

IUFE-FACHTAGUNG

Wirtschaft.Macht.Entwicklung

Donnerstag, 6.11.2014 / Springerschlößl / Wien

Johannes STEINER, Geschäftsführer des IUFE, und Florian LEREGGER, IUFE-Mitarbeiter für den Themenkomplex „Umwelt- und Entwicklungszusammenarbeit“ sowie Organisator und Moderator dieser Veranstaltung, begrüßen Vortragende und TeilnehmerInnen und danken den Fördergebern ADA, BMWFW und POLAK für ihre Unterstützung. Leregger skizziert das in fünf Themenblöcke unterteilte Programm der Fachtagung mit insgesamt sieben Keynotes, der Vorstellung von zwei „Best Practice“-Beispielen und einer Filmvorführung. Nach jedem Themenblock werden 30 Minuten Zeit für Diskussion und Fragen an die Vortragenden eingeräumt.

Block 1: Überblick über EZA-Aktivitäten Österreichs

Keynote: „Mit Wirtschaft zu Entwicklung – Ansätze und Erfahrungen der OEZA“

Dr. Gunter SCHALL, Austrian Development Agency

Dr. Gunter SCHALL ist Referatsleiter für Wirtschaft und Entwicklung der Austrian Development Agency (ADA) und somit wichtiger Ansprechpartner für Nichtregierungsorganisationen (NGOs). Der aktuelle Schwerpunkt seiner Arbeit liegt im Bereich Wirtschaftszusammenarbeit. Einleitend umreißt Schall **die Ebenen der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit (EZA)**. Die oberste strategische Ebene bildet die Österreichische Entwicklungszusammenarbeit (OEZA), in der das Außenministerium Strategie und Eckpunkte für die ADA festlegt. Die ADA agiert als operativer Arm innerhalb der österreichischen EZA. Die Österreichische Entwicklungsbank (OeEB) ist hingegen via Finanzministerium in dessen Strategien eingebettet. Der „Lead“ für den Entwicklungsbereich liegt jedoch hier ebenfalls beim Außenministerium, das gewisse Eckpunkte definiert. Auch wenn andere Ministerien an diese Rahmenbedingungen nicht gebunden sind, besteht hier der Anspruch kohärent zu arbeiten.

Das Oberziel der EZA ist zugleich politischer Auftrag und Existenzgrund: Armutsminderung. Laut der Definition von „Armut“ in den Millennium Development Goals (MDGs) könnte man sich fragen, warum die OEZA auch am Balkan und in Osteuropa tätig ist, da Armut laut MDGs nur in Least Developed Countries (LDCs) zu finden ist. Der politische Auftrag ist es aber auch sich in den Nachbarländern zu engagieren. Daher wird „Armutsminderung“ in der ADA nicht im engen Sinn verfolgt, sondern teilweise und entsprechend des politischen Auftrags weiter gefasst.

Warum spielt eigentlich der Privatsektor eine zentrale Rolle in der EZA? Es ist mittlerweile gesellschaftlicher „Common Sense“, dass der Privatsektor Motor wirtschaftlicher Entwicklung ist und Armutsminderung ermöglichen kann. Schall benutzt hier die Metapher eines Motors, der als Antrieb

agiert, aber nur richtig läuft, wenn Voraussetzungen wie ein funktionierendes Getriebe, der richtige Kraftstoff und die richtige Fahrtrichtung erfüllt sind. Daher könne wirtschaftliche Entwicklung ohne den Privatsektor nicht funktionieren. Dabei nimmt der Privatsektor in der modernen EZA zwei ganz wichtige Rollen ein: Die eines „Objekts“ und die eines „Partners“.

Im traditionellen Sinn der EZA agiert **der Privatsektor als „Objekt“**. Dabei wird – wieder im übertragenen Sinne – untersucht, wie ein Motor gebaut ist, wie dieser gestärkt („geölt“) werden kann und welche Voraussetzungen es braucht, damit er auch in Partnerländern richtig funktioniert. Diese Aufgaben werden im Wesentlichen in dem Arbeitsbereich „Enabling Environment“ beschrieben. Wie kann man wirtschaftliche Rahmenbedingungen so gestalten, dass Wirtschaftswachstum und Innovation ermöglicht werden? Innovation führt zu Produktivitätssteigerungen und beschleunigt Wachstum, so die Theorie. Man möchte hier aber keinem Wachstumsdogma hinterherlaufen, doch ist festzuhalten, dass in Developing Countries viele Produktionsfaktoren in unproduktiver Verwendung sind und daher vorhandene, knappe Ressourcen nicht optimal genutzt werden. Deshalb ziele man auf Wachstum durch Produktivitätssteigerung ab, um eine optimalere Nutzung vorhandener Ressourcen zu ermöglichen. Ziel ist es, dass Wachstum mit niedrigem Ressourcenverbrauch einhergeht und auch soziale und ökologische Herausforderungen beachtet werden. Aber gerade bei LDCs wirft Entwicklung auch derartige Konfliktlinien auf: „Wir können von LDCs nicht erwarten Kompromisse einzugehen, die wir selbst nicht bereit sind im gesellschaftlichen Konsens einzuhalten“, so Schall.

Zurück zu „**Enabling environment**“: Lange Zeit herrschte die Vorstellung, man müsse „nur“ die Rahmenbedingungen, Gesetzesordnung, Eigentumsordnung sowie sonstige Gesetze richtig aufsetzen, um Entwicklung zu ermöglichen. Dieses Denken ist vergleichbar mit dem „Doing business“-Ansatz der Weltbank, dessen zentrale Frage lautet: „Wie leicht ist es möglich in einem bestimmten Land tätig zu sein?“. Einerseits ist es zwar richtig Unternehmertum zu erleichtern, andererseits reicht das alleine aber nicht aus, um das Fortkommen in einer Gesamtwirtschaft sicherzustellen. Deshalb ist der „Doing business“-Ansatz zu hinterfragen und Reformbemühungen der Weltbank als auch der OECD erkennbar. Aber gerade bei der Weltbank ist Benchmarking nach wie vor zentral. Den Politikern eines Landes wird beispielsweise vorgegeben sich „von Rang 120 auf Rang 100“ im internationalen Wettbewerb zu verbessern. Dieser Ansatz ist zwar spannend, hat aber nur teilweise Erfolge hervorgebracht. Man konnte viel bewirken, doch ist ein Vorankommen im Ranking nicht immer leicht zu bewerkstelligen, sodass sich in manchen Ländern diesbezüglich Frustration breit machte. „Enabling environment“ allein ist also nicht fruchtbar im Bereich der Privatsektorentwicklung. Ein Motor gehört eben nicht nur mit Treibstoff versorgt, sondern auch gereinigt und man müsse auch manchmal „eingreifen“, um ihn wieder „fit zu machen“. Bezieht man dies auf lokale AkteurInnen, besteht schnell die Gefahr der Wettbewerbsverzerrung. Auch wenn man sich – ordnungspolitisch gesehen – „die Finger schmutzig machen müsse“, agiert die EZA unmittelbar mit Partnerländern und installiert Programme, wie Berufsbildungstrainings oder Kapitalfonds für Unternehmen um „Local economic development“ zu erreichen. Die Idee dahinter ist, Kooperation mit dem Privatsektor zu suchen und auch auf Probleme von Marktversagen und asymmetrischer Information unmittelbar Einfluss zu nehmen.

Seit einigen Jahren wird der **Privatsektor auch als Partner der EZA** wahrgenommen, da man erkannt hat, dass die EZA mit ihrem Kapital und Know-how nicht allein in der Lage ist, entwicklungspolitische Herausforderungen in Partnerländern zu lösen. Deswegen benötigt man Investments und Engagement des Privatsektors, um auf entwicklungspolitische „Challenges“ reagieren zu können. Die Wirtschaft kommt damit als Partner in einen Bereich, der früher von NGOs, internationalen Organisationen, oder im Bereich der Budgethilfe von nationalen Regierungen, besetzt wurde. Dabei ist der Privatsektor nicht länger Objekt, sondern wird auch zum Partner und somit

Implementierer in der EZA. Über diesen Bereich wird viel diskutiert. Die ADA ist deshalb unmittelbar mit der WKO und den österreichischen Unternehmen in Kontakt. Man darf jedoch nicht erwarten, dass EZA und Unternehmen ein völlig gleich gerichtetes Interesse haben. Unternehmen sind eine andere Art von Partner als NGOs. Auch NGOs können andere Interessen haben als staatliche EZA, aber zumindest das Oberziel ist deckungsgleicher, als jenes des Partners Wirtschaft. Es muss schlichtweg akzeptiert werden, dass es bei Unternehmen das Oberziel Gewinnerzielung gibt und auch geben muss, da es sonst kein Unternehmen wäre und an der Sache etwas faul wäre. Oberziel der EZA muss jedoch immer Armutsminderung sein. Die EZA darf auch nicht zur „Außenwirtschaftsförderung“ werden, da dies nicht ihr politischer Auftrag ist. Nichts desto trotz gibt es Win-win-Situationen. Dieses bildet den Handlungsrahmen, in dem Fördermittel vergeben werden.

Den Hauptbestand **der geförderten Projekte** bilden Wirtschaftspartnerschaften. Das sind Förderungen an Unternehmen von max. € 200.000 unter Bedingung, dass 50% der Projektkosten vom Unternehmen kofinanziert werden, woraus sich ein Projektvolumen von € 400.000 ergibt. Begleitend werden auch Machbarkeitsstudien mit max. € 20.000, ebenfalls bei 50%-iger Kofinanzierung, gefördert. Diese präventive Analyse soll dabei helfen, Wirtschaftspartnerschaften vorzubereiten und ist eine extrem wichtige Voraussetzung, wenn noch keine Baseline vorgenommen wurde und lokale Partnerschaften noch nicht vorhanden sind. Die Abrundung nach oben bilden „Strategische Allianzen“ mit einer Gruppe oder einzelnen Unternehmen, die Leuchtturmwirkung besitzen. Diese sind technisch sehr wichtig, um aus dem „Beihilfe“-Charakter herauszukommen und um sicher zu stellen, dass die Bevölkerung im Partnerland definitiv endbegünstigt ist. Auch diese Allianzen werden zu 50% kofinanziert. Neben dem Geld – und das ist Schall besonders wichtig – unterstützt die ADA Unternehmen auch mit Wissen und ihren Netzwerken an Partnern in Entwicklungsländern. Die ADA tritt diesbezüglich auch als Unternehmensberater oder „CSR-Partner“ auf, die Entwicklungspotentiale eruiert und Unternehmen quasi mit „der Karotte in der Hand“ lockt und Anreize setzt, um nachhaltig zu handeln. Das beginnt mit Unterstützung beim Erstellen des Projektplans oder Businessplans, wobei, gesellschaftliche Auswirkungen definiert werden, um eine optimale Lösung zu erreichen. Unternehmerisches liegt jedoch komplett in der Eigenverantwortung der Firmen. Letztlich werden Unternehmen aber durch das gesamte Projekt begleitet.

Seit 2004 wurden so 135 Wirtschaftspartnerschaften mit einem Fördervolumen von gesamt € 26 Mio. durchgeführt. Der Hauptteil der Fördermittel wurde für Bildungs- und Lieferkettenprojekte bereitgestellt. Ein klassisches Beispiel ist das Engagement von Zotter in Nicaragua. Dort war das Ziel Bio-Produkte zu „sourcen“, also in lokale Wertschöpfungsketten zu integrieren. Die Erfahrungen dieses Projekts sind nach wie vor extrem wichtig, auch oder vor allem, da nicht alles wie geplant umgesetzt werden konnte. Sonnentor ist ein weiterer Projektpartner, oder auch die Leder & Schuh KG (Humanic, Stiefelkönig). Letztere lässt in Bangladesch produzieren und erhält Zulieferprodukte über einen lokalen Verarbeitungspartner. Dabei wird versucht „Impact“ auf die lokale Gerbereiindustrie zu erreichen, damit es dort auch zu einer Verbesserung in der Produktion kommt.

Auch im Bildungsbereich ist die OEZA seit Jahren tätig. Das Ziel ist Bildungsangebote bedarfsorientiert bereit zu stellen. In den vergangenen Jahren stellte man fest, dass viele österreichische und EU-Projekte in Entwicklungsländern die bildungspolitischen Ziele der EZA sehr gut umsetzen können und diese auch mit österreichischen Partnern erreichbar sind. Insbesondere dann, wenn der gesamte lokale Sektor involviert werden kann. Ein gelungenes Beispiel ist ein Projekt der Strabag in Moldau. Dort herrscht das Problem, dass qualifizierte Bauarbeiter in die EU-Staaten auswandern, und deshalb Qualifizierungsmaßnahmen vor Ort notwendig werden. In Zusammenarbeit mit lokalen Baugesellschaften ging man eine Kooperation mit dem österreichischen BMFI, einer lokalen Schule und einer lokalen Bauunternehmensvereinigung sowie dem zuständigen Ministerium

ein, um die Ausbildung in Moldau praxisbezogener zu machen. Die so erweiterte Schule wurde von der dortigen Regierung zum „Center of Excellence“ auserwählt. Durch die Akzeptanz des Projekts bei der moldawischen Regierung wurden somit auch Rahmenbedingungen vor Ort beeinflusst.

Keynote: „Außenhandel und –wirtschaft Österreichs (Zahlen, Daten, Fakten)“

Dr. Kurt MÜLLAUER, Wirtschaftskammer Österreich

Dr. Kurt MÜLLAUER ist seit 33 Jahren in der Außenwirtschaft beschäftigt, davon 24 Jahre im Ausland. Müllauers jetziger Zuständigkeitsbereich innerhalb der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) nennt sich „Netzwerk Projekte International.“ Die Außenwirtschaft Austria hat 113 Stützpunkte in 70 Ländern. Diese sind entweder „vollwertige“ Büros („Außenwirtschafts-Center“) oder Außenwirtschaftsbüros, die mit lokalem Personal besetzt sind. Um Ostafrika schwerpunktmäßig in die Arbeit einzubeziehen, soll ein Büro in Nairobi eröffnet werden. Bisläng ist Österreich in Afrika relativ schwach vertreten und hält bis auf Südafrika, Algerien und Nigeria keine nennenswerten Marktanteile in Afrika, obwohl verstärktes Potential vorhanden wäre.

Als ersten Bereich seiner Arbeit nennt Müllauer **Exportfinanzierung und Exportabsicherung**. Partnerorganisationen in diesem Bereich sind die Österreichische Kontrollbank (OeKB), der Exportfonds, das Austrian Wirtschaftsservice (AWS) sowie das BMFI im Spezialgebiet „Soft Loans“.

Soft Loans stellen quasi Entwicklungshilfe dar. Hier werden österreichischen Unternehmen zinsbegünstigte Kredite für von der OECD definierte gemeinnützige Projekte, wie Mülldeponien, Wasserversorgung und Berufsbildungsmaßnahmen, gewährt. Abnehmer sind öffentliche Organisationen, sodass letzten Endes die Bevölkerung in den Partnerländern davon profitiert. Voraussetzung für „Soft Loans“ ist, dass in den Kandidatenländern ein bestimmtes Pro-Kopf-Einkommen nicht überschritten wird. Vor einigen Jahren schieden beispielsweise Jordanien und China aus diesen Kriterien aus, weshalb österreichische Unternehmen im Partnerland oft nicht weiter konkurrenzfähig waren. Mit einem Umfang von etwa € 40 Mio. EUR pro Jahr werden österreichische Unternehmen auf diesem Gebiet gefördert. Ein Sechstel wird von der Wirtschaftskammer finanziert. Müllauer bezeichnet diese Maßnahme als Entwicklungshilfe, da diese Förderungen dem Entwicklungsland direkt zu Gute kommen. Tilgungsfreie Jahre und niedrige Zinssätze auf 15 bis 20 Jahre sind weitere Vorteile dieser Maßnahme.

Eine andere temporäre Form der Wirtschaftsunterstützung, die auch, aber nicht nur, an Entwicklungsländer geht, ist die umfassende Förderschiene „**go.international**“. Partner und Kontrolleur ist dabei das Wirtschaftsministerium. Ziele des Programmes sind 4.000 Neuexporteure zu finden, 4.000 Branchenveranstaltungen, Kongresse und Messen abzuhalten, 1.000 österreichische InvestorInnen bei ihren Aktivitäten auf Auslandsmärkten, sowie 1.000 Dienstleistungsunternehmen zu begleiten und 2 Mio. Internetaufrufe der Website advantage.austria.org. zu verzeichnen. Die Direktförderung über „go.international“ beträgt max. € 10.000 pro Unternehmen, wird aber nicht gut angenommen, da zu wenig österreichische Unternehmen an IFI-Projekten teilnehmen. In Österreich gebe es vielleicht an die 40 Konsulenten die international aktiv und konkurrenzfähig sind.

Ein weiteres Tätigkeitsgebiet umfasst den Bereich **IFIs (Internationale Finanzinstitutionen)**. Dabei führt die WKO österreichische Unternehmen an von internationalen Finanzinstitutionen, wie Weltbank, Asiatische oder Afrikanische Entwicklungsbank, Österreichische Investitionsbank (OeIB) oder Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD), drittfinanzierte Projekte heran.

Diese Finanzierungsmechanismen sind für nicht mit der Materie befassten Unternehmen nicht einfach zu durchschauen. Überhaupt gibt es nur etwa 30 österreichische Produktionsunternehmen, die beispielsweise fähig oder bereit sind, Projekte bei Weltbank zu akquirieren. Ein solches Beispiel wäre die Firma Plasser & Theurer. Die WKO veranstaltet mit Wirtschaftsdelegationen Reisen in Zielländer, unterstützt Unternehmen bei Beratungen und stellt Konsulenten für Lobbyarbeit vor Ort. Die WKO unterhält ein kleines Netzwerk an Büros, welches auf die Kooperation mit Projekten der Entwicklungsbanken spezialisiert ist (zum Beispiel in Washington, Manila, seit kurzem in Maputo, Mosambik). Zusätzlich beschäftigt das BMFI vereinzelt Mitarbeiter, die 2 bis 3 Jahre in Weltbanken vor Ort arbeiten.

Ausschreibungsdatenbanken fallen ebenfalls unter die Zuständigkeit von Müllauers Referat. Unzählige Anbieter, die Geld verdienen wollen, behaupten, „sie hätten die ultimativen Informationen“ für Unternehmen. Diese privaten Datenbanken wären zumeist jedoch sehr limitiert. Ziel der WKO ist es die notwendigen Informationen rechtzeitig und umfassender bereitzustellen.

Ein weiterer Bereich, mit dem sich die WKO befasst, sind **Antikorruption, Sustainability & Good Will-Projekte**. Ein unterschwelliges Thema bei sogenannten „Business Circles“ in Außencentern ist auch stets CSR, um unternehmerische Verantwortung in der Lieferkette bewusster zu machen. In Kooperation mit österreichischen NGOs wird so durchaus ein Beitrag zu CSR geleistet. Es gibt auch Situationen, in denen österreichische Unternehmen medial angegriffen werden, da diesen Umweltschutzvergehen oder ähnliches vorgeworfen wird. Für solche Fälle gibt es einen „Contact Point“ im BMWWF.

Danach verweist Müllauer auf Veranstaltungen, die die WKO mitbetreibt. Nächstes Jahr wird beispielsweise „das Europäisches Jahr der Entwicklung“ ausgerufen. Dazu trägt die WKO auf ihre Weise bei, um auch am Europatag der Jugend für das Thema Entwicklungshilfe zu sensibilisieren.

Im **österreichischen Außenhandel** steht das knappe Handelsdefizit (€ 130 Mrd. Importe gegenüber € 126 Mrd. Exporte) einem Überschuss in der Dienstleistungsbilanz, in die auch der Tourismus einfließt, gegenüber, was sich in der aggregierten Leistungsbilanz (der Summe aus Handelsbilanz und Dienstleistungsbilanz), in einem leichten Überschuss auswirkt. Österreich „verdient also ein bisschen mehr, als es ausgibt“. Der Anteil des österreichischen Handels in „Emerging Markets“ – die eigentlich mit dem nicht mehr zeitgemäßen Begriff „Schwellenländer“ übersetzt werden müssten, wie Müllauer erwähnt – beträgt etwa 16%. Vor zwei Tagen thematisierte eine UN-Konferenz in Wien sogenannte „land locked countries“. Diese bezeichnet Binnenentwicklungsländer, als „developing countries“ ohne Meerzugang. Österreich ist zwar auch ein Binnenland, wird als „developed country“ aber als „land linked country“ bezeichnet. Der Betrag der österreichischen Exporte in die weltweit 32 „land locked countries“ beträgt nur 0,8% der Gesamtexporte. Obwohl sich dieser Anteil in den letzten zehn Jahren bereits vervierfacht hat, ist dieser also immer noch sehr gering.

Direktinvestitionen, „foreign direct investments“ (fdi), beliefen sich 2012 global auf 1.450 Mrd. USD. Davon fließen interessanterweise etwa 54%, oder knapp 780 Mrd. USD, in Entwicklungsländer und nur 39% in entwickelte Länder selbst. Laut OeNB investierte Österreich 2013 € 10,5 Mrd. im Ausland. Davon gehen 14% nach Asien, 4% nach Nordamerika, 2% nach Südamerika und nur 1,1% nach Afrika. Zwei Drittel dieser Direktinvestitionen bleiben innerhalb der EU, fast 40% in Deutschland. Diese Zahlen berücksichtigen jedoch nur große Investments.

Diskussion zu Block 1:

In der anschließenden Diskussion mit dem Publikum gingen Schall und Müllauer auf das Potential Österreichs in den Bereichen „Low Income Markets“, „Frugal innovation“ (sparsame Innovation), das Verhältnis des Umfanges der ADA- und WKO-Förderungen, den Stellenwert von Business Incubators (Gründerzentren) in der EZA, Start-Up-Förderung sowie Förderkriterien allgemein, auch mit Bezug auf die EU-Beihilfe, ein. Anhand von Praxisbeispielen wurden die Erfolge und Probleme der EZA näher erläutert. Weiters wurden potenzielle, zukünftige Synergien der Fördermittelgeber ADA und WKO diskutiert; aber auch die Unterschiede der jeweiligen Förderinstrumente, vor allem in Bezug auf Kriterien und Kandidaten, hervorgehoben.

Block 2: Wirtschaft & Entwicklung

Keynote: „Privatsektor als neuer Fokus der EZA: Chancen und Risiken“

Karin KÜBLBÖCK, Österreichische Forschungsstiftung
für Internationale Entwicklung (ÖFSE)

Karin Küblböck, wissenschaftliche Mitarbeiterin der Österreichischen Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung (ÖFSE), beleuchtet die steigende Bedeutung des Privatsektors in der internationalen Entwicklungsdiskussion in Entwicklungsinstitutionen. Diese steigende Bedeutung spiegelt sich nicht nur im Diskurs, sondern auch in den Budgets der Entwicklungszusammenarbeit wider. Auch wenn Fördermittelflüsse an den Privatsektor, der in verschiedenste Sektoren (Landwirtschaft, Bildung, Gesundheit, etc.) unterteilt ist, schwer nachvollziehbar sind, lässt sich festhalten, dass beispielsweise multilaterale Entwicklungsbanken ihre Budgets im Zeitraum von 2000–2010 von 5 auf 40 Mrd. USD aufgestockt haben. Als Gründe dafür nennt Küblböck zuerst den ökonomischen Paradigmenwechsel, der weit über die EZA hinausgeht. Dabei wird die Privatwirtschaft als Motor der EZA gesehen. Außerdem sind öffentliche Mittel in den letzten Jahren immer knapper geworden und die Mittel für EZA sinken laufend. Daraus resultiert die Hoffnung, dass öffentliche Mittel durch private Mittel gehebelt werden („Leveraging“) und dass dadurch eine Win-Win-Situation entsteht. Als dritte Ursache der steigenden Bedeutung der Privatwirtschaft nennt Küblböck den zunehmenden Wettbewerb in den Entwicklungsländern selbst – vor allem durch den Aufstieg der Schwellenländer. Es geht daher natürlich auch darum, die eigene Privatwirtschaft in Entwicklungsländern zu positionieren und zu stärken. Beispiele dafür wären chinesische und brasilianische Investoren.

Die ADA bietet **eine einheitliche Definition für den Privatsektor**, der beispielsweise private Erwerbsabsicht und Risikobereitschaft als wesentliche Eigenschaften nennt. Küblböck hält jedoch fest, dass es nicht einen einheitlichen Privatsektor gibt, sondern einen sehr vielfältigen. Dabei sind große Unternehmen, ebenso wie kleine bis hin zu Mikrounternehmen, Teil dessen. Diesem diversifizierten Bereich könne man nicht nur eine einzige, für alle Teilbereiche passende, Strategie entgegenstellen. Das Augenmerk sollte darauf gerichtet werden, welche Akteure welche Art von Strategie und Unterstützung benötigen.

Beim **Private Sector Development (PSD)** wird zwischen drei Interventionsebenen unterschieden: Auf Makro-Ebene wird der „Business Enabling Environment“-Ansatz angewandt, auf Meso-Ebene

der Ansatz „Making Markets Work“ oder „Making Markets Work for the Poor“ und auf Mikro-Ebene mit dem „Investment in People and Businesses“-Ansatz gearbeitet. Wie tragen diese Ebenen bzw. Ansätze nun zur sozioökonomischen Entwicklung bei? Mit sozioökonomischer Entwicklung meint Küblböck die Verbesserung der allgemeinen Lebensbedingungen in einem Land, die Schaffung von menschenwürdigen Arbeitsplätzen, die Generierung von Steuereinnahmen für Sozialausgaben, die Transformation in Richtung höherer Produktivität sowie politische und ökonomische Teilhabe und Verteilungsgerechtigkeit. Sozioökonomische Entwicklung hat somit einen Nutzen für die Gesamtgesellschaft.

Private Sector Development (PSD) via „Business Enabling Environment“ führte in der Vergangenheit nicht immer zur Gründung von weiteren Unternehmen oder besserer Performance der Unternehmen oder gar zu nachhaltiger Entwicklung. Küblböck erwähnt, wie bereits Schall in seinem Vortrag, den „Doing Business“-Ansatz der Weltbank und betont, dass es lange Zeit ein Kriterium gewesen sei, wie einfach man Angestellte kündigen könne, da sich dies positiv auf die Unternehmensentwicklung auswirke. Naheliegende **Zielkonflikte** zwischen Wirtschaft und EZA sind Unternehmensbesteuerung und Arbeitsmarktregulierung. Diesen Zielkonflikten müsse man sich stellen und für den jeweiligen Fall eine richtige Balance finden. Die heute industrialisierten Länder haben PSD mit immer breiteren wirtschaftspolitischen Zielen kombiniert. Dazu gehört: ein starker öffentlicher Sektor, eine Bildungs- und Forschungslandschaft, welche mit den Bedürfnissen der Wirtschaft harmoniert, ein Wohlfahrtsstaat und eine aktive Industriepolitik. Eine aktive Industriepolitik ist im Rahmen von „Enabling environment“ immer noch ein großes Thema. Die Förderung bestimmter Sektoren wird schnell als „marktverzerrend“ gesehen. Jedoch haben nicht alle Sektoren die gleiche Wirkung und Bedeutung für die Zukunft und Entwicklung eines Landes. Daher brauche es eine kluge Politik, welche die Fähigkeiten der Unternehmer fördert und sich an den Zielen von Produktivitätssteigerung, Weltmarktpositionierung und der Stärkung von Wertschöpfungsketten orientiert.

Diese Debatte wurde in den letzten Jahren stark durch China (und dessen enormer wirtschaftlicher Entwicklung) verändert, das entwicklungspolitisch einen ganz anderen Weg mit staatlicher Regelung eingeschlagen hat, als vom Westen propagiert. Auch am Beispiel Brasilien streicht Küblböck hervor, dass bewusste Industriepolitik, wie etwa im dortigen Erdölsektor, zu „Local content“-Vorschriften führen kann. Ausländische Unternehmen müssten somit in bestimmten Bereichen Vorleistungen aus lokalen Produkten beziehen. Viele DC dürften das aufgrund bilateraler Verträge häufig nicht. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen jedoch, dass einige erfolgreich entwickelte Volkswirtschaften ihre Märkte bewusst nicht liberalisiert haben. Die steigende Evidenz verändert zwar diese Debatte, doch dringt sie bislang nur bedingt auch in die entwicklungspolitischen Strategien der Geberländer durch, wie ein Policy-survey, der letztes Jahr 22 bilaterale Geber untersuchte, zeigt. Erfolgreiche PSD muss jedoch zu strukturellem Wandel beitragen, so Küblböck. Technologische Innovation, Ausbildung von neuen Fähigkeiten und Produktivitätssteigerungen müssten Maßstäbe für eine selektive Unternehmensförderung sein. Am Beispiel eines riesigen Aluminiumwerks in Mosambik zeigt Küblböck die verfehlte Wirksamkeit gleich mehrerer entwicklungspolitischer Förderprogramme.

Inklusive Innovation erzeugt Arbeitsplätze und Produkte auch für ärmere Bevölkerungsschichten. Sie baut auf Vorhandenem auf, um dieses zu optimieren, ohne dabei Neues erfinden zu müssen. Die Innovationsmuster der letzten Jahrzehnte waren jedoch sehr exklusiv, da große Innovationen nur im High-Tech-Bereich stattfanden, wodurch für Ärmere kein Nutzen erzeugt wurde. PSD ist also ein extrem komplexes Thema. Die große Hoffnung ist, dass es durch Mittel aus dem Privatsektor eine Hebelwirkung für die EZA gibt. Aber die Frage anhand der die Projekte zu beurteilen sind lautet: „Wer hebelt eigentlich wen?“ „Sind es öffentliche Mittel, die private Mittel hebeln, oder umgekehrt, beispielsweise über den Zugang zu neuen Märkten?“ Küblböck stellt drei wichtige Fragen zu PSD.

Wie kann man **Development Additionality**, das als wesentliches Förderkriterium bei Wirtschaftspartnerschaften von der ADA genannt wird, nachvollziehen? In wie weit lässt sich messen, ob ein Unternehmen ein Projekt auch ohne öffentliche Zuschüsse umgesetzt hätte? Eine neue Studie von Eurodat untersuchte das „Landing“ von Development Finance Institutions für den Privatsektor mit Fokus auf Investitionen der International Finance Cooperation (einem Teil der Weltbank). Diese finanzierten beispielsweise Projekte von Mövenpick und Marriot in Ghana und Jamaica, etwa für große Hotelketten, die sich an Reiche richten. Dabei werden natürlich Arbeitsplätze geschaffen, doch wie steht es um den Technologietransfer oder Produktivitätssteigerungen, fragt Küblböck. Die UK-Entwicklungsbank förderte beispielsweise Bauunternehmen, um Shoppingcenter und „Gated communities“ (ummauerte Wohnbereiche für reichere Bevölkerungsschichten) in Kenia und El Salvador zu errichten. Die belgische Entwicklungsbank förderte Fitnesscenter in Kolumbien. Die Antwort auf die Frage, ob die unternehmerischen Projektträger diese Investitionen nicht auch ohne Förderung getätigt hätten, bleibe zudem offen. Die Kritik, dass es relevantere, die Armut mindernde Projekte, gegeben hätte, lässt sich nachvollziehen. Eine neue Studie des „European Court of Auditors“ (2014) bezüglich Blendings, bei denen Kredite und Zuschüsse kombiniert werden, kommt zu dem Resultat, dass bei fast der Hälfte aller aus dem Regionalfonds der EU finanzierten Projekte keine ausreichende Evidenz für Additionality gegeben ist. Bei einigen ist sogar eine klare Gegenevidenz belegbar. Immer knapper werdende EZA-Mittel sollten nicht für Unternehmen verwendet werden, die Projekte auch ohne Förderung umsetzen und in Produktion gehen würden.

Wer definiert die **Ursachen von Armut**? Küblböck sieht die Gefahr, dass, wenn immer mehr große Unternehmen als Partner für die EZA ins Spiel kommen, komplexe Probleme zu „Business opportunities“ umgeändert werden könnten. Am Beispiel „Wash your hands with Unilever soap“, räumt Küblböck zwar einen positiven Effekt in der Hygiene, aber gewiss keine Ursachenbekämpfung der Kindersterblichkeit in den Zielgebieten ein. Durch neue Produkte könne zumeist nur ein Teil des Problems gelöst werden. Küblböcks Plädoyer ist ganz genau hinzuschauen. Produkte können zwar helfen, aber keine komplexen Probleme lösen. Dabei ist auch die Frage der nachhaltigen Verbesserung für die Betroffenen abermals zentral.

Die dritte wesentliche Frage hinsichtlich PSD ist jene **der Risikoübernahme bei Partnerschaften** für Projekte. Diese wird häufig ausschließlich von öffentlichen Gebern getragen.

Daraus abgeleitet nennt Küblböck drei Voraussetzungen für eine möglichst erfolgsversprechende PSD. Erstens wären individuelle Strategien, abgestimmt auf lokale Voraussetzungen, für einen Erfolg essentiell. Dann braucht es einen Politikspielraum, der aber oft nicht vorhanden ist. Dieser müsse thematisiert und auch behandelt werden. Drittens bedarf es entwicklungspolitischer Koheränz: Steueroasen und Steuerflucht gehören verhindert und eine Harmonisierung von Unternehmensbesteuerung sowie verbindliche Regeln für internationale Unternehmen angestrebt.

Keynote: „Wirtschaft und Verletzung der Menschenrechte“

Astrid STEINKELLNER, Ludwig Boltzmann Institut für Menschenrechte

Astrid STEINKELLNER, wissenschaftliche Mitarbeiterin am Ludwig Boltzmann Institut für Menschenrechte, eröffnet ihren Vortrag mit der Frage: „An welchem Rad [Wirtschaft, Macht, Entwicklung] müssen oder wollen wir drehen, um Menschenrechte stärker zu schützen?“ Setzt man beim großen Wirtschaftsrad an und kommt dann noch ein Impact bei den Menschenrechten an? Wie willig sind die Akteure? Entwicklungsprojekte können sich auf die Rechte der Menschen nämlich gar nicht, stärkend oder schwächend auswirken.

Es war einmal eine **Verantwortungslücke** („Accountability gap“). Menschenrechte richten sich nämlich traditionell an Staaten, nicht an Private wie Unternehmen oder Einzelpersonen. Somit ist der Staat verpflichtet für die Einhaltung von Menschenrechten Sorge zu tragen und diese auch zu kontrollieren. Letzteres wird in der globalen Entwicklung jedoch zunehmend schwieriger national bewältigt zu werden. Durch den Zusammenschluss von großen Wirtschafts-Lobbies hat eine Machtverschiebung stattgefunden. Nationale Staaten sind oft nicht mehr fähig, manchmal auch nicht willig, diese großen Player für Menschenrechtsverletzungen zu sanktionieren. Die Außenwirtschaftsförderung, wie auch die österreichische Wirtschaft, hat großes Interesse daran, Investitionen zu akquirieren. Diese Akteure gilt es stärker in die Pflicht zu nehmen. Steinkellner nennt einige Beispiele von Menschenrechtsverletzungen seitens großer, europäischer Unternehmen, bei denen diese erfolgreich Verantwortung von sich gewiesen haben. Wenn Menschenrechtsverletzungen geschehen, will naturgemäß niemand verantwortlich sein, vor allem nicht die, die davon profitieren. Da verbindliche internationale Normen fehlen, könne man Unternehmen diese Verantwortungen auch nicht klar zuweisen. Es gab bereits Versuche internationale, verbindliche Normen für Menschenrechtsschutz neu zu definieren. Die „Hear and Draft“-Normen der UN waren beispielsweise als Kontroll- und verbindliche Klagemöglichkeit vorgesehen, sind aber 1993 gescheitert.

Mittlerweile sind im Juni 2011 in Genf **die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte** („Guiding Principles on Business and Human Rights: Implementing the United Nations 'Protect, Respect and Remedy' Framework“) des UN-Sonderbeauftragten für Wirtschaft und Menschenrechte, Professor John Ruggie, vom UN-Menschenrechtsrat verabschiedet worden. Diese 31 Leitprinzipien, geben einen Rahmen für Staaten und Unternehmen vor, wie Verantwortung aufgeteilt werden könnte und schlagen eine Dreiteilung vor. Die Schutzpflicht der Menschenrechte obliegt dabei weiterhin primär den Nationalstaaten, in Ergänzung sind aber Unternehmen für die Pflicht der Achtung der Menschenrechte verantwortlich. Eine wesentliche Rolle spielen dabei sowohl staatliche als auch unternehmensbasierte Beschwerdemöglichkeiten, um einerseits Betroffenen besseren Zugang zu ihrem Recht zu ermöglichen und andererseits auch eine faire Behandlung des Privatsektors zu gewährleisten. Zentral ist die menschenrechtliche Sorgfaltspflicht (due diligence), die besagt, dass alle vernünftigen Schritte gesetzt gehören, um Menschenrechte zu sichern.

Die **menschenrechtliche Sorgfaltspflicht** besteht aus vier Komponenten. Erstens, eine konkrete, menschenrechtsbezogene Unternehmenspolitik, die Menschenrechte auch in ihrem Leitbild, ihren Visionen und Codices verankert. Zweitens, eine präventive Prüfung der Auswirkungen der eigenen Geschäftstätigkeiten. Drittens, eine wirksame und unabhängige Kontrolle. Und viertens, öffentliche Berichtslegung, auch um damit Beschwerde und Wiedergutmachungsmöglichkeiten anzubieten. Projekte in den Zielländern sind auch weiterhin beim Heimatstaat des Mutterkonzerns haftbar. Allerdings werden zusätzlich vor Ort Beschwerdemöglichkeiten zur lokalen Konfliktlösung für Betroffene angeboten. Diese Guidelines seien im Endeffekt nicht mehr als der Menschenrechtsansatz der EZA – übersetzt für die Wirtschaft.

2013 hat der UN-Sozialausschuss Österreich gerügt, da Fördergelder in Projekte fließen, die nachweislich Menschenrechte verletzen – auch Fördergelder der ADA. Steinkellner nennt ein Beispiel aus Äthiopien. Die Annahme der gerechteren, zielführenderen Vergabe durch lokale, administrative Einrichtungen, wurde trotz internationaler Kritik der Parteipolitik vor Ort nicht widerrufen, weshalb Fördergelder ausschließlich innerhalb der herrschenden Regierungspartei verteilt wurden. Hierbei spricht man von mangelnder „due diligence“ (angemessene, sorgfältige Prüfung). Aufgrund der extraterritorialen Verantwortung sind die Geberstaaten dafür verantwortlich, was mit ihren Geber-Beiträgen passiert.

Gründe für Menschenrechtsverletzungen in Zielländern können vielfältige Ursachen haben. Nur selten passieren Fehler bei der Auswahl der geförderten Projekte, da die Förderkriterien seitens der Institutionen ausführlich geregelt sind. Häufigere Gründe sind neue Partner in der Umsetzung, befangene private Dienstleister vor Ort oder, dass die Gelder vor Ort nicht für die eigentlichen Entwicklungsziele verwendet werden. Oft wurde auch die menschenrechtliche Risikoanalyse nicht ausreichend durchgeführt. Zwar werden mittlerweile interne Verfahren der Entwicklungsagenturen laufend verbessert, doch wie können Beschwerdemöglichkeiten zielführend installiert werden?

Deutlich war in dieser Hinsicht ebenfalls der Aufruf des UN-Sozialausschuss. Darin wurde Österreich aufgefordert, erstens, ein systematisches, unabhängiges Impact-Gesetz, also eine Folgenabschätzung vor einer Finanzierungszusage, zu installieren, zweitens, effektive und regelmäßige Monitoring-Maßnahmen durchzuführen und drittens, einen zugänglichen Beschwerdemechanismus für Betroffene zu schaffen, falls Menschenrechtsverletzungen in Partnerländern passieren. Zugänglichkeit ist dabei eines der wesentlichen Kriterien bei Beschwerdemechanismen. Weitere Kriterien sind Unabhängigkeit, Transparenz sowie Objektivität. Diese gelten auch für unternehmensbezogene Beschwerdemechanismen. Auf dem Papier sehen solche unternehmerischen Bekenntnisse oft sehr gut aus, in der Praxis wird jedoch oft kulturfern gearbeitet. Das führt häufig dazu, dass diese Mechanismen aufgrund mangelnden Vertrauens Betroffener nicht wahrgenommen werden. Ein zweiteiliger Ansatz des Problemlösungsverfahrens vor Ort mit Mediationscharakter könne Abhilfe leisten. Die Beschwerdemöglichkeit vor Ort muss in erster Linie vertraulich sein, da Betroffene natürlich Repressalien zu befürchten haben. Zusätzlich braucht es eine zweite Instanz, damit ein unabhängiges Prüfungsverfahren bei Nicht-Einigung von beiden Seiten durchgeführt werden kann. Kontrolle hat anhand der Verhaltensstandards zu erfolgen: transparent, dokumentiert, öffentlich. Beide Verfahren sollen voneinander getrennt durchgeführt werden.

Politikkoheränz und Praxiskoheränz zielt darauf ab, Chancengleichheit für alle Akteure herzustellen. Einheitliche Standards im Bereich Menschenrechte sorgen dafür. Ruggie hätte diese etabliert, jedoch nur als Grundlage, auf der man aufbauen kann. Diese sind sowohl in OECD-Kriterien als auch in die EU-Strategie CSR eingeflossen, wonach eigentlich nationale Aktionspläne bis 2012 erstellt hätten werden sollen. In Österreich gab es einen interministeriellen Prozess, dieser sei aber „irgendwie abgestorben“ aufgrund der extremen Interessenskonflikte der drei beteiligten Ministerien. Es gibt aber auch Vorbilder für Beschwerdemechanismen. Das Entwicklungsprogramm der UN (UNDP) hat einen solchen zweiteiligen Mechanismus geschaffen, ebenso andere bilaterale Geber, wie beispielsweise USA oder Kanada. Außenwirtschaftskammern haben diese und auch immer mehr Unternehmen etablieren solche.

Die Vorteile von zweiteiligen Beschwerdemechanismen liegen auf der Hand: präventives Risikomanagement durch die Ersetzung fremder Regeln durch eigene, eine Stärkung der Zielgruppen der Entwicklungszusammenarbeit, eine verbesserte Wirksamkeit und Steuerung für das Projektmanagement, die positive politische Wirkung im Sinne des Reputationsmanagements sowie eine Form der Rechenschaftslegung durch Evaluierung und Transparenz. Ziel wäre ein Gleichgewicht der eingangs erwähnten Zahnrad-Metapher herzustellen: Folgende Zahnräder sind dabei gleich groß und ergänzen sich durch eine gemeinsame Ausrichtung der Werte, damit sie sich nicht blockieren: Entwicklung – Menschenrechte – Wirtschaft. Der Impuls kann dabei sowohl von der EZA als auch der Wirtschaft ausgehen.

Abschließend richtet Steinkellner einen **Appell an die Entwicklungsagenturen**, die als staatsnahe Agenturen höhere Verantwortung als Unternehmen besitzen und mit der Vergabe von Fördergeldern eine besonders einflussreiche Position gegenüber Unternehmen einnehmen, sich dem internationalen Trend anzuschließen und mit gutem Beispiel voran zu gehen und einen solchen

Beschwerdemechanismus für die eigenen Tätigkeiten zu installieren. Auch die ADA, Mitglied beim Global Compact, einem 10-Prinzipienkatalog der UNO, der auch Menschenrechte beinhaltet, hat bereits ein Commitment dazu abgegeben. Steinkellner fordert daher von der ADA ein österreichisches Exempel zu statuieren und nicht auf weitere Länder, z.B. Deutschland, zu warten und zu überprüfen, wie ein solcher Prüfungs- und Beschwerdemechanismus im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit in Österreich aussehen würde.

Die Ausrichtung der Entwicklungszusammenarbeit könne sich nämlich nicht nur als Außenfokus auf ihre Projekte beziehen, sondern müsse auch selbst diese Prinzipien in allen Ebenen voll mittragen (Innenfokus). Denn „die Förderung der Menschenrechte beginnt bei einem selbst.“

Diskussion zu Block 2:

Anschließend diskutierten Küblböck und Steinkellner mit den TeilnehmerInnen weiter über fehlende Produktivität und steigende Effizienz bei EZA-Organisationen, die entwicklungspolitischen Strategien von Brasilien und Mexiko, den Beitrag von wissenschaftlichen Untersuchungen zum Erarbeiten optimaler Entwicklungsstrategien, das veränderte Verhalten von Unternehmen beim Herantreten an das Ludwig-Boltzmann-Institut, Möglichkeiten zur Überprüfbarkeit von „Additionality“ sowie über die mögliche Zukunft der extraterritorialen Verantwortung. Es wurde erläutert, dass der Nationale Aktionsplan CSR nicht wieder aufgenommen wird, jedoch der neue Aktionsplan Menschenrechte auch die EZA umfasst. Anhand eines Beispiels aus Kolumbien veranschaulichte Steinkellner den zweiteiligen UN-Beschwerdemechanismus, bevor Küblböck abschließend noch auf die Veranstaltung „Development Challenge“ am 16.12.2014 verwies.

Block 3: Best-Practice-Beispiele

Keynote: „Mikrofinanzierung“

Günter LENHART, OIKOCREDIT

Grundsätzlich ist die Idee der Mikrofinanzierung bereits 150 Jahre alt (Genossenschaftsmodell von Friedrich Wilhelm Raiffeisen). Schon damals hatte man erkannt, dass Menschen, oft aufgrund des Pachtzinses oder nicht vorhandenen Eigenkapitales, Schwierigkeiten haben ihr Potenzial wirtschaftlich zu nutzen. In den 60er Jahren wurde diese Idee in zwei Projekten umgesetzt. Muhammad Yunus konnte in Bangladesch mit der „Dorfbank“ (Grameen Bank) Menschen mit Kleinstkrediten von € 2 bis € 5 unterstützen, damit diese eine handwerkliche Tätigkeit ausüben konnten, um so Einkommen zu generieren. Fast zeitgleich hatte der ökumenische Weltkirchenrat in Uppsala die Idee, neben den Spendenaufkommen für die Ärmsten der Armen auch eigene Geldreserven ethisch zu veranlagen. Bei der Mikrofinanz geht es um Strukturhilfe und -aufbau. Bei den zur Verfügung gestellten Geldmitteln handelt es sich um keine Spenden, sondern es werden Menschen mit geringen finanziellen Ressourcen in ihrem unternehmerischen Handeln unterstützt. Diesen soll direkter Marktzugang auch durch Zusammenschlüsse ermöglicht werden. Zum Bankkunden wird man in der Regel ja erst dann, wenn man etwas hat, was die Bank verwerten kann. Die Schwierigkeit ist also häufig das nicht ausgenutzte Potential aus Mangel an Ressourcen.

Neben Mikro-, also Kleinstkrediten, gibt es auch **Projektkredite**, mit denen man ohne Zwischenhändler Wertschöpfung und Marktzugang ermöglicht. Lenhart nennt eine Trocknungsanlage

für philippinische Mangos auf Pachtgrund als ein Erfolgsbeispiel. Eine lokale Frau – häufig initiieren Frauen solche Projekte – wurde bei ihrem Vorhaben unterstützt, die Vermarktungsmöglichkeiten der lokalen Mangobauern ganzjährig zu erweitern, in dem die Rohprodukte vor Ort verarbeitet und haltbar gemacht werden konnten. Ein weiteres Projekt, das sowohl mittels Mikro- als auch Projektkredit finanziert wurde, zielt mittels Produktion von Bio-Kakao auf die Reduzierung der Abhängigkeit peruanischer Andenbauern vom Coca-Anbau ab. Dabei hat OIKOKREDIT einerseits geholfen, um Anschaffungskosten für Gebäude zu finanzieren und andererseits laufende Zahlungen, nicht nur in der Erntesaison, zu ermöglichen. In den geförderten Projekten gibt es eine starke Ausrichtung auf „Bio“ und „Fairtrade“ – in Peru beispielsweise zu 100%. Viele der insgesamt 250 Projektpartner sind genossenschaftliche Organisationen, die Produkte erzeugen, weiterverarbeiten und vermarkten. Projektkredite stellen bei OIKOKREDIT etwa ein Viertel des Kreditvolumens dar und werden zu Konditionen von 7% gewährt.

Mikrokredite werden in ganz kleinen Chargen ausbezahlt, etwa um 50 USD in Afrika, 100 USD oder 200 USD in Südamerika oder EUR 1.500 in Osteuropa. OIKOKREDIT zahlt ihren Partnern die Kredite zu 56% in Landeswährung, um das Währungsrisiko abzufedern. Die Zinssätze sind jedoch wesentlich höher als bei Projektkrediten, da einige Zielländer verschärfte Reglementierungen eingeführt haben. Insgesamt agiert OIKOKREDIT in 63 Ländern mit 600 Mikrofinanzpartnern (vergleichbar mit Dorfsparbanken). Am Anfang einer solchen Finanzierung steht eine Geschäftsidee. Zumeist stammen diese von Frauen, die weder schreiben, noch lesen können, die ihr Schicksal aber selbst in die Hand nehmen wollen. Hier gilt es zuerst abzuklären, ob es bei den Projektideen keine Überschneidungen gibt, sodass nicht nur auf ein Produkt fokussiert wird, und somit die geplante Tätigkeit für alle wirtschaftlich nachhaltig rentabel ist. Danach wird der Geldbetrag, teils persönlich, ausbezahlt und Rückzahlungen (in ländlichen Regionen z.B. per Mopedtaxi) terminbedingt eingesammelt. Die Gefahr, der diese Kassierer von Mikrokrediten durch Kriminalität und Korruption ausgesetzt sind, darf dabei nicht unterschätzt werden. Fortschrittlich sei beispielsweise Kenia, wo man bereits per Handy, unkompliziert und elektronisch, bezahlen kann.

Die 600 Partner haben auch den Auftrag auf die **soziale Wirkung** zu achten. Das beinhaltet Gespräche im Vorfeld, regelmäßige Beratung und nicht zuletzt auch ein gewisses Maß an Flexibilität. Letzteres bedeutet bei Zahlungsausfällen neue Zahlungsziele zu vereinbaren und Geld nicht, wie üblich, einzutreiben. 30 Partnerorganisationen stellen dabei Parameter für soziale Verbesserungen auf, um soziale Wirkung messen und kontrollieren zu können. Diese befragen die Kreditnehmer einmal jährlich persönlich über den Status quo und überprüfen Indikatoren, wie die Verteilung der Kreditnehmer, oder ob die Bevölkerung aus ländlichen Randgruppen erreicht wurde.

In der darauf folgenden Diskussion erläutert Lenhart die drei Säulen der Mikrofinanz näher: Mikrokredite, Mikrosparen und Mikroversicherungen. Sparen und Versicherung sind stark regulativ abhängig, da man in diversen Ländern eine Einflussnahme von außen möglichst vermeiden will. Anschließend wurde über Fragen zu Kooperationen mit der ADA, Synergien mit Horizont3000 sowie zu Evaluierungsmechanismen diskutiert.

Unternehmensvorstellung: OIKOKREDIT

Günter LENHART

Für Günter LENHART, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der OIKOCREDIT, stellt sein Unternehmen eine ideale Kombination zwischen Entwicklungspolitik und Marketing dar. OIKOKREDIT hat ein aggregiertes Kreditvolumen von € 630 Mio. in 63 Ländern im Umlauf. € 70 Mio. sind im Unternehmen veranlagt mit durchschnittlich € 14.800 pro AnlegerIn. Das Unternehmen beschäftigt 170 MitarbeiterInnen in den Ländern, um sicherzustellen, dass das Geld richtig verwendet wird.

Lenhart stellt Projekte in der Elfenbeinküste, Moldau, Ägypten, Kenia, Peru und Bulgarien vor. In einem Kurzfilm wird der von 80 ehemaligen Straßenhändlerinnen betriebene „Cocovino“-Markt in der Elfenbeinküste exemplarisch näher vorgestellt.

Anschließend beantwortete Lenhart Fragen zu den Auswahlkriterien der Genossenschaften und betonte die durchwegs hohe Motivation der KreditnehmerInnen den Kredit auch bei Zahlungsschwierigkeiten komplett zu tilgen.

BLOCK 4 – Best Practice Beispiele

Unternehmensvorstellung: EZA FAIRER HANDEL

Andrea REITINGER

Andrea REITINGER leitet die Informations- und Öffentlichkeitsarbeit der EZA Fairer Handel GmbH, einem Großimporteur von fair gehandelten Lebensmitteln, Textilien und Schmuckerzeugnissen. EZA Fairer Handel GmbH arbeitet mit kleinbäuerlichen Genossenschaften und Vermarktungsorganisationen zusammen, die Sorge für Standards innerhalb des Netzwerks des Fairen Handels tragen, dem die EFTA, die WFTO (stark auf Handwerksprodukte fokussiert) sowie Fairtrade (Dachverband für Lebensmittel-Standards) angehören.

EZA Fairer Handel GmbH ist Direktimporteur bei gut 100 Handelspartnerschaften und agiert ansonsten indirekt über die Fair-Trade-Bewegung, wie etwa bei Schokoladeprodukten. Die Erfolgsgeschichte basiert auf dem Konzept vollwertiger Handelspartnerschaften aufgrund hoher Produktqualität, anstatt – wie etwa vor 30 Jahren noch üblich – auf Mitleidskäufe abzu zielen.

Von den 90 Weltläden in Österreich sind drei Teil der Organisation EZA Fairer Handel GmbH.

Keynote: Unternehmen und NGO als Partner

Bernhard WEBER, Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten (ICEP)

Bernhard WEBER, Geschäftsführer des Instituts zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten – ICEP, versteht unter Entwicklung, dass sich Menschen ihre eigene Zukunft erarbeiten können. Über das

eigene Magazin versucht ICEP den Bereich Wirtschaft und Entwicklung zu „mainstreamen“. Dabei geht ICEP der historischen Überzeugung nach, dass der Lichtschalter für Entwicklung bei den Unternehmen liegt. Staat und NGOs haben zwar eine wichtige Rolle, aber die Wirtschaft ist jener Akteur, der Wohlstand bringt und Rahmenbedingungen für Entwicklung vorantreibt. Wirtschaft sei nicht das Ziel, doch der Weg zu Menschenrechten, Partizipation, Gleichberechtigung, soziale Wohlfahrt, Gesundheit, etc. führt sehr stark über die Unternehmen (vgl. PORTER).

Hiervon könne man auch die **Rolle der NGOs** ableiten, deren Aufgabe es u.a. ist, Probleme der Welt aufzuzeigen, diese den Unternehmen einerseits bewusst zu machen und sie andererseits zu mobilisieren und dabei zu unterstützen, Menschen Wege aus der Armut zu ermöglichen. So gesehen sind NGOs Anwalt und Katalysator zugleich. NGOs können Unternehmen erfahrungsgemäß dazu motivieren Prozesse umzusetzen, von denen sowohl das Unternehmen, als auch die Gesellschaft profitiert. Sie zeigen die Potentiale von „emerging markets“ auf, damit in Entwicklungsländern Wohlstand generiert werden kann.

Diesem Modell zufolge stellt Weber Ziele der EZA (Armutreduzierung, qualifizierte Arbeitsplätze, bessere Rahmenbedingungen, Umwelt- und Ressourcenschutz) verschiedenen Anliegen von unternehmerischen Investitionen in Entwicklungsländern (Energiesicherheit, Einsparung von Ressourcen, Qualitätssicherung, Personalressourcenmanagement, Standortsicherung) gegenüber. Aus den Schnittstellen werden daraus für NGOs Themengebiete wie Umweltmanagement, Supply-Chain-Management, Umwelt- und Sozialstandards und berufliche Bildung, abgeleitet, bei denen man als Anwalt oder Katalysator dieses „Win-win“ zwischen Wirtschaft und EZA vorantreiben kann.

Anschließend wurde noch über die Balance zwischen Social Impact und Profit, das Agieren mittels Mindeststandards im Spannungsfeld zwischen lokalen AkteurInnen und großunternehmerischen Zielen in Entwicklungsländern, sowie über die mögliche Ausgestaltung von Rahmenbedingungen für die EZA, die eine Außenwirtschaft flankiert, gesprochen. Weber nennt diesbezüglich einige Volkswirtschaften aus Nordeuropa, bei denen die EZA noch viel stärker auf Unternehmen zugeht, in der Überzeugung, dass Entwicklung so ein relevanteres Thema wird.

Keynote: Unternehmenskooperationen in der Praxis und Diskussion

Bernhard WEBER, ICEP

Praxisbeispiele bewegen sich im Feld zwischen Business- und Social Impact. Kooperationen mit Unternehmen werden im ICEP-Modell in Projektpartnerschaften, bei denen es stark um soziales Engagement geht, in Entwicklungspartnerschaften, bei denen es um das Thema CSR kreist, sowie in Wirtschaftspartnerschaften, wo es um ein langfristiges Engagement und Kerngeschäft geht, abgewickelt.

Als Beispiel einer **Projektpartnerschaft** nennt Weber ein Engagement von OMV. Vor drei Jahren hat man sich unter der Beratung von ICEP dazu entschlossen, dass 1 Cent pro Tasse Kaffee, die in Tankstellen-Coffee-Shops konsumiert wird, für Grundschulausbildung in Nicaragua gespendet wird. Zwar war das eine klassische Marketingmaßnahme im Sinne von Consolidated Marketing, doch war es für OMV ein Einstieg in die Fair Trade-Thematik. Heute, drei Jahre später, schenkt OMV fair gehandelten Kaffee aus, weshalb dieses Einstiegsprojekt durchaus als Impuls gelten kann.

Als Beispiel einer **Wirtschaftspartnerschaft** nennt Weber ein CSR-Programm von RHI, das an ICEP herangetreten ist. Gemeinsam definierte man „Employability“ als Thema. RHI hat in Brasilien,

Mexiko, Indien, China und Türkei das Problem, dass die jungen, lokalen Mitarbeiter nicht gut ausgebildet sind und die Fluktuation unter diesen Arbeitskräften sehr hoch ist. Deshalb wurde in Mexiko in Zusammenarbeit mit einem lokalen Industrieverband ein Lehrlingsausbildungsprogramm entwickelt. Es wurden auch weiteren Unternehmen vor Ort eingebunden, die sich diesem Programm anschlossen und auch einen Kostenbeitrag übernahmen (RHI selbst kann nach der Lehrzeit nur 3–5 Lehrlinge vor Ort einstellen). So konnte ein Ausbildungsprogramm mit 40–50 Lehrlingen starten, das den Ansprüchen von RHI, soziale Verantwortung zu übernehmen und die Ausbildung junger MitarbeiterInnen zu verbessern, entspricht. Nach heute eineinhalb Jahren läuft das Programm mit 180 Lehrlingen, von denen etwa ein Drittel bei österreichischen Unternehmen vor Ort beschäftigt ist. Das sind Projekte, in denen österreichische Unternehmen jenen Beitrag leisten, den sie leisten können, nämlich Arbeitsplätze schaffen, Ausbildungen zu verbessern und durch die eigenen Qualitäten Gegebenheiten vor Ort positiv zu beeinflussen.

Abschließend wurde noch über die Herausforderungen bei der Akquirierung von Spenden- und Fördergelder und die gegenseitige Sichtweise von Unternehmen und NGOs diskutiert. Weber sieht die Wirkung von österreichischen Firmen in Entwicklungsprojekten grundsätzlich sehr positiv.

Block 5: Film & Diskussion

„Der Preis der Schulden – Die neue Abhängigkeit Afrikas“

Johannes STEINER, Geschäftsführer des IUFE, leitet den Dokumentarfilm von Jean-Pierre Carlon aus dem Jahr 2012 über die Demokratische Republik (D.R.) Kongo, ein, in dem er einen kurzen historischen Überblick liefert. Die D.R. Kongo blickt auf eine dunkle Geschichte zurück, welche in der Kolonialzeit von Ausbeutung und Verbrechen gegen die Menschlichkeit geprägt ist. Auch nach Unabhängigkeit im Jahre 1960 bestimmten Diktatur und Bürgerkriege deren Schicksal führt. und mittels aktuellen Zahlen eine Gegenüberstellung Kongo-Österreich liefert. So forderten die gewalttätigen Auseinandersetzungen zwischen 1997 und 2008 rund 5,4 Mio. Menschenleben. Gleichzeitig ist das ehemalige Zaire äußerst reich an begehrten Ressourcen. Der Kongo ist das zweitgrößte und vierteinwohnerreichste Land Afrikas. Es belegt im Human Development Index (HDI), vor Niger, den vorletzten, 186. Rang. Das Pro-Kopf-Einkommen beträgt 230 USD pro Jahr. Ein Arzt kommt in diesem Land auf 100.000 EinwohnerInnen. Voraussichtlich wird dort kein einziges der MDGs erreicht.

Der Film wurde 2010 gedreht, noch bevor dem hoch verschuldeten Land im selben Jahr ein 80%-iger Schuldenschnitt seitens der internationalen Gemeinschaft gewährt wurde. Eine zentrale Rolle im Film spielt der kongolesische Koordinator „Neue Entwicklungsalternativen“, Victor Nzuzi. Mit seiner bildhaften Sprache macht er die Folgen eines im Verborgenen wirkenden Wirtschaftskolonialismus deutlich.

Abschließend diskutierten die TeilnehmerInnen kritisch die gezeigten Bilder, bevor der Gastgeber noch zum weiteren Austausch zu Erfrischungsgetränken einlud.