



Fortbildungsangebote sollen die Beschäftigung und das Einkommen von Frauen im Ferganatal erhöhen.

Usbekistan

Die HwK Rheinhessen unterstützt den Verband der Geschäftsfrauen Usbekistans „Tadbirkor Ayol“ (TA) für weitere drei Jahre. Dabei sollen die Verbandsvertretungen in den Regionen des Landes - auch in ländlichen Gebieten - gestärkt werden. Neu hinzugekommen ist der Erfahrungsaustausch mit Frauenverbänden in Zentralasien und im Kaukasus. Die Förderung erfolgt aus Mitteln des BMZ über die SEQUA.

Zusätzlich werden aus Mitteln des Anti-Terror-Paktes des BMZ von Mai bis Dezember 2002 drei Regionalstellen des Verbandes im Ferganatal unterstützt. Fortbildungsangebote sollen die Beschäftigung und das Einkommen von Frauen im Ferganatal erhöhen - ein Beitrag zur wirtschaftlichen und sozialen Stabilisierung in dieser usbekischen Grenzregion, um den Einfluss ausländischer Fundamentalisten aus Nachbarländern zu verringern.

Ansprechpartnerin bei der SEQUA:
Ulrike Fromm, Tel. (0228) 9 82 38-17,
E-Mail: fromm@sequa.de

Montenegro: Praxisnahe Berufsausbildung

Seit Anfang 2002 unterstützt das BMZ eine auf zunächst zweieinhalb Jahre angelegte Partnerschaft zwischen der HwK Koblenz und der Wirtschaftskammer Montenegro. Unter anderem wird die praxisnahe Berufsausbildung in unterschiedlichen Gewerke gefördert, um den Fachkräftemangel zu beheben und zur Eindämmung der extrem hohen Arbeitslosigkeit und der Schattenwirtschaft beizutragen.

Ansprechpartner bei der SEQUA:
Florian Lütticken, Tel. (0228) 982 38-47,
E-Mail: lueticken@sequa.de

Umweltdienstleistungen für den Nordosten Brasiliens

Seit April 2002 engagieren sich die beruflichen Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft (bfz) Hof zusammen mit SINAENCO bei der Förderung von Umwelttechnik. Projektpartner der bfz sind der Landesverband Pernambuco und der Bundesverband von SINAENCO, einem brasilianischen Verband beratender Ingenieure und Architekten. In einer sechsmonatigen Orientierungsphase soll eine längerfristige Partnerschaft geprüft und der Verband beim Ausbau seiner (Umwelt-)Dienstleistungen und der Vertretung der Mitgliederinteressen unterstützt werden.

Ansprechpartnerin bei der SEQUA:
Dr. Christiane Beck, Tel. (0228) 982 38-11,
E-Mail: beck@sequa.de

Konsolidierungsphase in Kroatien

Seit 1995 unterstützt die HwK München die HwK Kroatien beim Aufbau einer leistungsfähigen Handwerksorganisation.

Nach einer Projektfortschrittskontrolle hat das BMZ nun eine zweijährige Konsolidierungsphase der erfolgreichen Partnerschaft bewilligt. Ständen bisher Interessenvertretung und Berufsbildung im Vordergrund, soll der kroatische Partner nun als Dienstleister für die kroatischen Handwerksbetriebe gestärkt werden. Die noch anstehende Organisationsreform der Kammern soll dem Dienstleistungsbedarf angepasst werden.

Ansprechpartnerin bei der SEQUA:
Susanne Sattlegger, Tel. (0228) 982 38-12,
E-Mail: sattlegger@sequa.de

Kunsth Handwerk in Südafrika fördern

Für Entwicklung und Arbeitsplätze spielt das gewerbliche Kunsthandwerk in Südafrika eine wichtige Rolle. Die südafrikanische Regierung räumt der Craft Industry daher hohe Priorität ein und fördert sie mit einem eigenen Sektorkonzept. Auch das Partnerschaftsprojekt zwischen der Handwerkskammer des Saarlandes (HwK Saarland) und dem National Crafts Council of South Africa (NCCSA), das seit Anfang 2002 vom BMZ finanziert wird, trägt zur Förderung des Kunsthandwerks bei. Das NCCSA wird dabei als Förderorganisation des Kunsthandwerks organisatorisch und strategisch gestärkt und langfristig als kompetenter Ansprechpartner für Regierung und Unternehmer etabliert. Zudem werden die Dienstleistungen für Kunsthandwerker ausgebaut.

Ansprechpartnerin bei der SEQUA:
Susanne Sattlegger, Tel. (0228) 982 38-12,
E-Mail: sattlegger@sequa.de

Neues aus dem PPP-Bereich

Aus den von der SEQUA betreuten Mitteln des BMZ für Public Private Partnerships (PPP) konnten erneut Vorhaben deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern unterstützt werden. Hierzu gehören:

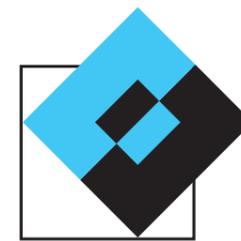
- der Aufbau einer Holzbriquetproduktion in Rumänien in Verbindung mit der Einführung eines Altholz-Sammelsystems in ausgewählten Dörfern,
- ein Pilotvorhaben für ökologische, antibiotikafreie Shrimpsaufzucht in Thailand unter Einbeziehung von Chitin/Chitosanproduktion,

- die Wiedereinführung hochwertiger Unterlagsreben für den Weinanbau in Serbien und Montenegro.
- Das PPP-Programm ermöglicht eine Förderung von bis zu 200.000 € (maximal 50 Prozent der Investitionssumme) für Vorhaben deutscher oder westeuropäischer Unternehmen, von denen eine besondere entwicklungspolitische Wirkung ausgeht.

Ansprechpartner bei der SEQUA:
Dr. Ralf Meier, Tel. (0228) 982 38-16,
E-Mail: meier@sequa.de

Impressum:
Herausgeber:
Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche Qualifizierung (SEQUA)
Gemeinnützige Gesellschaft mbH,
Mozartstraße 4-10, 53115 Bonn
Telefon (0049-228) 9 82 38-0
Fax (0049-228) 9 82 38-19
Internet: www.sequa.de
Verantwortlich: Ruth Rieckmann
E-mail: rieckmann@sequa.de

Redaktion und Gestaltung:
MediaCompany Bonn
www.mediacompany.com
Stephanie Müller,
Wolfgang Wagener (Text)
Monika Anzinger (Grafik)
Druck: Mirgel und Schneider, Bonn
Fotos: C. Beck/SEQUA (S. 1),
CIPE (S. 2), R. Rieckmann (S. 3, S. 4)



Schwerpunktthema: Internationale Kammer- und Verbandsförderung

Seit Anfang des Jahres ist die SEQUA Mitglied einer von der Weltbank initiierten Arbeitsgruppe. Ziel dieser Gruppe: Best-practice-Beispiele für Kammer- und Verbandsförderung zusammenstellen. Anlass genug,

um auch im SEQUA-Forum über den Tellerrand zu schauen. Denn Kammerpartnerschaften sind zwar ein zentrales Arbeitsfeld der SEQUA, doch auch in anderen Ländern gibt

es Institutionen, die Kammern und Verbände in Entwicklungsländern unterstützen, um so kleine und mittlere Unternehmen dort zu fördern. Beide Seiten profitieren davon: Verbände und Unternehmen und damit die Menschen in den Entwicklungsländern, aber auch die Wirtschaft der Geberländer, die damit starke Partner bekommt.



Mit gegenseitiger Unterstützung geht es aufwärts - dieses Schild einer Kammer in Mosambik illustriert, worum es geht.

Wettbewerbsfähig durch Partnerschaft

Der Kanadische Industrieverband CME



www.cme-mec.ca

Bereits seit den 70er Jahren unterstützt der Kanadische Industrieverband CME Wirtschaftsverbände aus Entwicklungs- und Schwellenländern beim Aufbau ihrer Verbandsstrukturen. Sein Auftrag ist klar formuliert: die Wettbewerbsfähigkeit der kanadischen Industrie fortlaufend verbessern und das Exportgeschäft ausweiten.

Landesweit organisiert

CME selbst besitzt eine ausgefeilte interne Struktur: In allen zehn Provinzen Kanadas und der Hauptstadt ist der Verband vertreten und hat sich als Experte und einflussreiche Lobbyorganisation einen Namen geschaffen. Indem die Provinzialabteilungen mit ihren Ausschüssen sowohl auf regionaler als auch nationaler Ebene in die Entscheidungen involviert sind, die für die kanadische Wirtschaft von Bedeutung sind, profitieren alle - auch die kleinen - Mitgliedsgesellschaften von einer engen Kooperation. Die Ausschüsse umfassen Umweltquali-

tät, Exportfinanzierung und Versicherung, Zollwesen, Wirtschaftsgesetzgebung, Steuern, Wissenschaft und Technologie, Transport, Standards etc. Wirtschaftsforschung, Gutachten und Strategiepapierer tragen dazu bei, die Interessen der Mitglieder strategisch auf allen Regierungsebenen zu vertreten.

Von den Stärken profitieren

Dieses Sachwissen in den Bereichen Verbandsmanagement, Wirtschaftsförderung, Kommunikation, Ausbildung und Mitgliederarbeit bringt CME in die Zusammenarbeit mit inzwischen 25 Wirtschaftsverbänden in Lateinamerika, Afrika, Asien und Osteuropa ein. Die Aufgabe: CME hilft neuen Verbänden bei der Planung, dem Kapazitätsaufbau und der Entwicklung bestmöglicher Verbandspraktiken. Dabei wird besonders auf die Vertretung der Mitgliederinteressen, auf Kommunikation und die Betreuung der Mitglieder geachtet. Finanziert

werden diese Projekte mit Unterstützung der Kanadischen Internationalen Entwicklungsagentur (CIDA) und der Weltbank/IFC-Gruppe.

Ein Beispiel: Im Jahr 2000 hat CME im Rahmen des "SEED-Programms" der International Finance Corporation (IFC) - dies ist ein Teil der Weltbankgruppe - sieben Verbände in Bosnien-Herzegowina beim Aufbau neuer Verbandskapazitäten unterstützt. Ein speziell von CME entwickeltes "Verbandstool" gibt den Verbänden Hilfestellung bei Gründung, Ausbau und Entwicklung ihrer Organisation. Dies beinhaltet auch Bereiche wie Organisationsstruktur, Betreuung der Mitglieder sowie Vertretung ihrer Interessen, Kommunikation und Finanzen des Verbandes. CME hat die Funktionalität des Tools an jeder der sieben Gruppen getestet. Mit Erfolg: Inzwischen wird es auch von der Weltbank/IFC-Gruppe angewendet.

Marktwirtschaft – Träger der Demokratie

Das US-amerikanische Zentrum für Internationale Privatwirtschaft CIPE

Das Zentrum für Internationale Privatwirtschaft, CIPE, wurde 1983 von der US-amerikanischen Handelskammer gegründet. Das Ziel: weltweit demokratische Institutionen durch markt-orientierte Reformen zu fördern. SEQUA fragte CIPE nach Motivation und Erfahrungen seines Engagements..



www.cipe.org

Was motiviert Sie, Verbände in Entwicklungsländern zu unterstützen?

Demokratisierung und wirtschaftliche Entwicklung gehen Hand in Hand: Einerseits braucht eine erfolgreiche Demokratie eine Wirtschaftsgemeinschaft, die sich für eine marktorientierte Reform und demokratische Regierungsform engagiert. Andererseits ist ein stabiles demokratisches System der beste Garant für den Rechtsschutz, den die Industrie braucht, um innerhalb einer Marktwirtschaft operieren zu können.

Wer sind Ihre Partner und in welchen Ländern werden Sie tätig?

CIPE hat bisher mehr als 700 Projekte in 80 Ländern finanziert - mit so unterschiedlichen Partnern wie dem Ägyptischen Zentrum für Wirtschaftsstudien, dem russischen Institut für Vorstände oder der Vereinigung von Handel, Industrie- und Arbeitskraft in Botswana. Ihnen allen ist jedoch gemeinsam, dass sie sich der schwierigen Aufgabe widmen, Demokratie und Privatunternehmer-tum voranzubringen.

Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihren Projekten?

Unsere Projekte sind darauf ausgerichtet, durch effektivere Institutionen im Bereich Wirtschaft und Markt größere politische und ökonomische Freiheit zu realisieren. Dabei versuchen wir auch die Organisationen vor Ort dazu anzuregen, sich verstärkt in Politik und Regierungsarbeit zu engagieren. Neben der Entwicklung und Ausbildung von Verbänden setzt sich CIPE vor allem mit Problemen wie Unternehmensführung, Korruptionsbekämpfung und Hilfe für weibliche Unternehmer auseinander.

Was sind Ihre besonderen Stärken, von denen Ihre ausländischen Partner profitieren können?

In den letzten zwanzig Jahren haben wir erhebliche Erfahrungen gewonnen, wie demokratische Institutionen und die Privatwirtschaft in entstehenden Demokratien und Schwellenmärkten effektiv gestärkt werden können. Unser strategischer Ansatz war es seit eh und je, unsere Partnerorganisationen zu stützen. Deshalb legen wir Planung und Durchführung des Projektes unmittelbar in die Hände unseres Partners. Er muss auch die Finanzierung mittragen. CIPE leitet den Prozess und bringt seine Sachkenntnis ein. Dieses Fachwissen reicht vom finanziellen Management bis zur Interessenvertretung, wobei letzteres den Kern unserer Programme ausmacht.

Wie finanzieren Sie Ihre Arbeit?

Unsere Programme werden durch die Nationalstiftung für Demokratie und - auf Projektbasis - durch die US-Agentur für Internationale Entwicklung finanziert.

Können Sie uns ein besonders erfolgreiches Projekt nennen?

In Nigeria hat CIPE mit dem Kammerdachverband NACCIMA (Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture) kooperiert. Die Ziele: landesweit ein Basis orientiertes Kammer-system aufzubauen, die Verbandsarbeit zu qualifizieren und - als Sprecher des Privatsektors - zu demokratischen Reformen beizutragen.

Nach mehr als 10-jähriger Tätigkeit sind wir in Deutschland als Durchführungsorganisation für Projekte der Entwicklungszusammenarbeit zunehmend bekannt und geschätzt. Nach dieser ersten Konsolidierungsphase ist es an der Zeit, dass wir uns auch stärker mit Gebern und Durchführungsorganisationen anderer Industriestaaten vernetzen. Ziel ist es, Erfahrungen auszutauschen und voneinander zu lernen. Mittelfristig erhoffen wir uns aber auch, neue Kooperationspartner zu gewinnen.

In diesem Sinne ist es sehr hilfreich, dass wir seit Anfang des Jahres Mitglied einer von der Weltbank ins Leben gerufenen Arbeitsgruppe zur Erarbeitung von Best-Practice-Beispielen für die Kammer- und Verbandsförderung in Entwicklungsländern und Transformationsstaaten sind. Die bisherige Diskussion in der Arbeitsgruppe hat gezeigt, dass auch die Weltbank sowie andere nationale Geber, wie z.B. Dänemark, USA oder Kanada, in der Partnerschaft von Wirtschaftsverbänden ein sehr wirksames Instrument sehen, kleine und mittlere Unternehmen zu fördern. Auch der neueste Weltentwicklungsbericht der Weltbank, der sich mit dem Thema „Aufbau von Institutionen zur Unterstützung von Märkten“ beschäftigt, betont den wichtigen Beitrag, den Wirtschaftsverbände zum Aufbau von Marktwirtschaft und Zivilgesellschaft leisten können, und fordert, diese stärker ins Blickfeld der Gebergemeinschaft zu rücken.

Dr. Markus Pilgrim
Geschäftsführer der SEQUA

Weitere Informationen:
www.worldbank.org und www.ifc.org



Können wir das schaffen? Anfängliche Skepsis ist normal, wenn man mit neuen Ideen konfrontiert wird – Verbandsvertreter bei einem Führungskräfte-Training von CIPE und NACCIMA in Nigeria.

Autonomie und Kontrolle

Die staatliche dänische Organisation für Entwicklungshilfe DANIDA

Warum unterstützen Sie Wirtschaftsverbände in Entwicklungsländern finanziell?

Ziel unserer Arbeit ist, das unternehmerische Umfeld im Empfängerland zu verbessern. Dazu fördern wir sowohl die Entwicklung von Wirtschafts- und Unternehmerverbänden als auch von Gewerkschaften, denn beide sind Teile einer modernen Marktwirtschaft. Im Blick darauf unterstützen wir auch den Finanzsektor, etwa mit Gründungskapital, Kleinkrediten oder auch Arbeitsrechtsreformen.

Wie viele Mittel stellen Sie zur Verfügung und wann haben Sie damit begonnen?

Unser Gesamtbeitrag für Wirtschaftsprjekte liegt bei ca. 800.000 US\$ pro Jahr. Begonnen haben wir 1998 mit einem Projekt mit der Vereinigung der Tansanischen Industrie.

Wie viele Projekte finanzieren Sie? Gibt es einen regionalen Schwerpunkt?

DANIDA ist derzeit in fünf Verbandsprojekten in Afrika und Asien involviert.

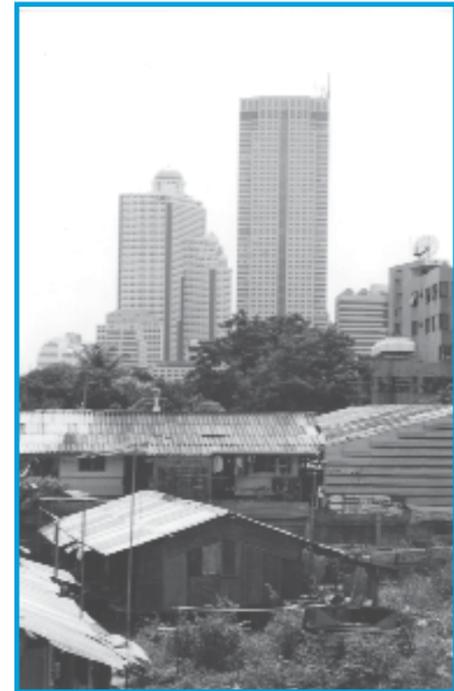
Unser Partner ist dabei der Zentralverband der Dänischen Industrie.

Warum beschränken Sie sich auf die Finanzierung?

Aus der Sicht des lokalen Empfängerverbandes ist ein distanzierteres Verhältnis zum Geber ein klarer Vorteil. Zum einen hat er so ein hohes Maß an Autonomie bei der Projektdurchführung, zum anderen ist es leichter für ihn, als unabhängiger Förderer der Interessen der Wirtschaft zu operieren. Entscheidend ist, dass die Ziele mit dem Geber vereinbart worden sind und eine gute Berichterstattung erfolgt.

Problematisch wird es nur dann, wenn uns die beiden Partner getrennt Ergebnisse oder Stellungnahmen vorlegen. Dann gilt es rückzufragen und sicherzustellen, dass Einigkeit über die inhaltlichen Aussagen herrscht.

www.um.dk/danida/



Von Verbandspartnerschaften profitieren besonders kleine und mittelständische Unternehmen. Das trägt dazu bei, die Kluft zwischen Arm und Reich zu verringern.

„Tragfähig mit Wachstumspotential“

Der Zentralverband der Dänischen Industrie (DI)



6.100 Mitgliedsunternehmen und Sekretariate in Kopenhagen und Brüssel mit 350 Angestellten - so ließe sich der Zentralverband der Dänischen Industrie beschreiben. Seine Aufgaben: die Interessen der Industrie fördern, gesellschaftlichen Dialog führen und unmittelbar wirtschaftliche Unterstützung leisten. Eine seiner Abteilungen ist die DI-International Consultancy (DI-IC). Sie führt seit fünf Jahren Partnerschaften mit Verbänden in Afrika, Asien und Osteuropa durch und unterstützt dänische Firmen bei der Analyse und Durchführung von Wirtschaftsprojekten auf Schwellenmärkten.

Profil zeigen

Ein strategischer Grund für das Engagement des DI in Entwicklungsländern ist, dass sich seine Mitglieder langfristig auf dem internationalen Markt behaupten müssen. Anlass für den DI, sich als Zentralverband frühzeitig in Europa, aber auch in Entwicklungsländern zu positionieren.

Zudem werden bis zu 40 verschiedene Mitarbeiter in den Projekten eingesetzt, um die jeweils besten verfügbaren Experten anzubieten. Dies kommt letztlich dem DI selbst zugute, schafft dies doch neue Perspektiven für die eigene Personalentwicklung.

Weitreichende Kompetenzen

Den Partnern bietet der DI „einen tragfähigen Verband mit Wachstumspotential zu schaffen, zu erhalten oder zu entwickeln“. Sie profitieren davon, dass der DI sowohl ein Verband der Unternehmer als auch eine Organisation der Industrie ist. Seine Dienstleistungen reichen von aktuellen Unternehmerfragen über Unternehmensberatung bis hin zu politischer Interessenvertretung.

Die Finanzierung der Projekte erfolgt in erster Linie über die dänische Regierung, aber auch durch die Weltbank. Ein Beispiel: Mit finanzieller Unterstützung der

staatlichen dänischen Entwicklungsorganisation DANIDA wurde ein Partnerschaftsprojekt zwischen dem DI und der AGI, dem Verband der ghanaischen Industrie, durchgeführt. In den letzten drei Jahren konnte sich der AGI von einer Organisation, die hauptsächlich Unternehmer im Ruhestand einbezog, zu einer dynamischen Wirtschaftsorganisation entwickeln. Die Zahl der Mitglieder wurde verdoppelt und die Summe der Einnahmen aus Mitgliedsgebühren sogar verdreifacht. Die ghanaische Regierung begrüßt die positive Entwicklung des Privatsektors.

www.di.dk