1. Die Politik des seco zur Förderung der Privatinvestitionen

**Gérard Perroulaz, Andreas Ragaz, Hans-Peter Egler, Monika Egger,
Susanne Grossmann, Peter Bosshard and Nadine Keim**

Electronic version

URL: <http://journals.openedition.org/sjep/825>

DOI: 10.4000/sjep.825

ISSN: 1663-9677

Publisher

Institut de hautes études internationales et du développement

Printed version

Date of publication: 1 avril 2001

Number of pages: 25-70

ISSN: 1660-5926

Electronic reference

Gérard Perroulaz, Andreas Ragaz, Hans-Peter Egler, Monika Egger, Susanne Grossmann, Peter Bosshard und Nadine Keim, « 1. Die Politik des seco zur Förderung der Privatinvestitionen », *Schweizerisches Jahrbuch für Entwicklungspolitik* [Online], 20 | 2001, Online erschienen am: 03 September 2012, abgerufen am 08 September 2020. URL : <http://journals.openedition.org/sjep/825> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/sjep.825>

1. DIE POLITIK DES SECO ZUR FÖRDERUNG DER PRIVATINVESTITIONEN

1.1. ALLGEMEINE PRÄSENTATION DER INVESTITIONSFÖRDERUNGSMASSNAHMEN

GÉRARD PERROULAZ

Das Gesetz über die Entwicklungszusammenarbeit vom 19. März 1976 legte bereits (im Artikel 6) fest, dass die Entwicklungszusammenarbeit die Form von «Massnahmen zur Förderung des Einsatzes privatwirtschaftlicher Mittel, (...) namentlich von Investitionen» annehmen kann. Mehrere Dokumente, in denen die allgemeinen Ausrichtungen der schweizerischen Entwicklungshilfe aufgeführt werden, haben seither die Kooperationsmassnahmen, welche geeignet sind, die Anstrengungen des Privatsektors zu unterstützen, bekräftigt und präzisiert².

Die Gesetzesgrundlage für die Zusammenarbeit mit den osteuropäischen Ländern führt ebenfalls als Ziel die Notwendigkeit einer Zusammenarbeit zur Eingliederung der Oststaaten in die Weltwirtschaft auf, was als das beste Mittel erachtet wird, um diesen Ländern zum wirtschaftlichen Wohlstand zu verhelfen³. Die Unterstützung des Transformationsprozesses in diesen Ländern durch die Schweiz umfasst folgende Schwerpunkte: Förderung einer nachhaltigen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung gemäss den Prinzipien der Marktwirtschaft, Umweltschutz und rationeller Einsatz der natürlichen Ressourcen, Modernisierung der Infrastruktur (zum Beispiel Energieerzeugung).

Im Leitbild Nord-Süd betraf eines der vier Ziele des Bundesrates die Förderung der Wohlfahrt (Verbesserung der Lebensbedingungen für ein nachhaltiges Wachstum der Entwicklungsländer, Förderung des privaten Sektors in den Entwicklungsländern und die Notwendigkeit, den Zugang für Produkte der Entwicklungsländer zu den Märkten des Nordens zu erleichtern).

Im neuen Aussenpolitischen Bericht 2000⁴ lautet eines der fünf aussenpolitischen Ziele: «Wahrung der Interessen der schweizerischen Wirtschaft im Ausland»⁵. Die thematischen Schwerpunkte umfassen die Förderung der Exporte

2. Vgl. insbesondere die Botschaften über die Weiterführung der Finanzierung der wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen. Die Botschaft des Bundesrates ersucht das Parlament, einen Rahmenkredit über die Ausgaben für drei oder vier Jahre anzunehmen. Der Text zieht eine Bilanz der Massnahmen der Vergangenheit und präsentiert die Ausrichtungen der Zusammenarbeit für die kommenden Jahre.
3. Botschaft zum allgemeinverbindlichen Bundesbeschluss über die Zusammenarbeit mit den Staaten Osteuropas, 19. September 1994, Bern, in Bundesblatt 1994, Bd.5, Nr. 49, S. 553 (Botschaft Nr. 94.083).
4. *Aussenpolitischer Bericht 2000. Präsenz und Kooperation: Interessenwahrung in einer zusammenwachsenden Welt*, 15. November 2000.
5. Es ist interessant, auf die Änderung in der Formulierung hinzuweisen: Der Bericht über die Aussenpolitik in den 90er Jahren sprach von der «Förderung der Wohlfahrt». Dieses Ziel wird im Aussenpolitischen Bericht 2000 zur «Wahrung der Interessen der schweizerischen Wirtschaft im Ausland».

der kleinen und mittleren Unternehmen. In Zentraleuropa wird sich der Bundesrat im Laufe der nächsten Jahre auf die Export- und Investitionsförderung sowie auf die Unterstützung lokaler Finanzmärkte konzentrieren. Der Bericht hebt das Interesse der neu geschaffenen Instrumente für die Förderung langfristiger Partnerschaften zwischen schweizerischen Firmen und Unternehmen in Entwicklungs- und Transitionsländern hervor.

▢ **JSDW 2001**, Siehe Kapitel 6.1. der Jahresübersicht für einen Überblick über die Instrumente der Aussenwirtschaftspolitik sowie Kapitel 5.1. namentlich zum Aussenpolitischen Bericht 2000.

Der Entwicklungshilfeausschuss der OECD (DAC) hat auch mehrmals allgemeine Ausrichtungen für eine Politik zur Unterstützung des Privatsektors in den Entwicklungs- und Transitionsländern ausgearbeitet⁶. Der Zufluss von Auslandskapital, insbesondere die privaten Direktinvestitionszuflüsse stellen einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklungsfinanzierung dar⁷.

▢ *Ausarbeitung von innovativen Investitionsförderungsinstrumenten*

Das seco hat im Rahmen des fünften Rahmenkredits für wirtschafts- und handelspolitische Massnahmen eine Reihe innovativer Instrumente entwickelt, welche die schweizerischen Investitionen in den Entwicklungsländern und den osteuropäischen Staaten anregen sollen⁸. Ein neuer Schwerpunkt wurde auf die Unterstützung der Investitionen in diesen Ländern gelegt. Mehrere traditionelle Instrumente der Zusammenarbeit (wie Mischfinanzierungen) und die Exportrisikogarantie (ERG, die nicht in der öffentlichen Entwicklungshilfe inbegriffen ist) hatten es bereits zuvor ermöglicht, die Ausfuhren schweizerischer Unternehmen in diese Länder zu unterstützen und zu ermutigen. Im neuen Rahmenkredit war das seco bestrebt, zwischen dem Bund und dem Privatsektor eine Partnerschaft zu entwickeln, um insbesondere längerfristige Investitionen zu fördern und den Technologietransfer anzuregen. Zwischen Entwicklungszusammenarbeit und Privatinvestitionen sollen Synergien gefördert werden wobei der Zusammenarbeit eine Katalysatorrolle zukommt.

Vom Gesamtbetrag des Rahmenkredits in Höhe von 960 Millionen Franken, den das allgemeine Budget für die über mindestens vier Jahre verteilten Ausgaben vorgibt, waren 180 Millionen Franken für Investitionsförderungsmassnahmen vorgesehen. 1999 beliefen sich die Gesamtaufwendungen für die vom seco verwaltete öffentliche Entwicklungshilfe auf 146,5 Millionen Franken, wovon 19,8 Millionen auf die Investitionsförderungsinstrumente entfielen⁹. Die wichtigsten Empfängerländer 1999 waren (in absteigender Reihenfolge) China, Kolumbien, Marokko, Vietnam und Bolivien.

6. Vgl beispielsweise: OCDE, *Echanges, investissements et développement. Pour la cohérence des politiques*. Paris, OCDE, 1990, 90 S. OECD/DAC, *DAC Orientation for Development Co-operation in Support of Private Sector Development*. Paris, 3. Juni 1994 (Notiz des DAC-Sekretariats).

7. Siehe im Statistischen Teil des Jahrbuchs die Tabelle 2.1.B. über die Finanzströme in die Entwicklungsländer sowie die Tabellen 2.4. über die schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland.

8. Siehe *Botschaft über die Weiterführung der Finanzierung und über die Neuausrichtung von wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit*, vom 29. Mai 1996, (Botschaft Nr. 96.044). Der Inhalt der Botschaft wurde im Jahrbuch Schweiz-Dritte Welt 1997 (S. 157-170) ausführlich behandelt. Siehe auch den Artikel von Laurent Guye im Teil Analysen und Stellungnahmen des Jahrbuchs Schweiz-Dritte Welt 1998, «Entwicklungszusammenarbeit: Für eine echte Partnerschaft zwischen Bund und Privatwirtschaft» (S. 119-125).

9. Quelle: Statistischer Dienst der DEZA.

Das seco beteiligt sich derzeit an einer breiten Palette von rund zwanzig Investitionsförderungsinstrumenten. «Mit den Massnahmen sollen die Bedürfnisse der Investoren in den verschiedenen Phasen eines Projektes abgedeckt werden, das heisst von seiner Identifikation bis zur Realisierung». Die unterschiedlichen Phasen und entsprechenden Instrumente werden im folgenden Schema gezeigt: In der Phase der Projektvorbereitung hat der Investor die Möglichkeit, vom Studienfonds des seco ein Darlehen bis zu 50% der Kosten zu erhalten, die eine Machbarkeitsstudie oder die Durchführung eines Pilotversuchs verursacht.

Nach der Projektformulierung muss der Investor oft einen Partner im betreffenden Entwicklungs- oder Transitionsland identifizieren, der seinen technischen Anforderungen und Kreditibilitätskriterien entspricht. Die Stiftung «Swiss Organisation for Facilitating Investments» (SOFI) kann ihm dank ihres umfassenden Netzes von Partnerorganisationen bei dieser Suche behilflich sein und ihm auch bei den Verhandlungen über ein Joint Venture-Abkommen (oder jeder anderen Form von Partnerschaft) von gegenseitigem Vorteil zur Seite stehen.

In der Durchführungsphase des Projektes bedarf der Investor wahrscheinlich einer Finanzierung, insbesondere in Form von Eigenkapital. Die «Swiss Development Finance Corporation» (SDFC), bzw. einer jener Partnerschafts- oder Risikokapitalfonds, an welchen das seco beteiligt ist, kann einen Teil der benötigten Finanzmittel einschiessen und weitere Finanzdienstleistungen anbieten, um so die Gesamtfinanzierung zu sichern.

Eine besondere Informationsleistung wird für Investitionsprojekte erbracht, die umweltverträgliche Technologien einführen wollen. Die Cleaner Production Centers (CPC) bieten den Unternehmern der Entwicklungsländer eine aktualisierte und unabhängige Information über die Technologien an, die für die industriellen Bereiche, welche die grössten Verschmutzungsquellen sind, das Ziel des Wachstums mit dem des Umweltschutzes vereinbar machen. Sie erleichtern Kontakte mit den Besitzern dieser Technologien – in der Schweiz oder in anderen OECD-Staaten – und informieren die KMU auch über die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten, die im betreffenden Land für diese Art von Investition vorhanden sind.¹⁰

Das nachstehende Schema gibt einen Überblick über die vom seco entwickelten oder kofinanzierten Investitionsförderungsinstrumente. Die Funktionsweise des Studienfinanzierungsfonds sowie der SOFI, der Swiss Development Finance Corporation und der Cleaner Production Centers werden im Dossier im Einzelnen untersucht, mit Einführungstexten und einer ersten Bilanz ihres Funktionierens im Rahmen des Workshops vom 26. Oktober 2000 in Olten. Die anderen Instrumente werden im Teil «Beschreibung der Investitionsförderungsinstrumente des seco» aufgeführt. Wir konzentrieren uns in diesem Dossier bewusst auf die bilaterale Hilfe und behandeln somit nicht die Beteiligung der Schweiz an internationalen Organisationen oder internationalen Fonds, die ebenfalls die Investitionsförderung in den Entwicklungsländern anstreben (Internationale Finanzkorporation - IFC, eine Tochtergesellschaft der Weltbank, Multilaterale Investitionsгарantieagentur - MIGA, Regionale Entwicklungsbanken und ihre diversen Treuhandfonds, die beispielsweise zur Finanzierung von Machbarkeitsstudien gewisser Projekte dienen).

10. Internet-Adresse des seco: www.seco-admin.ch. Mitteilung «Investitionen in Entwicklungs- und Transitionsländer».

Schema: Übersicht über die Investitionsförderungsinstrumente/ Projektphasen

QUELLEN

Internet-Seite des seco : www.seco-admin.ch

1.2. BEISPIELE VON INSTRUMENTEN

SOFI – SWISS ORGANIZATION FOR FACILITATING INVESTMENTS

ANDREAS RAGAZ*

Die Swiss Organization for Facilitating Investments SOFI wurde 1997 vom damaligen BAWI (heute seco) geschaffen. SOFI ist somit ein Regierungsinstrument, wird jedoch als Mandat von KPMG Switzerland verwaltet. SOFI hat ihren Sitz in Zürich und beschäftigt zurzeit 16 Personen.

Der Zweck von SOFI ist, Schweizer Unternehmen bei Investitionen in Transitions- und Entwicklungsländern zu unterstützen. Zu SOFIs Aufgaben zählen die Beschaffung und Vermittlung von Information, das Herstellen von Kontakten, die Suche nach geeigneten Geschäftspartnern, Hilfe bei der Suche der Finanzierung, Beratung bei der Strukturierung von Projekten, Business Planning sowie sonstige Beratung für Investitionsprojekte. SOFI organisiert auch Seminare, Konferenzen und Veranstaltungen im Zusammenhang mit Investitionen in Transitions- und Entwicklungsländern. SOFI führt ebenfalls Trainingsprogramme in solchen Ländern durch.

Der *Studienfonds* bezweckt, Schweizer Unternehmen, die in bestimmten Transitions- und Entwicklungsländern konkrete Investitionen planen, bis zu 50 % der Kosten für Studien und Pilotprojekte als Risiko-Kredite zur Verfügung zu stellen. Sollten die Ergebnisse der Untersuchungen oder Versuche zeigen, dass die Investition nicht durchführbar oder nicht profitabel genug wäre, und wird diese Investition deswegen nicht gemacht, kann der Kredit abgeschrieben bzw. in eine Schenkung umgewandelt werden. Im Erfolgsfalle ist der Kredit mit Zinsen zurückzuzahlen.

Vom 1.7.1999 bis 31.12.2000 hat SOFI 120 Anfragen betreffend den Studienfonds erhalten. 52 konkrete Projekte wurden vorgestellt, um durch den Studienfonds finanziert zu werden.

Selektionskriterien

- ❑ Vorläufige wirtschaftliche Machbarkeit des Investitionsprojektes (z.B. Projektrisiken und Rentabilität).
- ❑ Erwarteter Entwicklungsimpakt des Projektes (z.B. positiver Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung des Partnerlandes, Technologie- und Know-how-Transfer, soziale und ökologische Aspekte).
- ❑ Glaubwürdigkeit der Investoren: Vorhandensein von Investoren und deren Bereitschaft, sich zu verpflichten, zu investieren, falls die Studie oder das Pilotprojekt erfolgreich abgeschlossen ist.
- ❑ Verhältnis der Kosten von Studie/Pilotprojekt zum vorgesehenen Investitionsbetrag.
- ❑ Qualität des Arbeitsplanes für die Studie bzw. das Pilotprojekt.
- ❑ Qualifikationen der für die Studie bzw. das Pilotprojekt verantwortlichen Personen.

* Andreas Ragaz ist dipl. Bankfachmann. Nach und neben einer konventionellen Bankkarriere hat er die Alternative Bank ABS mitgegründet und war von 1990 bis 1994 Geschäftsleiter der ABS. Er hat von 1996 bis 1999 in Moldawien und der Ukraine Banken beraten und Kreditfachleute ausgebildet. Seit 1.7.1999 betreut Andreas Ragaz bei SOFI den Studienfonds des seco.

23 Finanzierungsgesuche wurden dem ExpertInnen-Ausschuss unterbreitet. 18 wurden positiv empfohlen, 5 abgelehnt. Per 31.12.2000 besteht der Studienfonds aus 26 Krediten von insgesamt 7'022'234 Franken. Die SOFI veröffentlicht im Internet eine Projektliste, ohne die Namen der Kundinnen und Kunden zu nennen.

Tabelle 1 : Bewilligte Projekte per 31.12.2000 nach Regionen

	Anzahl Projekte	Betrag in SFr.	Anteil
China	4	1'001'225	14,3 %
Indien	4	669'564	9,5 %
Asien andere	4	1'426'500	20,3 %
Subtotal Asien	12	3'097'289	44,1 %
Nordafrika	2	700'000	10,0 %
Schwarz-Afrika	4	1'000'345	14,2 %
Subtotal Afrika	6	1'700'345	24,2 %
Lateinamerika	1	50'000	0,7 %
Europa ohne GUS	3	858'600	12,2 %
GUS	4	1'316'000	18,8 %
Total	26	7'022'234	100 %

Tabelle 2 : Bewilligte Projekte per 31.12.2000 nach Branchen

	Anzahl Projekte	Betrag in SFr.	Anteil
Landwirtschaft, Lebensmittel	6	1'906'000	27,1 %
Getränke	1	320'000	4,6 %
Holz	1	229'800	3,3 %
Bau	2	318'100	4,5 %
Textilien	2	325'064	4,6 %
Papier	1	635'000	9,0 %
Metall	1	460'000	6,6 %
Chemie, Plastik	2	241'345	3,4 %
Halbfabrikate	1	115'125	1,6 %
Elektronik	2	500'000	7,1 %
Strom, Gas, Wasser	3	777'800	11,1 %
Post, Telefon	2	750'000	10,7 %
Transport	2	444'000	6,3 %
Total	26	7'022'234	100 %
<i>davon Umwelttechnologien</i>	<i>8</i>	<i>1'891'745</i>	<i>26,9 %</i>
<i>davon New Economy</i>	<i>2</i>	<i>750'000</i>	<i>10,7 %</i>

Tabelle 3 : Bewilligte Projekte per 31.12.2000 nach Unternehmensgrösse

	Anzahl Projekte	Betrag in SFr.	Anteil
Mikro (< 10 Beschäftigte)	12	2'194'934	31,2 %
Klein (10 bis 49 Beschäftigte)	5	1'717'800	24,5 %
Mittel (50 bis 249 Beschäftigte)	8	2'729'500	38,9 %
Gross (ab 250 Beschäftigten)	1	380'000	5,4 %
Total	26	7'022'234	100 %

Die Auswirkungen auf die Entwicklung wird nicht im eigentlichen Sinne gemessen. SOFI lässt die Unternehmen regelmässig über den Projektverlauf berichten, bis der Kredit zurückbezahlt ist. Die Beurteilung des Projektes erfolgt vor der Kreditbewilligung. Während und nach der Auszahlung des Kredites wird das Projekt überwacht. In manchen Fällen begleitet SOFI das Projekt als Mandat; in manchen Fällen wird das Projekt vor Ort besucht. Wenn SOFI Projekte begleitet, besteht eine der wichtigsten Aufgaben von SOFI darin, «Türöffnerin» zu sein und Kontakte zu Behörden und Verbänden herzustellen. SOFI hat Zusammenarbeitsvereinbarungen mit Behörden und Unternehmervverbänden in 55 Ländern unterzeichnet.

Vom Studienfonds finanzierte Projekte

Land	Projektbeschreibung
Vietnam	Pilotprojekt für Himbeer-Plantagen. Durchführbarkeitsstudie betreffend Internet-Dienstleistungen Marktstudie und Pilotprojekt betreffend die Verarbeitung von Fleisch und Herstellung von Würsten.
Indien	Untersuchung der Möglichkeiten, in Tamil Nadu ein Pilotprojekt und ein Ausbildungszentrum einzurichten, um die Garn-Spinnerei zu verbessern. Durchführbarkeitsstudie betreffend ein Joint Venture zur Herstellung und Umrüstung von Eisenbahn-Fahrwerken für Indian Railways. Marktstudie und Pilotprojekt über die Herstellung von klinischen Diagnose-Reagenzen und Bluttests. Durchführbarkeitsstudie und Pilotprojekt für die Produktion eines kombinierten Container-Transport-Systems.
Peru	Durchführbarkeitsstudie mit Pilotanlage betreffend ein Joint Venture zur Herstellung von Photo-Voltaik-Zellen.
China	Pilotprojekt zur Herstellung von Kugelschreiberkugeln. Studie betreffend das Mikro-Tunneling-Verfahren zur Minderung von Umweltproblemen. Durchführbarkeitsstudie mit Pilotprojekt über die Behandlung von Abwasser aus der Gummi-Herstellung und dessen Verwertung zur Gewinnung von Energie, Dünger und Fischfutter.
Südafrika	Studie bezüglich einer Öl-Absorbtionstechnologie.
Elfenbeinküste	Pilotprojekt für die Produktion von Hors-Sol-Tomaten in Gewächshäusern. Pilotprojekt zur Aufzucht von Hydro-Kultur-Zimmerpflanzen gemäss IP-Richtlinien und deren Export nach Europa. Pilotprojekt zur Produktion von Papaya.
Tunesien	Pilotprojekt betreffend Photo-Voltaik-Reklametafeln im Flughafen von Tunis.
Ägypten	Pilotprojekt über Dienstleistungen im Telekommunikationsbereich.

Georgien	Marktstudie und Pilotprojekt zur Abfüllung von Mineralwasser.
Russland	Pilotprojekt über die Umrüstung von Zentraleinheiten von Heizungs- und Warmwasserversorgungssystemen. Pilotprojekt betreffend die Verarbeitung von Zander gemäss westlichen Richtlinien und den Export nach Europa und die USA.
Turkmenistan	Pilotprojekt für ein modernes und umweltfreundliches Färbeverfahren für Socken.
Burkina Faso	Pilotprojekt zur Produktion von Mango-Essig gemäss westlichen Richtlinien und dessen Verkauf in der Schweiz.
Polen	Marktstudie und Pilotprojekt zur Produktion von Holz-Heizkesseln.
China, Indien, Lateinamerika	Durchführbarkeitsstudien betreffend die Gewinnung und Vermarktung von Lignin aus Abwässern von Papierfabriken.
Bulgarien	Pilotprojekt zur Verarbeitung von Buchenholz.
Rumänien	Pilotphase in der Metallverarbeitung.

CPC – CLEANER PRODUCTION CENTERS

HANS-PETER EGLER*

□ Hintergrund

Als Folge der Globalisierung steigt nicht zuletzt in den Entwicklungs- und Transitionsländern die Nachfrage nach umweltfreundlichen Technologien. Die striktere Umsetzung von Industrie-Umweltnormen in den Abnehmerländern, die vermehrte Orientierung hin zu Marktinstrumenten in der Umweltpolitik der Entwicklungs- und Transitionsländer sowie die zunehmende Bewertung des Umweltverhaltens von Unternehmen durch Konsumenten, Anwohner, Interessengruppen und Finanzmärkte sind Faktoren, die diese Nachfrage fördern.

Die Schweiz verfügt im Umweltbereich sowohl bezüglich der Technologien (Forschung und Entwicklung) als auch der Normen über langjährige Erfahrung und Know-how. Seit den 60er Jahren konnten in der Schweiz reiche Erfahrungen in den Bereichen Reinigung (End-of-pipe-Lösungen), Wiederaufbereitung (Recycling) und schliesslich Vermeidung bzw. effizientere und sauberere Produktion gemacht werden. Es gelang dabei insbesondere der Schweizer Industrie international anerkannte Produkte und Dienstleistungen im Umweltbereich zu entwickeln. Doch diese, insbesondere von KMU entwickelten Angebote, sind in Entwicklungs- und Transitionsländern (noch zu) selten vertreten, u.a. infolge der hohen Transaktionskosten für die hiesigen wie dortigen Unternehmen.

Das seco hat sich deshalb zum Ziel gesetzt, in ausgewählten Partnerländern ein umfassendes und kohärentes Instrument zur Förderung des Transfers von

* Hans-Peter Egler: Stellvertretender Leiter Ressort Handels- und Umwelttechnologiekoooperation des seco.

umweltfreundlichen Technologien zu entwickeln. Ein Vorhaben, das durch den Aufbau von sog. «Cleaner Production Centers» oder Umwelttechnologiezentren umgesetzt wird.

□ Begriffserklärung

Cleaner Production (CP) ist eine Strategie, die Dienstleistungs- und Warenbetriebe in die Lage versetzt, ressourcenschonend und somit wirtschaftlicher (ökoeffizienter) zu produzieren. Die Strategie zielt auf eine Problemlösung an der Quelle bzw. bei den Ursachen anstelle einer blossen, da einseitigen Abfallbeseitigung am Ende des Produktionsprozesses („End of pipe“-Massnahmen). CP umfasst neben Prozess- und Produktionsanpassungen auch ein optimales Produktdesign, Lebenszyklusanalysen der Produkte (LCA), die Einführung von Umweltmanagementsystemen (ISO 14000), usw. CP ist somit die konsequente Umsetzung des Prinzips, dass Produktionsprozesse, Unternehmen, Sektoren etc. effizient sein müssen, um im internationalen Markt konkurrenzfähig zu bleiben. Mit der systematischen Suche nach Möglichkeiten, die eingesetzten energetischen und stofflichen Ressourcen optimal in Produkte und Dienstleistungen zu verarbeiten, werden Ressourcen effizienter eingesetzt und die Umwelt entlastet, weil pro Produktionseinheit weniger Abfälle und Emissionen erzeugt werden. Umweltschutz ist daher ein willkommener Nebeneffekt von CP; das Hauptziel liegt jedoch in der gesteigerten Wirtschaftlichkeit.

□ Einordnung der Cleaner Production

Jegliche nachgeschaltete Umwelttechnik verursacht dem Unternehmen zusätzliche Kosten ohne besseren Wirkungsgrad bzw. mehr Effizienz. Damit riskiert ein Unternehmen in einem Entwicklungs- oder Transitionsland, das mit einer «End-of-pipe-Strategie» Umweltschutz betreibt, einen Wettbewerbsnachteil gegenüber einem ressourcenschonenden Unternehmen, weil es bezüglich Produktequalität und Produktionsprozessen stagniert und dadurch wahrscheinlich den Anschluss an den Weltmarkt nicht erreicht (ISO 14000).

Durch die systematische Optimierung ihrer Produktionsprozesse hingegen erhöhen die Unternehmen Produktequalität und Wettbewerbsfähigkeit. Ferner ermöglichen Kosteneinsparungen durch CP-Massnahmen (Energieeinsparungen, effizienter Umgang mit Rohstoffen etc.) Unternehmungen, in Umwelttechnik zu investieren, die sonst kaum Investitionsmöglichkeiten hätten. CP und «End-of-pipe-Technologie» sind somit vor allem in ärmeren Ländern kein Gegensatz, im Gegenteil, vielmehr ist die Vorstellung illusorisch, die Unternehmen würden jemals in grossem Ausmass Umwelttechnik kaufen können, ohne vorherige Optimierung der Produktionsprozesse durch CP.

Durch die Umsetzung von umweltfreundlicheren Produktionsmethoden erhalten die Arbeitnehmer sicherere Arbeitsplätze (Störfallvorsorge, Arbeitnehmerstandards). Die erhöhte Wettbewerbsfähigkeit einer Unternehmung bietet mehr und bessere Arbeitsplätze. Weniger Abfallstoffe und Abwasser bedeuten gleichsam bessere Lebensbedingungen für die betroffenen Mitmenschen ausserhalb der Unternehmungen.

Aus der Sicht der Schweiz fördert CP in Entwicklungs- und Transitionsländern den Export von Umwelttechnologie durch Verringerung von Informations- und Transaktionskosten, hauptsächlich für KMU. Denn die Arbeit im CP-Bereich

erhöht die Kenntnisse über die lokalen Verhältnisse und ermöglicht dadurch die Zusammenstellung eines massgeschneiderten Angebotes und damit die Vermittlung eines klarer umrissenen Bedürfnisses an die Technologieproduzenten in Industrieländern bzw. der Schweiz. Ein Cleaner Production Center kann dadurch zu einer Senkung der Transaktionskosten für Technologielieferanten beitragen.

□ Ziel

Ziel der vom seco unterstützten Cleaner Production Centers ist es, wesentlich zur Verbesserung der Produktionstechniken und zur Einführung ökoeffizienter Verarbeitungsmethoden in Entwicklungs- und Transitionsländern beizutragen. Dieses Ziel wird angestrebt, indem das CPC Unternehmen in diesen Ländern gegen teilweise oder volle Kostenübernahme eine breite Palette an Dienstleistungen im Bereich umweltverträglicher Technologien anbietet. Die Zentren beraten die Unternehmen insbesondere hinsichtlich Umweltmanagementsysteme, Energieeffizienz und bei der Auswahl von geeigneten, umweltschonenden Geräten und Technologien aber auch «End-of-pipe-Technologien» und deren Finanzierungsmöglichkeiten. Bei der Beratung von Gemeinwesen steht das Abfallmanagement im Vordergrund.

Schema 2: Aufbau eines Cleaner Production Centers am Beispiel Kolumbien

Die CPC übernehmen eine Vermittlerrolle zwischen der nationalen und internationalen Industrie und gegebenenfalls dem Gemeinwesen. Sie arbeiten mit spezialisierten nationalen Institutionen (Verbänden, Beratern, Universitäten etc.) sowie mit technischen Institutionen in der Schweiz (Referenzzentren) zusammen. Die CPC erfüllen ihre Aufgabe damit im Hinblick auf eine Art Marktvorbereitung.

Kunden sind primär KMU, da solche Unternehmen im Gegensatz zu Grossfirmen nicht über das erforderliche Know-how und die Informationen zu CP und Umwelttechnologien verfügen, aber unter einem zunehmenden Druck von Anspruchsgruppen zur Reduktion der Umweltbelastung stehen.

□ *Entwicklungspolitisches Interesse*

Cleaner Production Centers existieren in Zentralamerika, Kolumbien, Marokko, Vietnam; Vorarbeiten werden in Indien, Brasilien, Peru und China durchgeführt. Die Projekte werden vor Ort koordiniert zum Teil bilateral, zum Teil über die UNIDO in Wien oder gemeinsam mit anderen Gebern oder internationalen Finanzierungsinstitutionen durchgeführt. Ähnliche Projekte unterstützen auch andere bilaterale Geber.

Zur Messung der Wirkung dieser CPCs hat das seco in Zusammenarbeit mit den CPCs zwölf halbjährlich gemessene und ausgewertete Impaktindikatoren für die CPCs, die Referenzzentren sowie Partnerorganisationen (UNIDO) ausgearbeitet.

Über die Referenzzentren in der Schweiz sind die CPCs mit verschiedenen schweizerischen Fachstellen verbunden (Experten, Ausbildungs- und Messinstitutionen, Ausrüstungsgüterproduzenten etc.). Gleichzeitig sind sie untereinander verbunden.

□ *Interesse der schweizerischen Wirtschaft*

Was den Transfer von Ausrüstungsgütern anbelangt, so bleiben die bisherigen Erfahrungen hinter den Erwartungen zurück. Dies mag vor allem darauf zurückzuführen sein, dass die CPCs institutionell noch zu wenig gereift sind (das erste wurde anfangs 1998 eröffnet). Zudem braucht es Zeit, eine Projektpipeline im Partnerland aufzubauen, die auch interessant genug für die Schweizer KMU ist.

CPCs sind sog. «secontier»-Institutionen, d.h. sie arbeiten in den meisten Fällen mit dem Privatsektor (lokale und internationale Experten) zusammen, indem sie ein umfassendes Dienstleistungspaket anbieten. Dadurch wird ein Mehrwert geschaffen und gleichzeitig findet ein Know-how-Transfer gegenüber den lokalen Experten statt. Der freie Markt wird dadurch nicht konkurrenziert sondern die Marktteilnehmer werden gestärkt.

MONIKA EGGER, SUSANNE GROSSMANN*

Die SDFC¹¹ ist eine Aktiengesellschaft, an der der Staat mit 49 Prozent und die Privatwirtschaft mit 51 Prozent am Kapital von geplanten 100 Millionen Franken beteiligt sind (Stand des Aktienkapitals Ende 2000: 50 Millionen Franken). Die Funktionsweise der SDFC ist ähnlich derjenigen der IFC, der Internationalen Finanzgesellschaft, welche als Tochterorganisation der Weltbank den privaten Sektor in den Entwicklungsländern durch die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen fördert. Die Gesellschaft soll sich selber finanzieren, und der Staat hält sich mit Vorschriften und Bedingungen über die Art der Investitionen zurück, um ihre finanzielle Tragfähigkeit nicht zu gefährden. Der Verwaltungsrat der SDFC legt die Kriterien für die Projektförderung fest. Dieser setzt sich zusammen aus vier Vertretern der Privatwirtschaft und aus drei Vertretern des Bundes. Art. 27 der Statuten schreibt vor, dass der Verwaltungsrat verpflichtet ist, ein Leitbild zu erarbeiten, welches für die Geschäftsabwicklung «ausgewogene ökologische, soziale und ökonomische Kriterien definiert». Die SDFC hat Zugang zu anderen Fördermassnahmen des Bundes, insbesondere zum Studienfinanzierungsfonds. Ziel der SDFC ist die Errichtung und Förderung dauerhafter Partnerschaften zwischen Unternehmen aus dem OECD-Raum, vorrangig aus der Schweiz, und Unternehmen aus Entwicklungsländern oder Mittel- und Osteuropa sowie der GUS. Die wichtigsten Instrumente sind Beteiligungen, Darlehen und Garantien. Die SDFC finanziert maximal 25 Prozent der Gesamtkosten eines Projekts. Als Empfängerländer kommen jene Länder in Frage, die ein Pro-Kopf-Einkommen von unter 5000 US-Dollar aufweisen, hauptsächlich also Länder mit mittlerem Einkommen, bei denen ausländische – schweizerische – Investoren noch zögern, das Risiko alleine zu übernehmen. Nach fünf Jahren soll im Rahmen einer Ex-Post-Evaluation der Entwicklungsbeitrag mittels eines Fragenkatalogs nach dem Muster der IFC analysiert werden. Die Beurteilung soll vor allem folgende Aspekte umfassen: wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens, Technologietransfer, Ausbildung, Auswirkungen auf den Binnenmarkt, Auswirkungen auf die Umwelt, soziale Auswirkungen.

Die SDFC ist ein spezielles Instrument, das im Spannungsfeld zwischen der schweizerischen Wirtschaftsförderung und der Entwicklungszusammenarbeit angesiedelt ist. Nach einer langen Vorbereitungs- und Aufbauphase wurde die SDFC im März 1999 operationell. Das Aktienkapital beträgt aktuell (Oktober 2000) 50 Millionen Franken. Die «Minderheitsbeteiligung» der Eidgenossenschaft mit 49 Prozent ist im Vergleich zu anderen Ländern unüblich, wo i.d.R. der Staat die Mehrheitsbeteiligung hält. Der Bund will mit diesem Vorgehen bewusst die Schweizer Investoren in die Verantwortung ziehen, wobei der Bund selber auch Investor ist und zusätzlich das politische Risiko der privaten Investoren übernimmt. Die Übernahme des politischen Risikos der privaten Investoren war eine Konzession an die Privatwirtschaft, welche im Gegenzug einwilligte, dass das Domizil der SDFC in der Schweiz ist (und nicht in einem Steuerparadies). Weiter übernimmt der Bund einen Teil der Kosten, die speziell bei der Förderung von Kleinprojekten anfallen.

* Susanne Grossmann: Leistungsbereich Entwicklung und Transition, seco.

11. Präsentation der SDFC in Jahrbuch Schweiz-Dritte Welt 1997, S. 165/166.

1.3. ERSTE ERFAHRUNGEN MIT DEN NEUEN INSTRUMENTEN DES SECO

SYNTHEBERICHT DES RUNDTISCHGESPRÄCHS

MONIKA EGGER

Das Rundtischgespräch fand am 26. Oktober 2000 in Olten statt und umfasste die drei Blöcke: a) Vorstellung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer und ihrer Rollen im Zusammenhang mit den besprochenen Instrumenten, b) Präsentation der Instrumente durch das seco, c) Diskussion der präsentierten Fragen.

Teilnehmerinnen und Teilnehmer:

Peter Bosshard: Mitarbeiter der Entwicklungsorganisation Erklärung von Bern, EvB. Zuständig für das Programm «Finanzbeziehungen Nord-Süd» mit besonderem Interesse für die Privatkapitalflüsse. Die EvB hat ihre Anliegen zu den neuen Instrumente bei der Ausarbeitung der Botschaft zum fünften Rahmenkredit eingebracht.

Thomas Bürki: Inhaber eines Ingenieur- und Beratungsbüros in den Bereichen Energie, Ökologie und Politikberatung. Konsulent im Bereich der Cleaner Production Centers.

Hans-Peter Egler: Stellvertretender Leiter Ressort Handels- und Umwelttechnologiekooperation des seco. Seit 1994 Mitarbeiter im Leistungsbereich Entwicklung und Transition, zuständig für die Umsetzung der handelsrelevanten Aspekte der internationalen Konventionen in Entwicklungs- und Transitionsländern, u.a. der Cleaner Production Centers.

Martina Gebhardt: Neue Mitarbeiterin des seco im Rahmen der Cleaner Production Centers.

Susanne Grossmann: Seit 1995 Mitarbeiterin des seco, seit Januar 1999 im Leistungsbereich Entwicklung und Transition. Zuständig für das Ressort Investitionsförderung mit Portfolio Afrika.

Urs Heierli: Mitarbeiter der Sektion Arbeit und Einkommen der DEZA. Zuständig für Marketing, landwirtschaftliche Produktion und Ökonomie sowie Privatsektorförderung.

Nadine Keim: Mitarbeiterin der Arbeitsgemeinschaft Swissaid/Fastenopfer/Brot für alle/Helvetas/Caritas, Lausanne. Verantwortlich für den Bereich internationale Handelsbeziehungen und WTO.

Fredy von Niederhäusern: Geschäftsleiter ASICO AG, Bioggio. Mit der Unterstützung von SOFI hat die ASICO AG in China eine Fabrik zur Herstellung von Kugelschreiberkugeln mit 50 Arbeitsplätzen errichtet.

Gerard Perroulaz: Mitglied der Redaktionskommission des Jahrbuches Schweiz-Dritte Welt und Forschungsbeauftragter am IUED Genf.

Andreas Ragaz: Mitarbeiter der SOFI, zuständig für den Studienfinanzierungsfonds.

Monika Egger: Ökonomin/Konsulentin im Bereich Wirtschaft und Entwicklung, Mitglied der Redaktionskommission des Jahrbuches Schweiz-Dritte Welt. Zuständig für die Moderation der Veranstaltung und die Redaktion des Beitrages.

Monika Zehe: Übersetzerin, Transkription der Diskussion.

PRÄSENTATION DER NEUEN INSTRUMENTE DURCH DIE TEILNEHMENDEN

Mit dem Anfang 1997 in Kraft getretenen fünften Rahmenkredit zu den wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen¹² schlägt der Bundesrat eine Neuausrichtung dieser Massnahmen und eine Reihe von neuen Instrumenten vor¹³. Die neuen Massnahmen der Privatsektorförderung umfassen folgende Instrumente:

❑ *SOFI (Swiss Organization for Facilitating Investments)* *und Studienfinanzierungsfonds* – Präsentation von Andreas Ragaz:

Der Zweck von SOFI ist, Schweizer Unternehmen bei Investitionen in Transitions- und Entwicklungsländern zu unterstützen. Zu den Aufgabenbereichen von SOFI gehören die Organisation von Veranstaltungen, die Vermittlung von Informationen und Kontakten, die Beratung (Management- und Finanzbeschaffung) und die konkrete Suche nach schweizerischen KMU, die in Entwicklungsländern investieren wollen, sowie die Suche nach geeigneten lokalen Partnern für ein konkretes Investitionsvorhaben. Zu den wichtigsten und schwierigsten Aufgaben gehört die Suche nach Finanzmitteln für beantragte Projekte. SOFI kommt in ihrer Rolle als neutrale beratende und begleitende Agentur, gestützt von der Schweizer Regierung, eine bedeutende Stellung zu bei der Unterstützung der lokalen und schweizerischen Unternehmen in ihren Verhandlungen mit Kapitalgebern und Banken. Das Grundangebot an Dienstleistungen von SOFI ist grundsätzlich unentgeltlich für die Kunden; intensivere Beratung und aktive Unterstützung vor Ort erfolgen auf Mandatsbasis. SOFI hat Ende 2000 über 100 «Memorandums of Understanding» unterzeichnet mit privaten und staatlichen Investitionsförderungsagenturen und mit privaten Unternehmerverbänden.

Der *Studienfinanzierungsfonds* wurde 1997 geschaffen und ist ebenfalls im Grundangebot der SOFI enthalten. Er kommt in einer frühen Phase eines Investitionsprojekts zum Einsatz und finanziert Studien und Pilotprojekte zur Abklärung der Wirtschaftlichkeit und der technischen Realisierbarkeit von geplanten Investitionsprojekten. Die Projekte müssen kommerziell lebensfähig sein. In der späteren Durchführungsphase des Projekts (Vornahme der Investitionen) kommen andere Finanzinstrumente zum Einsatz, wie beispielsweise die SDFC oder bilaterale und regionale Fonds wie der Swiss-Partnership Fund mit China oder mit Tunesien, welche Risikokapital ausleihen. 1999 hat der Studienfonds 9 Projekte zur Realisierung an die SOFI übergeben und im Jahr 2000 die Abklärung von 19 weiteren Projekten finanziert.

Die ersten Erfahrungen mit dem Studienfinanzierungsfonds zeigen, dass sich die meisten Projekte gut entwickeln. Probleme ergeben sich oftmals in der Phase des Übergangs von der Abklärung eines Projektes zur Realisierung mit der notwendigen Investition. Die KMU finden für diese – zeit- und arbeitsintensive – Aufbau- und Startphase oftmals keine Finanzierung, weil beispielsweise die SDFC diesen Zeitpunkt als verfrüht für eine – rentable – Investition betrach-

12. Botschaft über die Weiterführung und Neuausrichtung der wirtschafts- und handelspolitischen Massnahmen, Mai 1996.

13. Siehe ausführliche Präsentation der Botschaft und der Instrumente sowie der Stellungnahmen der Wirtschaftsverbände und der Hilfswerke und Entwicklungsorganisationen in: Jahrbuch Schweiz-Dritte Welt 1997 S. 157 ff.

tet. Der Studienfonds funktioniert nach dem Prinzip eines Risikokapitalfonds für die Abklärungs- und erste Testphase eines Projekts. Das seco nimmt an, dass die Zinseinnahmen des Fonds die Verluste nicht decken werden. Der Fonds wird aus dem Rahmenkredit V finanziert und soll einen positiven Beitrag leisten an die Entwicklung der Partnerländer. Die Entwicklungskriterien sind: Schaffung von Arbeitsplätzen, Wissenstransfer, Technologietransfer und die Berücksichtigung von sozialen Aspekten. Als Mindestanforderung im Umweltbereich dürfen die Projekte keine negativen Auswirkungen auf die Umwelt haben.

SOFI hat Ende 2000 16 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Nachfrage nach SOFI-Dienstleistungen «ist mässig mit steigender Tendenz». Überproportional viele Anfragen kommen aus der Romandie. Die Zurückhaltung der Kundennachfrage ist darauf zurückzuführen, dass das Instrument SOFI in den anvisierten Wirtschaftskreisen noch wenig bekannt ist.

- *Die Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung, SDFC*¹⁴
(*Swiss Development Facilitating Corporation*) und *Risikokapitalfonds*
– Präsentation von Susanne Grossmann

Das Mandat des seco im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit umfasst die Förderung des nachhaltigen Wachstums und die Armutsbekämpfung in den Entwicklungs- und Transitionsländern. Zum Massnahmen-Portfolio gehören die Privatsektor- und Investitionsförderung. Mit diesem Instrumentarium möchte das seco die ganze Phase eines Investitionsprojekts abdecken, von der Vorinvestitionsphase bis zur Realisierung.

Das seco ist an 19 verschiedenen Finanzintermediären beteiligt. Dazu gehören Investment Leasing Funds, Garantiefonds, Risikokapitalfonds (vor allem in Afrika), sektorielle Fonds wie zum Beispiel Infrastrukturfonds (Fonds, die sich mit Eigenkapital an privaten Infrastrukturprojekten beteiligen) und eine Reihe von Umweltfonds sowie bilaterale Partnerschaftsfonds (mit China, mit Indien). Die verpflichteten Mittel in diesem Bereich betragen 180 Millionen Franken, wovon ein grosser Teil die SDFC betrifft. Bei der SDFC geht das seco von einem angestrebten Kapital von insgesamt 100 Millionen Franken aus, wovon die Eidgenossenschaft 49 Millionen Franken halten würde.

Ende Oktober 2000 sind drei Investitionsprojekte der SDFC verabschiedet, und zwar in Sambia, Russland und Brasilien (Nordeste). Die Rolle der SDFC beschränkt sich nicht auf die Kapitalbeteiligung allein, sondern sie bietet auch umfassende Dienstleistungen an (Strukturierung des gesamten Finanzpaketes) und hilft vor allem bei der Suche nach weiteren Investoren. Die Beteiligung der SDFC ist auf 10 Jahre limitiert, mit der Möglichkeit zur Verlängerung um weitere 2 Jahre, doch dann muss das SDFC-Kapital abgelöst sein. Die getätigten Investitionen in den drei Projekten bewegen sich zwischen 1 Million und 5.5 Millionen Franken. Die Investitionsbeziehung kann ein Joint Venture sein, es kann aber auch die Beteiligung an einem Zulieferanten- oder einem Abnehmer-Unternehmen sein.

Die *Risikokapitalfonds* entfalten einen Entwicklungseffekt auf zwei Ebenen, a) auf der Ebene der Unternehmen, die unmittelbar Zugang zu Risikokapital erhalten, und b) auf der Ebene des Landes.

14. Zur Präsentation der SDFC siehe S. 36.

- ❑ Auf der Unternehmensebene ist neben der Kapitalbeteiligung auch der damit einhergehende Technologie- und Wissenstransfer und die Unterstützung des Managements durch den Fondsmanager zum Beispiel im Bereich Marketing, finanzielle Strukturierung und Personalmanagement wichtig. Diese Kombination von Kapital und Wissen ist ein wichtiges Kriterium, besonders bei der Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen. Durch das Fondsmanagement werden die begünstigten KMU in ein Netzwerk eingebunden und es entstehen wichtige Partnerschaften.
- ❑ Der Entwicklungsimpakt auf der Landesebene entsteht dadurch, dass die Risikokapitalfonds in kommerzielle Ideen investieren, die ohne die Fonds weniger Chance auf Realisierung haben. Es geht darum, die Unternehmen auf eine höhere Wertebene zu bringen, was oft auch gekoppelt ist mit der Schaffung neuer Arbeitsplätze und/oder der Höherqualifizierung der Arbeitsplätze. Nicht zuletzt fällt auch auf der steuerlichen Ebene für das Land ein Impakt aus (höhere Steuereinnahmen). Die vom seco unterstützten Risikokapitalfonds investieren nur in Unternehmen, die gegenüber dem Fonds ihre Bilanzen offenlegen. Das ist ein schwieriger Punkt, der nicht von allen KMU – speziell in Afrika – verstanden wird. Häufig sind die unterstützten Unternehmen im Exportbereich tätig und die Risikokapitalfonds leisten hier einen wichtigen Beitrag zur Exportförderung.

Lessons learnt bei den Risikokapitalfonds:

- ❑ Ein gutes Management ist zentral für den Erfolg der Fonds und der menschliche Faktor ist sehr wichtig, damit die Unternehmen möglichst viel lernen und ihr eigenes Management verbessern können. Gefördert werden vor allem lokale Leute, welche das Potenzial für die Verwaltung der Fonds mitbringen, und die mit einer entsprechenden Unterstützung und Förderung die notwendigen Managementfähigkeiten erlangen. In Afrika beispielsweise gibt es eine neue Generation sehr gut ausgebildeter Leute, die durchaus das Potenzial für solche Aufgaben – mit der nötigen Weiterbildung – haben.
- ❑ Eine Herausforderung bleibt der bessere Zugang zu den Fonds für KMU, vor allem der *kleinen* Unternehmen. Die kleinen Unternehmen sind oft für die Risikokapitalfonds nicht interessant, weil die Transaktionskosten zu hoch sind. Das seco überlegt sich, ob in diesem Bereich weiterhin mit den Risikokapitalfonds gearbeitet werden soll, oder ob hier neue Instrumente entwickelt werden müssen. (Investitionen unter 100'000 US-Dollar sind für die Fonds nicht mehr interessant, weil die Kosten der Betreuung des Unternehmens im Verhältnis zum Kapitaleinsatz zu hoch sind).

❑ *Cleaner Productions Centers (CPC)* – Präsentation von Hans-Peter Egler

Das gesamte Portfolio des seco im Bereich der wirtschaftlichen Entwicklungszusammenarbeit ist breit und umfasst neben der Investitions- und Handelsförderung auch die Stärkung der internationalen Handelsregeln im Rahmen der WTO. Überdies gibt es weitere internationale Abkommen mit handelsrelevanten Aspekten, wie beispielsweise die internationalen Umweltkonventionen. Das seco-Mandat in diesem Bereich ist die Unterstützung der Entwicklungs- und Transitionsländer bei ihrer Integration in den Weltmarkt und die Förderung ihrer eigenen Fähigkeiten, die globale arbeitsteilige Weltwirtschaft mitzugestalten.

Ein konkretes Instrument des seco im «Umweltbereich mit handelsrelevanten Aspekten» sind die Cleaner Production Centers (CPC). Im langen Prozess der

Umsetzung der RIO-Konventionen haben sich Capacity Building, Technologie- und Wissenstransfer sowie die Notwendigkeit von zusätzlichen finanziellen Ressourcen als zentrale Bedürfnisse der Entwicklungs- und Transitionsländer herauskristallisiert. Grundsätzliches Ziel dabei ist die Stärkung und Förderung der lokalen Eigenkapazitäten. Technologietransfer im Umweltbereich ist ein vielgehörtes Kredo im Folgeprozess von Rio; er wird aber selten erfolgreich umgesetzt. Hier setzt das Instrument der CPC an.

Das seco verfolgt mit den CPC den institutionellen Ansatz durch den Aufbau von Zentren, welche durch die Vermittlung von umweltfreundlichen Technologien und Techniken die Einführung von ökoeffizienten Produktionsweisen in lokalen Unternehmen fördern. Ein weiterer Aktivitätsbereich dieser Zentren ist die Entsorgung, bzw. das öffentliche Abfallmanagement.

Doch was genau versteht man unter «Cleaner Production»? Dieser Ansatz beinhaltet die konsequente und konstante Umsetzung des Effizienzkriteriums im Hinblick auf die Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen. Es ist ein Prozess, der vom Management die Bereitschaft zur Veränderung voraussetzt. Er bedeutet somit eine neue Art, ein Unternehmen zu führen, und zwar unter optimalem Einsatz des gesamten Ressourcenflusses. (Von Null-Emissions-Unternehmungen sind wir noch weit entfernt.) Die CPC arbeiten mit einer langfristigen Optik und in Zusammenarbeit mit allen beteiligten Akteuren, den Unternehmen, dem Staat, den Finanzinstitutionen, mit denen eine langfristige Zusammenarbeit anvisiert wird. Zielpublikum sind die lokalen Unternehmen. Die CPC suchen die Zusammenarbeit mit schweizerischen Unternehmen, um deren vorhandenes Wissen und deren Fähigkeiten im Umweltbereich für die Entwicklung zu mobilisieren.

Auftraggeber der CPC ist das seco, welches gemeinsam mit örtlichen Interessenvertretern oder anderen Gebern oder auch der UN-Organisation für industrielle Entwicklung (UNIDO) ein nationales oder regionales Zentrum aufbaut. Jedes CPC hat eine Begleitinstitution in der Schweiz, die als Wissenszelle funktioniert und in Zusammenarbeit mit internationalen Experten die besten Umwelttechnologien und Techniken zu vermitteln versucht. Ziel ist der Aufbau eines internationalen Netzes, in dem die verschiedenen CPC miteinander kommunizieren, Erfahrungen austauschen und sich gegenseitig ausbilden, auch im Süd-Süd-Austausch. Das Mittun im Netz setzt aktives Handeln aller Beteiligten voraus; das CPC versteht sich nicht in erster Linie als Anbieter von eigenen Dienstleistungen sondern eher als Organisationseinheit, welche Dienstleistungen bündelt und vermittelt, welche bereits im lokalen und internationalen Markt angeboten werden. Dies unter Einbezug von Schweizer Unternehmen, Konsulenten, Universitäten und Fachhochschulen (EMPA, FHBB - Fachhochschule beider Basel).

In einem CPC arbeiten 4-5 Personen; ihre Aufgaben sind im wesentlichen Informationsvermittlung, Kapazitätenaufbau, Ausbildung, Durchführung von Demonstrationsprojekten zur Sensibilisierung und Projektberatung und besonders auch die Finanzberatung (wie und wo erhalte ich Kredit für den Einsatz neuer Technologien) und insbesondere auch die Finanzberatung hinsichtlich optimaler Finanzierungsmöglichkeiten für technologische Anpassungen. Die CPC wollen aufzeigen, dass Unternehmen, die effizienter produzieren, auch kostengünstiger produzieren, und dass Ökoeffizienz zur Rentabilitätssteigerung

beiträgt. Erst in einem zweiten Schritt, besonders bei einem Ausbau des Unternehmens, sind i.d.R. grössere Investitionen notwendig. In dieser Phase kommen andere Instrumente wie spezifische Kreditlinien oder die erwähnten Risikokapitalfonds zum Einsatz.

Die CPC arbeiten mit lokalen Banken zusammen und versuchen, diese zu motivieren, Umweltkreditlinien anzubieten und Ökoeffizienz als neues, wichtiges Kriterium der Validierung von Kreditbegehren zu prüfen. Die Reform des Bankensektors in Bolivien beispielsweise zielt in diese neue Richtung, nämlich nicht mehr allein auf Garantien abzustellen sondern vielmehr die Rückzahlungsfähigkeit des Investitionsprojekts im Lichte der Effizienz – auch der Ökoeffizienz – zu analysieren.

Welchen Beitrag leisten die CPC an die Entwicklung ?

- Auf der Unternehmensebene: Grundsätzlich die Erhöhung der Wirtschaftlichkeit in Entwicklungsländern durch Steigerung der Unternehmenseffizienz, erhöhte Wettbewerbsfähigkeit, Erhöhung des Unternehmenswertes an sich, beispielsweise durch eine umweltfreundliche Altlastenbeseitigung. Bei der Suche nach Partnern und Investoren spielt heute die Frage nach den Altlasten und deren Beseitigung eine wichtige Rolle bei der Bewertung des Unternehmens.
- Auf der Ebene des Landes: Die CPC leisten einen Beitrag an die nachhaltige Entwicklung durch Schonung der natürlichen Ressourcen, effizienteren Einsatz von Energie, bessere Arbeitsbedingungen in den Unternehmen, weniger Schadstoffausstoss, was bessere Lebensbedingungen der betroffenen Bevölkerung bedeutet, welche in Industriegebieten wohnt, Förderung von Ausbildung und Training, Aufbau lokaler Kapazitäten im Umweltbereich.

Bedeutung der CPC für die Schweizer Industrie

Die Anhebung oder Angleichung der internationalen Umweltstandards erleichtert die Handelsbeziehungen generell. Die CPC liefern wichtige Informationen über die Bedürfnisse der Entwicklungsländer im Umweltbereich, welche durch die Marktkräfte abgedeckt werden können. Viele schweizerische Unternehmen, auch KMU, könnten in Zusammenarbeit mit den CPC in den Entwicklungsländern tätig werden.

Die neuen Instrumente sind erst seit einem relativ kurzen Zeitraum operationell, und für eine umfassende Beurteilung ist der Zeitpunkt verfrüht. Doch können heute bereits erste Aussagen über die Erfahrungen der Vorbereitungszeit und der ersten Projekte gemacht werden, besonders auch erste Erkenntnisse über den innovativen Charakter der neuen Ansätze in der Privatsektorförderung.

Wie funktioniert ein CPC ?

Ein Unternehmer gelangt an ein CPC mit einer Anfrage, wie er beispielsweise sein Unternehmen den geltenden internationalen Umweltstandards anpassen könnte. Das CPC klärt ab und skizziert zusammen mit dem schweizerischen Begleitzentrum (EMPA, FHBB) ein mögliches Projektszenario. Es werden Experten und Konsulenten gesucht, welche mit der Feinanalyse der Situation beauftragt werden, dies in Zusammenarbeit mit dem interessierten Unternehmer. Diese Tätigkeit kann sich über ein gutes Demonstrationsprojekt bis zur

Anpassung der Produktionsweise des ganzen Sektors ausweiten, in dem das «Demonstrationsunternehmen» tätig ist.

Ein erstes CPC wurde 1998 in Kolumbien eingerichtet. Weitere Zentren existieren in El Salvador, Costa Rica und Guatemala sowie Vietnam und Marokko (in Zusammenarbeit mit der UNIDO) und Brasilien (bilateral) und Peru (in Zusammenarbeit mit den USA). Abklärungen für die Errichtung weiterer CPC finden gegenwärtig in China und in Indien statt.

In Osteuropa und der GUS präsentiert sich die Situation etwas anders. Im Zuge der Öffnung dieser Länder hat die US-Industrie massiv im Umweltbereich in diesen Ländern investiert und mit ihren «*Pollution Prevention Centers* den Umweltmarkt in Beschlag genommen». Sie konzentrieren sich auf die Vermeidung von Umweltschäden. Das grosse Problemfeld der Altlastenbeseitigung und der umweltverschmutzenden Industrien in diesen Ländern ist nach wie vor gross. Abklärungen über den Einsatz des Instrumentes der CPC sind im Gange.

DISKUSSION

Wir haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer gebeten, vorgängig zum Gespräch am runden Tisch zu folgenden beiden Themenbereichen eine kurze schriftliche Stellungnahme abzugeben. Die Fragestellungen strukturierten auch die Diskussion:

A. Das Interesse der schweizerischen Wirtschaft

- Wie gross ist das Interesse der schweizerischen Wirtschaft an den neuen Instrumenten und wie reagieren die KMU?
- Welches sind die Selektionskriterien für die Projekte, welche im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit mitfinanziert werden und worin genau liegt der Unterschied zum freien Markt?
- Welche Informationspolitik über die Realisierung der Projekte im Rahmen der untersuchten Instrumente verfolgt das seco? Werden Projektlisten (Investoren, Partner, Projektbeschreibung) veröffentlicht?

B. Das entwicklungspolitische Interesse

- Wie sieht die geografische Verteilung der Projekte in den Benutzerländern aus?
- Wie wird der Impact auf die Entwicklung gemessen?
- Welches sind die Kontakte zwischen den Investoren, den Instrumentenverantwortlichen in der Schweiz und den Behörden und Verbänden im betreffenden Entwicklungsland?
- Wie sieht die Koordination zwischen diesen bilateralen Instrumenten und den multilateralen Instrumenten im Bereich der Investitionsförderung aus (International Finance Corporation – IFC – und Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA – der Weltbank)?

A. DAS INTERESSE DER SCHWEIZERISCHEN WIRTSCHAFT

Das Interesse der schweizerischen Privatwirtschaft, bei der Umsetzung der neuen Instrumente des seco im Bereich der Privatsektor-, Investitions- und Umwelttechnologieförderung in den Entwicklungs- und Transitionsländern ist bis heute eher zurückhaltend. Worin liegt diese Zurückhaltung begründet?

Thomas Bürki (Konsulent CPC): Die Gründe für die Zurückhaltung sind nicht offensichtlich. Vielleicht liegt es u.a. daran, dass schweizerische KMU traditionell nicht sehr stark auslandorientiert sind, und wenn, dann liegen die Länder, in denen beispielsweise CPC errichtet werden, nicht unbedingt auf der Prioritätenliste schweizerischer KMU. Ein anderer Grund ist sicher auch die mangelnde Vorbereitung, um die neuen Instrumente in KMU-Kreisen bekannt zu machen. Wir merken auch, dass die KMU ihre Verbände vorschieben, welche das Feld abtasten und Informationen ermitteln und den KMU den Marktzugang vorbereiten sollen.

Andreas Ragaz (SOFI): Die Instrumente, auch SOFI, sind noch zu jung, als dass sie breit bekannt sind. An Veranstaltungen stelle ich übrigens fest, dass manchmal nicht einmal OSEC bekannt ist, und die gibt es schon seit 80 Jahren.

Fredy von Niederhäusern (Investor ASICO): SOFI war nun wirklich nicht bekannt und auch noch ganz neu. Ich bin durch einen Glücksfall auf SOFI gestossen: Nachdem ich auf der Suche nach Investoren (Private, Banken, Beteiligungsgesellschaften) für mein Projekt auf kein Interesse stiess, habe ich im Internet recherchiert und unter «Finanzierung» SOFI gefunden. So ist der erste Kontakt zustande gekommen; wir haben das Projekt zusammen entwickelt und inzwischen auch realisiert. Der Zugang zur Information über die seco-Instrumente ist ein Problem, aber auch für die Fondsverwaltungen ist es schwierig, die Informationen so zu streuen, dass sie die richtigen Unternehmen erreichen ohne eine Welle von unnützen Anfragen auszulösen. In meiner heutigen Tätigkeit als Mitglied der Expertenkommission von SOFI, welche die Anträge sichtet, stelle ich fest, dass es in vielen Fällen an Professionalität bei der Vorbereitung, Formulierung und Präsentation der Projekte mangelt. Man müsste den KMU helfen, sich professioneller zu präsentieren.

Susanne Grossmann (seco): Wir dürfen nicht verallgemeinern. Die Entwicklung von *bilateralen Partnerschaftsfonds* – sie arbeiten mit Schweizer Unternehmen zusammen – verläuft gut, wie die Beispiele mit Indien und China zeigen, auch die Investitionsfrequenz ist in diesen Fonds relativ gut. Beide Fonds sind im Laufe 2001 voll investiert und das seco ist daran, neues Kapital zu suchen.

Die lokalen und regionalen *Risikokapitalfonds* sind nicht in erster Linie an die Schweizer Wirtschaft adressiert; obwohl wir natürlich Partnerschaften zwischen schweizerischen und lokalen Unternehmen fördern wollen, steht aber der lokale Privatsektor im Entwicklungsland im Vordergrund. In den konkreten Fällen ist es tatsächlich nicht einfach, Schweizer Firmen zur Partnerschaft zu bewegen. Doch haben wir auch gute Beispiele von Partnerschaften in Südafrika.

Die *SDFC* ist über die Durststrecke von zwei Jahren noch nicht hinaus. Die Erfahrungen im Ausland (z.B. Skandinavien) mit ähnlichen Instrumenten

zeigen jedoch, dass solche Durststrecken typisch sind. Wir müssen uns etwas mit Geduld wappnen und erst das Vertrauen, speziell der KMU, in die SDFC aufbauen. Zudem ist das Konzept des Risikokapitals in der Schweiz ein neues Konzept für die Unternehmen und den Finanzsektor. England und die USA haben hingegen eine lange Tradition und grosse Erfahrung in der Risikokapitalfinanzierung.

Die Information ist aber tatsächlich ein Problem und wir müssen uns fragen: Wie kommunizieren wir? Wie gelangen wir an die Unternehmen? I.d.R. haben wir bisher mit den Verbänden kommuniziert und nicht direkt mit KMU. Die Verbände verstehen sich als Lobby der traditionellen Unternehmen, der traditionellen Exportindustrie in traditionellen Märkten und kennen vielleicht eine gewisse Risikoaversion. Andererseits dürfen wir mit unseren Instrumenten die KMU auch nicht überfordern und sie in Märkte locken, auf die sie schlecht vorbereitet sind. Vielleicht müssen wir neue Netzwerke aufbauen und gerade im Bereich neuer Technologien aktiver hinausgehen und an Unternehmen gelangen, die von der Art und vom Sektor her innovativ und risikofreudiger sind. Diese Unternehmen gibt es; sie haben meist ein grosses Entwicklungspotenzial.

Hans-Peter Egler (seco): Der Zeithorizont ist zentral bei dieser Art von Instrumenten, die auf eine langfristig ausgelegte Zusammenarbeit ausgerichtet sind. Die ersten Projekte sind noch kaum zwei Jahre alt und erst noch in Ländern, die nicht zu den klassisch interessanten Ländern für Schweizer Exporteure gehören und noch weniger für die KMU. Die Industrie im Umweltsektor in der Schweiz ist zudem stark segmentiert und wird vor allem durch KMU wahrgenommen. Er funktioniert als Nischenproduktmarkt, mit einer hauptsächlichen Ausrichtung auf den nationalen Markt und Exportmöglichkeiten in die umliegenden EU-Länder. In den Entwicklungsländern kommt als besonderes Problem der geringe Schutz des geistigen Eigentums hinzu, was schweizerische Unternehmen, insbesondere KMU zusätzlich zurückhaltend stimmt. Eine bessere Durchsetzung des geistigen Eigentums in den Entwicklungsländern ist deshalb sehr wichtig.

Unsere Massnahmen konzentrieren sich auf die Entwicklungs- und Transitionsländer; Schweizer Unternehmen sind ein Mittel zum Zweck bei der Umsetzung, sie sind aber nicht die Zielgruppe. Unsere Instrumente zielen auf Innovation und verlangen neue, variantenreiche, zur Risikoteilung bereite Investoren und Unternehmer. Damit sprechen wir eine neue Gruppe, eine neue Generation von Unternehmertum an, und das braucht seine Zeit, bis dieser Dialog gefunden ist. Die Suche nach den geeigneten Informationskanälen ist dabei sehr wichtig.

Peter Bosshard (EvB): Ein paar Bemerkungen zur SDFC. Ich finde es sinnvoll, die Finanzierung von Projekten nicht zu überstürzen. Tatsache ist jedoch, dass das Interesse des Privatsektors in der Schweizer Wirtschaft sehr begrenzt ist. Auch die Gründung der SDFC dauerte viel länger als geplant. Und das ist meiner Meinung nach nicht ein Problem der Informationspolitik des seco, sondern vielmehr eine grundsätzliche Frage nach den Bedürfnissen für diese Institution. Was waren die ursprünglichen Motive für die Gründung der SDFC? Das seco wollte damit die internationale Debatte, vor allem der Weltbankinstitutionen – das Credo «Entwicklung durch Privatsektorförderung» – in der Schweiz durchsetzen. Um die schweizerische Entwicklungs-

zusammenarbeit in diese Richtung zu verschieben, brauchte das seco ein eigenes Instrument. Es gab keinen wirklichen Bedürfnisnachweis, sondern es war eine ideologische, eine ideelle Motivation. Experimente sind auch in der Entwicklungszusammenarbeit zuzulassen, und aus neuen Ansätzen können wichtige Lehren gezogen werden. Was mich aber besorgt, sind die Konsequenzen des geringen Interesses der Wirtschaft. In unseren Augen wurden in der Vorbereitungsphase, als sich deren Zurückhaltung abzeichnete, der Privatwirtschaft immer mehr Konzessionen gemacht, und zwar beim Politikansatz und in den Strukturen der SDFC, damit diese überhaupt gegründet werden konnte, beispielsweise die politische Risikogarantie, von der am Anfang überhaupt nicht die Rede war. Auch in der Frage der Transparenz wurden Konzessionen gemacht: die Investitionsrichtlinien werden gegenüber den ursprünglichen Versprechen nicht veröffentlicht und sind vage gehalten. Weiter ist das seco nicht im Investitionsausschuss der SDFC vertreten. Es gibt unserer Meinung nach somit keine entwicklungspolitische Kontrolle über die Projekte mit SDFC-Beteiligung, und über die Projekte wird nicht öffentlich informiert. Wir befürchten und bedauern, dass die entwicklungspolitische Qualität der SDFC unter diesen Schwächen leidet.

Andreas Ragaz: Meine Bemerkung zielt auch in Richtung Ideologie im Bereich von Investitionsförderung und Entwicklung. Mit staatlichen Förderinstrumenten versuchen wir, Nischen zu füllen und Löcher zu stopfen und spielen somit eine Rolle, die die Privatwirtschaft aufgrund der Risikoabwägung nicht übernimmt. Hinzu kommt, dass wir mit unseren Instrumenten nicht einfach Unternehmen subventionieren wollen und die Märkte nicht verfälschen dürfen und nichts künstlich am Leben erhalten wollen, das langfristig nicht lebensfähig ist im Markt. Dieser Ansatz verlangt nach klarer Abgrenzung, die in der Realität oft zu Finanzierungslücken im Projektablauf führen, welche der Staat nicht auffüllen darf, die privaten Banken oder Privatinvestoren aber nicht bereit sind, zu leisten. Dieses lückenhafte Angebot ist vielleicht auch mit ein Grund für die mangelnde Nachfrage von KMU-Seite her.

Fredy von Niederhäusern: Wir dürfen die relative Unbekanntheit der diskutierten Instrumente nicht mit dem mangelnden Interesse des Privatsektors gleichsetzen. Es besteht nämlich ein grosser Bedarf nach Unterstützung und Anreizen für die Realisierung von Projekten von Seiten von KMU, speziell im Bereich der Risikokapitalfinanzierung von kleineren Projekten. Für viele KMU ist aber der Mechanismus der privaten und bankenzugehörigen Beteiligungsgesellschaften nicht interessant. Bei den vom seco unterstützten Beteiligungsgesellschaften jedoch sind die Rückkaufbedingungen von vorneherein klar und es wird mit vertretbaren Kapitalzinssätzen gerechnet.

Vielleicht aber ist das seco mit seinen neuen Finanzinstrumenten den Unternehmen etwas voraus und betreibt eine innovative Politik, die noch nicht alle Leute verstehen. Dann wäre es wiederum eine Frage der Information.

Nadine Keim (Arbeitsgemeinschaft der Hilfswerke): In den Entwicklungsländern ist das Interesse und das Bedürfnis nach Förderung und Unterstützung der Privatwirtschaft sicher gross. Handlungsbedarf besteht bei der Sensibilisierung der Schweizer Wirtschaftsakteure, sich in den Entwicklungsländern zu engagieren. Ich frage mich jedoch folgendes: Die hier diskutierten Instrumente wurden Mitte der neunziger Jahre geschaffen, als das neue schweize-

rische Exportförderungsgesetz noch nicht in Kraft war. Wie reihen sich nun die seco-Instrumente für die Entwicklung ein in die im Gesetz vorgesehenen Exportförderungsmassnahmen? Welches ist der Mehrwert der hier diskutierten Entwicklungsinstrumente des seco gegenüber den reinen Exportförderungsmassnahmen, zumal die Entwicklungskriterien in den seco-Instrumenten sehr vage formuliert sind?

Susanne Grossmann: Exportförderung ist etwas völlig anderes, als was wir hier diskutieren.

Nadine Keim: In den Dokumenten über die hier diskutierten Instrumenten, welche der Öffentlichkeit zugänglich sind, ist immer auch klar die Rede von der Förderung der Schweizer Wirtschaft und der Exportförderung.

Susanne Grossmann: Der Fokus der neuen Entwicklungsinstrumente des seco liegt auf der Privatsektorförderung in den Entwicklungs- und Transitionsländern und auf der Förderung der Investitionen in diese Länder. Der Fokus liegt *nicht* auf der schweizerischen Exportförderung. Es ist übrigens nicht immer einfach, unseren traditionellen Wirtschaftspartnern zu vermitteln, dass es eben nicht um Exportförderung geht, sondern vielmehr darum, dass sie effektiv Risiko übernehmen und in den Entwicklungs- und Transitionsländern investieren sollen. Aber Peter Bosshard hat noch die Frage der Bedürfnisse des Privatsektors aufgeworfen. Wir müssen unterscheiden zwischen den Kunden der SDFC, u.a. auch die schweizerischen KMU, und den Investoren. Die Investoren können – und das ist die Realität – höhere Erträge erzielen mit weniger Risiko mit Beteiligungen in «konventionellen» Investitionsmärkten, und aus dieser Sicht sind die von uns vorgeschlagenen Investitionen in den Entwicklungsländern für sie nicht attraktiv. Aber auch diese Tatsache spricht nicht gegen die SDFC, die ja nicht zum Ziel hat, den Investoren Fonds mit möglichst hoher Rendite anzubieten, sondern sie einzubinden in die Verantwortung, die wir gegenüber den Entwicklungsländern haben.

Zur Kritik mangelnder Transparenz: Ich habe noch nie erlebt, dass die Investitionsrichtlinien der Risikokapitalfonds geheim sind, im Gegenteil, diese müssen ja kommuniziert werden und dienen als Grundlage für die Einschätzung eines Unternehmens, ob ein Projekt sich für den Fonds qualifiziert. Zur Rolle des seco in den Entscheidungsgremien sollte eben klar die Idee vertreten werden, dass die SDFC *ein privates Unternehmen mit Staatsbeteiligung* ist. Das seco hat Einsitz im Board der SDFC, wo die Investitionsrichtlinien verabschiedet wurden. Das private Management von SDFC soll jedoch die tragende Rolle spielen und dafür auch weitgehende Entscheidungskompetenzen über die Investitionen bei der Auswahl der Projekte haben, die sich an die Investitionsrichtlinien halten müssen. In der Botschaft ist vorgegeben, dass die SDFC und die Risikokapitalfonds nach 5 Jahren in Bezug auf die Profitabilität und auf die Entwicklungskriterien evaluiert werden müssen.

Zur Kritik des lückenhaften Angebotes muss ich sagen, dass sich das seco an die ordnungspolitischen Vorlagen halten muss, d.h. wir dürfen den Wettbewerb nicht verzerren, wir müssen subsidiär zum Markt sein. Dies trägt uns Kritik von zwei Seiten ein: für die eine Seite sind wir zu stark auf enge Bereiche fokussiert und für die andere Seite haben wir zu viele Instrumente und zu breit gestreute Aktivitäten.

Wir nehmen die Kritik des lückenhaften Angebotes ernst und stehen bereits im Dialog mit der SOFI.

Hans-Peter Egler: Es werden sehr unterschiedliche Erwartungen an die seco-Entwicklungsinstrumente geknüpft. Einerseits die Erwartungen der Privatwirtschaft, welche den Gesetzen der Marktwirtschaft folgen. Auf der anderen Seite die Erwartungen von Gruppen, welche dieses Denken nicht gut nachvollziehen können. Unser Ansatz ist folgender: die *treibende Kraft muss der Privatsektor sein*, der grundsätzlich das Risiko für seine Investition übernimmt und damit ein nachhaltiges Interesse manifestiert. In der Realität werden solche Investitionen sehr sorgfältig abgeklärt. Dabei geht es relativ lange, bis der Entscheid gefällt werden kann. Das ist ein wichtiger Prozess, in dem der Projektträger beraten wird, sein Projekt gegebenenfalls zu überarbeiten und auch die entwicklungs- und umweltpolitischen Aspekte zu überprüfen und zu verbessern.

Bei den CPC werden sehr sorgfältige Abklärungen gemacht. Das CPC hat eine klare Zielgruppe, das sind die KMU in Entwicklungsländern, denen das Zentrum einen vollen Service im Bereich der Projektberatung und -begleitung anbietet zur Frage, wie er die Abläufe in seinem Unternehmen oder in einem neu zu schaffenden Unternehmen effizient gestaltet, und zu dieser grundsätzlichen Effizienz gehört *auch die Ökoeffizienz*. Unser Angebot an die Unternehmen ist die Aussicht auf mehr Effizienz und grössere Rentabilität. Eine bessere Umweltqualität ist ein *wichtiger positiver Nebeneffekt*. Moralische Appelle bewirken bei den Unternehmern nichts.

Im Rahmen des CPC-Instrumentes haben wir im Sinne eines Pilotprojekts entwicklungspolitische Impaktindikatoren definiert, mittels derer die Projekte halbjährlich überprüft und angepasst werden sollen.

Peter Bosshard: Das seco vertritt den Grundsatz, wonach wer mit der Privatwirtschaft zusammenarbeitet, auch deren Gesetzmässigkeit akzeptieren muss. Nun bewegen wir uns mit den hier diskutierten Instrumenten jedoch in einem Mischbereich und können somit auch verlangen, dass die privaten Firmen auch ihrerseits gewisse Gesetzmässigkeiten der öffentlichen Hand akzeptieren müssen, wenn sie mit öffentlichen Geldern arbeiten. Dazu zählen Kontrolle, Rechenschaftspflicht und Transparenz. Ich habe auch gern gehört, dass umfassend über die Projekte und die Investitionsgrundsätze informiert wird, das macht die IFC übrigens auch. Zur entwicklungspolitischen Kontrolle hat jedoch gerade auch die OECD in ihrem Länderbericht über die Schweiz bemängelt, dass das seco im Investitionsausschuss der SDFC überhaupt nicht vertreten ist. Eine Kritik, die die Erklärung von Bern und die Hilfswerke schon früh vorgetragen hatten. Wir sehen somit einen Nachholbedarf im Bereich der entwicklungspolitischen Kontrolle bei der SDFC.

Thomas Bürki: Es ist noch verfrüht, abschliessende Aussagen über das Engagement der Privatwirtschaft und der Wirkung der Instrumente zu machen. Wir befinden uns mit den seco-Instrumenten in der Phase der Vorbereitung des Geländes für effiziente Entwicklungsinvestitionen, mit den CPC im Bereich der High-Tech-Industrien im Umwelt- und Energiesektor und generell zur Effizienzsteigerung bei den lokalen Unternehmen in den Entwicklungsländern. Es geht also darum, die Unternehmen aufnahmefähig zu machen und

den Wissens- und Technologietransfer in diese Länder überhaupt zu organisieren. In 2 bis 3 Jahren haben wir mehr Erfahrung und dann werden die Unternehmen sicher aktiver werden. In der Schweiz sind ja vor allem die jüngeren, moderneren, flexibleren KMU angesprochen, die auch bereit zu Auslandsinsätzen sind, die über den EU-Raum hinausgehen. Es ist lediglich eine Frage der Zeit, nicht eine Frage der Eignung des Instrumentariums an sich.

B. DAS ENTWICKLUNGSPOLITISCHE INTERESSE

Privatsektorförderung als wichtiger Beitrag an die Entwicklung ist der Ansatz der hier diskutierten Instrumente des seco. Auch die DEZA baut bei ihrem Auftrag der Armutsbekämpfung auf die Rolle der Privatwirtschaft und deren Beitrag an die sozioökonomische Entwicklung. Wie sieht sie die Instrumente des seco in diesem Bereich? Wo sind Überlappungen? Wie steht es mit den Indikatoren zur Messung des Entwicklungsimpakts?

Urs Heierli (DEZA): Das Mandat der DEZA ist die Armutsbekämpfung und da spielt der Privatsektor eine grosse Rolle. Es ist unserer Ansicht nach wichtig, dass Arbeitsplätze vom Privatsektor geschaffen und angeboten werden, und nicht vom öffentlichen Sektor. Mikro- und Kleinunternehmen spielen bei der Beschäftigung eine zentrale Rolle. Die DEZA ist daran interessiert, Synergien zu schaffen zwischen den seco-Instrumenten und den eigenen Instrumenten in diesem Bereich. Ich habe aber den Eindruck, dass die Instrumente unterschiedlich angewendet werden in den verschiedenen Ländern. Wir arbeiten ja vorwiegend in ärmeren Ländern.

Wir sind daran, ein Konzept für die Privatsektorförderung auszuarbeiten. Die Definition des Privatsektors in den Entwicklungsländern fassen wir sehr breit: ein Kleinbauer ist für uns auch Teil des Privatsektors. Für das seco wohl eher nicht. Die Herausforderung, an der wir in den letzten Jahren arbeiten, ist: Wie erreichen wir die ärmeren, die schwächeren, die benachteiligten Gruppen in diesem Privatsektor? Wir stellen auch fest, dass die klassischen Instrumente in diesem Bereich fast immer versagt haben. Susanne Grossmann hat das Stichwort bereits genannt, es sind die hohen Transaktionskosten. Unsere klassischen Standards und formellen Sektorikriterien passen nicht. Wir müssen vielmehr von den Erkenntnissen und den Erfahrungen der «Micro Finance Revolution» lernen, die darauf basiert, die Transaktionskosten heruntergeschraubt zu haben.

Nun, wie kommen wir an die Leute, die keinen Zugang zu Kapital, Wissen, Technologie haben? Das betrifft besonders die KMU – KMU haben übrigens ein wohl ähnliches Problem hier wie in der Dritten Welt. Wir müssen alle innovativ sein. Die Erfahrungen, welche das seco mit seinen Instrumenten sammelt, legen eine wichtige Basis. In der DEZA sammeln wir auch Erfahrungen mit *leasing*-Projekten. Leasing ist ein ganz hervorragendes potenzielles Instrument, um Kleinunternehmen Kapital und Maschinen zu vermitteln. Eine Studie über die Erfahrungen mit Leasing in Pakistan, über die Vorzüge und Grenzen des Leasing, liegt vor und wurde im Donors Committee vorgestellt. In der KMU-Förderung ist unser Konzept die Förderung von «Business Development Services, BDS». Wir fördern lokale private Institutionen, welche Dienstleistungen an Kleinunternehmen verkaufen. Wir

wollen für diese BDS einen Markt schaffen, ohne die Märkte zu verzerren, sondern eine neue Dienstleistung zur Förderung und Verbesserung der lokalen KMU anbieten. Wir befinden uns noch in der Experimentierphase. Uns beschäftigt auch die Frage der Subventionierung stark. Wir haben noch keine fertigen Rezepte.

Susanne Grossmann: DEZA und seco haben die gleichen Ziele. Das Bedürfnis des Privatsektors ist gross und zwar für die Finanzierung von Projekten und Programmen auf verschiedenen Stufen. Die Aktivitäten von DEZA und seco können sich gut ergänzen. Auch der gegenseitige Erfahrungsaustausch über die Mikrofinanzierung (DEZA) und Förderung grösserer Unternehmen (seco) könnte Synergien auslösen. Auch wir machen mit Leasing gute Erfahrungen, vor allem im städtischen Bereich in afrikanischen Ländern. Das seco hat einen Evaluationsleitfaden und einen Evaluationszuständigen, der den Erfahrungsaustausch koordinieren könnte.

□. Kriterien und Indikatoren zur Messung des Entwicklungsimpaktes

Susanne Grossmann: Das seco orientiert sich an den Indikatoren, die IFC und Weltbank für ähnliche Instrumente verwenden. IFC hat eine umfassende Evaluation ihrer Finanzintermediäre in Afrika durchgeführt, auf die wir zurückgreifen bei der Ausarbeitung der Indikatoren für unsere Fonds. Wir müssen sowohl die Rentabilität als auch den Entwicklungsimpakt messen können. Für letzteren ist die Schaffung von Arbeitsplätzen ein wichtiger Indikator.

Nadine Keim: Wir wären gerne bereit, bei der Ausarbeitung von Entwicklungskriterien und Impaktindikatoren mitzuarbeiten, wie wir auch gerne aktiv die Arbeiten der SDFC begleiten würden. Zu den Kriterien möchte ich festhalten, dass wir von Seiten der Hilfswerke seit der Botschaft von 1995 keine direkte Information über die seco-Instrumente mehr erhalten haben. Die Informationen auf dem Internet enthalten keine präzisen Angaben über die Entwicklungs- und Umweltkriterien, welchen die Instrumente genügen müssen. Gelten für alle Instrumente die gleichen Kriterien oder sind diese instrumentenspezifisch formuliert? Sind diese mit den multilateralen Instrumenten im Finanzierungsbereich abgestimmt? Wir haben hier einen grossen Informationsbedarf.

Peter Bosshard: Bei den Vorarbeiten zu den neuen Instrumenten haben wir von den Entwicklungsorganisationen und den Hilfswerken unsere Anliegen bezüglich der Kriterien eingebracht. Konkret etwa die spezielle Fokussierung der Instrumente auf die ärmeren und ärmsten Länder. Weitere Kriterien sind modellhafte Arbeitsbedingungen und die Förderung von besonders sinnvollen Produkten im Sinne der nachhaltigen Wirtschaft. Wir haben auch vorgeschlagen, dass es für das Management nicht nur *Anreize* bezüglich der finanziellen Rendite geben darf sondern dass es auch *entwicklungspolitische Anreize* geben muss. Wenn solche fehlen, dann konzentriert sich das Management auf die Renditefrage und scheut die Investition in den Sozialbereich.

Fredy von Niederhäusern: Die Schaffung von *guten* Arbeitsplätzen ist für mich ein wichtiger Entwicklungsindikator. Als ausländische Investoren müssen wir in Ländern mit schlechten Arbeitsbedingungen zur Avantgarde gehören in Bezug auf Lohn, Sozialversicherungen, Arbeitsplatzsauberkeit und

-sicherheit und Unterhalt der Beschäftigten. In unserem Betrieb in China ist die Mensa mittags gratis, die Arbeitskleider stehen zur Verfügung und die Löhne sind über dem Durchschnitt. Auch respektieren wir die Umweltvorschriften und haben eine Abfallbewirtschaftung. Wir haben in China dank der Unterstützung von SOFI 50 fortschrittliche Arbeitsplätze geschaffen.

Andreas Ragaz: Unsere Kriterien für die Wahl der Projekte sind die Schaffung von Arbeitsplätzen, ob ein Mehrwert im Land bleibt und die ökonomische Rentabilität. Im Expertenkomitee, das die Projektanträge prüft, ist nebst der Unternehmenseite und dem seco auch die Entwicklungsorganisation Swisscontact vertreten, weiter ein Umweltexperte und eine Person des Knowhow-Transfer-Zentrums der ETH Zürich. Diese Experten prüfen die Rentabilität und den Entwicklungsimpakt. Die unterstützten Unternehmen haben eine Rechenschaftspflicht (Berichterstattung); bei der Rückzahlung des Kredites muss ein Schlussbericht abgegeben werden. Später wird das Projekt nicht mehr verfolgt und es ist somit keine Impaktmessung ex-post, d.h. zu einem späteren Zeitpunkt mehr vorgesehen. Aber weitere, in der Praxis einfach messbare Kriterien als die Schaffung von Arbeitsplätzen haben wir nicht entwickelt.

Hans-Peter Egler: Die Messung des Impakts ist wichtig, aber äusserst schwierig. Das seco hat ein Monitoring-Konzept aufgebaut zur Begleitung der CPCs und zur Messung des Impakts auf den verschiedenen Stufen. Dabei können sich Problemfelder auftun, an die ursprünglich nicht gedacht wurde. Man kann beispielsweise den Aufbau eines Unternehmens mit 40 produktiven, effizienten Arbeitsplätzen unterstützen, in dessen Gefolge mehrere 100 Mikrounternehmen nicht mehr konkurrenzfähig produzieren können. Hat man nun eine Entwicklung, einen Innovationsschub vorweggenommen, der ohnehin eingetreten wäre? Hat man gute und sichere Arbeitsplätze für die 40 Beschäftigten geschaffen und als Nebeneffekt mehrere 100 – nun konkurrenzunfähige – Kleinunternehmer zur Innovation animiert? Oder vielmehr in die Armut getrieben? Resultiert in diesem Beispiel ein sozialer Gewinn? Innerhalb welcher Grenzen wird der Entwicklungsimpakt gemessen? Die DEZA verfügt über grosse Erfahrung im Bereich der Gerbereien beispielsweise, wo die Wohnsituation, die Geruchsemissionen, die Quecksilberemissionen verbessert wurden. Ein Dialog zwischen seco und der DEZA über die Messung von Entwicklungsimpakten und die Erarbeitung einiger guter Beispiele (best practices) wäre für beide Seiten sehr interessant.

Susanne Grossmann: Inputs von der DEZA und von den NRO zur Evaluation und Messung von Impakten stossen beim seco auf offene Türen.

Andreas Ragaz: Die Projektevaluation müsste über einen längeren Zeitraum als bis anhin geplant erfolgen.

Susanne Grossmann: Im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung unterstütze ich diese Forderung, die Projekte über einen längeren Zeitraum zu betrachten.

Hans-Peter Egler: Wir sind daran, die verschiedenen Standards – Management, Umwelt, Sozialbereich – zusammenzufassen zu einem Set von *Sustainability Standards*.

Urs Heierli: Auf der Mikroebene ist es noch einigermaßen einfach, den Impakt zu messen. Wir wollen ja aber auch einen *grossen Impakt* erreichen in der Privatsektorförderung. Die DEZA arbeitet deshalb auch vorwiegend auf der

Mesoebene, wo sie möglichst viele Kleinunternehmer erreichen will, und auch auf der Makroebene, wo die ordnungspolitischen Rahmenbedingungen zugunsten der KMU verbessert werden müssen. Je höher die Ebene umso schwieriger die Impaktmessung, aber umso grösser der Impakt. Wir müssen uns bewusst sein, dass wir nicht alles kontrollieren und messen können. Die Betrachtung der Arbeitsplätze allein wird dem Entwicklungsansatz nicht gerecht.

Nadine Keim: Die Schaffung von Arbeitsplätzen allein genügt nicht, aber sie ist doch ein wichtiges Element der Privatsektorförderung. Es muss ja nicht allzu kompliziert gehandhabt werden, doch müssen auch gewisse Kriterien eingehalten werden, z.B. Höhe der Arbeitsplatzkosten pro Einheit investiertes Kapital.

Abschliessend möchte ich festhalten, dass die Hilfswerke die finanz- und handelspolitischen Instrumente des seco nicht grundsätzlich verurteilen. Im Gegenteil, wir begrüssen diese Massnahmen und deren innovativen Charakter sehr. Trotzdem geben wir zu bedenken, dass bereits in ein oder zwei Jahren der neue seco-Rahmenkredit gesprochen werden muss, und wir es sehr begrüssen würden, dass eine ernsthafte Bilanzierung und eine seriöse Evaluation ausgewählter hier diskutierter Instrumente des fünften Rahmenkredites gemacht wird. Monitoringberichte allein genügen nicht. Auch die OECD bemängelt ja an der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit die grosse Vielfalt der Ansätze und die zu grosse Zahl der unterstützten Länder. Weiter kritisiert die OECD auch, dass das seco keine systematische Evaluation kennt. Auch diese Kritik muss ernst genommen werden. Schliesslich bleibt für mich die Frage offen, wie sehr die diskutierten Instrumente des seco nun tatsächlich die Entwicklung fördern und wie sehr sie halt doch sehr stark Exportförderung für die Schweizer Wirtschaft bedeuten. Diese Frage ist für mich nicht abschliessend beantwortet.

Hans-Peter Eglar: Mit unseren Entwicklungsinstrumenten machen wir keine gezielte Exportfinanzierung, sondern fördern die Technologiekooperation und den Knowhow-Transfer. Es ist wichtig, dass das Gesamtpaket der Massnahmen angeschaut wird, dann fällt auf, wie wichtig die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft – den Verbänden und einzelnen Unternehmen –, mit der DEZA und mit den Hilfswerken bei der Konzeption und Durchführung der Massnahmen ist. Das seco arbeitet auch mit sämtlichen wichtigen internationalen Finanzierungsorganisationen und UN-Organisationen zusammen und spricht sich mit anderen bilateralen Gebern ab und führt Projekte gemeinsam durch. Der Netzwerkcharakter unserer Arbeit wird in Zukunft noch verstärkt werden. Das seco versucht also, gemeinsam mit vielen Partnern in einem koordinierten Prozess das Ziel der Entwicklungsförderung zu erreichen.

Gerard Perroulaz: Wir diskutieren hier wichtige Aspekte der Umwelt- und Sozialkriterien der Instrumente, die sich in den Unterlagen des seco nicht finden lassen. Eine Frage bleibt aber noch im Raum, nämlich ob diese neuen Instrumente des seco noch den Kriterien der öffentlichen Entwicklungshilfe genügen, wie sie auch die OECD definiert, oder ob diese durch das Element der Investitionsförderung – SDFC und SOFI – eher in eine andere Kategorie der öffentlichen Hilfe fallen. Die Abgrenzung ist nicht klar.

Susanne Grossmann: Die Kriterien der OECD sind etwas einfach; sie unterscheiden nur zwischen Geschenken (grants) und Krediten.

Gerard Perroulaz: Die OECD berücksichtigt bei der Kategorisierung jedoch auch die *Zielsetzung der Instrumente*. Kommen diese nun prioritär den Entwicklungsländern zugute, oder unterstützen sie eben sehr stark die schweizerische Wirtschaft?

Was nun die Entwicklungskriterien anbelangt, so habe ich bei der Durchsicht der finanzierten Projekte doch den Eindruck erhalten, dass diese unterschiedlich gehandhabt werden. Ist die Unterstützung von Bäckereien, welche in Südafrika Brot-Baguettes produzieren, wirklich prioritär für die Entwicklung? Oder die Unterstützung von Hors-Sol-Blumenexporten für den Schweizer Markt?

Wir haben heute nur drei Instrumente des seco näher angeschaut, und bereits stellt die Koordination der Instrumente eine gewisse Herausforderung dar. Das seco kennt aber eine ganze Palette weiterer Instrumente und die Kritik der grossen Instrumenten-Vielfalt ist meiner Ansicht nach berechtigt.

Peter Bosshard: Soziale und ökologische Nachhaltigkeit muss auf allen Ebenen gefördert werden, der Mikro-, der Meso- und der Makro-Ebene. Auf der Unternehmensebene können die Entwicklungseffekte relativ gut gemessen werden. Im Sinne der aussenpolitischen Kohärenz müssen soziale und ökologische Anliegen aber auch auf der Makroebene direkter berücksichtigt und gefördert werden. Beispielsweise sollten Gewerkschaftsrechte oder Umweltrichtlinien auch bei den Strukturanpassungsprogrammen, den Zahlungsbilanzhilfen und den Investitionsschutzabkommen berücksichtigt werden.

Thomas Bürki: Die CPC konzentrieren sich klar auf die ökologischen und ökonomischen Dimensionen der Entwicklung. Die sozialen Aspekte sind klar kein Schwerpunkt der CPC, obwohl man die Arbeitsbedingungen beispielsweise sehr wohl im Auge hat. Gäbe es das Instrumentarium, das alle Dimensionen ausgewogen berücksichtigt und zudem operationell anwendbar ist, es wäre sehr wahrscheinlich erfunden. Aber da wir über mehrere Instrumente sprechen, ist es auch klar, dass alle ihre Schwerpunkte haben. Die CPC verfolgen verheissungsvolle Wege, sind jedoch erst in der Startphase. Wir plädieren für Langfristigkeit und können somit nicht nach 1-2 Jahren Wirkungszeit schon abschliessende Urteile fällen.

Fredy von Niederhäusern: Wir haben unsere Arbeitsplätze dank der Unterstützung von SOFI in der Schweiz gesichert und sind von einem Händler zu einem Hersteller geworden mit guten Zukunftsaussichten, und wir haben in einem relativ armen Land (China) 50 gute und sichere Arbeitsplätze geschaffen. Damit finde ich das Instrument eigentlich gerechtfertigt. Von der privaten Wirtschaft her – davon bin ich überzeugt – besteht ein Bedarf nach solchen Instrumenten. Ich finde, dass unterstützte Unternehmen in den Entwicklungsländern als Beispielbetriebe dastehen müssen in allen Bereichen: Umwelt, Sozialbereich und Ökonomie, wenn sie ihre Produkte für den Heimmarkt qualifizieren wollen. Die Unterstützung durch staatliche Mittel verpflichtet.

Andreas Ragaz: Die Instrumente des seco zielen im grossen und ganzen in die richtige Richtung. Es gibt aber noch viel zu tun in den Bereichen Information, Sensibilisierung und Koordination und auch Evaluation. Ich frage mich, ob es nicht an der Zeit wäre, dass die Schweiz eine *Entwicklungsbank* einrichtet, dem Beispiel der deutschen Kreditanstalt für Wiederaufbau folgend. Die Entwicklungsbank würde die einzelnen Instrumente und Fonds

bearbeiten, was weniger sektorielles, fragmentarisches, punktuelles Vorgehen bedeuten würde und einiges zur Bündelung der Kräfte beitragen könnte. Eine solche Bank könnte den privaten Unternehmen und Investoren ein umfassendes Portfolio anbieten.

Urs Heierli: Wichtig ist in meinen Augen die Konzentration auf die Wirkungskette unserer Massnahmen und der Einbezug der vor- und nachgelagerten Aktivitäten. Dies im Sinne der Nachhaltigkeit und um zu vermeiden, dass wir mit unseren Projekten – zwar ethisch hochstehende – aber eben doch keine künstlichen Inseln schaffen.

Susanne Grossmann: Ich finde die offene Diskussion, wie wir sie heute hier pflegen können, sehr wichtig, umso mehr als wir uns mit unseren Instrumenten tatsächlich in einem Spannungsfeld bewegen. Wir sollten auch im wichtigen Bereich der Evaluation und der Aufbereitung des Erfahrungswissens offen kommunizieren. Entwicklung hat viele Dimensionen und die Privatsektorförderung mit unseren hier diskutierten Ansätzen ist für das seco und für die DEZA Neuland. Wir können vielleicht nicht einen direkten Impact auf die Armutsbekämpfung nachweisen, aber bestimmt wirkt Privatsektorförderung indirekt armutsbekämpfend. Wir müssen uns in der Entwicklungszusammenarbeit hohe Ziele stecken, ohne puristisch zu werden. Aber wir müssen konsequent und kohärent vorgehen, das heisst auch, dass wir unsere Märkte den Unternehmen aus den Entwicklungsländern offen halten müssen.

1.4. STELLUNGNAHMEN

ÜBERLEGUNGEN DES SECO BETREFFEND DIE NEUEN INSTRUMENTE

SUSANNE GROSSMANN

- ❑ *Wie gross ist das Interesse der schweizerischen Wirtschaft an den neuen Instrumenten und wie reagieren die KMU?*

Das Interesse an den neuen Instrumenten zur Privatsektor- und Investitionsförderung des seco ist unterschiedlich. Solide scheint insbesondere die Nachfrage nach den matchmaking-Dienstleistungen der Swiss Organisation for Facilitating Investments (SOFI) (matchmaking) und nach Krediten des von der SOFI verwalteten Studienfinanzierungsfonds. Relativ aktiv sind auch die zwei Partnerschaftsfonds (SwissTec in Indien und Sino Swiss Partnership Fund – SSPF in China). Beide Fonds haben, verglichen mit dem Umfeld, in welchem sie operieren, eine gute Investitionsfrequenz und eine befriedigende Pipeline. Die Swiss Development Finance Corporation (SDFC) befindet sich noch im Prozess der Markterschliessung und im Aufbau eines Netzwerkes vor Ort, was wiederum den *deal flow* verbessern sollte. Es scheint uns noch verfrüht, für die SDFC Schlussfolgerungen zu ziehen, wir beobachten jedoch die weitere Entwicklung genau, um allenfalls auch Verbesserungen/Anpassungen am Konzept vorzunehmen. Bei den lokalen Risikokapitalfonds steht klar die Förderung des lokalen/regionalen Privatsektors im Vordergrund. Schweizer Investoren konnten dort dennoch vereinzelt profitieren (z.B. Südafrika, Nordafrika), auch KMUs.

Es ist bei der Beurteilung der genannten Instrumente zu beachten:

- Dass die Instrumente der Privatsektorförderung nicht alle in gleichem Masse auf Schweizer Unternehmen ausgerichtet sind. Die lokalen Risikokapitalfonds kennen zum Beispiel keine Bevorzugung von Schweizer Investoren.
 - Dass diese neuen Instrumente nach rein kommerziellen Kriterien funktionieren. Dies heisst auch, dass es eine harte Auswahl der Projekte gibt («pick the winners»). Dieser Selektionsprozess führt unweigerlich auch zu kritischen Reaktionen.
 - Dass wir diese Instrumente/Fazilitäten den Investoren zwar zur Verfügung stellen, dass es aber, – wohl mehr als früher –, in erster Linie vom Eigenengagement der Schweizer Unternehmen abhängt, wie stark sie diese Instrumente nutzen wollen.
 - Dass bei den neuen Instrumenten das Prinzip der Teilung von Risiko/Gewinn zentral ist.
 - Dass das Interesse der Schweizer Investoren je nach Region sehr unterschiedlich ist.
- ❑ *Welches sind die Selektionskriterien für die «Projekte», welche im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit mitfinanziert werden und worin genau liegt der Unterschied zum freien Markt?*
- Die Grundkriterien sind in den gesetzlichen Grundlagen der Entwicklungszusammenarbeit und in den Rahmenkrediten V (Süd) und III (Osten), beziehungsweise in den entsprechenden Botschaften, niedergelegt. Für die neuen Instrumente der Privatsektorförderung spielt jedoch klar auch die finanzielle und kommerzielle Lebensfähigkeit als wesentliche Voraussetzung für die

Nachhaltigkeit privater Investitionsprojekte eine wichtige Rolle. Auch ist zu beachten, dass wir für einen effektiven Einsatz unserer Instrumente ein Minimum an wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen (makroökonomische Stabilität, Vorhandensein unternehmerischer Kapazitäten) voraussetzen müssen. Der Unterschied zum freien Markt ergibt sich zum Beispiel dadurch, dass die neuen Instrumente des seco nur subsidiär zum Markt eingesetzt werden. Gezielte Subventionen (grants, soft-loans) sind auf Bereiche beschränkt, wo sie möglichst umfangreich private Ressourcen mobilisieren (seco als Katalysator), z.B. in der Vorinvestitionsphase (Risikoteilung mit dem Privatsektor), zur Stärkung der lokalen Managementteams und für die Unterstützung guter Unternehmensführung und für die Verbesserung von Rahmenbedingungen für Investitionen. Das seco ist auch Investor in Finanzintermediären zugunsten von Regionen und Unternehmenskategorien/Sektoren, welche (noch) keinen Zugang zu privatem Kapital haben, oft aufgrund eines ungünstigen Verhältnisses von *wahrgenommenem* Risiko und Rendite.

- Ausser für SOFI/Studienfinanzierungsfonds/Partnerschaftsfonds und SDFC besteht keine bevorzugte Behandlung von Schweizer Investoren und Unternehmen (dies im Gegensatz zu traditionellen Instrumenten wie Mischkredite, Kreditgarantien).

□ *Welche Informationspolitik über die Realisierung der Projekte im Rahmen der untersuchten Instrumente verfolgt das seco? Werden Projektlisten (Investoren, Partner, Projektbeschriebe) veröffentlicht?*

In bezug auf unsere Instrumente nutzen wir verschiedene Infokanäle.

- Broschüren in D/F/E über unsere Instrumente
- Ausführliche web-site
- Externe Präsentationen (z.B. anlässlich Jahreskonferenz Entwicklungszusammenarbeit, EMA, economiesuisse etc.)
- Berichterstattung an das Parlament
- Botschaften/Koordinationsbüros der DEZA

Über die in Durchführung stehenden Projekte führen drei von vier operationell tätigen Ressorts im Leistungsbereich Entwicklung und Transition Projektlisten. Es ist geplant, für alle Ressorts solche Listen zu machen und diese auf unsere seco-website aufzuschalten. Diese Projektlisten geben eine kurze Beschreibung jedes Projektes sowie Angaben zu Land, Sektor, Betrag, Dauer und Partner.

□ *Geographische Verteilung der Projekte in den Benutzerländern?*

- Grundsätzlich gibt es nicht eine geografische Verteilung unserer Projekte, sondern einen geografisch fokussierten Einsatz unserer Instrumente.
- Nebst politischen Kriterien (z.B. Schwerpunkt Zentralasien, da diese Länder in unserer WB/IWF-Stimmrechtsgruppe sind) wählen wir entsprechend die Interventionsländer v.a. danach aus, wo wir mit den uns zur Verfügung stehenden Instrumenten eine möglichst grosse Wirkung erzielen können, sei dies durch eine Sukzession der einzelnen Instrumente (Bsp. Zentraleuropa: die Finanzhilfe wurde abgelöst durch gezielten Einsatz von Instrumente der Handels- und Investitionsförderung) oder einen parallelen Einsatz (Beispiel: Mozambique 2001).

- Dadurch ergibt sich eine Fokussierung auf ausgewählte Länder/ Zielregionen: GUS/Osteuropa, Balkan, Indien, China, Nordafrika, südliches Afrika (Südafrika, ab 2001 geplant Mozambique), Brasilien, Zentralamerika.
- Regionen, in welchen wir die Präsenz noch ausbauen möchten: Westafrika (vor allem auch frankophone Gebiete), Andenregion, Asean, Zentralasiatische Republiken/Kaukasus (BWI-Stimmrechtsgruppe).
- Der Schwerpunkt der neuen Instrumente liegt in urbanen Gebieten.

□ *Wie wird der Impakt auf die Entwicklung gemessen ?*

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass alle unsere Aktivitäten eingebunden sind in ein System regelmässiger interner und externer Evaluationen, welche von einem dafür zuständigen Evaluationsverantwortlichen koordiniert und mit den einzelnen Ressorts zusammen geplant und durchgeführt werden. Als diesbezügliches Arbeitsinstrument steht den Mitarbeitenden für die Erfolgskontrolle der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit Entwicklungs- und Transitionsländern ein Leitfaden (Manual) zur Verfügung, der stets neuen Entwicklungen und Gegebenheiten angepasst wird. Der Leitfaden ist integraler Bestandteil unseres Qualitätsmanagementsystems nach der Norm ISO 9001. Er basiert auf dem sog. Project Cycle Management'-Ansatz und stellt sicher, dass die Projektplanung, die laufende Überwachung während der Durchführung (Monitoring) und die Abschluss- und Nachkontrolle von Projekten miteinander verknüpft werden. Je nach Erfordernis bewegen sich die Erfolgskontrollen im Spannungsfeld zwischen der Rechenschaftslegung (gegenüber dem Parlament/der Öffentlichkeit) und dem Lernen aus der Projekterfahrung und werden nach den 5 massgebenden Hauptkriterien Effizienz, Effektivität, Impakt, Relevanz und Nachhaltigkeit ausgerichtet.

Für die Messung des Entwicklungsimpaktes gibt es kein Rezeptbuch. Sie muss anhand von Indikatoren erfolgen, die jeweils von den Projektoberzielen, den zu erwartenden Ergebnissen und den Aktivitäten abgeleitet werden. Entsprechend sind diese Indikatoren abhängig von der Art des Projektes und müssen für jede Evaluation zu einem guten Teil spezifisch formuliert werden. Spezifische Evaluationskriterien wurden zum Beispiel für die SDFC erarbeitet und im Annex der Botschaft für den Fünften Rahmenkredit Süd offengelegt. Für die Neuen Instrumente orientieren wir uns insbesondere an den Indikatoren von IFC/Weltbank. Ein eintägiges Seminar mit einem Evaluationsverantwortlichen der IFC im Sommer dieses Jahres stellte den Ausgangspunkt dar für die Erarbeitung spezifischer Indikatoren für diese Instrumente. Zugleich sind wir in der Vorbereitungsphase für die Ausarbeitung eines Handbuchs für die Indikatorenentwicklung, das den unterschiedlichen Anforderungen an unsere anderen Instrumente Rechnung trägt. Schliesslich wollen wir anstelle von Projektevaluationen in verstärktem Masse Evaluationen von Sektor- und Länderprogrammen durchführen, um den Impakt unsere Instrumente besser beurteilen zu können. Aber auch dieser 'move to a higher evaluative plane' entbindet uns nicht von der Aufgabe, die (z.B. in den Botschaften erwähnten) Ziele dieser Instrumente mittels Indikatoren zunächst kontextspezifisch (Land, Sektor, Instrument) zu operationalisieren.

- ❑ *Welches sind die Kontakte zwischen den Investoren, den Instrumentenverantwortlichen in der Schweiz und den Behörden und Verbänden im betreffenden Entwicklungsland?*

Bei den Instrumenten der Privatsektorförderung sind unsere Partner in den Zielländern in der Regel nicht die Behörden und auch weniger Verbände sondern private Unternehmen/Fondsmanager.

- ❑ *Wie sieht die Koordination zwischen diesen bilateralen Instrumenten und den multilateralen Instrumenten im Bereich der Investitionsförderung aus (IFC und MIGA der Weltbank?)*

Die Koordination zwischen den bilateralen Instrumenten und den multilateralen Instrumenten ist für uns, wo sich effektive Synergien ergeben, sehr wichtig. Grundsätzlich berücksichtigen wir bei jedem Entscheid für eine neue bilaterale Aktivität die Tätigkeit und Schwerpunkte der Weltbankgruppe in den entsprechenden Zielländern.

In den vergangenen Monaten sind wir ein wichtiger bilateraler Geber für die IFC geworden (aktuell rund 15 Projekte, welche wir mit der IFC und anderen bilateralen Gebern zusammen unterstützen). In diesem Kontext hat sich ein regelmässiger Dialog mit den verschiedenen Stellen der IFC entwickelt. Ebenfalls haben wir im Laufe dieses Jahres begonnen, die Instrumente der Privatsektorförderung auf die Transitionsländer auszudehnen. In diesem Kontext hat sich auch die Zusammenarbeit mit der EBRD verstärkt.

Bei der operationellen Arbeit kommt uns zu Hilfe, dass der Leistungsbereich Entwicklung und Transition eine kleine übersichtliche Einheit ist und daher die Mitarbeiterinnen einen guten Überblick haben über die Gesamtheit der Aktivitäten des seco. Sowohl im Rahmen unserer bilateralen Tätigkeit wie auch in den multilateralen Gremien setzen wir uns für die Zusammenarbeit und gegen Doppelspurigkeiten ein. Gute Beispiele für die Nutzung von Synergien sind die regionalen Projektvorbereitungsfazilitäten der Weltbank/IFC, bei welchen wir immer wieder versuchen, Verbindungen zu von uns unterstützten Finanzintermediären herzustellen.

PRIVATSEKTORFÖRDERUNG – UNTER WELCHEN BEDINGUNGEN?

PETER BOSSHARD

Die Firmen Sri Vasavi Florex and Industries Ltd. und Prime International Private Ltd. produzieren in Indien Blumen für den Export auf hors-sol-Basis. Das mit Dünger und Pestiziden getränkte Wasser wird in Becken geführt. Von dort versickert es in die Erde, damit – wie ein knapper Überblick über die Umweltauswirkungen festhält – «eine angemessene Aufrechterhaltung des Grundwasserniveaus sichergestellt werden kann». Die als Nährbasis verwendete, ebenfalls mit Pestiziden gesättigte Steinwolle wird nach dem Gebrauch kompostiert. Mit den Umweltrichtlinien der Weltbank, welche den weitgehenden Verzicht auf Pestizide vorsehen, sind die Anbaumethoden kaum vereinbar. Welche Ökobilanz der Flugtransport der Blumen in die Abnehmerländer hat, ist nicht bekannt. An beiden Firmen ist der Swiss Technology Venture Capital Fund (SwissTec)

beteiligt, ein neues Instrument der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit zur Förderung des Privatsektors.

Die beiden Firmen bieten zahlreichen Personen Arbeit. Dennoch stellt sich die Frage, ob es die Aufgabe der Entwicklungszusammenarbeit ist, Firmen zu unterstützen – und damit auch in die Marktkräfte einzugreifen –, welche nicht durch besonders umweltfreundliche oder sonstwie innovative Produktionsmethoden auffallen. Diese Frage illustriert das Spannungsfeld, in welchem sich die Privatsektorförderung der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit und insbesondere des seco bewegt.

□ *Klare Kriterien nötig*

Die Erklärung von Bern beschäftigt sich seit Mitte der 90er Jahre mit der Privatsektorförderung durch die Weltbankgruppe und durch die schweizerische Entwicklungszusammenarbeit. Sie hat auch die Vorbereitung des fünften Rahmenkredits für handels- und wirtschaftspolitische Massnahmen und insbesondere den Aufbau der Swiss Development Finance Corporation SDFC engagiert begleitet¹⁵.

Die Aufgaben der Entwicklungszusammenarbeit sind, wie dies im Bundesgesetz von 1976 definiert wird, die Förderung von armen Bevölkerungsgruppen, Regionen und Ländern, der Ernährungssicherheit und des ökologischen Gleichgewichts. Dies kann in Einzelfällen durch die Beteiligung an Investitionen privater Firmen geschehen. Die Erklärung von Bern lehnt also die Privatsektorförderung durch die Entwicklungszusammenarbeit nicht grundsätzlich ab. Für solche Beteiligungen braucht es jedoch klare Kriterien bezüglich der hergestellten Produkte, der angewendeten Produktionsweise oder der Gastregionen. Eine blosser Kopie der Marktkräfte rechtfertigt den Einsatz von Geldern der Entwicklungszusammenarbeit nicht. So erscheint es beispielsweise sinnvoll, wenn sich die International Finance Corporation der Weltbank an einer Fabrik zur Herstellung generischer Medikamente in Tansania beteiligt. Den Bau von Coca-Cola-Abfüllanlagen oder von Luxushotels in der ehemaligen Sowjetunion und in Schwellenländern könnte die Weltbankgruppe jedoch getrost dem Privatsektor überlassen.

□ *Gemischte Zwischenbilanz*

Wie sieht die Zwischenbilanz der Privatsektorförderung durch das seco und insbesondere durch die neue SDFC aus entwicklungspolitischer Sicht aus? Das Interesse privater Investoren am Aktienkapital der SDFC – so muss heute festgestellt werden – ist gering. Auch wenn es um die Beteiligung an konkreten Projekten geht, rennen die schweizerischen KMU der neuen Gesellschaft nicht die Türe ein. Da die SDFC das Flaggschiff des Rahmenkredits und damit ein Prestigeprojekt des seco ist, glaubten die Bundesbehörden, es sich nicht leisten zu können, das Vorhaben aufzugeben oder die Gründung auf einen späteren Zeitpunkt zu verschieben. Stattdessen war das seco bereit, den privaten Investoren mehrmals zusätzliche Konzessionen zu machen. So erhalten diese beispielsweise Bundesgarantien für die Abdeckung der politischen Risiken der geförderten Projekte, was ursprünglich nicht vorgesehen war.

15. Siehe die Stellungnahmen der EvB zum Thema auf www.evb.ch/eza.htm

Die öffentliche Hand stellt 49 Prozent des SDFC-Aktienkapitals bereit und finanziert zusätzlich verschiedene Dienstleistungen. Die Bundesverwaltung ist freiwillig bereit, sich mit einer Minderheitsbeteiligung im Verwaltungsrat zu begnügen. Sie verzichtet gar darauf, im Investitionsausschuss der Gesellschaft Einsitz zu nehmen. Wie der jüngste Länderbericht der OECD über die schweizerische Entwicklungszusammenarbeit zu recht kritisiert, haben die Bundesbehörden damit keine Möglichkeit, die Anliegen der Entwicklungspolitik bei den Investitionsentscheiden der SDFC konsequent durchzusetzen. Auch die Investitionsrichtlinien, welche die Leitplanken der SDFC-Geschäfte definieren, sind in sozialer und ökologischer Sicht sehr vage.

Die Projekte, an welchen sich die SDFC bisher beteiligt hat, erscheinen auf den ersten Blick – und im Unterschied zu den hors-sol-Betrieben des SwissTec Fund in Indien – als sinnvoll. Nach einigem Zögern hat sich das seco für die umfassende Transparenz bezüglich der geförderten Projekte gegenüber der interessierten Öffentlichkeit entschlossen. Grundsätzlich ist schliesslich lobenswert, dass die Gesellschaft das bisher beschränkte Interesse privater Investoren akzeptiert und nicht auf einen überhasteten Abschluss von Projekten drängt. Allerdings muss in einigen Jahren evaluiert werden, ob die Zahl (und natürlich die Qualität) der SDFC-Anlagen den grossen Aufwand der Bundesbehörden auch rechtfertigt.

Im Jahr 2001 wird der sechste Rahmenkredit für handels- und wirtschaftspolitische Massnahmen vorbereitet. Um aus den Erfahrungen des laufenden Rahmenkredits angemessene Lehren zu ziehen, sollten die Tätigkeit der neuen seco-Gesellschaften schon in den kommenden Monaten – also vor der in einigen Jahren geplanten ordentlichen Evaluation – von einer unabhängigen Stelle überprüft werden.

HALTUNG DER ARBEITSGEMEINSCHAFT DER HILFSWERKE BETREFFEND DIE NEUEN INSTRUMENTE

NADINE KEIM

Die Arbeitsgemeinschaft der Hilfswerke (AG) hat die Ausarbeitung des fünften Rahmenkredits und die Schaffung der neuen handels- und finanzpolitischen Instrumente aufmerksam verfolgt. Sie hat bei mehreren Anlässen dazu Stellung genommen – namentlich gegenüber der Bundesverwaltung im Dezember 1995, vor den beiden parlamentarischen Kommissionen für Aussenwirtschaftspolitik im August und Oktober 1996, gegenüber der Presse im Mai (Mitteilung) und August 1996 (Konferenz). Die AG begrüsst dabei die Schlüsselrolle der seco-Massnahmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit sowie das Bestreben des seco, mit neuen Massnahmen zu innovieren. Dennoch wies sie auf eine Reihe von Kritikpunkten hin, die bis heute aktuell geblieben sind.

Generell sind Wirtschaftswachstum, Handel und Investitionen nicht automatisch mit nachhaltiger Entwicklung gleichzusetzen. Somit müssen die Instrumente des seco das Schwergewicht ausdrücklich auf die Bedürfnisse der Entwicklungsländer legen und die Lebensbedingungen ihrer Bevölkerung fördern. Nachstehend sind die hauptsächlichen Kritikpunkte gemäss der AG zusammengefasst:

Empfängerländer: Die AG findet, dass die Zielländer des seco zu zahlreich sind. Sie decken sich nur teilweise mit den Schwerpunktländern der DEZA, und den aufsteigenden Ländern wird dabei zuviel Bedeutung beigemessen. Dieses Problem war bereits bei klassischen Massnahmen der Entwicklungszusammenarbeit schwierig und wird bei handels- und finanzpolitischen Massnahmen noch schwieriger, da diese die Marginalisierung der am wenigsten fortgeschrittenen Länder auf den Weltmärkten dadurch noch weiter erhöhen.

Bilaterale Abkommen: Die AG befürchtet eine starke Zunahme der seco-Massnahmen im Rahmen «bilateraler» Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und einigen ihrer Partnerländer. Es besteht eine Gefahr, dass immer mehr handels- und finanzpolitische Massnahmen für Länder ausgearbeitet werden, bei denen sie nicht wirklich notwendig sind, wo die Schweiz aber ein Interesse hat, im Gegenzug für Konzessionen zu ihren Gunsten eine Geste zu machen (Beispiel: Mittelmeerländer).

Lieferbindung: Die AG schätzt, dass fast die Hälfte der Finanzmittel des fünften Rahmenkredits an die Lieferung von schweizerischen Gütern und Dienstleistungen gebunden ist (im Gegensatz zum vorhergehenden Kredit, bei dem die gebundene Hilfe «nur» 30% ausmachte). Wohingegen häufig nachgewiesen wurde, dass die Lieferbindung vor allem dem Geberland etwas einbringt und die Empfängerländer etwas kostet (Wahl der Prioritäten, Preise, Einfuhren zum Nachteil der lokalen Inputs, usw.). Somit scheinen die Handels- und Finanzmassnahmen mehr die Schweizer Wirtschaft zu fördern als die Wirtschaft derjenigen Länder, die sie unterstützen sollten.

Garantien: Die AG schätzt, dass rund ein Drittel der Finanzmittel des fünften Rahmenkredits nicht wirklich ausgegeben wird, da sie als Garantien aufgeführt sind. Die Entwicklungszusammenarbeit sollte aber im Gegenteil Kapitalnettotransfers in benachteiligte Länder fördern.

Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung (SDFC): Die AG findet die Idee einer solchen Gesellschaft interessant, aber nicht ohne Risiken. Zwischen der Projektrentabilität und den Entwicklungskriterien sind schwierige Spannungsfelder voraussehbar. Ein weiteres unvermeidliches Spannungsfeld besteht zwischen Geschäften, die ohne die SDFC getätigt würden, und nichtrentablen Projekten.

Ausgleichsfonds: Die AG widersetzt sich diesem Instrument, da es einzig und allein den Schweizer Industrien erlaubt, mit ihren ausländischen Konkurrenten zu rivalisieren. Ein solcher Fonds (aus den Mitteln der Zusammenarbeit) ist nur zugunsten von Exporteuren des Südens gerechtfertigt, um es ihnen zu erlauben, auf den internationalen Märkten wettbewerbsfähig zu sein.

❑ *Das entwicklungspolitische Interesse:*

Selektionskriterien für die Projekte: Die Entwicklungskriterien sollten verbindlich sein und auf dem Bundesgesetz über die Entwicklungszusammenarbeit vom 19. März 1976 basieren. Die Grundsätze und die Ziele dieses Gesetzes (Art. 2 und 5) sollten bei der Finanzierung der seco-Massnahmen vorherrschend sein. Das Gesetz sieht insbesondere das Angebot von zur Entwicklung erforderlichen Gütern und Dienstleistungen zu besten Bedingungen vor, das heisst ohne Berücksichtigung der Versorgungsquelle (ungebundene Hilfe).

Geographische Verteilung der Projekte: Eine Auswahl benachteiligter Länder soll vom seco in enger Zusammenarbeit mit der DEZA klar definiert werden. Es ist weder glaubhaft noch effizient, allen Ländern ein bisschen helfen zu wollen. Die OECD hat die zu grosse Zersplitterung der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit oftmals kritisiert. Die schwierigen Märkte der am wenigsten fortgeschrittenen Länder, die so viel Mühe haben, private Investitionen anzuziehen, sollten ebenfalls eine Chance erhalten.

Evaluation des Impakts auf die Entwicklung: Die AG wünscht, dass die neuen seco-Massnahmen von einer unabhängigen Instanz sorgfältig evaluiert werden. Der Impact dieser Massnahmen auf die Entwicklung ist schwer zu erfassen, insbesondere wegen des zu kurzen Erfahrungshorizonts seit der Einrichtung dieser Instrumente, aber auch, weil die Entwicklungskriterien oft wenig präzise sind. Es geht somit darum, diese Instrumente auf der Grundlage des Bundesgesetzes über die Entwicklungszusammenarbeit und unter dem Gesichtspunkt der Armutsminderung zu prüfen. Nichts kann derzeit garantieren, dass die Entwicklungskriterien bei der Projektauswahl überwiegen.

Kontakte zwischen den verschiedenen Akteuren: Die AG möchte gerne vermehrt informiert und zu den neuen Massnahmen des seco herangezogen werden. Sie ist bereit, die Durchführung dieser Massnahmen unter gewissen Bedingungen unmittelbar zu unterstützen, und hat mehrmals ihr Interesse zum Ausdruck gebracht, konkret an der Einsetzung der Schweizerischen Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung (SDFC) (auf der Ebene des Verwaltungsrates zum Beispiel) teilzunehmen.

Koordination zwischen den bilateralen und multilateralen Instrumenten: Es gibt mehrere Erfahrungen mit finanzpolitischen Instrumenten auf bilateraler und multilateraler Ebene. Sie haben gezeigt, dass die Förderung des Privatsektors soziale und Umweltkriterien erfordert, um diese Investitionen im Interesse der Entwicklungsländer zu lenken, nach dem Muster der Weltbankinstitutionen beispielsweise (MIGA und IFC). Die Schweiz unterstützt diese Kriterien auf multilateraler Ebene, hat aber keine solchen Kriterien im Rahmen der Schweizerischen Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung (SDFC) gefordert. Eine weitere Inkohärenz: im Kredit- und Schuldenbereich wurden strenge Kriterien ausgearbeitet (Strukturanpassung, Armutsminderung, gute Regierungsführung, usw.), wohingegen die Kriterien bei den finanzpolitischen Instrumenten des seco wenig klar sind. Alles deutet darauf hin, dass diese Massnahmen vor allem die Förderung des Wirtschaftsplatzes Schweiz zum Ziel haben.

EINIGE FRAGEN UNTER DEM GESICHTSPUNKT DER ENTWICKLUNGSPOLITIK

GÉRARD PERROULAZ

□ Sollen Mittel der öffentlichen Entwicklungshilfe zur Förderung der Investitionen von Schweizer KMU eingesetzt werden ?

Die Instrumente liegen in einem Bereich, der sich zwischen der Förderung der schweizerischen Privatwirtschaft (Unterstützung der KMU) und der Förderung des Privatsektors in den Entwicklungsländern befindet.

Die Richtlinien zur Erstellung der Statistiken des OECD-Entwicklungshilfeausschusses (DAC) gestatten es, eine klare Unterscheidung zwischen mehreren Arten von Finanzflüssen in die Entwicklungsländer zu machen: öffentliche Entwicklungshilfe, andere Beiträge des öffentlichen Sektors, Spenden der freiwilligen privaten Organisationen und Beiträge des Privatsektors (Direktinvestitionen, Bankflüsse usw.).

In diesem Zusammenhang sei auf die DAC-Definition für die Flüsse hingewiesen, die im statistischen Aggregat *öffentliche Entwicklungshilfe* berücksichtigt werden können¹⁶: «Man versteht unter öffentlicher Entwicklungshilfe all jene Mittelbeiträge, welche für Länder von Teil I der DAC-Liste bereitgestellt werden oder an multilaterale Institutionen erbracht werden, um anschliessend in diese Länder geleitet zu werden, und welche folgenden Kriterien entsprechen:

- Sie werden von öffentlichen Organen oder deren Vollzugsorganen erbracht,
- wobei jede Transaktion ausserdem zum Hauptziel haben muss, die wirtschaftliche Entwicklung und die Verbesserung des Lebensstandards der Hilfeempfängerländer zu fördern;
- mit günstigen Bedingungen verbunden sein muss und ein Schenkungselement von mindestens 25% enthalten muss.»

Die «anderen Beiträge des öffentlichen Sektors» umfassen beispielsweise folgende Massnahmen:

- Zuwendungen, die Hilfeempfängerländern zu Repräsentationszwecken oder zu hauptsächlich kommerziellen Zwecken gewährt werden.
- Bilaterale Transaktionen des öffentlichen Sektors, die vor allem die Exportförderung zum Ziel haben (zum Beispiel Exportkredite).
- Subventionen (Zuschüsse), die dem Privatsektor erteilt werden, um ihm zu erlauben, die Bedingungen für seine den Hilfeempfängerländern gewährten Kredite zu lockern.
- Hilfen zur Finanzierung von privaten Investitionen.

Diese anderen Beiträge des öffentlichen Sektors sollten folglich nicht in die öffentliche Entwicklungshilfe eingeschlossen werden. «Die Darlehen oder Investitionen (Beteiligungen), die im Rahmen von Joint Ventures (Gemeinschaftsunternehmen) mit Empfängerländern durch öffentliche Organe vorgenommen werden und nicht den zur Einstufung in die öffentliche Entwicklungshilfe erforderlichen Bedingungen entsprechen», müssen somit in diese Rubrik der anderen Beiträge des öffentlichen Sektors einbezogen werden¹⁷. Ebenfalls in dieser Rubrik eingeschlossen sind «Darlehen und Zuschüsse, die vom öffentlichen Sektor an im Geberland ansässige private Firmen gewährt werden, um zur Finanzierung einer bestimmten Investition in einem Hilfeempfängerland beizutragen¹⁸. Die Unterstützung allgemeiner Investitionsprogramme von Unternehmen dürfen nicht berücksichtigt werden, auch wenn sie indirekt die Investition in den Entwicklungsländern fördern können»¹⁹.

16. Quelle: OCDE, Comité d'aide au développement (CAD), Directives pour l'établissement des rapports statistiques au CAD, Paris, OCDE, 4. April 2000.

17. Directives du CAD, S. 24.

18. Die Stiftung SOFI und die Schweizerische Gesellschaft für Entwicklungsfinanzierung SDFC sind beide in der Schweiz ansässig.

19. Directives du CAD, S. 25.

Die *Direktinvestitionen* der privaten Unternehmen sind in einem anderen statistischen Aggregat der Finanzflüsse einzuordnen, nämlich den «Beiträgen des Privatsektors zu Marktbedingungen».

Diese DAC-Definitionen sind recht klar in dem Bereich und erlauben zum Beispiel, den Zuschussanteil des Bundes an einer Mischfinanzierung in die öffentliche Entwicklungshilfe einzuschliessen, erlauben aber nicht, den zu Marktbedingungen gewährten Kreditanteil eines Bankenkonsortiums in die öffentliche Entwicklungshilfe mit einzuschliessen.

Die oben beschriebenen neuen Instrumente gehören offensichtlich zu einem Bereich, der zwischen der öffentlichen Entwicklungshilfe und den anderen Beiträgen des öffentlichen Sektors (Anteil öffentlicher Unterstützung, die einem privaten Investitionsfluss zugeordnet wird) liegen kann. Die vom *seco* oft angeführte blossе Tatsache, dass diese Investitionen Arbeitsplätze schaffen und somit das Wirtschaftswachstum fördern, kann in keinem Fall ausreichen, um diese Unterstützungsmassnahmen in die öffentliche Entwicklungshilfe einzuschliessen (da jedes Schweizer Unternehmen Arbeitsplätze schafft oder gewisse Arbeitsplätze erhält, wenn es in eine Tochtergesellschaft investiert oder Unternehmen aufkauft, welche ohne diese Übernahme verschwinden würden). Tatsächlich sollte eine Unterscheidung nach der Art der Instrumente gemacht werden. Instrumente, die den Umwelttechnologietransfer fördern (vom Typ der *Cleaner Production Centers*) und die Versorgung gewisser in einem Entwicklungsland befindlicher Fonds durch das *seco* gehören sicherlich zur öffentlichen Entwicklungshilfe. Hingegen scheint es fraglicher, in die öffentliche Entwicklungshilfe Kapitalbeteiligungen an in der Schweiz ansässigen Gesellschaften einzuschliessen, welche prioritär dazu dienen, die Schweizer KMU dazu anzuregen, im Ausland zu investieren. Diese Massnahmen, wie auch die Exportrisikogarantie wären mit der Kategorie von Finanzflüssen «andere Beiträge des öffentlichen Sektors» gleichzusetzen.

Diese Debatte darüber, ob es sinnvoll sei oder nicht, Geld aus Rahmenkrediten für Entwicklungszusammenarbeit zu entnehmen, um Investitionen zu fördern, verringert natürlich keineswegs den Nutzen dieser innovativen Instrumente für die Schweizer KMU, die sich in einem Entwicklungsland niederlassen wollen und den offensichtlichen Vorteil für ein Unternehmen des Südens, Zugang zu gewissen Finanzierungen zu erlangen, um seine Anlage zu modernisieren.

□ *Aufsplitterung der Mittel der Entwicklungszusammenarbeit auf eine sehr hohe Anzahl von Instrumenten*

In Bezug auf die SDFC warf die Prüfung der schweizerischen Politik der Entwicklungszusammenarbeit durch das DAC folgendes Problem auf:²⁰ «Man kann sich jedoch Fragen zur Tatsache stellen, dass das *seco* eine Minderheitsbeteiligung am Kapital der SDFC hält, im Verwaltungsrat der Gesellschaft minoritär ist und sich nicht an ihrem operationellen Management beteiligt, das Konsulenten übertragen wird, während das *seco* einen grossen Teil der Defizite zu übernehmen haben wird, die in den ersten Betriebsjahren unvermeidlich sind. Das *seco* und die Managementgesellschaft haben sich über die Kriterien der Investitions-

20. Comité d'aide au développement, examen en matière de coopération pour le développement. Suisse. Paris, OCDE, Pré-impression des dossiers du CAD 2000, volume 1, no 4.

politik geeinigt, jedoch kann die Teilnahme des seco am Verwaltungsrat allein nicht gewährleisten, dass die Entwicklungsanliegen bei den Managemententschlüssen immer überwiegen werden.» DAC stellt sich auch die Frage, ob es nicht vorzuziehen wäre, der SDFC die übrigen zwanzig Beteiligungen des seco an Fonds zu übertragen, die derzeit ohne grosse Mittel direkt vom seco verwaltet werden (ein Bestand von 20 Finanzintermediären ist in Anbetracht der beschränkten menschlichen Ressourcen des seco schwer zu verwalten).

Laurent Guye wies bereits 1997 auf die Gefahr einer Verzettlung der Anstrengungen hin: «Die neue Rollenverteilung zwischen Bund und Privatwirtschaft setzt voraus, dass die Initiative zunehmend vom privaten Sektor ausgeht. (...) Die Unterbreitung konkreter Projekte liegt bei der Privatwirtschaft. Dies wirkt sich natürlich auf die Organisation der Arbeit und auf die Beziehungen mit den Regierungen der Empfängerländer aus. Im Extremfall könnte diese Abkehr von der planwirtschaftlichen Logik dazu führen, dass sich der Bund in zu vielen Ländern und in zu vielen Programmen gleichzeitig engagiert, was natürlich negative Folgen für die Effizienz und die Betreuung hätte. (...) Selbstverständlich muss ein Mittelweg zwischen völliger Flexibilität, die zur Verzettlung der Anstrengungen führt, und dem rigiden planwirtschaftlichen Denken gefunden werden, welches in zahlreichen Entwicklungshilfeorganisationen noch immer vorherrscht.»²¹

❑ *Zersplitterung der Mittel in anderen Ländern als den Schwerpunktländern der Entwicklungszusammenarbeit*

Man kann verstehen, dass sich die neuen Investitionsförderungsinstrumente ihrem Wesen nach nicht prioritär an die ärmsten Länder, sondern eher an Länder mit mittlerem Einkommen wenden. Dies erklärt, dass nicht unbedingt Übereinstimmung herrscht zwischen der Liste der Schwerpunktländer der schweizerischen Entwicklungszusammenarbeit und den von diesen Instrumenten anvisierten Ländern. Die Beschreibung der obigen Instrumente zeigt hingegen, dass die verschiedenen Instrumente sich an eine grosse Anzahl von Ländern richten, die je nach der Art der Instrumente verschieden sind, und dass effektiv eine grosse geographische Streuung besteht.

❑ *Transparenz bei den finanzierten Projekten*

Die Information über die mit diesen Instrumenten finanzierten Projekte und über die Unternehmen, denen die Hilfe zugute kam, ist erst sehr bruchstückhaft erhältlich. Dies erklärt sich jedoch zum Teil aus der Tatsache, dass diese Instrumente noch jung sind.

❑ *Auswahlkriterien für die zu finanzierenden Projekte*

Die zu finanzierenden Projekte müssen natürlich Kriterien finanzieller Tragfähigkeit entsprechen. Da diese Instrumente aber durch Mittel der Entwicklungszusammenarbeit finanziert werden, muss man sich fragen: welches sind die sozialen und Umweltkriterien, die bei der Wahl der Investitionsprojekte vorangestellt werden? Dies war eine der Fragen, die beim Workshop zur Evaluation der seco-Instrumente erörtert wurde (siehe obige Berichterstattung).

21. Laurent Guye: «Entwicklungszusammenarbeit: Für eine echte Partnerschaft zwischen Bund und Privatwirtschaft», in *Jahrbuch Schweiz-Dritte Welt* 1998, S. 125.

1.5. ANDERE INSTRUMENTE ZUR INVESTITIONSFÖRDERUNG

GÉRARD PERROULAZ

In diesem Anhang stellen wir die Funktionsweise der Investitionsförderungsinstrumente des seco vor, indem wir konkrete Beispiele von Projekten anführen, die mit Hilfe dieser Instrumente unterstützt werden.

UNTERSTÜTZUNG DER KMU

□ *Mekong Project Development Facility (MPDF)*

Dieses Instrument zur Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen wurde 1997 geschaffen. Es kommt in Vietnam, Laos und Kambodscha zum Einsatz (der Sitz ist in Hanoi). Ziel des Instruments ist es, Verbindungen zwischen KMU und einheimischen und ausländischen Finanzinstitutionen herzustellen, um den Investitionskapitalzugang zu fördern²². Die Aktivitäten umfassen technische Hilfe, die Durchführung von Machbarkeitsstudien und Finanzanalysen sowie die Förderung von Partnerschaften zwischen den lokalen Unternehmen und (einheimischen oder ausländischen) technischen, Finanz- und Handelspartnern. Das MPDF wird von der Internationalen Finanzkorporation (IFC, einer Tochtergesellschaft der Weltbank) verwaltet. Es wird von mehreren Geberländern (darunter die Schweiz) und multilateralen Finanzinstitutionen finanziert.

□ *Service de promotion et de développement des investissements en Afrique (APDF)*

Diese Dienststelle zur Förderung und Entwicklung der Investitionen in Afrika wurde 1986 von der Afrikanischen Entwicklungsbank, der Internationalen Finanzkorporation, dem UN-Entwicklungsprogramm und fünfzehn Geberländern errichtet. Die APDF²³ hat den Zweck, den afrikanischen Unternehmen zu helfen und die KMU zu fördern (Beratung bei der Gründung neuer Unternehmen, technische Hilfe und Managementunterstützung). Ohne die Projekte selbst zu finanzieren, hilft die APDF den Unternehmen dabei, eine Finanzierung durch die Banken oder aus anderen Kapitalquellen zu erlangen.

PARTNERSCHAFTSFONDS

□ *Im Rahmen der chinesisch-schweizerischen Partnerschaft*

Der Sino-Swiss Partnership Fonds (SSPF) wurde am 11. Dezember 1997 gegründet und dient zur Finanzierung von Direktinvestitionsprojekten in Form von Risikokapital, Darlehen oder Garantien. Der Fonds hat zum Ziel, Partnerschaftsbeziehungen zwischen vorrangig schweizerischen Unternehmen (aber auch Firmen anderer OECD-Staaten) und chinesischen Unternehmen, insbesondere durch Joint Ventures aufzubauen. Der SSPF erlaubt es, für einen begrenzten Zeitraum eine Minderheitsbeteiligung zu erwerben (maximale Investition von 5 Millionen Franken pro Projekt).

22. Mekong Project Development Facility: www.mpdf.org

23. Service de promotion et de développement des investissements en Afrique: www.ifc.org/abn/apdf

Er ermöglicht es, Schweizer Klein- und Mittelbetrieben den Zugang zum chinesischen Markt zu öffnen. Der Fonds beruht auf einer gemeinsamen Initiative der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Volksrepublik China. Der Bund ist mit einem Betrag von 25 Millionen Schweizer Franken am Fonds beteiligt.

□ *Im Rahmen der tunesisch-schweizerischen Partnerschaft*

Die im Rahmen der tunesisch-schweizerischen Partnerschaft eröffnete Kreditlinie hat den Zweck, Investitionsprojekte von in Tunesien ansässigen tunesisch-schweizerischen Klein- und Mittelunternehmen (Joint Ventures) zu unterstützen. Der Fonds gestattet es zum Beispiel, Kredite (von 100'000 bis maximal 2 Millionen Franken) zu finanzieren, die zur Finanzierung folgender Vorhaben dienen:

- der Einfuhr von Ausrüstungsgütern und/oder Dienstleistungen schweizerischen Ursprungs, die im Investitionsprojekt verwendet werden;
- des im Zusammenhang mit dem Investitionsprojekt benötigten Betriebskapitals;
- eines Teils der Eigenmittel, welche die tunesischen Sponsoren in das Joint Venture einbringen müssen;
- die Kapitalbeteiligung einer tunesischen Bank, die sich als Aktionärin oder Miteigentümerin am tunesisch-schweizerischen Joint Venture beteiligen will.

In der Praxis werden die Finanzierungsgesuche (über die Schweizer Botschaft in Tunis) dem seco zur Genehmigung vorgelegt.

FINANZINSTRUMENTE: RISIKOKAPITALFONDS

Die Investition muss durchführbar sein und den Investoren das gewünschte Einkommen einbringen. Dies hängt nicht nur von den Management- und Marketinganstrengungen ab, sondern auch von der Finanzstruktur des Unternehmens (eine robuste Eigenkapitalbasis, die das Wachstum garantieren kann). Die Finanzierungsbedingungen für lokale Investitionsprojekte sind oft sehr wenig vorteilhaft. Ein junges Unternehmen ist häufig mit dem Problem konfrontiert, wie es eine Erweiterung seines Betriebs, eine neue Ausrüstung finanzieren soll. Die traditionellen Finanzierungsformen, wie Bankkredite, sind kostspielig (hohe Zinsen, und das Risiko wird oft als für die Bankinstitutionen zu gross erachtet). In diesen Fällen sind Institutionen, die Risikokapital zur Verfügung stellen, sehr nützlich. Sie ermöglichen es, das Grundkapital für das Unternehmen aufzustocken durch Beteiligung am Eigenkapital. Die Institution, die das Risikokapital einbringt, wird somit vorübergehend am Management des Unternehmens beteiligt (z.B. Veräusserung der Kapitalanteile bei Abschluss der Unterstützung).

Das seco ist an einer ganzen Reihe von Risikokapitalfonds beteiligt, um dem potenziellen Investor und dem Partner in einem Entwicklungsland oder einem mittel- und osteuropäischen Land zu helfen.

□ *Risikokapitalfonds Südafrika: Msele NedVentures Ltd.*

Msele NedVentures Ltd. ist ein Risikokapitalfonds, der Beteiligungen an KMU in Südafrika übernimmt. Der Fonds konzentriert sich vorzugsweise auf Unternehmen mit einem hohen Wachstumspotential. Er fördert prioritär jene Unternehmen, die von der neuen Klasse von Geschäftsleuten gegründet wurden, wel-

che aus der Gemeinschaft der Schwarzen in Südafrika hervorgegangen sind. Der Fonds bevorzugt den Technologietransfer und ist daher für ausländische Unternehmen interessant, die Projekte in Südafrika lancieren wollen.

Das seco ist Aktionär von Msele NedVentures Ltd., neben Proparco (einer Tochter der Caisse Française de Développement) und der DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft).

Typische Unternehmen, die von Msele NedVentures Ltd. unterstützt werden:

- auf den Export ausgerichtete kleine Rosenfarmen;
- Manufaktur von wasserlöslichem Dünger;
- schweizerisch-südafrikanisches Joint Venture, das Verpackungsmaterial für die Pharmaindustrie herstellt;
- Eiscremehersteller;
- Hersteller von Glas für die Automobilindustrie;
- französisch-südafrikanisches Joint Venture, das Stangenweissbrot (Baguettes) und andere französische Backwaren herstellt und vertreibt;
- Ausrüstungsverleih und Catering-Service für Empfänge;
- Firma, die elektronische Parkuhren herstellt;
- Hersteller von kosmetischen Produkten.

□ *Westafrika: Fonds de garantie des investissements privés en Afrique de l'Ouest (GARI)*

Der Pilotversuch betreffend diesen Garantiefonds für private Investitionen in Westafrika wurde 1995 in Zusammenarbeit mit der französischen Entwicklungsagentur, der Europäischen Investitionsbank, der Deutschen Entwicklungsgesellschaft und lokalen Banken (unter Beteiligung des seco mit 16% am Kapital des Fonds) lanciert. Der GARI (mit Sitz in Lome, Togo) bietet Garantien auf Kredite für mittel- und langfristige Investitionen an. Das seco kann schweizerischen Finanzinstitutionen, die einen Investitionskredit für ein Projekt gewähren möchten, das in einem der Länder der Wirtschaftsgemeinschaft der Westafrikanischen Staaten (CEDEAO²⁴) ansässig ist, seinen Aktionärsstatus (geringere Garantiekosten) zugute kommen lassen.

□ *Indien und Anrainerstaaten des Indischen Ozeans: Swiss Technology Venture Capital Fund (SwissTec VCF)*

Das seco hat den Schweizer Risikokapitalfonds für Technologieförderung (SwissTec VCF) initiiert. Zur Zeit ist Indien das einzige Zielland. Der Fonds dient dazu, Klein- und Mittelunternehmen Eigenkapital und eigenkapitalähnliche Mittel zur Verfügung zu stellen. Er bietet lokalen Unternehmen, die mit Schweizer Firmen enge Beziehungen unterhalten, Mittel zur Entwicklung von Projekten an, bei denen neue Technologien oder Produktionsverfahren in verschiedenen Bereichen eingeführt werden, beispielsweise Gesundheit (medizinische Anlagen und Ausrüstungen, Arzneimittel), umweltfreundliche Technologien (sparsamerer Ressourceneinsatz), Nahrungsmittelindustrie, Verpackung und Gestaltung. Das seco hat den SwissTec VCF gegründet, dessen Sitz auf der Insel Mauritius ist. Es ist im Verwaltungsrat vertreten und hat das erforderliche

24. Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest, CEDEAO: Benin, Burkina Faso, Elfenbeinküste, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kap Verde, Liberia, Mali, Mauretanien, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo.

Gründungskapital von 18 Millionen Dollar bereitgestellt. Zusätzliche Mittel sollen von anderen institutionellen und privaten Investoren der Schweiz mit dem Ziel eingebracht werden, ein Aktienkapital von 60 Millionen Dollar zu erreichen.

Art der unterstützten Projekte:

- Hersteller von Verpackungsmaterial, der eine von einer Schweizer Firma stammende Ausrüstung und Technologie anwendet;
- Abteilung zur Verarbeitung von Baumwollgarn in einem indischen Unternehmen, das Schweizer Ausrüstungsmaterial einsetzt;
- Strickwarenfabrik (indisch-schweizerisch-italienisches Joint Venture);
- High-Tech-Projekt der Blumenzucht: Hors-sol-Produktion in durch Informationstechnologien kontrollierten Gewächshäusern, auf den Export für Schweizer Grossisten und Supermarktketten ausgerichtetes Projekt;
- Herstellung von jodhaltigem Tafelsalz (indisch-schweizerisches Joint Venture).

□ *Indien: Infrastructure Development Finance Corporation (IDFC)*

Diese in der Infrastrukturfinanzierung spezialisierte Institution wurde Anfang 1998 mit einem Anfangskapital von rund 250 Millionen Dollar gegründet, von dem 40% von internationalen Investoren (davon 10 Millionen Dollar vom seco) gehalten wird. Die IDFC beteiligt sich an der Finanzierung von Infrastrukturprojekten (Kapitalbeteiligungen, langfristige Finanzierung, Garantien) vor allem in den Bereichen Energie und Telekommunikation.

□ *Osteuropa: Umweltfonds*

Der Risikokapitalfonds für Umweltinvestitionen in Osteuropa (Central and Eastern European Environmental Investment Fund, CEEEIF) wurde im Dezember 1997 von der EBRD, mit Beteiligung der Schweiz gegründet. Der Fonds investiert in Unternehmen, die umweltrelevante Güter und Ausrüstungen herstellen, umweltbezogene Dienstleistungen erbringen oder umweltrelevante Installationen (Kläranlagen oder Mülldeponien) in privaten Unternehmen oder kurz vor der Privatisierung stehenden Staatsbetrieben besitzen. Die prioritären Einsatzländer sind Ungarn, Polen, Tschechien, die Slowakei und Rumänien. Der Fonds wurde mit einem Kapital von 22 Millionen ECU in Betrieb genommen, davon 2 Millionen vom seco, das Ziel ist jedoch, auch andere Investoren zu interessieren, um ein Kapital von 50 Millionen ECU zu erreichen.

□ *Lateinamerika: Biodiversitätsfonds Terra Capital Investors Limited*

Dieser 1998 in São Paulo gegründete Fonds (mit Rechtssitz auf den britischen Jungferninseln) ist der weltweit erste Risikokapitalfonds für Investitionen zur Erhaltung der biologischen Vielfalt. Terra Capital wurde auf die Initiative der Internationalen Finanzkorporation (IFC) der Weltbankgruppe mit einem Kapital von 15 Millionen Dollar initiiert, davon wurden 3 Millionen Dollar von der Schweiz aufgebracht. Ein Vertreter des seco gehört dem Verwaltungsrat des Fonds an und ein Repräsentant des BUWAL arbeitet im Beirat für Biodiversitätsfragen mit. Ferner hat das seco den Präsidenten der Schweizer-Brasilianischen Handelskammer ins Investitionskomitee delegiert. Der Fonds dient dazu, das Eigenkapital von Klein- und Mittelbetrieben in Lateinamerika zu stärken und private Mittel für Investitionen im Bereich der biologischen Vielfalt zu

mobilisieren. Ein zusätzlicher Fonds mit 5 Millionen Dollar, der von der Globalen Umweltfazilität (GEF) gespeist wird, dient zur Finanzierung von nicht-rentablen Begleitmassnahmen zur Reduktion der hohen Transaktionskosten im Zusammenhang mit den Investitionen im Biodiversitätsbereich (Machbarkeitsstudien, technische und Risikoevaluationen, Studien über die Auswirkungen der Unternehmensaktivitäten auf die Biodiversität).

Der Fond ist hauptsächlich zur Stärkung des Eigenkapitals von nicht an der Börse notierten kleinen und mittleren Unternehmen in Lateinamerika und daneben auch zur Mobilisierung privater Mittel für Investitionen im Biodiversitätsbereich bestimmt.

❑ *Lateinamerika: ProFund Internacional SA*

ProFund ist eine Investitionsgesellschaft, die in Kreditgesellschaften für Kleinunternehmen in Lateinamerika investiert. Sie wurde 1995 in Costa Rica gegründet (in Panama eingetragen) und ist mit einem Aktienkapital von 22 Millionen Dollar ausgestattet (an dem das seco als Gründungsmitglied und Hauptaktionär mit 3,2 Millionen Dollar beteiligt ist). Die Aktionäre sind bilaterale oder multilaterale Institutionen, aber auch Nichtregierungsorganisationen wie die Schweizer Stiftung FUNDES.

Investitionsbeispiel: Banco Solidario SA (Bancosol) in Bolivien, eine Finanzinstitution, die KMU Kredite gewährt und grosse Bedeutung erlangt hat (jeder dritte Kredit in Bolivien wird heute von Bancosol vergeben).

❑ *Umweltfonds in Zentralamerika: Corporación Financiera Ambiental*

Dieser 1996 gegründete Fonds (mit Sitz in Costa Rica) ist der weltweit erste Risikokapitalfonds zur Finanzierung von privaten Umweltschutzinvestitionen in Zentralamerika. Sein Kapital beträgt 12 Millionen Dollar, mit einer Beteiligung der Schweiz in Höhe von 2,5 Millionen Dollar. Die Schweiz ist im Verwaltungsrat und im Investitionskomitee vertreten. Der Fonds finanziert über Aktienbeteiligungen oder Kredite die Renovierung bzw. die Erweiterung von KMU im Umweltbereich.

Investitionsbeispiel: eine exportorientierte honduranische Firma, die in der Wiederaufarbeitung von Aluminium spezialisiert ist (das Aluminium wird in die USA exportiert). Mit dem gewährten Kredit konnten die Produktionsanlagen der Firma erweitert werden.

QUELLEN:

Internet-Adresse des seco: www.seco-admin.ch