

Schwerpunktthema: Public Private Partnership (PPP)

Kooperation mit Zukunftspotenzial

PPP nutzt Kompetenzen der Wirtschaft für Entwicklung

Seit 1999 fördert das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) mit dem Programm „Public Private Partnership“ (Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft, abgekürzt PPP) das Engagement westeuropäischer Unternehmer in Entwicklungsländern oder in Südosteuropa, sofern es entwicklungspolitischen Nutzen bringt, also etwa Fachkräfte ausbildet oder neue Technologien in diese Länder transferiert. Mehr als 1.000 Entwicklungspartnerschaften auf vier Kontinenten und in rund 70 Ländern wurden inzwischen angestoßen – mit einem Volumen von mehr als 4,5 Milliarden Euro. Das Spektrum reicht von „A“ wie Aidsbekämpfung bis „Z“ wie Zertifizierung, vom Großkonzern bis zum Mittelständler.

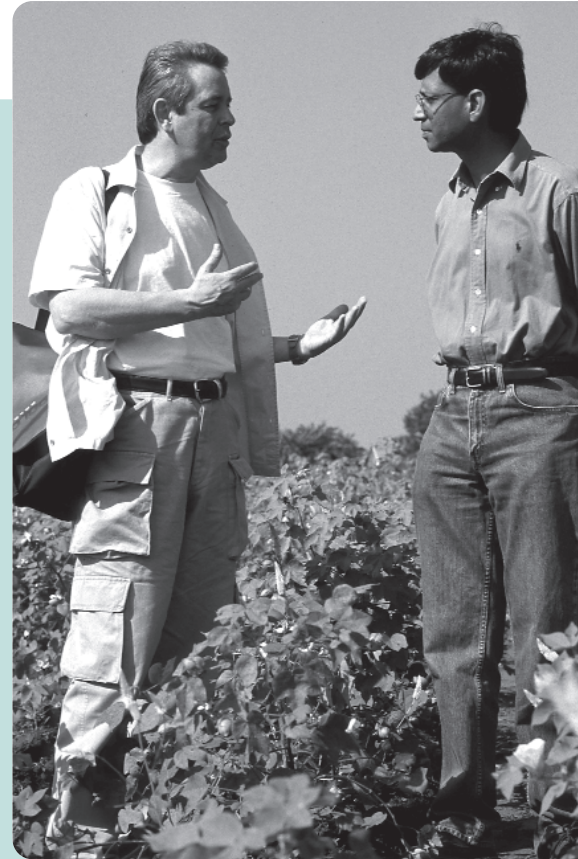
Die Entwicklungspolitik mobilisiert auf diesem Weg privates Kapital und Know-how für ihre entwicklungspolitischen Ziele. So kann sie mit weniger öffentlichen Mitteln mehr erreichen. Die Firmen profitieren ihrerseits auch von den Kenntnissen und Kontakten der deutschen Entwicklungsorganisationen.

Die deutsche Wirtschaft ist schon lange in den Ländern des Südens engagiert. Ihre Auslandsinvestitionen übersteigen die finanziellen Transfers der öffentlichen Entwicklungshilfe. Die Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer der

deutschen Wirtschaft (AGE) ist seit 43 Jahren die entwicklungspolitische Plattform der deutschen Wirtschaft und unterstützt das Zusammenspiel von wirtschaftlichen und politischen Prozessen. Karl Starzacher, Vorsitzender der AGE, bilanziert im Interview das PPP-Programm aus Sicht der Wirtschaft.

SEQUA: Hat das PPP-Programm die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Entwicklungspolitik verändert?

Karl Starzacher: In den 70er und 80er Jahren kooperierten Wirtschaft und Entwicklungspolitik nur wenig. Zwischen den Entwicklungsbanken und der Wirtschaft gab es auch in dieser Zeit eine enge Zusammenarbeit, doch nicht mit anderen entwicklungspolitischen Organisationen. Erst in den 90er Jahren wuchs die notwendige Offenheit. Die Einführung des PPP-Programms durch das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) war ein wichtiger Schritt: Erstmals kann der Anstoß für entwicklungspolitische Projekte von Unternehmen ausgehen. Heute zeigen unsere Erfahrungen: PPP ist ein Erfolgsmodell, das von Durchführungsorganisationen, Unternehmen und Politik positiv beurteilt wird. Die Zusammenführung von Wirtschaft und Entwicklungspolitik in der Implementierung von Projekten war überfällig. Beide Seiten nähern sich durch



PPP ist ein Erfolgsmodell, von dem alle profitieren: die beteiligten Unternehmen, ihre Partner in den Ländern des Südens und Südosteuropas und die deutsche Entwicklungspolitik.

PPP stetig aneinander an. In dieser Kooperation liegt noch sehr viel mehr Potenzial.

SEQUA: Warum beteiligen sich deutsche Unternehmen an der Entwicklungszusammenarbeit?

Starzacher: Entwicklungspolitik ist für Unternehmen im Exportland Deutschland wichtig. Wir sind Vizeweltmeister im Außenhandel, also eng mit ausländischen Volkswirtschaften verknüpft. Deutsche Unternehmen exportieren nicht nur, sie investieren auch in den Partnerländern. Für Exporte und die lokale Produktion ist der wirtschaftliche, gesetzliche und politische Rahmen in den Ländern des Südens bedeutsam. Die deutsche Entwicklungspolitik stärkt die Partnerländer in diesen Bereichen. Länder, in denen wirtschaftliche Prozesse durch übermächtige Bürokratien, einen ungenügenden legislativen Rahmen oder ▶

Seit nunmehr drei Jahren ist die SEQUA für das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) als Durchführungsorganisation für das Programm Public Private Partnership (PPP) tätig – Zeit für eine neue Zwischenbilanz.

Die deutsche Wirtschaft betrachtet PPP als Erfolgsmodell. Das zeigt auch das Interview mit Karl Starzacher, dem neuen Vorsitzenden der Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer (AGE). Entscheidend – so Karl Starzacher – sind dabei die Flexibilität, Schnelligkeit und Kleinteiligkeit des Programms. Denn nur auf diese Weise lassen sich auch kleine und mittlere Unternehmen für das Programm gewinnen.

Unsere Erfahrungen bestätigen diese Einschätzung. Mittelständische Unternehmen spricht das PPP-Programm in seiner derzeitigen Ausgestaltung sehr an. Daher sind die Mittel, die uns das BMZ bis 2005 zur Verfügung gestellt hat, bereits zu einem Großteil ausgeschöpft. Außerdem zeigen unsere Erfahrungen, dass kleinvolumige PPP-Vorhaben – ein gutes Projektdesign vorausgesetzt – beachtliche Hebelwirkungen entwickeln können.

Wichtige Ergänzungen zu Public Private Partnerships mit Unternehmen sind Projekte mit Unternehmensorganisationen. Sie können strategischen Charakter für die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen mit Entwicklungsländern haben, wie das "Expand"-Projekt zeigt, das wir in dieser Ausgabe vorstellen.

Dr. Markus Pilgrim
Geschäftsführer der SEQUA

www.expand-germany.com

Per Mausklick zum Geschäftspartner



Kostenloser Service für Unternehmer aus Entwicklungsländern

Exportorientierte Unternehmer in Entwicklungsländern sind nur noch wenige Mausklicks von potenziellen deutschen Geschäftspartnern entfernt. Am 15. Januar 2004 wird die Internetplattform „Expand“ unter www.expand-germany.com freigeschaltet.

Expand bietet ausländischen Firmen einen umfassenden Produktindex in englischer, französischer, spanischer und deutscher Sprache. Darüber können sie online mit deutschen Import- und Handelsverbänden und deren Mitgliedsfirmen in Kontakt treten.



Zunächst gibt der Unternehmer das Produkt in den Index ein, das er exportieren möchte. Darüber gelangt er zu den Internetadressen passender Handelsverbände. Sind auf der Homepage der Verbände Mitgliedsfirmen präsent, kann der ausländische Unternehmer diese mit einem weiteren Mausklick direkt kontaktieren. Andernfalls kann er seinen Kooperationswunsch an die allgemeine E-Mail-

Adresse des Verbandes schicken. Qualifizierte Kooperationswünsche können von den Verbänden direkt oder per Newsletter an die Mitgliedsfirmen weitergeleitet werden.

Neben Unternehmern richtet sich Expand an Organisationen, die Unternehmen beim Export unterstützen, wie beispielsweise die bilateralen Auslandshandelskammern der deutschen Wirtschaft oder Exportförderungsagenturen in den Entwicklungsländern.

Unter www.global-project-partners.com werden weitere Expand-Produkte zur Exportförderung von Entwicklungsländern nach Deutschland angeboten.

Expand ist eine Initiative des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) und Global Project Partners e.V. (GPP). Es wurde im Rahmen eines Public-Private-Partnership-Projektes vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) über die SEQUA unterstützt.

Ansprechpartnerin bei der SEQUA:
Ruth Rieckmann, rieckmann@sequa.de

Global Project Partners e.V.: Bassant Helmi,
helmi.bassant@berlin.dibk.de

SEQUA: Wie soll das Programm fortgeführt werden?

Starzacher: PPP sollte die dritte Säule der deutschen Entwicklungspolitik werden – neben der traditionellen technischen und finanziellen Zusammenarbeit. Deutschland ist bei PPP in der Entwicklungszusammenarbeit Vorreiter. Es ist wünschenswert, PPP über die deutsche Entwicklungszusammenarbeit hinaus auszubauen. Denn nur durch die Einbindung der Wirtschaft können die notwendigen Mittel zur Entwicklung der armen Länder bereitgestellt werden.

Karl Starzacher ist
Vorsitzender der
Arbeitsgemeinschaft
Entwicklungsländer der
deutschen Wirtschaft
(AGE).



► Korruption behindert werden, haben schlechte Entwicklungschancen.

SEQUA: Wo liegen aus Sicht der Unternehmen die Stärken von PPP?

Starzacher: Das Programm bietet flexible und angepasste Instrumente, um Wirtschaft und Entwicklungspolitik auf Projektebene zusammenzubringen. Es hat vielen Unternehmen, die sich zuvor mit der Thematik nicht beschäftigt hatten, die entwicklungspolitische Diskussion näher gebracht. Darum unterstützen wir die Ausrichtung des Programms gerade auch auf kleine und mittelständische Firmen. Natürlich gibt es hier und dort Probleme mit der finanziellen Beschränkung des PPP-Programms. Doch darüber werden wir hinwegkommen. Problematisch sind Tendenzen, PPP bürokratischer zu gestalten.

Neue Märkte hinter den Wäldern

Ein deutscher Mittelständler investiert mit PPP in Rumänien

Transsylvanien - bekannt wurde das „Land hinter den Wäldern“ durch die Legenden von Vampiren und von Graf Dracula. Waldreich ist der Westteil Rumäniens auch heute noch. Auf der Möbelindustrie ruhen deshalb große Exporthoffnungen Rumäniens, das zu den wirtschaftlichen Schlusslichtern unter den EU-Beitrittskandidaten zählt. Doch dazu müssen die Produkte internationalen Standards genügen.

Genau darum dreht sich das PPP-Projekt der Hecht Electronic AG aus Baden-Württemberg mit der Universität von Transsylvanien in Brasov. Die mittelständische Firma – Spezialist für Messanlagen und Steuerungen für die Möbelindustrie – stattet ein neues Arbeitslabor der Uni für Qualitäts- und Sicherheitskontrolle mit ihren Messtischen aus, in dem dann Holzingenieure ausgebildet werden. Zudem wird – gemeinsam mit einer deutschen Hochschule – in Brasov ein neues Studienfach zu diesem Bereich aufgebaut. Ein Gespräch mit Geschäftsführer Günter Hecht.



SEQUA: Wie entstand die Idee für dieses PPP-Projekt?

Günter Hecht: Bei Besuchen in Universitäten in Rumänien. Wie könnte man die Ausbildungssituation im Lande verbessern und gleichzeitig neue Märkte für unsere Firma erschließen? Durch Presseberichte habe ich dann von Public Private Partnership gehört, weitere Informationen im Internet gefunden.

SEQUA: Wie engagiert sich Ihr Unternehmen in Rumänien?

G.H.: Rumänien ist durch die Holzwirtschaft geprägt. Damit die rumänische Möbelindustrie überhaupt Chancen auf dem Exportmarkt hat, muss die Qualitätskontrolle höchsten Anforderungen genügen. Wir möchten uns den



Nicht nur die rumänischen Bauern erhoffen sich vom EU-Beitritt einen Aufschwung. Auch die Holz- und Möbelindustrie sucht Anschluss an den Westen.

Markt der Qualitätssicherung in der Holzwirtschaft eröffnen. Dazu richten wir ein Labor zur Ausbildung von Studenten für die Studiengänge in der Fakultät Holzwirtschaft der Universität Brasov ein.

SEQUA: Wie profitieren die Universität Brasov und ihre Studenten?

G.H.: Das Labor wird das erste zertifizierte Labor für die Holzwirtschaft in Rumänien. Damit kann die Universität gegen Entgelt im

Auftrag der Holzwirtschaft arbeiten, also etwa Qualitätszertifikate für Holzwerkstücke für die Möbelproduktion ausstellen. Das verbessert die Exportchancen der rumänischen Möbelindustrie und stärkt so die Wirtschaft. Die Studenten lernen moderne Technik in Theorie und Praxis kennen. So haben sie gute Chancen auf dem Arbeitsmarkt und bei der Existenzgründung.

SEQUA: Und welchen Vorteil bringt Ihnen dieses PPP-Projekt?

G.H.: Sobald die Studenten unsere Messgeräte beherrschen, können wir auch Aufträge an die Universität vergeben. Den Studenten fundierte Qualifikationen zu vermitteln, ist außerdem eine langfristige Strategie, den rumänischen Markt und weitere osteuropäische Länder für unsere Produkte zu öffnen. Denn die Studenten sind die Führungskräfte von morgen.

SEQUA: Warum sollten Unternehmer über entwicklungspolitische Fragen nachdenken?

G.H.: Weil es gemeinsame Ziele gibt. In den weniger entwickelten Ländern liegen die Märkte der Zukunft. Sie sind kaum erschlossen und haben großes Potenzial. Zudem ist es wichtig, die Wirtschaft in den Ländern zu stärken, die der EU beitreten möchten.

SEQUA: Und Ihre Bewertung des PPP-

Programms und der Zusammenarbeit mit der SEQUA?

G.H.: Positiv! Wir sind sehr zufrieden.

„Auch für Wirtschaftsverbände attraktiv“

BGA beteiligt sich an Expand und PPP



An der Einrichtung der Internetplattform Expand war der Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA) maßgeblich beteiligt. Ein Projekt auf Beiderseitigkeit: Die BGA-Mitgliedsverbände können ihren Unternehmen gezielter Geschäftsanfragen vermitteln. Und Exporteure aus Entwicklungsländern können auf dem Weg über Expand die wichtigen Kontakte des BGA nutzen. PPP ist also nicht nur für Firmen, sondern auch für Verbände attraktiv. Ein Gespräch darüber mit Hans-Jürgen Müller, Mitglied der BGA-Hauptgeschäftsführung.

mit unserem Know-how und unseren Kontakten maßgeblich beim Aufbau des Importeurnachweises Expand mitgewirkt.

SEQUA: Welchen Nutzen bringt die Internetplattform Expand ihren Mitgliedsverbänden?

Müller: In Expand sind rund 90 Import- und Handelsverbände mit ihren Internetseiten erfasst. Durch die elektronische Zuordnung der Geschäftswünsche zu den passenden Verbänden wird deren Arbeit erleichtert. Die Verbände haben ein Interesse, qualifizierte Geschäftsanfragen an die Mitgliedsfirmen zu vermitteln. So stärken sie letztendlich deren Wettbewerbsfähigkeit.

SEQUA: Ist das PPP-Programm für deutsche Wirtschaftsverbände attraktiv?

Müller: Ja, denn PPP ermöglicht ihnen, Projekte zu realisieren, die ohne öffentliche Zuschüsse nicht zustande kommen würden. Dabei bringen die Verbände ihr Know-how ein und ebnen ihren Mitgliedsunternehmen den Weg zu Geschäftskontakten mit Entwicklungsländern.

SEQUA: Bietet die Beteiligung von Verbänden an PPP denn auch entwicklungspolitische Vorteile?

Müller: Verbände bündeln die Interessen vieler Unternehmen und können auf einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen. Die Zusammenarbeit mit Verbänden kann oft eine breitere und nachhaltigere Wirkung erzielen, als die Kooperation mit einzelnen Unternehmen. Der BGA zählt Nahrungsmittelverbände von Kaffee und Tee, Textilimportverbände, aber auch solche aus modernen Bereichen wie Elektronik oder Autozubehör zu seinen Mitgliedern. Das macht deutlich, welche Bedeutung unsere Außenhandelsfirmen für den Ausbau des Handels mit Entwicklungsländern haben. Mit dem elektronischen Importeurnachweis schaffen wir den Partnerländern einen einfachen und kostenlosen Zugang zu den deutschen Importmärkten.

SEQUA: Wird der BGA weitere Public Private Partnerships eingehen?

Müller: Da bin ich mir sicher. Der BGA ist mit seinen Importfachverbänden und Importfachfirmen ein natürlicher Partner des PPP-Programms. Gerade bereiten wir mit der SEQUA ein neues PPP-Projekt in Ägypten vor.

SEQUA: Wie kam der BGA zu seinem Engagement im PPP-Programm?

Hans-Jürgen Müller: Der Verein Global Project Partners e.V. (GPP) bereitete ein PPP-Projekt vor, mit dem Exporteure aus Entwicklungsländern nach Deutschland gefördert werden sollten. Wir wurden angesprochen – und als Dachverband von Importfachverbänden und -fachfirmen waren wir natürlich interessiert. Wir brachten die Idee eines elektronischen Importeurnachweises ins Spiel. Als die SEQUA das PPP-Projekt mit GPP bewilligt hat, haben wir

PPP-News

Vier neue Vorhaben deutscher Unternehmer werden aus PPP-Mitteln unterstützt:

- Aufbau von Normierungs- und Zertifizierungsstrukturen für Medizinprodukte in Russland (Fa. EUROCAT GmbH, Darmstadt),
- Solare Trinkwasseraufbereitung auf der indonesischen Inselgruppe um Flores (Fa. Sonne & Energie, Augsburg),
- Einführung von Dieselmotorkatalysatoren in Ägypten (Fa. Oberland Mangold GmbH, Eschenlohe) und
- Technologietransfer und Qualifizierungsprogramm in der Metallverarbeitung im IGIT, Bangalore, Indien (Fa. Diamant Metallplastic GmbH).

PPP (Public Private Partnership) richtet sich an westeuropäische Unternehmer, die in Entwicklungsländern oder Südosteuropa investieren möchten und dabei einen entwicklungspolitischen Nutzen erzielen. Unterstützt werden Vorhaben mit bis zu 200.000 Euro (max. 50 Prozent). Mehr Infos über PPP, zur Antragstellung und eine Länderliste finden Sie unter www.sequa.de. Oder fragen Sie direkt bei uns nach.

Ansprechpartnerin bei der SEQUA:
Mareike Weingärtner, Tel.: (0228) 98 238-46,
weingaertner@sequa.de

News auf www.sequa.de

Aktuelle Infos, die Sie auf unserer Homepage unter „News“ finden:

- **China:** EU finanziert Ausbildung von Außenwirtschaftsberatern in Jiangsu durch SEQUA, ZDH und dänischen Industrieverband.
- **Philippinen:** Verband der Industriedesigner (VDID/DDV) und Möbelverband CFIF in Cebu beginnen Partnerschaftsprojekt mit dreimonatiger Kurzmaßnahme.
- **Bolivien:** IHK Region Stuttgart startet Partnerschaftsprojekt mit regionalen Kammerorganisationen.
- **Südosteuropa:** Partnerschaftsprojekt zwischen Deutschem Industrie- und Handelskammertag und der Association of Balkan Chambers bis 2006 verlängert.
- **Bosnien-Herzegowina:** Partnerschaftsprojekt der HwK Koblenz geht in die Konsolidierungsphase.
- **Südafrika:** PPP-Projekt von BMW setzt Akzente bei der HIV/Aids-Prävention.
- **SEQUA:** Qualitätsmanagementsystem Anfang November bestätigt.

Ägypten: Mehr Einfluss für Unternehmerinnen

Seit Oktober 2003 kooperiert der Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) mit drei ägyptischen Unternehmerinnenverbänden in Kairo und Alexandria. Das Partnerschaftsprojekt soll Kontakte zu deutschen Unternehmerinnen vermitteln und Beratungs- und Trainingsangebote für ägyptische Geschäftsfrauen ausbauen. Das vom BMZ geförderte Projekt beginnt mit einer 18-monatigen Orientierungsphase.

Ansprechpartner bei der SEQUA:
Jürgen Henkel, Tel.: (0228) 982 38-24,
henkel@sequa.de

ISO für St. Petersburg

Aufbau und Einführung eines Qualitätsmanagementsystems nach DIN ISO 9001:2000 – dabei berät die Industrie- und Handelskammer (IHK) Südwestsachsen die Handels- und Industriekammer (HIK) St. Petersburg in der Russischen Föderation. Unternehmern sollen entsprechende Schulungen angeboten werden, die internationalem Standard entsprechen. Das Projekt wird vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) gefördert.

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



Hilfe beim Export nach Deutschland

Neue Broschüren in englischer Sprache informieren Produzenten und Exportberater in Entwicklungsländern über die deutschen Importmärkte für:

- Lederprodukte
- Textilien und Kleidung
- Bio-Lebensmittel
- Kräuter, Gewürze und ätherische Öle

Die Broschüren geben eine Übersicht über den jeweiligen Importmarkt, Qualitätsanforderungen, relevante Gesetze und Verordnungen, Fachzeitschriften, Fachmessen etc. sowie spezifische Internetadressen. Damit können aus-

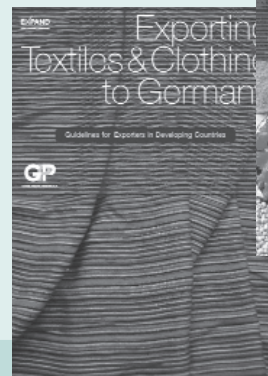
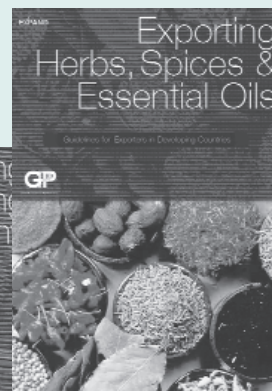
ländische Produzenten und Exportberater Exportchancen einschätzen und weiter-

führende Recherchen im Internet oder bei Messebesuchen in Deutschland vorbereiten. Eine ergänzende Broschüre informiert über die Arbeitsweise von Handelsvertretern. Die Broschüren kosten inkl. Versand und Mehrwertsteuer jeweils 12,00 bzw. 8,50 Euro. Nähere Informationen und Bestell-

möglichkeit unter www.global-project-partners.com

oder bei Global Project Partners e.V., Breite Str. 29, 10178 Berlin.

Ansprechpartnerin bei der SEQUA:
Ruth Rieckmann,
Tel.: (0228) 982 38-17,
rieckmann@sequa.de



Herausgeber:
Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und berufliche Qualifizierung (SEQUA) Gemeinnützige Gesellschaft mbH, Mozartstr. 4-10, 53115 Bonn
Telefon (0049-228) 982 38-0
Fax (0049-228) 982 38-19
info@sequa.de
www.sequa.de
Verantwortlich: Ruth Rieckmann
rieckmann@sequa.de

Redaktion und Gestaltung:
MediaCompany Berlin GmbH, Büro Bonn
www.mediacompany.com
Wolfgang Wagener (Text)
Juan González (Grafik)
Druck: Mirgel und Schneider, Bonn
Fotos: Böthling/agenda (S.1), BDI (S. 2), EPA Photo/Robert Ghement (S. 3), Fa. Hecht (S. 3)