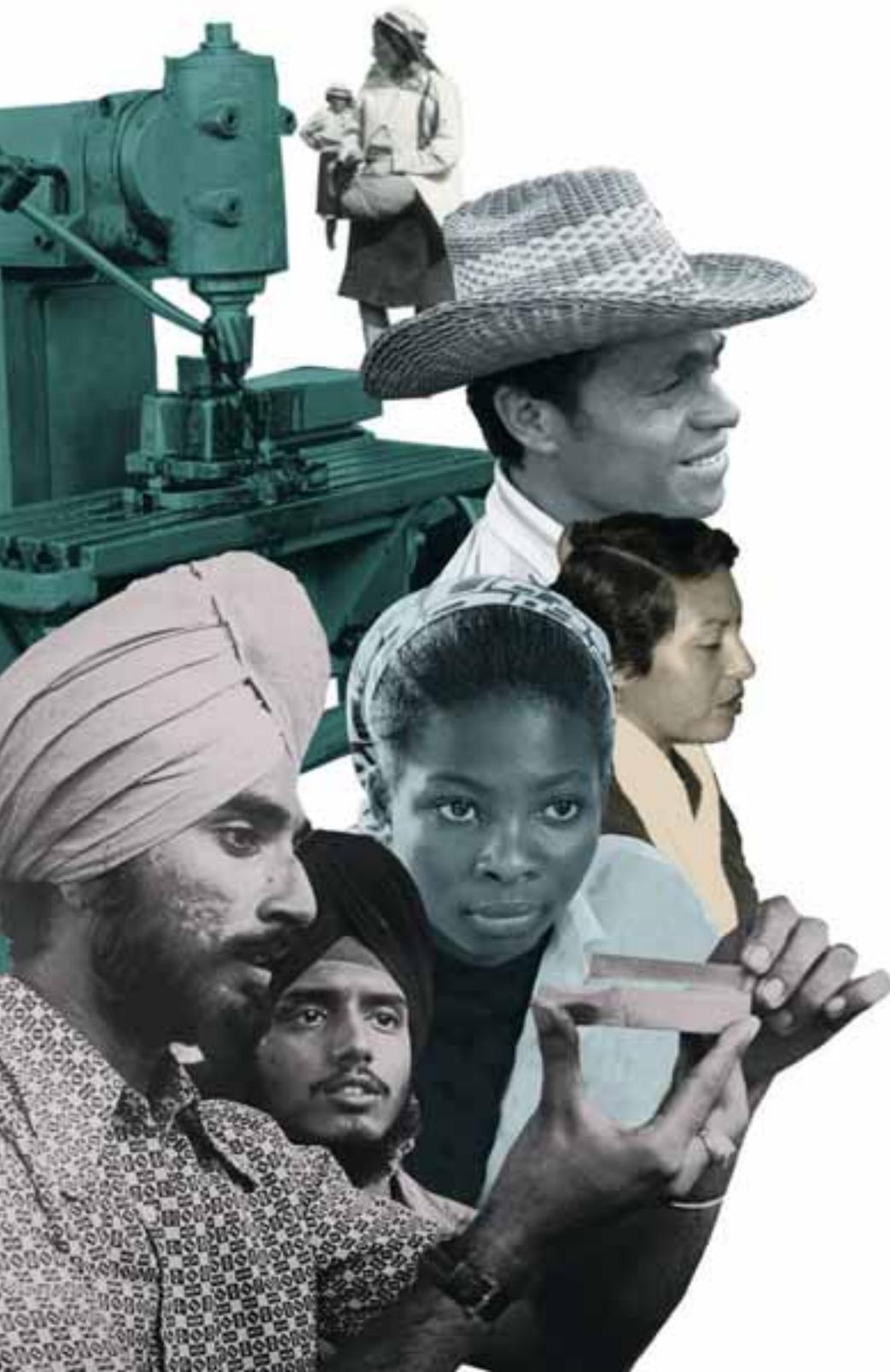


50 JAHRE SWISSCONTACT







Quality Processing

under Thermo-control System

by

FOTO COLOR LABS.

S. C. F. 8, 1st Floor Sector 19-C, CHANDIGARH-160019.

at

Simla Studios

S. C. F. 8, Sector 19-C.

Shop No. 39, Sector 19-D,
Phone : 20349

CHANDIGARH.

Keep your memory alive

Place order for further copies today.



INHALT

Seite 3

Vorwort /
50 Jahre Privatwirtschaftsförderung
zugunsten der Armen

Seite 4–5

1959 /
Die Gründung

Seite 6–7

1962 /
Aufbruch
in Chandigarh

Seite 8–9

1965 /
Im Auftrag anderer

Seite 10–11

1979 /
Erfahrung weitergeben

Seite 12–13

1981 /
Gewerbe fördern

Seite 15

Nachhaltiger
Wissenstransfer

Seite 16–17

Wie Swisscontact
heute arbeitet

Seite 18

Swisscontact
Chronologie

Seite 20–21

1992 /
Die neue Berufslehre
in Westafrika

Seite 22–23

1993 /
Ein ökologischer
Vorreiter

Seite 24–25

1995 /
Startkapital –
lokal

Seite 26–27

1996 /
Von der Beratung
der Berater

Seite 28–29

2002 /
Märkte für
die Armen

Seite 31–34

Entwicklung im Dialog
mit der Wirtschaft

Seite 36

Die Prinzipien
von Swisscontact

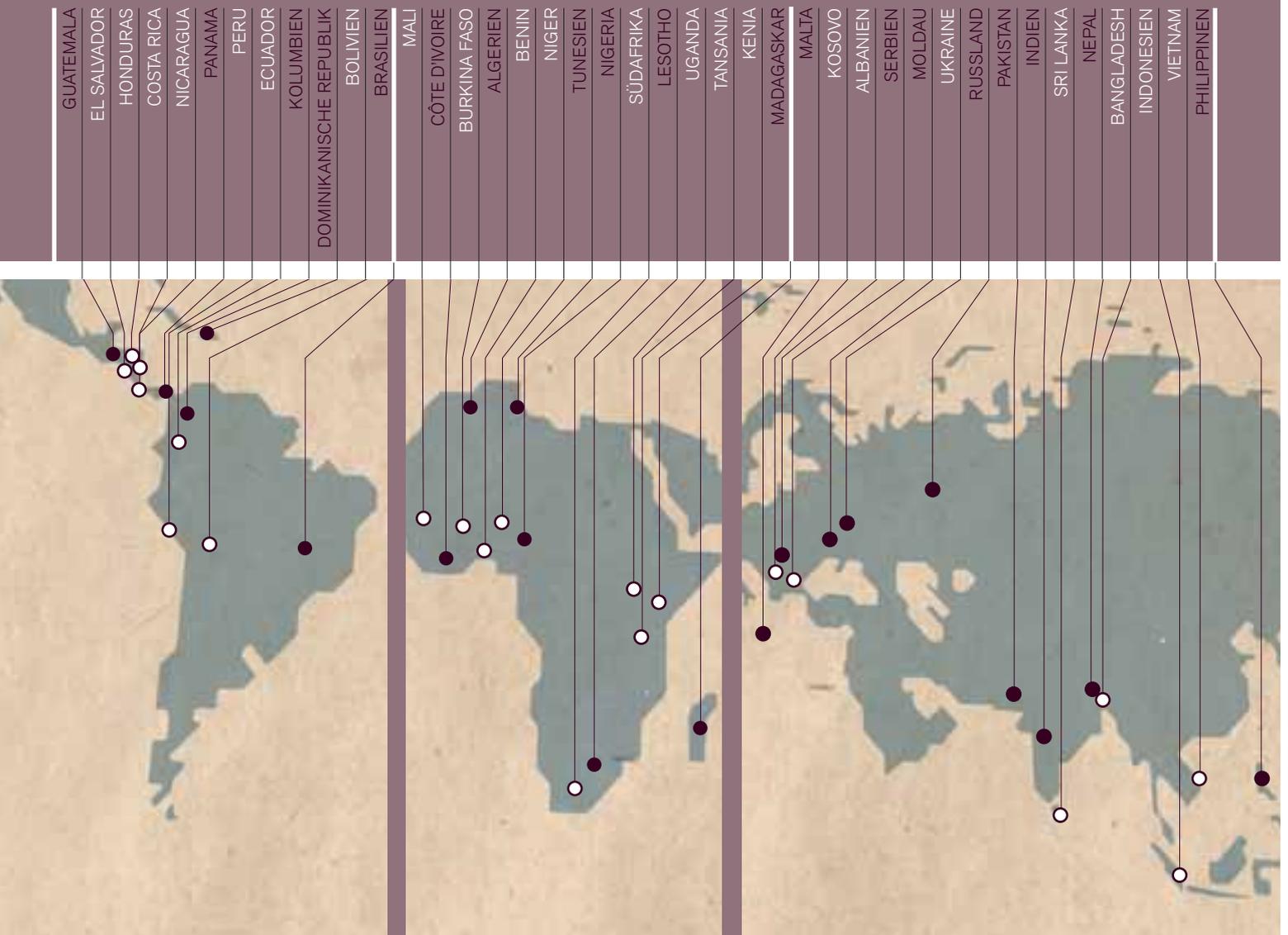
Seite 37

Dank

Seite 38

Impressum

50 JAHRE ENGAGEMENT VON SWISSCONTACT



○ Aktuelle Projektländer, 2009 /// ● Ehemalige Projektländer, 1959–2008

VORWORT

50 JAHRE PRIVATWIRTSCHAFTSFÖRDERUNG ZUGUNSTEN DER ARMEN

Peter Grüschow, Stiftungsratspräsident Swisscontact

Seit der Gründung von Swisscontact im Jahre 1959 hat sich die Welt tiefgreifend verändert. In den vergangenen Jahren und Jahrzehnten sind im Süden beachtliche wirtschaftliche Fortschritte erzielt worden, auch in den ärmsten Ländern und auch bei marginalisierten Bevölkerungsgruppen. Trotz Bevölkerungswachstum konnte so die absolute Anzahl von Menschen, die unter der Armutsgrenze leben, verringert werden. Deutlich gezeigt hat sich die positive Korrelation zwischen Wirtschaftswachstum und Armutslinderung.

Nach wie vor aber leben Millionen von Menschen in Entwicklungsländern und Osteuropa in Armut. Ihr Vorwärtskommen wird durch ungünstige wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen zusätzlich erschwert. Seit Anbeginn setzt sich Swisscontact als Stiftung der Schweizer Wirtschaft für die Verbesserung der Lebensbedingungen benachteiligter Menschen ein. Nach dem Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe und zusammen mit lokalen Partnern stärken wir die Eigeninitiative und leisten so einen Beitrag zur Entwicklung der Privatwirtschaft. Durch Ausbildung und Beratung fördern wir die lokale Wirtschaft und helfen mit, dass Arbeitsplätze erhalten bleiben und neue Beschäftigungsmöglichkeiten entstehen. So sollen Arme ihre Situation selbständig und gleichberechtigt verbessern können.

Die Entwicklungszusammenarbeit hat sich in den vergangenen Jahrzehnten gewandelt. Das zeigt auch die Geschichte von Swisscontact, deren Meilensteine auf den folgenden Seiten präsentiert werden. Die Überzeugungen unserer Stifter aber haben Bestand und bilden die solide Grundlage für die Weiterentwicklung unserer Arbeit.

Dr. Fritz Real



Dr. Peter Gloor



Herr Schindler



Robert Jenny





ANNE-MARIE IM HOF-PIGUET
Eine der Geburtshelferinnen der Stiftung und zusammen mit dem ersten Präsidenten erfolgreiche Spendensammlerin bei den Schweizer Unternehmen.

DR. HANS SCHINDLER
Der Präsident des Arbeitgeberverbands der Schweizer Maschinenindustrie und Delegierte des Verwaltungsrats der Maschinenfabrik Oerlikon steht für den erfolgreichen Start der Stiftung als deren erster Präsident von 1959 bis 1976.

ROBERT JENNY
Seit den Fünfzigerjahren in der Entwicklungszusammenarbeit tätig, stösst Robert Jenny 1971 zu Swisscontact. Wie kein anderer prägt er die Arbeit der Stiftung, bis 1995 als Geschäftsführer, dann als Mitglied des Stiftungsrats.

DR. PETER GLOOR
Mitglied des Stiftungsrats und des geschäftsführenden Ausschusses von 1959 bis 1990. Dr. Gloor prägt als Zentralpräsident des SHAG (beute Helvetas genannt) die Gründung von Swisscontact entscheidend mit.

BOTSCHAFTER DR. FRITZ REAL
Das eidgenössische Amt des Äusseren stellt der neu gegründeten Stiftung den Botschafter für vier Jahre als Direktor zur Verfügung. Am Aufbau der Stiftung und den ersten Projekten ist Dr. Real massgeblich beteiligt.

An der Bellerivestrasse 44 in Zürich nimmt Swisscontact die Arbeit auf.

DIE GRÜNDUNG 1959

Die Entwicklungsorganisation der Schweizer Wirtschaft

1959 – Europa hat sich vom Krieg erholt und die Marktwirtschaft setzt zu einem beispiellosen Höhenflug an. Ein Staat nach dem anderen in der südlichen Hemisphäre entledigt sich seiner Kolonialmacht. In der Schweiz gewinnt die Idee der «Entwicklungshilfe» an Bedeutung. Erste private Hilfswerke sind bereits gegründet, werben für die Unterstützung «unterentwickelter Länder» und sammeln Spenden. Am 6. Mai jenes Jahres wird die «Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungshilfe» gegründet. Ab 1971 tritt sie als Swisscontact auf. Sie will mit Beiträgen der Unternehmen Lehrwerkstätten in armen Ländern aufbauen. Führungskräfte der Industrie, Politiker und Wissenschaftler sind im Stiftungsrat und verhelfen der Idee zum Erfolg. In den ersten fünf Jahren sammelt die Stiftung bei Schweizer Firmen über sieben Millionen Franken und lanciert ihre ersten Berufsschulen in Indien, Tunesien und Dahomey (heute Benin).

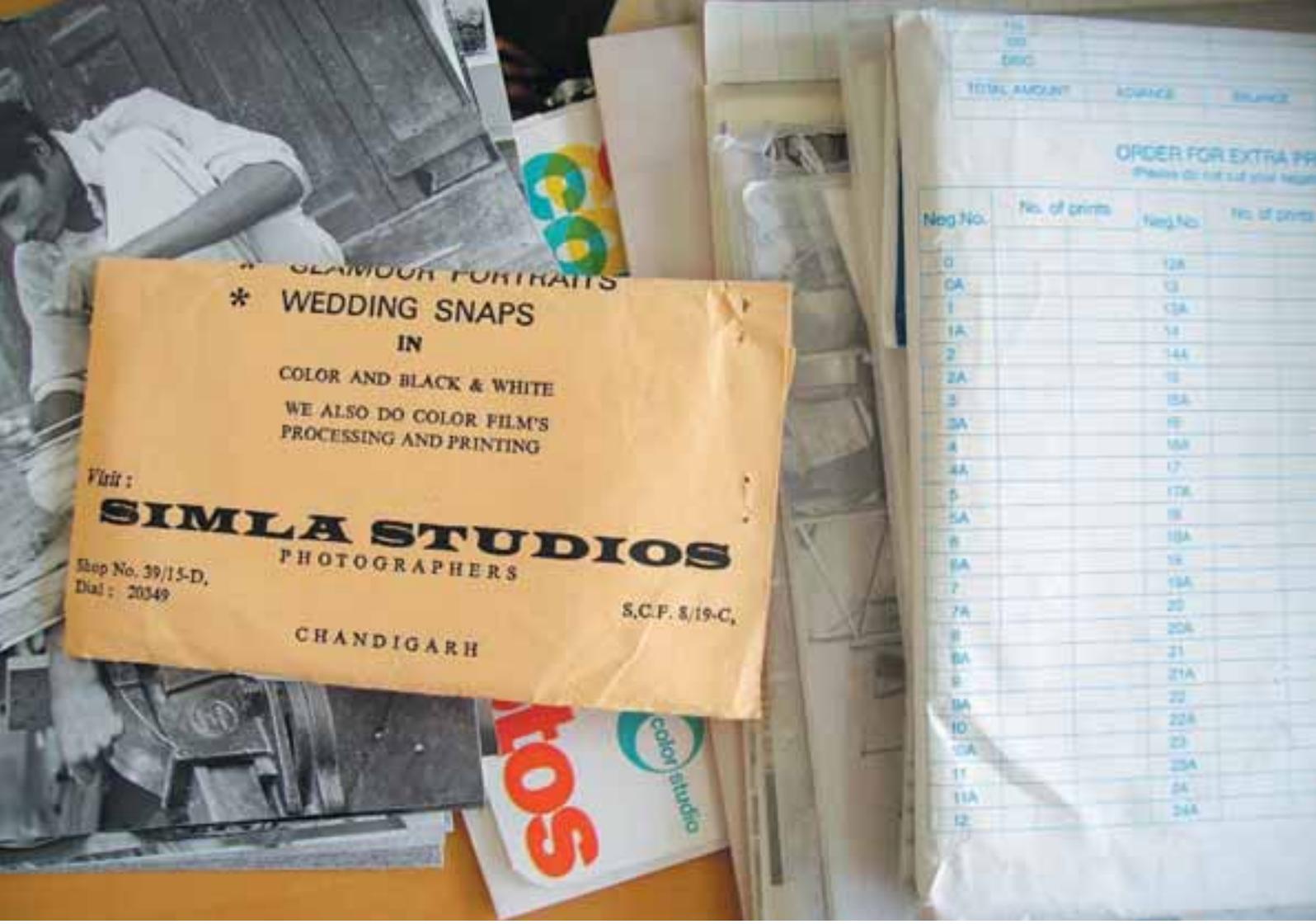


AUFBRUCH IN CHANDIGARH 1962

Die erste Berufsschule in Indien

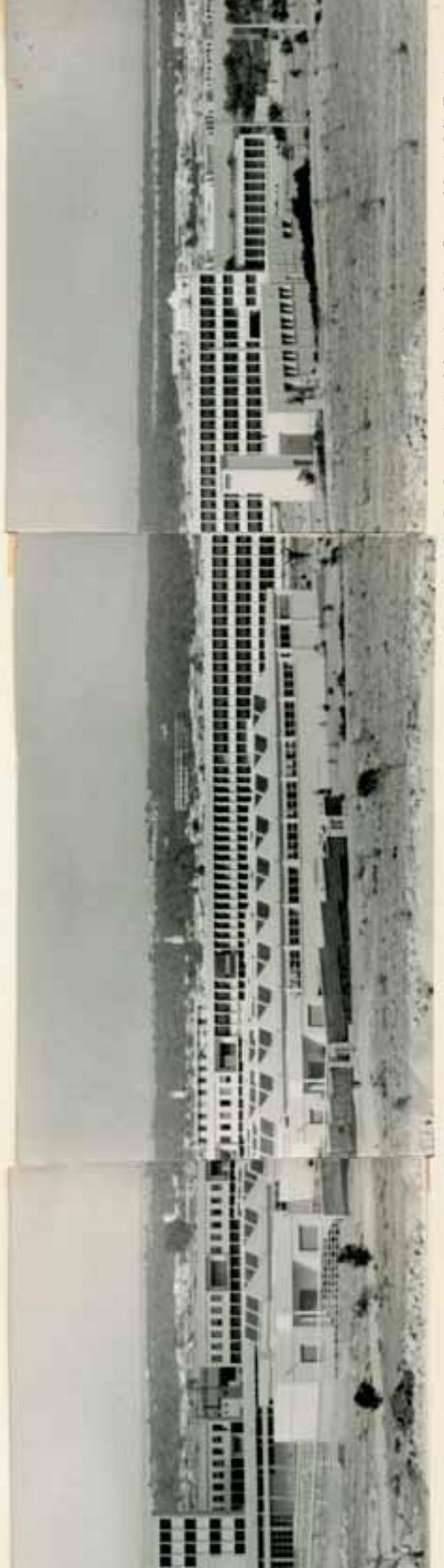
Die entstehende Industrie braucht gut ausgebildete Techniker. Diese Fachkräfte vergrössern den Mittelstand – eine Voraussetzung für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung. Darum konzentriert sich Swisscontact in ihren ersten zwei Jahrzehnten auf den Aufbau von Berufsschulen in Asien, Afrika und Lateinamerika.

Technische Entwicklungshilfe bedeutet in den Anfangsjahren von Swisscontact technische Berufsbildung nach schweizerischem Vorbild. Indien, mit der Unabhängigkeit 1947 zur bevölkerungsreichsten Demokratie der Welt geworden, will sich rasch industrialisieren. Keine Stadt verkörpert den Willen zum Aufbruch in die Moderne stärker als das von Le Corbusier geplante Chandigarh. Die Modellstadt im Norden des Landes ist noch nicht fertig gebaut, als die feinmechanische Lehrwerkstätte im Beisein von Ministerpräsident Jawaharlal Nehru eröffnet wird. 36 Lehrlinge – ausgewählt aus 1400 Bewerbern – nehmen die dreijährige Ausbildung am «Indo-Swiss Training Centre» auf. Drei Schweizer und vier Inder sind ihre Lehrer. 2009 ist die Berufsschule immer noch in Betrieb. 1968 übernimmt sie der indische Staat und vor einigen Jahren hat er sie zum «Center of Excellence» für die Berufsbildung erklärt.





Der Gouverneur von Gabès sagt 1971 zu einem Swisscontact-Vertreter: «Gäbe es dieses Ausbildungszentrum nicht, müsste man es schaffen, denn es zeigt uns, welches die wahren Probleme unserer Region sind, zum Beispiel der Mangel an Arbeitsplätzen. Wir Entwicklungsländer müssen unter Druck gesetzt werden, um etwas zu realisieren.» In diesem Jahr wird die technische Schule an die Regierung Tunesiens übergeben.



Das «Centre tuniso-suisse de formation professionnelle pour adultes» in Gabès, Tunesien.



IM AUFTRAG ANDERER 1965

Das erste Auftragsprojekt in Gabès, Tunesien

Von Anfang an achtet Swisscontact darauf, dass sich die Regierung des Partnerlands an den Berufsschulen beteiligt, beispielsweise, indem sie Bauland und Gebäude zur Verfügung stellt. Die Lehrwerkstätte in Gabès, Tunesien, ist ein Joint Venture zwischen der tunesischen und der Schweizer Regierung. Damit ist sie ein Vorläufer der Projekte, die Swisscontact im Auftrag anderer Organisationen, sowie von Regierungen oder Unternehmen durchführt. Projektmandate werden für Swisscontact ab Ende der Siebzigerjahre immer wichtiger und tragen wesentlich zu ihrem Ruf als praxisorientierte Organisation bei.

ERFAHRUNG WEITERGEBEN

1979

SWISSCONTACT SENIOR EXPERT CORPS

Pensionierte Fachkräfte im Entwicklungseinsatz



HEINI STETTbacher



THEO SCHWARZENBACH

Der Swissair-Captain Theo Schwarzenbach und der Unternehmensberater Heini Stettbacher, beide frisch im Unruhestand, treten 1979 mit einer Idee an Swisscontact heran. Sie wollen die Erfahrung von Pensionierten, die nach fast 40 Berufsjahren plötzlich brachliegt, an Unternehmen in Entwicklungsländern weitergeben. Noch im gleichen Jahr wird das Senior Expert Corps gegründet. Der erste Experte im Einsatz ist Peter Kasper, der ehemalige Kurdirektor von St. Moritz, der dem Königreich Lesotho 1980 zu einem neuen Tourismuskonzept verhilft. Ihm folgen unzählige Fachkräfte, vom Ingenieur bis zum Bäcker und von der PR-Spezialistin bis zur Gärtnerin, die als Problemlöser KMU in Entwicklungs- und Schwellenländern unterstützen.



GEWERBE FÖRDERN

1981

Neue Wege der Privatwirtschaftsförderung in Costa Rica



Eine gute Ausbildung garantiert noch kein ausreichendes Einkommen. Diese Erfahrung machten und machen viele Menschen in Entwicklungsländern. Für Swisscontact ist Anfang der Achtzigerjahre der Moment gekommen, in ein neues Feld vorzustoßen. «Denn dies ist eine Krux der Kleinbetriebe in Entwicklungsländern», schreibt der damalige Geschäftsführer Robert Jenny in einem Jahresbericht, «dass sie eben auch klein in ihrer Lebenserwartung sind, womit sich keine Kontinuität, keine Tradition und keine mittelständische Stabilität entwickeln kann.» 1981 startet das erste Gewerbeförderungsprojekt in Costa Rica. Kleinunternehmer organisieren sich, um ihre Interessen zu vertreten, Investitionen gemeinsam zu nutzen und ihr Wissen über die Betriebsführung zu erweitern. Bald ist die Förderung von KMU eine der Hauptaktivitäten von Swisscontact von Peru bis Indonesien.

In Costa Rica berät Swisscontact Absolventen der von ihr aufgebauten Agromechanikerschule. Diese bilden eine Organisation, in der sie technisches und unternehmerisches Wissen teilen und Weiterbildungen organisieren. Über die Jahre wächst der Verein zu einem wichtigen Branchenverband der Metallverarbeiter mit hunderten Mitgliedern heran.



1990: Als Student und Ingenieur in der Schweiz macht Pak Harianto Erfahrungen, die ihn bis heute prägen. Am Polytechnikum in Bandung (Indonesien) gibt er sie an seine Studenten weiter.



NACHHALTIGER WISSENSTRANSFER

Pak Harianto: Berufsschullehrer in Indonesien mit Schweizer Zeugnis

Als Lehrer an einer Berufsschule für Mechaniker in Bandung (Indonesien) bringt es Pak Harianto weiter als seine Eltern – so wie sie sich das von ihrem ältesten Sohn erhofft haben. «Meine Eltern wuchsen während der Kolonialzeit auf und hatten keine Chance, eine höhere Schule zu besuchen», erzählt der Indonesier aus Lumajang in Ost-Java. Das Polytechnic Education Development Centre (PEDC), wo er von 1980 bis 1985 unterrichtet, wird von Swisscontact unterstützt, mit dem Ziel, dort qualifiziertes Lehrpersonal für weitere Schulen in Indonesien auszubilden.

Dann bietet sich dem jungen Lehrer eine noch grössere Chance: ein Stipendium für ein Ingenieurstudium in der Schweiz. Harianto besteht die Aufnahmeprüfung und wird im Dezember 1985 von einer Swisscontact-Vertreterin im winterlichen Zürich empfangen. Es folgen die härtesten, aber auch am stärksten prägenden Jahre seines Lebens, wie er erklärt. Nach einem Crashkurs in Deutsch und einem Praktikum als Konstrukteur in einer Ingenieurfirma studiert er am Technikum Winterthur Maschinenbau. «Vor allem am Anfang war es sehr hart. Ich kämpfte mit der Sprache und es verging keine Woche ohne Prüfung, Hausarbeit oder Praktikumsbericht», erinnert er sich.

Lebenserfahrung als Inspiration

Zweimal reist Harianto während seiner Stipendiumszeit nach Indonesien: das erste Mal, um zu heiraten, das zweite Mal zur Geburt seiner ersten Tochter. Er vermisst die Heimat, doch in der Schweiz schliesst er Freundschaften, die bis heute, fast 20 Jahre später, halten. Nach dem Abschluss arbeitet der Indonesier zuerst als Assistent an der Hochschule Winterthur, dann ein Jahr lang als Ingenieur bei Häusermann Engineering in Stäfa, welche ihn Auftragsarbeiten für Contraves ausführen lässt.

Gemäss Stipendiumsvertrag kehrt Harianto an das PEDC in Bandung zurück. Nach sieben Jahren als Instruktor wäre es ihm erlaubt, sein Glück in der Industrie zu suchen. Doch ihm gefällt es, junge Menschen auszubilden. Heute ist er Lehrer mit verschiedenen Leitungsfunktionen am «Politeknik Negeri Bandung», das aus dem PEDC hervorgegangen ist. Zudem führt er kleine Aufträge für das Schweizer Ingenieurunternehmen Sedax aus, das ein anderer ehemaliger Stipendiat aus Indonesien zusammen mit einem Schweizer gegründet hat. Aus der Schweiz habe er neben seinem Fachwissen Disziplin, Effizienz, Pünktlichkeit und Verantwortungsbewusstsein mitgebracht. Seinen Schülern gebe er nicht nur sein Wissen weiter, sondern auch seine Lebenserfahrung, erklärt der inzwischen 54-Jährige. «Einige Absolventen haben mir schon gesagt, sie seien inspiriert von meinen Erzählungen aus der Schweiz.»

∞ **Das Stipendienprogramm von Swisscontact** Zwischen 1978 und 1997 organisiert Swisscontact Praktikums- und Studienaufenthalte in der Schweiz für über 300 junge Berufsleute aus Afrika, Lateinamerika und Asien. Einige arbeiten als Stagiaires in Schweizer Handwerks- oder Ingenieurbetrieben. Die meisten absolvieren ein Ingenieurstudium an einer Fachhochschule. Bevor sie zurückkehren, lernen sie während eines Jahres als Angestellte den Arbeitsalltag eines Ingenieurs in der Schweiz kennen. Zurück im Heimatland, sind sie verpflichtet, mehrere Jahre als Berufsschullehrer oder Instrukturen ihre Kenntnisse weiterzugeben.

WIE SWISSCONTACT HEUTE ARBEITET

Swisscontact schafft Möglichkeiten – Möglichkeiten, sich wirtschaftlich zu entwickeln und der Armut aus eigener Kraft zu entkommen. Swisscontact ist überzeugt, dass Arme als ökonomische Akteure unter günstigen Bedingungen und mit etwas Starthilfe fähig sind, sich eine bessere Zukunft zu erarbeiten. Zusammen mit lokalen Partnern bringt Swisscontact eine Verbesserung der Rahmenbedingungen in Gang. Sie bewirkt, dass Menschen ohne Kapital, aber mit Eigeninitiative Zugang zu Wissen, Märkten und Finanzdiensten erhalten. Wachstum zugunsten der Armen ist das Ziel. Swisscontact schafft Möglichkeiten in den Bereichen Berufsbildung, kleine und mittlere Unternehmen, Finanzdienstleistungen und Umweltschutz.

Berufsbildung

Eine Berufsausbildung gibt Menschen die Möglichkeit, für sich selber zu sorgen. Immer mehr staatliche und private Akteure in Entwicklungs- und Schwellenländern erkennen, dass sich Investitionen in die Berufsbildung langfristig auszahlen. Swisscontact engagiert sich auf allen Ebenen, von einfachen Grundkursen für arbeitslose Jugendliche bis zu landesweiten Berufsbildungssystemen. Die Partner können Kursveranstalter sein, Handwerksverbände, Berufsschulen und ihr Lehrpersonal oder auch Regierungsämter. Im beruflichen Nachwuchs liegt die wirtschaftliche Zukunft – bei uns genauso wie in Entwicklungsländern.

Unternehmensförderung

Millionen Menschen schlagen sich als Kleinstunternehmerinnen oder -unternehmer durch. Vielen reicht etwas Wissen über Geschäftsführung und Absatzmärkte, um ihr Einkommen zu steigern und weitere Menschen beschäftigen zu können. Weil dieses Wissen auf Dauer nicht von internationalen Organisationen kommen kann, fördert Swisscontact lokale Berater, die sich auf KMU spezialisieren. Um Einkommensmöglichkeiten zu verbessern, greift Swisscontact gezielt in Wertschöpfungsketten ein, wo Lücken bestehen, stellt Beziehungen zu neuen Absatzmärkten und Zulieferern her, zeigt Chancen auf und vermittelt zwischen verschiedenen Marktteilnehmern. Damit sich die KMU wirksam für bessere Rahmenbedingungen einsetzen können, begleitet sie Swisscontact dabei, sich in Verbänden zu organisieren.



Finanzdienstleistungen

Viele Kleinunternehmen kämpfen täglich ums Überleben, weil ihnen die Mittel fehlen, um ihre Werkstatt zu vergrössern, mehr Saatgut oder Handelsware zu kaufen oder weiter entfernte Märkte zu erreichen. Erst seit kurzem sind Mikrofinanzdienstleistungen in aller Munde. Swisscontact setzt sich seit Anfang der Neunzigerjahre dafür ein, dass KMU Zugang zu Kredit- und Sparangeboten erhalten. Sie berät die Angebots- wie die Nachfrageseite des Markts für Mikrofinanzdienstleistungen. Kleinunternehmerinnen und -unternehmer werden in die Grundzüge der Betriebs- und Buchführung eingeführt. Banken und Mikrofinanzinstitutionen lernen, wie sie die Kreditwürdigkeit von Mikrofirmen realistisch einschätzen und wie sie ihre interne Organisation verbessern können. Sparkonti für kleinste Guthaben und Versicherungen für KMU sind weitere Schwerpunkte dieses Programms.

Umweltschutz

Eine wirtschaftliche Entwicklung auf Kosten der Umwelt ist nicht nachhaltig und sorgt in der Zukunft für gewaltige Kosten, die gerade Länder zurückwerfen können, in denen der wirtschaftliche Fortschritt erst vor kurzem eingesetzt hat. Der schonende Umgang mit Ressourcen, beispielsweise eine Treibstoff sparende Fahrweise, reduziert den Aufwand von KMU. Neue, umweltfreundliche Technologien und Verfahren sind auch in strukturschwachen Ländern ein Wachstumsmarkt. Swisscontact berät Regierungsstellen, die Messnetze für Luftschadstoffe aufbauen sowie entsprechende Gesetze und Verordnungen einführen wollen, sowie Private, die entsprechende Dienstleistungen anbieten, beispielsweise Abgastests. In mehreren Ländern ist Swisscontact am Aufbau von privaten Recyclingsystemen beteiligt, dank denen auch neue Arbeitsplätze entstehen.

50 Jahre Swisscontact

1959 wird die «Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungshilfe» gegründet. Erster Präsident ist Dr. Hans Schindler, erster Direktor Botschafter Dr. Fritz Real. **1962** In Chandigarh (Indien) wird die erste Berufsschule (Feinmechanik) eröffnet. **1963** nimmt in Sékou (Benin) eine Landwirtschaftsschule als zweites Projekt den Betrieb auf. Dr. Werner Zimmermann wird neuer Generalsekretär. **1968** Die Feinmechanikerschule in Chandigarh wird der indischen Regierung übergeben. **1971** Robert Jenny übernimmt die Geschäftsführung. Die Stiftung tritt neu unter dem Namen Swisscontact auf. **1974** startet das erste Projekt im späteren Schwerpunktland Indonesien: eine Mechanikerschule in Bandung. **1976** Giuseppe Bertola wird Präsident der Stiftung. **1978** Dr. Max Gloor übernimmt das Präsidium. **1979** Gründung des Swisscontact Senior Expert Corps. Bilanz nach 20 Jahren Swisscontact: zehn abgeschlossene und acht laufende Projekte, 3500 Lehrlinge ausgebildet, 2000 in Ausbildung. 26 Mio. Franken Unternehmensspenden, 14 Mio. Franken Bundesbeiträge, 1 Mio. Franken Gemeindebeiträge. **1980** In Indonesien läuft ein Grossprojekt im Auftrag der Regierung an: Aufbau von sechs Technikerschulen für 5000 Studenten und von einem Lehrerausbildungszentrum. **1981** Das erste Gewerbeförderungsprojekt startet in Costa Rica. **1987** Dr. Thomas Bechtler wird Präsident. **1993** In Costa Rica läuft das erste Ökologieprojekt an. In Albanien engagiert sich Swisscontact zum ersten Mal im postkommunistischen Osteuropa. **1994** Das Ausbildungsprojekt in Vietnam setzt als erstes konsequent auf Kurzurse. **1995** In Ecuador startet das erste reine Mikrofinanzprojekt. Dr. Urs Egger löst Robert Jenny als Geschäftsführer ab. **1996** In Ecuador wird ein neuer Weg der KMU-Förderung erprobt: der Aufbau gewinnorientierter Beratungszentren. Der Bund schreibt neu Projektaufträge öffentlich aus. **1999** Dr. Hanspeter Ming wird Präsident. **2000** Swisscontact akquiriert weltweit Projektaufträge und wächst dadurch stark. **2005** In Sri Lanka und Indonesien beteiligt sich Swisscontact am wirtschaftlichen Wiederaufbau nach dem Tsunami. Peter Grüschow übernimmt das Präsidium. Swisscontact Germany wird gegründet. **2008** Das neue Leitbild und die aktualisierte «Private Sector Development Strategy» werden verabschiedet. Swisscontact Germany erhält die Berechtigung, an EU-Ausschreibungen teilzunehmen. «American Friends of Swisscontact» für Fundraising und Akquisition in den USA wird gegründet. **2009** Swisscontact feiert das 50-jährige Bestehen. Sie führt über 100 Projekte in 23 Ländern durch.



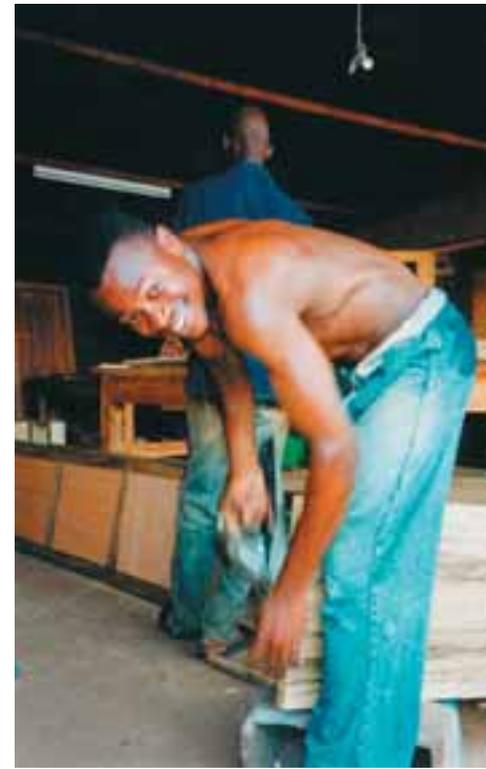
2009: Obwohl er in der Privatwirtschaft mehr verdienen könnte, bleibt Maschineningenieur Pak Harianto dem Lehrerberuf treu. «Mir gefällt es, junge Menschen auszubilden und ihnen meine Erfahrung weiterzugeben.»

INDONESIEN, 2009

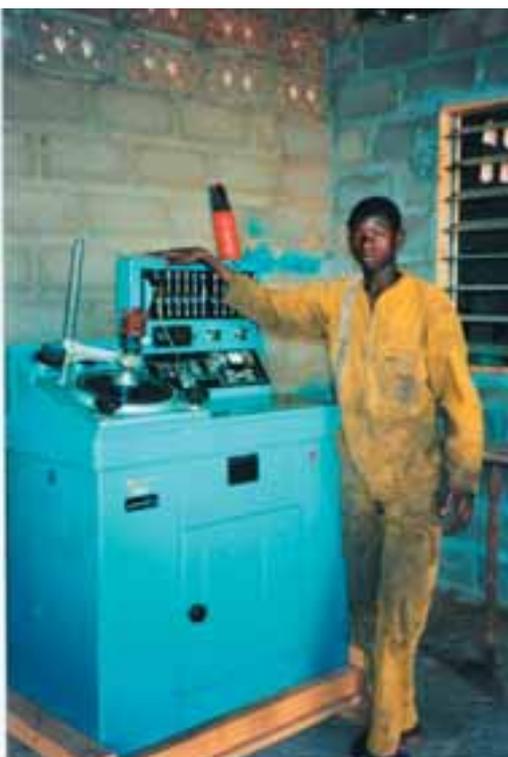
DIE NEUE BERUFSLEHRE IN WESTAFRIKA 1992

Die Handwerkstradition macht sich bereit für die Zukunft.





Das Handwerk und die Berufslehre haben in Westafrika eine lange Tradition. Die Jungen lernen ihr Meier, indem sie jahrelang im Betrieb ihres Patrons oder ihrer Patronne mitarbeiten. Der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung hinkt dieses System hinterher, und die Qualität der Produkte und Dienstleistungen ist tief. Die Tradition ist jedoch ein guter Boden, um die Berufslehre zu modernisieren. Swisscontact berät Berufsleute und die zuständigen staatlichen Behörden in Mali, Benin und Burkina Faso, während diese die Ausbildung neu aufbauen. Die erfreuliche Konsequenz: Qualität und Produktivität steigen, vom Coiffeursalon bis zur Motorradgarage. Wer effizienter arbeitet, hat mehr Geld zur Verfügung und gibt mehr aus. Hier entsteht Wachstum zugunsten der Armen.





EIN ÖKOLOGISCHER VORREITER

1993

In Costa Rica gehen Umweltschutz und Privatwirtschaftsförderung Hand in Hand.

Motoren so zu warten, dass sie weniger Abgase ausstossen, wird zum festen Bestandteil der Automechanikerlehre. Garagisten haben dank Abgastests und entsprechenden Revisionen ein neues Geschäftsfeld. Ein weiterer Erfolg des Projekts «Aire Puro» ist, dass in Zentralamerika bleifreies Benzin eingeführt wird.



Einige der Projektländer von Swisscontact, beispielsweise Costa Rica, machen in den Achtziger- und Neunzigerjahren erfreuliche wirtschaftliche Fortschritte. Mit dem Wohlstand wachsen Konsum und Mobilität, aber leider auch die Umweltverschmutzung. Um Gegensteuer zu geben, setzt Swisscontact in ihren Stammgebieten an: in der Berufsbildung, bei Kleinunternehmen und bei

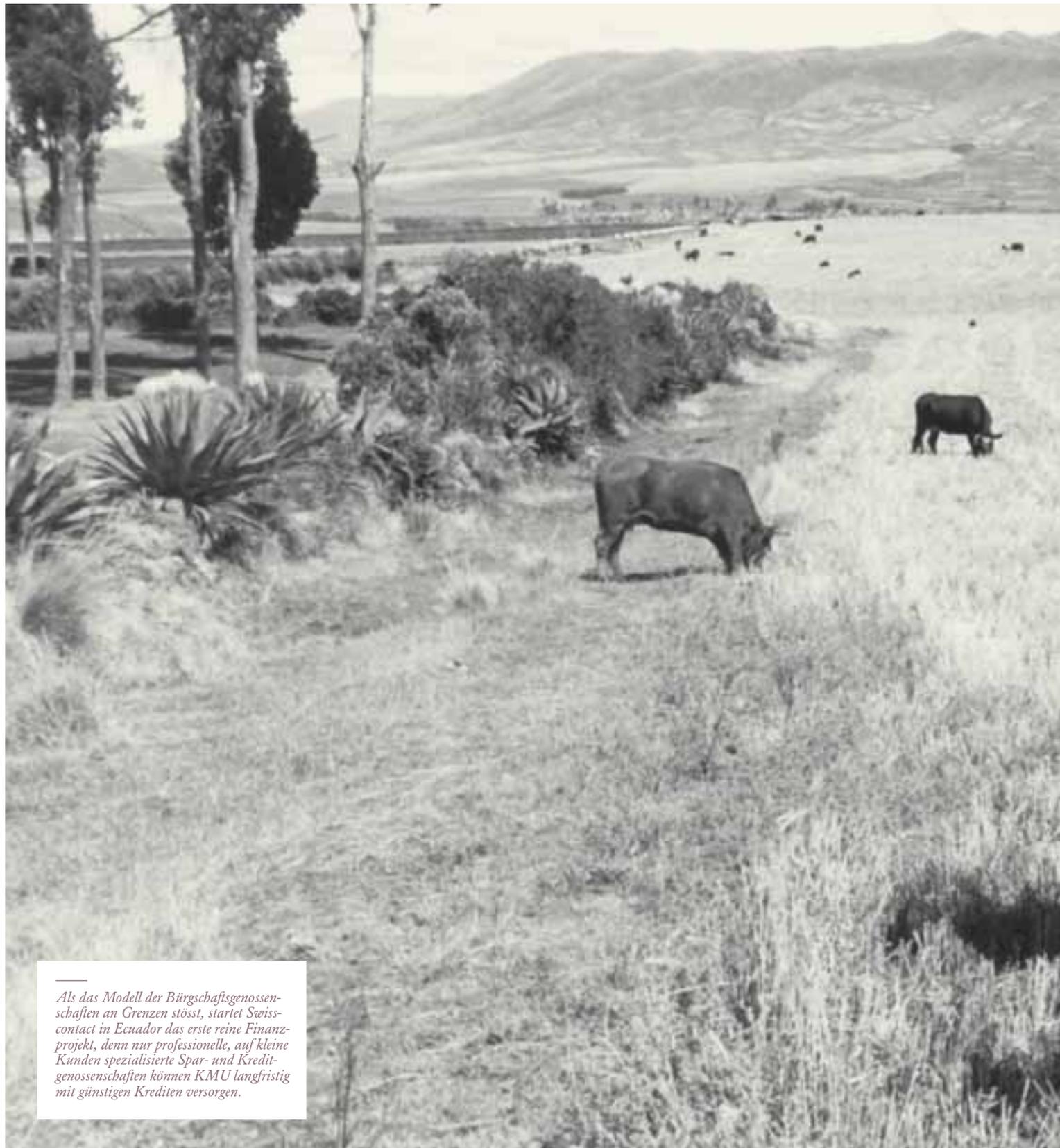
Behörden. Umweltschutz wird Teil der Automechanikerlehre, Abgastests und entsprechende Revisionen werden zum neuen Geschäftsfeld der Garagisten. Die Regierung baut ein landesweites Messnetz für die Qualität der Luft auf und erlässt Richtlinien zu ihrem Schutz. Heute ist Costa Rica in ökologischer wie auch ökonomischer Hinsicht ein Vorbild für ganz Lateinamerika.

STARTKAPITAL – LOKAL

1995

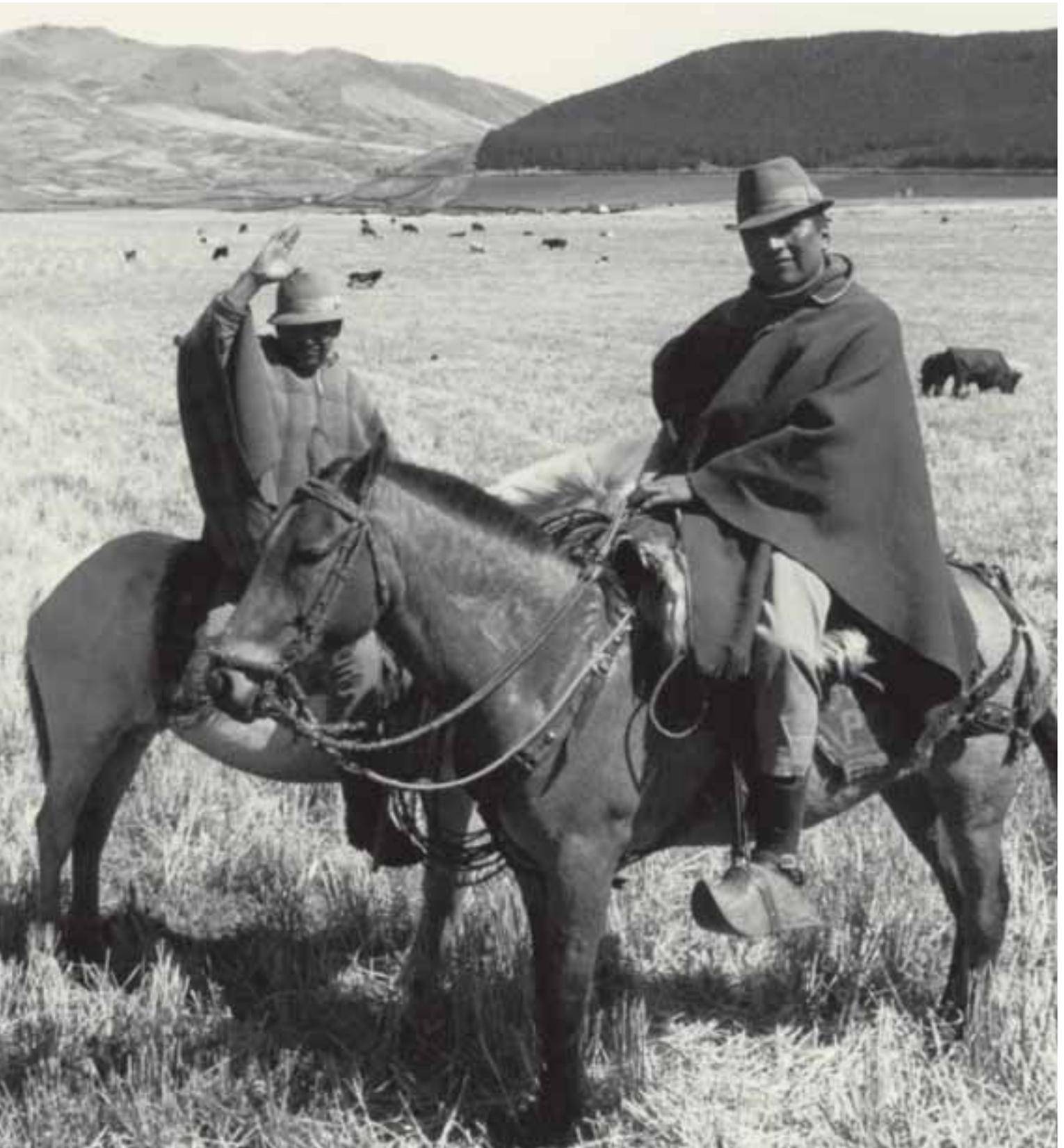
Von der Bürgschaftsgenossenschaft zur Dorfbank in Ecuador

24



—
Als das Modell der Bürgschaftsgenossenschaften an Grenzen stösst, startet Swisscontact in Ecuador das erste reine Finanzprojekt, denn nur professionelle, auf kleine Kunden spezialisierte Spar- und Kreditgenossenschaften können KMU langfristig mit günstigen Krediten versorgen.

Bauernfamilien und Kleinunternehmen brauchen nicht bloss Beratung, sondern auch Geld, um die Ratschläge umzusetzen. Die Hürden für einen Kredit bei einer konventionellen Bank sind jedoch für die meisten zu hoch. Das ist nicht nur in Ecuador der Fall, aber hier geht Swisscontact dieses Problem mit einem neuen Konzept an. Bürgschaftsgenossenschaften garantieren einen Teil des Kredits, den ein Kleinunternehmen von einer Bank erhält. 1995 startet Swisscontact in Ecuador das erste reine Finanzprojekt. Bankfachleute aus der Schweiz beraten Dorfbanken, die ihr Angebot stärker auf die Bedürfnisse der ländlichen Kundschaft ausrichten und dank effizienterer Kreditverwaltung immer mehr Menschen mit kleinem Einkommen bedienen.





VON DER BERATUNG DER BERATER

1996

Innovation in der KMU-Förderung in Ecuador

Die Anfang der Achtzigerjahre begonnene Gewerbeförderung ist ein Erfolg. Viele KMU, die Beratung erhalten haben, setzen das gewonnene Wissen erfolgreich um. In den Neunzigerjahren entwickelt Swisscontact den Ansatz weiter: Nun sollen die Betriebe für die erhaltenen Dienstleistungen bezahlen. So bilden sich professionelle KMU-Berater heraus, und die Wissensvermittlung sowie die Ausbildung bleiben lokal verankert. In Ecuador

nehmen die ersten solchen KMU-Dienstleister das Geschäft auf. Swisscontact berät die Berater und vermittelt ihnen in der Startphase Kunden. Das langfristige Erfolgskriterium ist, dass die Abnehmer bereit sind, für die Dienstleistung zu bezahlen. Mit den «Business Development Services», wie die Fachwelt sie nennt, entsteht ein neuer Geschäftszweig und die KMU entwickeln sich dank der professionellen Unterstützung besser.



«Business Development Services» sind die Weiterentwicklung der Gewerbeförderung. Swisscontact ernennt mit dieser Innovation weltweit Anerken- nung. Das Instrument des «BDS-Providers», der KMU wettbewerbsfähiger macht und sich selber im Markt behauptet, wird von anderen Akteuren der internationalen Zusammenarbeit übernommen.



MÄRKTE FÜR DIE ARMEN
2002

Lücken der Wertschöpfung schliessen in Bangladesh



Wo eine Wertschöpfungskette Lücken aufweist, wo der Markt die Armen benachteiligt, suchen die Spezialisten des Projekts KATALYST einen lokalen Partner, der das Problem kostendeckend beheben kann. Das Projekt ist in über 30 Wirtschaftsbereichen aktiv, von der Plastikverarbeitung über diverse Agrarprodukte bis zur Ausbildung von medizinischem Personal. Seit 2002 ist dank solcher Eingriffe das Einkommen von mehr als 300'000 Menschen gestiegen.



Kleinunternehmen, Bäuerinnen und Bauern mit Wissen und Information wettbewerbsfähiger zu machen, bewährt sich. Allerdings ist in abgelegenen Gebieten der Markt oft zu klein für eine Firma, die diese Dienste kostendeckend anbieten muss. Diese Lücke können Unternehmen schließen, die bereits in den Regionen tätig sind, zum Beispiel als Verkäufer von Saatgut oder als Händler

landwirtschaftlicher und handwerklicher Produkte. Wenn sie den Produzenten, die um ihr wirtschaftliches Überleben kämpfen, das fehlende Wissen vermitteln, damit diese effizienter und qualitativ besser arbeiten, profitieren beide Seiten. In Bangladesh wird aus dieser Idee dank starken Partnern eines der größten Projekte von Swisscontact.



ENTWICKLUNG IM DIALOG MIT DER WIRTSCHAFT

Wie Swisscontact wurde, was sie heute ist.

Es liegt im Interesse der Schweiz und der Schweizer Privatwirtschaft, sich in der Entwicklungszusammenarbeit zu engagieren. Das ist die Überzeugung der Gründer von Swisscontact in den Fünfzigerjahren, allen voran von Prof. Jacques Freymond von der Universität Genf und von Nestlé-Generaldirektor Theodor Waldesbühl. Um die Verantwortlichen der Firmen zu einer Spende zu bewegen, braucht es Leute, die deren Sprache sprechen. Dr. Hans Schindler, Präsident des Arbeitgeberverbands der Schweizer Maschinenindustrie (heute Swissmem), übernimmt diese Aufgabe als erster Stiftungspräsident. Begleitet wird er bei seinen Besuchen auf den Chefetagen von Anne-Marie Im Hof-Piguet, der liberal gesinnten Kämpferin für Menschenrechte und die Interessen der armen Länder. Augenzwinkernd bezeichnet sie den Präsidenten auf seinen Bittgängen als «noble mendiant», als vornehmen Bettler. Bis Mitte der Siebzigerjahre sammelt das Duo Im Hof/Schindler über 22 Millionen Franken. An der Geschäftsstelle begleiten ein Generalsekretär, sein Stellvertreter und eine Sekretärin die ersten Projekte. In den ersten zehn Jahren wird Swisscontact in fünf Ländern tätig. In den Siebzigerjahren wächst das Portfolio auf zwölf Projektländer, was eine Verstärkung der Geschäftsstelle auf acht Mitarbeitende nötig macht.



«Nestlé ist als Gründungsmitglied seit 50 Jahren ein aktiver Partner von Swisscontact. Die Organisation überzeugt durch klare Schwerpunkte – Qualität vor Quantität – und die Suche nach langfristigem Erfolg. Die Ausrichtung ist klar: Wohlstand entsteht nicht durch Umverteilung, sondern durch private Initiative – Unternehmen und Genossenschaften, die produzieren und Dienstleistungen erbringen. Hier setzt Swisscontact an – im Zentrum die Berufsbildung, im breiteren Blickfeld die Vermittlung jenes Wissens, das die auch wirtschaftlich nachhaltige Schaffung von Wohlstand erst ermöglicht.»

*Peter Brabeck-Letmathe,
Präsident des Verwaltungsrats Nestlé SA*

Wachstum durch Aufträge

Neben der Privatwirtschaft leisten auch Bund, Kantone und Gemeinden Beiträge. Die Eidgenossenschaft unterstützt anfänglich einzelne Aktivitäten, später gibt sie selber Entwicklungsprojekte bei Swisscontact in Auftrag. Das tun ab Ende der Siebzigerjahre mehr und mehr auch internationale Organisationen und Entwicklungsbanken. Finanziert Swisscontact 1970 die Aktivitäten noch zum grössten Teil aus Spenden, so machen Aufträge 1979 schon die Hälfte des Ertrags aus. In den Achtzigerjahren werden Projektaufträge definitiv zum wichtigen Standbein der Organisation und lassen sie weiter wachsen. Ein grosser Schritt ist der Auftrag der indonesischen Regierung, finanziert durch die Weltbank, zum Aufbau von sechs technischen Berufsschulen in Indonesien. 30 Swisscontact-Experten in Südostasien treiben das Grossprojekt voran. Sie erhalten Unterstützung von Fachleuten an der Geschäftsstelle, deren Stellenzahl sich in dieser Zeit verdreifacht, allerdings mit zahlreichen Teilzeitarbeitenden. Ende der Achtzigerjahre löst der Bund die Weltbank als grössten Auftraggeber ab. Die Zusammenarbeit vertieft sich, Swisscontact gilt in der Schweiz als die Spezialistin für Berufsbildung und Gewerbeförderung in Entwicklungsländern. Weitere Bereiche wie Umweltschutz und Microfinance werden in den Neunzigerjahren erfolgreich aufgebaut. Die Auftragsprojekte machen mittlerweile den grössten Teil aller Aktivitäten aus. Das durch Spenden finanzierte eigene Programm ist wichtig, um den Erfahrungsschatz und die Kompetenz der Organisation zu erweitern, und es erlaubt, in Regionen Unterstützung zu leisten, die nicht im Fokus der Auftraggeber liegen.



«Für den Kanton Basel-Landschaft ist Swisscontact eine überaus kompetente und verlässliche Partnerin im Rahmen der ausländischen Entwicklungszusammenarbeit. Ihr grosses und umfassendes, weltweites Engagement zu Gunsten der Berufsbildung junger Frauen und Männer ist beeindruckend. Zusammen mit lokalen Berufsbildungsinstitutionen gelingt es der Stiftung, Wissen zu vermitteln und damit nicht zuletzt die Armut wirkungsvoll zu bekämpfen.»

*Sabine Pegoraro,
Regierungsrätin Kanton Basel-Landschaft*





Diversifizierte Mittelbeschaffung

Während das Auftragsvolumen steigt, motivieren Vertreterinnen und Vertreter von Swisscontact die Schweizer Wirtschaft zu höheren Beiträgen. Damit die Unternehmen Swisscontact weiterhin als ihre Organisation wahrnehmen, muss diese massgeblich von ihnen finanziert sein – eine Überzeugung, die bis heute gilt. Während der Präsidentschaft von Dr. Max Gloor (1978–1987) geht die Verantwortung für das Fundraising vom Präsidenten an die Geschäftsstelle über. Mitarbeitende besuchen von nun an mit Mitgliedern des Stiftungsrats Firmen, die als Spender gewonnen werden sollen. Der Gesamtbeitrag von Privaten, Gemeinden und Kantonen steigt in den Achtzigerjahren von durchschnittlich 1,5 Millionen auf 3 Millionen Franken pro Jahr.

Ab 1996 ist der Bund verpflichtet, seine Aufträge öffentlich auszuschreiben. Swisscontact stellt sich auf diese Situation ein und positioniert sich im Markt der Durchführung von Entwicklungsprojekten. Dafür wird die Abteilung für Akquisition aufgebaut. Ab 2000 erweitert Swisscontact ihren Kundenkreis kontinuierlich um internationale Entwicklungsbanken und -agenturen. Eine wichtige Stütze ist Swisscontact Germany, die seit 2008 EU-Projekte akquiriert. Immer wichtiger wird es, Aufträge direkt in den Projektländern zu beschaffen. Das lokal generierte Projektvolumen wächst zwischen 1999 und 2008 von 1 auf gegen 8 Millionen Franken.



«Die von Swisscontact angewandten Massnahmen der Hilfe zur Selbsthilfe gewähren eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in den Ländern des Südens und fördern das Verantwortungsbewusstsein der Zivilbevölkerung. Die Volkart Stiftung erachtet diese Arbeit als wertvollen und notwendigen Beitrag im Kampf gegen die Armut.»

*Marc Reinhart,
Stiftungsrat Volkart Stiftung*

NGO und Unternehmen in einem

Wie sich das Fundraising in den letzten Jahren entwickelt hat, zeigt sich auch an der Besetzung der Geschäftsstelle. 1997 sind der Mittelbeschaffung noch 50 Stellenprozent gewidmet. Inzwischen sind es rund 300. Die gesammelten Beiträge sind auf über 6 Millionen Franken jährlich angewachsen. Der gestiegene Aufwand und der grössere Erfolg gründen auch in Veränderungen in der Schweizer Stiftungslandschaft. Private Stiftungen unterstützen seit den Anfangsjahren die Arbeit von Swisscontact. Seit Ende der Neunzigerjahre lagern immer mehr grosse Firmen ihre gemeinnützige Tätigkeit an ihre eigenen Stiftungen aus. Diese ziehen oft Entwicklungsexperten bei, um Anträge und den Erfolg unterstützter Projekte zu prüfen. Die Anforderungen an Gesuche und Berichterstattung steigen. Swisscontact stellt sich erfolgreich darauf ein. Eine Entwicklung der letzten Jahre ist, dass Unternehmen oder deren Stiftungen zusammen mit Swisscontact ein Projekt entwickeln, das sie exklusiv finanzieren. Den grossen Markt der amerikanischen Philanthropen und Stiftungen bearbeiten seit 2008 die «American Friends of Swisscontact» mit Sitz in New York.

Die Ursprungsidee gilt bis heute: Swisscontact fördert mit Beiträgen von Schweizer Unternehmen die privatwirtschaftliche Entwicklung armer Länder. Spenden von Firmen und Stiftungen, ergänzt durch Beiträge von Bund, Gemeinden und Kantonen, finanzieren die Projekte, welche Swisscontact in Eigenregie durchführt. Die gesammelten Spenden ermöglichen der Organisation zudem, weitere Finanzierungspartner für zusätzliche Projekte zu gewinnen. So werden die Spendengelder zum Hebel, mit dem Swisscontact die Reichweite und die Wirkung ihrer Arbeit weiter ausdehnt. Noch grösseren Umfang haben die Auftragsprojekte, die heute rund 80 Prozent des Umsatzes ausmachen. Swisscontact ist NGO und erfolgreiches, aber nicht gewinnorientiertes Unternehmen in einem.



Die Prinzipien von Swisscontact



Privatinitiative ist die Basis des Wirtschaftswachstums. Sie schafft Arbeitsplätze und Einkommen. Nur was Menschen aus eigenem Antrieb erarbeiten, kann ihr Leben nachhaltig verbessern. Dieser Grundsatz leitet die Arbeit von Swisscontact seit 50 Jahren. Aus der Erfahrung von Projekten in über 40 Ländern haben sich weitere Prinzipien und Erfolgsfaktoren herausgebildet:

HILFE ZUR SELBSTHILFE

Swisscontact bietet Einzelpersonen, Unternehmen, Organisationen und Behörden zeitlich begrenzte Unterstützung als Vermittlerin von Fachwissen, Marktinformationen und Kontakten. Die Begünstigten werden befähigt, die Probleme selber zu lösen, die ihrer Armut zugrunde liegen. So leistet Swisscontact nachhaltige Hilfe zur Selbsthilfe.

FINANZIELLE BETEILIGUNG DER LOKALEN PARTNER

Lokale Partner setzen die Projekte von Swisscontact um. Sie beteiligen sich an den Kosten und haben deshalb ein vitales Interesse am Gelingen des Vorhabens. Die Zusammenarbeit zwischen Swisscontact und den Partnern ist langfristig angelegt, was die Chance auf dauerhaften Erfolg weiter erhöht.

ANALYSE UND PLANUNG

Zusammen mit den lokalen Partnern analysiert Swisscontact den zu verändernden wirtschaftlichen Sektor, die Wertschöpfungskette oder die Region. Erst wenn klar ist, welche systemische Schwäche für die Armut der Menschen verantwortlich ist und wie diese behoben werden kann, werden konkrete Massnahmen eingeleitet.

GOUVERNANZ UND VERLÄSSLICHES UMFELD

Gerechte und verlässliche Regierungsführung und der politische Wille zur Veränderung sind die entscheidenden Voraussetzungen für die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung. Das Gleiche gilt für die privaten Partner. Nur Unternehmen, Verbände und lokale Organisationen, auf die man sich verlassen kann, ermöglichen langfristigen Erfolg.

CHANCENGLEICHHEIT FÜR FRAUEN UND MÄNNER

Gleiche Chancen für Frauen und Männer sind eine Voraussetzung für nachhaltige Entwicklung. Weil Frauen vielerorts benachteiligt sind, widmet ihnen Swisscontact erhöhte Aufmerksamkeit. Die Erfahrung zeigt überdies, dass jene Projekte besonders erfolgreich sind, welche mit Frauen zusammenarbeiten.

ÖKOLOGIE BERÜCKSICHTIGEN

Die Folgen der Umweltverschmutzung spüren Arme ganz besonders. Die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung baut auf den verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen. Neue, umweltschonende Technologien und deren Anwendung sind auch in armen Ländern ein Markt der Zukunft.



Dank

Der Erfolg der Projekte von Swisscontact ist der Erfolg unserer Partner vor Ort. Ihre Initiative und ihr Einsatz sind verantwortlich dafür, dass Hunderttausende heute eine Ausbildung und ihre Familien ein ausreichendes Einkommen haben. Partner sind alle, die zum Gelingen beitragen: die Spenderinnen und Spender, Unternehmen, Stiftungen, Kantone, Gemeinden und Privatpersonen; die Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit (Deza) und das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) sowie diverse Entwicklungsagenturen in anderen Ländern; die Mitarbeitenden von Swisscontact in der Schweiz und in den Einsatzländern. Ihnen allen danken wir herzlich. Unser ganz besonderer Dank geht an die Menschen, die dank unserer Unterstützung aus eigener Kraft die Armut überwinden und so dafür sorgen, dass unsere Arbeit Früchte trägt.

IMPRESSUM

Inhalt und Redaktion Swisscontact Kommunikation, Stefan Michel
Fotos Baugeschichtliches Archiv der Stadt Zürich BAZ: Seite 5,
Ueli Stilli: Seiten 20/21/30/35, übrige Bilder: Swisscontact-Archiv
Konzept, Gestaltung, Illustration www.pollastri.ch *Druck* Bader + Niederöst AG

SWISSCONTACT-SPENDENKONTO PK 80-29768-1

Wir danken Ihnen für Ihre Unterstützung! Ihr Beitrag hilft mit, die Armut zu bekämpfen, und fördert eine nachhaltige Entwicklung nach dem Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe.

50 JAHRE
swisscontact



Swisscontact, Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit
Döltschiweg 39, CH-8055 Zürich, Telefon +41 44 454 17 17, Fax +41 44 454 17 97
Postkonto 80-29768-1, info@swisscontact.ch, www.swisscontact.org