

**WIFO**

A-1103 WIEN, POSTFACH 91  
TEL. 798 26 01 • FAX 798 93 86

 **ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR  
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**Wirtschaftsnahe Entwicklungs-  
zusammenarbeit**

**Entwicklungspolitische Systeme  
im Vergleich – Schlussfolgerungen  
für Österreich**

**Rahel Falk**

**Dezember 2003**

# **Wirtschaftsnahe Entwicklungs- zusammenarbeit**

## **Entwicklungspolitische Systeme im Vergleich – Schlussfolgerungen für Österreich**

**Rahel Falk**

Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung  
im Auftrag der Oesterreichischen Kontrollbank AG  
im Namen und auf Rechnung des Bundes  
(Bundesministerium für Finanzen)

Projektkoordination: Yvonne Wolfmayr

Begutachtung: Fritz Breuss

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer

Dezember 2003

# Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Wirtschaftsnahe Entwicklungszusammenarbeit</b>	<b>1</b>
1.1	<i>Einleitung</i>	1
1.2	<i>Grunddaten zur EZA-Statistik für Österreich und die drei Vergleichsländer</i>	2
1.2.1	Auswahl der Vergleichsländer	2
1.2.2	Die Struktur der österreichischen EZA im Vergleich	4
1.3	<i>Die entwicklungspolitischen Systeme im Vergleich – die politische Ebene</i>	10
1.3.1	Deutschland	10
1.3.2	Dänemark	13
1.3.3	Großbritannien	15
1.4	<i>Die entwicklungspolitischen Systeme im Vergleich – die Durchführungsebene</i>	18
1.4.1	Deutschland	18
1.4.2	Dänemark	21
1.4.3	Großbritannien	23
1.5	<i>Ansätze und Instrumente für eine wirtschaftsnahe EZA</i>	25
1.5.1	Deutschland	25
1.5.2	Dänemark	31
1.5.3	Großbritannien	35
1.6	<i>Eine wirtschaftsnahe EZA für Österreich</i>	40
1.6.1	Die politische Ebene	40
1.6.2	Die Durchführungsebene	41
1.6.3	Ansätze und Instrumente für eine wirtschaftsnahe EZA	42
1.7	<i>Literaturhinweise</i>	44
1.8	<i>Anhang</i>	47



# 1. Wirtschaftsnah Entwicklungszusammenarbeit

## 1.1 Einleitung

Der Begriff der "wirtschaftsnahen" Entwicklungszusammenarbeit (EZA) lässt sich im engeren oder im weiteren Sinn auslegen. Im engeren Sinn geht es darum, inwieweit Entwicklungshilfemittel direkt oder indirekt, also über Folgeaufträge, ins Geberland zurückfließen. Es gibt einige empirische Studien, die sich mit der Marktöffnungsfunktion der EZA befassen und mit der Frage, ob Entwicklungshilfe Handel induziert oder umgekehrt<sup>1)</sup>. Die Ergebnisse sind nicht eindeutig und variieren je nach methodischem Ansatz, untersuchtem Zeitraum, fokussierten Ländern und EZA-Kategorien (multilateral versus bilateral).

Im weiteren Sinn ist Entwicklungszusammenarbeit im Eigeninteresse der Geberländer, weil sich Entwicklungsprobleme nicht nur dort auswirken wo sie entstehen, sondern auch in den Geberländern. Umweltkatastrophen nehmen globale Dimensionen an, (Bürger-)Kriege wirken sich destabilisierend auf ganze Regionen aus und Flüchtlingsströme machen nicht an der EU-Außengrenze halt. Insofern ist Entwicklungshilfe umso "wirtschaftsnäher", je stärker sie dem Primärziel genügt, nämlich der nachhaltigen Verbesserung der Lebensgrundlagen der Menschen in den Partnerländern.

In diesem letzten Teil der Studie befassen wir uns mit den Möglichkeiten einer wirtschaftsnahen EZA im engeren Sinn. Der Begriff der "wirtschaftsnahen" EZA beschreibt dabei zunächst nichts anderes als das Zusammenwirken öffentlicher EZA und privater Unternehmenstätigkeit zugunsten des Primärzieles. So wie sich eine "sozialverträgliche", "umweltfreundliche" oder "nachhaltige" Entwicklungspolitik auf Nebenbedingungen festlegt, denen das Primärziel genügen soll, wird mit dem Begriff "wirtschaftsnah" ein weiteres Kriterium etabliert. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Die Berührungspunkte zwischen "der Wirtschaft" und den (selbst ernannten) Anwälten der Entwicklungsländer sind hinlänglich bekannt und in der Tat gibt es genügend Beispiele für "wirtschaftsfreundliche" Projekte, deren entwicklungspolitisches Potential mehr als fragwürdig erscheint. Andererseits ist gut gemeint leider nicht immer gut, und Gewinne auf der Geberseite beeinträchtigen die Qualität eines Projektes nicht per se. Was zählt, ist das Ergebnis im Partnerland, nicht das Motiv, aus dem das Engagement hervorgeht.

Leitfrage dieses letzten Teils der Studie ist daher, wie Österreich seine EZA in diesem Sinn wirtschaftsnah (nicht wirtschaftsfreundlich) gestalten könnte. Der gegenwärtige Stand der österreichischen EZA wird nicht im Einzelnen rekapituliert, für eine ausführliche Begutachtung

---

<sup>1)</sup> Beispielsweise *Andersson - Hellström* (1994) für die skandinavischen Länder, *Lloyd et al.* (2000) für Frankreich, Deutschland, die Niederlande und Großbritannien, *Vogler-Ludwig et al.* (1999) für Deutschland, *Niessner* (2003) für Österreich und *Forster et al.* (1996) für die Schweiz.

siehe OECD (2000B). Wir stellen im Folgenden die "wirtschaftsnahen" Ansätze in den EZA-Systemen anderer europäischer Geberländer dar und untersuchen sie im Hinblick auf ihre Übertragbarkeit auf Österreich. Der Vergleich umfasst die politische Ebene, die Durchführungsebene und die eingesetzten Instrumente. Unser Beitrag begrenzt sich damit auf eine vergleichende Studie, die sich konstruktiv kritisch mit den Möglichkeiten einer Neuorientierung der österreichischen EZA auseinandersetzt.

Jede Reform ist den Nachweis schuldig, dass sie die angestrebten Ziele effektiver und effizienter umsetzen könnte. Wie also würde sich eine stärkere "Wirtschaftsnähe" der österreichischen EZA in den Empfängerländern auswirken, und mit welchen realen Rückflüssen könnte der heimische Wirtschaftsstandort rechnen? Es übersteigt leider den Rahmen dieser Studie, diese Potentiale auszuloten oder gar zu quantifizieren.

## **1.2 Grunddaten zur EZA-Statistik für Österreich und die drei Vergleichsländer**

### *1.2.1 Auswahl der Vergleichsländer*

Die drei Länder, deren EZA-Systeme mit besonderem Fokus auf ihre Wirtschaftsnähe vorgestellt werden sollen, sind Deutschland, Dänemark und Großbritannien.

Aufgrund seiner räumlichen und kulturellen Nähe zu Österreich, einer ähnlichen Wirtschaftsstruktur bei vergleichbarer wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit pro Kopf ist ein Vergleich mit der deutschen EZA-Praxis von vornherein nahe liegend. Zweitens ist Deutschland europaweit gemessen an den absoluten EZA-Zahlungen noch vor Großbritannien und Frankreich das wichtigste Geberland. Noch wichtiger und ausschlaggebend ist, dass eine jüngste Studie im Auftrag des deutschen Entwicklungshilfeministeriums belegt, dass Deutschland seine (bilateralen) EZA-Leistungen durchaus sehr zu Gunsten seiner eigenen Wirtschaft einzusetzen versteht. Gegenstand der Untersuchung waren die direkten und indirekten Effekte des öffentlichen entwicklungspolitischen Engagements Deutschland auf die heimische Wirtschaft (Vogler-Ludwig *et al.*, 1999). Für eine Stichprobe von 43 Entwicklungsländern wurden für den Zeitraum 1976 - 1995 so genannte "Entwicklungshilfe-Elastizitäten" ermittelt, die Änderungen der Exporttätigkeit aufgrund von marginalen Änderungen der EZA beschreiben.

Die Ergebnisse einer Simulationsrechnung mit einem kalibrierten allgemeinen Gleichgewichtsmodell zeigen, dass ein völliger Verzicht auf bilaterale EZA mit diesen 43 Entwicklungsländern deutsche Exporte in diese Länder um das 2,8-fache einbrechen lassen würde, d. h. 1,5 Mrd. € eingesparten EZA-Mitteln stünde ein Exportrückgang um 4,1 Mrd. € gegenüber.

Die Studie attestiert der deutschen EZA insgesamt also einen deutlich positiven Rückfluss auf die heimische Wirtschaft. Wenn Deutschland in diesem Sinn ein erfolgreicher EZA-Akteur ist, lohnt sich eine eingehende Studie der Erfolgsdeterminanten, seien sie nun

institutioneller/organisatorischer Natur, und/oder in der Auswahl geeigneter EZA-Instrumente und Empfängerländer begründet.

Dänemark gilt international als entwicklungspolitisches Muster-Geberland, weil seit Jahren die UN-Zielvorgabe von 0,7% des Bruttonationaleinkommens (BNE) als anzustrebender Anteil der EZA deutlich überschritten wird. Entwicklungspolitische Fragestellungen spielen in der dänischen Öffentlichkeit eine große Rolle und entsprechend gut sind die verschiedensten entwicklungspolitisch relevanten Aspekte dokumentiert. Aus der umfangreichen "aid-allocation-Literatur" (welche Länder erhalten wie viel von welchen Mitteln und warum) geht hervor, dass Dänemark sich in seinem entwicklungspolitischen Engagement durchaus auch von eigenen kommerziellen Interessen leiten lässt und zwar mit steigender Tendenz (*Tarp et al., 1999*). Dieser Tatbestand wird vom Donor Assistance Committee (DAC) der OECD zwar erkannt und gerügt, angesichts der insgesamt herausragenden dänischen EZA-Leistung aber toleriert.

Im Unterschied zu den übrigen Muster-Geberländern Niederlande, Schweden und Norwegen, die nur zwischen 30% – 35% ihrer gesamten EZA-Mittel an internationale Agenturen zahlen, gilt in Dänemark die 50:50-Richtlinie, wonach jeweils die Hälfte der EZA-Mittel über bi- und multilaterale Kanäle vergeben werden soll<sup>2)</sup>.

Eine vergleichende Studie des schwedischen Außenministeriums zeigt, dass Dänemark, gemessen an seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, zwar überproportional stark in multilaterale Töpfe einzahlt, auf der anderen Seite sich aber als besonders fähig erweist, international ausgeschriebene Projekte zu akquirieren. So belief sich die Relation von EZA-Beiträgen an die Weltbank zu den mit der Weltbank verbundenen Exportaufträgen Anfang der 90er Jahre auf 1,25, für die Asiatische Entwicklungsbank auf 2,33, und selbst die Bilanz für Afrika kann sich mit einem EZA/Export-Quotienten für die Afrikanische Entwicklungsbank von 0,73 sehen lassen (zum Vergleich: Finnland 0,09, Norwegen 0,03 und Schweden 0,18; *Anderson - Hellström, 1994*).

Das Beispiel Dänemark zeigt, wie es einem kleinen Land gelingen kann, sein multilaterales Engagement in hervorragender Weise zu seinen eigenen Gunsten zu gestalten. Aus diesem Grund lohnt sich für Österreich ein Blick nach Dänemark.

Mit dem Regierungswechsel 1997 wurde die Entwicklungspolitik ganz oben auf der britischen politischen Agenda platziert. Das bisherige EZA-System wurde grundlegenden Reformen unterworfen und der Umstrukturierungsprozess scheint noch immer nicht abgeschlossen. So hat das DAC beispielsweise erst vor 3 Jahren letztmalig das britische EZA-System evaluiert, aber etliche Teile sind inzwischen schon wieder überaltert. Einige

---

<sup>2)</sup> Zu beachten ist aber, dass die dänische EZA-Statistik anders zuordnet als die der OECD/DAC. Nach deren Definitionen realisiert Dänemark nur etwa 40% seiner EZA über multilaterale Agenturen.

Umstrukturierungsmaßnahmen sind so aktuell, dass nicht einmal die Internetseiten des britischen Entwicklungshilfeministeriums den jüngsten Stand widerspiegeln<sup>3)</sup>.

Die Kernaufgabe britischer EZA ist die globale Armutsbekämpfung, so formuliert in den beiden *White Papers* der Regierung, den zentralen Strategiedokumenten zur neuen britischen EZA. Dem britischen Privatsektor soll bei dieser Aufgabe eine ganz entscheidende Rolle zukommen. Während Deutschland und Dänemark als Vergleichsländer herangezogen werden sollen, weil sie ihr bilaterales (Deutschland), bzw. multilaterales (Dänemark) Engagement zum eigenen Vorteil zu gestalten wissen, soll das Beispiel Großbritanniens Aufschluss darüber geben, ob der heimische Unternehmenssektor, jenseits aller Rhetorik, tatsächlich einen signifikanten Beitrag zur Armutsbekämpfung leistet.

### 1.2.2 Die Struktur der österreichischen EZA im Vergleich

Bevor ein Vergleich verschiedener EZA-Systeme gezogen werden soll, werfen wir in diesem Abschnitt einen ersten Blick auf die ODA-Performance von Österreich, Deutschland, Dänemark und Großbritannien. ODA ist die Kurzform für "official development assistance" und bezeichnet Zuschüsse oder Kredite, die der öffentliche Sektor eines Geberlandes an Entwicklungsländer der DAC-Liste Teil 1 (siehe Übersicht im Anhang) vergibt. Die Mittel dürfen nur für klar definierte entwicklungspolitische Zwecke verwendet werden und ODA-Kredite müssen ein Zuschusselement von mindestens 25% beinhalten<sup>4)</sup>. ODA steht damit für Entwicklungshilfe im engeren Sinn, worauf wir uns hier beschränken. Zweitens erfassen die folgenden Statistiken ausschließlich Nettoflüsse, also ausgeschüttete Mittel abzüglich der in derselben Periode geleisteten Kreditrückzahlungen, und drittens beziehen wir uns immer nur auf tatsächliche Auszahlungen (disbursements), nicht auf offizielle Zusagen (commitments). Da die Erfassung, Abgrenzung und Kategorisierung von EZA-Leistungen teilweise Ermessenssache ist, und dieser Ermessensspielraum von den nationalen EZA-Verantwortlichen unterschiedlich gehandhabt wird, stützen wir uns in hier aus Gründen der Vergleichbarkeit ausschließlich auf DAC/OECD-Quellen.

In den fünf Jahren zwischen 1996 und 2000 belaufen sich die österreichischen ODA-Zahlungen jeweils auf etwa 500 Mio. USD (Übersicht 1). Bis auf die Tatsache, dass das jährliche Volumen starken Schwankungen ausgesetzt ist, lässt sich kein 5-Jahrestrend ablesen. Auch Großbritannien verzeichnet eine stark schwankende ODA-Performance, im Schnitt der ersten vier Jahre schneidet es jedoch leicht besser ab als Österreich. Bleibt abzuwarten, ob

---

<sup>3)</sup> An solchen Stellen heißt es dann lapidar: "Policy and International Division has recently been reorganised... Fuller information about the new team operations will be placed on this website in the near future." ([www.dfid.gov.uk](http://www.dfid.gov.uk))

<sup>4)</sup> Das Zuschusselement ist eine Maßzahl für den Vergünstigungsgrad eines Kredites. Zur Ermittlung des Zuschusselementes errechnet man den Barwert zukünftiger Rückzahlungen bei einem zugrunde gelegten Zinssatz von 10%, zieht hiervon den erwarteten Barwert der Rückzahlungsströme zum vergünstigten Zinssatz ab, und drückt diese Differenz in Prozent des Barwertes bei 10%iger Verzinsung aus. Ein Kredit zu 10% hätte somit ein Zuschusselement von Null.



das gute Abschneiden im letzten Jahr (ODA-Leistungen von 0,32% gemessen am BNE und ausgeschüttete Mittel in Höhe von 79 USD pro Kopf der Bevölkerung) ein Ausreißer nach oben bleibt, oder sich im Trend fortsetzen wird. Deutschland ist im Vergleich der vier betrachteten Länder die größte Gebernation. Setzt man aber die Gesamtzahlungen in ein Verhältnis zur Bevölkerungszahl oder zur Wirtschaftskraft, schneidet es nur etwas besser als Großbritannien ab, im letzten Jahr deutlich schwächer. In einer ganz anderen Klasse ist Dänemark zu finden. Ein kontinuierlich ansteigendes EZA-Budget, ODA-Leistungen in Prozent des BNE von deutlich über den geforderten 0,7% und vier- bis fünfmal so hohe Pro-Kopf-Zahlungen wie die übrigen Länder, lassen es als mustergültiges Geberland erscheinen.

*Übersicht 1: ODA-Nettozahlungen an Entwicklungsländer der DAC-Liste I*

	1996	1997	1998	1999	2000
	Mio. USD, real 1999				
Österreich	469	506	441	527	483
Dänemark	1.579	1.625	1.684	1.733	1.860
Deutschland	6.409	5.645	5.396	5.515	5.838
Großbritannien	3.596	3.573	3.859	3.426	4.724
	Pro Kopf der Bevölkerung im Geberland in USD				
Österreich	58	63	55	65	60
Dänemark	300	308	318	326	348
Deutschland	78	69	66	67	71
Großbritannien	61	61	65	58	79
	In % des Bruttonationaleinkommens				
Österreich	0,24	0,26	0,22	0,26	0,23
Dänemark	1,04	0,97	0,99	1,01	1,06
Deutschland	0,32	0,28	0,26	0,26	0,27
Großbritannien	0,27	0,26	0,27	0,24	0,32

Q: OECD (2002).

Für denselben Zeitraum wird in Übersicht 2 die gesamte ODA in bi- und multilaterale Zahlungen aufgeteilt, sowie innerhalb der bilateralen Kategorie in Zuschüsse und Kredite. Im Jahr 2000 vergaben Österreich, Dänemark und Großbritannien rund 40% ihrer Mittel über multilaterale Kanäle. Österreich nähert sich dieser Zahl von unten an, Großbritannien von oben, während in Dänemark der multilaterale Anteil an der gesamten ODA im betrachteten Zeitraum ziemlich konstant blieb. In Deutschland fiel das Gewicht der multilateralen EZA mit 46,6% im Jahr 2000 signifikant höher aus, in den übrigen Jahren schwankte der Anteil aber ebenso um 40%.

## Übersicht 2: Struktur der ODA-Nettozahlungen

		Bilaterale ODA		Multilaterale ODA
		Zuschuss	Kredit	
Anteile in %				
Österreich	1996	63,4	10,6	26,0
	1997	48,0	10,1	41,9
	1998	60,1	3,9	36,0
	1999	72,3	-7,0	34,7
	2000	61,5	-0,7	39,5
Dänemark	1996	60,6	-0,9	40,3
	1997	61,8	-0,1	38,3
	1998	60,2	-0,7	40,5
	1999	59,0	0,2	40,9
	2000	60,8	0,8	38,5
Deutschland	1996	59,3	0,4	40,3
	1997	58,2	4,0	37,9
	1998	59,4	3,2	37,4
	1999	58,7	0,8	40,6
	2000	53,6	-0,2	46,6
Großbritannien	1996	55,7	0,3	44,0
	1997	56,1	1,5	42,4
	1998	60,2	-5,1	44,8
	1999	60,3	5,3	34,4
	2000	56,9	3,2	39,8

Q: OECD (2002).

Weiters geht aus Übersicht 2 hervor, dass in allen Ländern die Mehrzahl der bilateralen Mittel aus Zuschüssen besteht, die Unterschiede sind graduell. Von diesem allgemein gültigen Bild wich nur Österreich in den Jahren 1996 und 1997 ab. Hier machte der Anteil der bilateralen Kredite gut 10% aus.

Deutliche Unterschiede in der Art der Mittelvergabe treten dagegen hinsichtlich ihrer Bindung an nationale Zulieferer und Dienstleister auf (vgl. Übersicht 3).

Österreich band im betrachteten 5-Jahreszeitraum in jedem Jahr den größten Anteil seiner bilateralen EZA<sup>5)</sup>. Der hohe Bindungsanteil ergibt sich in Österreich zum einen durch den spezifischen Verwendungszweck der bilateralen ODA: Ein nicht unerheblicher Teil setzt sich aus Rahmen-II Krediten, (indirekt ermittelten) Studienkosten für Studierende aus Entwicklungsländern in Österreich und Aufwendungen für Flüchtlinge in Österreich zusammen. Die herausragende Bedeutung der Soft-Loans mag auch dafür verantwortlich

---

<sup>5)</sup> Für 1996 liegen keine Angaben vor; es ist aber davon auszugehen, dass sich der Bindungsanteil irgendwo zwischen dem 1995er Wert (75%) und dem 1997er Wert (39,4%) einpendelte.

sein, dass der Bindungsanteil im Jahr 2000 gegenüber dem Vorjahr um beträchtliche 20 Prozentpunkte absackte, denn 2000 überwogen die Rückflüsse aus diesen Krediten erstmals die Neuvergaben. Der hohe Bindungsanteil lässt sich aber nicht nur über die Zweckbindung erklären. Österreich verfolgt die grundsätzliche Strategie, seine EZA-Projekte weitgehend über inländische NGOs und Beratungsfirmen abwickeln zu lassen.

Übersicht 3: Anteil gebundener Mittel an bilateralen ODA-Nettozahlungen <sup>1)</sup>

	1996	1997	1998	1999	2000
	Anteile in %				
Österreich	75 <sup>2)</sup>	39,4	31,4	60,2	40,8 <sup>4)</sup>
Dänemark	38,7	28,4	18,6	29,2	19,5
Deutschland	40	-	13,5	15,3	6,8
Großbritannien <sup>3)</sup>	18,4	28,3	20,4	8,2	8,5 <sup>5)</sup>

Q: OECD (2000A, 2001A, 2002). - <sup>1)</sup> Ohne Technische Hilfe und Verwaltungsausgaben. -

<sup>2)</sup> 1995. - <sup>3)</sup> Bezugsgröße: Bruttoauszahlungen. - <sup>4)</sup> Reporting Rate = 97,5. -

<sup>5)</sup> Reporting Rate = 90,5.

In Deutschland ist die Bindung weiter definiert, sie berücksichtigt neben Spezialisten in den Empfängerländern ausdrücklich Zulieferer und Dienstleister anderer EU-Länder. Die finanzielle Zusammenarbeit erfolgt generell ungebunden, eine Ausnahme bildet das KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramm für deutsche Investitions- und Anlagegüterhersteller.

In Großbritannien wird die Bindungsfrage noch rigoroser im Zusammenhang mit einer kohärenten EZA-Politik diskutiert und damit abschlägig beurteilt. Die Zahlen aus Übersicht 3 spiegeln diese Politik wider. Das jüngste *Globalisation White Paper* der britischen Regierung gibt gar ihre Intention zum Ausdruck, ab 1. April 2001 sämtliche Entwicklungshilfegelder ungebunden zu vergeben.

Bezüglich der Auswirkungen einer Bindungs- oder Nichtbindungsstrategie sollte zwischen kurz- und langfristigen Effekten unterschieden werden. Die kurzfristigen Effekte auf die heimische Industrie sind unweigerlich positiv sofern das Subsidiaritätsprinzip gewahrt bleibt, d. h. Mitnahmeeffekte ausgeschlossen werden können. Ist dies nicht der Fall, ergibt sich volkswirtschaftlich ein Netto-Effekt von Null – weil ja keine zusätzlichen Effekte entstehen – und die Bindung hat eher "unternehmensfreundlichen" denn "wirtschaftsnahen" Charakter. Was die langfristigen Effekte betrifft wird in der Literatur immer wieder darauf verwiesen, dass eine ausgeprägte Bindungsstrategie die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Anbieter unterhöhlen würde und damit eigentlich nicht im Sinn der Gebernation sein könnte (*Hjertholm – White, 2000*). Dies bestätigt eine britische Studie, der zu Folge eine generelle

Nichtbindung britischer EZA-Projekte per Saldo nur einen marginal adversen Effekt auf die heimische Wirtschaft ausüben würde (OECD, 2001B).

Übersicht 4: Regionale Verteilung der ODA

		Subsahara Afrika	Süd- und Zentral- asien	Übriges Asien und Ozeanien	Mittlerer Osten und Nordafrika	Europa	Latein- amerika und Karibik
Anteile an den gesamten Nettozahlungen in %							
Österreich	1989-1990	30,1	10,1	34,0	8,9	12,2	4,7
	1999-2000	26,6	10,1	22,9	2,1	29,1	9,2
Dänemark	1989-1990	56,2	22,5	8,0	7,3	0,3	5,7
	1999-2000	50,4	16,7	10,4	7,9	3,3	11,4
Deutschland	1989-1990	40,1	14,2	12,8	15,0	5,7	12,3
	1999-2000	34,7	13,2	15,6	11,6	10,4	14,5
Großbritannien	1989-1990	52,5	24,4	10,7	4,7	-0,1	7,8
	1999-2000	45,7	18,3	8,3	5,2	8,8	13,7

Q: OECD (2002).

Hinsichtlich der regionalen Verteilung ist im 10-Jahresvergleich 1990/2000 festzustellen, dass sämtliche Länder ihre Hilfsleistungen nach Subsahara Afrika sowie in die süd- und zentralasiatischen Länder eingeschränkt haben, während die ostasiatischen Länder, die lateinamerikanischen, und vor allem die (ost-)europäischen Entwicklungsländer mit größeren Anteilen aus den nationalen EZA-Budgets bedacht wurden (vgl. Übersicht 4). Diese Entwicklung korrespondiert mit einem Rückzug aus den ärmsten Regionen (LLDC und LIC), bzw. mit einem stärkeren Engagement in jenen Entwicklungsländern, die durch eine höhere wirtschaftliche Leistungsfähigkeit gekennzeichnet sind (vgl. Übersicht 5). Dieser allgemeine Trend vollzieht sich freilich auf unterschiedlichen Niveaus. Dänemark lässt noch im Jahr 2000 die Hälfte seiner gesamten ODA-Mittel ins südliche Afrika, bzw. in die absolut ärmsten Länder fließen und mit einigen Abstrichen wird auch Großbritannien seiner beanspruchten Rolle als globaler Armutsbekämpfer gerecht. Deutschland hingegen vergab im Jahr 2000 rund 40% seiner EZA-Mittel an Entwicklungsländer mit mindestens mittlerem Pro-Kopf-Einkommen. Österreich berücksichtigt diese Regionen "nur" mit einem Anteil um die 30%, konzentriert dafür aber über 50% seines gesamten EZA-Budgets auf die dynamischen Regionen in Ostasien und Osteuropa und zeigt damit deutlich wirtschaftsstrategische Gebermotive. In Deutschland spielen solche Überlegungen – abseits der Rhetorik – ganz offensichtlich eine starke Rolle in der Auswahl der Schwerpunktländer und diese wiederum decken sich weitestgehend mit der Liste der wichtigsten Empfängerländer. Österreich im Gegensatz orientiert sich in der offiziellen

Länderauswahl zwar stärker am Bedürftigkeitskriterium, auf der Liste der 10 wichtigsten Empfängerländer finden sich für den Zeitraum 1999/2000 dann jedoch nur zwei seiner Schwerpunktländer (OECD, 2002).

Übersicht 5: Verteilung der ODA nach Einkommensgruppen

		LLDC	LIC	LMIC	UMIC	HIC
		Anteile an den gesamten Nettozahlungen in %				
Österreich	1989-1990	29,3	45,6	13,2	12,0	0,0
	1999-2000	24,1	42,5	25,6	6,8	0,9
Dänemark	1989-1990	57,9	28,6	10,6	2,9	0,0
	1999-2000	50,1	25,6	19,9	4,4	0,1
Deutschland	1989-1990	36,3	28,6	25,6	9,5	0,0
	1999-2000	31,4	28,8	32,3	7,4	0,2
Großbritannien	1989-1990	46,4	35,2	11,8	6,6	0,0
	1999-2000	40,7	27,9	23,8	7,5	0,2

Q: OECD (2002).

Die These, dass EZA-Gelder aus Deutschland und Österreich zumindest in flankierender Weise für das Auslandsengagement des heimischen Privatsektors verwendet werden, wird durch Übersicht 6 gestützt, die Exportkredite und Direktinvestitionen in Entwicklungsländern ausweist. Die in Spalte drei erfassten öffentlichen Exportkredite werden nicht als ODA, sondern als sonstige öffentliche Leistungen (*other official flows*, kurz OOF) angerechnet, weil sie entweder für nicht primär entwicklungsbezogene Projekte vergeben werden, oder aber ein Zuschusselement von weniger als 25% aufweisen. Anders als in Dänemark und Großbritannien spielen solche OOF-Exportkredite für Deutschland und Österreich doch eine gewisse Rolle<sup>4)</sup>. Für diese Länder übersteigt zudem die Summe der zu marktüblichen Konditionen geleisteten Exportkredite und Direktinvestitionen (Spalten 4 plus 5) in aller Regel deutlich die als ODA anrechenbaren Nettotransfers. Die rein kommerziellen privaten Mittelzuflüsse sind aber insbesondere in Österreich starken Schwankungen ausgesetzt.

---

<sup>4)</sup> Negative Nettotransfers bedeuten nichts anderes, als dass die gegenwärtigen Kreditrückzahlungen den Wert der neu bewilligten Kredite übersteigen.

Übersicht 6: Nettoflüsse von Exportkrediten und Direktinvestitionen in Entwicklungsländer

		OOF: Öffentliche Exportkredite	Private Leistungen zu marktüblichen Bedingungen		Memo: ODA
			Export- kredite	Direkt- investitionen	
Mio. USD, real 1999					
Österreich	1997	59,5	697,8	216,0	506,0
	1998	78,3	88,0	207,8	441,0
	1999	23,0	503,0	831,0	527,0
	2000	24,0	158,6	480,4	483,0
Dänemark	1997	-	-17,9	135,1	1.625,0
	1998	-	-	-59,3	1.684,0
	1999	-	67,0	344,0	1.733,0
	2000	-	-	538,7	1.860,0
Deutschland	1997	488,7	1.478,6	4.815,4	5.645,0
	1998	288,1	1.956,1	5.531,8	5.396,0
	1999	357,0	1.167,0	5.629,0	5.515,0
	2000	-145,1	1.715,4	5.305,2	5.838,0
Großbritannien	1997	48,9	-	13.201,2	3.573,0
	1998	69,9	-54,9	9.274,9	3.859,0
	1999	40,0	-104,0	11.618,0	3.426,0
	2000	23,1	-469,1	875,3	4.724,0

Q: OECD (2002).

### 1.3 Die entwicklungspolitischen Systeme im Vergleich – die politische Ebene

#### 1.3.1 Deutschland

Anders als in Österreich gibt es in Deutschland kein Entwicklungshilfegesetz, dafür aber eine politische Institution auf höchster Ebene, das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)<sup>7)</sup>. Das BMZ wurde 1961 gegründet und ist zuständig für die Planung, Grundsätze, Programme und Koordinierung der gesamten bilateralen und multilateralen Entwicklungspolitik. Bei Grundsatzentscheidungen ist es jedoch auf ein Einvernehmen mit den Ministerien für auswärtige Angelegenheiten, Finanzen und Wirtschaft angewiesen. Bei gewichtigen Vorhaben oder deren Einstellung können diese Einspruch

<sup>7)</sup> Dieses Unterkapitel stützt sich auf Wolff (1998), OECD (2001C) sowie den Internetauftritt des BMZ unter [www.bmz.de](http://www.bmz.de).

erheben. In seiner richtungweisenden Kompetenz wird das BMZ von einem maximal 30-köpfigen wissenschaftlichen Beirat unterstützt, der als unabhängiges Gremium Gutachten und Stellungnahmen erarbeitet. Von den derzeit 21 Mitgliedern sind 15 einschlägig ausgewiesene Ökonomen.

Auf der Leitungsebene des BMZ steht an oberster Stelle die Ministerin (seit 1998 Heidemarie Wieczorek-Zeul), eine parlamentarische Staatssekretärin und ein beamteter Staatssekretär. Dem Leitungsbereich direkt zugeordnet sind die Referate für Presse und Öffentlichkeit, Kabinetts- und Parlamentsangelegenheiten, die Grundsatzabteilung zur Konzeption und Planung der deutschen EZA, sowie der Protokoll- und Sprachendienst. Neben der Leitungsebene verfügt das BMZ über vier Abteilungen für

- die Binnenverwaltung, Qualitätssicherung und Erfolgskontrolle,
- die länderbezogene Zusammenarbeit,
- die Instrumente der bilateralen EZA und
- multilaterale EZA, sektorale und Querschnittsaufgaben.

Personell verfügt das BMZ über ca. 600 Mitarbeiter, davon etwa ein Drittel mit Hochschulabschluss.

Im deutschen Bundestag gibt es einen Ausschuss für wirtschaftliche Zusammenarbeit, in den die Fraktionen, ihrem Stärkeverhältnis im Bundestag entsprechend, entwicklungspolitische Experten entsenden. Hier findet eine vertiefte Diskussion entwicklungspolitisch relevanter Fragen statt, während Plenardebatten im gesamten Bundestag eher selten sind und sich im Allgemeinen auf die Diskussion des BMZ-Budgets beschränken.

Über die den einzelnen Ministerien zugeteilten Budgets entscheidet der Haushaltsausschuss des deutschen Bundestages. Für die Entwicklungszusammenarbeit des BMZ, den "Einzelplan 23", ist je ein Abgeordneter aus den 4 Fraktionen (CDU/CSU, SPD, FDP, Grüne) zuständig. Dieser "Einzelplan 23" setzt sich aber weder ausschließlich aus ODA-Mitteln zusammen, noch verwaltet er das gesamte deutsche ODA-Budget, sondern beinhaltet auch "other assistance" (OA) für die Transformationsländer in Osteuropa. Wie in Österreich gibt es kein solches Gesamtbudget in der Verantwortung einer einzigen zentralen Stelle, demzufolge gibt es die ODA betreffend auch kein einheitliches und übergreifendes inhaltliches Gesamtkonzept. Aus Übersicht 7 geht jedoch hervor, dass das BMZ bei der Verwaltung der Mittel immerhin eine klare Führungsposition einnimmt, und Gleiches gilt für die inhaltliche Kompetenz, was aus der Fülle von Grundsatzpapieren, Sektor- und Länderkonzepten, Beschlüssen, Leit- und Richtlinien aus diesem Hause abzuleiten wäre. Mit dem letzten Regierungswechsel im Herbst 1998 hat die Forderung nach einer kohärenteren deutschen Entwicklungszusammenarbeit allerdings ein deutlich stärkeres Gewicht erhalten und in diesem Zuge ist man bemüht, die Autorität des BMZ zu stärken.

Übersicht 7: Deutsche ODA-Bruttozahlungen 1999  
nach Herkunft der Mittel

	Mio. €	Anteile in %
BMZ	4.208	69
Direkte Zuwendungen an EZA-Budget der EU-Kommission	757	12
Bundesländer	467	8
Außenministerium	286	5
Andere Ministerien	85	1
Wirtschaftsministerium	36	1
Andere	266	4
Insgesamt	6.105	100

Q: OECD (2001C).

Bei der Vergabe von BMZ-Mitteln gilt grundsätzlich das "Länderprinzip", nachgeordnet das "Antragsprinzip". Mit anderen Worten, für die einzelnen Entwicklungsländer gibt es ein Rahmenbudget innerhalb dessen die Regierungen der Empfängerländer beim BMZ die Förderung konkreter Projekte beantragen können. Um die Effektivität der vorhandenen Mittel zu erhöhen, sollen sich diese auf Schwerpunkt- und Partnerländer konzentrieren. Innerhalb der z. Z. 37 Schwerpunktländer werden jeweils drei Kooperationssektoren ausgewiesen, innerhalb der z. Z. 33 Partnerländer jeweils nur einer. In der Auswahl der Länder sowie in der Entscheidung über die Mittelhöhe wird offiziell das Bedürftigkeitskriterium vorrangig behandelt. Ein Blick auf die Liste der Schwerpunktländer zeigt jedoch, dass die Erschließung interessanter Absatzmärkte eine mindestens ebenso entscheidende Rolle zu spielen scheint. In der länderbezogenen Zusammenarbeit arbeitet Deutschland projektkonzentrisch. Der alternative Ansatz, also die Gewährung von direkten Zuschüssen zum Budget einzelner Entwicklungsländer, wird eher skeptisch betrachtet und mit dem Argument verworfen, dass sich ein gezielter, effektiver Mitteleinsatz so nicht steuern ließe und hierdurch dem Missmanagement und der Korruption Tor und Tür offen stünden. Dieses Misstrauen ist sicherlich teilweise darin mitbegründet, dass BMZ-Akteure "im Feld" sehr wenig präsent sind und deshalb eine stärkere Kontrollfunktion in der Tat schwierig zu bewerkstelligen ist. Im Zuge der Kohärenzforcierung der letzten 4 Jahre versucht man dieses Defizit auszugleichen, indem jede deutsche Botschaft in jedem Entwicklungsland wenigstens einen entwicklungspolitischen Experten beschäftigt.

Das Bemühen um stärkere Kohärenz kommt zweitens in einer neuen Richtlinie zum Ausdruck, der zufolge mit öffentlichen Mitteln geförderte Exporte in Entwicklungsländer grundsätzlich auf ihre ökologische Nachhaltigkeit, ihre Sozialverträglichkeit und ihren entwicklungspolitischen Einfluss geprüft werden sollen. Drittens vertritt die Entwicklungshilfeministerin ganz entschieden die Ansicht, dass eine stimmige EZA nicht mit



einer Politik der Marktzutrittsverwehrung in Einklang zu bringen ist, und ihrem Einfluss ist es wesentlich zuzuschreiben, dass die Europäische Kommission seit März 2001 wenigstens den am wenigsten entwickelten Ländern den Zutritt zur EU, insbesondere zum EU-Agrarmarkt, gestattet. Über die deutsche Haltung zum Bindungsstatus von Entwicklungshilfemitteln ist bereits an anderer Stelle geschrieben worden.

### 1.3.2 Dänemark

Mit den allgemeinen Wahlen im November 2001 wurde die bisherige sozialdemokratische Regierung abgewählt, seither wird das Land von einer liberal-konservativen Regierung geführt. In direkter Folge wurde das EZA-Budget beträchtlichen Kürzungen unterworfen und der bisherigen Praxis eine Absage erteilt, die Steigerungen des EZA-Haushaltes automatisch an das inländische Wachstum zu koppeln. Inhaltlich herrscht in Dänemark jedoch ein breiter Konsens über Ziele und Wege der EZA, sodass sich programmatisch keine nennenswerten Erneuerungen ergaben. Insbesondere wurde die erst ein Jahr zuvor von der Vorgängerregierung erarbeitete globale Entwicklungsstrategie "Partnership 2000" unverändert beibehalten (Olsen, 2002)<sup>8)</sup>.

Gesetzlich ist die dänische EZA-Politik seit 1971 im Gesetz Nr. 297 zur Internationalen Entwicklungskooperation verankert. 15 Jahre später erfolgte die Gründung einer staatlichen EZA-Durchführungsorganisation, der *Danish International Development Assistance*, kurz Danida<sup>9)</sup> Zunächst war Danida als relativ autonome Verwaltungseinheit für EZA innerhalb des Außenministeriums angesiedelt. Im Bemühen um eine stärkere Integration von entwicklungspolitischen Fragen wurde das Ministerium im Jahre 1991 einer grundlegenden Umstrukturierung unterworfen, seither gibt es neben der allgemeinen Verwaltungsabteilung und der Abteilung für Außenhandelsbeziehungen, die Nordgruppe und die Südgruppe. Innerhalb der Südgruppe werden sämtliche die Entwicklungsländer betreffenden funktionellen Einheiten koordiniert, also Außenpolitik, Außenhandelsbeziehungen und die klassische Entwicklungszusammenarbeit von der Strategie, über die Implementierung bis hin zur Evaluierung. Formell existiert die separate Durchführungsorganisation Danida seit 1991 nicht mehr, inzwischen wird dieser Name jedoch synonym für die Südgruppe verwendet. Die Generalverantwortung für die dänische EZA liegt beim Außenminister<sup>10)</sup>. Die Südgruppe/Danida wird von einem Staatssekretär und zwei Unter-Staatssekretären angeführt, einer dirigiert die bilaterale, der andere die multilaterale Zusammenarbeit; alle drei haben Botschafterstatus. Dem Staatssekretär selbst unterstehen in direkter Weise die

---

<sup>8)</sup> Die gegenwärtige Entwicklunghilfestrategie der dänischen Regierung ist nachzulesen unter [www.um.dk/publikationer/fremmedsprog/English/policy-strategy/index.asp](http://www.um.dk/publikationer/fremmedsprog/English/policy-strategy/index.asp).

<sup>9)</sup> [www.um.dk/danida](http://www.um.dk/danida).

<sup>10)</sup> Die Reform von 1991 sah zunächst vor, dass das Außenministerium gemeinschaftlich von einem Außenminister und einem Entwicklungshilfeminister geleitet wird. Der Posten des Entwicklungshilfeministers wurde zwischenzeitlich jedoch wieder gestrichen.

Grundsatzabteilung (Strategie), zwei separate Unterabteilungen für Qualitätssicherung und Evaluierung sowie eine Abteilung für Querschnittsthemen (Umwelt, nachhaltige Entwicklung). Die grundlegende geographische Unterteilung setzt sich innerhalb der Südgruppe fort, wird allerdings komplementiert durch funktionelle Verwaltungseinheiten. Das sind die Abteilungen für technische/fachliche Assistenz sowie separate Abteilungen für die Kooperation mit der dänischen "Ressource Base" (NGOs und private Unternehmen)<sup>11)</sup>.

Das dänische Außenministerium ist sowohl intern, als auch im Verhältnis zu den externen Botschaften hierarchisch sehr klar gegliedert. Während innerhalb des Außenministeriums das Rotationsprinzip gilt, demnach alle führenden Mitarbeiter im Wechsel auch Dienst in den Auslandsrepräsentanzen tun, findet kein nennenswerter personeller Austausch zwischen dem Außenministerium und den übrigen Ministerien statt.

Das dänische Parlament (*Folketing*) wird als interessiert, gut informiert und sehr zugänglich für die neuesten entwicklungspolitischen Trends vor allem aus den Reihen der UN beschrieben. Formell ist ein parlamentarisches Komitee für Auslandsangelegenheiten (*foreign affairs*) institutionalisiert, in dessen Rahmen auch entwicklungsrelevante Fragen vertieft erörtert werden. Etliche Grundsatzbeschlüsse hinsichtlich der konzeptionellen Ausgestaltung der EZA gehen auf die Initiative engagierter Parlamentarier zurück, etwa die durchwegs starke Betonung auf Demokratisierung und Menschenrechte und die deutliche Geschlechtssensibilisierung. Die allgemein als aufgeschlossen zu bezeichnende Haltung des Parlaments findet jedoch keinen Fortgang im Bemühen um aktive Einflussnahme auf die entwicklungspolitische Agenda. Einzelne Parlamentsmitglieder liefern neue Anstöße, die dann zunächst in verschiedenen Gremien vertieft diskutiert werden, um schließlich im Tagesgeschäft der Südgruppe in neue Strategien und Programme umgesetzt zu werden.

Auf politischer Ebene sind die zwei relevanten Gremien der "Ausschuss für internationale Entwicklungskooperation" (*Rådet*) und der "Rat für internationale Entwicklungskooperation" (*Styrelsen*)<sup>12)</sup>. Die Mitglieder von Ausschuss und Rat werden für eine Frist von jeweils drei Jahren durch den Außenminister berufen. Der Ausschuss besteht aus neun Mitgliedern, die sich aus dem Privatsektor rekrutieren (Vertreter von Unternehmen, Industrie und Beratungsdienstleistern), aus dem Kreis der NGOs und der entwicklungsrelevanten Forschungsgemeinde. Sämtliche Programme und Projekte, die 5 Mio. DKK überschreiten, müssen dem Ausschuss zur Begutachtung vorgelegt werden, der zu diesem Zweck mindestens einmal im Monat zusammenkommt. Der Ausschuss ist stark involviert in den internen Administrationsprozess der Südgruppe und maßgeblich an der Konzeption von Programmen und Projekten beteiligt. Während der Entwicklungshilfesausschuss konkrete Empfehlungen für die Ausgestaltung der EZA erarbeitet, bleibt die Rolle des

---

<sup>11)</sup> Ein Organigramm findet sich unter [http://www.um.dk/english/ministry/uk-Organigram-m-navn-og-titler\\_2003\\_04.xls](http://www.um.dk/english/ministry/uk-Organigram-m-navn-og-titler_2003_04.xls).

<sup>12)</sup> Zur Rolle von Rat und Ausschuss vgl. Kooij – Mevis (1994).

Entwicklungshilferates weitgehend auf eine Kontrollfunktion gegenüber dem Ausschuss beschränkt. In seiner Hauptsache fungiert der Rat als eine relativ offen gehaltene Diskussionsplattform für alle entwicklungspolitisch Interessierten. Dieser Kreis schließt zu den oben bereits genannten auch Parlamentarier und Ministeriumsmitarbeiter ein (ohne Beschränkung auf das Außenministerium) sowie Vertreter von Kirchen, Gewerkschaften, Bauernverbänden und Banken. Auch Nicht-Organisierten steht die Mitgliedschaft im *Styrelsen* offen, sofern es sich um ausgewiesene Entwicklungsexperten handelt. Die insgesamt 75 Ratsmitglieder tagen sechsmal im Jahr unter dem Vorsitz des Außenministers. Eines dieser Treffen ist der Begutachtung des jährlich vom Entwicklungshilfeausschuss vorgelegten Reports gewidmet, in einem weiteren wird das jährliche Entwicklungshilfebudget diskutiert, bevor es in seiner endgültigen Form dem Parlament vorgelegt wird.

In der Literatur wird immer wieder das starke Konsensprinzip innerhalb der dänischen entwicklungspolitischen Szene betont, das der Entwicklungszusammenarbeit auch über wechselnde Regierungen hinweg eine starke Kontinuität verleiht (*Olsen – Udsholt, 1995*). Ein Grund dafür ist sicherlich darin zu finden, dass die verschiedensten Interessensgruppen im regen Austausch zueinander stehen und dieser Dialog auf mehreren Ebenen formal institutionalisiert ist. Für die Nicht-Regierungsorganisationen hat die starke Einbindung dazu geführt, dass sie die, für NGOs eigentlich typische, kritische Distanzhaltung zur EZA der Regierung weitgehend aufgegeben haben und sich in ihrer Arbeitsweise und im konzeptionellen Ansatz inzwischen nicht mehr wesentlich von dem der Südgruppe/Danida unterscheiden. Im Jahr 1991 wurden 118 Mio. USD öffentlicher Entwicklungshilfemittel über NGOs kanalisiert (*Danida, 2001*). Mit den sechs größten existieren inzwischen mehrjährige finanzielle Rahmenvereinbarungen, um ihnen einen mittelfristigen Planungshorizont zu ermöglichen<sup>13</sup>).

### 1.3.3 Großbritannien

Eine der ersten und wichtigsten Maßnahmen, die New Labor gleich zu Regierungsbeginn 1997 initiierte, bestand in der Schaffung einer eigenständigen Entwicklungshilfeabteilung mit Kabinettsstatus, dem *Department for International Development* (DFID)<sup>14</sup>). Seine Kernaufgabe ist die globale Armutsbekämpfung, so formuliert im 1997er White Paper der Regierung (*DFID, 1997*). In dieser Funktion entwickelt das DFID Strategien und Instrumente und koordiniert als oberste Instanz die britische EZA auf nationaler Ebene, auf internationaler Ebene und auch im Feld selbst. Das heißt, das DFID fungiert gleichzeitig als zentrale Durchführungsorganisation seiner Programme.

---

<sup>13</sup>) Rahmenbudgets werden aufgestellt für CARE Dänemark, das dänische Rote Kreuz, DanChurchAid, Ibis, "Save the children/Denmark" und die Entwicklungshilfeorganisation des dänischen Gewerkschaftsbundes.

<sup>14</sup>) Einen guten Überblick über die Organisation der britischen EZA gibt der letzte Prüfbericht des DAC, OECD (2001B) sowie die Webseiten des DFID unter [www.dfid.gov.uk](http://www.dfid.gov.uk).

An entwicklungspolitischen Strategien besteht in Großbritannien kein Mangel. Dem 1997er *White Paper* der Regierung folgte im Jahr 2000 ein zweites, das Strategien und Instrumente zur Armutsbekämpfung vorstellte (DFID, 2000). Darüber hinaus erarbeitet das DFID eigene Strategiepapiere hinsichtlich seiner Zielsetzung (mit 15- bis 20-jährigem Horizont) und entwirft in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Partnerregierungen Länder- und Sektorstrategien mit jeweils drei- bis fünfjährigem Horizont. Die wachsende Bedeutung, die der multilateralen EZA beigemessen wird, spiegelt sich im systematischen Versuch, die EZA-Agenden internationaler Institutionen auf britischen Kurs zu bringen. Ein wichtiges Instrument hierbei sind die *Institutional Strategy Papers*, in denen das DFID in regelmäßigen Abständen darlegt, wie es sich die zukünftige Zusammenarbeit mit der jeweiligen Agentur vorstellt und Reformkonzepte unterbreitet.

Hinsichtlich seiner Strategieentwicklung verfolgt das DFID einen breit angelegten partizipatorischen Ansatz. Halbfertige Manuskripte zentraler Papiere werden ins Internet gestellt, auf dass die interessierte Öffentlichkeit die Vorschläge kommentiere und Verbesserungen anrege. Weil dialogfähig nur ist, wer um grundlegende entwicklungspolitische Zusammenhänge weiß, investiert die britische Regierung erhebliche Mittel in die Bewusstseinsbildung der Zivilgesellschaft. So wurden beispielsweise Zusammenfassungen der über 100 Seiten starken *White Papers* in Supermärkten unters Volk gebracht – und zwar nicht nur in englischer Sprache, sondern auch auf Hindi, Urdu, Arabisch und den Sprachen anderer ethnischer Minderheiten in Großbritannien.

Die politische Autorität, die das DFID in Sachen Entwicklungspolitik beansprucht, wird untermauert durch seine weitgehend eigenverantwortliche ODA-Budgetverwaltung. 90% der britischen ODA-Mittel werden über das DFID vergeben und wiederum 90% des DFID-Budgets fallen unter die ODA-Kategorie, die restlichen 10% setzen sich im Wesentlichen aus "official aid" (OA) zusammen

An der Spitze des DFID steht eine Staatssekretärin, seit 12. Mai 2003 Valerie Amos<sup>15</sup>). Ihr zur Seite stehen ein parlamentarischer Unterstaatssekretär und ein Abgesandter aus dem Oberhaus (*House of Lords*). Da Entwicklungspolitik eine Art Querschnittsaufgabe darstellt, ist eine besonders gute Vernetzung der beteiligten Ressorts geboten. Die EZA-Staatssekretärin sitzt daher in den (ministeriellen) Komitees für Auswärtige Angelegenheiten und Verteidigung, Konflikte und EU-Handelspolitik, um dort die Belange der Entwicklungsländer zu vertreten. Um die Koordination zwischen den einzelnen Ressorts weiter zu verbessern, wurde des Weiteren eine eigene Arbeitsgruppe unter Vorsitz der EZA-Staatssekretärin eingerichtet, an der rund 12 Abteilungen mitwirken.

Auf Parlamentsebene ist ein internationales Entwicklungskomitee institutionalisiert, demgegenüber das DFID zur Rechenschaft verpflichtet ist. Das Entwicklungskomitee

---

<sup>15</sup>) Die vorangegangene Staatssekretärin, Clare Short, war aus Protest an der britischen Beteiligung am Irak-Krieg zurückgetreten.

überwacht die Politik des DFID, speziell seine Ausgaben und die Verwaltung und evaluiert im 2-Jahres Rhythmus die wichtigsten Länderprogramme<sup>16)</sup>.

Die Verwaltungsebene des DFID wird von einem permanenten Sekretär und drei Generaldirektoren angeführt. Der erste überwacht die Leistungsfähigkeit des DFID und den internen Wissenstransfer, der zweite ist zuständig für die Regionalprogramme und dem Dritten obliegen die Bereiche für entwicklungspolitische Grundsatzfragen, sektorale Querschnittsaufgaben und die Zusammenarbeit mit internationalen Agenturen. Durch diese Grundeinteilung ergibt sich, dass jedes EZA-Projekt wenigstens über zwei Abteilungen koordiniert werden muss. Verglichen mit dem deutschen System verfährt die britische Praxis dennoch relativ effizient. Im deutschen BMZ wird zusätzlich auch noch die Abteilung für bilaterale Instrumente involviert, sodass insgesamt drei Bereiche mit der Abwicklung eines einzigen Projektes beschäftigt sind. Die Generaldirektoren sowie zwei DFID-Externe gehören dem *Management Board* an, das unter dem Vorsitz des permanenten Sekretärs geführt wird. Den Generaldirektoren untergeordnet sind 8 Direktoren<sup>17)</sup> und 7 Gruppenleiter (*chief advisors*)<sup>18)</sup>. Direktoren und Gruppenleiter stehen hierarchisch auf einer Ebene. Der Unterschied liegt darin, dass sich die letztgenannten ausschließlich mit direkten entwicklungsrelevanten Inhalten befassen, während die erstgenannten zusätzlich dem geschäftsführenden Ausschuss angehören. Die DFID-Personalpolitik strebt aber letztlich auf allen Ebenen an, den Wechsel von der Beraterlaufbahn (meist im Feld) zu Aufgaben im administrativen Bereich und umgekehrt zu ermöglichen, bzw. Wechsel sogar ausdrücklich zu unterstützen.

Räumlich ist das DFID auf zwei Hauptsitze aufgeteilt, einer in London und einer in East Kilbride/Glasgow in Schottland. Während in London vorrangig politische Willensbildung betrieben wird, gilt East Kilbride als das Verwaltungszentrum. Konzeptionell macht diese Zweiteilung wenig Sinn. Sie wurde eher mit der Begründung vollzogen, dass auch außerhalb Londons qualifizierte Jobs entstehen sollten. Entwicklungspolitisch sinnvoll ist demgegenüber die fortschreitende Dezentralisierung in Richtung Übersee. Bis Dezember 2002 wurden 36 DFID-Auslandsbüros mit eigener Budgetverwaltung gegründet.

Von den insgesamt 2.807 DFID-Mitarbeitern arbeiten etwas mehr als die Hälfte (genau 1.493) in Großbritannien, davon 895 in London. 1.314 Mitarbeiter haben ihren Schreibtisch in den Entwicklungsländern selbst, von diesen wiederum wurden nur 241 in Großbritannien rekrutiert, alle anderen sind Einheimische, die direkt von den Länderbüros unter Vertrag genommen

---

<sup>16)</sup> Zur Arbeit dieses Komitees vgl. [www.parliament.uk/parliamentary\\_committees/international\\_development.cfm](http://www.parliament.uk/parliamentary_committees/international_development.cfm).

<sup>17)</sup> Jeweils ein Direktor für Afrika, Asien & Pazifik, Osteuropa, Multilaterale EZA, Human Resources und Finanzielle Zusammenarbeit. Der Chefökonom und der Chef "Natural-Ressource advisor" sind Direktoren und gleichzeitig Gruppenleiter.

<sup>18)</sup> Im einzelnen: (i) (Makro-)Ökonomie, (ii) natürliche Ressourcen, (iii) Bildung, (iv) Unternehmenssektor, (v) governance, (vi) Gesundheit und Bevölkerungsentwicklung, (vii) Infrastruktur und Stadtentwicklung, (viii) soziale Entwicklung und (ix) Statistik.

wurden (DFID, 2003). Aber auch an den beiden Hauptsitzen werden Nicht-Briten eingestellt, sofern sie entweder aus dem Commonwealth stammen, eine EU-Staatsbürgerschaft oder aber einen Flüchtlingsstatus gemäß der UN-Flüchtlingskonvention vorweisen können. Die gesamte DFID-Belegschaft ist jährlichen Leistungskontrollen unterworfen und Einkommenserhöhungen werden nur noch leistungsabhängig gewährt.

Um den mit der Dezentralisierung verbundenen Koordinierungsschwernissen zu begegnen, wurde das DFID mit modernster Kommunikationstechnologie ausgestattet. Dazu gehören neben dem Internet ein hoch leistungsfähiges Intranet und die Möglichkeit, bis zu 8 Büros gleichzeitig per Videokonferenz zusammenzuschalten.

## **1.4 Die entwicklungspolitischen Systeme im Vergleich – die Durchführungsebene**

### *1.4.1 Deutschland*

Charakteristisch für das deutsche EZA-System ist eine sehr klare Kompetenzzuweisung. Das politische Mandat liegt beim BMZ, während die tatsächliche Implementierung der entwicklungspolitischen Programme und Projekte in den Händen von Durchführungsorganisationen liegt. Auf der Durchführungsebene wiederum wird relativ strikt zwischen den drei Kernbereichen der Technischen, Finanziellen und Personellen Zusammenarbeit unterschieden<sup>19)</sup>. Jedem dieser Kernbereiche entspricht eine eigene staatliche Durchführungsorganisation.

#### **1.4.1.1 Hauptakteur der Technischen Zusammenarbeit: Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ)**

Die (GTZ)<sup>20)</sup> wurde 1975 als privatwirtschaftliches Non Profit–Unternehmen gegründet, dessen Aufsichtsrat sich aus Vertretern von vier Bundesministerien zusammensetzt, nämlich dem Auswärtigen Amt, dem Finanzministerium, dem Wirtschaftsministerium und dem BMZ, aus dessen Reihen sich der Aufsichtsratsvorsitzende rekrutiert und das gleichzeitig Hauptauftraggeber ist. Die GTZ ist dem BMZ gegenüber vertraglich zur unbedingten Auftragsannahme verpflichtet, aber auch andere Bundesministerien, sowie gelegentlich Landesregierungen fragen Dienstleistungen der GTZ nach, allerdings in weit geringerem Umfang. Im langjährigen Durchschnitt werden ca. 90% des Umsatzes im öffentlichen Auftrag erwirtschaftet, die restlichen 10% setzen sich aus Aufträgen internationaler Kunden zusammen

---

<sup>19)</sup> Im Rahmen der Technischen Zusammenarbeit wird Material geliefert und fachliches (d.h. technisches, wirtschaftliches und organisatorisches) Know-how weitergegeben. Die Finanzielle Zusammenarbeit befasst sich mit der Gewährung von Krediten und Zuschüssen, und die Personelle Zusammenarbeit hat die Aus- und Fortbildung von einheimischen Fachkräften in den Zielländern zum Hauptziel.

<sup>20)</sup> [www.gtz.de](http://www.gtz.de).

(Weltbank, regionale Entwicklungsbanken, EU usw.)<sup>21)</sup>. Als Generalagentur vergibt die GTZ ihrerseits gut 40% der Mittel für Waren und Dienstleistungen anderen Durchführungsorganisationen, privaten Firmen und NGOs. Derzeit betreut die GTZ ungefähr 2.700 EZA-Projekte und EZA-Programme in über 130 Ländern. Die Auswahl der Länder, die Leistungen der GTZ in Anspruch nehmen, ist eine politische Entscheidung und liegt damit in den Händen des BMZ.

Das Aufgabenfeld der GTZ erstreckt sich von der Beratung lokaler Partnerorganisationen vorwiegend auf der Makroebene, über die Planung und Durchführung bis hin zur Bewertung von EZA-Programmen und EZA-Projekten. Dabei kümmert sie sich um den Einkauf von Sachausrüstungen, übernimmt die Auswahl von Fachkräften vor Ort, betreut sie fachlich und personell und organisiert projektbezogene Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Außerdem ist die GTZ für die Vergabe und Abwicklung von (nicht rückzahlbaren) Zuschüssen aus Mitteln der Technischen Zusammenarbeit zuständig.

Gemessen an der Zahl der Beschäftigten ist die GTZ die größte deutsche Durchführungsorganisation. Von den gut 10.000 Mitarbeitern arbeiten ca. 1.000 in der Eschborner Hauptzentrale. Außerdem gibt es 63 Auslandsbüros in Afrika, Asien, Lateinamerika und den Ländern Mittel- und Osteuropas, dort arbeiten rund 8.500 einheimische Kräfte. Auf Wunsch der Partnerorganisationen vor Ort, oder bei akuten Kapazitätsengpässen werden auch internationale Experten angeheuert. Die Tendenz geht aber dahin, diese mehr und mehr durch professionelle Fachleute vor Ort zu ersetzen. Als hochprofessionelles Unternehmen mit starker Feldpräsenz genießt die GTZ international einen hervorragenden Ruf.

#### **1.4.1.2 Hauptakteure der Finanziellen Zusammenarbeit: Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)**

Die Finanzielle Zusammenarbeit macht etatmäßig den größten Teil deutscher Entwicklungshilfe aus, dieses Feld teilen sich die KfW sowie ihr Tochterunternehmen die DEG<sup>22)</sup>. Während die KfW mit den Regierungen und staatlichen Institutionen in den Entwicklungsländern zusammenarbeitet, ist die DEG der Ansprechpartner für die privaten Unternehmen in den Partnerländern.

Die KfW ist nicht ausschließlich eine Entwicklungshilfe-Bank: Die Finanzielle Zusammenarbeit ist eines von insgesamt fünf Geschäftsfeldern – und zwar das kleinste gemessen an den jährlichen Finanzierungszusagen. Im Jahr 2002 entfielen 1,3 Mrd. € der insgesamt 54,8 Mrd. € an zugesagten Mitteln auf die Förderung von Entwicklungsländern, das sind knapp 2,4%<sup>23)</sup>.

---

<sup>21)</sup> Die genauen Zahlen für 2001: Gesamtumsatz 866 Mio. €, davon 717 Mio. € für Projekte im Auftrag des BMZ, 43 Mio. € für andere Bundes- und Landesministerien und 105 Mio. € für internationale Auftraggeber.

<sup>22)</sup> [www.kfw.de](http://www.kfw.de) und [www.deginvest.de](http://www.deginvest.de).

<sup>23)</sup> Verglichen mit dem Gesamtumsatz der GTZ (866 Mio. € im Jahr 2001) ist das immer noch viel, ergibt sich aber aus der unterschiedlichen Natur der Geschäftstätigkeit.



Nimmt man hingegen die Zahl der Mitarbeiter, gewinnt der Bereich der Finanziellen EZA an Bedeutung. Hier bearbeiten rund 300 der insgesamt 2.200 Mitarbeiter ca. 1.300 Projekte in 100 Ländern. Von diesen 300 sitzen 284 in der Hauptverwaltung in Frankfurt a. M. und nur 16 sind permanent in den weltweit 12 KfW-Auslandsbüros tätig (die übrigens keine eigenständigen Büros sind, sondern lediglich Bürogemeinschaften mit der GTZ).

Die KfW finanziert Entwicklungsvorhaben (beispielsweise Investitionen in Infrastruktur, Finanzsysteme und Umweltschutz), berät die örtlichen Träger bei der Planung und Durchführung von Projekten, überwacht die ordnungsgemäße Verwendung der Mittel und evaluiert einige Jahre nach Projektabschluss den effektiven entwicklungspolitischen Nutzen. Sie selbst tritt aber nicht als Projektträger auf.

Gestaffelt nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Partnerlandes und der entwicklungspolitischen Relevanz eines Projektes bietet die KfW drei Finanzierungsgrundtypen an:

- Zuschüsse und Kredite zu extrem günstigen IDA-Konditionen<sup>24)</sup> aus Haushaltsmitteln des BMZ,
- gemischte Kredite aus BMZ-Haushaltsmitteln und Kapitalmarktmitteln der KfW und
- FZ-Förderkredite auf KfW-eigenes Risiko.

Die KfW sichert das Ausfallrisiko gemischter Kredite über Bürgschaften des Bundes oder staatliche Exportkreditversicherer ab.

Um private Kapitalströme in Entwicklungsländer zu leiten, wurde 1962 die bundeseigene DEG mit Sitz in Köln gegründet<sup>25)</sup>. Das Unternehmen beschäftigt 314 Mitarbeiter, derzeitiger Aufsichtsratsvorsitzender ist Erich Strather, seines Zeichens leitender Staatssekretär im BMZ. Der Tätigkeitsschwerpunkt der DEG liegt in der Förderung von rentablen, nachhaltig entwicklungswirksamen Unternehmenskooperationen im Bereich der Infrastrukturentwicklung, Agrarwirtschaft und der verarbeitenden Industrie. Ein vierter Schwerpunkt ist die Entwicklung eines funktionierenden Dienstleistungssektors, insbesondere der Aufbau von Institutionen zur Stärkung des Finanzsektors. Die DEG-eigenen Finanzierungsinstrumente umfassen Beteiligungen am Kapital der Unternehmen im Entwicklungsland von 5% – 25%, Mezzanin-Finanzierungen, Darlehen und Kreditgarantien. Die Darlehen werden für 4 bis 10 Jahre vergeben, der Zinssatz orientiert sich am Projekt- und Länderrisiko und kann als fest oder variabel vereinbart werden. Der DEG-Fremdfinanzierungsanteil ist auf maximal 35% des Gesamtfinanzierungsvolumens beschränkt, bei zusätzlichem Mittelbedarf vermittelt die DEG Kontakte zu anderen auf Entwicklungsländer spezialisierte Finanzierungsinstitutionen.

---

<sup>24)</sup> Laufzeit von 30 bis 40 Jahren bei 10 tilgungsfreien Anfangsjahren und einem jährlichen Zinssatz von 0,75% für Länder mit einem jährlichen Pro-Kopf-Einkommen von weniger als 700 USD, bzw. von 2% für Länder mit einem jährlichen Pro-Kopf-Einkommen von weniger als 1.305 USD.

<sup>25)</sup> Die Fusionierung mit der KfW erfolgte erst in jüngster Zeit.



### **1.4.1.3 Hauptakteure der Personellen Zusammenarbeit: Internationale Weiterbildungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH (InWEnt), Deutscher Entwicklungsdienst (DED)**

Der DED und die aus der Deutschen Stiftung für internationale Entwicklung (DSE) und der Carl-Duisberg Gesellschaft (CDG) hervorgegangene InWEnt unterstützen die partnerschaftliche Kooperation von Unternehmen in Deutschland und den Partnerländern, indem sie praxisorientierte Trainings- und Weiterbildungsprogramme durchführen. Zu diesem Zweck entsenden sie Fachkräfte unterhalb des Anforderungsprofils der GTZ-Experten in Entwicklungsländer, d. h. Entwicklungshelfer mit hohem sozialen Engagement und ideeller Motivation, aber ohne nennenswerte Erwerbsabsicht (siehe dazu Kapitel 1.5.1.1). Darüber hinaus gibt es einen weiten Zwischenbereich staatlich-privater Durchführungsorganisationen, denen z. B. die parteinahen Stiftungen und die kirchlichen Werke zuzurechnen sind<sup>26</sup>). Die Stiftungen treten hauptsächlich in der politischen (Erwachsenen-)Bildung in Erscheinung, während die Kirchen in der Primärbildung, im Gesundheitswesen und natürlich in der Katastrophenhilfe stark präsent sind.

### *1.4.2 Dänemark*

Die Implementierung dänischer EZA-Programme und EZA-Projekte wird über die Südgruppe innerhalb des Außenministeriums koordiniert<sup>27</sup>). In etlichen entwicklungspolitisch relevanten Fragen spielt Dänemark eine Vorreiterrolle. Zum Beispiel setzte dort die Absage an eine projektkonzentrische EZA zugunsten eines stärker sektorgebundenen Ansatzes schon Mitte der 90er Jahre ein. Der Übergang zur Sektorzusammenarbeit ist u. a. dadurch gekennzeichnet, dass "im Feld" ein wesentlich höherer Bedarf an externen Experten besteht, die die Zusammenarbeit koordinieren. Im Jahr 2001 waren 1.182 dänische Berater mit 258 kurzfristigen und 924 langfristigen Aufhalten vor Ort, um dort fachliche Hilfe zur Selbsthilfe zu gewährleisten. Bei den Beratern handelt es sich nur zu einem Drittel um Mitarbeiter der staatlichen EZA-Durchführungsorganisation Danida, die übrigen sind als Berater in dänischen Consultingunternehmen mit EZA-Schwerpunkt angestellt (*Danida*, 2002).

Dänemark konzentriert seine EZA auf derzeit 18 Schwerpunktländer. Im Jahr 2001 erhielten diese 55% der gesamten bilateralen dänischen Entwicklungshilfegelder. Die Auswahl der Länder unterliegt formal dem Außenministerium, dänische NGOs waren aber maßgeblich an der Formulierung der Auswahlkriterien beteiligt. Der Kriterienkatalog nennt als erstes die ökonomische und soziale Bedürftigkeit sowie die eigenen entwicklungspolitischen Pläne des Entwicklungslandes. Bei der Auswahl werden zweitens vorhandene EZA-Ressourcen anderer bi- und multilateraler Geber berücksichtigt und die Fähigkeit des Landes, die erhaltenen

---

<sup>26</sup>) Konrad-Adenauer Stiftung (CDU), Friedrich-Ebert Stiftung (SPD), Heinrich-Böll Stiftung (die Grünen), Ludwig-Erhard Stiftung (FDP), Hanns-Seidel Stiftung (CSU), Rosa-Luxemburg Stiftung (PDS), Evangelischer Entwicklungsdienst (evangelische Kirche) und Misereor (katholische Kirche).

<sup>27</sup>) Aufschluss über die mit öffentlichen Mitteln durchgeführten EZA-Programme und EZA-Projekte gibt der Jahresbericht von Danida. Der letzte Bericht erschien im Herbst 2002 (*Danida*, 2002).

Mitteln entwicklungspolitisch effektiv umzusetzen. Die Zusammenarbeit soll von langfristiger und nachhaltiger Natur sein, das Partnerland muss sich grundlegenden Menschenrechten gegenüber verpflichtet fühlen und der Rolle der Frau zentrale Bedeutung einräumen. Sind all diese Punkte erfüllt, ist letztens entscheidend, inwiefern die Entwicklungszusammenarbeit mit einem Land positive Rückflüsse auf die heimische Wirtschaft generieren kann. Das Zutreffen aller dieser Kriterien wird kontinuierlich überprüft, gegebenenfalls kann es zum Abbruch der EZA zugunsten eines anderen Landes kommen. So wurde etwa im Jahr 2002 die bilaterale Zusammenarbeit mit Eritrea, Malawi und Simbabwe aufgekündigt, weil Dänemark die politische Entwicklung dieser Länder nicht mehr tolerieren wollte<sup>28)</sup>, bzw. weil das Partnerland nicht in der Lage war, ordnungsgemäß Rechenschaft über die Mittelverwendung abzulegen und diesbezügliche Hilfsangebote anderer bilateraler Geberländer abgelehnt hat (im Fall von Malawi). Damit war aus dänischer Sicht die Grundlage einer effektiven Zusammenarbeit auf Regierungsebene nicht mehr vorhanden, was aber nicht bedeutet, dass Dänemark auch die Zusammenarbeit mit regierungsfernen EZA-Akteuren aufgekündigt hätte. Innerhalb der Schwerpunktländer erfolgt eine Konzentration auf zwei bis vier Schwerpunktsektoren. Die Auswahl erfolgt hierbei neben dem Dringlichkeitsgebot unter Berücksichtigung komparativer Vorteile der dänischen "Resource Base".

Die dänischen Bemühungen gehen dahin, ihre EZA stärker zu dezentralisieren, wobei die Koordinierung und Überwachung dänisch finanzierter EZA-Projekte und EZA-Programme in den Schwerpunktländern zunehmend von den Botschaften geleistet werden. Die fortschreitende Dezentralisierung von Sachkompetenzen und Entscheidungsbefugnissen geht einher mit stärkeren Kontrollen aus Kopenhagen, denen die Botschaften mit Wirkung vom 1.1.2002 unterworfen sind. Im Unterschied zur Vorgängerregierung schreibt die neue liberal-konservativ geführte Administration verbindliche Zielrichtlinien vor, erteilt klare Order bezüglich Prioritäten und Mitteleinsätze und verlangt eine jährliche Berichterstattung.

Für die multilaterale EZA wurde Mitte der 90er Jahre ein Aktionsplan aufgestellt, der den dänischen "aktiven Multilateralismus" begründete<sup>29)</sup>. Dieses Konzept zielt darauf ab, die Agenden multilateraler Entwicklungshilfeinstitutionen dahingehend zu beeinflussen, dass sie das dänische Verständnis einer erfolgreichen EZA widerspiegeln. Dieses wird erstens dadurch gewährleistet, dass möglichst viele Dänen in den internationalen Organisationen platziert werden. Zum 31.12.2001 waren insgesamt 9 Seniorberater und 157 Juniorberater in 30 internationalen EZA-Agenturen beschäftigt, wobei mehr als zwei Drittel dieser Juniorberater im Rahmen des *Junior Professional Officer Programms* (JPO) verschickt wurden. Im Jahr 2001 ließ sich Dänemark diese Personalpolitik rund 15,6 Mio. USD kosten (*Danida*, 2002). Zweitens reagieren die dänischen Beiträge an solche multilateralen Organisationen sehr deutlich auf

---

<sup>28)</sup> Missachtung demokratischer Prinzipien (Repression der Opposition, eingeschränkte Pressefreiheit) und grundlegender Menschenrechte, sowie in Eritrea zusätzlich ein sehr hoher Militärhaushalt zur Finanzierung des Grenzkonflikts mit Äthiopien.

<sup>29)</sup> [www.um.dk/publikationer/fremmedsprog/English/Plan/ActiveMultilateralism/](http://www.um.dk/publikationer/fremmedsprog/English/Plan/ActiveMultilateralism/).

die jeweiligen Zielsetzungen und den Policy-Mix in der Implementierungsphase. Entsteht der Eindruck, dass die Mittelvergabe nicht den dänischen Prioritäten entspricht, oder aber die Mittel schlecht verwaltet werden, drohen drastische Einbußen – so geschehen im Hinblick auf die UN-Unterorganisation FAO (Food and Agricultural Organization). Das dänische multilaterale Entwicklungsengagement im Agrarsektor wird inzwischen hauptsächlich über die IFAD (International Fund for Agricultural Development) kanalisiert. Drittens wird ein beträchtlicher Teil multilateraler Mittel über gebundene Trust Funds vergeben, die sicherstellen, dass dänische Firmen mit der Abwicklung bestimmter Projekte betraut werden. Auch hier wird das verteilungspolitische Instrument rigoros eingesetzt. Im Jahr 2001 schlossen die Dänen ihre Trust Funds bei der Weltbank, um diese vor "missbräuchlicher" Verwendung zu schützen<sup>30</sup>). Und schließlich hat Dänemark im Jahr 1988 zusammen mit den drei anderen skandinavischen Ländern und mit Island den *Nordic Development Fund* (NDF) gegründet<sup>31</sup>). Der Fonds wirkt in ca. 20 Ländern und vergibt dort langfristige Kredite von 40 Jahren mit 10 rückzahlungsfreien Jahren zu Beginn. Jährlich werden Kredite im Wert von insgesamt ca. 60 Mio. USD vergeben. Der NDF initiiert keine eigenen Projekte, sondern tritt ausschließlich als Co-Finanzierer für Entwicklungshilfeprojekte internationaler oder nationaler Agenturen auf. Die geförderten Projekte müssen im Interesse von Unternehmen in den nordischen Ländern sein.

Die dänische EZA-Praxis wird regelmäßigen Evaluierungen unterworfen, die Berichte werden in englischer Sprache publiziert und sind so der internationalen Öffentlichkeit zugänglich. Auffallend ist der offene Ton in diesen Evaluierungsberichten, der sich nicht scheut, Schwachstellen klar zu benennen. Kritik wird konstruktiv umgesetzt und 1 bis 2 Jahre nach der Hauptevaluation erfolgt eine weitere, die Aufschluss darüber geben soll, inwiefern das revidierte Programm die vorgegebenen Ziele effektiver und effizienter hat umsetzen können.

### 1.4.3 Großbritannien

Das DFID hält das politische Mandat in Sachen EZA und ist gleichzeitig Durchführungsorganisation<sup>32</sup>). Zu diesem Zweck unterhält es in vielen Entwicklungsländern eigene Büros. Gibt es kein solches Regionalbüro, verfügt die jeweilige Britische Botschaft über entwicklungspolitisch geschultes Fachpersonal. Private Unternehmen, Institutionen, NGOs und andere entwicklungspolitische Akteure können sich beim DFID um Subaufträge bemühen, für die – je nach Zielsetzung - unterschiedliche Fonds bereitstehen. Der Bereich der Humanitären Hilfe steht beispielsweise im Prinzip einem sehr weit gefassten Kreis von Hilfsagenturen offen: Inländern und auch Ausländern, staatlichen Institutionen und auch NGOs oder Privatunternehmen. Rekrutiert wird, wer nachweislich in der Lage ist, effektive und effiziente

---

<sup>30</sup>) Dem Jahresbericht ist nicht zu entnehmen, ob ein Missbrauch hinsichtlich der Projekte selbst oder hinsichtlich der Bestimmungen über die Nationalität des Projektträgers vorlag.

<sup>31</sup>) [www.ndf.fi](http://www.ndf.fi).

<sup>32</sup>) Über das öffentliche Engagement in Entwicklungsländern informiert ein jährlich vom DFID publizierter Bericht (*DFID, 2002, DFID, 2003*).

Hilfe anzubieten. Dieser Nachweis gestaltet sich allerdings als recht umfangreich, was den Kreis der Hilfsbeauftragten in der Praxis erheblich einschränken dürfte<sup>33</sup>). Die als Projektträger beauftragten Subunternehmer sind in finanzieller und organisatorischer Hinsicht mit wenig Gestaltungsspielraum ausgestattet: Rücksprachen und Neuverhandlungen mit dem DFID sind vorgeschrieben, sobald das bewilligte Budget um mehr als 10% überschritten wird, sich die Zielsetzung ändert oder der vorgeschlagene Maßnahmenkatalog modifiziert werden soll.

Auf seinen Internetseiten informiert das DFID in sehr übersichtlicher Weise über die Zweckbindung der für Subaufträge ausgeschriebenen Fonds, die Zuschusskriterien, die verfügbaren Mittel und alle weiteren relevanten Aspekte. Soweit der Kreis der Zuschussberechtigten Privatunternehmen mit einschließt, werden sie unter Abschnitt 1.5.3.1 beschrieben.

Im Vergleich zu Österreich und Deutschland steht Großbritannien der Idee von gemeinschaftlich mit anderen Geberländern geführten Programmen sehr offen gegenüber (*pooling bilateral aid*). Die dort geforderte "nationale Identität" von Hilfsprogrammen scheint hier kein Thema zu sein, das Gegenteil ist der Fall. Während Deutschland den partnerschaftlichen, letztlich aber doch patriarchalischen Ansatz betont, der Hilfe zur Selbsthilfe gewähren soll, hat man in Großbritannien mehr Zutrauen in das Vermögen fortgeschrittener Entwicklungsländer, dass sie direkte Budgetsubventionen effektiv in entwicklungspolitisch relevante Maßnahmen umzusetzen in der Lage sind. Direkte Budgetsubventionen werden dabei entweder für klar umrissenen Zwecke vergeben, etwa die Bezahlung von Lehrern und Verwaltungsangestellten, oder für Schuldentilgung. Liegt keine explizite Zweckbindung vor, werden die Mittel wenigstens an einen bestimmten Sektor gebunden, vorzugsweise an Bildung und Gesundheit.

Den entwicklungspolitischen Strategien stehen auf der Durchführungsebene nur wenig konkrete Konzepte gegenüber. Dies ist sicherlich teilweise darin begründet, dass Großbritannien – wie oben beschrieben – sich sehr deutlich von einer in Eigenregie geführten EZA verabschiedet hat. Zu einem Gutteil erscheinen die Reformen der letzten 5 Jahre aber einfach noch nicht ausgereift. So liest sich ein typisches DFID-Papier zum Beispiel wie folgt: Im einleitenden Kapitel wird das Problem umrissen ("the challenge"), im zweiten wird die britische Grundsatzstrategie erläutert, es folgen Zielvorgaben und die Definition von Indikatoren, anhand derer der Zielerreichungsgrad überprüft werden soll. Der letzte Abschnitt misst die Effektivität der britischen EZA anhand dieser Indikatoren. Was fehlt sind konkrete Konzepte für die Akteure im Feld, wie die Zielsetzungen nun umgesetzt werden sollen, sodass insgesamt der Fülle an Strategien und Evaluierungen bemerkenswert wenig Programme und Instrumente gegenüberstehen.

Für die Zusammenarbeit mit dem privaten Sektor in Entwicklungsländern sind innerhalb des DFID zwei eigenständige Abteilungen geschaffen worden, das *Private Sector Policy*

---

<sup>33</sup>) DFID guidelines on humanitarian assistance: <http://62.189.42.51/DFIDstage/FAQS/files/faq11.htm>.

*Department* (PSPD) und das *Enterprise Development Department* (EDP). Die konkrete Zusammenarbeit dieser Abteilungen manifestiert sich bislang jedoch in einem einzigen Programm, den *Challenge Funds* (siehe hierzu Abschnitt 1.5.3.1).

Außerhalb dieser zwei DFID-Abteilungen betreibt die 100%ige DFID-Tochtergesellschaft *Commonwealth Development Cooperation Capital Partners* (CDC) wirtschaftsnahe Entwicklungszusammenarbeit<sup>34</sup>). Diese finanziert Investitionen in den privatwirtschaftlichen Sektor von Entwicklungsländern und kann als das britische Äquivalent zur deutschen DEG bezeichnet werden. Im Fokus stehen kommerziell nachhaltige, entwicklungspolitisch relevante Projekte. 70% des jährlichen Investitionsvolumens ist für ärmere Länder reserviert, mindestens 50% der Mittel sollen nach Subsahara Afrika und Südasien fließen. In der Praxis wird diese Zielvorgabe aber bei weitem unterschritten, was damit begründet wird, dass rentable Projekte in diesen Regionen schwer auszumachen seien. Von den gesamten Neuinvestitionen des letzten Jahres im Wert von insgesamt 184 Mio. USD ging nur ein Bruchteil von 7% bzw. 12% nach Afrika und Südasien (*CDC Capital Partners*, 2003).

Ein ähnlich gelagertes Grundsatzproblem besteht bezüglich der sektoralen Schwerpunktsetzung. Wirtschaftlich lohnend sind in erster Linie Industrieprojekte, von denen die Masse armer Bevölkerungsschichten in den ländlichen Regionen nur marginal profitieren kann. So liegt der sektorale Schwerpunkt der CDC Capital Partners inzwischen nicht mehr im Agrarsektor, sondern in der Energieversorgung (38%) und in der Infrastrukturentwicklung (15%).

## **1.5 Ansätze und Instrumente für eine wirtschaftsnahe EZA**

In diesem Kapitel erläutern wir zunächst die generellen Ansätze, mit denen die drei Vergleichsländer das kurzfristige unternehmerische Gewinnmaximierungskalkül mit der langwierigen – im Übrigen auch nicht ganz uneigennütigen – Verpflichtung versöhnen, die Lebensgrundlagen der Menschen in den Entwicklungsländern nachhaltig zu verbessern. Im zweiten Abschnitt werden dann konkrete Instrumente vorgestellt, mit denen heimische Unternehmen in die öffentliche EZA eingebunden werden. Nicht behandelt werden Exportfinanzierungskredite, da sich dieser letzte Teil der Studie ausdrücklich mit Alternativen zu denselben befasst.

### *1.5.1 Deutschland*

In Deutschland wird wirtschaftsnahe EZA unter dem Schlagwort "Public-Private Partnership" (PPP) betrieben, womit ganz allgemein die Kooperation zwischen öffentlicher EZA und privater Unternehmertätigkeit gemeint ist (*Wieczorek-Zeul*, 2000).

Bezogen auf die Unternehmenseite setzt das PPP-Prinzip nicht auf moralische Appelle an altruistische Gebermotive, sondern ganz pragmatisch auf das gesunde Eigeninteresse der

---

<sup>34</sup>) [www.cdcgroup.com](http://www.cdcgroup.com).

Unternehmen. PPP beinhaltet eine klare Aufgabenteilung. Während der Staat sich auf seine Kernaufgaben konzentriert, die unmittelbare und unabdingbare Voraussetzungen für einen nachhaltigen entwicklungspolitischen Erfolg sind, sich also im weitesten Sinn um die Bereitstellung öffentlicher Güter und die Schaffung entwicklungsfördernder Rahmenbedingungen kümmert, wird das Geschäft selbst an private Unternehmen ausgegliedert, wo immer das möglich erscheint. Die Förderung von PPP-Projekten ist nicht auf den Kreis deutscher Unternehmen beschränkt, sondern richtet sich grundsätzlich an alle europäischen Unternehmen, unabhängig von deren Größe und Branche, sowie an deren Beteiligungsgesellschaften im Entwicklungsland. Allein dieser Sachverhalt macht deutlich, dass PPP nicht auf die Subventionierung deutscher Unternehmen mit Entwicklungshilfegeldern abzielt, sondern dass der entwicklungspolitische Erfolg im Empfängerland im Vordergrund steht. PPP-Projekte setzen typischerweise dort an, wo sich konkrete Probleme oder Engpässe auftun und wo schnelle, praxisnahe und modellhafte Abhilfe gefragt ist. Beispiele sind der Bau und die Inbetriebnahme des ersten kommerziellen Windparks in Brasilien, ein Projekt zur privaten Wasser- und Abwasserversorgung in Albanien oder ein Schulungsprojekt zum ökologischen Landbau in Nepal. Der Zeithorizont einer PPP-Maßnahme ist in der Regel kurzfristiger Natur, d. h. 1 bis 3 Jahre. Der öffentliche Beitrag beläuft sich dabei auf bis zu 200.000 €, im Einzelfall auch mehr. Gefördert werden Projekte, die einen klaren entwicklungspolitischen Nutzen stiften, wenn

- die Beiträge von öffentlichem und privatem Partner sich ergänzen und Synergien erzeugen,
- sich der Eigenbetrag des Unternehmens auf mindestens 50% der Projektkosten beläuft und
- das Subsidiaritätsprinzip strikt gewahrt bleibt.

Diese Kriterien sollen sich zu Gunsten einer effektiven, kostengünstigen und effizienten Entwicklungszusammenarbeit auswirken.

Im ersten Jahr seit Inkrafttreten des PPP-Prinzips (1.1.1999) wurden mit einem öffentlichen Mitteleinsatz von 613,6 Mio. € zusätzliche private Mittel in Höhe von 485,7 Mio. € in Entwicklungsländer gelenkt.

#### **1.5.1.1 Spezielle Instrumente (BMZ, 2000)**

##### *(i) Handel mit Entwicklungsländern*

Bevor eine Handelsbeziehung überhaupt zustande kommen kann, müssen Anbieter und Nachfrager erstmal zueinander finden. So trivial das klingt, so schwierig gestaltet sich die Gewinnung neuer Kunden, die Erkundung und Erschließung neuer Absatzmärkte, wenn all dieses auf den Kreis der Entwicklungsländer abstellt. Um (prohibitiv) hohe Markteintrittskosten abzusenken wird vornehmlich kleinen und mittleren Unternehmen die Teilnahme an

internationalen Messen und Fachausstellungen im In- und Ausland erleichtert. Bei der staatlichen Messförderung werden Zuschüsse zu den Ausstellungskosten gewährt und technisch-organisatorische Hilfe beim Aufbau eines eigenen oder gemeinschaftlich genutzten Messestandes erteilt. Darüber hinaus können kleinere und mittlere Unternehmen finanzielle Zuschüsse zu einer gezielten Exportberatung beantragen, was ihnen die Erkundung und Erschließung schwer zugänglicher Absatzmärkte in Entwicklungsländern erleichtern soll.

Deutsche Unternehmen, die bereits Exportbeziehungen zu Entwicklungsländern unterhalten, können beim Bund die Haftung für politische und wirtschaftliche Risiken ihrer Ausfuhrgeschäfte beantragen. Politische Risiken sind beispielsweise Verstaatlichung, Enteignung oder (Bürger)Krieg, das wirtschaftliche Risiko hingegen zielt auf den Insolvenzfall des ausländischen Bestellers ab bzw. auf die Nichtzahlung von Forderungen innerhalb einer Frist von 6 Monaten nach Fälligkeit. Die tatsächliche Abwicklung solcher Ausfuhrleistungsgewährleistungen erfolgt gemeinschaftlich durch die HERMES Kreditversicherungs-AG und die C&L Deutsche Revision AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Bei der Ausfuhrleistung werden entweder das Fabrikationsrisiko und/oder das Ausfuhrisiko abgesichert. Beim Fabrikationsrisiko wird der deutsche Exporteur gegen den Umstand versichert, dass die Fertigstellung bzw. der Versand der Leistung unmöglich geworden sind, weil beim Partner ungünstige wirtschaftliche oder politische Verhältnisse eingetreten sind. Von Interesse ist eine solche Absicherung in erster Linie stets dann, wenn es sich um Spezialanfertigungen handelt, die sich nur sehr schwer oder nicht kostendeckend anderweitig veräußern lassen. Im Versicherungsfall wird der Verlust in Höhe der entstandenen Selbstkosten gedeckt, abzüglich einer 10%igen Selbstbeteiligung seitens des deutschen Exporteurs. Ist die Ware bereits verschickt, deckt die Ausfuhrisikoabsicherung den Fall, dass die Exportforderung aufgrund politischer oder wirtschaftlicher Gegebenheiten nicht vollkommen oder teilweise beglichen werden kann. Der deutsche Exporteur erhält in dem Fall die als Gegenleistung vereinbarte Geldforderung, abzüglich einer Selbstbeteiligung von 10% im politischen Risikofall, bzw. 15% im wirtschaftlichen Risikofall.

#### *(ii) Investitionen in Entwicklungsländern*

Deutschland hat mit vielen Entwicklungsländern Investitionsförderungs- und Schutzverträge abgeschlossen, um dadurch stabile Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen zu gewährleisten. Besteht ein solcher allgemeiner Investitionsförderungsvertrag können politische, nicht aber wirtschaftliche Risiken durch Kapitalanlagegarantien des Bundes gedeckt werden. Solche Garantien sind prinzipiell anwendbar auf

- Beteiligungen deutscher Unternehmen an Unternehmen in Entwicklungsländern,
- beteiligungsähnlichen Darlehen, die Unternehmen in den Partnerländern gewährt werden sowie
- die Kapitalausstattung von ausländischen Niederlassungen.



Die Laufzeit der Kapitalanlagegarantie beträgt bis zu 20 Jahre, Verlängerungen um jeweils 5 Jahre sind möglich.

Eine solche Garantie kostet das Unternehmen jährlich 0,5% des garantierten Betrages zuzüglich einer einmaligen Bearbeitungsgebühr von 0,1% bei einem Garantiebetrug bis zu 5 Mio. €, bzw. 0,05% bei höheren Beträgen, maximal jedoch 5.113 €<sup>35)</sup>.

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) können über das KfW-Mittelstandsprogramm direkte Hilfe bei der Finanzierung ihrer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern erwirken, sofern der Partner im Entwicklungsland eine öffentliche Institution ist. KMU in diesem Sinn sind Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von bis zu 511 Mio. €. Die maximale Kredithöhe beträgt 75% des Investitionsbetrages. Die Kredite des KfW-Mittelstandsprogramms zeichnen sich durch tilgungsfreie Anlaufzeiten, lange Laufzeiten von in der Regel 10 Jahren bis maximal 20 Jahren sowie durch günstige Zinssätze aus. Weiters besteht die Wahl zwischen einer Festverzinsung oder einer variablen Verzinsung auf 6-Monats Basis.

Ist der Partner im Entwicklungsland dagegen ein privates Unternehmen, dann ist die DEG der Ansprechpartner auf deutscher Seite. Die DEG bietet eine breite Palette von Finanzierungsleistungen an, angefangen vom Langfristedarlehen, über Beteiligungen, bis hin zur Übernahme von Bürgschaften und Garantien. Im Bedarfsfall werden auch Finanzierungen anderer Spezialinstitute und ergänzende Finanzierungen aus EU-Programmen und der Bundesregierung vermittelt<sup>36)</sup>.

Im Gegensatz zu gebundenen Finanzkrediten, etwa dem Bestellerkredit im Rahmen der hier nicht behandelten KfW/ERP-Exportfinanzierungskredite, zeichnen sich ungebundene Finanzkredite dadurch aus, dass sie nicht an Lieferungen und Leistungen seitens deutscher Unternehmen gebunden sind. Gewährt ein deutsches Unternehmen einem Privatunternehmen bzw. der Regierung eines Entwicklungslandes einen derartigen ungebundenen Finanzkredit für ein konkretes, entwicklungspolitisch relevantes Projektvorhaben, kann es beim Bund die Übernahme einer Garantie (bei privaten Schuldern), bzw. einer Bürgschaft (bei öffentlichen Schuldern: Regierung oder Körperschaften des öffentlichen Rechts) erwirken (Bundesgarantien und Bürgschaften für ungebundene Finanzkredite). Bei Garantien wird das politische Risiko gedeckt, bei Bürgschaften zusätzlich auch das wirtschaftliche. Im Schadensfall haftet der Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer in der Regel mit 10% bis 20% selbst.

### *(iii) Wirtschaftsberatung*

Im Sinn einer wirtschaftsnahen EZA geht es bei der Wirtschaftsberatung nicht in erster Linie darum deutschen Consultingunternehmen Aufträge zu vermitteln, sondern zunächst einmal

---

<sup>35)</sup> [www.pwcglobal.com/de](http://www.pwcglobal.com/de).

<sup>36)</sup> [www.deginvest.de](http://www.deginvest.de).



privatwirtschaftliche Strukturen zu schaffen und zu stärken, die eine wirtschaftlich erfolgreiche Zusammenarbeit erst ermöglichen. Mit der Beratung auf Makro-, Meso- und Mikroebene<sup>37)</sup> sind jeweils unterschiedliche spezielle Durchführungsorganisationen betraut.

Als Makroberater agiert hauptsächlich die GTZ. Sie unterstützt die Partnerländer in grundlegenden Reformen, die die Etablierung stabiler Rahmenbedingungen zum Ziel haben. In der Wirtschaftsgesetzgebung berät sie in erster Linie in der Neugestaltung von Eigentums-, Wettbewerbs- und Steuerrecht. In Fragen der Wirtschaftsordnung geht es um Währungs-, Finanz- und Wirtschaftspolitik und ganz besonders um Handelspolitik. Ein klassischer GTZ-Auftrag wäre beispielsweise die Stärkung von Kommunalverwaltungen in der Verwaltung und Budgetierung lokaler Steuern, Gebühren und Beiträge aber auch das Ansinnen der Republik Österreich, sich im Hinblick auf eine wirtschaftsnah zu gestaltende EZA beraten zu lassen.

Auf der Mesebene werden Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft, d. h. Kammern und Verbände beim Auf-, Um- und Ausbau sowie der Organisation ihrer Institutionen unterstützt. Ziel ist die Förderung von zwischen Staat und Einzelpersonen angesiedelten Institutionen der Privatwirtschaft durch Strukturierung und Straffung interner Verwaltungsabläufe. Auf diesem Gebiet ist neben der GTZ die SEQUA (Stiftung für wirtschaftliche Entwicklung und Qualifizierung) als zentrale Durchführungsorganisation aktiv. Die SEQUA vertritt die deutschen Akteure der Mesebene, also die deutschen Handwerkskammern, die Industrie- und Handelskammern sowie die Wirtschafts- und Fachverbände bei ihren Partnerschaftsvorhaben mit entsprechenden Institutionen in den Entwicklungsländern. Ausgangspunkt des Partnerschaftsmodells ist, dass die kompetenteste Beratung von eben jenen Institutionen kommt, die auf dem gleichen Gebiet tätig sind, die dort typischerweise auftretende Probleme und Beschränkungen aus eigener Erfahrung kennen und daher sachnahe Lösungsmöglichkeiten aufzeigen können. Wenn deutsche Partner in diesem Sinn ihren Erfahrungsschatz auf organisatorischem, kaufmännischem, technischem und wirtschaftlichem Gebiet zur Verfügung stellen, geschieht dies explizit nicht nur aus rein altruistischen Motiven. Ein nicht unbedeutendes Sekundärziel ist es, den in Entwicklungsländern engagierten deutschen Unternehmen kompetente Ansprechpartner vor Ort vermitteln zu können.

Unter dem Motto "Zukunft braucht Erfahrung" hat die deutsche Wirtschaft im Jahr 1983 einen Senior Experten Service (SES) initiiert, der als Beratungsdienstleister auf der Mikroebene operiert<sup>38)</sup>. Seniorexperten sind hoch qualifizierte ehemalige Führungskräfte aus allen Teilen der Wirtschaft, die als Ruheständler auf ehrenamtlicher Basis Beratungsleistungen in Entwicklungsländern anbieten. Auftraggeber sind (meist kleine und mittlere) Unternehmen, Ausbildungseinrichtungen oder öffentliche Verwaltungen und Kommunen. Im Vordergrund

---

<sup>37)</sup> Institutionen auf der Makroebene sind Regierungen, Ministerien und Behörden, als Institutionen auf der Mesebene werden Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft bezeichnet, also Kammern und Verbände. Die Mikroebene umfasst (private) Unternehmen.

<sup>38)</sup> [www.ses-bonn.de](http://www.ses-bonn.de).

steht die schnelle und pragmatische Bewältigung akuter Probleme durch praxisnahe Beratung altgedienter Fachkräfte. Dementsprechend sind die Einsätze von kurzfristiger Natur und auf maximal 6 Monate begrenzt. Die Seniorexperten liefern Hilfe zur Selbsthilfe, indem sie Ausbildungs-, Fortbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen für lokale Fach- und Führungskräfte durchführen. Die Kosten für den Auftraggeber sind gering, er muss lediglich für Verpflegung, Unterkunft, Transport und Taschengeld aufkommen. Im Bedarfsfall übernimmt das BMZ selbst diese geringfügigen Kosten.

Seit seiner Gründung im Jahre 1983 hat der SES über 10.000 Einsätze in 144 Ländern absolviert, davon mehr als die Hälfte in Entwicklungs- und Schwellenländern. Etwa 5.400 Seniorexperten sind in der Bonner Zentrale registriert und stehen für Einsätze zur Verfügung.

#### *(iv) Vermittlung und Schulung von Fach- und Führungspersonal*

Unternehmen, die Niederlassungen in Entwicklungsländern gründen, sind auf qualifizierte Fachkräfte vor Ort angewiesen. Hierbei werden sie von der Zentralstelle für Arbeitsvermittlung (ZAV) auf drei verschiedene Arten unterstützt. Erstens hilft die ZAV direkt bei der Rekrutierung geeigneter Kandidaten. Hierzu unterhält sie eine Bewerberkartei von Fach- und Führungskräften mit entsprechender Berufserfahrung und Fremdsprachenkenntnissen, die für Aufgaben im Ausland zur Verfügung stehen. Zweitens führt die ZAV seit 1994 ein jährliches Fortbildungsprogramm durch, an dem jeweils über 100 Nachwuchskräfte der deutschen Wirtschaft teilnehmen. Neben grundlegenden betriebswirtschaftlichen und landeskundlichen Kenntnissen werden sprachliche Fähigkeiten vermittelt. Ziel ist die Vorbereitung auf einen Auslandseinsatz in den Ländern Asiens, Osteuropas oder Lateinamerikas. Unternehmen, die in diesen Regionen tätig sind, können Praktikanten nach halbjähriger Schulung unentgeltlich in ihren Betrieb einstellen und weiter gezielt auf ihren Auslandseinsatz vorbereiten. Drittens hat die ZAV ein Reintegrationsprogramm aufgelegt, das rückkehrwilligen Arbeitnehmern aus Partnerländern Existenzgründungszuschüsse von bis zu 9.203 € (1998) gewährt. Die daraus typischerweise hervorgehenden Unternehmen könnten, so die Hoffnung, für deutsche Investoren als selbständige Service- oder Reparaturwerkstätten von besonderer Bedeutung sein.

Die praxisorientierten Trainings- und Weiterbildungsprogramme von InWEnt konzentrieren sich auf Berufsbildungsmaßnahmen in den Branchen Metall, Elektronik und KFZ, aber auch auf die Ausbildung von Lehrkräften für eben solche gewerblichen Ausbildungsstätten. InWEnt betreut Stipendiaten und Praktikanten aus Entwicklungsländern gezielt auch nach ihrer Rückkehr, um sie als Vermittler zwischen deutschen und einheimischen Unternehmen zu erhalten. So werden etwa Alumni-Vereinigungen in den Partnerländern gefördert und fremdsprachige Zeitschriften für ehemalige Fortbildungsgäste herausgegeben, um eine nachhaltige Bindung an die deutsche Wirtschaft zu erreichen, aus der – so das Kalkül – langfristige Geschäftsverbindungen hervorgehen sollen.

#### *(v) Beteiligung deutscher Unternehmen an multilateraler EZA*

Das Beschaffungswesen multilateraler EZA-Agenturen wie auch die Kreditvergabe internationaler Entwicklungsbanken stellen ein erhebliches wirtschaftliches Potential für Unternehmen dar, sei es als Zulieferer oder als mit dem Projekt beauftragtes Unternehmen. Im Sinn einer wirtschaftsnahen Entwicklungspolitik stellt sich die Frage, wie Unternehmen der Zugang zu multilateralen EZA-Projekten erleichtert werden kann.

Deutschland beschränkt sich hierbei bislang weitgehend auf die Schaffung diverser Stellen, die Information, Beratung und Kontakthanbahnung anbieten. Diese Institutionen sind allerdings gut dokumentiert. Ein vom BMZ herausgegebenes "Handbuch für Unternehmerinnen und Unternehmer" listet nicht nur die entsprechenden Anschriften auf, sondern informiert auch bezüglich Tätigkeitsbereich, Budget, Förderinstrumente, Branchenfokus und regionalem Schwerpunkt diverser multilateraler EZA-Akteure.

Vom Inland aus agiert die Bundesstelle für Außenhandelsinformation (bfai) als zentrale Informationsstelle für Geschäftsmöglichkeiten mit multilateralen Entwicklungsbanken und erteilt Auskunft über laufende Ausschreibungsverfahren. Das Deutschlandbüro der Weltbankgruppe berät und informiert deutsche Unternehmen, insbesondere Mittelständler, bei der Anbahnung ihrer geschäftlichen Kontakte mit Organisationen der Weltbankgruppe. Drittens gelang es, das europaweite Repräsentantsbüro der Asiatischen Entwicklungsbank (AsDB) in Frankfurt a. M. anzusiedeln.

In den Partnerländern selbst unterstützen die deutschen Auslandsvertretungen vor allem kleine und mittlere Unternehmen bei der Akquisition von Aufträgen, indem sie auftragsrelevante Informationen verbreiten, Vergabeverfahren erläutern, auf zuständige Stellen verweisen und geschäftliche Kontakte zu den multilateralen Entwicklungsbanken vor Ort herstellen. Dasselbe Serviceprofil bieten die als "one-stop-services" konzipierten Außenhandelskammern, die Deutschland in großen Empfängerländern unterhält (wie z. B. in Brasilien, Indonesien und Indien) oder die "German Centers" in Mexiko-Stadt, Peking, Shanghai und Jakarta. Sie weisen Unternehmen auch aktiv auf in Vorbereitung oder Durchführung befindliche Projekte hin. Zudem entsendet die deutsche Wirtschaft einen Delegierten nach Washington D.C., dem Sitz der Weltbank, um aus erster Hand auftragsrelevante Informationen zu erhalten.

Das einzige Förderinstrument im engeren Sinn ist ein Treuhandfonds, der 1998 für deutsche Beratungsleistungen bei der Weltbank aufgelegt wurde. Die Fondsmittel sind an Studien zur Förderung des Umweltschutzes in Entwicklungsländern gebunden. Für die ersten zwei Jahre (1999 und 2000) betrug das Budget nicht mehr als insgesamt 2 Mio. €.

#### *1.5.2 Dänemark*

Die an anderer Stelle bereits erwähnte Vorreiterrolle, die Dänemark in der internationalen EZA-Praxis einnimmt, gilt nicht zuletzt im Hinblick auf die wirtschaftsnahe Ausgestaltung seiner

EZA. Dänemark war international das erste Geberland, das die zentrale Rolle des privaten Sektors in den Entwicklungsländern für ihren eigenen Entwicklungsprozess erkannte und in direkter Folge ein Privatsektorprogramm initiierte. Seit 1993 werden mit diesem Instrument langfristige Partnerschaften zwischen dänischen Firmen und privaten Unternehmen in Entwicklungsländern gefördert, um auf diese Weise den Transfer von Technologie und Know-how in Richtung Süden zu forcieren.

Im Vergleich zu den anderen hier betrachteten Ländern scheint Dänemark kein grundsätzliches Problem mit der Vereinbarkeit von Zielfunktion (*doing good*) und Nebenbedingung (*doing well*) zu haben. Zahlreiche nationale aber auch internationale Studien betonen, dass die breite Zustimmung der dänischen Bevölkerung für das umfangreiche EZA-Engagement ihrer Regierung sich sicherlich (auch) dadurch erklärt, dass hohe Rückflüsse ins Inland realisiert werden (*Olsen, 2000, OECD, 2003*). Etwa 8.000 Dänen verdienen ihr Erwerbseinkommen direkt in der "EZA-Industrie" (*Olsen, 2002*). Der indirekt beschäftigungswirksame und damit wohlfahrtssteigernde Effekt dürfte durch die Vielzahl von explizit oder implizit an dänische Firmen gebundenen Entwicklungshilfemaßnahmen jedoch um ein Vielfaches höher liegen. So ließ sich beispielsweise die Richtlinie, 50% der EZA-Mittel über multilaterale Agenturen zu kanalisieren, politisch nur durchsetzen, indem das Konzept des "aktiven Multilateralismus" ins Leben gerufen wurde. Hinsichtlich der bilateralen Entwicklungsmittelvergabe hat Dänemark sich zwar 1988 grundsätzlich von seinem "fixed" tied aid Programm verabschiedet, seither sorgt aber eine informelle Bindungspraxis dafür, dass mindestens 50% der Mittel über dänische Projektträger oder Dienstleister abgewickelt werden (*Olsen, 1995*). Mit dem Verweis auf seine hohe Zahlungsbereitschaft und eine starke regionale Konzentration auf die am stärksten von Unterentwicklung betroffenen Länder, hat Dänemark gegenüber der OECD/DAC erklärt, einer generellen ungebundenen Mittelvergabe an LLDCs erst dann zuzustimmen, wenn die übrigen DAC-Geberländer ihr EZA-Budget in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht auf ein ähnliches Niveau aufstocken.

### **1.5.2.1 Spezielle Instrumente**

#### *(i) Handel mit Entwicklungsländern*

Finden in Dänemark Industrie- oder Handelsmessen statt, werden über das TechChange-Programm gezielt Unternehmensrepräsentanten aus Entwicklungsländern eingeladen. In der Absicht erste Geschäftskontakte zu organisieren, die eventuell in einen Auftrag münden, will man diesen die Angebotspalette des dänischen Unternehmenssektors präsentieren. Im Jahr 2001 hat TechChange ca. 50 Unternehmensrepräsentanten aus Entwicklungsländern eingeladen.

(ii) Investitionen in Entwicklungsländer

Die oben bereits angesprochenen Privatsektorprogramme werden ausschließlich in den Schwerpunktländern ausgeführt, derzeit in zwölf<sup>39)</sup>. Aus dem letzten Evaluierungsbericht von 2001 geht hervor, dass innerhalb der ersten acht Jahre ca. 400 Partnerschaften etabliert und über 10.000 neue Arbeitsplätze in den Entwicklungsländern geschaffen werden konnten. Der dänische Beitrag aus öffentlichen Mitteln belief sich dabei auf insgesamt 72 Mio. USD, was einem jährlichen Durchschnitt von 9 Mio. USD entspricht (12 Mio. USD allein im Jahr 2001). Aus dänischer Sicht verlaufen die Privatsektorprogramme insgesamt sehr erfolgreich. Das unabhängige Gutachterteam bemängelte jedoch, dass der entwicklungspolitisch relevante Nettoeffekt in den Zielländern größer ausfallen könnte, wenn der Fokus stärker an den Rahmenbedingungen ansetzten würde und sich weniger eng auf die individuelle Unternehmenskooperation konzentriert.

Speziell für Südafrika wurde 1995 das *Business-to-Business* Programm (B-to-B) aufgelegt, das im Wesentlichen genau so ausgestaltet ist wie das reguläre Privatsektorprogramm<sup>40)</sup>. Wie dort liegt der Schwerpunkt auf Partnerschaften von und mit kleinen und mittleren Unternehmen, die jeweils mit bis zu 5,2 Mio. DKK aus öffentlichen Mitteln gefördert werden. Im Unterschied zum regulären Privatsektorprogramm müssen die südafrikanischen Unternehmen allerdings von Personen geführt werden, die unter den Apartheidgesetzen diskriminiert wurden. Das B-to-B-Programm wurde auf einen unbegrenzten Zeithorizont verlängert, nachdem sich die ursprüngliche Dauer von zunächst 4 Jahren als zu kurzfristig erwies, um das Ziel von 50 kommerziell tragfähigen Partnerschaften zwischen dänischen und südafrikanischen Firmen realisieren zu können.

Der *Danish International Investment Fund*<sup>41)</sup> ist die Dachorganisation für die Finanzinstitutionen IFU, IFV und IØ. Die Fonds werden als unabhängige Non Profit-Unternehmen in Selbstverwaltung geführt, das Management und das Direktorium werden vom dänischen Außenminister (IFU und IØ), bzw. vom Wirtschaftsminister (IFV) ernannt. In ihrer Arbeitsweise und ihrer Produktpalette sind alle drei identisch, sie unterscheiden sich allein im Hinblick auf die Zielländer: IFU fördert Investitionen in Entwicklungsländern, deren jährliches Pro-Kopf-Einkommen 5.185 USD nicht überschreitet (1993), IFV konzentriert sich auf Entwicklungsländer mit einem jährlichen Pro-Kopf Einkommen oberhalb dieser Einkommensgrenze, während der IØ-Fonds für die zentralasiatischen Nachfolgestaaten der Sowjetunion und die osteuropäischen Transformationsländer eingerichtet wurde<sup>42)</sup>. Der IFU-Fonds wurde bereits im

---

<sup>39)</sup> [www.um.dk/danida/psprogram/english/](http://www.um.dk/danida/psprogram/english/).

<sup>40)</sup> *Schulpen - Gibbon* (2001). Zum letzten Evaluationsbericht des B-to-B-Programms vgl. [www.um.dk/danida/evalueringsrapporter/2000-8/](http://www.um.dk/danida/evalueringsrapporter/2000-8/).

<sup>41)</sup> [www.ifu.dk](http://www.ifu.dk).

<sup>42)</sup> IØ finanziert somit Investitionen auch außerhalb der gemäß DAC-Liste I aufgelisteten Entwicklungsländer, IFU konzentriert sich auf die dort angeführten Länder der Einkommenskategorie LLDC, LIC, LMIC und UMIC-I, und IFV auf die UMIC-II und HICs (vgl. Übersicht im Anhang).

Jahre 1967 eingerichtet. In den ersten 35 Jahren wurden über dieses Instrument 450 IFU Projekte in 71 klassischen Entwicklungsländern initiiert. Mit einer Investitionssumme von 46,9 Mio. €<sup>43)</sup> entfielen davon 39 Projekte auf das letzte Jahr (2001).

Seit 1995 verwaltet IØ einen gesonderten Fonds für Projekte zum nachhaltigen Umweltschutz, den MIØ-Fonds. Über dieses Instrument werden überwiegend Schulungsmaßnahmen finanziert, die dänische Umweltexperten in Entwicklungsländern durchführen. Hierfür steht ein 3-Jahresbudget von 15 Mio. DKK zur Verfügung (entspricht etwa 2 Mio. €), wobei die Mittel als nicht rückzahlbare Zuschüsse ausgegeben werden.

Für alle vier Fonds gilt, dass die anvisierten Investitionsprojekte an die Beteiligung eines dänischen Unternehmens gebunden sein müssen. Förderungswürdige Projekte müssen ferner kommerziell tragfähig, im Partnerland sozial- und umweltverträglich sein und in überwiegend privatwirtschaftlicher Regie geführt werden.

Der *Danish International Investment Fund* beteiligt sich als Partner an Joint Venture-Unternehmen zwischen Firmen aus Dänemark und den Zielregionen. Die finanzielle Beteiligung kann maximal 25% der gesamten Investitionssumme betragen und erfolgt hauptsächlich über eine Eigenkapitalbeteiligung von bis zu 30% (in sehr seltenen Ausnahmen bis zu 50%). Zweitrangig werden (kommerzielle) Kredite mit einer Laufzeit von in der Regel 5 Jahren vergeben. Schließlich unterstützt der Fonds die Partner bei der Mobilisierung weiterer Kreditmittel nationaler oder internationaler Finanzinstitutionen und tritt diesen gegenüber als Kreditgarant auf<sup>44)</sup>.

Über die finanziellen Aspekte der Zusammenarbeit hinaus berät der Fonds dänische Firmen hinsichtlich der Wahl des regionalen Partners, der konkreten Projektausgestaltung und wirkt durch seine langjährigen Praxiserfahrungen in den Zielländern als "Türöffner". Bevor es zum bindenden Vertragsabschluss zwischen den Partnern kommt, werden alle Beteiligten zu einem eineinhalbtägigen Seminar geladen (*pre-investment meeting*, kurz PIM), das von einem unabhängigen Seniorexperten geleitet wird. Ziel dieses Seminars ist es, im Vorfeld Unstimmigkeiten aufzudecken und Unklarheiten auszuräumen, bzw., falls das nicht gelingt, das Projekt rechtzeitig zu stoppen. Dänischen Unternehmen zufolge werden die umfangreichen Beratungsdienstleistungen des Fonds als mindestens ebenso hilfreich eingestuft wie seine Bereitstellung von Finanzressourcen.

Kommt das Joint Venture-Unternehmen zu Stande, nimmt der Fonds, bzw. seine Unterorganisationen IFU, IFV und IØ einen Sitz im Direktorium ein. Nach einer Konsolidierungsphase von 5 bis 10 Jahren verkauft der Fonds seine Anteile und investiert die Mittel in neue Projekte.

---

<sup>43)</sup> 350 Mio. DKK bei einem durchschnittlichen Kurs 2001 von 1: 0,134 €.

<sup>44)</sup> Co-Finanzierungsabkommen bestehen u. a. mit der Weltbankgruppe und EU-Institutionen.

*(iii) Beteiligung dänischer Firmen an multilateraler EZA*

Um dänische Unternehmen als Partner internationaler Entwicklungshilfeagenturen zu positionieren, verfolgt das Land mit seinem unter Abschnitt 1.4.2 diskutierten "Aktiven Multilateralismus" eine pro-aktive Strategie, die weit über die Publikation allgemeiner Informationsbroschüren hinausgeht. Die staatliche EZA-Durchführungsorganisation Danida organisiert spezielle Seminare zum Beschaffungswesen multilateraler EZA-Institutionen, in denen sich dänische Unternehmen gezielt über Ausschreibungsverfahren informieren und persönlich beraten lassen können.

Das wichtigste Instrument zur Einbindung inländischer Firmen in multilaterale EZA-Projekte sind die zahlreichen Trust Funds, die Dänemark bereits seit Mitte der 80er Jahre in verschiedenen internationalen Finanzinstitutionen unterhält. Mit den bereitgestellten Mitteln können diese (kurzfristige) Beratungsdienstleistungen für klar definierte Themenbereiche einkaufen. Die Expertise muss in der Regel durch dänische Firmen erfolgen.

*Übersicht 8: Trust Funds als Instrument einer wirtschaftsnahen EZA*

	Bereitgestellte Mittel 1999 - 2000 Mio. USD
Internationale EZA-Agentur	33,5
Weltbank (IBRD)	17,4
International Finance Corporation (IFC)	1,1
African Project Development Facility	0,6
Inter-Amerikanische Entwicklungsbank (IADB)	2,4
Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB)	1,8
Asiatische Entwicklungsbank (AsDB)	1,8
UN Development Programme (UNDP)	7,2
International Fund for Agricultural Development (IFAD)	1,2

Q: Danida (2002).

### 1.5.3 Großbritannien

Das unmissverständlichste Votum für eine wirtschaftsnahen Ausgestaltung der EZA kommt aus Großbritannien.

*"Trade and investment are keys to sustainable development. We will work with British business to strengthen support for investment and trade which contribute towards this objective... We propose to build a new partnership between the relevant Government departments and British business. In particular, following discussions with British business we will*



- *make systematically available information about trade and investment opportunities in developing countries...;*
- *work to ensure that multilateral development projects make full use of the skills of UK business;*
- *consult the private sector ... when preparing country and other development strategies. These strategies will take full account of the contribution that can be made by ... the UK private sector;*
- *work to reduce initial costs and perceived risks for investments..." (DFID, 1997).*

Die Argumentation ist streng neoklassisch: Entwicklung braucht Wirtschaftswachstum und Wachstum entsteht über (Direkt-)Investitionen und aus den Effizienzgewinnen der internationalen Arbeitsteilung, also über Handelsverflechtungen. Dem britischen Unternehmenssektor soll in diesem Prozess eine zentrale Rolle zukommen. Über welche Mechanismen die Beteiligung britischer Unternehmen an EZA-Projekten forciert werden soll, bleibt allerdings vage – und zwar nicht nur an dieser Stelle.

Zunächst einmal verläuft die Entwicklung eher gegenläufig. Erstens wurde im Jahr 1997 die bis dahin gültige *Aid & Trade-Provision* ersatzlos gestrichen. Einige in diesem Rahmen bereits zugesagte Großprojekte wurden wieder abgesagt, etwa in China. Zweitens ist die staatliche Exportkreditagentur ECGD (*Export Credit & Guarantee Department*) neuen Geschäftsprinzipien verpflichtet (worden). Um dem Überschuldungsproblem vieler Entwicklungsländer bereits in seiner Entstehung beizukommen, darf die ECGD Kredite nur noch für so genannte "*productive expenditure*"<sup>45)</sup> vergeben. Alle ECGD-finanzierten Projekte in Entwicklungsländern müssen im Hinblick auf ihre Nachhaltigkeit, Sozial- und Umweltverträglichkeit überprüft und strittige Fälle dem DFID zur Begutachtung vorgelegt werden. Allerdings, das Recht zum Veto besitzt das DFID nicht. Drittens werden seit 1. April 2001 sämtliche bilaterale ODA-Mittel aus Großbritannien ungebunden vergeben. Am ehesten wird wirtschaftsnahe EZA noch von *CDC Capital Partners* betrieben. In Ermangelung rentabler Projekte liegt der Schwerpunkt aber eher auf der Wirtschaftlichkeit, denn auf der Entwicklungszusammenarbeit.

---

<sup>45)</sup> Leider ist an keiner Stelle nachzulesen, wie sich "*productive expenditure*" von "*unproductive expenditure*" abgrenzt. Aus den Zusammenhängen ist aber zu entnehmen, dass mit letzterem die oftmals kritisierten großen Infrastrukturprojekte ("Prestige-Projekte") gemeint sind.



### 1.5.3.1 Spezielle Instrumente

#### (i) Investitionen in Entwicklungsländern

Mit den *Challenge Funds* der britischen Regierung werden EZA-Projekte in der Trägerschaft des privaten Unternehmenssektors bezuschusst<sup>46)</sup>. Es gibt derzeit zwei solcher *Challenge Funds*: den "*Business Linkages Challenge Fund*" (BLCF) und im Bereich der Finanziellen Zusammenarbeit den "*Financial Deepening Challenge Fund*" (FDCF)<sup>47)</sup>. Diese zwei Fonds werden zunächst für eine Dauer von vier Jahren ausgelegt und ersetzen den bis 2001 gültigen *Enterprise Development Innovation Fund* (EDIF). Im Unterschied zum EDIF bezuschusst der neue Typ EZA-Projekte nur mit maximal 50% (statt 75%). Der einzelne Projektzuschuss, wie auch die jährlich insgesamt zur Verfügung gestellten öffentlichen Mittel wurden aber deutlich angehoben. Die neuen *Challenge Funds* sind hinsichtlich des Themenspektrums und in Bezug auf die Zuschussberechtigten viel stärker konzentriert.

Der BLCF fördert Geschäftsbeziehungen zwischen zwei oder mehreren privatwirtschaftlich geführten For Profit-Unternehmen, die ein entwicklungspolitisches Anliegen in 19 ausgesuchten Ländern zum Ziel haben<sup>48)</sup>. Die spezifische Art der geschäftlichen Beziehung ist weit gefasst, sie beinhaltet nicht nur Joint Venture-Unternehmen und Partnerschaften, sondern auch Vereinbarungen zum Outsourcing, gemeinschaftlich getragene Marketingstrategien o. ä. Mindestens eines der Partnerunternehmen muss in den Zielländern oder in Großbritannien registriert sein, es werden also auch Projekte ohne britische Beteiligung gefördert. Teilnahmeberechtigt sind grundsätzlich alle Unternehmen jeder Branche oder Größe, sofern sie anhand der letzten 3 Jahresabschlüsse eine solide finanzielle Basis nachweisen können. Das Projekt muss einen klar definierten entwicklungspolitischen Auftrag zugunsten der Lebensbedingungen und Chancen benachteiligter Bevölkerungsschichten erfüllen. Darüber hinaus muss die Wettbewerbsposition des lokalen Partners gestärkt werden, nachzuweisen über steigende Exporte oder erhöhte inländische Umsätze, und die lokale Bevölkerung muss von den neu geschaffenen Beschäftigungsmöglichkeiten vor Ort profitieren. Das Projekt muss innovativen Charakter haben, sozial- und umweltfreundlichen Kriterien genügen und über den Förderungszeitraum hinaus wirtschaftlich nachhaltig, also langfristig rentabel sein.

---

<sup>46)</sup> [www.challengefunds.org](http://www.challengefunds.org).

<sup>47)</sup> Ursprünglich gab es noch einen dritten Fonds, den *Tourism Challenge Fund* (TCF), aus dessen Mitteln neue Initiativen in der Tourismusbranche gefördert wurden. Inzwischen ist der TCF mit dem allgemeinen *Business Linkages Challenge Fund* (BLCF) zusammengelegt worden.

<sup>48)</sup> 10 afrikanische Länder (Botswana, Lesotho, Malawi, Mosambik, Namibia, Ruanda, Sambia, Simbabwe, Südafrika, Swasiland) und 9 Karibikstaaten (Belize, Dominica, Dominikanische Republik, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaika, St. Lucia, St. Vincent). Für Ghana gibt es einen separaten Challenge Fund, den Ghana-BLCF. Abgesehen davon, dass der maximale Projektzuschuss auf 500.000 £ begrenzt ist, funktioniert der G-BLCF aber genauso wie der allgemeine BLCF.

Im Rahmen des BLCF werden Projekte von maximal dreijähriger Dauer mit einem Zuschuss von 50.000 £ – 1.000.000 £ gefördert, im Einzelfall auch mehr. Der Zuschuss darf aber nur für Aufwendungen verwendet werden, die über das eigentliche Kerngeschäft des Unternehmens hinausgehen, und die Partnerunternehmen müssen zusammen mindestens die Hälfte der Projektkosten tragen. Die verfügbaren Fondsmittel sind jährlich fixiert (vgl. Übersicht 9). Die Mittelvergabe erfolgt zweimal jährlich an die besten Projektvorschläge, wobei jedes Unternehmen pro Runde nicht mehr als einen Vorschlag einreichen darf.

*Übersicht 9: Challenge Funds als Instrument einer wirtschaftsnahen EZA*

Projektrunden	Zeitraum	Fondsmittel des	
		BLCF	FDCF
Mio. € <sup>1)</sup>			
1+2	2001/2002	6,72 <sup>2)</sup>	6,98 <sup>3)</sup>
3+4	2002/2003	4,20	4,41
5+6	2003/2004	3,54	3,54
7+8	2004/2005	4,90	4,90

<sup>1)</sup> Wechselkurs von 1,4 € je £. - <sup>2)</sup> Der angegebene Betrag wurde indirekt ermittelt. Verfügbar waren Angaben über die ausgeschütteten Mittel der 3. Runde, sowie der bis dahin insgesamt ausgeschütteten Mittel. - <sup>3)</sup> Der angegebene Betrag wurde indirekt ermittelt. Verfügbar waren Angaben über die ausgeschütteten Mittel der ersten 5 Runden. Davon abgezogen wurden die Fondsmittel der Runden 3+4 sowie die Hälfte der Mittel für die Runden 5+6.

In den ersten 3 Runden wurden insgesamt 26 Projekte in 30 Entwicklungsländern mit zusammen gut 8,8 Mio. € (6,3 Mio. £) bezuschusst. Die zusätzlichen privaten Mittel der Partnerunternehmen beliefen sich auf insgesamt 15,4 Mio. € (11 Mio. £).

Von der Konzeption her ist der FDCF dem BLCF sehr ähnlich, Unterschiede ergeben sich im Hinblick auf die Zielländer und die Zielsetzung. Der FDCF operiert nicht in der Karibik und nicht in Ruanda, dafür in Afrika aber zusätzlich in den Ländern Kenia, Tansania und Uganda und in Südasien in Indien und Pakistan. Eine Ausweitung des FDCF auf Bangladesch wird gegenwärtig in Erwägung gezogen.

Der FDCF richtet sich an Banken und andere Finanzinstitutionen in Großbritannien und eben jenen Zielländern und fördert dort Projekte, durch die armen Bevölkerungsteilen ein besserer Zugang zu Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen ermöglicht wird. Dieses Anliegen soll entweder direkt verfolgt werden - über die Entwicklung und Einführung neuer, innovativer

Finanzprodukte und –dienstleistungen, die den spezifischen Gegebenheiten vor Ort angepasst sind - oder mittelbar über die Stärkung vorhandener Kapazitäten der lokalen Finanzinstitutionen und Verbesserungen in den Rahmenbedingungen auf gesetzgebender oder operationaler Ebene.

In den ersten 5 Runden wurden 19 Projekte mit insgesamt 13,2 Mio. € (9,4 Mio. £) an öffentlichen Mitteln bezuschusst. Der zusätzliche private Beitrag belief sich dabei auf 37,8 Mio. € (27 Mio. £). In Kenia wurde z. B. mit FDCF-Mitteln ein "mobiles Bankprojekt" initiiert, wodurch Menschen in den entlegensten ländlichen Regionen erstmals Zugang zu Bankdienstleistungen erhielten. Ein anderes Beispiel sind Leasinggesellschaften, die im ländlichen Uganda und in pakistanischen Städten gegründet wurden. Kleinunternehmer können sich hier zu günstigen Konditionen ihre notwendige Kapitalausrüstung beschaffen.

#### *(ii) Forschungsförderung*

Seit April 2003 befasst sich eine neue Forschungsgruppe innerhalb des DFID mit der Bedeutung von Infrastrukturmaßnahmen in sieben ausgesuchten Bereichen:

- (i) Geowissenschaften,
- (ii) Verstädterung,
- (iii) Energie,
- (iv) Transport,
- (v) Informations- und Kommunikations-Technologie (ICT),
- (vi) Wasser und
- (vii) Gesundheitsversorgung.

Die übergeordnete Fragestellung ist, welche Beiträge die einzelnen Sektoren hinsichtlich des Globalziels Armutsbekämpfung leisten können, und wie deprivierten Bevölkerungsschichten ein Zugang zu den Dienstleistungen der Bereiche (iii) – (vii) verschafft werden kann.

Unter dem Motto "eliminating poverty through reseach and information" fördert das *Engineering Knowledge and Research Programme (EngKaR)*<sup>49)</sup> die Verbreitung relevanter Forschungsvorhaben und treibt die Entstehung so genannter "Wissensnetzwerke" voran. Zu diesem Zweck werden Forschungsvorhaben finanziert, die zu den obigen Themenbereichen konkrete Probleme aufgreifen und praxisrelevante Lösungsvorschläge erarbeiten. Der Kreis der Förderungsberechtigten ist dabei beschränkt auf (wissenschaftliche) Institute, NGOs oder privatwirtschaftliche Beratungsunternehmen, die ihren Sitz in Großbritannien haben. Einzelprojekte werden jährlich mit 50.000 £ - 200.000 £ (ca. 70.000 € – 280.000 €) bezuschusst bei einem maximalen Förderungszeitraum von 4 Jahren. Für das erste Jahr (2003/2004) wurde ein Gesamtförderungsbetrag von 10,5 Mio. £ (ca. 14,7 Mio. €) veranschlagt.

---

<sup>49)</sup> [www.infrastructureconnect.info](http://www.infrastructureconnect.info).

## 1.6 Eine wirtschaftsnahe EZA für Österreich

Im Vorangegangenen wurden die entwicklungspolitischen Systeme von drei europäischen Ländern mit besonderem Augenmerk auf ihre Wirtschaftsnähe vorgestellt. Zweck dieser Vergleichsstudie war es, neue Impulse für die österreichische Entwicklungszusammenarbeit aufzuzeigen. Im abschließenden Kapitel werden einige Aspekte diskutiert, die im Hinblick auf eine effektivere und kohärentere EZA als besonders dringlich erscheinen. Der gegenwärtige Stand der österreichischen EZA wird nicht im Einzelnen rekapituliert, für eine ausführliche Begutachtung siehe *OECD (2000B)*.

### 1.6.1 Die politische Ebene

Der österreichische EZA-Ansatz ist insgesamt als sehr defensiv zu beurteilen. Weite Teile der Öffentlichkeit nehmen EZA hauptsächlich in ihrer karitativen Ausprägung wahr (kirchliche Spendenaufrufe zur Weihnachtszeit zu Gunsten hungernder Kinder in Afrika). Im politischen Geschehen gehört die Entwicklungszusammenarbeit nicht gerade zu den prestigeträchtigen Politikfeldern, die schnelle Profilierung verheißen. Entwicklungspolitische Fragen spielen in der öffentlichen Wahrnehmung daher höchstens eine Nebenrolle, wenn sie denn überhaupt thematisiert werden. An die Stelle einer strategischen, pro-aktiven Entwicklungspolitik tritt hierzulande viel zu stark ein ex-post Konzept, dem zu Folge am Ende eines Haushaltsjahres alle Ressorts ihre Ausgaben dahingehend überprüfen, ob sie nicht als ODA anrechenbar sind. Da EZA-Ausgaben eher als notwendiges Übel angesehen werden, richtet sich das Augenmerk folgerichtig auf Maßnahmen, die einerseits die statistische ODA-Kennzahl erhöhen, andererseits entweder

- kostenneutral sind, weil sie ohnehin anfallen, oder aber
- direkte Rückflüsse versprechen.

Beispielhaft für das Eine sei die bis in die jüngste Vergangenheit sehr großzügig gehandhabte Praxis genannt, indirekt ermittelte Studienplatzkosten<sup>50)</sup> für Studierende aus Entwicklungsländern unter "Technische Hilfe" abzubuchen. Unter dem Gesichtspunkt direkter Rückflüsse sei das Instrument der Soft-Loan-Finanzierung genannt. Ganz abgesehen davon, dass diese Praxis nicht den strengen ODA-Anrechenbarkeitskriterien des DAC entspricht und sich diese Strategie im Hinblick auf die Soft-Loans als kurzfristig erweist (in der Tilgungsphase wirken sich die Rückflüsse aus den Soft-Loans negativ auf die ODA-Bilanz aus), verschenkt Österreich durch diese defensive Haltung die Möglichkeit, langfristig und strategisch auch zu Gunsten eigener Ziele zu wirken.

---

<sup>50)</sup> Die gesamten Kosten für die Universitäten wurde durch die Zahl der in Österreich Studierenden geteilt und diese Pro-Kopf-Kosten mit der Zahl der Studierenden aus Entwicklungsländern multipliziert. Die Fachrichtung und damit der entwicklungsrelevante Nutzen für das Herkunftsland blieben dabei unberücksichtigt.

---

*EZA ist mehr als (karitative) Entwicklungshilfe und Entwicklungspolitik geht über die reine Entwicklungszusammenarbeit hinaus. Die Zusammenarbeit sollte nicht nur als Verpflichtung, sondern darüber hinaus als Möglichkeit wahrgenommen werden, die es strategisch und pro-aktiv auch zu Gunsten eigener Ziele zu gestalten gilt. Strategien erfordern politischen Willen und dieser bildet sich erst und wird erst durchsetzbar über ein breites öffentliches Interesse. Mehr Öffentlichkeitsarbeit wäre deshalb notwendig.*

---

Auf der politischen Ebene liegt die Koordinations- und Richtlinienkompetenz der EZA in den Händen des BMAA und hier insbesondere in der Sektion VII. Der Führungsanspruch des BMAA wird hinsichtlich der Mittelvergabe jedoch nicht untermauert. Im Jahr 2000 wurde nur ein Drittel aller österreichischen ODA-Mittel vom Außenministerium vergeben, 1999 lag der Anteil deutlich unter 25%, während in beiden Jahren deutlich mehr als 40% der Gesamt-ODA aus dem Haushalt des Finanzministeriums bestritten wurde (ÖFSE, 2000, 2001)<sup>51)</sup>. Neben diesen beiden Ministerien sind etliche andere Ressorts für die Finanzierung einzelner EZA-Leistungen zuständig, was wie oben bereits erwähnt daran liegt, dass ODA hierzulande ein ex-post Konzept ist. Die Vielzahl der in die EZA involvierten Ministerien liegt zum einen in der Natur der Sache, weil Entwicklungspolitik in seiner Vielschichtigkeit eine Querschnittsaufgabe darstellt. Zum anderen ist das Kompetenzgewirr aber auch hausgemacht, was die Entwicklung einer einheitlichen Strategie und die Kooperation zwischen den diversen Akteuren zumindest erschwert

---

*Das entwicklungspolitische Mandat auf höchster Ebene sollte gestärkt werden. Welche Institution auch immer den Zuschlag hierfür erhält, sie müsste als oberstes Steuerungsgremium in Sachen Entwicklungspolitik und EZA Strategien entwickeln und erarbeiten.*

---

## 1.6.2 Die Durchführungsebene

Auf der Durchführungsebene ist Österreich bislang durch das wettbewerbsfördernde Nebeneinander von NGOs und privatwirtschaftlichen Unternehmen gekennzeichnet. So wurde die Programm- und Projekthilfe (Budget BMAA plus ERP) des Jahres 2000 im Wert von insgesamt 73 Mio. € zu knapp einem Drittel über österreichische Firmen abgewickelt, österreichische NGOs waren mit einem Anteil von 47% beteiligt (ÖFSE, 2001). Ob eine staatliche Durchführungsorganisation die Qualität der EZA erhöhen und zu einer stärkeren österreichischen Beteiligung an internationalen Projekten führen könnte, ist zunächst unklar. Damit dieses gelingen könnte, reicht es jedenfalls nicht aus, dass dieselben in die EZA involvierten Mitarbeiter des Außenministeriums schlichtweg in einer neu geschaffenen Einheit "ADA" ihren alten Aufgaben nachgehen, oder aber als staatliche EZA-

---

<sup>51)</sup> Der hohe Anteil des BMF ab dem Jahr 2000 erklärt sich u. a. aus den beim BMF budgetierten Schuldenabschreibungen im Rahmen der Entschuldungsinitiative.

Implementierungsagentur Aufgaben übernehmen, die bislang erfolgreich von privaten Trägern wahrgenommen wurden.

Das Beispiel Dänemark hat gezeigt, wie eine konsequenter, auch institutionalisierter Dialog zwischen den unterschiedlichen Interessensgruppen den starken nationalen Konsens in entwicklungsrelevanten Fragen begünstigt, und wie auf der Implementierungsebene gewachsene private/privatwirtschaftliche Strukturen mit einer staatlichen Durchführungsorganisation harmonisieren können. Österreich ist mit seinen 8 Mio. Einwohnern klein genug und die entwicklungspolitisch interessierte "Community" entsprechend überschaubar, sodass das Dialogprinzip auch hierzulande gepflegt wird. Im Unterschied zu Dänemark erscheint der Dialog hierzulande aber wenig institutionalisiert, Kontakte werden informell gepflegt, was insgesamt zu mangelnder Transparenz führt und Nichteingeweihte diskriminiert.

---

*Alle an der EZA beteiligten Gruppen (öffentliche Institutionen, NGOs, Kirchen, private Unternehmen.) sollten im Dialog zueinander stehen und dieser Dialog sollte institutionalisiert werden, öffentlich sein und damit Transparenz gewährleisten. Ein relativ offen gehaltener "runder Tisch EZA" könnte nicht zuletzt das Interesse und die aktive Beteiligung weiterer Teile des Unternehmenssektors an der EZA begünstigen.*

---

Wenn Entwicklung über Wirtschaftsentwicklung definiert wird und EZA unter der Prämisse der (inländischen) Wirtschaftsnähe betrieben werden soll, ist es eigentlich erstaunlich, wie wenig hierzulande die Diskussion von (Entwicklungs-)Ökonomen mitgestaltet wird. Im Großraum Wien etwa gibt es fünf Wirtschaftsforschungsinstitute, aber keines davon unterhält eine entwicklungsökonomische Abteilung<sup>52</sup>).

---

*Wirtschaftsnaher EZA braucht wirtschaftswissenschaftliche Expertise.*

---

### 1.6.3 Ansätze und Instrumente für eine wirtschaftsnaher EZA

Aus Abschnitt 1.2.2 geht hervor, dass die österreichische EZA-Praxis im Vergleich zu den anderen drei hier betrachteten Ländern bereits durch eine starke Akzentuierung auf binnenwirtschaftliche Sekundärziele gekennzeichnet ist. Dies ist vor allem auf die hohe Bedeutung der Soft-Loans und ihrer Vergabemodalitäten zurückzuführen, die sich dem letzten DAC-Prüfbericht zufolge nicht unbedingt primär an den entwicklungspolitischen Notwendigkeiten in den Empfängerländern orientieren. Ob das Soft-Loan-Instrument wenigstens dem Geberland die erhofften Rückflüsse beschert, wurde für Österreich erstmalig in dieser Studie untersucht (vgl. *Url*, 2003).

---

<sup>52</sup>) Um Entwicklungsforschung in Österreich stärker zu institutionalisieren, entstand auf Eigeninitiative entwicklungspolitisch interessierter Studierender der "Mattersburger Kreis" - auch hier fehlt weitgehend die Beteiligung von Wirtschaftswissenschaftlern.

---

*EZA-Instrumente sollten in regelmäßigen Abständen im Hinblick auf ihre Effektivität und Effizienz evaluiert werden. Für deren Bedeutung im Zielland gilt das Evaluierungsgebot im Sinn der Qualitätssicherung ohnehin. Eine wirtschaftsnaher EZA ist darüber hinaus aber auch den Nachweis schuldig, dass die erklärten binnenwirtschaftlichen Sekundärziele erreicht werden, z. B. ob mit EZA-Geldern finanzierte Erstkontakte tatsächlich ihrer "Türöffnungsfunktion" gerecht werden, oder ob das postulierte Markteintrittsargument nicht realiter einer Exportsubventionierung einzelner Unternehmen gewichen ist.*

---

Die österreichische Wirtschaftsstruktur ist vor allem durch Klein- und Mittelbetriebe (KMU) geprägt und die Instrumente einer wirtschaftsnahen EZA sollten dem Rechnung tragen. Die bestehenden Fördermöglichkeiten für private Wirtschaftspartnerschaften von in Österreich ansässigen KMU sind hier ein Schritt in die richtige Richtung, AFG-Haftungen und AWS-Garantien zur Absicherung des politischen und wirtschaftlichen Risikos von Investitionen in Entwicklungsländern sind ein weiterer. Um hiesigen Firmen den Einstieg ins multilaterale EZA-Geschäft zu erleichtern, bieten sich trust funds an. Damit aus den heimischen Klein- und Mittelbetrieben "global player" werden, müsste zunächst aber das weitläufig bestehende Informationsdefizit behoben werden. Ausgangspunkt wäre daher eine umfassende, deutschsprachige und verständlich geschriebene Dokumentation bestehender Fördermöglichkeiten österreichischer, internationaler und nationaler Art (Deutschland und vor allem Großbritannien machen etliche ihrer Förderinstrumente auch nicht im Inland ansässigen Firmen zugänglich.) Neben der allgemeinen Information sollten persönliche Beratungsdienstleistungen angeboten werden. Die Dänen etwa führen spezielle Seminare zum Beschaffungswesen multilateraler EZA-Institutionen durch. In Deutschland werden Klein- und Mittelbetriebe öffentlich gefördert, wenn sie an Messen in Entwicklungsländern teilnehmen und können sich hinsichtlich möglicher Exportgeschäfte in Entwicklungsländern beraten lassen. Diese und andere Servicedienstleistungen im Bereich Information und Beratung könnten von der in ihrer Gründung begriffenen *Austrian Development Agency* wahrgenommen werden. Da wirtschaftsnaher EZA zu Gunsten inländischer privater Unternehmen betrieben werden soll, könnten (und sollten) sich deren Verbände auch selbst in die Pflicht nehmen lassen. Haben sich für ein österreichisches KMU etwa konkrete Geschäftsmöglichkeiten in einem Zielland angebahnt, könnten ihm Seniorexperten zur Seite gestellt werden, also Pensionisten aus Großunternehmen, die bereits Erfahrung in der EZA gesammelt haben. Der deutsche *Senior Experten Service* könnte hier mit etwas umgekehrten Vorzeichen als Vorbild dienen.

---

*Damit österreichische KMUs verstärkt am EZA-Geschäft teilnehmen, müssen sie erstens in Bezug auf bestehende Fördermöglichkeiten besser informiert werden, und zweitens sollten die Instrumente stärker auf sie zugeschnitten sein. Die Neukonzeption geeigneter Instrumente könnte man ähnlich dem britischen Challenge Fund-System an die Unternehmen selbst zurückdelegieren, d. h. eine bestehende Fördersumme wird ausgeschrieben, und die innovativsten Lösungsvorschläge werden prämiert.*

---



Dieses Kapitel hat zahlreiche Möglichkeiten aufgezeigt, das bestehende österreichische EZA-System zu ergänzen. Die Bedeutung von Entwicklungshilfeinstrumenten im Kontext der Exportförderung bleibt insgesamt dennoch begrenzt, weil internationaler Handel in erster Linie durch fundamentale ökonomische Faktoren bestimmt wird, wie Transportkosten, Wechselkurse, Komplementarität von Angebot und Nachfrage, Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Zweitens sind Handelsbeziehungen per Definition stets wechselseitig. Die nachhaltigste Strategie zur Förderung heimischer Exporte in Entwicklungsländer liegt damit in der Schaffung von Einkommensmöglichkeiten vor Ort, weil ein Absatzmarkt erst dann an Bedeutung gewinnt, wenn er über genügend Kaufkraft verfügt. In diesem Sinn gilt nicht nur für das Empfängerland, sondern mittelfristig auch für das Geberland Dornbuschs Feststellung: "Aid without trade is money down the drain."

## 1.7 Literaturhinweise

- Andersson, T., Hellström H., Links between development assistance and donor country exports – the case of Sweden, The Secretariat for Analysis of Swedish development assistance (SASDA), Ministry of Foreign Affairs, Stockholm, 1994.
- BMZ, Handbuch für Unternehmerinnen und Unternehmer, Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Bonn, 2000.
- CDC Capital Partners, Annual Review 2002, Commonwealth Development Cooperation Capital Partners, London, 2003.
- Chang, H., Fell, A. M., Laird, M., A comparison of management systems for development cooperation in OECD/DAC members, OECD, Paris, 1999.
- Danida, Danish development assistance: facts & figures, Außenministerium/Danida, Kopenhagen, 2001.
- Danida, Denmark's development assistance 2001, Danida, Udenrigsministeriet, Kopenhagen, 2002.
- DFID, Eliminating world poverty: a challenge for the 21<sup>st</sup> century, White Paper on international development, Department for International Development, London, 1997.
- DFID, Eliminating world poverty. Making globalisation work for the poor, White Paper on international development, Department for International Development, London, 2000.
- DFID, Departmental report 2002: the government's expenditure plans 2002/2003 to 2003/2004, Department for International Development, London, 2002.
- DFID, Departmental report 2003, Department for International Development, London, 2003.
- Forster, J., Pult, G., Zarin-Nejadan, M., Les Effets de l'Aide Publique au Developpement Sur l'Economie Suisse, Untersuchung im Auftrag der Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit (DEZA), Geneve-Neuchatel, 1996.
- Hjertholm, P., White, H., "Survey of foreign aid: history, trends and allocation", Discussion Paper, Institute of Economics, University of Copenhagen, 2000, (4).
- Kooij, A., Mevis, R., Cooperation of Advisory Structures for Development Cooperation Policy: a survey of seventeen European countries, National Advisory Council for Development Cooperation (NAR), den Haag, 1994.
- Lloyd, T., McGillivray, M., Morrissey, O., Osei, R., "Does aid create trade? An investigation for European donors and African recipients", European Journal of Development Research, 2000, 12(1), pp. 107 – 123.
- Niessner, B., Außenhandel und Entwicklung der Schwerkpunktländer der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit, Dissertation an der Wirtschaftsuniversität Wien, 2003.
- OECD (2000A), Development Co-operation report 1999, OECD, Paris, 2000.



- OECD (2000B), Prüfberichtericht über die Entwicklungszusammenarbeit: Österreich, OECD, Paris, 2000.
- OECD (2001A), Development Co-operation report 2000, OECD, Paris, 2001.
- OECD (2001B), "DAC Development Co-operation review: United Kingdom", DAC Journal, OECD, Paris, 2001, 2(4).
- OECD (2001C), "DAC Development Co-operation review: Germany", DAC Journal, OECD, Paris, 2001, 2(4).
- OECD, Development Co-operation report 2001, OECD, Paris, 2002.
- OECD, Denmark: Development Co-operation Review Summary and Conclusions, unter [www.oecd.org/EN/document/0"EN-document-15-nodirectorate-no-3-12934-15,00.html](http://www.oecd.org/EN/document/0), 2003.
- ÖFSE, Österreichische Entwicklungspolitik: Berichte, Analysen, Informationen, ÖFSE, Wien, 2000.
- ÖFSE, Österreichische Entwicklungspolitik: Berichte, Analysen, Informationen, ÖFSE, Wien, 2001.
- Olsen, G. R., Udsholt, L., "The Danish aid administration: between politics and technical rationality", CDR Working Paper, Centre for Development Research, Copenhagen, 1995, (95.12).
- Olsen, G. R., "Public opinion and development aid: is there a link?", CDR Working Paper, Centre for Development Research, Copenhagen, 2000, (00.9).
- Olsen, G. R., "Danish aid policy in the post cold war period: increasing resources and minor adjustments", CDR Working Paper, Centre for Development Research, Copenhagen, 2002, (02.15).
- Schulpen, L., Gibbon, P., "Private sector development: policies, practices and problems", CDR Policy Paper, Centre for Development Research, Kopenhagen, 2001.
- Tarp, F. et al., "Danish aid policy: theory and empirical evidence", in Gupta, K. (Hrsg.), Foreign aid: new perspectives, Kluwer Academic Publishers, Norwell, 1999.
- Url, T., Die Rolle von Soft-Loans in der Außenhandelsförderung, Studie im Auftrag der OeKB, 2003.
- Vogler-Ludwig, K., Schönherr, S., Taube, M., Blau, H., "Die Auswirkungen der Entwicklungszusammenarbeit auf den Wirtschaftsstandort Deutschland", Forschungsberichte des Ministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Weltforum Verlag, München, 1999, (124).
- Wieczorek-Zeul, H., "Entwicklungszusammenarbeit und Privatwirtschaft: strategische Partnerschaft für eine nachhaltige Entwicklung", Entwicklung und Zusammenarbeit, 2000, 41 (2), S. 36 – 37.
- Wolff, J. H., Entwicklungspolitik – Entwicklungsländer: Fakten, Erfahrungen, Lehren, Olzog, München, 1998.

#### Internetseiten

- <http://62.189.42.51/DFIDstage/FAQS/files/faq11.htm>
- <http://www.bmz.de>
- <http://www.cdcgroup.com>
- <http://www.challengefonds.org>
- <http://www.deginvest.de>
- <http://www.dfid.gov.uk>
- <http://www.gtz.de>
- <http://www.ifu.dk>
- <http://infrastructureconnect.info>
- <http://www.kfw.de>
- <http://www.ndf.fi>
- [http://www.oecd.org/EN/document/0"EN-document-15-nodirectorate-no-3-12934-15,00.html](http://www.oecd.org/EN/document/0)
- [http://www.parliament.uk/parliamentary\\_committees/international\\_development.cfm](http://www.parliament.uk/parliamentary_committees/international_development.cfm)
- <http://www.pwcglobal.com/de>
- <http://www.ses-bonn.de>
- <http://www.um.dk/danida/evalueringsrapporter/2000-8/>

<http://www.um.dk/danida/psprogram/english/>

[http://www.um.dk/english/ministry/uk-Organigram-m-navn-og-titler\\_2003\\_04.xls](http://www.um.dk/english/ministry/uk-Organigram-m-navn-og-titler_2003_04.xls)

[http://www.um.dk/publikationer/danida/dansk\\_udviklingssamarbejde/denmarks\\_development\\_assistance/](http://www.um.dk/publikationer/danida/dansk_udviklingssamarbejde/denmarks_development_assistance/)

<http://www.um.dk/publikationer/fremmedsprog/English/Plan/ActiveMultilateralism/>

## 1.8 Anhang

Übersicht A1: Einteilung der Entwicklungsländer nach Regionen und Einkommensniveau

	LLDC <sup>1)</sup>	LICs <sup>2)</sup>	LMICs <sup>3)</sup>	UMICs <sup>4)</sup>	UMICsl <sup>5)</sup>	HICs <sup>6)</sup>
Sub-Sahara-Afrika	Angola, Äquatorialguinea, Äthiopien, Benin, Burkina Faso, Burundi, Dschibuti, Eritrea, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Kap Verde, Komoren, Kongo Dem. VR, Lesotho, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauretanien, Mosambik, Niger, Ruanda, Sambia, São Tomé und Príncipe, Sierra Leone, Somalia, Sudan, Tansania, Togo, Tschad, Uganda, Zentralafr. Republik	Elfenbeinküste, Ghana, Kamerun, Kenia, Kongo, Rep., Nigerien, Senegal, Simbabwe	Namibia, Südafrika, Swasiland	Botswana, Gabun, Mauritius, Mayotte*, St. Helena*	Seychellen	
Südasien	Bangladesch, Bhutan, Malediven, Nepal	Indien, Pakistan	Sri Lanka			
Zentralasien	Afghanistan	Armenien, Aserbaidschan, Kirgisien, Tadschikistan, Turkmenistan	Georgien, Kasachstan, Usbekistan			
Ostasien	Kambodscha, Laos, Myanmar	China, Indonesien, Korea, Dem. VR, Mongolei, Osttimor*, Vietnam	Papua-Neuguinea, Philippinen, Thailand	Malaysia		
Ozeanien	Kiribati, Salomonen, Samoa, Tuvalu, Vanuatu		Fidschi, Marshallinseln, Mikronesien, Niue, Tokelau*, Tonga, Wallis u. Fortuna*	Cookinseln, Nauru		
Mittlerer Osten und Nordafrika	Jemen		Ägypten, Algerien, Irak, Iran, Jordanien, Marokko, Palästina, Autonomiegebiete, Syrien, Tunesien	Libanon	Bahrain, Oman, Saudi-Arabien	
Europa		Moldawien	Albanien, Bosnien-Herzegowina, Jugoslawien, Mazedonien	Kroatien, Türkei		Malta, Slowenien
Lateinamerika und Karibik	Haiti	Honduras, Nicaragua	Belize, Bolivien, Costa Rica, Dominica, Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Jamaika, Kolumbien, Paraguay, Peru, St. Vincent u. Grenadinen, Surinam	Brasilien, Chile, Grenada, Mexiko, Panama, St. Lucia, Trinidad und Tobago, Uruguay, Venezuela	Anguilla*, Antigua und Barbuda, Argentinien, Barbados, Montserrat*, St. Kitts und Nevis, Turks- und Caicosinseln*	

Q: OECD (2001). Stand Jänner 2002. \* Abhängige Gebiete. - <sup>1)</sup>Least developed countries. - <sup>2)</sup> Low income countries: Pro-Kopf BNP 1998 < 760 USD. - <sup>3)</sup> Lower middle income countries: Pro-Kopf BNP 1998 761 USD bis 3.030 USD. - <sup>4)</sup> Upper middle income countries: Pro-Kopf BNP 1998 3.031 USD bis 5.280 USD. - <sup>5)</sup> Upper middle income countries: Pro-Kopf BNP 1998 5.281 USD bis 9.360 USD; ab 5.280 USD erachtet die Weltbank ein Land als kreditwürdig. - <sup>6)</sup> High income countries: Pro-Kopf BNP 1998 > 9.360 USD.

© 2003 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Medieninhaber (Verleger), Herausgeber und Hersteller: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung,  
Wien 3, Arsenal, Objekt 20 • Postanschrift: A-1103 Wien, Postfach 91 • Tel. (+43 1) 798 26 01-0 •  
Fax (+43 1) 798 93 86 • <http://www.wifo.ac.at/> • Verlags- und Herstellungsort: Wien

Verkaufspreis: 40,00 €, Download 32,00 €:

[http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo\\_search.get\\_abstract\\_type?p\\_language=1&pubid=24848](http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=24848)