Internationale Bestandsaufnahme

Zusammenarbeit mit der Wirtschaft – Förderprogramme

Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Im Auftrag des
BMZ
Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

Inhalt

Dänemark: DANIDA – Danish International Development Assistance
Danida Business Partnerships 4

Finnland: Finnish Fund for Industrial Cooperation Ltd.
Finnpartnership 5

Großbritannien: DFID – UK Department for International Development
Business Innovation Facility (BIF) 6
Responsible and Accountable Garment Sector Challenge Fund (RAGS) 7
Food Retail Industry Challenge Fund (FRICH) 8

Kanada: DFAIT – Department of Foreign Affairs and International Trade Canada
Investment Cooperation Program (INC) 9

Multi-Donor Programme
The Africa Enterprise Challenge Fund (AECF) 10

Niederlande: NL Agency – Ministry of Economic Affairs
Private Sector Investment Programme (PSI) 11

Österreich: ADA – Austrian Development Agency
ADA Wirtschaftspartnerschaft WIPA 13

Schweden: SIDA – Swedish International Development Agency
Business for Development (B4D) 14

Schweiz: DEZA – Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit
Public-Private Development Partnerships (PPDP) 15

UN: UNIDO – United Nations Industrial Development Organization
Business Partnerships Programme (BPP) 16

UN: UNDP – United Nations Development Programme
Growing Inclusive Markets (GIM) 17

USA: USAID – US Agency for International Development
Cooperative Development Program (CDP), 2004–2010 18
Global Development Alliance (GDA) 19

Impressum

Herausgeber
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Dag-Hammarskjöld-Weg 1–5
65760 Eschborn

Verantwortlich
Marike Ferguson
Sektorvorhaben „Zusammenarbeit mit der Wirtschaft
und Corporate Social Responsibility (CSR)"
T +49 61 96 79-21 81
F +49 61 96 79-80 21 81
E marike.ferguson@giz.de

Autoren
Ingrid Hack, Johannes Herde / GIZ

Layout
Eva Hofmann, W4 Büro für Gestaltung
Frankfurt am Main

Zweite Auflage: November 2012

Vorwort

Privatwirtschaftliches Engagement ist erforderlich, um die Ziele der Entwicklungszusammenarbeit (EZ) zu erreichen. Öffentliche Mittel allein reichen nicht aus, um die Millenium Development Goals (MDGs) bis zum Jahr 2015 zu verwirklichen. Ob Umweltschutz, Bildung, Gesundheit, Agrarwirtschaft, Wasser- oder Energieversorgung: Zentrale Handlungsfelder der Entwicklungspolitik decken sich mit Geschäftsbereichen der Privatwirtschaft. Die Mitgestaltung wirtschaftlicher, politischer, rechtlicher und sozialer Rahmenbedingungen in Entwicklungsländern ist daher sowohl für den privaten als auch für den öffentlichen Partner von Nutzen.

Daher arbeitet die deutsche Bundesregierung seit über 10 Jahren bereits mit der Wirtschaft zusammen, um Entwicklungsziele schneller und effizienter zu erreichen.

Die vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) im Programm develoPPP.de[1] initiierten Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft verbinden die gemeinsamen Interessen und nutzen die jeweiligen Stärken der Partner. Unternehmen können auf die langjährige Erfahrung der Entwicklungszusammenarbeit zurückgreifen, um ihre Standortinvestitionen abzusichern, an entstehenden Märkten zu partizipieren und langfristig tragfähige Strukturen aufzubauen. Die Entwicklungszusammenarbeit profitiert vom privaten Engagement in den Partnerländern, das dazu beiträgt, entwicklungspolitische Ziele nachhaltig und unter Kostenersparnis zu erreichen. Das BMZ begleitet seine Partnerländer auf dem Weg, diese Ziele zu erreichen. Das Programm develoPPP.de spielt dabei eine dreifache Rolle. Zum einen wird das Engagement der Privatwirtschaft gezielt in solchen Sektoren unterstützt, in denen es besonderen Handlungsbedarf, aber auch besondere Chancen gibt. Dazu dient die neue Komponente develoPPP.thema. Die Komponente develoPPP.impuls, die ohne sektorale Vorgaben auf die Umsetzung außergewöhnlich vielversprechender Maßnahmen abzielt, fördert besonders innovative Projektansätze der Wirtschaft. Die dritte Komponente des Programms, develoPPP.allianz, legt ein spezielles Augenmerk auf umfassendere Gemeinschaftsvorhaben. Solche „strategischen Allianzen", an denen in der Regel mehrere Unternehmen beteiligt sind, können länderübergreifend arbeiten und wesentliche Breitenwirkung entfalten. Das Programm wird zum größten Teil aus einem Sonderfonds des BMZ finanziert und deckt ein breites Spektrum an Kooperationsmöglichkeiten zwischen Wirtschaft und Entwicklungspolitik ab.

Auch in der internationalen Geberlandschaft ist die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft häufig integraler Bestandteil der Entwicklungspolitik. Um einen Überblick über vergleichbare Programme in der internationalen EZ zu schaffen, wurde die vorliegende Internationale Bestandsaufnahme / Zusammenarbeit mit der Wirtschaft – Förderprogramme erarbeitet.

[1] Für ausführliche Informationen siehe www.develoPPP.de.

Dänemark

DANIDA – Danish International Development Assistance

Danida Business Partnerships

(seit 8. August 2011 Nachfolgeprogramm der ‚Innovative Partnerships for Development (IPD)' und ‚Business-to-Business for Development (B2B)' Programme)

Danida Business Partnerships	Bis zu 5 Mio. DKK (700.000 €) bzw. 50–75% der Gesamtkosten je nach Projektphase
Gesamtvolumen	255 Mio. DKK pro Jahr (34 Mio. €)
Umfang des Programms	Noch keine Erfahrungen; weiterhin verwaltet werden ca. 300 B2B Projekte und 30 IPD Projekte
Kontakt	Danida Business Partnerships Sekretariat im Außenministerium Email: dbpartnerships@um.dk, Tel.: +45 33 92 02 55
Internetauftritt	http://um.dk/en/danida-en/activities/business/partnerships/

Ziel des Programms. Das Ziel der Danida Business Partnerships ist es, einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung und zur Armutsreduktion in den Danida Programmländern[2] zu leisten. Im Vordergrund steht dabei der Wissens- und Technologietransfer von dänischen Unternehmen hin zu lokalen Partnern und die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit lokaler Unternehmen, sowie die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen der Angestellten, ihrer Familien und der Gesellschaft im Ganzen.

Partnerschaftskonzept. Eine Partnerschaft muss aus mindestens einem dänischen Unternehmen und einem lokalen Partner bestehen (lokales Unternehmen, NGO, Forschungsinstitut, Berufsverband, staatliche Institution o.a.). Bei Bedarf können auf beiden Seiten weitere Partner mit einbezogen werden.

Bewerbungskriterien. Danida Business Partnerships fördert langfristige, kommerziell orientierte Partnerschaften, die mit dem Kerngeschäft der Partner verbunden sind. Die Partnerschaften müssen zwingend zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen und einen Mehrwert für die lokale Gemeinschaft mit sich bringen (etwa im Bereich Arbeitsrechte, Korruption oder Gesundheit). Alle Partner müssen den Nachweis erbringen, dass sie über die nötigen finanziellen und personellen Ressourcen für die Partnerschaft verfügen

Förderprozess. Die Förderung kann ganzjährig direkt bei der dänischen Botschaft im gewünschten Partnerland beantragt werden. Danida Business Partnerships unterscheidet zwischen zwei verschiedenen Projektstadien. So können Unternehmen Fördermittel je nach Fortschritt der Partnerschaft in der Vorbereitungs- oder in der Implementierungsphase beantragen. Die Förderung über beide Phasen hinweg ist möglich.

Förderphase	Vorbereitungsphase	Implemetierungsphase
Maximale Kostenübernahme	Max. 75%	Max. 50%
Maximaler Förderbeitrag	Max. 750.000 DKK (110.000 €)	Max. 5 Mio. DKK (670.000 €) Ausnahmen 10 Mio. DKK
Förderwürdige Aktivitäten	• Identifikation der Partner • Studienreise • „Get to know your partner" Workshop • Vortreffen der Partner • Projektstudie • Test und Installation von Produkten bzw. Produktionsausrüstung	• Technische Beratung und Training • Transaktionskosten in Verbindung mit Aufbau und Registrierung der Partnerschaft • BoP Ansätze • Innovative Herangehensweisen • Umweltschutzmaßnahmen

[2] Afghanistan, Äthiopien, Bangladesch, Benin, Bhutan, Bolivien, Burkina Faso, Burma, Ghana, Indonesien, Kambodscha, Kenia, Mali, Mozambique, Nepal, Nicaragua, Niger, Pakistan, Palästina, Sambia, Simbabwe, Somalia, Südsudan, Tansania, Uganda, Vietnam

Finnland

Finnish Fund for Industrial Cooperation Ltd.

Finnpartnership

Business Partnership Support Facility (BPSF)	Bis zu 200.000 €, 30–70 % je nach Größe des Unternehmens und DAC-Bewertung des Partnerlandes
Identifikation von Geschäftspartnern (Matchmaking)	Durch Finnpartnership finanzierte Datenbank
Beratung zu Planung und Finanzierung	Kostenfreie Dienstleistung
Gesamtvolumen	4,2 Mio. € (2009)
Umfang des Programms	77 Projekte (2009)
Kontakt	Siv Ahlberg, Programme Director, Tel.: +358 9 3484 3329 E-Mail: siv.ahlberg@finnpartnership.fi
Internetauftritt	http://www.finnpartnership.fi/www/en/index.php

Ziel des Programms. Finnfund berät finnische Firmen kostenfrei bei allen wirtschaftlichen Aktivitäten in Entwicklungsländern und übernimmt einen Teil der Kosten für die Einrichtung von Partnerschaften zwischen finnischen Firmen und Firmen in Entwicklungsländern (Machbarkeitsstudien, Entwicklung und Implementation). Durch das Programm soll die wirtschaftliche Kooperation zwischen Finnland und Entwicklungsländern gestärkt werden. Ein zusätzlicher Fokus liegt auf Partnerschaften, die Produkte der finnischen Umwelttechnologie pilotieren.

Partnerschaftskonzept. Finnfund fördert langfristig angelegte *Business Partnerships* beginnend mit der Unterstützung bei der Identifikation geeigneter Partner mittels einer umfassenden Datenbank. Das Konzept ist breit angelegt, umfasst also die Einrichtung von Joint Ventures oder Filialen in Entwicklungsländern ebenso wie langfristige Geschäftsbeziehungen aus Zuliefer-, Instandhaltungs-, Franchise- oder Lizenzverträgen und Importaktivitäten aus Entwicklungsländern nach Finnland mit entwicklungspolitischem Mehrwert (d.h. die Produktionsstrukturen des Partnerlandes stärken, die Erhöhung der Produktqualität oder die Diversifikation regionaler Produkte zum Ziel haben).

Bewerbungskriterien. Das Programm steht finnischen Unternehmen oder Unternehmen mit substanziellen Verbindungen zu Finnland (z.B. signifikante finnische Eigentümeranteile) offen. Darüber hinaus können sich auch finnische Forschungseinrichtungen, Verbände und Vereine bewerben. Die eingereichten Projektvorschläge werden nach den *Standards on Social and Environmental Sustainability* des IFC auf ihre ökonomische, ökologische und soziale Nachhaltigkeit geprüft.

Förderprozess. Unternehmen können sich ganzjährig bei Finnfund bewerben. Einzureichen sind ein Bewerbungsformular, eine Projektskizze, eine Kostenaufstellung und ein Fragebogen zu den entwicklungspolitischen Wirkungen des Projekts sowie der Nachweis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Die Förderung beträgt maximal 200.000 Euro über drei Jahre in Form einer De-Minimis-Beihilfe. Je nach Größe des Unternehmens und DAC-Bewertung des Partnerlandes werden 30-70 Prozent der tatsächlichen Ausgaben erstattet, sobald das Unternehmen einen Abschlussbericht eingereicht hat. Zusätzlich muss für die beiden Folgejahre je ein Fortschrittsbericht angefertigt werden.

Grossbritannien

DFID – UK Department for International Development

Business Innovation Facility (BIF)

Machbarkeitsstudien	insgesamt 1 Mio. £ (1,2 Mio. €) über 3 Jahre
Entwicklung/Implementation inklusiver Geschäftsmodelle	bis zu 100.000 £ (123.000 €)
Anbahnung von Partnerschaften mit NGOs und Unternehmen in Entwicklungsländern	k. A.
Gesamtvolumen	3 Mio. £ (3,7 Mio. €) für die 3,5-jährige Pilotphase, 1 Mio. £ (1,2 Mio. €) für technische Unterstützung
Umfang des Programms	Mind. 30 Projekte und mindestens 80 Partnerschaftsvermittlungen geplant
Kontakt	Jack Newnham, Project Director Sekretariat: enquiries@businessinnovationfacility.org
Internetauftritt	http://www.dfid.gov.uk/Work-with-us/Funding-opportunities/Business/Business-innovation-facility/

Ziel des Programms. Nach dem Launching Event am 10. März 2010 wird die Business Innovation Facility ab 2011 in eine dreijährige Pilotphase gehen. Das Programm soll dazu dienen, Partnerschaften zwischen DFID und dem Privatsektor zu stärken und den Zugang zu Absatzmöglichkeiten in Entwicklungsländern zu verbessern. Zielgruppe der Partnerschaften sind Arme als Konsumenten, Angestellte und Produzenten.

Partnerschaftskonzept. BIF unterstützt allgemein inklusive Geschäftsmodelle, insbesondere in den Bereichen Wertschöpfungsketten, Base of the Pyramid und Klimaschutz.

Bewerbungskriterien. Fokusländer für Bewerbungen in der Pilotphase sind Bangladesch, Indien, Nigeria, Malawi und Sambia. Erfolgreiche Projektvorschläge müssen zeigen, dass die geplanten Partnerschaften lukrativ sind und zudem auch in größerem Maßstab repliziert werden können.

Förderprozess. Geplant ist, mindestens 30 unternehmensgeführte Initiativen zu unterstützen. BIF übernimmt einen Teil der Kosten für Machbarkeitsstudien und die Planung der Durchführung inklusiver Geschäftsmodelle. Außerdem tritt BIF als Makler auf, um Unternehmen die Anbahnung von Kooperationen mit lokalen Unternehmen und Unternehmern, Regierungen, NGOs und anderen Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit zu erleichtern. Die Erfahrungen aus der Durchführung sollen direkt aufgearbeitet und transparent gemacht werden.

Grossbritannien

DFID – UK Department for International Development

Responsible and Accountable Garment Sector Challenge Fund (RAGS)

CSR-Projekte	25.000–250.000 £ (30.500–305.000 €) je Projekt
Gesamtvolumen	3 Mio. £ (3,7 Mio. €) für die Laufzeit von 2010–2013
Umfang des Programms	10–15 Projekte (geplant)
Kontakt	Dave Runganaikaloo, RAGS Fund Manager Tel.: +44 207 251 0147 E-Mail: drunganaikaloo@maxwellstamp.com
Internetauftritt	http://www.dfid.gov.uk/Work-with-us/Funding-opportunities/Business/Responsible-and-Accountable-Garment-Sector-RAGS-Challenge-Fund-/

Ziel des Programms. RAGS unterstützt im Rahmen des Sustainable Clothing Action Plan Projekte, die in Entwicklungsländern die Lebens- und Arbeitsbedingungen von Angestellten in der Bekleidungsindustrie verbessern. Der Fokus liegt dabei auf Arbeitern in ausgewählten einkommensschwachen Ländern Asiens und Subsahara-Afrikas, die den britischen Bekleidungsmarkt bedienen.

Partnerschaftskonzept. RAGS fördert Projekte einzelner Antragsteller, begrüßt jedoch auch explizit die Bewerbung von Gemeinschaftsprojekten. Das Programm beschränkt sich auf finanzielle Förderung und abschließende Evaluation der Projekte.

Bewerbungskriterien. RAGS steht nicht nur Unternehmen sondern auch Gewerkschaften und Organisationen der Fair-Trade-Bewegung offen. Entscheidende Kriterien für einen erfolgreichen Projektvorschlag sind *Innovation* (das Projekt muss über die bisherige Praxis hinausgehen) und *Scalability* (das Projekt muss geeignet sein, auch in größerem Maßstab durchgeführt zu werden). Außerdem sollten die Vorschläge eine Projektdauer von 2,5 Jahren nicht überschreiten.

Förderprozess. Der Förderprozess ist zweistufig: Zunächst werden Kurzentwürfe individuell evaluiert. In der zweiten Stufe reichen dann nur die ausgewählten Unternehmen vollständige Projektvorschläge ein. Von Unternehmen wird erwartet, dass sie Sach- oder Vermögensleistungen in das Projekt einbringen, die der finanziellen Unterstützung durch RAGS entsprechen. Der Beitrag von gemeinnützigen Organisationen sollte 30 Prozent der RAGS-Fördersumme entsprechen.

Grossbritannien

DFID – UK Department for International Development

Food Retail Industry Challenge Fund (FRICH)

Förderung der Nahrungsmittelindustrie	bis zu 250.000 £ (305.000 €), Zahlung bei Erreichen von Zwischenzielen
Gesamtvolumen	2 Mio. £ (2,5 Mio. €)
Umfang des Programms	k.A.
Kontakt	Mark Thomas, FRICH project director Tel.: +44 (0) 844 8800 981 E-Mail: mthomas@emergingmarkets.co.uk
Internetauftritt	http://www.frich.co.uk

Ziel des Programms. FRICH unterstützt die Entwicklung und den Test innovativer Geschäftsmodelle in der Nahrungsmittelindustrie. Bisher konzentriert sich der Bezug von Nahrungsmitteln in Großbritannien auf wenige Händler in wenigen afrikanischen Ländern, da gerade Kleinfarmer Schwierigkeiten haben, die erforderlichen Umwelt-, Arbeits- und Lebensmittelstandards einzuhalten. Ziel des Programms ist somit zum einen die Inklusion armer Kleinbauern in die Lieferkette von Afrika nach Großbritannien. Zum anderen soll durch gezieltes Marketing die vorherrschende Meinung korrigiert werden, dass Lebensmittel, die über weite Wege transportiert wurden, nicht nachhaltig seien.

Partnerschaftskonzept. FRICH vergibt Fördermittel an britische Supermärkte und ihre Zulieferer. Dabei reicht die Form förderwürdiger Public-Private Partnerships von der Einführung neuer Technologien über die Etablierung neuer Handelswege bis hin zur Ausarbeitung von Marketingstrategien, die eine Nachfragesteigerung für nachhaltig angebaute Lebensmittel aus Afrika zum Ziel haben.

Bewerbungskriterien. Förderwürdige Projekte sollen in Kooperation mit den Partnern entlang der Wertschöpfungskette entweder größere Mengen Nahrungsmittel erbringen oder Nahrungsmittel aus Ländern beschaffen, die bisher nicht nach Großbritannien liefern. Gefördert werden nur profitable Projekte, deren Durchführung nicht länger als zwei Jahre dauert.

Förderprozess. Der Förderprozess ist zweistufig: Zunächst werden Kurzentwürfe individuell evaluiert (dies momentan in der dritten Ausschreibungsrunde). In der zweiten Stufe reichen dann nur die ausgewählten Unternehmen vollständige Projektvorschläge ein. Die Höchstfördersumme liegt bei 250.000 £ (Unternehmen müssen mindestens ebenso viel zum Projekt beitragen) und wird in Teilen bei Erreichen vorab vereinbarter Meilensteine ausgezahlt.

Kanada

DFAIT – Department of Foreign Affairs and International Trade Canada

Investment Cooperation Program (INC)

Produktiver Sektor	Bis zu 575.000 C$ (431.000 €), max. 75 %
Rohstoffindustrie	Bis zu 275.000 C$ (206.000 €), max. 75 %
Unternehmensnahe Dienstleistungen	Bis zu 275.000 C$ (206.000 €), max. 75 %
PPP-Infrastruktur Projekte	Bis zu 955.000 C$ (716.000 €), max. 75 %
Gesamtvolumen	Keine aktuellen Angaben; 2006/07: 20 Mio. C$ (15,5 Mio. €)
Umfang des Programms	Keine aktuellen Angaben; 2006/07: 74 Projekte
Kontakt	Dave Murphy, Director E-Mail: dave.murphy@international.gc.ca
Internetauftritt	http://www.tradecommissioner.gc.ca/eng/funding/investment-cooperation-program/home.jsp

Ziel des Programms. Mit der Übertragung von der Canadian International Development Agency auf DFAIT zum 4. Januar 2010 wurde INC grundlegend umstrukturiert, um den Bewerbungsprozess zu beschleunigen und die Reichweite des Programms zu erhöhen (u.a. auf China, Mexiko, Malaysia und Thailand). INC zielt auf die Förderung verantwortlicher, entwicklungspolitisch nützlicher Direktinvestitionen durch kanadische Firmen in Entwicklungsländern ab, die dem nachhaltigen Wirtschaftswachstum und der Armutsreduktion dienen.

Partnerschaftskonzept. INC unterstützt kanadische Unternehmen in verschiedenen Phasen einer Investition in Entwicklungsländern. Konkret bedeutet dies die Teilfinanzierung von Machbarkeitsstudien, der Demonstration und Anpassung von Technologien, der Planung der ökonomischen, sozialen und ökologischen Nachhaltigkeit des Projekts und der Durchführung dieser Nachhaltigkeitskomponenten. Die Investitionen selbst werden nicht gefördert.

Bewerbungskriterien. Potentielle Bewerber müssen sich online über den Virtual Trade Commissioner registrieren, indem sie dort den Nachweis ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit erbringen. Außerdem müssen Unternehmen konsequent internationale CSR- und Umweltstandards einhalten, worin sie sich durch ein externes CSR Center of Excellence beraten lassen können. Förderwürdig sind nur Investitionen von über 500.000 C$ (390.000 €), in deren Vorbereitung bereits erster Kontakt mit dem/den Partnerunternehmen aufgenommen wurde und mindestens ein erster Besuch im Partnerland stattgefunden hat.

Förderprozess. Nach der Online-Registrierung reichen Firmen vollständige Bewerbungsunterlagen ein, in denen sie neben einem Geschäftsplan die erwarteten Wirkungen der Investition für Kanada und das Partnerland dokumentieren (jeweils nur für diejenige Projektphase, für die Förderung beantragt wird). Diese Vorschläge werden, im Sinne einer konsistenten Auswertung, in einem Peer Review Prozess beurteilt. Wenn schließlich ein Gremium aus DFAIT-Mitarbeitern zugestimmt hat, unterzeichnen INC und der Bewerber ein *Contribution Agreement*, das die Auszahlung der Fördermittel festschreibt (bei größeren Projekten anhand von Zwischenzahlungen bei Erreichen vorher vereinbarter Meilensteine). Ein Monitoringbesuch, Audits, Evaluationen und Berichterstattung sind zwingend an die Förderung geknüpft.

Multi-Donor Programme

The Africa Enterprise Challenge Fund (AECF)

Beteiligte Organisationen	• Australian Government (AusAID) • Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) • UK Department for International Development (DFID) • International Fund for Agricultural Development (IFAD) • Netherlands Ministry of Foreign Affairs (NMFA)
Unternehmensprojekte zur ländlichen Entwicklung Afrikas	250.000–1,5 Mio. US$ (204.000–1,2 Mio. €)
Gesamtvolumen	25,7 Mio. US$ (21 Mio. €)
Umfang des Programms	29 Projekte (4 Ausschreibungen seit 2008)
Kontakt	Hugh Scott, AECF Director E-Mail: hugh.scott@aecfafrica.org
Internetauftritt	http://www.aecfafrica.org/

Ziel des Programms. AECF ist die Partnerschaftsinitiative der gemeinsam von der Rockefeller Foundation und der Bill & Melinda Gates Foundation eingerichteten Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA). Das von vielen internationalen Gebern geförderte Programm bietet strategische, administrative und logistische Unterstützung für Initiativen, die einen Beitrag zur ländlichen Entwicklung Afrikas und zur Beschleunigung von Pro-Poor-Growth leisten.

Partnerschaftskonzept. AECF fördert innovative Unternehmensinitiativen in einem oder mehreren afrikanischen Ländern. Dabei beschränkt sich das Programm auf die Vergabe von Fördermitteln, die zu 48 Prozent zurückzuzahlen sind.

Bewerbungskriterien. Die Kriterien für erfolgreiche Projekte richten sich nach den verschiedenen Förderfenstern (*Funding Windows*), die in ausgewählten Sektoren (z. B. Agribusiness, erneuerbare Energien), ausgewählten Ländern oder sog. Entwicklungskorridoren aus mehreren Ländern ausgeschrieben werden. Die letzte Sonderausschreibung bezog sich, zu angepassten Mindestkriterien, auf Projekte in fragilen Staaten.

Allgemein müssen sich Projektvorschläge auf Wertschöpfungsketten beziehen, die ländliche Gegenden mit lokalen oder internationalen Märkten verbinden und gleichzeitig Innovation und Nachhaltigkeit garantieren. Projektvorschläge, die das Potenzial für einen systemischen Wandel zeigen, werden bevorzugt behandelt.

Förderprozess. Je Förderfenster werden durchschnittlich zwei Runden pro Jahr ausgeschrieben, wobei Förderfenster mindestens 60 Tage offenstehen und das Programm zunächst auf die Gesamtdauer von sechs Jahren ausgelegt ist. Bewerber bekunden zunächst ihr Interesse in Form einer Online-Registrierung (1.970 in den bisherigen vier Ausschreibungen) und reichen dann einen Projektentwurf ein (bisher 998). Diese werden durch das Fondsmanagement priorisiert und ein Ranking empfehlenswerter Vorschläge an das Investment Committee weitergereicht (bisher 150). Vorschläge, die das Investment Committee bestätigt, werden daraufhin zu vollständigen Geschäftsplänen ausgearbeitet (bisher 67). Für die einzelnen Prozessschritte ist nicht festgelegt, wie viele Anträge weiterverfolgt werden.

Niederlande

NL Agency – Ministry of Economic Affairs

Private Sector Investment Programme (PSI)

PSI Regular	Bis zu 750.000 €, max. 50 %, Höhe des Gesamtbudgets: 1,5 Mio. €
PSI Plus	Bis zu 900.000 €, max. 60 %, Höhe des Gesamtbudgets: 1,5 Mio. € (Fokus auf Afghanistan, Burundi, Sierra Leone, Südsudan und Palästinensischen Gebieten)
Gesamtvolumen	70 Mio. €
Umfang des Programms	Ca. 500 Projekte (2000–2010)
Kontakt	Trix van Hoof, Außenministerium; Tel.: +31 70 348 52 56, trix-van.hoof@minbuza.nl
Internetauftritt	http://www.agentschapnl.nl/en/programmas-regelingen/private-sector-investment-programme-psi

Ziel des Programms. Das Förderprogramm des niederländischen Außenministeriums zielt darauf ab, durch die finanzielle Förderung innovativer Pilot-Investitionen eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in Entwicklungs- und Schwellenländern voranzutreiben. Durch gesteigerte wirtschaftliche Aktivität sowie Beschäftigungs- und Einkommenssteigerung soll ein Beitrag zur Armutsreduzierung geleistet werden. Projekte müssen zu einer langfristigen Kooperation zwischen den beteiligten Unternehmen beitragen, so dass diese auch nach Ablauf des Projekts weiterführende Investitionen tätigen und dadurch weitere Umsatz- und Beschäftigungssteigerungen generieren.

PSI setzt sich aus den Programmen PSI Regular und PSI Plus zusammen. PSI Regular gilt für 43 Länder in Afrika[3], Asien[4], Zentral- & Osteuropa[5] und Lateinamerika[6] während PSI Plus flexiblere Konditionen für Projekte in Afghanistan, Burundi, der D.R. Kongo, Pakistan, Palästina, Sierra Leone und den Südsudan bietet. Für die Durchführung von PSI sind die Agency NL, NL EVD International und die Agency of the Ministry of Economic Affairs sowie die Government Organization for International Business and Cooperation verantwortlich.

Partnerschaftskonzept. PSI-Projekte sind Investitionsprojekte, die von einem niederländischen (in Ausnahmefällen auch nicht-niederländischen) Unternehmen in Kooperation mit einem lokalen Unternehmen, in einem für das PSI-Programm qualifizierten Entwicklungs-/Schwellenland durchgeführt werden. Die Investitionen müssen für das jeweilige Land einen innovativen Charakter aufweisen, welcher auf einem neuen Produkt, neuen Produktionsmethoden oder neuen Technologien basiert und so zum Wachstum wenig entwickelter Märkte beiträgt. Der private Beitrag für ein Projekt muss sich aus im Produktionsprozess benötigten Sachleistungen sowie technischer Unterstützung zusammensetzen.

Bewerbungskriterien.

- Das teilnehmende Unternehmen sowie der lokale Partner müssen Erfahrungen und relevante Fähigkeiten im und für den jeweiligen Markt vorweisen können und eine langfristige Zusammenarbeit eingehen.
- Unternehmen müssen seit mindestens zwei Jahren bestehen und in einer Handelskammer oder einer ähnlichen Institution registriert sein. Der lokale Partner muss ein im Land der Projektdurchführung offiziell registriertes Unternehmen sein.

>

[3] Benin, Burkina Faso, Kapverden, Ägypten, Äthiopien, Gambia, Ghana, Kenia, Madagaskar, Malawi, Mali, Marokko, Mosambik, Namibia, Ruanda, Senegal, Südafrika, Sudan, Tansania, Uganda, Sambia
[4] Bangladesh, Indonesien, Mongolei, Nepal, Philippinen, Thailand, Vietnam, Jemen
[5] Albanien, Armenien, Bosnien und Herzegowina, Georgien, Kosovo, Mazedonien, Moldawien
[6] Bolivien, Brasilien, Kolumbien, Guatemala, Nicaragua, Peru, Suriname

- Das Unternehmen darf nicht die finanziellen Mittel besitzen, um das geplante Projekt alleine durchzuführen. Es darf weiterhin nicht möglich sein, den Businessplan durch alleinige Unterstützung einer Bank zu verwirklichen.
- Der Projektvorschlag muss kommerziell umsetzbar sein und sich positiv auf die lokale Wirtschaft in Bezug auf eine verbesserte Beschäftigungssituation, den Transfer von Know-How und neuen Technologien, verbesserte Lebensbedingungen, die Stärkung von KMU, verbesserte Umweltbedingungen etc. auswirken.
- Zusammen müssen Unternehmen und lokale Partner dazu in der Lage sein, den Eigenbeitrag von 50 Prozent zum Projektbudget beizusteuern.
- Das Projekt muss nach Beendigung der PSI-Phase zu weiteren Investitionen und Umsatzsteigerungen führen.

CSR: Im Bewerbungsprozess wird dem Aspekt Corporate Social Responsibility (CSR) eine große Bedeutung beigemessen. Von PSI-Projekten wird daher erwartet, in den jeweiligen Ländern und Sektoren in Bezug auf CSR eine Vorreiterrolle einzunehmen. Aus diesem Grund sind Zertifizierungen für teilnehmende Unternehmen wichtig. CSR wird in die Bewertung von Anträgen vollständig mit einbezogen. Bewerber sollten in Bezug auf CSR einen einwandfreien Ruf haben, der anhand von bereits implementierten CSR-Regelungen im eigenen Unternehmen nachgewiesen werden kann. Ist dies nicht der Fall, ist die Implementierung von CSR-Regelungen als Teil der ersten Projektergebnisse obligatorisch.

Förderprozess. Anträge auf Förderung durch PSI konkurrieren zweimal jährlich (PSI Plus: 3x jährlich) in einem offenen Ausschreibungsverfahren miteinander. Der Förderungsprozess verläuft in 5 Schritten:

Schritt 1 › Diskussion der Projektidee:
Interessierte Unternehmen mit bereits vorhandenen lokalen Partnern können sich über ein Online-Formular mit Projektvorschlägen an PSI wenden. Einer positiven Prüfung dieser Vorschläge folgt eine kostenlose Beratung durch einen PSI-Mitarbeiter, um detaillierte Informationen über die Fördermöglichkeiten einer Projektidee zu vermitteln.

Weiterhin werden von PSI regelmäßig Workshops zur Vorbereitung auf den Bewerbungsprozess angeboten.

Schritt 2 › Antrag:
PSI-Projekte sind ergebnisabhängig, finanzielle Zuwendungen werden also erst bei Erreichen von im Vorfeld festgelegten Zielen ausgezahlt. Im Antragsformular muss das Projekt in maximal fünf während der Laufzeit des Projekts zu erreichende, klar definierte Ergebnisse aufgeteilt werden.

Schritt 3 › Evaluierung:
Die Bewertung eines Projektantrags in der engeren Auswahl wird von NL EVD International durchgeführt und dauert ca. 19 Wochen. Neben einer ausreichenden Punktzahl in den drei Hauptkategorien (Partner, Projekt, Wirkung) müssen auch die notwendigen Kriterien in den Unterkategorien: Finanzielle Situation der Partner; Innovativer Charakter des Projekts; Potential für Wachstum des Projekts nach Ablauf; Wirkungsketten; Umweltbeeinflussung sowie die Position von Frauen erfüllt werden.

Schritt 4 › Implementierung und Administration:
Auszahlungen werden von PSI phasenweise nach dem Erreichen vorab festgelegter Ergebnisse getätigt. Jedes Ergebnis muss mit einem Fortschrittsbericht belegt werden. PSI arbeitet mit unterschiedlichen Zahlungsplänen (*payment schedules*) für technische Unterstützung und Hardware. Die Förderung von Hardware wird in drei Phasen ausgezahlt (30 Prozent nach Auftragsbestätigung des Lieferanten, 50 Prozent nach Vorlage von Rechnung und Frachtbrief, 20 Prozent nach Erreichung des im Vorfeld festgelegten Produktionsziels). Alle Zahlungen von PSI werden als schwebende Zahlungen getätigt. Sie werden erst nach Ende des Projekts und einer abschließenden Verifizierung durch einen PSI-Project Officer oder Mitarbeiter der niederländischen Botschaft vor Ort zu endgültigen Zahlungen.

Schritt 5 › Abschluss:
Nach Verifizierung des Projekts wird die Zahlung für das Erreichen des letzten Ergebnisses geleistet. Zwei Jahre nach Beendigung des Projekts wird von PSI ein Spin-Off Report des Projekts angefordert. Dieser Bericht muss u.a. Informationen über Umsätze, Beschäftigungsentwicklung und Follow-Up Investitionen enthalten.

Österreich

ADA – Austrian Development Agency

ADA Wirtschaftspartnerschaft WIPA

Wirtschaftspartnerschaften	Bis zu 200.000 €, max. 50 %, max. 3 Jahre Laufzeit
Strategische Allianzen	Mindestvolumen 750.000 €; bis zu 500.000 €, max. 50 %
Fact Finding Missions	Pauschal 1.800 €
Machbarkeitsstudien	Bis zu 20.000 €, max. 50 %
Gesamtvolumen	8,7 Mio. € (2005-2009)
Umfang des Programms	50 Wirtschaftspartnerschaften, 31 Machbarkeitsstudien und 85 Reisekostenzuschüsse
Kontakt	Hans-Jörg Hummer, Tel.: +43 1 90399-25 79 E-Mail: hans-joerg.hummer@ada.gv.at Sandra Spatzierer, Tel.: +43 1 90399-25 72 E-Mail: sandra.spatzierer@ada.gv.at
Internetauftritt	http://www.entwicklung.at/foerderungen_und_ausschreibungen/wirtschaftspartnerschaften/

Ziel des Programms. Mit dem Programm der Wirtschaftspartnerschaften unterstützt die ADA privatwirtschaftliche Vorhaben von Unternehmen aus Österreich und der EU, die sowohl im kommerziellen Interesse der beteiligten Unternehmen als auch im entwicklungspolitischen Interesse des Ziellandes und der Zielgruppen der Entwicklungszusammenarbeit liegen. Ein besonderer Fokus liegt auf der Förderung lokaler Klein- und Mittelbetriebe.

Partnerschaftskonzept. Im Rahmen des Programms fördert ADA Wirtschaftspartnerschaften und Strategische Allianzen sowie vorbereitende Fact Finding Missions und Machbarkeitsstudien. Die Partnerschaftsprojekte entsprechen konzeptuell dem Modell der deutschen EZ. Fact Finding Missions und Machbarkeitsstudien sollen in erster Linie die Konkretisierung einer (später gegebenenfalls zu fördernden) Wirtschaftspartnerschaft bzw. eine Analyse der Voraussetzungen für deren Durchführung zum Ziel haben. Der Gegenstand der Studie muss daher in engem Zusammenhang mit der geplanten Wirtschaftspartnerschaft stehen.

Bewerbungskriterien. Vorrangig werden Vorhaben in den Schwerpunktländern der Österreichischen EZ unterstützt.[7] Grundsätzlich müssen Vorhaben einen deutlichen entwicklungspolitischen Nutzen erzeugen und mit den Entwicklungszielen des jeweiligen Landes vereinbar sein. Förderwürdig sind zudem nur Vorhaben, die wirtschaftlich rentabel sind und einen Nutzen schaffen, der ohne die Förderung nicht zustande gekommen wäre. Der generierte Nutzen sollte den europäischen wie lokalen Partnern in einem fairen Verhältnis zugutekommen.

Förderprozess. Das Büro für Wirtschaftspartnerschaften der ADA begleitet die Unternehmen beratend von der Vorlage eines Kurzkonzepts bis hin zur Ausarbeitung eines vollständigen Förderungsansuchens durch den Prozess der Antragstellung. Für bewilligte Wirtschaftspartnerschaften können Unternehmen Eigenleistungen in Form von Geld, Sach- oder Dienstleistungen einbringen, die sich auf mindestens 50 Prozent der Kosten des Vorhabens belaufen.

[7] Albanien, Äthiopien, Bhutan, Bosnien und Herzegowina, Burkina Faso, Kap Verde, Kosovo, Mazedonien, Moldau, Montenegro, Mosambik, Nicaragua, Palästinensische Gebiete, Serbien und Uganda

Schweden

SIDA – Swedish International Development Agency

Business for Development (B4D)

Business for Development (B4D)	Kriterien und Modalitäten stehen noch nicht fest, sondern werden in der Durchführung entwickelt, „active learning approach"
Gesamtvolumen	5,5 Mio. €, Erhöhung auf ca. 38 Mio. € bis 2013 geplant
Umfang des Programms	k.A.
Kontakt	Johan Åkerblom, Tel. +46 (0) 8-698 55 45 E-Mail: johan.akerblom@sida.se Maria Stridsman, Tel. +46 (0) 8-698 50 69 E-Mail: maria.stridsman@sida.se
Internetauftritt	http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/Business-for-Development-B4D/

Ziel des Programms. B4D wird als proaktiver Ansatz verstanden, um SIDAs Kooperation mit der Privatwirtschaft zu intensivieren und systematisieren. Die ersten drei Jahre bis 2013 werden als Lernphase verstanden, während der unterschiedliche Kooperationsformen erprobt und weiterentwickelt werden sollen. Langfristig soll B4D so zu einem festen Bestandteil von SIDAs Methodenspektrum etabliert werden. Thematisch liegt der Fokus auf den Themen Bildung, Gesundheit, Handel und Privatwirtschaftsförderung, Infrastruktur, Klima/Umweltschutz, menschliche Sicherheit sowie Menschenrechte.

Partnerschaftskonzept. Die sogenannte B4D Tool Box enthält Kooperationsformen, in denen Unternehmen direkt ihre Eigeninteressen verfolgen (anders als etwa in den von B4D initiierten Dialogplattformen). Darin werden unterschiedliche Modelle getestet in den Bereichen Corporate Sustainability (CS, vormals CSR), Challenge Funds (z.B. DemoEnvironment mit 15 Pilotprojekten im Jahr 2009), SIDAs Public Private Partnership programme (SPPP), innovative Finanzierungsmethoden, Markttransformation, Innovationen gegen Armut, Social Entrepreneurship, Aufbau von Clustern und Unterstützung von Organisationen.

Bewerbungskriterien. B4D richtet sich hauptsächlich an große Unternehmen, von denen eine größere Wirkung erwartet wird, bietet aber auch Möglichkeiten für KMU, von denen man sich innovativere Ansätze erhofft. Das Programm steht zudem auch nicht-schwedischen Unternehmen offen.

Förderprozess. 2010 werden unterschiedliche Unternehmensinitiativen probeweise unterstützt, um ein allgemeines, größer angelegtes Modell für den künftigen Förderprozess zu entwickeln. Parallel dazu werden Kooperationsmöglichkeiten mit anderen Gebern in diesem Bereich sondiert. Für den Programmteil Innovations Against Poverty sollen beispielsweise zweimal jährlich Ausschreibungen durchgeführt werden, in denen sich Unternehmen für eine Förderung von max. 200.000 € über drei Jahre als 50 Prozent Zuschuss zu den Gesamtkosten des Projekts bewerben. SIDA unterstützt die ausgewählten Projekte nicht nur finanziell, sondern auch durch begleitende Beratung.

Schweiz

DEZA – Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit

Public-Private Development Partnerships (PPDP)

Vertraglich vereinbarte Zusammenarbeit	Bedingungen individuell zu vereinbaren; ein allgemeiner Förderprozess befindet sich im Entwicklungsstadium
Gesamtvolumen	k. A.
Umfang des Programms	k. A.
Kontakt	David Keller, Sektion Arbeit und Einkommen; E-Mail: david.keller@deza.admin.ch
Internetauftritt	k. A.

Ziel des Programms. Durch die Public-Private Development Partnerships der DEZA sollen neue inklusive Geschäftsmodelle angeregt und benachteiligten Gesellschaftsschichten der Zugang zu Produktions-, Vertriebs- und Konsummärkten erleichtert werden. Sie stellen keinen alleinigen Zweck dar, sondern werden nur angegangen, wenn eine Partnerschaft die beste Methode zur Erreichung des jeweiligen Entwicklungsziels ist.

Partnerschaftskonzept. PPDPs sind Partnerschaften die sowohl der Entwicklung als auch den Interessen der Privatwirtschaft dienen. Sie müssen eine explizite Pro-Poor-Ausrichtung aufweisen und sind auf das Kerngeschäft der Unternehmen ausgerichtet. Das Konzept ist breit angelegt, umfasst also auch Multistakeholder-Partnerschaften mit Akteuren der Zivilgesellschaft.
Grundsätzlich werden je nach Zielsetzung vier Partnerschaftsformen unterschieden:

- Service Partnerships: Bereitstellung von Dienstleistungen und Infrastruktur für Entwicklungsziele
- Ressource/Funding Partnerships: Bereitstellung von Ressourcen für Entwicklungsziele
- Standards-Setting Partnerships: Schaffung von Nachhaltigkeitsstandards, um das Verhalten der Marktakteure zu beeinflussen
- Advocacy Partnerships: Kommunikation und Förderung von Agenden und Politiken der Entwicklungszusammenarbeit

Bewerbungskriterien. Das Programm steht nicht nur Schweizer Firmen offen, Partnerschaften können auch mit multinationalen und lokalen Unternehmen eingegangen werden. Der Mehrwert für arme Bevölkerungsschichten sollte das zentrale Anliegen der Projekte sein. Außerdem wird großer Wert darauf gelegt, dass PPDP sich positiv auf lokale Märkte und öffentliche Strukturen auswirken und auch nach Ende der Zusammenarbeit nachhaltige Wirkungen entfalten.

Förderprozess. Der Förderprozess soll in folgenden Stufen entwickelt werden.

1) Identifikation der Bedarfe, Gelegenheiten und des Portfolios
2) Sondierung künftiger Partnerunternehmen
3) Einrichtung der PPDP-Strukturen
4) PPDP Management und Durchführung
5) Projektabschluss und Nachhaltigkeit

UN

UNIDO – United Nations Industrial Development Organization

Business Partnership Programme (BPP)

Business Partnership Programme (BPP)	Die Ausgestaltung der Partnerschaften richtet sich nach den im spezifischen Sektor zur Verfügung stehenden Mitteln.
Gesamtvolumen	k.A.
Umfang des Programms	8 Projekte
Kontakt	Giovanna Ceglie, E-Mail: G.Ceglie@unido.org
Internetauftritt	http://www.unido.org/index.php?id=o4364

Ziel des Programms. Das UNIDO Business Partnership Programme unterstützt die Kooperation zwischen multinationalen Unternehmen und lokalen KMU in Entwicklungs- und Schwellenländern. Durch den Austausch von Expertise, Know-How und Ressourcen steigern KMU ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit und werden zu attraktiven Partnern für Global Player. BPP ist als systemischer Multistakeholder-Ansatz konzipiert, um die Lücke zwischen lokalen KMU und MNU zu schließen und so gezielt ausgewählte Industriesektoren in ausgewählten Ländern zu entwickeln.

Partnerschaftskonzept. UNIDO baut großformatige, oft überregionale Partnerschaften mit einigen der größten Unternehmen auf (z.B. UNIDO-Microsoft-Cooperation), um im jeweiligen Industriesektor signifikante Entwicklungswirkungen bei den KMU der Zielgruppe zu erreichen. Kosten, Risiken und Nutzen der Partnerschaft werden geteilt.

Bewerbungskriterien. Die in Partnerschaften entwickelten Dienstleistungen (z.B. eine einfach anzuwendende Ökoeffizienz-Analyse der BASF) werden den Unternehmen gegen Bezahlung zur Verfügung gestellt. Im Zuge der Produktentwicklung wird sondiert, für welche KMU das Produkt von Nutzen sein kann und ob sie es tatsächlich im angestrebten Maße nachfragen (vgl. Förderprozess Punkte 4 und 5).

Förderprozess. Der Förderprozess von BPP ist folgendermaßen aufgebaut:

1) Auswahl eines Industriesektors und geeigneter multinationaler und lokaler Partnerunternehmen
2) Bestimmung der möglichen Programmreichweite
3) Entwicklung der Dienstleistungen des Programms in Kooperation mit nationalen und/oder internationalen Partnerunternehmen
4) Entwicklung eines quantitativen und umfassenden Auswahl- und Monitoringsystems für KMU im ausgewählten Sektor
5) Bereitstellung von Dienstleistungen für KMU, die Partnerinstitutionen erlauben, durch kommerzielle Dienstleistungen Einnahmen zu generieren und innerhalb von drei bis fünf Jahren eigenständig zu operieren

Nach der gleichen Methode führt UNIDO eine CSR Capacity Building Initiative durch.

UN

UNDP – United Nations Development Programme

Growing Inclusive Markets (GIM)

Knowledge and Research Tools	Bereitstellung durch das Programm
Capacity Building and Localization	Bereitstellung durch das Programm
Gesamtvolumen	Keine finanzielle Förderung
Umfang des Programms	Keine finanzielle Förderung
Kontakt	Sahba Sobhani, Programme Manager E-mail: sahba.sobhani@undp.org
Internetauftritt	http://www.growinginclusivemarkets.org

Ziel des Programms. Der Ansatz von GIM zielt darauf ab, darzulegen, wie Unternehmen signifikant zu Entwicklungszielen beitragen können, indem die untersten Einkommensschichten als Konsumenten, Produzenten, Unternehmenseigner oder Angestellte in Wertschöpfungsketten einbezogen werden (*Inclusive Business*).

Partnerschaftskonzept. GIM verfolgt einen vernetzten, sektorübergreifenden Ansatz, um viele Partner zusammenzubringen, die zwar Vorreiter in ihren Bereichen sind, aufgrund ihres unterschiedlichen Hintergrunds aber bisher nicht kooperierten. In diesem Sinne werden von der Initiative entwickelte Informationen, Analysen und Werkzeuge grundsätzlich online veröffentlicht und für Interessierte zugänglich gemacht.

Bewerbungskriterien. GIM fördert Geschäftsmodelle von Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen für die ärmsten Bevölkerungsschichten anbieten oder ihre Produktion zu diesen verlagern. GIM berücksichtigt keine rein philanthropischen Aktivitäten.

Förderprozess. Das Programm bietet Wissensmanagement- und Research-Tools sowie Unterstützung bei Capacity Building und der Anpassung an lokale Gegebenheiten. So wird bspw. im Internet eine umfangreiche Datenbank mit Informationen zu Märkten mit niedrigen Einkommen bereitgestellt und ein Flagship-Report „Creating Value for All: Strategies for Doing Business with the Poor“ in sechs Sprachen veröffentlicht.

GIM fördert weiterhin ein Süd-Süd Wissensnetzwerk, in dem mit führenden Vertretern des Privatsektors, nationalen Entscheidungsträgern und der Zivilgesellschaft zusammengearbeitet wird, um gemeinsam innovative Prozesse zur Reduzierung der Armut vor Ort anzustoßen. Vor diesem Hintergrund werden u.a. sektorspezifische Multistakeholder-Dialoge auf nationaler Ebene veranstaltet und Austauschprogramme zwischen Experten und Unternehmern aus verschiedenen Ländern durchgeführt.

USA

USAID – US Agency for International Development

Cooperative Development Program (CDP), 2004–2010

Cooperative Development Program	Förderung staatlicher Unternehmen in Entwicklungsländern
Gesamtvolumen	k.A.
Umfang des Programms	k.A.
Kontakt	Tom Carter, Technical Advisor, E-Mail: thcarter@usaid.gov
Internetauftritt	www.usaid.gov/gda

Ziel des Programms. Ziel des 2004 gestarteten und 2010 auslaufenden Programms ist die Stärkung der Entwicklung von Kooperativen außerhalb Nordamerikas. Das Programm konzentriert sich auf die Entwicklung, Implementierung und Ausweitung praktikabler Lösungen für wichtige Herausforderungen wie:

- Restriktive Gesetze und Regulierung
- Policy-based Governance
- Steigerung finanzieller Unterstützung der Mitglieder als wichtiger Faktor für Eigenständigkeit
- Erreichung von Konsistenz zwischen Größe und Qualität
- Reduzierung von Abhängigkeiten aufgrund externer Unterstützung

Aktuelle Programme konzentrieren sich auf Kreditvergabe, Wohnungsbau, Agrarwirtschaft, Technologietransfer, demokratische Institutionen, ländliche Telekommunikation und Elektrifizierung, Privatwirtschaftsentwicklung und Versicherungen

Partnerschaftskonzept. USAID fördert Kooperativen in Zusammenarbeit mit amerikanischen Cooperative Development Organizations (CDOs). Die Entwicklung kooperativer Systeme soll u.a. durch folgende Maßnahmen gefördert werden:

- Förderung des Wachstums kooperativer Systeme in Entwicklungs- und Schwellenländern
- Leistungssteigerung durch technische Unterstützung, Training und Beratungsdienstleistungen
- Anregung des Aufbaus dauerhafter Partnerschaften zwischen U.S. CDOs und lokalen Partnern
- Verstärkte Unterstützung amerikanischer Kooperativen bei ihren internationalen Aktivitäten

Bewerbungskriterien. Keine Angaben.

Förderprozess. Das CDP ist ein „competitive grant programme“, das Kooperativen und andere sich im Mitgliederbesitz befindende Unternehmen in den Gastländern mit Hilfe der Expertise und der Ressourcen erfahrener amerikanischer Kooperativen, deren Mitgliedern und Freiwilligen unterstützt.

USA

USAID – US Agency for International Development

Global Development Alliance (GDA)

Development Alliances	Förderhöhe individuell, max. 50 %; bisher 50.000–10 Mio. US$ (41.000–8,1 Mio. €)
Gesamtvolumen	Ca. 9,6 Mrd. US$ seit 2001 (7,8 Mrd. €)
Umfang des Programms	Ca. 900 Projekte mit 1.700 Partnern (seit 2001)
Kontakt	Scott Schirmer, Senior Coordinator E-Mail: sschirmer@usaid.gov
Internetauftritt	www.usaid.gov/gda

Ziel des Programms. Das Programm wurde 2001 zur Förderung strategischer Partnerschaften zwischen USAID und dem Privatsektor ins Leben gerufen. Development Alliances sollen neuartige Ressourcen, Ideen, Technologien und/oder Partner zur Förderung der Entwicklung von Partnerländern von USAID nutzen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf innovativen Partnerschaften, in denen Ressourcen von Partnern, die bisher nicht im Bereich der EZ zusammengearbeitet haben, in neuartigen Ansätzen übertragbar, nachhaltig und messbar wirksam eingesetzt werden.

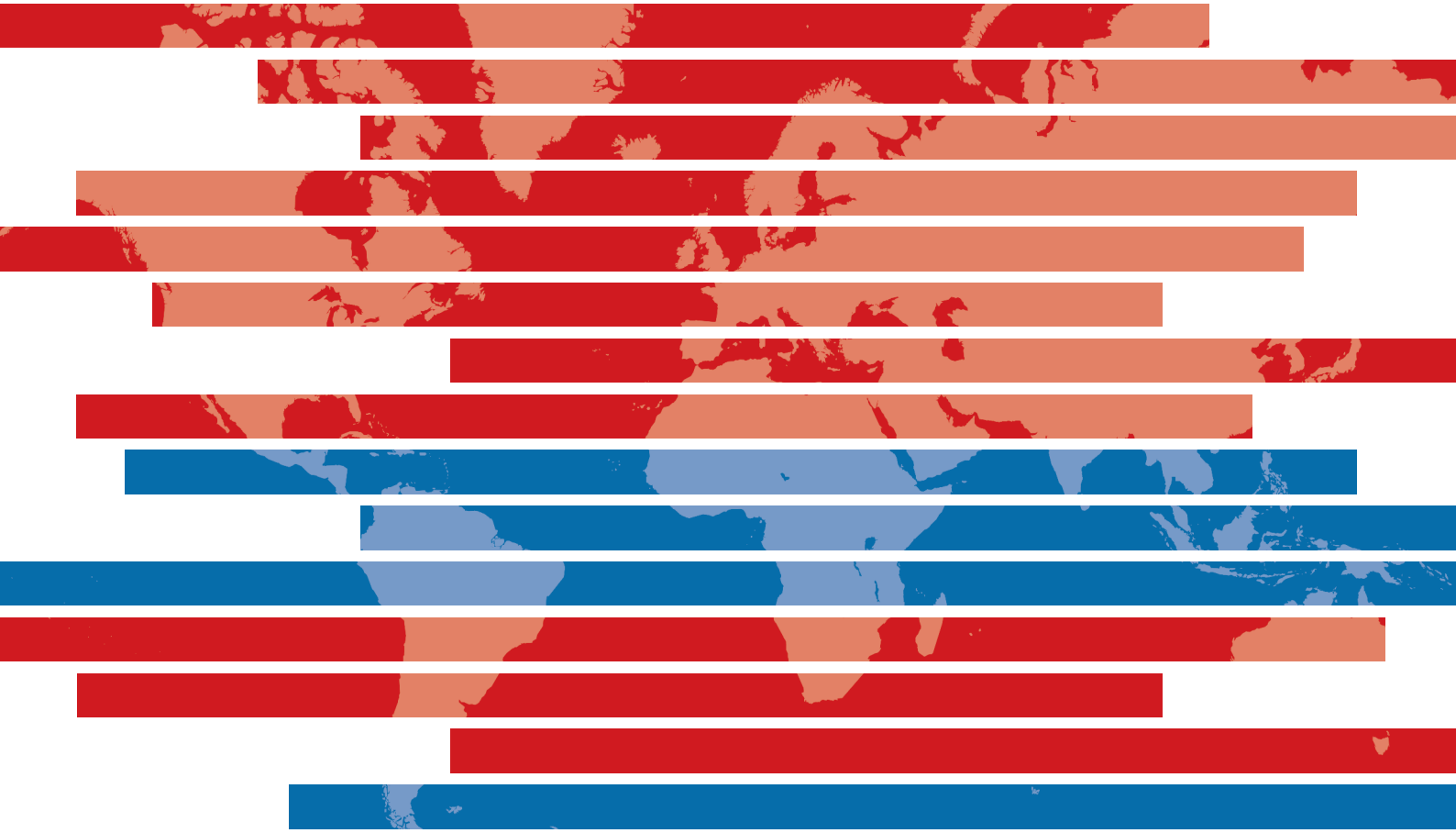
Bewerbungskriterien. Das Programm steht sowohl Unternehmen als auch gemeinnützigen Organisationen offen. Grundsätzlich existiert keine Mindest- oder Maximalanzahl von Partnern.

Partnerschaftskonzept und Förderprozess. Unternehmen sollten mindestens 50 Prozent der nötigen Ressourcen in das Projekt einbringen (davon mindestens 25 Prozent in Geldmitteln). Neben monetären Beiträgen können auch Sachleistungen eingebracht werden. USAID Fördermittel werden direkt von den jeweiligen Landes- und Regionalvertretungen vergeben. Fördermaßnahmen erfolgen häufig über *Implementer*[9], die im Zuge des RFA/RFP[10] Anträge oder Projektvorschläge zur Förderung bei USAID einreichen können. RFA und RFP richten sich streng nach der Strategie der jeweiligen USAID-Vertretung. Notwendige Mittel zur Durchführung antizipierter Vorhaben werden bereits im Vorfeld bereitgestellt.

USAID unterscheidet je nach Ausgestaltung fünf Partnerschaftsformen und zugehörige Förderprozesse:

- Integration in ein bestehendes USAID-Programm – Förderung eines bereits existierenden USAID-Programms durch die Privatwirtschaft mit Finanz- oder Sachleistungen. Interessierte Unternehmen können lokale Vertretungen direkt kontaktieren um Informationen zu aktuellen Programmen und Förderungsmöglichkeiten zu erhalten.
- *Gift Authority* – Geldspende seitens des Privatsektors an USAID, die unter vorab festgelegten Bedingungen (bzgl. des Einsatzlandes, -zwecks etc.) verwendet wird.
- Bewerbung über das Annual Program Statement (APS) – Implementer oder Geber aus dem Privatsektor bewerben sich direkt bei einer USAID-Vertretung auf Förderung. Für gewöhnlich besteht eine parallele Förderstruktur, in deren Rahmen USAID und das Unternehmen gemeinsam den Implementer fördern.
- *Joint Solicitation* über RFA/RFP – USAID und Unternehmen erarbeiten auf Basis gemeinsamer Ziele eine gemeinsame Bewerbung. Das Unternehmen beteiligt sich in vollem Umfang am Bewerbungsprozess. Parallele Förderstruktur (s.o.).
- *Collaboration Agreement* – „USAID funds companies to do development work“.

[9] Hierbei handelt es sich um Unternehmen, die Mittel von USAID und dessen (Unternehmens-)Partnern erhalten, um Vorhaben im Rahmen der Allianz zu implementieren.
[10] Request for Application/Request for Proposals



Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Dag-Hammarskjöld-Weg 1–5
65760 Eschborn
T +49 6196 79-0
F +49 6196 79-1115
E info@giz.de
I www.giz.de