

Neue Partnerschaften für neue Perspektiven

Europa steht vor der Herausforderung, in zahlreichen Weltregionen zur Stabilisierung beizutragen und den Menschen vor Ort neue Chancen zu eröffnen. Erfolgreiche Unternehmen sind auch in fragilen Regionen die Basis für Wirtschaftswachstum und nachhaltige Entwicklung, gerade im Zusammenhang mit dem Thema Flucht und Migration wurde deren Rolle bislang jedoch kaum beleuchtet. Die corporAID Konferenz 2017 rückte innovative Strategien ins Rampenlicht, die das Potenzial erfolgreicher Unternehmen für die Schaffung von Zukunftsperspektiven in fragilen Regionen wirksam nutzen und zeigte, wieso auch Österreich sein internationales Engagement gemeinsam mit Unternehmen gestalten sollte.

DIE STÄRKEN DER WIRTSCHAFT FÜR ENTWICKLUNG NUTZEN

Michael Monnerjahn vom Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft erklärte im Rahmen seiner Eröffnungs-Keynote, wie durch politischen Willen und entsprechende Rahmenbedingungen gemeinsam mit international ausgerichteten Unternehmen ein wirtschaftlicher Beitrag zur Bekämpfung von Fluchtursachen geleistet werden kann. Er plädierte für „eine Politik aus einem Guss“, um bestehende Instrumente der Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit durch eine Zusammenarbeit der einzelnen Akteure besser zu nutzen. Wichtig sei zudem die Einbeziehung der Wirtschaft in die konkrete Ausgestaltung der Instrumente.

Anschließend diskutierte Monnerjahn mit Martin Ledolter, Geschäftsführer Austrian Development Agency ADA, Michael Löwy, Leiter Abteilung Internationale Beziehungen der Industriellenvereinigung IV sowie Michael Scherz, Leiter Gruppe Innovation der Außenwirtschaft Austria, unter welchen Voraussetzungen österreichische Unternehmen ihre Stärken besser in Schwellen- und Entwicklungsländern einbringen können. Michael Scherz meinte dazu, dass vor allem das Interesse der Unternehmen an Schwellen- und Entwicklungsmärkten gegeben sein muss, und wertete die steigende Nachfrage nach gut ausgebauten österreichischen Netzwerken am afrikanischen Kontinent als gutes Zeichen. Aufgrund der Zuliefererrolle der meisten österreichischen Unternehmen ist für Michael Löwy ein entsprechender Markt die zentrale Voraussetzung für deren stärkeres Engagement in diesen Regionen. Die ADA sieht sich als Katalysator für Wirtschaftsengagement und möchte diese Rolle weiterentwickeln, sagte Martin Ledolter. Dazu wurden die Instrumente der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit für die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft in den vergangenen Jahren an die Nachfrage angepasst und unter anderem um strategische Allianzen erweitert.

GEMEINSAM NEUE MÄRKTE ENTWICKELN

Für Andreas Ludwig, CEO der Umdasch Group, sind fehlende politische Stabilität, mangelnde Rechtsstaatlichkeit und Korruption die größten Hindernisse für ein unternehmerisches Engagement in Entwicklungsländern. „Wenn Stabilität gegeben ist, kommen die Investitionen von ganz allein – Märkte gibt es faktisch überall“, sagte Ludwig. Gebhard Weiss, Geschäftsführer der Entwicklungsorganisation der deutschen Wirtschaftsverbände Sequa, betonte hingegen die Katalysator-Rolle der Entwicklungszusammenarbeit: „Unternehmen werden nicht eines Tages aufwachen und beispielsweise nach Afrika expandieren wollen, man sollte ihnen die Möglichkeiten und Chancen in diesen Märkten aktiv näher bringen.“ Weiss nannte als praktisches Beispiel für die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit die rund 30 Berufsbildungspartnerschaften, in denen mit dem Know-how der deutschen Wirtschaftsverbände dem Facharbeitermangel in Schwellen- und Entwicklungsländern begegnet wird.



Michael Löwy, IV | Michael Monnerjahn, Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft | Michael Scherz, Außenwirtschaft Austria | Martin Ledolter, ADA | Christoph Eder, ICEP (Moderation)



Gunter Schall, ADA | **Gebhard Weiss**, Sequa | **Andreas Ludwig**, Umdasch Group | **Rita Isiba**, Aphropean Partners | **Hannes Merl**, Elektro Merl | **Markus Haas**, Außenwirtschaft Austria (Moderation)

Im Anschluss diskutierten die beiden Impulsgeber unter Leitung von Markus Haas, Netzwerk Projekte International der Außenwirtschaft Austria, mit Hannes Merl, Geschäftsführer Elektro-Merl, Rita Isiba, Geschäftsführerin Aphropean Partners, und Gunter Schall, Leiter Wirtschaft und Entwicklung der Austrian Development Agency ADA, wie Unternehmen gemeinsam mit der Entwicklungszusammenarbeit neue Perspektiven in neuen Märkten schaffen können. „Die lokalen Umstände sollten beim Design von Instrumenten stärker berücksichtigt werden“, so Merl, der seit knapp einem Jahrzehnt international im Bereich erneuerbare Energie tätig ist und bisher für rund 40 Dörfer in Tansania und Senegal Off-Grid-Stromlösungen errichtet hat. Sein bevorzugtes Instrument beim Schritt in neue Märkte sind Soft Loans der Oesterreichischen Kontrollbank OeKB. „Wirtschaftspartnerschaften setzen vor allem dort an, wo Unternehmen bereits aktiv sind, und können den Entwicklungseffekt bei geplanten Projekten stärken – eine WIPA allein kann jedoch kein Unternehmen motivieren, in einen bestimmten Markt zu gehen“, so Schall abschließend. Für Rita Isiba bringen vor allem österreichische KMU die notwendige Flexibilität mit, um auf afrikanischen Märkten erfolgreich zu agieren.

PERSPEKTIVEN IN HERKUNFTSREGIONEN SCHAFFEN

„Business as usual gibt es hier nicht. Man muss immer mit Unerwartetem rechnen,“ sagte Michel Botzung, Manager Fragile and Conflict Situations bei der International Finance Cooperation IFC, in seinem Impuls über wirtschaftliches Engagement in fragilen Regionen. Speziell für kleine und mittelständische Unternehmen sieht Botzung dort neue Geschäftschance beispielsweise im Rahmen von PPP-Vorhaben, betonte aber: „Der Aufbau von Strukturen in diesen Regionen ist ein Langzeitinvestment, bei dem man vor Ort präsent sein muss.“ Michael Castle Miller, Geschäftsführer der NGO Refugee Cities, präsentierte einen innovativen Ansatz zur Einbindung internationaler Unternehmen in die Schaffung von Zukunftsperspektiven in den Erstaufnahmelandern von Flüchtlingen. „Sonderwirtschaftszonen bieten Rechtssicherheit und Good-Governance-Strukturen für internationale Unternehmen und können gerade in fragilen Regionen dazu beitragen, einen stabilen Wirtschaftsstandort zu



Alexander Khinast, Global Housing Solutions | **Michel Botzung**, IFC | **Bernhard Hulla**, Human Dynamics | **Michael C. Miller**, Refugee Cities | **Andrea Hagmann**, OeEB | **Sophie Langer-Hansel**, ICEP (Moderation)

etablieren,“ sagt Miller. Mit Refugee Cities will er neue Arbeitsplätze für Flüchtlingen schaffen und so zur wirtschaftlichen Integration in den Aufnahmeländern beitragen.

Andrea Hagmann, Vorstand Oesterreichische Entwicklungsbank OeEB, Alexander Khinast, Managing Director Global Housing Solutions GHS, und Bernhard Hulla, Geschäftsführer Human Dynamics, beteiligten sich an der anschließenden Diskussion über die Rolle der Wirtschaft in fragilen Regionen und Anreize für Investitionen von auch österreichischen Unternehmen. „Ein prosperierender Privatsektor setzt überall auf der Welt eine funktionierende Infrastruktur für Unternehmen voraus“, so Hagmann. Die OeEB fokussiert deshalb in fragilen Regionen auf die Finanzierung von Infrastrukturprojekten in Kooperation mit internationalen Partnern und beteiligt sich an internationalen Fonds wie dem SANAD Fund, der zur Stärkung von Klein- und Mittelbetrieben im Mittleren Osten und Nordafrika beiträgt. Eines der wenigen Beispiele für ein österreichisches KMU, das in herausfordernden Regionen wirtschaftlich erfolgreich tätig ist, ist GHS: Das oberösterreichische Unternehmen fertigt schnell zu errichtende und kostengünstige Wohnlösungen sowie die entsprechenden Produktionsanlagen. Handlungsbedarf sieht Alexander Khinast vor allem bei der finanziellen Absicherung, denn „die Projektfinanzierung ist unsere größte Herausforderung in fragilen Regionen“. Mitverantwortlich für das geringe Exposure österreichischer Unternehmen in fragilen Regionen ist für Bernhard Hulla der niedrige Stellenwert der Entwicklungszusammenarbeit in der österreichischen Politik. Er fordert daher, diese in Hinblick auf die globalen Ziele für nachhaltige Entwicklung SDG ebenso wie für die Schaffung neuer Märkte stärker in den Fokus zu rücken.

EINE NEUE AGENDA FÜR ÖSTERREICH

Wie österreichische Unternehmen unterschiedlicher Größen und Branchen in die Gestaltung des globalen Engagements Österreichs eingebunden und bestehende Strategien von Wirtschafts- und Innovations- bis zur Außen- und Entwicklungspolitik entsprechend weiterentwickelt werden können, diskutierten abschließend Gerald Hanisch, Geschäftsführer Rubble Master, Herbert Hlawati, Geschäftsführer Agrana Fruit Services, Johann Brieger, Leiter Unternehmensservice des BMEIA, und Harald Waiglein, Sektionsleiter Wirtschaftspolitik im BMF.

Auch wenn multilaterale Organisationen schon lange auf die Wirtschaft setzen, beteiligen sich österreichische Unternehmen kaum an deren Projektausschreibungen. „Wir haben eine KMU-dominierte Wirtschaftsstruktur, und für diese ist es ein großer Schritt, ins Ausland zu gehen, vor allem nach Afrika oder Asien“, sagte Harald Waiglein. Unternehmen sollten stärker über die Chancen und Risiken aufgeklärt und untereinander besser vernetzt werden. „Wenn man sich traut, nach Russland zu gehen, kann man sich auch trauen, in einige afrikanische Länder zu gehen“, so Waiglein. Für Johann Brieger trägt auch das Unternehmensservice des BMEIA zur Einbindung der österreichischen Wirtschaft bei. „Es ist letztlich nicht entscheidend, welche Institution ein Thema vorantreibt, sondern dass kontinuierlich daran gearbeitet wird“, so Brieger. Auch Herbert Hlawati sah Bedarf an einer stärkeren Vernetzung österreichischer Unternehmen und Institutionen ebenso wie für flexiblere und unbürokratischere Finanzierungsangebote. Darüber hinaus bemängelte Hlawati, dass in Österreich insbesondere die Wahrnehmung Afrikas häufig zu einseitig sei und die enormen Chancen auf dem afrikanischen Kontinent schlicht nicht gesehen würden. „Vor 15 Jahren haben wir in Südafrika begonnen und exportieren unsere Produkte mittlerweile in zahlreiche weitere afrikanische Länder“, sagte Gerald Hanisch. Sein Erfolgsgeheimnis: „Down-Engineering war enorm wichtig für den afrikanischen Markt. Wir mussten einfachere Technik anbieten.“ Hanisch forderte niedrigschwellige Finanzierungsangebote und leicht verständliche Instrumente: „Mit knapp 170 Mitarbeitern haben wir keine Ressourcen für komplexe Antragsstellungen.“



Gerald Hanisch, Rubble Master | **Harald Waiglein**, BMF | **Herbert Hlawati**, Agrana | **Johann Brieger**, BMEIA | **Bernhard Weber**, ICEP (Moderation)

Unternehmenspartner der corporAID Plattform



Kooperationspartner der corporAID Plattform



Das Dolmetsch-System wurde zur Verfügung gestellt von



www.connect-sprachenservice.at

weltweit mehr unternehmen

Die corporAID Plattform will die Rahmenbedingungen in Österreich für Unternehmen verbessern, die in Schwellen- und Entwicklungsländern aktiv sind oder werden wollen, den Entwicklungsnutzen und die Effizienz von unternehmerischen Aktivitäten in Entwicklungsregionen steigern und damit den Beitrag der österreichischen Wirtschaft zu globaler nachhaltiger Entwicklung erhöhen. Sie fördert das wirtschaftsorientierte Verständnis von Entwicklungszusammenarbeit und stärkt das Bewusstsein für die Komplementarität zwischen Wirtschaft und Entwicklung.

Die corporAID Plattform ist eine Initiative von ICEP, einer unabhängigen österreichischen Entwicklungsorganisation mit einem klaren Ziel: die Menschen zur Wirtschaft und die Wirtschaft zu den Menschen zu bringen. ICEP berät Partnerorganisationen in Entwicklungsländern und Unternehmen bei der Integration armer Menschen in Wirtschaftskreisläufe und implementiert weltweit Projekte.



corporAID | Möllwaldplatz 5, 1040 Wien | www.corporaid.at | www.icep.at