



Jahresbericht  
2007

# Swisscontact Jahresbericht 2007

Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit

INHALT	2 Donatoren	16 Osteuropa
	3 Vorwort	20 Swisscontact Senior Expert Corps
	4 Afrika	22 Finanzbericht
	8 Lateinamerika	24 Organe
	12 Asien	25 Mitarbeitende

Swisscontact ist die Entwicklungsorganisation der Schweizer Wirtschaft. Sie fördert durch Beratung, Aus- und Weiterbildung die privatwirtschaftliche und soziale Entwicklung in ausgewählten Ländern des Südens und Ostens. Swisscontact bekämpft die Armut wirkungsvoll zusammen mit kompetenten lokalen Partnern nach dem Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe.

## Donatoren 2007 (ab Fr. 500.–)

Wir danken allen Gönnern, welche die Arbeit unserer Stiftung in finanzieller oder anderer Hinsicht unterstützt haben. Im Berichtsjahr durften wir Spenden im Gesamtbetrag von Fr. 5'598'300.– verzeichnen. 80% davon entfielen auf Firmen, Stiftungen und Privatpersonen, 20% auf Gemeinden und Kantone.

Die Indexzahlen weisen auf projektgebundene Spenden in diesen Ländern hin:

Bangladesh<sup>1</sup> Benin<sup>2</sup> Bolivien<sup>3</sup> Burkina Faso<sup>4</sup> Ecuador<sup>5</sup> El Salvador<sup>6</sup> Indonesien<sup>7</sup>  
Kenia<sup>8</sup> Nepal<sup>9</sup> Niger<sup>10</sup> Peru<sup>11</sup> Sri Lanka<sup>12</sup> Südafrika<sup>13</sup> Tansania<sup>14</sup> Vietnam<sup>15</sup>

Senior Expert Corps<sup>16</sup>

## 2 Firmen und Stiftungen

All-Consulting AG<sup>12</sup>, Ammann Group Holding AG<sup>16</sup>, Analytica Medizinische Laboratorien AG, Bader + Niederöst AG, BAER AG, Basler Versicherungs-Gesellschaft, Blaser Swisslube AG<sup>12</sup>, Bobst SA<sup>2</sup>, Bombardier Transportation (Switzerland) AG<sup>15</sup>, Bucher Industries AG, Bucherer AG, cemsuisse Verband der schweiz. Cementindustrie, Charles Vögele Gruppe<sup>17</sup>, Credit Suisse Group, Curtiss-Wright Antriebstechnik GmbH, Deloitte & Touch GmbH Deutschland<sup>9</sup>, Die Mobiliar, Hesta AG, F. Hoffmann-La Roche AG, Gebr. Hutter AG, Gräub Office AG, Fritz und Caspar Jenny AG, KPMG AG, Legler Holding AG, Manpower SA<sup>2</sup>, MMG Panazur Ltd. S.A.<sup>12</sup>, Nestlé SA<sup>6</sup>, Novartis International AG, Orell Füssli Holding AG<sup>2</sup>, Pago AG, Prowald & Partner<sup>9</sup>, Ricola AG, Ringier AG, Roschi Rohde & Schwarz AG, RUAG Holding<sup>15</sup>, Scherler AG, Schweizerische Nationalbank, Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft, Seewer AG, Siemens Schweiz AG<sup>15</sup>, Sika AG<sup>7</sup>, Spross Ga-La-Bau AG, Stanzwerk AG<sup>12</sup>, Swiss Diamond Club<sup>3</sup>, Swiss Life, Swissmem, UBS AG<sup>2</sup>, Unia, Union Industrielle Genevoise, Usines métallurgiques de Vallorbe, Victorinox AG, Volcafé AG, Zürcher Kantonalbank

Albrecht Auwerter Stiftung<sup>8</sup>, Bonifacius Stiftung, Braginsky-Stiftung, Chevron Foundation<sup>7</sup>, Cordaid<sup>7</sup>, Fondation professionnelle et sociale de Genève<sup>2</sup>, Gebauer Stiftung<sup>2</sup>, Geneva Global<sup>5</sup>, Glückskette<sup>7,12</sup>, Hasler Stiftung<sup>12</sup>, Hilti Foundation<sup>11</sup>, Jubiläumsstiftung der Zürich Versicherungsgruppe, Kolb'sche Familienstiftung, Annette & Freddie Küng Stiftung<sup>15</sup>, Medicor Foundation Liechtenstein<sup>7</sup>, Joh. Jakob Rieter-Stiftung, Stiftung Drittes Millennium<sup>2</sup>, Syngenta Stiftung für Nachhaltige Landwirtschaft, Volkart Stiftung, Georg und Emily von Opel Stiftung

### Freundeskreis

Willy Balmer, Ebikon<sup>16</sup>; Leo Breuss, Zürich<sup>12</sup>; Markus Burato, Oftringen<sup>15</sup>; Remo und Ruth Camponovo, Wintersingen<sup>12</sup>, Lucas und Dora David, Fällanden<sup>12</sup>; Hedwig Egger, Zürich<sup>12</sup>; Fritz Fahrni, Zollikon<sup>12</sup>; Peter Forstmoser, Horgen<sup>16</sup>, Heinz W. Frech, Feldbrunnen<sup>12</sup>; Rudolf Friedrich, Winterthur; Peter Gloor, Basel<sup>12</sup>; Kilian und Judith Greter, Luzern; Heidi E. Grossmann, Zürich<sup>12</sup>; Robert Heberlein, Zumikon; Jean-Marc Hensch, Zürich<sup>12</sup>; Jean-Claude Hentsch, Corsier<sup>2</sup>; Nicolas Holliger, Horgen<sup>12</sup>; Peter Kyncl, Zollikon<sup>12</sup>; Bruno Meier, Jona<sup>12</sup>; Hans Peter Ming, Zumikon<sup>12</sup>; Matthias Möller, Schaffhausen<sup>12</sup>; Josefine Mosimann, Thalwil<sup>12</sup>; Stefan Mösli, Zug<sup>12</sup>; Markus Muheim, Bern<sup>12</sup>; H. und M. Oberhänsli, Blonay; Roberto Paganoni, Zollikon<sup>12</sup>; Reto Portmann, Zürich<sup>12</sup>; Sascha Quaderer, Vaduz<sup>12</sup>; Rudolf Ramsauer, Zürich; Nanni Reinhart, Winterthur; Kurt und Estelle Schiltknecht, Zürich<sup>12</sup>; Ulrich Schlatter, Feldbrunnen<sup>12</sup>; Dorothea Schmergel, Zürich; Erwin Schmid, Bern; Klaus Schnyder, Chardonne<sup>12</sup>; Werner Schulthess, Wädenswil; Roland Schwab, Muri/AG; Theo E. Schwarzenbach, Russikon<sup>12</sup>; Walter Stahel, San José<sup>16</sup>; Hannes Treier, Gümligen<sup>12</sup>; Andrea von Planta, Cham<sup>12</sup>; Rudolf Wassmer, Zürich<sup>12</sup>; Urs Widmer, Schaffhausen<sup>12</sup>; Hans und Elisabeth Widmer, Oberwil-Lieli<sup>12</sup>; Daniel und Jeannine Wöhrle, Uster<sup>7</sup>; Roman Zemp, Rengg<sup>15</sup>

### Gemeinden

Baden<sup>2,15</sup>, Belp<sup>2,15</sup>, Bern<sup>2</sup>, Biel<sup>2,15</sup>, Cham<sup>15</sup>, Chur<sup>15</sup>, Confignon<sup>2</sup>, Feldbrunnen<sup>2</sup>, Freienbach<sup>2</sup>, Goldach<sup>2</sup>, Hünenberg<sup>2</sup>, Jona<sup>16</sup>, Küsnacht<sup>2</sup>, La Chaux-de-Fonds<sup>2</sup>, Lohn-Ammannsegg<sup>2,15</sup>, Luzern<sup>2</sup>, Lyss, Maur<sup>2,4,8</sup>, Meggen<sup>2</sup>, Muntelier<sup>2</sup>, Pully<sup>2</sup>, Rüslikon<sup>15</sup>, Sion<sup>2</sup>, Uitikon<sup>16</sup>, Uster<sup>15</sup>, Wallisellen, Wetzikon<sup>7</sup>, Würenlos, Zumikon<sup>2</sup>, Zürich<sup>2,5,8,10</sup>

### Kantone

Aargau<sup>15</sup>, Basel-Landschaft<sup>2</sup>, Basel-Stadt<sup>14</sup>, Fribourg<sup>2</sup>, Glarus, Graubünden<sup>2</sup>, Obwalden, Thurgau<sup>7</sup>, Zürich<sup>4</sup>

### Kirchgemeinden

Andelfingen (evang.-ref.)<sup>16</sup>, Küsnacht (ref.)<sup>16</sup>, Schlieren (röm.-kath.)<sup>2</sup>, Uitikon (evang.-ref.)<sup>16</sup>, Wettingen (röm.-kath.)<sup>2</sup>, Zumikon (ref.)<sup>16</sup>, Zürich Höngg (evang.-ref.)<sup>16</sup>, Zürich Wollishofen (evang.-ref.), Zürich-Erlöser (röm.-kath.)<sup>2</sup>

### Stiftung Liechtensteinischer Entwicklungsdienst<sup>3,4,10</sup>

### Microfinance Initiative Liechtenstein<sup>11</sup>



Die Armen sind das Potential des globalen Markts der Zukunft. Das Ziel von Swisscontact ist es, die Rahmenbedingungen so zu verbessern, dass die Armen zu aktiven Akteuren der Entwicklung werden und damit zum Wirtschaftswachstum beitragen.

# Privatinitiative bringt die Entwicklung voran



Urs Egger, Peter Grüschow

Im Berichtsjahr haben wir die Strategie zur Privatwirtschaftsentwicklung ausführlich diskutiert und verabschiedet. Sie bündelt die langjährigen Erfahrungen von Swisscontact in den Bereichen der Kleinunternehmensförderung, der Berufsbildung, der Mikrofinanz sowie im Umweltschutz in einen konzeptionellen Rahmen ein. Die Strategie zeigt, wie die Projekte einen Beitrag zum Wirtschaftswachstum in unseren Partnerländern leisten. Alle Aktivitäten sind darauf ausgerichtet, dass die Armen am Wirtschaftswachstum teilhaben und so die Armut reduziert wird.

Die in diesem Bericht vorgestellten Projekte belegen, wie unternehmerische Initiative die Armut nachhaltig reduziert. Die Privatinitiative ist der Motor jeder wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung. Die Rolle von Swisscontact und ihren öffentlichen Partnern besteht darin, die Rahmenbedingungen zu verbessern, so dass sich Private wirtschaftlich entfalten können. Auch mit relativ bescheidenen Mitteln lässt sich das riesige Potential armer Menschen aktivieren. Am Fuss der Gesellschaftspyramide liegt der globale Markt der Zukunft. Diese Möglichkeiten erkennen immer mehr weltweit, wie auch in unseren Partnerländern tätige Grossunternehmen. Damit steigen die Chancen, dass die vereinten Kräfte der Wirtschaft, der öffentlichen Hand und der Zivilgesellschaft die Armut im Sinne der Millenniumsziele reduzieren können.

Nicht nur unsere Partner verhalten sich unternehmerisch, auch Swisscontact als Organisation ist diesbezüglich gefordert. So konnten wir im Berichtsjahr unsere Auftraggeber weiter diversifizieren. Insbesondere die Stellung auf dem deutschen Markt wurde durch unsere Tochtergesellschaft in Stuttgart ausgebaut. Die erfolgreiche Umsetzung der Projekte ist nur dank unseren treuen Donatoren aus der Privatwirtschaft und den Beiträgen von Gemeinden und Kantonen möglich. Erfreulicherweise durften wir erneut eine Steigerung des Spendeneingangs feststellen: auf über 5.5 Millionen Franken im Jahr 2007. Dafür möchten wir Ihnen sowie den Verantwortlichen beim Bund für die gute Zusammenarbeit danken. Nicht zuletzt geht ein Dank an alle Mitarbeitenden und an den Stiftungsrat für ihre professionelle Arbeit.

Peter Grüschow, Präsident  
Urs Egger, Geschäftsführer

Mit unermüdlichem Einsatz bauten Evelyne Zyster und ihr Mann eine Vorhang- und Polsterfirma auf. Doch erst die durch Swisscontact ermöglichte Beratung stellte ihr Geschäft auf ein sicheres Fundament.

# Evelyne Zyster: Eine Erfolgsgeschichte mit harzigem Beginn

4

«Was ich für meinen Arbeitgeber mache, kann ich auch für mich tun», dachte Evelyne Zyster, Näherin in einer Vorhang- und Storenfabrik. Mit 50 Rand in der Tasche, einigen Jahren Berufserfahrung und einer Nähmaschine für den Heimgebrauch gründete sie ihr Geschäft. Zwei Wochen, nachdem sie im Schlafzimmer ihre ersten Gardinen auf eigene Rechnung genäht hatte, verlor ihr Mann Richard seine Stelle. Das im Embryonalstadium steckende Unternehmen wurde zum Hauptnährer der Familie.

Evelyne brachte ihrem Mann das Polstern bei. Aus ihren letzten Ersparnissen kauften sie eine gebrauchte Industrienähmaschine. Beide arbeiteten mit grossem Einsatz. Mundpropaganda liess den Kundenkreis wachsen, doch die Einkünfte reichten nicht, um den Lebensstandard der damals fünfköpfigen Familie zu halten. Sie zogen in ein kleineres Haus, das sie tagsüber als Werkstatt und Büro benutzten und abends in eine Wohnung verwandelten. Ähnlich improvisiert waren die Buchhaltung und das Rechnungswesen. Die beiden Geschäftsinhaber wussten nie genau, wer ihre Rechnungen bezahlt hatte und wann sie wie viel Geld haben würden, um Material zu kaufen. «Bei wichtigen Entscheidungen fühlten wir uns allein gelassen», erinnert sich die Gründerin, «entsprechend ängstlich waren wir, wenn es darum ging, Weichen zu stellen.» Trotzdem arbeiteten inzwischen fünf Angestellte in ihrem Betrieb.

Nach fünf Jahren Kampf erkannten Evelyne und Richard Zyster, dass sie ohne Unterstützung nicht mehr weiterkommen würden, und besuchten ein von Swisscontact unterstütztes Dienstleistungszentrum für KMU. Dort stand man ihnen bei der Registrierung ihrer Firma zur Seite und vermittelte ihnen einen Buchhalter. Ein Beratungsunternehmen half, einen Businessplan aufzustellen und die Anforderungen für einen Kredit zu erfüllen. Evelyne Zyster lernte, einen Computer zu bedienen und Rechnungen per E-mail zu verschicken. Dank der Beratung erhöhte die Firma ihren Gewinn deutlich. Und fast noch wichtiger: Erst jetzt ist sie bei der südafrikanischen Steuerbehörde und der Arbeitslosenkasse eingetragen und operiert somit legal. Davor hätte eine Kontrolle durch die Wirtschaftspolizei das Ende des Unternehmens bedeutet.

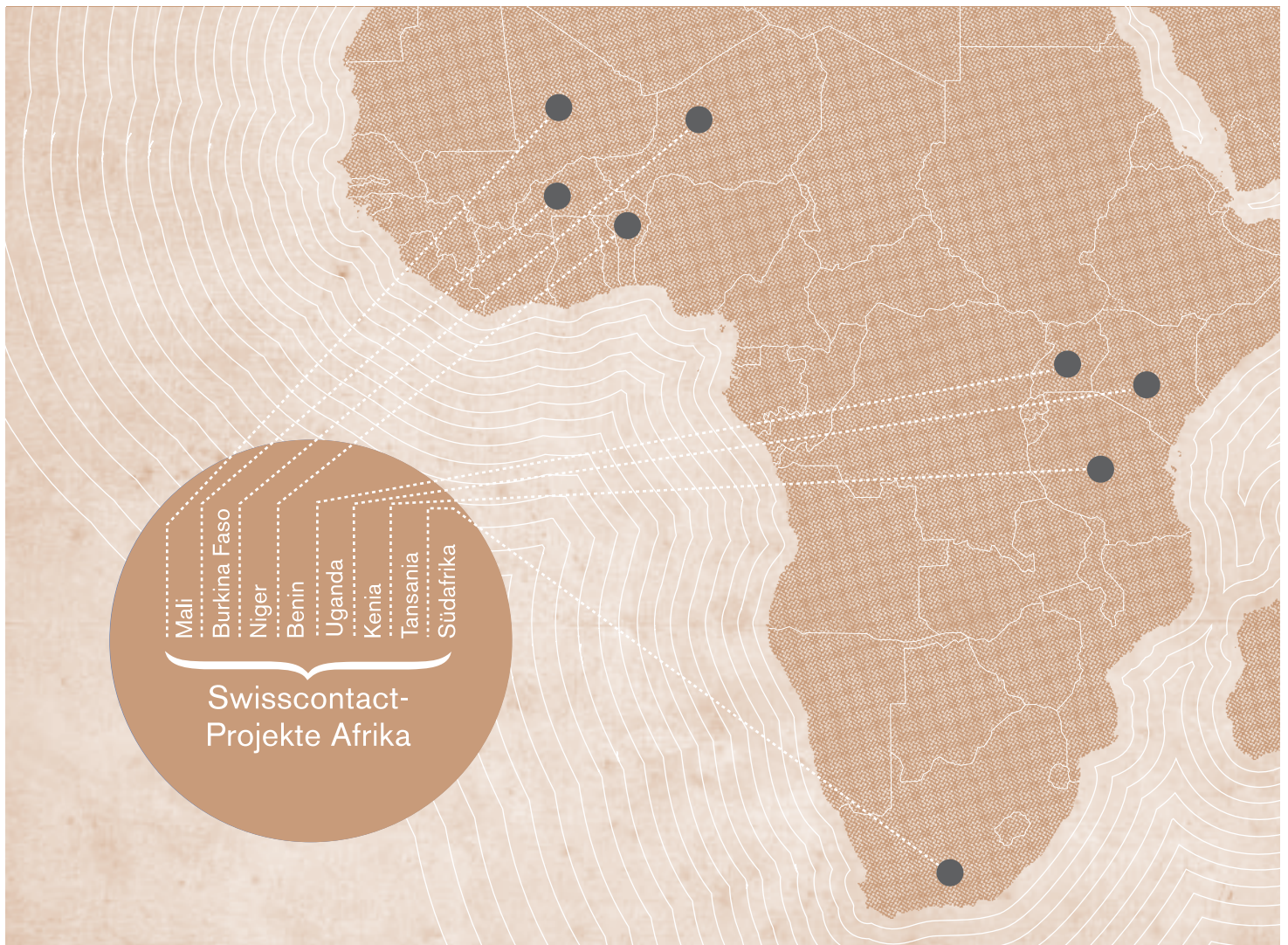




In der westlichen Kapregion Südafrikas fördert Swisscontact im Auftrag des Seco den KMU-Sektor. KMU-Berater erhalten Weiterbildung, um ihre Dienstleistungen zu verbessern. Diese umfassen etwa Businesspläne, Buchhaltung und Rechnungswesen, Steuerregistrierung oder Finanzierungsfragen. Kleinunternehmen mit Wachstumspotential, speziell solche, die von Angehörigen historisch benachteiligter Gruppen (v.a. Schwarze und Farbige) geführt werden, erhalten Gutscheine, mit denen sie die Beratungsleistungen vergünstigt beziehen können. Indem sie ihr Potential ausschöpfen, profitieren sie auch von der Dynamik der südafrikanischen Wirtschaft und tragen ihren Teil zur nachhaltigen Reduktion der Armut bei. Spezielles Augenmerk legt Swisscontact auf den Zugang der KMU zu angepassten Finanzdienstleistungen. 2007 wurden 25 KMU unterstützt, die 57 Arbeitsplätze schufen.

#### **Südafrika: Benachteiligte am Aufschwung beteiligen**

Swisscontact unterstützt in Südafrika den KMU-Sektor und speziell Kleinfirmen, die von Angehörigen benachteiligter Gruppen geführt werden.



**Projekte Afrika**  
(ohne Kleinprojekte)

Projekt	Seit	Aufwand 2007
Finanzierung		CHF

**Ostafrika**

**KENIA**

KMU-Förderung/Microfinance

Swisscontact/DEZA	1996	697'390
-------------------	------	---------

**TANSANIA**

Ländliche Einkommensförderung

DEZA	2005	883'188
------	------	---------

**UGANDA**

KMU-Förderung/Microfinance

Swisscontact/DEZA	1995	95'073
-------------------	------	--------

**Westafrika**

**BENIN**

Berufsbildung für Jugendliche

Swisscontact/DEZA	2002	607'271
-------------------	------	---------

**BURKINA FASO**

Lehrlingsausbildung

Swisscontact/DEZA/LED	1999	543'187
-----------------------	------	---------

Unterstützung eines Berufsbildungszentrums

ADA (österreichischer Entwicklungsdienst)	2003	473'534
---	------	---------

Projekt	Seit	Aufwand 2007
Finanzierung		CHF

**MALI**

Berufsausbildung für Jugendliche

DEZA	1999	546'317
------	------	---------

**NIGER**

Chancen für junge Arbeitslose

Swisscontact/DEZA/LED	2005	443'175
-----------------------	------	---------

**Südafrika**

Förderung von KMU

Swisscontact/Seco	2003	283'269
-------------------	------	---------

Gemeindeentwicklung

ADA (österreichischer Entwicklungsdienst)	2006	57'059
---	------	--------

Zugang zu Finanzdienstleistungen

IFC (International Finance Corporation)	2007	108'207
---	------	---------

# KMU fördern, die Armut reduzieren

Nicht alle profitieren vom Wirtschaftswachstum, das Südafrika seit dem Ende der Apartheid erlebt – am wenigsten jene, deren Diskriminierung mit der gesetzlich verordneten Rassentrennung hätte aufhören sollen. Viele Schwarze und Farbige konnten die ihnen vorenthaltene Bildung nie nachholen und sind von Arbeitslosigkeit und Armut besonders stark betroffen. KMU, die von Menschen dunkler Hautfarbe geführt werden, fehlt es oft an betriebswirtschaftlichen Kenntnissen. Vom kommerziellen Kreditmarkt sind sie praktisch ausgeschlossen.

Damit KMU am Wachstum Südafrikas teilhaben, brauchen jene, die sie führen, fachliche Unterstützung. Swiss-

Den KMU-Sektor Südafrikas zu fördern, bedeutet, benachteiligte Menschen am Wirtschaftswachstum zu beteiligen.

contact bildet deshalb Beratungsfirmen weiter, die sich auf kleine und mittlere Betriebe spezialisiert haben. Sie ermöglichen den Firmen, ihr Potential auszuschöpfen. Die Dynamik, die dadurch im KMU-Sektor entsteht, kommt beiden Seiten zugute: den Beratern und den Beratenen. So steigt der Anteil der kleinen und mittleren Betriebe am Inlandprodukt Südafrikas. Benachteiligte werden zu Akteuren des Wachstums und reduzieren die Armut nachhaltig und aus eigener Kraft.

## Projektnachrichten ●

### Burkina Faso

Swisscontact unterstützt in Burkina Faso den Aufbau eines dualen Berufsbildungssystems. Lokale Handwerksverbände, die zuständigen Behörden und Swisscontact entwickeln gemeinsam Ausbildungsprogramme für Lernende sowie Fortbildungsangebote für die Ausbilderinnen und Ausbilder. Im Rahmen des Projekts waren 2007 283 junge Frauen und 250 junge Männer in der Lehre (Zweiradmechanik, Coiffure, Schneiderei, Kälte- und Klimatechnik, Elektronik). 192 Handwerkerinnen und 326 Handwerker bildeten sich zu Lehrmeistern und Lehrmeisterinnen weiter. Das Projekt wird vom Liechtensteinischen Entwicklungsdienst unterstützt.

### Kenia

1500 Bauern und ihre Familien in der Umgebung der Stadt Enderasha im Rift-Gebirge konnten dank der Unterstützung durch Swisscontact ihr Einkommen verbessern. Sie bauen jetzt eine andere Zwiebelsorte an, mit der sie höhere Erträge erzielen. Mit einem Pilotprojekt förderte Swisscontact 2007 das Microleasing. So können Bauern z.B. eine Kuh leasen und die Monatsraten aus dem Ertrag der verkauften Milch bezahlen. Weitere Aktivitäten im Bereich Mikrofinanz reichen von der Starthilfe an kleine Kredit- und Spargenossenschaften bis zur strategischen Zusammenarbeit mit der Equity Bank, der grössten Mikrofinanzbank Afrikas.

### Mali

Swisscontact unterstützt in Mali die Entwicklung der dualen Berufsbildung im Lehrbetrieb und einer begleitenden Berufsschule. 2007 sind die Aktivitäten auf fünf zusätzliche Orte und weitere Berufsfelder ausgeweitet worden. Arbeitsgruppen, denen auch Vertreterinnen und Vertreter der lokalen Wirtschaft angehören, stellen sicher, dass die Unternehmen die Wichtigkeit einer fundierten Berufsbildung anerkennen. Diese regelmässigen Kontakte fördern auch die Integration der ausgebildeten Jugendlichen in den Arbeitsmarkt.

Berufsbildung im Westen, KMU-Förderung und Mikrofinanz im Osten und Süden sind die Hauptlinien, mit denen Swisscontact in Afrika für Arbeit und Einkommen sorgt.

7

### Benin

Um die Ausbildung von Kleinunternehmerinnen und jungen Frauen zu fördern, hat Swisscontact 2007 in der Kleinstadt Savè ein Zentrum für Textilproduktion aufgebaut. Frauen führen dort sämtliche Arbeitsschritte von der Rohbaumwolle bis zum fertigen Kleidungsstück aus. 2007 sind 60 Textilarbeiterinnen ausgebildet worden. Weiterhin fördert Swisscontact in Benin die Entwicklung der dualen Berufsbildung. Die im Rahmen des Projekts ausgearbeiteten Berufslehren in Coiffure, Schneiderei, Zweiradmechanik sowie Kälte- und Klimatechnik sind inzwischen vom zuständigen Ministerium anerkannt worden. 291 junge Frauen und Männer haben 2007 ihr Diplom erhalten.

### Niger

2007 konnten 478 Jugendliche, darunter 200 junge Frauen aus der Hauptstadt Niamey und ihrer ländlichen Umgebung, eine handwerkliche Kurzeitbildung abschliessen. Zudem unterstützte Swisscontact 2007 das Ministerium für die Förderung der Frau in der Organisation des ersten nationalen Forums zur Redynamisierung der Frauenzentren in Niger. Vertreterinnen dieser «Foyers» und der staatlichen Verwaltung entschieden, dass die Zentren künftig staatlich anerkannte Ausbildungen für Frauen anbieten und deren Unternehmertum fördern. Die Aktivitäten in Niger werden vom Liechtensteinischen Entwicklungsdienst unterstützt.

### Tansania

Auf Sansibar unterstützt Swisscontact seit 2006 15 Frauengruppen, die aus Kokosfasern und -schalen Seile, Teppiche und Schmuck herstellen. Dank einfachen mechanischen Maschinen, die ihnen von Swisscontact vermittelt wurden, haben sie ihre Produktivität deutlich gesteigert. Zurzeit bauen Vertreterinnen der rund 500 Frauen zusammen mit dem Zanzibar Fund for Self-Reliance eine Vermarktungsgesellschaft auf.



Edwin Rosales López besuchte einen von Swisscontact unterstützten Kurs als Holzkunsthandwerker, um einer kriminellen Bande in seinem Quartier zu entkommen. Heute träumt er davon, sich selbständig zu machen.

## Edwin Rosales López: Ein Kunsthandwerker geht seinen Weg

8

Den Bürgerkrieg hat El Salvador überwunden, nicht aber dessen wirtschaftliche und soziale Folgen. Jugendliche leiden besonders an Arbeitslosigkeit oder Unterbeschäftigung. Sie und Hunderttausende von Schusswaffen, die seit dem Krieg kursieren, haben in El Salvador kriminellen Banden, sogenannten Maras, zum Aufschwung verholfen. In vielen Städten kontrollieren sie ganze Quartiere. Sich ihnen zu entziehen, ist besonders für arbeitslose Jugendliche schwierig, bieten sie doch die Möglichkeit, etwas Geld zu verdienen und der Langeweile zu entfliehen.

Edwin Rosales López wollte eigentlich Marinesoldat werden. Doch seine Eltern konnten ihm den Besuch der nötigen Schulen nicht ermöglichen. Nach neun Jahren Grundschule arbeitete er morgens als Hilfsmaurer, und nachmittags besuchte er eine technische Berufsmittelschule, die er mit Diplom und der Vertiefung in Buchhaltung abschloss. Wie so viele Salvadorianer fand er danach keine Anstellung. Stattdessen fand ihn die Mara seines Quartiers in Ilobasco. «Mehrere meiner Nachbarn waren Mitglieder, und sie wollten, dass auch ich beitrete. Ich wollte damit nichts zu tun haben, aber es war schwierig, ihnen auszuweichen», erzählt er.

Jugendlichen mit Beschäftigungsprogrammen eine Alternative zum Bandenwesen zu bieten, ist eines der Ziele von Swisscontact in El Salvador. Deshalb unterstützt das Berufsbildungsprojekt lokale Organisationen mit diesem Ziel in der Ausarbeitung von Berufskursen. In einem von ihnen wurde Edwin Rosales López zum Kunsthandwerker in einer Holzwerkstatt. Er war einer der wenigen, die nach der Grundausbildung fest angestellt wurden. Inzwischen hat er sich zum Ausbilder weitergebildet und betreut sechs Jugendliche, die sich in einer ähnlichen Situation befinden wie er vor wenigen Jahren. Für ihn steht fest, dass ihm die Beschäftigung geholfen hat, sich gegen die Maras abzugrenzen: «Das war die Alternative, die ich brauchte. Anstatt zuhause herum zu sitzen, war ich produktiv.»

Ilobasco ist berühmt für sein Kunsthandwerk. Viele Touristen besuchen die Stadt und decken sich mit Dekorationsgegenständen ein. Edwin Rosales López träumt von einer eigenen kleinen Werkstatt, noch fehlt ihm aber das Startkapital. «Am Anfang könnte ich meinen jetzigen Arbeitgeber mit Eigenkreationen beliefern. Einige habe ich bereits entworfen. Daneben würde ich versuchen, direkt an Kunden in Ilobasco zu verkaufen.»

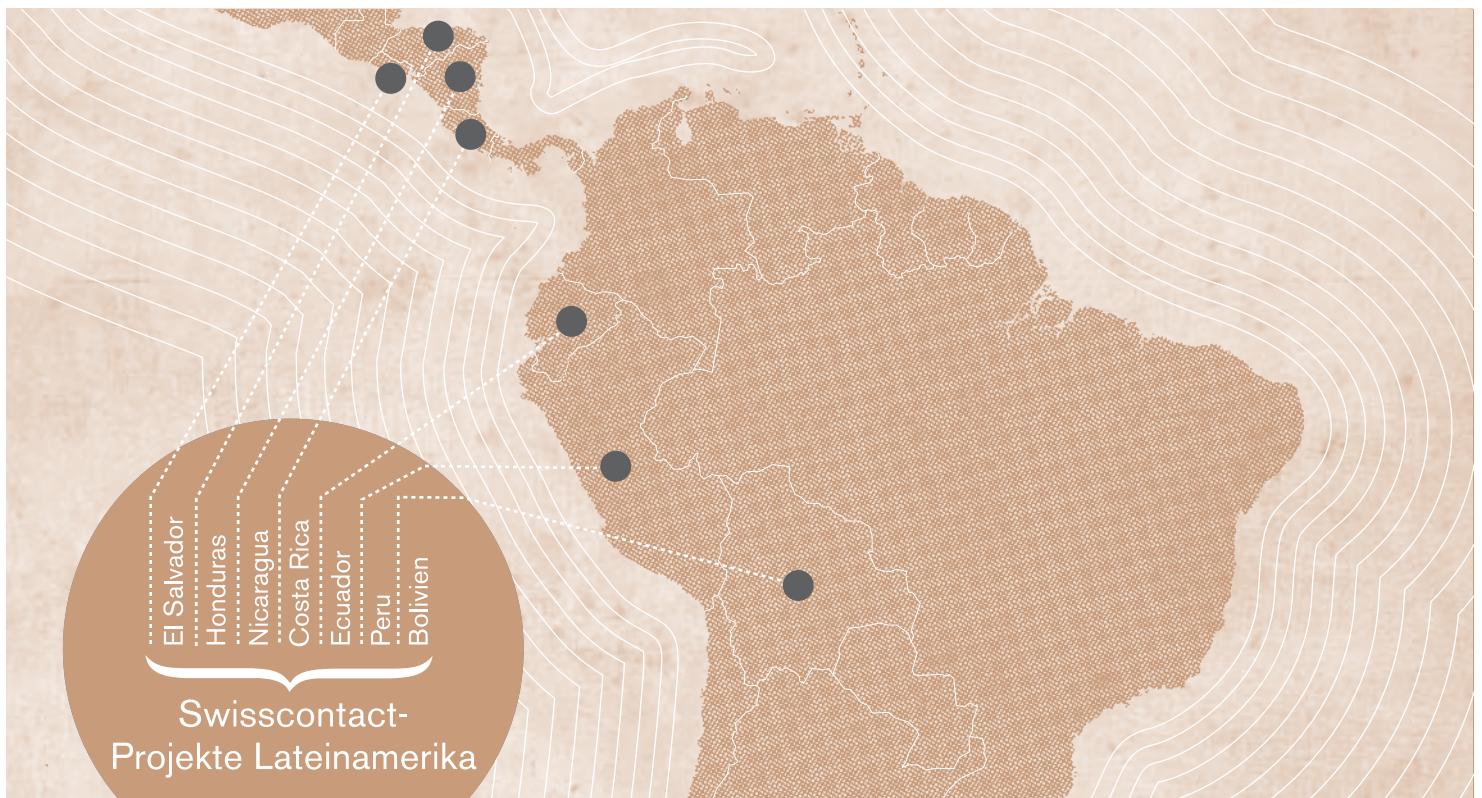




In El Salvador sind die Angebote beruflicher Ausbildung dünn gesät und meist auf die Städte konzentriert. Nur ein kleiner Teil der Jugendlichen erhält eine Lehrstelle. Von diesen Absolventen findet nur eine Minderheit eine Arbeit. Dem will Swisscontact zusammen mit privaten und öffentlichen lokalen Partnern abhelfen. Kurze Berufskurse von drei bis zwölf Monaten Dauer erleichtern Jugendlichen den Einstieg ins Berufsleben. Sie finden an diversen Orten in städtischen und ländlichen Gegenden El Salvadors statt und richten sich in ihrem Inhalt nach den Bedürfnissen der lokalen Wirtschaft. Besteht beispielsweise ein Mangel an Köchen, werden Köche ausgebildet. Unternehmen, die Lernende einstellen wollen, erhalten fachliche Unterstützung in Ausbildungsfragen. So wird das Berufsbildungssystem nachhaltig gestärkt, und die Arbeitslosigkeit unter den Jugendlichen sinkt, was viele auch vor dem Abrutschen in die Kriminalität bewahrt. Das Projekt wird von der Nestlé SA substantiell unterstützt.

#### **El Salvador: Beschäftigung für Jugendliche in El Salvador**

Mit praxisorientierten Berufskursen leistet Swisscontact einen Beitrag zur Reduktion der Armut wie auch der Kriminalität in El Salvador.



## Projekte Lateinamerika (ohne Kleinprojekte)

Projekt	Seit	Aufwand 2007
Finanzierung		CHF

### BOLIVIEN

KMU-Förderung		
DEZA	1996	1'346'050
Nachhaltiger Tourismus		
Seco	2000	175'206
Umweltprogramm		
Swisscontact/DEZA/LED	2002	537'170
Luftreinhaltung		
DEZA	2003	561'277

### ECUADOR

KMU-Förderung (Abschluss 2007)		
Swisscontact/DEZA	1986	158'624
Finanzdienstleistungen		
DEZA	1988	811'234
Reduktion von Industrieemissionen		
DEZA	1994	349'897
Unterstützung von Dorfbanken		
Swisscontact/DEZA/Geneva Global	1998	741'563
Finanzdienstleistungen in ländlichen Gebieten		
Interamerikanische Entwicklungsbank	2005	986'537

### PERU

Ausbildungsgutscheine für KMU		
Peruanische Regierung/EU	2000	379'102
Luftreinhaltung		
DEZA	2003	858'170
Ausbildungsgutscheine für KMU		
EU	2004	695'758
Förderung des nachhaltigen Tourismus (Südperu)		
Seco	2005	324'123
Tourismus-Förderung (Region Ancash)		
Peruanische Regierung	2005	105'521

Projekt	Seit	Aufwand 2007
Finanzierung		CHF

Förderung der KMU-Wettbewerbsfähigkeit		
Peruanische Regierung	2005	189'937
Stärkung von Spar- und Kreditgenossenschaften		
Microfinance Initiative Liechtenstein	2007	167'808

### Zentralamerika

#### COSTA RICA

Umweltfreundliche Kaffeetrocknung		
Hilti Stiftung/Swisscontact	2001	18'314
Umweltprogramm		
Swisscontact/DEZA	2007	36'969

#### EL SALVADOR

Berufsbildung		
Swisscontact/DEZA	2000	552'733
Analyse und technische Beratung von KMU		
EU	2007	205'080

#### HONDURAS

Vermarktung von Agrarprodukten		
DEZA	2001	837'675
KMU-Förderung		
DEZA	2004	697'553
Fonds zur Förderung von Tourismusunternehmen		
Interamerikanische Entwicklungsbank	2007	217'595

#### NICARAGUA

KMU-Förderung		
DEZA	2001	534'524
Modernisierung von Ausbildungszentren		
Kreditanstalt für Wiederaufbau	2005	111'036

# Marktorientierte Beratung stimuliert Arbeit und Einkommen

Fehlendes Wissen ist eine der Ursachen von Armut. Das gilt für Menschen ohne Berufsbildung ebenso wie für Bauern ohne Kenntnis der Nachfrage nach ihren Produkten. Darunter leiden beispielsweise Landbewohner in Honduras. 65% der ländlichen Bevölkerung dieses zentralamerikanischen Staats sind arm. Als Selbstversorger kämpfen sie ums Überleben. Gleichzeitig steigen die Agrarimporte seit fünfzehn Jahren an. Die wenigen industriellen Verarbeitungsbetriebe in Honduras finden im eigenen Land kaum Gemüse und Früchte in der gewünschten Menge und Qualität.

Lokale Berater verfügen über die Kenntnisse und Kontakte, die den Bauern fehlen. Swisscontact ermutigt sie, ihre Dienstleistungen den Bedürfnissen von Kleinbauern-Kooperativen anzupassen. Gemeinsam erarbeiten Kooperativen und

Vielen Kleinbauern in Honduras fehlt das Wissen, um ihre Produkte gewinnbringend zu verkaufen. Swisscontact fördert Berater, die ihnen die nötigen Kenntnisse und Kontakte vermitteln.

Berater einen Geschäftsplan und halten die organisatorischen und technischen Veränderungen fest, die nötig sind, um Kunden wie Supermärkte, Restaurants und Verarbeiter von Agrarprodukten beliefern zu können. Zur Vermarktung der Produkte gehört der Aufbau einer Handelsmarke ebenso wie die Logistik des Verkaufs.

Im Zentrum des Projekts, das Swisscontact im Auftrag der Deza ausführt, steht der Markt für Beratungsleistungen. Er stimuliert die Entwicklung der kleinen und mittleren Agrarproduzenten. Inhalt und Preis der Beratung handeln die Unternehmen untereinander aus. Swisscontact vermittelt, ohne selber in den Markt einzugreifen, und sorgt dafür, dass von Armut besonders betroffene Kleinbauern profitieren.

## Projektnachrichten ●

### Bolivien

Das vom Liechtensteinischen Entwicklungsdienst finanzierte Projekt für den sicheren Umgang mit Spitalabfällen wurde 2007 von den vier grössten Städten Boliviens auf die acht nächstgrössten Ortschaften ausgeweitet. Die entsprechenden Ausbildungen erteilen nationale Fachteams. Sie sind mit Projekthilfe entstanden und arbeiten heute kostendeckend – im bolivianischen Gesundheitswesen eine Neuheit.

Das Seco-Tourismusprojekt wurde erfolgreich abgeschlossen: Mit der Unterstützung von Swisscontact wurden in Santa Cruz und La Paz privat finanzierte «Destinationsmanagement-Organisationen» aufgebaut. Sie koordinieren die Aktivitäten der verschiedenen Anbieter im Tourismussektor und erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Region.

### Ecuador

Swisscontact hat 2007 die Tätigkeiten im Bereich Finanzdienstleistungen auf vier zusätzliche Spar- und Kreditgenossenschaften im Küstengebiet ausgedehnt. Vor allem in landwirtschaftlichen Gebieten mit Wasserknappheit, in denen oftmals nur eine Ernte pro Jahr möglich ist, bietet der Zugang zu Sparmöglichkeiten und Krediten die Chance, die Armut aus eigener Kraft zu überwinden. Witterungsunabhängige Aktivitäten wie Kleintierzucht oder das Führen einer kleinen Bäckerei eignen sich besonders dazu.

### Peru

Das von der Microfinance-Initiative Liechtenstein (MIL) unterstützte Finanzdienstleistungsprojekt arbeitet im südlichen Peru eng mit einer Kleinbank und zwei Spar- und Kreditgenossenschaften zusammen. Deren Personal lernt nun, wie aufgrund von Marktanalysen attraktive und nachhaltige Finanzprodukte kreiert und vermarktet werden, was vor allem Kleinunternehmen zugute kommt.

Berufsbildung, KMU-Förderung, Mikrofinanz und Umweltschutz – alle Kernkompetenzen von Swisscontact kommen in Lateinamerika zur Anwendung und helfen, die Armut zu reduzieren. **11**

Im Auftrag der Deza führt Swisscontact ein Luftreinhalteprojekt aus. Dessen Vertreter haben einen erfolgreichen Dialog mit den staatlichen Behörden geführt. Als Resultat werden die Treibstoffsteuersätze in Peru neu aufgrund ihrer Schädlichkeit für Mensch und Umwelt festgelegt. Das wird schmutzige Treibstoffe erheblich verteuern.

### Zentralamerika

Die externe Evaluation der KMU-Projekte in Zentralamerika unterstrich deren bedeutende Rolle bei der Schaffung von Arbeitsplätzen und Einkommen in ausgewählten Wertschöpfungsketten. So entstanden in Honduras und Nicaragua in den vergangenen zwei Jahren 19'000 Stellen. Das Projekt der Interamerikanischen Entwicklungsbank zur Stärkung von Bienenzucht-Kleinbetrieben in Honduras wurde abgeschlossen. Dank der Argidius-Stiftung können die bewährten Ansätze ab 2008 in anderen Landesteilen umgesetzt werden. 2007 gelang es Swisscontact zudem, namhafte Aufträge von nationalen Regierungen zu erhalten: in Honduras verwaltet die Organisation einen Fonds zur Stärkung von Tourismusunternehmen. In El Salvador werden im Auftrag des Wirtschaftsministeriums KMU auf Wirtschaftlichkeit und Produktivität untersucht und mittels Einzel- und Gruppenberatungen konkurrenzfähiger gemacht.

Eine verheerende Überschwemmung in Jakarta warf Hunderte kleine Textilfirmen aus dem Geschäft. Eine von ihnen gehört Ibu Surip. Swisscontact unterstützte sie im Wiederaufbau und ermöglichte ihr die Vorsorge gegen künftige Schäden.

# Ibu Surip: Von der Katastrophe in eine bessere Zukunft

12

Das Wasser stieg schnell in jenen Tagen im Februar 2007. In Cipulir bei Jakarta, einem Ballungszentrum kleiner Textilwerkstätten, stand es sechs Meter über dem Normalpegel. Die Kleinunternehmerin Ibu Surip und Hunderte ihrer Kollegen sahen ihr Geschäft und ihre Zukunft in den Fluten verschwinden.

Surip und ihr Mann waren 1975 in die indonesische Hauptstadt gekommen, ohne Ausbildung und fast ohne Geld. Während er als Chauffeur arbeitete, baute sie mit ihrem Schwiegersohn eine kleine Textilfirma auf. Zuletzt produzierten zehn Angestellte täglich 150 Paar Jeans für den lokalen Markt. Das Geschäft lief gut. Ihr Sohn konnte ein Universitätsstudium abschliessen, und auch die Töchter lebten viel besser als Ibu Surip in jungen Jahren auf dem Land.

Die Flut überschwemmte die Werkstatt, zerstörte Maschinen und Lagerbestände. Aber die Frau, die von der einfachen Landbewohnerin zur erfolgreichen Kleinunternehmerin geworden war, gab nicht auf. Als erstes versuchte sie, ihre Angestellten bei anderen Firmen unterzubringen – ohne Erfolg. Alle hatten die gleichen Probleme. Dann organisierte sie einen neuen Kredit und handelte mit ihren Kunden neue Liefertermine aus. Eine Versicherung hätte ihr viele Probleme erspart. Doch in Cipulir war diese Art der Vorsorge unbekannt.

Es war die Kombination aus Maschinenersatz, Weiterbildung und Versicherung, welche Surip bewog, im Projekt von Swisscontact mitzumachen. Sie war es gewohnt, sich selber zu helfen. Projekte, die viel versprachen und wenig hielten, hatte sie genug gesehen. Doch dieses war anders. Schon bald standen fünf neue Nähmaschinen in ihrer Werkstatt, und ihre Mitarbeiter lernten, wie man sie in Stand hält und repariert. Acht ihrer früheren Angestellten arbeiten inzwischen wieder im Betrieb.

Surip blickt optimistisch in die Zukunft: «Mein Geschäft ist jetzt sicherer, es wächst und ist in der Lage, Menschen aus der Gegend Arbeit zu bieten.» Auf Anregung von Swisscontact hat die Allianz-Versicherung ein Angebot für die flutgeschädigten Kleinunternehmen ausgearbeitet. Sollte sie jemals wieder ein Hochwasser oder ein anderes Unglück treffen, müssen sie keine Arbeiter entlassen und werden wesentlich schneller wieder im Geschäft sein.





Über tausend kleine Unternehmen produzieren in Cipulir, einem Teil von Jakarta, Textilien für den einheimischen Markt. Hunderte von ihnen verloren bei der Überschwemmung im Februar 2007 ihre Maschinen und Lagerbestände. Niemand war versichert. Die meisten Unternehmen und ihre Angestellten waren in ihrer Existenz bedroht. Mit einem Soforthilfeprojekt, das Swisscontact – unterstützt von der DEZA, der Charles-Vögele-Gruppe und der Medicor Foundation – ins Leben rief, gelang es, rund 300 Unternehmen binnen weniger Monate zurück ins Geschäft zu bringen. Sie erhielten Ersatz für ihre zerstörten Maschinen und Weiterbildung in deren Unterhalt und Reparatur. Die grösste Innovation war aber ein neues Versicherungsmodell, das die Allianz-Versicherung auf Anregung von Swisscontact für die Kleinunternehmen ausarbeitete. Die Textilbetriebe produzieren heute wieder fast auf dem Niveau von vor der Flut, und 90% der Arbeitskräfte sind wieder eingestellt worden. Mit Weiterbildungsangeboten, einem gemeinsamen, sicheren Lagerhaus und geeigneten Kreditangeboten unterstützt Swisscontact die Unternehmen dabei, konkurrenzfähiger zu werden und ihre Existenz besser abzusichern.

**Indonesien: Aus der Soforthilfe wird nachhaltige Entwicklungszusammenarbeit**

Die Unterstützung von Swisscontact an flutgeschädigte Textilunternehmen geht über den Wiederaufbau hinaus und macht die Firmen konkurrenzfähiger und sicherer.



## Projekte Asien (ohne Kleinprojekte)

Projekt	Seit	Aufwand 2007
Finanzierung		CHF

### BANGLADESH

KMU-Förderung		
DEZA/DFID/SIDA	2000	7'155'556

### INDONESIEN

Abgasreduktion bei Fahrzeugen (Abschluss 2007)		
DEZA	1997	361'306
KMU-Förderung		
Swisscontact/DEZA	2001	356'450
Regionale Wirtschaftsentwicklung		
GTZ	2005	223'472
Tourismus-Förderung West-Manggarai		
Cardno Acil Pty Ltd, Australia	2005	513'489
Lokale Wirtschaftsförderung (Flores und Alor)		
Swisscontact/DEZA/Cordaid	2005	585'614
Wirtschaftlicher Wiederaufbau in Sumatra		
Swisscontact/Seco/Glückskette	2005	1'578'415
Mobile Ausbildung in Bauberufen (Aceh)		
Swisscontact/Glückskette	2005	1'020'917
Finanzdienstleistungen für KMU		
Seco	2005	455'182
Regionale Wirtschaftsentwicklung (Tourismus)		
GTZ	2006	251'816
Wirtschaftsentwicklung in Aceh		
GTZ	2006	352'167

Projekt	Seit	Aufwand 2007
Finanzierung		CHF

Wiederaufbau nach Überschwemmungen (Jakarta)		
Swisscontact/DEZA	2007	250'187

### NEPAL

Ausbildung von Berufsschullehrern/-innen (Abschluss 2007)		
DEZA	1991	290'891

### SRI LANKA

Friedensförderung		
DEZA	2000	178'946
Lokale Wirtschaftsentwicklung		
Swisscontact/DEZA	2005	378'922
Wirtschaftliche Förderung von Kleinproduzentinnen (Abschluss 2007)		
Swisscontact/Glückskette	2005	192'473
Ausbildung in Bauberufen		
Swisscontact/Glückskette	2005	272'786
Lokale Wirtschafts- und Sozialentwicklung		
Swisscontact/Glückskette	2007	154'757

### VIETNAM

Luftreinhaltung		
DEZA	2004	1'040'487
Stärkung von Berufsbildungszentren		
Swisscontact/DEZA	2005	528'052

# Marktkräfte für die Armutsminderung

Das Wiederaufbauprojekt von Swisscontact für kleine Textilunternehmen nach den Überschwemmungen in Jakarta ist ein Beispiel dafür, wie Marktmechanismen zum Wohl der Armen wirken, selbst im Rahmen der Katastrophenhilfe. So ersetzte das Projekt nicht einfach beschädigte Maschinen, sondern förderte gleichzeitig die nötigen Fertigkeiten zu ihrer Installation und Reparatur. Inzwischen bieten einzelne Textilarbeiter diese Dienstleistung auf kommerzieller Basis an.

Dank angepassten Krediten und Versicherungen können die Kleinunternehmen in die Zukunft investieren und ihre Existenz absichern. Die Teilnahme grosser, gewinnorientierter Finanzinstitute wie Bank Niaga oder Allianz-Versicherung,

Swisscontact bringt Kleinunternehmen dazu, in die eigene Zukunft zu investieren und gegen Schäden vorzusorgen.

welche Mikro- und Kleinbetriebe als Kunden entdecken, ist ein wichtiger Schritt für beide Seiten. Das Projekt schaffte eine Plattform, auf der die Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Probleme und mögliche Lösungen diskutieren. So übernehmen sie Verantwortung für die wirtschaftliche Entwicklung ihres eigenen Geschäfts und des gesamten Textilizentrums. Damit wirkt das Projekt über den Wiederaufbau hinaus: Es stösst eine nachhaltige ökonomische Entwicklung an.

## Projektnachrichten ●

### Bangladesh

Mit dem Projekt Katalyst unterstützt Swisscontact Kleinst- und Kleinunternehmen, hauptsächlich in ländlichen Gebieten und in 20 verschiedenen Wirtschaftssektoren. Einer davon ist der Gemüseanbau. In Rangpur beispielsweise vermittelt Katalyst Bauern Wissen um bessere Anbaumethoden und Kontakte zu Abnehmern. Besonders erfolgreich waren im Jahr 2007 der Anbau und die Vermarktung von Blumenkohl. In der letzten Erntesaison verliessen jeden Tag 15 bis 20 Lastwagen Rangpur, gefüllt mit Blumenkohl für Kunden in Dhaka, Chittagong und Sylhet. Im Jahr davor waren es nur deren 10. Die Bauern konnten ihren Gewinn durchschnittlich um 68% steigern.

### Nepal

Im August 2007 wurde das Projekt zur Errichtung einer Ausbildungsstätte für Berufsschullehrer in Nepal erfolgreich abgeschlossen. Annähernd 6600 Personen haben von 1992 bis 2006 am Training Institute for Technical Instruction (TITI) in Kathmandu eine Ausbildung absolviert. Ihre didaktischen Fähigkeiten kamen seither über 120'000 Lehrlingen zugute. Das TITI bildete zudem Lehrpersonen und Manager aus diversen weiteren Ländern aus. Um die hohe Qualität der Ausbildungen zu halten, unterstützt Swisscontact das Zentrum mit einem kleinen Folgeprogramm aus eigenen Mitteln.

### Sri Lanka

Im Osten Sri Lankas hat Swisscontact ein erstes Projekt für den Wiederaufbau nach dem Tsunami erfolgreich umgesetzt und abgeschlossen. Insgesamt profitierten 2600 Personen von der Wiederherstellung ihrer Lebensgrundlagen. So erhielten 600 Handwerker Ersatz für ihre verlorenen Werkzeuge. 1200 Jugendliche absolvierten Kurzausbildungen in verschiedenen Bauberufen (Maurer, Sanitär-Installateur, Hauselektriker, Zimmermann). Anschliessend wurden sie auf Bauplätzen für den Wiederaufbau beschäftigt. Die Erfahrungen und Strukturen

Trotz wirtschaftlicher Dynamik lebt ein grosser Teil der Bevölkerung Asiens in Armut. Swisscontact setzt sich dafür ein, dass mehr Menschen am Aufschwung teilhaben.

15

dieser Aktion kommen seit April 2007 einem neuen Projekt zugute: Es unterstützt Familien und Einzelpersonen, die in neu aufgebaute Siedlungen gezogen sind, beim Aufbau von wirtschaftlichen und sozialen Beziehungen.

### Vietnam

In Vietnam unterstützt Swisscontact Berufsbildungszentren in der Aus- und Weiterbildung von Lehrkräften und bei der Gestaltung von Lehrplänen und Lehrmitteln. Die angebotenen Kurzurse richten sich vorwiegend an sozial benachteiligte Jugendliche mit minimaler Schulbildung. 20'000 Jugendliche absolvierten 2007 eine Ausbildung. Spezielles Augenmerk galt der gerechten Vertretung der Frauen und dem Einbezug körperlich Behinderter in die Berufsbildung sowie auf thematischer Ebene der Gründung und Führung eines Kleinunternehmens.

### Indonesien

Auf den Inseln Flores und Alor fördert Swisscontact die lokale Wirtschaft. 850 Cashewnuss-Farmer konnten dank Bio-Zertifizierung ihr Einkommen steigern und zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Auch Kakao- und Seegrasbauern profitierten von der Beratung und steigerten ihren Absatz.

Das Luftreinhalteprojekt in Jakarta und Umgebung ist 2007 abgeschlossen worden. Vertreterinnen und Vertreter der Behörden erhielten Weiterbildung in der Formulierung und Umsetzung von Strategien zur Verbesserung der Luftqualität. 39 Fahrlehrer erhielten eine Weiterbildung in umweltfreundlicher Fahrweise («Eco-Driving»). Zwei Transportfirmen mit insgesamt 35'000 Chauffeuren führten solche Programme ein. Beachtung fand das Projekt auch mit seinem Auftritt an der Klimakonferenz in Bali.



Victoria Procopenco, Vorarbeiterin, und Veaceslav Sutchevici, Geschäftsführer eines Textilbetriebs, setzen sich für eine moderne Berufsbildung in der Republik Moldau ein – zum Wohl ihrer Firma, ihrer Branche und ihres Landes.

# Victoria Procopenco und Veaceslav Sutchevici: Der Wert der Berufsbildung

16

Veaceslav Sutchevici erhielt seine Ausbildung an der Universität. Doch als geschäftsführender Direktor der Icatex Ltd. weiss er, was praktische Berufsbildung wert ist. Rund 200 Näherinnen stellen Berufskleider für Kunden in ganz Europa her. Qualifizierte Mitarbeitende zu finden, ist in der Republik Moldau alles andere als einfach.

Das Berufsbildungssystem stammt aus der Zeit der Sowjetunion. In staatlichen Schulen werden die angehenden Schneiderinnen und Schneider weitgehend theoretisch auf ihre Arbeit vorbereitet. Die Mittel sind knapp im jungen Staat östlich von Rumänien, der gemäss Weltbank das tiefste Pro-Kopf-Einkommen Europas hat. Für die praktische Ausbildung fehlen die Strukturen. Sutchevici sagt es drastisch: «Nach drei Jahren Berufsschule können die Absolventen keine Nähmaschine bedienen.» Die handwerkliche Berufsausbildung ist denn auch wenig beliebt im Land.

Der junge Geschäftsführer baute deshalb eine betriebseigene Ausbildungseinheit auf. Dort werden neue Mitarbeiter auf ihre Aufgaben vorbereitet. Dabei ist ihm klar, dass Moldaus Wirtschaft mehr braucht als solche individuelle Initiativen. «Berufsstandards sind sehr wichtig. Sie bilden die Bedürfnisse der Arbeitgeber ab und sind ein wichtiger Beitrag zur Modernisierung der Ausbildung. So wird die nationale Wirtschaft mit qualifizierten Arbeitskräften versorgt.»

Sutchevici und Icatex engagieren sich deshalb im Projekt von Swisscontact. Die Vorarbeiterin Victoria Procopenco hat an einem Workshop teilgenommen, in dem sie ihre Erfahrung in die Entwicklung eines neuen Berufsstandards für Näher/innen einbrachte. «Ich analysierte und beschrieb meine täglichen Aktivitäten und den Fertigungsprozess eines Kleidungsstücks.» Zusammen mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Firmen entwickelte sie einen präzisen Job-Beschrieb einer Näherin oder eines Nähers in einem industriellen Betrieb.

Für Procopenco war es eine gute Erfahrung: «Ich schätze es, dass wir Spezialisten eingebunden wurden in die Analyse unseres Berufs und dass uns dieses Vertrauen geschenkt wurde.» Diesen positiven Nebeneffekt sieht auch Sutchevici: «Wenn Arbeiter merken, dass sie und ihre Meinung wichtig sind, steigert das ihre Motivation und letztlich auch das Prestige ihres Berufsstands.» Dabei hat er nicht nur die eigene Firma, sondern das ganze Land im Auge: «Eine qualifizierte Arbeiterschaft, die im Land bleibt, ist das Rückgrat einer entwickelten Wirtschaft.»





In staatlichen Berufsschulen der Republik Moldau werden die Lernenden weitgehend theoretisch auf ihre handwerklichen Berufe vorbereitet. Swisscontact setzt sich im Konsortium mit der deutschen Beratungsfirma INBAS und im Auftrag der DEZA für eine umfassende Reform des Berufsbildungssystems ein. Das lokale Team des Projekts arbeitet zusammen mit Vertreterinnen und Vertretern aus Verwaltung und Privatwirtschaft an neuen Standards beruflicher Qualifikation. Dazu gehören auch verbesserte Prüfungsaufgaben für die Berufsschulen. Diese formulieren sie in enger Zusammenarbeit mit Unternehmen und qualifizierten Facharbeitern. Sie stellen sicher, dass jene, die eine Berufsausbildung nach den neuen Richtlinien abgeschlossen haben, die Anforderung der Arbeitgeber erfüllen. 2007 entstanden so die Berufsstandards für Industriemitarbeiterinnen und -mitarbeiter, für Köche und Köchinnen sowie Prüfungsaufgaben für das Gipserhandwerk und die Schneiderei.

#### **Moldau: Nachfrageorientierte Berufsbildung**

Wer in der Republik Moldau eine Berufsschule absolviert, erfüllt die Anforderungen der Unternehmen nicht und hat wenig Chancen auf eine Stelle. Um das zu ändern, unterstützt Swisscontact eine Reform des Berufsbildungssystems.



## Projekte Osteuropa (ohne Kleinprojekte)

Projekt	Seit	Aufwand 2007
Finanzierung		CHF

### ALBANIEN

Unterstützung der beruflichen Schulprogramme		
DEZA	2006	89'808
Entwicklung und Reform der Berufsbildung		
DEZA	2007	1'244'379

### KOSOVO

Förderung von Unternehmerinnen		
DEZA	2000	368'110
Förderung und Modernisierung der Berufsbildung		
DEZA	2000	922'635

Projekt	Seit	Aufwand 2007
Finanzierung		CHF

### MOLDAU

Unterstützung der Bildungsreform		
DEZA	2006	209'520

## Weniger Armut dank besserer Berufsbildung

Einer der Hauptgründe für die hohe Arbeitslosigkeit in der Republik Moldau ist, dass sich die Berufsbildung nicht an den Bedürfnissen der Wirtschaft orientiert. Die Unternehmen suchen oft vergeblich nach qualifizierten Arbeitskräften, während viele Ausgebildete keine Stelle finden. Hier setzt das Projekt von Swisscontact an. Zusammen mit den Aktivitäten anderer internationaler Geber verfolgt es das Ziel eines nachfrageorientierten und flexiblen Berufsbildungssystems. Die Bedürfnisse und Anforderungen der Arbeitgeber werden in die Lehrpläne und Standards beruflicher Qualifikation integriert. So sorgt das Ausbildungswesen dafür, dass die Betriebe jene Arbeitskräfte finden, die sie brauchen und die ihren Aufgaben gewachsen sind. Die Chancen der Ausgebildeten auf

Entsprechen die beruflichen Qualifikationen der Stellensuchenden nicht den Anforderungen der Unternehmen, dann leiden beide. Moderne Berufsstandards bilden die Bedürfnisse der Wirtschaft ab und helfen den Ausgebildeten, einen Job zu finden.

einen Job stehen wesentlich besser, wenn ihre Qualifikation tatsächlich gesucht ist.

Ein modernisiertes und nachfrageorientiertes Berufsbildungssystem verhilft mehr Moldauerinnen und Moldauern zu Arbeit und Einkommen. Der Lohn, den sie beziehen, ist nicht nur ihr persönlicher Weg aus der Armut, sondern kommt auch jenen zugute, deren Produkte und Dienstleistungen sie sich nun leisten können. Diese Anbieter können ihrerseits mehr Leute einstellen, um die steigende Nachfrage zu decken. So gewinnt die Wirtschaft an Schwung, und es sinkt die Armut – als Resultat der verbesserten Berufsbildung in der Republik Moldau.

## Projektnachrichten ●

### Kosovo

Seit 2001 unterstützt Swisscontact im Auftrag der DEZA die Verbesserung des Berufsbildungssystems im Kosovo. Ziel ist, dass die Berufsschulen qualitativ hochwertige, marktrelevante Ausbildungen anbieten. In diesem Sinn wird ihr Personal beraten und weitergebildet. 2007 haben die 10 Ausbildungszentren, die Partner des Projekts sind, praxisorientierte Ausbildungsmodulare in Automechanik, Heizungs- und Sanitärinstallation, Elektroinstallation sowie Administration und Handel umgesetzt. Swisscontact wirkte in diesem Prozess als Coach.

In der landwirtschaftlichen Berufsschule in Prishtina begann 2007 die Entwicklung einer zweijährigen Berufslehre für Detailhandelsangestellte im Lebensmittelbereich. Mehrere Lebensmittelverkäufer aus der Stadt arbeiten eng mit den Verantwortlichen der Schule zusammen. Ein Filialleiter der Migros unterstützte als Experte die an der Entwicklung Beteiligten. Er machte Detailhändler und ihre Lieferanten mit modernen Standards bezüglich Hygiene, Kundenservice, Produktpräsentation, Einkauf und Lagerung bekannt. So sensibilisierte er sie auch für die Wichtigkeit einer guten Berufsbildung und lieferte ihnen wichtige Inputs für die Erstellung des Berufsprofils.

Swisscontact setzt sich für die Modernisierung der Berufsbildung in Osteuropa ein. Je mehr Menschen über die Qualifikationen verfügen, welche die Unternehmen suchen, desto mehr finden aus eigener Kraft aus der Armut heraus.

19

### Albanien

Swisscontact fördert das albanische Berufsbildungssystem auf allen Ebenen, von Berufsschulen bis zu Regierungsstellen, welche für die Gesamtreform verantwortlich sind. Neun Ausbildungszentren erhielten 2007 fachliche Unterstützung. Über 5000 junge Frauen und Männer besuchten einen im Rahmen des Projekts entwickelten Lehrgang. Eine Studie zeigte, dass die Arbeitslosigkeit unter den Absolventen eines solchen Kurses deutlich unter dem nationalen Durchschnitt liegt.

Als Teil des Berufsbildungsprojekts begann 2007 der Aufbau mobiler Ausbildungseinheiten. Ziel ist, sie als rollende Klassenzimmer in den gebirgigen Norden zu schicken, um dort jungen Frauen und Männern praxisorientierte Berufskurse anzubieten. Da Swisscontact in Indonesien und Vietnam mit Erfolg solche mobilen Strukturen aufgebaut hat, besuchten Vertreter des Arbeitsministeriums und der nationalen Arbeitsvermittlungsbehörde diese Projekte auf einer Studienreise.

Im Senior Expert Corps geben Fachleute im Ruhestand ihre Erfahrung und ihr Wissen an kleine und mittlere Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern weiter. Darunter sind auch Nachbarschaftsgruppen, die mit einfachen Mitteln versuchen, ihr Einkommen zu verbessern und ihren Kindern ein besseres Leben zu ermöglichen. Pascal de Pury berät immer wieder solche Vereinigungen. Es sind einfache Tipps, die er ihnen gibt, aber sie haben eine grosse Wirkung.

# Pascal de Pury: «Die Gruppe entscheidet, was sie lernen will»



David de Pury zeigte Frauen in Benin, wie sie mit Fruchtsaft mehr Geld verdienen.

**20** *Herr de Pury, was hat Sie bewogen, sich im Senior Expert Corps zu engagieren?*

So kann ich ruhig, ohne Lohn und ohne Druck, meinen Beruf ausüben, den eines Ingenieur Agronom in armen Ländern. Es liegt mir noch immer am Herzen, den Menschen zu helfen, sich zu entwickeln, ganz besonders in Afrika.

*Sie besuchen jeweils mehrere Frauengruppen auf einer Reise. Im Dezember 2007 waren Sie zum zweiten Mal bei einer Gruppe in der Kleinstadt Savè in Benin. Was haben Sie dort gemacht?*

Es ist eine interessante Gruppe, die sehr darauf bedacht ist, durch Hilfe aus dem Norden nicht ihre eigene Identität zu verlieren. Sie ist traditionsbewusst, aber auch neugierig und interessiert an neuen Möglichkeiten, ihr Leben zu verbessern. Ihr Ziel ist, genug zu verdienen um ihre Kinder in die Schule und falls nötig zum Arzt schicken zu können.

Die Frauen stellen Gari her, das Grundnahrungsmittel Benins aus Maniok, und verkaufen ihn in der Stadt. Dabei verdienen sie praktisch nichts. Von mir wollten sie wissen, wie sie ihr Einkommen erhöhen können. Im Januar 2007 zeigte ich ihnen, wie sie ihre Früchte zu Saft, Sirup und Marmelade verarbeiten und durch Pasteurisieren haltbar machen können.

*Was war das Thema Ihres zweiten Besuchs?*

Nach meinem ersten Besuch regte ich den Kauf eines Tiefkühlers an. Gekühlt verkauft sich der Saft zu einem deutlich höheren Preis – am beliebtesten ist er in Savè gefroren. Im Juli erhielten sie von einer anderen Organisation einen Kühler und erhöhten Produktion und Verkauf. Da sie ihn überfüllten, dauerte das Tiefkühlen jedoch zu lang. Dabei hätten sie noch mehr absetzen können. Sie baten mich, ihnen die richtige Bedienung der Gefriertruhe zu zeigen wie auch der Presse, des Mixers und weiterer Apparate.

*Was waren die grössten Herausforderungen, die Sie meistern mussten?*

In solchen Ausdrücken zu denken, würde meine Rolle in den Vordergrund stellen. Ich folge lieber dem Prinzip der Gruppe: «Ich mache, du schaust zu.» So sah ich, was sie können und wie sie organisiert sind. Dann diskutierten wir, was sie besser oder anders machen könnten. Ich zeigte ihnen das, was sie ausgewählt hatten.

Den Mangosirup, den wir bei meinem ersten Besuch im Januar pasteurisiert hatten, öffneten sie in meiner Gegenwart. Er war perfekt konserviert. Sie verarbeiteten ihn zu Nektar, kühlten und verkauften ihn voller Stolz, denn Dezember ist nicht die Saison der Mangos. Ich baute einen Ofen und backte Lebkuchen. Er schmecke ihnen, aber ich zeigte ihnen, dass sie warten mussten, bis der Honig billiger ist, um mit Profit zu verkaufen. Ausserdem machten wir Chips aus Maniok, Kochbananen und Yams sowie ein Getränk aus Baobab. Ich liess ihnen die Initiative und zeigte ihnen das, was sie lernen wollten.

*Was, denken Sie, hat den Frauen Ihr Einsatz gebracht?*

Sie stellen mehr Saft von besserer Qualität her und erhöhen seinen Verkaufswert durch Kühlen. Das Pasteurisieren ermöglicht den profitableren Verkauf ausserhalb der Saison einer Frucht. Sie haben begonnen, zwischen Produkten zu unterscheiden, die kosten, und solchen, an denen sie verdienen. Vielleicht bitten sie mich um einen weiteren Besuch, um eine einfache Buchhaltung zu lernen, die sie selber führen können.

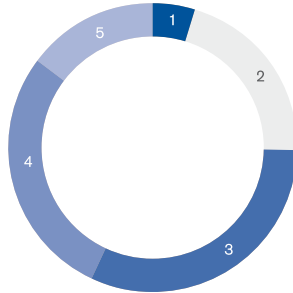


**Total 1767 EINSÄTZE NACH KONTINENTEN VON 1979 BIS 2007**

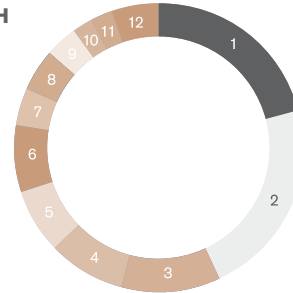
1 Marketing- und Managementberater/-innen 2 Elektro-, Bau- und Maschineningenieure 3 Hoteliers und Tourismusfachpersonen 4 Lebensmittelspezialisten/-innen 5 Ausbildungsfachpersonen 6 Handwerker/-innen 7 Aerzte und Gesundheitsfachpersonen 8 Agronomen und Forstingenieure 9 Konstrukteure 10 Chemiker und Pharmazeuten/-innen 11 Medienschaffende 12 Diverse

**EXPERTENPOOL NACH ALTER**

- 1 über 75
- 2 71 – 75
- 3 66 – 70
- 4 61 – 65
- 5 unter 61



**EXPERTENPOOL NACH BERUFSKATEGORIE**



Der Expertenpool zählt Ende 2007 rund 600 Fachkräfte. Das Durchschnittsalter ist 66 Jahre, und der Frauenanteil liegt bei 12 %. Es handelt sich um hoch qualifizierte Fachpersonen, die sich ehrenamtlich engagieren.

**Erfolgreiche Beratungseinsätze und internationaler Wissensaustausch**

2007 sind 110 erfolgreiche Beratungen in 27 Ländern geleistet worden. Eigentliche Schwerpunktländer waren Nepal, Kosovo, Peru, Benin und die Ukraine. Ein Höhepunkt des Jahres war die 13. Senior Expert Service (SES) World Conference in Zürich, die erstmals von Swisscontact organisiert wurde.

Der Experten-Pool zählte Ende 2007 612 Fachleute und ist im Berichtsjahr um 14% geschrumpft. Mehrere Pensionierte haben sich aus Altersgründen zurückgezogen. Das Durchschnittsalter ist dadurch leicht gesunken. Der Frauenanteil bleibt unverändert bei 12,3%. An den Informationsveranstaltungen haben im Berichtsjahr 47 neu eingetretene Fachpersonen teilgenommen, und 273 Interessenten sind schriftlich übers Senioren-Programm informiert worden.

An der 13. SES World Conference haben Vertreter/-innen von Senior-Expert-Organisationen aus den USA, Japan, Indien, Peru, Deutschland, Holland, Frankreich, Spanien, Italien, Portugal, England und Irland Erfahrungen ausgetauscht. Sie repräsentieren insgesamt über 30'000 Experten und Expertinnen. Die Organisationen führen jährlich rund 10'500 Beratungen durch, davon 6500 international und 4000 im eigenen Land. Die Beratungen in Entwicklungsländern durch das Swisscontact Senior Expert Corps finden vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen statt. Diese übernehmen einen Teil der Kosten, was ihre Motivation erhöht, die erhaltenen Vorschläge umzusetzen. So leistet das Senior Expert Corps Hilfe zur Selbsthilfe. Nicht nur über die internationale Konferenz, sondern auch über einzelne Einsätze von Swisscontact-Expertinnen und -Experten berichteten die Medien immer wieder positiv.

**Beratungen mit Senior-Experten (ohne Kleinprojekte)**

Projekt	Seit	Aufwand
2007Finanzierung		CHF

**ENTWICKLUNGSLÄNDER**

KMU-Förderung		
Swisscontact/DEZA	1979/93	463'735

**OSTEUROPA**

KMU-Förderung		
DEZA	2000	56'512

**110 Einsätze nach Branchen**

Branche	Einsätze 2007
Tourismus und Hotellerie	20
Nahrungsmittel	38
Management	10
Handwerk	10
Technik	11
Bildung und Gesundheit	8
Land- und Forstwirtschaft	5
Bauwesen, Chemie, Umwelt	8

## Erläuterungen zur Jahresrechnung

Die vorliegende Jahresrechnung wurde nach der Fachempfehlung zur Rechnungslegung für gemeinnützige, soziale Non-Profit Organisationen der Swiss GAAP FER 21 erstellt.

Die Einnahmen konnten gegenüber dem Vorjahr um rund 5.36 % gesteigert werden. Einerseits ist dies auf die verstärkte Positionierung in lokalen Märkten zu verdanken, andererseits durften wir einen erfreulichen Anstieg der Spendeneinnahmen bei den Donatoren verzeichnen.

Das Wertschriftenportefeuille wurde seit 2005 sukzessive in Richtung einer angestrebten Asset Allocation umgeschichtet. So konnte trotz den Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten, dies v.a. im Aktienteil und bei den auf Dollar lautenden Anlagen, eine «ansprechende» Jahresperformance von immerhin 2.35 % erzielt werden.

Die Kursschwankungsreserve von 10 % des Marktwertes konnte auch per 31.12.2007 vollumfänglich sichergestellt werden.

Die Kostenstruktur und die Umlage für den administrativen Aufwand, den administrativen Programmaufwand und den direkten Programmaufwand erfolgte gemäss der Empfehlung der ZEWO Stiftung, welche im Jahr 2005 verabschiedet wurde.

	2007	2006
in 000 CHF		
<b>Ertrag</b>		
<b>SPENDENERLÖSE</b>		
Beiträge Donatoren	4'129.3	2'724.7
Beiträge Gemeinden & Kantone	1'368.1	1'506.7
Beiträge Freundeskreis	100.9	137.3
Projektgebundene Bundesbeiträge	4'500.0	5'395.4
	10'098.3	9'764.1
<b>EINNAHMEN AUS ERBRACHTEN LEISTUNGEN</b>		
Regieaufträge und Mandate des Bundes	15'594.5	22'301.8
Glückskette	2'818.3	2'924.1
Lokale Auftraggeber	5'071.7	3'961.3
Aufträge Dritter und übrige Erträge	10'325.2	2'724.7
	33'809.7	31'911.9
<b>Total Ertrag</b>	<b>43'908.0</b>	<b>41'676.0</b>
<b>Aufwand</b>		
<b>PROJEKTAUFWAND</b>		
Albanien	1'334.2	1'526.7
Bangladesh	7'230.0	6'313.8
Bénin	607.3	643.0
Bolivien	2'702.9	2'174.8
Burkina Faso	1'016.7	1'104.6
Costa Rica	37.0	0.0
Ecuador	3'047.9	1'982.9
El Salvador	757.8	492.8
Honduras	1'124.1	870.9
Indonesien	6'165.7	6'155.2
Kenya	85.0	0.0
Kosovo	1'290.7	1'136.0
Mali	604.0	736.6
Moldavien	209.5	154.1
Nepal	290.9	410.5
Nicaragua	111.0	197.3
Niger	443.2	327.9
Ostafrika	794.2	955.3
Peru	2'880.7	3'660.4
Russland	0.0	253.2
Serbien	0.0	135.4
Sri Lanka	1'177.9	1'582.4
Südafrika	484.1	533.5
Tanzania	912.8	899.9
Uganda	72.3	0.0
Vietnam	1'621.0	1'273.7
Zentralamerika-Regionalprogramm	1'232.1	1'252.4
Förderung Partnerschaften Fachhochschulen	199.7	464.5
Senior Expert Corps, SEC	520.2	511.8
Nachwuchsprogramm	0.0	40.4
Uebrige Projekte	190.9	422.0
Koordinationsbüros Ausland	334.7	0.0
Tochtergesellschaften Deutschland, Costa Rica	619.7	424.9
Projektbegleitung	1'684.6	1'917.3
	39'783.0	38'554.2
<b>ADMINISTRATIVER AUFWAND</b>		
Koordinationsbüros Ausland	553.8	0.0
Tochtergesellschaften Deutschland, Costa Rica	677.0	0.0
Allgemeine Administration	1'781.6	1'969.4
Kommunikation inkl. Mittelbeschaffung	597.4	427.0
	3'609.8	2'396.4
Rückstellungen	-907.8	-89.8
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1'423.0</b>	<b>815.2</b>
Finanzerfolg	195.7	276.1
a.o. Erfolg	0.0	-19.5
Ergebnis vor Fondsveränderungen	1'618.7	1'071.9
Veränderung zweckgebundene Fonds	-330.4	-117.1
Veränderung freie Fonds	-15.2	-198.7
Jahresergebnis nach Fondsveränderungen	1'273.1	756.1
Zuweisung an erarbeitetes gebundenes Kapital	-1'011.0	-540.0
<b>Jahresergebnis nach Zuweisung an zweckgebundenes Kapital</b>	<b>262.1</b>	<b>216.1</b>

	2007	2006
in 000 CHF		
<b>Aktiven</b>		
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>		
Liquide Mittel	11'997.7	15'317.3
Liquide Mittel der Projekte	3'832.9	4'061.4
Wertschriften	5'059.7	5'079.0
Diverse Forderungen	4'173.3	5'139.5
Forderungen gegenüber Nahestehenden	8.1	2.3
Aktive Rechnungsabgrenzungen	555.8	760.3
Guthaben für Projektbeteiligungen	3'267.5	2'853.6
	28'895.0	33'213.4
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>		
Sachanlagen	227.2	149.1
Immaterielle Anlagen	81.7	211.8
Beteiligungen	0.0	14.8
	308.9	375.7
<b>Total Aktiven</b>	<b>29'203.9</b>	<b>33'589.1</b>
<b>Passiven</b>		
<b>KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL</b>		
Diverse Verbindlichkeiten	1'850.3	2'704.4
Passive Rechnungsabgrenzungen	1'405.5	783.7
Vorauszahlungen für Projektbeteiligungen	11'256.2	16'121.1
	14'512.0	19'609.2
<b>LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL</b>		
Diverse langfristige Verbindlichkeiten	15.3	8.6
Rückstellungen	3'855.0	4'734.3
	3'870.3	4'742.9
<b>ZWECKGEBUNDENE FONDS</b>		
Stiftungsfonds	627.1	807.5
Zweckgebundene Zuwendungen	2'249.6	1'738.9
	2'876.7	2'546.4
<b>ORGANISATIONSKAPITAL</b>		
Organisationskapital	5'194.1	5'012.0
Erarbeitetes gebundenes Kapital	1'551.0	540.0
Freie Fonds	937.8	922.5
Jahresergebnis	262.1	216.1
	7'944.9	6'690.6
<b>Total Passiven</b>	<b>29'203.9</b>	<b>33'589.1</b>

## an den Stiftungsrat der Swisscontact, Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit, Zürich

Als Konzernprüfer haben wir die Buchführung und die konsolidierte Jahresrechnung (Bilanz, Betriebsrechnung und Anhang) der Swisscontact für das am 31. Dezember 2007 abgeschlossene Geschäftsjahr, auf deren Grundlage die zusammengefasste Jahresrechnung erstellt worden ist, nach den Schweizer Prüfungsstandards geprüft. In unserem Bericht vom 28. März 2008 haben wir über die Buchführung und die konsolidierte Jahresrechnung der Swisscontact ein uneingeschränktes Prüfungsurteil abgegeben.

Gemäss unserer Beurteilung ist die zusammengefasste konsolidierte Jahresrechnung der Swisscontact mit der zugrunde liegenden Jahresrechnung in allen wesentlichen Punkten konsistent.

Zum besseren Verständnis der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Swisscontact sowie des Umfangs unserer Prüfung muss die zusammengefasste konsolidierte Jahresrechnung der Swisscontact in Verbindung mit der zugrunde liegenden konsolidierten Jahresrechnung und unserem zugehörigen Bericht gelesen werden.

Ferner bestätigen wir, dass die einschlägigen Bestimmungen der Zentralstelle für Wohlfahrtsunternehmen (ZEWU) eingehalten sind.

PricewaterhouseCoopers AG,  
Armin Bantli Richard Ritter  
(Leitender Revisor)

Zürich, 28. März 2008

23

## Anhang der Jahresrechnung Veränderungen Fonds

	Anfangsbestand	interne Erträge	Zuweisung	Verwendung	int. Transfer	Schlussbestand
<b>STIFTUNGSFONDS</b>						
Kodis	94.4	0.0	0.0	-94.4	0.0	0.0
Sozialprojekte	713.1	42.3	0.0	-128.3	0.0	627.1
Total	807.4	42.3	0.0	-222.6	0.0	627.1
<b>ZWECKGEBUNDENE ZUWENDUNGEN</b>						
Soms	770.5	0.0	0.0	0.0	0.0	770.5
Zweckgebundene Spenden	968.4	0.0	4'598.4	-4'087.7	0.0	1'479.1
Total	1'738.9	0.0	4'598.4	-4'087.7	0.0	2'249.6
<b>FREIE FONDS</b>	922.5	0.0	966.7	-951.5	0.0	937.7

Bei der vorliegenden Jahresrechnung 2007 handelt es sich um eine Kurzversion, welche den Betriebsaufwand nach dem Umsatzkostenverfahren darstellt. Der Jahresbericht mit der detaillierten Jahresrechnung nach Swiss GAAP FER 21 kann an der Geschäftsstelle bestellt oder unter [www.swisscontact.org](http://www.swisscontact.org) abgerufen werden.



# Stiftungsrat

**24** Renzo Ambrosetti, Co-Präsident der Gewerkschaft UNIA, Bern  
Egbert Appel, Trustee Martin Hilti Family Trust, Schaan, Member of the Board and Managing Director Hilti Foundation, Schaan  
Peter Arbenz, Managing Director, Head Reinsurance Information Management, Swiss Reinsurance Company, Zürich  
Nicolas A. Aune, Secrétaire général, Union Industrielle Genevoise (UIG), Genève  
Dr. Thomas W. Bechtler, Delegierter des Verwaltungsrates der Hesta AG, Zug  
Arthur Bolliger, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Maerki Baumann & Co. AG, Zürich  
Dr. Guido Condrau, Rechtsanwalt, Zollikon  
Marina de Senarclens, Präsidentin des Verwaltungsrates Senarclens, Leu + Partner AG, Zürich  
Prof. Dr. Fritz Fahrni, Professor an der Universität St. Gallen und der ETH Zürich  
Marc Furrer, Präsident Eidg. Kommunikationskommission ComCom, Bern  
Claudio Generali, Vicepresidente SRG SSR idée suisse, Presidente CORSI, membro del Consiglio di amministrazione della Implemia, membro della Swiss Luftfahrtstiftung  
Peter Grüschow, Mitglied des Verwaltungsrates Siemens Schweiz AG, Zürich

Christian Gut, Managing Director, Leiter Trade Finance, Credit Suisse, Zürich  
Hans Hess, President and Owner, Hanesco AG, Pfäffikon  
Anne-Marie Im Hof-Piguet, lic. litt., Köniz (Ehrenmitglied)  
Prof. Dr. Werner Inderbitzin, Gründungsrektor Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW, Winterthur  
Dr. Rolf M. Jeker, Präsident des Aufsichtsrats der OSEC und Stiftungsratspräsident myclimate, Zürich  
Thomas Kärcher-Vital, Corporate Secretary, Kistler Instrumente AG, Winterthur  
Felix L. Nicolier, Leiter Projektmanagement, Syngenta Stiftung für Nachhaltige Landwirtschaft, Basel  
Dr. Herbert Oberhänsli, Vizedirektor der Nestlé SA, Vevey  
Fernand Oltramare, Bankier, Lombard Odier Darier Hentsch & Cie, Vandoeuvres  
Thomas E. Preiswerk, Leiter Global Donations & Sponsoring, Novartis International AG, Basel  
Dr. Rudolf Ramsauer, Direktor, Nestlé S.A., Vevey  
Dr. Klaus Schnyder, alt Direktor der Nestlé AG, Chardonne  
Georges Theiler, Nationalrat, Unternehmer, Luzern  
Markus R. Tödtli, Partner Aquila Florentina Asset Management AG, Zürich

## Ausschuss

Peter Grüschow, Präsident  
Arthur Bolliger  
Marina de Senarclens  
Marc Furrer  
Prof. Dr. Werner Inderbitzin  
Thomas Kärcher-Vital  
Felix L. Nicolier  
Dr. Herbert Oberhänsli  
Dr. Rudolf Ramsauer

## Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers AG, Zürich

**Swiss NPO-Code** Swisscontact hat sich durch Beschluss des Stiftungsrates den Prinzipien der Good Governance für Nonprofit-Organisationen verpflichtet, wie sie im Swiss NPO-Code formuliert sind ([www.swiss-npocode.ch](http://www.swiss-npocode.ch)). Die Statuten und Organisationsreglemente wurden entsprechend angepasst. Der Swiss NPO-Code wird durch die Konferenz der Präsidentinnen und Präsidenten grosser Hilfswerke getragen. Er beinhaltet Standards zu Corporate Governance. Das Herzstück des Codes stellen Organisation und Arbeitsweise des obersten Leitungsorgans dar, einschliesslich deren Ehrenamtlichkeit.

# Geschäftsstelle (Stand 31. 12. 07)

## Geschäftsleitung

Urs Egger, Geschäftsführer  
Florian Meister, stv. Geschäftsführer, Projektmanagement, Afrika  
Walter Horn, Geschäftsführer Swisscontact Services AG,  
Akquisition, Bangladesh  
Yvonne Kohler, Human Resources/Services  
Markus Kupper, Knowledge and Content Management,  
Senior Expert Corps  
Ueli Stilli, Kommunikation und Fundraising

## Programmverantwortliche

Benjamin Lang, Lateinamerika  
Ruedi Nützi, Asien  
Mirjam Schreiber, Osteuropa

## Spezialaufgaben

Lea Rogowska, Akquisition  
Martin Dietschi, Akquisition, Controlling

## Sekretariate

Ruth Gass  
Susanne Ulrich

## Assistenz Projektmanagement

Bettina Bauer  
Stephanie Dreifuss

## Senior Expert Corps

Ursula Hotz  
Nicole Luis

## Swisscontact Germany gGmbH

Johannes Schwegler, Geschäftsführer  
Bernadette Bodenmüller, Projektpartnerschaften und Kommunikation  
Christian Schniepper, öffentliche Partner  
Judit Wagner, Projektentwicklung

Der Zweck dieser Gesellschaft besteht darin, die gemeinnützigen  
Aktivitäten von Swisscontact in Deutschland subsidiär zu unterstützen.  
[www.swisscontact.net](http://www.swisscontact.net)

## Human Resources/Services

Daniela Cuadra, Lohnwesen  
Montserrat Raurich, Logistik  
Annelise Schürch, Sachbearbeiterin  
Martin Krauss, EDV  
Alex Vogelsanger, Sachbearbeiter  
Hüsne Somer, KV-Lernende  
Dhanushia Suppiah, KV-Lernende  
Minerva Sanabria, KV-Lernende

## Kommunikation und Fundraising

Regula Corti, Kommunikation  
Stefan Michel, Texter  
Kathrin Scherer, Projektpartnerschaften  
Margrit Tappolet, Projektpartnerschaften, Expertenpool  
Senior Expert Corps  
Vreni Wälti, Fundraising

## Finanzen und Controlling

Béatrice Horn, Leiterin  
Martin Krauss  
Martine Schapman

# Ausland

## Afrika

### **BENIN**

Ralph Rothe, Landesprogrammleiter

### **BURKINA FASO**

Rudolf Schneider, Landesprogrammleiter

### **KENIA**

Véronique Su, Regionalprojektleiterin

### **MALI**

Tania Häidara, Landesprogrammleiterin

### **NIGER**

Yves Matthijs, Landesprogrammleiter

### **TANSANIA**

Ralph Engelmann, Projektberater

### **SUEDAFRIKA**

Hans-Rudolf Hagnauer, Landesprogramm-

leiter, Leiter Akquisition Ost- und Südafrika

Marianne Sulzer, Stv. Landesprogrammleiterin

Christopher Mzwandile Stuurman, Projektleiter

Neo Seleke, Projektleiter

## Lateinamerika

### **BOLIVIEN**

Regula Chavez, Landesprogrammleiterin

Freddy Koch, Projektleiter

Matthias Nabholz, Berater/Projektleiter

### **COSTA RICA**

Luzi Hugentobler, Leiter Akquisition

Zentralamerika

### **ECUADOR**

Heinz Allemann, Landesprogrammleiter

Mirtha Corella, Projektleiterin

Iván Idrovo, Projektleiter

Franklin Lozada, Projektleiter

Hugo Peñafiel, Projektleiter

### **EL SALVADOR**

Bjorn Braubach, Projektleiter

### **HONDURAS**

Diana Gómez, Projektleiterin

Francisco Posas, Projektleiter

Iván Rodríguez, Projektleiter

Joachim Vallenias, Berater

Michael Velten, Berater

### **PERU**

Jon Bickel, Landesprogrammleiter

Cecilia Rivera, Leiterin Akquisition

Mario Ortiz de Zevallos, Projektleiter

Vicente Avalos, Projektleiter

## Asien

### **BANGLADESH**

Peter Roggekamp, Projektleiter

Manish Pandey

Harald Bekkers

Rajiv Pradhan

Shaquip Quoreshi

Elke Sheresta

Ulrich Stucki

### **INDONESIEN**

Peter Bissegger, Landesprogrammleiter, Leiter

Akquisition Indonesien

Prashant Rana, Stv. Landesprogrammleiter

Manfred Borer, Projektleiter

Götz Ebbecke, Projektleiter

Thomas Meier, Projektleiter

Dollaris R. Suhadi, Projektleiterin

Eti Suryatin, Projektleiterin

Ade Suwargo Mulyo, Projektleiter

Thomas Ulrich, Projektleiter

### **NEPAL**

Ignaz Rieser, Projektleiter

### **SRI LANKA**

Stefan Butscher, Landesprogrammleiter

Jayandrea Seneviratne, Projektleiter

### **VIETNAM**

Manfred Egger, Landesprogrammleiter

Michael Bächlin, Projektleiter

## Osteuropa

### **ALBANIEN**

Matthias Jäger, Programmleiter (Teilzeit)

Illir Aliko, Programmkoordinator

Daniel Lauchenauer, Programmkoordinator

### **KOSOVO**

Ulrike Gminder, Projektleiterin (Teilzeit)

Johann-Peter Porten, Projektleiter

### **MOLDAU**

Gabriela Damian-Timosenco, Projekt-

koordinatorin

Swisscontact beschäftigt zudem in den Projekten **315 lokal angestellte Mitarbeitende** (169 Männer und 146 Frauen)

## Impressum

**Redaktion** Stefan Michel

**Fotos** Martin Stollenwerk (Seite 3)

Swisscontact-Mitarbeitende (übrige Bilder)

**Grafik** Diana Pollastri

**Druck** Bader + Niederöst AG

# Ihre Spende wirkt!

Armut und Eigeninitiative schliessen sich nicht aus, im Gegenteil. Millionen von Menschen kämpfen in Entwicklungs- und Schwellenländern mit bewundernswertem Einsatz und bisweilen originellen Mitteln um ihr tägliches Brot oder um das Schulgeld für ihre Kinder. Vielen fehlt es aber am Wissen, um ihr kleines Geschäft auf ein solides Fundament zu stellen, die bescheidenen Mittel effizient einzusetzen und langfristig zu planen. Oft sind sie auch von wichtigen Dienstleistungen ausgeschlossen. Kleinstunternehmer haben es besonders schwer, einen günstigen Kredit zu erhalten, ein Sparkonto zu eröffnen oder eine Versicherung abzuschliessen. Das eigene Geschäft offiziell zu registrieren, ist für viele ein fast unüberwindliches Hindernis. So treten sie Tag für Tag an Ort, statt ihr Geschäft zu entwickeln und Frauen und Männern aus ihrer Umgebung Arbeit zu geben.

Diese Menschen unterstützen Sie mit Ihrer Spende. Dank Ihnen kann Swisscontact wirtschaftlich aktiven Armen mit Beratung, Weiterbildung und Kontakten zur Seite stehen. Gemeinsam ermöglichen wir ihnen, die Armut aus eigener Kraft zu überwinden.

