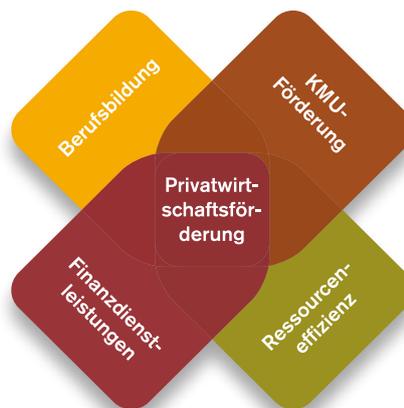





swisscontact

Jahresbericht
2015

Beschäftigung und Einkommen eröffnen Wege aus der Armut und echte Zukunftsperspektiven



Voraussetzung dafür ist ein nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum, welches von einer innovativen Privatwirtschaft getragen wird, strukturschwache Regionen aufwertet und benachteiligte Bevölkerungsgruppen als aktive Marktteilnehmer einbezieht.

Dieses Credo ist die Grundlage der Projektarbeit von Swisscontact, die sich auf vier Kernbereiche konzentriert:

- **Berufsbildung:** ermöglicht den Zugang zum Arbeitsmarkt und bildet die Voraussetzung für Beschäftigung und Einkommen.
- **KMU-Förderung:** unterstützt das lokale Unternehmertum mit dem Ziel, dessen Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

- **Finanzdienstleistungen:** schaffen den Zugang zu lokalen Angeboten wie Kredit-, Spar-, Leasing- und Versicherungsprodukten.
- **Ressourceneffizienz:** fördert effiziente Ressourcennutzung durch energie- und materialeffiziente Produktionsmethoden sowie durch Massnahmen zur Luftreinhaltung und zur nachhaltigen Abfallverwertung.

Swisscontact schafft damit geeignete Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln. Das sind Voraussetzungen für eine wettbewerbsfähige, sozialen und ökologischen Prinzipien verpflichtete Privatwirtschaft als Grundpfeiler einer jeden Entwicklung.

Inhalt



- 04 Highlights
- 06 Interview mit Heinrich M. Lanz und Samuel Bon
- 12 109 Projekte in 33 Ländern
- 14 Trends im Umfeld des gestärkten Projektportfolios
- 20 Berufsbildung
- 22 KMU-Förderung
- 24 Finanzdienstleistungen
- 26 Ressourceneffizienz
- 28 Globale Projekte
- 30 Knowledge and Content Management (KCM)
- 31 Monitoring and Results Measurement (MRM)
- 32 Zahlen und Fakten 2015
- 34 Jahresrechnung 2015
- 38 Projektpartner
- 40 Spenden
- 41 Nachhaltigkeit und Governance
- 42 Organisation

Highlights



Enge Zusammenarbeit mit Tourismus-Fachinstitutionen

Swisscontact arbeitet eng mit führenden Institutionen zusammen, um Forschungsergebnisse aus der Schweiz in Partnerländern umzusetzen und weiterzuentwickeln. In Mazedonien und Kosovo entwickelt Swisscontact den Ansatz des Destinationsmanagements weiter. Dieser Ansatz wurde ursprünglich von der Universität St. Gallen entwickelt und wird nun zusammen mit Swisscontact in verschiedenen Ländern getestet und angepasst. Die Zusammenarbeit mit Studenten der Fachhochschule HES-SO Wallis hat der Destination Peja, Kosovo, zu wichtigen Empfehlungen für die Verbesserung des Angebotes verholfen. In Myanmar unterstützt Swisscontact zusammen mit der Tourismus Fachhochschule Luzern die Ausbildung von Hotelfachpersonal. 2015 konnten so über 1000 Personen ausgebildet und ins Erwerbsleben integriert werden. Mittels Auftritten am World Tourismus Forum in Luzern und am globalen Tourismusforum der Weltbank setzte sich Swisscontact auch für die globale Positionierung der Schweizer Expertise im Tourismus ein.



Symposium für Abfallwirtschaft in Bolivien

Swisscontact organisierte im Oktober das erste Internationale Symposium für Abfallwirtschaft und «Green Business» in Cochabamba, Bolivien. Über 200 Fachleute aus der Privatwirtschaft, Verwaltung, von Universitäten und NGOs besuchten die zweitägige Veranstaltung. 18 Referentinnen und Referenten behandelten Themen wie die Endlagerung von festem Abfall, die Vor- und Nachteile verschiedener Sammelsysteme, den Einsatz von Technologien und Weiterbildung in der Abfallbewirtschaftung, aber auch, wie sich Green Businesses effektiv am Markt positionieren können.

Umweltverschmutzung zählt zu den gravierendsten Problemen Boliviens. Allein die Stadt Cochabamba generiert täglich rund 200 Tonnen Abfall. Swisscontact hat im Projekt Ecovecindarios über viele Jahre neue Ansätze und Methoden getestet und eingeführt, um die Abfallbewirtschaftung nachhaltig zu verbessern. Durch das Symposium wurden die aus diesem Projekt gewonnenen Erkenntnisse über die Projektregion Cochabamba hinaus einem breiteren Publikum zugänglich gemacht.



Finanzdienstleistungsprojekt neu auch in Südasien

Der Kernbereich Finanzdienstleistungen ist seit 2015 auch in Südasien mit einem Projekt vertreten. Von den rund 4,5 Millionen Beschäftigten im Bekleidungssektor in Bangladesch, die meisten von ihnen Frauen, sind 95% vom formalen Finanzsystem ausgeschlossen. In einem Pilotprojekt ermöglicht Swisscontact 7500 Arbeiterinnen und Arbeitern, in Schulungen und durch Sensibilisierungskampagnen zu lernen, wie sie ihre Einkünfte besser verwalten können, um aus ihrem Einkommen Sparguthaben zu bilden. Dieses Sparkapital verbessert ihre Resilienz in Notsituationen und kann bei Bedarf für produktive Zwecke eingesetzt werden. Auf institutioneller Seite sucht Swisscontact die Zusammenarbeit mit kommerziellen Banken und Finanzinstituten. Die Herausforderung besteht darin, die Finanzinstitutionen vom Sparpotenzial dieser Zielgruppe zu überzeugen. Dazu müssen die Institutionen ihre Angebote auf die speziellen Bedürfnisse der Fabrikarbeiterinnen abstimmen. Die Massnahmen reichen von der Anpassung der Öffnungszeiten über den Einsatz mobiler Bankagenten bis hin zur Entwicklung neuer Sparprodukte.



Internationale Positionierung als Expertenorganisation

Im April hatte Swisscontact gemeinsam mit ihrer langjährigen Partnerin Nestlé die Gelegenheit, am Grow Asia Forum des WEF Asien in Jakarta teilzunehmen. Samuel Bon, CEO, vertrat die zivilgesellschaftlichen Organisationen an der Eröffnungsdiskussion des Forums. Es markierte den Startschuss für eine Zusammenarbeit von 10 Staaten und über 100 Organisationen mit dem Ziel, bis 2020 die Ertragskraft von 10 Millionen Kleinbauern zu steigern. Bon zeigte auf, dass NGOs eine wichtige Vermittlerrolle zwischen den verschiedenen Akteuren einer solchen Initiative zukommt. Swisscontact ist Mitglied des Civil Society Council's des Grow Asia Forums.

In den USA konnte sich Swisscontact weiter als Expertenorganisation positionieren, insbesondere im Bereich der Finanzdienstleistungen. Zusammen mit dem Schweizer Generalkonsulat in New York veranstaltete Swisscontact im September einen Anlass zum Thema Rücküberweisungen von Migrantinnen und Migranten.



Motivierte und zufriedene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die im Sommer durchgeführte Umfrage bei Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Swisscontact besticht durch die sehr hohe Rücklaufquote von fast 90%. Die Umfrage ergab gute Werte bezüglich Arbeitszufriedenheit und zeigte ein hohes Zugehörigkeitsgefühl der Mitarbeitenden zur Organisation. Geschätzt werden insbesondere die Vorgesetzten, die strategische Ausrichtung der Organisation mit den entsprechenden Arbeitsinhalten, die Kundenorientierung und der interne Umgang mit Veränderungen. Optimierungspotenzial besteht hingegen bei den Arbeitsabläufen, Entscheidungsprozessen und dem Wissenstransfer. Die Führungsgremien haben die Anliegen, Bedürfnisse und Befindlichkeiten der Mitarbeitenden erkannt. Jetzt gilt es, anhand der Resultate zukunftsorientierte Veränderungsprozesse im Rahmen der gesamten Personalentwicklung zu initiieren und umzusetzen. Dazu wird ein globaler Aktionsplan für die kommenden vier Jahre erstellt. Denn zufriedene und engagierte Mitarbeitende sind der Schlüssel zum Erfolg von Swisscontact.



Swisscontact: transparent, zuverlässig und pragmatisch

Swisscontact hat eine Umfrage bei bestehenden und zukünftigen Partnern durchgeführt. Sie lieferte wertvolle Informationen bezüglich Erwartungen und künftiger Ausrichtung öffentlicher wie privater Geber. Die Befragten stufen neben der Entwicklung von Wertschöpfungsketten und der regionalen Wirtschaftsentwicklung die formale und informelle Berufsbildung als besonders wichtig ein. Die Ergebnisse verdeutlichen weiter, dass Swisscontact von ihren Partnern sehr positiv beurteilt wird und die Erwartungen in einem sehr hohen Mass erfüllt. Insbesondere die Aspekte transparente Information, Zuverlässigkeit in der Umsetzung der vereinbarten Ziele und die Fähigkeit, Probleme mit pragmatischen Lösungen anzugehen, wurden hervorgehoben. Diese positive Rückmeldung hat Swisscontact in ihrer Strategie bestätigt, grosses Gewicht auf einen vertrauensvollen und offenen Dialog mit allen Gebern zu legen.

«Auch in schwierigen Umfeldern Wirkung erzielen»

Gouvernanz, Qualitätsmanagement, Wirkungsmessung – die Anforderungen an Entwicklungsorganisationen steigen. Heinrich M. Lanz, Präsident des Stiftungsrats, und Samuel Bon, CEO, erklären im Interview, wie Swisscontact diesen Ansprüchen nachkommt und welche Themen Swisscontact 2015 ausserdem beschäftigt haben.



Samuel Bon, CEO, und Heinrich M. Lanz, Präsident des Stiftungsrats

Herr Lanz, welches Schlüsselerlebnis hatten Sie 2015 als Präsident von Swisscontact?

Heinrich M. Lanz: Der Besuch bei Swisscontact Nordamerika zeigte mir, wo wir in Bezug auf die Erschliessung des USA-Marktes stehen. Beziehungen zu grossen US-amerikanischen Stiftungen und Privatunternehmen zu etablieren, ist sehr herausfordernd. Durch die mehrjährige Präsenz konnte Swisscontact seit der Eröffnung des Büros in New York 2008 bereits ein grosses Netzwerk aufbauen. Ein weiterer Höhepunkt war für mich die Reise zusammen mit einigen Mitgliedern des Stiftungsrats nach Indonesien. Dort lernte ich zwei bedeutende Projekte in den Bereichen Tourismus und Kakao kennen. Letzteres ist mittlerweile das grösste Projekt von Swisscontact und ausserordentlich komplex, aber mit seiner Struktur als «Public-Private Development Partnership» wegweisend für zukünftige Zusammenarbeitsformen mit dem Privatsektor.

Herr Bon, was hat Sie dieses Jahr besonders bewegt?

Samuel Bon: Das Erdbeben in Nepal im April hat unser Team stark herausgefordert. Unseren Mitarbeitenden und ihren Familien sowie den Experten des Senior Expert Corps (SEC) im Einsatz vor Ort ist zum Glück nichts zugestossen. Ein positives Erlebnis war, die Solidarität unserer Mitarbeitenden und insbesondere der SEC-Expertinnen und -Experten zu erleben. Sie haben in kürzester Zeit intern Geld gesammelt, das in einem Projekt mit der Glückskette für den Wiederaufbau eingesetzt werden wird.

Swisscontact ist auch in fragilen Kontexten tätig. Gab es kritische Momente?

Bon: In Burkina Faso hatten wir durch den versuchten Staatsputsch ein eher schwieriges Jahr. In Mali und Tunesien gab es terroristische Anschläge. Insbesondere in unseren Berufsbildungs- und Tourismusprojekten in Tunesien war während einiger Zeit unklar, ob wir sie weiterführen können. Mittlerweile hat sich die Situation

etwas beruhigt. In Bangladesch fordert uns die politische Blockade zunehmend. Sie äussert sich in zahlreichen Streiks. Das hindert unsere Mitarbeitenden oft daran, sich in Projektgebiete zu begeben. Allgemein fordert uns die Arbeit in solchen Kontexten. Um auch in Zukunft schnell auf diese Herausforderungen reagieren zu können, haben wir unser Sicherheitsdispositiv weiter ausgebaut. Das Risikomanagement und die Themen Sicherheit und Compliance besprechen wir regelmässig mit dem Ausschuss des Stiftungsrats und setzen die beschlossenen Massnahmen fortlaufend um.

Wie werten Sie den diesjährigen Geschäftsverlauf?

Lanz: Obwohl der Umsatz 2015 erneut angestiegen ist, liegt das Jahresergebnis hinter dem Vorjahr zurück. Das ist einerseits auf Verzögerungen in einigen Projekten zurückzuführen, was wohl in unserem Tätigkeitsfeld immer wieder vorkommen wird. Doch es verdeutlicht andererseits auch, dass wir mit steigenden Kosten aufgrund von Anforderungen und Erwartungen an IT, Projektführung, Wirkungsmessung, Compliance, Risikomanagement und Berichterstattung konfrontiert sind. Gleichzeitig sind die von den Gebern gesetzten Budgets stets sehr eng kalkuliert. Swisscontact als Stiftung ist an sich nicht verpflichtet, Gewinn zu erzielen. Damit wir aber langfristig unsere Mission erfüllen und weiter in die Organisation investieren können, müssen wir jedes Jahr ein deutlich positives Ergebnis erzielen. Dies ermöglicht es, das Organisationskapital den steigenden Geschäftsrisiken entsprechend zu äufnen. Das ist der tiefere Sinn, wenn wir über Kostenmanagement und Wirtschaftlichkeit sprechen.

Wie konnte Swisscontact diese Geber überzeugen?

Bon: Wir sind eine Projektumsetzungsorganisation, die qualitativ hohe Standards setzt. Es gelingt uns gut, die Wirkung unserer Arbeit nachzuweisen. Die Geberorganisationen vertrauen

uns. Das zeigt sich darin, dass wir nicht nur neue Projekte gewonnen haben, sondern auch viele Projekte in eine zweite oder dritte Phase führen dürfen, was deren nachhaltige Wirkung natürlich positiv beeinflusst. Zum Beispiel können wir das Berufsbildungsprojekt PROMOST von Ruanda weiterführen und in die Demokratische Republik Kongo ausdehnen. Wir dürfen zahlreiche Projekte für die DEZA und das SECO implementieren. Das erhöht natürlich unsere Rechenschaftspflicht gegenüber der Schweizer Öffentlichkeit. Zudem wollen wir noch stärker mit privaten Unternehmen zusammenarbeiten. Unsere Partner haben in einer Umfrage bestätigt, dass es Swisscontact sehr gut gelingt, den Dialog zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor zu moderieren.



Heinrich M. Lanz, Präsident: «Die Privatwirtschaft spielt eine ganz entscheidende Rolle für die nachhaltige Entwicklung.»

Verglichen mit 2010 ist Swisscontact stark gewachsen. Welche Strategie verfolgen Sie dabei?

Lanz: Wachstum an und für sich ist keineswegs das Ziel. Wir wollen eine kritische Grösse haben beziehungsweise erhalten, damit wir die Projektarbeit in den jeweiligen Ländern qualitativ langfristig sichern können. Die Strategie 2020 setzte deshalb Eckwerte bezüglich des Wachstums, die wir mittlerweile erreicht haben. Qualitatives Wachstum hilft uns, die Vision von Swisscontact, einen Beitrag zur Reduktion des wirtschaftlichen Gefälles zu leisten, verstärkt umzusetzen. Noch immer gibt es weltweit Millionen von Menschen, die in Armut leben, die weder von der Globalisierung noch von positiven Entwicklungen im eigenen Land profitieren. Unser Ziel ist es, immer mehr benachteiligten Bevölkerungsgruppen die Möglichkeit zu geben, ihr Leben selber in die Hand zu nehmen und es aus eigener Kraft zu verbessern. In Anbetracht der geopolitischen Entwicklungen der letzten Jahre ist diese Aufgabe nicht kleiner geworden.

Woraus schöpft Swisscontact die Innovationskraft, die diese Aufgabe abverlangt?

Bon: Qualifizierte, hoch motivierte Arbeitskräfte sind in der Entwicklungszusammenarbeit entscheidend. Wir haben eine Personalumfrage durchgeführt, welche uns für die zukünftige Personalpolitik wichtige Informationen liefert. Unsere Mitarbeitenden müssen nicht nur technisches Know-how mitbringen, sondern auch kulturelle Sensibilität und eine starke intrinsische Motivation. Zurzeit sind wir personell gut aufgestellt. Wir machen uns aber intensiv Gedanken darüber, wie wir auch in Zukunft Mitarbeitende finden, die bereit sind, in schwierigen Kontexten zu arbeiten. Ein weiterer Aspekt, der zur Innovationskraft beiträgt, ist der Wissenstransfer: Das Know-how jeder und jedes Einzelnen muss in der Organisation verankert werden, damit es in andere Länder und

Regionen transferiert werden kann. So stellen wir sicher, dass wir mit den richtigen Lösungsansätzen auf die Probleme antworten, auf die wir uns konzentrieren wollen.

Lanz: Auch ich möchte unterstreichen, dass Erfolg in der Entwicklungszusammenarbeit stark vom Personal abhängig ist. An dieser Stelle will ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Swisscontact meinen herzlichen Dank aussprechen. Sie haben im vergangenen Jahr viel und gute Arbeit geleistet.

Ist Swisscontact auch bei anderen Aspekten der Strategie 2020 auf Kurs?

Lanz: Wir arbeiten professionell und mit sehr hohen Ansprüchen an die Qualität. Eine Herausforderung bleibt, mit unseren Projekten eine möglichst optimale Wirkung zu erreichen. Diese Zielsetzung ist wohl nie ganz erfüllt. 2016 erreichen wir die Mitte der Periode der Strategie 2020 und nehmen uns Zeit für eine kritische Durchsicht. Wo stehen wir? Wie hat sich das Umfeld in der Zwischenzeit geändert? Welche Trends und Entwicklungen müssen wir aufnehmen?

2015 beschäftigte sich Swisscontact vertieft mit dem Thema, wie die Entwicklungszusammenarbeit mit der Privatwirtschaft kooperieren kann. Ihre wichtigsten Erkenntnisse?

Lanz: Erstens: Es geht nicht ohne die Privatwirtschaft. Sie spielt eine ganz entscheidende Rolle für die nachhaltige Entwicklung – nicht nur als Geldgeber für Entwicklungsprojekte, sondern als Anbieter von Arbeitsplätzen, für den Marktzugang und als Träger von Know-how. Eine zweite Erkenntnis: Es gilt zu akzeptieren, dass die Interessenlagen von Entwicklungszusammenarbeit und Privatwirtschaft unterschiedlich sind. Das muss und darf auch so sein. Es gibt Situationen, wo diese Interessenlagen sich treffen oder ein Stück weit parallel laufen. Hier können interessante Projekte entstehen. Ein



Samuel Bon, CEO: «Die Geberorganisationen vertrauen uns.»

gutes Beispiel dafür ist unser Kakaoprojekt in Indonesien, bei dem wir mit zahlreichen internationalen Unternehmen zusammenarbeiten, um den Ernteertrag und damit die Lebensbedingungen von Kleinbauern zu verbessern und gleichzeitig die Nachhaltigkeit der Lieferkette zu stärken.

Im September verabschiedete die UNO die Sustainable Development Goals (SDGs). Welchen Einfluss hat die Entwicklungsagenda der Vereinten Nationen auf die Organisation Swisscontact?

Bon: Es ist das erste Mal in der Geschichte der Staatengemeinschaft, dass eine so umfassende und politisch wie gesellschaftlich breit abgestützte Entwicklungsagenda definiert worden ist. Die grosse Herausforderung ist die Umsetzung dieser Ziele. Wir können

uns den Gebern als Partnerin anbieten und mit unserer Tätigkeit einen substanziellen Beitrag zu den Zielen Einkommen und Beschäftigung, aber auch zu ökologischem Wirtschaften, Klima und der Gleichstellung von Mann und Frau leisten. Es gilt, die Wirkung unserer Projekte in ein Verhältnis zu den SDGs zu stellen. Auch die Projektfinanzierung wird inskünftig von diesen Zielen beeinflusst werden. Traditionelle Finanzierungsmechanismen und philanthropische Trends werden sich dahingehend verändern, dass vermehrt zusammenhängende und interdisziplinäre Projekte ausgeschrieben werden.

Gab es 2015 spezielle Herausforderungen für den Stiftungsrat?

Lanz: Herausforderungen ist etwas viel gesagt, doch es kommt ein altersbedingter Rotationsprozess auf das Gremium zu, aufgrund dessen in den kommenden Jahren rund ein Drittel der Sitze neu besetzt werden müssen. Diese Auswahl ist anspruchsvoll, da unsere Stiftungsräte eine dreifache Rolle ausfüllen müssen: Erstens die juristisch-statutarische Rolle als oberstes Leitungsorgan. Zweitens sind die Stiftungsrätinnen und Stiftungsräte von Swisscontact auch Botschafter nach aussen. Da Swisscontact keine Mitgliederorganisation ist, ist der Stiftungsrat gleichzeitig auch die Trägerschaft. Damit verbunden ist die dritte Rolle des Türöffners. Darum ist es sehr wichtig für die Organisation, dass der Stiftungsrat den nötigen Nachwuchs erhält. Mit Peter Gruschow, Hanspeter Kurzmeyer und Dr. Herbert Oberhänsli sind im Jahr 2015 drei erfahrene, langjährige Stiftungsräte zurückgetreten. Ihnen allen wie auch dem Stiftungsrat als Ganzes gilt mein Dank für die Unterstützung und Zusammenarbeit. Das Gremium konnte verstärkt werden durch Thomas

Bergen, Béatrice Fischer, Prof. Dr. Thomas A. Gutzwiler, Hans Jöhr, Armin Meier und Leopold Wyss.

Ein kleiner Ausblick auf 2016 – was erwartet uns im nächsten Jahr? Und was, wenn Sie noch weiter in die Zukunft blicken?

Bon: Das Jahr 2016 wird von der bereits erwähnten Strategiereevaluation geprägt sein. Wir haben die Strategie 2012 bis 2020 definiert. Jetzt wollen wir kurz innehalten, um zu verstehen, wo wir uns in der Umsetzung befinden. Drei Hauptthemen stehen im Fokus: Erstens befassen wir uns intensiv mit der Gouvernanz. Zweitens fragen wir uns, ob wir nach wie vor die richtigen Lösungen für die grossen anstehenden Herausforderungen bereitstellen. Der dritte Schwerpunkt befasst sich mit der Personalentwicklung. Wer sind unsere zukünftigen Champions, die grosse, schwierige Projekte führen können?

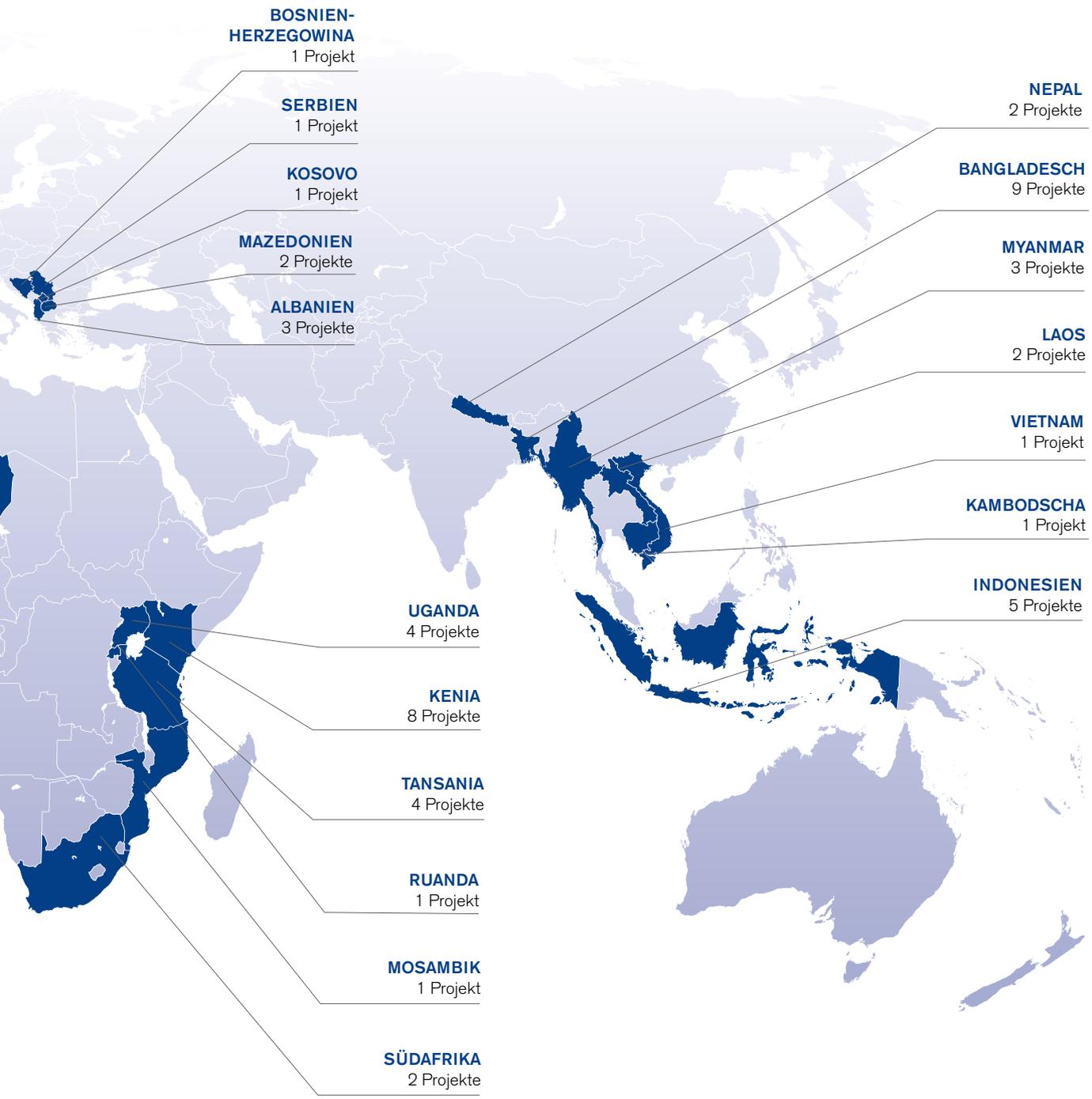
Lanz: Wir wollen weiterhin herausragende Leistungen in der Projektumsetzung erbringen und uns stetig weiter verbessern. Die Entwicklungszusammenarbeit wird in der Öffentlichkeit oft kritisiert, teilweise mit einem gewissen Recht. Swisscontact muss deshalb weiter an Qualität und Wirkung arbeiten und Sinn und Zweck unserer Tätigkeit aufzeigen. Wir wollen uns als Organisation positionieren, die auch in schwierigen Umfeldern und fragilen Kontexten eine nachhaltige Wirkung erzielt. Die Herausforderung, dass es immer noch viele Menschen auf der Welt gibt, die ihr Leben unter der Armutsgrenze bestreiten müssen, wird leider auf lange Sicht bestehen bleiben.



Bahntrasse in Myanmar

109 Projekte in 33 Ländern





Trends im Umfeld des gestärkten Projektportfolios

Swisscontact konnte 2015 einige neue Projekte oder Projektverlängerungen starten und das Länderportfolio weiter ausbauen. International fokussiert Swisscontact auf die Umsetzung von Berufsbildungsprogrammen. Afrika wird immer mehr zur Schwerpunktregion der internationalen Entwicklungszusammenarbeit.



Berufsbildung in Mali

Afrika und die duale Berufsbildung im Fokus der Geber

Von den vier Kernbereichen, in denen Swisscontact tätig ist, steht die Berufsbildung international derzeit hoch auf der Prioritätenliste. Dies kommt Swisscontact zugute und entspricht dem Gründungsgedanken der Stiftung, das **schweizerische Erfolgsmodell der praxisorientierten Berufsbildung** zu exportieren. Für die Integration junger Menschen ins wirtschaftliche Leben ist eine berufliche Perspektive zentral. Auch nach über 55 Jahren ist Swisscontact in diesem Bereich führend. Nachdem seitens der Geberorganisationen für einige Jahre Kurzausbildungen im Vordergrund standen, gewinnt die duale Berufsbildung wieder stärker an Bedeutung.

Neben der Berufsbildung ist die KMU-Förderung weiterhin ein zentrales Standbein von Swisscontact. Der Kernbereich Finanzdienstleistungen gewinnt vermehrt als transversale Komponente an Bedeutung, die in Projekten anderer Kernbereiche zur Anwendung kommt: Unternehmen können sich nur entwickeln, wenn sie **Zugang zu finanziellen Ressourcen** haben, während der Erwerb von Finanzkompetenzen zunehmend einen Aspekt in der Berufsbildung bildet.

Allgemein fällt auf, dass die Geberorganisationen den **afrikanischen Kontinent** zunehmend in den Fokus rücken. Für Lateinamerika und Asien werden die Budgets schmäler, obwohl das wirtschaftliche Gefälle auch dort noch sehr ausgeprägt ist.

“ *Wissen am richtigen Ort zur richtigen Zeit. Fähigkeiten transferieren, damit Familienväter, Mütter, junge Werktätige sich nachhaltig einen erfolgreichen Platz in ihrer Gesellschaft aufbauen können. Fähigkeiten transferieren, damit kleine und Kleinstunternehmen Dienstleistungen und Produkte erschaffen, die den Mitarbeitern und den Kunden helfen, ihr Leben erfolgreich zu gestalten. Fähigkeiten transferieren, dass Menschen in ihrer Heimat glücklich werden. Dafür bin ich dem Stiftungsrat von Swisscontact beigetreten und werde gespannt verfolgen, wie diese Prozesse gestaltet werden.* ”



Thomas Bergen
Mitgründer und CEO,
getAbstract, Luzern, Mitglied
im Stiftungsrat von
Swisscontact

Erweiterung des Länderportfolios

Seit Mitte 2015 ist Swisscontact auch in **Marokko** vertreten und unterstützt dort im Mandat der DEZA verschiedene Bauernverbände. Dies ist ein wichtiger Schritt im Bestreben von Swisscontact, die wirtschaftliche Transformation Nordafrikas zu unterstützen. Besonders willkommen im Projektportfolio war auch der Auftrag der DEZA, ein Berufsbildungsprojekt in **Albanien** umzusetzen. Swisscontact hat die Entwicklung des albanischen Berufsbildungssystems während 20 Jahren aktiv mitgeprägt. Dieses umfangreiche Programm wurde 2014 abgeschlossen. Mit dem neuen Mandat kann an diese Aufbauarbeit angeknüpft werden. In Kambodscha fördert Swisscontact den Gemüseanbau von Kleinbauernbetrieben für den Eigenbedarf und den Markt.

Im Zuge der stetigen Überprüfung des Länderportfolios hat die Geschäftsleitung im Berichtsjahr intensiv untersucht, ob Swisscontact wie in den Anfängen wieder in Indien tätig sein könnte, allem voran in der Berufsbildung. Indien hat einen Nachholbedarf an verschiedenen Formen von Berufsausbildung, und es wäre naheliegend, dass Swisscontact hier ihre Erfahrungen einbringen könnte. Leider haben sich die Risiken für eine Registrierung von Swisscontact in Indien als zu hoch herausgestellt. In der praktischen Umsetzung der Berufsbildung konzentriert sich Swisscontact

in verschiedenen Projekten im Bausektor, welcher in den meisten Entwicklungsländern nicht nur beschäftigungsmässig hoch relevant ist, sondern auch bezüglich Qualitätsmanagement grosse Herausforderungen stellt. Im Rahmen des Entwicklungsprogramms wird Swisscontact deshalb ein Projekt in **Mosambik** in diesem Sektor starten.

Neue globale Projekte, lokal implementiert

2015 hat eine neue Art von Projekten Eingang in das Portfolio von Swisscontact gefunden. Während die Projektleitung sonst, mit Ausnahme des Senior Expert Corps, in den Ländern vor Ort stationiert ist, arbeitet sie für diese globalen Projekte zentral vom Swisscontact-Hauptsitz in Zürich aus. Dazu gehört beispielsweise das **Entrepreneurship-Programm**, das durch das SECO finanziert wird. Es hat zum Ziel, das Unternehmertum in sechs Ländern (Peru, Vietnam, Albanien, Serbien, Mazedonien, Bosnien-Herzegowina) zu fördern. Des Weiteren wurde Swisscontact von den staatlichen Gebern aus der **Schweiz, Österreich, Deutschland und Liechtenstein** mit der Führung eines Sekretariats beauftragt, das die Anstrengungen dieser Länder in der dualen Berufsbildung koordiniert. Diese Fachstelle ist ebenfalls in Zürich angesiedelt.



Dr. Helen Gichohi
Managing Director der Equity
Group Foundation, Nairobi

“ Um zu wachsen und sich zu entwickeln, benötigen kleinste, kleine und mittlere Unternehmen Zugang zu Finanzdienstleistungen. Die Nutzung von Technologie, Innovation und Daten macht es möglich, dass Geschäftsmodelle verändert werden und sich der Zugang zu Finanzdienstleistungen durch öffentliche und private Initiativen rasch ausweitet. Finanzkompetenz und ein Bankkonto können auch den Weg zu einem umfassenderen Angebot von Finanzdienstleistungen ebnen wie Sparkonten, Krediten und Versicherungen. Mit ihren innovativen Methoden hat sich Swisscontact in diesem Bereich zu einem wichtigen Umsetzungspartner für die Equity Group Foundation entwickelt. ”



Zuverlässige Umsetzungspartner in Mandaten

Bei Mandaten tritt im Normalfall Swisscontact als Vertragsnehmerin dem Kunden gegenüber auf. Für die längerfristige Entwicklung von Swisscontact sind auch diejenigen Programme von grosser Bedeutung, in denen Swisscontact nicht als alleinige Mandatsnehmerin, sondern als Konsortialpartnerin auftritt. **Technische Expertise**, welche in diesen Projekten gewonnen wird, kommt Swisscontact und damit allen Projekten zugute. Ein Beispiel hierfür ist das von der britischen Regierung finanzierte, breit angelegte Programm NUTEC in Uganda. Swisscontact leistet vor allem technische Unterstützung bei der Gestaltung und Pilotierung agrarwirtschaftlicher Investitionen, die die Wettbewerbsfähigkeit von Agrarunternehmen steigern und Kleinbäuerinnen und -bauern zugutekommen. Gleichzeitig erhält Swisscontact vertieften Einblick in andere Handlungsfelder des Programms. Solche Projekte geben der Organisation die Möglichkeit, Massnahmen intensiv zu testen und **Know-how in neuen Themengebieten** zu erarbeiten, das später in eigene Projekte einfliesst.

Gestärktes Entwicklungsprogramm

Während bei Mandaten von öffentlichen Gebern und privaten Stiftungen Themen und Länder vorgegeben sind, hat Swisscontact im eigenen Entwicklungsprogramm die Möglichkeit, die für sie wichtigen Themen, Ansätze und Länder in Zusammenarbeit mit den Partnern selbst zu bestimmen. Das Entwicklungsprogramm konnte 2015 mit einem um 30% höheren Budget von 12 Millionen Franken rechnen. Zur Hälfte stammt dieser Betrag von der Schweizerischen Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA. Er ist an die Bedingung geknüpft, dass Swisscontact mindestens den gleichen Betrag durch eigene Mittelbeschaffung sichert. Durch die **Pflege bestehender und den Aufbau neuer Projektpartnerschaften** sowie dank einer konstanten Basis an Spenden hat das Fundraising von Swisscontact dieses Ziel erreicht. Auffallend ist, dass grosse Stiftungen sich zunehmend auf wenige, zuverlässige Partner konzentrieren. Swisscontact ist deshalb um eine enge Zusammenarbeit und eine transparente Berichterstattung bestrebt. Die Partnerumfrage zeigt, dass Swisscontact diese Erwartungen zu einem hohen Mass erfüllt.

“ *Die Gemeinde Tarija entwickelt im Rahmen des Projekts «Aire Limpio» ein strategisches Konzept zur Verbesserung der urbanen Mobilität. Ziel ist eine radikale Neugestaltung der städtischen Räume zugunsten der Fussgänger und Fahrradfahrer sowie die Schaffung eines öffentlichen Transportsystems im Dienste der Bevölkerung. Swisscontact ist dabei nicht nur als Geldgeberin beteiligt, sondern wirkt mit Ideenvorschlägen, technischer Hilfe, Inhalten und neuen Kenntnissen als aktive Partnerin an der urbanen Entwicklung mit, um die Verbesserung der Lebensqualität für die Bewohner von Tarija zu unterstützen.*

”



Rodrigo Paz
Bürgermeister von Tarija,
Bolivien

Vernetzung mit Interessengruppen

Zentral für die Arbeit von Swisscontact ist die ständige Erweiterung des Know-hows. Deshalb vernetzt sich Swisscontact mit relevanten Interessengruppen. Die positiven Wirkungen dieser Anstrengungen werden nun immer stärker sichtbar, beispielsweise durch die **Teilnahme am WEF Asia**. Swisscontact North America erfreut sich der wachsenden Zahl von Anfragen für die Mitwirkung an öffentlichen Foren und hochkarätigen Veranstaltungen, beispielsweise des Schweizer Generalkonsulats in New York oder von Credit Suisse. Swisscontact ist Gründungsmitglied des **Swiss Research Institute on Commodities (SRIC)** in Genf und hat Einsitz im Stiftungsrat. Das SRIC unterstützt die Forschung und die Wissensvermittlung im Bereich der Rohstoffgewinnung und des Rohstoffhandels mit dem Ziel, mehr Transparenz in dieses Geschäft zu bringen und Ansätze für eine nachhaltige Bewirtschaftung aufzuzeigen. Des Weiteren war Swisscontact im Jahr 2015 in

der International Cocoa Organisation (ICCO), dem World Tourism Forum (WTF) sowie der Swiss Capacity Building Facility (SCBF) vertreten und unterhielt Kontakte zu verschiedenen akademischen Institutionen. Swisscontact ist Mitglied im Beirat des World Tourism Forum und leistete Unterstützung bei der Gestaltung des Jahresanlasses im April 2015.

Qualitätssicherung im Fokus

Das Qualitätsmanagement steht im Fokus sämtlicher Arbeitsbereiche. Wichtige Voraussetzungen dafür sind eine hohe Datenqualität und die zeitgerechte Datenbeschaffung. Dazu wurden die Informatiksysteme, deren Anwendungen und Prozesse einer intensiven Prüfung unterzogen und neu ausgerichtet. Die optimierte Serverinfrastruktur sichert dabei die Verfügbarkeit der Systeme auf hohem

“ *Das duale Berufsbildungsmodell der Schweiz, das die Entwicklung von sowohl theoretischen als auch praktischen Kenntnissen kombiniert, hat zu Recht auch das Interesse auf internationaler Ebene geweckt. Es bietet auch für Entwicklungsländer unbestreitbare Vorteile. Mit dessen Förderung leistet Swisscontact einen entscheidenden Beitrag für die Beschäftigungsfähigkeit der Bevölkerung und für die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der lokalen Unternehmen.*

”



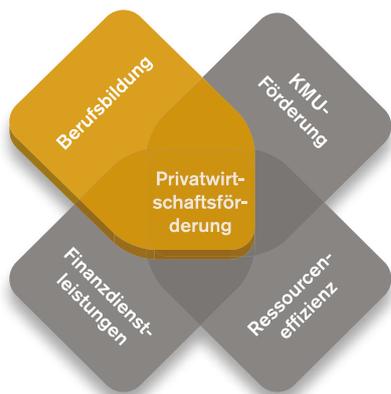
Cristina Gaggini
Direktorin Romandie,
economieuisse, Genf



Aufzucht von Kakaosetzlingen, Indonesien

Niveau. Zudem wurde das Controlling personell und IT-technisch verstärkt. Standardisierungs- und Automatisierungsprozesse sichern die Qualität und Transparenz. Das Qualitätsmonitoring findet heute im Tool «Project Quality and Risk Assessment» statt. Auch die

Zeit- und die Kostenerfassung auf Projekt- und Organisationsebene wurden weiterentwickelt. Das wird eine gezielte und effiziente Wirtschaftlichkeitskontrolle der Projekte und Dienstleistungen erlauben.



Kennzahlen

Berufsbildung

2015 traten in allen Regionen 77 700 vornehmlich Jugendliche, 50% davon Frauen, in von Swisscontact unterstützte Ausbildungsprogramme ein. 27 540, davon 52% Frauen, erhielten Unterstützung in der Stellensuche. 16 Projekte weisen aus, dass 22 072 der ausgebildeten und beratenen Personen eine bezahlte Beschäftigung aufnehmen konnten.



Trainingsprogramm in Albanien

Projektbeispiel in Albanien

Coaching für benachteiligte Jugendliche

Albanien ist einer der ärmsten Staaten Europas. Trotz Wirtschaftswachstum werden zu wenige Arbeitsplätze geschaffen. Unter den fehlenden beruflichen Perspektiven leiden insbesondere junge Menschen sowie Personen aus benachteiligten und diskriminierten Bevölkerungsgruppen, wie z.B. die Roma. Swisscontact verfolgt deshalb gezielt ihre Integration in die Arbeitswelt und begleitet sie aktiv bei der Erarbeitung und Umsetzung eines individuellen Berufsplans.

Wirksame Arbeitsmarktintegration

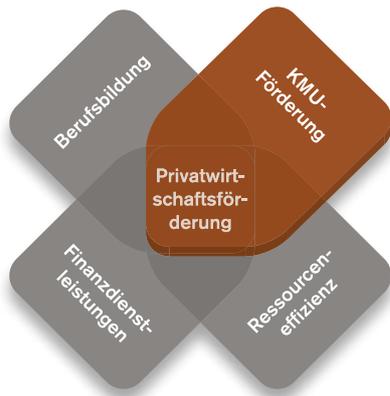
Zusammen mit der Hochschule Luzern hat Swisscontact einen 18-monatigen Ausbildungszyklus (Coaching cycle) entwickelt und in Albanien eingeführt. Der Coaching cycle beinhaltet theoretische und praxisorientierte Kurse, längere Praktika sowie Trainings zur Unternehmensgründung. Die Einzigartigkeit des Zyklus besteht in der Kombination der verschiedenen Ausbildungskomponenten mit einer individuellen Laufbahnberatung der Auszubildenden. Swisscontact unterstützt private und staatliche Ausbildungsinstitutionen vor Ort, den Coaching cycle in ihr Angebot aufzunehmen. Dazu werden Berufsberater zu Coaches für junge Erwachsene weitergebildet. Diese Coaches rekrutieren die benachteiligten Jugendlichen und begleiten sie während

einem Jahr durch den ganzen Prozess. Parallel dazu leistet das Projekt Überzeugungsarbeit beim Privatsektor, damit sich dieser aktiv am Coaching cycle beteiligt. Private Unternehmen leisten einen wichtigen Beitrag, indem sie Praktika und Arbeitsplätze für Absolventinnen und Absolventen anbieten.

Bereits über 1000 auf dem Arbeitsmarkt benachteiligte Jugendliche haben den Coaching cycle abgeschlossen. 90% von ihnen absolvierten Schnupperlehren oder Praktika. 60% fanden eine Anstellung oder machten sich selbstständig. Bei einer Arbeitslosenquote in Albanien von knapp 17% und um 30% Jugendarbeitslosigkeit sind diese Resultate hervorragend, insbesondere da es sich dabei um benachteiligte Teilnehmerinnen und Teilnehmer handelt.

Institutionelle Verankerung

Damit das Projekt auch nach seinem Abschluss eine breite Wirkung erzielen kann, strebt Swisscontact die offizielle Anerkennung des Coaching cycle durch die staatlichen Behörden an. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung ist 2015 geschehen: Mit dem Nationalen Arbeitsamt als Projektpartner haben bereits mehrere Arbeitsämter auf Distriktebene den Coaching cycle in ihr Angebot aufgenommen.



Kennzahlen

KMU-Förderung

Durch die Arbeit von Swisscontact und ihren Partnern konnten im Jahr 2015 mehr als 654 400 landwirtschaftliche und handwerkliche Betriebe ihr Einkommen um bis zu 50% erhöhen. Dies dank Zugang zu Informationen, Wissen und Märkten. Allein in 12 Projekten betrug der gesamte gemessene Einkommenszuwachs 85,4 Mio. USD.



Bäuerinnen und Bauern der Chars in Bangladesch

Projektbeispiel in Bangladesch

Funktionierende Märkte für die Bauern auf Bangladeschs Schwemmlandinseln

In Bangladesch auf den sogenannten «Chars» – Schwemmlandinseln, die durch Erosion und die Verlandung von Flussläufen entstanden sind – ist die Armutsrate besonders hoch. Etwa zwei Millionen Menschen leben dort, denen aufgrund der abgeschiedenen und gefährdeten Lage der Zugang zu wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten weitgehend fehlt. Das Land ist zwar fruchtbar und eignet sich gut für den Anbau verschiedener Kulturpflanzen oder die Viehzucht. Aber Lieferanten wie Käufer und mit ihnen die Möglichkeit, ein Einkommen zu erwirtschaften, befinden sich auf dem entfernten Festland. Swisscontact verfolgt deshalb das Ziel, dem öffentlichen und vor allem auch dem Privatsektor das wirtschaftliche Potenzial der Region aufzuzeigen.

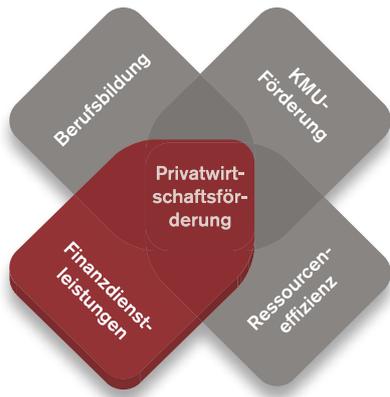
Zugang zu Absatzmärkten

Für ausgewählte Sektoren (darunter Mais, Jute und Chili) hat Swisscontact Partnerschaften mit Lieferanten von Produktionsmitteln, lokalen Händlern, Verarbeitungsbetrieben und staatlichen Behörden aufgebaut. So haben die Bauern Zugang zu qualitativ guten Marktinformationen und Dienstleistungen, um Verbindungen zu ihren Absatzmärkten herzustellen. Das Projekt fördert zudem die Gründung von Bauernorganisationen. Dies ermöglicht den

Bauern beispielsweise den gemeinsamen Einkauf von Saatgut. Ist das Handelsvolumen gross genug, liefern auch Anbieter von Samen und Dünger auf die Chars. Die Lieferung an einzelne Bauern war für sie nicht lukrativ genug. Spannen die Bauern auch beim Verkauf zusammen, können sie die Transportkosten senken.

Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Bereits konnte die Produktivität und Qualität der angebauten landwirtschaftlichen Produkte signifikant gesteigert werden. Der Zugang zu besseren Produkten und Dienstleistungen kam bisher über 56 000 Haushalten auf den Chars zugute. Aber ohne eine effiziente Anbindung ans Festland werden die Bauern mit den dortigen Produzenten nicht mithalten können. Und ohne Bankverbindung ist es schwer, Handel zu treiben. Deshalb bestehen die nächsten Schritte in der Verbesserung der Finanz- und der Transportdienstleistungen – ganz im Sinne des Versprechens, das der Name des Projekts in sich trägt: Making Markets Work for the Chars.



Kennzahlen

Finanzdienstleistungen

2015 konnten in Ostafrika 14 530 Bauern- und Kleinbetriebe mit Microleasing-Angeboten im Wert von 8,9 Mio. USD unterstützt werden. Das Angebot an Finanzdienstleistungen durch Swisscontact-Projekte generierte in 5 Projekten in Afrika 12,8 Mio. USD zusätzliches Einkommen. 27 800 neue Mitglieder traten Spargruppen oder Spar- und Kreditgenossenschaften bei. Davon sind 54% Frauen.



Treffen einer Suman-Gruppe, Burkina Faso

Projektbeispiel in Burkina Faso

Dank Spar- und Kreditgruppen Zugang zu finanziellen Mitteln

Swisscontact unterstützt in Burkina Faso die Einrichtung von Spar- und Leihgruppen, sogenannter Suman-Gruppen, in sieben Gemeinden. Dadurch eröffnet das Projekt Kleinstunternehmen Spar- und Kreditmöglichkeiten, die es ihnen ermöglichen, ihre wirtschaftliche Tätigkeit weiterzuentwickeln. Swisscontact hat dieses Modell bereits in Kenia, Uganda, Tansania, Mali und auch in Lateinamerika erfolgreich eingeführt.

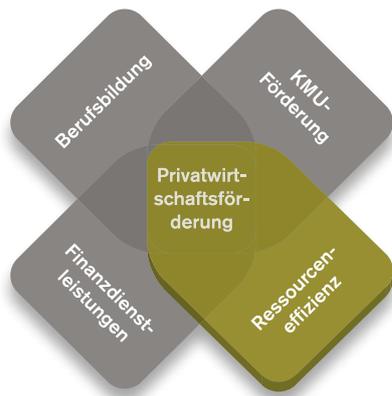
Lokales Investitionskapital

Die Einrichtung von Suman-Gruppen läuft in mehreren Etappen ab. In einem ersten Schritt bilden von Swisscontact eingestellte und geschulte Projektbegleiter ihrerseits Suman-Ausbildner aus. Diese Ausbildungler stellen das Projekt in den sieben Interventionsgemeinden an Sensibilisierungsveranstaltungen vor. Interessierte Männer und Frauen besuchen dann einen Kurs in sechs Modulen, der es ihnen erlaubt, Schritt für Schritt eine eigene Suman-Gruppe aufzubauen. Dabei lernen die Gruppenmitglieder auch, selbst über die Statuten ihrer Gruppe zu entscheiden. Einmal im Monat treffen sich die Mitglieder jeder Gruppe, um ihre Mitgliederbeiträge zu entrichten und gemeinsam zu entscheiden, wem von der

Gruppe und zu welchen Bedingungen ein Darlehen erteilt wird. Jede Gruppe funktioniert nach klar definierten Regeln, deren Einhaltung durch die Projektbegleiter überwacht, evaluiert und pro Gruppe beurteilt wird. Nach Ablauf eines 12-monatigen Zyklus entscheidet die Gruppe, ob sie das Sparkapital mit Zinsen untereinander verteilen und den Zyklus – mit oder ohne Aufnahme neuer Mitglieder – neu beginnen will oder ob sie weitermachen will, ohne das Kapital zu verteilen.

Anbindung an den Finanzmarkt

Dieses einfache Projekt ermöglicht den Mitgliedern der Suman-Gruppen, erste Erfahrungen im Umgang mit Sparen und Kredit zu machen. Dadurch werden die Spar- und Leihgruppen interessant für formale Finanzdienstleistungsorganisationen wie Kleinkreditinstitutionen oder Banken. Dank ihres Leistungsnachweises können die Gruppen über die Zeit in die formalen Finanzdienstleistungsmärkte integriert werden. Mit den zusätzlichen finanziellen Mitteln können sie mehr Waren produzieren oder Dienstleistungen erbringen, deren Qualität und so ihr Einkommen und ihre Lebensqualität verbessern.



Kennzahlen

Ressourceneffizienz

In Afrika und Lateinamerika konnte der Ausstoss von Treibhausgasen im Jahr 2015 in 5 Projekten um 366 400 Tonnen CO₂ gesenkt werden, 454 560 Tonnen Abfall wurden fachgerecht entsorgt, zusätzlich wurden 43 140 Tonnen recycelt. 1950 Backsteinproduzenten profitierten von verbesserten und umweltfreundlicheren Produktionsmethoden. In Bolivien betrug der Einkommenszuwachs von Recyclingbetrieben und privaten Abfallsammlern rund 1,3 Mio. USD.



Abgaskontrolle in Bolivien

Projektbeispiel in Bolivien

Reine Luft für frische Lebensqualität

In Bolivien leben rund 10 Millionen Menschen. Die Luftverschmutzung in den urbanen Zentren ist immens. Über 90% der gesundheitsgefährdenden Emissionen sind auf den Strassenverkehr zurückzuführen. Mit dem Wachstum der Wirtschaft und der urbanen Zentren Boliviens nimmt aber auch die Zahl der Verkehrsteilnehmer rapide zu. In den letzten sechs Jahren hat sich die Anzahl Fahrzeuge verdoppelt. Ein öffentliches Busnetz fehlt derweil. Die Bevölkerung bewegt sich mittels unzähliger privat geführter Minibusse, deren Betrieb sich vor allem auf die Stosszeiten konzentriert.

Neue Richtlinien zur Luftreinhaltung

Das Projekt «Aire Limpio» (saubere Luft) bekämpft diese enorme Umweltbelastung seit 2003 auf unterschiedlichen Ebenen. In einem ersten Schritt sensibilisierte Swisscontact Politiker, Medien sowie die breite Öffentlichkeit dafür, warum die Reduktion der Luftverschmutzung im Hinblick auf die Zukunft notwendig ist. Die Projektmitarbeiter unterstützten dann die zuständigen Regierungsbehörden und öffentlichen Institutionen dabei,

Strategien und Richtlinien zur Luftreinhaltung zu erarbeiten und umzusetzen. Universitäten führten Studien zu den gesundheitlichen Folgen und wirtschaftlichen Konsequenzen der Luftverschmutzung durch und evaluierten Alternativen, zum Beispiel die Umrüstung auf emissionsarme Gasmotoren.

Reduzierter CO₂-Ausstoss

Allein dank technischer Unterstützung von zwei neuen Verkehrssystemen – der Seilbahn zwischen El Alto und La Paz und des städtischen Busservice Puma Katari in La Paz – wurde bis Ende 2014 eine Abgasreduktion von 25 000 Tonnen CO₂-Äquivalenten erzielt (basierend auf interner Studie). «Aire Limpio» ist in den vier grössten Städten Boliviens – La Paz, El Alto, Cochabamba und Santa Cruz – sowie in zehn weiteren Städten aktiv.

Dass sowohl Behörden als auch private Akteure vor Ort von Anfang an aktive Teilnehmer des Projekts waren, stellt sicher, dass die Aktivitäten nach Projektabschluss mit lokalen Mitteln weitergeführt werden können.

Globale Projekte

Senior Expert Corps (SEC)

Im Jahr 2015 konnten SEC-Expertinnen und -Experten in **152 Beratungseinsätzen** ihr berufliches Fachwissen ehrenamtlich weitergeben. Davon profitierten kleine und mittlere Betriebe in Entwicklungsländern und Osteuropa. Die Expertinnen und Experten setzten Impulse, welche die Firmen und Institutionen bei ihrer Weiterentwicklung unbürokratisch unterstützten. **29% der Einsätze im Jahr 2015 waren Folgeeinsätze.** Das heisst ein Kunde hat nach einem Ersteinsatz weitere Einsätze in Auftrag gegeben und mitfinanziert. Das bestätigt die grosse Zufriedenheit der Kunden und unterstützt die Nachhaltigkeit der geleisteten Beratung.

Das folgenschwere Erdbeben in Nepal im Frühjahr 2015 beeinflusste auch die Durchführung von SEC-Beratungseinsätzen. Dank langjährigen Beziehungen zur lokalen Privatwirtschaft durch unseren SEC-Koordinator in Kathmandu und dank professionellem Engagement unserer Expertinnen und Experten konnten wir trotz der schwierigen Umstände 43 SEC-Beratungseinsätze leisten. Die kontinuierliche Unterstützung ist wichtig, um verschiedene Wirtschaftszweige in der Phase des Wiederaufbaus zu begleiten.



Irene Müller, Dipl. Rettungsanleiterin, im SEC-Beratungseinsatz in Nepal



Start-up-Unternehmen, Serbien

SECO Entrepreneurship-Programm

Aufstrebende Unternehmen in Schwellenländern haben oft geringe Überlebenschancen. Dabei haben wachstumsorientierte Firmen das Potenzial, viele neue Arbeitsplätze zu schaffen. Basierend auf dieser Überlegung gaben das SECO und Swisscontact den Startschuss für ein Entrepreneurship-Programm in **Peru, Vietnam, Albanien, Bosnien-Herzegowina, Mazedonien und Serbien**. Bewusst wird der Fokus auf innovative, wachstumsorientierte Unternehmen gelegt in der Erwartung, dass diese durch professionelle Unterstützung rasch wachsen und Arbeitsplätze schaffen.

Das Programm arbeitet mit lokalen Organisationen vor Ort, die aufstrebenden Start-ups spezialisierte Dienstleistungen anbieten. Die Organisationen werden unterstützt, ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Zentral für das Programm ist der Aufbau von Netzwerken gut trainierter lokaler Mentoren, gezielte Medienarbeit und der **Aufbau von Investorennetzwerken**. Das Programm startete im Juli 2015. In der ersten Projektphase identifiziert Swisscontact

potenzielle Dienstleistungsanbieter für Start-ups und unterstützt sie, ihr Geschäftsmodell und ihre Services für Start-ups zu verbessern sowie ein Mentoring-Netzwerk aufzubauen und zu pflegen.

Geberkomitee für duale Berufsbildung

Für Deutschland, Liechtenstein, Österreich und die Schweiz, die **Kernländer der dualen Berufsbildung**, ist diese seit jeher ein wichtiges Standbein ihrer Entwicklungspolitik. Um diese Erfahrungen und diese Expertise noch besser zu nutzen und zu kommunizieren, haben die Geber der vier Länder (ADA, BMZ, DEZA und LED) das Geberkomitee für duale Berufsbildung (Donor Committee for dual Vocational Education and Training – DC dVET) ins Leben gerufen. Zur Koordination und operativen Umsetzung der Aktivitäten haben die Geber 2015 ein Sekretariat eingesetzt, welches von einem Konsortium bestehend aus Swisscontact, dem Institut für berufliche Bildung, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik (INBAS), KEK-CDC Consultants und Lechner, Reiter & Riesenfelder Sozialforschung OG (L&R Sozialforschung) geführt wird.

Knowledge and Content Management (KCM)

Das Knowledge and Content Management (KCM) fördert den internen Wissensaustausch und bereitet Projekterfahrungen für die Weiterbildung von Mitarbeitenden und – in Zusammenarbeit mit der Kommunikation – für ein interessiertes Publikum auf. Swisscontact verbessert damit die Qualität und Innovationsfähigkeit von Projekten und positioniert sich als kompetente Durchführungsorganisation.

Verbesserung der Effizienz

Eine externe Überprüfung legte 2015 den Grundstein für die Weiterentwicklung des KCM. Anpassungen der Organisation sowie der stärkere Einbezug aller Mitarbeitenden auch ausserhalb von Lern- und Austausch- anlässen sollen Swisscontact helfen, die wachsende Komplexität und die Ansprüche an die Effizienz und Effektivität von Projekten auch in Zukunft zu bewältigen.

In einem Seminar zum Thema «Zusammenarbeit mit dem Privatsektor» wurden die vielen Erfahrungen aus den Projekten gesammelt, ausgewertet und diskutiert. Die Ergebnisse zeigen, wo und wie eine solche Zusammenarbeit noch vertieft werden kann. Die Erstellung einer Broschüre zur KMU-Förderung verdeutlichte, wie breit das Instrumentarium in diesem Bereich geworden ist. Ebenfalls dokumentiert wurden die Erfahrungen mit Microleasing in Ostafrika.

Richtlinie zur Gleichstellung der Geschlechter
Swisscontact erarbeitete weiter eine Richtlinie für die Berücksichtigung der Gleichstellung der Geschlechter in Berufsbildungsprojekten. Sie wird nun auf weitere Projektfelder ausgeweitet und dadurch helfen, einen Beitrag zum entsprechenden Nachhaltigkeitsziel der UNO zu leisten.



Wissenstransfer in einem internen Seminar

Monitoring and Results Measurement (MRM)

Seit 2013 baut Swisscontact ein standardisiertes Monitoring and Results Measurement (MRM)-System nach und nach in seine Projekte ein. Es basiert auf Wirkungsmodellen für die Interventionen, wobei auf allen Stufen der Wirkungslogik qualitative und quantitative Indikatoren gemessen werden. Aufgrund von Zwischenresultaten lässt sich das Modell überprüfen bzw. die Intervention anpassen. Damit kann auf unvorhergesehene Einflüsse reagiert und die Qualität des Projekts laufend verbessert werden.

Adäquate Wirkungsmessung

Ebenfalls ein wichtiges Element eines solchen Systems, das sich am Standard des Donor Committee for Enterprise Development (DCED) orientiert, sind adäquate Messmethoden, die auch mit begrenzten Mitteln solide Ergebnisse liefern. Auf der Wirkungsebene werden die Indikatoren so definiert und erhoben,

dass ein Aggregieren von Daten bezüglich Interventionen, Projekten, Programmen und Gesamtorganisation möglich ist.

MRM als fixe Projektkomponente

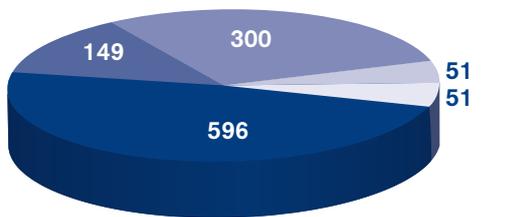
2015 wendeten 55 Projekte das MRM-System an. Sie wurden dabei von acht regionalen MRM-Beratern, einem Koordinator an der Geschäftsstelle Zürich und spezialisierten Projektmitarbeitenden unterstützt, die regelmässig weitergebildet werden. Insbesondere wird darauf geachtet, dass neue Projekte von Anfang an ein robustes MRM-System aufbauen, kann ein solches doch die Gestaltung des Projektzyklus von Planung über Realisierung und Auswertung von Interventionen wesentlich erleichtern. 2015 wurde in vier Projekten die Anwendung des Standards durch externe Berater überprüft. Diese Audits bestätigten, dass sowohl die Elemente wie auch die Anwendung des Systems auf gutem Weg sind.



Swisscontact-MRM-Experten erarbeiten eine Wirkungskette

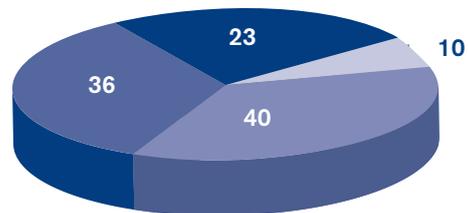
Zahlen und Fakten 2015

Mitarbeitende weltweit



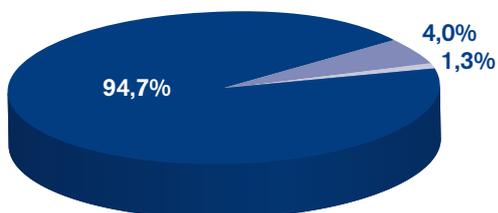
Total: 1 147 (nicht teilzeitbereinigt)

Anzahl Projekte pro Kontinent

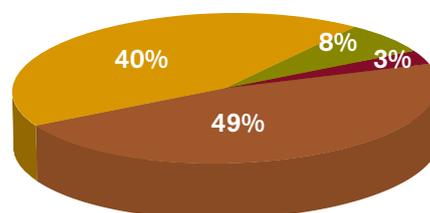


Total: 109

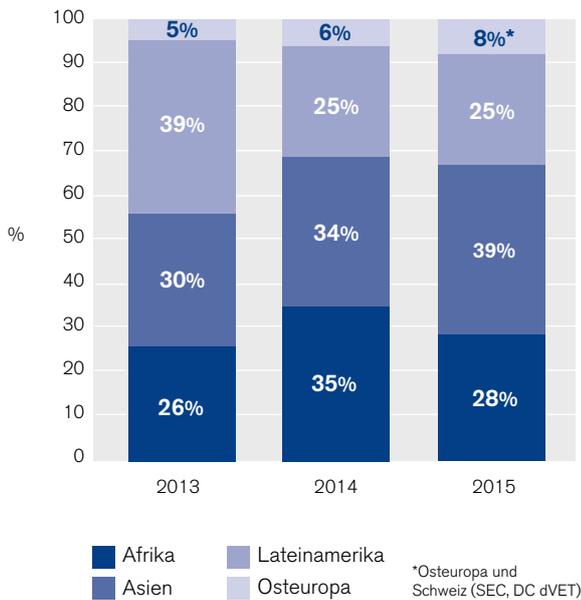
Verhältnis Projektaufwand zu Administrationsaufwand (in %)



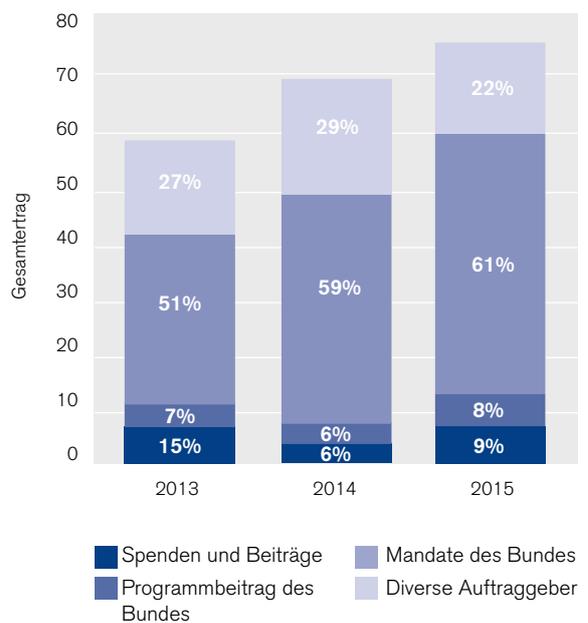
Verwendung der Mittel nach Themen (in %)



Verwendung der Mittel nach Kontinenten 2013–2015 (in %)

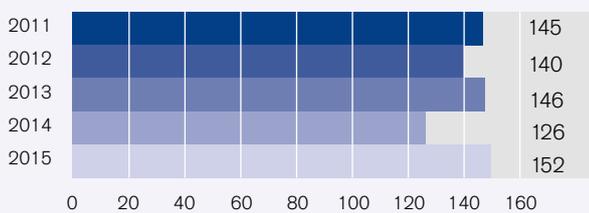


Herkunft der Mittel (in %) und Gesamtertrag in CHF Mio. 2013–2015

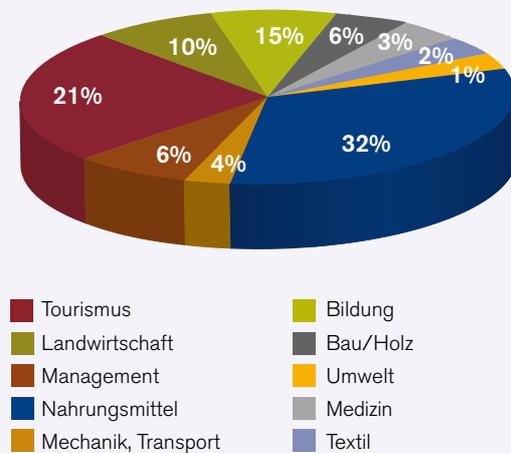


Senior Expert Corps 2015

Anzahl Beratungseinsätze



Einsätze pro Branche in %



Jahresrechnung 2015

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

Bei der Betriebsrechnung nach FER 21 ist das Jahresergebnis nach Fondsveränderungen massgeblich. Die Spendenerlöse werden direkt den Fonds zugewiesen (erfolgswirksame Zuweisung Fonds). Die somit in den Fonds enthaltenen zweckgebundenen oder freien Spenden werden anschliessend gemäss Bestimmungszweck oder gemäss des allgemeinen Auftrags von Swisscontact für die Finanzierung der Projektaktivitäten aufgewendet (erfolgswirksame Verwendung Fonds). Dies kann unmittelbar im Zuweisungsjahr oder aber erst in den folgenden Berichtsjahren erfolgen.

Die Kostenstruktur und die Umlage für den administrativen Aufwand, den administrativen Programmaufwand und den direkten Programmaufwand folgen den Empfehlungen der ZEWO-Stiftung, welche im Jahr 2005 verabschiedet wurden.

Beim durchgeführten Projektvolumen ist gegenüber dem Vorjahr eine Zunahme von 10.9 Prozent zu verzeichnen. Zugleich resultiert eine Zunahme der Projektkosten in Entwicklung von Personal und Partnern mit internationalen Experten, um mit unseren Ausbildungskonzepten einen nachhaltigen Nutzen und die erfolgreiche Integration in das lokale Wirtschaftsleben zu garantieren. Auch wurden im Berichtsjahr weiterhin Investitionen vorgenommen, um die Kommunikation als strategisches Element zu etablieren.

Die Spenden und Beiträge (Spenden mit Leistungsaufträgen) sind im Berichtsjahr um 13.9 Prozent gestiegen (von TCHF 5505 auf TCHF 6271). Zudem geht der Trend sowohl bei privaten wie auch bei institutionellen Spendern hin zu projektgebundenen Spenden. Im Berichtsjahr liegen die freien Spendenzahlungen bei TCHF 338 (Vorjahr: TCHF 351).

Der Aufwand für die Mittelbeschaffung beträgt im Jahr 2015 TCHF 1023 (Vorjahr: TCHF 835), was einem Verhältnis zu den Einnahmen von 16.3 Prozent (Vorjahr: 15 Prozent) entspricht. Im Verhältnis zum Gesamtaufwand beträgt der Aufwand für die Mittelbeschaffung 1,3 Prozent (Vorjahr: 1,2 Prozent).

Die Personalkosten und pauschalen Entschädigungen für die vier Mitglieder der Geschäftsleitung betragen für die Berichtsperiode insgesamt TCHF 746 (Vorjahr: TCHF 648).

Mit dem positiven Jahresergebnis von TCHF 216 und der minimalen Veränderung des freien Fonds von TCHF 34, konnte das Organisationskapital unter Berücksichtigung der Währungseinflüsse von TCHF 8527 auf TCHF 8777 geäuftnet werden.

Swisscontact ist stetig bestrebt, die Effizienz und Effektivität von Prozessen im Hinblick auf die Qualitäts-, Kosten- und Zeitaufwandanforderungen zu optimieren. Der administrative Aufwand ist im budgetierten Rahmen und liegt im Verhältnis zum Gesamtaufwand bei 4,0 Prozent (Vorjahr: 3,8 Prozent).

Konsolidierte Betriebsrechnung 2015

ERTRAG	2015	2014
	in 1000 CHF	in 1000 CHF
<i>Einnahmen aus Spenden und Beiträgen</i>		
Spenden öffentliche Donatoren	1 790	1 987
Spenden private Donatoren	2 945	1 949
Programmbeitrag Bund	6 000	4 309
Projektbeiträge öffentliche Donatoren	1 210	1 638
Projektbeiträge private Donatoren	1 183	1 193
Total Spenden/Beiträge	12 728	11 076
<i>Einnahmen aus erbrachten Leistungen</i>		
Aufträge des Bundes	46 309	40 790
Öffentliche Auftraggeber	10 020	9 742
Private Auftraggeber	7 163	7 323
Total Einnahmen aus erbrachten Leistungen	63 492	57 855
<i>Übrige Einnahmen</i>		
Übrige	-20	-215
Total Ertrag	76 200	68 716

AUFWAND	2015	2014
	in 1000 CHF	in 1000 CHF
Projektaufwand		
Albanien	609	859
Bangladesch	11 462	10 861
Benin	1 533	659
Bolivien	3 128	2 435
Bosnien-Herzegovina	50	0
Burkina Faso	769	755
Ecuador	622	759
El Salvador	250	163
Guatemala	621	510
Honduras	2 914	1 139
Indonesien	8 945	7 011
Kambodscha	59	0
Kenia	786	838
Kolumbien	1 947	1 703
Kosovo	1 665	967
Laos	644	663
Mali	5 650	6 065
Marokko	96	0
Mazedonien	1 203	722
Mosambik	1 000	1 212
Myanmar	4 226	1 772
Nepal	518	373
Nicaragua	1 413	1 011
Niger	3 419	3 531
Ostafrika	553	561
Peru	2 149	3 138
Ruanda	2 210	3 259
Schweiz (SEC, DC dVET)	1 361	961
Serbien	113	0
Südafrika	769	712
Tansania	1 032	1 195
Tunesien	1 284	852
Uganda	1 323	1 563
Vietnam	42	0
Südamerika-Regionalprogramm	1 844	1 757
Zentralamerika-Regionalprogramm	71	1 836
Koordinationsbüros Ausland	2 413	1 613
Tochtergesellschaften	536	410
Projektbegleitung	2 624	2 109
Total Projektaufwand	71 853	63 975
Administrativer Aufwand		
Tochtergesellschaften	81	74
Allgemeine Administration	2 810	2 530
Kommunikation inkl. Mittelbeschaffung	1 023	835
Rückstellungen	175	0
Total Administrativer Aufwand	4 089	3 439
Betriebsergebnis	258	1 302
Finanzerfolg	-88	13
a.o. Erfolg	68	0
Ergebnis vor Fondsveränderungen	238	1 315
Veränderung zweckgebundene Fonds	12	117
Veränderung freie Fonds	-34	-59
Jahresergebnis nach Fondsveränderungen	216	1 373
Zuweisung an erarbeitetes gebundenes Kapital	-216	-1 373
Jahresergebnis nach Zuweisung zweckgebundenes Kapital	0	0

Konsolidierte Bilanz per 31. Dezember 2015

	2015	2014
	in 1000 CHF	in 1000 CHF
AKTIVEN		
<i>Umlaufvermögen</i>		
Liquide Mittel	27 894	25 680
Liquide Mittel der Projekte	5 903	3 761
Diverse Forderungen	3 103	1 946
Aktive Rechnungsabgrenzungen	893	1 935
Guthaben für Projektbeteiligungen	3 289	2 653
<i>Total</i>	41 082	35 975
<i>Anlagevermögen</i>		
Sachanlagen	293	408
Immaterielle Anlagen	717	538
<i>Total</i>	1 010	946
Total Aktiven	42 092	36 921
PASSIVEN		
<i>Kurzfristiges Fremdkapital</i>		
Diverse Verbindlichkeiten	3 068	3 038
Passive Rechnungsabgrenzungen	1 790	1 439
Vorauszahlungen für Projektbeteiligungen	27 771	23 435
Kurzfristige Rückstellungen	222	47
<i>Total</i>	32 851	27 959
<i>Zweckgebundenes Fondskapital</i>		
Zweckgebundenes Fondskapital	464	435
<i>Total</i>	464	435
<i>Organisationskapital</i>		
Organisationskapital	7 587	6 214
Freie Fonds	974	940
Jahresergebnis	216	1 373
<i>Total</i>	8 777	8 527
Total Passiven	42 092	36 921

Anhang der Jahresrechnung

Veränderungen Fonds

in 1000 CHF	Anfangs- bestand	Interne Erträge	Zuweisung	Verwendung	Schluss- bestand
<i>Stiftungsfonds</i>					
DEZA	39	0	13	-49	3
EIAB	45	0	0	-19	26
TA-USA	50	0	60	-32	78
<i>Total</i>	134	0	73	-100	107
<i>Zweckgebundene Zuwendungen</i>					
SOMS	154	0	0	-95	59
Zweckgebundene Spenden	147	0	3 985	-3 834	298
<i>Total</i>	301	0	3 985	-3 929	357
Freie Fonds	940	400	338	-704	974



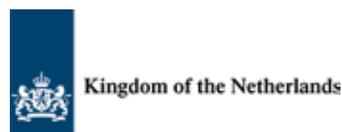
Mavuno-Gruppe in Kenia

Die PricewaterhouseCoopers AG hat Buchführung und Jahresrechnung geprüft und für gut befunden.

Ihr Revisionsstellenbericht und der Finanzbericht 2015 können auf der Geschäftsstelle von Swisscontact, Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit, Hardturmstrasse 123, 8005 Zürich, eingesehen oder unter www.swisscontact.org abgerufen werden.

Projektpartner

Institutionelle Partner



Private Partner



Thematische Partner



Spenden

Swisscontact dankt herzlich für die im Jahr 2015 erhaltenen Spenden und Projektbeiträge.

Unternehmen

Alobis AG, ASBS Asian Swiss Business Services, Bader + Niederöst AG, Blaser Swissslube AG, Bucher Industries AG, cemsuisse, Diethelm Keller Management AG, DRAWAG TECH AG, Enerplan AG Bern, Fédération des Entreprises Romandes, Fritz + Caspar Jenny AG, Gebäudeversicherung des Kantons Basel-Stadt, Gitterrost Drawag AG, Helbling Technik AG, Hesta Services AG, Max Ditting AG, Paradag AG, Prowald & Partner GmbH, Roland Schwab Holding AG, Roschi Rohde & Schwarz AG, Scherler AG, Schurter AG, Schweizerische Nationalbank, Sika AG, Swiss Reinsurance Company, UBS AG, Union Industrielle Genevoise (UIG), Victorinox AG, VISCOM Engineering AG, zCapital AG, Zürcher Kantonalbank

Stiftungen

Anne Frank-Fonds, Büchi Foundation, COFRA Foundation, Ernst Göhner Stiftung, Stiftung ESPERANZA – Kooperative Hilfe gegen Armut, Fondation Helvétique de Bienfaisance, Fondation Manpower SA, Foundation for Agricultural Education, Greendale Charitable Foundation, Irène und Max Gsell Stiftung, Johann Jacob Rieter-Stiftung, Laguna Foundation, René und Susanne Braginsky-Stiftung, Stiftung Corymbo, Stiftung für praktische Berufsbildung, The Social Entrepreneurs Charitable Foundation, Tibetania Stiftung, Uniscientia Stiftung, Werner u. Louise Greuter-Briner Stiftung, Paul-Schiller Stiftung

Gemeinden, Städte und Kantone

Gemeinde Feldbrunnen-St. Niklaus, Gemeinde Küsnacht, Gemeinde Maur, Gemeinde Meggen, Gemeinde Riehen, Gemeinde Romanshorn, Gemeinde Rüslikon, Gemeinde Uitikon-Waldegg, Gemeinde Wettingen, Gemeinde Zollikon, Kanton Aargau, Kanton Basel-Landschaft, Kanton Basel-Stadt, Kanton Glarus, Kanton Graubünden, Kanton Obwalden, Kanton Schaffhausen, Kanton Schwyz, Kanton Thurgau, Kanton Zürich, République et Canton de Genève, Stadt Zürich, Ville de Lancy

Kirchgemeinden

Evangelisch-reformierte Kirchgemeinde Andelfingen, Evangelisch-reformierte Kirchgemeinde Uitikon-Waldegg, Reformierte Kirchgemeinde Küsnacht, Römisch-katholische Kirchgemeinde Burgdorf, Römisch-katholische Kirchgemeinde Münchenstein, Römisch-katholische Kirchgemeinde Wettingen, Römisch-katholischer Stadtverband Zürich

Privatpersonen und Vereine

Bally Claus, Conches; Besomi Andrea, Carona; Blaser Ruth Marie-Anne, Büron; Bösiger Markus, Heimberg; Brandli Johannes B., Meilen; Braun Fritz, Boppelsen; Bruderer Martin, Tüscherz-Alfermée; Brun Philippe, Chêne-Bourg; Chowdhuri Zema, Villigen; David Lucas, Fällanden; de Senarclens Marina, Zürich; Fahrni Friedrich, Zollikon; Feller Hans Jörg, Uster; Forstmoser Peter, Zürich; Gafner Alfred, Kloten; Gloor Peter, Basel; Grässle Caroline, Volketswil; Familie Grimm, Würenlingen; Grüschow Peter, Muntelier; Gygax Rudolf P., Boll; Familie Hanselmann, Richterswil; Hêche Claude, Courroux; Familie Henchoz Fry, Zollikon; Familie Hentsch, Corsier; Hess Jean-Louis, Genf; Holliger Nicolas, Horgen; Honold Luchsinger Esther, Basel; Irniger Dominik, Niederrohrdorf; Jakob Michael, Bern; Jenny Robert, Weesen; Keller Gottlieb A., Zug; Familie Klaus, Bülach; Klingspor Daniel, Zürich; Koch Anton, Oberrieden; Familie Kuhn-Frey, Adliswil; Meier Hubert, Kleindöttingen; Familie Merz, Männedorf; Ming Hans Peter, Zumikon; Möller Matthias, Schaffhausen; Mosimann Josephine, Thalwil; Familie Mösli-Karrer, Zug; Muheim Markus, Bern; Familie Müller, Männedorf; Müller Peter, Zürich; Familie Muntwyler, Luzern; Paganoni Roberto, Zollikon; Peter Patrick, Oberlunkhofen; Quaderer Sascha, Planken; Raheja Satish, Genf; Reiter Matthew, Richterswil; Ringli Kornel, Zürich; Saladin Peter, Liestal; Schiess Werner, Frauenfeld; Familie Schiltknecht, Zürich; Schwarzenbach Theo, Oberägeri; Stahel Walter, Biel; Familie Stilli, Zürich; Familie Stockar, Bern; Theiler Georges, Luzern; Thoma Markus, Uster; von Ah Thomas, Zürich; Familie von Planta, Cham; Wassmer Rudolf, Zürich; Wheatley Susanna, Zürich; Familie Widmer, Oberwil-Lieli; Widmer Urs, Schaffhausen; Yves Andre Paul Ulrich, Genf; Zemp Roman, Rengg; Rotary Club, Basel-Riehen

(Spenden ab CHF 500.–)

Nachhaltigkeit und Governance

Swisscontact ist eine politisch und konfessionell unabhängige Stiftung. Seit bald 60 Jahren leistet sie einen ausgewiesenen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung. Im Jahr 2015 hat die UNO die Entwicklungsziele für die nächsten 15 Jahre verabschiedet (Agenda 2030). Swisscontact trägt zu diesen Zielen bei und verpflichtet sich zur entsprechenden Relevanz ihrer Projektarbeit.

Swisscontact ist den Prinzipien der Good Governance für eine verantwortungsbewusste Führung, Kontrolle und Kommunikation gemäss Swiss NPO-Code verpflichtet. Die Stiftung erfüllt die Anforderungen von Swiss GAAP FER 21 und ist ZEWO-zertifiziert. Swisscontact ist bestrebt, die Geschäftsprozesse sowie das Controlling und Risikomanagement laufend weiterzuentwickeln. Damit werden Effizienz und Effektivität der Prozesse im Hinblick auf die Qualitäts-, Kosten- und Zeitanforderungen gewährleistet.



Swisscontacts Beitrag zur Erreichung der nachhaltigen Entwicklungsziele

Organisation (per 31.12.2015)

Stiftungsrat

Stiftungsratsausschuss

Heinrich M. Lanz

Präsident Swisscontact, Vizepräsident/Mitglied in verschiedenen Verwaltungs- und Stiftungsräten

Arthur Bolliger

Mitglied des Verwaltungsrates, Banque Cramer & Cie SA, Genève, Klingelberg AG, Zürich, Neue Bank AG, Vaduz

Dr. Anna Crole-Rees

Gründerin und Konsultantin, CRC4change, Lausanne

Marina de Senarclens

Verwaltungsratspräsidentin Senarclens, Leu + Partner AG, Zürich, Gründerin des Vereins IngCH Engineers Shape our Future, Co-Gründerin der Group of Fifteen, Zürich

Marc Furrer

Präsident Eidg. Kommunikationskommission ComCom, Bern

Dr. Christoph Lindenmeyer

Präsident des Verwaltungsrates der Schindler Management AG, Ebikon, Vizepräsident Swissmem, Mitglied des Vorstandsausschusses economiesuisse, Zürich, Präsident/Mitglied verschiedener Verwaltungsräte



Von links: Dr. Christoph Lindenmeyer, Dr. Anna Crole-Rees, Arthur Bolliger, Marina de Senarclens, Marc Furrer, Heinrich M. Lanz

Mitglieder des Stiftungsrats

Egbert Appel

Trustee Martin Hilti Family Trust, Schaan
Präsident Hilti Foundation, Schaan

Nicolas A. Aune

Generalsekretär, Union Industrielle Genevoise (UIG), Genève

Rudolf Bärfuss

Alt Botschafter, Bern

Dr. Thomas W. Bechtler

Delegierter des Verwaltungsrates, Hesta AG, Baar

Thomas Bergen (Eintritt 24.8.2015)

CEO, getAbstract, Luzern

Prof. em. Dr. Fritz Fahrni

Universität St. Gallen und ETH Zürich

Béatrice Fischer (Eintritt 24.8.2015)

Head Communication & Marketing, Swiss Universal Bank Division, Credit Suisse AG, Zürich

Peter Grünschow (Austritt 31.12.2015)

Ingenieur, Muntelier

Dr. Urs Grütter

Inhaber und Geschäftsführer der Max Ditting AG, Verwaltungsratspräsident der Organic Bamboo Industries AG

Prof. Dr. Fritz Gutbrodt

Managing Director, Swiss Reinsurance Company

Prof. Dr. Thomas A. Gutzwiller

(Eintritt 20.10.2015)

gwpartner AG, Gutzwiller Wachsmann Partner, St. Gallen

Hans Hess

Präsident Hanesco AG, Pfäffikon SZ, Präsident Swissmem, Zürich, Verwaltungsratspräsident COMET Holding AG, Flamatt, Verwaltungsratspräsident R&M Holding AG, Wetzikon

Wilhelm B. Jaggi

Schweizerischer Botschafter bei der OECD 2001–2006, Exekutivdirektor der Schweiz bei der EBRD 1997–2001

Hans Jöhr (Eintritt 20.10.2015)

Corporate Head of Agriculture, Nestec Ltd., Vevey

Dr. Gottlieb A. Keller

General Counsel, Mitglied der Konzernleitung F. Hoffmann-La Roche AG, Basel

Hanspeter Kurzmeyer (Austritt 21.5.2015)

Credit Suisse, Zürich, Global Head Philanthropy & Responsible Investment

Armin Meyer (Eintritt 20.10.2015)

Managing Director Boyden, Switzerland

Dr. Myriam Meyer Stutz

Verwaltungsratsmitglied der Schweizerischen Post AG, Wienerberger AG, Repower AG, Bedag Informatik AG, Vizepräsidentin der Kommission für Technologie und Innovation (KTI)

Dr. Reto Müller

Verwaltungsratspräsident und Gründungspartner (Mitinhaber) der Helbling Unternehmensgruppe, Verwaltungsratsmitglied der Forbo Holding AG, Vorstandsmitglied von Swissmem, Mitglied weiterer Verwaltungsräte

Dr. Herbert Oberhänsli

Stv. Direktor Nestlé SA, Vevey (Austritt 9.9.2015)

Raphaël Odoni

Ingenieur, Bussigny

Dr. Albin Reichlin-Boos

Direktor FHO, Fachhochschule Ostschweiz, Mitglied swissuniversities – Rektorenkonferenz der schweizerischen Hochschulen, Bern

Prof. Dr. Ursula Renold

Leiterin Forschungsbereich Bildungssysteme, KOF Konjunkturforschungsstelle, ETH Zürich

Elisabeth Schneider-Schneiter

Nationalrätin Kanton Basel-Landschaft

Peter K. Steiner

Präsident des Verwaltungsrates der Peter Steiner Holding AG

Prof. em. Dr. Ulrich W. Suter

ETH Zürich, Materialwissenschaft, Zürich

Georges Theiler

Unternehmer, Mitglied verschiedener Verwaltungsräte, Luzern

Leopold Wyss (Eintritt 4.2.2015)

Head Sponsoring & Donations, Novartis International AG

Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers AG, Zürich

Geschäftsleitung



Von links: Samuel Bon, Urs Bösch, Florian Meister, Peter Bissegger

Samuel Bon

CEO und Executive Director

Peter Bissegger

Director Market Development

Urs Bösch

Director Business Administration

Florian Meister

Director Field Operations

Management Team

Abteilungsleitungen und Aussenstelle



Von links: Francine Thurnher, Head of Communications; Stephanie Dreifuss, Head of Acquisitions (bis Juli 2015); Adrian Stauffer, Head of Controlling (ab Oktober 2015); Béatrice Horn, Head of Finance; Markus Kupper, Head of Monitoring and Results Management/Knowledge and Content Management; Stefanie Hosse, Head of Human Resources and Services; Gabriella Crescini, Head Client and Partner Relationships; Martin Koppa, Head of Acquisitions (ab Dezember 2015); Anne Bickel, Head of Partner Programmes; John Meyers, Geschäftsstelle USA

Regionaldirektorin und -direktoren



Von links: Manish Pandey, Südasien; Benjamin Lang, Lateinamerika; Henry Leerentveld, Osteuropa; Ulrich Stucki, Nord- und Westafrika; Prashant Rana, Südostasien; Veronique Su, Zentral-, Ost- und südliches Afrika

Umschlag: Sicheres und nachhaltiges Bauen in Kolumbien
Fotos: Swisscontact-Mitarbeitende und Freunde
Layout: One Identity, Südafrika

Swiss NPO-Code: Swisscontact richtet ihre Organisation und ihre Geschäftsführung nach den von den Präsidentinnen und Präsidenten der grossen Hilfswerke herausgegebenen Corporate-Governance-Richtlinien für Non-Profit-Organisationen in der Schweiz aus (Swiss NPO-Code). Eine im Auftrag dieser Organisation durchgeführte Prüfung hat ergeben, dass die Grundsätze der Swiss NPO-Codes eingehalten sind.

ZEWÖ-Gütesiegel: Swisscontact ist ausgezeichnet mit dem Gütesiegel von ZEWÖ. Es wird gemeinnützigen Organisationen für den gewissenhaften Umgang mit den ihnen anvertrauten Geldern verliehen, bescheinigt den zweckbestimmten, wirtschaftlichen und wirkungsvollen Einsatz von Spenden und steht für transparente und vertrauenswürdige Organisationen mit funktionierenden Kontrollstrukturen, die Ethik in der Mittelbeschaffung und der Kommunikation wahren. Swisscontact wird regelmässig auf die Einhaltung der Kriterien geprüft. (Quelle: ZEWÖ)







Wir schaffen Möglichkeiten

Swisscontact

Swiss Foundation for Technical Cooperation
Hardturmstrasse 123
CH-8005 Zürich
Tel. +41 44 454 17 17

www.swisscontact.org

Umschlagbild: Sicheres und nachhaltiges Bauen in Kolumbien