



The background of the entire page is a photograph of a recycling facility. Several large, blue, cylindrical bins are visible, each filled with a variety of discarded batteries. Brands like Duracell, Rayovac, and Energizer are clearly identifiable on the battery packaging. The bins are arranged in rows, and the scene is lit with a cool, blue-toned light, giving it a somewhat somber or industrial feel. A white, fibrous material, possibly a piece of debris or a cleaning tool, is visible in the bottom left corner.


swisscontact

Jahresbericht *2016*



Swisscontact fördert nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum, angetrieben von einer innovativen Privatwirtschaft. Damit eröffnen sich Möglichkeiten für Beschäftigung und Einkommen.



Berufliche Aus- und Weiterbildung

Produktive Beschäftigung und Einkommen durch praxisorientierte Ausbildung und verbesserten Zugang zum Arbeitsmarkt.



Unternehmensförderung

Stärkung der wirtschaftlichen Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittleren Betrieben durch die nachhaltige Gestaltung von Wertschöpfungsketten, verbesserten Marktzugang und lokale Wirtschaftsförderung.



Finanzdienstleistungen

Aktive Teilnahme am Wirtschaftsleben mittels Zugang zu finanzieller Grundbildung und Finanzdienstleistungen für unternehmerisch orientierte Menschen.

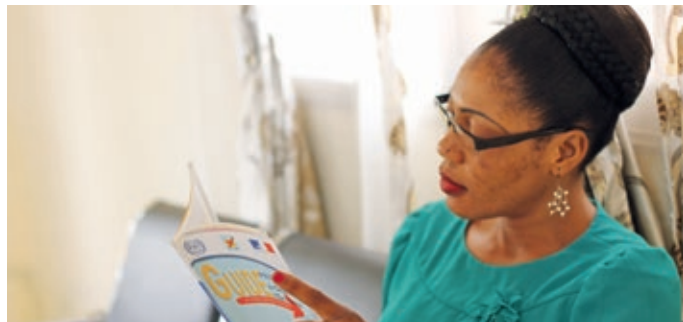


Klimafreundliche Wirtschaft

Schaffen von neuen Einkommensmöglichkeiten durch die effiziente Nutzung von natürlichen Ressourcen und eine umweltfreundliche Produktion.

Swisscontact schafft damit geeignete Rahmenbedingungen für eine Privatwirtschaft, die sozialen und ökologischen Prinzipien verpflichtet ist und zur Armutsminderung beiträgt.

Inhalt



- | | | |
|---|--|--|
| 04 Highlights | 12 Trends im Umfeld
des gestärkten
Projektportfolios | 26 Knowledge and Content
Management |
| 06 Interview mit Heinrich M.
Lanz und Samuel Bon | 16 Berufliche Aus- und
Weiterbildung | 27 Monitoring and Results
Measurement |
| 10 108 Projekte in 34
Ländern | 18 Unternehmensförderung | 28 Zahlen und Fakten 2016 |
| | 20 Finanzdienstleistungen | 30 Jahresrechnung 2016 |
| | 22 Klimafreundliche
Wirtschaft | 34 Governance |
| | 24 Globale Projekte | 35 Projektpartner |
| | | 37 Spenden |
| | | 38 Organisation |

Highlights



**50 Jahre
Swisscontact Peru**

Swisscontact ist seit 1966 in Peru tätig. Die Organisation bildete anfänglich Feinmechaniker für das technische Berufsbildungsinstitut SENATI aus. Über die Jahre kamen weitere Projekte zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Kleinunternehmen, zur Förderung des nachhaltigen Tourismus und zur Verbesserung der Energieeffizienz und der Luftqualität hinzu.

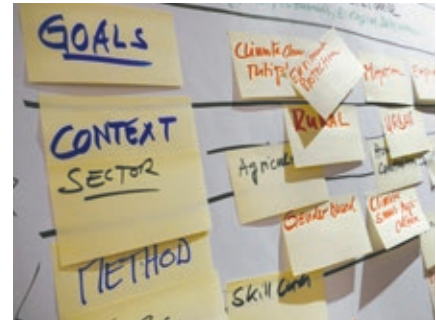
Peru ist das erste Land, in dem Swisscontact seit 50 Jahren ohne Unterbruch Entwicklungsprojekte durchführt. Die Arbeit der Organisation hat sich mit den Bedürfnissen im Land laufend weiterentwickelt. «Wir sind ständig darum bemüht, unser Angebot den Veränderungen anzupassen – für die Unternehmen, damit sie sich besser an den Markt anschliessen können, und für die Menschen, die auf der Suche nach einem besseren Leben sind», sagt Jon Bickel, Direktor von Swisscontact Peru.



**Süd-Laos:
Topdestination 2016**

Süd-Laos hat die Auszeichnung «PATA CEO Challenge Top Destination 2016» gewonnen. Der prestigeträchtige Preis der Pacific Asia Travel Association (PATA) anerkennt die Region als aufstrebende touristische Destination mit einem einzigartigen kulturellen Erbe. Die Auszeichnung ist dotiert mit einer halben Million USD in Form einer digitalen Marketingkampagne von TripAdvisor.

Mit dem Ziel, diese Destination einem grösseren Publikum nahezubringen und damit Einkommen und Beschäftigungsmöglichkeiten für benachteiligte Bevölkerungsgruppen zu schaffen, startete Swisscontact 2013 ein Projekt zur nachhaltigen Tourismusentwicklung. Es beinhaltet Massnahmen in den Bereichen Berufsbildung, Marketing und Destinationsmanagement. Herzstück der Projektarbeit ist die Schaffung einer Marke, welche die Vielfalt und die entspannte Lebensart der Region hervorhebt. Die Auszeichnung unterstreicht das touristische Potenzial von Süd-Laos zusätzlich.



Strategie 2020: Swisscontact auf dem richtigen Weg

Im Februar 2016 hat Swisscontact Bilanz zur Halbzeit der Strategie 2020 gezogen. Die wesentlichen Zielwerte sind in allen Bereichen erreicht und teilweise sogar übertroffen worden. Die Organisation wird in der Öffentlichkeit verstärkt wahrgenommen und Sponsoren sowie Partner bringen Swisscontact grosses Vertrauen entgegen. Das liegt unter anderem daran, dass Swisscontact dem Grundsatz der Transparenz und Nachvollziehbarkeit der Projektergebnisse verpflichtet ist.

Die Langzeitziele bis 2020 wurden ebenfalls bestätigt. Swisscontact will weiterhin ihre Risikofähigkeit – finanziell, aber auch bei der Arbeit in fragilen Kontexten – stärken, ihre Wettbewerbsfähigkeit durch innovative Projektansätze und ausgewiesene Resultate verbessern und weiter in eine verlässliche Corporate Governance investieren. Hierzu gehören auch ein professionelleres Informations- und Wissensmanagement, effiziente Prozesse und hohe Standards in Wirkungsmessung und Compliance.



Win-Win für Backsteinproduzenten und Klima

Der CO₂-Ausstoss der Backsteinproduktion in Südamerika ist enorm. Die veralteten Brennöfen sind schädlich für die Umwelt und gesundheitsgefährdend für Arbeiter und Nachbarschaft. Swisscontact beendete 2016 ein Projekt in sieben Ländern, das den Ausstoss von Treibhausgasen in sechs Jahren um 1 047 492 Tonnen CO₂ reduzierte.

Swisscontact ermöglichte den Produzenten, neue Arten von Öfen kennenzulernen und neue Technologien einzuführen, welche die Energieeffizienz und die Produktivität steigern. Das verringert die schädlichen Emissionen, spart gleichzeitig teure Brennstoffe und ermöglicht eine qualitativ bessere Produktion. Nur schon eine bessere Belüftung mit einem Ventilator verbessert den Ertrag der Backsteinproduzenten um 10 Prozent und reduziert den CO₂-Ausstoss um 30 Prozent. Neben der Umwelt profitieren auch Technologiezulieferer, die sich neue Märkte erschliessen können, und die Produzenten selbst, die mittels Kostensenkungen und Qualitätsverbesserungen ihr Einkommen erhöhen können.



Grösserer Handlungsspielraum für Kleinunternehmer

In den letzten zehn Jahren profitierten über eine halbe Million Kleinunternehmerinnen und -unternehmer in Ostafrika vom Finanzdienstleistungsprogramm von Swisscontact – und erhielten dadurch Zugang zum Finanzmarkt. Sie konnten ihr Einkommen während dieser Zeitspanne um durchschnittlich rund 10 Prozent erhöhen.

Der Zugang zu Finanzdienstleistungen in Entwicklungsländern bleibt wichtig. Nur so können sich Unternehmen in die lokalen und globalen Märkte integrieren. Swisscontact wird deshalb vermehrt Massnahmen aus dem Bereich der Finanzdienstleistungen auch in andere Projekte integrieren, zum Beispiel indem Ausbildungsprogramme das Thema Finanzkompetenz aufnehmen oder indem der Zugang zu Finanzdienstleistungen für Produzenten in landwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten verbessert wird.



Swisscontact: eine lernende Organisation

Das neue Wissensmanagementkonzept von Swisscontact basiert auf dem strategischen Grundsatz der «lernenden Organisation». Es setzt bei der strategischen Ressource Wissen an und hat zum Ziel, die Kompetenzen der Mitarbeitenden wie der Organisation zu verbessern. Die Strukturen werden nun darauf ausgerichtet, dass sie Innovation, Wissensteilung und -bewahrung fördern.

Mit dem neuen Intranet können in Zukunft Arbeitsgemeinschaften ihr vorhandenes Wissen über alle Regionen hinweg systematisch austauschen. Thematische Netzwerke unter Beteiligung der Projektmitarbeitenden und thematischer Experten bilden hierzu die Basis.

Weiterführende Informationen zu den Highlights im Online-Jahresbericht:
report2016.swisscontact.org

«Vom wirtschaftlichen Wachstum sollen alle profitieren»

Heinrich M. Lanz, Präsident des Stiftungsrats, und Samuel Bon, CEO, blicken im Gespräch zurück auf 2016. Swisscontact hat im Berichtsjahr ihre Strategie überprüft. In der Schweiz war das Jahr geprägt von politischen Debatten zur Entwicklungszusammenarbeit.



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

Das Schweizer Parlament hat 2016 intensiv über das Budget für die Entwicklungszusammenarbeit debattiert. Wie haben Sie diese Diskussionen erlebt?

Heinrich M. Lanz: Aus verschiedenen Kommissionen sind massive Kürzungsanträge eingegangen, obwohl der Antrag des Bundesrats gegenüber dem Finanzplan bereits um eine Milliarde Franken gekürzt wurde. Damit trägt die internationale Zusammenarbeit mit einem Viertel die Hauptlast des Stabilisierungsprogramms, obschon sie nur etwa vier Prozent des ganzen Bundeshaushalts ausmacht. Die bilaterale technische Zusammenarbeit, Kernaktivität auch von Swisscontact, ist am stärksten von dieser Kürzung betroffen. Diese Entwicklung gibt Anlass zu Besorgnis. Glücklicherweise ist das Parlament schlussendlich dem Antrag des Bundesrats gefolgt, doch sind zukünftig weitere schmerzhaftes Sparrunden nicht auszuschliessen.

Die Migration ist in der Schweiz aktuell ein grosses Thema. Sehen Sie die Entwicklungszusammenarbeit als Möglichkeit, um Flüchtlingsströme zu beeinflussen?

Lanz: Eine langfristige Investition in berufliche Ausbildung, die praxis- und marktgerecht sein muss, kann dazu beitragen, dass der Migrationsdruck abnimmt. Dass das kurzfristig, beispielsweise durch ein drei Jahre dauerndes Berufsbildungsprojekt, erfolgen kann, ist aber eine Illusion. Es braucht zusätzlich ein stabiles ökonomisches, soziales, und rechtliches Umfeld, damit die Investition in die berufliche Ausbildung zum Tragen kommt. Solche Prozesse können nicht von heute auf morgen umgesetzt werden. Wir müssen uns bewusst sein: Wir reden von einem Zeithorizont von einer bis zwei Generationen.

Swisscontact fördert die Privatwirtschaft in Entwicklungsländern mit dem Ziel, einen Beitrag zur Armutsreduktion zu leisten. Wo ist das 2016 besonders gut gelungen?

Samuel Bon: Hervorheben möchte ich ein Berufsbildungsprojekt in Uganda und Tansania, das wir in den letzten fünf Jahren umgesetzt haben. In Uganda ist es schwierig, mit einer technischen Berufsausbildung eine feste Anstellung zu bekommen, weil die Wirtschaft nur schleppend wächst und zu wenige neue Stellen geschaffen werden. Swisscontact stellt deshalb jungen Erwachsenen nach der Ausbildung ein Start-up-Kit zur Verfügung und begleitet sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit. 3800 Jugendliche haben in den letzten fünf Jahren davon profitiert. Dieses Modell hat die MasterCard Foundation überzeugt. Sie hat das Projekt um weitere fünf Jahre verlängert. In Bangladesch setzen wir seit über zehn Jahren unser grösstes Marktentwicklungsprojekt um, welches wir 2017 nun abschliessen. Es hat schon 4,8 Millionen Betriebe erreicht. Zwei Drittel der erreichten Menschen leben von weniger als 2.50 USD pro Tag. Die beteiligten Bauern und Kleinunternehmer konnten ihr Einkommen in dieser Zeit um rund 800 Mio. USD steigern. Unsere Projektinvestitionen und die daraus entstandene Erhöhung des Nettoeinkommens aller erreichten Unternehmen befinden sich bei diesem Projekt in einem Verhältnis von 1:7. Das ist ein sehr beachtlicher Erfolg. Diese ausserordentliche Wirkung wurde möglich, weil Swisscontact Geschäftsmöglichkeiten für Arme identifiziert und sie zusammen mit Unternehmen umgesetzt hat. Wir nennen diesen Ansatz «Inclusive Markets» und meinen damit, dass lokale Märkte auch Arme berücksichtigen müssen.

Das Management von Swisscontact hat zur Halbzeit der Strategie 2020 Zwischenbilanz gezogen. Welche Ziele wurden erreicht, auf welche Bereiche wird Swisscontact in den nächsten Jahren einen Fokus legen?

Bon: Die Hauptziele haben wir erreicht: Wir sind gewachsen und konnten die Finanzlage der Stiftung stabilisieren. Unsere Geber bringen uns viel Vertrauen entgegen. In der Schweiz

konnten wir uns mit unseren Kernanliegen positionieren und unser öffentliches Profil schärfen. Die systematische Wirkungsmessung haben wir ausgebaut. Wir verfügen über ein stabiles Netzwerk mit guten lokalen und internationalen Partnern. Es gilt nun, diese Partnerschaften weiter zu stärken. In der Projektarbeit wird die Süd-Süd-Zusammenarbeit wichtiger werden. Swisscontact hat mit Microleasing gezeigt, wie dieses erfolgreiche Geschäftsmodell von Kenia nach Zentralamerika transferiert werden kann. Dazu gehört, dass wir lokale Firmen und Institutionen stärker befähigen. Inhaltlich stehen wir im Spannungsfeld unterschiedlicher Interessen. Deshalb beschäftigen wir uns mit der Frage, was unsere Rolle als internationale NGO in Zukunft sein wird.

Wie beurteilt der Stiftungsrat die Ergebnisse dieser Evaluation?

Lanz: Der Prozess war sehr wertvoll. Er war



Heinrich M. Lanz, Präsident: «Entwicklungszusammenarbeit hat inhaltliche Ziele.»

sorgfältig vorbereitet, und auch der Ausschuss des Stiftungsrats wurde einbezogen. Unser Umfeld wandelt sich, deshalb war die Überprüfung der Strategie aus Sicht des Stiftungsrats interessant und nötig. Ein Trend ist neben der erwähnten Süd-Süd-Zusammenarbeit die Ökonomisierung der Entwicklungszusammenarbeit: Die Geberorganisationen beabsichtigen auch, mehr mit der Privatwirtschaft zusammenzuarbeiten. Als wirtschaftsnahe Organisation kann Swisscontact mögliche Wege aufzeigen, wie eine solche Zusammenarbeit gestaltet werden kann, damit sie die erwarteten Ergebnisse erzielt.

Sehen Sie die Bereitschaft der Privatwirtschaft, hierbei mitzuwirken?

Lanz: Grundsätzlich ja. Wir müssen uns aber bewusst sein, dass die Zielsetzungen von Privatwirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit im Grundsatz unterschiedlich sind. Entwicklungszusammenarbeit zielt darauf ab, möglichst alle mitzunehmen und auch die ärmsten Schichten zu fördern. Sie hat keine finanziellen, sondern inhaltliche Ziele. Ein Unternehmen ist letztlich gewinnorientiert. Wenn sich die beiden Interessenlagen treffen, sollten wir das nutzen. Wir sehen bei Unternehmen insbesondere dann einen grossen Willen zur Zusammenarbeit, wenn es ihre Wertschöpfungskette betrifft.

In Peru ist Swisscontact seit 50 Jahren aktiv. In keinem anderen Land ist die Stiftung so lange ununterbrochen tätig. Ein Grund zum Feiern oder sich zu fragen, warum es das Engagement immer noch braucht?

Bon: In diesen 50 Jahren hat sich viel geändert. Swisscontact konnte die Entwicklung von Peru vom Entwicklungs- zum Schwellenland mitbegleiten. Wir haben uns immer wieder neu erfunden und den Bedürfnissen angepasst. Ein grosser Teil der Bevölkerung bekommt vom Wirtschaftsboom in den Städten nichts mit. Für sie wollen wir uns weiter engagieren.

Bei schnell wachsenden Ländern ist die Gefahr gross, dass die Einkommensschere sich weit öffnet. Die Entwicklungsziele der UNO sprechen von «Inclusive Growth» – vom wirtschaftlichen Wachstum sollen alle Menschen profitieren. Wie aber kann man die ganze Bevölkerung langfristig in das Wachstum einbeziehen? Wir wollen dazu beitragen, diese Aufgabe zu lösen.

Vor über einem Jahr hat die UNO die Nachhaltigkeitsagenda 2030 beschlossen. Ist die Botschaft in der Schweiz schon angekommen?

Lanz: Die Agenda erhält seitens Politik und von internationalen Grossunternehmen mehr Beachtung, als ich erwartet habe. Das ist gut und liegt wohl daran, dass erstmals alle Länder aufgefordert sind, ihre eigenen Entwicklungsziele zu definieren. Ich hoffe auch, dass die breite Öffentlichkeit ihr Bild von Entwicklungszusammenarbeit im Zuge dieser Debatte modernisiert. Das Bild vom klassischen Helfer ist immer noch weit verbreitet, entspricht aber schon lange nicht mehr der Realität. Die Entwicklungszusammenarbeit ist ein sehr komplexes Geschäft inmitten von vielen wirtschafts-, aussen-, und sozialpolitischen Spannungsfeldern.

Swisscontact hat sich 2016 schwerpunktmässig mit dem Wandel von Mikrofinanzinstrumenten in den letzten zehn Jahren beschäftigt. Worin besteht dieser Wandel?

Bon: Drei Punkte sind zentral: Ein Risiko bei Mikrokrediten ist die Schuldenfalle. Wichtig ist daher, dass Mikrokredite zweckbestimmt zur Verbesserung der Produktivität und somit zur Einkommenssteigerung eingesetzt werden. Zweitens: Fast noch wichtiger als Mikrokredite ist das Sparen. Wir zeigen Kleinunternehmerinnen und -unternehmern, wie sie durch Sparen ihre Liquidität verbessern können. Drittens fehlt es den Kleinunternehmen an Finanzkompetenzen, ohne die sie keine Chance haben, auch für grössere Finanzdienstleistungsanbieter zu



Samuel Bon, CEO: «Ein Teil der Bevölkerung bekommt vom Wirtschaftsboom in den Städten nichts mit.»

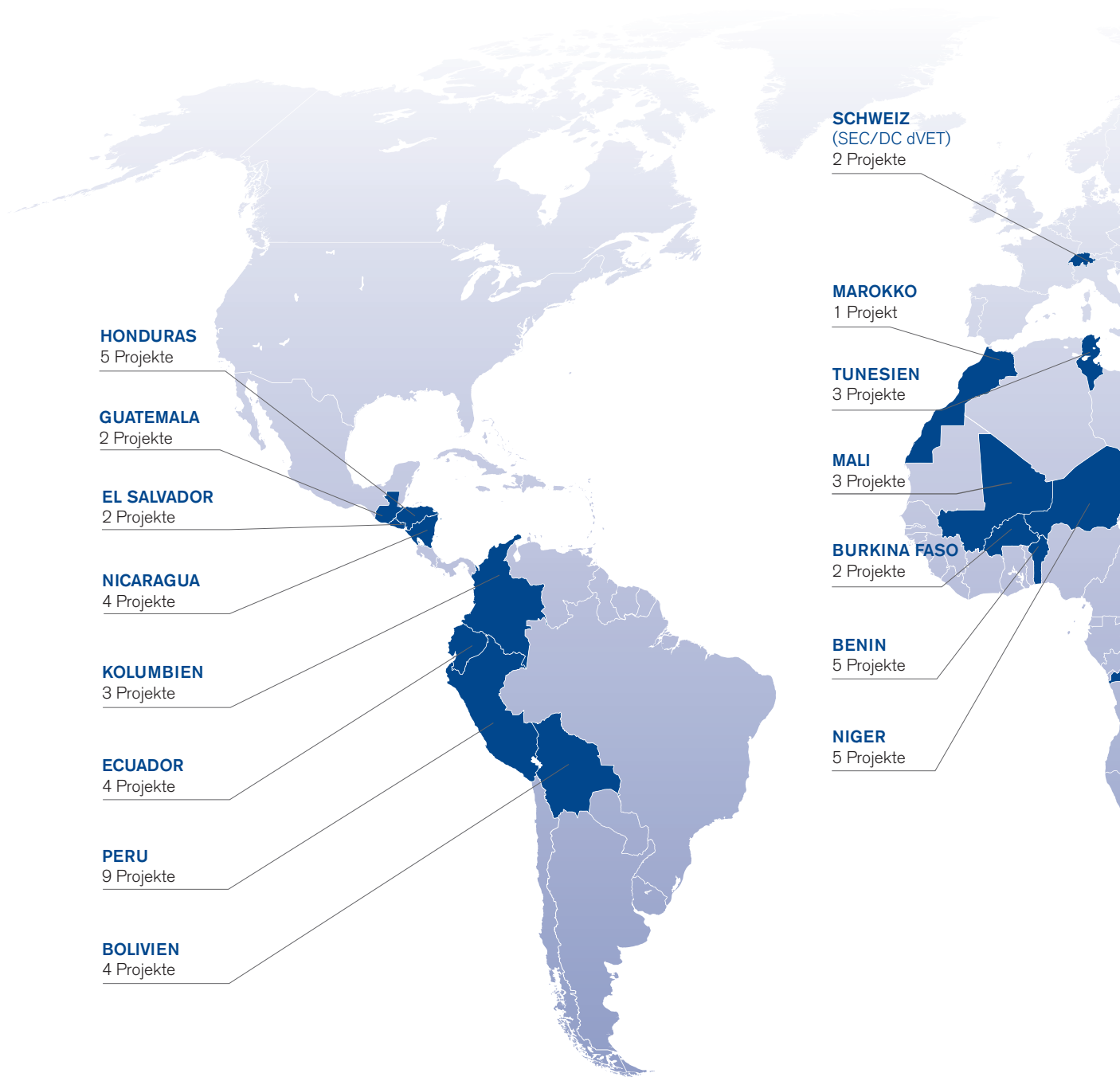
interessanten Kunden zu werden. Wir bieten deshalb viel Ausbildung und Begleitung an.

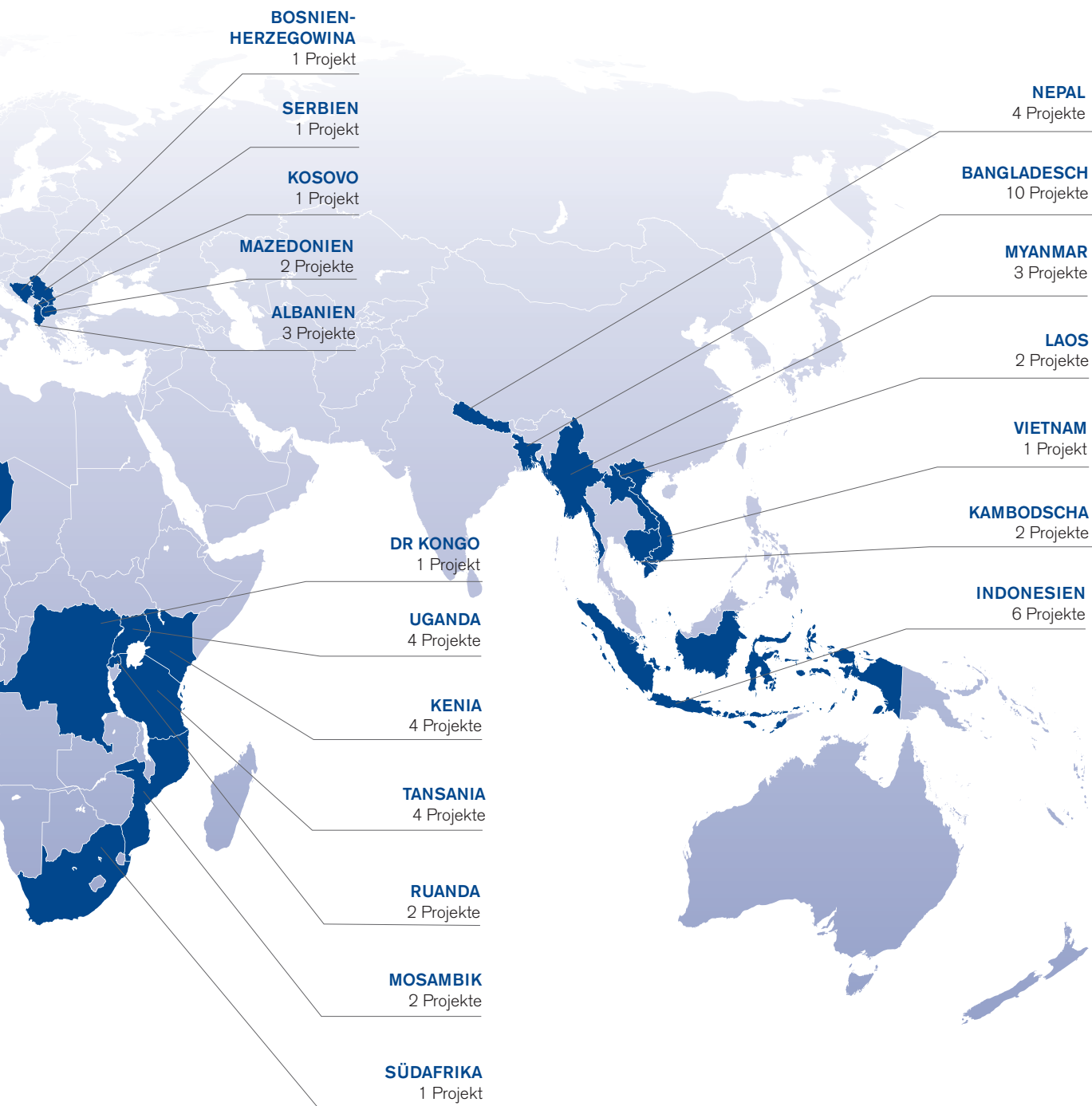
Der Stiftungsrat wurde wiederum mit neuen Personen verstärkt. Auf wessen Unterstützung im obersten Gremium darf Swisscontact in Zukunft zusätzlich zählen?

Lanz: Wir haben an unserer Jahresversammlung zwei langjährige Stiftungsräte verabschiedet, Professor Fritz Fahrni und Dr. Thomas Bechtler. Per Ende Jahr ist Raphaël Odoni zurückgetreten. Allen dreien danke ich an dieser Stelle ganz herzlich für ihr Engagement. 2016 konnten wir drei neue Persönlichkeiten in den Stiftungsrat wählen: Dr. Berangère Magarinos-Ruchat, Claudia Coninx-Kaczynski und Dr. Thomas Sauber. Wir freuen uns über die neuen Kräfte im Stiftungsrat und auf die Zusammenarbeit mit ihnen und mit allen anderen Stiftungsratsmitgliedern.

Interview: Katrin Schnellmann

108 Projekte in 34 Ländern





Zusammenarbeit mit Privatwirtschaft: Neue Modelle dank Agenda 2030

Das Länderportfolio von Swisscontact umfasst sowohl sehr arme und fragile Länder als auch Staaten mittleren Einkommens. In beiden Kontexten konnte Swisscontact 2016 dank langjähriger Erfahrung spezifische Lösungen anbieten und ihr Projektportfolio erweitern.



Qualitätskontrolle im Textilsektor in Bangladesch

Armut mindern – auch für Menschen in fragilen Kontexten

Swisscontact ist in verschiedenen Ländern tätig, in denen der Staat auf unsicheren Grundlagen steht. Politische oder humanitäre Krisen erschweren den Aufbau funktionierender staatlicher Institutionen. In Nord- und Westafrika kommt die Bedrohung durch terroristische Gruppierungen hinzu. Solch fragile Kontexte stellen Swisscontact vor Herausforderungen: Die Risiken betreffend Projektmanagement, Sicherheit und Zielerreichung sind grösser als in gut funktionierenden Staaten. Wo die staatlichen Strukturen schwach sind, ist es besonders anspruchsvoll, einen nachhaltigen Systemwandel herbeizuführen.

Nun sind diese Herausforderungen natürlich nicht neu. Swisscontact hat in den vergangenen Jahrzehnten gelernt, auch in einem fragilen Umfeld erfolgreich einen Beitrag zur Bekämpfung der Armut zu leisten. Grundlegend sind eine schnelle Reaktionsfähigkeit und gut etablierte Kontrollmechanismen innerhalb der Projektarbeit. Diese und die strenger Sicherheitsbestimmungen bringen jedoch höhere operationelle Kosten mit sich. Es erfordert einen sehr umsichtigen Umgang mit den finanziellen Ressourcen, diese Aufwände auch in Zukunft mit immer knapper bemessenen Projektbudgets zu decken.

In fragilen Kontexten setzt Swisscontact fast ausschliesslich technische Projekte um, die von bilateralen Geberorganisationen wie zum Beispiel von der schweizerischen Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA oder Partnern aus der Privatwirtschaft finanziert werden. Der Schwerpunkt dieser Art von Projekten liegt in Afrika.

Arbeitsplätze für Länder mittleren Einkommens

In armen Staaten richtet sich die Arbeit von Swisscontact hauptsächlich an die untersten Bevölkerungsschichten. In Ländern mittleren Einkommens liegt der Fokus darauf, diejenigen miteinzubeziehen, die nicht vom generellen wirtschaftlichen Aufschwung profitieren. Denn obwohl es in diesen Ländern eine wachsende Mittelschicht gibt, sind die Einkommen doch sehr ungleich verteilt; Armut und Perspektivlosigkeit sind noch weit verbreitet.

Dass das Know-how von Swisscontact zur Förderung der Privatwirtschaft in Ländern mittleren Einkommens anerkannt ist, zeigt die verstärkte Zusammenarbeit mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft SECO. Mittlerweile setzt Swisscontact für das SECO mehrere grosse und teilweise kontinentübergreifende Projekte um, darunter das Swiss Entrepreneurship Programm in sechs Ländern und ab

2017 das Swiss Import Promotion Programme SIPPO in elf Ländern sowie ein Projekt, welches die Wettbewerbsfähigkeit kolumbianischer KMU verbessern hilft. Länder mittleren Einkommens weisen oft relativ gefestigte staatliche und marktwirtschaftliche Strukturen auf. Das erleichtert die Einbindung privatwirtschaftlicher Unternehmen in der Entwicklungszusammenarbeit, wie es die Agenda 2030 der UNO fordert: Die Privatwirtschaft soll zur Erreichung der nachhaltigen Entwicklungsziele einen entscheidenden Beitrag leisten.

Rollenaufteilung schärfen

Die Privatwirtschaft in Entwicklungsprojekte einzubeziehen, ist für Swisscontact nichts Neues. Im Rahmen ihrer Marktentwicklungsprojekte arbeitet Swisscontact seit Jahren intensiv mit Privatsektorphilern zusammen, welche sich an den Kosten der Massnahmen beteiligen. So hat im Projekt «Katalyst» in Bangladesch, in das die öffentlichen Geber in mehr als zehn Jahren über 100 Millionen investiert haben, der Privatsektor rund 50 Millionen an Investition beigetragen. Ein Modell, das sich bereits etabliert hat, sind sogenannte Public-Private-Partnerships auf der Basis von «matching funding». Das heisst, die öffentliche Hand unterstützt Bestrebungen privater Unternehmen, einen Beitrag zur Agenda

2030 zu leisten, indem sie einen Teil der Investitionen und damit des Risikos übernimmt. Als wirtschaftsnahe Stiftung begrüsst Swisscontact die stärkere Einbindung von Unternehmen sehr. Indessen sieht Swisscontact eine zentrale Herausforderung darin, private Investitionen zu ergänzen, nicht sie zu verdrängen. Die Rollenaufteilung muss noch geschärft werden: Welche ist die Funktion der Privatwirtschaft, welche die der multilateralen und institutionellen Geber, und welchen Beitrag können Entwicklungsorganisationen wie Swisscontact leisten? Ein Beispiel, wie die Rollen aufgeteilt werden könnten, zeigt Swisscontact mit einem durch das SECO finanzierten Projekt im Kakaosektor in Indonesien: Die öffentliche Hand finanziert klassische entwicklungspolitische Aufgaben wie Grundlagentraining oder Massnahmen zur Verbesserung der Geschlechtergleichheit. Der Privatsektor wiederum kommt für die Kosten der Nachhaltigkeitszertifizierung, der Rückverfolgbarkeit und des Monitorings auf. Swisscontact koordiniert diese Bestrebungen in einer neutralen Vermittlerrolle.

Entwicklungsprogramm: Schwerpunkt Unternehmertum

In ihrem Entwicklungsprogramm setzt Swisscontact eigene Projekte um, welche durch die DEZA und private Partner unterstützt werden.



Dr. Bérangère Magarinos-Ruchat
Vizepräsidentin Sustainability Partnerships, Firmenich S.A., Meyrin; Mitglied des Stiftungsrats von Swisscontact

“ Swisscontact verfolgt seit vielen Jahren einen innovativen Entwicklungsansatz. Unternehmer, Wertschöpfungsketten und die Schaffung von Arbeitsplätzen bilden dabei das Herz der Strategie zur Armutsbekämpfung. Dieser Ansatz ist im Einklang mit den Nachhaltigkeitszielen 2030 der UNO. Die Unterstützung von KMU und die Förderung von Fähigkeiten trägt zu vielen dieser Ziele essenziell bei. Wer über Sektorgrenzen hinweg zusammenarbeiten kann, trägt ausserdem zum Ziel 17 bei, das auf die Kooperation fokussiert. Swisscontact hat die Fähigkeit und die Erfahrung, Partnerschaften aufzubauen und zu moderieren, und dadurch die positive Energie privatwirtschaftlicher Lösungen für die Entwicklungszusammenarbeit zu entfachen. ”

In der neuen Phase 2017 bis 2020 werden die bestehenden Projekte weiterentwickelt, sodass sie eine langfristige Wirkung erzielen können. Neu wird das Programm auch auf Kambodscha ausgeweitet: mit einer Ausdehnung des bestehenden Projektes für die Förderung des Tourismus in Süd-Laos und der Einführung neuer Technologien in der Landwirtschaft. Der thematische Schwerpunkt liegt auch in der neuen Phase auf der Berufsbildung; verstärkt aufgenommen wird das Thema Unternehmertum, indem verschiedene Ansätze getestet und innovative junge Erwachsene bei der Lancierung ihrer Geschäftsidee unterstützt werden.

Thematisch hat sich Swisscontact im Berichtsjahr intensiv mit Finanzdienstleistungen auseinandergesetzt. Der Zugang zu Finanzdienstleistungen bildet eine Grundvoraussetzung für die Teilnahme am wirtschaftlichen Leben. Mit der Integration von lokalen Unternehmen in den Finanzsektor kann eine Wirtschaft erst formalisiert und somit auch gestärkt werden. Nach verschiedenen internen Studien und Diskussionen entstand eine neue Strategie zu diesem Thema. Sie legt fest, dass der Zugang zu Finanzdienstleistungen in alle neuen Projekte von Swisscontact transversal einfließen soll: Wenn Swisscontact in Berufsbildungsprojekten einen neuen Lehrplan einführt, soll er auch die Vermittlung

von finanziellen Grundkenntnissen beinhalten. Bei der Entwicklung von Wertschöpfungsketten wiederum ist es unumgänglich, dass Kleinbauern die Möglichkeiten erhalten, ein Sparkonto zu eröffnen oder einen Kredit aufzunehmen. Nur so können sie in ihr Unternehmen investieren.

Partnerschaften mit führenden Bildungsinstituten

In der Projektarbeit von Swisscontact hat Schweizer Expertise einen hohen Stellenwert. Der Zugang erfolgt mittels einer gezielten Zusammenarbeit mit Schweizer Forschungseinrichtungen. 2016 haben beispielsweise Experten der Fachhochschule St. Gallen wie auch der Schweizerischen Hotelfachschule Luzern ihr Wissen an Touristiker in Mazedonien weitergegeben. Auf Basis der guten Zusammenarbeit mit verschiedenen Instituten der Fachhochschule Luzern wurde nun ein globales, übergreifendes Abkommen unterzeichnet. Weiter arbeitete Swisscontact im Berichtsjahr eng mit der Zürcher Hochschule der Künste sowie der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften in Wädenswil zusammen.

Neu ist Swisscontact in 34 Ländern aktiv. 2016 hinzugekommen ist ein Büro in der Demokratischen Republik Kongo.

“ *Zu Swisscontact haben wir eine stabile institutionelle Verbindung und schätzen die enge Zusammenarbeit sehr. Unser gemeinsames Ziel ist es, den Imkereisektor nachhaltig weiterzuentwickeln. Bei der Umsetzung liegt der Fokus auf der Nachhaltigkeit und der Förderung der Kapazitäten der verschiedenen öffentlichen und privaten Einrichtungen, aus denen das Ökosystem der Akteure der Wertschöpfungskette besteht. Damit stärken wir die Wettbewerbsfähigkeit der Imkerei und verschaffen den benachteiligten Bevölkerungsgruppen Einkommensmöglichkeiten.*

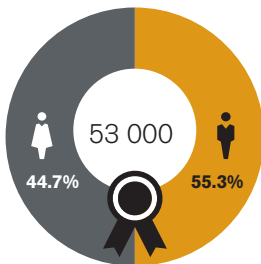
”



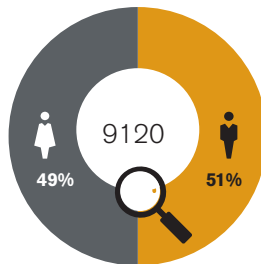
Orestes Orteza Andrade
Minister für Landwirtschaft
und Viehzucht, El Salvador

Kennzahlen

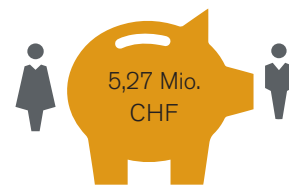
Berufliche Aus- und Weiterbildung



53 000 Personen profitierten von Trainingsprogrammen



9120 Personen in elf Projekten erhielten Unterstützung bei der Arbeitssuche



Einkommenserhöhung von 5,27 Mio. CHF für Personen, die von Berufsbildungsprogrammen profitiert haben



Kyaw Kyaw Moe fand dank Swisscontact eine Stelle in einem Hotel in Yangon.



Projektbeispiel in Myanmar

Schweizer Know-how für Myanmar

Myanmar befindet sich in einer Phase des Umbruchs. Das Land scheint bereit, sich zu öffnen. Das wirtschaftliche Potenzial ist gross. Der Tourismussektor wächst besonders schnell. Seit 2012 hat sich die Zahl der Touristen pro Jahr in Myanmar verfünffacht. Für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes fehlen aber Fachkräfte. Die Berufsbildung in Myanmar wurde jahrzehntelang vernachlässigt.

Mit ihrem durch die DEZA finanzierten Berufsbildungsprojekt trägt Swisscontact dazu bei, dieses Defizit zu decken: Die Organisation bietet Trainings in verschiedenen Fachrichtungen an und fördert die Beschäftigungsfähigkeit von Frauen und Männern, zum Beispiel von Kyaw Kyaw Moe. Der junge Mann hat zwar die Schule abgeschlossen, konnte sich danach aber keine weitere Ausbildung leisten. Er wechselte von einem Gelegenheitsjob zum nächsten. Weder hatte er ein regelmässiges Einkommen noch eine Perspektive.

Praxiserfahrung dank Partnerhotels

Kyaw Kyaw Moe erfuhr von der «Hotel Training Initiative», einer Komponente des Berufsbildungsprojekts von Swisscontact in Myanmar. Er bewarb sich für einen siebenwöchigen Kurs im Gastgewerbe. «Ich glaube, ich bin ein guter Kommunikator und deshalb als Kellner gut geeignet.»

Die kurzen Kurse kombinieren Theorie und Praxis. Sie finden in Hotels in Yangon und Nay Pyi Taw statt, mit denen Swisscontact eng zusammenarbeitet. Die Lernenden können das Gelernte dadurch gleich in einem Betrieb anwenden. Im Gegenzug dürfen die Hotelmanager ihr eigenes Personal ebenfalls in die Kurse schicken.

Das Know-how für die Ausbildungen stammt aus der Schweiz: Die Schweizer Hotelfachschule Luzern hat ausgewählte Master-Instruktoren ausgebildet. Diese gaben ihr Wissen an leitende Hotelangestellte weiter, welche zu Instruktoren wurden. Diese Instruktoren schulten die Auszubildenden wie Kyaw Kyaw Moe. Innerhalb von zwei Jahren hat Myanmar's Tourismusindustrie so 2355 Fachleute und fast 300 Instruktoren dazugewonnen.

Nach dem Kurs von Swisscontact arbeitete Kyaw Kyaw Moe zuerst für Bankette in verschiedenen Hotels. Dadurch konnte er mehr Berufserfahrung sammeln. Nach drei Monaten fand er eine feste Stelle beim Silver Green Hotel in Yangon, wo er schon nach kurzer Zeit zum Food and Beverage Supervisor befördert wurde. Mit dem sicheren Einkommen und der regelmässigen Arbeit sind auch die Perspektiven da: «Mein Traum ist es, eines Tages ein Food and Beverage Manager zu werden.»

Kennzahlen

Unternehmensförderung



1 046 700 landwirtschaftliche und handwerkliche Betriebe konnten ihr Einkommen verbessern



106 Mio. CHF mehr Einkommen für Betriebe in 16 Projekten, dank dem Zugang zu Betriebsmitteln, Märkten und Informationen



1500 neu geschaffene Arbeitsplätze in sieben Projekten



Getrocknete Bohnen im Bio-Fachgeschäft in Mazedonien



Projektbeispiel in Mazedonien

Bio-Bohnen: von Mazedoniens Feldern in Schweizer Kochtöpfe

Suzana Dimitrievska setzt auf ihrem Hof in Mustafino, Mazedonien, seit über zehn Jahren auf biologische Anbaumethoden. Sie ist eine Pionierin in der Bio-Landwirtschaft in Mazedonien. Ihr Weg war nicht einfach. Aufgewachsen auf dem Land, kostete es sie viel Aufwand, sich in den biologischen Anbautechniken selber weiterzubilden. Gleichzeitig hat sie mit ihrem Engagement viel dazu beigetragen, dass sich der Bio-Sektor in Mazedonien entwickelt.

Suzana ist überzeugt, dass die Menschen einen nachhaltigen Weg der Lebensmittelproduktion finden müssen. Die Bio-Landwirtschaft erfüllt diesen Anspruch. «Anfangs verkaufte ich meine Bio-Produkte zum Preis von herkömmlichen Lebensmitteln. Der Bio-Markt in Mazedonien hat damals noch gar nicht existiert. Niemand wollte mehr bezahlen, nur weil ich biologisch produzierte. Aber ich gab nicht auf. Ich wusste, dass meine Zukunft in der biologischen Landwirtschaft liegt», sagt Suzana.

Expertenwissen vermitteln

Swisscontact hat Suzana dabei unterstützt, hochwertiges Saatgut nach Mazedonien zu importieren, hat ihr Expertenwissen über

Bewässerung und Schutz der Ernte vermittelt und die Teilnahme an der grössten Fachmesse des Bio-Sektors ermöglicht, wo sie sich mit potenziellen Käufern und Lieferanten getroffen hat.

2016 hat Suzana drei Hektar Bio-Bohnen angepflanzt. Das Saatgut dafür importierte sie von der Schweizer Firma Sativa. Suzanas Bohnen erfüllen die Schweizer Standards. Sie werden bald in den Regalen von Schweizer Detailhändlern stehen: «Swisscontact hat mir dabei geholfen, eine erste Lieferung Bohnen in die Schweiz zu exportieren. Wenn alles nach Plan verläuft, kann ich 2017 mindestens 20 Hektar Bohnen pflanzen», freut sich Suzana.

Bio-Produktion in Mazedonien wird ausgedehnt

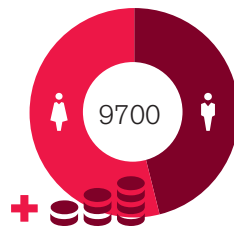
Suzana steht einer lokalen Kooperative vor: Sie unterstützt neun andere Bauern mit ihrem Wissen und ihrem Netzwerk. Die Kooperative plant nun, die Bio-Produktion in der Region noch stärker auszudehnen, mit weiteren Bauern zusammenzuarbeiten und mehr Leute auf ihren Höfen zu beschäftigen. Das Interesse internationaler Käufer ist da.

Kennzahlen

Finanzdienstleistungen



6646 Bauern und KMU
profitierten von Kredit- und
Leasingangeboten



9700 Personen aus vier
Finanzprojekten konnten ihr Einkommen
um 5,9 Mio. CHF erhöhen



Unternehmerin in Ruanda



Projektbeispiel in Ruanda

Soll und Haben fest im Griff

Unternehmerinnen in Ostafrika sehen sich mit besonderen Herausforderungen konfrontiert, die sie von ihren männlichen Kollegen unterscheiden. Sie verfügen kaum über Sicherheiten, da in der Regel der Ehemann das Vermögen der Familie verwaltet. Dies macht es für die Frauen schwierig, bei der Bank einen Kredit aufzunehmen. Ohne Kredit ist es ihnen aber nicht möglich, ihr Unternehmen zu vergrössern und ihr ganzes unternehmerisches Potenzial auszuschöpfen.

Kreditvergabe ergänzt mit Training

Swisscontact hat zusammen mit der Equity Bank, einer der grössten Banken Ostafrikas, spezielle Produkte für Unternehmerinnen in Ruanda und Tansania entwickelt. Die Konditionen wie Rückzahlungsraten oder die geforderten Sicherheiten richten sich dabei nach den Möglichkeiten der Frauen.

Schulungen ergänzen das Angebot der Equity Bank. In den Trainings verbessern die Frauen ihre unternehmerischen Fähigkeiten. Sie lernen zum Beispiel, ihr Budget zu planen und eine einfache Buchhaltung zu führen. Swisscontact hat Bankangestellte dazu ausgebildet, solche Schulungen selbst durchzuführen. Sie

sind mittlerweile integraler Bestandteil der Kreditvergabe durch die Equity Bank. Auch nach Projektende werden diese Schulungen weitergeführt.

Valentine Uwimbabazi betreibt eine kleine Bäckerei im Westen Ruandas. Sie führte bis zum Business-Training durch die Equity Bank keine Aufzeichnungen zu ihrem Unternehmen. «Ich bin jetzt in der Lage, den Bestand von den Zutaten bis zum Verkauf der fertigen Produkte zu kontrollieren. In einem Heft führe ich eine saubere Buchhaltung», sagt Valentine. Nun hat sie einen guten Überblick über Auslagen und Einnahmen, kann langfristig planen und vielleicht schon bald einen grösseren Ofen für ihr Geschäft anschaffen.

Netzwerk stärken

Noch ein weiteres Hindernis für Unternehmerinnen geht das Projekt von Swisscontact an: Sie verfügen in der Regel über keine guten Netzwerke. Ein Business Club für Frauen, den Swisscontact ins Leben gerufen hat, ermöglicht es den Unternehmerinnen, sich über das Training hinaus auszutauschen, zu diskutieren und von den gemachten Erfahrungen gegenseitig zu profitieren.

Kennzahlen

Klimafreundliche Wirtschaft



Reduktion der Treibhausgase um
725 100 Tonnen in fünf Projekten



3286 Backsteinproduzenten und Recycling-
unternehmen erhöhten ihr Einkommen um 8,35 Mio. CHF



Ein Mitarbeiter von REEcicla in La Paz zerlegt Elektroschrott in die Einzelteile.



Projektbeispiel in Bolivien

Zum erfolgreichen Unternehmer mit Elektroschrott

Die Abfalldeponien in Bolivien quellen über. In den Deponien landet alles – von Küchenabfällen über Sperrmüll bis zu Elektroschrott. Giftige Stoffe belasten Umwelt und Gesundheit der Bevölkerung. Swisscontact setzt sich zusammen mit den Behörden für ein besseres Abfallmanagement ein. Sie hat die Regierung bei der Erarbeitung eines neuen Gesetzes zum Umgang mit Abfällen begleitet. Weiter unterstützt Swisscontact Unternehmer, die sich das wirtschaftliche Potenzial von wiederverwertbaren Abfällen zunutze machen. Zum Beispiel Jonnathan Butron Claire.

Erstes Unternehmen für Entsorgung von Elektroschrott

Begleitet von Swisscontact gründete der Umweltauditor 2012 REEcicla. Es war das erste Unternehmen in ganz Bolivien, das sich um die fachgerechte Entsorgung von Elektroschrott kümmerte. Jonnathans Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen alte Elektrogeräte gegen eine kleine Entsorgungsgebühr entgegen. Anschliessend zerlegen sie die Geräte in ihre Einzelteile. Stark schadstoffbelastetes Material übergibt REEcicla an Spezialisten. Wiederverwertbare Produkte wie Kupfer, Stahl und Leiterplatten verkauft es weiter. Das ist die Haupteinnahmequelle des Unternehmens.

In den ersten Jahren bekam Jonnathan deutlich zu spüren, dass sein Angebot seitens der Regierung zwar sehr erwünscht, in der Bevölkerung aber kaum nachgefragt war. «Unternehmen und Privatpersonen verstanden es als Gefallen oder als Geste der Grosszügigkeit, wenn sie ihre Abfälle über ein spezialisiertes Unternehmen wie das unsere entsorgen. Ausserdem glaubten sie, dass allein die Gemeinde für die Entsorgung zuständig ist, und nicht sie als eigentliche «Verschmutzer», sagt Jonnathan. Dieser Herausforderung kommt er mit Sensibilisierungskampagnen bei, die er zusammen mit Swisscontact und der Gemeinde durchführt.

Die Bevölkerung beginnt nun umzudenken. Im Moment verarbeitet REEcicla 20 Tonnen Elektroabfälle pro Monat und beschäftigt je nach Arbeitsvolumen 7 bis 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. In vier Jahren sollen es bereits 70 Tonnen monatlich sein. Jonnathans Ziele sind realistisch: Auch dank des neuen Entsorgungsgesetzes nehmen die Leute zunehmend wahr, dass Elektroschrott dringend fachgerecht entsorgt werden muss. Mit REEcicla hat Jonnathan ein Geschäftsmodell entwickelt, das ein Umweltproblem entschärft und gleichzeitig Arbeitsplätze schafft.

Globale Projekte

Senior Expert Corps (SEC)

Das SEC hat im Jahr 2016 insgesamt 161 Beratungseinsätze in 23 verschiedenen Ländern geleistet. Die Expertinnen und Experten des SEC sind pensionierte Fachkräfte, die ihr Wissen und ihre Zeit in Form eines kurzzeitigen Beratungseinsatzes freiwillig zur Verfügung stellen, um Unternehmen in Entwicklungsländern und in Osteuropa technisch, praktisch und direkt zu unterstützen.

Speziell im Fokus standen 2016 die Länder Benin, Bolivien, Ecuador, Kosovo, Nepal, Nicaragua und Peru. In diesen Ländern konnte das Projekt die Beratungseinsätze mitfinanzieren.

In anderen Ländern finanzierten die Auftraggeber die Einsätze kostendeckend. Am häufigsten wurden, wie schon in den Vorjahren, Einsätze in der Nahrungsmittelbranche, im Tourismus und in der Berufsbildung geleistet.

Ein neuer Film zeigt die direkte Wirkung des SEC. Vier Kunden in Nepal kommentieren die Einsätze und bestätigen die herbeigeführten Verbesserungen in ihren Betrieben. Die SEC-Experten erklären, was sie motiviert, diese freiwillige Beratung zu leisten. Und der Film veranschaulicht, dass die SEC-Einsätze auch den Experten selber einen Mehrwert bringen.



SEC-Experte Konrad Wirthensohn berät eine Metallfabrik in Nepal.



Start-up-Hub, Serbien

Swiss Entrepreneurship Programme

Das Swiss Entrepreneurship Programme verbessert die Bedingungen für Start-ups und wachstumsorientierte Unternehmen in sechs Ländern. 2016 arbeitete das Projektteam an den Geschäftsmodellen und Serviceportfolios von 40 unterstützten Partnerorganisationen, die Start-ups spezialisierte Dienstleistungen anbieten. Basierend auf diesem Fundament können die Partner aufstrebende Unternehmerinnen und Unternehmer zielgerichtet und nachhaltig beim Aufbau und Wachstum ihrer Firmen unterstützen. Internationale Experten im Bereich Entrepreneurship haben in über 60 Einsätzen intensiv mit den Management-Teams der Partner gearbeitet, sie gecoacht und ihre Erfahrung geteilt. Sie führten Workshops mit Fachleuten durch und arbeiteten direkt mit den einzelnen Organisationen, um auf die individuellen Herausforderungen gezielt eingehen zu können. Über 160 Mentoren wurden ausgebildet und mit den Organisationen verlinkt, denn professionelles Mentoring ist für die erfolgreiche Entwicklung eines Start-ups entscheidend.

Geberkomitee für duale Berufsbildung

Am 14. April 2016 wurde das Geberkomitee für duale Berufsbildung (DC dVET) öffentlich lanciert. Das aus Vertretungen der Schweiz, Deutschlands, Österreichs und Liechtensteins gebildete Geberkomitee nutzte den Anlass, um verschiedene Aspekte der dualen Berufsbildung in der Entwicklungszusammenarbeit zu beleuchten und mit den rund 100 Teilnehmenden zu diskutieren. Die Dokumentation der Veranstaltung sowie weiterführende Informationen zum Geberkomitee und zur dualen Berufsbildung sind auf der Website des Geberkomitees www.dcdualvet.org zu finden. Hervorzuheben sind insbesondere die Publikation «Duale Berufsbildung in der Entwicklungszusammenarbeit: Verständnis und Grundsätze des Geberkomitees» sowie die beiden vom Komitee in Auftrag gegebenen Expertenberichte «Duale Berufsbildung als Option in der Entwicklungszusammenarbeit» und «Duale Berufsbildung in Deutschland, Liechtenstein, Österreich und der Schweiz: Vergleichender Bericht».

Knowledge and Content Management (KCM)

Die Weiterentwicklung und der Erhalt von internem Know-how als Aufgabe aller Mitarbeitenden steigert die Qualität der Arbeit. Professionelles Wissensmanagement ermöglicht Innovation, Themenführerschaft und stärkt die Position von Swisscontact als kompetente Expertenorganisation. Um mit der zunehmenden Spezialisierung, Komplexität und Ausweitung der Projekte Schritt halten zu können, will Swisscontact das Wissensmanagement stärken. Im Berichtsjahr begann die Umsetzung dieser Pläne.

Neben der organisatorischen Entwicklung fanden 2016 zwei globale Seminare statt:

- Förderung von Finanzdienstleistungen: Sie richtet sich in Zukunft noch stärker auf die Unterstützung von KMU und Kleinbauern aus.

- Im Umweltbereich entstehen mit dem Klima-Abkommen von Paris neue Zielsetzungen und Finanzierungsmechanismen, um den Klimawandel zu begrenzen. Swisscontact hat Wege definiert, um ihren Beitrag zu diesen Zielen zu leisten.

Zudem testete Swisscontact Gender-Richtlinien für Berufsbildungsprojekte und trieb die Umsetzung des St. Galler Modells für nachhaltige Tourismusentwicklung voran. Interne Experten erstellten ein Handbuch für die Einführung von Marktentwicklungsprojekten.

Die Abteilung Wissensmanagement unterstützte Beiträge innerhalb nationaler und internationaler Netzwerke, darunter BEAM-Exchange, das Forum für Berufsbildung und Internationale Zusammenarbeit FoBIZZ oder das NADEL der ETH Zürich.



Tourismusexperte in Kambodscha

Monitoring and Results Measurement (MRM)

Das System zur Wirkungsmessung von Swisscontact hat zum Ziel, die Resultate von Projekten zu erfassen, die Aktivitäten zu steuern, die Ansätze kontinuierlich weiterzuentwickeln und den Geldgebern Rechenschaft abzulegen. Regionale Berater unterstützen die Projekte in der Planung, im Aufbau und in der Anwendung des Systems. Vergleichbare Indikatoren, gemessen mit verlässlichen Methoden, erlauben es Swisscontact, die Daten auf Programm- und Organisationsebene zusammenzuführen.

Das Team der Wirkungsmessung besteht aus einem Koordinator an der Geschäftsstelle und regionalen Beratern. 2016 erarbeitete es die Planungsunterlagen für das eigene Entwicklungsprogramm von Swisscontact, optimierte die Wirkungsmessung von Projekten im

Tourismus, der Neugründung von Unternehmen und der Erfassung von systemischen Veränderungen. Zusätzlich entwickelte es eine Datenbank, welche die Karriere von Absolventen von Swisscontact-Berufsbildungsprogrammen erfasst.

2016 wurden sieben Projekte durch externe Gutachter überprüft, in einem Fall über ein formales Audit des Geberkomitees für Unternehmensentwicklung (DCED). Diese Überprüfungen ermöglichen es, das System der Wirkungsmessung weiterzuentwickeln und die Massnahmen der Projekte zu lenken. Dieses Gutachten und der Austausch mit externen Experten haben bestätigt, dass das System zur Wirkungsmessung von Swisscontact robuste und aussagekräftige Resultate liefert.

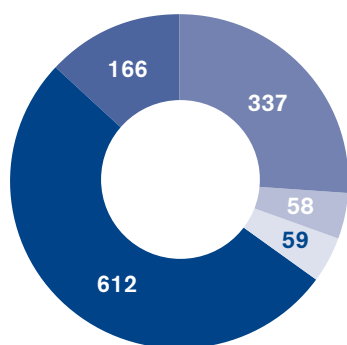


Bauernschulung in Bangladesch

Zahlen und Fakten 2016

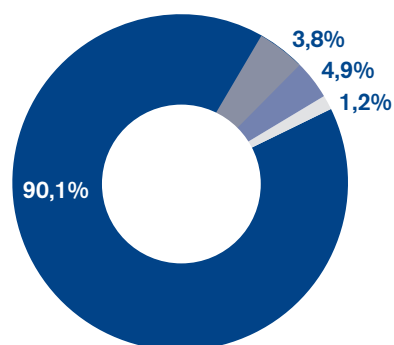
Mitarbeitende weltweit

Total: 1 232 Personen



- Asien
- Lateinamerika
- Afrika
- Osteuropa
- Geschäftsstelle Zürich inkl. Aussenstelle

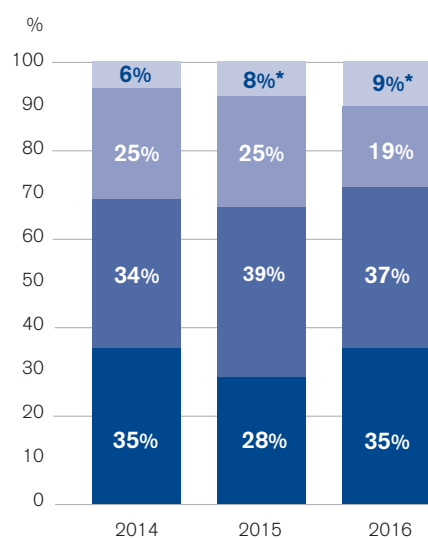
Verhältnis Projektaufwand zu Administrationsaufwand (in %)



- Projektaufwand
- Projektbegleitungsaufwand
- Administrationsaufwand
- Kommunikation und Mittelbeschaffung

Verwendung der Mittel

2014–2016 (in %)

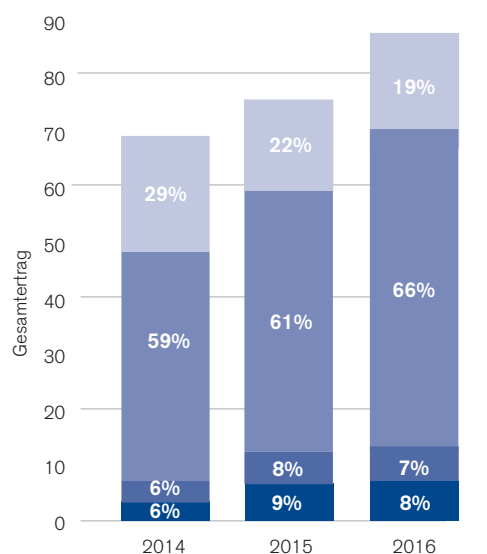


- Afrika
- Asien
- Lateinamerika
- Osteuropa

*Osteuropa und Schweiz (SEC, DC dVET)

Herkunft der Mittel (in %)

Gesamtertrag in Mio. CHF 2014–2016



- Spenden und Beiträge
- Programmbbeitrag des Bundes
- Mandate des Bundes
- Diverse Auftraggeber Bundes

Arbeit und Einkommen

Im Berichtsjahr



2 156 000 Menschen

erreichte Swisscontact durch ihre Projekte



126 Mio. CHF

wurden als zusätzliches
Einkommen generiert

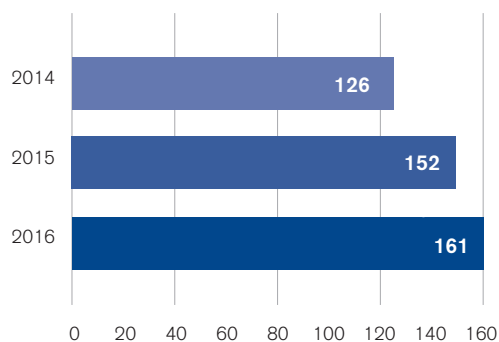


1 120 000

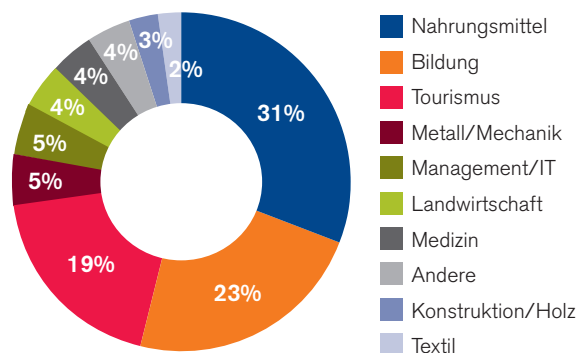
Kleinbetriebe haben direkt
von der Projektarbeit von
Swisscontact profitiert

Senior Expert Corps

Total Einsätze 2016: 161



Einsätze pro Branche in %



Jahresrechnung 2016

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. 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 Projektstätigkeiten aufgewendet. 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.

Wichtige Eckwerte und Kennzahlen

Beim durchgeführten Projektvolumen ist gegenüber dem Vorjahr eine Zunahme von 14,1 Prozent (von TCHF 76 200 auf TCHF 86 937) zu verzeichnen. Die Spenden und Beiträge (Spenden mit Leistungsaufträgen) entsprechen mit TCHF 6751 in etwa denjenigen des Vorjahres von TCHF 6728. Nebst den projektgebundenen Spenden/Beiträgen von privaten und institutionellen Spendern, konnte der freie Spendenfonds um TCHF 115 erhöht werden.

Der Aufwand für die Mittelbeschaffung beträgt im Jahr 2016 TCHF 988 (Vorjahr: TCHF 1023). Im Verhältnis zum Gesamtaufwand beträgt der Aufwand für die Mittelbeschaffung 1,2 Prozent (Vorjahr: 1,3 Prozent).

Swisscontact ist stetig bestrebt, die Effizienz und Effektivität von Prozessen im Hinblick auf die Qualitäts-, Kosten- und Zeitaufwandanforderungen zu optimieren. Der administrative Aufwand wurde von 4,0 Prozent auf 3,2 Prozent reduziert.

Die Personalkosten und pauschalen Entschädigungen für die vier Mitglieder der Geschäftsleitung betragen für die Berichtsperiode TCHF 753 (Vorjahr: TCHF 746).

Mit dem positiven Jahresergebnis von TCHF 1615 und der Veränderung des freien Fonds von TCHF 115 wurde das Organisationskapital von TCHF 8777 auf TCHF 10 507 geäufnet. Währungseinflüsse wurden berücksichtigt.

Das erarbeitete Organisationskapital stellt einerseits die konstante Weiterführung von Projekten sicher, indem kurzfristige Schwankungen des Spendenvolumens für Projektmitfinanzierungen kompensiert werden können. Andererseits stellt es im Bereich der Auftragsprojekte gegenüber den Auftraggebern eine notwendige und in den Ausschreibungsunterlagen verlangte Sicherstellung unserer Bonität und finanziellen Leistungsfähigkeit dar.

Konsolidierte Betriebsrechnung 2016

	2016	2015
	in 1000 CHF	in 1000 CHF
ERTRAG		
Einnahmen aus Spenden und Beiträgen		
Spenden öffentliche Donatoren	1 864	1 790
Spenden private Donatoren	2 350	2 545
Programmbeitrag Bund	6 000	6 000
Projektbeiträge öffentliche Donatoren	688	1 210
Projektbeiträge private Donatoren	1 849	1 183
<i>Total Spenden/Beiträge</i>	12 751	12 728
Einnahmen aus erbrachten Leistungen		
Aufträge des Bundes	57 806	46 309
Öffentliche Auftraggeber	9 503	10 020
Private Auftraggeber	6 848	7 163
<i>Total Einnahmen aus erbrachten Leistungen</i>	74 157	63 492
Übrige Einnahmen		
Übrige	29	-20
Total Ertrag	86 937	76 200

AUFWAND	2016 in 1000 CHF	2015 in 1000 CHF
Projektaufwand		
Albanien	1 628	609
Bangladesch	11 020	11 462
Benin	3 871	1 533
Bolivien	2 689	3 128
Bosnien-Herzegovina	175	50
Burkina Faso	623	769
Ecuador	700	622
El Salvador	211	250
Guatemala	709	621
Honduras	2 282	2 914
Indonesien	10 060	8 945
Kambodscha	477	59
Kenia	582	786
Kolumbien	2 030	1 947
Kosovo	1 910	1 665
Laos	591	644
Mali	5 603	5 650
Marokko	820	96
Mazedonien	1 457	1 203
Mosambik	1 295	1 000
Myanmar	4 309	4 226
Nepal	1 435	518
Nicaragua	1 871	1 413
Niger	4 953	3 419
Ostafrika	1 146	553
Peru	1 647	2 149
Ruanda	2 664	2 210
Schweiz	1 675	1 361
Serbien	282	113
Südafrika	770	769
Tansania	1 099	1 032
Tunesien	1 342	1 284
Uganda	1 625	1 323
Vietnam	402	42
Südamerika-Regionalprogramm	1 841	1 844
Zentralamerika-Regionalprogramm	0	71
Koordinationsbüros Ausland	2 220	2 413
Tochtergesellschaften	494	536
Projektbegleitung	3 235	2 624
davon in Länderkosten enthalten (Mandate Honorarbasis)	-1 468	0
Total Projektaufwand	80 275	71 835
Administrativer Aufwand		
Tochtergesellschaften	75	81
Allgemeine Administration	3 763	2 810
Kommunikation inkl. Mittelbeschaffung	988	1 023
Rückstellungen	372	175
Total Administrativer Aufwand	5 198	4 089
Betriebsergebnis	1 464	258
Finanzerfolg	-12	-88
a.o. Erfolg	0	68
Ergebnis vor Fondsveränderungen	1 452	238
Veränderung zweckgebundene Fonds	278	12
Veränderung freie Fonds	-115	-34
Jahresergebnis nach Fondsveränderungen	1 615	216
Zuweisung an erarbeitetes freies Kapital	-1 615	-216
Jahresergebnis nach Zuweisung	0	0

Konsolidierte Bilanz per 31. Dezember 2016

	2016	2015
	in 1000 CHF	in 1000 CHF
AKTIVEN		
Umlaufvermögen		
Liquide Mittel	34 939	27 894
Liquide Mittel der Projekte	7 490	5 903
Guthaben für Projektbeteiligungen	5 624	3 289
Übrige Forderungen	5 353	3 103
Aktive Rechnungsabgrenzungen	815	893
<i>Total</i>	54 221	41 082
Anlagevermögen		
Sachanlagen	281	293
Immaterielle Anlagen	648	717
<i>Total</i>	929	1 010
Total Aktiven	55 150	42 092
PASSIVEN		
Kurzfristiges Fremdkapital		
Vorauszahlungen für Projektbeteiligungen	37 066	27 771
Übrige Verbindlichkeiten	4 392	3 068
Kurzfristige Rückstellungen	396	222
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 603	1 790
<i>Total</i>	44 457	32 851
Zweckgebundenes Fondskapital		
Zweckgebundenes Fondskapital	186	464
<i>Total</i>	186	464
Organisationskapital		
Organisationskapital	7 803	7 587
Freie Fonds	1 089	974
Jahresergebnis	1 615	216
<i>Total</i>	10 507	8 777
Total Passiven	55 150	42 092

Anhang der Jahresrechnung

Veränderungen Fonds

in 1000 CHF	Anfangs- bestand	Interne Erträge	Zuweisung	Verwendung	Schluss- bestand
Stiftungsfonds					
DEZA	3	0	10	-13	0
EIAB	26	0	0	-20	6
TA-USA	78	0	50	0	128
Total	107	0	60	-33	134
Zweckgebundene Zuwendungen					
SOMS	59	0	0	-35	24
Zweckgebundene Spenden	298	0	3 946	-4 216	28
Total	357	0	3 946	-4 251	52
Freie Fonds	974	0	208	-93	1 089



Argankerne zur Ölgewinnung, Marokko

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

Ihr Revisionsstellenbericht und der Finanzbericht 2016 können auf der Geschäftsstelle von Swisscontact, Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit, Hardturmstrasse 123, 8005 Zürich, eingesehen oder unter www.swisscontact.org abgerufen werden.

Governance

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.

Mit der Steigerung von Umsatz und Anzahl Mitarbeitenden sowie der wachsenden Komplexität der Projekte hat auch die Risikoberfläche von Swisscontact zugenommen. Swisscontact ist deshalb bestrebt, neben der Governance auch die Geschäftsprozesse

sowie das Controlling und das Risikomanagement laufend weiterzuentwickeln. Dazu wird die Effizienz der Prozesse und der IT-Infrastruktur stetig überprüft und modernisiert. Die Mitarbeitenden werden laufend instruiert und geschult. Mit dem verbesserten, IT-basierten Projektmanagement werden die Anforderungen an Qualität, Kosten- und Zeitanforderungen der Projekte gewährleistet. Gleichzeitig können die Risiken auf Projekt-, Länder- und Organisationsebene zeitnah überwacht und, falls nötig, rasch entsprechende Massnahmen eingeleitet werden.



Berufsbildung in Mali

Projektpartner

Institutionelle Partner



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA
Direction du développement et de la coopération DDC
Swiss Agency for Development and Cooperation SDC
Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación COSUDE



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO



AUSTRIAN
DEVELOPMENT
AGENCY



EMBASSY OF DENMARK

DANIDA

INTERNATIONAL
DEVELOPMENT COOPERATION



Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Kingdom of the Netherlands



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



Multilateral Investment Fund
Member of the IDB Group



GLÜCKSKETTE
DIE SOLIDARISCHE SCHWEIZ



International Organization for Migration (IOM)
The UN Migration Agency



SWISS CAPACITY BUILDING FACILITY
Association for Income and Employment Generation

Private Partner



Thematische Partner



Spenden

Swisscontact dankt herzlich für die im Jahr 2016 erhaltenen Spenden und Projektbeiträge (Spenden ab CHF 500.–).

Unternehmen

Abnox AG, Alobis AG, Ammann Group Holding AG, BDO AG, Fritz + Caspar Jenny AG, Gasthaus Piz Linard AG, Geistlich Pharma AG, Otto Mathys AG, Paradag AG, Roland Schwab Holding AG, Roschi Rohde & Schwarz AG, Scherler AG, Schweizerische Nationalbank, Smet Belgium, zCapital AG, Zürcher Kantonalbank

Stiftungen

Stiftung ESPERANZA, Fondation Manpower SA, Stiftung für praktische Berufsbildung, Fondation Tibetania, Greendale Charitable Foundation, Irène und Max Gsell Stiftung, Laguna Foundation, Paul Schiller Stiftung, The Social Entrepreneurs Charitable Foundation, Uniscientia Stiftung, Werner u. Louise Greuter-Briner Stiftung

Gemeinden, Städte und Kantone

Kanton Aargau, Kanton Basel-Landschaft, Kanton Basel-Stadt, Kanton Genf, Kanton Graubünden, Kanton Obwalden, Kanton Schaffhausen, Kanton Schwyz, Kanton Thurgau, Stadt Baden, Stadt Rapperswil-Jona, Stadt Solothurn, Stadt Zug, Stadt Zürich, Gemeinde Maur, Gemeinde Riehen, Gemeinde Rüschlikon, Gemeinde Spiez, Gemeinde Uitikon-Waldegg, Gemeinde Zollikon

Kirchgemeinden

Evangelisch-reformierte Kirchgemeinde Andelfingen, Reformierte Kirchgemeinde Küsnacht, Evangelisch-reformierte Kirchgemeinde Uitikon-Waldegg, Evangelisch-reformierte Kirchgemeinde Wallisellen, Römisch-katholische Kirchgemeinde Münchenstein

Privatpersonen und Vereine

Baer Stephan, Küsnacht am Rigi; Bally Claus, Engelberg; Bärfuss Rudolf, Bern; Beerli Andrea, Zumikon; Besomi Andrea, Carona; Böhni Walli, Neuchâtel; Bösiger Mark, Heimberg; Brändli Hannes, Meilen; Bruderer Martin, Evilard; David Lucas, Fällanden; de Senarclens Marina, Zürich; Fahrni Friedrich, Zollikon; Forstmoser Peter, Zürich; Familie Grimm, Würenlingen; Grüschow Peter, Muntelier; Gygax Rudolf Paul, Boll; Familie Hanselmann, Richterswil; Hellweger Erwin, Pettneu am Arlberg; Hentsch Jean-Claude, Corsier GE; Hess Jean-Louis, Genf; Holliger Nicolas, Horgen; Jenny Robert, Weesen; Klingspor Daniel, Zürich; Koch Anton, Oberrieden; Mathys Birchler, Unterentfelden; Meier Alex, Horriwil; Meier Bruno, Jona; Familie Merz, Männedorf; Ming Hans Peter, Zumikon; Möller Matthias, Schaffhausen; Familie Mösl, Zug; Muheim Markus, Bern; Familie Müller, Männedorf; Paganoni Roberto, Zollikon; Quaderer Sascha, Planken; Raheja Satish, Genf; Ringli Kornel, Zürich; Familie Schiltknecht, Zürich; Schwarzenbach Theo E., Oberägeri; Stahel Walter, Biel; Familie Stockar, Bern; Theiler Georges, Luzern; Ulrich Paul, Genf; von Ah Thomas, Zürich; Familie von Planta, Cham; Wassmer Rudolf, Zürich; Wheatley Susanna, Zürich; Familie Widmer, Oberwil-Lieli; Widmer Urs, Schaffhausen; Wirthensohn Konrad, Rickenbach b. Schwyz; Zemp Roman, Rengg

Organisation (per 31.12.2016)

Stiftungsrat

Stiftungsratsausschuss

Heinrich M. Lanz

Präsident Swisscontact; Mitglied der Beratenden Kommission für Internationale Zusammenarbeit des Bundes; Vizepräsident/Mitglied in verschiedenen Verwaltungsräten

Thomas Bergen

Co-Founder und CEO getAbstract, Luzern

Arthur Bolliger

Mitglied des Verwaltungsrates Banque Cramer & Cie SA, Genf, Klingelberg AG, Zürich

Dr. Anna Crole-Rees

Departementsleiterin und Mitglied der Geschäftsleitung AGRIDEA, Lausanne
Gründerin CRC4change, Lausanne

Marina de Senarclens

Ehrenpräsidentin 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 Vorstands ausschusses economiesuisse, Zürich
Präsident/Mitglied verschiedener Verwaltungsräte



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

Mitglieder des Stiftungsrats

Egbert Appel

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

Nicolas A. Aune

Generalsekretär Union Industrielle Genevoise (UIG), Genf

Rudolf Bärffuss

Alt Botschafter, Bern

Dr. Thomas W. Bechtler (Austritt 19.05.2016)
Delegierter des Verwaltungsrates Hesta AG, Baar

Claudia Coninx-Kaczynski (Eintritt 31.10.2016)
Verwaltungsrätin Forbo Holding AG und Swisscontent AG; Stiftungsrätin/Vizepräsidentin Orpheum, Stiftung zur Förderung junger Solisten, Zürich; Mitglied Human Rights Watch Komitee, Zürich

Prof. em. Dr. Fritz Fahrni (Austritt 19.05.2016)
Universität St. Gallen und ETH Zürich

Béatrice Fischer

Leiterin Abteilung Kommunikation & Marketing, Credit Suisse (Schweiz) AG, Zürich

Dr. Urs Grütter

Inhaber und Geschäftsführer der Max Ditting AG, Zürich; Initiator Projekt LokalesWasser.ch

Prof. Dr. Fritz Gutbrodt

Managing Director Chairman's Office, Swiss Reinsurance Company, Zürich

Prof. Dr. Thomas A. Gutzwiller

gwpartner AG, Gutzwiller Wachsmann Partner, St. Gallen

Hans Hess

Präsident Hanesco AG, Pfäffikon SZ; Präsident Swissem, 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

Corporate Head of Agriculture, Nestec Ltd., Vevey

Dr. Gottlieb A. Keller

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

Dr. Bérangère Magarinos-Ruchat

(Eintritt 26.04.2016)
Vizepräsidentin Sustainability Partnerships, Firmenich S.A., Meyrin

Armin Meier

Geschäftsführer Boyden global executive search Switzerland, Zürich; Verwaltungsratsmitglied von Zug Estates Holding, Kibag, Ameos und weiteren Firmen

Dr. Myriam Meyer Stutz

Verwaltungsratsmitglied von Schweizerische Post AG, Repower AG, Bedag Informatik AG; Vizepräsidentin der Kommission für Technologie und Innovation (KTI)

Dr. Reto Müller

Partner BLR&Partners, Past President Helbling Unternehmensgruppe; Verwaltungsratsmitglied von Forbo Holding AG, Georg Utz Holding AG, Riri-Gruppe und weiterer Firmen

Raphaël Odoni (Austritt 31.12.2016)

Ingenieur, Bussigny

Dr. Albin Reichlin-Boos

Direktor Fachhochschule Ostschweiz (FHO), St. Gallen; Mitglied swissuniversities – Rektorenkonferenz der schweizerischen Hochschulen, Bern

Prof. Dr. Ursula Renold

Leiterin Forschungsbereich Bildungssysteme, KOF Konjunkturforschungsstelle, ETH Zürich

Dr. Thomas Sauber (Eintritt 31.10.2016)

Konsulent, Lustenberger Rechtsanwälte, Zürich

Elisabeth Schneider-Schneider

Nationalrätin Kanton Basel-Landschaft

Peter K. Steiner

Präsident des Verwaltungsrates der Peter Steiner Holding AG; Mitglied des Verwaltungsrates der Sogelym Dixence, Lyon (F)

Prof. em. Dr. Ulrich W. Suter

ETH, Materialwissenschaft, Zürich

Georges Theiler

Unternehmer, Luzern

Leopold Wyss

Head Sponsoring & Donations, Novartis International AG, Basel

Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers AG, Zürich

Geschäftsleitung



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

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: Markus Kupper, Head of Monitoring and Results Management; Adrian Stauffer, Head of Controlling; Stefanie Hosse, Head of Human Resources and Services; John Meyers, Geschäftsstelle USA; Anne Bickel, Head of Partner Programmes; Annette Altvater, Head of Knowledge and Content Management (seit Oktober 2016); Martin Koppa, Head of Acquisitions; Francine Thurnher, Head of Communications (sitzend); Béatrice Horn, Head of Finance; Gabriella Crescini, Head of Client and Partner Relationships

Regionaldirektorin und -direktoren



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

Umschlag: Recycling in Bolivien
Fotos: Swisscontact-Mitarbeitende und -Freunde
Layout: One Identity, Südafrika

ZEWO-Gütesiegel: Swisscontact ist ausgezeichnet mit dem Gütesiegel von ZEWO. 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: ZEWO)







Wir schaffen Möglichkeiten

Swisscontact

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

www.swisscontact.org