

Konferenz
05|2009

Konferenz
„Entwicklung findet Stadt – globale
Perspektiven für kommunale Entwicklung“
Summary

www.ibwe.at

Summary

05|2009

Konferenz des Informationsbüro Wirtschaft und Entwicklung „Entwicklung findet Stadt – globale Perspektiven für kommunale Entwicklung“

am 19. Mai 2009 im Siemens Forum, Wien

Im Rahmen der Fachkonferenz Entwicklung findet Stadt diskutierten österreichische und internationale Experten und Praktiker, wie Mittelstädte in Schwellen- und Entwicklungsregionen als Katalysator für wirtschaftliche und soziale Entwicklung von der Entwicklungszusammenarbeit und der Privatwirtschaft in Zusammenarbeit mit der kommunalen Verwaltung genutzt werden können.

Konferenz „Entwicklung findet Stadt“

Wie kann die Dynamik einer Stadt für Entwicklung aktiv genutzt werden? Wie funktioniert die Zusammenarbeit von Verwaltung, Entwicklungszusammenarbeit und Unternehmen? Welche Kooperationsmodelle können sowohl wirtschaftliche und politische Zielsetzungen als auch sozioökonomische Bedürfnisse erfüllen? Drei zentrale Fragen, denen sich die erste Wirtschaft und Entwicklung-Konferenz des Informationsbüro Wirtschaft und Entwicklung IBWE, einer Initiative von ICEP im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend, im Rahmen einer Fachkonferenz am 19. Mai 2009 widmete.

Ein Publikum von über 150 Teilnehmern – Vertreter der Wirtschaft, der Entwicklungszusammenarbeit, der öffentlichen Verwaltung und der Wissenschaft – zeigten die Relevanz des Themas.

Plenum

Die Stadt als verkannter Entwicklungskatalysator

2008 lebten erstmals mehr Menschen in Städten als auf dem Land. Die Stadt ist Arbeits- und Lebensraum, Herausforderung für Verwaltung und Infrastruktur, Produktionsstandort und Absatzmarkt – kurz: Katalysator für Innovation und Entwicklung. Der Großteil des urbanen Wachstums findet dabei in Schwellen- und Entwicklungsländern statt, meist abseits der Megastädte in Mittelstädten mit weniger als einer Million Einwohner. Dieser Trend stellt Kommunen vor enorme Herausforderungen, die nur durch eine verstärkte Zusammenarbeit aller urbanen Akteure – von der öffentlichen Verwaltung über die Entwicklungszusammenarbeit bis zur lokalen und internationalen Wirtschaft – gelöst werden können. Das Potenzial der Mittelstädte für Entwicklung ist

groß – sie sind flexibel genug, um Neugestaltung zu ermöglichen und bieten die Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum, Investitionen, Arbeitsplätze, Wissenschaft und Forschung. Dazu kommt: Ein richtig gemanagter Urbanisierungsprozess ist immer auch eine aktive Gestaltung der regionalen Entwicklung. Experten rückten Städte und Gemeinden als Motor für Entwicklung in den Blickpunkt und zeigten, in welchen Sektoren sich Investitionen auszahlen.

3 mal 3 parallele Workshops

Neun Workshops, unterteilt in die Streams „Enabling Environment“, „Development of Urban Markets“ und „Municipal Opportunities“, boten ein breites Spektrum an Know-how zu nachhaltiger Stadtentwicklung, Kooperationsmodellen, Projektfinanzierung und Business Opportunities in den schnell wachsenden urbanen Räumen der Schwellen- und Entwicklungsländer. Internationale und nationale Experten diskutierten die Herausforderungen in der Stadtentwicklung, der Governance sowie der Versorgungssicherheit und den Beitrag von Kooperationsmodellen zu einer Lösung. Unternehmensvertreter zeigten Marktchancen im kommunalen Bereich.

Wirtschaft und Entwicklung Dialog

Im abschließenden Wirtschaft und Entwicklung Dialog diskutierten österreichische Akteure, welche Bedeutung das Gesagte für die österreichische Strategie der Entwicklungszusammenarbeit und die Außenwirtschaft hat, wie eine nachhaltige Stadtentwicklung besser gefördert und wie in Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft mehr Impact erreicht werden kann.



Fachkonferenz „Entwicklung findet Stadt“ – Plenum



Fachkonferenz „Entwicklung findet Stadt“ – Auditorium

Programm

Begrüßung

Plenum

Die Stadt als verkannter Entwicklungskatalysator

Global Kommunal. Die globale Herausforderung nachhaltiger Stadtentwicklung
Rudolf Schicker, Stadt Wien

Die Stadt der Zukunft. Globale Perspektiven bis 2020
Thomas Höhn, Imperial College | PricewaterhouseCoopers London

Groß – Größer – Mittel. Wo sich urbane Investitionen auszahlen
Jörg Simon, Earth Institute, Columbia University

Diskussion

Parallele Workshop Streams

Session 1

WS 1.1 Entwicklungsfaktor Stadt

Ramesh Biswas, Atelier Biswas Vienna
Christoph Chorherr, S²arch – Social Sustainable Architecture
Martin Heintel, Universität Wien
Gunnar Wälzholz, KPMG Niederlande
Workshopleitung: **Johannes Fiedler**, fiedler.tornquist | ECOTEC

WS 2.1 Pimp my Slum

Peter Gijs van Enk, Intervolve
Stefanie Koch, Holcim
Alfredo Stein, University of Manchester
Workshopleitung: **Kristin Duchâteau**, OeEB

WS 3.1 Lokale Agenda 21 und Städtepartnerschaften

Christian Keglövits, Europäisches Zentrum für erneuerbare Energie
Anita Reddy, InWent
Alexandra Schantl, KTC – Österreichischer Städtebund
Workshopleitung: **Reinhold Gruber**, BMeiA

Kleines Mittagsbuffet

Parallele Workshop Streams

Session 2

WS 1.2 Private Sector Development and Cities

Jens Kvorning, Håndværksrådet
Jörg Simon, Earth Institute
Workshopleitung: **Michael Heislbetz**, ICEP

WS 2.2 BOP: Märkte für Innovation

Andreas Blüthner, Universität Mannheim | BASF
Claudia Knobloch, Emergia Institute
Christian Seelos, IESE Business School
Workshopleitung: **Maximilian Oettingen**, ICEP

WS 3.2 Kooperationsmodelle für kommunale Services und Infrastruktur

Markus Palenberg, GPPi

Karl-Maria Pfeffer, Porr

Miklós Révay, PricewaterhouseCoopers

Workshopleitung: **Gunter Schall**, ADA

Parallele Workshop Streams

Session 3

WS 1.3 Energie und Klimaschutz

Oskar Böck, Siemens Österreich

Helmut Hojesky, Lebensministerium

Martin Lugmayr, ADA

Elvira Lutter, Pöyry Energy

Oliver Percl, Energy Changes

Oliver Walter, OeEB

Workshopleitung: **Gunda Kirchner**, Austrian Energy Agency

WS 2.3 Gesundheitsinfrastruktur

Elisabeth Chalupa-Gartner, Medical University of Vienna Intl. MUVI

Johannes Hohenauer, Ebner Hohenauer HC Consult

Heinz Messinger, AME International

Johann Strahlhofer, VAMED Engineering

Workshopleitung: **Karin Pollack**, Der Standard

WS 3.3 Kommunale Infrastruktur und Abfallwirtschaft

Gerhard Bayer, ÖGUT

Stefan Drimmel, Brantner Abfallwirtschaft

Wilhelm Hantsch-Linhart, AWS

Daniel Pineda, VA Tech WABAG

Workshopleitung: **Barbara Coudenhove**, ICEP

Diskussion

Wirtschaft und Entwicklung Dialog

Keynote

Andrea Raffaseder, VAMED AG

Diskussion mit österreichischen Vertretern aus Wirtschaft und Entwicklung

Karl Hartleb, AWO der WKO

Edith Frauwallner, BMF

Anton Mair, BMeiA

Brigitte Öppinger-Walchshofer, ADA

Manfred Schekulin, BMWFJ

Michael Wancata, OeEB

Moderation: **Bernhard Weber**, ICEP

im Anschluss

Networking

Speaker



Gerhard Bayer ist wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Österreichischen Gesellschaft für Umwelt und Technik – ÖGUT mit dem Schwerpunkt Europäische Zusammenarbeit in Umwelttechnik.



Ramesh Biswas ist Architekt und Berater für Stadtentwicklungsprojekte. Er lehrt an Universitäten in Paris, Tokyo, Sydney und Wien und ist Autor von „Metropolis Now! Urban Cultures in Global Cities“.



Andreas Blüthner lehrt Internationales Wirtschaftsrecht an der Universität Mannheim. Außerdem ist er Strategy Manager der BASF Micronutrient Initiative.



Oskar Böck ist Leiter Building Services der Siemens Industry Building Automation für CEE und als Business Developer für Energy Efficiency in Buildings in CEE tätig.



Elisabeth Chalupa-Gartner ist Geschäftsführerin der Medical University of Vienna International Hospital Operation GesmbH (MUVI). Zuvor war sie Vizerektorin für Finanzen der MedUni Wien.



Christoph Chorgherr ist Landtagsabgeordneter der Wiener Grünen. Der studierte Volkswirt ist Gründer und Vorstand des Vereins S²arch – Social Sustainable Architecture.



Barbara Coudenhove leitet bei ICEP die Unit Research and Information im Bereich Wirtschaft und Entwicklung. Weiters ist sie für Marketing und Unternehmenskooperationen verantwortlich.



Stefan Drimmel ist Projektmanager Albanien/Türkei bei Brantner Abfallwirtschaft. Zuvor arbeitet er u.a. als wissenschaftlicher Mitarbeiter mit Schwerpunkt Abfallanalytik an der WU Wien.



Kristin Duchâteau ist Senior Manager des Advisory Programmes bei der Oesterreichischen Entwicklungsbank OeEB. Zuvor arbeitete sie bei der ADA im Bereich Wirtschaft und Entwicklung.



Johannes Fiedler ist Architekt und Stadtplaner, Mitgründer der ECOTEC GmbH sowie Lektor an mehreren Universitäten zum Thema Nachhaltige Stadtentwicklung.



Edith Frauwallner ist Gruppenleiterin für Wirtschaftspolitik und internationale Beziehungen im Bundesministerium für Finanzen. Zuvor war sie im Bundeskanzleramt tätig.



Reinhold Gruber arbeitet in der Abteilung für Entwicklungspolitik, Strategie und Evaluierung im BMeiA u.a. zu wirtschaftlicher Entwicklung im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit.



Wilhelm Hantsch-Linhart leitet die Ressorts Umwelt, Klima, Energie und ist Prokurist bei der Austria Wirtschaftsservice GesmbH AWS. Seine Arbeit umfasst die Umsetzung von PPP-Modellen.



Karl Hartleb ist als stv. Leiter der Außenwirtschaft Österreich der WKO für die Koordination der Länderreferate und der Außenhandelsstellen im Bereich Außenwirtschaftsförderung zuständig.



Martin Heintel forscht und lehrt am Institut für Geographie und Regionalforschung der Universität Wien und international zu Urbanisierung, Megacities, Stadt- und Regionalentwicklung.



Michael Heislbetz ist bei ICEP im Bereich Wirtschaft und Entwicklung als Research and Information Officer tätig. Zuvor war er als Projektmanager für ein deutsches KMU tätig.



Johannes Hohenauer ist Senior Berater und Geschäftsführer der Ebner Hohenauer HC Consult GmbH, die sich mit Forschung, Beratung und Projektmanagement im Gesundheitswesen befasst.



Thomas Höhn lehrt am Imperial College London und ist dort Direktor des Executive MBA Programms. Er ist Partner bei PricewaterhouseCoopers London und leitet die Abteilung Economic Europe.



Helmut Hojesky leitet die Abteilung Immissions- und Klimaschutz im Lebensministerium (BMLFUW), zuständig für Luftreinhaltung, Immissions- sowie Klima- und Bodenschutz.



Christian Keglovits ist im Europäischen Zentrum für Erneuerbare Energie in Güssing für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Projektmanagement verantwortlich.



Gunda Kirchner leitet das Geschäftsfeld Energiewirtschaft und –politik der Österreichischen Energieagentur. Zuvor war sie im selben Bereich bei der Arbeiterkammer Wien tätig.



Claudia Knobloch ist CSR-Expertin des Emergia Instituts Berlin und Projektleiterin für Beratungs- und Wissensprojekte im Bereich Geschäftsmodelle zur Armutsbekämpfung.



Stefanie Koch ist beim Schweizer Zementhersteller Holcim weltweit für die Umsetzung von CSR-Projekten verantwortlich. Davor war sie für die Weltbank und das UNDP tätig.



Jens Kvorning leitet das International Department des Håndværksrådet, des dänischen KMU-Verbands. Er ist für Internationalisierung und Wirtschaftsförderung in Entwicklungsländern zuständig.



Martin Lugmayer ist Referent für Energieprogramme und –projekte bei der Austrian Development Agency ADA. Zuvor war er im BMeiA im Bereich Energiepolitik im Entwicklungssektor tätig.



Elvira Lutter ist bei der Pöyry Energy GmbH als Senior Consultant für Klimaschutz zuständig. Seit über 10 Jahren befasst sie sich mit nachhaltiger Energieversorgung.



Anton Mair ist stv. Sektionsleiter für Entwicklungszusammenarbeit und Entwicklungspolitik im BMeiA. Zuvor war er u.a. Leiter des OEZA Regionalbüros in Kampala, Uganda.



Heinz Messinger ist Geschäftsführer der AME International mit Kerngeschäft Entwicklung, Implementierung und Betrieb von integrierten IT-Lösungen für das Gesundheitswesen.



Maximilian Oettingen ist bei ICEP im Bereich Wirtschaft und Entwicklung für Awareness und Consulting verantwortlich. Zuvor arbeitete er im Marketing einer internationalen Werbeagentur.



Brigitte Öppinger-Walchshofer ist Geschäftsführerin der Austrian Development Agency ADA. Zuvor leitete sie die österreichische Botschaft Addis Abeba sowie die Interne Revision des BMeiA.



Markus Palenberg leitet das Institute for Development Strategy IDS München und ist Partner des Global Public Policy Institute GPPI Berlin mit Fokus auf PPP-Programme.



Oliver Percl betreut als Projektmanager bei Energy Changes weltweit Umweltprojekte. Er berät die Austrian Development Agency und unterrichtet Umweltökonomie an der WU Wien.



Karl-Maria Pfeffer ist Global Head of Corporate, Structured & Project Finance bei der Porr AG. Sein Fokus liegt auf den Bereichen strukturierte Projektfinanzierung, PPP und M&A.



Daniel Pineda ist seit Anfang 2008 als Vice President Marketing und Business Development der VA Tech WABAG GmbH für die Entwicklung von Märkten und Projekten verantwortlich.



Karin Pollack ist bei der Tageszeitung Der Standard für den wöchentlich erscheinenden MedStandard verantwortlich, der Informationen zu Gesundheit und Medizin bietet.



Andrea Raffaseder ist seit Beginn 2009 Mitglied des Vorstandes und CEO der VAMED Engineering. Zuvor war sie Generaldirektorin der Niederlassung von Siemens in der Ukraine.



Anita Reddy ist studierte Lateinamerikanistin und leitet die Servicestelle Kommunen in der Einen Welt bei InWEnt, Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH, Bonn.



Miklós Révay ist Partner in der Service Line Advisory bei Pricewaterhouse-Coopers in Wien und verantwortlich für Beratung der Klienten aus dem öffentlichen Sektor.



Gunter Schall leitet das Referat Wirtschaft und Entwicklung der Austrian Development Agency ADA. Zuvor war er im Bundesverband der deutschen Industrie für Entwicklungspolitik zuständig.



Alexandra Schantl ist seit 2008 im KDZ – Zentrum für Verwaltungsforschung u.a. für das Know-How-Transfer-Center des Österreichischen Städtebundes zuständig.



Manfred Schekulin leitet die Abteilung Export- und Investitionspolitik im Wirtschaftsministerium. Der studierte Ökonom und Jurist ist u.a. Vorsitzender des OECD Investment Committee.



Rudolf Schicker ist seit 2001 amtsführender Stadtrat für Stadtentwicklung und Verkehr der Stadt Wien. Zuvor war er Geschäftsführer der Österreichischen Raumordnungskonferenz.



Christian Seelos leitet die Plattform Strategy and Sustainability der IESE Business School, Barcelona. Er forscht u.a. zu Innovative Business Models and Social Entrepreneurship in Developing Countries.



Jörg Simon ist Senior Investment Advisor der Millenium Cities Initiative des Earth Institutes der Columbia University. Von 2002 bis 2004 leitete er das UNCTAD Programm für Investment Policy Reviews.



Alfredo Stein lehrt Urban Development Planning an der University of Manchester. Zuvor war er Urban Development-Programm-Manager der schwedischen Entwicklungsagentur SIDA.



Johann Strahlhofer ist seit 2001 Managing Director der VAMED Engineering. Zuvor hatte er verschiedene Positionen in Projektmanagement, Vertrieb und Marketing inne.



Peter Gijs van Enk ist Projektmanager für Urbane Regenerierung sowie Housing Programme bei Intervolve, einer Organisation für innovative und integrierte Entwicklung in Amsterdam.



Oliver Walter ist in der Investitionsfinanzierung der Oesterreichischen Entwicklungsbank OeEB tätig. Der Betriebswirt hat langjährige Erfahrung mit der Finanzierung internationaler Industrieprojekte.



Gunnar Wälzholz ist Associate Director bei KPMG Sustainability Niederlande. Zu seinen Spezialthemen zählen u.a. Entwicklungsfinanzierung, Social Investment und Community Relations.



Michael Wancata ist Vorstand der Oesterreichischen Entwicklungsbank OeEB. Davor war er in der Oesterreichischen Kontrollbank in leitender Funktion im Bereich Projekt- und Umweltanalysen tätig.



Bernhard Weber promovierte in Handelswissenschaften an der WU Wien. Er ist Mitgründer und Geschäftsführer von ICEP – Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten.

Plenum: Die Stadt als verkannter Entwicklungskatalysator

Am Panel: Rudolf Schicker (Stadt Wien), Thomas Höhn (Imperial College, PricewaterhouseCoopers London), Jörg Simon (Millennium Cities Initiative, Earth Institute, Columbia University), Moderation: Bernhard Weber (ICEP)

Das Plenum eröffnet **Rudolf Schicker**, amtsführender Stadtrat für Stadtentwicklung und Verkehr in Wien, mit einer Ausführung der globalen Herausforderung nachhaltiger Stadtentwicklung. „Entwicklung und Veränderung finden eben in Städten statt“, meint er, allerdings nur unter der Voraussetzung einer funktionierenden Infrastruktur. Anregungen für gute Stadtentwicklung könne man sich in Europa holen, da gerade die mitteleuropäischen Städte – was Prosperität und Qualität betrifft – Weltspitze sind.

Anschließend stellt Schicker am Beispiel Wiens dar, wie sowohl technische als auch soziale Infrastruktur garantiert werden. Wichtig sind zukunftsorientierte Lösungen: Wien setzt beispielsweise auf „intelligente Mobilität“, die öffentlichen Verkehr, Fußgänger, Radfahrer und Individualverkehr bestmöglich integriert, Fernwärme und moderne Umweltinfrastruktur. Er ist überzeugt: „Stadttechnologien müssen immer so gestaltet sein, dass sie möglichst viele Menschen erreichen und niemand vom Zugang zu Entwicklung ausgeschlossen ist.“ Dafür muss eine Stadt auch bereit sein, Geld auszugeben. So seien öffentliche Verkehrsmittel nie kostendeckend, leisten aber einen wichtigen Beitrag im Hinblick auf weniger Verkehrsunfälle und niedrigere Kriminalität. Das Gefühl der Sicherheit genauso wie Bildung oder kulturelle Einrichtungen sind

wesentliche Bestandteile der sozialen Infrastruktur, die für die Lebensqualität einer Stadt mindestens genauso wichtig sind wie der rein technische Teil. An das Ende seines Vortrages stellt Schicker ein Zitat des österreichischen Schriftstellers Karl Kraus: „Funktionieren muss eine Stadt, gemütlich mache ich es mir selber.“

Thomas Höhn, Partner bei PricewaterhouseCoopers London und Direktor des Executive MBA Programmes am Imperial College, streicht als Anschlussredner die wirtschaftliche Bedeutung von Großstädten hervor. Er beruft sich dabei auf eine unter seiner Leitung durchgeführte Studie, im Rahmen derer 150 Städte auf Basis der Bevölkerungsgröße sowie des Bruttonationaleinkommens BNE pro Kopf analysiert wurden. Das Ergebnis: Das BNE einiger Städte ist höher als das ganzer Länder. Beispielhaft nennt er Tokio, das mit einem BNE von 1,2 Billionen USD mehr Wirtschaftsleistung als Spanien erbringt. Daraus folgert er augenzwinkernd: „Eigentlich müssten am Tisch der G-20 auch einige Städte sitzen.“ Wien belegte 2005 in diesem Ranking den 50. Platz. Spannend ist vor allem auch die Prognose in Richtung 2020: Bis dahin werden bereits 45 der 100 wirtschaftsstärksten Städte in Emerging Markets und Schwellenländern liegen. Interessantes Detail am Rande: Das BNE wird gerade in diesen Städten wesentlich stärker wachsen als die Bevölkerung. So stellt Höhn am Beispiel Mexiko City dar, dass hier die Bevölkerung bis 2020 lediglich von 19 auf 22 Millionen wachsen, das BNE sich von 315 Mrd. auf 608 Mrd. hingegen verdoppeln werde. Auch als Konsummärkte werden diese Städte immer wichtiger: Denn die Mittelklasse mit einem



Rudolf Schicker, Stadtrat Wien

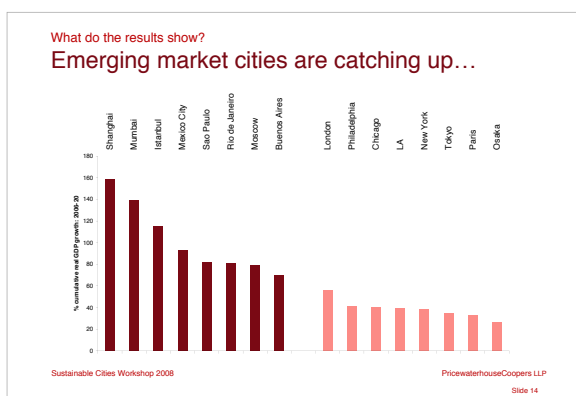


Thomas Höhn, PwC | Imperial College

Jahreseinkommen von mehr als 15.000 USD – einem Schwellenwert für das Konsumverhalten – wächst gerade in diesen urbanen Zentren überproportional schnell. In Shanghai etwa innerhalb von vier Jahren von 9 Prozent (2006) der städtischen Bevölkerung auf 15 Prozent im Jahr 2010. Das wird vor allem auch hinsichtlich des CO₂-Fußabdruckes dieser Städte eine Herausforderung. So erwartet man etwa, dass die Anzahl der Autos weltweit von derzeit einer Mrd. auf 3 Mrd. im Jahr 2050 steigen wird, wobei die meisten Autokäufe künftig in China und Indien getätigt werden. Auch eine zweite Studie stellt die Bedeutung der Schwellenland-Großstädte dar. Auf die Frage, welche ihre präferierten Expansionsziele seien, nannten Investoren aus den BRIC-Staaten neben den „Klassikern“ London und New York immer mehr auch Shanghai, Mumbai & Co.

Als dritter Plenarredner erörtert **Jörg Simon** von der Millennium Cities Initiative MCI des Earth Institutes an der Columbia University, dass nicht nur Megacities Fokuspunkte von Entwicklung sind. Vielmehr fokussiert dieses Entwicklungsprogramm unter der Federführung von US-Ökonom Jeffrey Sachs auf neun Mittelstädte in Subsahara-Afrika. Diese sollen internationalen Investoren schmackhaft gemacht werden. Denn ohne größere Direktinvestitionen FDIs, die Arbeitsplätze schaffen und Know-how ins Land bringen, werden Afrikas Mittelstädte die Millennium Development Goals MDGs bis 2015 nicht erreichen. „Ihr Problem ist vor allem auch ihre mangelnde Bekanntheit. Wer kennt schon Bamaku oder Blantyre?“ meint Simon. Das sehe man auch bei den

Geldflüssen von ausländischem Kapital. So fließen in Ghana etwa 97 Prozent in die Hauptstadt Accra, die MCI-Stadt Kumasi mit immerhin 2,5 Millionen Einwohnern erhält gerade einmal 1,7 Prozent. Im Gegensatz zu vielen NGOs, die eher punktuelle Aktivitäten setzen, versucht die MCI, mit einem strategischen Ansatz die Gesamtwirtschaft in diesen Städten zu entwickeln. In der ersten Phase werden Investitionsmöglichkeiten und potenzielle ausländische Geldgeber identifiziert. Begleitend werden die rechtlichen Rahmenbedingungen überprüft und ein investitionsfreundliches Klima geschaffen. „Das beginnt schon mit eigenen Ansprechpartnern in der Stadtverwaltung, so genannten Investment Business Desks“, erklärt Simon. Das internationale Beratungsunternehmen KPMG arbeitet für jede Stadt mögliche Business Opportunities aus. Für Kisumu am Viktoriasee, Kenia, wären das etwa eine Erdnussbutter-Produktion, eine Rohrzucker verarbeitende Ethanol-Fabrik oder kontrolliertes Aqua-Farming. Im zweiten Schritt werden die Investoren auf diese Städte aufmerksam gemacht – durch Investment-Guides und eigene Investment-Days in den großen Finanzzentren wie London oder New York. Als erste Lernerfahrung nennt Simon, dass die Städte für das Projekt Ownership empfinden müssen. Daher müssen sich die kommunalen Verwaltungen nun finanziell an Infrastrukturmaßnahmen beteiligen. So hat die Stadt ein eigenes materielles Interesse, dass die Initiative langfristig ein Erfolg wird.



Quelle: PwC



Jörg Simon, Millennium Cities Initiative

Workshop-Stream 1 Enabling Environment

Workshop 1.1: Entwicklungsfaktor Stadt

**Am Panel: Ramesh Kumar Biswas (Atelier Biswas Vienna), Christoph Chorherr (S²arch – Social Sustainable Architecture), Martin Heintel (Universität Wien), Gunnar Wälzholz (KPMG Niederlande),
Workshopleitung: Johannes Fiedler (fiedler.tornquist | Ecotec)**

Rasante städtische Agglomeration ist vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern als Trend jüngerer Vergangenheit zu erkennen. Mittelstädte von heute sind die Megacities von morgen. Als Ankerpunkte wirtschaftlichen Handelns bergen sie enormes Potenzial für die Entwicklung einer Region. Wie man die Chancen der Mittelstadt optimal nützen kann und welchen Herausforderungen man begegnet, ist Thema dieses Workshops.

„Städte sind wirtschaftliche Knotenpunkte,“ so **Martin Heintel**, Professor für Geographie und Regionalforschung an der Universität Wien, und seien daher ein wichtiger Faktor bei der Eingliederung unterschiedlicher Regionen in ein globales Wirtschaftssystem. Direktinvestitionen spielen dabei eine wichtige Rolle: Sie fördern Arbeitsmarkt-, Infrastruktur- und Einkommensentwicklung. Es gebe jedoch keinen „Masterplan“ der Urbanisierung, bemängelt Heintel: Investitionen seien diversifiziert, Konzepte wenig zielorientiert. In Jakarta beispielsweise sprießen „new towns“ allerorts aus dem

Boden – als „Stadt in der Stadt“ oder „Stadt der kurzen Wege“. Als Ort abseits des urbanen Chaos mit guter Infrastruktur, Schulen, Freizeiteinrichtungen gedacht, wurde dieses Konzept jedoch an der Realität vorbeigeplant, so Heintel. Denn die Zielgruppe Mittelschicht ist noch nicht ausreichend vorhanden. Das Resultat sind leerstehende Häuser.

„Wann führt Urbanisierung also im Entwicklungskontext zum Entstehen von Chancen für die Menschen?“ stellt **Johannes Fiedler**, Architekt und Städteplaner, die wesentliche Frage in den Raum. Nur in der Stadt als Ballungsraum von Infrastruktur, Vernetzung und ökonomischer Tätigkeit auf engem Raum entstünden Vorteile und Chancen für die Menschen. Für Fiedler ist Urbanisierung als kultureller Transformationsprozess sowie Lösungsprozess von traditionellen Erwerbsformen von Primär- über Sekundär- zum Tertiärsektor zu verstehen. Für die Steuerbarkeit dieses rapiden Prozesses ist das Prinzip der Formalität ausschlaggebend. Denn Planung und Management brauchen Formalität, sonst geht die Hebelwirkung verloren, die schlussendlich Möglichkeiten schafft. Rechenschaftslegung und soziale Nachhaltigkeit seien unabdingbare Kriterien für die Qualität von Stadtentwicklung. Nur so kann local ownership und demnach eigenständige Weiterentwicklung ermöglicht werden.

Ramesh Kumar Biswas, Architekt und Berater für Stadtentwicklungsprojekte, knüpft an die strukturelle Gestaltung von Urbanisierung an und weist gleichzeitig



Martin Heintel, Universität Wien



Ramesh Kumar Biswas, Atelier Biswas Vienna

auf die Probleme im Prozess hin: „Unveränderte Transplantation, keine Transformation“, sei die bisherige Anwendung von Stadtkonzepten auf Entwicklungsländer. Das sei das Grundproblem, denn Entwicklungsländer unterliegen nach wie vor rapidem Wachstum und daher auch anderen Voraussetzungen. Man müsse Konzepte dahingehend anpassen, so Biswas. Eine weitere Problematik stellt Korruption dar: In Indien werden beispielsweise nur 10 von 100 Geldeinheiten tatsächlich für den eigentlichen Straßenbau eingesetzt. Mehr Fokus auf die Bedürfnisse der Bevölkerung verlangt Biswas bei Stadtplanungsprojekten. Die Stadt sei nämlich die Lösung und nicht das Problem. Menschen kämen in die Stadt, um ihr eigenes Potenzial zu erweitern, durch Bildung, Handel und gesteigertes Einkommen. Für Biswas gilt, die Stadt als Ort des Ideen-Austausches zu stärken. Um Stadtentwicklungsprozesse in Entwicklungsländern zu professionalisieren, könnte sich Biswas eine eigens aus kommunaler Verwaltung und Entwicklungszusammenarbeit zusammengesetzte Institution vorstellen.

Negativ bewertet auch **Christoph Chorherr**, Gründer von S²arch, die bisherige Umsetzung von Urbanisierungskonzepten in Entwicklungsländern. In Johannesburg, Südafrika, beispielsweise sei „totale Entgrenzung“ das Resultat von zu weitläufigen Siedlungsgebieten. Mangels öffentlicher Verkehrsmittel sind vor allem die Armen stark in ihrer Mobilität eingeschränkt. „Armut heißt: sich nicht bewegen zu können,“ definiert Chorherr den Begriff im Kontext Stadtentwicklung neu. Johannesburg ist zudem Inbegriff von Amerikanisierung:



Christoph Chorherr, S²arch

große, sterile Shoppingmalls prägen das Stadtbild. Die totale Entflechtung von traditionellen Strukturen sei die Folge. Andererseits, so Chorherr etwas optimistischer, sei diese Entwicklung ja auch ein Zeichen dafür, dass es den Menschen besser gehe.

Gunnar Wälzholz, Associate Director bei KPMG Sustainability in den Niederlanden, sieht Anreizsysteme für ausländische Investitionen als zentralen Faktor, um im Zuge der Stadtentwicklung neue Lebenschancen zu schaffen. Bisher konzentrieren sich Direktinvestitionen auf wenige Sektoren und Länder. Nur 0,7 Prozent der Zielländer sind Entwicklungsländer. Ausländische Investitionen sind jedoch speziell für Mittelstädte dieser Länder von Bedeutung, fungieren sie doch als Kompetenzzentren, als Märkte für die Landwirtschaft und regionale Bindeglieder zum Weltmarkt. Um die Mittelstadt als Kompetenzzentrum gezielt zu fördern, so Wälzholz, müsse man Produktionsnetzwerke mit sozial integrierten Zulieferketten aufbauen, die spill-over Effekte unterstützen und negative soziale und ökologische Folgen minimieren. Sowohl als Markt als auch als Zulieferer müsse man die Mittelstadt entdecken und durch Investitionen im direkten Umfeld fördern – unter Beachtung der Prinzipien Accountability und Corporate Social Responsibility. Dann findet optimale Entwicklung Stadt.



Gunnar Wälzholz, KPMG Niederlande

Workshop-Stream 1 Enabling Environment

Workshop 1.2: Private Sector Development in the Cities

Am Panel: Jörg Simon (Millennium Cities Initiative, Earth Institute, Columbia University), Jens Kvorning (Håndvaerksrådet - Danish Federation of Small and Medium Sized Enterprises), Workshopleitung: Michael Heislbetz (ICEP)

Städte sind Knotenpunkte und Keimzellen der Entwicklung. Die Förderung des Privatsektors in den Städten stellt eine Möglichkeit dar, Arbeitsplätze und in Folge Wohlstand und soziale Sicherheit zu schaffen. Im Zentrum des Workshops steht die Frage: Wie kann der Privatsektor in den Städten gefördert werden, damit er dieser Aufgabe gerecht wird? Im Verlauf des Workshops werden zwei Modelle vorgestellt, die sich der Privatsektorentwicklung verschrieben haben: zum einen die von Jeffrey Sachs ins Leben gerufene Millennium Cities Initiative des Earth Institutes der Columbia University, zum anderen das Business to Business B2B-Programm der dänischen Entwicklungsagentur Danida in Zusammenarbeit mit der Danish Federation of Small and Medium Sized Enterprises (Håndvaerksrådet).

In den letzten Jahrzehnten sind die ausländischen Direktinvestitionen stark gestiegen und stellen einen bedeutenden Geldfluss in die Entwicklungsländer dar. Während diese Investitionen jedoch oft den Hauptstädten zugute kommen, profitieren die kleineren Städte

nur in geringem Maße von den Direktinvestitionen.

In seinem Beitrag zeigt **Jörg Simon**, wie die Millennium Cities Initiative MCI Städte aus der zweiten Reihe für Investoren attraktiv macht. Simon berichtet, wie die MCI in Zusammenarbeit mit der KPMG Chancen und Gelegenheiten für Investoren identifiziert und Informationsmaterial für potenzielle Investoren aufbereitet. Auf Messen und so genannten „Investment Days“ werden Investoren gesucht und direkt angesprochen. Vor Ort fördert die MCI den öffentlich-privaten Dialog und unterstützt Business Support Organisationen. Ziel dabei ist es, Geschäftsgründungen zu erleichtern und behördliche Hürden zu minimieren.

Im Vergleich zu der sehr jungen Millennium Cities Initiative blickt das dänische B2B-Programm auf langjährige Erfahrung zurück. In internationalen Peer Reviews hat sich das Programm als good-practice Modell etabliert. Die dänische Håndvaerksrådet (Federation of Small and Medium Sized Enterprises) vereint über zwei Drittel der insgesamt 30.000 dänischen Firmen, die – ähnlich wie in Österreich – hauptsächlich aus kleinen und mittelständischen Betrieben bestehen. Aufgrund zahlreicher Anfragen von Mitgliedern beschloss die Håndvaerksrådet ein gemeinsames Projekt mit der Danida umzusetzen. Gemeinsam riefen sie das B2B-Programm ins Leben, das Partnerschaften zwischen dänischen Betrieben und solchen in Entwicklungsländern vermittelt und fördert. In seiner Präsentation schildert **Jens Kvorning**, dass gerade die Förde-



Jörg Simon, Millennium Cities Initiative

Millennium Cities Initiative The Earth Institute at Columbia University

7. Lessons learned

- Participatory approach both of administration as well as local private sector in developing and implementing programs them
- Buy-in of local actors (CITY Investment Initiative)
- Importance of assisting investors in facilitation
- Investment promotion and targeting efforts are long-term efforts since cities are unknown to international business/investment community
- Role of Diaspora
- Promote utilization of local materials in projects
- Network of investment promotion experts
- Good name of Columbia University

rung kleiner Firmen helfen kann, die Lücke zwischen den Interessen der Privatwirtschaft und der Entwicklungszusammenarbeit zu schließen. Kleine und mittelständische Firmen kommen den Marktverhältnissen und Kundenstrukturen in den Entwicklungsländern entgegen, gleichzeitig vermitteln sie genau das Know-how, das dort benötigt wird. Kvorning betont, dass bei der Auswahl besonderer Wert auf Pilotprojekte gelegt wird, dafür aber auch eine entsprechende Offenheit gefordert ist.

In einer zweiten Runde werden Erfahrungen der beiden Programme dargestellt. Kvorning wählt bewusst ein Negativ-Beispiel einer Case-Study des dänischen B2B-Programms, um so die umfangreiche Erfahrung des Programms weiterzugeben. Kvorning schildert das Beispiel einer dänischen Firma, die Maschinen zur Herstellung von Scherbeneis produzierte und gemeinsam mit einem vietnamesischen Partner den dortigen Nahrungsmittelmarkt erobern wollte. Scherbeneis würde beispielsweise für den Transport von Fisch benötigt, einer der Hauptexport-Produkte Vietnams. Trotz viel versprechendem Business Plan und umfangreicher Marketingaktivitäten scheiterte die Firma. Kommunikations- und kulturelle Schwierigkeiten ließen die Firma erst zu spät erkennen, dass sie für den Markt zu teuer produzierte.

Nach siebzehn Jahren ist die Bilanz von Håndvaerksrådet sehr positiv. Es zeigt sich, dass das B2B-Programm Firmen dabei unterstützen kann, erste Hürden bei

einem Markteintritt zu nehmen und vorbildliche Beispiele einer modernen Produktion zu schaffen, mit der Unternehmen dann weiter expandieren können. Für die Firmen ergeben sich in diesem Umfeld als ‚first mover‘ hervorragende Chancen, die sich auch auf weitere Märkte übertragen lassen. Wichtig für die Entwicklungszusammenarbeit in diesem Zusammenhang sei, dass die Ziele von armutsreduzierenden Maßnahmen von Anfang an klar gesteckt werden müssen.



Jens Kvorning, Håndvaerksrådet

HÅNDVAERKSRADET

B2B

B2B supports the establishment of long-term cooperation between companies in Denmark and companies in Danidas partner countries including 10 focus countries and South Africa.
 The B2B programme supports: education, training, work environment and environment efforts to contribute to immediate objective:

- **Increased employment**, focus on womens access to the labour market.
- **Environmental improvements**, such as the working environment, as well as the external environment.
- Promotion of cross cutting issues (**CSR**) such as labour rights.
- Strengthening of the **local companies competitive** position.

HÅNDVAERKSRADET

B2B support opportunities

Facilitate establishment of partnerships. Support rate of 90 % of the cost of activities, which can be considered **additional**.

Contact phase: Partneridentification, study visit, culturel workshop, pre-investment meeting.
 Max. DKK 100,000 (13.000 Euro)

Pilot phase: Studies, pilot project
 Max. DKK 1,000,000 (130.000 Euro)

Project phase: Technical assistance/training, environmental efforts, CSR activities, establishing costs, equipment
 Max. DKK 5,000,000 (65.000 Euro)

Workshop-Stream 1 Enabling Environment

Workshop 1.3: Energie und Klimaschutz

Am Panel: Oskar Böck (Siemens Österreich), Helmut Hojesky (Lebensministerium), Martin Lugmayr (ADA), Elvira Lutter (Pöyry Energy), Oliver Percl (Energy Changes), Oliver Walter (OeEB), Workshopleitung: Gunda Kirchner (Austrian Energy Agency)

Bei der Umsetzung der internationalen Klimaschutzziele sind die Kommunen auch in Entwicklungsländern gefragt: Aufgrund ihrer komplexen Strukturen fällt in Städten ein großer Teil klimarelevanter Emissionen an, denen ein enormes Einsparpotenzial gegenüber steht. Der Workshop beschäftigt sich mit den Fragen, wo in Städten CO₂-Einsparungen möglich sind und welche Handlungsebenen und Geschäftschancen sich für österreichische Expertise und Wirtschaft daraus ergeben. **Gunda Kirchner**, Leiterin des Geschäftsfeld Energiewirtschaft und -politik in der Austrian Energy Agency, berichtet zu Beginn über die internationalen und nationalen Ziele im Bereich Klimaschutz. Die Europäische Union beschloss Ziele wie die Senkung der Treibhausgasemissionen und die Verringerung des Energieverbrauchs in der gesamten EU, die österreichische Klimaschutzstrategie setzt unter anderem auf eine breite Markteinführung klimafreundlicher Technologien und Dienstleistungen.

Bisher wurde die Umsetzung von Klimaschutzmaßnahmen verschlafen, stellt **Oskar Böck**, Leiter des Building Service bei Siemens Österreich für die Region CEE, fest. Siemens

Österreich hat den Klimawandel als eine große globale Herausforderung erkannt und will mit Energieoptimierung sowie der Energieeffizienz-Steigerung in Gebäuden eine Mrd. Euro aus diesem Geschäftsbereich generieren. Das Unternehmen hat dafür ein internes Competence Centre geschaffen, um langfristig Mitarbeiter und Know-how in diesem Bereich aufzubauen. Die Herausforderungen in CEE liegen für Siemens vor allem im fehlenden Bewusstsein für Einsparungsmaßnahmen – Maßnahmen werden vielfach nur über den Faktor „Kosten“ gesehen.

Klimawandel sei auch in der Stadt spürbar, erklärt **Helmut Hojesky**, Leiter der Abteilung Emissions- und Klimaschutz im Lebensministerium. „Städte haben ein eigenes Mittelklima. Sie sind zwar energieeffizienter als locker bebaute Gebiete, aber gleichzeitig für 70 Prozent der Treibhausgasemissionen verantwortlich, was auf Heizwärmebedarf und Verkehr zurückzuführen ist,“ schildert Hojesky. In Entwicklungsland-Städten muss zunächst die grundlegende Frage des Energieressourcenzugangs beantwortet werden. Globale Geschäftschancen sieht er im Bereich Raumwärme und Raumkühlung, neue Handlungsfelder im Bereich Mikrowindkraftwerke.

Sichere Rahmenbedingungen sind ein wesentlicher Faktor, um Großprojekte im Energiebereich umzusetzen. Daher warten viele Unternehmen mit Investitionen auf den Ausgang der UN-Climate Change Conference Ende 2009 in Kopenhagen berichtet **Elvira Lutter**, Senior Consultant bei Pöyry Energy. Denn wenn es zu einem Abkommen zwischen Europa, den USA und Japan kommt, wird dieses



Elvira Lutter, Pöyry Energy

Gunda Kirchner, AEA



Helmut Hojesky, Lebensministerium

Oskar Böck, Siemens

maßgeblich dazu beitragen, die weltweiten Klimaschutzziele voranzutreiben. Der Klimaschutz trifft ein Unternehmen als Gesamtes. Er ist ein entscheidender Faktor für die Wirtschaftlichkeit eines Projekts und den Einsatz effizienterer neuer Technologien. Die Wirtschaftlichkeit von modernen Kraftwerken hängt vom Strom- bzw. CO₂-Preis ab. Durch Clean Development (CDM) Zertifikate wird der Strompreis neu reguliert, wodurch zum Beispiel kostenintensive Wasserkraftwerke wirtschaftlich interessant und veraltete Technologien vom Markt verdrängt oder durch CDM-Projekte abgelöst werden. Zur Zeit sei jedoch Strom aus veralteten Kohle- und Ölkraftwerken noch wirtschaftlicher.

Auf die Frage der Herausforderung für Entwicklungsländer im Energiebereich, nennt **Martin Lugmayr**, Leiter der Energieprogramme und -projekte bei der Austrian Development Agency ADA, drei große Herausforderungen: 1) Zugang zu Energiedienstleistungen, 2) Energiesicherheit und 3) Klimaschutz. Beispielsweise können nur 40 Prozent der weltweiten Bevölkerung in urbanen Gebieten moderne Energiedienstleistungen nutzen, absolut betrachtet haben 2,4 Milliarden Menschen keinen Zugang zu verlässlichen Energiedienstleistungen. Viele internationale EZA- und Finanzinstitutionen setzen bereits heute Schwerpunkte im Bereich Klimaschutz und Sustainable Energy – einem Geschäftsfeld, das österreichischen Technologien gute Marktchancen bietet. Trotz der hohen Kompetenz österreichischer Unternehmen könnte sich die kleinteilige Struktur der KMU aber als Nachteil im internationalen Wettbewerb erweisen.



Martin Lugmayr, ADA

Vom Kyoto-Mechanismus, Zertifikathandel und den Auswirkungen der Klimaschutzziele auf Unternehmen berichtet **Oliver Percl**, Projektmanager bei Energy Changes. Unternehmen seien die tatsächlichen Träger der Klimapolitik und auch die Hauptbetroffenen, da CO₂-Ausstoß nun bepreist werde. Doch die Wirtschaft könne von den Klimaschutzzielen stark profitieren: CDM-Projekte eröffnen neue Märkte, da der Einsatz neuer Technologien gefördert wird. In Ecuador wurden beispielsweise im Rahmen eines CDM-Projekts unter Leitung von Energy Changes in 1,5 Mio. Haushalten 6 Mio. Glühlampen durch Energiesparlampen (CFLs) ausgetauscht und somit eine CO₂-Reduktion von 400.000 Tonnen pro Jahr erreicht. Die Schwierigkeit dieses Projektes sei das Monitoring, da der Energieverbrauch von zwei Vergleichsgruppen beobachtet werden muss.

Die Projekte und Ziele der Oesterreichischen Entwicklungsbank OeEB im Energiebereich stellt **Oliver Walter**, verantwortlich für Investitionsfinanzierung der OeEB, vor. Die OeEB bietet Beratung und Unterstützung für private Unternehmen bei der Umsetzung von Klimaschutzprojekten in Entwicklungsländern an. Vor allem in Osteuropa sind österreichische Unternehmen bereits aktiv – Projekte in Entwicklungsländern werden aber kaum nachgefragt. Als Vorzeigeprojekt der OeEB gilt die Energiegewinnung durch Methangas, das von Reishülsen abgesondert wird. Auf Reisplantagen in Nigeria entsteht ein Abfall von 50.000 Tonnen Reishülsen pro Jahr, dadurch können die naheliegenden Reismühlen mit Energie versorgt und eine Einsparung von zwei Mio. USD sowie eine beträchtliche Reduktion der CO₂-Emissionen erreicht werden.



Oliver Walter, OeEB

Workshop-Stream 2 Development of Urban Markets

Workshop 2.1: Pimp my Slum

Am Panel: Peter Gijs van Enk (Intervolve), Stefanie Koch (Holcim), Alfredo Stein (University of Manchester), Workshopleitung: Kristin Duchâteau (OeEB)

Mehr als eine Milliarde Menschen leben weltweit in Slums. Bis 2020 das Leben von mehr als 100 Mio. Slumbewohnern entscheidend zu verbessern, so lautet ein Indikator der von den Vereinten Nationen im Jahr 2000 formulierten Millenniumsentwicklungsziele MDG. Workshopleiterin Kristin Duchâteau, Senior Manager des Advisory Programmes der Oesterreichischen Entwicklungsbank OeEB, eröffnet den Workshop mit den zentralen Fragestellungen: Wie können den Slumbewohnern Entwicklungsperspektiven eröffnet werden? Welche Rolle spielen dabei die verschiedenen Akteure – der öffentliche Sektor, die Privatwirtschaft und NGOs?

Alfredo Stein, der Urban Development Planning an der University of Manchester lehrt, benennt zu Beginn seines Beitrags weit verbreitete Mythen über Slums und die Herausforderungen, die sich hinter diesen verbergen. Dass die Mehrheit der Slumbewohner arme Migranten seien, relativiert Stein ebenso wie den Mythos des Wachstums der Armenviertel als eine unvermeidliche Konsequenz von Urbanisierung. Viel mehr sei dies ein Produkt verfehlter Politik auf lokaler und nationaler Ebene, dysfunktionaler Märkte, lückenhafter Finanzierungsangebote, Korruption und Mangel an politischem Willen. Was in Slums am meisten

fehle, seien Räume, um Probleme zu artikulieren und Lösungen zu finden. Als grundlegende Erschwernisse nennt er die systematische soziale Exklusion und Stigmatisierung der Slumbewohner, etwa bei der Vergabe von Krediten und Arbeitsplätzen. Um eine langfristige Verbesserung der Lebensbedingungen in den Armenvierteln zu erreichen, müsse ein Umdenkprozess bei den Verantwortlichen stattfinden – im Privatsektor wie beispielsweise bei den Banken und vor allem bei den lokalen Behörden. Insbesondere innerhalb der Finanzinstitutionen müsse mehr Verständnis für die Lebensrealitäten der armen Bevölkerung erreicht werden, um langfristig die Möglichkeiten für komplementäre Finanzierungsmodelle wie „Matching Funds“ ausbauen zu können. Erfolgreiche Projekte mit Beispielcharakter seien vielfach besser geeignet als der Versuch, Veränderungen von außen zu erwirken.

Im Anschluss erläutert **Peter Gijs van Enk**, Projektmanager der niederländischen NGO Intervolve, den Workshopteilnehmern die Arbeitsweise seiner Organisation, die mit lokalen Partnern eine Verbesserung der Lebensbedingungen von Slumbewohnern zu erreichen versuche. Das dem zugrunde liegende Konzept des „Slum-Upgrading“ beziehe sich auf vier, miteinander verbundene Bereiche: (1) Wirtschaftliche Entwicklung, (2) Lebens- und Wohnbedingungen, (3) Gesundheit und Umwelt und (4) soziale Entwicklung. Bei ihren Projekten versucht Intervolve, – in Zusammenarbeit mit Regierungen, Unternehmen und Universitäten – auf allen vier Ebenen anzusetzen. Besonders die Kooperation mit lokalen Behörden sei wertvoll – auch



Alfredo Stein, University of Manchester



Peter Gijs van Enk, Intervolve

wenn die vielerorts vorherrschende politische Instabilität enorme Schwierigkeiten mit sich bringe. Van Enk betont, dass jedes Land und jede Stadt ihre eigenen Charakteristika aufweise und deshalb spezifische Lösungen gefunden werden müssten. Grundsätzlich laute die Prämisse, leistbare Produkte und Dienstleistungen zu schaffen. Häuser zu verschenken, sei nicht zielführend.

Stefanie Koch, CSR-Verantwortliche beim Schweizer Zementhersteller Holcim, unterstreicht denselben Aspekt. Holcim initiierte ein breites Spektrum an CSR-Aktivitäten, bevor sich das Unternehmen in diesem Bereich auf sein Kerngeschäft besonnen habe: leistbaren Wohnbau. „Die Mehrheit der Bevölkerung in den Slums will keine geschenkten Häuser“, erläutert Koch, „der eigene Beitrag – wenn auch in vielen Fällen bescheiden –, ist von großer Bedeutung für die Wertschätzung der Menschen.“ Deshalb setze Holcim in seinen Wohnbau-Projekten in Slumsiedlungen auf den Dialog mit der Bevölkerung, um maßgeschneiderte Produkte bieten zu können. Denn selbst die erfolgreichsten Projekte ließen sich nicht einfach in einem anderen Kontext replizieren. So verkauft Holcim etwa in Costa Rica erfolgreich Fertigteilhäuser, in Mexiko gebe es danach schlicht und einfach keine Nachfrage. Das Hauptproblem liegt laut Koch in der Finanzierung der Häuser; viele Menschen verfügen zwar über Ersparnisse, für den Bau oder gar den Kauf eines Hauses seien diese aber oft nicht ausreichend. Hier sucht Holcim kontinuierlich nach innovativen Lösungen in Kooperation mit Partnern. In Nicaragua bietet das Unternehmen etwa ein Finanzierungsmodell

für den Hausbau in drei Phasen an, um die finanzielle Belastung der Kunden zu verringern. Besonders sinnvoll sei auch der Einsatz von Multisektor-Partnerschaften, um einen holistischen Zugang zu bestehenden Problemen zu gewährleisten. Neben ethischen und ökologischen Kriterien sollten nicht zuletzt ästhetische und kulturelle Komponenten miteinbezogen werden.

Important issues at stake in slum formation & informality

- **How people**
 - find land;
 - find housing;
 - get services;
 - find livelihoods
- **Slums formation and informality:**
 - systemic failure, as much as it is lack of affordability
- **Formal systems do not work well for the poor**
 - How they negotiate accommodation with formal systems
 - What strategies they structure to find solutions

Mitlin (2008)

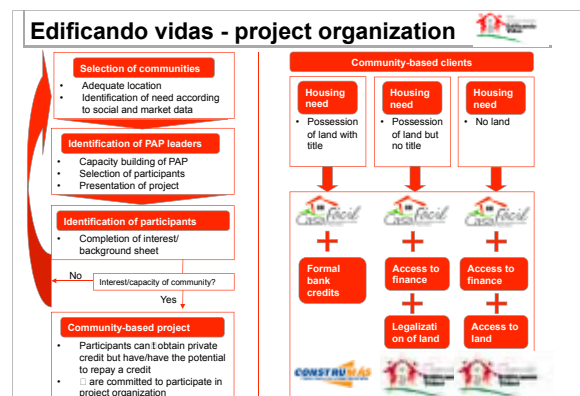
Growth of slums:

- **Not inevitable consequence of urbanization or poverty or lack of financial resources**
- **But the product of:**
 - Failed national and local policies
 - Bad governance at local level;
 - Inappropriate legal & regulatory frameworks
 - Dysfunctional markets & unresponsive financial systems for land, services and housing
 - Corruption and lack of political will

Tannerfeldt & Ljung 2007



Kristin Duchâteau, OeEB und Stefanie Koch, Holcim



Quelle: Holcim

Workshop-Stream 2 Development of Urban Markets

Workshop 2.2: BOP Märkte für Innovation

Am Panel: Andreas Blüthner (BASF | Universität Mannheim), Claudia Knobloch (Emergia Institute), Christian Seelos (IESE Business School), Workshopleitung: Maximilian Oettingen (ICEP)

Das Buch des indischen Wirtschaftswissenschaftlers C. K. Prahalad „The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits“ aus dem Jahr 2004 war Auslöser eines weltweiten Diskurses zum Thema „Base of the Pyramid“ (BOP). Als BOP wird dabei der unterste Teil der Welteinkommenspyramide beschrieben. Diese „Ärmsten der Welt“ können in die unternehmerische Wertschöpfung als Kunden, Lieferanten, Distributeure o. Ä. integriert werden. Grundgedanke ist, dass sich auf diese Weise die Verfolgung unternehmerischer Chancen zielgerecht mit dem Bemühen langfristiger Armutsbekämpfung verbinden lässt. Unternehmen können laut Prahalad ökonomisch von der aufsummierten Kaufkraft am BOP profitieren und dabei Armut bekämpfen, wenn sie an Arme bedarfsorientiert anbieten. In diesem Workshop wird diskutiert, wie BOP-Märkte in Städten erschlossen werden können und welche Rahmenbedingungen dazu notwendig sind.

Christian Seelos, Professor am Department for Strategy und Direktor der Plattform für Strategy and Sustainability der IESE Business School in Barcelona, geht zunächst auf die Grenzen des BOP-Ansatzes ein. Aufgrund ihres geringen Einkommens haben Arme wenig Kaufkraft. Mar-

gen für Unternehmen sind dementsprechend klein. Die Steigerung der Produktivität unter armen Bevölkerungsschichten als ein ökonomischer Weg aus der Armut bleibt daher von zentraler Bedeutung. Das zweite Problem des BOP-Konzepts sei, dass firmenintern Wertschöpfungsketten stark umstrukturiert und neu gedacht werden müssen, um Arme als Konsumenten nachhaltig zu erreichen – und das bei einem hohen Risiko hinsichtlich der unternehmerischen Erfolgsaussichten. BOP kann dennoch ein Markt sein, meint Seelos. Das beweisen erfolgreiche Kooperationen zwischen klassischen Unternehmen und so genannten Social Entrepreneurs, die lokal am BOP agieren. Sozialunternehmer erweisen sich als ideale Partner für Unternehmen, die am BOP-Markt einsteigen wollen. Sie bringen die Erfahrung im Umgang mit den jeweils lokalen Bedingungen in die Partnerschaft ein und können Infrastruktur zur Verfügung stellen. Weiters profitieren Unternehmen vom Vertrauen, das Social Entrepreneurs von den Armen entgegen gebracht wird. Umgekehrt, schließt Seelos ab, können Sozialunternehmen über Kooperationen mit Unternehmen ihre Prozesse und Outputs nach oben hin skalieren.

Andreas Blüthner, Strategy Manager der Micronutrient Initiative bei BASF, stimmt zu: Die Möglichkeit von großen Unternehmen am BOP Armut zu mindern, werde tatsächlich überschätzt. Neben der geringen Kaufkraft der Armen ist der BOP-Markt zudem stark fragmentiert und infrastrukturell kaum erschlossen. Dies erschwert unternehmerisches Engagement. Aber, so betont Blüthner: Der BOP ist ein sehr großer Markt, der hohe Wachstumsraten aufweist. Er nennt drei Ansätze, um diesen Markt ansatz-



V.l.n.r.: Christian Seelos, IESE | Maximilian Oettingen, ICEP | Claudia Knobloch, Emergia Institute | Andreas Blüthner, BASF | Universität Mannheim

weise erschließen zu können: (1) Der „klassische“ Fehler von Unternehmen am BOP ist, an der untersten Ebene der Pyramide anzusetzen. Aus unternehmerischer und sozialer Sicht sei es klüger, auf die untere Mittelschicht abzielen und dabei auf Städte, in denen diese Zielgruppe leichter erreichbar, Infrastruktur ansatzweise vorhanden und das Ausbildungsniveau höher ist, zu fokussieren. Erst wenn ein Unternehmen dort etabliert ist, könne es versuchen – auch über Querfinanzierung – die unterste Ebene des BOP zu bedienen. (2) *Den* BOP-Markt gibt es nicht, vielmehr gibt es eine Vielzahl von BOP-Märkten in verschiedenen Kulturen mit jeweils unterschiedlichen Bedürfnissen. Für Unternehmen gilt es, sich an die jeweiligen Spezifika vor Ort anzupassen und durch ihre Produkte und Dienstleistungen einen entsprechenden sozio-ökonomischen Mehrwert zu generieren. Produkte klein abpacken, reiche nicht, um am BOP zu bestehen. Unternehmen müssen hier innovativer werden. BASF produziert z. B. eine Seife für den indischen BOP Markt. Sie ist klein abgepackt und zudem so beschichtet, dass sie sich beim Waschen in Flüssen nicht so leicht auflöst wie herkömmliche Seife. (3) Querfinanzierungen sind ein Schlüssel, um die „Ärmsten der Armen“ zu erreichen. Danone produziert z. B. ein mit Zink versetztes Joghurt, das dem weit verbreiteten Zinkmangel bei Kindern in Bangladesch entgegenwirken kann. Der Vertrieb in abgelegene Dörfer über die Mikrounternehmerinnen des Social Entrepreneurs Grameen Bank gestaltet sich sehr aufwendig und ist zudem kostenintensiv. Durch den Verkauf des Produkts in Städten zu höheren Preisen wird nun der Verkauf in Dörfern mitfinanziert.

Claudia Knobloch, Leiterin von Beratungs- und Wissenschaftsprojekten im Bereich Geschäftsmodelle zur Armutsbekämpfung des Emergia Institutes Berlin, fokussiert auf das Phänomen Slum in Zusammenhang mit Armen als Kunden. Slums sind informelle Wirtschaftszentren für lokale Unternehmen. Sie werden dann zu BOP Märkten, wenn Unternehmen von außen einen Slum als Markt entdecken. Dem geht freilich ein Perspektivenwechsel seitens des Privatsektors voraus: Weg vom Bild des Armen als Empfänger von EZA-Mitteln hin zum Bild des Armen als Konsument, Arbeitnehmer und Unternehmer. Bis 2015 werden weltweit geschätzte 1,3 Milliarden Menschen in Slums leben, so Knobloch. Zwar seien Slums insgesamt ein stark ausdifferenziertes Phänomen, es gebe aber typische Charakteristika, die aus ökonomischer Sicht für Unternehmen interessant seien: beispielsweise Trinkwasser- und Abfallprobleme oder der kaum vorhandene Zugang zu Krediten. Gerade in diesen Bereichen liege Potenzial für innovative Geschäftsmodelle, die einen sozio-ökonomischen Mehrwert generieren können. Arme sind aus Sicht eines Unternehmens am BOP Kunden, mit dem gewöhnlichen Anspruch, jene Produkte und Dienstleistungen zu kaufen, die das beste Preis-Leistungsverhältnis aufweisen. Das, was Arme als Kunden speziell macht, erläutert Knobloch, ist ihr minimaler Cash-flow für die wichtigen täglichen Einkäufe. Daher sei es wichtig, innovative Produkte zu entwickeln, die den Bedürfnissen der Slumbewohner angepasst sind. Sie nennt als ein Beispiel Pre-Paid Cards für Mobiltelefonie für Kunden ohne regelmäßiges Einkommen.



Christian Seelos, IESE Business School



Andreas Blüthner, BASF | Universität Mannheim

Workshop-Stream 2 Development of Urban Markets

Workshop 2.3: Gesundheitsinfrastruktur

Am Panel: Elisabeth Chalupa-Gartner (Medical University of Vienna International MUVI), Johannes Hohenauer (Ebner Hohenauer HC Consult), Heinz Messinger (AME International), Johann Strahlhofer (VAMED), Workshopleitung: Karin Pollack (Der Standard)

Schwellen- und Entwicklungsländer sind gerade im Hinblick auf Gesundheitsinfrastruktur Märkte mit enormem Wachstumspotenzial. Laut Weltbank stehen allein in Ländern südlich der Sahara in den nächsten sieben Jahren mindestens 35 Mrd. US-Dollar an Investitionen in Gesundheitsinfrastruktur an. Workshopleiterin **Karin Pollack**, Verantwortliche für das Gesundheits-Ressorts der Tageszeitung Der Standard, fasst eingangs die zentralen Fragestellungen des Workshops zusammen: Wie können österreichische Unternehmen in diesen Märkten aktiv werden? Welche Chancen gibt es, welche potenziellen Fallstricke müssen beachtet werden?

Johann Strahlhofer, Geschäftsführer der VAMED Engineering, beschreibt in einem ersten Statement die Philosophie des in knapp 50 Ländern tätigen Unternehmens. Märkte in Entwicklungs-, Schwellen- und Industrieländern seien – wie die vorherrschenden Krankheitsbilder und die sich daraus ergebenden Ansprüche an die Gesundheitsinfrastruktur – grund-

verschieden: „Während in Entwicklungsländern Seuchen wie AIDS die größten Gesundheitsprobleme darstellen, sind wir in Schwellenländern vor allem mit chronischen Infektionskrankheiten konfrontiert. In der entwickelten Welt kämpfen wir vor allem mit typischen Zivilisationskrankheiten wie Bluthochdruck oder Zuckerkrankheit.“ Beim Markteintritt müssten deshalb die Gegebenheiten des jeweiligen Landes mitberücksichtigt und die Gesundheitseinrichtungen entsprechend definiert werden. Der Dialog mit der lokalen Bevölkerung sei dabei ebenso essenziell wie die Sicherung einer nachhaltigen Betriebsführung durch Ausbildung und Know-how-Transfer. Vor allem die Gesundheitsfinanzierung müsse immer mitbedacht werden, z. B. seien etwa in China 70 Prozent der Menschen nicht krankenversichert.

Daran anknüpfend weist **Johannes Hohenauer**, Geschäftsführer des Consultingunternehmens Ebner Hohenauer HC Consult, auf ein Spezifikum in Entwicklungsländern hin: „Im Kontext eines durchgängigen Mangels ist es wichtig, fokussiert zu bleiben.“ In einem ersten Schritt sei es daher erforderlich, sich, den eigenen Ressourcen entsprechend, für die Behebung *eines* Mangels zu entscheiden und dann zu versuchen, diesen Mangel nachhaltig zu beheben. Grundvoraussetzung dafür sei ein „langer Atem“, da etwa die Errichtung eines Krankenhauses in weniger als 36 Monaten kaum möglich sei. Weiters kritisiert Hohenauer, dass die internationale Gemeinschaft zu sehr auf den Primary Healthcare Bereich konzentriert



Karin Pollack, Der Standard



Johann Strahlhofer, VAMED Engineering



Johannes Hohenauer, Ebner

sei und für die entsprechenden Projekte Fachkräfte abziehe, die in anderen Bereichen und Regionen dringender gebraucht würden. Eine Tendenz, die durch die Fokussierung vieler NGOs auf den Kampf gegen Malaria oder AIDS noch verstärkt würde. Als Lösung dieses Problems sieht Hohenauer die Errichtung privater Gesundheitseinrichtungen, die qualifiziertes Personal adäquat entlohne und diesem gleichzeitig die Möglichkeit biete, in öffentlichen Spitälern zu arbeiten.

Um die vorherrschenden Mängel in Entwicklungsländern zu bekämpfen, hält es auch **Heinz Messinger**, Geschäftsführer von des weltweit tätigen Gesundheitsdienstleisters AME International, für essenziell, deren Ursachen zu eruieren. Eine der Hauptursachen sieht er im so genannten „Brain-Drain“: Junge, – vielfach mit Hilfe von EZA-Geldern ausgebildete – Fachkräfte verlassen die Entwicklungsländer, um in Europa oder den USA zu arbeiten. Die Industriestaaten leisten laut Messinger dieser Entwicklung Vorschub, indem sie gezielt Personal abwerben. Eine der Hauptaufgaben einer verantwortungsvollen Projektkonzeption einer Gesundheitsinfrastruktur bestehe also darin, Ärzte zurück zu holen und auch langfristig halten zu können, was durch die schlechte Bezahlung in den staatlichen Gesundheitssystemen erschwert würde. Das Training des Personals sei dennoch einer der Schwerpunkte innerhalb der AME-Projekte in Entwicklungsländern. Messinger verweist ebenfalls auf die Schwierigkeiten bei der Finanzierung von leistbarer Gesundheitsversorgung für die breite Bevölkerung. So bedeute die Er-

krankung eines Kindes in Afrika für eine Familie aus dem Mittelstand vielfach den finanziellen Ruin – ein Umstand, dem bei der Projektkonzeption oft zu wenig Rechnung getragen würde. Als dritten Punkt spricht Messinger kritisch die „heilige Kuh“ Ausschreibungen an, da diese primär nach billigen Lösungen suchten und Qualität vernachlässigten. Er persönlich verzichte mit seinem Unternehmen daher auf die Teilnahme an Ausschreibungen.

Elisabeth Chalupa-Gartner, Geschäftsführerin der Medical University of Vienna International MUVI, erläutert in ihrem Beitrag ebenfalls die Bedeutung von qualifiziertem medizinischen Personal. Die MUVI, ein Unternehmen im Eigentum der Medizinischen Universität Wien, sehe ihre Kernaufgabe in der Beteiligung an internationalen Healthcare-Projekten vor allem in diesem Bereich. Für das wissenschaftliche Personal der Medizinischen Universität Österreichs stellt laut Chalupa-Gartner die Mitarbeit an diesen Projekten eine interessante Weiterbildungsmöglichkeit dar, gleichzeitig könne man Entwicklungsländer unterstützen. Durch den großen Mitarbeiterstamm – die Medizinische Fakultät zählt mehr als 5.000 Mitarbeiter, davon sind 1.600 Ärzte – sei eine breitflächige Projektbespielung möglich. Zusätzlich werde der Know-how-Transfer gesichert. Voraussetzung für einen Auslandseinsatz sei intensives Capacity Building im Vorfeld: Die Mitarbeiter werden in Projektmanagement und Leadership geschult, bevor sie – für einen kurzfristigen Einsatz oder für Leitungsfunktionen – entsendet werden.



Hohenauer HC Consult

Heinz Messinger, AME International

Elisabeth Chalupa-Gartner, MUVI

Workshop-Stream 3 Municipal Opportunities

Workshop 3.1: Lokale Agenda 21 und Städtepartnerschaften

Am Panel: Anita Reddy (InWent), Alexandra Schantl (KTC – Österreichischer Städtebund), Christian Keglovits (Europäisches Zentrum für erneuerbare Energie), Workshopleitung: Reinhold Gruber (BMeiA)

Nachhaltige Entwicklung ist auch und insbesondere eine Herausforderung für Kommunen weltweit. Wie ist die derzeitige Relevanz der lokalen Agenda 21? Haben Städtepartnerschaften eine Zukunft? Wie kann konkret die Entwicklung einer Region gefördert werden?

Workshopleiter **Reinhold Gruber** vom BMeiA verweist auf die 419 lokalen und regionalen Agenda 21-Prozesse in Österreich und auf den fünften lokale Agenda 21-Gipfel in Niederösterreich im Mai 2009 mit dem Thema Bürgerbeteiligung. Der Gipfel beschäftigte sich mit der Frage, wie man Bürger motivieren kann, sich für nachhaltige Entwicklung ihrer Gemeinde zu interessieren. Ein Instrument zur Umsetzung von nachhaltiger Entwicklung sind Städtepartnerschaften. Gruber bezeichnet sie als ein traditionelles Instrument zwischen europäischen und außereuropäischen Ländern, für die es auch von Seite der Entwicklungszusammenarbeit das Angebot der Austrian Development Agency ADA im Rahmen einer Kofinanzierung gibt, um für Projekte finanzielle Unterstützung zu erhalten.

Die aktuelle Situation der lokalen Agenda 21 skizziert **Anita Reddy**, Leiterin der Servicestelle Kommunen in der ersten Welt der InWent – Internationale Weiterbildung und Entwicklung GmbH, mit den Daten von ICLEI – Local Governments for Sustainability. Zwischen 1997 und 2002 sind die lokale Agenda 21-Beschlüsse von 1.812 Beschlüssen in 64 Länder auf 6.416 Beschlüsse in 113 Länder gestiegen. Inhaltlich betrachtet, variiere die Ausrichtung sehr stark: In Europa und Asien fokussieren die Beschlüsse vor allem auf die Umwelt, in Lateinamerika und Afrika werden eher soziale und politische Themen abgedeckt. Besonders „Nachhaltiges Wasser“ spiele in 50 Prozent der Beschlüsse eine Rolle. Gesamt betrachtet seien die lokale Agenda 21-Prozesse aber ins Stocken geraten vor allem, weil es immer weniger Ansprechpartner und Interesse gebe. Das liege einerseits an der geringen Attraktivität, da keine langfristigen Förderungen vorhanden seien und andererseits an geringen Entscheidungskompetenzen der Verantwortlichen. Reddy macht deutlich, dass Städte sich von der Einrichtung neuer Städtepartnerschaften distanzieren. Hingegen werden kommunale Partnerschaften, die als flexibler und langfristig gelten, als eine Weiterentwicklung der traditionellen Städtepartnerschaften bezeichnet und besitzen noch großes Potenzial.

Bevor große Investitionen getätigt werden, müsse das Denken der Menschen über Städtepartnerschaften verändert werden, berichtet **Alexandra Schantl**, Expertin für EU-Fragen am KDZ – Zentrum für Verwaltungsfor-



Reinhold Gruber, BMeiA



Anita Reddy, InWent

schung des Know-how-Transfer Center KTC des österreichischen Städtebundes. Wichtig wäre die Schaffung eines Bewusstseins für Gemeindeautonomie, so dass Bürgermeister erkennen, dass die Gestaltung ihrer Gemeinde auch in ihrem Verantwortungsbereich liege und sie mit konkreten Projekten und Zielformulierungen dazu beitragen können. Das Know-how-Transfer Center KTC des Österreichischen Städtebundes trägt Wissen nach Außen, betreibt Capacity Building und fördert lokale Demokratieentwicklung vor allem in Südost- und Osteuropa sowie in Zentralasien. Durch die Medienplattform des KTC könnten konkrete Wünsche und Ziele einer Stadtgemeinde publiziert werden und durch „Matchmaking“ neue Städtepartnerschaften entstehen, da es sonst keine zentrale Stelle für die Anbahnung von Partnerschaften in Österreich gebe.

Aus der Sicht einer ländlich benachteiligten Region, die ihre Chancen nutzte, berichtet **Christian Keglovits** vom Europäischen Zentrum für erneuerbare Energie EEE und stellt das Modell Güssing vor. Dieses Modell sei primär aus ökonomischen Überlegungen und nicht aufgrund der Nachhaltigkeits-Debatte entstanden. Weitgehende Energie-Autarkie in Zeiten steigender Ölpreise stand dabei für die wirtschaftlich schwache Region im Vordergrund. Gleichzeitig wurden aber die Prinzipien der Nachhaltigkeit vorbildlich erfüllt. Durch die Nutzung der lokal verfügbaren Ressourcen wurde ein eigenes Fernwärmenetz errichtet an das heute mehr als die Hälfte der Haushalte in Güssing angeschlossen sind. Durch die Beteiligung der Gemeinde an

der Fernwärme GmbH könne nun ein stabiler Energiepreis gewährleistet werden, was Güssing als Unternehmensstandort attraktiv mache – die zwei größten Paketerzeugungswerke Österreichs produzieren nun in Güssing. Der Ausstieg aus der fossilen Energie ermöglicht eine regionale Wertschöpfung und durch die Betriebsansiedlungspolitik werden Arbeitsplätze geschaffen. Das Modell Güssing konnte sich vor allem durch die große Unterstützung der EU auf die Zielregion in der heutigen Form etablieren. Das EEE bietet heute sein Know-how für andere Gemeinden, national wie international, im Bereich der erneuerbaren Energie und Energieautarkie an.



Christian Keglovits, Europäisches Zentrum f. Erneuerbare Energie



Alexandra Schantl, KTC – Österreichischer Städtebund

Workshop-Stream 3 Municipal Opportunities

Workshop 3.2: Kooperationsmodelle für kommunale Services und Infrastruktur

Am Panel: Karl-Maria Pfeffer (Porr AG), Miklós Révay (PricewaterhouseCoopers), Markus Palenberg (IDS | GPPI), Moderation: Gunter Schall (ADA)

Die Kooperation der öffentlichen Hand mit Privatunternehmen kann für die Entwicklungszusammenarbeit gewinnbringend sein. Unter welchen Bedingungen die Mobilisierung gemeinsamer Ressourcen erfolgreich ist, und wie dieser Erfolg für die Entwicklung eingesetzt werden kann, ist das zentrale Thema dieses Workshops, dabei wird insbesondere das Instrument Public Private Partnership (PPP) als Kooperationsmodell diskutiert.

Workshopleiter **Gunter Schall**, Leiter des Referats Wirtschaft und Entwicklung der Austrian Development Agency ADA, betont, dass es nicht um ideologische Standpunkte gehe, sondern um die Untersuchung von Stärken und Schwächen von Modellen und Instrumenten. Kern der Diskussion sei der Mehrwert einer Partnerschaft, der durch die unterschiedlichen Profile der jeweiligen Partner zustande kommt. Diese Partnerschaften erlauben es, gleichzeitig öffentliche Aufgaben zu erfüllen und private Geschäftsmodelle zu entwickeln. Im Zusammenhang mit dem häufig angesprochenen Risiko des Fremdwährungsinvestments verweist Schall auf die von der ADA angebotenen Fazilitäten, Fremdwährungskredite und Fremdwährungsgarantien.



Gunter Schall, ADA

Die ursprüngliche und grundlegende Aufgabe von PPPs ist die Errichtung einer Infrastruktur für die Öffentlichkeit. Dabei können jedoch nicht alle Infrastrukturvorhaben durch PPPs abgedeckt werden. **Karl-Maria Pfeffer**, Global Head of Corporate, Structured & Project Finance bei der Porr AG, erklärt, dass sich nur etwa 20 Prozent der Vorhaben für eine Umsetzung als PPP eignen. Diese Vorhaben dürften nicht nur aus Geldmangel angestoßen werden, sondern es müsse auch ein politischer Wille dahinter stehen, der dem Vorhaben einen größeren Sinn gibt. Aus seiner Erfahrung sind PPPs in jenen Ländern besonders erfolgreich, in denen im entsprechenden Ministerium eine Taskforce PPP angegliedert ist, welche das Know-how mit einbringt. Pfeffer betont die Bedeutung einer klaren Rollenverteilung. Für eine erfolgreiche Kooperation sei es wichtig auf beiden Seiten Ansprechpartner und Projektmanager, zu benennen und mit klaren Machtbefugnissen auszustatten. Eine Zusammenarbeit mit den internationalen Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit EZA in diesem Zusammenhang könne Kooperationen voranbringen. So hat die Porr AG beispielsweise gemeinsam mit der Weltbanktochter IFC (International Finance Corporation) ein eigenes strukturiertes Produkt im Bereich Müllentsorgung entwickelt. Dieses kann nun in verschiedenen Ländern eingesetzt werden.

Im Falle der Entwicklungszusammenarbeit ist die Motivation des öffentlichen Partners vor allem die Erhöhung des Entwicklungsimpacts. Die stärkere Einbindung des Privatsektors zur Erzielung eines solchen Impacts findet



Karl-Maria Pfeffer, Porr

auch vor dem Hintergrund der Pariser Erklärung und dem Monterrey Consensus statt. **Markus Palenberg**, Leiter des Institutes für Development Strategy und Partner des Global Public Policy Institutes, erläutert, dass sich die Kooperationen in einem Spannungsfeld zwischen Entwicklungszusammenarbeit und Wirtschaftsförderung bewegen und betont, dass es wichtig sei, den Business Case und den Development Case in Einklang zu bringen. Dabei sei das PPP nur ein Instrument von vielen – je nach Zielsetzung müsse das richtige Instrument ausgewählt werden. Palenberg erläutert die unterschiedlichen Formen von PPPs, die innerhalb der Entwicklungszusammenarbeit Anwendung finden und schildert, dass es für Infrastrukturprojekte aus dem Bereich der finanziellen Zusammenarbeit einen reichhaltigen Erfahrungsschatz gibt. Für die neueren PPP-Modelle im Bereich der technischen Zusammenarbeit sowie für die Multi-Stakeholder-Initiativen fehlen diese Erfahrungen noch. Viel versprechend sei jedoch beispielsweise der Aufbau von Handels- und Lieferketten im Rahmen von PPPs im Bereich der technischen Zusammenarbeit.

Private Partner können Vorschläge für PPPs unterbreiten, aber letztlich müsse die Initiative dafür immer von der öffentlichen Hand ausgehen. Die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kooperation sieht **Miklós Révay**, PPP-Experte bei PricewaterhouseCoopers, in den Rahmenbedingungen, wie Rechtssicherheit und Verlässlichkeit der Verwaltung. Daneben sei aber auch ein gegenseitiges Verständnis beider Partner nötig und das Wissen, wer welche Risiken

schultern kann. In einer gängigen Aufteilung trägt beispielsweise die öffentliche Hand die Overall-Risiken und der private Partner das Operating-Risiko. Jedoch sei hier ein privater Partner nicht bereit, ein Risiko zu übernehmen, auf das er keinen Einfluss ausüben kann, erläutert Révay und nennt als Beispiel die Mautgebühren auf Autobahnen als mögliche Einnahmequelle. Ein Mengenrisiko, wie es bei der Autobahn im Falle einer zu geringen Nutzung vorläge, könne privaten Partnern nicht aufgehalst werden. Für den öffentlichen Partner sieht Révay den Vorteil einer PPP-Kooperation vor allem in einem zeitlichen Vorzugseffekt. Das Privatunternehmen stelle hier neben Design, Planung und Bau auch die Finanzierung eines Projekts, das somit früher realisiert werden könne.



Miklós Révay, PWC



Markus Palenberg, IDS | GPPi

Workshop-Stream 3 Municipal Opportunities

Workshop 3.3: Kommunale Infrastruktur und Abfallwirtschaft

Am Panel: Gerhard Bayer (ÖGUT), Stefan Drimmel (Branter Walter GmbH), Daniel Pineda (Va Tech WABAG), Wilhelm Hantsch-Linhart (AWS), Moderation: Barbara Coudenhove (ICEP)

Der Workshop behandelt die Themen Wasserentsorgung und Abfall für Kommunen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Gerade in Südost-Europa stehen in den kommenden Jahren in diesem Bereich weitere Investitionen an, welche enorme Business Opportunities für österreichische Unternehmen bringen könnten. Allerdings sehen sich unternehmerische Aktivitäten einigen Schwierigkeiten in diesen Märkten gegenüber: Fehlendes Problembewusstsein für Abfall, institutionelle Hindernisse wie schwache kommunale Verwaltungen, fehlende Umweltgesetzgebung und ungenügende Umweltstandards, schlechte Bonität der Kommunen sowie fehlende langfristige Planung.

Gerhard Bayer, wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Österreichischen Gesellschaft für Umwelt und Technik ÖGUT, geht zunächst auf das Marktpotenzial in Südost-Europa ein. Seit neun Jahren führt die ÖGUT zahlreiche Studien durch, welche Investitionen EU-Beitrittskandidaten in den nächsten 10 bis 15 Jahren tätigen werden, um die EU-Richtlinien zu erfüllen. Allein die Türkei plane, 60 Mrd. Euro in Umwelttechnologien zu investieren, 58 Prozent davon allein in Wasseraufbereitung und -entsorgung. Bayer sieht hier enormes Potenzial für österreichische Unternehmen. Ein Vorteil der EU-Perspektive der südost-europäischen Länder sind die genauen Ausbau-Planungsprogramme der einzelnen Regierungen, da sie die Chancen für österreichische Unternehmen abschätzbar machen. Als Problem identifiziert er, dass in diesen Ländern oft „das Dringliche vor dem Wichtigen“ gemacht wird. Während die EU zuerst auf Vermeidung und Recycling und erst an letzter Stelle auf Entsorgung fokussiert, ist es in der Praxis oft genau umgekehrt. Das fehlende langfristige Denken sieht Bayer vor allem auch als Folge von rasch wechselnden politischen Rahmenbedingungen. Problematisch sei der Trend zur „großen Lösung“, auch wenn viele kleinere Lösungsprojekte oft wesentlich günstiger wären.

Stefan Drimmel, Projektmanager Albanien/Türkei beim Familienbetrieb Brantner, beleuchtet die Geschäftschancen aus der Perspektive des Unternehmens. Auch er berichtet von der Bipolarität zwischen kleinen Projekten auf kommunaler Ebene und Großprojekten, die von internationalen Institutionen ausgeschrieben werden. Bis dato sei die Finanzierung für Brantner kein großes Problem gewesen: Die lokale Hausbank habe problemlos finanziert, kleinere Investitionen waren direkt aus dem Geschäftsbetrieb möglich. Brantner hat heuer erstmals eine Förderung der Austrian Development Agency ADA in Form einer Wirtschaftspartnerschaft in Anspruch genommen. In Tirana, Albanien, soll eine Versorgungsschiene für die Recyclingindustrie unter Einbeziehung der lokalen Roma aufgebaut werden. Vor allem Frauen werden ausgebildet und erhalten formalisierte Arbeitsplätze und eine Krankenversicherung. Zusätzlich soll die Produzentenverantwortung (Stichwort: Vorbereitung eines Grüner-Punkt-Systems) erhöht und Abfallberater ausgebildet werden, die in Behörden und Schulen Bewusstseinsbildung betreiben. Neben den entwicklungspolitischen Aspekten hat das Projekt das Ziel, den albanischen Markt zu beobachten, um abschätzen zu können, ob sich ein Markteintritt lohnt. Prinzipiell müsse man sich als Unternehmen im Abfallgeschäft immer überlegen, wer für die erbrachte Leistung bezahlen soll, die Kommune oder die einzelnen Haushalte? Zwar müsse man bei den Haushalten damit rechnen, dass 10 bis 15 Prozent nicht zahlen werden. Dennoch sei das noch besser, als wenn sich die politische Ausrichtung einer Kommune ändere.



Gerhard Bayer, ÖGUT

Auch **Daniel Pineda**, Vice President Marketing und Business Development der Va Tech WABAG, sieht in Südost-Europa viel Potenzial, wobei sich die einzelnen Länder in sehr unterschiedlichen Entwicklungsstadien befinden: Je näher an Österreich, desto ausgereifter sei die eingesetzte Technologie in der Wasseraufbereitung. Auch er sieht einen Vertrauensbonus, der österreichischen Unternehmen entgegengebracht wird. Problematisch sei, dass trotzdem bei vielen – speziell kleineren – Ausschreibungen letztendlich der Preis entscheidend sei. In der Türkei steht die Va Tech WABAG beispielsweise im direkten Wettbewerb mit heimischen Unternehmen. Diese könnten oft wesentlich günstiger anbieten, hätten gute Kontakte und verfügten über ähnliche Technologien, allerdings auf niedrigerem Stand. „Wie nachhaltig ein Produkt ist, zeigt sich aber erst 15 Jahre später“, meint Pineda. Eine stärkere lokale Präsenz sei unabdingbar, um als lokaler Player wahrgenommen zu werden. In der Türkei plant man daher gerade eine Niederlassung, in Algerien und Tunesien bestehen bereits Tochtergesellschaften. Weniger preisgetrieben seien hingegen die Ausschreibungen der internationalen Finanzinstitutionen. Hier stehe man mit internationalen Unternehmen mit guten Referenzen im Wettbewerb. Die Herausforderung sei hier vielmehr die Zeitschiene: Mindestens zwei Jahre vergehen durchschnittlich zwischen erstem Angebot und Start des Projektes. Da viele Projekte auch den Betrieb der Anlagen beinhalten, seien auch hier lokale Repräsentanten wichtig. „Mit den Betreiber-Projekten sichern wir die Auslastung des lokalen Marktes, auf exportorientierter Basis wäre das nicht durchführbar“, ist Pineda überzeugt.



Stefan Drimmel, Brantner Walter und Daniel Pineda, Va Tech WABAG

Finanzierungsmöglichkeiten stellt **Wilhelm Hantsch-Linhart** von der Austria Wirtschaftsservice GmbH AWS vor, der sich vor allem auch mit der Umsetzung von PPP-Modellen beschäftigt. Die AWS unterstützt als Förderbank der Republik Österreich Investitionen im Ausland, die eine positive Auswirkung für den Wirtschaftsstandort Österreich haben. Gerade im Bereich Umwelttechnologie sieht er dafür große Möglichkeiten. Zur Unterstreichung zitiert Hantsch-Linhart eine Studie des WIFO, wonach dieser Sektor wesentlich mehr Beschäftigte aufweise als beispielsweise die Sachgüterproduktion und zusätzlich auch stärker wachse. Prinzipiell sieht er kein Problem der Finanzierung, sondern einen Wettbewerb um die besten Projekte vonseiten der Development Agencys und Entwicklungsbanken. Diese seien immer auf der Suche nach guten Projekten mit stabilen Rahmenbedingungen und abschätzbarem Risiko. Das Instrument der AWS ist klassische Investitionsfinanzierung, bei teilweiser Übernahme der Haftung unter der Bedingung einer ausgewogenen Risikoverteilung. Wichtig sei auch die Geschichte des Projekts: „Die Vergabekriterien müssen nachvollziehbar, die Einnahmequelle muss klar erkennbar sein“, meint Hantsch-Linhart. Schwache Institutionen sieht er als ein Hauptproblem in Südost-Europa: Hier müssten die großen Entwicklungsbanken wie EBRD mehr Capacity Building bei den Institutionen betreiben.



Wilhelm Hantsch-Linhart, AWS

Wirtschaft und Entwicklung Dialog

Keynote

Den Wirtschaft und Entwicklung Dialog eröffnet **Andrea Raffaseder**, Mitglied des Vorstands der VAMED AG, mit ihrer Keynote. In ihrer Präsentation legt sie dar, wie nahe Business- und Entwicklungsziele im Kerngeschäft ihres Unternehmens – die Errichtung von Gesundheitszentren – beisammen liegen. Die VAMED ist mit 35 lokalen Büros weltweit vertreten. Sie bedient sowohl entwickelte als auch sich entwickelnde Länder mit bedarfsgerechten Angeboten, der Auslandsanteil macht 40 Prozent des Umsatzes aus. „Nur wenn ein Angebot ‚fit for the purpose‘ ist“, erklärt die Managerin, „kann es auch nachhaltig sein.“ Dazu wird der Bedarf gemeinsam mit dem Kunden erhoben. Das Service inkludiert zusätzlich die gemeinsame Erstellung eines Betriebsführungskonzepts und die Ausbildung von Personal. „Die Menschen stehen im Mittelpunkt unserer Projekte, daher wollen wir auch entsprechende Hilfestellungen anbieten“, erläutert Raffaseder die dahinter stehende Philosophie. Allerdings klaffe zwischen den Ausgaben für das Gesundheitswesen in den Industrieländern und den Ausgaben in den sich entwickelnden Ländern ein riesiges Loch. Um in der Lage zu sein, Projekte in finanzschwachen Entwicklungsländern zu realisieren, kooperiert die VAMED vielfach mit Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit. In Österreich selbst rekurriert das Unternehmen vor allem auf die Soft Loan-Möglichkeiten der OeKB. Der Einstieg erfolge dann zumeist über Primary Services – mobile Krankenhäuser in ländlichen Gebieten –, wobei das Unternehmen „immer auch bereits das andere Ende im Auge hat, um so gemeinsam voranzuschreiten und wirklich Entwicklung zu ermöglichen“.

Wirtschaft und Entwicklung Dialog

Am Panel: Karl Hartleb (AWO der WKO), Edith Frauwallner (BMF), Anton Mair (BMeiA), Brigitte Öppinger-Walchshofer (ADA), Andrea Raffaseder (VAMED), Manfred Schekulin (BMWFJ), Michael Wancata (OeEB), Moderation: Bernhard Weber (ICEP)

Der anschließende Wirtschaft und Entwicklung Dialog geht von der Fragestellung aus, wie weit denn nun Entwicklungszusammenarbeit EZA auch in Städten

stattfindet – und in welchem Umfang man hier mit der Wirtschaft kooperieren sollte. Der internationalen EZA wird mitunter ein ambivalentes Verhältnis vorgeworfen – ein Punkt, den **Brigitte Öppinger-Walchshofer**, Geschäftsführerin der Austrian Development Agency ADA, zurückweist: „Man sollte annehmen, dass sich Entwicklungszusammenarbeit vor allem auf die ländlichen Regionen konzentriert, da hier die Armut am größten ist und diese Menschen nicht in Vergessenheit geraten dürfen.“ Andererseits finde man Unternehmen im Prinzip vor allem in den Städten, „weil da der höchste Wohlstandszuwachs stattfindet und auch die größten zukunftsweisen Investitionsprojekte angesiedelt sind“. Dabei handelt es sich nach Öppinger-Walchshofer aber nur um einen scheinbaren Konflikt, denn bei Städten gehe es nicht nur um die so genannten Megacities, sondern genauso um die vielen Klein- und Mittelstädte mit zwischen 5.000 und 50.000 Einwohnern, in denen 50 Prozent der weltweiten Stadtbevölkerung wohnen: „Sie sind Knotenpunkte der Entwicklung eines Landes, Umschlagplatz für Güter, Geld und Informationen, sie versorgen den ländlichen Raum mit administrativen Dienstleistungen. Umgekehrt bergen sie aber auch große Herausforderungen: Drogen, Kriminalität, Prostitution.“ Dennoch sei die urbane Entwicklung – anders als die ländliche Entwicklung – für die EZA in Österreich kein eigenständiges Thema, wie im Sinne des EU-Konsenses zu Entwicklung von 2005. Die urbane Entwicklung ist vielmehr ein Querschnittsthema zu Umwelt, Infrastruktur, Kommunikation, Verkehr, Privatsektorförderung, Handel, Wasserversorgung, Energie oder Governance. Andererseits werden der städtische und der ländliche Raum zunehmend als Kontinuum gesehen: Themen, die sowohl für Stadt als auch für Land von Bedeutung sind, sind für die OEZA wichtig, um die Stadt-Land-Beziehung zu verbessern, die Landflucht hintanzuhalten und die Verelendung in den Städten zu verhindern. „Kurzum: Stadt und Land gehören für die OEZA eng zusammen“, rekapituliert die Geschäftsführerin der ADA. Wirtschaft und Entwicklung kämen bei der Umsetzung der Länderprogramme und den Wirtschaftspartnerschaften zusammen.

Aus Sicht der Wirtschaftskammer, so **Karl Hartleb**, stellvertretender Leiter der Außenwirtschaftsorganisation AWO der WKO, werde seit langem kein Widerspruch

mehr zwischen Wirtschaft und Entwicklung gesehen. Seit Jahrzehnten werde mit Internationalen Finanzinstitutionen IFIs kooperiert – hierbei handle es sich vielfach um Entwicklungsprojekte. Die Zeit der Großprojekte von UNIDO & Co. sei aber vorbei. „Wir waren da sicher nicht die Träger“, so Hartleb, „haben aber versucht, mit dabei zu sein.“ Man fühle sich jetzt aber mit einem breiteren Approach wohler, vor allem auch in einer guten Zusammenarbeit mit der ADA oder der Oesterreichischen Entwicklungsbank OeEB. Seinem Dafürhalten nach könne der Aufbau von Beziehungen über Entwicklungszusammenarbeit – kleine, auch privat motivierte Projekte – ein Schrittmacher für eine Zusammenarbeit auf wirtschaftlicher Ebene sein. Hartleb pflichtet der ADA-Geschäftsführerin bei, dass auch ländliche Entwicklung einen hohen Stellenwert habe. Und auch hier könne die österreichische Wirtschaft einiges beitragen, so der Wirtschaftskammer-Vertreter.

Michael Wancata, Vorstand der ein Jahr alten Oesterreichischen Entwicklungsbank OeEB, stellt dar, wie seine Institution ihre Kernaufgabe, Außenwirtschaft und Entwicklung zusammenzubringen, erfüllen könne. „Dank unserer Bankstruktur, mit der Republik Österreich im Hintergrund, können wir in Entwicklungsländern über Darlehen oder Beteiligungen langfristige Projekte im Privatsektor finanzieren, die für Kommerzbanken aufgrund des Risikos oder der Finanzierungsdauer nicht machbar sind“, erklärt Wancata das Angebot für die Wirtschaft, das im Prinzip für alle Entwicklungsländer und alle Sektoren gelte. Dabei habe eine Umfrage ergeben, dass Unternehmen vor allem an Beteiligungskapital interessiert seien, im Sinne einer Risikoteilung. Die OeEB sei ergänzend zur ADA zu sehen, positioniert Wancata seine Institution: Die ADA mache die so genannte technische Zusammenarbeit, die OeEB decke die finanzielle Zusammenarbeit ab. „Das ist in Österreich noch ganz neu, wird in vielen anderen Ländern aber seit langem praktiziert.“

Welchen Stellenwert hat das Thema Stadt historisch, programmatisch in der EZA? Dieser Frage stellt sich **Anton Mair**, seit mehr als zwei Jahrzehnten in der Entwicklungszusammenarbeit tätig und heute dafür im Außenministerium zuständig. Mair erinnert sich eingangs an die Aussage einer Projekt-Mitarbeiterin über die größten



Andrea Raffaseder, VAMED



Manfred Schekulin, BMWFJ | Brigitte Öppinger-Walchshofer, ADA



Karl Hartleb, AWO



Michael Wancata, OeEB

Wirtschaft und Entwicklung Dialog

Probleme von Papua Neuguinea in einem viele Jahre zurückliegenden Gespräch: „It's the bright lights of the cities.“ Warum üben Städte solch eine Anziehungskraft auf die ländliche Bevölkerung aus? stellt er dann die Frage in den Raum. Die Gründe seien offensichtlich: Hier gibt es Gesundheitsdienste, Schulen, Märkte, Arbeitsmöglichkeiten, um nicht nur von der Hand in den Mund zu leben, sondern auch um Geld zu verdienen. „Kleinstädte waren und sind für die EZA ein Thema“, konstatiert Mair. „Sie sind aber im Kanon der wesentlichen Sektoren, in denen die österreichische Entwicklungszusammenarbeit OEZA tätig ist, nicht explizit enthalten, sehr wohl gibt es aber den Sektor ländliche Entwicklung.“ Die OEZA schiebe Entwicklung in Kleinstädten über verschiedene Instrumente an. Neben den bereits erwähnten Wirtschaftspartnerschaften hebt Mair vor allem die Städtepartnerschaften hervor, „etwas, von dem man nicht sehr viel hört, das aber durchaus von der OEZA unterstützt wird und eine sehr lange Geschichte und Verankerung in der österreichischen Zivilgesellschaft hat“. Als Beispiele nennt er die Städtepartnerschaften Salzburg/León in Nicaragua oder Salzburg/Singida in Tansania. Es sei ein Bereich, der in der Öffentlichkeit und im Diskurs der EZA etwas in den Hintergrund gerate, der aber für das Weitertragen des Gedankens von EZA durch und für die Zivilgesellschaft sehr wichtig sei.

Nach der Strategie des BMF in Hinblick auf kommunale Entwicklung gefragt, erklärt **Edith Frauwallner**, zuständig für finanzielle Zusammenarbeit im Finanzministerium, das BMF sei vor allem über die Kooperation mit Internationalen Finanzinstitutionen IFIs mit globalen Entwicklungsfragen befasst. Ziel des Außenwirtschaftsprogramms, in dessen Rahmen die BMF-IFI-Kooperationen stattfinden, sei dabei die Eröffnung von Markt- und Geschäftsmöglichkeiten für österreichische Unternehmen. Die Mehrheit der Projekte sei in Bereichen wie Energie, Energieeffizienz, alternative Energie, Umwelt, Wasser, Abwasser, Müll und Gemeindeinfrastruktur angesiedelt, sodass letztendlich ein wichtiger Beitrag zur Stadtentwicklung in den österreichischen Zielregionen – damit meint sie v. a. Ost- und Südosteuropa – geleistet wird. Zur Förderung von Synergien, Wirkung und Sichtbarkeit habe das BMF darüber hinaus einen weiteren Fokus auf einige Sektoren gelegt, die für die nachhaltige

Stadtentwicklung besonders günstig sind: insbesondere Energieeffizienz und erneuerbare Energieträger, Wasser und Siedlungshygiene. Um erfolgversprechende Initiativen zu unterstützen, werde in diesem Bereich auch mit anderen Förderinstrumenten von ADA, AWS oder OeKB kooperiert. „In diese Bemühungen werden wir in Zukunft auch die österreichische Entwicklungsbank verstärkt einbinden“, fügt Frauwallner hinzu. Zu ihren Erwartungen an die Österreichische Entwicklungsbank meint sie, es handle sich noch um eine sehr junge Bank, die nun gerade dabei sei, sich mit anderen Entwicklungspartnern zu vernetzen. Stadtentwicklung in den Schwerpunktregionen Balkan, Südost-Europa und Südkaukasus seien aber ein vordringliches Thema und ein wichtiger Sektor für die Aktivitäten der Bank. „Hier wird sich die OeEB in Zukunft sicher noch stärker engagieren müssen, vor allem auch in der Entwicklung und Durchführung eigener Projekte“, so die BMF-Gruppenleiterin.

Auch **Manfred Schekulin**, Leiter der Exportabteilung im Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend, attestiert der Stadt eine Schlüsselfunktion in der Entwicklungszusammenarbeit: Angesichts der ungeheuren Geschwindigkeit der Urbanisierung – der Anteil der städtischen Bevölkerung in den Entwicklungsländern steigt jährlich um fünf Prozent – müsse man sich überlegen, wie man mit diesem Trend umgeht, wenn man Entwicklungszusammenarbeit ernst nehme. „Stadt steht für das, was wir Entwicklung nennen“, so Schekulin, „insofern ist Urbanisierung ein Katalysator, der im Mittelpunkt von EZA stehen sollte.“ Da Städte nicht nur neue Chancen, sondern z. B. im Zuge der Slumbildung auch neue Probleme schaffen, sei Vorsorge zu treffen, damit der Segen Stadt nicht zum Fluch Stadt werde. Unter dem Gesichtspunkt des Klimawandels lasse sich die Urbanisierung zusätzlich positiv nutzen, da Städte theoretisch mit einem niedrigeren Ressourcenverbrauch auskommen, nennt Schekulin einen weiteren Vorteil der Stadt. Danach geht er der Frage nach, wie sich die EZA de facto dem Phänomen Stadt stelle. Es sei ein neues Thema, und es gebe „ein ambivalentes Verhältnis, das sich in den letzten Jahren aber doch etwas geändert hat“. Die Millennium Cities Initiative sei ein Beispiel dafür. Die Weltbank habe Kooperationsprogramme mit mehr als zehntausend Städten laufen, die deutsche KfW Entwicklungsbank habe

die explizite Zielvorgabe, 30 Prozent des Fördervolumens dem urbanen Raum zukommen zu lassen. In Österreich gebe es Ansätze und Programme mit Auswirkungen auf den urbanen Raum. Der Schwerpunkt liege aber nach wie vor im ländlichen Raum, leitet Schekulin auf die Wünsche des Wirtschaftsministeriums über: „Der städtische Raum bietet mehr Chancen für Partnerschaften und Projekte mit der österreichischen Wirtschaft. Ich würde mir daher wünschen, dass sich die OEZA thematisch mehr dem Thema Stadt und den Möglichkeiten der österreichischen Wirtschaft annähert.“ Ansätze dazu sieht Schekulin, das Potenzial sei aber bei weitem noch nicht erschöpft. Metastrategisch würde er dafür plädieren, OEZA und österreichisches Wirtschaftspotenzial in eine Richtung auszurichten.

ADA-Geschäftsführerin **Öppinger-Walchshofer** geht diesbezüglich nochmals auf das Spannungsfeld Stadt-Land ein. „Wenn wir das Land nicht entwickeln, stirbt die Stadt“, meint sie und begründet die Aussage mit der Bedeutung des ländlichen Raums für die Sicherung der Lebensmittelversorgung und die Verhinderung eines unnötigen Zuwachses der Stadt. Entwickelt werden müsse beides. Sie betont, dass die Privatsektorentwicklung Teil des gesetzlichen Auftrags der ADA sei und dass es keinen Zweifel gäbe, dass Armutsminderung ohne wirtschaftliche Entwicklung nie gelingen könne. Sie verweist nochmals auf das Instrument der Wirtschaftspartnerschaften, das Synergien zwischen Wirtschaft und Entwicklung schaffe und trotz der begrenzten Mittel – bis zu 200.000 Euro pro Projekt – im ländlichen wie im städtischen Bereich nachgefragt sei. Entwicklung muss in beiden Bereichen stattfinden, damit sie sich gegenseitig gesund erhalten, plädiert Öppinger-Walchshofer für einen holistischen Ansatz.

AWO-Leiter **Karl Hartleb** unterstreicht, dass die österreichische Wirtschaft gerade für den urbanen Bereich eine Reihe von Technologien bereitstellen könne, auch wenn „die Vorort-Verträglichkeit“ im Einzelfall zu prüfen sei. Er pflichtet bei, dass eine Fokussierung der EZA auf den urbanen Raum helfen würde, das Thema besser zu platzieren. Als Beispiel führt er ein Unternehmen an, das jahrelang sehr erfolgreich in Afghanistan Kanäle ausgebaut hatte, eine lokale Niederlassung scheiterte

dann aber an der Finanzierung. Hier würde man heute wohl auf die OeEB hoffen können, adressiert Hartleb OeEB-Vorstand Michael Wancata. Hartleb erwähnt, dass durch ADA-Wirtschaftspartnerschaften bisher undenkbar Projekte möglich wurden, woran er erkenne, dass man auf dem richtigen Weg ist. „Wichtig ist: vereinfachen und abstimmen, was wir machen“, so seine Botschaft.



Anton Mair, BMeiA



Edith Frauwallner, BMF



V.l.n.r.: Karl Hartleb, AWO | Manfred Schekulin, BMWFJ | Brigitte Öppinger-Walchshofer, ADA

Wirtschaft und Entwicklung Dialog

Michael Wancata, Geschäftsführer der OeEB, nimmt die hohe Erwartungshaltung gegenüber seiner Institution dankend zur Kenntnis, betont aber, dass die OeEB zwei Mandate erhalten habe: ein entwicklungspolitisches und ein außenwirtschaftliches, dass die OeEB aber jedenfalls nicht daran gebunden sei, österreichische Unternehmen in jedem Projekt dabei zu haben. Bisher ginge es vor allem darum, Fuß zu fassen. Im nächsten Schritt werden österreichische Firmen aber verstärkt mit im Boot sein, so Wancata. Er erwähnt zusätzlich, dass die OeEB auch über eigene Budgetmittel verfüge, um vorbereitende Maßnahmen zu unterstützen.

EZA-Sektionsleiter **Anton Mair** merkt an, er habe den Eindruck, dass urbane Entwicklung in Zukunft an Bedeutung gewinnen werde. Er will aber auch festgestellt wissen, dass die Zusammenarbeit mit der Wirtschaft nur eine der drei Säulen des OEZA-Schwerpunkts Wirtschaft und Entwicklung sei. Eine andere betreffe die Unterstützung von Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmen, eine dritte bestehe in der Gestaltung von Rahmenbedingungen – z. B. Rechtssicherheit – in Entwicklungsländern. Er spricht auch noch einen anderen Punkt konkret an, nämlich die Rückflüsse von EZA-Mitteln, „ein Aspekt, der immer wieder sehr kontroversell diskutiert wird“. Mair erwähnt dazu eine Veranstaltung in der Diplomatischen Akademie, in der dargelegt wurde, weshalb Dänemark es geschafft habe, für EZA die Zielmarke von 0,7 Prozent des BNE bereitzustellen. Die für ihn unerwartete Erklärung war, dass die dänische EZA seit mehr als 30 Jahren sehr eng mit der dänischen Wirtschaft zusammenarbeitet und sich nie gescheut hat, auch in der Öffentlichkeit zu vertreten, dass es zu Rückflüssen komme. Das habe die Akzeptanz von EZA wesentlich erhöht, 0,7 oder gar 0,8 Prozent des BNE seien in Dänemark kein Thema mehr. „Ich denke mir“, so Mair, „darüber können wir durchaus auch hier reden. Es ist ein Aspekt, den wir vielleicht zu lange zu verschämt nicht diskutiert haben und den man der österreichischen Öffentlichkeit nahe bringen könnte.“

BMF-Vertreterin **Edith Frauwallner** merkt dazu an, dass Rückflüsse und Know-how-Transfer im Außenwirtschaftsprogramm zentrale Themen seien. Dabei gehe es nicht um eine direkte Förderung von Unternehmen, da das BMF nur Projekte fördere. Die Unternehmen profitieren

indirekt über ihre Teilnahme an IFI-Ausschreibungen. Seit der Einführung des Außenwirtschaftsprogramms im Jahr 2004 kam es dadurch zu einem Hebel von 1 zu 10.

Sein Schlussstatement leitet **Manfred Schekulin**, BMWFJ, mit zwei Anekdoten ein. Von Seiten der Wirtschaft wurden Anfang der 90er Jahre im Rahmen einer Arbeitsgruppe Vorschläge für Maßnahmen zum Wiederaufbau Jugoslawiens eingebracht. Kein einziger befand sich in der endgültigen Auswahl. Auf Nachfrage wurde erklärt: „Projekte, bei denen die Gefahr bestand, dass österreichische Unternehmen einen Profit machen könnten, wurden von vornherein ausgeschieden.“ Wir seien inzwischen weitergekommen, so Schekulin: Die dahinter liegende Dichotomie – die gute EZA, die böse Wirtschaft – gebe es in dieser Form nicht mehr. Er erinnerte sich weiters an einen Vortrag, den ein Direktor des französischen Entwicklungsministeriums auf Einladung des Außenministeriums in Wien hielt. Drei Punkte müssen erfüllt werden, so das offene Bekenntnis des Redners, damit Frankreich ein Projekt unterstütze: Es müsse im Interesse des Empfängerlands, der französischen Außenpolitik und der französischen Wirtschaft sein. Schekulin sah darin „eine schöne Umschreibung für das, was man heute als Politikkohärenz bezeichnen würde“. Die Diskussion in Österreich sei unter diesem Licht auch weitergegangen. Im Außenwirtschaftsleitbild von 2008 sei bisher am besten gelungen, Elemente einer strategischen Partnerschaft zwischen Außenwirtschaftsinteressen und entwicklungspolitischen Interessen herauszuarbeiten. Schekulin lenkt ein, dass man in der Kooperation nicht eindimensional die Lieferinteressen vor Augen haben dürfe, österreichische Unternehmen können durch ihre Expertise auch sehr viel in die Entwicklungszusammenarbeit einbringen. Er pflichtet bei, dass die Rückkopplung in die österreichische Wirtschaft helfen kann, Akzeptanz für EZA zu schaffen und so die Mittel für entwicklungsrelevante Projekte zu erhöhen. Dem stünden allerdings weiterhin eine Reihe von Hindernissen gegenüber, weshalb im Rahmen der Internationalisierungsoffensive IO, zu der nun mindestens bis Ende 2010 ein Nachfolgeprogramm läuft, unter anderem das IBWE gegründet wurde. „Wir hatten das Gefühl, dass eine Plattform des rationalen Diskurses der österreichischen Diskussion gut täte.“ Abschließend sein Wunsch: „Manchmal haben wir das

Gefühl, Politikkohärenz für Entwicklung besteht darin, dass die Entwicklungsexperten bestimmen, was die Ziele der Entwicklungspolitik sind, und die anderen müssen sich danach widerspruchlos richten. Wir richten uns gerne danach, aber nur, wenn wir selbst mitgearbeitet haben.“ Er plädiert für „etwas mehr innerösterreichische Ownership“. Die Einladung von Anton Mair, die Diskussion auf einer technischen Ebene weiterzuführen, will er gerne annehmen. Ein Thema könnte sein, dass sich der thematische Fokus mehr in Richtung Städte verschiebt, ein anderes wäre eine Diskussion über die Zielländer der OEZA.

Brigitte Öppinger-Walchshofer ergänzt dazu, dass die Wirtschaftspartnerschaften nicht an die Schwerpunktländer der OEZA gebunden sind. **Anton Mair** erklärt sich gerne zu einem weiteren intensiven Dialog zu diesen Fragen bereit, wobei er äußert, er habe den Eindruck, dass dieser Dialog in den letzten Jahren auch unter dem Stichwort Kohärenz bereits sehr weit fortgeschritten sei – er erwähnt hier auch ausdrücklich das Verteidigungsministerium. Für die Förderung eines solchen Dialogs dankt er auch den Veranstaltern der Tagung.

Weiterführende Informationen:

Working Papers

Working Paper 04 | 2009: Anita Reddy „Kommunalspartnerschaften in der Entwicklungszusammenarbeit“

Working Paper 05 | 2009: Christian Seelos „Waste Concern. A Multistakeholder Business Model Creating an Urban-Rural Symbiosis.“

Working Paper 06 | 2009: Johannes Fiedler „Management von Urbanisierung“

Working Paper 07 | 2009: Christoph Eder, Michael Heislbetz „Public Private Partnerships in der Entwicklungszusammenarbeit“

Erhältlich als Download unter: www.ibwe.at

Informationsbüro Wirtschaft und Entwicklung

Möllwaldplatz 5, 1040 Wien

info@ibwe.at, Tel.: 01-9690254

Die Powerpoint-Präsentationen der Vortragenden stehen zum Download auf www.ibwe.at zur Verfügung.

Fotos: christianwind.com



Teilnehmerliste

- Lorenz Artaker**
Cornelia Auer
Jens Bahrmann, Kjaer Group A/S
Vera Baltzarek
Gerhard Bayer, ÖGUT
Thomas Beck, Tombeck
Christina Bell, ICEP
Stefan Bendinger, Bankhaus Spängler
Ramesh Kumar Biswas, Atelier Biswas Vienna
Andreas Blüthner, Universität Mannheim | BASF
Michael Bobik, FH-Joanneum
Oskar Böck, Siemens Österreich
Elisabeth Chalupa-Gartner, Medical University of Vienna MUVI
Christoph Chorcherr, S²arch
Barbara Coudenhove, ICEP
Jens S. Dangschat, TU Wien
Roland De Riz, MA 46
Alejandro Diaz, Botschaft der Vereinigten Mexikanischen Staaten
Stefan Drimmel, Brantner Walter GmbH
Kristin Duchâteau, Oesterreichische Entwicklungsbank OeEB
Christoph Eder, ICEP
Sigrid Egartner, Ökosoziales Forum Wien
Tanja El Sanadidy, Wien 3420
Johannes Fiedler, Ecotec/fiedler.tornquist
Peter Fischer, Traintrust
Edith Frauwallner, BMF
Philipp Gaggl, PricewaterhouseCoopers
Helene Gantsidis
Sophie Gmeiner, AME International
Reinhold Gruber, BMeiA
Bianca Gusenbauer, Kommunalkredit Austria AG
Amila Hadziahmetovic, Porr AG
Patrick Hafner, Licht für die Welt
Birgit Hanak, Medical University of Vienna MUVI
Wilhelm Hantsch-Linhart, AWS
Karl Hartleb, AWO
Barbara Hauer-Nussbaumer, Horizont 3000
Alexandra Hauser
Martin Heintel, Universität Wien
Claudia Heinzl
Michael Heislbez, ICEP
Johannes Hohenauer, Ebner Hohenauer HC Consult
- Thomas Höhn**, PricewaterhouseCoopers | Imperial College
Helmut Hojesky, Lebensministerium
Rudolf Hoscher, PricewaterhouseCoopers
Ilse Huber
Rudolf Hüpfel, Ingenieurbüro Hüpfel/Energieberater ADA
Barbara Janker, ICEP
Katharina Jarmai, RIMAS - Research Institute for Managing Sustainability
Sandra Jovic, PricewaterhouseCoopers
Andrea Jung
Martin Kastner, ICEP
Christian Keglovits, Europäisches Zentrum für erneuerbare Energie
Gunda Kirchner, Austrian Energy Agency
Claudia Knobloch, Emergia Institute
Stefanie Koch, Holcim
Willibert Kurth, Personalberatung
Katrin Kuzmany, BMWFJ
Jens Kvorning, The Danish Federation of Small and Medium-Sized Enterprises (DFSME)
Diyezwa Kwetutinina Lunga, Botschaft der Republik Angola
Dieter Lami, Raiffeisen-Leasing Ges.m.b.H.
Thomas Lebinger, OeAD Österreichischer Austauschdienst
Marek Ledzinski, Wien 3420
Silvester Leitner, ZUKUNFT Management GmbH
Alexander Lesigang, Österreichischer Städtebund
Wolfgang Loibl, Austrian Research Centers ARC
Franz Loranzi
Martin Lugmayr, Austrian Development Agency ADA
Elvira Lutter, Pöyry Energy GmbH
Miriam Macke, BMWFJ
Anton Mair, BMeiA
John Mataro, Städtepartnerschaft Salzburg - Singida
Katrin Mathias, KPMG
Silvia Mayrhofer, Licht für die Welt
Andreas Meindl, Außenwirtschaft Österreich AWO
Gustav von Menßhengen
Heinz Messinger, AME International
Benedikt Metternich, ICEP
Martin Minkowitsch, Missio – Päpstliche Missionswerke in Österreich
Claudia Müller-Elsinger, Lebensministerium

Christine Nöbauer, Der Standard Service GmbH
Brigitte Öppinger-Walchshofer, Austrian Development Agency ADA
Maximilian Oettingen, ICEP
Markus Palenberg, IDS | GPPi
Judith Pauritsch, Oesterreichische Entwicklungsbank OeEB
Oliver Percl, Energy Changes
Karl Maria Pfeffer, Porr AG
Daniel Pineda, VA Tech WABAG
Karin Pollack, Der Standard
Florian Pollack, Goodville
Tina Puffert, ZAPCO
Andrea Raffaseder, VAMED
Henriette Raimund, Wiener Umwelthanwaltschaft
Martin Reckmann, KWI Consultants
Anita Reddy, InWent
Miklos Revay, PricewaterhouseCoopers
Martin Rihs, BMWFJ
Philipp Rode, zwoPK Landschaftsarchitekten
Petra Rösler, Brückenschlag
Clemens Samuda, BMF
Gunter Schall, Austrian Development Agency ADA
Alexandra Schantl, KTC – Österreichischer Städtebund
Manfred Schekulin, BMWFJ
Rudolf Schicker, Stadt Wien
Valentin Schipfer
Andrea Schnattinger, Wiener Umwelthanwaltschaft
Wilfried Schönböck, TU Wien
Gerhard Schumacher, Arbos
Christian Seelos, IESE Business School

Elisabeth Simbürger
Jörg Simon, Earth Institute, Columbia University
Karin Sommer
Sandra Spatzierer, Austrian Development Agency ADA
Christina Spitzbart, Energy Agency
Helmut Spudich, Der Standard
Diego Stacy-Moren, Botschaft der Republik Ecuador
Franziska Starkl, Waidhofner Volkspartei
Alfredo Stein, University of Manchester
Hans Stoisser, Ecotec
Johann Strahlhofer, VAMED Engineering
Zoltan Szekelyfoldi, Siemens
Astrid Taus, ICEP
Andreas Thonhauser, Alle Welt
Petra Tischler, Petra Tischler Public Relations
Kira Tzanoukakis, BMWFJ
Christian Unterkircher, KPMG
Peter Gijs van Enk, Intervolve
Ewald Verhounig, WKO Steiermark
Alexandra Vogl, TINA Vienna
Magdalena Wagner, Ökobüro
Oliver Walter, Oesterreichische Entwicklungsbank OeEB
Gunnar Wälzholz, KPMG
Michael Wancata, Oesterreichische Entwicklungsbank OeEB
Bernhard Weber, ICEP
Ursula Weber, ICEP
Tanja Wilmik, ADA
Christian Wurm

Impressum

Informationsbüro Wirtschaft und Entwicklung,
eine Initiative der ICEP Wirtschaft und Entwicklung GmbH
im Auftrag des BMWFJ
Möllwaldplatz 5, 1040 Wien
info@ibwe.at | www.ibwe.at

www.ibwe.at

Das Informationsbüro Wirtschaft und Entwicklung IBWE ist eine Initiative von ICEP im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend mit dem Ziel, die strategische Kooperation zwischen Entwicklungszusammenarbeit und Privatwirtschaft zu fördern und die Rahmenbedingungen für das Engagement österreichischer Unternehmen in diesem Bereich zu verbessern.

Das IBWE möchte zu einem wirtschaftlicheren Verständnis von Entwicklungszusammenarbeit beitragen und die Komplementarität von Wirtschaft und Entwicklung stärker im öffentlichen Bewusstsein verankern.