

INTERVIEW MIT DEM GESCHÄFTSFÜHRER DER SEQUA gGMBH GEBHARD WEISS

Das Interview führte Dr. Henning von Vieregge

VR: Was ist die Gründungsidee von sequa?

Weiss: Die Gründungsvision war, staatliche Entwicklungszusammenarbeit mit der Privatwirtschaft zu verbinden. Dr. Franz Schoser, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelskammerstages – DIHK, und Hanns-Eberhard Schleyer, Generalsekretär des Zentralverbands des deutschen Handwerks – ZDH, und diskutierten 1991 über die Frage, wie man das Know-how der deutschen Kammern für die Entwicklungszusammenarbeit erschließen könnte. In Deutschland gibt es 80 Industrie- und Handelskammern, 53 Handwerkskammern sowie eine Vielzahl von Einrichtungen und Organisationen, die mit den Kammern verbunden sind. Man denke allein an die 575 Bildungszentren des Handwerks.

Bei einer solchen Vielzahl von Einrichtungen, die aktiv werden wollen, braucht es eine Anlaufstelle, die weiß, wie man eine Idee von einer auf Know-how-Transfer angelegten Partnerschaft zwischen einer deutschen Kammer und einer ähnlichen Einrichtung im Ent-

wicklungsland in ein durchführbares Projekt verwandelt und wie man ein solches Vorhaben finanziert. Auch unser nach wie vor wichtigster Geldgeber, das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung – BMZ, verlangte nach wenigen Kontaktstellen und übersichtlichen Strukturen. Das BMZ sah sich verständlicherweise nicht in der Lage, das Kommunikationsproblem zu lösen, das sich stellt, wenn man sich dem bundesweiten Kammernetzwerk gegenüberstellt. Darüber hinaus gibt es noch ein Sprachproblem. Wie jede Branche hat auch die Entwicklungszusammenarbeit einen eigenen „Sprech“. Das BMZ erwartet, dass jeder Antragsteller der Fachbegriffe kundig ist und sich der Fachsprache bedient, was aber von den deutschen Kammern und Verbänden nicht erwartet werden kann. Deshalb wurde sequa als kleine administrative, gemeinnützige Einheit mit einer Scharnierfunktion zwischen dem öffentlichen Geldgeber, damals vor allem dem BMZ, einerseits und dem Know-how-Geber andererseits, also den Kammern und den zu ihnen gehörenden Einrich-

tungen und später auch den Verbänden in Deutschland, gegründet. sequa selbst wird ausschließlich über Projekte finanziert.

Die sequa fand ihre Gesellschafter also in Etappen?

1994 stießen die Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) und im Jahr 2006 der Bundesverband der deutschen Industrie (BDI) zum Kreis der Gesellschafter, womit sich die Know-how-Basis von sequa um zahlreiche deutsche Verbände, also des BDI und BDA, sowie deren Mitglieder erweiterte. Die Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit – GIZ, also die Durchführungsorganisation des Bundes im Bereich der technischen Zusammenarbeit, wurde im Jahr 2010 unser 5. Gesellschafter. Die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft haben die Mehrheit der Gesellschaftsanteile behalten. Durch diese Konstruktion bildet sich die sequa zugeordnete Scharnierfunktion zwischen staatlicher Entwicklungszusammenarbeit und Privatwirtschaft auch auf der Ebene der Gesellschafter ab.

Man kann den Wert intelligenter Strukturen gar nicht hoch genug einschätzen! Mit der Gründung der sequa nahm man den Kammern und Verbänden administrativen Aufwand ab und sorgte für die Finanzierung?

Genau! Um die neue Gesellschaft operativ werden zu lassen, hat man in einem ersten Schritt das damals bereits existierende Kammer- und Verbands-Partnerschafts-Programm von der damaligen GTZ, der Gesellschaft für Technischen Zusammenarbeit, heute GIZ, zu sequa verlagert. Das Kammer- und Verbands-Partnerschafts-Programm ist seitdem ein Angebot an die verfasste deutsche Wirtschaft. Das Programm fördert und finanziert Initiativen, die von den Selbstverwaltungseinrichtungen der deutschen Wirtschaft ausgehen, von ihnen durchgeführt werden und die Kammern und Verbände in Entwicklungs- und Schwellenländern mit einem partnerschaftlichen Know-how-Transfer und Coaching-Ansatz unterstützen.

Wie entsteht eigentlich eine Projektidee?

Ideen für solche Initiativen entstehen, sobald Kontakte zwischen einer deutschen Kammer bzw. einem deutschen Verband und einem Verband oder einer Kammer in einem Entwicklungsland entstehen, also z. B. bei Besuchen ausländischer Delegationen. Vom Kontakt zur Anfrage ist es dann nicht mehr weit: Schnell kommen Fragen nach Unterstützung beim Ausbau des Dienstleistungsangebots eines Verbandes oder bei der Professionalisierung der Interessenvertretung oder bei der Verbesserung der Berufsbildung. Der Wille, Unterstützung zu leisten, ist auf der deutschen Seite meist vorhanden, jedoch haben die deutschen Kammern und Verbände grundsätzlich sehr begrenzte finanzielle Mittel, sind aber vor allem dem Mitgliederinteresse verpflichtet. Daher können aus Anfragen aus Partnerländern entstehende Ideen nur realisiert werden, wenn



Gebhard Weiss, Geschäftsführer sequa gGmbH

sie auch finanziert werden – und zwar von Dritten. Unser wichtigster Geldgeber ist das BMZ, gefolgt von der Europäischen Kommission.

Wie kommt eine

Projektfinanzierung zustande?

Am Anfang steht eine Idee, welche die deutsche Einrichtung schriftlich, aber formlos zu uns schickt. Wir nehmen Kontakt auf und klären Verständnisfragen. Wir klären ab, ob es ähnliche Projekte im Zielland bereits gab oder gibt, ob das geplante Vorhaben andere Projekte möglicherweise ergänzt und dadurch nachhaltiger macht, welche Akteure dort tätig sind, welche politischen Schwer-

punkte das BMZ im Partnerland verfolgt und wie die deutsche Botschaft die Projektidee beurteilt. Letztlich entscheidet das BMZ, für welche Vorhaben eine Fact Finding Mission vor Ort durchgeführt werden soll. An der Findungsmission, die meist eine Woche dauert, nehmen wir, ein von uns beauftragter Gutachter und ein Vertreter der deutschen Einrichtung teil. Im letzten Schritt erarbeiten wir einen technisch-kommerziellen Projektantrag, der den vom BMZ festgelegten Regeln folgt. Wir stellen z. B. in dem Antrag dar, welche Wirkungen das Projekt auf verschiedenen Ebenen haben soll. In der Entwicklungszusammenar-

beit geht es immer –und das ist häufig außerhalb der Branche nicht bekannt – um messbare, sehr konkrete Wirkungen bei der Verfolgung von entwicklungspolitischen Zielen. Den Antrag legen wir dem BMZ zur Entscheidung vor, wobei die wichtigste Vorentscheidung bereits gefallen ist, wenn das BMZ der Findungsmmission zugestimmt hat. Dann kann das Projekt beginnen. Projektträger ist der Verband oder die Kammer, die die Idee vorgelegt hat. Ein Projekt im Kammer-

projekte in über 100 Ländern begleitet bzw. teilweise auch selbst durchgeführt oder daran mitgewirkt. Wir wollen, dass der Projektträger von dieser Erfahrung profitiert und dadurch „weiter oben in der Lernkurve“ starten kann.

Wir unterstützen bei der Gestaltung eines Projekts, bei der Planung, bei der Zusammenstellung lokaler Partner und beim Risikomanagement. Wir überlegen gemeinsam, was die Zielsetzungen sind und wie der Erfolg gemessen werden

Aktuell führen wir 26 Projekte im Kammer- und Verbands-Partnerschaftsprogramm parallel durch. Dazu kommen noch 11 Projekte im Schwesterprogramm, dem Berufsbildungs-Partnerschafts-Programm, in dem es nur um Berufsbildungsmaßnahmen geht. In der Tat ist die Nachfrage seitens der deutschen Kammern und Verbände größer als die vom BMZ bereitgestellten Mittel.

Was wird eigentlich an diesem Programm bei den deutschen Projektträgern vor allem geschätzt?

Dass es ein Programm ist, welches Initiativen der verfassten Wirtschaft aufgreift und fördert und dabei vergleichsweise unbürokratisch und pragmatisch funktioniert. Meines Wissens ist das Kammer- und Verbands-Partnerschaftsprogramm genauso einzigartig wie die sequa. Es gibt keine Organisation weltweit, die Erfahrung mit so vielen derartigen Capacity-Building-Projekten gesammelt hat, wie die unsrige.

Deutsche Kammern und Verbände haben in 22 Jahren über 200 Projekte in über 80 Ländern durchgeführt und dabei mehr als 400 Verbänden in Entwicklungsländern geholfen, sich weiterzuentwickeln.

Mit anderen Worten: Im Ausland schätzt man die Deutschen als gute Organisatoren ein. Genau dies kann sequa auch für sich beanspruchen. Herzlichen Dank für das Gespräch. ■

DEUTSCHE KAMMERN UND VERBÄNDE HABEN IN 22 JAHREN ÜBER 200 PROJEKTE IN ÜBER 80 LÄNDERN DURCHGEFÜHRT UND DABEI MEHR ALS 400 VERBÄNDEN IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN GEHOLFEN, SICH WEITER ZU ENTWICKELN


und Verbands-Partnerschaftsprogramm wird meist in 2 bis 3 Phasen à 3 Jahre und einer einjährigen Konsolidierungsphase durchgeführt. Der Mittelbedarf liegt typischerweise bei ca. 300 TEUR pro Jahr und wird vom BMZ vollfinanziert. Nach dem Projektbeginn verwaltet sequa die Projektmittel, übt eine Monitoring-Funktion aus und ist für die Berichte an den Geldgeber verantwortlich.

Kann man sagen: Mit diesem Programm haben sich die Auslandserfahrungen der Kammern und Verbände ausgeweitet und systematisiert?

Ein erstes Projekt läuft immer holpriger als ein zweites Projekt, das ist normal. Wir versuchen deshalb, Lerneffekte aus anderen Ländern bzw. anderen Projekten in jedes neue Projekt einfließen zu lassen. Für den Verband ist es vielleicht das erste internationale Projekt, wir haben aber mittlerweile 750 Pro-

soll. Die Entwicklungszusammenarbeit verfügt über viele wertvolle Instrumentarien und Methoden, die auch außerhalb der EZ in ganz anderen Kontexten sehr sinnvoll eingesetzt werden können. Das Wirkungsmonitoring, zu dem die Formulierung sinnvoller und zugleich messbarer Indikatoren gehört, ist eine solche Methodik. Wenn jemand eine Reise tut, so kann er was erzählen, sagte einst der Dichter Matthias Claudius. Deshalb bin ich davon überzeugt, dass die Durchführung eines internationalen Projekts auf jeden Fall den Horizont, aber auch die Fähigkeiten und Kompetenzen des durchführenden Verbandes erweitert. Das gilt auch für einen Verband, dessen „eigentliches“ Betätigungsfeld nur ein nationales ist.

Wie viele solcher Projekte finden üblicherweise im Jahr statt? Gibt es zu viele oder zu wenige Anträge?

 www.verbaende.com/fachartikel
(geschützter Bereich für Abonnenten und DGVM-Mitglieder)