



Die Austrian Development Agency ist mit ihren Wirtschaftspartnerschaften auf Erfolgskurs

Entwicklungshilfe einmal anders

Heimische Paradeunternehmen wie Sonnentor oder Zotter zeigen vor, wie sich Entwicklungshilfe ganz schnell rechnet. Und zwar für beide Seiten: die Menschen in den Schwellenländern und die österreichische Wirtschaft.



Ein albanischer Bauer in seinem Kräutereck. Seit 2007 arbeitet die Waldviertler Biomarkte Sonnentor mit albanischen Bauern und Kräutersammlern zusammen. Das Projekt wird jetzt auf den Kosovo ausgeweitet

Foto: Sonnentor

VON ROBERT WIEDERSICH

Drohanrufe bekommt die albanische Niederlassung der Waldviertler Biomarkte Sonnentor heute keine mehr. „Das hat sich Gott sei Dank bald aufgehört“, erzählt Sonnentor-Gründer Johannes Gutmann, der berühmt für seine Kräutertees und Gewürze ist. Das mit den Drohanrufen kam so. Gutmann reiste 2007 mit Unterstützung der Austrian Development Agency (ADA) zum ersten Mal nach Albanien, um Kräutersammler und -bauern als Lieferanten zu gewinnen und sie auf die österreichischen Bio-standards einzuschulen. Mit Kräutern kennen sich die Albaner nämlich aus. Teilweise kommt dieses Wissen noch aus der chinesischen Heilmedizin. Ein Relikt aus der kommunistischen Diktatur unter Enver Hoxha, der enge Kontakte zu China unterhielt. Und so wurden im Vorjahr schon 20 Tonnen Kräuter von Vertragsbauern und 200 Kräutersammlern geerntet. Für die Bioware zahlt Sonnentor auch drei- bis fünfmal so viel wie die lokalen Händler, die daraufhin zum Hörer griffen und den ausländischen Konkurrenten am liebsten wieder nach Hause geschickt hätten.

Daraus ist nichts geworden. Sonnentor wird heuer schon 35 Tonnen Kräuter in Albanien ernten. Im Vergleich zur gesamten Produktionsmenge von 800 Tonnen zwar noch ein kleiner Anteil, aber einer, der ständig wächst. Jedes Jahr beginnen neue Bauern mit dem Vertragsanbau für die Waldviertler. Was Gutmann besonders freut: „Albanien ist für uns nicht nur Zulieferer, sondern auch schon ein kleiner Markt.“ 30.000 Euro hat Sonnentor voriges Jahr dort umgesetzt. Gutmann will sein Engagement in der Region noch ausbauen: „Nächstes Jahr beginnen wir ein Anbauprojekt im Kosovo. Dort gibt es Kräuterwiesen, die ich mein Leben lang noch nicht gesehen habe. Ein Traum.“

Hälfte wird gefördert

Ein Traum sind solche funktionierenden Projekte auch für die ADA. Die dem Außenministerium unterstellte Organisation für Entwicklungszusammenarbeit hat vor fünf Jahren mit den Wirtschaftspartnerschaften begonnen. Unterstützt werden Unternehmen, die sich in Schwellen- und Entwicklungsländern vorwagen und mit ihren Projekten eine Win-Win-Situation schaffen. Einerseits für die lokale Bevölkerung, andererseits für die Unternehmen. Da solche

Projekte ein gewisses Risiko mit sich bringen – mindestens zehn Prozent scheitern –, finanziert die ADA die Hälfte der Investitionskosten, maximal 200.000 Euro. „Die Projekte müssen sich allerdings nach spätestens drei Jahren selbst tragen. Wir wollen nicht, dass die Unternehmen das als Spende sehen“, sagt Gunter Schall, der bei der ADA die Wirtschaftspartnerschaften betreut. Insgesamt wurden bereits 73 Projekte rund um den Erdball mit 12,9 Millionen Euro gefördert.

Zotter-Kakao aus Nicaragua

Zu den geförderten Projekten zählt auch der Kakaoanbau in Nicaragua. Der Partner der kleinen Kakaobauern ist in diesem Fall niemand geringerer als Chocolatier Josef Zotter. Der Pionier bei Bio- und Fairtrade-Produkten deckt heute den Großteil seines Bedarfs in Nicaragua. Vor fünf Jahren, als ein ehemaliger Entwicklungshelfer den Kontakt zwischen Zotter und den Kleinbauern hergestellt hatte, war das noch undenkbar. Die Qualität entsprach nicht den hohen Anforderungen von Zotter. Mit viel Know-how-Transfer und gegenseitigen Besuchen – einige Bauern haben schon im Werk in der Steiermark mitgearbeitet – wurde der Anbau in Mittelamerika auf höchste Bioqualität gebracht. Für die Bauern war das mit viel Arbeit verbunden, aber es hat sich ausgezahlt. Schließlich zahlt Zotter, der täglich zwischen 30.000 und 50.000 Tafeln produziert, deutlich mehr als die Weltmarktpreise. Die Kunden honorieren das und zahlen ihrerseits deutlich mehr als den gewohnten Billigpreis im Supermarktregal.

Kühlen mit der Sonne in Jamaika

„Das ist eine gute Synthese aus Wirtschaft und Entwicklungsarbeit“, lobt Christian Holter die Zusammenarbeit mit der ADA. Holter ist Geschäftsführer der Grazer Solaranlagenfirma Solid. Ursprünglich auf Einladung der UNO besuchte der Steirer vor fünf Jahren Jamaika. „Ziel war es, die Abhängigkeit von den Ölimporten nachhaltig zu verringern“, die für die arme Karibikinsel eine starke Belastung darstellen, so Holter. Das Problem: „Zu Solarenergie gibt es dort überhaupt kein Wissen. Gemeinsam mit einem jamaikanischen Partner machen wir Schulungen für Handwerker und binden die Politik ein“, sagt Holter. Die ersten Aufträge wurden bereits verwirklicht, österreichische Bauleiter helfen mit. Noch.



Das steirische Unternehmen Solid errichtet mit einem lokalen Partner Solaranlagen auf Jamaika. Dadurch sinkt die hohe Abhängigkeit der armen Karibikinsel von teuren Ölimporten. Das Projekt wird von der Austrian Development Agency mit 200.000 Euro gefördert

Foto: Solid

2011 sollen die Jamaikaner das Geschäft alleine leiten, Solid wird dann nur noch als Zulieferer agieren und die ADA-Förderung ausgelaufen sein. Das Potenzial für die Solarenergie ist jedenfalls da. Holter verhandelt gerade vor Ort über das größte solare Kälteprojekt der Welt. Um 14,5 Millionen Dollar soll ein Flughafen klimatisiert werden.

Granatäpfel aus Bosnien

Im wahrsten Sinne des Wortes fruchtbar ist die Wirtschaftspartnerschaft von Werner Retter mit Bosnien. Der kleine Obst- und Fruchtsafterzeuger aus der Steiermark hat den Granatapfel für sich entdeckt. Auf der Suche nach Anbaugeländen für die Frucht, die eine wahre Vitaminbombe ist, kam Retter 2008 auch nach Mostar. Rund um die noch immer unter den Kriegsfolgen leidende Stadt in Bosnien wachsen tausende wilde Granatapfelbäume.

Ähnlich wie Gutmann in Albanien war Retter begeistert und begann prompt zu investieren.

600.000 Euro hat er in die Hand genommen, 167.000 Euro sollen über Förderungen der ADA zurückkommen. Für einen Betrieb mit zwei Millionen Euro Umsatz eine stolze Summe. Das Geld floss in eine Biozertifizierung, in Sammelstellen und Lager für das Obst und Schulungen der Bauern. „Wir wollen auch eine Fairtrade-Zertifizierung. Obwohl wir Spitzenpreise zahlen, waren die Bauern skeptisch, nachdem man sie 40 Jahre lang betrogen hat“, so Retter. Mittlerweile liefern 300 bis 500 Bauern zu. „Seit sich herumgesprochen hat, dass wir wirklich gut zahlen, melden sich immer mehr und wollen uns ihre Äpfel verkaufen. Jetzt haben wir den Druck, die Menge auch zu vermarkten.“ In kurzer Zeit hat sich der Granatapfelsaft zu Retters wichtigstem Produkt entwickelt. Schon schwebt ihm eine Verarbeitung in Mostar vor und ein Verkauf an Touristen. Er ist überzeugt, „dass die Gegend die Wachau des Granatapfels werden kann“.

Nachhaltiger Export, günstiger Kredit



Foto: Bruce Humphrey

Soft Loans ermöglichen die Finanzierung von Exportprojekten, die sich unter marktüblichen Kriterien nicht auszahlen würden. So konnte eine Bewässerungsanlage von Bauer nach Laos geliefert werden

In südostasiatischen Laos regnet es viel. Allerdings nur zwischen Mai und Oktober. Darunter leidet die Landwirtschaft und dadurch verringern sich die Ernten, die pro Jahr möglich wären. Das steirische Unternehmen Bauer, Weltmarktführer bei Beregnungsanlagen, kann mit seinen Produkten Abhilfe schaffen, die Agrarproduktion steigern und die Situation der Landbevölkerung verbessern.

Zu Marktkonditionen wäre ein Export nach Laos allerdings nicht finanzierbar gewesen. In Zusammenarbeit mit der Bank Austria und der Oesterreichischen Kontrollbank beantragte Bauer daher einen Soft Loan über zwei Millionen Euro. Eine Soft-Loan-Finanzierung ist ein Kredit mit langer Lauf- und tilgungsfreier Zeit und sehr niedrigen Zinsen. Außerdem ist ein nicht rückzahlbarer Zuschuss in Höhe von 15 Prozent des Kredits möglich. Gefördert

werden diese Kredite vom Finanzministerium. Soft Loans sind als Türöffner in Entwicklungsländer gedacht. Soft-Loan-tauglich ist jedes Land mit einem Pro-Kopf-Einkommen unter 3.945 US-Dollar. Die Liste ist lang – vom Kosovo über Ecuador bis Mosambik. Außerdem muss das exportierte Produkt oder die Anlage einen nachhaltigen Nutzen für die Bevölkerung haben, ob Kläranlage, Spital oder Schule. Elitäre Privatschulen oder teure Privatspitäler werden freilich nicht gefördert. Die Einkünfte aus dem Projekt dürfen nicht so hoch sein, dass sie einen herkömmlichen Kredit decken würden.

Bisher wurden Soft Loans für Exporte in 30 Länder bewilligt. Jedes Jahr werden ca. 20 bis 30 Verträge abgeschlossen. Interessierte Unternehmen erhalten bei der Oesterreichischen Kontrollbank (www.oekb.at) Informationen.