



Detaillierter Jahresbericht 2006

„Swisscontact ist die Entwicklungsorganisation der Schweizer Wirtschaft. Sie fördert durch Beratung, Aus- und Weiterbildung die privatwirtschaftliche und soziale Entwicklung in ausgewählten Ländern des Südens und Ostens. Swisscontact bekämpft die Armut wirkungsvoll zusammen mit ausgewählten lokalen Partnern nach dem Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe.“

Spendenkonto: PK 80-29768-1

Swisscontact ist von der ZEWO zertifiziert.

NGO-Benchmarking

Das Management-System von Swisscontact wurde am 1.10.05 von SGS rezertifiziert.

Inhalt

Donatoren		4
Vorwort		5
Projekte	Afrika	6
	Lateinamerika	9
	Asien	13
	Osteuropa	16
Senior Expert Corps		19
Finanzbericht		21
Organe		44
Mitarbeitende		45

Donatoren 2006 (ab Fr. 500.--)

Wir danken allen Gönnern, welche die Arbeit unserer Stiftung in finanzieller oder anderer Hinsicht gefördert haben. Im Berichtsjahr durften wir Spenden im Gesamtbetrag von Fr. 4'303'307.-- verzeichnen. 65% davon entfielen auf Firmen, Stiftungen und Privatpersonen, 35% auf Gemeinden und Kantone.

Die Indexzahlen weisen auf projektgebundene Spenden in diesen Ländern hin:

¹Bangladesh, ²Benin, ³Bolivien, ⁴Burkina Faso, ⁵Ecuador, ⁶El Salvador, ⁷Indonesien, ⁸Kenia, ⁹Niger, ¹⁰Sri Lanka, ¹¹Südafrika, ¹²Tansania, ¹³Vietnam

¹⁴Senior Expert Corps

Firmen und Stiftungen

Ameropa Stiftung^{7,10}, Bader + Niederöst AG, BAER AG, Bakels Switzerland Ltd.¹⁰, Bank Morgan Stanley AG, Basler Kantonalbank, Basler Versicherungs-Gesellschaft, Baumann & Cie, Baumer Electric AG, Bobst SA, Bonifacius Stiftung, Bucherer AG, cemsuisse Verband der schweiz. Cementindustrie, Charles Vögele Gruppe^{1,10}, Cordaid⁷, Credit Suisse Group, Diethelm Keller Management, Diogenes Verlag AG, Dreyfus Söhne & Cie AG, Erdgas Ostschweiz AG, Fondation professionnelle et sociale de Genève, Ernst Göhner Stiftung¹¹, Gräub + Co. AG, Hatebur Umformmaschinen AG, Hesta AG, Hilti Familienstiftung¹⁴, F. Hoffmann-La Roche AG, Gebr. Hutter AG, Fritz und Caspar Jenny AG, Stanley Thomas Johnson Stiftung¹³, Jubiläumsstiftung der Credit Suisse Group⁸, Jubiläumsstiftung der Zürich Versicherungsgruppe, Kolb'sche Familienstiftung, KPMG Fides Peat, Legler Holding AG, Manpower SA, Medicor Foundation Liechtenstein^{5,7}, A.H. Meyer & Cie AG, Nestlé SA⁶, Novartis International AG, Onken AG⁷, Orell Füssli Holding AG², Pago AG, PricewaterhouseCoopers AG, Ricola AG, Ringier AG, Schenker-Winkler Holding AG, Scherler AG, Schweizerische Nationalbank, Schweizerische Mobiliar Genossenschaft, Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft, Seewer AG, Siegfried Holding AG, Siemens Schweiz AG¹³, Sika AG⁷, Spross Ga-La-Bau AG, Steinegg Stiftung, Stiftung Drittes Millennium², Swiss Life, Swissmem, Switcher SA, Syngenta Foundation, Thales Suisse SA, UBS AG², Unia, Union Industrielle Genevoise, Usines métallurgiques de Vallorbe, Victorinox AG, Volkart Stiftung, von Opel Stiftung, Familien-Vontobel-Stiftung, Wenk AG, WMH Walter Meier Holding, Zürcher Kantonalbank

Freundeskreis

Willy Balmer, Ebikon; Leo Breuss, Zürich; Martin Bruderer, Herrenschwanden; Lucas und Dora David, Fällanden; Edwin Dürrmüller, Rotkreuz; Fritz Fahrni, Zollikon; Heinz W. Frech, Feldbrunnen; Rudolf Friedrich, Winterthur; Peter Gloor, Basel; Heidi E. Grossmann, Zürich; Peter Grünschow, Muntelier⁴, Martin Halter, Wädenswil; Robert Heberlein, Zumikon; Thomas Held, Zürich; Jean-Claude Hentsch, Corsier; Walter und Brigitte Horn, Eglisau⁷; Sepp und Brigitta Huwyler, Zürich²; Jacobs Foundation, Zürich; Robert Jenny, Weesen; Isabel Karrer, Zug⁷; Michael Kohn, Zürich²; André Loye, Thalwil⁶; Bruno Meier, Jona; Matthias Möller, Schaffhausen; Josefine Mosimann, Thalwil; Markus Muheim, Bern; Felix L. Nicolier, Basel; Roberto Paganoni, Zollikon; Jean-Claude Petitpierre, Borex¹⁰; Sascha Quaderer, Vaduz; Rudolf Reichling-Däppen, Stäfa; Nanni Reinhart, Winterthur; Kurt und Estelle Schiltknecht, Zürich; Ulrich Schlatter, Feldbrunnen; Dorothea Schmergel, Zürich; Klaus Schnyder, Chardonne¹³; Werner Schulthess, Wädenswil¹⁴; Roland Schwab, Muri/AG; Theo E. Schwarzenbach, Russikon¹⁴; Michael Stauffacher, Zürich; Katharina Turkier, Aarau¹⁴; Guide Vogel, Dübendorf; Rudolf Wassmer, Zürich; Hans und Elisabeth Widmer, Oberwil-Lieli; Roland Zbinden, Alajuela; Roland Zemp, Rengg¹³; Peter Zurschmiede, Winterthur

Gemeinden: Baden^{2,13}, Belp^{2,4,6,13}, Bern², Feldbrunnen², Freienbach, Goldach¹³, Jona¹⁴, Küsnacht², Luzern, Maur^{2,4,9}, Meggen¹⁴, Münchenstein², Muri/BE², Schlieren¹³, Solothurn, Teufen, Uetikon¹⁴, Uster, Wallisellen, Wetzikon⁵, Würenlos, Zug², Zumikon², Zürich¹³

Kantone: Appenzell ARh², Basel-Stadt¹³, Bern^{2,13}, Glarus, Graubünden¹³, Nidwalden, Obwalden, Schwyz, Zürich^{7,12}

Kirchgemeinden: Andelfingen (evang.-ref.)¹⁴, Küsnacht (ref.)¹⁴, Liestal (röm.-kath.), Luzern St. Maria (röm.-kath.)¹⁴, Riehen (evang.-ref.)¹⁴, Seuzach (evang.-ref.)¹⁴, Speicher (evang.-ref.)¹⁴, Uetikon (evang.-ref.)¹⁴, Wald/ZH (evang.-ref.)¹⁴, Wettingen (röm.-kath.)^{2,14}, Zumikon (ref.)¹⁴, Zürich Wollishofen (evang.-ref.)¹⁴

Stiftung Liechtensteinischer Entwicklungsdienst^{3,4,9}

Vorwort

Engagement für geeignete Rahmenbedingungen

Damit Privatinitiative Früchte trägt, müssen die Rahmenbedingungen stimmen. Swisscontact arbeitet mit lokalen Partnern auf allen Ebenen daran, diese positiv zu verändern. Es ist ein Ausloten von Grenzen und Möglichkeiten. Ziel ist, dass jeder Spendenfranken von Swisscontact die grösstmögliche Wirkung vor Ort entfaltet.

Ein stabiles politisches Umfeld und eine effiziente öffentliche Verwaltung sind wesentliche Voraussetzungen für eine erfolgreiche Entwicklung der Privatwirtschaft. Die im Jahresbericht aufgeführten Beispiele der Unternehmensförderung zeigen, dass die Privatinitiative der Motor des Entwicklungsprozesses ist. Dieser läuft aber nur dann auf vollen Touren, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Dazu gehören z.B. auf den Bedarf der Unternehmen ausgerichtete Infrastrukturen, ein Bildungswesen mit Zugang für alle, keine bürokratischen Hindernisse zur Etablierung eines Kleinunternehmens, ein funktionierender Finanzsektor etc. Projekte der Entwicklungszusammenarbeit können das Entstehen solcher Rahmenbedingungen nur bedingt beeinflussen. In den Projekten von Swisscontact wird dies zu erreichen versucht, indem die Akteure der Privatwirtschaft oder Partnerorganisationen befähigt werden, im Politikdialog mit der öffentlichen Hand auf den verschiedenen Stufen ihre Bedürfnisse einzubringen. Im vergangenen Jahr wurde dazu unter dem Titel „Enabling Environment“ ein Politikpapier formuliert, welches aufgearbeitete Erfahrungen enthält. Auch dieses Beispiel zeigt die Möglichkeiten und Kompetenzen von Swisscontact in der Umsetzung der Hilfe zur Selbsthilfe.

Neue Strukturen für erstklassige Zusammenarbeit

Die erfolgreiche Umsetzung in der Projektarbeit ist nur dank unserer treuen Donatoren aus der Privatwirtschaft, Privatpersonen und den Beiträgen von Gemeinden und Kantonen möglich. Erfreulicherweise gelang es 2006, den Spendeneingang auf dem hohen Niveau von über 4 Mio. Franken zu halten. Dafür möchten wir allen Spenderinnen und Spendern herzlich danken. Ebenso gilt unser Dank den Verantwortlichen unserer Auftraggeber für die gute Zusammenarbeit in der Projektabwicklung. Nicht zuletzt geht ein Dank an alle Mitarbeitenden und an den Stiftungsrat für ihre professionelle Arbeit. Mit ihrem zusätzlichen Einsatz wurde im vergangenen Jahr eine Strategie für die Gesamtorganisation entwickelt, welche die Dezentralisierung von Akquisition und Fundraising bringen wird. Damit soll es möglich werden, die Anforderungen in der internationalen Zusammenarbeit mit Kompetenzen und hoher Qualität aus der Schweiz zu erfüllen.

Swisscontact bleibt weiterhin der effizienten Abwicklung ihres sozialen Engagements verpflichtet, womit jeder Spenden- und Auftragsfranken die grösstmögliche Wirkung vor Ort erzielen kann.

Peter Grüschow, Präsident
Urs Egger, Geschäftsführer

Afrika

Ibrahim Yaou Ibrah: erfolgreicher Hühnerzüchter und Allrounder

Es gibt etwas, was Ibrahim Yaou Ibrah aus Niger schlecht kann: untätig sein. Doch auch der rührigste Jungunternehmer ist vor Rückschlägen nicht gefeit. Wie vor zwei Jahren, als die Vogelgrippe seine Hühnerzucht bedrohte. Er ist froh, dass ihm Swisscontact rechtzeitig beratend unter die Arme gegriffen hat.

Ein Jahr vor der Reifeprüfung brach Ibrahim die Schule ab und machte eine Ausbildung zum industriellen Betriebstechniker. Er arbeitete bei einer Firma für öffentliche Bauten, bis diese schliessen musste. Danach lernte er Automechaniker und arbeitete bei einem Lokalradio. Dort ist der inzwischen 34-Jährige noch heute Moderator und Techniker. Erst nach all diesen Umwegen setzte er seinen Jugendtraum um: die Geflügelfarm.

Als Jugendlicher war Ibrahim mit seiner Familie im ganzen Land umhergezogen, denn der Vater wurde als Beamter häufig in andere Verwaltungsgebiete versetzt. So kennt er Niger gut und spricht die meisten Landessprachen. Auf einer Reise nach Nigeria erkannte er: Die Eier in Niger sind teuer, weil sie alle aus den Nachbarländern importiert werden. In Gaya, einer Stadt an der Grenze zu Benin, gründete Ibrahim mit einem Freund eine Genossenschaft für Geflügelzucht. Schon bald erlitt diese den ersten Rückschlag: 200 Legehühner starben innerhalb einer Woche, wegen eines Impfproblems, wegen der Hitze, wegen Unerfahrenheit. Ibrahim baute den Legehühnerbestand wieder auf, kaufte sogar Land dazu und konnte 2005 mit 400 Legehühnern gutes Geld verdienen. Doch da bedrohte die Vogelgrippe das Unternehmen, die Schliessung stand kurz bevor.

Die Beratung von Swisscontact kam zur richtigen Zeit. Ibrahim lernte, auf Gemüsebau zu diversifizieren. Ausserdem half ihm Swisscontact, bei der regionalen Solidaritätsbank einen Kredit zu beantragen, der ihm ermöglichte, die Geflügelzucht mit 1500 Legehühnern wieder aufzunehmen. Zum Heiraten hatte Ibrahim bisher noch keine Zeit. Er arbeitet von früh bis spät für die Genossenschaft und das Radio, will weitere Arbeitsplätze schaffen und den Preis für die Eier der Genossenschaft mittelfristig auf die Hälfte senken, damit auch arme Leute sie kaufen können. „Ich will allen hier zeigen, dass es möglich ist, in diesem Land ein Unternehmen aufzubauen. Die meisten glauben nicht daran. Ich bin stolz, das alles gewagt zu haben!“

Niger: Einstieghilfen für arbeitslose Jugendliche

In Niger fehlt es vielen Jugendlichen an Schulbildung und beruflichen Perspektiven. Kurzausbildungen, Beratungen und Coaching machen sie fit für den Arbeitsmarkt.

Mit finanzieller Unterstützung des Liechtensteinischen Entwicklungsdienstes (LED) ermöglicht Swisscontact arbeitslosen Jugendlichen den Besuch kurzer Berufsausbildungen von durchschnittlich einem Monat Dauer. Das gibt ihnen neue Perspektiven und fördert die Eingliederung in Arbeitsmarkt und Gesellschaft. Es werden nur Kurse für jene Berufe durchgeführt, die in den jeweiligen Regionen Potenzial haben. Neben Fachwissen werden auch Kurse in Lesen und Schreiben angeboten und wichtige Gesundheitsthemen (z.B. Aids-Prävention) behandelt. Dies ist umso wichtiger, als viele der jungen Männer und Frauen nur über sehr geringe Schulbildung verfügen. Die Unterstützung beschränkt sich aber nicht nur auf die Ausbildung selbst, sondern umfasst auch die Zeit davor und danach. So werden die Jugendlichen bei der Berufswahl beraten und bei der Stellensuche unterstützt. Wer sich mit dem erworbenen Wissen selbstständig machen will, erhält das nötige Coaching. In Kooperation mit lokalen Radiosendern wird das Thema Berufswahl vermehrt thematisiert und das Ausbildungsangebot bei einer breiten Bevölkerungsschicht bekannt gemacht.

Mehr Entwicklungschancen dank Mikroleasing

Mikroleasing ist ein neuer innovativer Ansatz, von dem alle Beteiligten profitieren. Egal ob Nähmaschine oder Milchkuh, fast alles lässt sich leasen.

Tausende von Mikrounternehmen, Produzentinnen und Produzenten in Kenia sind auf Finanzdienstleistungen angewiesen, um überhaupt wirtschaftlich aktiv sein zu können. Ohne Kredite können sie weder Handelsgüter noch Saatgut kaufen. Doch bislang ignorierte das formelle Bankensystem diese Kundengruppe. Um dieses Segment zu erschliessen und für Banken attraktiv zu machen, braucht es neue Ansätze, die das traditionelle Kommerzbankgeschäft nicht kennt.

Zusammen mit genossenschaftlichen Produzentenorganisationen und ländlichen Mikrofinanzinstitutionen hat Swisscontact innovative Finanzprodukte entwickelt, die der grossen Nachfrage entsprechen und gleichzeitig ein lohnendes Geschäft für die Mikrofinanzinstitutionen sind. Zum Beispiel das Mikroleasing: Damit können sich auch mittellose Kleinbauern Neuanschaffungen leisten. Zum Beispiel erhält eine Bäuerin von der Mikrofinanzbank eine Kuh zur sofortigen Nutzung. Sobald sie durch Viehzucht oder den Verkauf von Milch zusätzliches Einkommen generiert, beginnt sie die Raten abzuzahlen, bis das Tier ihr gehört. So kann sie ihr Einkommen nachhaltig verbessern und wird für die Mikrofinanzbank als zukünftige Kundin weiterer Dienstleistungen interessant.

Projektnachrichten

In Afrika sorgt Swisscontact mit praxisnahen Ausbildungen für qualifizierten Nachwuchs und hilft Mikrofinanz-Instituten, innovative Produkte für KMU zu entwickeln.

Benin

2006 absolvierten landesweit rund 1100 Jungen und Mädchen in vier Berufen (Coiffure, Schneiderei, Zweiradmechanik, Kälte/Klimatechnik) eine duale Lehre (Ausbildung im Lehrbetrieb mit begleitender Berufsschule). Im Februar 2006 erhielten die ersten 150 Lehrlinge ihr offizielles Berufsdiplom, im Dezember kamen weitere 300 hinzu. 2500 Betriebe, wovon ein Drittel von Frauen geführt, erhielten technische Unterstützung.

Burkina Faso

Erstmals hat Swisscontact in Burkina Faso gemeinsam mit den Berufsschulen und den Handwerkerverbänden öffentliche Gelder für die Berufs- und Weiterbildungskurse im Bereich Mechanik und Coiffure erhalten. Der Staat hat drei Berufslehren offiziell anerkannt. Swisscontact engagiert sich dafür, dass sich das System der praxisorientierten Berufslehre mit staatlich anerkanntem Abschluss mittelfristig landesweit durchsetzt.

Mali

In Mali ist die duale Lehre formell anerkannt und wird auch von staatlichen Organisationen teilfinanziert. Das System wird auf weitere Gebiete und Berufe ausgeweitet, bereits machen mehr als 1500 Lehrlinge jährlich ihre Abschlussprüfung. Durch Dezentralisierung und das Angebot modularer und marktgerechter Berufsausbildungen soll künftig ein noch grösserer Teil der jungen Bevölkerung in den Ballungszentren und ländlichen Einzugsgebieten solche Berufslehren absolvieren können.

Tansania

Zusammen mit dem Moshi University College entwickelte Swisscontact ein Ausbildungsprogramm in Mikrofinanz. Das Zertifikat ergänzt das bereits bestehende Nachdiplomstudium der Universität von Dar-es-Salaam und soll zusätzlich an vier weiteren Standorten angeboten werden. Auch in Kenia und Uganda soll diese Mikrofinanz-Ausbildung künftig das bestehende Angebot ergänzen. Im Rahmen des von der Deza finanzierten Programms zur Steigerung ländlicher Einkommen in Tansania arbeitet Swisscontact seit 2005 mit Intercooperation zusammen. Bis Ende 2006 konnte im Rahmen von 15 verschiedenen Partnerschaftsprojekten das Einkommen von rund 50'000 ländlichen Produzentinnen und Produzenten wesentlich gesteigert werden.

Uganda

Commercial Micro Finance ist eine kleinere Mikrofinanz-Institution mit Hauptsitz gegenüber dem Owino-Markt in Kampala, dem grössten Markt Ostafrikas. Das Unternehmen mit gegenwärtig 200'000 Kunden wird von Swisscontact im Bereich Organisations- und Prozessentwicklung unterstützt und profitiert von den fundierten Fachkenntnissen, die unter anderem in Zusammenarbeit mit der Equity Bank in Kenia erworben wurden.

Südafrika

Das vom Seco finanzierte KMU-Förderungsprogramm in Kapstadt wurde im Herbst abgeschlossen. Ein Anschlussprojekt fördert gezielt Betriebe mit guten Wachstumschancen. Diese werden bei der Umsetzung von Ausbauplänen und in Finanzierungsfragen beratend unterstützt. Unternehmen innerhalb ausgewählter Wertschöpfungsketten werden begleitet bei der Weitergabe von Know-how an vor- und nachgelagerte Betriebe, wodurch die ganze Wertschöpfungskette gestärkt wird.

Projekte Afrika
(ohne Kleinprojekte)

Projekt	Seit	Aufwand 2006
Finanzierung		CHF
Ostafrika		
KENIA		
KMU-Förderung/Microfinance Swisscontact/DEZA	1996	633'440.35
TANSANIA		
KMU-Förderung/Microfinance Swisscontact/DEZA	1993	142'345.60
Einkommensförderung in ländlichen Gebieten DEZA	2005	846'807.75
UGANDA		
KMU-Förderung/Microfinance Swisscontact/DEZA	1995	114'591.60
Westafrika		
BENIN		
Lehrlings- und Lehrmeister-Ausbildung Swisscontact/DEZA	2002	624'960.45
BURKINA FASO		
Lehrlings- und Lehrmeister-Ausbildung Swisscontact/DEZA/LED	1999	498'637.03
Lehrlings- und Lehrmeister-Ausbildung DEZA	2000	23'050.87
Unterstützung eines Berufsbildungszentrums ADA (österreichischer Entwicklungsdienst)	2003	582'907.88
MALI		
Lehrlings- und Lehrmeister-Ausbildung DEZA	1999	310'138.73
NIGER		
Ausbildung für arbeitslose Jugendliche Swisscontact/DEZA/LED	2005	327'903.05
Südafrika		
REGION KAPSTADT		
KMU-Förderung Seco/Swisscontact	2003	160'818.91

Lateinamerika

Paola Ortiz: Drucken mit Leidenschaft

Jungunternehmerin Paola Ortiz aus Quito passt in kein Klischeebild: Die Ecuadorianerin verbindet Karriere mit Mutterschaft, führt Haushalt und Unternehmen partnerschaftlich mit ihrem Mann und hat in den letzten zwanzig Jahren aus dem Nichts ein Unternehmen mit 30 Angestellten aufgebaut.

Paola begann ihre Karriere gleich nach der Matura in der Druckerei ihres Vaters. Die damals 18-Jährige arbeitete sich nach und nach durch alle Stellen der Grafischen Industrie, bis sie 1987 mit ihrem Mann eine kleine Papeterie gründete. Drei Jahre später kaufte sie zwei typografische Druckmaschinen und weitere drei Jahre später die erste Offset-Druckmaschine. „Gráficas Paola“ heisst der Betrieb, den die heute 43-jährige Jungunternehmerin partnerschaftlich mit ihrem Mann führt. Mit ihm teilt sie auch die Hausarbeit: „Um sechs Uhr morgens stehen wir auf und machen gemeinsam das Frühstück für uns und unseren jüngeren Sohn. Der ältere studiert an der Universität in Mexiko.“ Um acht organisiert sie die Arbeiten entsprechend den Anfragen, die vom Verkaufsmanager kommen. Mitte des Morgens besucht sie ihre Kundschaft, nachmittags und abends prüft sie die Statistiken und Berichte des Qualitätssystems.

Die Bekanntschaft mit Swisscontact nennt Paola eine „der besten Erfahrungen“. Der Projektleiter Iván Idrovo schien ihr zwar zu Beginn allzu ernst. Doch in den neun Jahren, in denen sie von seiner fachlichen Beratung in Qualitätsmanagement und zur Produktivitätssteigerung profitierte, wurde er ihr zu einem guten Freund, von dessen Disziplin, Verantwortungsgefühl und methodischen Kenntnissen sie beeindruckt ist.

Mit Idrovos Hilfe führte sie Corporate Social Responsibility in ihrem Unternehmen ein und liess es 2004 nach ISO 9001:2000 zertifizieren. Seither ist für sie die Nachhaltigkeit ein wichtiges Ziel. Ortiz kennt auch Schwierigkeiten und Rückschläge: etwa als sie beim Kauf einer Maschine betrogen wurde. Doch sie konnte sich von diesem Rückschlag erholen.

Paola widmet sich ihrer Arbeit mit Leidenschaft und Hingabe und arbeitet 16–18 Stunden pro Tag. Ihr Betrieb, der zu Beginn mit drei Arbeitskräften funktionierte, bietet heute 30 Frauen und Männern Arbeit. Doch das genügt ihr nicht: „Bis 2010 soll Gráficas Paola zu den Top-Grafikzentren der Handelszone von Quito gehören, ausgerüstet mit den besten Maschinen.“

Ecuador: Marktzugang und Marktchancen für KMU verbessern

In Ecuador lernen KMU, was es für den Zugang zu internationalen Märkten braucht. Als hilfreich erweist sich die Einführung internationaler Standards.

Swisscontact hilft KMU, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, denn nur Markterfolg schafft neue Arbeitsplätze. In angepassten Ausbildungen wird das Wissen vermittelt, das für den Zugang zu nationalen und internationalen Märkten nötig ist. Swisscontact berät lokale Institutionen, die marktgerechte Beratungen und Ausbildungen für KMU anbieten, und hilft ihnen, das Angebot kontinuierlich weiterzuentwickeln. Nebst Kursen in Produktion, Verkauf, Buchhaltung, Umweltschutz oder Internet-Marketing werden zurzeit Beratungen angeboten, wie sich KMU besser auf internationalen Märkten behaupten können. So wird vermittelt, wie man Marktveränderungen, technologische Neuerungen sowie die Personalentwicklung im eigenen Betrieb richtig einschätzen und folgerichtige Entscheidungen treffen kann. Als wichtige Dienstleistung hat sich in den letzten Jahren die Einführung von Qualitäts-, Umwelt- und Sozialstandards erwiesen.

Neue Arbeitsplätze durch Stärkung von Wertschöpfungsketten

Entlang der gesamten Wertschöpfungskette bietet Swisscontact Hand für qualitative und marktwirtschaftliche Verbesserungen.

Die kleinen und mittleren Unternehmen in Bolivien tragen nur knapp einen Drittel zum Bruttoinlandsprodukt bei, beschäftigen aber rund 90% aller Arbeitskräfte. So verhelfen sie besonders den ärmeren Teilen der Bevölkerung zu einem gesicherten Einkommen. Bolivien ist ländlich geprägt und hat nur wenige bedeutende Handelszentren. Umso wichtiger sind deshalb die vielen regionalen und lokalen Märkte, wo sich die vorwiegend indigene Bevölkerung zum Absatz ihrer meist landwirtschaftlichen Produkte trifft.

In Bolivien fokussiert Swisscontact auf die Marktpotentiale von ländlichen Produzentinnen und Produzenten. Diese schliessen sich in Gruppen zusammen, um auf dem Markt stärker auftreten zu können. Die Gruppen werden beraten, wie sie die Qualität ihrer Produkte verbessern und die Kosten senken können. Viele der Gruppen liefern ihre unverarbeiteten Produkte an Unternehmen, welche die Rohstoffe beispielsweise zu getrocknetem Lamafleisch oder Marmelade weiterverarbeiten. Ihnen hilft Swisscontact bei der Vermarktung. So ist es zum Beispiel gelungen, lokale Unternehmen mit überregionalen Handelsfirmen zu vernetzen. In Ergänzung dazu wird der Zugang zu Krediten für die ländlichen Produzentinnen und Produzenten gefördert, damit sie die nötigen Investitionen tätigen können. All diese Engagements führen dazu, dass im ländlichen Bolivien neue Arbeitsplätze entstehen und die Armut nachhaltig reduziert wird.

Projektnachrichten

Ob Umwelt- oder Berufsbildungsmassnahmen, Microfinance- oder Tourismus-Initiativen: Swisscontact leistet in Lateinamerika wichtige Pionierarbeit.

Bolivien

Das im Auftrag der Deza durchgeführte Luftreinhalteprojekt hilft vier bolivianischen Grosstädten (Cochabamba, El Alto, La Paz und Santa Cruz) bei der Umsetzung ihrer Luftreinhaltepläne. Auch das erfolgreiche, vom Liechtensteinischen Entwicklungsdienst (LED) unterstützte Programm zum sicheren Umgang mit Spitalabfällen sowie das Projekt zur Unterstützung regionaler Tourismusorganisationen bauen auf die enge Zusammenarbeit mit lokalen öffentlichen und privaten Partnern.

Ecuador

Swisscontact unterstützt im Hochland die Ausbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Spar- und Kreditgenossenschaften. Ein spezielles Programm wurde zur fachlichen Qualifikation von internen Revisoren entwickelt. Ab 2007 wird auch für die Bevölkerung in den dünn besiedelten Küstengebieten der Zugang zu Sparmöglichkeiten und Krediten verbessert. Das Know-how unserer lokalen Mitarbeitenden auf dem Gebiet der Finanzdienstleistungen ist inzwischen auch international gefragt. So leisten sie neu auch einen wichtigen Beitrag bei der Beratung eines Projektes in Peru, welches von der Microfinance-Initiative Liechtenstein finanziert wird und ebenfalls 2007 beginnt.

Peru

Swisscontact unterstützt im Auftrag des Seco im Süden des Landes die Bildung lokaler Tourismusorganisationen. Zudem verfolgen zwei weitere, von der peruanischen Regierung finanzierte Projekte das Ziel, den nachhaltigen Tourismus zu fördern und die lokale Bevölkerung davon profitieren zu lassen. Das von der Deza finanzierte Umweltprojekt unterstützt seit Anfang 2004 die Stadtverwaltungen von Arequipa, Cusco und Trujillo bei der Erarbeitung von Luftreinhaltestrategien. Auf deren Wunsch werden neben dem Strassenverkehr auch emissionsintensive Gewerbe mit einbezogen: So wurde ein energieeffizienter und somit kostengünstiger Ofen zum Brennen von Backsteinen entwickelt, und für die äusserst populären und weit verbreiteten Pouletrestaurants wurden Massnahmen getroffen, um die Geruchs- und Rauchemissionen zu reduzieren.

Zentralamerika

Die Wirkung von Projekten nachzuweisen, ist eine der grossen Herausforderungen der Entwicklungszusammenarbeit. Ein neuer Lösungsansatz kommt jetzt aus Zentralamerika, wo unsere beiden KMU-Förderungsprojekte ProEmpresa und Agropyme ein effizientes Messsystem entwickelt haben, das ab 2007 auch in unserem Berufsbildungsprojekt in El Salvador angewendet wird. Dort wurden 2006 zehn Arbeitsgruppen im ländlichen Raum aufgebaut, welche die lokale Ausbildungs- und Beschäftigungsförderung koordinieren. Zwar musste die Ausbildung von aussteigewilligen jugendlichen Bandenmitgliedern aus Sicherheitsgründen eingestellt werden, doch unterstützt Swisscontact zusammen mit lokalen Institutionen weiterhin Ausbildungsmassnahmen, um das Abgleiten von Jugendlichen in die Bandenkriminalität zu verhindern.

Projekte Lateinamerika
(ohne Kleinprojekte)

Projekt	Seit	Aufwand 2006
Finanzierung		CHF
BOLIVIEN		
KMU-Förderung DEZA	1996	750'393.83
Umweltprogramm Swisscontact/DEZA/LED	1999	575'361.94
Tourismus-Förderung Seco/Tulum Ltd.	2000	228'092.14
Luftreinhaltung DEZA	2003	620'988.95
ECUADOR		
KMU-Förderung Swisscontact/DEZA	1986	415'217.69
Finanzdienstleistungen DEZA	1988	572'714.76
Reduktion von Industrieemissionen DEZA	1994	369'057.92
Ausbildung Finanzfachleute Swisscontact/DEZA	1998	433'105.76
Förderung von Finanzdienstleistungen in ländlichen Gebieten Interamerikanische Entwicklungsbank	2005	159'917.21
PERU		
Ausbildungsgutscheine für KMU Peruanische Regierung/EU	2000	770'826.71
Luftreinhaltung DEZA	2003	1'511'489.42
Ausbildungsgutscheine für KMU (Lima) EU	2004	326'770.39
KMU-Förderung Peruanische Regierung	2005	378'021.97
Förderung des nachhaltigen Tourismus (Südperu) Seco	2005	195'320.68
Tourismus-Förderung (Ancash) Peruanische Regierung	2005	122'953.21
Förderung der KMU-Wettbewerbsfähigkeit Peruanische Regierung	2005	197'614.09

Zentralamerika**COSTA RICA**

Umweltfreundliche Kaffeetrocknung

Swisscontact/Hilti Stiftung

2001

22'759.61

EL SALVADOR

Berufsbildung

Swisscontact/DEZA

2000

492'764.34

HONDURAS

Vermarktung von Agrarprodukten

DEZA

2001

754'982.89

KMU-Förderung

DEZA

2004

862'180.01

NICARAGUA

KMU-Förderung

DEZA

2001

390'211.75

Modernisierung von beruflichen Ausbildungszentren

KfW

2005

197'271.95

Asien

Dananjaya Bandara: Milchkühe für eine bessere Zukunft

Der 30-jährige Bauer aus Sri Lanka spricht mit der Autorität eines alten Hasen über seine Erfahrungen als Milchfarmer. Zum Know-how haben ihm die Kurse von Swisscontact verholfen, wo er alles über Fütterung und Gesundheit der Kühe lernte. Die erste Initiative aber, die ging allein von ihm aus.

Dananjaya spricht nicht darüber, wie es kam, dass er nur so kurz in der Schule war, danach arbeitslos wurde und schliesslich als Teppichknüpfer kaum sich und seine Frau durchbringen konnte. Er erzählt lieber von seiner Selbständigkeit, die begann, als die Teppichwerkstatt allmählich keine Aufträge mehr erhielt. „Zeit, etwas Eigenes anzufangen“, habe er sich gedacht und sich nach Alternativen umgesehen. Er nahm seine Ersparnisse zusammen, kaufte mit dem Kredit einer lokalen Entwicklungsbank seine erste Kuh und besuchte einen Einführungskurs für Milchfarmer. Doch er lernte wenig: „Die konnten einfach nichts erklären!“ Dananjaya war frustriert, denn es fehlte ihm das Know-how, um mit seiner Kuh etwas zu verdienen: „Unser Vieh war dauernd krank.“ Ein weiterer Rückschlag folgte: Wegen der mageren Ausbeute kam der Milchtransporter nicht mehr vorbei.

Ein erfolgreicher Verkäufer von Betelnüssen machte ihn mit Leuten von Swisscontact bekannt, die Kurse für Milchfarmer vermittelten. Die Unterrichtenden verstanden ihr Metier. Dananjayas Skepsis schlug in Begeisterung um. Mit seinen neuen Kenntnissen wurde er selbst zu einer wichtigen Anlaufstelle: „Ich helfe oft anderen bei der Pflege ihres Viehs. Sogar der Veterinär vertraut mir Medizin und Spritzen an. Ich beschreibe ihm einfach die Symptome.“

Swisscontact half auch bei der Bildung eines kleinen Kollektivs, dem inzwischen 29 Milchfarmer angehören. Sie bringen ihre Milch zur Sammelstelle – zu Dananjayas Haus. Der neue Abnehmer holt die Milch sogar zweimal täglich, zahlt einen besseren Preis und Boni, wenn mehr Milch produziert wird. Heute verdient Dananjaya 150 Franken und freut sich, wie sein Einkommen stetig steigt. Die vierjährige Tochter Pavisha beobachtet ihren Vater aufmerksam, als er sagt: „Ich Sorge dafür, dass meine Tochter an einem guten Ort wohnt und später eine gute Ausbildung machen kann. Und ich will alle Kredite für den Kauf der Kühe zurückzahlen. Ich bin schon mehr als auf dem halben Weg dorthin.“

Sri Lanka: die lokale Wirtschaft fördern

Swisscontact arbeitet an der Verbesserung der Rahmenbedingungen für den privaten Sektor. Besonders Klein- und Kleinstunternehmen profitieren davon.

Im Distrikt Kurunegala im Zentrum von Sri Lanka führt Swisscontact ein Projekt „Förderung der lokalen Wirtschaft“ durch. Dies geschieht in enger Zusammenarbeit mit allen wichtigen privaten und staatlichen Akteuren vor Ort. Am Anfang standen die sorgfältige Bestandaufnahme und die Schaffung einer Plattform zum gemeinsamen Ideenaustausch. Es geht darum, Chancen aufzuzeigen, Eigeninitiativen zu fördern und gemeinsam die wettbewerbsfähigsten Sektoren der Region zu ermitteln. In einer ersten Phase sind dies der Milchsektor sowie der Topfpflanzen- und Betelanbau. Rund 200 in diesen Sektoren arbeitende Familien haben im Berichtsjahr ihr Einkommen um rund 20% erhöht. Im Weiteren werden die Bedürfnisse der lokalen öffentlichen Strukturen untersucht und Engpässe analysiert, welche die Entwicklung des privaten Sektors behindern. So wird erreicht, dass auch die öffentliche Verwaltung in Zukunft bessere Dienstleistungen und Rahmenbedingungen für KMU anbieten kann.

Medien im Dienste der KMU

Für viele KMU in Indonesien sind Massenmedien die einzige verlässliche Informationsquelle. Höchste Zeit, dass diese zielgruppengerechte Angebote entwickeln.

Viele kleine und mittlere Unternehmen in Indonesien haben aufgrund der unzureichenden Vernetzung kaum Zugang zu Informationen über Preise, Märkte oder Technologien. Das schränkt ihre Entwicklungsmöglichkeiten ein. Swisscontact engagiert sich deshalb mit einem innovativen Projekt dafür, den Zugang zu nützlichen Informationen für diese Unternehmen zu erleichtern. Ziel ist es, die indonesischen Massenmedien davon zu überzeugen, dass KMU eine riesige, noch unentdeckte Zielgruppe sind. Gelingt es, die bestehenden Wissenslücken zu füllen und dieses Publikum mit wichtigen Informationen zu versorgen, können sie sich besser entwickeln und am Markt behaupten. Die entwick-

lungspolitische Überlegung dahinter: KMU sind der Motor der indonesischen Wirtschaft, der auch dann läuft, wenn Finanzkrisen das Land erschüttern.

Zunächst konzentriert sich das Projekt auf Fernsehsender und Zeitungen in Jakarta, wo Sendungen und Rubriken zu relevanten Themen etabliert werden. In Zusammenarbeit mit den entsprechenden Verbänden werden Journalisten für die Informationsbedürfnisse von KMU sensibilisiert. Mit regelmäßigen Umfragen zu Leser- und Zuschauermeinungen wird untersucht, welche weiteren Aktivitäten zur Verbesserung des Informationszugangs zu entwickeln sind. So wird erreicht, dass die indonesischen Massenmedien KMU immer mehr als wichtige Zielgruppe wahrnehmen.

Projektnachrichten

Kredite für Kleinbauern, Verbesserung der Luftqualität in den Städten oder Tourismusförderung in Randregionen: Auch in Asien ist Swisscontact vielseitig engagiert.

Bangladesh

„Katalyst“ ist ein umfassendes Projekt zur Förderung der Privatwirtschaft mit insgesamt über 130 Aktivitäten. Eine davon ist im Maisanbaugesamt von Rangpur angesiedelt und zielt auf die Schaffung von Einkommensmöglichkeiten für Bauernfamilien ab. Maisanbau hat ein enormes Marktpotential, die Nachfrage ist durch die Eigenproduktion im Lande nicht gedeckt. „Katalyst“ unterstützt Bauern beim Einstieg in den Maisanbau durch Wissenstransfer, Vermittlung von Kleinkrediten und Knüpfung von Kontakten zu Abnehmern. Die Bauern profitieren von einer sichereren Abnahme der Ernte, Grosshändler von einer kontinuierlichen Versorgung. Die Anzahl der unter Vertrag stehenden Maisbauern ist innerhalb von drei Jahren von 350 auf 3020 gestiegen; ihr Ertrag pro Hektar hat sich nahezu verdoppelt.

Indonesien

Das Programm wurde 2006 weiter ausgebaut. Landesweit wurden zwölf Projekte aus allen Fachbereichen initiiert oder durchgeführt. So wurden im Auftrag der Asiatischen Entwicklungsbank Pläne zur Verbesserung der Luftqualität in fünf Grossstädten entwickelt. In der Provinz Aceh machten die beiden Projekte zum Wiederaufbau gute Fortschritte: Sechs mit lokalen Partnern eröffnete Business Recovery Information Centres bieten Dienstleistungen für KMU an, wodurch bereits über 1200 Arbeitsplätze entstanden sind. Zudem sind seit Februar drei gut ausgerüstete, mobile Ausbildungseinheiten im Einsatz, die praxisnahe berufliche Kurzausbildungen auch in den entlegensten Gebieten ermöglichen. So erhielten bislang rund 2'500 Personen Basisausbildungen in elf verschiedenen Berufsrichtungen. Mitte Jahr startete im Auftrag der australischen Regierung ein Projekt zur Förderung des Tourismus im Osten der Insel Flores.

Nepal

Es war ein turbulentes Jahr für Nepal und das dortige Projekt zur Ausbildung von Berufsschullehrerinnen und -lehrern. Die politische Situation im ersten Quartal mit Streiks, Demonstrationen und Ausgangssperren machte geplantes Arbeiten nahezu unmöglich. Nach der Entspannung Ende April kehrte wieder vermehrt Optimismus auf allen Seiten ein. Glücklicherweise wurde die Arbeit des Projekts insgesamt nicht gravierend beeinträchtigt, und das unterstützte Lehrerbildungsinstitut erhält weiterhin internationale Anerkennung. So zum Beispiel von der Indischen Gesellschaft für Training und Entwicklung, die dem Institut 2006 eine Auszeichnung für innovative Trainingspraktiken verlieh.

Vietnam

Das 2005 begonnene Luftreinhalteprojekt im Grossraum Hanoi entwickelt Massnahmen gegen eine weitere Verschlechterung der Luftqualität. Seit der Unterzeichnung des bilateralen Vertrags zwischen der Schweiz und Vietnam Mitte 2005 wird mit den lokalen Partnern auf konkrete Resultate hin gearbeitet: Auf nationaler Ebene wird die Fertigstellung und Umsetzung eines nationalen Aktionsplanes zur Abgasreduktion sowie die Entwicklung einer Gesetzesgrundlage zur Luftreinhaltung unterstützt. In Hanoi wurden Massnahmen für ein umfassendes Luftreinhalte-Management in Angriff genommen, inklusive Auf- und Ausbau einer zuverlässigen Datengrundlage. Das erfolgreiche Projekt zur Stärkung der regionalen Berufsbildungszentren konnte gemeinsam mit den Behörden vorangetrieben werden. Derzeit erhalten zehn Zentren Unterstützung bei der Kursgestaltung, der Aus- und Weiterbildung von Lehrkräften, durch Bereitstellung von technischen Ausrüstungen oder durch Beratung in Fragen des Schulmanagements oder der Lehrplangestaltung.

Projekte Asien
(ohne Kleinprojekte)

Projekt	Seit	Aufwand 2006
Finanzierung		CHF
BANGLADESH		
KMU-Förderung DEZA/DFID/SIDA	2000	6'261'616.00
INDONESIEN		
Abgasreduktion bei Fahrzeugen DEZA	1997	663'334.62
KMU-Förderung (Java) Swisscontact/DEZA	2001	410'850.20
Lokale Wirtschaftsförderung (Flores) Swisscontact/DEZA/CORDAID	2005	590'650.53
Wiederaufbau nach Erdbeben (Alor) AUSAID	2005	137'418.00
Mobile Ausbildung in Bauberufen (Aceh) Swisscontact/Glückskette	2005	1'409'903.03
KMU-Wiederaufbau (Aceh/Nordsumatra) Swisscontact/Glückskette/Seco	2005	932'634.85
Verbesserung städtische Luftqualität ADB	2005	671'185.77
Regionale Wirtschaftsentwicklung GTZ	2005	256'576.06
Finanzdienstleistung für KMU Seco	2005	530'098.16
Tourismus-Förderung West-Manggarai Cardno Acil Pty Ltd, Australia	2006	313'800.50
NEPAL		
Ausbildung von Berufsschullehrern/-innen DEZA	1991	410'456.60
SRI LANKA		
Friedensförderung Swisscontact/DEZA	2000	179'111.24
Lokale Wirtschaftsentwicklung Swisscontact/DEZA	2005	609'959.91
Förderung von Kleinproduzentinnen Swisscontact/Glückskette	2005	227'981.22
Ausbildung in Bauberufen Swisscontact/Glückskette	2005	565'381.92
VIETNAM		
Abgasreduktion bei Fahrzeugen DEZA	2004	566'717.69
Stärkung von Berufsbildungszentren Swisscontact/DEZA	2005	707'006.45

Osteuropa

Ardita Prizreni Rizvanolli: Mentorin für Businessfrauen

Ardita Prizreni Rizvanolli ist eine der dynamischsten und erfolgreichsten jungen Geschäftsfrauen im Kosovo. Dort sind Businessfrauen eine rare Spezies – sind doch nur 6% aller eingetragenen Unternehmen in der Hand von Frauen. Swisscontact hilft ihnen, ihre Marktposition zu verbessern.

Nicht Glück hat Ardita dorthin gebracht, wo sie heute steht, sondern Hartnäckigkeit und voller Einsatz. Die Tochter eines Agroingenieurs und einer Schneiderin hätte eigentlich Modedesignerin werden wollen. Doch das Studium in Kroatien war wegen der Balkankrise unmöglich. Also studierte sie Architektur in Prishtina. 1993 gründete sie ihr eigenes Unternehmen. Eine schwierige Zeit, meint sie rückblickend. Die schlimmsten 78 Tage waren der Krieg. Als er vorbei war, arbeitete sie 1999–2001 als Architektin im Wiederaufbau.

2001 war für Ardita ein Jahr des Neubeginns: Sie eröffnete ihr Modedesign- und Schneideratelier, das „Modehaus Ardita“. Dort arbeitet sie nun doch als Designerin und verbindet Ethnomuster mit Eleganz. Im gleichen Jahr übernahm sie die Geschäftsführung von „Kosovo Women Initiative-New Vision“. In der immer noch patriarchal dominierten Geschäftswelt Kosovos arbeitet diese NGO an der Verbesserung der Position von Unternehmerinnen durch Weiterbildung und Hilfe beim Marketing ihrer Produkte. Dies geschieht in Zusammenarbeit mit Swisscontact. Ein Höhepunkt dieser Partnerschaft war die Ausstellung „Made in Kosovo“ vom Oktober 2006, in der die Unternehmerinnen der Region ihre Produkte einem breiten Publikum vorstellen konnten.

Ardita verbindet unternehmerische Karriere mit Mutterschaft und Familie: Sie ist Frau eines Arztes und Mutter eines 17-jährigen und eines 12-jährigen Sohnes. Für ihre Söhne steht sie um 6.30 Uhr auf und bereitet das Frühstück, bevor sie um 8.30 Uhr im Modehaus ihre Arbeit aufnimmt, manchmal bis 19.00 Uhr abends. Danach genießt sie ein paar Stunden mit der Familie. Bevor sie zu Bett geht, liest sie ihre E-Mails und erledigt die anfallende Korrespondenz. Es ist nicht einfach, alle Tätigkeiten unter einen Hut zu bringen: „Ich bin immer in Eile, hätte gerne mehr Zeit für die Familie. Doch auf der anderen Seite ist das gute Gefühl, einfach für jedes Problem eine Lösung zu finden – nichts scheint mir mehr unmöglich. Mein Traum ist es, erfolgreiche Managerin eines Grossunternehmens zu werden.“

Kosovo: Know-how und Anerkennung für Unternehmerinnen

Arbeitsmarktgerechte Ausbildungen speziell für Frauen reichen nicht. Nötig ist auch eine Verbesserung der gesellschaftlichen Rahmenbedingungen.

Swisscontact fördert Unternehmerinnen und arbeitslose Frauen, um ihnen die Chance zu geben, sich auf dem Arbeitsmarkt gut zu positionieren bzw. Einkommen zu generieren und dadurch die Armut zu reduzieren. Ausbildungs- und Beratungsunternehmen erhalten Hilfe bei der Entwicklung von bedarfs- und arbeitsmarktgerechten Kursen und Beratungen für diese Zielgruppe. Unternehmerinnen werden zudem bei der Erarbeitung von Business-Plänen, Marketing-Strategien usw. unterstützt. Dadurch können neue, von Frauen geführte KMU entstehen und bereits existierende Betriebe weiter wachsen. Arbeitslosen Frauen werden hauptsächlich Ausbildungen in wachstumsstarken Sektoren angeboten, wie z.B. Journalismus, Verwaltung, Bank- und Versicherungswesen. Ein wichtiges Element zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Frauen ist die Bewusstseinsbildung in Form von Radio-sendungen, Zeitungsartikeln oder Ausstellungen. Erfolgreiche Unternehmerinnen werden vorgestellt, um jungen Frauen Mut zu machen und Vorurteile abzubauen.

Neue Perspektiven durch praxisnahe Berufsbildungsangebote

Albanische Unternehmen brauchen qualifizierte Arbeitskräfte ebenso dringend wie die Jugendlichen Stellen. Der Schlüssel liegt bei der Berufsbildung.

Die meisten jungen Menschen in Albanien treten ohne fundierte berufliche Ausbildung in die Arbeitswelt ein. Das veraltete Berufsbildungssystem, das noch aus der Zeit der Diktatur stammt, entspricht nicht mehr den Anforderungen des Arbeitsmarktes. Daher besitzen die meisten Schulabgänger kaum relevante Qualifikationen und haben nur sehr geringe berufliche Perspektiven. Dies führt dazu, dass

Arbeitsplatzsicherheit und Einkommen der betroffenen Jugendlichen gering sind und sich auch mit der Zeit, wenn sie z.B. eine Familie haben, nicht wesentlich verbessern. Folglich sind und bleiben sie akut von der Armut bedroht.

Um diesen Teufelskreis zu durchbrechen, engagiert sich Swisscontact seit 1993 für die Verbesserung der beruflichen Aus- und Weiterbildung in Albanien. Denn nur wenn die Jugendlichen jene Fähigkeiten erwerben, welche die Unternehmen effektiv nachfragen, erhalten sie eine Anstellung. Ziel des Engagements ist also der Aufbau eines breiten Angebots an marktgerechten Ausbildungs- und Kursmöglichkeiten, das die meisten wirtschaftlichen Sektoren abdeckt. Gleichzeitig geht es darum, die Jugendlichen für die Notwendigkeit einer guten beruflichen Bildung zu sensibilisieren. Die Kosten, die sie für diese Bildung aufwenden müssen, werden sie in kurzer Zeit wieder einsparen können.

Die Ausbildungsanbieter präsentieren ihre Angebote regelmässig in öffentlichen Foren (z.B. Messen) und bei den Unternehmen direkt, um sicherzustellen, dass ihr Angebot der Nachfrage entspricht. Ausserdem entwickeln sie die Kurse in enger Kooperation mit den Unternehmen und dienen als Vermittler zwischen jungen Arbeitssuchenden und Arbeitgebern. So konnte die Ausbildung in Sektoren wie dem Bau- und Gastgewerbe deutlich verbessert werden, und die Jugendlichen erhalten die Möglichkeit, einen praktischen Einblick in ihre zukünftigen Berufe zu gewinnen. Ganz speziell wird darauf geachtet, dass junge Frauen dieselben Chancen erhalten wie junge Männer. Entsprechende Ausbildungskurse als Coiffeuse oder Schneiderin tragen dazu bei.

Unternehmen brauchen gut ausgebildete, motivierte Mitarbeitende, um sich zu entwickeln und sich im nationalen und internationalen Kontext zu behaupten. Mit dem Wachstum entstehen weitere Arbeitsplätze, die den Jugendlichen wiederum neue Perspektiven eröffnen. Somit ist die Berufsbildung ein wesentlicher Entwicklungsmotor für die albanische Wirtschaft.

Projektnachrichten

Während das Programm zur beruflichen Aus- und Weiterbildung in Albanien in die nächste Runde geht, hat in der Moldau der Aufbau von Berufsstandards begonnen.

Moldau

Seit Frühling 2006 ist Swisscontact im Konsortium mit der deutschen Beratungsfirma INBAS im Auftrag der Deza auch in der Republik Moldau tätig. Ziel des Projekts: Durch die Etablierung eines modernen Systems zur Erarbeitung von Berufsstandards wollen wir einen relevanten Beitrag zur Integration von Arbeitssuchenden in den Arbeitsmarkt leisten. Zu oft noch entsprechen die Qualifikationen der Arbeitssuchenden nicht den Anforderungen des Marktes, sondern basieren auf veralteten Lehrplänen aus sowjetischer Zeit. Berufsstandards können einerseits als Grundlage für die Erarbeitung von Curricula durch das Bildungssystem dienen. Andererseits ermöglichen sie eine Qualifikation, basierend auf den Erfordernissen des Arbeitsmarktes, unabhängig davon, ob die erforderlichen Kenntnisse auf dem formalen Bildungsweg oder „on the job“ erworben wurden. Erarbeitet werden solche Standards in mehrtägigen Workshops von einer Gruppe gestandener Berufspraktiker, die genau beschreiben können, welche Fertigkeiten nötig sind, um ihren Beruf gut auszuüben. Als Erstes wurden die Standards für Schweisser und Konditor erarbeitet.

Albanien

Bis Ende 2006 wurde vor allem die Entwicklung von modularen Kurskursen gefördert, um jungen Schulabgängern den Einstieg ins Berufsleben zu erleichtern. Die langjährige Erfahrung und das Vertrauen, das Swisscontact bei den lokalen Partnern und beim Auftraggeber genießt, ermöglichen es nun, per Januar 2007 ein grösseres Programm zur Unterstützung des albanischen Berufsbildungssystems zu starten. Bei der Planung dieses Vorhabens waren die albanischen Partner auf allen Ebenen (Schulen, Ministerien, Gemeinden) mit einbezogen und leisteten substantielle Beiträge. Vorgesehen sind unter anderem die Unterstützung des Dezentralisierungsprozesses in der Berufsbildung, die Zusammenarbeit mit verschiedenen Schulen im Hinblick auf die Erweiterung ihres Kursangebotes sowie allgemein zur Steigerung der Qualität und Relevanz der angebotenen Kurse. Ausserdem erhält das Arbeitsministerium bei der Einführung von mobilen Unterrichtseinheiten im unwegsamen, bergigen Norden Albanien fachliche Unterstützung.

Projekte Osteuropa
(ohne Kleinprojekte)

Projekt Finanzierung	Seit	Aufwand 2006 CHF
ALBANIEN		
Kurzzeitausbildung für Jugendliche und Arbeitslose DEZA	2001	1'299'760.91
Unterstützung der beruflichen Schulprogramme DEZA	2006	136'738.22
KOSOVO		
Berufsbildung DEZA	2000	773'852.70
Förderung von Unternehmerinnen DEZA	2000	349'941.61
MOLDAU		
Unterstützung der Bildungsreform DEZA	2006	154'083.93
RUSSLAND		
Finanzdienstleistungen und KMU-Förderung (Abschluss 2006) DEZA	1997	160'087.41
SERBIEN		
Unterstützung der Bildungsreform (Abschluss 2006) DEZA	2003	135'364.30

Senior Expert Corps

Neue Arbeitsplätze dank guter Vorschläge

Für das Swisscontact Senior Expert Corps beraten pensionierte Fachpersonen ehrenamtlich KMU in Entwicklungsländern und Osteuropa. So setzen ehemalige Führungskräfte, Unternehmerinnen und Unternehmer das während eines langen Arbeitslebens gewonnene Know-how sinnvoll ein, und Kleinbetriebe profitieren von einer Beratung, die sie sich sonst nicht leisten könnten.

Herr Meier, weshalb haben Sie sich beim Senior Expert Corps gemeldet?

Das Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“ für KMU hat mir imponiert, und bei Beratungen lernt man immer andere Kulturen und Leute kennen.

Wie dürfen wir uns Ihren Einsatz beim Senior Expert Corps vorstellen?

Ich wurde als ehemaliger Unternehmensberater für effiziente Produktion in der Ost-Ukraine eingesetzt. Am kleinen Flughafen der grossen Stadt Kharkov (1,75 Mio Einwohner) wurde ich von den beiden Inhabern des Betriebes und dem Dolmetscher, einem 19-jährigen Maschinenbau-Studenten, herzlich empfangen. Die nächsten drei Tage besichtigte ich den Betrieb, der Wellkarton herstellt und zu Schachteln verarbeitet. Ich wurde über die Marktsituation informiert und über die zu geringe Produktionskapazität, um die vielen Aufträge zeitgerecht zu produzieren. Sie sahen die Lösung im Kauf von 2–3-jährigen Maschinen, wofür sie auf meine Hilfe hofften. Nur war mein Lösungsansatz ein anderer: Erst den Betriebsablauf organisieren, planmässig produzieren und dann die Flaschenhälse im Ablauf durch den Kauf neuer ukrainischer Maschinen beheben. Diese sind günstig und von recht guter Qualität. Das Ergebnis wäre eine Erhöhung der Kapazität auf das 2,5-fache. Die Kosten dafür entsprechen etwa dem Betriebsgewinn in 4 Monaten, und 12 neue Arbeitsplätze würden auch noch geschaffen. Dies musste ich meinem Kunden vermitteln. Das brauchte Zeit, Geduld und anschauliche Beispiele. Ich erstellte mit dem PC ein Programm, wie und wann die Aufträge produziert werden müssen, und eine Zeichnung über den Produktionsablauf. So konnte ich den Beweis erbringen, dass sich allein mit Planung und Organisation die Produktion um 75% steigern liess. Die Inhaber versicherten mir bei der Abschlussbesprechung, dass sie auch alle anderen Vorschläge realisieren würden.

Profitierte der Kunde von Ihrem Einsatz?

Ein einfacher Weg zur Erhöhung der Produktionskapazität und zu einer geordneten Produktion ist aufgezeigt und akzeptiert. Dabei entstehen ca. 12 neue Arbeitsplätze, und der Betriebsgewinn kann verdreifacht werden.

Und die Mitarbeitenden?

Die Arbeitsbedingungen verbessern sich dank den vorgeschlagenen einfachen Hilfsmitteln und den beruhigten Produktionsabläufen.

Ihr Tipp für erfolgreiche Einsätze?

Die Kultur und die Geschichte des Landes studieren, zuhören und wenn möglich mit dem Kunden auch Konzerte, Kirchen und Sehenswürdigkeiten des Landes besuchen, um die Situation und den Kunden zu verstehen. Und: Kleine Geschenke erhalten die Gastfreundschaft.

Gab es auch Schwierigkeiten?

Nein, ausser dass ich kein Russisch spreche und nicht Kyrillisch lesen kann. 2-sprachige Speisekarten und mehrsprachige Kellner sind selten. Das führte ohne Dolmetscher zu Überraschungen, essen konnte man es aber immer.

Was hat ihnen Freude bereitet?

Der warmherzige Empfang. Der Kunde zeigte mir ganz selbstverständlich die Sehenswürdigkeiten des Landes. Der Verkaufsleiter – ein pensionierter Oberst – schenkte mir zum Abschied eine 1 Kopekenmünze aus meinem Geburtsjahr.

Total 1657 Einsätze nach Kontinenten von 1979 bis 2006

Afrika	112
Asien	367
Lateinamerika	819
Europa	359

Total 117 Einsätze nach Branchen im Jahr 2006

Tourismus und Hotellerie	34
Nahrungsmittel	38
Management	11
Handwerk	6
Medien	3
Technik	4
Bildung und Gesundheit	13
Energie und Infrastruktur	2
Bauwesen und Chemie	3

Das Wirken pensionierter Manager und Fachkräfte

96 Expertinnen und Experten haben im Jahr 2006 117 erfolgreiche Missionen in 25 Ländern geleistet. Eigentliche Schwerpunktländer waren Nepal, Panama, Ecuador und die Ukraine. Besonders erfreulich entwickelte sich die Situation in der Ukraine, wo erst Anfang Jahr eine Landesvertreterin ihre Arbeit aufgenommen hatte. Positiv war die politische Entspannung in Nepal, die der Entwicklung von Kleinbetrieben wieder Auftrieb geben wird. Aus Rumänien und Bulgarien kamen weniger Anfragen, möglicherweise eine Folge des bevorstehenden EU-Beitritts.

Für 2007 ist geplant, die Anzahl der Einsätze vorab in Indonesien und Bangladesch zu steigern und in Moldau eine Landesvertretung zu ernennen. Der Pool ist im Berichtsjahr um 6.6% angewachsen: Er zählte Ende 2006 708 Experten/-innen (+44) mit einem Durchschnittsalter von 66 Jahren und einem Frauenanteil von 12,3%.

Im Februar fand im Zentrum Karl der Grosse in Zürich eine sehr gut besuchte Veranstaltung zum Senior Expert Corps in Osteuropa statt. Franz-Xaver Dettling, Hugo Frei und Jürg Thommen berichteten über ihre Einsätze in Bulgarien und Rumänien. Das ganze Jahr hindurch berichteten die Medien immer wieder positiv. Erwähnenswert ist der Bericht in der Sendung „10 vor 10“ des Schweizer Fernsehens, für den Jürg Thommen auf seinem Einsatz in die Ukraine von einem Fernsehjournalisten begleitet wurde.

Das Senior Expert Corps finanziert sich durch Spenden von Privatpersonen, Firmen, Stiftungen, Gemeinden und Kantonen, Kirchgemeinden sowie durch Beiträge des Bundes. Wir danken auch an dieser Stelle für die grosszügige Unterstützung.

Beratungen mit Senior-Experten

(ohne Kleinprojekte)

Projekt	Seit	Aufwand 2006
Finanzierung		CHF
ENTWICKLUNGSLÄNDER		
KMU-Förderung Swisscontact/DEZA	1979/93	462'144.36
OSTEUROPA		
KMU-Förderung DEZA	2000	49'705.54

Finanzbericht

INHALT

KONSOLIDIERTE JAHRESRECHNUNG 2006 VON SWISSCONTACT	22
Konsolidierte Bilanz	22
Konsolidierte Betriebsrechnung	23
Konsolidierte Mittelflussrechnung	23
Konsolidierte Rechnung über die Veränderung des Kapitals	26
A. Veränderung des Organisationskapitals	26
B. Veränderung des Fondskapitals	26
Erläuterungen zur Jahresrechnung	27
Anhang	28
1. Rechnungslegungsgrundsätze	28
2. Konsolidierungsgrundsatz	29
3. Konsolidierungskreis	30
4. Erläuterungen zur Bilanz	31
5. Erläuterungen zur Betriebsrechnung	34
6. Erläuterungen zur Mittelflussrechnung	36
7. Weitere Angaben	37
BERICHT DER REVISIONSSTELLE	39
EINZELABSCHLUSS DER SWISSCONTACT STIFTUNG, ZÜRICH	40
Bilanz	40
Betriebsrechnung	41
BERICHT DER REVISIONSSTELLE	43

Konsolidierte Jahresrechnung 2006 von Swisscontact

Konsolidierte Bilanz

(in TCHF)

Aktiven		2006	2005
<i>Umlaufvermögen</i>			
Liquide Mittel	4.1	15'317.3	15'783.9
Liquide Mittel der Projekte	4.1	4'061.4	2'915.0
Wertschriften	4.2	5'079.0	4'331.1
Diverse Forderungen	4.3	5'139.5	3'845.1
Forderungen gegenüber Nahestehenden		2.3	0.0
Aktive Rechnungsabgrenzungen	4.4	760.3	339.0
Guthaben für Projektbeteiligungen	4.5	2'853.6	1'229.4
		33'213.4	28'443.5
<i>Anlagevermögen</i>			
Sachanlagen	4.6	149.1	153.5
Immaterielle Anlagen	4.7	211.8	330.7
Beteiligungen		14.8	6.0
		375.7	490.2
Total Aktiven		33'589.1	28'933.7
Passiven			
<i>Kurzfristiges Fremdkapital</i>			
Diverse Verbindlichkeiten	4.8	2'704.4	2'662.1
Passive Rechnungsabgrenzungen	4.9	783.7	962.4
Vorauszahlungen für Projektbeteiligungen	4.10	16'121.1	12'423.0
Verbindlichkeiten gegenüber Nahestehenden		0.0	0.0
		19'609.2	16'047.5
<i>Langfristiges Fremdkapital</i>			
Diverse langfristige Verbindlichkeiten		8.6	1.1
Rückstellungen	4.11	4'734.3	4'798.6
		4'742.9	4'799.7
<i>Zweckgebundene Fonds</i>			
Stiftungsfonds	B	807.5	1'085.4
Zweckgebundene Zuwendungen	B	1'738.9	1'343.9
		2'546.4	2'429.3
<i>Organisationskapital</i>			
Organisationskapital	A	5'012.0	4'842.1
Erarbeitetes gebundenes Kapital	A	540.0	0.0
Freie Fonds	A	922.5	723.9
Jahresergebnis	A	216.1	91.2
		6'690.6	5'657.2
Total Passiven		33'589.1	28'933.7
Währungseinflüsse		3.8	-0.3

Konsolidierte Betriebsrechnung

(in TCHF)

Ertrag		2006	2005
<i>Spendenerlöse</i>			
Beiträge Donatoren		2'724.7	2'472.1
Beiträge Gemeinden & Kantone		1'506.7	1'485.0
Beiträge Freundeskreis		137.3	91.5
Projektgebundener Bundesbeitrag		5'395.4	4'404.6
		9'764.1	8'453.2
<i>Einnahmen aus erbrachten Leistungen</i>			
Regieaufträge und Mandate des Bundes		22'301.8	22'795.6
Glückskette		2'924.1	1'550.9
Lokale Projekte		3'961.3	2'923.3
Aufträge Dritter und übrige Erträge		2'724.7	2'388.7
		31'911.9	29'658.5
Total Ertrag		41'676.0	38'111.7
Aufwand			
<i>Projektaufwand</i>			
	5.1		
Personalaufwand	5.2	14'431.7	13'152.2
Reiseaufwand		1'898.0	1'089.5
Sachaufwand	5.3	18'133.8	17'751.9
Betriebsaufwand	5.4	4'045.1	3'204.9
Abschreibungen		45.6	35.1
		38'554.2	35'233.6
<i>Administrativer Aufwand</i>			
	5.1		
Personalaufwand		1'521.6	1'667.4
Reiseaufwand		32.9	21.5
Sachaufwand		118.1	49.5
Betriebsaufwand		396.0	376.0
Werbeaufwand / Mittelbeschaffung	5.5	129.7	127.2
Abschreibungen		198.1	242.2
		2'396.4	2'483.8
<i>Rückstellungen</i>			
		-89.8	357.2
Betriebsergebnis		815.2	37.1
Finanzertrag		539.4	782.2
Finanzaufwand		-259.2	-547.1
a.o. Ertrag		0.0	3.4
a.o. Aufwand		-19.5	-46.1
Steuern		-4.0	-13.7
Ergebnis vor Fondsveränderungen		1'071.9	215.8

Ergebnis vor Fondsveränderungen		1'071.9	215.8
<i>zweckgebundene Fonds</i>			
Zuweisung	B	-3'202.6	-2'721.6
Verwendung	B	3'131.4	2'610.9
Zuweisung interner Erträge	B	-45.9	-13.9
		-117.1	-124.6
<i>freie Fonds</i>			
Zuweisung	A	-1'255.8	-2'333.4
Verwendung	A	1'057.1	2'333.4
Zuweisung interner Erträge	A	0.0	0.00
		-198.7	0.00
Jahresergebnis nach Fondsveränderungen		756.1	91.2
<i>Erarbeitetes gebundenes Kapital</i>			
Zuweisung	A	-540.0	0.0
Verwendung	A	0.0	0.0
Zuweisung interner Erträge	A	0.0	0.0
		-540.0	0.0
Ergebnis n. Zuweisung gebundenes Kapital		216.1	91.2
<i>Zuweisungen</i>			
an erarbeitetes Kapital		-216.1	-91.2
Jahresergebnis nach Zuweisung		0.0	0.0

Konsolidierte Mittelflussrechnung 2006

(in TCHF)

Mittelfluss aus Betriebstätigkeit	6.1	2006	2005
Ergebnis vor Fondsveränderung		1'071.9	215.8
Abschreibungen auf Sachanlagen		243.7	277.3
Abschreibungen auf Finanzanlagen		0.0	0.0
Veränderung Rückstellungen		-64.3	359.1
(Nettogewinn)/Nettoverlust aus Anlageabgängen		0.0	0.0
(Nettogewinn)/Nettoverlust aus Finanzanlageabgängen		0.0	0.0
(Kursgewinne)/Kursverluste Wertschriften		-227.1	-479.0
Permanent zweckgebundene Spenden und Erträge		-277.9	-256.6
Abnahme/(Zunahme) Diverse Forderungen		-1'294.4	-1'437.4
Abnahme/(Zunahme) Forderungen ggü Nahestehenden		-2.3	0.0
Abnahme/(Zunahme) Guthaben für Projektbeteiligungen		-1'624.2	-16.1
Abnahme/(Zunahme) Wertschriften		-520.8	1'602.6
Abnahme/(Zunahme) aktive Rechnungsabgrenzungen		-421.3	-47.7
Zunahme/(Abnahme) kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		0.0	0.0
Zunahme/(Abnahme) kurzfristige diverse Verbindlichkeiten		42.3	1'293.8
Zunahme/(Abnahme) passive Rechnungsabgrenzungen		-178.7	345.1
Zunahme/(Abnahme) Vorauszahlungen Projektbeteiligungen		3'698.1	3'416.2
Zunahme/(Abnahme) kurzfristige Verbindlichkeiten Nahestehenden		0.0	0.0
Abnahme/Zunahme Wertschwankungsreserve		74.8	433.1
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit		519.8	5'706.2
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit			
(Investitionen) Sachanlagen / immaterielle Anlagen		-120.4	-48.0
(Investitionen) Finanzanlagen		0.0	0.0
Desinvestition Sachanlagen		0.0	15.7
Desinvestition Finanzanlagen		6.0	0.0
Zuflüsse/(Abflüsse) aus Finanzanlagen		0.0	0.0
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		-114.4	-32.3
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit			
Permanent zweckgebundene Spenden und Erträge		277.9	256.6
Zunahme/(Abnahme) langfristiger Verbindlichkeiten		7.6	1.1
Zunahme/(Abnahme) sonstiger langfristiger Verbindlichkeiten		0.0	0.0
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		285.5	257.7
Umrechnungsdifferenzen Mittelfluss		-11.0	-3.6
TOTAL MITTELFLUSS		679.9	5'928.0
Veränderung an Zahlungsmitteln			
Anfangsbestand an flüssigen Mitteln (1.1.)		18'698.8	12'770.8
Endbestand an flüssigen Mitteln (31.12.)		19'378.7	18'698.8
<i>Veränderung an Zahlungsmitteln</i>	6.1	679.9	5'928.0

Konsolidierte Rechnung über die Veränderung des Kapitals

A. Veränderung des Organisationskapitals

(in TCHF)	Einbezahltes Stiftungs- kapital	Erarbeitetes Kapital*	Erarbeitetes gebundenes Kapital*	Währungs- differenzen	Total Organi- sations- kapital	Wert- schwankungs- reserve	Freie Fonds	Total Kapital
Kapital per 31.12.2004	10.0	4'395.4	0.0	3.9	4'409.3	0.0	723.9	5'133.2
Jahresergebnis	0.0	91.2	0.0	0.0	91.2	0.0	0.0	91.2
Zuweisung Fonds	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	433.1	0.0	433.1
Verwendung Fonds	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Umrechnungseffekte	0.0	0.0	0.0	-0.3	-0.3	0.0	0.0	-0.3
Kapital per 31.12.2005	10.0	4'486.6	0.0	3.6	4'500.2	433.1	723.9	5'657.2
Jahresergebnis	0.0	756.1	0.0	0.0	756.1	0.0	0.0	756.1
Zuweisung Fonds	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	74.8	1'255.8	1'330.6
Verwendung Fonds	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-1'057.1	-1'057.1
Interne Fondstransfers	0.0	-540.0	540.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Umrechnungseffekte	0.0	0.0	0.0	3.8	3.8	0.0	0.0	3.8
Kapital per 31.12.2006	10.0	4'702.7	540.0	7.4	5'260.1	507.9	922.5	6'690.6

* beinhaltet das erarbeitete freie Kapital, die Reserven und den Gewinnvortrag

Swisscontact wurde 1959 durch Persönlichkeiten der schweizerischen Wirtschaft und Wissenschaft gegründet. Das Gründungskapital wurde durch die Nestlé Alimentana AG eingebracht.

Das erarbeitete Organisationskapital stellt einerseits die konstante Weiterführung von Projekten sicher, indem kurzfristige Schwankungen des Spendenvolumens für Projektmitfinanzierungen kompensiert werden können. Andererseits stellt es im Bereich der Auftragprojekte gegenüber den Auftraggebern einen notwendigen Indikator bezüglich unserer Bonität und finanziellen Leistungsfähigkeit dar.

Bei dem frei erarbeiteten gebundenen Kapital handelt es sich um einen Investitionsfonds zur Verbesserung der Positionierung in internationalen und lokalen Märkten.

Die Kursschwankungsreserve dient dazu, eine gewisse Volatilität der Wertschriften auszugleichen.

Freie Spenden werden vollumfänglich dem freien Fonds zugewiesen. Dieser Fonds wird ausschliesslich für Projektmitfinanzierungen verwendet.

B. Veränderung des Fondskapitals

(in TCHF)	Stiftungsfonds			Soms	Zweckgebundene Zuwendungen		
	Kodis	Sozial- projekte	Total Stiftungs- fonds		Zweckgeb. Spenden	Interner Fondstransfer	Total Zuwendungen
Bestand 31.12.2004	313.4	1'028.6	1'342.0	770.5	192.3	0.0	962.8
Zuweisung	0.0	0.0	0.0	0.0	1'031.4	0.0	1'031.4
Verwendung	-144.0	-126.5	-270.5	0.0	-650.3	0.0	-650.3
Interne Erträge	0.0	13.9	13.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Bestand 31.12.2005	169.4	916.0	1'085.4	770.5	573.4	0.0	1'343.9
Zuweisung	0.0	0.0	0.0	0.0	3'202.6	0.0	3'202.6
Verwendung	-75.0	-248.8	-323.8	0.0	-2'807.6	-323.8	-3'131.4
Interne Erträge	0.0	45.9	45.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Interner Fondstransfer	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	323.8	323.8
Bestand 31.12.2006	94.4	713.1	807.4	770.5	968.4	0.0	1'738.9

Stiftungsfonds

Kodis

Dabei handelt es sich um einen Förderfonds. Mit diesen Mitteln werden im Bereich Berufsbildung Studien und Beratungen finanziert. Im Zentrum steht die Vertiefung und Vermittlung von berufsbildnerischem Fachwissen in der Entwicklungszusammenarbeit. Die Gelder werden treuhänderisch verwaltet und können durch den Vorstand der KEK-CDC AG (Verträge übernommen von Kodis Consult GmbH) ausgelöst werden.

Sozialprojekte

Über die Verwendung dieser Mittel entscheiden einzig die ursprünglichen Spender aus der Schweizer Wirtschaft. Swisscontact verwaltet diesen Fonds treuhänderisch.

Zweckgebundenen Zuwendungen

Soms

Bei der Auflösung der Stiftung zur Förderung und Ausbildung von Führungskräften aus Mittel- und Osteuropa (Soms) wurde der Liquidationserlös im Jahr 2004 Swisscontact übertragen. Diese Mittel müssen im Sinne des eigentlichen Stiftungszwecks der Soms in Osteuropa verwendet werden.

Zweckgebundene Spenden

Diese zweckgebundenen Spenden erhielten wir für spezifische Projekte in einzelnen Ländern bzw. für die entsprechenden Landesprogramme.

(in TCHF)	Asien	Afrika	Latein- amerika	Europa	SEC	Interner Fondstransfer	Total
Bestand 31.12.2004	56.6	122.1	0.0	13.5	0.0	0.0	192.3
Zuweisung	768.4	1'222.6	635.5	0.0	95.0	0.0	2'721.5
Verwendung	-519.4	-1'119.3	-608.2	-13.5	-80.0	0.0	-2'340.4
Bestand 31.12.2005	305.6	225.5	27.3	0.0	15.0	0.0	573.4
Zuweisung	1'145.1	1'265.9	728.8	0.0	62.9	0.0	3'202.6
Verwendung	-1'123.6	-1'142.8	-478.4	0.0	-62.9	0.0	-3'131.4
Interne Fondstransfers	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	323.8	323.8
Bestand 31.12.2006	327.1	348.6	277.7	0.0	15.0	0.0	968.4

Für eine bessere Transparenz in der Buchführung wurde die Verwendung und Zuweisung von zweckgebundenen Spenden und Fonds gegenüber dem Vorjahr differenziert ausgewiesen. Daraus resultierte ein interner Fonds-Transfer von CHF 323'830.57.

Erläuterungen zur Jahresrechnung

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

Die Einnahmen konnten gegenüber dem Vorjahr um rund 9.35% gesteigert werden. Einerseits ist dies auf die verstärkte Positionierung in lokalen Märkten zu verdanken, andererseits durften wir einen weiteren Anstieg der Spendeneinnahmen bei Gemeinden und Kantonen verzeichnen.

Das Wertschriftenportefeuille wurde bereits im Vorjahr sukzessive in Richtung einer angestrebten Asset Allocation umgeschichtet. Das spezifische Titelrisiko wurde bereits im letzten Jahr weitestgehend ausgeschaltet, d.h. alle Neuinvestitionen wurden in gut diversifizierten, erstklassigen Fonds und strukturierten Produkten getätigt. Die Kursschwankungsreserve von 10% des Marktwertes konnte auch per 31.12.2006 vollumfänglich sichergestellt werden.

Die Kostenstruktur und die Umlage für den administrativen Aufwand, den administrativen Programmaufwand und den direkten Programmaufwand erfolgten gemäss der Empfehlung der ZEWO Stiftung, welche im Jahr 2005 verabschiedet wurde.

Anhang

1. Rechnungslegungsgrundsätze

Grundlagen der Rechnungslegung

Die Rechnungslegung erfolgt in Übereinstimmung mit den Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER 21) und vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

In Abweichung zu diesen Fachempfehlungen werden die Ausgaben in den ausländischen Projekten der Stiftung nicht nach Entstehungszeitpunkt (Accrual Basis) abgegrenzt, sondern nach dem Geldfluss (Cash Basis) erfasst. Der Betrag ist jedoch unwesentlich.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel beinhalten Kassenbestand, Postcheck-, Bankguthaben sowie kurzfristige Liquiditätsreserven, welche in Festgeldern angelegt sind. Diese Positionen werden zu Nominalwerten bilanziert. Fremdwährungen werden zum Tageskurs per Bilanzstichtag bewertet.

Liquide Mittel der Projekte

Dabei handelt es sich um Kassen- und Bankbestände in den einzelnen Projekten. Die Bewertung von Fremdwährungen erfolgt zum Tageskurs per Bilanzstichtag.

Wertschriften

Strategie

Allfällige mittelfristige Liquiditätsreserven werden in Wertschriften angelegt. Die Anlagestrategie wird vom Ausschuss des Stiftungsrates vorgegeben. Die Vorschriften und Bestimmungen sind an die gesetzlichen Regelungen des BVG und der BVV2 angelehnt.

Die langfristige Kapitalerhaltung strebt Swisscontact mit einer ausgewogenen Strategie an. Der Aktienanteil sollte dabei maximal 35 % betragen, inklusive einer kurzfristigen Schwankungstoleranz von 5 % infolge von Marktbewegungen. Die Anlagekategorien sollten sich dabei in den folgenden Breiten bewegen:

<i>Kategorie</i>	<i>Richtbreite 2006</i>	<i>Richtbreite 2005</i>
Geldmarkt & Obligationen	70 – 80 %	70 – 80 %
Aktien	20 – 30 %	20 – 30 %

Der Höhe der zur Verfügung stehenden Liquiditätsreserve orientiert sich am zukünftigen Mittelfluss und wird durch den Geschäftsführer bestimmt. Die Einhaltung der Anlagestrategie wird durch ein Anlagekomitee der Swisscontact überwacht.

Bewertung

Die Wertschriften werden zu Marktwerten bilanziert. Transaktionen in Fremdwährungen werden zu Tageskursen zum Zeitpunkt der Transaktion umgerechnet. Kursgewinne und -verluste werden grundsätzlich erfolgswirksam erfasst. Allfällige Marchzinsen werden als Aktive Rechnungsabgrenzungen aufgeführt und nicht unter Wertschriften bilanziert.

Es wird eine Schwankungsreserve von 10 % des Marktwertes per Stichtag angestrebt. Dieser Prozentsatz orientiert sich dabei an der langfristigen Volatilität der Anlagekategorien. Die Veränderung wird erfolgswirksam verbucht.

Diverse Forderungen

Diese Forderungen werden zu Nominalwerten, abzüglich betriebswirtschaftlich notwendigen Wertberichtigungen ausgewiesen. Gefährdete Forderungen werden zum Einzelwert berichtet.

Bewertung der Sachanlagen/immateriellen Anlagen

Die Sachanlagen sowie die immateriellen Anlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich der betriebswirtschaftlich notwendigen Abschreibungen bilanziert. Investitionen über CHF 500 werden aktiviert. Die Abschreibungen erfolgen linear von den Anschaffungswerten über die betriebswirtschaftlich geschätzte Nutzungsdauer. Diese betragen:

Mobilien	8 Jahre
EDV (Hardware)	4 Jahre
Fahrzeuge	5 Jahre
Immaterielle Anlagen	4 Jahre (inklusive Software)

Diese Bewertungsgrundsätze haben für die Anlagen der Stiftung in der Schweiz sowie für die Swisscontact Services AG Gültigkeit.

In den von Swisscontact durchgeführten ausländischen Projekten werden sämtliche Investitionen als Aufwand erfasst, da nach der Geldflussmethode abgerechnet wird.

Schenkungen und Tauschtransaktionen

Allfällige Schenkungs- und Tauschtransaktionen werden zum Marktwert im Schenkungs- resp. Tauschzeitpunkt bilanziert.

2. Konsolidierungsgrundsatz

Die Kapitalkonsolidierung bei den Aktiengesellschaften erfolgt nach der angelsächsischen Purchase Methode. Dabei wird das Eigenkapital der konsolidierten Gesellschaften per Erwerbszeitpunkt bzw. im Zeitpunkt der Gründung mit dem Buchwert der Beteiligung von Swisscontact verrechnet. Gestützt auf die Methode der Vollkonsolidierung werden Aktiven und Passiven sowie Aufwendungen und Erträge im vollen Umfang erfasst. Anteile von Minderheitsaktionären am Eigenkapital sowie am Ergebnis werden separat ausgewiesen. Allfällige wesentliche Zwischengewinne werden eliminiert. Ebenso werden Forderungen, Schulden sowie Aufwendungen und Erträge der konsolidierten Gesellschaften untereinander eliminiert. Die Konzernwährung ist CHF.

50 % Beteiligungen werden proportional konsolidiert. Allfällige Beteiligungen zwischen 20 und 49 % werden nach der Equity-Methode mit dem anteiligen Eigenkapital unter der Bilanzposition „Beteiligungen“ berücksichtigt. Beteiligungen unter 20 % werden zu Anschaffungskosten bilanziert.

Die Umrechnung von Jahresrechnungen in Fremdwährungen in die Konzernwährung CHF erfolgt nach der Stichtagskurs-Methode. Dabei werden sämtliche Bilanzpositionen (ohne Eigenkapital) zum Tageskurs des Bilanzstichtages umgerechnet. Das Eigenkapital wird zum Bilanzstichtagskurs der Erstkonsolidierung umgerechnet. Die Erfolgsrechnungspositionen werden zum Mittelkurs der Periode umgerechnet. Die daraus resultierenden Währungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

Die folgenden Wechselkurse wurden angewandt:

(in CHF) Währung	Bilanzstichtagskurs per		Mittelkurs der Periode	
	31.12.2006	31.12.2005	2006	2005
1 USD	1.2193	1.3159	1.2535	1.2472
1 EURO	1.6072	1.5587	- 1.5733	1.5494

3. Konsolidierungskreis

Der Konsolidierungskreis setzt sich nebst Swisscontact (Stiftung) aus folgenden Tochtergesellschaften zusammen:

100 % Swisscontact Services AG	mit Sitz in Zürich, einem Grundkapital von CHF 200'000 - Inhaberin der folgenden Beteiligungen:
- 100 % SC Servicios C.R.S.A.	mit Sitz in Costa Rica, einem Grundkapital von Colones 1'000'000.- (CHF 6'011.-). Der geprüfte Abschluss erfolgt in der Währung US\$.
- 100 % SC Servicios Peru	mit Sitz in Peru. Diese Gesellschaft wurde per 31.12.2005 auf „DORMANT“ gestellt. Dies erforderte gemäss peruanischem Gesetz eine Aufhebung im Register der Steuerzahler, zudem eine monatliche schriftliche Bestätigung an dieses Amt, dass keine Tätigkeiten mit finanziellen Verbindlichkeiten ausgeführt worden sind.
- 100 % SCS Germany gGmbH	mit Sitz in Deutschland, einem Grundkapital von EURO 25'000.- (CHF 38'968.-). Dabei handelt es sich um eine „gemeinnützige Gesellschaft mit beschränkter Haftung“.
- 100 % Ecofé Int. S.A.	mit Sitz in Costa Rica, einem Grundkapital von Colones 1'000'000.- (CHF 2'849.-). Der Abschluss erfolgt in der Währung US\$.
50% Joint Venture RLDC	mit Sitz in Tanzania, kein Grundkapital. (Rural Livelihood Development Company Ltd.)

Der Zweck dieser Gesellschaften besteht darin, die gemeinnützigen Aktivitäten von Swisscontact subsidiär zu unterstützen.

Wohlfahrtsstiftung	Die Wohlfahrtsstiftung der Swisscontact wird als nahestehend betrachtet, ist jedoch nicht im Konsolidierungskreis enthalten. Die Buchführung, Bilanzierung und Bewertung erfolgt nach den Vorschriften des Obligationenrechts (OR) und des BVG. Die Jahresrechnung vermittelt die tatsächliche Lage im Sinne der Gesetzgebung über die berufliche Vorsorge und entspricht den Vorschriften von Swiss GAAP FER 26.
--------------------	---

4. Erläuterungen zur Bilanz

4.1 Liquide Mittel

Diese Position setzt sich aus Kassa-, Post-, Bankbeständen sowie kurzfristigen Liquiditätsreserven in Festgeldern zusammen. Die liquiden Mittel der lokalen Projekte dienen dazu, die laufenden Ausgaben der nächsten ein bis zwei Monate decken zu können. Zur Reduktion des Risikos werden diese Bestände möglichst tief gehalten.

4.2 Wertschriften

(in TCHF)

<i>Anlagekategorie</i>	<i>31.12.2006</i>	<i>in %</i>	<i>31.12.2005</i>	<i>in %</i>
Geldmarktpapiere	587.3	12%	561.5	13%
Obligationen	3'097.6	61%	2'393.7	55%
Aktien	1'394.1	27%	1'375.9	32%
Total zu Marktwerten	5'079.0	100%	4'331.1	100%

In der Berichtsperiode wurde die neue Anlagestrategie weiter umgesetzt. Anstelle von Direktanlagen wurde das Portefeuille in der Berichtsperiode sukzessive in risikodiversifizierte Produkte wie Fonds umgeschichtet.

4.3 Diverse Forderungen

(in TCHF)

<i>Diverse Forderungen</i>	<i>31.12.2006</i>	<i>31.12.2005</i>
Gemeinwesen	1.5	1.0
Übrige Forderungen	2'767.6	2'471.1
Übrige Forderungen Projekte	2'370.4	1'373.0
Total	5'139.5	3'845.1

In den Übrigen Forderungen ist eine Forderung gegenüber der Pensionskasse von CHF 1'570'457.15 und eine ausländische Forderung von CHF 815'382.30 (siehe Rückstellungen 4.11) enthalten. Aufgrund der Umsatzsteigerung ist auch ein Anstieg der übrigen Forderungen in den lokalen Projekten zu verzeichnen.

4.4 Aktive Rechnungsabgrenzung

(in TCHF)

<i>Abgrenzungsart</i>	<i>31.12.2006</i>	<i>31.12.2005</i>
Projektleistungen Folgejahr	357.2	116.9
Spendenzusagen	338.2	147.6
Übrige Abgrenzungen	65.0	74.5
Total Aktive Abgrenzungen	760.3	339.0

4.5 Guthaben für Projektbeteiligungen

Die Guthaben gegenüber Auftraggeber für die im Berichtsjahr effektiv erbrachten Projektleistungen betragen:

(in TCHF)	31.12.2006	31.12.2005
<i>Auftraggeber</i>		
Bund	1'289.0	557.3
Übrige Auftraggeber	1'564.6	672.1
Total Guthaben	2'853.6	1'229.4

4.6 Sachanlagen

(in TCHF)				2006	2005
Anschaffungswerte	<i>Mobilien</i>	<i>EDV</i>	<i>Fahrzeuge</i>	<i>Total</i>	<i>Total</i>
per 1. Januar	521.9	272.5	22.2	816.6	781.2
Zugänge	15.7	39.5	3.1	58.3	44.7
Abgänge	-2.9	-40.9	0.0	-43.8	-12.2
Währungskurseinflüsse	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9
per 31. Dezember	534.7	271.1	25.3	831.1	816.6
Kumulierte Abschreibungen					
per 1. Januar	-413.6	-234.0	-15.5	-663.1	-581.8
Abschreibungen	-33.5	-28.5	-0.8	-62.7	-81.3
Abgänge	2.9	40.9	0.0	43.8	0.0
Währungskurseinflüsse	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
per 31. Dezember	-444.1	-221.6	-16.3	-682.0	-663.1
Buchwert per 31. Dezember	90.6	49.5	9.0	149.1	153.5

Die Versicherungswerte für Mobilien/Einrichtungen und EDV betragen CHF 550'000.- (Vorjahr CHF 550'000.-).

Die Sachanlagen enthalten keine aus Zuwendungen erhaltenen zweckgebundenen unveräusserbaren Positionen.

4.7 Immaterielle Anlagen

(in TCHF)			2006	2005
Anschaffungswerte	<i>Software</i>	<i>Uebrige</i>	<i>Total</i>	<i>Total</i>
per 1. Januar	232.0	564.1	796.1	795.8
Zugänge	1.3	60.8	62.1	3.3
Abgänge	0.0	0.0	0.0	-3.5
Währungskurseinflüsse	0.0	0.0	0.0	0.5
per 31. Dezember	233.3	624.9	858.2	796.1
Kumulierte Abschreibungen				
per 1. Januar	-185.6	-279.8	-465.4	-269.4
Abschreibungen	-36.9	-144.1	-181.0	-196.0
Abgänge	0.0	0.0	0.0	0.0
Währungskurseinflüsse	0.0	0.0	0.0	0.0
per 31. Dezember	-222.5	-423.9	-646.4	-465.4
Buchwert per 31. Dezember	10.8	201.0	211.8	330.7

Bei den Zugängen handelt es sich um die Entwicklungskosten für das betriebsinterne Intranet sowie Entwicklungskosten für die Weiterentwicklung der Buchhaltungssoftware.

4.8 Diverse Verbindlichkeiten

(in TCHF)

<i>Verbindlichkeiten</i>	31.12.2006	31.12.2005
AHV Ausgleichskasse	190.8	190.7
Übrige Gemeinwesen	228.7	191.0
Übrige diverse Verbindlichkeiten	1'074.6	1'301.9
Diverse Verbindlichkeiten Projekte	1'210.3	978.5
Total	2'704.4	2'662.1

Die diversen Verbindlichkeiten beinhalten weder Defizitbeiträge aus Eigenversicherung für Sachschäden noch aus Projekten gegenüber Dritten. Aufgrund der Umsatzsteigerung ist auch ein Anstieg der diversen Verbindlichkeiten in den lokalen Projekten zu verzeichnen.

4.9 Passive Rechnungsabgrenzung

(in TCHF)

<i>Verbindlichkeiten</i>	31.12.2006	31.12.2005
Projektleistungen Folgejahr	61.0	65.3
Spenden Folgejahr	407.3	633.5
Übrige Abgrenzungen	315.4	263.6
Total	783.7	962.4

4.10 Vorauszahlungen für Projektbeteiligungen

Die erhaltenen Vorauszahlungen zur Projektabwicklung setzen sich wie folgt zusammen:

(in TCHF)

<i>Auftraggeber</i>	31.12.2006	31.12.2005
Bund	9'495.9	5'988.1
Uebrige Auftraggeber	6'625.2	6'434.9
Total Vorauszahlungen	16'121.1	12'423.0

Die Position Bund beinhaltet Vorauszahlungen für Regieaufträge und Mandate. Die Vorauszahlungen im Zusammenhang mit dem projektgebundenen Bundesbeitrag wurden vollumfänglich ausgeschöpft. Somit beträgt der Saldo zu Gunsten DEZA per 31.12.2006 CHF 0.0 (Vorjahr 495'402.29).

4.11 Rückstellungen

(in TCHF)

<i>Rückstellungsart</i>	<i>Bestand</i>				<i>Bestand</i>
	<i>01.01.06</i>	<i>Zuweisung</i>	<i>Verwendung</i>	<i>Auflösung</i>	
Projektmitfinanzierungen	3'906.9	0.0	0.0	0.0	3'906.9
Projektverpflichtungen	89.8	0.0	0.0	89.8	0.0
Uebrige Rückstellungen	800.0	27.4	0.0	0.0	827.4
Total	4'796.7	0.0	0.0	89.8	4'734.3
<i>davon kurzfristige</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>

Die **Projektmitfinanzierungen** bestehen aus vertraglich zugesprochenen (Teil-) Finanzierungen von Projektleistungen. Da die bestehenden Rückstellungen und der freie Fonds den Deckungsbeitrag für die Eigenfinanzierung von CHF 3'000'000.- für das Jahr 2007 gewährleisten, mussten im Berichtsjahr keine zusätzlichen Rückstellungen gebildet werden. Die Rückstellung für **Projektverpflichtungen** von CHF 89'815.65 wurde aufgelöst und dem freien Fonds zugewiesen.

In den **Uebrigen** besteht aus dem Vorjahr eine Rückstellung im Betrag von CHF 800'000.-. Dabei handelt es sich um die Rückzahlung einer ausländischen Forderung abzüglich Währungsdifferenzen, die mit Unsicherheiten behaftet ist.

5. Erläuterungen zur Betriebsrechnung

5.1 Abgrenzung Projektaufwand / Administrativer Aufwand

Unter Projektaufwand werden diejenigen Aufwendungen ausgewiesen, welche einen direkten Beitrag an die Projekte leisten bzw. diese direkt und exklusiv unterstützen. Das wesentliche Merkmal besteht darin, dass bei Wegfall des Projektes auch die entsprechenden Kosten wegfallen. Projektleistungen, welche von der Schweiz aus geleistet werden, werden aufgrund von Leistungsverrechnungen entsprechend berücksichtigt. Die entsprechenden Verrechnungen orientieren sich an den Empfehlungen der ZEWO-Stiftung, welche im Rahmen eines Projektes zum administrativen Aufwand im Jahr 2005 verabschiedet wurden.

Unter Administrativer Aufwand ist derjenige Aufwand zu verstehen, welcher die Grundfunktion von Swisscontact sicherstellt. Diese Kosten bleiben auch dann bestehen, wenn ein Projekt abgeschlossen wird. Ausgaben für Werbung und für Mittelbeschaffung (Fundraising) werden ebenfalls unter dieser Kategorie aufgeführt.

In der publizierten Kurzversion der Jahresrechnung wird der Betriebsaufwand nach dem Umsatzkostenverfahren dargestellt. Die entsprechenden Zahlen sehen wie folgt aus:

(in TCHF)

Ertrag	2006	2005
<i>Spendenerlöse</i>		
Beiträge Donatoren	2'724.7	2'472.1
Beiträge Gemeinden & Kantone	1'506.7	1'485.0
Beiträge Freundeskreis	137.3	91.5
Projektgebundene Bundesbeiträge	5'395.4	4'404.6
	9'764.1	8'453.2
<i>Einnahmen aus erbrachten Leistungen</i>		
Regieaufträge und Mandate des Bundes	22'301.8	22'795.6
Glückskette	2'924.1	1'550.9
Lokale Projekte	3'961.3	2'923.3
Aufträge Dritter und übrige Erträge	2'724.7	2'388.7
	31'911.9	29'658.5
Total Ertrag	41'676.0	38'111.7

Aufwand	2006	2005
<i>Projektaufwand</i>		
Albanien	1'526.7	1'415.3
Bangladesh	6'313.8	4'881.3
Bénin	643.0	619.1
Bolivien	2'174.8	2'323.2
Burkina Faso	1'104.6	1'129.4
Costa Rica	0.0	0.0
Ecuador	1'982.9	2'026.3
El Salvador	492.8	454.3
Honduras	870.9	798.4
Indien	0.0	123.8
Indonesien	6'155.2	4'838.4
Kosovo	1'136.0	1'539.3
Mali	736.6	801.1
Moldau	154.1	0.0
Nepal	410.5	529.7
Nicaragua	197.3	152.9
Niger	327.9	129.2
Ostafrika	955.3	1'403.3
Peru	3'660.4	2'945.7
Philippinien	0.0	50.4
Russland	253.2	705.2
Serbien	135.4	336.8
Sri Lanka	1'582.4	1'229.6
Südafrika	533.5	571.9
Tansania	899.9	0.0
Vietnam	1'273.7	880.3
Zentralamerika-Regionalprogramm	1'252.4	1'901.9
Förderung Partnerschaften Fachhochschulen	464.5	225.1
Senior Expert Corps, SEC	511.8	521.0
Nachwuchsprogramm	40.4	137.7
Uebrige Projekte	422.0	247.7
Tochtergesellschaften Deutschland, Costa Rica, Peru	424.9	230.9
Projektbegleitung	1'917.3	2'084.2
	38'524.2	35'233.6
<i>Administrativer Aufwand</i>		
Allgemeine Administration	1'969.4	1'984.9
Kommunikation inkl. Mittelbeschaffung	427.0	498.9
	2'396.4	2'483.8

5.2 Personalaufwand

Der Personalaufwand stellt in der Jahresrechnung von Swisscontact eine gewichtige Position dar. Dies erklärt sich aus der Art der Projekte, welche durch uns durchgeführt werden. Im Zentrum unserer Leistungen stehen Unternehmens- und Personalentwicklungsmassnahmen, welche sich durch intensive Beratungstätigkeit charakterisieren.

Der Personalaufwand beinhaltet Salär, Sozialleistungen und sämtliche weiteren Aufwendungen wie Weiterbildung. Ausgenommen sind die Reisekosten, welche separat aufgeführt werden.

5.3 Sachaufwand

(in TCHF)	31.12.2006	31.12.2005
Beratungsaufwand Konsulenten*	4'078.7	4'764.4
Beiträge an lokale Organisationen**	6'715.3	6'302.6
Personalentwicklung Partner	5'406.9	3'716.2
Projektmaterial	1'639.3	2'680.5
Informationen / Publikationen***	293.6	288.3
Total Sachaufwand	18'133.8	17'751.9

* Eine wesentliche Projektleistung besteht in der Beratungstätigkeit im Bereich der Unternehmens- und Personalentwicklung.

** Die Beiträge an lokale Organisationen wurden ausschliesslich im Rahmen des statutarischen Zwecks der Swisscontact sowie basierend auf den Auftragsmandaten verwendet.

*** Bei diesen Ausgaben handelt es sich nicht um Ausgaben zur Mittelbeschaffung. Informationsbroschüren sowie Publikationen dienen dazu, um die Zielgruppen bzw. die Partner der Projekte zu sensibilisieren.

5.4 Betriebsaufwand

Dabei handelt es sich um die Kosten der lokalen Infrastruktur, welche Aufwendungen für Miete, Strom, Wasser und übrigen Unterhalt beinhalten.

5.5 Werbeaufwand / Mittelbeschaffung

Diese Kosten beinhalten keine Personalkosten. Der Aufwand für Werbung und zur Mittelbeschaffung inklusive Lohnkosten beträgt für die Berichtsperiode CHF 427'032.15 (Vorjahr CHF 498'872.25).

6. Erläuterungen zur Mittelflussrechnung

6.1 Definition Fonds

Die Mittelflussrechnung erfolgt auf Basis des Fonds „Flüssige Mittel“. Diese setzen sich aus den „Liquididen Mitteln“ sowie den „Liquididen Mitteln Projekte“ zusammen. Die Berechnung wird nach der indirekten Methode vorgenommen. Ausgehend vom Ergebnis vor Fondsveränderung werden nicht fonds-wirksame Aufwendungen und Erträge korrigiert.

7. Weitere Angaben

7.1 Entschädigungen an Stiftungs- und Verwaltungsräte

In der Berichtsperiode wurden keine Entschädigungen an die amtierenden Stiftungs- und Verwaltungsräte ausbezahlt. Die Leistungen erfolgen ehrenamtlich. Effektive Reisespesen werden auf Antrag vergütet.

7.2 Transaktionen mit nahestehenden Dritten

Mit nahestehenden Personen und Gesellschaften bestehen keine Transaktionen.

7.3 Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen Sicherungsverpflichtungen gegenüber Dritten gemäss folgender Aufstellung:

USD 100'000.00: Kreditsicherstellungsgarantie für die Durchführung von Projektaktivitäten im Rahmen des Projektes „Propoli“ in Peru.

USD 106'274.00: Anzahlungsgarantie gegenüber dem „Instituto Hondureño de Turismo PNTS“ in Tegucigalpa, Honduras als Sicherstellung für die erste Vorauszahlung für das neue Swisscontact „Tourismus“ Projekt in Honduras.

Per 31.12.2006 bestehen somit Eventualverpflichtungen im Betrag von umgerechnet CHF 251'510.-- (Vorjahr CHF 120'436.--).

7.4 Unentgeltliche Leistungen

Im Rahmen des Senior Expert Corps wurden im Jahr 2006 117 (Vorjahr 127) freiwillige Kurzeinsätze durchgeführt. Es handelt sich dabei um Beratungseinsätze von pensionierten Experten, welche ihr Fachwissen Organisationen im Ausland unentgeltlich zur Verfügung stellen. Diese Einsätze dauern normalerweise zwischen 2 bis 4 Wochen. Im Rahmen dieses Programms werden einzig die Reisekosten durch Swisscontact sowie die im Ausland anfallenden Aufenthaltskosten durch die lokale Organisation getragen.

Verschiedene Senior-Experten stellten sich zur Verfügung, sowohl an Informationsveranstaltungen als auch in den elektronischen Medien und in den Printmedien von ihren Erfahrungen zu berichten.

Ansonsten wurden keine wesentlichen unentgeltlichen Leistungen erbracht.

7.5 Vorsorgeverpflichtungen

Die Mitarbeitenden sind bei der Pensionsvorsorgestiftung der Winterthur Columna versichert. Die Finanzierung des beitragsorientierten Vorsorgeplans erfolgt durch die Beiträge der Mitarbeitenden (6% der Jahreslohnsumme) und des Arbeitgebers. Per 31.Dezember 2006 konnte die Unterdeckung ausgeglichen und eine Wertschwankungsreserve gebildet werden. Der Deckungsgrad beträgt ca. 101 %. Die Jahresrechnung wird nach Swiss GAAP FER 26 erstellt.

Die Wohlfahrtsstiftung ist eine patronale, nicht BVG-registrierte Vorsorgeeinrichtung. Die Stiftung entrichtet in Notlagen freiwillige Leistungen zur Ergänzung der Leistungen der Pensionskasse, Winterthur Columna. Es bestehen per Bilanzstichtag keine wirtschaftlichen Auswirkungen gemäss FER 16 aus der Wohlfahrtsstiftung gegenüber Swisscontact. Die Jahresrechnung wird nach Swiss GAAP FER 26 erstellt.

Aktiven Wohlfahrtsstiftung	2006	2005
Vermögensanlagen	1'744'185.91	1'710'150.57
Total Aktiven	1'744'185.91	1'710'150.57

Passiven Wohlfahrtsstiftung		
Verbindlichkeit gegenüber Nahestehenden	3'030.00	0.00
Passive Rechnungsabgrenzung	5'642.00	5'749.60
Wertschwankungsreserve	174'096.91	169'150.00
Stiftungskapital, Freie Mittel/Unterdeckung		
<i>Stand zu Beginn der Periode</i>	<i>1'535'250.97</i>	<i>1'412'613.43</i>
<i>Zuweisung Wertschwankungsreserve</i>	<i>0.00</i>	<i>-5'460.85</i>
<i>Ertragsüberschuss</i>	<i>26'166.03</i>	<i>128'098.39</i>
Total Stiftungskapital freie Mittel	1'561'417.00	1'535'250.97
Total Passiven	1'744'185.91	1'710'150.57

Vorsorgepläne in der Schweiz		
Arbeitgeberreserve		
Wohlfahrtsstiftung	0.00	0.00
Vorsorgepläne ohne Über-/Unterdeckungen	0.00	0.00
Total	0.00	0.00
Wirtschaftlicher Nutzen / Verpflichtung		
Wohlfahrtsstiftung	0.00	0.00
Vorsorgepläne ohne Über-/Unterdeckungen	0.00	0.00
Total	0.00	0.00
Vorsorgeaufwand im Personalaufwand		
Wohlfahrtsstiftung	0.00	0.00
Vorsorgepläne ohne Über-/Unterdeckungen	592'970.96	639'514.20

7.6 Weitere gesetzliche Offenlegungen

Es gibt keine weiteren Offenlegungssachverhalte.

7.7 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gibt keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, welche die Jahresrechnung 2006 beeinflussen könnten.

Bericht der Revisionsstelle
an den Stiftungsrat der Swisscontact,
Schweizerische Stiftung für Technische
Entwicklungszusammenarbeit
Zürich

Als Revisionsstelle haben wir die Buchführung und die konsolidierte Jahresrechnung (Bilanz, Betriebsrechnung, Mittelflussrechnung, Rechnung über die Veränderung des Kapitals und Anhang / Seite 21 bis 38) der Swisscontact, Schweizerische Stiftung für Technische Entwicklungszusammenarbeit für das am 31. Dezember 2006 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. In Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER 21 unterliegen die Angaben im Leistungsbericht nicht der ordentlichen Prüfpflicht der Revisionsstelle.

Für die konsolidierte Jahresrechnung ist der Stiftungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, diese, mit Ausnahme des Leistungsberichts, zu prüfen und zu beurteilen. Wir bestätigen, dass wir die Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit erfüllen.

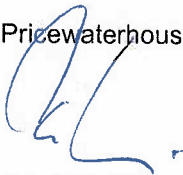
Unsere Prüfung erfolgte nach den Schweizer Prüfungsstandards, wonach eine Prüfung so zu planen und durchzuführen ist, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung mit angemessener Sicherheit erkannt werden. Wir prüften die Posten und Angaben der Jahresrechnung mittels Analysen und Erhebungen auf der Basis von Stichproben. Ferner beurteilten wir die Anwendung der massgebenden Rechnungslegungsgrundsätze, die wesentlichen Bewertungsentscheide sowie die Darstellung der Jahresrechnung als Ganzes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine ausreichende Grundlage für unser Urteil bildet.

Gemäss unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER 21 und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Ferner bestätigen wir, dass die einschlägigen Bestimmungen der Zentralstelle für Wohlfahrtsunternehmen (ZEWO) eingehalten sind.

Wir empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG


Armin Bantli
Leitender Revisor


Yolanda Wespi

Zürich, 23. März 2007

Einzelabschluss der Swisscontact Stiftung, Zürich

Die Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften sowie der Stiftungsurkunde erstellt. Auf die Erstellung des Anhanges zum Einzelabschluss wird verzichtet, da sämtliche Informationen im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung enthalten und die Abweichungen unwesentlich sind.

Bilanz

(in TCHF)

Aktiven	2006	2005
<i>Umlaufvermögen</i>		
Liquide Mittel	14'923.3	15'305.7
Liquide Mittel der Projekte	4'061.4	2'915.0
Wertschriften	5'079.0	4'331.1
Diverse Forderungen	5'037.2	3'798.4
Forderungen gegenüber Nahestehenden	2.3	67.5
Aktive Rechnungsabgrenzungen	742.2	282.0
Guthaben für Projektbeteiligungen	2'848.8	1'169.0
	32'694.2	27'868.7
<i>Anlagevermögen</i>		
Sachanlagen	95.6	112.8
Immaterielle Anlagen	205.3	325.9
Beteiligungen	200.0	206.0
	500.9	644.7
Total Aktiven	33'195.1	28'513.4
Passiven		
<i>Kurzfristiges Fremdkapital</i>		
Diverse Verbindlichkeiten	2'622.8	2'577.5
Passive Rechnungsabgrenzungen	747.9	957.7
Vorauszahlungen für Projektbeteiligungen	16'121.0	12'370.4
Verbindlichkeiten gegenüber Nahestehenden	273.0	0.0
	19'764.7	15'905.6
<i>Langfristiges Fremdkapital</i>		
Diverse langfristige Verbindlichkeiten	0.0	0.0
Rückstellungen	4'706.9	4'796.7
	4'706.9	4'796.7
<i>Zweckgebundene Fonds</i>		
Stiftungsfonds	807.5	1'085.4
Zweckgebundene Zuwendungen	1'686.7	1'343.9
	2'494.2	2'429.3
<i>Organisationskapital</i>		
Stiftungskapital	2'524.8	2'518.5
Erarbeitetes gebundenes Kapital	540.0	0.0
Freie Fonds	922.5	723.9
Reserven	1'700.0	1'700.0
Wertschwankungsreserve	507.9	433.1
Jahresergebnis	34.1	6.3
	6'229.3	5'381.8
Total Passiven	33'195.1	28'513.4

Betriebsrechnung

(in TCHF)

Ertrag	2006	2005
<i>Spendenerlöse</i>		
Beiträge Donatoren	2'659.4	2'472.1
Beiträge Gemeinden & Kantone	1'506.6	1'485.0
Beiträge Freundeskreis	137.3	91.5
Projektgebundener Bundesbeitrag	5'395.4	4'404.6
	9'698.7	8'453.2
<i>Einnahmen aus erbrachten Leistungen</i>		
Regieaufträge und Mandate des Bundes	22'301.8	22'795.6
Glückskette	2'924.1	1'550.9
Lokale Projekte	3'292.7	2'419.0
Aufträge Dritter und übrige Erträge	2'704.8	2'396.6
	31'223.4	29'162.1
Total Ertrag	40'922.1	37'615.3
Aufwand		
<i>Projektaufwand</i>		
Personalaufwand	14'431.6	13'026.8
Reiseaufwand	1'898.0	1'081.0
Sachaufwand	18'500.2	17'975.8
Betriebsaufwand	3'650.0	3'155.5
Abschreibungen	45.6	35.1
	38'525.4	35'274.2
<i>Administrativer Aufwand</i>		
Personalaufwand	1'302.2	1'474.4
Reiseaufwand	16.8	12.2
Sachaufwand	118.1	49.5
Betriebsaufwand	201.1	165.8
Werbeaufwand / Mittelbeschaffung	116.1	113.9
Abschreibungen	189.2	235.2
	1'943.5	2'051.0
<i>Rückstellungen</i>	-89.8	357.2
Betriebsergebnis	543.0	-67.1
Finanzertrag	535.7	737.3
Finanzaufwand	-241.1	-539.3
a.o. Ertrag	0.0	0.0
a.o. Aufwand	0.0	0.0
Ergebnis vor Fondsveränderungen	837.6	130.9
<i>zweckgebundene Fonds</i>		
Zuweisung	-3'137.3	-2'721.6
Verwendung	3'118.4	2'610.9
Zuweisung interner Erträge	-45.9	-13.9
	-64.8	-124.6
<i>freie Fonds</i>		
Zuweisung	-1'255.8	0.0
Verwendung	1'057.1	0.0
Zuweisung interner Erträge	0.0	0.0
	-198.7	0.0
Ergebnis nach Fondsveränderungen	574.1	6.3

Ergebnis nach Fondsveränderungen	574.1	6.3
<i>erarbeitetes gebundenes Kapital</i>		
Zuweisung	-540.0	0.0
Verwendung	0.0	0.0
	<i>-540.0</i>	<i>0.0</i>
Ergebnis nach Zuweisung gebundenes Kapital	34.1	6.3
Zuweisungen		
an erarbeitetes freies Kapital	-34.1	-6.3
Jahresergebnis nach Zuweisung	0.0	0.0

Stiftungsrat

Renzo Ambrosetti, Co-Präsident der Gewerkschaft UNIA, Bern
Michel Barde, Directeur Général Fédération des Entreprises Romandes, Genève
Dr. Thomas W. Bechtler, Delegierter des Verwaltungsrates der Hesta AG, Zug
Dr. Guido Condrau, Rechtsanwalt, Zollikon
Dr. Hans-Ulrich Doerig, Vizepräsident des Verwaltungsrates Credit Suisse Group, Zürich
Prof. Dr. Fritz Fahrni, Professor an der Universität St. Gallen und der ETH Zürich
Heinz W. Frech, Feldbrunnen
Claudio Generali, Vicepresidente SRG SSR idée suisse, Presidente CORSI, membro del Consiglio di amministrazione della Implanzia, membro della Swiss Luftfahrtstiftung
Gisèle Girgis-Musy, Mitglied der Generaldirektion Migros-Genossenschafts-Bund, Leiterin Department Human Resources, Kulturelles und Soziales, Freizeit, Zürich
Richard Glückler, Mitglied der Direktion Swiss Re, Zürich
Peter Grüschow, Mitglied des Verwaltungsrates Siemens Schweiz AG, Zürich
Michael Hilti, Präsident des Verwaltungsrates der Hilti Aktiengesellschaft, Schaan
Anne-Marie Im Hof-Piguet, lic. litt., Köniz (Ehrenmitglied)
Prof. Dr. Werner Inderbitzin, Gründungsrektor Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW, Winterthur
Dr. Rolf M. Jeker, Präsident des Aufsichtsrats der OSEC, Zürich
Robert Jenny, alt Geschäftsführer Swisscontact, Weesen
Prof. Dr. Rolf Kappel, Professor für Probleme der Entwicklungsländer und Leiter des Nachdiplomstudiums für Entwicklungsländer (NADEL) an der ETH Zürich
Thomas Kärcher-Vital, Corporate Secretary, Kistler Instrumente AG, Winterthur
Dr. Hans Peter Ming, Unternehmer, Zürich
Felix L. Nicolier, Leiter Projektmanagement, Syngenta Stiftung für Nachhaltige Landwirtschaft, Basel
Dr. Herbert Oberhänsli, Vizedirektor der Nestlé SA, Vevey
Fernand Oltramare, Bankier, Lombard Odier, Vandoeuvres
Thomas E. Preiswerk, Leiter Global Donations & Sponsoring, Novartis International AG, Basel
Dr. Rudolf Ramsauer, Vorsitzender der Geschäftsleitung economiesuisse (Verband der Schweizer Unternehmen), Zürich
Dr. Klaus Schnyder, alt Direktor der Nestlé AG, Chardonne
Georges Theiler, Nationalrat, Unternehmer, Luzern
Markus R. Tödtli, Vizepräsident des Verwaltungsrates Bank Hofmann AG, Zürich

Ausschuss

Peter Grüschow, Präsident
Heinz W. Frech
Prof. Dr. Werner Inderbitzin
Robert Jenny
Prof. Dr. Rolf Kappel
Thomas Kärcher-Vital
Felix L. Nicolier
Dr. Herbert Oberhänsli
Dr. Rudolf Ramsauer

Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers AG, Zürich

Swiss NPO Code

Swisscontact hat sich durch Beschluss des Stiftungsrates den Prinzipien der Good Governance für Nonprofit-Organisationen verpflichtet, wie sie im Swiss NPO-Code formuliert sind (www.swiss-npocode.ch). Die Statuten und Organisationsreglemente wurden entsprechend angepasst.

Der Swiss NPO-Code wird durch die Konferenz der Präsidentinnen und Präsidenten grosser Hilfswerke getragen. Er beinhaltet Standards zu Corporate Governance. Das Herzstück des Codes stellen Organisation und Arbeitsweise des obersten Leitungsorgans dar, einschliesslich deren Ehrenamtlichkeit.

Mitarbeitende

Geschäftsstelle

Geschäftsleitung

Urs Egger, Geschäftsführer

Peter Lutz, stv. Geschäftsführer

Walter Horn, Geschäftsführer Swisscontact Services AG, Akquisition, Bangladesh

Yvonne Kohler, Human Resources / Services

Markus Kupper, Projektmanagement, Senior Expert Corps

Ueli Stilli, Kommunikation und Fundraising

Marianne Sulzer, Knowledge and Content Management

Programmverantwortliche

Beni Lang, Lateinamerika

Florian Meister, Afrika

Ruedi Nützi, Asien

Mirjam Schreiber, Osteuropa

Spezialaufgaben

Lea Rogowska, Akquisition

Martin Dietschi, Akquisition, Controlling

Sekretariate

Ruth Gass, Annelise Schürch, Susanne Ulrich

Senior Expert Corps

Ursula Hotz, Nicole Luis

Human Resources / Services

Daniela Cuadra (Lohnwesen), Montserrat Raurich (Logistik), Verena Wehrle (Empfang), Verena Welsh (EDV), Alex Vogelsanger (KV-Lernender), Hüsne Somer (KV-Lernende), Dhanushia Suppiah (KV-Lernende)

Kommunikation und Fundraising

Regula Corti (Kommunikation), Kathrin Scherer (Projektpartnerschaften), Margrit Tappolet (Fundraising, Expertenpool Senior Expert Corps), Vreni Wälti (Fundraising)

Finanzen und Controlling

Béatrice Horn (Leiterin), Martin Krauss, Martine Schapman

Swisscontact Germany gGmbH

Johannes Schwegler, Geschäftsführer

Bernadette Bodenmüller, Kommunikation und Fundraising

Der Zweck dieser Gesellschaft besteht darin, die gemeinnützigen Aktivitäten von Swisscontact in Deutschland subsidiär zu unterstützen.

www.swisscontact.net

Ausland

Afrika

BENIN

Ralph Rothe, Projektleiter

BURKINA FASO

Jean-Michel Limat, Projektleiter

KENIA

Véronique Su, Projektleiterin

MALI

Tania Haïdara, Projektleiterin

NIGER

Yves Matthijs, Projektleiter

TANSANIA

Ralph Engelmann, Projektleiter

SUEDAFRIKA

Hans-Rudolf Hagnauer, Landesprogrammleiter, Leiter Akquisition Ost- und Südafrika

Hans-Heinrich Kuhn, Projektleiter (Teilzeit)

Christopher Mzwandile Stuurman, Projektleiter

Lateinamerika

BOLIVIEN

Regula Chavez, Landesprogrammleiterin

Maribel Arce, Projektleiterin

Freddy Koch, Projektleiter

Matthias Nabholz, Berater/Projektleiter

ECUADOR

Heinz Allemann, Landesprogrammleiter

Mirtha Corella, Projektleiterin

Iván Idrovo, Projektleiter

Franklin Lozada, Projektleiter

Hugo Peñafiel, Projektleiter

EL SALVADOR

Bjorn Braubach, Projektleiter

HONDURAS

Francisco Posas, Projektleiter

Iván Rodríguez, Projektleiter

Luzi Hugentobler, Berater

Michael Velten, Berater

PERU

Jon Bickel, Projektleiter

Cecilia Rivera, Projektleiterin

Mario Ortiz de Zevallos, Projektleiter

Asien

BANGLADESH

Prashant Rana, Projektleiter
Manish Pandey
Rajiv Pradhan
Peter Roggekamp
Ulrich Stucki

INDONESIEN

Peter Bissegger, Landesprogrammleiter
Götz Ebbecke, Projektleiter
Thomas Meier, Projektleiter
Restiti Suarti Sekartini, Projektleiterin
Etih Suryatin, Projektleiterin
Ade Suwargo Mulyo, Projektleiterin
Thomas Ulrich, Projektleiter
Karl-Heinz Zinnecker, Projektleiter
Luca Pedretti

NEPAL

Ignaz Rieser, Landesprogrammleiter
John M. Collum (verstorben am 15.11.2006)

SRI LANKA

Stefan Butscher, Landesprogrammleiter
Maria Vitores, Projektleiterin
Ruth Züblin

VIETNAM

Manfred Egger, Projektleiter
Michael Bächlin, Projektleiter

Osteuropa

ALBANIEN

Martin Stottele, Projektleiter
Daniel Lauchenauer

KOSOVO

Ulrike Gminder, Projektleiterin (Teilzeit)
Johann-Peter Porten, Projektleiter

MOLDAU

Gabriela Damian-Timosenco, Projektkoordinatorin

Swisscontact beschäftigt zudem in den Projekten **359 lokal angestellte Mitarbeitende** (193 Männer und 166 Frauen)