

BMZ



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung



Zukunftsentwickler.
Wir machen Zukunft.
Machen Sie mit.



Wertschöpfung durch Migration

Leitfaden für die Technische Zusammenarbeit zu einer
migrationsbezogenen Wertschöpfungskettenförderung

Herausgegeben von:

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Centrum für internationale
Migration und Entwicklung
eine Arbeitsgemeinschaft
aus giz und

Inhalt

I.	Einleitung	05
II.	Das Konzept der Wertschöpfungskette in der Wirtschaftsentwicklung	09
III.	Auswirkungen von Migration auf die Wirtschaftsentwicklung	13
IV.	Auswahl von Produkten und Märkten	28
V.	Analyse und Strategieplanung	35
VI.	Prozessgestaltung und Umstezung	47
VII.	Rahmenbedingungen auf Meso- und Makroebene	51
VIII.	Kombination mit anderen Ansätzen der Technischen Zusammenarbeit	56
	Literatur	60

Abkürzungsverzeichnis

ATM	Automatic Teller Machine (Geldautomat)
BIMP-EAGA	Brunei Darussalam-Indonesia-Malaysia-Philippines East ASEAN Growth Area
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
CEFE	Competency based Economies through Formation of Enterprise
CI	Côte d'Ivoire
CIM	Centrum für Internationale Migration und Entwicklung
EZ	Entwicklungszusammenarbeit
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
PPP	Public Private Partnership
TZ	Technische Zusammenarbeit
WSK	Wertschöpfungskette

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Ist-Analyse der Auswirkungen von Migration in der Projektregion oder dem Partnerland	23
Tab. 2: Institutionen im Aufnahmeland	24
Tab. 3: Institutionen im Herkunftsland	26
Tab. 4: Beispiele für Produkte und Märkte im Aufnahmeland	29
Tab. 5: Beispiele für Produkte und Märkte im Herkunftsland	30
Tab. 6: Beispiele für Auswahlkriterien unter Beachtung von Migration	31
Tab. 7: Beispiele für politisch und ökonomisch begründete Auswahlkriterien in einem Vorhaben zur migrationsbezogenen WSK-Förderung	32
Tab. 8: Nutzung der Migrationspotenziale in den Aktionsfeldern der TZ bei der Umsetzung der WSK-Förderung	49

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Vereinfachte Darstellung der Stufen einer WSK für Milchprodukte	10
Abb. 2: Wertschöpfungskette mit Zulieferprozessen	10
Abb. 3: Mit Migration verbundene Ströme	14
Abb. 4: Mit Migration verbundene Ströme von Arbeitskräften	15
Abb. 5: Visualisierung von Wertschöpfungsketten	36
Abb. 6: Migration Mapping – Identifizierung und Darstellung von Migranten als Akteuren in einer exportorientierten WSK	37
Abb. 7: Beiträge von Migranten als Akteuren und Promotoren zur Entwicklung der WSK	40



I. Einleitung

Sie arbeiten im Rahmen eines Vorhabens der Technischen Zusammenarbeit zur Wirtschaftsentwicklung in einer Region (oder einem Land), die (oder das) stark von Migration geprägt ist?

Sie arbeiten bereits mit dem Ansatz der Wertschöpfungskettenförderung oder möchten hiermit beginnen?

Dann hilft der Leitfaden Ihnen dabei:

- die mit Migration verbundenen Potenziale und Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung in Ihrer Region oder Ihrem Land zu analysieren

- die mit Migration verbundenen Potenziale für eine Erhöhung der Wertschöpfung im Rahmen der Förderung zu nutzen und negative Auswirkungen auf die Wertschöpfungskette zu minimieren
- neue Akteure in die Wertschöpfungskettenförderung mit einzubeziehen

Sie arbeiten mit anderen Ansätzen der Wirtschaftsförderung?

Auch dann liefert Ihnen der Leitfaden relevante Anregungen, Instrumente und Strategien, wie Sie die Potenziale von Migration für die Wirtschaftsförderung nutzen und die Risiken minimieren können.

Seit langer Zeit verlassen Menschen ihre Heimat, um in anderen Ländern ein neues Leben zu führen – heutzutage leben über 200 Millionen Männer und Frauen außerhalb ihres Geburtslandes. Moderne Informations- und Transportsysteme erleichtern zunehmend die Migrationsbewegungen, die teils gewünscht sind, teils nicht, teils legal und vielfach auch irregulär. In vielen Entwicklungs- und Schwellenländern ist die internationale Migration damit ein wesentlicher Bestandteil der sozioökonomischen Verhältnisse. Fehlende Entwicklungsperspektiven erzeugen oder verschärfen den Druck zur Auswanderung. Mit dem Weggang von Leistungsträgern können sich die wirtschaftlichen Verhältnisse weiter verschlechtern, andererseits aber auch wesentliche Impulse für die Entwicklung der lokalen Wirtschaft erfolgen. Die Auswanderung verbindet die Herkunftsländer mit den Aufnahmeländern über die sozialen Kontakte der Familien. Über die hierdurch entstehenden Netzwerke werden Gelder, Waren, Wissen, Ideen und Werte transferiert und die Herkunftsländer in eine globale Welt eingebunden. Ein beeindruckendes Beispiel hierfür sind die weltweiten Geldüberweisungen der Migranten¹ an ihre Familien in den Entwicklungsländern, die von der Weltbank für das Jahr 2008 auf 328 Milliarden USD geschätzt werden – und in dieser Schätzung sind die informell transferierten Gelder noch nicht mit berücksichtigt.

Die entscheidende Frage für die Entwicklungszusammenarbeit ist, wie diese Potenziale der Migration für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung genutzt und zugleich die mit Migration verbundenen negativen Effekte minimiert werden können. Ein Ansatz hierzu ist eine migrationsbezogene Förderung von Wertschöpfungsketten (WSK). Sie wird insbesondere bei der Wirtschaftsentwicklung in Ländern und/oder Regionen eingesetzt, die stark von Migration geprägt sind. Die migrationsbezogene WSK-Förderung passt sich an

den jeweiligen Migrationskontext an und richtet die Kriterien für die Auswahl der WSK, die Analyse und Förderinstrumente stärker auf die migrationsbezogenen Besonderheiten aus. Sie nutzt proaktiv die Potenziale und beachtet die negativen Effekte von Migration.

In der Praxis der WSK-Förderung tauchten in der Vergangenheit migrationsbezogene Aspekte immer wieder auf und wurden teilweise von den Mitarbeitern der Technischen Zusammenarbeit mit einbezogen. Bisher fehlte jedoch eine Anleitung, die aufzeigt, wie Migration als Faktor systematisch mit eingebunden werden kann. Diese Lücke soll der vorliegende Leitfaden schließen. Er stellt die wichtigsten Auswirkungen von Migration auf die wirtschaftliche Entwicklung dar, beschreibt, wie sie im Rahmen der Förderung von Wertschöpfungsketten beachtet werden sollten, und erklärt die wichtigsten Schritte, um sie systematisch mit einzubeziehen. Ziel ist es, hierüber zu einer erhöhten, nachhaltigen Wertschöpfung beizutragen.

Der Leitfaden ist konkret auf das Instrument der WSK-Förderung ausgerichtet, um so praktisch und umsetzungsorientiert wie möglich zu zeigen, wie migrationsbezogene Aspekte berücksichtigt werden können. Das Vorgehen und die Ansätze bieten jedoch auch relevante Anregungen für andere Formen der Wirtschaftsförderung.

Migration kann einen wichtigen, positiven Beitrag zur Wirtschaftsentwicklung leisten, wenn ihre Potenziale gezielt bei der WSK-Förderung in stark migrationsgeprägten Regionen und Ländern genutzt werden. Das Handbuch legt den Fokus auf den Nutzen für das Herkunftsland. Darüber hinaus können von der Migration jedoch auch das Aufnahmeland und die Migranten selbst profitieren (»Triple-Win«-Situation).

¹ Aus Gründen der Vereinfachung und besseren Lesbarkeit wird in diesem Leitfaden darauf verzichtet, bei jedem personenbezogenen Begriff jeweils die weibliche und männliche Form zu nennen.

■ Zielgruppe des Leitfadens

Der vorliegende Leitfaden richtet sich an Fachkräfte für Wirtschaftsentwicklung in Vorhaben der Technischen Zusammenarbeit, die bereits Wertschöpfungsketten fördern oder hiermit beginnen möchten und die in Regionen oder Ländern arbeiten, für die Ab- oder Zuwanderung eine große Rolle spielt.

Für die Anwendung des Handbuchs ist es nicht notwendig, bereits umfangreiches Wissen zum Thema Migration zu besitzen. Es wird aber davon ausgegangen, dass der Leser oder die Leserin bereits Kenntnisse über Konzepte, Mechanismen und Instrumente einer Wirtschaftsförderung mit Wertschöpfungsketten besitzt. Die einzelnen Schritte der WSK-Förderung werden genannt und kurz dargestellt. Es wird jedoch auf eine weitergehende Erklärung verzichtet und jeweils auf weiterführende Literatur verwiesen.

■ Struktur des Leitfadens

Der Leitfaden ist wie folgt strukturiert:



Im ersten Kapitel wird ein einführender Überblick über das Konzept der Wertschöpfungskette in der Wirtschaftsförderung gegeben. Im zweiten Kapitel wird dargestellt, wie die wirtschaftlichen Auswirkungen von Migration im Rahmen der WSK-Förderung in einer migrationsgeprägten Region beachtet und analysiert werden sollten. Es werden außerdem die neuen Akteure vorgestellt, die bei einer migrationsbezogenen WSK-Förderung zusätzlich einbezogen werden können.

Die darauffolgenden drei Kapitel orientieren sich direkt an der Praxis der WSK-Förderung. Anhand der einzelnen Schritte einer WSK-Förderung (Auswahl der

WSK, Analyse, Strategieplanung, Prozessgestaltung und Umsetzung) wird jeweils aufgezeigt, wie man die mit Migration verbundenen Phänomene einbinden kann.

Auch wenn in der Handreichung in erster Linie die direkte WSK-Förderung betrachtet wird, sind nachhaltige positive Effekte nur zu erreichen, wenn die sektorübergreifende (Wirtschafts-)Politik förderlich gestaltet wird. Deshalb werden im sechsten Kapitel auch weitere Maßnahmen vorgestellt, die geeignet sind, die Migrationspotenziale in einen dynamischen Wirtschaftsentwicklungsprozess intelligent zu integrieren.

Abschließend wird dargestellt, mit welchen Ansätzen der Technischen Zusammenarbeit eine migrationsbezogene WSK-Förderung am besten kombiniert werden kann.

Die Kapitel enthalten die folgenden Elemente:²

- Lernziele
- Leitfragen zur Einführung in die behandelte Thematik
- thesenartige Darstellung der thematischen Grundlagen
- Erklärungen zu den wichtigsten Prozessen mit Erfolgskriterien und Hinweisen auf Risiken
- Darlegung von Beispielen, soweit aus eigenen Erfahrungen oder in den verwendeten Dokumenten verfügbar (auf konstruierte Beispiele wird bewusst verzichtet, da diese in vielen Fällen nicht realistisch sind)

Nachfolgende Zeichen im Leitfaden erleichtern Zuordnung und Verständlichkeit:

Checkliste, Übersicht:



Wichtiger Hinweis:



Methodisches Instrument:



■ Quellen

Wesentliche Quellen der dargestellten Inhalte und Empfehlungen sind:

- die internationale Diskussion über Folgen und Wirkungen von Migration,
- praktische Erfahrungen aus der Förderung von Wertschöpfungsketten in Vorhaben zur Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung und
- erste Erfahrungen aus Vorhaben der Wirtschaftsentwicklung in Ländern und Regionen, die stark von Auswanderung geprägt sind.

² Der methodische Aufbau der Kapitel orientiert sich an den Leitfäden zur WSK-Förderung, welche im Wirtschaftsförderungsprogramm FORTALECE in El Salvador entwickelt wurden, das die GIZ im Auftrag des BMZ durchführt (Langner/Demenus 2007).

II. Das Konzept der Wertschöpfungskette in der Wirtschaftsentwicklung

Leitfragen

- Was ist eine Wertschöpfungskette (WSK)?
- Was ist ein Programm zur Förderung von WSK?
- Wer sind die Akteure eines Programms zur Förderung einer WSK?
- Welche Vorteile hat ein Unternehmen davon, sich in ein Programm zur Förderung von WSK zu integrieren?

→ Was ist eine Wertschöpfungskette (WSK)?

Der Begriff »Wertschöpfungskette« bezieht sich auf Netzwerke von Unternehmen, welche ihre wirtschaftlichen Lieferbeziehungen hinsichtlich eines Produktes (oder einer Leistung) koordinieren. Mit jeder wirtschaftlichen Aktivität im Verlauf der Kette wird dem Produkt oder der Dienstleistung ein Mehrwert hinzugefügt. Dies kann zum Beispiel mittels der Verwendung von Rohstoffen, menschlicher Arbeitskraft, Halbfertigprodukten und Werkzeugen oder durch Transport- und Lagerprozesse geschehen. In einem hochkomplexen Wirtschaftsgefüge lassen sich modellhaft vor allem diejenigen Prozesse betrachten, welche ein Produkt von seiner Entstehung bis hin zum Endverbraucher führen (vertikale Produktionsbeziehungen).³

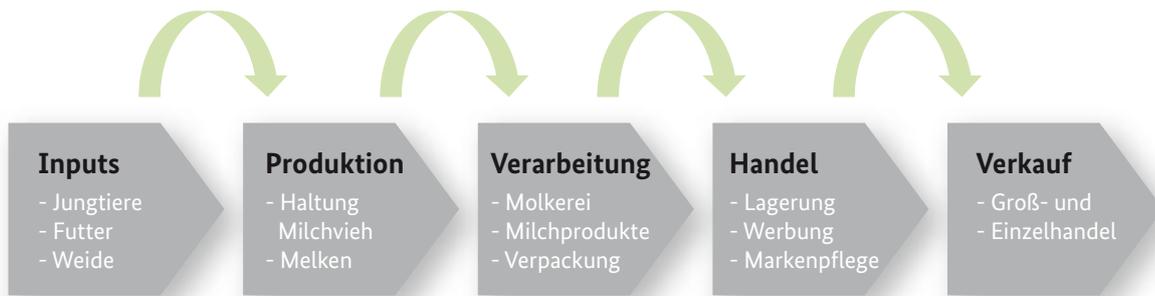
³ Während in der Wertschöpfungskette vorrangig vertikale Beziehungen betrachtet werden, befasst sich die Clusterförderung vor allem mit den horizontalen Beziehungen in einem örtlich begrenzten Wirtschaftsraum.

Die Hauptstufen einer Wertschöpfungskette lassen sich wie folgt strukturieren:

- Lieferung von Inputs (Rohstoffe, Produktdesign etc.)
- Primärproduktion (v. a. im Agrarbereich)
- Aufbereitung und Verarbeitung
- Handel und Endverkauf

Die Akteure einer WSK stehen in einer Käufer-Verkäufer-Beziehung zueinander. Sie können auf einen geografischen Ort konzentriert sein oder sich räumlich nah zueinander aufstellen (lokale WSK). Im Zuge moderner Wirtschaftsverflechtungen werden zunehmend globale WSK relevant, bei denen sich die Akteure in verschiedenen Ländern oder Kontinenten befinden. Interessant sind vor allem die Bemühungen von Akteuren lokaler WSK, sich in globale WSK zu integrieren und damit Exportmärkte zu erschließen.

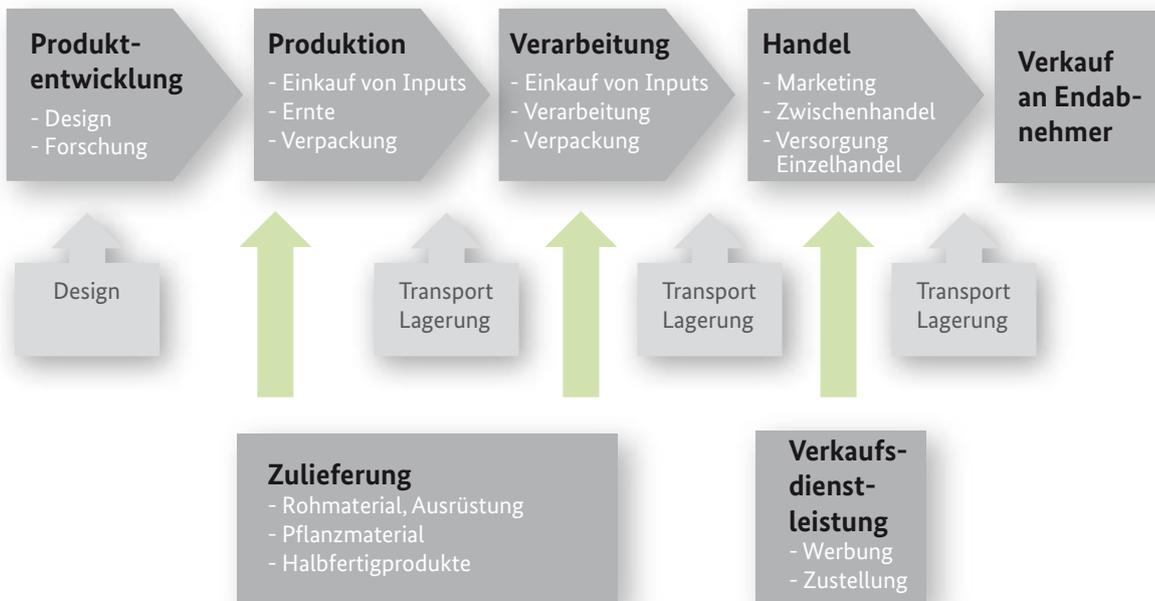
Abbildung 1: Vereinfachte Darstellung der Stufen einer WSK für Milchprodukte



Um die einzelnen Stufen einer WSK zu durchlaufen, sind weitere Akteure notwendig. Sie bringen Inputs

in Form von Teilprodukten oder Dienstleistungen. In Abbildung 2 sind diese Beziehungen dargestellt.

Abbildung 2: Wertschöpfungskette mit Zulieferprozessen





→ Was ist ein Programm zur Förderung einer Wertschöpfungskette?

Unternehmen agieren miteinander im Rahmen von Wertschöpfungsketten auch unabhängig von der Entwicklungszusammenarbeit (EZ). Die Programme der EZ zur Förderung von Wertschöpfungsketten leisten jedoch einen Beitrag dazu, die Wertschöpfung im Rahmen der Kette zu erhöhen. Sie bauen zum Beispiel Qualitätssicherungs- und -kontrollsysteme entlang der Wertschöpfungskette auf, was zu einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Kette führt. Damit können auch neue Märkte mit hohen Qualitätsanforderungen erreicht werden (z. B. Export in den EU-Lebensmittelmarkt). Auch Innovationen in Produktdesign und Technologie sowie die Nutzung von neuem Material als Input verbessern die Produktionsprozesse, erhöhen die Produktvielfalt und Qualität und somit die Wettbewerbsfähigkeit. Damit steigt letztendlich die Wertschöpfung in der gesamten Kette.

→ Wer sind die Akteure eines Programms zur Förderung einer WSK?

In Programmen zur WSK-Förderung im Rahmen der Technischen Zusammenarbeit gibt es im Wesentlichen zwei Gruppen von handelnden Personen. Diese unterscheiden sich nach ihrer Stellung in der Wirtschaft: WSK-Akteure sind in die Geschäftsabläufe und die Wertschöpfung direkt involviert und demzufolge von den Konsequenzen ihrer Entscheidungen (Geschäftserfolg) unmittelbar betroffen. Initiatoren und Promotoren fördern von außen die wirtschaftliche Entwicklung im öffentlichen Auftrag.

Als Akteure/Protagonisten:

- ✓ Unternehmer, Unternehmensgründer, Selbstständige, Genossenschaften
- ✓ Beschäftigte und Personen, die Arbeit suchen
- ✓ nationale und internationale Privatunternehmen, die in der Lage sind, PPP-Allianzen oder rein private Allianzen mit Win-Win-Situationen zu schließen

Als Initiatoren oder Promotoren:

- ✓ Organisationen der Technischen Zusammenarbeit
- ✓ Anbieter von Unternehmensdienstleistungen
- ✓ Verantwortliche von Regierungseinrichtungen mit direktem Sektorbezug
- ✓ Universitäten, Forschungsinstitute etc.

Meist sind in beiden Gruppen eine Vielzahl von Institutions- und Organisationsformen anzutreffen. Bei der Nutzung von Migrationspotenzialen kommen neue Institutionen und Organisationen hinzu (siehe Kapitel 2).

→ **Welche Vorteile hat ein Unternehmen davon, sich in ein Programm zur WSK-Förderung zu integrieren?**

- Die Wettbewerbsfähigkeit seiner Produkte oder Leistungen erhöht sich, da eine WSK-Förderung die Herausforderungen entlang der Kette bearbeitet, am effektivsten gerade dort, wo der kritische Engpass ist (z. B. Qualität, Preis, Volumen, Konsumentenvertrauen oder Liefersicherheit).
- Der Unternehmer erhält Zugang zu neuen (nationalen und internationalen) Märkten und ist in der Lage, dort seine bisherige Position zu festigen, indem er flexibler auf die Marktanforderungen reagieren kann (z. B. werden internationale Qualitätsanforderungen wirksamer umgesetzt, wenn alle Akteure der WSK sie anwenden).
- Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen eröffnet vielfach erst die Integration in WSK den Zugang zur Wachstumsdynamik eines Sektors.



III. Auswirkungen von Migration auf die Wirtschaftsentwicklung

Leitfragen

- Welche Auswirkungen hat Migration auf die Wirtschaft im Herkunftsland der Migranten?
- Welche Potenziale der Migration für das Herkunftsland können stärker genutzt werden, und welche Risiken müssen beachtet und nach Möglichkeit verringert werden?
- Welches sind im Zusammenhang mit Migration neue Partner bei der WSK-Förderung?

Migration ist eine Erscheinung, die mannigfaltige Ursachen haben kann. Es gibt Arbeitsmigration von Hochqualifizierten und von Geringqualifizierten, aber auch Bildungsmigration und Familienzusammenführung. Erzwungene Migration erfolgt aufgrund politischer Verhältnisse, Krieg oder Naturkatastrophen. Die Migration kann in allen Fällen temporär oder dauerhaft sein. Aus einem Land heraus können verschiedene Arten von Migration erfolgen. Migranten aus demselben Herkunftsland sind keine homogene Gruppe, sondern haben u. a. unterschiedliche Bildungs- und Einkommensniveaus.

Es ist wichtig zu berücksichtigen, dass die Potenziale von Migration für eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung und damit auch die Ansatzmöglichkeiten im Rahmen der WSK-Förderung von den jeweiligen Rahmenbedingungen abhängen. Hierzu gehören neben den Ursachen bzw. Arten der Migration unter anderem:

- die Migrationsphase, in der sich ein Land befindet (z. B. Beginn der Auswanderung, Phase der Netzwerkbildung zwischen Aufnahme- und Herkunftsland, Rückkehrphase nach Beendigung eines Konflikts),
- das Verhältnis der Diaspora⁴ zur Regierung im Herkunftsland und umgekehrt (z. B. ob die Diaspora Teil der politischen Opposition ist) sowie
- die Bedingungen im Aufnahmeland (z. B. Aufenthaltsstatus, Integration in den Arbeitsmarkt) und
- die Bedingungen im Herkunftsland (z. B. Arbeitsmarktsituation, Geschäfts- und Investitionsklima).

⁴ Der Begriff »Diaspora« bezeichnet hier eine (nicht homogene) Gruppe von Menschen mit Migratinshintergrund, die nach wie vor emotionale und materielle Verbindungen zu ihrem Herkunftsland pflegen.

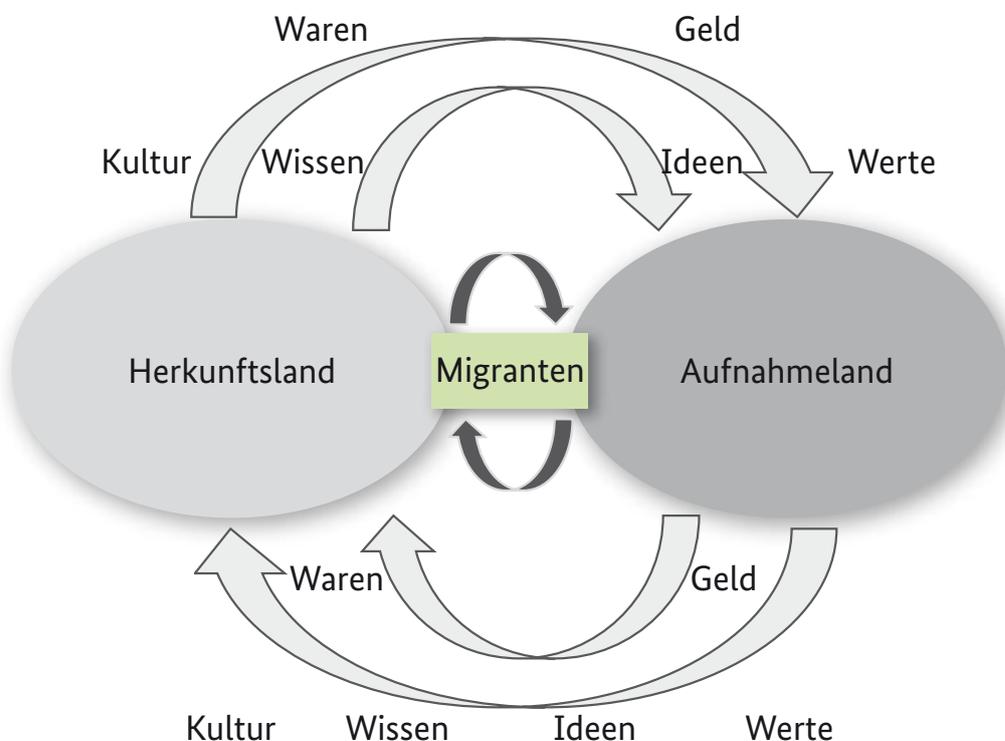
Sollen durch die EZ die Migrationspotenziale für eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung des Herkunftslandes genutzt werden, ist es daher notwendig, die Ursachen und Charakteristika der Migration zu analysieren. Ausgehend von der migrationsbezogenen Analyse können Szenarien über die zukünftige Entwicklung von Migrationspotenzialen und -risiken konstruiert werden.

→ **Welche Auswirkungen hat Migration auf die Wirtschaft im Herkunftsland der Migranten?**

→ **Welche Potenziale der Migration können stärker für das Herkunftsland genutzt werden, und welche Risiken müssen beachtet und nach Möglichkeit verringert werden?**

Mit Migration sind Ströme von Arbeitskräften, Geld, Waren, Wissen und Ideen verbunden (siehe Abbildung 3). Ihre möglichen Auswirkungen auf das Herkunftsland der Migranten sollen im Folgenden kurz dargestellt werden.

Abbildung 3: Mit Migration verbundene Ströme



■ **Wanderung von Arbeitskräften**

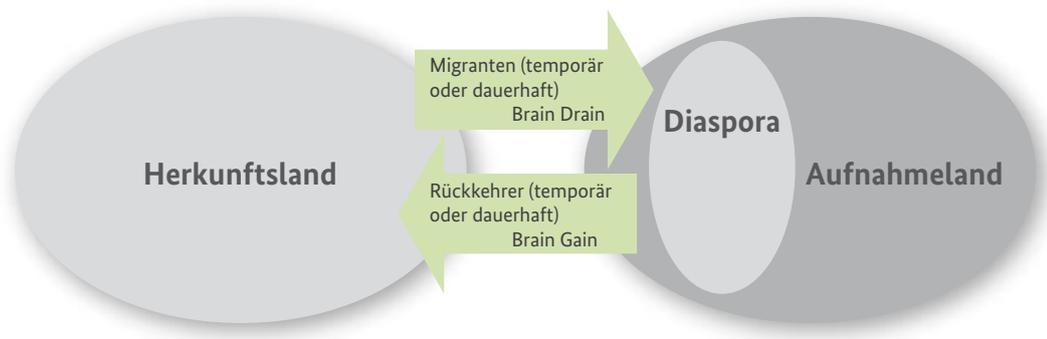
Es ist bekannt, dass internationale Migranten nicht vorrangig aus den ärmsten Familien stammen, da diese nicht immer in der Lage sind, die Kosten für eine Auswanderung zu decken (Visum und Reisekosten bei regulärer, Kosten für Schlepper und Grenzübertritt bei irregulärer Migration). Unter den Migranten sind daher oft Menschen aus dem Mittelstand.

Handelt es sich bei den Migranten um (hoch-)qualifizierte, erfahrene Arbeitskräfte (Brain Drain), werden die Voraussetzungen für die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung im Auswanderungsland erschwert. Dort steigen Löhne und Gehälter tendenziell für erfahrene und ausgebildete Arbeitskräfte; die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes sinkt.⁵ Werden WSK mit technologisch oder organisatorisch anspruchsvollen Prozessen gefördert, können benötigte Arbeitskräfte knapp werden oder deren Lohnerwartungen so stark steigen, dass eine wettbewerbsfähige Produktion schwierig wird. In der Förderarbeit ist mit erhöhten Aufwendungen für Fortbildung und Training zu rechnen.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass in von Migration geprägten Regionen der Anreiz sinkt, die eigene Arbeitskraft anzubieten: Häufig sichern Geldüberweisungen von Familienmitgliedern aus dem Ausland den Unterhalt auch ohne eigene Anstrengung. Da die Option zur Migration besteht, werden außerdem Verdienstmöglichkeiten vor Ort mit denen im Ausland verglichen. Die lokalen Unternehmer werden daher stärker Arbeit durch Kapital, d.h. Maschinen, ersetzen oder entsprechende Anreize schaffen müssen, um ihren Bedarf an geringer qualifizierten Arbeitskräften zu decken.

Kehren die Auswanderer von einem temporären Auslandsaufenthalt in ihre Herkunftsländer zurück, stehen sie und damit auch ihre erworbenen Fähigkeiten und Kenntnisse dem Arbeitsmarkt wieder zur Verfügung (Brain Gain) (falls sie nicht nur ihren Lebensabend in der Heimat verbringen wollen). Auch Migranten, die im Aufnahmeland keine Anstellung finden, die ihren Qualifikationen entspricht (Brain Waste), erwerben sprachliche und interkulturelle Kompetenzen, die sie gerade für exportorientierte Sektoren qualifizieren – ein sehr hilfreicher Umstand bei der WSK-Förderung.

Abbildung 4: Mit Migration verbundene Ströme von Arbeitskräften



⁵ Ob diese Dynamik einsetzt, hängt unter anderem davon ab, ob es wiederum zu einer Einwanderung in die Auswanderungsregion kommt. Ausführlicher vgl. hierzu Dayton-Johnson et al. 2008.

Finden die Rückkehrer jedoch keine passende Arbeitsstelle, bleiben auch die gewonnenen Kenntnisse ungenutzt. Darüber hinaus kann bei einem Mangel an Arbeitsplätzen im Herkunftsland die gleichzeitige (unfreiwillige) Rückkehr vieler Migranten zu zusätzlichem sozialem Konfliktpotenzial führen.

■ Kapitalflüsse

Viele Migranten senden regelmäßig Geld an ihre Familien, um diese zu unterstützen. Darüber hinaus werden Gelder zu Investitionszwecken transferiert.

Die Höhe der Geldüberweisungen hat in den vergangenen Jahren ständig zugenommen und erreicht bei einigen Ländern relevante Größenordnungen im Anteil des Bruttoinlandsproduktes, z. B. rechnet Albanien seit 1998 mit jährlich 20 % des BIP. Rücküberweisungen (Remittances) stellen damit für die Länder eine wichtige Einnahmequelle von Devisen dar und leisten einen wesentlichen Beitrag zur Armutsminderung. Darüber hinaus können die mit Migration verbundenen Kapitalflüsse folgende Auswirkungen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung mit sich bringen:

Höhere Nachfrage

Mit den Geldüberweisungen der Auswanderer an ihre Familien im Herkunftsland erhöht sich deren Kaufkraft und mit ihr vor allem die private Nachfrage in den betreffenden Regionen. Darüber hinaus entsteht durch die Migranten selbst eine Nachfrage, beispielsweise nach Produkten und Dienstleistungen der Tourismusbranche. So machen in El Salvador Migranten ungefähr 40 % der Touristen aus.⁶

Insgesamt erhöht sich damit die Wirtschaftstätigkeit in der Region, sofern die Remittances nicht vorrangig

⁶ Orozco et al. 2005: 17.

für importierte Produkte und Leistungen ausgegeben werden. Daher ist es wichtig, die Bedingungen so zu gestalten, dass die erhöhten Kapitalzuflüsse in der Region verbleiben. Dies ist der Fall, wenn der Nachfrage entsprechende lokale Produkte und Dienstleistungen wettbewerbsfähig angeboten werden. Die Herausforderung für die WSK-Förderung besteht darin, dass lokale Wertschöpfungsketten dem internationalen Wettbewerbsdruck standhalten müssen. Insbesondere Baugewerbe, Restaurant- und Nahrungsmittelversorgung, Handel und Logistik sowie Gesundheitsversorgung und andere Dienstleister sollten in WSK-Förderprogramme eingebunden werden. Dieser Ansatz ist auch insofern entwicklungspolitisch relevant, als in einem Umfeld erhöhter Einkommen ohne direkte produktive Tätigkeit das Risiko der sogenannten »holländischen Krankheit« auftritt.

Höhere Spareinlagen

Wird ein Teil der ins Herkunftsland überwiesenen Gelder gespart, stehen sie dort auch dem lokalen Kreditmarkt zur Verfügung und können in den Händen von investitionswilligen und -fähigen Akteuren wesentliche Impulse für die lokale Wirtschaft entfalten. Dies ist wichtig, da die Empfängerfamilien von Geldüberweisungen nicht unbedingt identisch mit den unternehmerisch handelnden Personen in einer Region sind. Die Voraussetzung für eine Stärkung des lokalen Kreditmarktes durch Remittances ist ein Finanzsektor mit vertrauenswürdigen Finanzinstitutionen, die den Transferempfängern Sicherheit und Rendite anbieten.

⁷ Damit wird eine Situation beschrieben, wie sie vor allem auftritt, wenn Volkswirtschaften ohne eigene Wertschöpfung über erhebliche Einnahmen verfügen können (im ursprünglichen Sinne durch Rohstoffexport). Durch den Zufluss von Devisen werden die eigene Währung aufgewertet, die eigenen Exporte teurer und Importe günstiger. Produktive Tätigkeiten bleiben aus. Die Gefahr besteht folglich, dass sich paradoxerweise mit zunehmenden Einnahmen lokale wirtschaftliche Strukturen zurückbilden und Arbeitslosigkeit zunimmt. Bleiben irgendwann diese Einnahmen dann aus, sind keine wirtschaftlichen Strukturen vorhanden, mit denen Einkommen erzielt werden können.



Dies ist auch ein wichtiges Thema, wenn es darum geht, die Transferkosten zu reduzieren und die Sicherheit der Geldüberweisungen zu erhöhen.

Positiv für eine WSK-Förderung ist, dass sich die Angebote von Finanzdienstleistern und deren Infrastruktur infolge der Migration wesentlich verbessern können. Banken und andere Finanzinstitutionen gestalten aufgrund von Remittances zunehmend ihre Dienstleistungen so, dass sie auch die Menschen in entlegeneren Gebieten erreichen können. Auf diese Weise erhalten nicht nur die Familien der Auswanderer Zugang zu modernen Produkten des Finanzmarktes.

Waren in der Vergangenheit Familien in ländlichen Gebieten eher nicht kreditwürdig oder mit hohem Kreditrisiko behaftet, so ist der Nachweis regelmäßiger Geldüberweisungen der ausgewanderten Familienmitglieder durchaus ein Faktor, der bei den lokalen Kreditinstitutionen als Sicherheit anerkannt werden

kann. Diese Transferleistungen sind nicht von den lokalen Witterungsbedingungen und Marktfluktuationen abhängig, wie etwa die landwirtschaftliche Produktion.⁸ Diese Sicherheiten gelten aber auch für die Finanzinstitutionen, welche in ihrem Portfolio einen stetig wachsenden Anteil von Geldüberweisungen durch Migranten vorweisen können. Sie können bei ihrer Refinanzierung mit besseren Konditionen rechnen.⁹

⁸ Es muss sich allerdings erst noch zeigen, in welchem Ausmaß die aktuelle globale Finanzkrise die Geldüberweisungen der Migranten beeinflusst.

⁹ Selbst Länder mit hohem Anteil von migrationsbedingten Geldüberweisungen im BIP, z. B. El Salvador, überlegen, Haushaltsfinanzierungen über den Verkauf von Renditezertifikaten auf zukünftige Geldüberweisungen vorzunehmen.

Mehr Investitionen und Unternehmensgründungen

Mit den Geldüberweisungen der Auswanderer an ihre Familien im Herkunftsland erhöht sich deren Kaufkraft und mit ihr vor allem die private Nachfrage in den betreffenden Regionen.

Rücküberweisungen führen in den Empfängerfamilien zu Ausgaben sowohl für Konsum als auch für Investitionen. Investiert wird vor allem in Bildung und Gesundheit der Familienmitglieder, in technische Ausrüstung

sind zunächst die Schulden abzubezahlen, die zur Finanzierung der Migration aufgenommen wurden, dann werden die Remittances in den Hausbau investiert und erst danach wird über eine Investition in eine unternehmerische Tätigkeit nachgedacht. Es sind dann insbesondere Jugendliche, die sich mit der Unterstützung ihrer Eltern bzw. ihrer Familie eine eigene Existenz aufbauen möchten. Auch bestehende (oder ruhende) Familienbetriebe können wiederbelebt oder neu gegründet werden, sofern entsprechende Marktchancen bestehen; gerade die Integration in WSK mit hohem Entwicklungspotenzial ist hier erfolgversprechend.



(Mobiltelefon, Kühlschrank), Transportmittel (Motorrad, Kfz) und Immobilien (Haus und Grundstück). Diese Investitionen (vor allem diejenigen in Bildung) erhöhen die Beschäftigungsfähigkeit und ermöglichen bzw. erleichtern den Einstieg in eine wirtschaftliche Tätigkeit.

Für die Technische Zusammenarbeit ist es wichtig zu verstehen, dass gerade zu Beginn die Remittances von den Empfängerfamilien in der Regel nicht direkt gezielt in wirtschaftliche Aktivitäten investiert werden. Häufig

Finden Investitionen von Migranten in wirtschaftliche Tätigkeiten statt, werden diese oft in Verbindung mit Familienangehörigen im Herkunftsland unternommen. Nicht immer besteht jedoch das Vertrauen, dass die Mittel so investiert werden wie vereinbart. Hieraus ergibt sich insbesondere für Migranten ohne einen legalen Status im Aufnahmeland eine Investitionshürde, da sie nicht zurückreisen können, um die Mittelverwendung zu kontrollieren.

Migranten zeigen dennoch auch bei einem ungünstigen Geschäfts- und Investitionsklima oft eine vergleichsweise hohe Bereitschaft, in ihren Herkunftsländern zu investieren. Eine besonders interessante Gruppe bilden in diesem Zusammenhang Auswanderer, die sich dauerhaft im Aufnahmeland niedergelassen haben und dort einer unternehmerischen Tätigkeit nachgehen. Sie sind nicht immer sehr zahlreich, können aber eine Schlüsselposition bei der Entwicklung von exportorientierten WSK im Herkunftsland übernehmen: Häufig sind sie Akteure beim Aufbau der Wirtschaftsbeziehungen innerhalb einer Kette, indem sie Investitionen zur Sicherung der Zulieferbeziehungen im Herkunftsland tätigen; typischerweise beteiligen sie sich u. a. an Handelsplattformen zur Sicherung des Warennachschubs. Darüber hinaus werden aber auch WSK-spezifische Investitionen im Aufnahmeland durchgeführt (z. B. Lager- und Transporteinrichtungen, Importhandelsagenturen etc.). Bei der WSK-Förderung sollte auch die zweite Generation der Migranten im Aufnahmeland in die Betrachtungen unbedingt einbezogen werden, da sie häufig noch starke Bindungen zum Herkunftsland aufrechterhält.

Migranten beteiligen sich darüber hinaus im Rahmen von sogenannten kollektiven Remittances an öffentlichen Investitionen und Entwicklungsprojekten, die z. B. durch Migrantenorganisationen für ihre Herkunftsregion organisiert werden (Aufbau von Schulen, Gesundheitsstationen etc.).

Rückkehrer finden nicht immer eine (passende) Arbeitsstelle, selbst wenn sie im Ausland wertvolle Erfahrungen und Wissen gesammelt haben. Selbständigkeit und Unternehmensgründung bieten potenzielle Alternativen, in deren Rahmen auch neue Ideen bzw. neue Technologien eingeführt werden. Typisch sind u. a. der Anbau neuer Sorten und die Anwendung neuer Anbauverfahren in der Landwirtschaft oder Engagement im Dienstleistungssektor, wie z. B. Kfz-Services, Internetcafés, Tourismus, Gaststätten und Hotelgewerbe im mittleren bis höheren Marktsegment. Gerade im Tourismussektor können die Kontakte aus dem Auslandsaufenthalt genutzt werden. Unter der Voraussetzung, dass die unternehmerische Kompetenz vorhanden ist, sind Rückkehrende für Existenzgründungen und/oder die Mitarbeit im Rahmen von WSK-Fördermaßnahmen prädestiniert. Bei freiwilligen Rückkehrern ist dabei ein größeres Potenzial zu erwarten als bei unfreiwilligen.

Beispiele

- Circa 20 % des Kapitals, das in Kleinstunternehmen in Mexiko im städtischen Bereich investiert wurde, stammen aus Reemittances.¹⁰
- Ungefähr die Hälfte der ausländischen Direktinvestitionen in China im Jahr 2000 wurde von Mitgliedern der chinesischen Diaspora getätigt; dies entspricht einer Summe von 41 Milliarden USD.¹¹
- In Deutschland gab es 2005 364.000 ausländische Selbständige.¹² Die Gründungsquote von Migranten übersteigt die Quote der Deutschen (im Jahr 2006 lag sie mit 2,9 % um 0,3 Prozentpunkte höher); dabei gründen Migranten signifikant häufiger als Deutsche im Vollerwerb.¹³

¹⁰ Woodruff/Zenteno 2001.

¹¹ Wei 2004.

¹² Statistisches Bundesamt: Mikrozensus 2006.

¹³ KfW 2007: 3.

■ Handel mit Waren und Dienstleistungen

Durch Migration nimmt in vielen Fällen auch die Handelstätigkeit zu. Neue Konsumgewohnheiten der Remittancesempfänger (Fast Food, elektronische Digitaltechnik, Mobiltelefon etc.) bewirken neue Handelsbeziehungen und -aktivitäten, wenn die Nachfrage nicht durch lokale Produkte gedeckt werden kann. Aber auch in der Gegenrichtung – vom Herkunftsland zum Aufnahmeland – nehmen die Handelsaktivitäten zu. Beispiel dafür sind die sogenannten ethnischen oder nostalgischen Produkte¹⁴, die von den Migranten

im Aufnahmeland nachgefragt werden. Bei Ländern, die stark von Auswanderung geprägt sind, machen sie zum Teil einen bedeutenden Teil der Exporte aus. Über die durch die Diaspora geschaffene Nachfrage können neue Märkte entstehen: Die Bevölkerung in den Aufnahmeländern lernt neue Lebensmittel und Produkte aus der Heimat der Migranten kennen und fragt sie ebenfalls nach. Soll eine solche WSK gefördert werden, ist allerdings im Vorfeld zu prüfen, ob eine realistische Möglichkeit besteht, dass die Produkte nach der Unterstützung (in größeren Mengen) exportiert werden können.



¹⁴ Unter ethnischen oder nostalgischen Produkten sind Erzeugnisse zu verstehen, die Migranten im Aufnahmeland aufgrund ihrer besonderen Beziehung zu ihrem Herkunftsland kaufen. Das sind unter anderem regionalspezifische Lebensmittel, traditionelle Kleidungs- und Schmuckstücke oder spezielle Werkzeuge. Ebenso kann man z. B. (religiöse) Dienstleistungen wie Hochzeiten etc. hierunter fassen.

Beispiele

- Nordrhein-Westfalen ist der fünftwichtigste Handelspartner der Türkei, noch vor Frankreich. Ein wichtiger Grund hierfür ist die große türkische Gemeinschaft in NRW.¹⁵
- Ökonometrische Berechnungen mit kanadischen Handelsdaten von 1980 bis 1992 ergeben für den Handel mit 136 Staaten, dass ein zehnpromtender Anstieg der Migration mit einem Wachstum der kanadischen Exporte in das jeweilige Herkunftsland um 1 % sowie einem Wachstum der Importe aus diesem Herkunftsland um 3 % einhergeht.¹⁶
- Berechnungen für Bolivien gehen davon aus, dass ein Anstieg der Emigration um 10 % die Importe und Exporte um 0,3 % erhöht; ein Anstieg der Einwanderung um 10 % erhöht sie sogar um 0,8-0,9 %.¹⁷
- Für El Salvador wird geschätzt, dass nostalgische Produkte über 10 % der Exporte ausmachen.¹⁸
- Migranten bringen bei ihren Aufenthalten im Herkunftsland häufig Produkte für ihre Familien mit, aber auch zum Verkauf vor Ort. In Marokko kann man dies zum Beispiel auf dem Torino Souk in Khouribga oder dem Automarkt in El Borj beobachten, die von einem Netzwerk marokkanischer Migranten in Italien beliefert werden.¹⁹

Ein weiterer Grund für die Zunahme des Handels durch Migration ist, dass Migranten als Handelsvermittler tätig werden. Sie verfügen über Kontakte im Aufnahme- und im Herkunftsland und kennen beide (Geschäfts-)Kulturen. Entweder sind sie selbst in entsprechenden Handelsvermittlungsagenturen tätig, oder sie sind als Angestellte in einem Unternehmen der Grund, warum dieses aus dem Herkunftsland Waren importiert oder dorthin exportiert. Bei der Auswahl von Akteuren im Rahmen der WSK-Förderung ist daher auch die Rolle von Migranten als Handelsvermittlern mit einzubeziehen.

■ Vermittlung von Marktinformationen, neuen Ideen und Wissen

Dank moderner Technik und gesunkener Preise können Auswanderer vielfältige Kommunikationsbeziehungen zu Familie und Freunden im Herkunftsland

unterhalten. Über diese Kanäle werden unter anderem auch Informationen zu Marktbedingungen im Aufnahmeland, Anforderungen an den Zugang (Qualitätsstandards) und Verbraucherverhalten übermittelt. Gleiches gilt für neue Technologien: Durch virtuelle Informationen und/oder Schenkungen von z. B. Computern, digitalen Kameras und Mobiltelefonen haben Familien Zugang zu moderner Infrastruktur. Diese kann nicht nur privat genutzt werden, sondern auch das unternehmerische Handeln wesentlich erleichtern, wenn nicht sogar erst ermöglichen.

Auch die Nähe der ausgewanderten Familienmitglieder zu potenziellen Käufern und Käufergruppen kann Zugänge für Produkte und Leistungen schaffen bzw.

¹⁵ Sauer 2004: 16.

¹⁶ Head/Ries 1998.

¹⁷ Canavire Bacarreza/Ehrlich 2006.

¹⁸ UNDP 2005.

¹⁹ UNECA-NA 2007.

erleichtern. Dies trifft insbesondere für ethnische Produkte zu, aber auch für Dienstleistungen im Tourismus- und Gesundheitsbereich, in denen einzelne ausgewanderte Personen durchaus die Rolle eines Agenten ihrer lokalen Wirtschaft übernehmen. Vermittlung findet in diesem Feld vor allem durch Mund-zu-Mund-Propaganda statt und ist eher durch Zufall als durch ein systematisches Vorgehen gekennzeichnet.

Darüber hinaus können Migranten im Ausland Wissen über technologische Innovationen erwerben und Ideen für die Verbesserung von Produktionsprozessen sowie die Entwicklung neuer Produkte gewinnen.



Die wichtigsten Potenziale der mit Migration verbundenen Ströme, die im Rahmen einer WSK-Förderung genutzt werden können, sind:

- Migranten und ihre Familien als Konsumenten mit einer spezifischen Produkt- und Dienstleistungsnachfrage
- Existenzgründungen, direkte Investitionen und Portfolioinvestitionen aus zusätzlichem Kapital, das durch die Migration erwirtschaftet wurde
- unternehmerische Aktivitäten und Koordinationsfunktionen von Unternehmern (Migranten und Rückkehrern) innerhalb der WSK im Herkunfts- wie im Aufnahmeland
- Marktinformation und -zugang über Organisationen der Migranten im Aufnahmeland (z. B. Berufsverbände)
- Zugang zu technologischer Innovation über die im Aufnahmeland erworbenen Kenntnisse der Migranten
- Aufbau und Pflege transnationaler Geschäftsbeziehungen sowie ein größeres Vertrauen innerhalb der WSK durch interkulturelle und sprachliche Kompetenzen sowie Kontakte der Migranten
- Verbesserung des allgemeinen Geschäfts- und Investitionsklimas durch die Lobbyarbeit von Migranten

Tabelle 1 bietet einen Überblick über die wichtigsten Leitfragen zur Analyse der oben beschriebenen Ströme, die mit Migration verbunden sind.



Tabelle 1: Ist-Analyse der Auswirkungen von Migration in der Projektregion oder dem Partnerland²⁰

Ströme	Fragen
Übergreifend	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Wie viele Migranten sind abgewandert? Handelt es sich um Frauen oder Männer? ✓ Wohin sind sie gewandert? Befinden sie sich geographisch an einem oder wenigen Orten, oder sind sie weit verstreut? ✓ Um welche Form(en) von Migration handelt es sich (Arbeitsmigration, Bildungsmigration, Flucht aus politischen Gründen, Naturkatastrophen etc.)? ✓ Welchen sozio-ökonomischen Status haben die Migranten im Aufnahmeland (Aufenthaltsstatus, Integration in den Arbeitsmarkt etc.)? ✓ Vor wie vielen Jahren begann die Auswanderung? Findet sie stark über soziale Netzwerke statt?
Arbeitskräfte	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aus welchen Sektoren wandern die Arbeitskräfte in welcher Anzahl ab? Welche Qualifikationen besitzen sie? In welchen Sektoren und Funktionen sind sie im Aufnahmeland tätig? ✓ Entsteht hierdurch ein Mangel an Fachkräften, die für die geförderten bzw. zu fördernden WSK relevant sind?²⁰ ✓ Gibt es Rückkehrer? Wenn ja: Kommen sie freiwillig oder unfreiwillig? In welchen Sektoren werden sie aktiv, und welche für die WSK-Förderung interessanten Qualifikationen haben sie?
Kapital	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Wie viele Remittances fließen in das Land bzw. die Region? Wie hoch ist der Anteil der Remittances am BIP und im Verhältnis zu den Exporten? ✓ Wie werden sie transferiert? Wofür werden sie verwendet? ✓ Werden Remittances gespart und wenn ja, wie und in welchen Finanzinstitutionen? ✓ Werden Remittances für Investitionen innerhalb der WSK genutzt? ✓ Werden Remittances als Sicherheit auf dem Kleinkreditmarkt anerkannt?
Waren und Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Welche Waren und Dienstleistungen werden von den Familien der Migranten stärker nachgefragt? ✓ Welche Waren und Dienstleistungen werden von den Migranten in den verschiedenen Aufnahmeländern nachgefragt? ✓ Welche Vertriebs- und Transportkanäle gibt es, und wie formell sind diese? Welche Funktion nehmen Migranten und ihre Netzwerke dort ein?
Ideen, Marktinformationen, Wissen, Werte	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Welche Qualifikationen und Stellungen im Markt besitzt die im Ausland lebende Diaspora? Sind sie für die geförderten/zu fördernden WSK relevant? ✓ Ist die Diaspora organisiert? Wie und zu welchen Themen? ✓ Wie ist das Verhältnis der Diaspora zu ihrem Herkunftsland? Sind ihre Mitglieder zu einem Engagement bereit? ✓ Welche Ideen, Wissen, Werte werden durch Rückkehrer eingebracht und greifen in die WSK ein?

²⁰ Hier ist zu beachten, dass einige Herkunftsregionen durch die Abwanderung von Fachkräften auch wieder Zuwanderungsregion entlang eines Armutsgefälles sein können. Hier ist die regionale Gesamtsituation einzuschätzen.

Bei den in Tabelle 1 genannten Fragen sind neben den Momentaufnahmen zu einem Zeitpunkt auch die möglichen zukünftigen Entwicklungen interessant, die Schlussfolgerungen über weitere Potenziale zulassen.

→ **Welches sind im Zusammenhang mit Migration neue Partner bei der WSK-Förderung?**

Eine erfolgreiche WSK-Förderung hängt auch von den Initiatoren und Promotoren ab. Hier können Institutionen und Personengruppen eingebunden werden, die zu den Migranten in direkten oder indirekten Beziehungen stehen. Die nachfolgende Tabelle listet solche Organisationen und ihre mögliche Rolle in der WSK-Förderung auf.



Tabelle 2: Institutionen im Aufnahmeland

Institutionen	Potentiale	Rolle in der WSK-Förderung (Beispiele)
gemeinnützige/religiöse Migrantenorganisationen	<ul style="list-style-type: none"> Wissen über die Diaspora Ansprechstruktur mit Zugang zu Diasporamitgliedern Kanalisierung von Spenden in gemeinnützige Projekte im Herkunftsland (Gruppensolidarität) 	<ul style="list-style-type: none"> Artikulation der Nachfrage von ethnischen Produkten und Dienstleistungen im Aufnahmeland Vermittlung und Unterstützung von Messveranstaltungen und -teilnahmen im Aufnahmeland Vermittlung von Studienplätzen und Stipendien an Universitäten im Aufnahmeland für Jugendliche aus dem Herkunftsland zur Stärkung der technischen, unternehmerischen und kaufmännischen Kompetenz
Unternehmerverbände und Berufsverbände der Diaspora, durch Migranten gegründete Handelskammern	<ul style="list-style-type: none"> Zugang zu wirtschaftlichen Netzwerken Zugang zu technologischer Innovation 	<ul style="list-style-type: none"> Vermittlung von Handels- und Geschäftspartnern Information und Beratung zur für die WSK relevanten Marktstruktur
Institutionen zur Förderung Integration, kommunale EZ	<ul style="list-style-type: none"> Integration von Migranten im Aufnahmeland Finanzhilfen Entwicklungsprogramme und -projekte in Herkunftsländern 	<ul style="list-style-type: none"> Vermittlung von Fach- und Branchenspezialisten Kofinanzierung von WSK-Förderprogrammen Unterstützung bei der Vernetzung und Mediation zwischen relevanten Akteuren
Institutionen zur Förderung der Rückkehr von Fachkräften (z.B. CIM in Deutschland)	<ul style="list-style-type: none"> Kontakte finanzielle Unterstützung bei der Rückkehr von Fachkräften in entwicklungspolitisch relevanten Bereichen 	<ul style="list-style-type: none"> Vermittlung von Fach- und Branchenspezialisten Förderung von Existenzgründungen durch Rückkehrer

Institutionen	Potentiale	Rolle in der WSK-Förderung (Beispiele)
Banken mit hoher Präsenz im Aufnahme- und Herkunftsland	<ul style="list-style-type: none"> Finanzdienstleistungen im Zusammenhang mit Geldtransfers (value-adding services) 	<ul style="list-style-type: none"> durch Remittances abgesicherte Kredite für produktive Investitionen
NGOs, die zu Migration arbeiten	<ul style="list-style-type: none"> Kontakte zu Auswanderern und Rückkehrern 	<ul style="list-style-type: none"> Partner in der WSK-Projektimplementierung
Wirtschaftsattachés in Botschaften und Konsulaten des Herkunftslandes im Aufnahmeland	<ul style="list-style-type: none"> evtl. Kontakte zur Diaspora Wissen über Investitionsmöglichkeiten im Herkunftsland Informationsstrukturen 	<ul style="list-style-type: none"> Vermittlung und Unterstützung von Messevorbereitung und -teilnahmen im Aufnahmeland
nationale Ämter zum Schutz des geistigen Eigentums	<ul style="list-style-type: none"> Produkt- und Unternehmenszertifizierung für den Marktzugang 	<ul style="list-style-type: none"> Patent/Schutz des geistigen Eigentums bei nostalgischen Produkten
nationale Ämter für Standardisierung und Qualitätssicherung	<ul style="list-style-type: none"> Produkt-, Prozess- und Unternehmenszertifizierung für den Marktzugang 	<ul style="list-style-type: none"> Akkreditierung und/oder Zertifizierung regionaler Herkunft
von Migranten geführte Handels- und Investitionsagenturen	<ul style="list-style-type: none"> Kundenzugang Marktwissen 	<ul style="list-style-type: none"> Knüpfung und Betreuung von transnationalen Geschäftsverbindungen Marktanalysen Werbung
Medien mit Migranten als Zielgruppe (Radio, TV, Print)	<ul style="list-style-type: none"> Kunden- und Investorenzugung 	<ul style="list-style-type: none"> Werbung Informationen

Aber auch im Herkunftsland gibt es Institutionen, welche beim Einbezug der Potenziale und Risiken von Migration in den Blick kommen und als Partner zu

einer erfolgreichen WSK-Förderung beitragen können (siehe Tabelle 3).



Tabelle 3: Institutionen im Herkunftsland

Institutionen	Potentiale	Rolle in der WSK-Förderung (Beispiele)
gemeinnützige/religiöse Stiftungen; meist auch lokale Büros der im Aufnahmeland ansässigen Organisation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontakte zu den Gemeinden und Familien der Migranten im Herkunftsland 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informationen über gewerbliche Investitionsmöglichkeiten ▪ gemeinsame Investitionen in Infrastruktur im Herkunftsland, die sich positiv auf die Unternehmen in der WSK auswirken
Büros von Unternehmerverbänden im Herkunftsland	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Businessnetzwerke ▪ Netzwerke zu potenziellen Endkunden und Nachfragepotenzial 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Businesskontakte und Investorenvermittlung ▪ Unternehmensdienstleistungen ▪ Träger von Teilkomponenten einer WSK-Förderung ▪ Beratung zu juristischen Aspekten der WSK-Koordination
bilaterale Handelskammern zwischen Herkunfts- und Aufnahmeland		
Rückkehrerorganisationen (auch spez. Alumninetzwerke von Hochschulen oder Universitäten im Aufnahmeland)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Netzwerke zum Aufnahmeland ▪ kulturelle Brückenbildung ▪ spezifisches Know-how 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Businesskontakte und Investorenvermittlung ▪ Vermittlung von Fach- und Branchenspezialisten ▪ Vermittlung von grenzüberschreitendem Management-Know-how ▪ Vertrauensbildung in der WSK/Geschäftsklimaentwicklung
für Migration zuständige Ministerien (z. B. Diasporaministerium) und entsprechende Stiftungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Politikgestaltung ▪ Förderprogramme ▪ internationales Verhandlungsmandat 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestaltung von Migration innerhalb der Wirtschaftspolitik ▪ Auswanderungs- und Rückkehrpolitik ▪ Koordinierung und Kofinanzierung von Förderprogrammen ▪ Interessensvertreter transnationaler WSK-Akteure in Handelsabkommen
staatliche Institutionen, welche die Investitionen von Migranten fördern (z. B. Bank, die Kredite vergibt)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beratung ▪ Förderprogramme 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Förderung von Investitionen innerhalb der WSK

Der Vollständigkeit halber sei hinzugefügt, dass sich in Migrantennetzwerken auch kriminelle Strukturen herausbilden können. Da in transnationalen Geschäftsverbindungen die rechtlichen Zuständigkeiten nicht immer transparent sind, wird gerne auf bürokratische Auflagen verzichtet. Förderprogramme, die globale WSK fördern, sind daher streng auf rechtlich saubere Vertragsbeziehungen zu stellen, die notfalls auch einklagbar sind. Das Risiko des Missbrauches

von Geschäftsbeziehungen zu nichtlegalen Produkt- und Finanztransfers (auch wenn diese nur im sogenannten Graubereich liegen) kann die Förderarbeit in Misskredit bringen und das Ansehen der beteiligten Institutionen nachhaltig schädigen.

Darüber hinaus muss in Post-Konflikt-Situationen auf eine konfliktsensitive Zusammenarbeit mit der Diaspora geachtet werden.



IV. Auswahl von Produkten und Märkten

Leitfragen

- Welche WSK bieten sich für eine migrationsbezogene Förderung an (Vorauswahl)?
- Was können migrationsbezogene Bewertungs- und Auswahlkriterien für WSK sein?
- Wie kann der Auswahlprozess gestaltet werden?

Die Schritte hin zu einer Auswahl der WSK, die gefördert werden sollen, verändern sich bei einer migrationsbezogenen WSK-Förderung nicht. Es kommen jedoch zusätzliche Kriterien in den Blick, welche die mit Migration verbundenen Potenziale und Risiken berücksichtigen. Diese werden im Folgenden herausgearbeitet.

→ Welche WSK bieten sich für eine migrationsbezogene Förderung an?

Wird eine Region ausgewählt, in der gearbeitet werden soll, können Projektmitarbeiter und Partnerorganisationen bereits hier berücksichtigen, inwieweit diese von Migration geprägt ist. Danach treffen sie eine erste Auswahl (Vorselektion) von WSK, die prinzipiell für eine Förderung zur Verfügung stehen.

In dieser Phase sind strategische Betrachtungen ausschlaggebend, innerhalb derer das Marktpotenzial in der Zukunft im Vordergrund stehen sollte. Dabei ist zu unterscheiden:

- Soll sich die Förderung vorrangig auf Märkte konzentrieren, deren Konsumenten vor allem Migranten und einheimische Konsumenten im Aufnahmeland sind (Exportförderung)?
- Soll sich die Förderung vor allem auf Märkte ausrichten, auf denen die Nachfrager vornehmlich Remittancesempfänger sind (lokale Produktion mit lokalem Absatz)?
- Soll es sich um WSK handeln, die aus anderen Gründen förderungswürdig sind, wo aber Migranten auf die eine oder andere Weise eine positive Rolle spielen?

Es geht dabei nicht so sehr um eine Entweder-oder-Frage, sondern eher darum, welche der Fragestellungen priorisiert werden soll, ohne dabei die anderen vollständig zu vernachlässigen. Das Ergebnis selbst spiegelt einen Diskussions- und Konsensfindungsprozess zwischen lokaler Bevölkerung, lokaler Verwaltung und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Technischen Zusammenarbeit wider.

Wird in einer Region gearbeitet, ist es bei der Auswahl nicht wichtig, dass die gesamte WSK in der betrachteten Region liegt (da dies bei WSK-Förderung ohnehin kaum möglich ist). Auch sollten durchaus WSK mit einbezogen werden, die noch nicht in der Region oder im Land vorhanden sind, aber das Potenzial für eine Ansiedelung haben. Dabei können auch weitere mit Migration verbundene Potenziale berücksichtigt werden (z.B. Investitionen aus Remittances, Qualifikation von Rückkehrern).

Als Ergebnis dieses Schrittes wird eine Reihe von Produkten für eine weitere Bewertung ausgewählt.²¹

Einige typische Produkte für eine Förderung in stark von Migration geprägten Regionen oder Ländern sind in den folgenden Übersichten genannt. Befinden sich die Märkte im Aufnahmeland, sind es aus Sicht des Herkunftslandes Exportprodukte, wie in Tabelle 4 dargestellt. Es handelt sich hierbei einerseits um Produkte, die zunächst von den Migranten gekauft werden, aber auch weitere Nachfrager auf Nischenmärkten erreichen können. Eventuell entsteht langfristig sogar eine Nachfrage auf dem Massenmarkt. Andererseits können über die Netzwerke auch industrielle Standardprodukte leichter in das Aufnahmeland exportiert werden.

Tabelle 4: Beispiele für Produkte und Märkte im Aufnahmeland



	Nostalgische Produkte für Migranten	Innovative und exotische Produkte für Nischenmärkte	Standardprodukte für den Massenmarkt
Traditionelle Lebensmittel (z. B. Milchprodukte, Wurst- und Fleischwaren, Gewürze)	✓	✓	✓
Traditionelle Gebrauchsgegenstände, Kunsthandwerk	✓	✓	
Kultur- und Unterhaltungsprodukte (Medienprodukte)	✓	✓	
Industrielle Produkte (z. T. innovativ)		✓	✓

²¹ Für Details siehe Mahnke 2006.

Handelt es sich um lokale Märkte im Herkunftsland der Migranten, können zum Beispiel die Produkte und Dienstleistungen eine Rolle spielen, die in Tabelle 5 genannt werden. Bei den Empfängern von Remittances steigt die Nachfrage nach lokalen und importierten Gütern. Durch die Migranten kann eine verstärkte Nachfrage auf touristischen Märkten entstehen, auf

die lokale Unternehmer und Unternehmerinnen, aber auch Migranten und Remittancesempfänger reagieren können. Über ihre Kontakte und eventuell erworbenes Wissen haben Migranten Wettbewerbsvorteile, insbesondere bei Dienstleistungen rund um Importgüter und im Tourismusbereich.



Tabelle 5: Beispiele für Produkte und Märkte im Herkunftsland

	Produkte für lokale Märkte	Produkte und Dienstleistungen für Importmärkte	Produkte und Dienstleistungen für touristische Märkte
Lebensmittel	✓	✓	
Finanzdienstleistungen, Logistik	✓	✓	
Industrielle Produkte (z. B. Fahrzeuge, Elektronik, Medien)		✓	
Kunsthandwerk			✓
Dienstleistungen und Produkte für Hochzeiten und andere Feste			✓
Gesundheitsdienstleistungen			✓

→ **Was können migrationsbezogene Bewertungs- und Auswahlkriterien für WSK sein?**

Für die nachfolgende Bewertung und die letztendliche Auswahl sind durch das Team Kriterien zu definieren

und festzulegen. Bei einer migrationsbezogenen WSK-Förderung werden die dafür relevanten Themen in die bestehenden Kriterien eingebunden oder neue, spezifische Kriterien formuliert. Die folgende Tabelle enthält Beispiele solcher Kriterien, die im Hinblick auf Migration neu formuliert oder umformuliert wurden.


Tabelle 6: Beispiele für Auswahlkriterien unter Beachtung von Migration

Kriterienkomplex	Beispiele für Auswahlkriterien unter Beachtung von Migration
1. Beschäftigungsperspektiven	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Wie attraktiv sind die erwarteten neuen Arbeitsplätze im Vergleich zur Emigration? ✓ Berücksichtigen die entstehenden Beschäftigungsmöglichkeiten den durch Migration beeinflussten Arbeitsmarkt (Qualifikation und Flexibilität der Arbeitskräfte; Bereitschaft, Arbeitskraft anzubieten)? ✓ Welche Möglichkeiten der Selbständigkeit unter Einsatz von Remittances ergeben sich? ✓ Welchen sozio-ökonomischen Status haben die Migranten im Aufnahmeland (Aufenthaltsstatus, Integration in den Arbeitsmarkt etc.)? ✓ Inwieweit werden Rückkehrer mit eingebunden?
2. Entwicklungsperspektiven der nationalen Wirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Wird sich die ausgewählte WSK an der (zukünftigen) Nachfrage der Migranten in den Aufnahmeländern ausrichten? Oder an der durch Remittances gestiegenen Nachfrage im Herkunftsland? ✓ Hat die WSK Einfluss (Einkommenserhöhung und/oder -sicherung) auf die Familien der Migranten und ggf. auf Rückkehrer?
3. Nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ist die WSK für Investitionen der Migranten (oder ihrer Familien) attraktiv? ✓ Kann die WSK mit den Netzwerken der Migranten effektiv verbunden werden? ✓ Gibt es Exportoptionen in Märkte, die durch Migranten geschaffen wurden (Ethnomärkte)? ✓ Können Marktanforderungen (Qualitätsregularien) der Aufnahmeländer erfüllt werden?
4. Innovation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bietet die WSK Raum für technologische Innovation? ✓ Gibt es Aktivitäten zum Technologietransfer zwischen Aufnahmeland und Herkunftsland?
5. Nachhaltigkeit	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trägt die WSK zur Bindung der Migranten an ihr Herkunftsland bei? ✓ Kann die regionale Spezifität des Produkts als Wettbewerbsvorteil (oder gar Alleinstellungsmerkmal) genutzt werden?

Bei der WSK-Auswahl für Förderprogramme sind neben wichtigen ökonomischen Gesichtspunkten auch Kriterien anzuwenden, welche die strategischen und politischen Zielvorstellungen von Partnerorganisationen und TZ-Organisationen berücksichtigen. In einer stark von Migration geprägten Region ist es zum Beispiel besonders wichtig, auch diejenigen Haushalte

mit einzubeziehen, die kein Familienmitglied im Ausland haben, um soziale Ungleichheiten nicht weiter zu verstärken. Wie solch eine Zusammenstellung aus ökonomischen und politischen Kriterien beispielsweise bei einem Vorhaben zur migrationsbezogenen WSK-Förderung aussehen könnte, ist in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt.



Tabelle 7: Beispiele für politisch und ökonomisch begründete Auswahlkriterien in einem Vorhaben zur migrationsbezogenen WSK-Förderung

Kriterien, welche die strategischen Überlegungen der TZ und ihrer Partnerinstitutionen widerspiegeln	Kriterien für eine ökonomisch begründete Auswahl
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ein bedeutender Teil der Wertschöpfung erfolgt in der Herkunftsregion der Migranten. ✓ Es entstehen relevante positive Wirkungen auf den lokalen Arbeitsmarkt (Einkommensmöglichkeiten bieten Alternativen zur Migration, auch für Familien ohne ein Familienmitglied im Ausland). ✓ Die Distribution der Wertschöpfung erfolgt bis hin zu armen Bevölkerungsschichten in der Zielregion, die nicht auswandern können. ✓ Eine Regional-, Sozial- und Umweltzertifizierung ist ohne erheblichen Mehraufwand möglich. ✓ Migranten haben Zugang zu neuen Technologien und können deren Transfer innerhalb der WSK fördern. ✓ Umweltkriterien, Gendergleichheit, Ernährungs-sicherung werden positiv beeinflusst. ✓ Es ergeben sich Chancen einer PPP insbesondere mit Bezug zu unternehmerisch aktiven Auswanderern bzw. Rückkehrern. ✓ Zukunftssicherheit für Investitionen der Migranten ist gegeben. ✓ Die durch Migration entstehenden Kontakte/Netzwerke werden genutzt. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Das Potenzial ist vorhanden, die Wertschöpfung im Land zu erhöhen. ✓ Der Anteil der WSK am BIP ist (potenziell) relevant. ✓ Der derzeitige Exportanteil und die voraussichtliche Entwicklung in der Zukunft (Elastizität) werden positiv eingeschätzt. ✓ Es gibt eine kritische Masse an Unternehmen in der WSK und an Nachfragern (z. B. Migranten und/ oder deren Familien im Herkunftsland). ✓ Die Nachfrage (z. B. durch Migranten bzw. deren Familien im Herkunftsland) steigt. ✓ Ein Potenzial zur Modernisierung und zum Technologietransfer ist gegeben. ✓ Die WSK kann wettbewerbsfähig werden (z.B. wenn gleichwertige Produkte aus Nachbarländern für die gleiche Migrantengruppe angeboten werden). ✓ Die wichtigsten Entwicklungsempässe sind lösbar (Aufwand, Risiko). ✓ Chancen der Synergie mit anderen WSK im Land bestehen. ✓ Die Organisations- und Koordinationsstruktur innerhalb der WSK kann durch die Mitarbeit von Migranten als Brückenbauern zwischen Kulturen merklich effizienter gestaltet werden. ✓ Lokale WSK können unter Vermittlung von Migranten in globale WSK integriert werden.



Unabhängig von dem gewählten Förder- oder Strategieansatz sollten die Formulierung und die Auswahl der Kriterien transparent sein und unter Konsensbildung zwischen den Beteiligten erfolgen.

Die Bewertung der Kriterien erfolgt im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung. Bestehen große Unsicherheiten, sollten fachkompetente Analysen erfolgen bzw. (unabhängige) Branchenexperten bei der Bewertung hinzugezogen werden.

Beispiel: Tourismus-WSK in Montenegro

Migranten spielen für Tourismus-Wertschöpfungsketten als Kunden, Investoren und Vermittler von Know-how eine wichtige Rolle. In Montenegro hat das Vorhaben »Entwicklung touristischer Standorte im Hinterland Montenegros« dieses Potenzial erkannt und zusammen mit dem Sektorvorhaben »Migration und Entwicklung« in einer Studie für die Projektregion Plav näher untersuchen lassen.²¹ Hierzu wurden qualitative Interviews mit den Migranten während ihres Sommerurlaubs in Plav durchgeführt. Über Internetseiten der Diaspora wurde außerdem eine quantitative Umfrage geschaltet.

In der Gemeinde Plav leben circa 14.000 Menschen, zusätzlich leben mindestens so viele Menschen aus der Region im Ausland. Die für die GIZ erstellte Studie hat das Potenzial für private Investitionen der Diaspora im Tourismusbereich gezeigt (Hotels, Restaurants etc.). Darüber hinaus tragen die Migranten über ihre gemeinnützigen Investitionen im Rahmen von Diasporavereinen zur Entwicklung von Infrastruktur bei, die auch für den Tourismus wichtig ist (z. B. Einrichtung einer Badestelle im Fluss).

Wenn die Migranten im Sommer zu Besuch kommen, werden das »Blaubeerfest« und der »Gusinjer Sommer« organisiert, zwei Veranstaltungen, zu denen die Migranten finanziell, inhaltlich und organisatorisch beitragen. Die Organisatoren haben die Bedeutung des Diasporatourismus für den Bezirk erkannt und nutzen die Veranstaltungen, um den Auswanderern Abwechslung zu bieten und ihren Aufenthalt vor Ort – wenn möglich – zu verlängern.

→ Wie kann der Auswahlprozess gestaltet werden?

Die abgestimmten Auswahlkriterien werden nun zur Bewertung der vorausgewählten WSK verwendet, die Ergebnisse miteinander verglichen und schließlich die WSK priorisiert. Dafür eignet sich ein eintägiger Workshop. Der Teilnehmerkreis sollte sich aus einer

Mischung aus Branchenkennern und politischen Entscheidungsträgern der Partnerorganisationen zusammensetzen. Die Bewertung selbst sollte durch die Teilnehmer individuell erfolgen.²³

²² Winterhagen 2008.

²³ Ein einfach anzuwendendes, detailliertes Verfahren wird dargestellt in Mahnke 2006.



Bevor eine endgültige Entscheidung getroffen wird, sollte den Partnerfachkräften die Möglichkeit gegeben werden, die getroffene Auswahl innerhalb ihrer jeweiligen Organisation abzustimmen.

Konfliktpotenzial kann entstehen, wenn einige Akteure der WSK eine negative Einstellung gegenüber Migranten haben und zum Beispiel deren Beweggründe für eine Migration nicht verstehen.

■ Informationsbeschaffung für den Auswahlprozess

Um die genannten Kriterien bewerten und eine fundierte Auswahlentscheidung treffen zu können, ist es notwendig, sich die entsprechenden Informationen zu beschaffen. Als Quellen der Information können amtliche Statistiken genutzt oder Primärinformationen über NGOs, Unternehmerverbände oder Branchenspezialisten eingeholt werden. Dabei sind Migranten mit entsprechendem Know-how zu berücksichtigen und mit einzubeziehen.

■ Antragstellung (Autoselektion) durch die Akteure selbst

Es kommt vor, dass sich Gruppen von selbst an die Programm- oder Projektbüros der Technischen Zusammenarbeit wenden mit der Bitte, sie bei der Förderung ihrer WSK zu unterstützen. Meist geschieht dies, weil diese entweder vom Programm gehört bzw. gelesen haben oder Marktchancen sehen, welche nur gemeinsam mit anderen Akteuren der Kette (z. B. Migranten im Aufnahmeland bei Exportabsichten) genutzt werden könnten. Gerade Migranten und deren Organisationen kennen sowohl die Technische Zusammenarbeit des Aufnahmelandes als auch die Situation und Bedürfnislage

in ihrem Herkunftsland sehr genau. Deshalb melden sich solche Organisationen auch direkt bei Mitarbeitern der TZ.

Wenn beim Programm- oder Projektbüro ein Antrag eingeht, hat dies den Vorteil, dass die Akteure von vornherein ausgesprochen motiviert und kompromissbereit sind. Einen ähnlichen Effekt kann ein Projekt oder Programm erzielen, indem es Fördermaßnahmen ausschreibt, für die sich die Akteure einer WSK dann bewerben müssen.

In all diesen Fällen empfiehlt es sich besonders, die Initiative und die Geschwindigkeit der Veränderungen durch die Akteure selbst bestimmen zu lassen. Meist ist hierbei ein hohes Maß an Eigenmotivation vorhanden, welches die Arbeit positiv beeinflusst. Seriosität und Verantwortungsbereitschaft sind dennoch zu prüfen, und die Zusammenarbeit ist vertraglich abzusichern.

Bei einer Initiative privater Unternehmer, Migrantenorganisationen oder NGOs sollte die Führungsrolle im Privatsektor bleiben. Personen des öffentlichen Sektors (oder politischer Institutionen) ist ggf. von zu starken Interventionen abzuraten.

V. Analyse und Strategieplanung

Leitfragen

- Wie kann man bei der Analyse der WSK Migration mit berücksichtigen?
- Was muss bei der Strategie- und Operationsplanung beachtet werden?
- Welche strategischen Allianzen können geschlossen werden?

Ist die WSK, wie im vorangegangenen Schritt beschrieben, einmal ausgewählt, gilt es jetzt, die genauen Funktionszusammenhänge und Prozesse in der Wertschöpfungskette zu analysieren und strategische Förderansätze für die WSK zu identifizieren.

→ Wie kann man bei der Analyse der WSK Migration mit berücksichtigen?

Im Folgenden wird gezeigt, wie man bei der Visualisierung der WSK und der Analyse der Akteure, des Markts sowie der Wettbewerbsvorteile der WSK Migration berücksichtigen kann. Die einzelnen Schritte werden hintereinander dargestellt, sollten jedoch iterativ durchlaufen werden.

■ Visualisierung der WSK

Konzept: In der Praxis hat sich die schematische Visualisierung der WSK (Chain Mapping) als Analyseinstrument bewährt. In einem partizipativen Workshop identifizieren die Akteure der WSK gemeinsam die Stufen des Wertschöpfungsprozesses und ihre Funktionen. Dabei werden die Produktionsprozesse, Dienstleistungen etc. beginnend von den Inputs (Rohstoffe, Design etc.) bis

hin zum Endprodukt dargestellt.²⁴ Außerdem werden die Akteure entlang der Funktionen in der WSK identifiziert, von den Inputgebern bis hin zum Endverbraucher. Umfang und Komplexität der Visualisierung der WSK richten sich nach der konkreten ausgewählten WSK.

Zielsetzung: Die an der Analyse beteiligten Akteure gewinnen eine gemeinsame Sichtweise auf ihre WSK und erkennen, dass am Ende ein wettbewerbsfähiges Produkt oder eine Leistung angeboten werden kann, wenn sie innerhalb der WSK effizient zusammenarbeiten. Die WSK als Ganzes wird dabei als eine Wettbewerbseinheit betrachtet.

Migrationsbezug: Falls Migranten im Aufnahmeland (im Falle eines aktuellen oder potenziellen Exportes) oder als Rückkehrer (im Falle unternehmerischer Tätigkeiten im Herkunftsland) als Akteure bei der WSK-Auswahl identifiziert wurden, sollten sie bereits in die Analyse einbezogen werden. Können die konkreten Personengruppen noch nicht identifiziert werden, empfiehlt sich eine Vorabstudie. Sind bereits Migrantengruppen bekannt, die einen Bezug zur WSK haben, können auch erst einmal deren Vertreter mit einbezogen werden.

²⁴ Vgl. GTZ ValueLinks 2007, Modul 2.





Abbildung 5: Visualisierung von Wertschöpfungsketten

Abbildung 5a: Wertschöpfungskette: Prinzipielle Darstellung

Stufen/Funktionen in der Wertschöpfungskette



Akteure in der Wertschöpfungskette



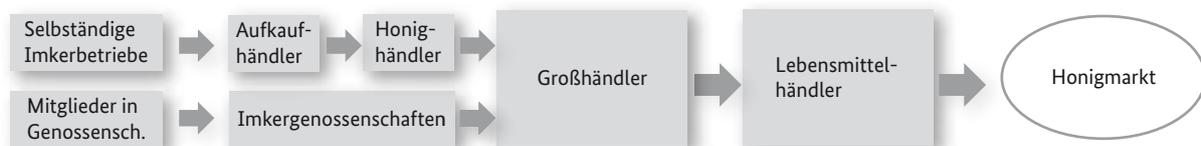
Abbildung 5b: Wertschöpfungskette: Beispiel Honig

Stufen/Funktionen in der Wertschöpfungskette



- Bienenvölker halten, pflegen
- Honig ernten
- Kaufen
- Analysieren
- Homogenisieren
- Klassifizieren
- Abfüllen
- Etikettieren
- Sortiment bilden
- Transportieren
- Lagern
- Werben
- Verkaufen

Akteure in der Wertschöpfungskette



■ Weitere Analyse der Akteure und ihrer Rolle in der WSK

Konzept: Im Rahmen der WSK-Visualisierung werden die Akteure identifiziert und den Funktionen in der WSK qualitativ zugeordnet. Darüber hinaus können die Akteure nach bestimmten Fragestellungen weiter analysiert, quantifiziert und differenziert werden. Solche Fragestellungen betreffen zum Beispiel die zahlenmäßige Stärke, Betriebsgrößen, Marktentfernungen oder Genderspekte.

Zielsetzung: Die Akteure der WSK orten und charakterisieren ihre Rolle in der Kette und erkennen ihre gegenseitigen Abhängigkeiten an. Sinnvolle Kooperationen (strategische Allianzen) werden sichtbar.

Migrationsbezug: Auch die Frage nach der Rolle von Migranten innerhalb der WSK ist an dieser Stelle sinnvoll. In den folgenden Abbildungen ist dieses sogenannte Migration Mapping schematisch dargestellt.



Abbildung 6: Migration Mapping – Identifizierung und Darstellung von Migranten als Akteuren in einer exportorientierten WSK



Abbildung 6a: Migranten im Aufnahmeland

Migranten im Aufnahmeland

- (1) konsumieren Produkte aus dem Herkunftsland
- (2) betätigen sich im Handel von ethnischen und anderen Produkten
- (3) investieren direkt in Produktionsfirmen im Herkunftsland
- (4) finanzieren vorgelagerte Unternehmen in der Kette

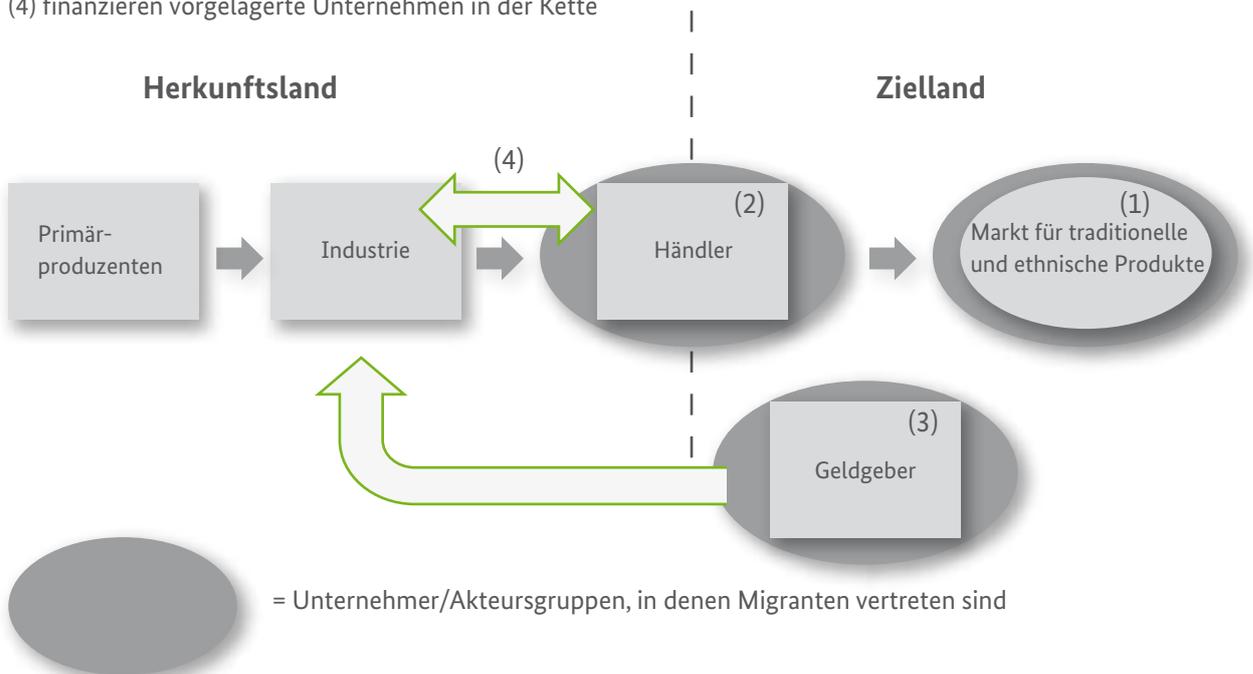


Abbildung 6b: Rückkehrer

Rückkehrer

(5) arbeiten in eigenen Betrieben und bringen dort Produkt- und Prozessinnovationen sowie Kenntnisse des Exportmarktes ein

(6) werden als Angestellte abhängig beschäftigt

(7) arbeiten als Berater, Importeure und Technologielieferanten

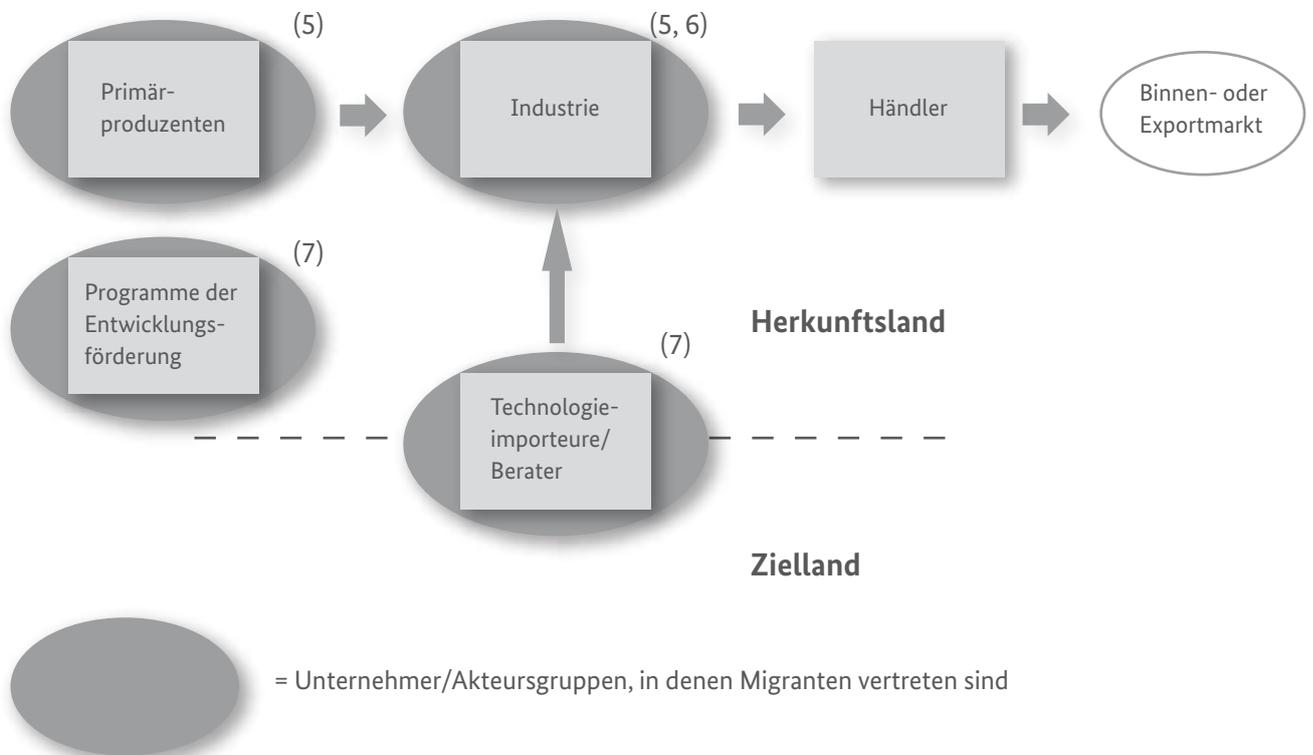


Abbildung 6c: Anzahl von Migranten in der WSK (Beispiel: traditionelle Textilien)

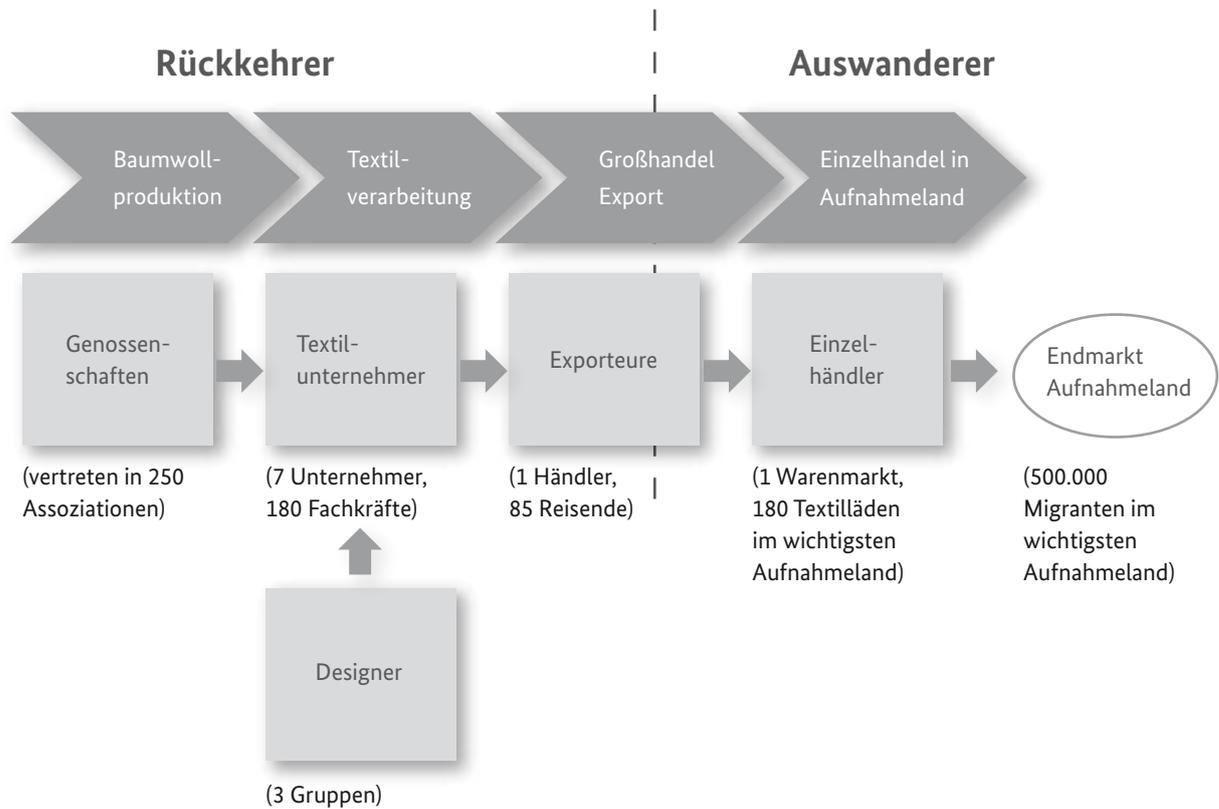
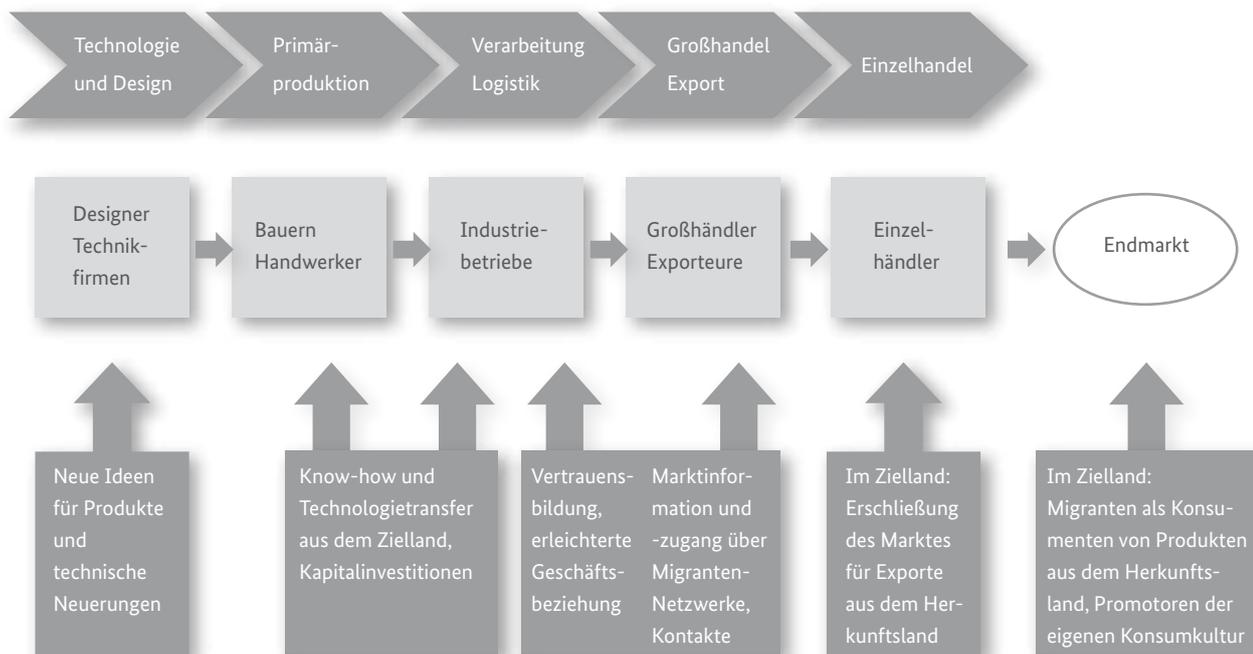




Abbildung 7: Beiträge von Migranten als Akteuren und Promotoren zur Entwicklung der WSK

In der Abbildung werden einige wichtige mit Migration verbundene Potenziale jeweils den Kettengliedern zugeordnet, bei denen sie die wahrscheinlich größte Wirkung entfalten. Sie können jedoch auch weitere Kettenglieder betreffen. Neue Ideen, die durch Migration entstehen, betreffen zum Beispiel nicht nur die Produkte selbst, sondern auch den Bereich Verpackung und Transport oder die Vermarktung.

Die Abbildung zeigt eine globale WSK. Bei einer lokalen WSK kommen als neue Konsumenten nicht die Migranten im Aufnahmeland in den Blick, sondern ihre Familien im Herkunftsland, deren Kaufkraft sich durch Remittances erhöht.



Beispiel: Auswirkungen der Migration nach Côte d'Ivoire auf die Wertschöpfungsketten von Maniok und Cashewnüssen in Burkina Faso²⁵

■ Die Migrationssituation

Die Arbeitsmigration von Burkinabè in die Kakao-, Kaffee- und Kautschukplantagen der Côte d'Ivoire (CI) begann bereits zu Kolonialzeiten, als das damalige Obervolta mit der CI noch zu einer gemeinsamen Kolonie zusammengefasst war und Burkinabè als Zwangsarbeiter rekrutiert wurden. Seitdem hat die Migration nicht an Bedeutung verloren; derzeit leben etwa drei Millionen Burkinabè in CI. Dies sind ca. 20 % der Bevölkerung Burkina Fasos. Die Auswirkungen der Migration erstrecken sich also über Jahrzehnte. In jüngster Zeit hat sich der Einfluss der Rückkehrer jedoch drastisch verstärkt, da in Folge der politischen Krise in CI seit 2002 viele Emigranten nach Burkina Faso zurückkehrten. Offizielle Schätzungen gehen von ca. 360.000 Rückkehrern aus.

■ Die Wertschöpfungskette von Maniok (Attikié) in Burkina Faso

Die Wertschöpfungskette von Attikié, einem aus Maniok hergestellten Couscous-ähnlichen Grundnahrungsmittel, ist stark mit der CI verknüpft: Sowohl Attikié als auch das Vorprodukt, ein aus gemahlene Maniokwurzeln bestehender Teig, werden zum großen Teil aus der CI importiert. Der Warenwert des importierten Attikié wird auf jährlich mehr als eine halbe Million Euro geschätzt. Insgesamt wurde in Burkina Faso früher wenig Maniok angebaut und wenig Attikié oder andere Maniokprodukte konsumiert. Die in Burkina erhältlichen Sorten kommen aus Nigeria und sind weniger für die Herstellung von Attikié geeignet als für andere Gerichte. Das Ziel der Förderungsstrategie der deutschen TZ (Programm landwirtschaftliche Entwicklung in Burkina Faso) und der beteiligten Unternehmen für die WSK von Attikié ist es, die Produzenten in Burkina Faso zu befähigen, Attikié oder Maniokpaste selbst herzustellen sowie die Produktion von geeigneten Maniokwurzeln zu erhöhen. Es wurden Tests durchgeführt, um herauszufinden, welche der von der Forschung eingeführten Manioksorten für Attikié am besten geeignet sind. So soll die Weiterverarbeitung der jährlich 60.000 Tonnen an produzierten Maniokwurzeln gefördert werden. Bisher wurde Maniok nur sehr begrenzt und auf traditionelle Weise zu Stärke (Tapioca) und Maniokmehl (Gari) verarbeitet, deren Qualität für städtische Märkte unzureichend ist. Unverarbeitet halten sich die Maniokwurzeln lediglich bis zu drei Tage nach der Ernte, was die Verarbeitung zu dem Vorprodukt Maniokpaste notwendig macht, die sich bis zu vier Monate halten kann.

²⁵ Das Beispiel wurde von Marie Müller erstellt. Als Hintergrundinformationen dienten Gespräche mit Andrea Riester (SV Migration und Entwicklung), Katy Schröder (ehemals im Programm Landwirtschaftliche Entwicklung, Burkina Faso; jetzt Programme d'Appui au Sous-secteur de l'Irrigation de Proximité (PASSIP), Mali), Andrea Wilhelmi-Somé (Programm Landwirtschaftliche Entwicklung, Burkina Faso) und Stefan Koppmaier (ASA Young Leaders for Sustainability-Programm; WSK Maniok).

■ Die Auswirkungen der Migration auf die WSK von Maniok (Attiéké)



Primär-
produktion

Die Rückkehrer bauen vermehrt Maniok an und bringen Wissen über Anbaumethoden mit. Sie erhöhen also das Anbauvolumen von Maniok und gelten als Vorbild im Maniokanbau für andere Bauern. Zum Teil bringen sie ivoirische Sorten von Maniok mit, die besser für Attiéké geeignet sind.



Verar-
beitung

Rückkehrer verarbeiten Maniok zu Attiéké. Sie importieren außerdem Technologien für die Weiterverarbeitung von Maniok zu Attiéké und investieren in neue kleine Verarbeitungsbetriebe. Rückkehrer sind daher in die Förderstrategie der deutschen TZ mit einbezogen und agieren als Trainer für die Verarbeitung von Attiéké (insbesondere für das größte Unternehmen in der Attiéké-Branche, eine Frauenkooperative namens Teg-Taaba).



Groß- und
Einzelhandel

Die Emigranten stellen Geschäftskontakte her zwischen Händlern in Burkina Faso und Gegenden in CI, wo bestimmte Qualitäten von Maniok, Maniokpaste und Attiéké hergestellt werden.



Endmarkt

In Folge der massiven Rückkehr nach 2002 hat sich ein Wandel der Essgewohnheiten vollzogen, der sich in stark gesteigener Nachfrage nach Attiéké niederschlägt. In den wenigen Jahren seit Beginn der Krise in CI ist Attiéké zumindest in den Städten zur Konkurrenz des traditionellen burkinischen Nationalgerichts To, einem Hirsebrei, geworden. Rückkehrer aus CI bieten spezielle ivoirische Attiéké-Gerichte in ihren Restaurants und Straßenständen an. Die Nachfrage auf nationalem Markt wird hierdurch weiter generiert.

■ Die Wertschöpfungskette von Maniok (Attiéké) in Burkina Faso

Im Gegensatz zu Maniok sind Cashewnüsse kaum ein Produkt des internen Verbrauchs, sondern vorrangig ein Exportprodukt (Cash Crop). Ein Großteil der Cashewnüsse wird unverarbeitet nach Indien exportiert. Nur ein kleiner Teil (ca. 5 %) wird lokal geknackt, geschält und verpackt, um anschließend in die USA und nach Europa exportiert zu werden. Die Nüsse sind sehr schwer zu knacken, da sie von einer ätzenden Flüssigkeit umgeben sind, mit der man vorsichtig umgehen muss. Es gibt inzwischen vier Verarbeitungsanlagen in Burkina Faso: eine industrielle Anlage und drei kleinere Manufakturen. Ziel einer Förderungsstrategie der deutschen TZ (Programm Landwirtschaftliche Entwicklung) für die WSK von Cashew ist es, einen möglichst großen Teil der Cashewnüsse in Burkina Faso zu verarbeiten, zumal Vietnam als weltweit größter Rohnussproduzent den Absatz von Rohnüssen aus Westafrika weiter zurückdrängen wird.

■ Die Auswirkungen der Migration auf die WSK von Cashewnüssen

Primär-
produktion

Rückkehrer, die in CI auf Cash-Crop-Plantagen gearbeitet haben, legen neue Cashewplantagen als Cash Crop an, d. h., die Produktion erfolgt für den Marktverkauf. Die Erfahrung im Plantagenanbau in der CI bringen sie in ihre neuen Betriebe in Burkina ein und stimulieren damit das Unternehmertum in Burkina Faso im Sinne einer marktorientierten Landwirtschaft, wie die deutsche TZ sie fördert.

Verar-
beitung

Die neuen Verarbeitungsbetriebe wurden zwar nicht direkt von Rückkehrern aufgebaut, das Wissen der Migranten in CI spielte beim Aufbau aber eine große Rolle. Zum Teil kam auch die Technik aus der CI, wo sich in der Vergangenheit die größten Verarbeitungsanlagen der Region befanden. Viele Angestellte der Verarbeitungsbetriebe haben außerdem früher in CI gearbeitet, zum Beispiel als Cashew-Schäler. Das in der CI erworbene Wissen können sie jetzt in Burkina Faso anwenden. Die Rückkehrer arbeiten auch als Techniker für die Anlagen; besonders ihr Know-how in der Produktionstechnik (Schäl-, Heiz-, Trockengeräte etc.) ist gefragt.

■ Potenzialanalyse (Marktanalyse)

Konzept: Bei der Potenzialanalyse werden die Marktpotenziale und Marktchancen des Produktes (oder der Leistung) und deren zukünftige Entwicklung analysiert. Dies sollte durch kompetente Vertreter des Handels oder der Konsumenten erfolgen, die Marktanforderungen definieren und den zukünftigen Bedarf einschätzen können.

Zielsetzung: Der aktuelle Marktbedarf und zukünftige Markttendenzen werden ermittelt. Die Wettbewerber und die Wettbewerbssituation sind bekannt, ebenso wie Benchmarks in Qualität und Preis.

Migrationsbezug: An dieser Stelle können die mit Migration verbundenen Marktpotenziale eingebunden und das Know-how der Migranten und ihrer Familien genutzt werden:

- Der Markt im Aufnahmeland: Auswanderer kennen den Markt, die Qualitätsanforderungen und die Konsumentenpräferenzen im Aufnahmeland, sei es bei Produkten und Leistungen für die Auswanderergemeinde oder den allgemeinen Markt.

- Der Markt im Herkunftsland: Migranten und ihre Familien sind ebenfalls informiert über die neuen Bedarfe, Wünsche und Produkthanforderungen im Herkunftsland, die durch das überwiesene Geld entstehen.

Können Handel und Verbraucher und insbesondere Migranten und ihre Familien nicht in die Marktanalyse auf dem Analyseworkshop einbezogen werden, wird dringend empfohlen, eine gesonderte Marktstudie zu erstellen. Diese kann in Vorbereitung des Analyseworkshops durchgeführt werden. Keinesfalls sollten strategische Entscheidungen getroffen werden, die auf spekulativen Markteinschätzungen beruhen.



Beispiel: Honduras – Analyse des Marktes ethnischer Produkte in den USA

Rund eine Million Honduraner sind in den letzten Jahrzehnten ausgewandert, dies sind ungefähr 10 bis 15 % der Bevölkerung. Davon leben etwa 90 % in den USA. Das Einkommens- und Beschäftigungsförderungsprogramm (PROMYPE), das die GIZ im Auftrag des BMZ durchführt, arbeitet zur lokalen und regionalen Wirtschaftsförderung in einer stark von Auswanderung geprägten Region. Eine von der GIZ initiierte Studie hat gezeigt, dass Migration eine hohe Relevanz für die nachhaltige Entwicklung der lokalen Wirtschaft besitzt. Die Mehrheit der Migranten aus der Region wandert in den Großraum Washington DC, nach Virginia und Maryland aus. Ihre Befragung ergab unter anderem, dass 74 % »nostalgische Produkte« kaufen. Eine Marktanalyse sollte ein genaueres Bild über Angebot und Nachfrage liefern.

Hierzu wurden 53 Interviews mit Migranten aus Honduras in Virginia und Maryland geführt und Besitzer von Läden befragt, in denen die Produkte verkauft werden. Dabei wurde folgenden Fragen nachgegangen:

- Welche Produkte werden konsumiert?
- Wo werden diese Produkte produziert?
- Wie kommen die in Honduras produzierten Produkte in die USA?
- Wie werden diese Produkte vertrieben?

Das Ergebnis der Marktanalyse war:

Es werden vor allem Milchprodukte gekauft, gefolgt von Bohnen, Brot, Tamales, Tortillas und Kaffee. Die große Mehrheit kauft nicht nur in Läden, sondern auch bei den sogenannten »viajeros« (Reisenden) ein, die mit ihren Koffern zwischen Honduras und den USA pendeln.

Nur wenige Produkte werden direkt aus Honduras importiert, viele stammen aus anderen lateinamerikanischen Ländern oder werden direkt in den USA hergestellt – selbst wenn sie als honduranische Produkte gekennzeichnet sind, um die Migranten aus dem Land anzusprechen. Eine Ursache hierfür ist, dass die honduranischen Produkte den Qualitätsstandards der USA nicht genügen.

Eine Reihe von Produkten, die bisher noch nicht erhältlich sind, wurde von den Migranten vermisst. Hier besteht Geschäftspotenzial.

■ Analyse der Wettbewerbsvorteile der WSK

Konzept: Konnte bei den beteiligten Akteuren ein gemeinsames Verständnis ihrer WSK erreicht werden, wird in einem weiteren Schritt der aktuelle Zustand in der Kette kritisch analysiert. Auf Basis der visualisierten WSK werden die Produktivität und der Wertschöpfungsanteil in den einzelnen Gliedern diagnostiziert. Aus diesen Ergebnissen wiederum werden

-Aussagen zu Stärken und Schwächen innerhalb der Kette getroffen sowie

- die kritischen Erfolgsfaktoren je Kettenglied und in der Kette insgesamt herausgearbeitet und bewertet.

Zielsetzung: Die Wettbewerbsfähigkeit der WSK wird eingeschätzt.



Migrationsbezug: Bei der Analyse der Wettbewerbsvorteile ist es auch sinnvoll zu untersuchen, ob die mit Migration verbundenen Potenziale genutzt werden und, wenn dem nicht so ist, was dies hemmt.

→ Was muss bei der Strategie- und Operationsplanung beachtet werden? Welche strategischen Allianzen können geschlossen werden?

Konzept: Die Zielplanung der WSK-Förderung beruht auf einer realistischen Bewertung der vorhandenen Marktpotenziale (Analyseschritt 3), berücksichtigt aktuelle Wettbewerbsvorteile der WSK (Analyseschritt 4) und schätzt die verfügbaren bzw. zu erwartenden Ressourcen für eine Förderung ein. Auf Basis dieser drei Faktoren werden konkrete strategische Ziele der WSK-Förderung definiert. Bei der Einschätzung der Ressourcen werden die internen Ressourcen in der WSK (wie Beteiligung mit eigenen Mitteln, vorhandene Infrastruktur, Organisationsgrad und technologisches

Produktionsniveau), aber auch die Ressourcen und Mittel, die sich von außen mobilisieren lassen (wie Humanressourcen, Finanzmittel, natürliche Ressourcen, Zugang zu Innovation und technologischem Fortschritt) berücksichtigt.

Die Strategieplanung setzt sich zusammen aus der mittelfristigen (ca. fünf Jahre) und langfristigen (ca. zehn Jahre) Zielbestimmung (Vision der Entwicklung) und den wichtigsten Wegen, wie diese Ziele zu erreichen sind (Strategieelemente, strategische Achsen etc.). Sie berücksichtigt die Bedarfe und Herausforderungen innerhalb der WSK, um die anvisierten Ziele zu erreichen. Nach der Zielbestimmung werden die strategischen Handlungsfelder gemeinsam mit den Akteuren festgelegt.

Zielsetzung: Der wichtige Schritt zu einer »Entwicklungsvision« für die WSK ist dann geschafft, wenn die gemeinsam erarbeitete Förderstrategie von allen Akteuren innerhalb der WSK akzeptiert und befürwortet wird. Die Identifikation der Akteure entlang der WSK mit dieser gemeinsamen Vision ist eine der wesentlichsten Motivationsquellen für die erfolgreiche Zusammenarbeit innerhalb der WSK. Auch weiteren beteiligten Organisationen (öffentliche Einrichtungen, Migrantenorganisationen, Technische Zusammenarbeit) ist diese Vision zu vermitteln, da deren Zustimmung notwendig ist, um eine wirkungsvolle Zusammenarbeit zu erreichen.

Migrationsbezug: Bei der Einschätzung der Ressourcen sollten auch die mit Migration verbundenen Potenziale mit einbezogen werden: das migrationsbedingte Investitionspotenzial, Finanzprodukte auf der Basis von Geldüberweisungen, humanes und unternehmerisches Kapital der Migranten, Infrastruktur und Organisationsstrukturen als Wettbewerbsfaktoren.



■ Strategische Allianzen

Konzept: Nach der Ziel- und Strategieplanung müssen sich die Akteure über die Verantwortlichkeiten und die Zusammenarbeit bei der Umsetzung von Maßnahmen in den vereinbarten Handlungsfeldern einigen. Es wird empfohlen, zu diesem Zeitpunkt den Stand der Planung zu dokumentieren und als Verhandlungsbasis für die Zusammenarbeit mit den strategischen Partnern zu verwenden, soweit diese nicht schon am bisherigen Planungsprozess beteiligt waren.

Zielsetzung: Die wichtigsten Akteure und Promotoren sind eingebunden, und die Art der Zusammenarbeit und jeweiligen Verantwortungen sind klar.



Migrationsbezug: In einer WSK-Förderung, bei der die Potenziale der Migration genutzt werden, bieten sich strategische Allianzen mit den in Kapitel 2 genannten neuen Partnern an. Mit diesen können zunächst bilaterale Gespräche geführt werden, um die Art und Weise einer Zusammenarbeit, verbindliche Leistungen und den gegenseitigen Nutzen abzustimmen und Kooperationsvereinbarungen vorzubereiten. Dabei kann auf PPP-Vereinbarungen zurückgegriffen werden.

Viele Institutionen haben eigene Förderprogramme und -projekte. Hier kann diese Zusammenarbeit unter dem Dach vorhandener Programme der Technischen Zusammenarbeit erfolgen. Werden aber z.B. Migrantenorganisationen oder Kammern einbezogen, die der WSK den Marktzugang ermöglichen, wird die Zusammenarbeit auf der Basis von privatrechtlichen Liefer- und Leistungsverträgen gestaltet (z.B. Messevorbereitung und -teilnahme im Aufnahmeland).

■ Operationsplanung der WSK-Förderung und Monitoring

Sind strategische Allianzen geschlossen und die Zusammenarbeit abgestimmt worden, wird die Operationsplanung vorgenommen. Wichtig ist ebenfalls, von Anfang an ein wirkungsorientiertes Monitoringsystem aufzubauen. Auf beides soll in diesem Handbuch nicht näher eingegangen werden, weil sie sich durch den Einbezug von Migration nicht wesentlich verändern. Es wird daher auf die einschlägige Literatur verwiesen.²⁶

²⁶ GTZ ValueLinks 2007, Modul 3, Modul 11; Capacity WORKS: Erfolgsfaktor 3 (Steuerung).

VI. Prozessgestaltung und Umsetzung

Leitfragen

- Wie kann Vertrauen innerhalb der WSK geschaffen werden? Wie können Unternehmer für eine Zusammenarbeit in der WSK motiviert werden?
- Wie können die Migrationspotenziale bei der Umsetzung der WSK-Förderung in den jeweiligen Aktionsfeldern der TZ berücksichtigt werden?

→ **Wie kann Vertrauen innerhalb der WSK geschaffen werden? Wie können Unternehmer für eine Zusammenarbeit in der WSK motiviert werden?**

Die Zusammenarbeit innerhalb einer WSK funktioniert nur auf einer Basis gegenseitigen Vertrauens und Respektes. Dieses Vertrauen wird mit dem Produkt bzw. der Leistung an die Verbraucher weitergegeben (Qualität und deren Zertifizierung) und avanciert so zum so zum Wettbewerbsfaktor. Oft dominieren jedoch zwischen den Unternehmern der Kette Konflikte um Preise, Qualität etc., die eine Zusammenarbeit in der WSK konterkarieren bzw. unmöglich machen können.

Grundlage von Vertrauen ist Transparenz. Akteure innerhalb eines WSK-Förderprogramms sind daher umfangreich über folgende Aspekte zu informieren, wobei die Besonderheiten des migrationsgeprägten Kontextes zu berücksichtigen sind:

- Das Konzept der WSK-Förderung und ggf. die Anpassungen, die partizipativ erarbeitet wurden.
- Die beteiligten Akteure, ihre Rollen sowie ihre Stellung zueinander (Geschäftsbeziehungen, soziale

Beziehungen etc.). Haben Migranten ihr Land aus politischen Erwägungen und Zwängen verlassen, ist zu beachten, dass sie mit lokalen Unternehmern zusammentreffen, die möglicherweise dem anderen Lager angehör(t)en.

- Die Distribution der Wertschöpfung zwischen den Akteuren der WSK. Investitionen aus öffentlichen Quellen und aus Mitteln der wirtschaftlichen Zusammenarbeit sind nur zu rechtfertigen, wenn tatsächlich eine Einkommensverbesserung der armen Bevölkerung eintritt. Dies geschieht keinesfalls automatisch. Hier sind ein umfangreiches Monitoring, Sensibilisierung (z. B. über Social Responsibility) und ggf. flankierende Maßnahmen notwendig. Dabei sollten Migranten nicht gegenüber der lokalen Bevölkerung bevorteilt werden, da sie oft bereits einer privilegierten Gruppe angehören. Geschäftsbeziehungen zu etablieren.

Bei der Zusammenarbeit mit Partnern in transnationalen Geschäftsverbindungen können Migranten aufgrund ihrer Kenntnis von Sprache und (Geschäfts-) Kultur in Aufnahme- und Herkunftsland als Vermittler auftreten. Sie können so innerhalb einer globalen WSK einen wichtigen Beitrag dazu leisten, Vertrauen

zu schaffen und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen zu etablieren.

Nach Aufnahme der Förderaktivitäten sollten zügig konkrete Maßnahmen mit sichtbaren Ergebnissen durchgeführt werden, die gleichzeitig dazu dienen, Vertrauen innerhalb der WSK zu schaffen und zu vertiefen. Dabei sollten Migranten und Rückkehrer in die Umsetzung einbezogen werden.

Motivationserhaltung und -ausbau gehören zu den konstanten Management- und Führungsaufgaben während des Förderprozesses. Dieser Prozess muss proaktiv gestaltet werden und wird zu Beginn i. d. R. durch die Mitarbeiter der TZ übernommen. Im Verlauf des Förderprozesses sind die Akteure der WSK hierzu schrittweise selbst zu befähigen.

→ **Wie können die Migrationspotenziale bei der Umsetzung der WSK-Förderung in den jeweiligen Aktionsfeldern der TZ berücksichtigt werden?**

In der nachfolgenden Tabelle 8 wird gezeigt, welche migrationsbezogenen Potenziale für die unterschiedlichen Aktionsfelder der Technischen Zusammenarbeit bei der Umsetzung der WSK-Förderung genutzt werden können und wie dies konkret aussehen kann.

Tabelle 8: Nutzung der Migrationspotenziale in den Aktionsfeldern der TZ bei der Umsetzung der WSK-Förderung

Aktionsfelder der TZ bei der WSK-Förderung	Relevante Migrationspotenziale	Beispiele für eine Nutzung der Migrationspotenziale
<p>Stärkung der Geschäftsbeziehungen</p> <p>(Modul 5 aus ValueLinks)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Migranten als Brückenbilder zwischen verschiedenen (Geschäfts-)Kulturen ▪ grenzüberschreitendes Denken und Management ▪ Institutionen der Diaspora (z. B. Berufsverbände) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Migranten als Berater bei der Etablierung von Handelsbeziehungen nutzen (z. B. Konzept der Handelsagentur auf lokaler wie auch internationaler Basis²⁷)
<p>Kooperation mit dem Privatsektor</p> <p>(Modul 6 aus ValueLinks)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Migranten als Unternehmer im Aufnahmeland erleichtern die Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ gemeinsame grenzüberschreitende Aktivitäten zwischen Herkunfts- und Aufnahmeland fördern
<p>Stärkung der Dienstleistungskapazität</p> <p>(Modul 7 aus ValueLinks)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Innovationsträger unter den Migranten ▪ Unternehmensgründungen und Investitionen von Migranten und Rückkehrern 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ anspruchsvolle Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor mit qualifizierten Rückkehrern besetzen (Brain Gain) ▪ Unternehmensdienstleistungen auch auf spezielle Bedürfnisse von Migrantenunternehmen ausrichten ▪ Existenzgründerprogramme in Verbindung mit CEFE-Instrumenten²⁸ anbieten für Familien der Migranten (v. a. Jugendlichen) sowie Rückkehrer, in Kooperation mit Institutionen im Aufnahmeland
<p>Unterstützung der WSK-Förderung</p> <p>(Modul 8 aus ValueLinks)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Remittances ▪ Investitionen von Migranten, ihren Familien und Rückkehrern 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zugang zu modernen Finanzprodukten (ATM, electronic banking) unterstützen ▪ die Entwicklung interessanter Finanzprodukte auf der Basis von Geldüberweisungen fördern ▪ Investitionsmöglichkeiten innerhalb der zu fördernden WSK (Beteiligungsangebote) über relevante Institutionen (z. B. Industrie- und Handelskammern) anbieten

²⁷ Vgl. Tienhoven 2007.

²⁸ Vgl. www.cefe.net.

Aktionfelder der TZ bei der WSK-Förderung	Relevante Migrationspotenziale	Beispiele für eine Nutzung der Migrationspotenziale
Sozial-, Öko- und Qualitätsstandards (Modul 9 aus ValueLinks)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Migranten in internationalen Zertifizierungs und Akkreditierungseinrichtungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zugang für lokale Unternehmer zu internationalen Zertifikaten erleichtern, indem mit Migranten in internationalen Zertifizierungs- und Akkreditierungseinrichtungen zusammengearbeitet wird ▪ anspruchsvolle Arbeitsplätze im Qualitätssicherungssystem für Rückkehrer (Brain Gain) anbieten
Gestaltung Businessklima und Politikberatung (Modul 10 aus ValueLinks)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gesamtheit der ökonomischen Potenziale der Migration 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung eines verbesserten Angebots an legalen, kostengünstigen Finanztransfers unterstützen ▪ Regelungen für Akkreditierung und Zertifizierung von Produkten und Leistungen verbessern ▪ Rechtssicherheit bei Investitionen durch Migranten schaffen ▪ Aufenthaltsbestimmungen und Visaregelungen erleichtern

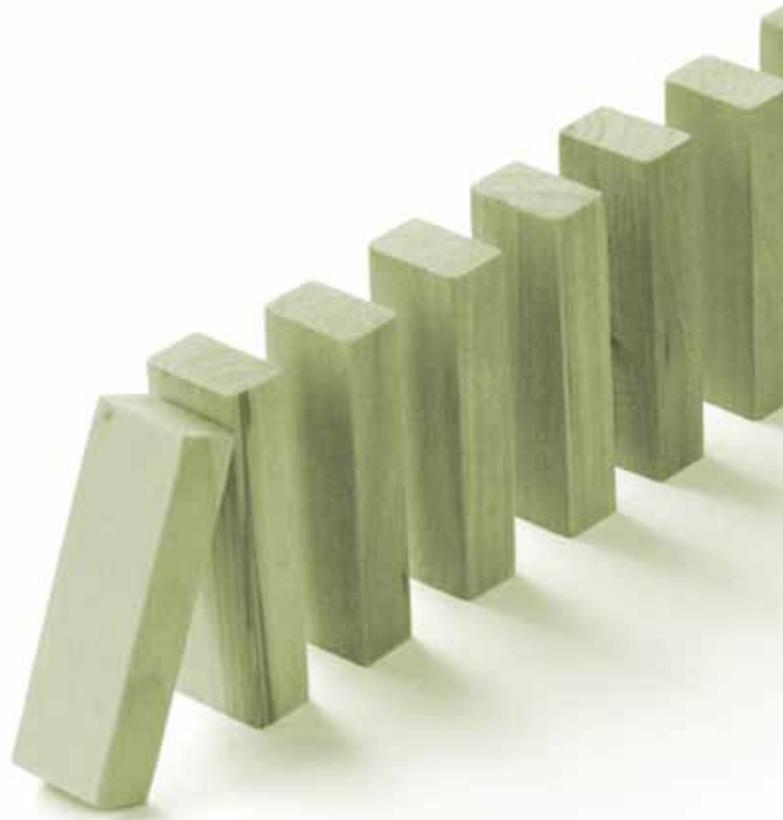
VII. Rahmenbedingungen auf Meso- und Makroebene

Leitfragen

- Wie lassen sich die Rahmenbedingungen so gestalten, dass die Potenziale von Migration für die wirtschaftliche Entwicklung genutzt werden können?
- Welche Genderaspekte in Zusammenhang mit Migration sind bei der Politikgestaltung zu beachten?

Welche Auswirkungen Migration auf die Entwicklung in den Herkunftsländern haben kann, wird durch die Politik sowohl im Herkunftsland als auch im Aufnahmeland maßgeblich mitbestimmt. Neben Einwanderungsquoten spielen der Aufenthaltsstatus und die Integration in den Arbeitsmarkt des Aufnahmelandes eine wichtige Rolle für die Entwicklungswirkungen von Migration. Da die Mitarbeiter der TZ, an die sich dieser Leitfaden richtet, vorrangig in Programmen und Projekten im Herkunftsland arbeiten, soll hier jedoch der Schwerpunkt auf die Politik im Herkunftsland gelegt

werden. Es werden vor allem Maßnahmen betrachtet, mit denen sich die positiven Entwicklungswirkungen der Migration verstärken lassen. Die Potenziale und Möglichkeiten regionaler Ansätze, die sowohl das Aufnahme- als auch das Herkunftsland einbeziehen, sollen jedoch nicht außer Acht gelassen werden, denn es gibt zahlreiche Aufnahmeländer, die keine Industrieländer sind. Beispiele sind hier die Migration von Kirgistan nach Kasachstan, aus den Philippinen in die Golfstaaten, von den Palästinensischen Gebieten nach Jordanien oder von Ruanda nach Kenia.



→ **Wie lassen sich die Rahmenbedingungen so gestalten, dass die Potenziale von Migration für die wirtschaftliche Entwicklung genutzt werden können?**

■ **Verbesserung des Geschäfts- und Investitionsklimas**

Die Verwendung von Remittances für Investitionen in ökonomische Aktivitäten ist wünschenswert. Die damit einhergehende wirtschaftliche Entwicklung verbessert auch das Einkommen derjenigen Familien, die keinen Zugang zu Transferzahlungen haben. Investitionen dieser Art lassen sich erhöhen, wenn ihre Kosten und Risiken reduziert werden. Hierzu sollten folgende Maßnahmen auf die politische Agenda gesetzt werden:

- Infrastrukturverbesserung, um die Kosten für den Marktzugang der unternehmerisch tätigen Bevölkerung zu senken. Dies betrifft Straßen, Kommunikation, Elektrizitätsversorgung etc.,
- Informationsdienste über neue Märkte, Qualitätsnormen, technologischen Fortschritt,
- Akkreditierungs- und Zertifizierungsdienstleistungen, vor allem um den Zugang zu Exportmärkten zu gewähren, sowie weitere Dienstleistungen für Unternehmen (Business Development Services),
- Verbesserung weiterer Rahmenbedingungen wie Rechtssicherheit und Erleichterung der Unternehmensregistrierung. Diese Maßnahmen sind besonders wichtig für Migranten, wenn sie aus der Diaspora heraus investieren und jeweils nur für begrenzte Zeiträume vor Ort sein können.

Die GIZ hat in verschiedenen Projekten einen Geschäfts- und Investitionsklima-Index eingeführt und

über die Förderung des Dialogs zwischen öffentlichem und privatem Sektor konkrete Verbesserungen im lokalen und nationalen Geschäftsklima erreichen können.

■ **Entwicklung des Finanzsektors**

Um eine Erhöhung der Überweisungen über formale Kanäle zu erreichen, sollten Regierungen ihre Gesetzgebung hinsichtlich Geldwäsche und Zahlungsverkehr so gestalten, dass Überweisungen kleiner Beträge (evtl. auch über Mikrofinanzinstitutionen) problemlos möglich sind und »Überregulierung« verhindert wird. Außerdem muss der Zugang der Familien in den Herkunftsländern zu Bankdienstleistungen verbessert werden. Dazu ist eine bessere Vertretung von Banken und anderen Finanzintermediären in ländlichen Regionen ebenso notwendig wie das Vertrauen in die Sicherheit des Finanzsystems.

Neben einer Stärkung der finanziellen Infrastruktur insgesamt sollten Banken für die Zielgruppe der Migranten und Remittances-Empfänger sowie für deren Geschäftspotenzial sensibilisiert werden. Lokale Finanzinstitutionen, die sich unter bestimmten Bedingungen am Geldtransfer beteiligen, können ihre Refinanzierung verbessern und Migranten sowie deren Familien als Kunden für weitere Finanzprodukte gewinnen (cross-selling). Darüber hinaus muss die Palette an Finanzdienstleistungen verbreitert werden zum Beispiel um Produkte, die es Migranten erlauben, einen Kredit aufzunehmen, auch wenn sich Projekt und Sicherheit nicht am selben Ort befinden. Auch Geldtransfers könnten als Sicherheit für Kredite an Einzelunternehmer anerkannt werden. Es bietet sich daher an, mit Institutionen zusammenzuarbeiten, die den (Mikro-)Finanzsektor durch Trainings, Ausbildung und Informationen zu »Remittances« stärken.

Der verbesserte Zugang zu Finanzdienstleistungen eröffnet den Migranten und ihren Familien mehr Möglichkeiten, die empfangenen Gelder für ihre Bedarfe zu verwenden. Darüber hinaus können über das Finanzsystem die gesparten Geldtransfers in Form von Krediten auch anderen Personen zur Verfügung gestellt werden, die erfolgreich unternehmerisch tätig sind.

■ Multiplikation der verfügbaren Gelder für wirtschaftliche Entwicklung

Wirtschaftliche Förderprogramme können staatlich bezuschusst werden; z. B. wird bei einer WSK-Förderung je investiertem privaten Anteil ein gleicher Anteil aus öffentlichen Mitteln hinzugefügt. PPP-Instrumente, auch in Zusammenarbeit mit Migrantenorganisationen im Aufnahmeland, sollten dahingehend geprüft werden.

Beispiel: 4x1-Programm in Mexiko

Ausgehend von der Region Zacatecas, fördert der mexikanische Staat schon seit Ende der 1980er Jahre das gemeinnützige Engagement von Migrantenorganisationen in ihren Herkunftsregionen. Es entwickelte sich das Programm 3x1 («Drei für einen»), bei dem jeder Dollar der Migrantenorganisationen für ein gemeinnütziges Projekt um je einen Dollar von lokaler, regionaler und nationaler Ebene aufgestockt wird. Hierauf aufbauend wurde das 4x1-Programm eingeführt. Ziel ist es, nun auch Investitionen von mexikanischen Migrantenorganisationen in einkommensschaffende Aktivitäten stärker zu fördern. Der vierte Dollar kommt in diesem Fall von einem privatwirtschaftlichen Unternehmen, dem Finanzdienstleister Western Union, in Form einer Public Private Partnership.

Es ist noch zu früh, um das Programm zu evaluieren, jedoch wird bereits Kritik daran geäußert, dass die Projekte nicht ausreichend vorbereitet werden und daher die Gefahr besteht, dass sie nicht erfolgreich verlaufen.

Projekte, die einer Gemeinde als Ganzes zugute kommen (z. B. Verbesserung der Infrastruktur, Elektrifizierung, Wasserversorgung) lassen sich auch über diesen Matching-funds-Mechanismus finanzieren. Sie können ebenfalls eine positive Wirkung auf die Unternehmer in den geförderten WSK entfalten. Wenn Migrantenorganisationen zusammen mit der Gemeinde die Straßen verbessern, dann kann dies für Unternehmer den Marktzugang erleichtern. Auch Tourismus-WSK

können von einer Verbesserung der Infrastruktur profitieren, wenn durch sie die Anreise von Touristen erleichtert oder die Gemeinde verschönert wird. Richtet sich das Engagement der Migrantenorganisationen auf eine Verbesserung der (Aus-)Bildung, dann hat dies längerfristig auch einen positiven Effekt auf die Unternehmen, da qualifiziertere Arbeitskräfte zur Verfügung stehen.

Beispiel: Pilotförderprogramm der GIZ

Im Rahmen des Sektorvorhabens »Migration und Entwicklung« fördert die GIZ im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) das Engagement von Migrantenorganisationen in ihren Herkunftsländern.

Die GIZ unterstützt damit den Aufbau von Kooperationspartnerschaften zwischen in Deutschland ansässigen Migranteneinigungen und der Entwicklungszusammenarbeit in den Herkunftsländern. In dieser Partnerschaft profitieren die Vereine vom technischen und fachlichen Know-how der GIZ und können ihre Vorhaben durch die Vernetzung mit der EZ nachhaltiger gestalten. Die GIZ wiederum nutzt die Netzwerke und Kompetenzen der Migranten für die entwicklungspolitischen Aktivitäten vor Ort.

Gefördert werden gemeinnützige Projekte,

- bei denen es inhaltliche Schnittflächen mit den Schwerpunkten der deutschen Entwicklungszusammenarbeit in dem jeweiligen Partnerland gibt,
- die von eingetragenen Vereinen (e.V.) durchgeführt werden und
- an deren Planung und Umsetzung Partner in den Herkunftsländern aktiv beteiligt sind.

Das unterstützte Engagement umfasst ein breites Spektrum von Ansätzen, wie die Durchführung beruflich qualifizierender und einkommensschaffender Maßnahmen oder Investitionen in die Wasser- und Energieversorgung. Ein Teil dieser Aktivitäten hat einen positiven Einfluss auf die WSK-Förderung, zum Beispiel durch Verbesserungen in der Infrastruktur.

Die GIZ bezuschusst die Projekte mit bis zu 50 % des Gesamtvolumens. Der maximale Zuschuss beträgt 25.000 EUR. In besonderen Fällen kann der Zuschuss höher ausfallen. Der Eigenbeitrag der Vereine am Gesamtvolumen des Projektes muss 50 % betragen, 10 % des Gesamtvolumens müssen die Vereine als finanziellen Eigenbeitrag erbringen, 40 % können aus Arbeitsleistungen bestehen.

■ Weitere Ansatzpunkte zur Steigerung der Entwicklungswirkung von Geldtransfers

Es gibt darüber hinaus eine Reihe weiterer Ansatzpunkte, um aus der mit den Geldüberweisungen verbundenen Kaufkraftsteigerung vielfältige neue Arbeits- und Einkommensmöglichkeiten zu schaffen. In verschiedenen Kontexten bieten sich hierzu Möglichkeiten.

- Ein großer Anteil der Remittances wird lokal ausgegeben, wenn die Nachfrage auch lokal befriedigt werden kann. Das Umfeld für lokale WSK-Entwicklung ist daraufhin gezielt zu gestalten (Infrastruktur, Kreditprogramme, Marktinformationssysteme, Beratungsdienstleistungen etc.).
- Ein bedeutender Teil der Geldtransfers wird in Bildung investiert. Daher sollte der Zugang zu besserer Aus- und Berufsbildung erleichtert werden. Dies eröffnet den Jugendlichen vor Ort neue Perspektiven und erhöht das Humankapital. Dabei sollte der Fachkompetenzbedarf mit berücksichtigt werden, der Unternehmen durch die Abwanderung entstanden ist.

→ Welche Genderaspekte sind im Zusammenhang mit Migration bei der Politikgestaltung zu beachten?

Frauen und Männer wandern gleichermaßen aus, allerdings ist die Beschäftigung im Aufnahmeland oft genderspezifisch. Ebenso gibt es Unterschiede im Überweisungsverhalten. Studien zeigen, dass ausgewanderte Frauen mitunter höhere Beträge an ihre zurückgebliebene Familie überweisen als Männer. Diese Beiträge sind dabei eher als Absicherung für die Familie vorgesehen denn als Mittel für unternehmerische Aktivitäten.

Darüber hinaus sind weibliche Auswanderer einem höheren Sicherheitsrisiko ausgesetzt als männliche. Wird in den Herkunftsländern eine Politik des Exportes von Arbeitskräften betrieben, ist gerade der Schutz der Auswanderer ein wesentlicher Verhandlungspunkt mit den Aufnahmestaaten, bei dem die Situation weiblicher Migranten berücksichtigt werden sollte.

In Förderprogramme für eine WSK-Entwicklung im Herkunftsland sind Frauen explizit einzubeziehen. Dabei ist die besondere Rolle zu berücksichtigen, die sie übernehmen, wenn die Männer ausgewandert sind.



VIII. Kombinationen mit anderen Ansätzen der Technischen Zusammenarbeit

Leitfragen

- Welche Projekttypen eignen sich für eine eigenständige migrationsbezogene WSK-Förderung?
- Welche Projekttypen können Teile einer migrationsbezogenen WSK-Förderung integrieren und mit eigenen Ansätzen kombinieren?
- Mit welchen Projekttypen kann das Umfeld der WSK-Förderung gestaltet werden?

→ Welche Projekttypen eignen sich für eine eigenständige migrationsbezogene WSK-Förderung?

Eine eigenständige migrationsbezogene WSK-Förderung kann in Vorhaben oder Komponenten eines Programms umgesetzt werden, in denen vorrangig WSK-Förderung betrieben wird. Hier lässt sich die gesamte WSK unter Nutzung der beschriebenen Migrationspotenziale und -risiken in die Analyse und die Förderung einbeziehen. Diese Vorhaben werden sich vor allem in Regionen und Ländern befinden, die stark von Migration geprägt sind. Es wird sich hier vornehmlich um Programme und Projekte zur Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung handeln sowie um Vorhaben im Agrarsektor und zur ländlichen Wirtschaftsentwicklung. Die migrationsbezogene WSK-Förderung kann dabei sowohl für lokale Wirtschaftskreisläufe umgesetzt werden als auch zur Integration lokaler Wirtschafts- und Migrationspotenziale in regional und international existierende Wertschöpfungsketten. Dabei ist die Primärproduktion und Verarbeitung traditioneller Lebensmittel für bestehende Ethnomärkte

interessant. Aber auch die Herkunfts- und Anbauertifizierung (ökologischer Anbau und Bioprodukte) sowie deren entsprechende Vermarktung lassen sich in vorrangig vertikal gestalteten Netzwerken effektiv verbessern. Schließlich können Themen wie Ökotourismus, hochwertige Nischenprodukte und Agrobusiness ebenso inhaltlicher Gegenstand einer migrationsbezogenen WSK-Förderung in Form eigenständiger Vorhaben oder Komponenten sein.

Eine eigenständige migrationsbezogene WSK-Förderung bietet sich bei regionaler Migration auch für Regionalvorhaben an. Es wäre vorstellbar, eine Süd-Süd-Kooperation zur WSK-Förderung einzurichten, ähnlich der Struktur des Dreiecksvorhabens zwischen Brasilien, den anderen Ländern Lateinamerikas und der GIZ zur AIDS-Prävention. Gegenstand würden vor allem regionale und globale WSK sein, welche sich bis auf die Märkte der Aufnahmeländer der Migranten erstrecken. In einem solchen Rahmen ist auch eine aktive Rolle des Aufnahmelandes als Partner in der Kooperation denkbar. Die Potenziale von Migration könnten für eine Erhöhung der Wertschöpfung sowohl im Herkunfts-

als auch im Aufnahmeland genutzt werden. Bei einem solchen Regionalvorhaben würde ein Schwerpunkt der

Beratung durch die EZ auf der Makroebene liegen.

Beispiel²⁹: Arbeitsmigration von den Philippinen nach Malaysia als Chance für die Seaweed-Wertschöpfungskettenförderung im Regionalvorhaben BIMP-EAGA³⁰

■ Die Wertschöpfungskette von Seaweed in der BIMP-EAGA

Der Seaweedanbau breitete sich von den Philippinen (seit 1966) nach Indonesien und Malaysia (ab 1978) aus. 65 % der weltweiten Anbauflächen befinden sich heute in der Region, die klimatische Vorzüge für den Anbau bietet. Insbesondere auf den Philippinen und in Indonesien, aber auch in Malaysia, hat sich weiterverarbeitende Produktion etabliert, denn Seaweed wird als Rohstoff und zu Carragen verarbeitet weltweit stark nachgefragt – in der Lebensmittel- und Kosmetikindustrie sowie in der Pharmaproduktion. Absatzmärkte bestehen auf regionaler wie globaler Ebene, insbesondere in China, Japan und den USA. In den Philippinen und Indonesien hat sich dadurch ein erhebliches Exportwachstum für Seaweed und Seaweedprodukte eingestellt. Aufgrund jährlicher Nachfragesteigerungen von 10 % wird ein großes Potenzial für die Erweiterung des Anbaus in der Region gesehen.

Der Seaweed- und Carragenmarkt wurde dementsprechend als Vorzeigebispiel für die Förderung des intra-regionalen Handels in der BIMP-EAGA identifiziert, da 1. Anbau, Weiterverarbeitung und Export in der Region stattfinden, 2. eine sehr hohe globale Nachfrage und ein Potenzial zur Schaffung von Arbeitsplätzen besteht und 3. ein Beitrag zu Frieden und ländlicher Entwicklung geleistet werden kann. So wurde die Förderung kleiner Seaweedfarmen bereits erfolgreich innerhalb von Programmen zur Armutsreduktion auf den Philippinen und auf Sabah, einem der Bundesstaaten Malaysias, eingesetzt. Der Anbau gilt in Bezug auf die ökologischen Auswirkungen als sehr nachhaltiger Landwirtschaftszweig.

Innerhalb der BIMP-EAGA und unter Mitwirkung von Entwicklungsorganisationen wie der FAO und GIZ wurden regionale Foren zu den Bereichen Produktion, Vermarktung und sozialen wie ökologischen Randthemen etabliert, die zur Weiterentwicklung der WSK beitragen.

■ Die Migrationssituation

Malaysia gilt als Beispiel für die strukturelle Abhängigkeit ökonomischer Entwicklung von Arbeitsmigration. Das Wachstum der dortigen Wirtschaft war von massiver Zuwanderung, insbesondere aus dem Nachbarland Indonesien, begleitet. Aber auch aus den Philippinen, Bangladesch und Myanmar stammen traditionell viele der ausländischen Arbeitskräfte. Im Zuge der Asienkrise hat Malaysia eine zunehmend protektionistische Zuwanderungspolitik begonnen und zahlreiche irregulärer Arbeitsmigranten ausgewiesen.

²⁹ Das Beispiel wurde von Christiane Voßmer erstellt. Als Hintergrundinformation diente ein Gespräch mit Mary Jean T. Roxas (GIZ – BIMP-EAGA Project).

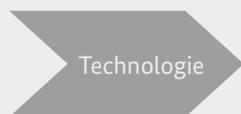
³⁰ Brunei Darussalam-Indonesia-Malaysia-Philippines East ASEAN Growth Area

Dennoch ist Zuwanderung weiterhin von großer wirtschaftlicher Bedeutung, wie sich im Seaweedanbau in Sabah zeigt: Auch wenn in den nationalen Entwicklungsplänen die Seaweedproduktion als wirtschaftliches Zukunftsprojekt verankert, 82.000 Hektar zusätzlicher Bebauungsfläche zur Verfügung gestellt und industrielle Infrastruktur zur Weiterverarbeitung aufgebaut wurde, bleibt Malaysia weit hinter seinen Produktionszielen zurück. Dies wird maßgeblich auf einen Mangel an Arbeitskräften im wirtschaftlich stark wachsenden Sabah zurückgeführt. Dort arbeiten bereits ca. 6.000 Arbeitsmigranten in der Seaweedbranche; den Großteil der ca. 1.000 registrierten Farmer und geschätzten 5.000 weiteren Arbeitskräfte bilden Filipinos, die aufgrund ihrer sprachlichen Fähigkeiten und ihrer positiven Einstellung zur Farmarbeit bevorzugt angestellt werden.

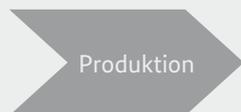
Seit 2007 findet eine gezielte Anwerbung von philippinischen Seaweedbauern statt, denen diese Möglichkeit zur offiziellen Abwanderung aus den konfliktgezeichneten südlichen Landesgebieten auch ökonomisch eine Perspektive bietet. Dabei werden sowohl große Betreiber als auch Kleinbauern adressiert – Letzteren soll ein staatlich unterstützter Samenankauf die Einstiegsinvestition erleichtern.

Auch philippinische Facharbeiter, Agrarwissenschaftler und Händler werden in der malaysischen Seaweedbranche eingesetzt und tragen zu den Vorhaben des BIMP-EAGA-Verbunds bei, eine gemeinsame Forschung und Technologieentwicklung in der regionalen Seaweed-Wertschöpfungskette zu etablieren.

■ Potenziale von Migration für die Seaweed-WSK in Malaysia und auf den Philippinen



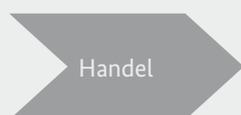
Arbeitsmigranten aus den Philippinen haben bereits das Long-Line-Anbauverfahren in Malaysia etabliert. Sie bringen ihr Know-how in die kontinuierliche Weiterentwicklung von Kultivierungsformen neuer Seaweedspezies ein.



Philippinische Seaweedfarmer und Facharbeiter beherrschen die gängigen Anbauverfahren und leisten einen hohen Arbeitseinsatz. Indem sie brachliegende Anbauflächen in Sabah bewirtschaften, steigern sie die Anbaumenge und leisten einen Beitrag zur Reduktion des Produktionsdefizites.



Die philippinische wie die malaysische Seaweedindustrie profitieren von dem größeren regionalen Rohstoffangebot; philippinische Arbeitsmigranten, die in der Weiterverarbeitung und Logistik in Malaysia tätig sind, könne dazu beitragen, die Vernetzung der Belieferung von verschiedenen Verarbeitungsstätten in beiden Ländern zu stärken.



Die Migranten stellen regionale Geschäftskontakte her, die den innerregionalen Handel stärken. Hierdurch kann die Weiterverarbeitung und Wertschöpfung in der Region sichergestellt werden und die Position des BIMP-EAGA als wichtigstem globalem Lieferanten gefestigt werden.



Die Rücküberweisungen der Arbeitsmigranten können insbesondere im ökonomisch schwachen und konfliktgeprägten Süden der Philippinen das Einkommen von Familien und Gemeinden unterstützen. Aus Erfahrungen der Endvermarktung von Seaweedprodukten in den Philippinen können Produktideen für lokale Märkte in Malaysia entstehen (z. B. Seaweedgerichte).

Selbst neue Formen von PPP ließen sich mittels einer migrationsbezogenen WSK-Förderung etablieren. So wäre es denkbar, dass von Migranten geführte Lead-Firmen im Aufnahmeland (Supermärkte, Tourismusunternehmen, Logistikunternehmen) gemeinsam mit Akteuren im Herkunftsland ihre eigene WSK aufbauen.

→ Welche Projekttypen können Teile einer migrationsbezogenen WSK-Förderung integrieren und mit eigenen Ansätzen kombinieren?

Auch in Vorhaben, in denen die klassische WSK-Förderung nicht angewendet wird, kann geprüft werden, inwiefern die Instrumente einer migrationsbezogenen WSK-Förderung zur Analyse sowie zur Entwicklung der Förderstrategie für die eigene Zielerreichung genutzt werden können.

In einer Reihe von Vorhaben zur Wirtschaftsförderung werden meist nur einzelne Aspekte aus der WSK-Förderung inhaltlich bearbeitet. Die migrationsbezogene WSK-Förderung kann hier trotzdem wichtige Impulse für die Planung und Umsetzung geben. Wenn zum Beispiel für den Export-Marktzugang bestimmte Qualitätsnormen erfüllt werden müssen, sind diese meist effektiv entlang der WSK einzuführen und umzusetzen (Qualitätskette). Die migrationsbezogene WSK hilft dabei, über Migranten die Brücke zwischen Qualitätsanforderungen des Ziellandes und Anpassungsbedarf in der Kette im Herkunftsland zu bilden. Weitere beispielhafte Teilgebiete, die sich mit der migrationsbezogenen WSK-Förderung bearbeiten lassen, sind Innovationförderung und Existenzgründungsförderung.

Auch in Programmen zur ländlichen Entwicklung, die nicht eine gesamte Wertschöpfungskette fördern, bietet die migrationsbezogene WSK-Förderung trotzdem eine Form, die mit Migration verbundenen Potenziale zu nutzen und gleichzeitig die Wirtschaftskompetenz des

Privatsektors mit einzubeziehen. In allen Regionen, in denen hohe Auswanderungsbewegungen existieren oder existierten, ist dies möglich.

→ Mit welchen Projekttypen kann das Umfeld der migrationsbezogenen WSK-Förderung gestaltet werden?

Um die Wirkung einer direkten WSK-Förderung zu erhöhen und nachhaltig zu sichern, ist die Gestaltung des wirtschaftlichen und politischen Umfeldes entscheidend. Dies kann sowohl durch andere Vorhaben im Bereich der nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung erfolgen, insbesondere durch Politikberatungsvorhaben zur Migrations-, Wirtschafts- und Sozialpolitik, wie auch durch Vorhaben in komplementären Handlungsfeldern wie der Kommunalentwicklung und Dezentralisierung. Wichtige Rahmenbedingungen, die über die Vorhaben positiv beeinflusst werden können, sind neben den in Kapitel 6 genannten, zum Beispiel Regulierungsmechanismen (Qualitätssicherung, Akkreditierung und Zertifizierung), aber auch Innovationsinitiativen, Berufsbildung und Infrastrukturentwicklung. Darüber hinaus ist eine Beratung bei der Verhandlung von Freihandelsabkommen und anderen regionalen Integrationsinitiativen wichtig. Die im Zusammenhang mit Migration relevanten Institutionen, mit denen hierbei zusammengearbeitet werden kann, sind in Kapitel 2 aufgezählt.

Die Reduzierung der Armut kann durch die vorrangig nach wirtschaftlichen Kriterien organisierte WSK-Förderung nicht allein geleistet werden. Mit flankierenden Maßnahmen in den Vorhaben selbst bzw. durch eine Zusammenarbeit mit anderen Vorhaben ist zu sichern, dass auch die Ärmsten von den erzielten wirtschaftlichen Erfolgen auf gerechtere Weise profitieren können.

Literatur

1. Weiterführende Literatur

■ Wertschöpfungsketten

GTZ (2007): ValueLinks Manual. The Methodology of Value Chain Promotion. GTZ: Eschborn.
http://www.value-links.de/manual/pdf/valuelinks_complete.pdf

Mahnke, Lothar (2006): Manual for Identifying Viable Future Industries. GTZ (Sector Project Innovative Tools for Private Sector Development): Eschborn.

Langner, C.; Demenus, W. (2007): Guía de Promoción de Cadenas de Valor. GTZ/GFA: San Salvador.

■ Migration

Daume, Heike; Bauer, Susanne; Schüttler, Kirsten (2008): Migration und Nachhaltige Wirtschaftsentwicklung. GTZ: Eschborn.

Orozco, Manuel et al. (2005): Transnational Engagement, Remittances and their Relationship to Development in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C.: Institute for the Study of International Migration, Georgetown University.

2. Weitere verwendete Literatur

Agunias, Donelyn R. (2006): Remittances and Development. Trends, Impacts, and Policy Options: A Review of the Literature. Migration Policy Institute: Washington, D.C.
http://www.migrationpolicy.org/pubs/mig_dev_lit_review_091406.pdf

Canavire Bacarreza, Gustavo Javier; Ehrlich, Laura (2006): The Impact of Migration on Foreign Trade: A Developing Country Approach. Paper Prepared for the 29th General Conference of The International Association for Research in Income and Wealth, August 20 – 26, 2006. Joensuu, Finland.

Dade, Carlo; Unheim, Per (2007): Diasporas and Private Sector Development: Impacts and Opportunities. Focal: Ottawa.

Dayton-Johnson, Jeff et al. (2008): Migration and Employment. GTZ: Eschborn.

De Haas, Hein (2006a): Engaging Diasporas. How Governments and Development Agencies can Support Diaspora Involvement in the Development of Origin Countries. International Migration Institute: Oxford.

DeWind, Josh.; Holdaway, Jennifer (2005): Internal and International Migration in Economic Development. United Nations Document UN/POP/MIG-FCM/2005/11. United Nations: New York.
http://www.un.org/esa/population/meetings/fourthcoord2005/P11_SSRC.pdf

DFID (2005): Making Market Systems Work Better for the Poor (M4P) – An Introduction to the Concept. DFID: Manila.
www.dfid.gov.uk/news/files/trade_news/adb-workshop-conceptualapproaches.pdf

Edward-Elgar, Woodruff, C.; Zenteno, R. (2001): Remittances and Microenterprises in Mexico. Unpublished paper. Graduate School of International Relations and Pacific Studies, University of California: San Diego.

Gillespie, K.; Riddle, L.; Sayre, E.; Surges, D. (1999): Diaspora Interest in Homeland Investment. Journal of International Business Studies, Vol. 30, No. 3, 623-634.

GTZ (ed.) (2004): Guide to Rural Economic and Enterprise Development (REED). GTZ: Eschborn.

Head, Keith; Ries, John (1998): Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada. The Canadian Journal of Economics, Vol. 31, No. 1, 47-62.

Hellin, Jon; Albu, Mike; Griffith Alison (2005): Mapping the Market: A framework for rural enterprise development policy and practice. In: Almond, F.R.; Hainsworth, S.D. (ed.) (2005): Beyond Agriculture – making markets work for the poor: proceedings of an international seminar. Natural Resources Ltd.; Intermediate Technology Development Group: Aylesford; Bourton on Dunsmore, U.K.
<http://www.research4development.info/PDF/Outputs/CropPostHarvest/BeyondAgric.pdf#page=109>

Kaplinsky, Raphael; Morris, Mike (2000): A Handbook for Value Chain Research. Prepared for the IDRC.
www.globalvaluechains.org/docs/VchNov01.pdf

Kreditanstalt für Wiederaufbau (2007): Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund, WirtschaftsObserver online Nr. 27, September.

Lowell, B. Lindsay und Allan Findlay (2001): Migration of Highly Skilled Persons from Developing Countries: Impact and Policy Responses. Synthesis Report. International Migration Papers No. 44. International Labour Office: Geneva.

Lucas, Robert E. B. (2004): International Migration Regimes and Economic Development. Expert Group on Development Issues: Stockholm.

Lucas, Robert E. B. (2005): International Migration and Economic Development: Lessons from Low-Income Countries. Ministry for Foreign Affairs of Sweden: Stockholm.
http://www.egdi.gov.se/pdf/International_Migration_and_Economic_Development.pdf

Mendola, Mariapia (2006): Rural out-migration and economic development at origin. University of Sussex: Sussex.
<http://www.sussex.ac.uk/migration/documents/mwp40.pdf>

Newland, Kathleen; Patrick, Erin (2004): Beyond Remittances: The Role of Diaspora in Poverty Reduction in their Countries of Origin. A Scoping Study by the Migration Policy Institute for the Department of International Development. MPI: Washington, D. C.

OECD (2007): Policy Coherence for Development – Migration and Developing Countries. A Development Centre Perspective. Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development: Paris.

Pietrobelli, Carlo; Rabellotti, Roberta (2004): Upgrading in clusters and value chains in Latin America – The role of policies. Interamerican Development Bank: Washington.

Sauer, Martina (2004): Türkische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen. Eine empirische Studie über ihre Aktivitäten, Standorte, Wünsche und Einschätzungen. Stiftung Zentrum für Türkeistudien: Essen.
<http://www.zft-online.de/UserFiles/File/Turkische%20Unternehmer%20in%20NRW.pdf>

Schiff, Maurice; Ozden, Caglar (2007): International Migration, Economic Development & Policy. The World Bank: Washington, D. C.
http://publications.worldbank.org/ecomerce/catalog/product?item_id=6354581

Schüttler, Kirsten (2008): The Contribution of Migrant Organisations to Income Generating Activities in their Countries of Origin. Working Paper N. 50. International Labour Office: Geneva.

Stamm, Andreas (2004): Value Chains for Development Policy: Challenges for Trade Policy and the Promotion of Economic Development. GTZ: Eschborn.
[http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3.nsf/\(ynDK_contentByKey\)/ENTR-7C3KCJ/\\$FILE/Wertschöpfungsketten%20entwicklungspolitisch%20gestalten.pdf](http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3.nsf/(ynDK_contentByKey)/ENTR-7C3KCJ/$FILE/Wertschöpfungsketten%20entwicklungspolitisch%20gestalten.pdf)

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2006): Leben in Deutschland, Haushalte, Familien und Gesundheit – Ergebnisse des Mikrozensus 2005, Wiesbaden.

Taylor, J. Edward (2006): International Migration and Economic Development. United Nations Document UN/POP/MIG/SYMP/2006/09. United Nations: New York.
http://www.un.org/esa/population/migration/turin/Symposium_Turin_files/P09_SYMP_Taylor.pdf

Tienhoven, N. van; C. Lopera (2007): Propuesta para una Oficina de Enlace para la región La Paz. Programme Fortalece Minec. GTZ: San Salvador.

United Nations Economic Commission for Africa – Office for North Africa (2007): International Migration and Development in North Africa. Document ECA-NA/PUB/01 2007.

UNECA: Addis Abbeba.

<http://www.uneca.org/sros/na/Events/2007Migration.pdf>

UNDP (2005): Una mirada al nuevo nosotros. El impacto de las migraciones. UNDP Informe sobre el desarrollo humano. UNDP: El Salvador.

Unger, Kurt (2005): Regional Economic Development and Mexican Out-Migration. NBER Working Paper No. 11432. National Bureau for Economic Research: Cambridge, MA, USA.

<http://www.nber.org/papers/w11432>

Vertovec, Steven (2002): Transnational Networks and Skilled Labour Migration. Conference Paper. Ladenburger Diskurs »Migration«. Gottlieb Daimler- und Karl Benz-Stiftung: Ladenburg.

www.transcomm.ox.ac.uk/working%20papers/WPTC-02-02%20Vertovec.pdf

Wei, Yingqi (2004): Foreign Direct Investment in China. In: Wei, Yingqi and Balasubramanyam, V. N. (2004): Foreign Direct Investment: Six Country Case Studies, p. 9–37. Edward-Elgar: Cheltenham, U.K.

Winterhagen, Jenni (2008): Entscheidend ist die Strategie. Tourismusentwicklung und Migration in Plav, Montenegro. GTZ: Eschborn.

World Bank (2008): Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World. The World Bank: Washington, D. C.

3. Links

CEFE International: <http://www.cefe.net>

Herausgeber
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Sitz der Gesellschaft
Bonn und Eschborn

Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
65726 Eschborn
T + 49 61 96 79-0
F + 49 61 96 79-11 15

Gestaltung
Alexandra Müller

Bildnachweis
Titelseite: © istockphoto.com/DNY59;
S. 03: © istockphoto.com/wragg; S. 10: © istockphoto.com/270770;
S. 15: © istockphoto.com/surely; S. 16: © istockphoto.com/Hogie;
S. 18: © istockphoto.com/sil63; S. 49: © istockphoto.com/Lebazele;
S. 53: © istockphoto.com/timsa

Stand
Februar 2013

Die GIZ ist verantwortlich für den Inhalt dieser Publikation.

Im Auftrag des
Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung (BMZ)
Referat Bund-Länder-Kommunen; Migration und Beschäftigung;
Rückkehrende Fachkräfte; Exportkredit- und Investitionsgarantien

Postanschriften der Dienstsitze

BMZ Bonn	BMZ Berlin
Dahlmannstraße 4	Stresemannstraße 94
53113 Bonn	10963 Berlin
T +49 228 99 535-0	T +49 30 18 535-0
F +49 228 99 535-3500	F +49 30 18 535-2501

poststelle@bmz.bund.de
www.bmz.de