



Strategische Partnerschaften mit dem Privatsektor

Richtlinie

**Ein Instrument
der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit**

Gültig ab 16. 09. 2014

Medieninhaber:
Austrian Development Agency
Büro für Wirtschaftspartnerschaften
Zelinkagasse 2, 1010 Wien
Tel.: +43 (0)1 90399-2577
Fax: +43 (0)1 90399-1577
wirtschaft@ada.gv.at • www.entwicklung.at

Wien, Juli 2017

Foto: Christian Schneider

1. Ausgangslage und Ziele

Im Rahmen der bilateralen Programm- und Projekthilfe der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit (OEZA) werden Vorhaben gefördert, welche die Lebensbedingungen und Entwicklungsperspektiven der Bevölkerung in Entwicklungsländern nachhaltig verbessern und zur Armutsminderung beitragen. Dabei werden die Grundsätze und Ziele internationaler Vorgaben wie der Agenda 2030 (Nachhaltige Entwicklungsziele, Addis Ababa Aktionsagenda zur Entwicklungsfinanzierung) und der Globalen Partnerschaft für Wirksame Entwicklungszusammenarbeit (Busan Erklärung) berücksichtigt und Beiträge zu deren Erreichung geleistet.

Wirtschaftliche Entwicklung ist die Grundlage für die Entwicklung eines Landes und damit für die Überwindung von Armut. Die Privatwirtschaft ist wichtigster Motor für die Schaffung von Arbeitsplätzen und Einkommensmöglichkeiten in unseren Partnerländern. Zahlreiche internationale Grundsatzdokumente verweisen auf die wichtige Rolle des Privatsektors als Kooperationspartner. Auch für die Österreichische Entwicklungszusammenarbeit ist diese Kooperation ein wichtiger Weg, um die gesetzten entwicklungspolitischen Ziele und nachhaltige Entwicklung in den Partnerländern zu erreichen.

Die Leitlinie Wirtschaft und Entwicklung als Strategie des gleichnamigen Arbeitsfelds der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit (OEZA) setzt in ihrer dritten Säule auf die stärkere Einbeziehung der österreichischen Wirtschaft: Durch die Nutzung des Potenzials österreichischer Unternehmen soll die nachhaltige Entwicklung in Entwicklungs- und Transformationsländern gefördert werden. Zur Umsetzung dieses Ziels hat die OEZA im Jahr 2004 das Programm Wirtschaftspartnerschaften ins Leben gerufen und seither ständig weiterentwickelt. Mit den Strategischen Partnerschaften soll ein weiteres Instrument geschaffen werden, welches das bisherige Förderprogramm ergänzt und erweitert. Die konkrete Ausgestaltung dieses Instruments ist Gegenstand dieser Richtlinie.

2. Definition

Eine Strategische Partnerschaft ist eine Kooperation zwischen der OEZA und dem Fördernehmer mit hoher entwicklungspolitischer Relevanz, die mehrere Partner (zusätzliche Fördernehmer oder sonstige Partner – s. u.), mehrere Länder und richtungsweisende Investitionen umfasst. Strategische Partnerschaften gehen über das unmittelbare Umfeld eines einzelnen Unternehmens hinaus und zielen auf systemische Verbesserungen in den Partnerländern ab. Strategische Partnerschaften sind in Länder-, Regional- oder thematische Strategien der OEZA eingebettet und leisten einen messbaren Beitrag zur Erreichung von Entwicklungszielen. Strategische Partnerschaften entwickeln sich oft aus vorhergehenden Kooperationen mit der OEZA, können aber auch von Unternehmen vorgeschlagen oder von der ADA initiiert werden (z. B. durch Calls for Proposals). Die ADA entwickelt zusammen mit den Partnern ein Konzept, bringt dabei ihr fachliches Know-how ein und mobilisiert Ressourcen, Netzwerke und Kontakte. Strategische Partnerschaften basieren auf Partnernetzwerken aus privatwirtschaftlichen, öffentlichen und zivilgesellschaftlichen Beteiligten (in- und ausländische Firmen, Interessensverbände, Kammern, NGOs und Regierungsstellen).

3. Ziele Strategischer Partnerschaften

Strategische Partnerschaften unterstützen durch die enge Zusammenarbeit mit der österreichischen bzw. europäischen Wirtschaft die sozioökonomische Entwicklung in Ländern des Südens und Ostens. Gefördert werden Vorhaben von Unternehmen und ihren Partnern, die sowohl entwicklungspolitischen Nutzen im Zielland stiften als auch im unternehmerischen Interesse stehen. In einer Strategischen Partnerschaft geht es nicht darum, die Übereinstimmung der jeweiligen Interessen zu erreichen. Vielmehr sollten sich die Interessen gegenseitig ergänzen und so ein gemeinsames Ziel unterstützen.

Der Mehrwert einer Strategischen Partnerschaft liegt darin, dass

- entwicklungspolitischer Nutzen entsteht, z. B. die Lebenssituation eines möglichst großen Kreises von Menschen verbessert, öffentliche Institutionen gestärkt, Technologien eingeführt und Know-how vermittelt werden;
- private Mittel für entwicklungspolitisch relevante Maßnahmen mobilisiert werden;
- Effizienz bei der Erbringung öffentlicher Leistungen in den Partnerländern gesteigert wird;
- Entwicklungseffekte privater Wirtschaftsbeziehungen und Investitionen optimiert werden, so dass ein nachhaltiges, inklusives und damit armutsminderndes Wachstum entsteht;
- Wettbewerbsfähigkeit und somit die Chancen lokaler Klein- und Mittelbetriebe gestärkt werden;
- Rahmenbedingungen für unternehmerisches Engagement verbessert werden.

4. Inhaltliche Kriterien

Quantitative Kriterien

- Das Vorhaben ist überregional ausgerichtet und wird in mindestens zwei Ländern durchgeführt.
- Mindestens zwei private Partner (Fördernehmer oder sonstige Partner, s. u.) sind an der Umsetzung des Vorhabens beteiligt.

Qualitative Kriterien

- Das Vorhaben muss einen wesentlichen Beitrag zu den Nachhaltigen Entwicklungszielen (SDGs) leisten.
- Das Vorhaben hat eine überdurchschnittliche entwicklungspolitische Relevanz und einen beispielgebenden „Leuchtturmcharakter“.
- Das Vorhaben bindet Akteure der Meso- und Makroebene maßgeblich mit ein und erzeugt so besondere **strukturbildende und nachhaltige Wirkungen**.
- Das Vorhaben verfolgt einen **Multistakeholder-Ansatz**.
- Das Vorhaben hat eine hohe **Breitenwirksamkeit** und erzeugt positive Wirkungen für große Teile der armen oder benachteiligten Bevölkerung in der Zielregion.
- Das Vorhaben beinhaltet einen hohen Grad an **Innovation**, d.h. es geht neue Wege bei der Lösung entwicklungspolitischer Probleme, indem innovative Prozesse oder Produkte entstehen oder neuartige Institutionen geschaffen werden.

- Das Vorhaben hat Potenzial für **Replizierbarkeit** und dient als Best Practice. Lerneffekte sollen durch ein **aktives Wissensmanagement** unterstützt werden; das Vorhaben steht zu diesem Zweck anderen privaten Partnern gegenüber offen.
- Das Vorhaben **orientiert sich an den Schwerpunkten der OEZA**.
- Bestimmte Technologien sind insbesondere dann förderbar, wenn ihre Verbreitung die konkrete Umsetzung entwicklungspolitischer Ziele unterstützt (z.B. erneuerbare Energien). Die Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Technologien müssen belegt, Anpassungen an die Bedingungen in den Partnerländern möglich sein.

Grundprinzipien

- **Nachhaltigkeit:** Es muss gewährleistet sein, dass das Vorhaben auch nach Ende der Förderung fortgeführt wird. Unternehmerischer Nutzen wie entwicklungspolitische Wirkungen reichen über das formelle Ende des geförderten Vorhabens hinaus.
- **Additionalität:** Strategische Partnerschaften schaffen einen zusätzlichen Nutzen, der ohne die Förderung nicht zustande gekommen wäre. Bei der Prüfung des Konzepts wird daher darauf geachtet, dass nicht Aktivitäten gefördert werden, die das bzw. die zu fördernden Unternehmen ohnehin durchgeführt hätte, bzw. Wirkungen erzielt werden, die ohnehin eingetreten wären. Ebenso wenig werden Aktivitäten gefördert, die der bloßen Erfüllung gesetzlicher Verpflichtungen dienen.
- **Messbare Ergebnisse:** Ergebnisorientierung basiert auf systematischer Überwachung des Projektverlaufs sowie der entsprechenden Bewertung und Revision der Programmlogik. Dies erfordert eine präzise Darstellung von Zielen und Ergebnissen sowie geeigneter Mechanismen für Monitoring, Evaluierung und Ergebnismessung. Zu diesem Zweck orientieren sich Strategische Partnerschaften am DCED Standard for Results Measurement.
- **Neutral im Wettbewerb:** Strategische Partnerschaften sollen keine Marktverzerrungen schaffen sondern Marktversagen beheben. Dies soll durch ein offenes, transparentes und faires System erfolgen.

Ausschlusskriterien

Das Vorhaben darf weder direkt noch indirekt der Herstellung oder Verbreitung von Waffen oder anderen Kriegsmaterialien dienen. Ausgeschlossen sind ferner Vorhaben, die die Produktion oder den Handel mit gefährlichen Gütern oder umweltbelastenden Stoffen zum Ziel haben.

Einhaltung rechtlicher Vorschriften und Konventionen

Der Fördernehmer verpflichtet sich zur Einhaltung der Rechtsordnung des Ziellandes und orientiert sich an international anerkannten Referenztexten, insbesondere an der Dreigliedrigen Grundsatzerklärung über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik der ILO; den OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen; den zehn Prinzipien des UN Global Compact.

5. Formale Kriterien

Mögliche Fördernehmer sind ausschließlich

- Unternehmen, soweit sie Entwicklungszusammenarbeit iSd § 2 Abs 3 EZA-Gesetz leisten,

- gemeinnützige Vereine und gemeinnützige Stiftungen, sofern Entwicklungszusammenarbeit zu ihren satzungsmäßigen Zielen und ihrer tatsächlichen Geschäftstätigkeit gehört und
- Kammern, soweit sie Entwicklungszusammenarbeit iSd § 2 Abs 3 EZA-Gesetz leisten,

mit Hauptsitz im Europäischen Wirtschaftsraum (also in der EU, Norwegen, Liechtenstein oder Island) oder in der Schweiz, sofern sie entsprechende Eigenleistungen (s. u.) einbringen.

Mehrere Fördernehmer können sich zu Arbeitsgemeinschaften zusammenschließen. In der Regel erfolgt dies im Rahmen einer formellen Arbeitsgemeinschaft. Sofern mindestens ein Fördernehmer seinen Hauptsitz im Europäischen Wirtschaftsraum oder in der Schweiz hat, können sich zusätzlich Fördernehmer am Vorhaben im Rahmen einer Arbeitsgemeinschaft beteiligen, die ihren Hauptsitz nicht im Europäischen Wirtschaftsraum oder in der Schweiz haben. Die Mitglieder einer Arbeitsgemeinschaft haften gesamtschuldnerisch für die Erfüllung des Förderungsvertrags.

Darüber hinaus können sich am Vorhaben weitere Institutionen („sonstige Partner“) beteiligen – etwa staatliche Stellen, Nichtregierungsorganisationen, wissenschaftliche Institute oder Unternehmen außerhalb einer Arbeitsgemeinschaft.

Die Bonität des Fördernehmers bildet die Grundlage für die Förderung des Vorhabens. Die ADA prüft die Bonität des Fördernehmers.

Laufzeit

Die Laufzeit kann mehrere Finanzierungszyklen umfassen. Ein Finanzierungszyklus dauert in der Regel 1 bis 3 Jahre.

Dokumente

Vor der Erstellung eines Fördervertrages sind folgende Dokumente zu erstellen:

- Memorandum of Understanding (grundsätzliche rechtlich unverbindliche Übereinkunft über die Strategische Partnerschaft und ihre Ziele)
- Programmdokument (Arbeitsprogramm, Aufgabenverteilung, Zeitplan, Ergebnis- und Planungsübersicht für einen Finanzierungszyklus)
- Detailbudget für einen Finanzierungszyklus (verbindlich)
- Umweltverträglichkeitsprüfung und Prüfung der Gleichstellung von Frauen und Männern (durch ADA)

Anrechenbarkeit als öffentliche Entwicklungshilfeleistungen

Das Vorhaben findet in Empfängerländern öffentlicher Entwicklungshilfeleistungen (Official Development Assistance/ODA gemäß OECD) statt. Die aktuelle Liste der Länder findet sich auf der Website www.oecd.org/dac/stats/dacelist.

6. Budgetäre Kriterien

Die Gesamtsumme des Vorhabens (Fördermittel, Eigenleistungen, Drittmittel) beträgt mindestens € 400.000,- pro Jahr. Förderungen werden ausschließlich in Form von nicht rückzahlbaren Zuschüssen gewährt. Der Beitrag von Eigenleistungen und Drittmitteln des Fördernehmers muss mindestens 50 % der Gesamtkosten betragen.

Eigenleistungen sind monetäre und nicht-monetäre Mittel, die aus privaten Quellen generiert werden. Die Beiträge der Fördernehmer im Rahmen einer Arbeitsgemeinschaft werden als Eigenleistungen für die Bemessung der Höhe der Förderung anerkannt. Drittmittel sind monetäre Mittel, die dem Fördernehmer von sonstigen Partnern gemäß Punkt 5. dieser Richtlinie zur Verfügung gestellt werden. Der Anteil der Drittmittel darf 20 % der Gesamtkosten nicht übersteigen.

Für Budgetumwidmungen sowie für Laufzeitverlängerungen gilt die ADA-Umwidmungsregelung (siehe www.entwicklung.at).

Auszahlungen erfolgen in der Regel jährlich auf Basis eines auditierten Finanzberichts und eines narrativen Berichts. Halbjährliche Auszahlungen auf Basis von Zwischenberichten sind möglich.

7. Aufbau und Ablauf Strategischer Partnerschaften

Entstehen einer Strategischen Partnerschaft

Strategische Partnerschaften entwickeln sich oft aus vorhergehenden Kooperationen mit der OEZA, können aber auch von Unternehmen vorgeschlagen oder von der ADA initiiert werden (z. B. durch Calls for Proposals). Im Dialog zwischen ADA und ihren strategischen Partnern wird ein Konzept entwickelt, die ADA bringt während der gesamten Laufzeit der Partnerschaft fachliches Know-how ein und mobilisiert Ressourcen, Netzwerke und Kontakte. Im Rahmen von Planungsgesprächen werden die grundsätzliche Ausrichtung, die inhaltlichen und damit verbundene Wissensziele sowie der budgetäre Umfang der Strategischen Partnerschaft definiert. Ein Memorandum of Understanding hält die Übereinkunft der Partner unverbindlich fest.

Inception Phase

Eine Inception Phase dient dazu, die grundsätzliche Übereinkunft zwischen den Partnern genauer zu spezifizieren. In der Inception Phase werden

- die Ziele des Programms definiert,
- eine Baseline erarbeitet,
- eine Governance-Struktur aufgebaut sowie
- eine Exit-Strategie dargelegt bzw. die Bedingungen für die Beendigung der Strategischen Partnerschaft definiert z. B. wenn die Ziele erreicht wurden.

Auf dieser Basis werden das Programmdokument (inkl. Ergebnis- und Planungsübersicht konzipiert) und das Budget des ersten Finanzierungszyklus erstellt. Die Kosten der Inception Phase dürfen 10 % des im Memorandum of Understanding angeführten Gesamtvolumens nicht überschreiten.

Programmsteuerung

Der Fördernehmer übernimmt auf Basis des Förderungsvertrags die Verantwortung für das gesamte Vorhaben, wobei auch Subaufträge für die Durchführung vergeben werden dürfen.

Für die Planung und Umsetzung der Maßnahmen, Controlling und die kontinuierliche Transparenz über den jeweiligen Umsetzungsstand ist die in der Inception Phase eingerichtete Struktur zuständig. Die Schnittstellen zum Management des Fördernehmers (Project Owner), der ADA und anderen Geberorganisationen sowie Stakeholdern sind präzise zu definieren und zu managen.

Insbesondere werden die Ergebnisse der regelmäßigen Fortschrittskontrollen in Bezug auf die Zielerreichung der ADA mindestens jährlich in Berichten zur Kenntnis gebracht und im Rahmen eines Jahresgesprächs die strategische Programmplanung abgestimmt. Darüber hinaus sind regelmäßige Reviews vorgesehen, die den Prinzipien der OEZA-Leitlinie und dem Leitfaden für Programm- und Projektevaluierungen folgen (siehe www.entwicklung.at). Die Reviews sind im Budget berücksichtigt. Die Erstellung der Terms of Reference und die Auswahl des Review-Teams erfolgt im Rahmen der Programmsteuerung.

8. Rechtsgrundlagen

Dieser Richtlinie liegen das Entwicklungszusammenarbeitsgesetz, BGBl. I Nr. 49/2002 und Nr. 65/2003 in der geltenden Fassung (EZA-G) sowie die Allgemeinen Rahmenrichtlinien für die Gewährung von Förderungen aus Bundesmitteln 2014 in der jeweils geltenden Fassung (ARR) zugrunde.

Die ADA prüft das Vorhaben auf seine Vereinbarkeit mit dem EU-Beihilfenrecht. Die Förderungen der ADA im Rahmen einer Strategischen Partnerschaft dürfen nur vergeben werden, sofern sie mit dem EU-Beihilfenrecht vereinbar sind. Die ADA wird daher die Förderung allenfalls vor ihrer Durchführung der Europäischen Kommission notifizieren, wenn dies gemäß EU-Beihilfenrecht notwendig ist.

9. Rechtsanspruch

Die Entscheidung auf Zuerkennung einer Förderung erfolgt nach Konsultation mit einem Fördergremium und Einhaltung der in der ADA vorgesehenen Genehmigungsabläufe und -befugnisse. Die Zuerkennung einer Förderung erfolgt weiters auf Basis der gegenständlichen Richtlinie sowie nach Maßgabe der verfügbaren Budgetmittel. Auf die Gewährung von Förderungsmitteln besteht kein Rechtsanspruch.

10. Schlussbestimmungen

In-Kraft-Treten: 16.09.2014

Aktualisiert: 31.07.2017 mit GZ: RL/6-OE/2017

Für die Weiterentwicklung dieser Richtlinie ist das Referat Wirtschaft und Entwicklung verantwortlich.

Dr. Martin Ledolter, LL.M.
Geschäftsführer