

Kooperation Nord-Süd

- Schwachstellen und unerwünschte Effekte
- Verbesserung durch den Austausch Süd-Nord
- Kooperation Süd-Süd als mögliche Alternative

Deutsch übersetzte Schlussarbeit, 2009 Adrián Kurzen



Inhaltsverzeichnis

<u>EINLEITUNG.....</u>	<u>4</u>
<u>Master en Cooperación Internacional y Ayuda Humanitaria.....</u>	<u>4</u>
<u>Schlussarbeit</u>	<u>4</u>
<u>Schlussarbeit “Kooperation Nord-Süd”</u>	<u>4</u>
<u>Autor.....</u>	<u>4</u>
<u>Ziel der Arbeit.....</u>	<u>5</u>
<u>Meinung des Autors.....</u>	<u>5</u>
<u>KOOPERATION NORD - SÜD.....</u>	<u>5</u>
<u>Terminologie.....</u>	<u>5</u>
<u>GRUNDLAGEN, SCHWACHSTELLEN UND UNGEWÜNSCHTE EFFEKTE.....</u>	<u>6</u>
<u>Hypothese: Der Norden hat ein verzerrtes Bild über den Süden.....</u>	<u>6</u>
<u>Eisberg.....</u>	<u>6</u>
<u>Prüfung anhand der Umfrage.....</u>	<u>7</u>
<u>Die internationale Kooperation: ein immenser Markt!.....</u>	<u>9</u>
<u>Akteure und die Machtverteilung.....</u>	<u>11</u>
<u>Die beiden Gesichter einer NGO des Südens.....</u>	<u>12</u>
<u>Gewohnheiten – oder besser gesagt: Jahrzehntelange Erfahrung.....</u>	<u>13</u>
<u>Kommunikation und Kultur.....</u>	<u>13</u>
<u>Teufelskreise (Wechselwirkungen).....</u>	<u>14</u>
<u>VERBESSERUNG MITTELS SÜD-NORD TRANSFER</u>	<u>15</u>
<u>Transfer von Erfahrungen und Wissen vom Süden in den Norden.....</u>	<u>15</u>
<u>Schwierigkeiten im Transfer</u>	<u>15</u>
<u>Transfermöglichkeiten auf Stufe der Kooperantin/des Kooperanten.....</u>	<u>16</u>
<u>Massenmedien.....</u>	<u>16</u>
<u>Persönliche Kommunikationsmedien.....</u>	<u>16</u>
<u>Neue Kommunikations-Codes (Facebook, Twitter, ...)......</u>	<u>16</u>
<u>Transfer auf Ebene der Organisationen.....</u>	<u>17</u>
<u>EINE ALTERNATIVE: KOOPERATION SÜD-SÜD.....</u>	<u>18</u>
<u>Die Grundidee: Stärkung der Entwicklungsländer.....</u>	<u>18</u>
<u>Übertragen auf das Konzept nachhaltiger Entwicklung.....</u>	<u>18</u>
<u>Beispiel: Das Netzwerk ibercotec.....</u>	<u>18</u>

SCHLUSSWORT	19
Partizipation: viel mehr als nur eine Technk / Methode.....	19
Der Master als Vorbereitung für Kooperanten?.....	19
Der Master bringt Mehrwert während des Einsatzes!.....	19
ANHANG: RESULTATE DER UMFRAGE / FRAGEBOGEN.....	20
Umfrage.....	20
Daten über die Teilnehmerinnen und Teilnehmer.....	20
Resultate.....	21
Fragebogen.....	24

Einleitung

Master Internationale Kooperation und Humanitäre Hilfe

Der “Master en Cooperación internacional y ayuda Humanitaria (CIAH)” ist ein Produkt des Projekts KALU¹. Es handelt sich um eine Online-Schulung, welche über das Internetportal für Ausbildungen im Bereich internationaler Kooperation und Humanitärer Hilfe angeboten wird.

Die Plattform bietet Kurse, Expertenausbildungen und den Master an, welcher die Expertenkurse integriert und zudem einen vertieften Ansatz inklusive Einbezug der Praxis beinhaltet.

Die Ausbildung entspricht einem Pensum von 644 Stunden Studienzeit, welche in einem Zeitraum von 12-18 Monaten absolviert werden.

CIAH08 hat im Februar 2008 begonnen und schliesst nach den theoretischen Teilen mit dieser Arbeit im Juli 2009 ab.

Schlussarbeit²

Während der Ausbildung hat der Absolvent eine Arbeit zu erstellen, welche die behandelten Themen vertieft oder anwendet. Dabei sollen die folgenden Elemente zur Anwendung kommen:

- die im Rahmen des Kurses vermittelten Kenntnisse,
- andere Grundlagen und Ressourcen, z.B. Internetrecherchen,
- eigene Überlegungen,
- Persönliche Fähigkeiten und Fachwissen.

Die Arbeit soll nicht nur zur Beurteilung dienen, sondern es sind Studien zu wählen, welche gleichermaßen einem weiteren Zweck dient, z.B. Einer ONG, oder durch die Publikation Nutzen für andere darstellt. Letztere können als Material für die zusätzlichen Studiengänge dienen und auf dem Blog der Kooperanten publiziert werden.

Schlussarbeit “Kooperation Nord-Süd”

Autor

Adrián Kurzen, geboren 1971 in Frutigen, Schweiz. Primar- und Sekundarschule in Grindelwald, kaufmännische Grundausbildung (1989), Berufsausbildungen in Programmierung und Informatik (1993), Wirtschaft (1999) und Nachdiplomstudium in Unternehmungsentwicklung (2004).

Seit 1997 Kooperant von INTERTEAM³ in Nicaragua, Einsatz als Berater im Bereich Informationstechnologie, Wirtschaft und Unternehmensentwicklung bei der lokalen, nicht staatlichen Organisation (ONG) ASDENIC⁴.

Mail: adrian.kurzen@interteam.ch

BLOG: <http://www.kurzen.info>

1 <http://www.proyektokalu.com/>

2 Definition und Methodik gemäss Vorgaben der Kursleitung KALU

3 <http://www.interteam.ch> ist eine Organisation der personellen Entwicklungszusammenarbeit (Dreijahreseinsätze in Afrika und Lateinamerika).

4 Asociacion de Desarrollo Social de Nicaragua, Estelí

Ziel der Arbeit

Den im Master vermittelten Stoffinhalt der praktischen Erfahrung gegenüberstellen und vertiefen. Insbesondere die persönliche Auseinandersetzung mit dem elementaren Thema der Kooperation: "Kooperation Nord-Süd" und der Umsetzung des "Partizipation" Ansatzes.

Meinung des Autors

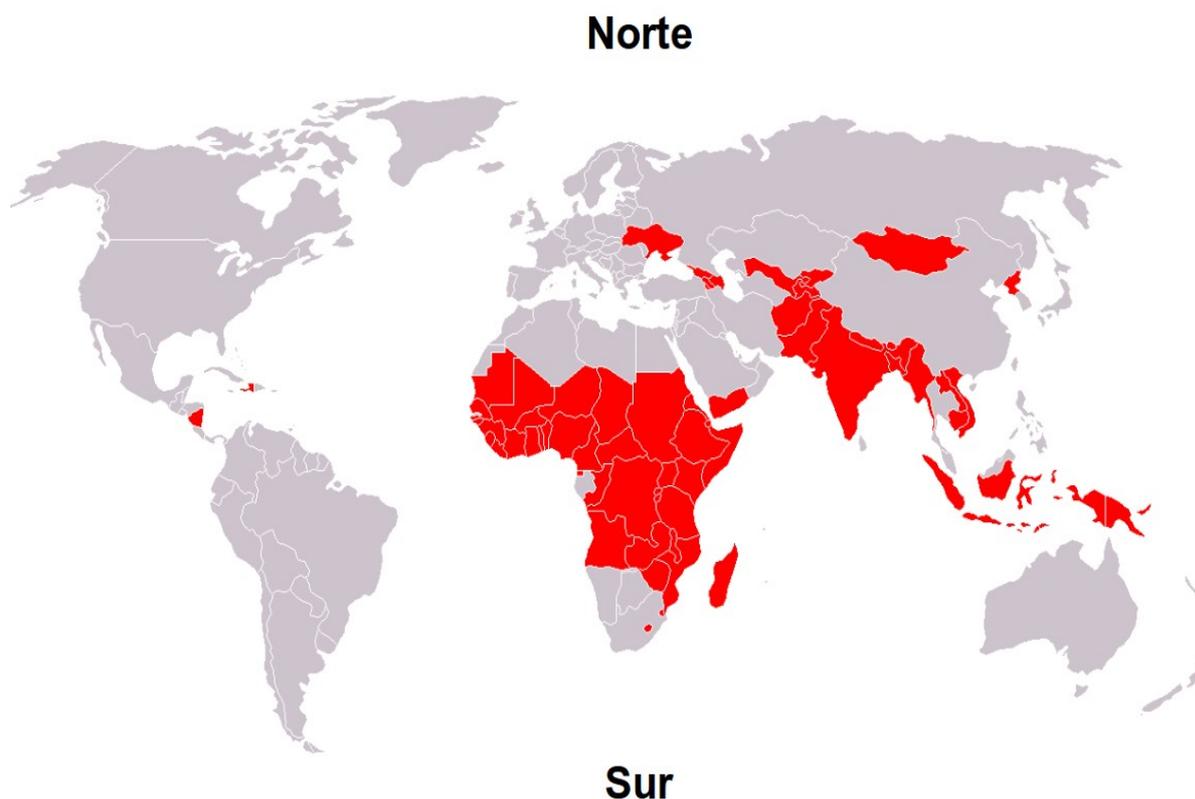
Diese Arbeit spiegelt lediglich die Meinung des Autors wieder, welche möglicherweise nicht mit derjenigen der genannten Organisationen und der an der Umfrage teilnehmenden Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartner übereinstimmt.

Kooperation Nord - Süd

Terminologie

In diesem Dokument bewegen wir uns auf einer hohen Flughöhe, um allgemeine Gesichtspunkte zu beleuchten. So gesehen verwenden wir den Begriff "Nord Süd" für sämtliche Aktionen und Programme aller beteiligten Akteure ohne in die vielfältige Detailabgrenzung einzutauchen.⁵

Die folgende Grafik⁶ zeigt klar und deutlich auf, worin der Unterschied zwischen den Ländern des Nordens und denen des Südens liegt. Rot markiert sind die ärmsten Länder⁷.



Die meisten Entwicklungsländer befinden sich auf der südlichen Seite der Weltkarte.

Die Kooperation Nord-Süd bezieht sich also auf die Flussrichtung der Entwicklungshilfe (Geld, Wissen, Material, ...) von den Industrieländern (Nord) Entwicklungsländern (Süd).

5 Für Details empfehle ich die Präsentationen „Caracterización del subdesarrollo“ und „Estrategias de cooperación“ des Moduls „Solidaridad Internacional“ des Master CIAH

6 Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Entwicklungsland> , gestützt auf Daten der Weltbank 2001

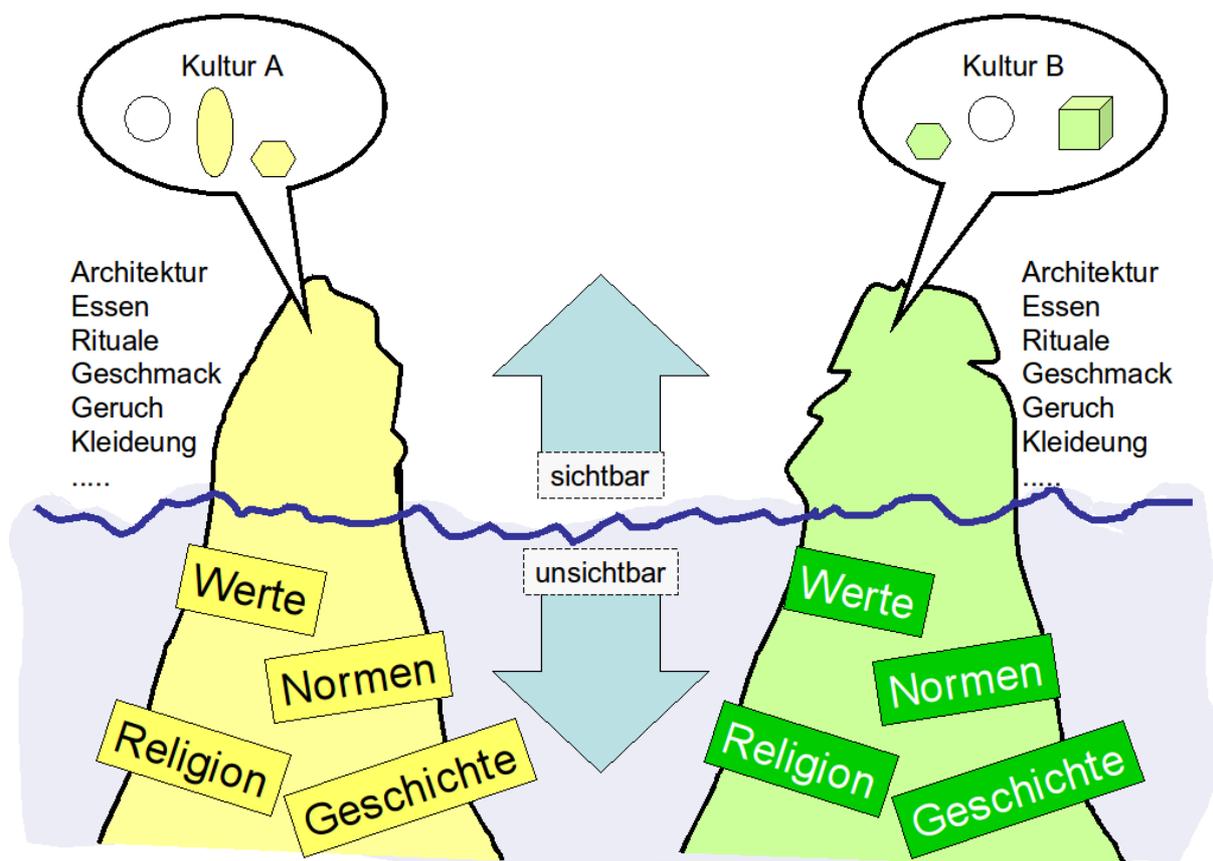
7 Pro Kopf Einkommen < 745 US\$ pro Jahr

Grundlagen, Schwachstellen und unerwünschte Effekte

Hypothese: Der Norden hat ein verzerrtes Bild über den Süden

Eisberg⁸

Nur ein Achtel des Eisbergs ist über der Wasseroberfläche sichtbar. Der ganze restliche Teil ist im Wasser verborgen. Eine Metapher, welche sehr gut passt, um zu verstehen, warum der Norden ein verzerrtes Bild über den Süden hat. Das, was Herr und Frau Europäer in der Zeitung, im Fernsehen und nicht zuletzt auf Reisen sieht, hat oft nicht sehr viel mit der Realität gemein.



Grafik: Kulturelle Unterschiede mit dem Eisberg-Modell sichtbar gemacht: der grösste und relevante Teil liegt im unsichtbaren Bereich. (Quelle: Ausreisekurs⁹ INTERTEAM)

Die eigene Wahrnehmung hat mit gemachten Erfahrungen und dem eigenen kulturellen Hintergrund zu tun. Falschinterpretationen machen einen Teil des verzerrten Bildes aus, dazu kommen viele verinnerlichte Vorurteile und überlieferte Bilder.

Leider haben einige Organisationen davon profitiert, um an Geldspenden zu kommen: Schwarze kranke Kinder, nur noch aus Haut und Knochen... auch wenn dies Teil der Realität ist, so muss man berücksichtigen, dass so harte und aus dem Kontext gegriffene Aussagen das Bild noch verstärken, Hunger und Armut sei den Menschen grundsätzlich anzusehen. Es gibt internationale Normen (Empfehlungen) über den Einsatz von Bildern und Texten in Bezug auf Entwicklungsländer¹⁰, aber sie werden nicht immer eingehalten. Armut ist nur ein verzerrtes "Bild des Südens", es gibt deren viele mehr. Vor allem zu Themen im unteren Eisbergteil, die mit der Kultur und der Geschichte der Menschen zu tun haben (Bürgerkriege, Revolutionen, erfolglose Verbesserungsversuche, Werte, Normen,...).

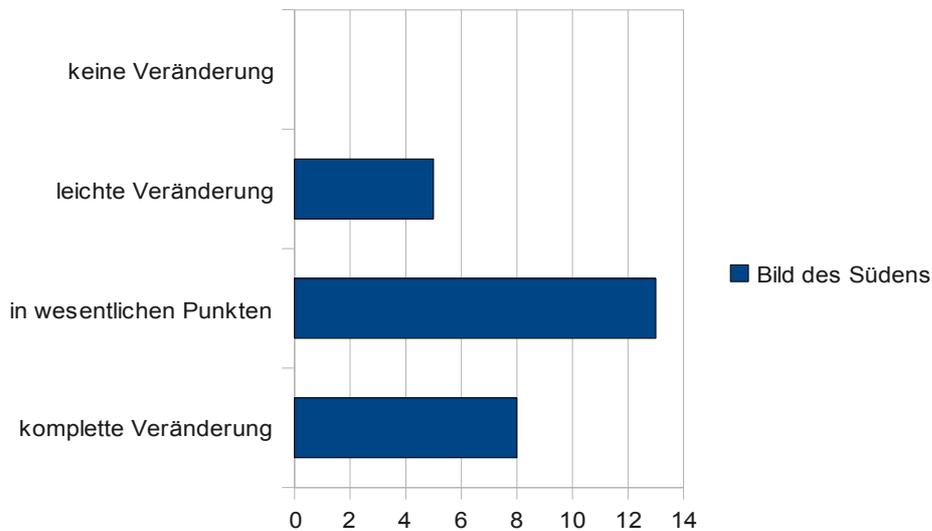
⁸ Metapher von Ernest Hemingway 1930 / Sigmund Freud (1856 -1939)

⁹ Vorbereitungskurse für INTERTEAM – Kooperantinnen und Kooperanten

¹⁰ Verabschiedet an der Generalversammlung der europäischen nicht staatlichen Entwicklungsorganisationen, Brüssel im April 1989 www.oneworld.org/liaison

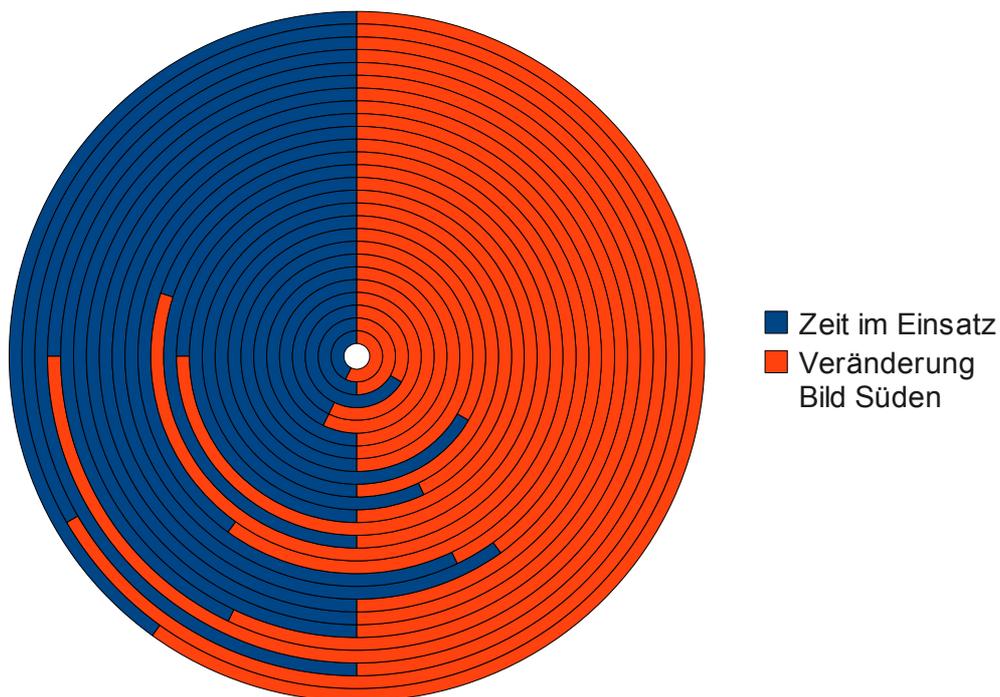
Prüfung anhand der Umfrage¹¹

Was passiert mit dem Bild einer Person aus dem Norden, wenn sie in ein Land des Südens kommt? Und dies nicht nur um Urlaub¹² zu machen, sondern um sich für einen Langzeiteinsatz niederzulassen¹³?



Das Resultat ist signifikant: Die grosse Mehrheit bestätigt eine Veränderung des Bildes über den Süden in relevanten Punkten, oder gar eine komplette andere Sichtweise.

Wieviel Zeit benötigen Fachleute im Einsatz bis sie eine andere Sicht haben?



Es scheint, dass die Kooperanten bereits nach kurzer Zeit bemerken, dass das Bild des Nordens nicht der Realität entspricht. Gemäss der Umfrage gibt es keine positive Korrelation zwischen der Einsatzdauer und der Wahrnehmung von Differenzen. Die Resultate zeigen viel mehr auf, dass der Prozess bereits während den ersten Monaten im Land beginnt..

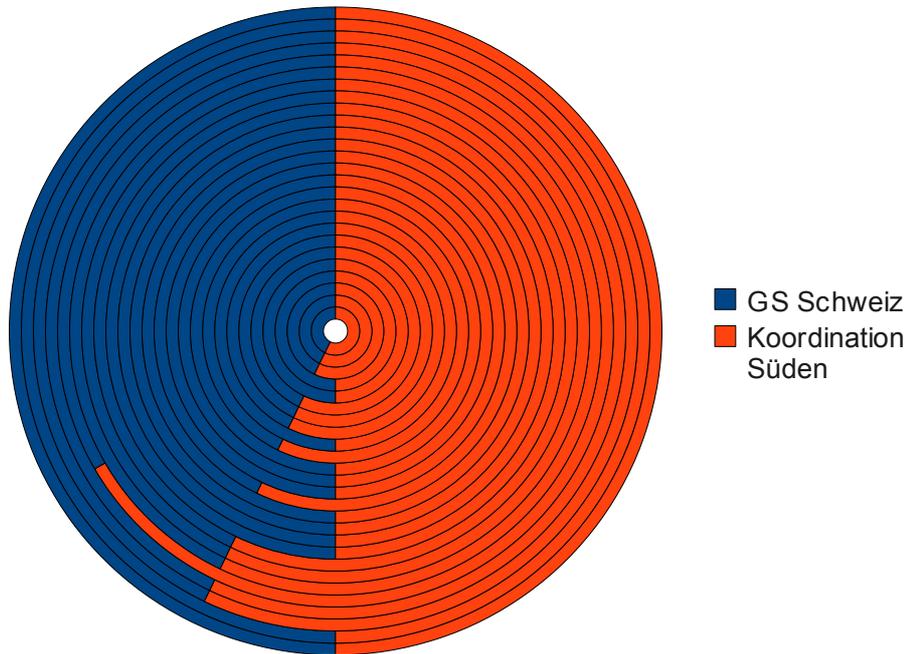
11 Umfrage mit 25 INTERTEAM/1 GVOM Kooperanten (siehe Anhang)

12 Der durchschnittliche Tourist nimmt nicht viel vom wahren Alltagsleben wahr, während sich die Fachleute im Einsatz stärker sozialisieren (Arbeit, Nachbarn,...) und mittelfristige Ziele verfolgen.

13 In diesem Fall grundsätzlich 3 Jahre

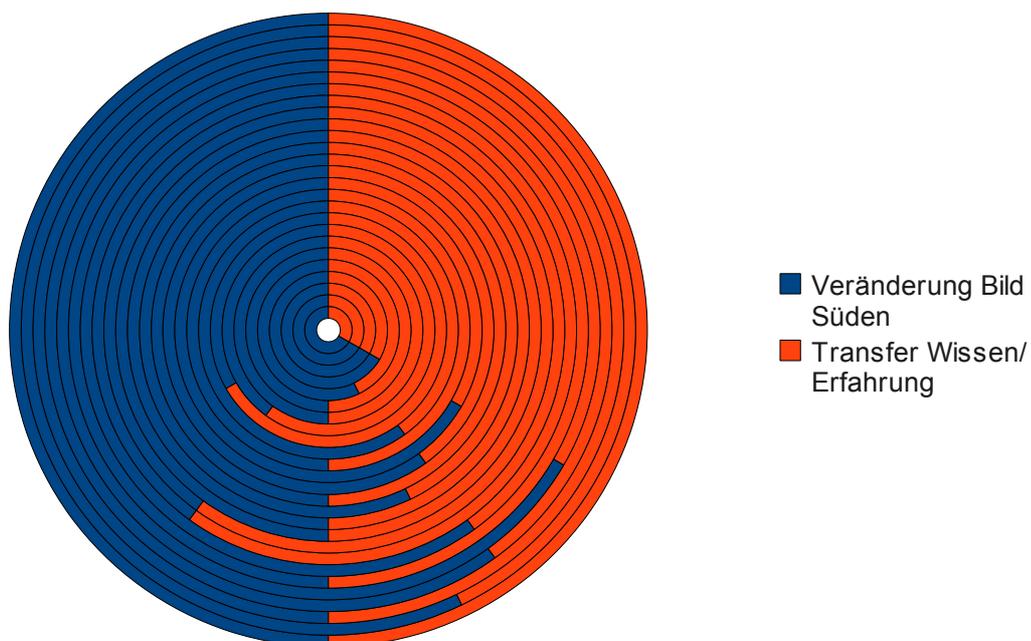
Eine weitere Überprüfung: die Kooperantinnen und Kooperanten der Umfrage haben zwei Kontaktstellen: a) die Geschäftsstelle (GS) in der Schweiz sowie b) ein Koordinationsbüro vor Ort im Land des Südens.

Wer verfügt über ein wirklichkeitsnahes Bild des Alltags und Arbeitsumfeldes der Kooperanten?



Obschon die Auswertung der Geschäftsstelle gut ausfällt, ist trotzdem ein Trend zugunsten der Koordinationsstelle im Süden (mit Leuten, welche selber im Süden leben und arbeiten) zu erkennen. Das bedeutet, die Geschäftsstelle ist fähig, einige wesentliche Punkte aufzunehmen, kann aber nicht auf gleicher Höhe mit der Vor-Ort-Koordination unterstützen.

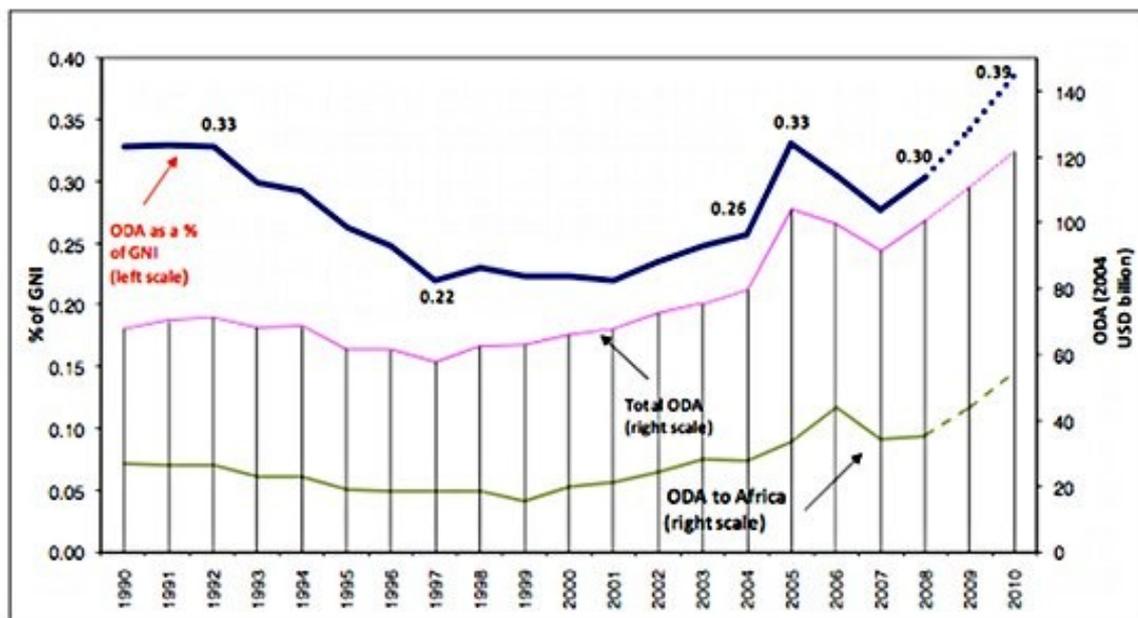
Untersuchen wir die Möglichkeit, Wissen/Erfahrung in den Norden zu transferieren:



Es zeichnet sich eine Tendenz/negative Korrelation zwischen der Veränderung des Bildes über den Süden und der Möglichkeit, sein Wissen zu transferieren, ab. Das heisst, je grösser sich sein Bild verändert, desto mehr Schwierigkeiten hat man mit der Weitergabe.

Die internationale Kooperation: ein immenser Markt!

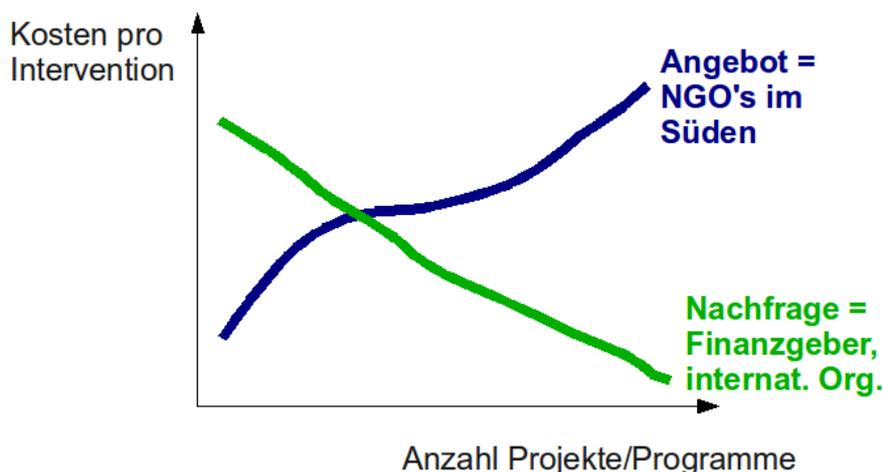
Schon vor langer Zeit hat sich die internationale Kooperation (Entwicklungshilfe) von der kleinen Gruppe sozial denkender Freiwilliger hin zu einem komplexen Markt entwickelt. Ein Markt mit vielen Akteuren, Motiven und Interessen: Privatpersonen, Unternehmen, nationale und internationale nicht staatliche Organisationen, Vereinte Nationen und Regierungen. Das Geldvolumen ist gigantisch: die Summe der offiziellen Entwicklungsgelder¹⁴ welche die OECD veröffentlicht übersteigt 100 Milliarden US Dollar pro Jahr (siehe folgende Grafik).



Source: OECD, 30 March 2009.

15

Motivation und Interessen sind vor allem in politischen und wirtschaftlichen¹⁶ Bereich verankert. Nur ein geringer Anteil basiert im humanitären und sozialen Konzepten. Was immer wieder zu Interessenkonflikten führt..



Internationale Kooperation: mittlerweile ein Markt, in welchem die Geberländer im Norden die Nachfrage bilden (Finanzierung, Donationen, Staatskredite zu günstigen Zinsen,...) auf welche die NGO's im Süden mit dem Angebot von Interventionen (Projekte, ...) reagieren.

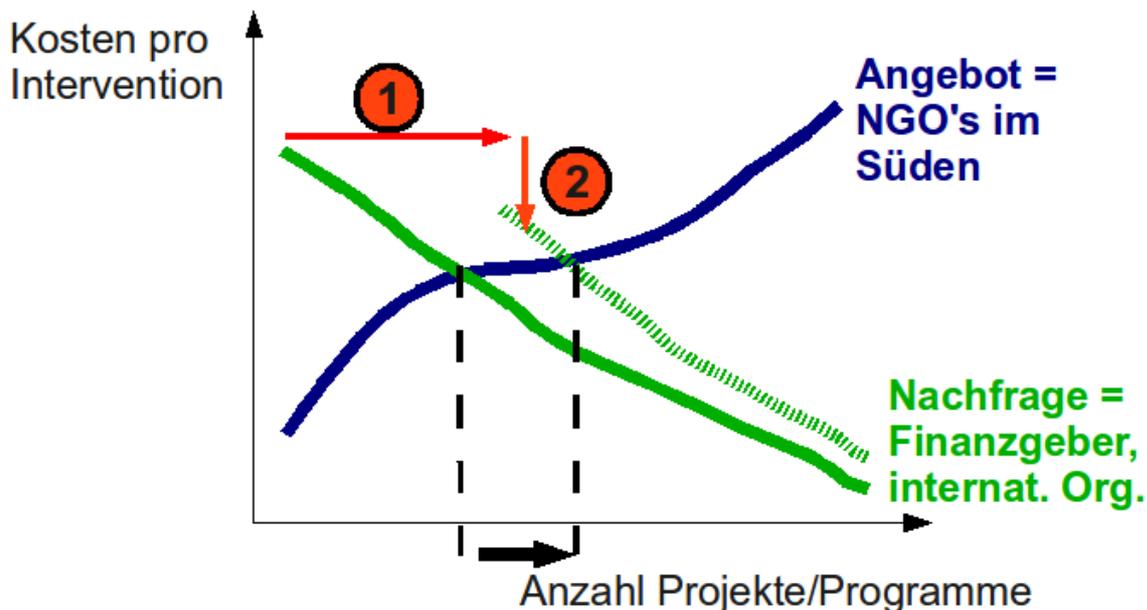
14 ODA = official development assistance

15 ODA 1990 bis 2010. Grafik: OECD

16 Globalisierung, Freihandelsabkommen etc.

Um die Millenniumsziele (MDG¹⁷) zu erreichen, ist noch mehr Finanzierung durch die Industrieländer notwendig. Bereits in den vergangenen Jahren wurden die Budgetposten für die Kooperation ständig erhöht.

Mehr zur Verfügung stehende Finanzierung für die Kooperation bedeutet eine grössere Nachfrage nach Interventionen/Projekten im Süden. Da es sehr wenig wirtschaftliche Möglichkeiten und Alternativen in den Entwicklungsländern gibt, führt diese Erhöhung verständlicherweise zu einem überproportionalen Wachstum von NGO's, welche in den Markt einsteigen und ihre Dienstleistungen und Arbeitskraft anbieten. Es ist bekannt, dass die NGO's üblicherweise höhere Löhne¹⁸ bezahlen und bessere Arbeitsbedingungen¹⁹ bieten. Als Folge des erhöhten Angebots verstärkt sich der Konkurrenzdruck und führt zu wirtschaftlicher Rivalität im Kampf um den Zuspruch von Projekten.



20

Konkurrenz, unter anderen Faktoren wie neue Technologien und Weiterentwicklungen, Erfahrung und die Anwendung von internationalen Standards beeinflussen die Arbeitsqualität und die Transparenz im positiven Sinne. Für die NGO's bedeutet dies aber wiederum kleinere Margen und dadurch noch mehr Kostendruck und wirtschaftliche Verwundbarkeit.

17 Präsentationen CIAH08; <http://de.wikipedia.org/wiki/UN-Millenniumsziele>

18 „gerechtere Löhne“ aus Sicht der Geldgeberländer im Norden, und deshalb höher

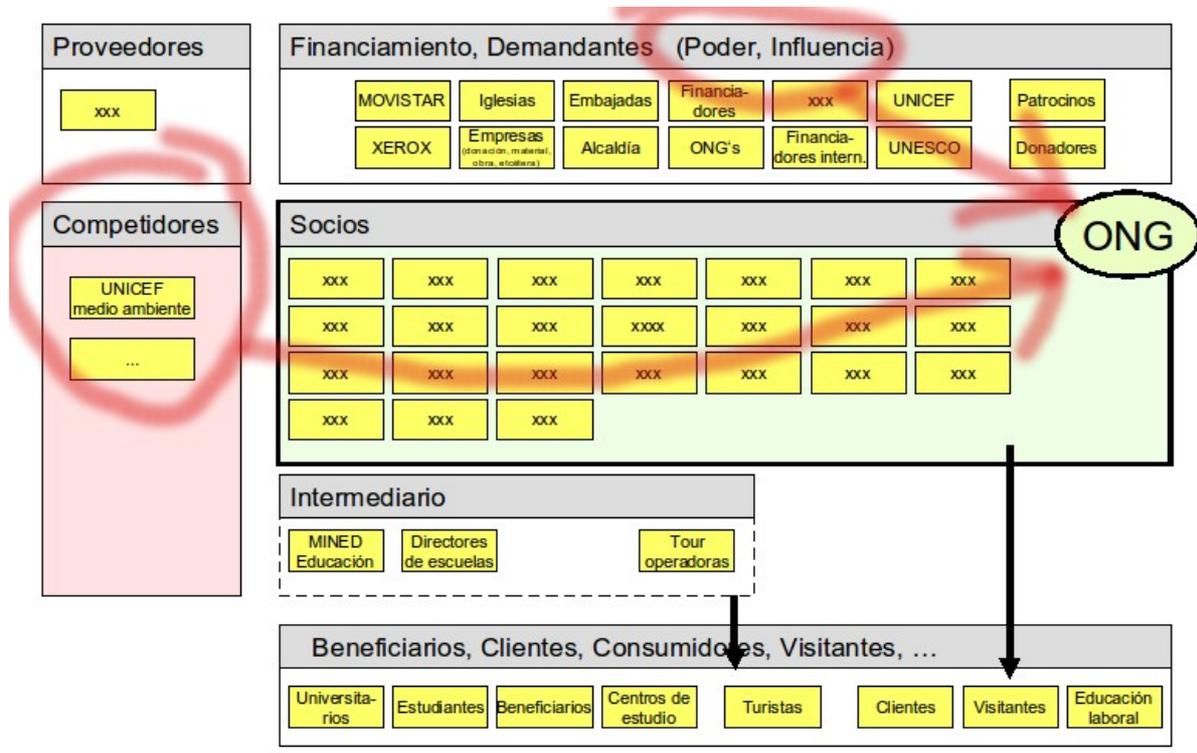
19 Sozialversicherung, Normen bezüglich Arbeitssicherheit, Transporte, Gesundheit, Werkzeuge und Infrastruktur, Betrieb und Unterhalt

20 (1) Trend: Erhöhung des Angebots (mehr Finanzmittel) (2) Senkung der Kosten pro Intervention aufgrund Effizienz, Effektivität und Massnahmen zur Erhöhung der Transparenz in der Administration.

Akteure und die Machtverteilung

Es kann keine generelle Aussage gemacht werden, welches die Schlüssel-Akteure im Umfeld der NGO's sind und wie die Macht verteilt ist.

Trotzdem hat es eine Tendenz, welche sich in vielen nicht staatlichen Organisationen (NGO's) beobachten lässt: es handelt sich hierbei meist um Non-Profit (nicht gewinnorientierte) Organisationen. Und oft werden sie von ihrer Zielgruppe (Leistungsempfänger, Begünstigte) nicht oder nur teilweise für ihre Leistungen bezahlt. Im grossen Unterschied zu einer Unternehmung ist NGO also von einem externen Geldgeber abhängig.



Diese Grafik²¹ stammt aus einer Analyse des Umfeldes einer NGO im Süden, als Teil des Strategieprozesses. Den Finanzgebern werden in diesem konkreten Fall ein sehr hoher Stellenwert zugesprochen, sie haben massgeblich Einfluss auf die Möglichkeiten und die Rahmenbedingungen der Organisation.

Auch ersichtlich: oft realisieren grosse internationale Organisationen breit angelegte Kampagnen, welche sie selber oder über (andere) NGO's ausführen lassen. Aus Sicht der NGO werden sie mit diesen Aktivitäten als Konkurrent wahrgenommen.

21 Anonymisiertes Ergebnis einer Umfeldanalyse in einer NGO im Süden, 2008

Die beiden Gesichter einer NGO des Südens

Im Allgemeinen sprechen wir bei den NGO's von den umsetzenden Hauptakteuren im Markt der Kooperation. Sie bieten ihre Leistungen an, realisieren Projekte und Programme, normalerweise mit Zielen im Umfeld des Konzepts nachhaltiger sozialer Entwicklung. Sie werden als sozial wahrgenommen und agieren nicht primär gewinnorientiert.

Aber, das ist nur die eine Seite der Medaille! Eine NGO ist ebenfalls eine Organisation, aktiv, in Funktion und entsprechend mit Pflichten, Personal (Löhne, ...) und Infrastruktur ausgerüstet, um nur einige Beispiele zu nennen, welche Fixkosten generieren.



Der optimale Fall für eine NGO bedeutet, dass sie genügend Projekte zur Auslastung der Organisation hat, welche nahtlos ohne Stillstandszeiten ineinander übergehen und mit wenig administrativem Aufwand verbunden sind. Und – selbstverständlich – dass die Geldeingänge des Finanzgebers pünktlich eintreffen.

So die romantische Sicht des Nordens. Oft ist die Realität eine ganz andere!

Gewohnheiten – oder besser gesagt: Jahrzehntelange Erfahrung

Die Geschichte der Nord-Süd Kooperation hat ihre Spuren hinterlassen. Die entwickelten Länder des Nordens benötigten Jahrzehnte um zu den heutigen Entwicklungskonzepten²² zu gelangen, welche als sinnvoll(er) und nachhaltig(er) gelten. Während die Freiwilligen/ Volontäre des Nordens ständig wechselten, blieb die Zielgruppe, die Bevölkerung im Süden... und jedes Jahr kam eine andere Organisation um einen Brunnen zu bauen oder die Strasse nach den heftigen Regenfällen zu reparieren oder sie kamen, gut gekleidet in beeindruckenden Geländewagen, mit grossen Ideen und Worten, und wie sie kamen, so verschwanden sie wieder. Von beiden Fällen hatte es genügend und haben das Verhalten und die Gewohnheiten der betroffenen Menschen im Süden stark mitgeprägt. In verschiedener Art und Weise.



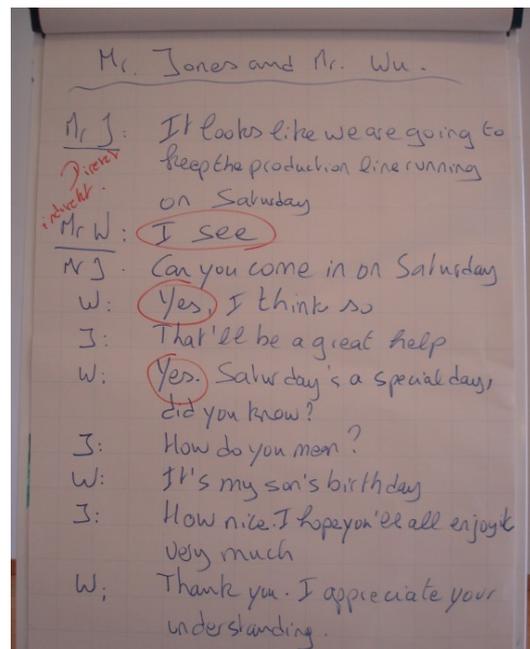
Bekannte Karikatur²³ in Nicaragua: auch eine Art der Kultur und Kommunikation. Vieles wird in Form von Witzen und Humor thematisiert, ohne es direkt anzusprechen.

Kommunikation und Kultur

Die kulturellen Unterschiede zwischen dem Norden und dem Süden sind sehr ausgeprägt. Auf der einen Seite ist das sehr spannend und ein Privileg, in diese Welt einzutauchen. Aber es birgt auch seine Herausforderungen.

Zum Beispiel in der Kommunikation. Menschen im Norden sind es gewohnt, die wichtigen Dinge auf den Punkt zu bringen und zu verhandeln, bis eine Abmachung getroffen ist. Eine nicht eingehaltene Abmachung beeinträchtigt das Vertrauensverhältnis, und ein „ja“ welches in Wahrheit ein „nein“ bedeutet wird als Lüge und fehlenden Respekt wahrgenommen.

Die Person aus dem Süden hingegen hat weder gelogen noch denkt sie, nicht erfüllt zu haben. Sie benutzt nur andere Kommunikationscodes und ein anderes Konzept bezüglich Zeit, Ort und Priorität.



²² Zusammenarbeit, Austausch, Kooperation (nicht Hilfe), Do not harm, nachhaltige Entwicklung, ...

²³ Quelle: Karikaturist Canalias, Nicaragua

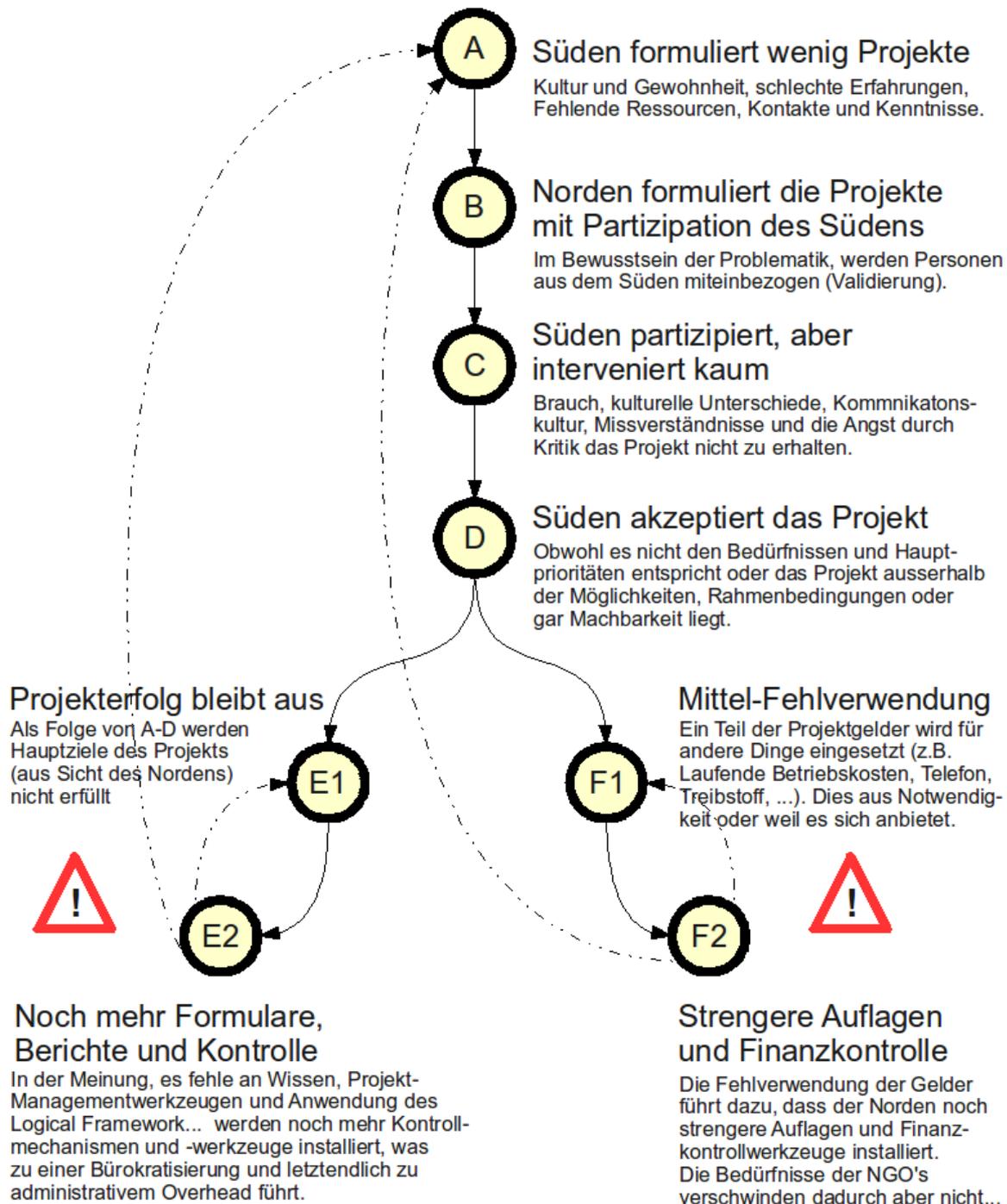
²⁴ Der Dialog des Mr Jones und Mr Won, Ausreisekurs INTERTEAM 2006, Veronique Schoeffel

Teufelskreise (Wechselwirkungen)

Zusammengefasst müssen a) die Donatoren/Finanzgeber im Norden die bereitgestellten Gelder in Projekte des Südens investieren und b) die NGO's im Süden den sozialen und wirtschaftlichen Verpflichtungen nachzukommen, weshalb sie genügend Arbeit/Projekte benötigen. Dadurch ergeben sich oft Prozesse, Abhängigkeiten und vor allem Entscheidungen, welche stark vom Konzept der nachhaltigen Entwicklung abweichen.

Der Norden versucht, dies mit noch mehr Werkzeugen und administrativen Massnahmen zu verbessern – anstatt der Ursache auf den Grund zu gehen: die theoretische Partizipation, eine Partizipation mit geringer Intervention seitens der Partner im Süden.

Leider zeigen sich in der Praxis viele Fälle mit solchen oder ähnlichen Elementen wie im folgenden Ablaufmodell²⁵ skizziert:

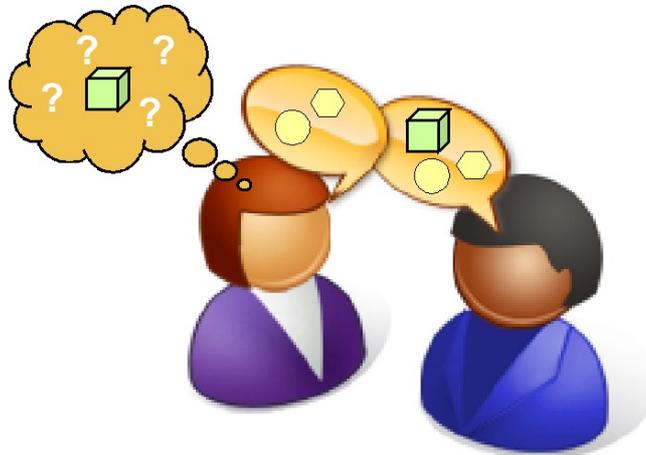


Verbesserung mittels Süd-Nord Transfer

Transfer von Erfahrungen und Wissen vom Süden in den Norden

Eine der grossen Herausforderungen der Kooperation in der aktuellen Epoche liegt im Transfer der Erfahrungen aus den Entwicklungsländern im Süden hin in die Büros der Organisationen im Norden. Und natürlich auch zu der dort lebenden Gesellschaft.

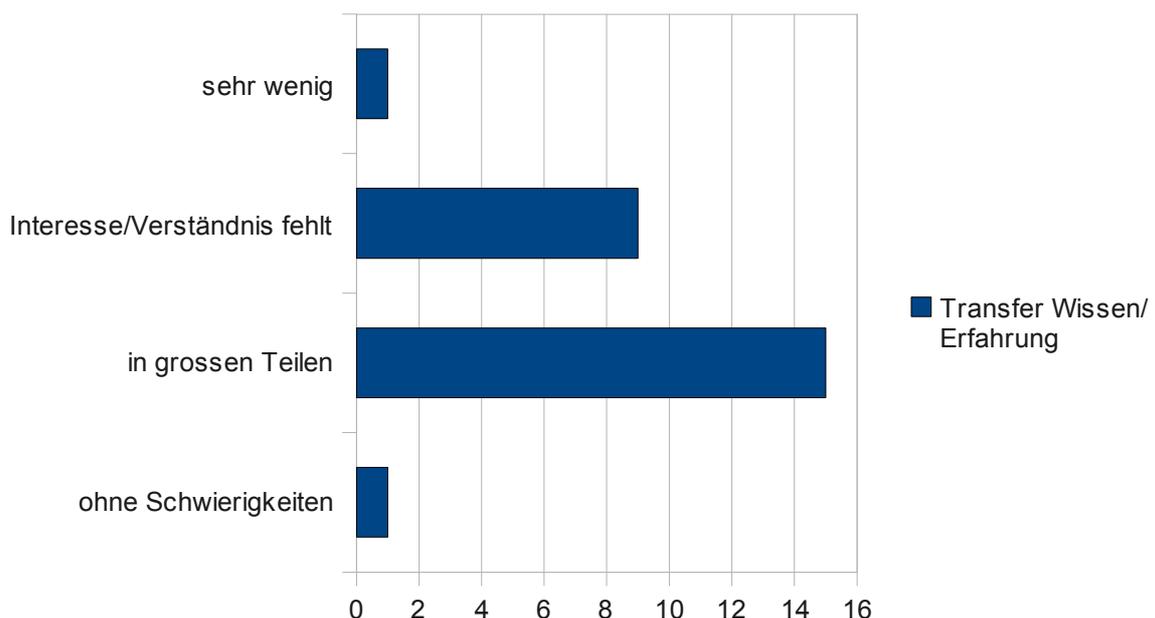
Schwierigkeiten im Transfer



Der Transfer zu Menschen im Norden ist zum Teil schwierig; gemäss einigen Rückmeldungen von an der Umfrage teilnehmenden Kooperanten lassen sich die zwei folgenden Kategorien ausmachen:

- **Kein Interesse** an Details und tiefer gehenden Gesprächen zum Thema,
- **Fehlender Süd-Kontext** (keine eigene Erfahrung/Praxis) und somit Probleme beim verstehen und zuordnen.

Trotz den Schwierigkeiten zeigen die Resultate der Umfrage, dass ein Teil der gemachten Erfahrungen in verständlicher Form an Freunde und Interessierte im Norden weitergegeben werden können:



Transfermöglichkeiten auf Stufe der Kooperantin/des Kooperanten

Massenmedien

Die Vorteile der Massenmedien²⁶ liegen in der grossen Reichweite. Persönliche Erfahrungen und Erlebnisse lassen sich am besten über eine persönliche Beziehung weitergeben. Deshalb eignen sich die Massenmedien insbesondere für generelle Sensibilisierungsarbeit. In einigen Fällen wird über Massenmedien das Interesse einer Person geweckt, welche sich dann über einen anderen, persönlicheren Kanal in Verbindung setzt.

Persönliche Kommunikationsmedien

Der Nachteil der persönlichen Kommunikationsmedien liegt in der geringen Reichweite: nur eine Nische, üblicherweise eine bekannte Gruppe, empfängt die Information. Darin liegt aber auch der grosse Vorteil: eine bekannte Person, aus dem gleichen Kulturkreis, welche aus Distanz das Neue beobachten und zu einem gewissen Punkt miterleben kann. Exotisches, Alltag und Arbeitsleben im Süden. Tatsachen, Emotionen und Stimmungslage.

Rundbrief

Der Rundbrief ist das meist verbreitete Mittel unter den Kooperanten. Bereits während den ersten Bewegungen der Kooperation, war es das Hauptmedium um Daheimgebliebene und den Unterstützerkreis über Arbeit, Leben und Kultur zu informieren. Auch heute noch geeignet, nicht zuletzt weil es sich in verschiedenen Rhythmen (monatlich, halbjährlich, ...) und über verschiedene Wege (Brief, Broschüren per Postversand, Dateien zum elektronischen Versand über Internet etc.) einsetzen lässt.

Blog, Website

Im Zuge der technologischen Entwicklung ist der Zugang zum Internet mitunter auch in den meisten Entwicklungsländern gegeben²⁷. Internet ermöglicht die Publikation von aktuelleren Informationen und Beiträgen, auch kurzen, welche mit Zusatzmaterial ergänzt werden können (Fotos, Musik, Video, ...). Ein sehr grosser Vorteil ist die Interaktivität, welche in einem gewissen Masse den Dialog und die Diskussion auf Distanz ermöglicht.

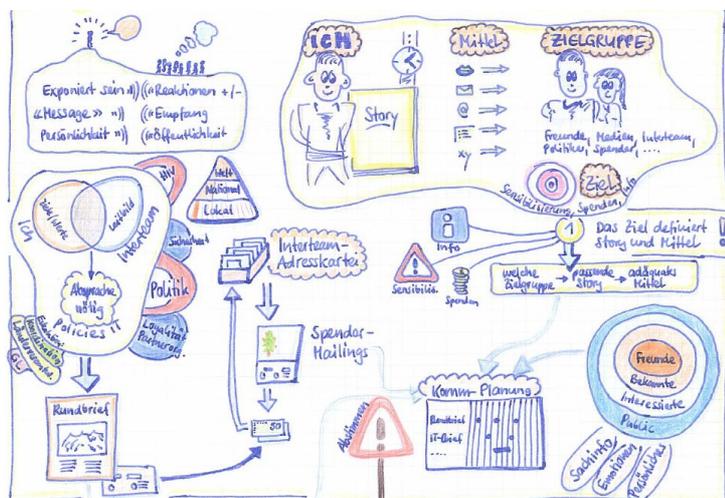
Neue Kommunikations-Codes (Facebook, Twitter, ...)

Soziale Netzwerke (Facebook, Hi5, Netlog, ...) und neue Formen des Informationsaustauschs (Twitter, ...) wachsen sprunghaft und läuten eine neue technologische und gesellschaftliche Ära ein. Ähnlich wie damals als der SMS Dienst in den Mobilnetzen Einzug nahm. Noch schneller und noch kürzere Nutzdauer der Information. Aber unglaublich dynamisch, aktuell und vor allem gruppenübergreifend interaktiv.

Kommunikationskonzept

Der Schlüssel liegt in einem Konzept, welches die verschiedenen Mittel kombiniert und sich dabei an der Zielgruppe und deren Informationsbedürfnissen orientiert.

Dabei spielt auch der Zeitplan eine wesentliche Rolle: zu viel Information langweilt, mit zu wenig verliert man den Kontakt. Auch dies hängt von der Zielgruppe ab.



Beispiel aus Vorbereitungskurs INTERTEAM, 2006

²⁶ Geschriebene Presse, Radiosendungen, Fernsehen und Internet im allgemeinen (unpersönlich)

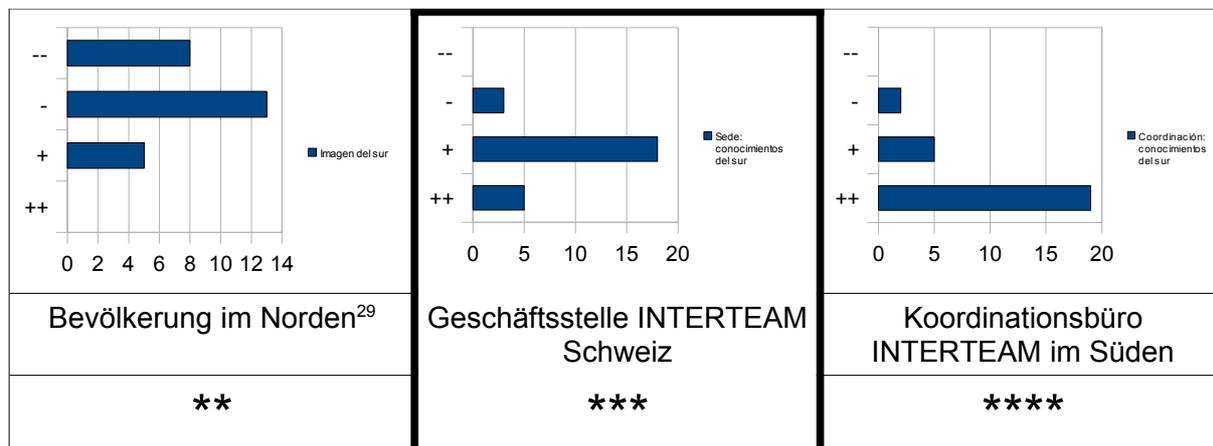
²⁷ Auch wenn die Kosten dafür in der Regel sehr hoch sind. Eine gute Alternative: Internet Café's

Transfer auf Ebene der Organisationen

Die Sensibilisierungsarbeit im Norden beschränkt sich nicht auf Familie, Freunde und Gesellschaft, sondern ist auch intern in Organisationen der Kooperation ein Thema.

Eine Organisation, welche fundiertes Wissen oder gar eigene praktische Erfahrung mit der Arbeit und dem Leben im Alltag des Südens hat, verfügt über ein geringeres Risiko in die "Teufelskreise" zu fallen und ist mit dem realistischeren Bild in der Lage, die wahren Bedürfnisse der Partner im Süden zu erkennen und in den Projekten zu berücksichtigen..

Ein erfolgreiches Beispiel in diesem Zusammenhang ist INTERTEAM²⁸.



Gemäss der Umfrage mit 25 Kooperanten dieser Organisation verfügt die Geschäftsstelle in der Schweiz sehr gute Kenntnisse über den Süden, deutlich bessere als die durchschnittliche Bevölkerung im Norden. Weniger als das Koordinationsbüro vor Ort im Süden, aber auch hier fällt die Differenz nicht überaus hoch aus.

INTERTEAM integriert Erfahrung aus dem Süden über mehrere Schienen:

a) **TRANSFER von Erfahrung und Wissen:**

INTERTEAM arbeitet seit über 40 Jahren in der internationalen Kooperation. Die Fachpersonen werden vor, während und nach dem Einsatz individuell und mit einem hohen Verantwortungsverständnis begleitet. Die Geschäftsstelle kennt die Erfolge, aber auch die Probleme der Kooperantinnen und Kooperanten und springt unterstützt, wenn es nötig ist.

b) **INTEGRATION von Erfahrung und Wissen:**

Ein Teil der Angestellten von INTERTEAM hat persönliche Erfahrung mit dem Leben im Süden. Die Programmverantwortlichen für Afrika und Lateinamerika verbrachten vorgängig einige Jahre als Kooperanten im Süden; der Direktor war zuvor Koordinator des Koordinationsbüros Zentralamerika, in Nicaragua.

INTERTEAM stellt den Mensch in den Mittelpunkt – und dies gilt für alle: Mitarbeitende, Kooperanten und ihre Familien, Partner und die Bevölkerung im Süden.

Dieser Umgang schafft Vertrauen auf allen Ebenen und darin liegt sicher auch ein Teil des Erfolgs und der Fähigkeit, die echten Bedürfnisse der Menschen im Süden wahrzunehmen.



ENCUENTRO - INTERCAMBIO - DESARROLLO.

Encuentro – intercambio – desarrollo
Perfil institucional 2007

INTERTEAM aboga por un mundo, en el que
 • las personas puedan vivir en dignidad
 • se viva y se practique la solidaridad, la paz, la justicia y un manejo sostenible del medio ambiente y la Creación
 • las personas tengan acceso a suficiente alimentación y servicios de salud, a la educación y al trabajo.

IDENTIDAD
 En el marco de la cooperación mediante el envío de personas, INTERTEAM envía a cooperantes suizos/as a África y América Latina para facilitar el intercambio de conocimientos, habilidades y experiencias de diferentes culturas, en el marco de relaciones recíprocas. Las y los cooperantes de INTERTEAM realizan una misión para el mejoramiento de las condiciones de vida de las personas de base,

info@interteam.ch
www.interteam.ch

INTER TEAM FACILITARE IM ENTSCHLUSSENDE SATZ

²⁸ <http://www.interteam.ch> ist eine Organisation der personellen Entwicklungszusammenarbeit (Dreijahreseinsätze in Afrika und Lateinamerika).

²⁹ Abgeleitet von der Frage „Veränderung des Bildes über den Süden“

Eine Alternative: Kooperation Süd-Süd

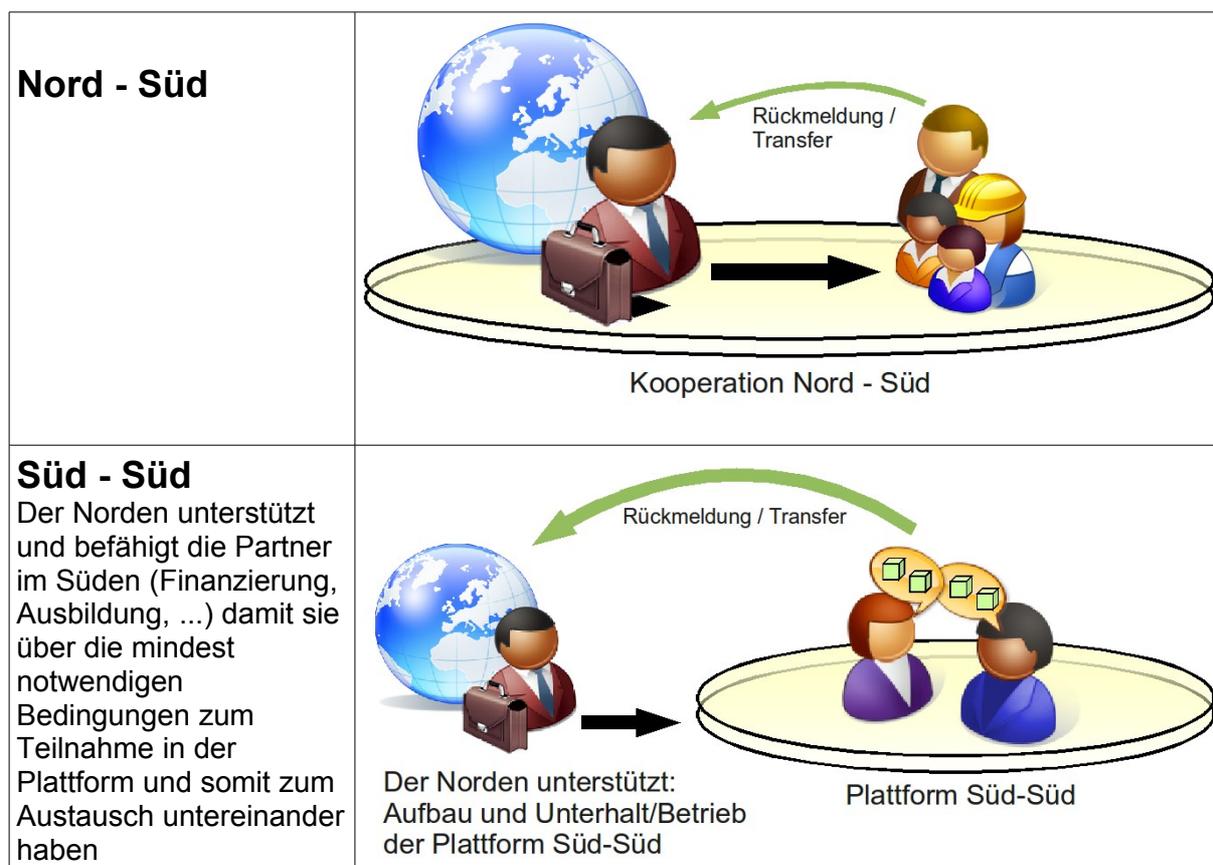
Die Grundidee: Stärkung der Entwicklungsländer

Die Idee der Kooperation Süd-Süd entstand bereits 1964, als sich die Gruppe der 77³⁰ formierte. Die ursprünglich 77 Entwicklungsländer hatten zum Ziel, ihre Positionierung auf dem Weltmarkt zu verbessern und unabhängiger von den Vereinten Nationen zu werden.

Die Gruppe, welche heute 131 Länder integriert, verfasst gemeinsame Erklärungen zu entwicklungspolitischen und weltwirtschaftlichen Themen und startet eigene handels- und wirtschaftspolitische Programme. Die Grundidee ist, gemeinsam eine lautere Stimme gegenüber den Industriestaaten zu haben.

Übertragen auf das Konzept nachhaltiger Entwicklung

Das Konzept Süd-Süd in der Kooperation besteht aus der Kombination des Stärkungsgedankens und dem Wissen/Ressourcentransfer Nord-Süd.



Beispiel: Das Netzwerk ibercotec³¹

2004-2008: Technologisierungsprogramme in Lateinamerika um das Niveau der Informationsgesellschaft Lateinamerikas zu verbessern. (Norte – Sur).

2009: Programm zum aktiven Austausch innerhalb der Teilnehmer im Süden. Stärkung der Kooperantennetzwerke und schaffen von bidirektionalen Kommunikationsplattformen. Was sich wie folgt zeigte: Finanzierung der notwendigen Infrastruktur für NGO's in Nicaragua, Bolivien, Uruguay. Treffen mit allen in Nicaragua (Reisespesen, Unterkunft), Schulung und Unterstützung beim Bilden der Arbeitsgruppen/-themen und dem Aufbau einer virtuellen Plattform (Internet) für den Austausch untereinander. Interventionen auf Stufe Koordination wenn zwingend notwendig, Ziel ist die Selbstorganisation durch die Partner. (Süd-Süd).

30 http://de.wikipedia.org/wiki/Gruppe_77

31 Iberoamerikanisches Netzwerk für technologische Kooperation - <http://www.ibercotec.org>

Schlusswort

Partizipation: viel mehr als nur eine Technik / Methode

Partizipation gehört wie "Entwicklungszusammenarbeit" und "Nachhaltigkeit" zu den Schlagworten der internationalen Kooperation. Aber Achtung! Partizipation ist mehr als eine Technik, mehr als eine Methode welche angewandt wird – und funktioniert. Partizipation ist viel mehr eine Philosophie! Es hat viel mit dem Umgang mit und dem Interesse an andern Personen zu tun. Mit dem Respektieren der kulturellen Unterschiede, mit Offenheit für Anderes und der Fähigkeit, sich in die Situation anderer hineinzufühlen – auch wenn diese eine andere Meinung, andere Werte oder eine andere Religion hat. Um nur einige Beispiele zu nennen.

Es ist notwendig und gut, dass die Partizipation als Querschnittsthema in der Theorie zur Kooperation gut eingebettet ist³², aber es gilt sie auch in die Praxis umzusetzen und mit selbst gemachten Erfahrungen mit Menschen des Südens zu verinnerlichen – vorteilhaft direkt im Süden.

Der Master als Vorbereitung für Kooperanten?

Ich persönlich habe Zweifel, dass sich der Master CIAH als Vorbereitung für angehende Kooperanten eignet.

Es hat sich auch im Forum des CIAH08 in den Fragen und Diskussionen mit den Teilnehmern gezeigt, dass eine grössere Gruppe der virtuellen Klasse aus spanischen Studenten oder Arbeitssuchenden bestand, ohne Praxis oder nur schwach mit der Kooperation verbunden. Mit der Hoffnung, durch die Ausbildung Zugang zu Arbeit in der Kooperation zu finden. Der Austausch hielt sich entsprechend in Grenzen.

Der Master bringt Mehrwert während des Einsatzes!

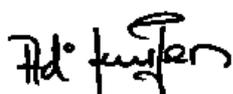
Der wahre Mehrwert lag für mich

- a) im Wiedererkennen des behandelten Lernmodule³³ in meinem Arbeits- und persönlichen Umfeld im Süden,
- b) in der direkten Anwendung des Erlernten im Alltag,
- c) im Verstehen der Unterschiede, aber auch der Gemeinsamkeiten und Nahtstellen zwischen der internationalen Kooperation und der Humanitären Hilfe,
- d) im profitieren der grossen Menge bereits vorhandener Materialien, Werkzeuge und Wissen.

Das Studium hat mir mehr Sicherheit gegeben und dient mir als Referenzrahmen in meiner Rolle als Kooperant in der internationaler Kooperation. Und nicht zuletzt kann ich meinen praktischen Einsatz in Nicaragua mit einer fundierten Weiterbildung ergänzen, was auch dem Leistungsausweis für eine spätere Rückintegration in dient.

Ich kann die Ausbildung meinen aktiv im Einsatz stehenden Kolleginnen und Kollegen Kooperanten sehr empfehlen.

Estelí, Nicaragua 14.7.2009



Adrián Kurzen

32 Der Master CIAH berücksichtigt die Partizipation sehr gut, sowohl als Haupt- wie auch als Querschnittsthema

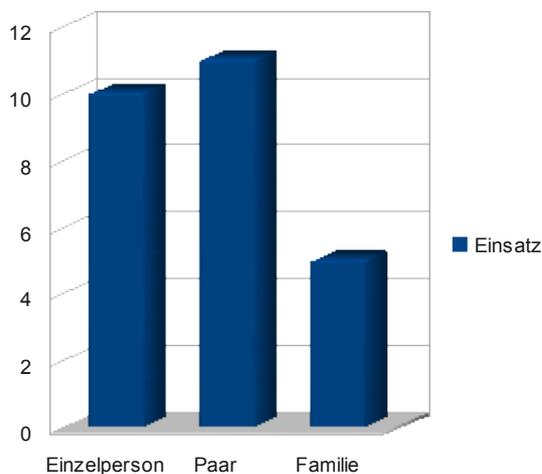
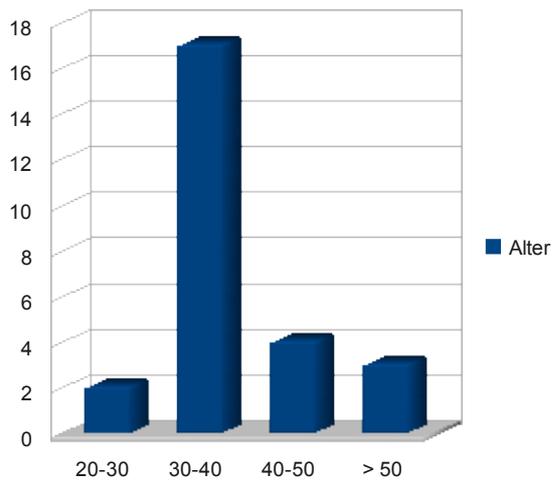
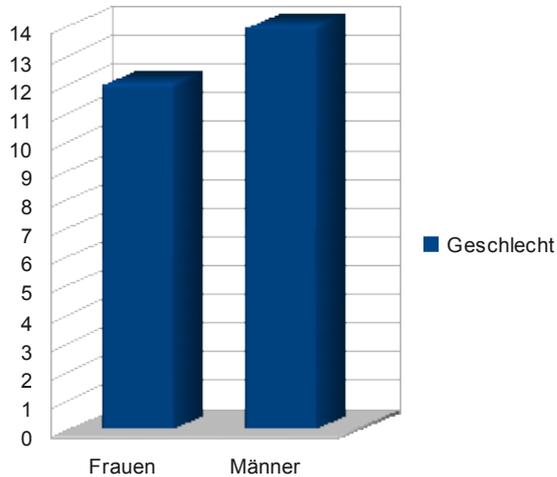
33 Der Master CIAH ist in mehrere thematische Module gegliedert

Anhang: Resultate der Umfrage / Fragebogen

Mehrere Ideen und Meinungen dieser Arbeit basieren auf den Resultaten einer Umfrage, an welcher 25 Kolleginnen und Kollegen von INTERTEAM sowie eine Kollegin von GVOM³⁴ teilgenommen haben. Herzlichen Dank für die Unterstützung!

Umfrage

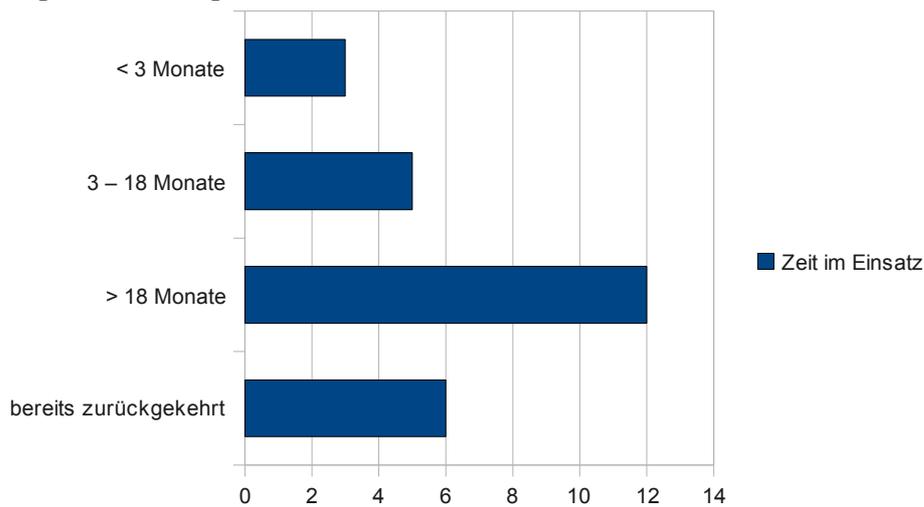
Daten über die Teilnehmerinnen und Teilnehmer



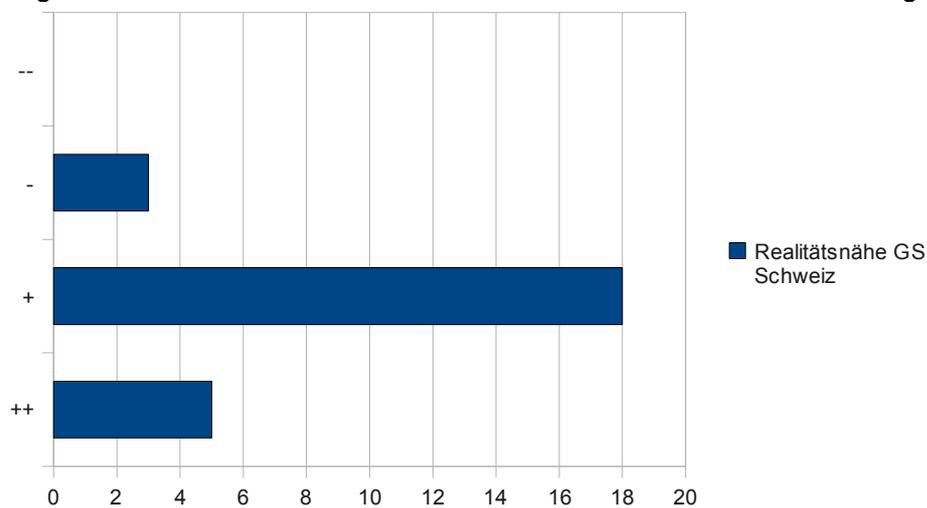
Resultate

ficha numero	Tiempo en misión	Sede suiza	Coordinación sur	Alcance del impacto	Determinantes	Cambio del imagen	Transferencia
1	2	3	3	3	2	3	3
2	2	3	3	4	2	4	3
3	3	3	4	3	2	3	3
4	1	3	4	3	3	3	2
5	3	2	4	2	2	4	2
6	3	3	4	2	2	3	3
7	3	3	4	3	2	3	2
8	2	3	4	2	1	2	3
9	3	4	4	4	1	2	3
10	4	4	4	4	1	3	3
11	2	3	3	2	2	3	3
12	1	4	4	3	1	4	3
13	3	3	4	2	3	3	3
14	1	4	4	1	1	3	2
15	4	2	2	2	2	4	2
16	4	4	4	3	2	3	3
17	3	3	4	2	3	3	2
18	4	2	2	3	2	2	4
19	2	3	4	1	2	2	3
20	3	3	4	3	2	3	3
21	3	3	4	2	2	3	3
22	3	3	3	3	1	4	3
23	3	3	3	3	2	4	2
24	4	3	4	3	2	2	1
25	4	3	4	3	2	4	2
26	3	3	4	2	2	4	2

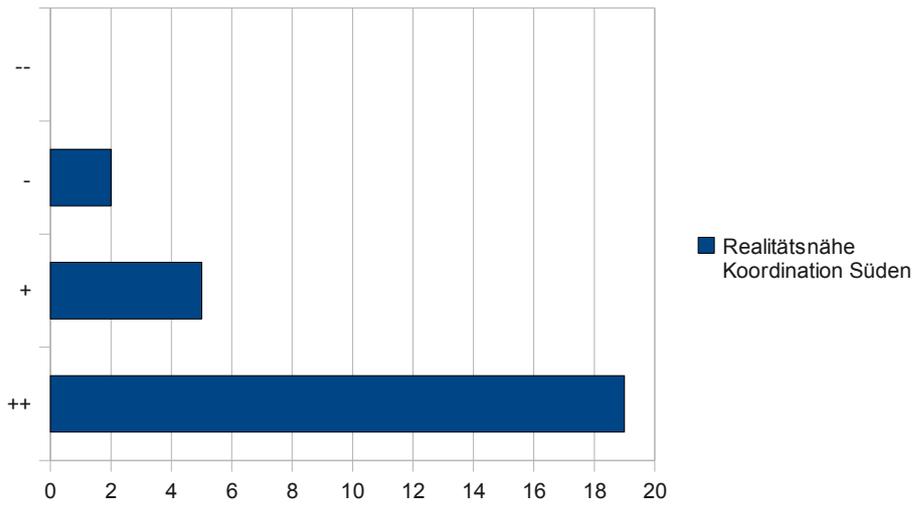
Frage 1: Wie lange bist / warst Du im Einsatz in einem Land des Südens?



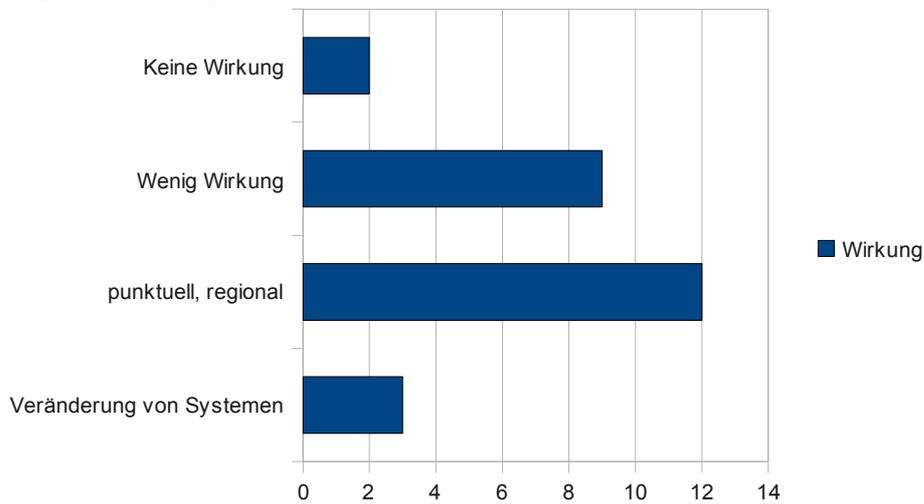
Frage 2: Wissen / realistisches Bild der Geschäftsstelle über den Alltag im Süden



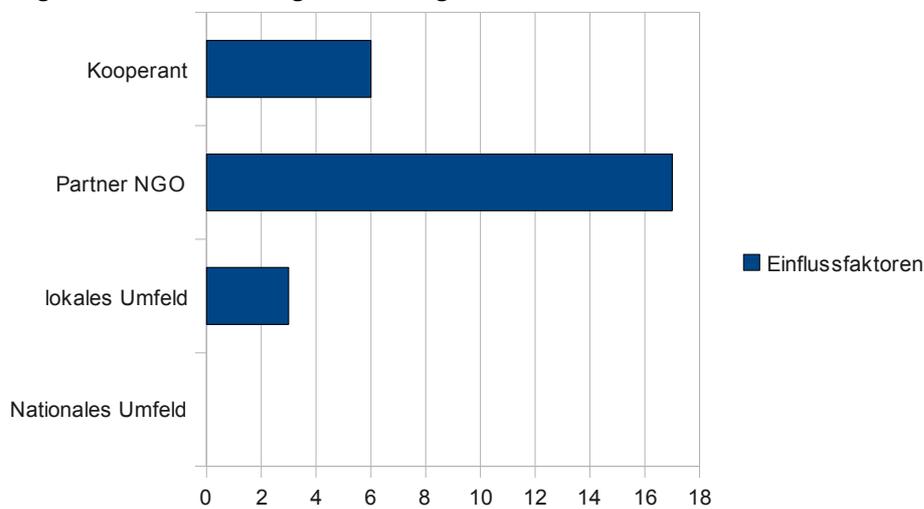
Frage 3: Wissen / realistisches Bild der Koordination über den Alltag im Süden



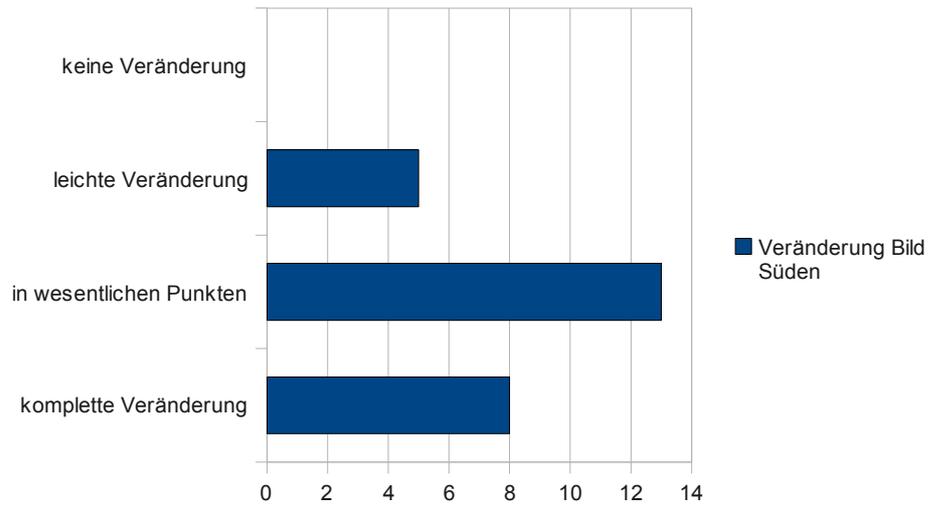
Frage 4: Wirkung und Reichweite des Einsatzes



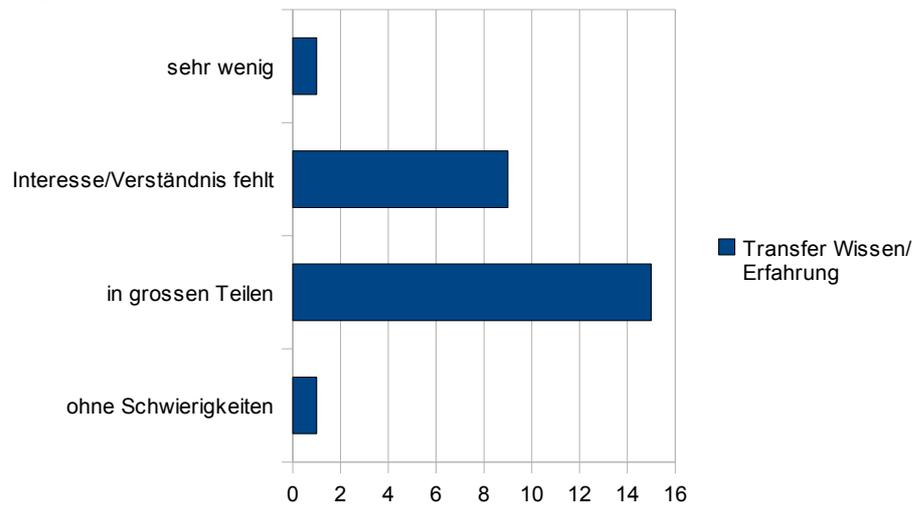
Frage 5: Von wem hängt der Erfolg am wesentlichsten ab?



Frage 6: Veränderung des Bildes über den Süden (Menschen, Armut, Politik)



Frage 7: Möglichkeit/Einfachheit die Erfahrungen den Bekannten im Norden weiterzugeben



Fragebogen

1. Wie lange bist / warst Du im Einsatz in einem Land des Südens?

- 0 - 3 Monate (Ich bin in Vorbereitung oder gerade erst ausgereist)
- 3 - 18 Monate im Einsatz
- Mehrere Jahre im Einsatz: ____ Jahre
- Bereits zurückgereist, ich war ____ Jahre im Einsatz

2. Denkst Du, dass INTERTEAM Schweiz (Das Team in Luzern)

- enttäuschend wenig Ahnung hat, wie sich das Leben im Süden abspielt
- In relevanten Punkten ein verzerrtes Bild über das Leben im Süden trägt
- Gute, grundlegende Kenntnisse über das Leben im Süden hat
- sich gut in meine Situation versetzen kann, versierter Gesprächspartner zu Themen des Südens ist, im Bedarfsfall meine Probleme und Anliegen versteht und mir mit praktisch umsetzbaren Tipps weiterhelfen kann

3. Denkst Du, dass die INTERTEAM-Landeskoordination (Team im Süden)

- enttäuschend wenig Ahnung hat, wie sich das Leben im Süden abspielt
- In relevanten Punkten ein verzerrtes Bild über das Leben im Süden trägt
- Gute, grundlegende Kenntnisse über das Leben im Süden hat
- sich gut in meine Situation versetzen kann, versierter Gesprächspartner zu Themen des Südens ist, im Bedarfsfall meine Probleme und Anliegen versteht und mir mit praktisch umsetzbaren Tipps weiterhelfen kann

4. Denkst Du, dass Du mit Deinem Einsatz im Süden

- keine oder nur sehr geringe Resultate / Verbesserungen erzielst
- kleine, sehr punktuell und eher kurzfristig wirksame Resultate erzielst
- Punktuell/regional eine für Dich befriedigende Wirkung erzielst
- Umfassende Veränderungen in (kleineren oder größeren) Systemen erzielst

5. Denkst Du, dass Deine Resultate / Einsatzerfolge

- im wesentlichen von Dir selber abhängen
- im wesentlichen von der Partnerorganisation abhängen
- im wesentlichen von der lokalen Gesellschaft/Wirtschaft/politik abhängen
- im wesentlichen von Staat, Politik, Gesellschaft auf Landes-Ebene abhängen

6. Denkst Du, dass sich Dein Bild über den Süden (Menschen, Armut, Politik, ...)

- durch den Einsatz überhaupt den Einsatz nicht verändert hat
- unwesentlich verändert, in einigen Punkten etwas geschärft hat
- in Dir relevant erscheinenden Punkten wesentlich verändert hat
- Dein früheres Bild komplett verändert und Dir eine andere Sicht gegeben hat

7. Denkst Du im Gespräch mit daheimgebliebenen Freunden/Bekanntem

- ich kann wenig von dem hier erlebten weitergeben, weil ich nicht verstanden werde oder ich das erlebte nicht in Worten ausdrücken kann
- ich kann einige Erfahrungen weitergeben, werde aber oft falsch verstanden
- ich kann einen Grossteil der gemachten Erfahrungen in verständlicher Art und Weise weitergeben
- ich führe Gespräche in gleicher Art und Weise, wie über Themen in der Schweiz, ich stelle keinen Unterschied oder Schwierigkeiten fest