



Herausragende Masterarbeiten

Studiengang

Nachhaltige Entwicklungszusammenarbeit, M.A.

Masterarbeitstitel

**Migranten in der Schweiz als Entwicklungsakteure -
Diaspora Direct Investment im globalen Süden**

Autor*in

Jean-Pierre Patzig

R
TU
P

Distance and Independent
Studies Center
DISC

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	III
Tabellenverzeichnis	III
Abkürzungsverzeichnis	IV
1 Einleitung.....	1
2 Theoretische Grundlagen	3
2.1 Migrations-Entwicklungs-Nexus	3
2.2 Diaspora als Entwicklungsakteur	6
2.3 Diaspora-Direktinvestitionen	10
2.3.1 Arten und Abgrenzung von Diaspora-Investitionen	10
2.3.2 Determinanten von Diaspora-Direktinvestitionen	12
2.3.3 Barrieren für Diaspora-Direktinvestitionen	15
2.3.4 Typologie von Diaspora-Direktinvestitionen	16
2.3.5 Wirkungen von Diaspora-Direktinvestitionen	18
2.3.6 Ansätze der Diaspora-Direktinvestitionsförderung	21
2.4 Die Schweiz und Migration aus dem globalen Süden	23
2.4.1 Migranten aus dem globalen Süden – Bestandsaufnahme	23
2.4.2 Push- und Pull-Faktoren der Migration.....	24
2.4.3 Schweizer Migrationspolitik.....	25
2.4.4 Integration und gesellschaftliche Teilhabe.....	26
3 Methodisches Vorgehen	29
3.1 Literaturrecherche.....	29
3.2 Fallstudien	30
3.2.1 Sampling	30
3.2.2 Recherche	32
3.2.3 Datenerhebung und -auswertung.....	32
4 Fallstudien zu Diaspora-Direktinvestitionen von Migranten in der Schweiz	34
4.1 Fikret Zendeli – Breon GmbH	34
4.2 F. T. – Jife Financial Services Ltd.....	37
4.3 Burim Maraj – Skanderbeg SH.P.K.	39
4.4 Céleste Tchetgen Vogel – eWAKA Mobility Ltd.	42
4.5 Edin Dacic – Daccomet AG.....	45

4.6	Philippe und David Kessler – DK Construction Ltd.....	48
5	Schweizer Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen	51
5.1	DEZA-Globalprogramm Migration und Entwicklung	51
5.1.1	Charakteristika.....	51
5.1.2	Ergebnisse	53
5.1.3	Stärken und Schwächen.....	54
5.2	SECO Start-up Fund.....	56
5.2.1	Charakteristika.....	56
5.2.2	Ergebnisse	58
5.2.3	Stärken und Schwächen.....	59
5.3	Ansichten von Diaspora-Investoren zur Schweizer Förderung.....	61
6	Diskussion der Ergebnisse	64
6.1	Wirkungen von Diaspora-Direktinvestitionen im globalen Süden	64
6.2	Schweizer Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen.....	69
7	Fazit.....	76
	Literaturverzeichnis.....	80
	Anhang	94
	Eigenständigkeitserklärung.....	99

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Determinanten von Diaspora Direct Investment und Entrepreneurship	14
Abbildung 2: Theory of Change von Diaspora Direct Investment	20
Abbildung 3: Anzahl Einwohner aus Entwicklungsländern von 2013 bis 2022 und die zehn Entwicklungsländer mit den meisten Einwohnern in der Schweiz	24
Abbildung 4: Beiträge der Schweizer Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen	70

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Sustainable Development Goals	4
Tabelle 2: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 1	34
Tabelle 3: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 2	37
Tabelle 4: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 3	39
Tabelle 5: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 4	42
Tabelle 6: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 5	45
Tabelle 7: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 6	48
Tabelle 8: Durch SECO Start-up Fund geförderte Diaspora-Direktinvestitionen.	59

Abkürzungsverzeichnis

BFS	Bundesamt für Statistik
CHF	Schweizer Franken
CTRS	Communauté tunisienne résidente en Suisse pour le développement
DDI	Diaspora-Direktinvestitionen
DEZA	Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit
EDA	Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten
FDI	Ausländische Direktinvestitionen
GPME	Globalprogramm Migration und Entwicklung
IOM	International Organization for Migration
MIPEX	Migrant Integration Policy Index
ODA	Official Development Assistance
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
SDG	Sustainable Development Goals
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
SEM	Staatssekretariat für Migration
SSF	SECO Start-up Fund

1 Einleitung

Die Schweiz ist ein Einwanderungsland und hat entsprechend mit fast 40 % einen hohen Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund. Der Großteil der Migranten¹ stammt aus dem EU-Raum, aber auch Migranten aus Ländern des globalen Südens kommen aus verschiedenen Gründen wie Flucht vor Konflikten, Erwerbszwecken oder familiären Gründen in die Schweiz. Im Jahr 2022 wanderten ca. 38 000 Personen aus Entwicklungsländern ein (vgl. SEM, 2023a) und insgesamt lebten ungefähr 700 000 Personen aus diesen Staaten in der Schweiz (vgl. BFS, 2023a). Aus Perspektive der Herkunftsländer des globalen Südens resultiert die Auswanderung ihrer Bürger oftmals in einem entwicklungshemmenden Brain-Drain. Die in der Schweiz lebende Diaspora aus dem globalen Süden stellt jedoch auch einen bedeutenden Entwicklungsakteur dar und verfügt über Potenzial, um in den Herkunftsländern zu einer nachhaltigen Entwicklung beizutragen. Die Verbundenheit mit den Herkunftsländern und der Wille, dort etwas zu bewirken, sind bei Migranten häufig noch vorhanden. Bedeutende sozioökonomische Beiträge sind Investitionen in die lokale Wirtschaft durch die Bereitstellung von Finanz- und Humankapital. Ein solcher Investitionsmechanismus sind Diaspora Direct Investments (Diaspora-Direktinvestitionen, DDI), unter welchen Direktinvestitionen in Unternehmen verstanden werden, die Angehörige der Diaspora in ihren Herkunftsländern tätigen.

Diaspora-Direktinvestitionen können vielfältig sein. Bei Migranten liegen diverse Motive vor, im Herkunftsland zu investieren, die von konventioneller Profiterzielung bis hin zu der patriotischen Aufgabe, sich für den Aufbau der Heimat zu engagieren, reichen können. Migranten können im Herkunftsland sowohl Mikrounternehmen als auch kleine, mittlere oder Großunternehmen gründen bzw. in diese investieren. Die unternehmerische Tätigkeit kann ebenfalls in verschiedenen Branchen stattfinden. Gemeinsam ist all diesen DDI, dass sie das Potenzial aufweisen, in den Herkunftsländern des globalen Südens u. a. Arbeitsplätze zu schaffen, Innovationen zu erzeugen oder durch Wissenstransfer zur Entwicklung beizutragen. Unternehmen von Diaspora-Direktinvestoren wird zum Teil die Eigenschaft zugeschrieben, in besonderem Maße die lokale Entwicklung zu unterstützen. Der Umfang von DDI wird international zwar nicht systematisch statistisch erfasst. Trotzdem ist die Annahme plausibel, dass es sich um einen wesentlichen Betrag an finanziellen Ressourcen handelt, dem

¹In dieser Masterarbeit wird aus Vereinfachungsgründen auf eine Doppelnennung der männlichen und weiblichen Form verzichtet. Die verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf alle Geschlechter.

im Rahmen des Finanzierungsmix zum Erreichen der Sustainable Development Goals (SDGs) Aufmerksamkeit zugewandt werden muss. Während früher vor allem Remittances Untersuchungsgegenstand der Forschung und Politik im Bereich Migration und Entwicklung waren, rücken Diaspora-Investitionen zunehmend in den Vordergrund. Der im Jahr 2018 verabschiedete UN-Migrationspakt widmet sich dem Thema in Ziel Nr. 19: „Herstellung von Bedingungen, unter denen Migranten und Diasporas in vollem Umfang zur nachhaltigen Entwicklung in allen Ländern beitragen können“ und fordert u. a. die Entwicklung gezielter Förderprogramme, die Investitionen und die unternehmerische Betätigung von Migranten erleichtern (vgl. United Nations, 2018). Um das vorhandene Potenzial der Diaspora für eine nachhaltige Entwicklung auszuschöpfen, haben zahlreiche Wohnsitz- und Herkunftsländer Instrumente eingeführt, die DDI fördern sollen.

Da die Schweiz als internationaler Hub für Unternehmensförderung und Innovation gilt und eine bedeutende Diaspora aus dem globalen Süden hat, ist es wahrscheinlich, dass einige dieser Migranten in den Herkunftsländern unternehmerisch tätig sind. Trotzdem gibt es mit Bezug zur Schweiz noch wenig Forschungsmaterial zum Themengebiet. Es ist also naheliegend, das Phänomen von DDI aus der Schweiz, deren Entwicklungswirkungen in den Herkunftsländern und existierende Förderinstrumente im Rahmen einer Masterarbeit zu untersuchen. Dies führt zur folgenden Forschungsfrage, der sich diese Arbeit widmet: *„Wie kann die Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen von Migranten in der Schweiz zur Entwicklung im globalen Süden beitragen?“*. Die Zielsetzung der Masterarbeit besteht darin, Fallbeispiele von DDI durch Migranten in der Schweiz und deren Entwicklungsbeiträge im globalen Süden darzustellen sowie Schweizer Instrumente zur Förderung von DDI zu analysieren.

Im nächsten Kapitel werden zunächst theoretische Grundlagen zum Thema DDI aufgearbeitet. Anschließend wird das methodische Vorgehen präsentiert. Im vierten Kapitel sind sechs Fallstudien zu Diaspora-Investoren aus der Schweiz und deren Direktinvestitionen in den Herkunftsländern detailliert dargestellt. Das fünfte Kapitel analysiert zwei bedeutende Schweizer Förderinstrumente. Danach werden die Ergebnisse diskutiert sowie Handlungsempfehlungen für Schweizer Institutionen und Entscheidungsträger abgeleitet, bevor im letzten Kapitel ein Fazit zur Masterarbeit gezogen wird.

2 Theoretische Grundlagen

In diesem Kapitel werden die Grundlagen zum Thema DDI behandelt. Zunächst wird auf den Migrations-Entwicklungs-Nexus eingegangen und die Diaspora als Entwicklungsakteur dargestellt, um danach zentrale Begriffe zum Thema Diaspora-Investitionen zu definieren. Anschließend werden die Theorien und Erklärungsversuche, die Barrieren, die Typologie, potenzielle Wirkungen und mögliche Förderansätze von DDI präsentiert. Am Ende erfolgt eine Darstellung der Fallstudienregion Schweiz und ihrer Verbindung zu Migranten aus dem globalen Süden.

2.1 Migrations-Entwicklungs-Nexus

Unter Migration wird die Wegwanderung von Menschen von ihrem gewöhnlichen Wohnsitz entweder über eine internationale Grenze oder innerhalb eines Staates verstanden. Bei internationaler Migration wandern Personen in einen Staat ein, dessen Staatsangehörigkeit sie nicht besitzen (vgl. IOM, 2024). Diese Verlagerung des Lebensmittelpunktes kann temporär oder dauerhaft stattfinden (vgl. Schwenken, 2023, S. 221). Seit Beginn der Menschheit gibt es Wanderungsbewegungen und Personen ziehen aus diversen Gründen an andere Orte. Vor allem seit den letzten Jahrzehnten nimmt die Anzahl internationaler Migranten stark zu. Seit 1990 ist die Zahl von ca. 153 Millionen auf 281 Millionen Menschen gewachsen und die Tendenz ist weiterhin steigend (vgl. IOM, 2022b). Internationale Migranten machen somit 3,6 % der Weltbevölkerung aus. Die Migrationskorridore führen tendenziell von Ländern des globalen Südens hin zu weiter entwickelten Volkswirtschaften (vgl. ebd.). Der Begriff *globaler Süden* ist nur bedingt geografisch zu verstehen, sondern dient dazu, politisch, wirtschaftlich oder gesellschaftlich benachteiligte Länder zu beschreiben (vgl. BMZ, 2024). Im Rahmen dieser Arbeit wird er synonym zur Bezeichnung *Entwicklungsländer* verwendet.

Für den Begriff *Entwicklung* gibt es keine allgemeingültige Definition. Es geht jedoch um eine positiv bewertete Veränderung eines Systems mit gesamtgesellschaftlichen Implikationen. Der Begriff ist stets normativ und abhängig von Raum und Zeit definiert (vgl. Sangmeister, 2009, S. 17-21). Wesentliche Komponenten des Entwicklungsbegriffs können z. B. die Beseitigung von Armut, die Befriedigung von Grundbedürfnissen, die Steigerung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit oder der Erhalt der Natur sein. Die Vereinten Nationen

haben im Brundtland-Bericht eine nachhaltige Entwicklung als eine Entwicklung definiert, die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeit künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen (vgl. United Nations, 1987). Diese universale Definition ist 2015 durch die SDGs mit 17 Zielen und 169 Unterzielen durch die internationale Staatengemeinschaft konkretisiert worden (vgl. UN DESA, 2024). Die folgende Abbildung zeigt die 17 SDGs:

1. Keine Armut	2. Kein Hunger
3. Gesundheit und Wohlergehen	4. Hochwertige Bildung
5. Geschlechter-Gleichheit	6. Sauberes Wasser und Sanitäreinrichtungen
7. Bezahlbare und saubere Energie	8. Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum
9. Industrie, Innovation und Infrastruktur	10. Weniger Ungleichheiten
11. Nachhaltige Städte und Gemeinden	12. Verantwortungsvoller Konsum und Produktion
13. Maßnahmen zum Klimaschutz	14. Leben unter Wasser
15. Leben auf Land	16. Frieden, Gerechtigkeit und starke Institutionen
17. Partnerschaften zur Erreichung der Ziele	

Tabelle 1: Sustainable Development Goals. Quelle: (EDA, 2024b)

Entwicklung und Migration sind eng miteinander verflochten und beeinflussen sich gegenseitig. Die Kausalität und die Wechselwirkungen sind seit langem Gegenstand kontrovers geführter Debatten. Streitpunkte sind bspw., ob Menschen ihre Herkunftsregion aufgrund von Entwicklungsdefiziten verlassen oder ob Emigration zu ebensolchen führt, ob sich durch Entwicklung in den Herkunftsländern Migration reduziert und ob Migranten eine moralische Verpflichtung haben, sich für die Entwicklung ihrer Heimat einzusetzen (vgl. Schwenken, 2023, S. 221). Im ideologischen Spannungsfeld zwischen Modernisierungstheorie und asymmetrischer Entwicklung haben seit den 1950er Jahren hauptsächlich drei Sichtweisen auf die Wechselwirkungen zwischen Migration und Entwicklung abwechselnd dominiert; die optimistische, die pessimistische und die ausgewogene Sichtweise (vgl. de Haas, 2010, S. 227-230).

Gemäß de Haas (2010) herrschte bis 1973 die optimistische Sichtweise vor. Diese basiert u. a. auf der neoklassischen Theorie, wonach Migration eine Form der optimalen Allokation von Produktionsfaktoren darstellt, von der sowohl das Herkunfts- als auch das aufnehmende Land profitieren. Das damalige entwicklungspolitische Modell ging davon aus, dass Kapitalmangel das Hauptproblem von Entwicklungsländern darstelle, und argumentierte, dass

diese Länder sich durch Kapitaltransfers wirtschaftlich entwickeln und industrialisieren könnten. Internationale Migration wurde als ein integraler Bestandteil dieses Prozesses erachtet. Migranten, die in ihre Herkunftsländer zurückkehrten, wurden als essenzielle Akteure des Wandels wahrgenommen, die sowohl Geld als auch neue Ideen, neues Wissen und unternehmerische Einstellungen mitbrachten und somit einen Brain-Gain darstellten. Entwicklungsländer sahen in den finanziellen Rücküberweisungen von Migranten eine bedeutende Devisenquelle und es bestand die Hoffnung, dass die Migranten in erheblichem Umfang in Unternehmen der Herkunftsländer investieren würden (vgl. S. 230-232).

Die opponierende pessimistische Sichtweise folgte als Kritik auf den Optimismus und dominierte anschließend bis 1990 die internationale Debatte. Zentrale Aussage ist der Aspekt des Brain-Drains, nach dem Länder des globalen Südens durch die Industrienationen ihrer knappen qualifizierten Arbeitskräfte und ihres Humankapitals beraubt werden. Dies führe dazu, dass sich die Herkunftsländer nicht entwickeln können bzw. Unterentwicklung steige, was schließlich in weiterer Emigration resultiere. Migration verstärke also Ungleichheiten zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern. Die globale kapitalistische Expansion sei zudem nicht in der Lage, die strukturellen Bedingungen in Entwicklungsländern zu lösen, sondern verstärke diese lediglich. Es herrschte auch die Meinung, dass finanzielle Rücküberweisungen an Angehörige (Remittances) vorwiegend für nichtproduktive Konsumgüter verwendet werden und die Inflation in Entwicklungsländern verstärken. Ebenfalls wurde angemerkt, dass Migranten selten in Unternehmen in den Herkunftsländern investierten (vgl. de Haas, 2010, S. 232-237).

Bezüglich des reinen Migrationspessimismus bestehen einige Kritikpunkte. So haben empirische Forschungen gezeigt, dass die Entwicklungswirkungen von Migration heterogen sind und dass unter günstigen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sich positive Wirkungen für die Entwicklung der Herkunftsländer des globalen Südens ergeben (vgl. de Haas, 2010, S. 240). Auch Dafa'Alla und Hussein (2017) kritisieren die übermäßige Angst vor einem Brain-Drain. Diese Angst sei übertrieben, da nicht die Mehrheit der Fachkräfte auswandere und da diejenigen, die dies tun, wertvolle Fähigkeiten erwerben, Geld nach Hause senden und in der Heimat investieren würden (vgl. S. 94). Graham (2018) sieht zwar kurzfristige wirtschaftliche Kosten für Entwicklungsländer bei der Abwanderung ihrer Bevölkerung, diese würden jedoch langfristig bei weitem kompensiert (vgl. S. 193).

Letztlich scheinen weder die Migrationspessimisten noch die Optimisten gänzlich im Recht sein zu können, da die realen Wechselwirkungen zwischen Migration und Entwicklung zu heterogen sind, um sie in deterministische Theorien zur Vorhersage der Entwicklungsergebnisse zu fassen (vgl. de Haas, 2010, S. 240). Dies führte nach Schwenken (2023) auch dazu, dass sich ab Mitte der 1990er Jahre der Diskurs änderte, und es begann eine dritte, ausgewogene Phase des Migrations-Entwicklungs-Nexus. Bei dieser geht es immer weniger darum, allgemeingültige Theorien zur Beziehung von Migration und Entwicklung aufzustellen, sondern Migration als multikausalen und komplexen Prozess zu betrachten, der nicht in einfachen Modellen abgebildet und erklärt werden kann. Migration wird als gegebenes Faktum erachtet und sollte so gestaltet werden, dass sich ein Triple-Win-Effekt mit positiven Wirkungen für Herkunfts- und Zielstaaten sowie für Migranten ergibt (vgl. S. 223-224).

2.2 Diaspora als Entwicklungsakteur

Basierend auf der Neuorientierung des Migrations-Entwicklungs-Nexus besteht der Trend, die Diaspora als neuen Entwicklungsakteur wahrzunehmen. Im Rahmen der neoliberalen Transformation der Entwicklungspolitik werden zunehmend Entwicklungsaufgaben im Zuge von Co-Development direkt an die Diaspora delegiert (vgl. Schwenken, 2023, S. 224). Das vielfältige und zunehmende Engagement der Migranten für ihre jeweiligen Herkunftsländer hat dazu geführt, dass internationale Vereinbarungen und die Ziele für nachhaltige Entwicklung die Diaspora inkludieren. Bevor der mögliche Beitrag des Akteurs Diaspora zur Entwicklung des globalen Südens erörtert werden kann, ist zunächst mit dem Begriff *Diaspora* zu definieren, um welchen Akteur es sich hier handelt. Dies ist jedoch eine herausfordernde Angelegenheit. Es stellen sich Fragen darüber, welche Personen zu dieser Gruppe zählen. Sind es alle Personen, die nicht im Herkunftsland wohnen, aber dessen Staatsangehörigkeit besitzen? Sind in den Wohnsitzstaaten Eingebürgerte sowie Nachfahren der zweiten oder dritten Generation ebenfalls inkludiert? Inwiefern kommt ethnischen und kulturellen Aspekten eine Bedeutung zu? Entsprechend dieser Komplexität gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Begriffsbestimmungen. Traditionelle Konzeptualisierungen der Diaspora heben die Erfahrung der erzwungenen Zerstreung aus dem Herkunftsland nach einem traumatischen Ereignis wie Verfolgung, Genozid oder Sklaverei (z. B. jüdische oder armenische Diaspora) als Elemente hervor (vgl. IOM, 2022a, S. 8). Neuere Konzepte schließen nebst Migranten,

die aufgrund historischer Konflikte gezwungen wurden, ihre Heimat zu verlassen, auch Migranten ein, die freiwillig als Teil von Handels- oder Arbeitsströmen ausgewandert sind (vgl. ebd.). Aufgrund statistischer Messchwierigkeiten greifen Institutionen auch auf vereinfachte operationelle Konzepte wie die Staatsangehörigkeit zurück, um potenzielle Diasporazugehörigkeiten erfassen zu können (vgl. ebd. S. 9).

Es gibt für den Diaspora-Begriff mehrere Definitionen von internationalen Organisationen. Die African Union (2024) definiert die Diaspora bspw. wie folgt: „Consisting of people of African origin living outside the continent, irrespective of their citizenship and nationality and who are willing to contribute to the development of the continent and the building of the African Union“. Die International Organization for Migration (IOM) benutzt folgende Definition: „Migrants or descendants of migrants whose identity and sense of belonging, either real or symbolic, have been shaped by their migration experience and background. They maintain links with their homelands, and to each other, based on a shared sense of history, identity or mutual experiences in the destination country“ (vgl. Sironi, Bauloz, & Emmanuel, 2019, S. 49). Diese Masterarbeit fokussiert sich auf Migranten aus Entwicklungsländern in der Schweiz und die von ihnen getätigten Direktinvestitionen in den Herkunftsländern. Folglich gehört im Rahmen dieser Arbeit jede Person zur Diaspora, die unabhängig von der aktuellen Staatsangehörigkeit einen Migrationshintergrund mit Bezug zu einem dieser Länder aufweist, dauerhaft oder vorübergehend in die Schweiz ausgewandert ist und in irgendeiner Form eine Bindung zur Herkunftsregion hat. Die Nachkommen folgender Generationen sind ebenfalls Teil der Diaspora.

Hierbei ist anzumerken, dass keine Diaspora eine homogene Gruppe darstellt. Es gibt verschiedene Diasporas und diese setzen sich wiederum aus unterschiedlichen Individuen zusammen. Die Bindung zum Herkunftsland und der Wille, zu dessen Entwicklung beizutragen, können sich folglich stark unterscheiden. Gevorkyan (2021) erwähnt in diesem Zusammenhang die Diaspora-Falle, bei der ungerechtfertigterweise die Hoffnung besteht, dass die Diaspora strukturelle Lücken im Zusammenhang mit der Entwicklung der Herkunftsländer schließen könnte (vgl. S. 1536-1539). Was jedoch einem Großteil der Diasporas zugeschrieben werden kann, ist ein vorhandenes Potenzial, sich für das eigene Herkunftsland zu engagieren und somit zur lokalen Entwicklung beizutragen. Der Fokus dieser Arbeit liegt auf den durch die Diaspora getätigten Direktinvestitionen, die das nächste Kapitel ausführlich behandelt. Darüber hinaus wirkt die Diaspora als Entwicklungsakteur aber auch in anderen Bereichen zur Verbesserung der Herkunftsländer mit. Die IOM kategorisiert das

Engagement der Diaspora in Beiträge für Wirtschafts-, Human-, Sozial- und Kulturkapital (vgl. IOM, 2023, S. 3).

Ein naheliegender Aspekt, wie Migranten im wirtschaftlichen Bereich als Entwicklungsakteure agieren, ist ihr Beitrag durch die Überweisung von Remittances in die Herkunftsländer. Bei Remittances handelt es sich um private Finanzströme, von denen zuerst die unterstützten Haushalte profitieren (vgl. De Bruyn, 2017, S. 14). Remittances ermöglichen auf der Haushaltsebene die Befriedigung von Grundbedürfnissen und das Erschließen von bspw. Investitions- oder Bildungsmöglichkeiten. Auch auf der Meso- und Makroebene zeigen Remittances bestimmte positive Entwicklungswirkungen. So kurbeln sie die lokale Wirtschaft an, stärken die Zahlungsbilanz durch die Bereitstellung von Devisen und tragen durch ihren antizyklischen Charakter zur Stabilität bei (vgl. ebd.). Migranten aus Entwicklungsländern wenden einen beträchtlichen Teil ihrer im Wohnsitzland erwirtschafteten Ressourcen auf, um Haushalte im Herkunftsland zu unterstützen. Sie haben im Jahr 2023 global insgesamt über 660 Milliarden US-Dollar an Remittances getätigt. Die jährlichen Wachstumsraten betragen im Durchschnitt über 5 % (vgl. World Bank Group, 2023, S. 1-2). Das Volumen von Remittances übersteigt jenes von offiziellen staatlichen Entwicklungsgeldern (ODA – Official Development Assistance) maßgeblich.

Die Diaspora trägt nicht nur durch Beiträge finanzieller Natur zur Entwicklung der Herkunftsländer bei, sondern auch auf immaterielle Weise. Migranten transferieren ökonomische, soziale und politische Einstellungen, Verhaltensweisen und Normen. Dies wird unter dem Begriff *Social Remittances* subsumiert (vgl. Tuccio & Wahba, 2020, S. 1-2). Politisch kann die Diaspora Druck auf Regierungen ausüben, um Reformen in den Herkunftsländern zu fördern (vgl. Chikezie, 2011, S. 129). Ist zudem das Demokratieniveau in den Gastländern der Diaspora hoch, kann dies z. B. eine Stärkung der Demokratie in den Herkunftsländern bewirken (vgl. Tuccio & Wahba, 2020, S. 2). Die Diaspora steuert ebenfalls durch zivilgesellschaftliches Engagement zur Entwicklung der Herkunftsländer bei. So kommt ihr in Krisensituationen oftmals eine bedeutende Rolle durch die bereitgestellte humanitäre Hilfe zu (vgl. IOM, 2013, S. 67-76). Oftmals startet die Diaspora gemeinnützige Entwicklungsprojekte im Herkunftsland. Das mexikanische Programm *Tres por Uno*, bei dem Diaspora-Vereine öffentliche Infrastruktur wie Schulen und Krankenhäuser kofinanzieren, wird vielfach als erfolgreiches Beispiel für den entwicklungspolitischen Einbezug der Diaspora präsentiert (vgl. Aikins, 2023, S. 236). Auch durch die Gründung von NGOs im Herkunftsland tritt die Diaspora entwicklungspolitisch auf (vgl. Chikezie, 2011, S. 127-128).

Eine weitere wesentliche Komponente für Migranten als Entwicklungsakteure besteht in ihrer Rolle als Brückenbauer zwischen den Gastländern und den Herkunftsländern. Da sie oftmals mit der Kultur, der Sprache sowie den politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten beider Länder vertraut sind, bilden sie ideale Informationskanäle und Verbindungsglieder. Als Brücke zwischen den beiden Ländern helfen sie dabei Handel, Investitionen und den Austausch von Technologie zu erhöhen (vgl. Naujoks, 2022, S. 1). So gibt es bspw. eine starke Beziehung zwischen dem Vorhandensein einer Diaspora und den ausländischen Direktinvestitionen (FDI) von Investoren aus den Gastländern in ihre Herkunftsländer (vgl. Gjorduni, 2023, S. 53-54). Migranten sind auch bedeutende Akteure im Bereich des Wissensaustauschs und tragen dazu bei, das Humankapital in den Herkunftsländern zu stärken. In den Gastländern erwerben Migranten im Rahmen von absolvierter Bildung und durch ihre Teilnahme am Wirtschaftsleben beträchtliches Know-how. Dieses wird dann oftmals im Rahmen von Kompetenz- und Wissensnetzwerken oder durch Rückkehr-Migranten an die Herkunftsländer weitergegeben (vgl. Gelb, Kalantaryan, McMahon, & Perez-Fernandez, 2021, S. 19). Gerade bei hochqualifizierten Migranten aus dem globalen Süden besteht viel Potenzial, den anfänglich erfolgten Brain-Drain in einen Brain-Gain umzuwandeln. So gibt es erfolgreiche akademische Wissenstransferprogramme, die hochqualifizierte Diaspora-Angehörige initiiert haben (vgl. Tejada, 2012, S. 78-83).

Von Bedeutung ist zudem der Aspekt, in welcher Organisationsform die Diaspora agiert. Migranten handeln z. B. bei Remittances normalerweise auf individueller Basis. Oftmals treten Migranten aber im Kollektiv durch sogenannte Diaspora-Organisationen als Akteur in Erscheinung. Die IOM (2022) hält fest, dass diese Organisationen einzelne Diaspora-Angehörige auf der Grundlage eines gemeinsamen Interesses verbinden, um ein kollektives Ziel zu erreichen. Sie nehmen eine relevante Vermittlerrolle zwischen den einzelnen Angehörigen einer Diaspora, dem Herkunftsland und dem Wohnsitzland ein. Die Diaspora-Organisationen unterscheiden sich stark in Bezug auf ihre Strukturen und ihre Ziele. Die Bandbreite reicht von informellen bis zu komplexen formalen Strukturen und umfasst Organisationen mit kulturellen, wirtschaftlichen wie auch philanthropischen Zielen (vgl. S. 389-390). Im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit sind Diaspora-Organisationen oftmals Partner bei der Umsetzung von Programmen und Projekten (vgl. Kleist & Vammen, 2012, S. 43-46). Die Gründung und Unterhaltung von Diaspora-Organisationen wird teilweise auch finanziell von den Wohnsitzstaaten unterstützt (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 95).

2.3 Diaspora-Direktinvestitionen

2.3.1 Arten und Abgrenzung von Diaspora-Investitionen

Nachdem im letzten Kapitel die Diaspora als Entwicklungsakteur dargestellt wurde, werden in diesem Kapitel die Diaspora-Investitionen als spezifischer Beitrag der Migranten für ihre Herkunftsländer thematisiert. Diaspora-Investitionen bezeichnen unternehmerische, grenzüberschreitende Investitionsströme, die von Diaspora-Angehörigen in ihren Herkunftsländern getätigt werden (vgl. Elo & Riddle, 2016, S. 14). Die Migranten erwarten für die Investition eine finanzielle Rendite oder einen entsprechenden Gegenwert, was die Transaktionen von Spenden und anderen wohltätigen Zwecken abgrenzt (vgl. Gelb, 2016, zit. in Tavakoli & Raja, 2017, S. 8). Diaspora-Investitionen sind meist in folgende Kategorien unterteilt:

Immobilieninvestitionen: Dies bezieht sich auf Investitionen in Immobilien, die Migranten in ihren Herkunftsländern erwerben. Der Erwerb von Immobilien kann aus diversen Gründen angestrebt werden, bspw. als Altersruhesitz, zur Vermietung von Wohn- oder Gewerbeeinheiten oder als Spekulationsobjekt für einen künftigen Verkauf (vgl. Asquith & Opoku-Owusu, 2020, S. 6).

Diaspora-Bonds: Dies umfasst Anleihen, die von den Regierungen oder öffentlichen Einrichtungen der Herkunftsländer ausgegeben und bei der Diaspora vermarktet werden. Die Anleihen werden in der Regel in Wohnsitzländern emittiert, die über eine große Diaspora verfügen (vgl. Gelb, Kalantaryan, McMahon, & Perez-Fernandez, 2021, S. 18).

Diaspora-Loans: Zu dieser Kategorie gehören mehrere schuldenbasierte Finanzinstrumente, z. B. Darlehen, bei denen Unternehmen aus den Herkunftsländern Kapital von Diaspora-Kleinanlegern aufnehmen. Die Darlehen gehen oftmals an kleinere Unternehmen (vgl. Gelb, Kalantaryan, McMahon, & Perez-Fernandez, 2021, S. 17-18).

Portfolio-Investitionen: Hierbei handelt es sich um grenzüberschreitende Investitionen der Diaspora in handelbare Wertpapiere wie Aktien, Obligationen oder Finanzderivate in den Herkunftsländern. Diese Investitionen liegen unter dem Schwellenwert von 10 % an Eigentumsanteilen und geben dem Diaspora-Investor somit keinen kontrollierenden Einfluss auf das Unternehmen (vgl. IOM, 2020, S. 46).

Diaspora Direct Investment: Bei Diaspora-Direktinvestitionen (DDI) handelt es sich um eine Untergruppe von ausländischen Direktinvestitionen (FDI) (vgl. IOM, 2020, S. 45-46). Gemäß IMF (2022) werden FDI von einem Direktinvestor mit dem Ziel getätigt, eine dauerhafte Beteiligung an einem Unternehmen zu erwerben, das in einem anderen Land als dem des Investors ansässig ist. Ein dauerhaftes Interesse setzt voraus, dass eine langfristige Beziehung zwischen dem Direktinvestor und dem Unternehmen besteht und dass der Direktinvestor einen erheblichen Einfluss auf die Geschäftsführung des Unternehmens ausübt. Der erhebliche Einfluss wird mit einem Kapital- oder Stimmrechtsanteil von mindestens 10 % operationalisiert. Die Direktinvestitionen umfassen die erste Transaktion sowie alle nachfolgenden Kapitaltransaktionen sowohl für Unternehmen mit als auch ohne eigene Rechtspersönlichkeit (vgl. S. 3-4). Gelt et. al (2021) führen aus, dass eine FDI dann als DDI gilt, wenn der Investor der Diaspora zugehörig ist (Diaspora-Investor) und in ein Unternehmen im Herkunftsland investiert. Die Diaspora-Investoren agieren bei ihrer Investition mit einer Gewinnerzielungsabsicht. Es können grundsätzlich alle Betriebsgrößen als DDI gelten, sowohl formale Großunternehmen wie auch semiformale oder informelle Kleinunternehmen (vgl. S. 17).

Wie obige Definition zeigt, sind DDI ein Teil von FDI. Der Unterschied besteht darin, dass FDI alle Investoren und Investitionsländer umfassen, während DDI sich ausschließlich auf Personen beziehen, die der Diaspora zugehörig sind und in ihren Herkunftsländern Investitionen tätigen. Das Volumen von FDI kann gut abgeschätzt werden, da internationale Organisationen wie die Weltbank und IMF sowie nationale Statistikbüros Daten dazu erfassen. Diese Daten enthalten jedoch keine Informationen zur Staatsbürgerschaft oder Diaspora-Zugehörigkeit der Investoren, weshalb Daten zu DDI nicht systematisch erfasst sind (vgl. Tavakoli & Raja, 2017, S. 8-9). Den Anteil von DDI an FDI schätzen einige Autoren als beträchtlich ein (vgl. Elo & Minto-Coy, 2019, S. v). Gemäß älteren Studien wurde bspw. für Indien der Diaspora-Anteil an FDI im Zeitraum von 1991 bis 2001 auf 26 % geschätzt (vgl. Wei & Balasubramanyam, 2006, S. 1600) und bei Armenien für den Zeitraum von 1998 bis 2004 auf 25 % (vgl. Hergnyan & Makaryan, 2006, S. 275-276).

An dieser Stelle ist die Abgrenzung zwischen DDI und Remittances relevant. Im Gegensatz zu Remittances werden DDI-Geldflüsse stets produktiv für eine unternehmerische Tätigkeit verwendet. Gelb et al. (2021) führen nebst dem Verwendungszweck weitere Abgrenzungskriterien auf. Bei Diaspora-Investitionen ist z. B. der Geldfluss nicht unidirektional, sondern bidirektional, da der Investor im Gegenzug einen Vermögenswert und potenzielle zukünftige

Renditen erhält. Der Empfänger der Transaktion ist zudem normalerweise ein Unternehmen und nicht ein Haushalt. Darüber hinaus ist eine interpersonelle Verbindung zwischen dem Sender und dem Empfänger nicht unbedingt vorhanden (vgl. S. 12-13). Dennoch lassen sich diese zwei Arten von Finanzmechanismen in der Praxis nicht immer klar trennen. So können Remittances, die Migranten an Bekannte und Familie senden, auch dazu verwendet werden, ein Unternehmen vor Ort zu gründen. Wenn die Diaspora zudem in ein informelles Unternehmen oder in Einzelfirmen investiert, findet der Investitionsgeldfluss über Privatpersonen statt, was eine Abgrenzung erschwert (vgl. ebd.). Es gibt folglich eine Schnittmenge zwischen den zwei Phänomenen. Diese ist gemäß manchen Forschenden erheblich. In Ländern wie Uganda oder Nigeria wurden laut einer Studie 10 % bzw. 40 % der Remittances für Investitionen in geschäftliche Aktivitäten verwendet (vgl. Plaza, Navarrete, & Ratha, 2011, S. 22-23).

Es ist ebenfalls zu beachten, dass von Diaspora-Investoren in den Herkunftsländern getätigte Direktinvestitionen oftmals durch andere Begrifflichkeiten beschrieben werden. So werden bspw. die Begriffe *Diaspora Entrepreneur* (Diaspora-Unternehmer) (vgl. Wolff, Opoku-Owusu, & Bloe, 2016, S. 2) und *Diaspora Entrepreneurship* (Diaspora-Unternehmertum) (vgl. Chrysostome & Nkongolo-Bakenda, 2019, S. 22) gleichbedeutend verwendet. Die Überschneidung bei diesen Begrifflichkeiten besteht einerseits darin, dass Diaspora-Unternehmer gleichzeitig auch Diaspora-Investoren sind, sofern sie eigenes Kapital in ihr Unternehmen im Herkunftsland investieren. Ferner involviert Diaspora-Unternehmertum auch das Tätigen von Direktinvestitionen.

2.3.2 Determinanten von Diaspora-Direktinvestitionen

Das Phänomen von Diaspora-Direktinvestitionen und dessen Determinanten sind Untersuchungsgegenstand verschiedener Forschungsdisziplinen (vgl. Naujoks, 2022, S. 1). Dementsprechend werden hier einige Erklärungsversuche für das Entstehen von DDI präsentiert.

Da Unternehmer und ihre Geschäftsideen eine treibende Kraft von Investitionen sind, muss die Untersuchung von DDI auch das Thema Unternehmertum behandeln. Wie bei Unternehmern ohne Diaspora-Hintergrund kann auch bei Diaspora-Unternehmern auf die allgemeinen Theorien zur Entstehung von *Entrepreneurship* zurückgegriffen werden. Die

Entstehung von Entrepreneurship ist maßgeblich von den unternehmerischen Fähigkeiten einer Person abhängig, wozu sowohl Persönlichkeitsmerkmale wie Kreativität und Risikotoleranz als auch Qualifikationen wie Berufserfahrung und Bildung zählen (vgl. Fritsch, 2016, S. 44-52). Zudem liegen die traditionellen Motive für Unternehmertum wie der Wunsch nach finanziellem Erfolg, Unabhängigkeit oder persönlicher Entwicklung auch bei Personen aus der Diaspora vor (vgl. Rana & Nipa, 2019, S. 535-539). Falls diese Faktoren bei Diaspora-Angehörigen in einem optimalen Verhältnis aufeinandertreffen, erhöht sich folglich deren Wahrscheinlichkeit, unternehmerisch aktiv zu werden.

Mit Blick auf DDI sind jedoch weitere Erklärungsansätze beizuziehen, um die Entstehung und die Unterschiede zu traditionellem Unternehmertum sowie zu FDI zu verstehen. Chrysostome und Nkongolo-Bakenda (2019) thematisieren hierzu die sogenannte *Liability of Foreignness*. Dabei handelt es sich um die Kosten, die im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit in einem fremden Land entstehen. Es wird davon ausgegangen, dass diese Kosten für Diaspora-Unternehmer gegenüber normalen Unternehmern geringer ausfallen, da das Herkunftsland für sie nicht fremd ist. So teilen sie die gemeinsame Kultur und Sprache, haben lokale Netzwerke und kennen sich mit dem Geschäftsumfeld aus (vgl. S. 24-25). Dies führt auch zu einem *Homeland Bias*, indem Diaspora-Unternehmer Investitionen in den Herkunftsländern bevorzugen, da sie davon ausgehen, durch ihre Heimatkenntnisse wirtschaftlich erfolgreicher zu sein (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 24). Ein weiterer Erklärungsversuch ist das Konzept des *Patriotic Discounts*. Dieses legt den Diaspora-Investoren teilweise altruistisches Verhalten nahe, wobei sie aufgrund emotionaler Verbundenheit und Patriotismus in der Heimat investieren. Profitmaximierung ist nicht das Ziel, sondern aufgrund ihrer Verbundenheit mit ihrer Heimat akzeptieren sie auch geringere Renditen für ihre Unternehmen (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 23-24). Die niedrigeren Gewinne oder sogar Verluste können durch emotionale Belohnung und Sozialstatusgewinn kompensiert werden (vgl. Park, 2021, S. 256).

Weitere Determinanten für DDI sind die *Standortfaktoren der Herkunftsländer*. Diese beeinflussen wesentlich, ob, wie und wo Diaspora-Investoren Investitionen tätigen (vgl. Siwale, 2018, S. 68). Zu diesen zählen u. a. Steuern, Lohnkosten, infrastrukturelle Bedingungen, Marktpotenzial sowie wirtschaftliche und politische Stabilität (vgl. Nachbagauer & Waldhauer, 2019, S. 151-152). Den *Rahmenbedingungen der Wohnsitzländer* der Diaspora kommt ebenfalls eine Bedeutung für die Entstehung von DDI zu. So sind Migranten, die sich in den Wohnsitzländern erfolgreich integriert haben, in der besten Position, sich für die Entwicklung

der Herkunftsländer zu engagieren, weshalb die Migrations-, die Arbeitsmarkt- und die Integrationspolitiken essenziell sind (vgl. Tejada, Hercog, Kuptsch, & Bolay, 2014, S. 40).

Für gewisse Erklärungsansätze von DDI besteht eine kontroverse Diskussion. Zur Debatte steht z. B. die Liability of Foreignness der Diaspora. Da die Zusammensetzung der Diaspora heterogen ist, kann nicht davon ausgegangen werden, dass alle Angehörigen mit den Gegebenheiten in den Herkunftsländern vertraut sind. So ist bei Migranten, die seit einiger Zeit die Herkunftsländer nicht mehr besucht haben, oder bei nachfolgenden Generationen, die im Wohnsitzland aufgewachsen sind, die Liability of Foreignness erhöht (vgl. Chrysostome & Nkongolo-Bakenda, 2019, S. 25). Weiter ist die generelle Annahme von patriotischen Diaspora-Investoren fraglich. Emotionale Verbundenheit stellt mutmaßlich einen relevanten Faktor dar, vermag das Phänomen aber nicht ganzheitlich zu erklären. Aus einem Patriotic Discount kann auch eine *Patriotic Premium* werden, falls Diaspora-Angehörige z. B. politische Gegner der im Herkunftsland herrschenden Institutionen sind (vgl. Gelb, Kalantaryan, McMahon, & Perez-Fernandez, 2021, S. 11). Zudem gibt es Ansichten, die in Diaspora-Unternehmern vorwiegend normale, rational handelnde Individuen sehen, die lediglich aufgrund unternehmerischer Potenziale in den Herkunftsländern investieren (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 23).

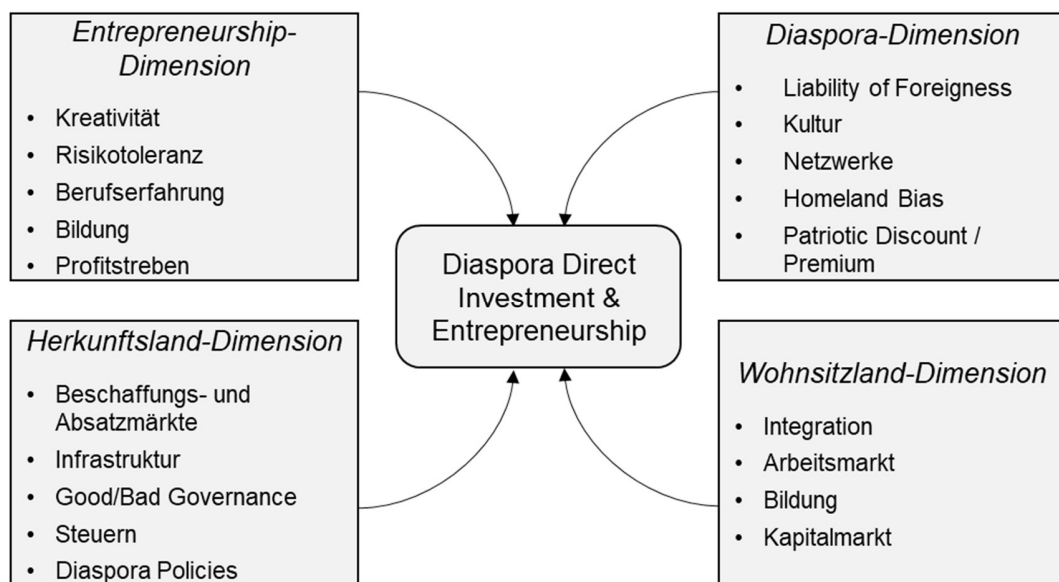


Abbildung 1: Determinanten von Diaspora Direct Investment und Entrepreneurship. Quelle: Eigene Darstellung, basierend auf den in Kapitel 2.3.2 zitierten Autoren.

Obwohl Kontroversen hinsichtlich der einzelnen Theorien bestehen, herrscht Konsens darüber, dass DDI und Entrepreneurship durch ein Zusammenspiel diverser Faktoren entstehen (vgl. Mishra, 2015, S. 5-6; Qaisrani, et al., 2023, S. 23-24). Die obenstehende Abbildung zeigt zusammenfassend die verschiedenen Dimensionen, die Einfluss auf Investitionen und Unternehmertum durch Diaspora-Angehörige in ihren Herkunftsländern haben.

2.3.3 Barrieren für Diaspora-Direktinvestitionen

Diaspora-Direktinvestitionen stehen sowohl im Wohnsitzland als auch im Herkunftsländ vor potenziellen Barrieren. Die Diaspora-Unternehmer müssen sich in zwei oftmals deutlich differierenden institutionellen und geschäftlichen Umfeldern des Wohnsitzlandes (Industrieland) und des Herkunftslandes (Entwicklungs- bzw. Schwellenland) zurechtfinden (vgl. Riddle, Hrivnak, & Nielsen, 2010, S. 399). Ein Hindernis in den Herkunftsländern ist die oftmals wenig ausgeprägte Good Governance. So führt z. B. ein hochbürokratisches Geschäftsumfeld in Entwicklungsländern zu einem fruchtbaren Boden für Korruption (vgl. Siwale, 2018, S. 79). Zudem herrscht häufig politische Instabilität, die staatlichen Institutionen sind dysfunktional und das Rechtswesen ist ineffektiv (vgl. ebd. S. 69). Die wirtschaftliche Situation der Herkunftsländer wird von der Diaspora ebenfalls als Investitionshindernis wahrgenommen. Es können Währungsrisiken, unklare Steuerregime sowie hohe Zinssätze und somit hohe Kapitalkosten vorherrschen (vgl. World Bank Group, 2015, S. 8). Die wenigen qualitativen Bildungseinrichtungen und die hohen Arbeitslosigkeitsraten (vgl. Riddle, Hrivnak, & Nielsen, 2010, S. 408) erschweren für Diaspora-Unternehmer zudem die Suche nach qualifiziertem Humankapital. In den Wohnsitzländern kann eine essenzielle Barriere in der Integration von Personen mit Migrationshintergrund im Bildungssystem und im Arbeitsmarkt bestehen, was jedoch entscheidende Faktoren für die Entstehung von DDI sind (vgl. ebd.). Informationsasymmetrien zwischen der Diaspora und Kapitalgebern über die Potenziale von DDI führen ebenfalls dazu, dass Investitionen in den Herkunftsländern oft als nicht attraktiv erscheinen und somit kein oder zu wenig Kapital verfügbar ist (vgl. ebd.).

Auf Ebene der Diaspora bestehen Barrieren für DDI darin, dass ihre Angehörigen trotz Diaspora-Zugehörigkeit eventuell nicht über genügend Informationen zum Geschäftsumfeld oder über keine ausreichenden Verbindungen zu den Herkunftsländern verfügen (vgl. Park, 2021, S. 254-259). Es ist außerdem vorstellbar, dass das das Aufbauen lokaler Netzwerke und Partnerschaften für Diaspora-Investoren ebenfalls schwierig sein kann. Die

Herausforderungen, die für sie durch transnationales Leben und Arbeiten entstehen, sind zudem bedeutend. Manche Diaspora-Investoren erwähnen in Umfragen Schwierigkeiten, zwischen den beiden Ländern zu pendeln und ihr Unternehmen aus der Ferne zu managen (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 132).

2.3.4 Typologie von Diaspora-Direktinvestitionen

Diaspora-Direktinvestitionen sind heterogen bezüglich der Eigenschaften des Diaspora-Investors als Person wie auch bezüglich der Charakteristika der geführten Unternehmen: Es gibt Millionen individueller Diaspora-Angehöriger, von denen einige in den zahlreichen Herkunftsländern des globalen Südens investieren. Um den Sachverhalt von DDI dennoch besser erfassen zu können, wurden dazu Typologien erstellt.

Zur Kategorisierung der individuellen Investoren unterscheidet Naujoks (2022) die folgenden Typen von Diaspora-Investoren (vgl. S. 3):

- *Finanzinvestoren*: Hier handelt es sich z. B. um sogenannte Angel-, Venture- und Private-Equity-Investoren, die nach einer finanziellen Rendite streben und über umfassendes Fachwissen in bestimmten Sektoren verfügen.
- *Expandierende Unternehmensinvestoren*: Expandierende Diaspora-Investoren haben bereits ein Unternehmen im Wohnsitzland und erweitern ihre Geschäftstätigkeit z. B. durch ein Joint Venture oder eine Tochtergesellschaft im Herkunftsland.
- *Abwesende Geschäftsinhaber*: Diese Unternehmer leben weiterhin im Wohnsitzland, während sich Familienmitglieder oder angestellte Manager um das Unternehmen im Herkunftsland kümmern.
- *Transnationale Unternehmer*: Diese haben doppelten Wohnsitz sowohl im Herkunfts- als auch im Gastland und pendeln zwischen beiden Ländern, in denen sie geschäftlich tätig sind.
- *Rückkehrende Investoren*: Die Investoren ziehen permanent in ihr Herkunftsland zurück und investieren Kapital, indem sie ein neues Unternehmen gründen oder sich in ein Bestehendes einkaufen.

Elo, Täube und Servais (2022) unterscheiden zudem zwischen den *Diaspora-Generationen*: Es gibt Diaspora-Unternehmer der ersten Generation, der zweiten Generation sowie nachfolgender Generationen (vgl. S. 7-8). Diese Unterscheidung kann je nach Kontext relevant

sein, da sich die Bindung zum Herkunftsland, das Bildungsniveau oder die Motive unterscheiden. Die aus den Ländern Südosteuropas emigrierten Handwerk- und Industriegastarbeiter der ersten Generation gründen z. B. oftmals sichere subsistenzorientierte Unternehmen in den Herkunftsländern, während die in den Gastländern aufgewachsene und ausgebildete zweite Generation Risiken eingeht und innovative Unternehmen entwickelt (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 104). Zudem definiert Elo (2013) verschiedene Stile von Diaspora-Unternehmertum, abhängig davon, ob es sich bei den Herkunfts- und Gastländern um Entwicklungs-, Schwellen- oder Industrieländer handelt (zit. in Elo, 2016, S. 124).

Die Unternehmen, in die die Diaspora investiert, können anhand zahlreicher Merkmale charakterisiert werden. Beispiele sind das Investitionsvolumen, die Branche oder die Unternehmensgröße (vgl. Naujoks, 2022, S. 4). Bisherige Studien nennen z. B. Landwirtschaft, Tourismus, Industrie oder IT als potenzielle Sektoren für DDI (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 84; Siwale, 2018, S. 72). In Afrika fließen die meisten Investitionen in Mikro-, Klein- und mittlere Unternehmen und oftmals in den informellen Sektor (vgl. Asquith & Opoku-Owusu, 2020, S. 9). Diese Merkmale der Unternehmen sind jedoch stets von den wirtschaftlichen Gegebenheiten der verschiedenen Herkunftsländer und von den einzelnen Diaspora-Investoren abhängig.

Die Literatur zum Thema Unternehmertum unterteilt Firmen oftmals in idealtypische Kategorien. Diese Typologien können auch für die Analyse von DDI herangezogen werden. Die Typologie bspw. von Kuada (2015) gliedert Unternehmen basierend auf den unternehmerischen Motiven (notwendigkeits- vs. wachstumsorientiert) und dem Grad an Kreativität (nachahmungs- vs. innovationsorientiert) in vier verschiedene Typen (vgl. S. 153-155):

- *Überlebenskünstler*: Hier handelt es sich um kleine Unternehmen, die aufgrund negativer wirtschaftlicher Umstände gegründet werden, um den Selbstständigen genügend Einkommen für ihren Lebensunterhalt zu bieten. Die Unternehmen imitieren Leistungen von anderen in einem bereits umkämpften Markt. Die Profitabilität und das Wachstumspotenzial sind gering.
- *Waisen*: Bei dieser Kategorie von Unternehmen handeln die Gründer ebenfalls aus Notwendigkeit heraus, aber ihre Absichten basieren auf der Suche nach innovativen Lösungen in bestimmten Kontexten. Die Innovationen führen zu einkommensschaffenden Unternehmen, die im Normalfall klein bleiben. Durch Förderung besteht jedoch Wachstumspotenzial.

- *Opportunisten*: Unternehmen dieser Kategorie orientieren sich auch an bestehenden Produkten und Dienstleistungen, sind aber wachstumsorientiert. Sie verfügen durch ihr finanzielles und soziales Kapital über die Möglichkeit, Effizienzvorteile zu nutzen, das Angebot und das Marktsegment auszuweiten und somit ihre Geschäfte zu vergrößern.
- *Eyecatcher-Unternehmen*: Diese Firmen erschaffen unverwechselbare Innovationen, die sich deutlich von den anderen Leistungen am Markt abheben. Die Unternehmer verfügen über einzigartige Talente. Es besteht ein hohes Wachstumspotenzial und die Unternehmen erhalten oftmals Unterstützung durch Risikokapitalgeber.

Bei DDI handelt es sich vermutlich in den meisten Fällen eher um Investitionen in wachstums- und innovationsorientierte Unternehmen (vgl. Chrysostome & Nkongolo-Bakenda, 2019, S. 26). Denn die Diaspora-Angehörigen sind in den Wohnsitzländern nicht aus Not heraus gezwungen, zum Überleben ein Unternehmen im Herkunftsland zu gründen.

2.3.5 Wirkungen von Diaspora-Direktinvestitionen

Die bisherige Literatur identifiziert zahlreiche potenzielle Wirkungen von DDI. Oftmals handelt es sich dabei jedoch um Annahmen, die noch empirisch überprüft werden müssen (vgl. Naujoks, 2022, S. 5-7). Konsens besteht bei Forschenden z. B. über das Potenzial von DDI, dringend nötiges *Kapital* für Entwicklungsländer bereitzustellen, um das Wirtschaftswachstum zu fördern und einen Teil der Finanzierung für eine nachhaltige Entwicklung beizusteuern (vgl. Asquith & Opoku-Owusu, 2020, S. 1-2; Tavakoli & Raja, 2017, S. 1-4). Die Diaspora stellt dieses Kapital nicht nur selbst bereit, sondern trägt auch zur *Anziehung von FDI* durch andere Nicht-Diaspora-Investoren bei (vgl. Gjorduni, 2023, S. 65-66). Diaspora-Investoren können also eine Brückenfunktion zwischen den Herkunftsländern und den Wohnsitzländern einnehmen. Sofern die DDI-Unternehmen Waren und Leistungen exportieren, erzielen die Herkunftsländer Deviseneinnahmen durch die *Exporterlöse* (vgl. Breinbauer, Leitner, & Becker, 2019, S. 171-172).

Einer der relevantesten Beiträge von DDI ist die Schaffung von *Arbeitsplätzen*, was der Arbeits- und Perspektivenlosigkeit sowie der Armut in Entwicklungsländern entgegenwirken kann. Durch DDI finanzierten Unternehmen wird manchmal sogar nachgesagt, höhere Löhne als andere Firmen zu bezahlen (vgl. UNDP, 2016, S. 3) sowie vorwiegend lokales Personal zu rekrutieren (vgl. Chunda, 2018, S. 179). Die Diaspora-Unternehmen können

auch die Mitarbeitenden weiterbilden und *Ausbildungsplätze* anbieten und somit wesentliches Humankapital aufbauen (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 125). Dieser Aspekt ist vor allem im Hinblick auf den hohen Anteil an Jugendlichen in Entwicklungsländern von Bedeutung. Diaspora-Direktinvestitionen werden auch in abgelegenen Regionen getätigt und gerade im ländlichen Raum bieten solche Investitionen in der Landwirtschaft enormes Potenzial für die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Ernährungssicherung (vgl. Siwale, 2018, S. 75).

Die Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft hängt u. a. von der Fähigkeit ihrer Unternehmen ab, Innovationen zu erzeugen. Diaspora-Direktinvestitionen können zu einer solchen erhöhten *Innovationsfähigkeit* von Entwicklungsländern beitragen, sofern die gegründeten Unternehmen erfolgreich in innovativen Sektoren tätig sind (vgl. Mishra, 2015, S. 3-4). Entscheidend ist hierbei auch der *Wissens- und Technologietransfer*, der stattfinden kann. So besteht bei DDI die Möglichkeit, dass Know-how und neue Technologien von den Industrieländern in die Herkunftsländer fließen und deren Wirtschaft dadurch produktiver wird (vgl. Debass & Ardovino, 2009, S. 8). Weiter soll es sich bei DDI um *stabile Investitionen* handeln, die trotz politischer oder finanzieller Risiken nicht umgehend abgezogen werden (vgl. ebd. S. 9). Die *lokale Wirtschaft* in den Herkunftsländern kann durch DDI zudem gestärkt werden, indem der KMU-Sektor als Motor von Wirtschaftswachstum erweitert wird (vgl. Asquith & Opoku-Owusu, 2020, S. 9), neue Industrien (vgl. Mishra, 2015, S. 6) und Clusters entstehen (z. B. IT in Indien) sowie die zuliefernden Wertschöpfungsketten von Diaspora-Unternehmen durch den Bezug von Vorleistungen profitieren (vgl. Graham, 2018, S. 187). Die Diaspora-Investoren bzw. ihre Unternehmen engagieren sich fallweise auch *philanthropisch* und spenden z. B. an lokale Organisationen (vgl. Ndhlovu & Ndinda, 2017, S. 219). Zudem werden die Unternehmen von öffentlichen und zivilgesellschaftlichen Organisationen bei Co-Development-Initiativen eingebunden (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 113-116). Dieses Engagement ist für die Entwicklung der Herkunftsländer nützlich. Vor allem aber stellen die potenziellen *Steuerzahlungen* von Diaspora-Unternehmen (vgl. Naujoks, 2022, S. 5) den staatlichen Institutionen dringend benötigte Ressourcen zur Verfügung, damit Letztere ihrerseits die Entwicklung weiter vorantreiben können.

Alle vorgängig erwähnten Effekte von DDI sollen im Idealfall dazu beitragen, dass sich durch das entstandene Wirtschaftswachstum die Armut in den Herkunftsländern verringert (vgl. UNDP, 2016, S. 2-3). Wird die in der Entwicklungsforschung verwendete Theory of Change beigezogen, lässt sich die Wirkungskette zusammenfassend wie folgt darstellen:

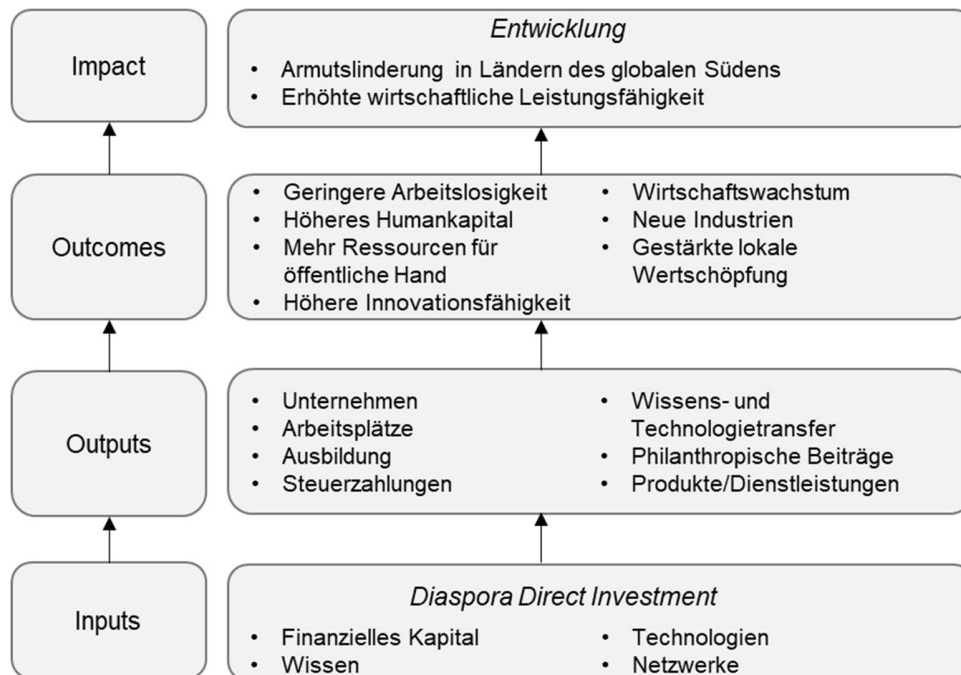


Abbildung 2: Theory of Change von Diaspora Direct Investment. Quelle: Eigene Darstellung, basierend auf den in Kapitel 2.3.5 zitierten Autoren.

Bei der obigen Abbildung handelt es sich um den Idealfall. Diaspora-Direktinvestitionen sind aber heterogen und die Wirkungen folglich im Einzelfall von einem komplexen Zusammenspiel zahlreicher Faktoren abhängig. Die Wirkungen von DDI können auch negativ ausfallen, indem diese beispielsweise ineffizient sind oder lokale Investitionen und Firmen in den Herkunftsländern verdrängen (vgl. Riddle & Nielsen, 2011, zit. in Franc, Perić Kaselj, & Škreblić Kirbiš, 2020, S. 108). Ebenso wie andere Unternehmen können Diaspora-Unternehmen zur Profitmaximierung Institutionen unterwandern (vgl. Graham, 2018, S. 191) oder niedrige Sozial- und Umweltstandards ausnutzen, um billige Arbeitskräfte oder natürliche Ressourcen auszubeuten. Es ist zudem nicht bewiesen, dass Diaspora-Unternehmen generell altruistisch sind oder sich sozialer als andere Firmen verhalten. In bisherigen Studien in Georgien oder Tunesien waren keine signifikanten Unterschiede in Bezug auf sozialeres Verhalten, wie z. B. höhere Lohnzahlungen, zu finden (vgl. Graham, 2014, S. 455-457; UNDP, 2016, S. 4).

Bezüglich der Nachhaltigkeit der idealtypischen DDI-Wirkungen ist festzustellen, dass die meisten positiven Wirkungen auf die ökonomische und die soziale Nachhaltigkeitsdimensionen entfallen. Die ökologischen Wirkungen werden in Studien meist nicht untersucht. Es ist davon auszugehen, dass diese sich in jedem konkreten Fall von DDI unterscheiden.

Graham (2014) hält fest, dass durch DDI etablierte Unternehmen Entwicklung fördern, indem sie sich wie normale profitorientierte Unternehmen verhalten (vgl. S. 455-457). Eine nachhaltige Entwicklung erfordert aber Fälle von Diaspora-Unternehmen, die sich zusätzlich sozialen und ökologischen Geschäftspraktiken verschreiben. Ferner ist zu betonen, dass die Entwicklungsbeiträge für die Herkunftsländer vom Typ der Investition abhängig sind. Investitionen in Necessity-Unternehmen, die auf wenig fortgeschrittenem Wissen basieren und in gesättigten Märkten agieren, können meist nicht so stark zur Entwicklung beitragen wie Opportunity-Unternehmen, die in wissensbasierten, wachsenden Industrien mit hoher Wertschöpfung tätig sind (vgl. Mishra, 2015, S. 4).

2.3.6 Ansätze der Diaspora-Direktinvestitionsförderung

Weltweit nutzen Staaten unterschiedliche Instrumente zur Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen. Gemäß einer UN-Studie zu Policies im Bevölkerungs- und Migrationsbereich, an der 111 Mitgliedsstaaten teilnahmen, hatten 54 % ein oder mehrere Instrumente, um Investitionen der Diaspora zu fördern (vgl. UN DESA, 2020, S. 32-33). Zu den zentralen und häufig angewendeten Instrumenten, um das Potenzial von DDI zu maximieren, zählen die nachfolgend aufgeführten.

Zugang zu Informationen ermöglichen: Um in den Herkunftsländern investieren zu können, benötigen potenzielle Diaspora-Investoren eine Vielzahl von Informationen. Es herrscht jedoch oftmals ein Mangel an Transparenz über die lokalen Geschäftsmöglichkeiten, die Prozesse oder die rechtlichen Anforderungen. Deshalb kreieren staatliche Akteure Plattformen, auf denen potenzielle Investoren Informationen zu all diesen Aspekten erhalten können (vgl. Agunias & Newland, 2012, S. 132-133).

Aufbau von Netzwerken: Für das Investieren in und das Gründen von Unternehmen sind Netzwerke unerlässlich. Deshalb werden oftmals Netzwerkorganisationen gegründet, die zum Ziel haben, die Fähigkeiten, Beziehungen und Erfahrungen der Diaspora sowie von lokalen Akteuren in den Herkunftsländern zu erweitern. Zu den Aktivitäten von Netzwerkorganisationen gehören u. a. die Veranstaltung von Networking-Events, das Durchführen von Mentoringprogrammen oder das Organisieren von Austauschreisen. Die Netzwerkorganisationen können sowohl formal strukturiert sein als auch einen eher geringen Organisationsgrad aufweisen (vgl. Agunias & Newland, 2012, S. 133-139).

Kapazitätsaufbau und Wissenserweiterung: Für Unternehmensgründungen und Investitionen sind umfangreiche betriebswirtschaftliche Kenntnisse erforderlich, über die nicht alle Diaspora-Angehörige verfügen. Folglich werden Programme implementiert, bei denen potenzielle Unternehmer und Investoren in unternehmerischen Kompetenzen geschult werden, z. B. im Erstellen von Businessplänen oder in Skills zur Unternehmensführung (vgl. Agunias & Newland, 2012, S. 140-144).

Bereitstellung finanzieller Ressourcen: Diaspora-Investoren benötigen Kapital, um in den Herkunftsländern Investitionen tätigen zu können. Es ist häufig eine bedeutende Herausforderung, solches Kapital zu erhalten. Entsprechend gibt es Förderprogramme, die in unterschiedlicher Form finanzielles Kapital zur Verfügung stellen. Nicht rückzahlungspflichtige Fördermittel, Darlehen mit niedrigen Zinssätzen und Eigenkapital sind mögliche Modalitäten. Für die finanzielle Förderung bestehen meist Obergrenzen und die Anforderung, dass Investoren einen Teil der Mittel selbst einbringen müssen (vgl. ebd. S. 144-152).

Steuerliche Anreize schaffen: Diaspora-Investitionen können auch steuerlich gefördert werden. Zahlreiche Länder des globalen Südens gewähren ihrer Diaspora solche steuerlichen Anreize (vgl. UN DESA, 2020, S. 32-33). Denkbar sind bspw. die zeitlich befristete oder komplette Befreiung sowie die Reduzierung von Gewinn-, Umsatz- oder Mehrwertsteuersätzen.

Rationalisierung bürokratischer Verfahren: In Entwicklungsländern können die rechtlichen und administrativen Verfahren für Unternehmensgründungen und Auslandsinvestitionen komplex sein. Viele Länder rationalisieren deshalb ihre bürokratischen Verfahren (vgl. UN DESA, 2020, S. 50). Dies erleichtert ausländischen Investoren und Unternehmern im Allgemeinen, aber auch solchen aus der Diaspora, die Aufnahme der Geschäftstätigkeit (vgl. Naujoks, 2022, S. 7).

Etablierung staatlicher Diaspora-Institutionen: Manche Herkunftsländer der Migranten haben staatliche Institutionen für Diaspora-Angelegenheiten etabliert. Diese sollen u. a. das Vertrauen der Diaspora in öffentliche Institutionen der Herkunftsländer stärken, ihre Verbundenheit mit der Heimat erhöhen und sie dazu bewegen, Investitionen zu tätigen und Unternehmen zu gründen (vgl. Cummings & Gamlen, 2019, S. 289-307).

Die meisten der oben dargestellten Maßnahmen zur Förderung von DDI können sowohl von den Herkunftsstaaten als auch von den Wohnsitzstaaten der Diaspora implementiert

werden. Agunias und Newland (2012) betonen aber, dass es kein Standardvorgehen für die Maximierung der Entwicklungswirkungen von DDI gibt und Förderansätze folglich situativ gewählt werden (vgl. S. 132). Der Verpflichtungsgrad der verschiedenen Förderungsarten unterscheidet sich ferner stark. Bei reinen informations- oder networkingbasierten Maßnahmen hat der Staat weniger Aufwand und geht lediglich eine bescheidene Verpflichtung ein, im Gegensatz zur Bereitstellung von finanziellen Mitteln oder zum Schaffen von steuerlichen Anreizen (vgl. Mishra, 2015, S. 11-12). Bei der DDI-Förderung sind neben den staatlichen Akteuren der verschiedenen Länder auch multilaterale Institutionen, zivilgesellschaftliche Organisationen und die Diaspora selbst aktiv (vgl. ebd. S. 13).

2.4 Die Schweiz und Migration aus dem globalen Süden

Dieses Kapitel behandelt die Fallstudienregion Schweiz im Kontext von Migration aus Ländern des globalen Südens. Aktuelle Daten zur Migration in der Schweiz, die Push- und Pull-Migrationsfaktoren, die Situation der Migranten und die institutionellen Rahmenbedingungen der Schweiz sind hier zusammengefasst.

2.4.1 Migranten aus dem globalen Süden – Bestandsaufnahme

Die Schweiz hatte im Jahr 2023 ca. 8,96 Millionen Einwohner, von denen 2,42 Millionen ausländische Staatsangehörige waren (vgl. BFS, 2024a). Dies entspricht einem Ausländeranteil von knapp 27 %. Der Anteil der Bevölkerung, der über einen Migrationshintergrund verfügt, beträgt 40 % (vgl. BFS, 2024b). Im Vergleich mit den europäischen Staaten hat die Schweiz somit den zweithöchsten Anteil von Migranten an der Gesamtbevölkerung und ist auch weltweit gesehen unter den führenden Ländern (vgl. United Nations, 2020). Der Großteil der Migranten stammt aus den EU-Staaten und aus anderen Industrieländern weltweit. Über 700 000 Menschen bzw. fast 30 % aller Migranten in der Schweiz haben jedoch die Staatsangehörigkeit eines Entwicklungslandes (vgl. SEM, 2024a). Mit 57,3 % planen die meisten Migranten, für immer in der Schweiz zu bleiben; rund 15 % wollen irgendwann wieder in das Herkunftsland zurückkehren (vgl. BFS, 2023b). Wie die untenstehende Abbildung zeigt, ist die Anzahl an Personen aus Ländern des globalen Südens, die in der Schweiz leben, in den letzten zehn Jahren um mehr als 100 000 gewachsen und die Tendenz ist weiterhin steigend. Zu den zehn Entwicklungsländern mit den absolut meisten

Staatsangehörigen in der Schweiz zählen vor allem südosteuropäische Staaten, aber auch afrikanische und asiatische Vertreter sind vorhanden (vgl. BFS, 2023a).

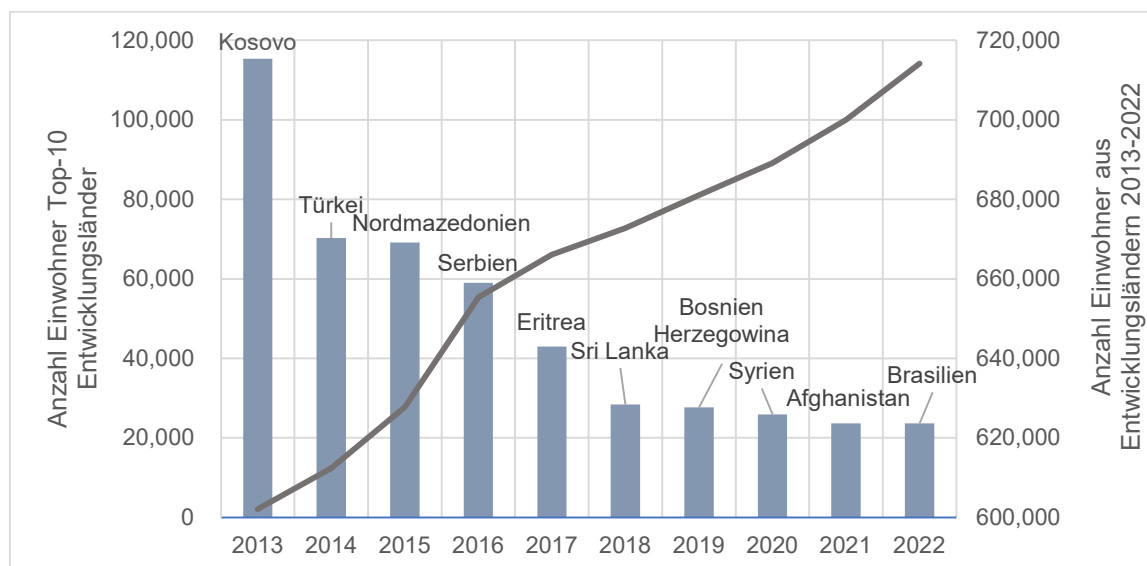


Abbildung 3: Anzahl Einwohner aus Entwicklungsländern von 2013 bis 2022 und die zehn Entwicklungsländer mit den meisten Einwohnern in der Schweiz. Quelle: Eigene Darstellung, basierend auf Bevölkerungsdaten des BFS (2023a).

Die gesamte Anzahl an Personen in der Schweiz, die der Diaspora von Ländern des globalen Südens zugerechnet werden können, ist vermutlich beträchtlich höher als 700 000: Die aufgeführten Daten beziehen sich nämlich nur auf Staatsangehörigkeiten. In der Schweiz eingebürgerte Migranten der ersten Generation sowie Zweit- und Folgegenerationen mit Schweizer Staatsbürgerschaft sind nicht erfasst. Im Jahr 2023 allein erhielten bspw. 13 500 Staatsangehörige von Entwicklungsländern ebenfalls die Schweizer Staatsbürgerschaft (vgl. SEM, 2024c).

2.4.2 Push- und Pull-Faktoren der Migration

Die Migrationsdeterminanten von Menschen aus Entwicklungsländern bestehen aus sogenannten Push- und Pull-Faktoren. Bei den Push-Faktoren handelt es sich um die Ursachen, die Menschen dazu bewegen, ihr Herkunftsland zu verlassen; die Pull-Faktoren sind die Anreize, um in ein bestimmtes Zielland zu migrieren (vgl. Latek, 2019, S. 3-5). Zu den Push-Faktoren zählen u. a. Krieg und Konflikte, Verfolgung, Armut, sowie Arbeits- und Perspektivlosigkeit (vgl. ebd.). Viele der größten Diaspora-Gruppen aus Entwicklungsländern in der

Schweiz können auf Flüchtlingsbewegungen zurückgeführt werden, die aufgrund von Armut und politischer Konflikte in den Herkunftsländern entstanden sind. Beispiele sind der Jugoslawienkrieg sowie die Bürgerkriege in Sri Lanka und Syrien.

Andererseits zieht die Schweiz auch Menschen des globalen Südens an, die nicht aufgrund von Konflikten flüchten, sondern von der Attraktivität der Schweiz in ihrem Migrationswunsch beeinflusst werden. Zu den Pull-Faktoren der Schweiz zählen z. B. stabile politische Verhältnisse – die Schweiz steht im weltweiten Demokratieindex 2023 auf Platz 8 (vgl. Economist Intelligence Unit, 2024, S. 9) – und eine geringe Arbeitslosenquote von 2,4 % (vgl. Der Bundesrat, 2024). Ferner hat die Schweiz mit einem jährlichen Median von 81.456 Schweizer Franken (CHF) ein hohes Einkommensniveau (vgl. BFS, 2024c) und im OECD-Staaten-Vergleich geringe Steuersätze (vgl. OECD, 2018, S. 18-19). Die Schweizer Wirtschaft ist zudem dynamisch, wettbewerbsfähig und geprägt von einem vielfältigen Branchenmix. Es gibt sowohl starke KMUs als auch zahlreiche internationale Konzerne (vgl. Der Bundesrat, 2021). Die Wirtschaft in der Schweiz ist auf Fachkräfte aus dem Ausland angewiesen, weshalb neben Arbeitskräften aus der EU auch zahlreiche hochqualifizierte Menschen aus Entwicklungsländern einwandern (vgl. Renold, 2023). Zudem sind in der Schweiz renommierte Bildungsinstitutionen angesiedelt, die bei internationalen Studierenden und Forschenden beliebt sind (vgl. economiesuisse, 2019). Insgesamt sind bei nichteuropäischen Staatsangehörigen absteigend Familie (50,2 %), Asyl (22,5 %), Arbeitsmarkt (13,7 %) und Ausbildung (4,5 %) die relevantesten Gründe, um in die Schweiz einzuwandern (vgl. BFS, 2023b).

2.4.3 Schweizer Migrationspolitik

Gemäß Schweizer Migrationspolitik kann die Einwanderung von Staatsangehörigen aus Entwicklungsländern hauptsächlich durch vier Kanäle erfolgen: Arbeitsmarkt, Asyl, Familiennachzug und Bildung. Hinsichtlich der Arbeitsmarktzulassungspolitik für ausländische Arbeitskräfte herrscht in der Schweiz ein duales System (vgl. SEM, 2020). Personen aller Qualifikationsstufen aus dem EU-/EFTA-Raum können durch das Personenfreizügigkeitsabkommen erleichtert einreisen und einer Erwerbstätigkeit nachgehen. Sie sind gegenüber anderen Nationalitäten, sogenannten Drittstaatsangehörigen, bevorzugt (vgl. ebd.). Drittstaatsangehörige, unter die auch Personen aus Entwicklungsländern fallen, dürfen nur einwandern, sofern dies dem gesamtwirtschaftlichen Interesse der Schweiz entspricht. Es

muss sich in der Regel um Führungskräfte, Spezialisten und andere qualifizierte Arbeitskräfte mit Hochschulabschluss und mehrjähriger Berufserfahrung handeln (vgl. ebd.).

Asyl andererseits kann in der Schweiz beantragen, wer im Herkunftsstaat wegen Rasse, Religion, Nationalität, Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe oder wegen politischer Anschauungen ernsthaften Nachteilen ausgesetzt ist (vgl. SEM, 2023b). Wird das Gesuch angenommen, sind die Personen als Flüchtlinge anerkannt, erhalten eine Aufenthaltsbewilligung und somit Zugang zum Arbeitsmarkt sowie zum Bildungs- und Sozialsystem. Ein weiterer Weg, in der Schweiz wohnhaft zu werden, ist der Familiennachzug, bei dem Schweizer und ausländische Staatsbürger Familienmitglieder wie Ehegatten und Kinder nachziehen dürfen (vgl. ch.ch, 2024a).

Studierende aus Ländern des globalen Südens erhalten in der Schweiz für die Dauer der Ausbildung eine Aufenthaltsbewilligung und dürfen nach Ausbildungsende in der Schweiz bleiben, sofern sie eine Anstellung finden (vgl. Zehnder, 2023). Alle Personen dürfen nach zehn Jahren Aufenthalt in der Schweiz zudem ein Gesuch auf den Erwerb der schweizerischen Staatsbürgerschaft einreichen. Doppelte Staatsangehörigkeiten sind erlaubt und Migranten müssen entsprechend die alte nicht ablegen (vgl. SEM, 2024b). Das Einbürgerungsregime ist allerdings restriktiv und es müssen zahlreiche Voraussetzungen erfüllt sein (vgl. BFS, 2022, S. 18-19).

2.4.4 Integration und gesellschaftliche Teilhabe

Gemäß Ausländer- und Integrationsgesetz (AIG) der Schweiz soll Integration den in der Schweiz wohnhaften Ausländern ermöglichen, am wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Leben des Landes teilzuhaben (Art. 4, Abs. 2). Diese Möglichkeiten sind im Hinblick auf Diaspora-Engagement essenziell, da Migranten, die im Wohnsitzland über Partizipationschancen verfügen, am besten in der Lage sind, auch zur Entwicklung des Herkunftslandes beizutragen (vgl. de Haas, 2010, S. 248; Tejada, Hercog, Kuptsch, & Bolay, 2014, S. 40). Die Integrations- und Lebenssituation von Migranten allgemein sowie von denen aus dem globalen Süden kann in der Schweiz als mittelmäßig eingestuft werden. Positive Aspekte sind z. B., dass sich über 90 % in einer der vier Landessprachen verständigen können, dass der Anteil von Migranten mit einem Hochschulabschluss bei 38 % liegt und dass fast 30 % der Migranten eine Führungsposition innehaben (vgl. BFS, 2024d). Weiter sind Migranten

an fast der Hälfte aller Unternehmensgründungen in der Schweiz beteiligt und mehr als ein Viertel der Start-ups mit einer Bewertung von über einer Milliarde CHF wurde von Drittstaatsangehörigen gegründet (vgl. Leisibach, 2024). Zudem verbessert sich die Situation von Migranten in vielen Lebensbereichen stetig und Angehörige von Folgegenerationen weisen bei sozioökonomischen Indikatoren tendenziell ähnliche Werte wie Schweizer auf (vgl. BFS, 2022, S. 52). Migranten aus dem globalen Süden sind durch ihren Aufenthalt in der Schweiz folglich mit bedeutenden Ressourcen wie Bildung, Unternehmertum-Erfahrung oder finanziellem Kapital ausgestattet, um in den Herkunftsländern durch Diaspora-Direktinvestitionen zur Entwicklung beizutragen.

Andererseits muss die Situation von Drittstaatsangehörigen in der Schweiz auch kritisch bewertet werden. Im Vergleich mit den EU-Staaten schneidet die Schweiz in Bezug auf ihre Integrationspolitik beim Migrant Integration Policy Index (MIPEX) insgesamt schlechter ab (vgl. Romy, 2020). Sie erzielt zwar bessere Werte in den Bereichen Bildung, Arbeitsmarkt und politische Partizipation, dafür aber deutliche schlechtere Werte in Bezug auf Diskriminierung, Einbürgerung und langfristige Niederlassung. Gemäß MIPEX gilt die Schweiz als ein Land, das nur halbwegs grundlegende Rechte und Chancengleichheit gewährt, das Migranten keine sichere Zukunft garantiert und in dem die staatlichen Policies die Öffentlichkeit dazu ermutigen, Migranten als Ausländer und nicht in vollem Umfang als Gleichberechtigte einzustufen (vgl. Solano & Huddleston, 2020). So zeigt auch das Schweizer Indikatorensystem zur Messung der Integrationssituation, dass die Werte der Bevölkerung mit Migrationshintergrund im Vergleich zu Menschen ohne Migrationshintergrund bei den meisten betrachteten Indikatoren signifikant schlechter sind (vgl. BFS, 2022, S. 52). Ein Großteil der Schweizer Bevölkerung steht dem Migrationsthema zwar offen gegenüber. Trotzdem ist die Migrationsdebatte oftmals geprägt von der Denkweise, dass Migration ein Problem sei und vielfältige Schwierigkeiten verursache (vgl. Mey & Streckeisen, 2019, S. 2). Diese Denkweise zeigt sich auch im Wahlverhalten der schweizerischen Bevölkerung und in zahlreichen politischen Vorstößen wie der Annahme der Volksinitiative gegen Masseneinwanderung im Jahr 2014 (vgl. Bundeskanzlei, 2024). Weiter herrschen über Menschen aus Osteuropa, Asien, Afrika und Lateinamerika in der Schweiz häufig latente kolonialrassistische Vorstellungen (vgl. Espahangizi, 2020, S. 6). Die Lebenssituation, die Chancen und die Rechte von Migranten in der Schweiz sind auch weitgehend davon abhängig, ob ihnen ein ökonomischer Nutzen für das Land zugeschrieben wird (vgl. Mey & Streckeisen, 2019, S. 3-4). Dies zeigt sich bspw. in der unterschiedlichen Behandlung von Migranten aus dem EU-Raum und

Migranten aus Drittstaaten. Aber auch innerhalb dieser Gruppe haben Migranten aus dem globalen Süden, die als internationale Fachkräfte in die Schweiz einwandern, andere Rechte und bessere Lebensbedingungen als vorläufig aufgenommene oder abgewiesene Asylsuchende (vgl. ebd. S. 4-6).

3 Methodisches Vorgehen

Nachdem im letzten Kapitel die theoretischen und strukturellen Grundlagen zum Thema Diaspora-Direktinvestitionen beschrieben wurden, widmet sich dieses Kapitel der angewandten Methodik der Masterarbeit. Das Fallstudiendesign, einschließlich Sampling, Recherchevorgehen sowie Datenerhebung und -auswertung, wird hier erläutert.

3.1 Literaturrecherche

In einem ersten Schritt erfolgte eine Literaturrecherche zum Thema DDI. Es wurde nach theoretischen Grundlagen und bereits durchgeführten Studien zur Thematik recherchiert. Dies schaffte das notwendige Wissensfundament für die Durchführung der Masterarbeit. Neben Quellen zum Thema DDI wurde auch zu verwandten bzw. übergreifenden Themen wie Diaspora Entrepreneurship, Diaspora Finance oder Diaspora Engagement recherchiert. Dabei wurden, wenn möglich, aktuelle Quellen bevorzugt. Aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit wurden jedoch auch ältere Studien herangezogen. Die recherchierte Literatur wurde anschließend spezifisch im Hinblick auf die Wirkungen und die Förderung von DDI analysiert. In Bezug zur Schweiz gab es nicht viel Forschungsmaterial. Es konnten lediglich wenige Quellen gefunden werden, die sich oftmals allgemein auf das Engagement von Migranten und nicht spezifisch auf deren Direktinvestitionen in den Herkunftsländern fokussieren. Die Recherche richtete sich folglich international aus. Es wurden Forschungsberichte, Zeitschriftenartikel, Sammelbände, Monografien sowie Onlinequellen, die sich mit Diaspora-Investitionen, deren Wirkungen und deren Förderung in unterschiedlichen Kontexten befassen, von Autoren und Institutionen aus einer Vielzahl an Ländern konsultiert. Die internationalen Beiträge fokussierten sich oftmals auf Diasporas spezifischer Länder (z. B. Indien, Tunesien, Georgien) oder Regionen des globalen Südens (z. B. Subsahara-Afrika, Westbalkan). Bei den durchgeführten Studien handelte es sich überwiegend um qualitative Untersuchungen. Zudem veröffentlichten internationale Organisationen wie die IOM essenzielle Grundlagenwerke und Handbücher zum Thema Diaspora-Investitionen.

3.2 Fallstudien

Um die Forschungsfrage zu beantworten und die Zielsetzung zu erreichen, war ein empirisches Vorgehen zielführend. In der Schweiz ist noch wenig über Migranten bekannt, die in ihren Herkunftsländern unternehmerisch aktiv sind. Es gibt zudem keine systematisch erfassten und öffentlich zugänglichen Daten zu dieser Thematik. Auch die Grundgesamtheit an Personen, die zur Diaspora von Entwicklungsländern zählen, und die Anzahl an Diaspora-Investoren bzw. Unternehmern sind für die Schweiz nicht bekannt. Gemäß IOM (2022) können in solchen Situationen – mit begrenzt verfügbaren bisherigen Forschungsergebnissen und quantitativen Informationen – qualitative Studien dazu beitragen, ein umfassendes Verständnis der Diaspora und ihrer Beiträge für die Herkunftsländer zu erlangen (vgl. S. 313). Aus diesen Gründen wurde qualitativ vorgegangen. Es wurde explorativ nach Fällen von Migranten aus Entwicklungsländern gesucht, die in ihren Herkunftsländern Unternehmen gegründet bzw. in diese investiert haben. Anschließend wurden ausgewählte Fälle und deren Entwicklungswirkungen wie die Schaffung von Arbeitsplätzen, Innovation und Wissenstransfer untersucht und als Fallstudien dargestellt. Zudem wurden die in der Schweiz vorhandenen Instrumente zur Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen recherchiert und analysiert.

Bei Einzelfallanalysen bzw. Fallstudien ist Repräsentativität im statistischen Sinne nicht gegeben. Es lässt sich aber ein tiefgreifendes Verständnis der einzelnen Fälle erreichen. Im Hinblick auf das Erkenntnisinteresse können die untersuchten Fälle durch Interpretation und Argumentation auf weitere Fälle übertragen und somit ansatzweise generalisiert werden (vgl. Hering & Schmidt, 2014, S. 529-539). Die Forschungsfrage sollte folglich durch eine Sammlung von mehreren Fällen beantwortet werden, die beispielhaft aufzeigen, wie DDI und deren Förderung in Ländern des globalen Südens zur Entwicklung beitragen können. Ferner sollte das Präsentieren konkreter Fälle von Diaspora-Investoren und der dazugehörigen Unternehmen das Thema veranschaulichen.

3.2.1 Sampling

Das Sampling der Fälle erfolgte nach den untenstehenden, vorab festgelegten Kriterien. Innerhalb dieser Kriterien wurde angestrebt, eine möglichst vielfältige Mischung an Fällen

zu finden, um die verschiedenen Typen von DDI durch Migranten in der Schweiz abzudecken.

- *Örtliche Kriterien:* Die Schweiz und aktuell bzw. ehemals in ihr lebende Diaspora-Angehörige aus Ländern des globalen Südens bildeten die räumliche Untersuchungseinheit. Die Fälle von DDI mussten in den Ländern des globalen Südens stattfinden. Zu den Ländern des globalen Südens zählen die Staaten gemäß der Liste der Entwicklungsländer und -gebiete des Development Assistance Committee der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (vgl. OECD, 2024).
- *Personelle Kriterien:* DDI können von zahlreichen Menschen getätigt werden, deren persönliche Hintergründe, Migrationsgeschichten, und Diaspora-Zugehörigkeiten vielfältig und komplex sein können. Folglich wurden die personellen Auswahlkriterien flexibel gestaltet. Entscheidend war es, dass der Investor bzw. Unternehmer der Diaspora eines Landes des globalen Südens angehört. Die zu untersuchenden DDI-Fälle konnten sowohl von Migranten der ersten Generation als auch der folgenden Generationen stammen. In der Schweiz eingebürgerte Personen und Doppelbürger waren ebenfalls inkludiert. Der Zuwanderungsgrund, wie Arbeitsmarkt, Asyl, familiäre Gründe etc., sowie der Aufenthaltsstatus waren irrelevant. Bezüglich des aktuellen Wohnortes bestand Flexibilität, um transnationale Migranten, die zwischen der Schweiz und dem Herkunftsland pendelten, sowie Rückkehrmigranten erfassen zu können. Ko-Gründungen mit Personen ohne Migrationshintergrund waren erlaubt, da unternehmerische Vorhaben oftmals in Zusammenarbeit mit anderen Personen stattfinden.
- *Unternehmenskriterien:* Einerseits haben alle Fälle von DDI Entwicklungswirkungen in Ländern des globalen Südens und andererseits besteht eine enorme Vielfalt an möglichen Fällen unternehmerischer Betätigung der Diaspora. Um dies zu berücksichtigen, wurden Gründungen von und Investitionen in Unternehmen aller Größen (Mikrounternehmen, KMU, Großunternehmen), Branchen und Rechtsformen sowohl im formellen als auch im informellen Sektor untersucht.
- *Zeitliche Kriterien:* Den Untersuchungszeitraum bildeten die letzten 30 Jahre. Dieser Zeitraum garantierte, dass sowohl Fälle von bereits etablierten Diaspora-Unternehmen als auch kürzlich gegründete Start-ups miteinbezogen werden konnten.
- *Ausschlusskriterien:* Fälle, bei denen es sich nicht um Direktinvestitionen im eigentlichen Sinne handelte, wurden exkludiert, z. B. wenn Diaspora-Angehörige an der Börse in den Aktienmarkt des Herkunftslandes investierten, Diaspora-Bonds kauften oder dort in

Wohnimmobilien investierten. Auch Remittances waren nicht Teil der Untersuchung, außer sie wurden für eine unternehmerische Tätigkeit verwendet.

3.2.2 Recherche

Da es in der Schweiz keine öffentlich zugängliche Datenbank mit erfassten Fällen von Diaspora-Investoren gibt, war ein exploratives Recherchevorgehen notwendig. Die Recherche nach Fällen von Diaspora-Investoren erfolgte auf unterschiedliche Weise. Es wurden insgesamt 18 Organisationen wie Handelskammern, Diaspora-Organisationen, Wirtschaftsförderer sowie NGOs kontaktiert, deren Ansprechpartner durch ihre Vernetzung mit Unternehmern aus der Diaspora auf geeignete Fälle hinweisen sollten. Auch durch das Konsultieren von Artikeln in Schweizer Medien konnten mehrere Fälle identifiziert werden. Eine vielversprechende Methode war das Recherchieren auf Webseiten von Schweizer Organisationen im Bereich der Wirtschaftsförderung. Anhand der Webseiten der dort aufgeführten Unternehmen konnte in Kombination mit Informationen auf der Plattform LinkedIn oftmals auf eine Diaspora-Zugehörigkeit der Unternehmensgründer und Besitzer geschlossen werden. Zudem wurde im persönlichen und beruflichen Netzwerk nach Fällen von Diaspora-Investoren recherchiert. Durch das obenstehende Vorgehen konnten 37 Fälle von Investoren und Unternehmern aus der Diaspora von Entwicklungsländern mit aktuellem oder ehemaligem Wohnsitz in der Schweiz identifiziert werden.

3.2.3 Datenerhebung und -auswertung

Zur Analyse der Schweizer Förderinstrumente für DDI wurde mehrheitlich auf existierende, öffentlich zugängliche Daten der fördernden Institutionen zurückgegriffen. Es wurden die Informationen auf den Webseiten des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) und der Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit (DEZA) verwendet und deren Projektdatenbanken sowie Berichte in Bezug auf die Mechanismen und die Ergebnisse der DDI-Förderung analysiert. Der SECO Start-up Fund wurde zudem kontaktiert und stellte weiterführende Informationen bereit. Die Ergebnisse sind in Kapitel 5 dargestellt.

Für die Analyse von Entwicklungsbeiträgen der identifizierten Fälle von DDI waren ausführliche Daten zu den einzelnen Fällen nötig. Um Daten für diese Fallstudien zu erhalten, wurden deshalb Interviews mit Diaspora-Investoren geführt. Zugang zu solchen Investoren zu

erhalten, kann herausfordernd sein (vgl. IOM, 2022a, S. 326). Deshalb wurden insgesamt 20 Diaspora-Investoren telefonisch, per E-Mail oder LinkedIn bezüglich Teilnahme an einem Interview kontaktiert. Bei der Kontaktaufnahme wurden detaillierte Informationen zur Masterarbeit mitgeteilt und es wurde Datenvertraulichkeit zugesichert. Von den kontaktierten Personen erklärten sich zunächst acht bereit, an einem Interview teilzunehmen, und sechs Interviews wurden schließlich tatsächlich durchgeführt.

Leitfadeninterviews sind geeignet, um sich auf bestimmte Aspekte zu fokussieren, aber auch um situativ auf Besonderheiten und Neues einzugehen sowie weniger Bedeutsames auszulassen. Die Fragen sind meist offen formuliert und dürfen auch Erzählaufforderungen enthalten. Trotzdem gewährleistet der Leitfaden eine grundlegende Struktur (vgl. Weischer, 2007, S. 273-276). Es wurden folglich qualitative, semistrukturierte Leitfadeninterviews durchgeführt. Die häufige Reisetätigkeit und die starke zeitliche Auslastung der Diaspora-Investoren erforderten Flexibilität bezüglich der Interviewdurchführung. Je nach Präferenz der Personen, erfolgten die Interviews telefonisch, via Video-Kommunikationstool (Microsoft Teams) oder persönlich vor Ort in der Schweiz. Der Interviewleitfaden beinhaltete persönliche Fragen zum Diaspora-Investor, Fragen zu Charakteristika und Entwicklungsbeiträgen der Unternehmen, in die investiert wurde, sowie Fragen zur Förderung. Die Interviews wurden anschließend gemäß der vereinfachten Transkription verschriftlicht (siehe Anhang I) und danach ausgewertet. Die Entwicklungsbeiträge der einzelnen Fälle wurden den Unterzielen der SDGs zugeordnet (siehe Anhang II). Die Interviews ermöglichten es, zentrale Informationen zu den einzelnen Diaspora-Investoren, den Unternehmen und zugehörigen Entwicklungsbeiträgen zu gewinnen. Diese sind zusammen mit weiteren Daten z. B. von den entsprechenden Unternehmenswebseiten oder den LinkedIn-Profilen der Investoren im folgenden Kapitel als Fallstudien präsentiert.

4 Fallstudien zu Diaspora-Direktinvestitionen von Migranten in der Schweiz

Im Rahmen der Masterarbeit konnten insgesamt sechs Fälle ausführlich analysiert werden, bei denen Personen aus der Diaspora von Entwicklungsländern Direktinvestitionen in den Herkunftsländern getätigt haben. Dieses Kapitel präsentiert die Resultate dieser sechs Fallstudien und enthält Informationen zu den Personen, den Unternehmen sowie den Entwicklungsbeiträgen für die Herkunftsländer.

4.1 Fikret Zendeli – Breon GmbH

Unternehmer/Investor	Fikret Zendeli
Nationalität	Nordmazedonien, Schweiz
Unternehmen	Breon GmbH
Gründungsjahr	2010
Branche	Bauingenieurwesen
Staaten und Standorte	Skopje – Nordmazedonien, Baar – Schweiz
Beiträge zu folgenden Teilzielen der SDGs	1.2, 1.3, 4.3, 4.4, 5.1, 8.1, 8.2, 8.3, 8.5, 8.6, 8.8, 9.b, 10.2, 10.b, 17.1, 17.3, 17.11

Tabelle 2: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 1

Bei Fikret Zendeli handelt es sich um einen transnationalen Unternehmer der zweiten Diaspora-Generation. Das Interview legt seine persönlichen Hintergründe dar. Zendeli ist schweizerisch-nordmazedonischer Doppelbürger und Gründer der Breon GmbH. Er pendelt zwischen Skopje in Nordmazedonien sowie Zürich und Zug in der Schweiz. Sein Vater war Gastarbeiter in der Schweiz und die Familie lebte in Nordmazedonien. Als der Jugoslawienkrieg ausbrach, zogen seine Frau und seine Kinder in die Schweiz nach. Zendeli war damals neunjährig. Er absolvierte in der Schweiz die Primar- sowie die Sekundarschule und machte eine Ausbildung als Bauzeichner. Anschließend arbeitete er in einem Ingenieurbüro und studierte parallel dazu Bautechnik. Er schloss ebenfalls Nachdiplomstudiengänge in Unternehmensführung und Psychologie ab. Nach Abschluss des Bautechnik-Studiums erhielt Zendeli ein lukratives Angebot eines Schweizer Bauunternehmens. Er entschied sich jedoch dazu, nach Nordmazedonien zu gehen und sein eigenes Unternehmen zu gründen

(vgl. I1, Z. 1-36). Die Motivation zur Unternehmensgründung in Nordmazedonien war eine Kombination aus Abenteuerlust, Überzeugung von seiner Geschäftsidee (vgl. I1, Z. 49-60) und dem Willen, etwas zu bewirken (vgl. I1, Z. 87-92).

Das schließlich 2010 gegründete Unternehmen Breon GmbH bietet Dienstleistungen für den Bautechnik- und Ingenieursbereich an. Es erstellt u. a. BIM-Modelle (Building Information Modeling), Baupläne, Bewehrungs- und Schalungspläne (vgl. Breon, 2024a). Zendeli verfolgt mit dem Unternehmen ein Outsourcing-Geschäftsmodell. Hauptstandort des Unternehmens ist Skopje in Nordmazedonien. Dort beschäftigt die Breon GmbH Architekten und Ingenieure. Die Dienstleistungen erbringt die Breon GmbH aber hauptsächlich für Kunden auf dem Schweizer Markt (vgl. I1, Z. 6-9). Zendeli war dazumal mit der Breon GmbH einer der Ersten, die erfolgreich Bauingenieur-Dienstleistungen für den Schweizer Markt ins Ausland auslagerten (vgl. I1, Z. 37-48). Trotz der anfänglichen Skepsis von potenziellen Auftraggebern in der Schweiz bezüglich Qualität und Pünktlichkeit hat sich die Breon GmbH mittlerweile zu einem Unternehmen entwickelt, das seine Dienstleistungen für zahlreiche renommierte Schweizer Kunden (vgl. Breon, 2024b) erbringt.

Die Anfangsinvestition in das Unternehmen betrug ca. 40.000 CHF. Die gesamte Investitionssumme seit Unternehmensgründung beträgt gemäß Zendelis Schätzung über 1 Million CHF (vgl. I1, Z. 61-70). Diese Investition in die Breon GmbH trägt auf vielfältige Weise zur Entwicklung von Nordmazedonien bei. Insgesamt leistet das Unternehmen Beiträge zur Erreichung von 17 Teilzielen der SDGs. Das Unternehmen generiert z. B. durch seine Dienstleistungen Wertschöpfung im Land. Der jährliche Umsatz befindet sich im sechsstelligen Bereich und es besteht weiteres Wachstumspotenzial (vgl. I1, Z. 72-86). Die Breon GmbH zahlt in Nordmazedonien benötigte Steuern an den Staat, bspw. die Gewinnsteuern. Der aktuelle Gewinnsteuersatz liegt bei 11 % (vgl. I1, Z. 156-157). Dadurch, dass die Breon GmbH ihre Dienstleistungen von Nordmazedonien in die Schweiz exportiert und Einnahmen in CHF generiert, kann die Handelsbilanz von Nordmazedonien gestärkt werden und es fließen Devisen ins Land. Zendeli hat im Bautechnikbereich eine Pionierrolle dabei eingenommen, erfolgreich als ausländischer Dienstleistungserbringer für Unternehmen in der Schweiz zu agieren. Er hat somit zu einer möglichen weiteren Etablierung dieses aussichtsreichen Geschäftsmodells für die nordmazedonische Wirtschaft beigetragen. Dieses Modell weist gerade für Diaspora-Investoren vom Westbalkan Potenzial auf (vgl. Qaisrani, et al., 2023, S. 104).

Ein essenzieller Beitrag, den Zendeli für die Entwicklung Nordmazedoniens leistet, ist die Schaffung von formellen Arbeitsplätzen. Die Breon GmbH beschäftigt insgesamt sieben Ingenieure und Architekten, von welchen die meisten Frauen sind (vgl. I1, Z. 103-109). Obwohl gemäß Zendeli im multiethnischen Nordmazedonien oftmals ethnische Diskriminierung vorherrscht, legt sein Unternehmen Wert auf Diversität (vgl. I1, Z. 111-129), was einen bedeutenden Beitrag zur Überwindung solcher Barrieren darstellt. Bei der Breon GmbH haben auch Sozialstandards einen hohen Stellenwert. Alle Mitarbeitenden verfügen über die obligatorische staatliche Renten- und Krankenversicherung, was in Nordmazedonien keine Selbstverständlichkeit ist, da einige Unternehmen das Sozialversicherungssystem umgehen. Darüber hinaus bietet die Breon GmbH ihren Mitarbeitenden auf freiwilliger Basis eine private Krankenversicherung, Kindergeld und sechs Wochen bezahlten Urlaub im Jahr (vgl. I1, Z. 130-154). Das Lohnniveau der Mitarbeitenden ist vergleichsweise hoch. Im Durchschnitt werden sie doppelt so hoch wie andere Arbeitnehmende im Land vergütet (vgl. Ver-seck, 2018).

Relevante Beiträge der Breon GmbH für die Entwicklung Nordmazedoniens sind zudem der Wissenstransfer und Innovationen, die sie ins Land gebracht hat. Zu erwähnen sind bspw. die Forschung und die Arbeit im Bereich von Building Information Modeling. Nach Zendeli handelt es sich dabei um eine Zukunftstechnologie im Markt, bei der die Breon GmbH sogar einen Vorsprung gegenüber großen Unternehmen in der Schweiz hat (vgl. I1, Z. 92-102). Die Breon GmbH hat auch umfangreiche Zeit in die Ausbildung der Mitarbeiter investiert. Obwohl es sich bei ihnen um studierte Architekten und Ingenieure handelt, ist deren Ausbildungsniveau noch nicht ausreichend (vgl. I1, Z. 83-86). Durch die ergänzende Ausbildung ermöglicht es Zendeli den Mitarbeitenden somit, die notwendigen Fähigkeiten zu erlangen, um Dienstleistungen nach Schweizer Qualitätsstandard zu erbringen.

Ferner leistet das Unternehmen philanthropisches Engagement. Zendeli ist Gründer der sogenannten *Social Friday Initiative*. Es handelt sich dabei um ein Konzept, bei dem Unternehmen einmal im Quartal ihre Mitarbeitenden am Freitagnachmittag von der Arbeitspflicht freistellen, sofern sie sich am Vormittag für ein nachhaltiges Projekt engagieren (vgl. Social Friday Inc., 2024). Der Hintergrund der Idee ist, dass der Freitagnachmittag als das unproduktivste Zeitfenster für die Volkswirtschaft gilt, da sich die Mitarbeiter mental bereits im Wochenende befinden. Dieses Zeitfenster wird folglich von den Mitarbeitern der Breon GmbH genutzt, um in Zusammenarbeit mit lokalen Non-Profit-Organisationen etwas für das Gemeinwohl der Gesellschaft zu tun. Nebst dem eigenen Unternehmen hat Zendeli auch

andere Unternehmen in Nordmazedonien und in weiteren Staaten für die Initiative gewinnen können (vgl. I1, Z. 242-268). Dieses Engagement des Unternehmens ist somit sowohl ein attraktives Eigenmarketing-Tool als auch ein Instrument, um die soziale Verantwortung des Unternehmens in der lokalen Gemeinschaft wahrzunehmen.

4.2 F. T. – Jife Financial Services Ltd.

Unternehmer/Investor	F. T.
Nationalität	Kenia
Unternehmen	Jife Financial Services Ltd.
Gründungsjahr	2022
Branche	Finanzdienstleistungen
Staat und Standort	Nairobi – Kenia
Beiträge zu folgenden Teilzielen der SDGs	1.2, 1.3, 8.1, 8.2, 8.10, 9.b, 10.b, 17.1, 17.3

Tabelle 3: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 2

F. T. ist kenianischer Staatsbürger und ist zusammen mit seiner Frau 2022 in die Schweiz eingewandert. Seine Frau ist eine hochqualifizierte agronomische Fachkraft und hat eine Stelle bei einem globalen Agrarunternehmen in der Schweiz angetreten. F. T. hat Betriebswirtschaft studiert und war sowohl in Kenia als auch in Uganda langjährig in der Automobilindustrie als Einkäufer für Ersatzteile unterschiedlicher Automarken tätig (vgl. I2, Z. 1-11). Aus dem Interview mit F. T. geht hervor, dass sie seit 2021 Investitionen in verschiedene Geschäftsideen von ihnen bekannten Personen in der Heimat tätigen. Sie nehmen dabei die Rolle von abwesenden Finanzinvestoren ein, die in der Schweiz wohnhaft sind und nicht in die finanzierten Unternehmen selbst eingebunden sind. Die Investitionsmotive bestehen in einer Mischung aus der Absicht, Personen zu unterstützen, die vor finanziellen Herausforderungen stehen, und dem Streben nach finanziellem Erfolg (vgl. I2, Z. 12-28).

Bei einer Investition handelt es sich um das 2022 gegründete Fintech-Start-up Jife Financial Services Ltd. F. T. und seine Frau haben Unternehmensanteile im Wert von ungefähr 10.000 CHF erworben (vgl. I2, Z. 156-163) und gehören zusammen mit den Unternehmensgründern zu den fünf Hauptaktionären (vgl. I2, Z. 94-100). In Kenia haben viele Menschen kein Bankkonto, sondern nutzen Mobile-Money-Konten, über die sie ihre

Finanztransaktionen abwickeln (vgl. Statista, 2024). Das Unternehmen Jife Financial Services Ltd. hat eine Technologie für automatisches Sparen entwickelt. Die Anwendung ermöglicht es, dass bei jeder mobilen Geldtransaktion ein festgelegter Prozentsatz der Transaktionssumme, z. B. 10 %, für den Kunden gespart wird. Zielgruppe dieser Dienstleistung sind vor allem informell beschäftigte Personen mit variablem Einkommen, für die es schwierig ist, ihre Finanzen zu planen und Geld zurückzulegen. Mit den automatisch gesparten Beträgen lässt sich z. B. der monatliche Beitrag für die nationale Krankenversicherungskasse bezahlen oder für die persönliche Altersvorsorge sparen (vgl. I2, Z. 64-85). Das Start-up befindet sich aktuell in der Kommerzialisierungsphase und das Geschäftsmodell besteht darin, dass Jife Financial Services Ltd. für die eigene patentierte Technologie an Finanzinstitute oder Mobilfunkbetreiber gegen Gebühr Nutzungslizenzen vergibt (vgl. I2, Z. 114-124).

Die Investition in Jife Financial Services Ltd. erzielt im Herkunftsland Entwicklungseffekte in Bezug auf neun Teilziele der SDGs. Das Unternehmen hat bisher z. B. einen Arbeitsplatz für einen Informatiker geschaffen (vgl. I2, Z. 89-95). Ein zum Zeitpunkt der Datenerhebung bedeutenderer Beitrag als die Anzahl geschaffener Arbeitsplätze ist aber der Innovationsaspekt des Start-ups. In Kenia werden 90,7 % der geschaffenen Arbeitsplätze dem informellen Sektor zugerechnet und nur 25 % der Unternehmen bezahlen Beiträge in das nationale Sozial- und Krankenversicherungssystem (vgl. Federation of Kenya Employers, 2021, S. 2-8). Jifes Plattform für automatisches Sparen unterstützt diese informell Beschäftigten und steigert deren finanzielle Inklusion. Sofern ein Teil der Sparbeiträge ins Sozialversicherungssystem fließen, erhöht sich deren soziale Absicherung und sie können somit vor Risiken wie Krankheit, Unfall oder Alter geschützt werden. Gemäß F. T. sind die Zukunftsaussichten vielversprechend. Erste Finanzinstitute haben sich zur Zusammenarbeit bereiterklärt (vgl. I2, Z. 122-129). Zudem soll eine kenianische Bank bereits ein ähnliches Produkt lanciert und somit die Patentrechte von Jife Financial Services Ltd. verletzt haben, was auf das Potenzial der Jife-Plattform hindeutet. Es besteht mit mehreren Millionen möglichen Nutzern in Kenia folglich auch ein enormes Wachstumspotenzial. Kann sich Jife Financial Services Ltd. erfolgreich am Markt bewähren, würden auch weitere Arbeitsplätze geschaffen, Steuereinnahmen generiert und die finanzielle Resilienz der Zielgruppe würde gestärkt. Das Unternehmen möchte nach erfolgreicher Penetration des kenianischen Marktes auch in anderen afrikanischen Märkten tätig werden (vgl. I2, Z. 101-111). Die möglichen Entwicklungsbeiträge dieser Investition sind daher nicht auf das Herkunftsland beschränkt.

Nebst den Direktinvestitionen wie im Fall von Jife Financial Services Ltd. nutzen F. T. und seine Frau auch andere Investitionsmechanismen. Sie haben bspw. ein Darlehen von ca. 4000 CHF an einen Bekannten in Ugandas Hauptstadt Kampala vergeben, der einen informellen Kleinbetrieb in der Geflügelwirtschaft führt (vgl. I2, Z. 30-63). Mit diesem Darlehen wurde der Betrieb vor dem Niedergang gerettet. Es konnten somit die Existenz der Familie des Unternehmers sowie zwei Arbeitsplätze (vgl. I2, Z. 154) und damit verbundene Einkommen und Existenzen für die Beschäftigten erhalten werden.

Unabhängig von den konkreten Unternehmen, in die das Paar bisher investiert hat, besteht ein bedeutender Entwicklungsbeitrag darin, dass sie Kapital für förderwerte Geschäftsideen bereitstellen. Gemäß ihrer Ansicht gibt es genügend Unternehmer mit guten Ideen, aber eine große Herausforderung ist die mangelnde bzw. die zu kostenintensive Bereitstellung von Kapital durch die lokalen Finanzinstitute (vgl. I2, Z. 191-206). Auch wenn es sich bei ihren Investitionen um geringere Beträge handelt, helfen diese dabei, die konkreten Finanzierungsherausforderungen dieser Kleinunternehmen zu lösen. F. T. hat zudem vor, Erträge der bisherigen Investitionen in weitere Geschäftsvorhaben zu reinvestieren (vgl. I2, Z. 165-171). Anstehende Investitionsprojekte sind ein Agrarunternehmen in Kenia, das sich auf die Produktion von Setzlingen fokussiert, und ein Unternehmen in der Tourismusbranche in Uganda (vgl. I2, Z. 131-154). Beim Agrarunternehmen könnte die Frau als agronomische Fachkraft zudem wertvolles Wissen beisteuern.

4.3 Burim Maraj – Skanderbeg SH.P.K.

Unternehmer/Investor	Burim Maraj
Nationalität	Kosovo, Schweiz
Unternehmen	Skanderbeg SH.P.K.
Gründungsjahr	2019
Branche	Brauereiwirtschaft
Staat und Standort	Vrellë, Istog – Kosovo
Beiträge zu folgenden Teilzielen der SDGs	1.2, 1.3, 4.3, 4.4, 8.1, 8.2, 8.3, 8.5, 8.6, 8.8, 9.2, 10.1, 10.b, 17.1, 17.3, 17.11

Tabelle 4: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 3

Burim Maraj stammt aus dem Kosovo. Sein Vater wanderte zuerst aus ökonomischen Motiven als Gastarbeiter in die Schweiz ein und die Familie kam im Jahr 1992 nach. Maraj ging im Kosovo noch zur Primarschule, absolvierte in der Schweiz dann die Sekundarschule sowie die Handelsschule und studierte Betriebsökonomie an der Universität St. Gallen. Er hat eine erfolgreiche Karriere durchlaufen und ist zum Chief Financial Officer eines größeren börsenkotierten Schweizer Unternehmens aufgestiegen. Nebenbei agiert er als transnationaler Unternehmer und ist Mitinhaber sowie Geschäftsführer des 2019 zusammen mit seinen fünf Brüdern gegründeten Brauerei-Unternehmens Skanderbeg SH.P.K. im Herkunftsland Kosovo. Maraj wohnt in der Schweiz, pendelt aber ca. einmal monatlich in den Kosovo (vgl. I3, Z. 1-23).

Das Interview mit Maraj verdeutlicht die Hintergründe und Investitionsmotive. Den Anfang nahm das Unternehmen, als Maraj und seine Brüder aus Neugierde zuhause mit einem zufriedenstellenden Resultat Bier brauten. Sie erachteten es danach als eine gute Idee, in ihrem Heimatort eine Brauerei aufzubauen und Bier zu exportieren. Die Brüder wollten dort zur lokalen Entwicklung beitragen. Anstatt wie üblich finanzielle Rücküberweisungen zu tätigen, wollten sie der dortigen Gemeinschaft nachhaltige Perspektiven bieten, indem sie Arbeitsplätze schaffen und die lokalen Wertschöpfungsketten stärken. Zudem sollte mit dem Export eines kosovarischen Produktes die Bekanntheit des Landes steigen und sich dessen Image verbessern (vgl. I3, Z. 25-47). Sie kauften schließlich im Heimatdorf Vrellë ein Stück Land und bauten darauf eine moderne Brauerei. Das Bier wird aus lokalem Quellwasser gebraut. Das Unternehmen produziert mittlerweile vier Biersorten unter dem Markennamen *BirraBeg* (vgl. BirraBeg, 2024a). Das jährliche Produktionsvolumen liegt bei 50 000 bis 60 000 Litern (vgl. I3, Z. 125-126). Das Bier wird größtenteils in die Schweiz, nach Deutschland und Albanien exportiert. Zu den Kunden zählen hauptsächlich Gastrobetriebe sowie Detailhandelsketten wie Spar in der Schweiz und Rewe in Deutschland (vgl. I3, Z. 51-58).

Dieser Fall einer Diaspora-Direktinvestition hat im Kosovo durch Wirkungen in 16 Teilzielen der SDGs zur Entwicklung beigetragen. Maraj und seine Geschwister haben über 1 Million CHF aus ihren eigenen Mitteln in den Aufbau von Skanderbeg SH.P.K. investiert (vgl. I3, Z. 76-82). Der Vergleich mit dem Gesamtbetrag an FDI von ca. 285 Millionen US-Dollar, der im Gründungsjahr 2019 im Kosovo investiert wurde (vgl. World Bank Group, 2024b), verdeutlicht das signifikante Volumen ihrer Investition. Diese Investition hat zum Aufbau einer qualitativ hochstehenden Brauerei geführt, die über ISO-Zertifizierungen verfügt (vgl. I3, Z. 113-115), nach biologischem Standard produziert (vgl. BirraBeg, 2024b) und somit zur

nachhaltigen Industrialisierung der kosovarischen Wirtschaft beigetragen hat. Zudem nimmt auch in diesem Fall der Diaspora-Investor Maraj eine Brückenfunktion zwischen verschiedenen Ländern ein und vertreibt das im Herkunftsland produzierte Produkt auf den Märkten Westeuropas. Dies erhöht die Exporte Kosovos und generiert Deviseneinnahmen.

Der gewünschte Effekt, mit dem Export ihres Biers positives Standortmarketing für Kosovo zu betreiben, ist zwar schwierig zu beurteilen, aber potenziell vorhanden. Der Besuch einer staatlichen deutschen Delegation von fast 80 Personen (vgl. I3, Z. 172-176) deutet darauf hin. Ein weiterer positiver Effekt für die Entwicklung Kosovos ist, dass sich Skanderbeg SH.P.K. auf lokale Zulieferer fokussiert. Zwar sind gewisse Vorleistungen wie Malz und Hefe nicht lokal erhältlich und müssen importiert werden. Alle Vorleistungen, die jedoch im Kosovo vorhanden sind, werden auch von dort bezogen. Hierzu zählen z. B. das Wasser, Kohlenstoffdioxid, Verpackung, Logistik, Unterhalt der Maschinen und Dienstleistungen wie die Buchhaltung (vgl. I3, Z. 59-75). Dieses Beschaffungsvorgehen des Unternehmens stärkt somit die lokale Wertschöpfung und führt indirekt auch zu Beschäftigungseffekten vor Ort.

Das Unternehmen schafft auch selbst direkt Arbeitsplätze im Heimatdorf der Investoren. Skanderbeg SH.P.K. hat vier Vollzeitangestellte. Zusätzlich stellt es während gewisser Phasen des Produktionsprozesses temporär bis zu fünf weitere Personen an. Die Löhne der Mitarbeitenden liegen zwischen 600 und 800 Euro pro Monat und befinden sich somit im oberen Segment. Alle Mitarbeiter sind zudem sozialversichert und Teil eines Versorgungssystems, was im Kosovo nicht üblich ist (vgl. I3, Z. 83-116). Das Unternehmen kreiert dementsprechend menschenwürdige Arbeit und Zukunftsperspektiven für eine gewisse Anzahl an Personen im Herkunftsland. Genau solche Perspektiven sind notwendig für ein Land, das eine der höchsten Auswanderungsraten Europas (vgl. CIA, 2024) aufweist. Maraj legt auch einen Fokus auf kontinuierliche fachgerechte Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter. Ein Braumeister des größten Bierproduzenten der Schweiz, Feldschlösschen Getränke AG, ist schon häufig mit ihm zusammen in den Kosovo gereist, um die Belegschaft in branchenüblichen Standards zu schulen und Fachwissen zu vermitteln (vgl. I3, Z. 127-137). Maraj hat folglich auch dazu beigetragen, dass führendes Branchenwissen von der Schweiz in den Kosovo transferiert wird.

Der jährliche Umsatz des Unternehmens ist gemäß Angaben zum Produktionsvolumen wahrscheinlich ein niedrigerer sechsstelliger Betrag. Das Unternehmen ist aber schon kostendeckend und kann sich selbst finanzieren (vgl. I3, Z. 121-126). Die Investition hat folglich

nach wenigen Jahren bereits zu einem wirtschaftlich tragfähigen Unternehmen geführt, das zudem Wachstumspotenzial aufweist, sollten z. B. wie geplant noch größere Detailhandelsketten als Kunden gewonnen werden. Ferner bezahlt Skanderbeg SH.P.K. die Steuern vollumfänglich im Kosovo (vgl. I3, Z. 117-120) und leistet somit einen bedeutenden Beitrag an die öffentlichen Finanzen des Herkunftslandes der Investoren.

4.4 Céleste Tchetgen Vogel – eWAKA Mobility Ltd.

Unternehmer/Investor	Céleste Tchetgen Vogel
Nationalität	Ghana, Kamerun, USA, Schweiz
Unternehmen	eWAKA Mobility Ltd.
Gründungsjahr	2021
Branche	Elektromobilität
Staaten und Standorte	Nairobi, Mombasa – Kenia, Kigali – Ruanda
Beiträge zu folgenden Teilzielen der SDGs	1.2, 3.9, 4.3, 4.4, 7.1, 7.b, 8.1, 8.2, 8.3, 8.5, 8.6, 9.b, 10.1, 10.b, 11.2, 13.2, 17.1, 17.3

Tabelle 5: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 4

Céleste Vogel ist eine Diaspora-Investorin mit ausgesprochen diversem Hintergrund. Sie ist Staatsbürgerin von Ghana, Kamerun, den USA sowie der Schweiz. Aufgewachsen ist sie sowohl in den USA, in Kamerun und Frankreich, bevor sie vor 30 Jahren aufgrund ihrer familiären Situation in die Schweiz einwanderte (vgl. I4, Z. 1-23). Vogel hat internationale Beziehungen und Jura studiert. Nach Abschluss ihres Studiums verfolgte sie eine erfolgreiche Karriere und bekleidete leitende Positionen im Rechtsbereich bei Schweizer Konzernen wie Credit Suisse, ABB und SwissRe (vgl. Vogel, 2024), bevor sie als transnationale Diaspora-Investorin tätig wurde.

Vogel verweist im Interview darauf, dass die Diaspora-Zugehörigkeiten von Personen aus Afrika komplex sein können (vgl. I4, Z. 8-14). Es ist ersichtlich, dass sie sich selbst als Teil der Diaspora von ganz Afrika wahrnimmt und dass sie als Unternehmerin nicht lediglich in den Herkunftsländern, sondern auf dem gesamten Kontinent etwas bewirken möchte (vgl. I4, Z. 42-44; Z. 134-135). Diese Motivation hat sich bei ihr aus mehreren Gründen entwickelt. Ausschlaggebend waren die Suche nach einer sinnvollen Lebensaufgabe, die Empörung ihrer Kinder über die Umwelt- und Verkehrsprobleme auf dem Kontinent und die

Vorbildfunktion ihrer Eltern, die ihre lukrativen Tätigkeiten in den USA aufgaben, um beim Aufbau Kameruns mitzuhelfen (vgl. I4, Z. 24-48). Durch ihre Tätigkeit bei SwissRe lernte Vogel zudem einen Unternehmer aus der Logistikbranche kennen. Zusammen kamen sie auf die Idee, eine Firma aufzubauen, die in Afrika den Transportsektor effizienter gestaltet, dekarbonisiert, Arbeitsplätze schafft und zu wirtschaftlichem Wachstum beiträgt (vgl. I4, Z. 49-67). Sie gründeten daraufhin im Jahr 2021 das Unternehmen eWAKA Mobility Ltd. Vogel ist Managing Director des Unternehmens.

Das Unternehmen betreibt eine Plattform für Elektromobilität und vertreibt elektronische Fahr- und Motorräder. Aktuell sind drei verschiedene Modelle für verschiedene Kundenbedürfnisse im Sortiment. Zudem erbringt das Unternehmen umfassende Dienstleistungen im Bereich der Elektromobilität. Dazu zählen der Unterhalt der Fahrzeuge, das Betreiben von Ladestationen sowie Flottenmanagement für Geschäftskunden (vgl. eWAKA Mobility, 2024a). Es rekrutiert auch Fahrer und vermittelt diese an die Geschäftskunden, die eWAKA-Fahrzeuge benutzen (vgl. eWAKA Mobility, 2024b). Hauptfokus von eWAKA Mobility Ltd. ist der urbane Last-Mile-Delivery-Logistikbereich, aber auch der Pendlerverkehr von Privatpersonen. Vogel erwähnt eine Klinik in Nairobi als ersten Kunden von eWAKA Mobility Ltd. Diese verwendete ihre Fahrzeuge als zeitsparende Alternative für den Transport von medizinischem Personal für auswärtige Notfallbehandlungen (vgl. Chironda, 2023). Seit Unternehmensgründung ist eWAKAs Flotte auf 800 Fahrzeuge angewachsen (vgl. I4, Z. 65-67). Das Unternehmen hat zudem vom Gründungsort Nairobi noch in die zweitgrößte Stadt Kenias, Mombasa, sowie in die ruandische Hauptstadt Kigali expandiert (vgl. eWAKA Mobility, 2024a). Langfristiges Ziel ist es, den Meilenstein von insgesamt einer Million E-Fahrrädern und E-Motorrädern in weiteren afrikanischen Städten zu erreichen (vgl. I4, Z. 104-113). Dabei geht es nicht nur darum, E-Zweiräder zu verkaufen, sondern E-Mobilität im urbanen Afrika zu etablieren (vgl. I4, Z. 59-61).

Der Fall von eWAKA Mobility Ltd. trägt in Kenia und Ruanda, insbesondere in den Städten, in denen das Unternehmen tätig ist, wirkungsvoll zur Entwicklung bei. Gesamthaft kreiert das Unternehmen Effekte zu 18 Unterzielen der SDGs. Zahlreiche afrikanische Städte sind von benzinbetriebenen Gebrauchtwagen und Kleinmotorrädern geprägt (vgl. Ehl, 2024) und elektronische Mobilität befindet sich in Afrika noch im Anfangsstadium. Insgesamt wurden 2023 ca. 1850 E-Fahrzeuge auf dem gesamten Kontinent verkauft (vgl. Statista Market Insights, 2023). Das kombinierte Leistungsangebot des Unternehmens ist folglich für den urbanen afrikanischen Kontext innovativ und leistet einen Beitrag zum Voranschreiten

nachhaltiger Mobilitätslösungen. Die Geschäfts- und Privatkunden von eWAKA Mobility Ltd. profitieren von effizienteren und kostengünstigeren Transportmöglichkeiten. Gemäß Angaben des Unternehmens können Kurierfahrer mit ihren Zweirädern die Produktivität um 20 % steigern. Ebenfalls können sie die Benzin- und Wartungskosten um bis zu 50 % und die CO₂-Emissionen sogar um 90 % reduzieren (vgl. eWAKA Mobility, 2024c). Die Wirkung geht aber über die eigentlichen Nutzer hinaus und die ganze Bevölkerung profitiert. So ist es möglich, in diesen Städten Stau, Luftverschmutzung, Lärm- und Treibhausgasemissionen zu senken.

Die Investition in eWAKA Mobility Ltd. betrug 960.000 CHF, wovon ein Teil durch den SECO Start-up Fund (siehe Kapitel 5.2) finanziert wurde (vgl. FINANCEcontact, 2020f). Diese Investition hat auch dazu beigetragen, in Kenia und Ruanda wirkungsvolle Impulse im Bereich der Arbeitsplatzschaffung und Ausbildung zu setzen. Das Unternehmen hat zum Untersuchungszeitpunkt insgesamt 550 Stellen geschaffen, 27 davon sind Angestellte von eWAKA Mobility Ltd. Bei den anderen Stellen handelt es sich um die Kurierfahrer, die ihr Gehalt zwar nicht direkt von eWAKA Mobility Ltd. erhalten, aber vom Unternehmen als Arbeitskräfte für die Geschäftskunden vermittelt werden (vgl. I4, Z. 69-80). Drei Viertel dieser Stellen sind von Personen unter 25 Jahren besetzt (vgl. eWAKA Mobility, 2024c). Gemäß Berechnungen von Vogel schafft eWAKA Mobility Ltd. für jedes betriebene E-Fahrrad durchschnittlich 2,2 Arbeitsplätze entlang der Wertschöpfungskette bspw. für Montagearbeiter, Mechaniker oder Kurierfahrer (vgl. I4, Z. 113-117). Im Hinblick auf die geplante Expansion des Unternehmens kann mit diesem beachtlichen Multiplikatoreffekt viel bewirkt werden. Auf der persönlichen Ebene der Kurierfahrer führt die Tätigkeit für eWAKA Mobility Ltd. zu essenziellen Verbesserungen ihrer Lebenssituation. Sie können ihre Einkommen um fast 40 % steigern (vgl. eWAKA Mobility, 2024c) und haben somit mehr Geld zur Verfügung, um z. B. die Bildung der Kinder zu finanzieren oder eine Krankenversicherung abzuschließen (vgl. I4, Z. 118-134).

Die Firma eWAKA Mobility Ltd. bewirkt ferner im Ausbildungsbereich viel Positives. Laut Vogel, haben sie seit Beginn an das Berufsbildungssystem der Schweiz gedacht und versucht, ein ähnliches System zu implementieren. In Zusammenarbeit mit technischen Hochschulen rekrutiert eWAKA Mobility Ltd. Studierende für drei- bis sechsmonatige Praktika. Diese werden in Montage, Unterhalt und Reparatur von E-Zweirädern ausgebildet und anschließend als Mechaniker angestellt. Außerdem bieten sie auch Praktika für andere Funktionen wie Softwareingenieure und Datenanalysten an (vgl. I4, Z. 81-103). Dieses Vorgehen ermöglicht es den Studierenden, berufliche Qualifikationen zu erlangen und sich erfolgreich

im Arbeitsmarkt zu integrieren. Die kenianische und die ruandische Wirtschaft profitieren zudem von einem erhöhten Humankapital im Bereich der E-Mobilität.

4.5 Edin Dacic – Dacommet AG

Unternehmer/Investor	Edin Dacic
Nationalität	Serbien, Montenegro, Schweiz
Unternehmen	Dacommet AG und Tochtergesellschaften Standard Furniture Serbia d.o.o., Standard Fabrika Prnjavor d.o.o.
Gründungsjahr	Dacommet AG 1990, Tochtergesellschaften 2004 (Bosnien-Herzegowina) bzw. 2011 (Serbien)
Branche	Holzverarbeitende Industrie
Staaten und Standorte	Zürich – Schweiz, Prnjavor – Bosnien-Herzegowina, Cuprija – Serbien
Beiträge zu folgenden Teilzielen der SDGs	1.2, 1.3, 4.3, 4.4, 8.1, 8.2, 8.3, 8.5, 8.6, 8.8, 9.2, 10.b, 17.1, 17.3, 17.11

Tabelle 6: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 5

Bei diesem Fall handelt es sich um einen Diaspora-Investor aus dem ehemaligen Jugoslawien. Edin Dacic ist Staatsbürger von Serbien, Montenegro sowie der Schweiz und wanderte als Kind zusammen mit seinen Eltern in den 1970er Jahren in die Schweiz ein (vgl. I5, Z. 23-29). Er durchlief das Schweizer Bildungssystem und schloss an der Hochschule St. Gallen mit einem Master in internationalen Beziehungen ab (vgl. Dacić, 2024). Noch während des Studiums entschloss er sich, in seinem damaligen Herkunftsland Jugoslawien unternehmerisch tätig zu werden. Aus dem Interview mit Dacic gehen seine Beweggründe hervor. Zu diesen zählte, dass er vielversprechende Geschäftsmöglichkeiten in der sich damals reformierenden sozialistischen Wirtschaft Jugoslawiens erkannte. Zudem fühlte er sich als Jugoslawe und es wäre zur damaligen Zeit für ihn als Person ausländischer Herkunft schwierig gewesen, seine Ambitionen in der Schweiz zu verwirklichen (vgl. I5, Z. 1-22). Er wurde daraufhin transnationaler Unternehmer, gründete 1990 die Dacommet AG in Zürich und erwarb in den Nachfolgestaaten Jugoslawiens Tochtergesellschaften: zuerst die Standard Fabrika Prnjavor d.o.o. in Bosnien-Herzegowina im Jahr 2004 (vgl. Standard Fabrika, 2024a) und anschließend 2011 in Serbien die Standard Furniture Serbia d.o.o. (vgl. Standard Furniture, 2024).

Die Tochtergesellschaften sind in der Holzverarbeitenden Industrie tätig. Bosnien-Herzegowina hat z. B. für diese Branche Potenzial, da es zahlreiche Wälder gibt, Arbeits- und Energiekosten günstig sind und Nähe zu den Absatzmärkten Westeuropas besteht (vgl. Ernst, 2017). Bei den erworbenen Fabriken handelt es sich um ehemals sozialistische Betriebe. Die Anfangsinvestition betrug 50.000 CHF und seit der Gründung wurden über 15 Millionen CHF in sein Unternehmen investiert und die Fabriken ausgebaut sowie modernisiert (vgl. I5, Z. 30-38). Seit seiner Übernahme sind die Werke kontinuierlich gewachsen und erfolgreich als Lieferanten für den IKEA-Konzern tätig, für welchen sie Möbel produzieren. In den Fabriken werden insgesamt über 50 IKEA-Artikel wie Tische oder Bücherregale hergestellt (vgl. Standard Fabrika, 2024b). Das Unternehmen sieht es als seine Aufgabe, zur Entwicklung der entsprechenden Regionen beizutragen und dort die Beschäftigung zu steigern (vgl. Standard Furniture, 2024).

Der Fall von Dacic und der Dacommet AG zeigt auf, dass Diaspora-Direktinvestitionen maßgeblich zur Entwicklung der Herkunftsländer beitragen können. Es sind Beiträge zu 15 Unterzielen der SDGs erkennbar. Vor allem erzielt das Unternehmen in Bosnien-Herzegowina und Serbien umfangreiche Beschäftigungseffekte. Die Standard-Furniture-Produktionsstätten haben in den jeweiligen Standorten in Prnjavor und Cuprija zum Untersuchungszeitpunkt insgesamt 550 lokale Arbeitsplätze geschaffen (vgl. I5, Z. 40-44). Es handelt sich um formelle Arbeitsplätze und alle diese Mitarbeiter sind vollumfänglich sozialversichert, was gemäß Aussagen von Dacic im dortigen Privatsektor selten der Fall sei (vgl. I5, Z. 79-105). Diese Arbeitsplätze können der lokalen Bevölkerung Perspektiven bieten, was angesichts der hohen Auswanderungsraten sowohl der bosnischen (2022: -1,2 %) als auch der serbischen Bevölkerung (2022: -2,5 %) (vgl. World Bank Group, 2024a) dringend nötig ist. Nebst Sozialabgaben bezahlen die Tochtergesellschaften Steuern an den jeweiligen Standorten (vgl. I5, Z. 106-110) und generieren für die Herkunftsländer auf diese Weise relevante Einnahmen. Angesichts des jährlichen Umsatzes von 25 bis 30 Millionen Euro, welchen die beiden Gesellschaften zusammen erwirtschaften (vgl. I5, Z. 45-77), ist davon auszugehen, dass es sich um bedeutende Beträge handelt. Auch betont Dacic, dass das Unternehmen wenn immer möglich versucht, Vorleistungen lokal zu beziehen (vgl. i-dijaspora, 2019). Dies trägt zur Stärkung der lokalen Wirtschaft bei.

Die umfangreichen Investitionen in Standard Furniture haben dazu geführt, dass die ehemals sozialistischen Betriebe modernisiert und produktiver gemacht wurden und nun mit der internationalen Konkurrenz mithalten können (vgl. I5, Z. 195-205). Als E. Dacic bspw. die

Fabrik in Bosnien-Herzegowina übernommen hatte, steigerte sich die Produktivität zu Beginn um 100 % und es ergaben sich jährliche Wachstumsraten von 5 bis 10 % (vgl. Ernst, 2017). Künftig sind weitere Investitionen in die Automatisierung geplant (vgl. I5, Z. 195-205). Die Standard-Furniture-Fabriken halten zudem die Nachhaltigkeitsstandards von IKEA ein und sind FSC (Forest Stewardship Council) zertifiziert (vgl. Standard Furniture, 2024). Die Unternehmen konnten somit wirkungsvoll einen Beitrag zur Transformation der Wirtschaftsstruktur und zur nachhaltigen Industrialisierung Bosnien-Herzegowinas und Serbiens leisten.

Dacic nimmt als Diaspora-Investor auch eine Brückenfunktion zwischen westeuropäischen Märkten und den Herkunftsländern ein. Durch die Etablierung von Standard Furniture als Produzent von IKEA hat er bewiesen, dass es möglich ist, in den Balkan-Staaten erfolgreich als Zulieferer für die europäischen Märkte tätig zu sein. Ferner ist er z. B. im Verwaltungsrat der Schweizerisch-Serbischen Handelskammer (vgl. I5, Z. 59-61). Die Herkunftsländer können durch diese von ihm ausgeübte Brückenfunktion und die Etablierung solcher Geschäftsmodelle von steigenden Exporterlösen profitieren. Der Fall von Standard Furniture gilt als exemplarisches Beispiel von DDI und hat schon weitere Personen aus der bosnischen und serbischen Diaspora in der Schweiz ermutigt, im Herkunftsland zu investieren (vgl. I5, Z. 166-190).

Ein weiterer essenzieller Beitrag für die Entwicklung der Herkunftsländer liegt in der Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden, die das Unternehmen gezielt und pionierhaft fördert. In Serbien arbeitet das Unternehmen mit der lokalen Mittelschule zusammen, um nach Vorbild des schweizerischen dualen Berufsbildungssystems Lernende auszubilden. In der Region sind sie der erste Betrieb, der solche Ausbildungsplätze anbietet. Es befinden sich aktuell 27 Lernende am dortigen Standort in Ausbildung (vgl. I5, Z. 48-65). Auch am Standort in Bosnien-Herzegowina versucht das Unternehmen aus Eigeninitiative ein ähnliches Ausbildungsprogramm zu lancieren. Es mangelt gemäß Dacic aber an Interesse und Reformwille der dortigen politischen Entscheidungsträger (vgl. I5, Z. 65-72). In Bosnien-Herzegowina profitieren seine Fachkräfte jedoch von einem Weiterbildungsprogramm für mittlere Kader der Möbel- und Holzverarbeitungsbranche. Da es keine solche Lehrgänge im Land selbst gibt, hat Dacic die Initiative ergriffen und zusammen mit der Berner Fachhochschule einen einjährigen Lehrgang entwickelt, den ausgewählte Mitarbeiter absolvieren (vgl. Berner Fachhochschule, 2020). Zudem hat das Unternehmen einen Schweizer Experten der Holzverarbeitungsbranche ins Land gebracht, der sein Fachwissen weitergegeben und somit

das Know-how der Mitarbeiter und die Leistungsfähigkeit der Fabriken erhöht hat (vgl. I5, Z. 144-151). Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass alle mit diesem Fall verbundenen Bildungs- und Wissenstransfer-Initiativen wirkungsvoll dazu beitragen, das Humankapital der Herkunftsländer zu erhöhen.

4.6 Philippe und David Kessler – DK Construction Ltd.

Unternehmer/Investor	Philippe und David Kessler
Nationalität	Ghana, Schweiz
Unternehmen	DK Construction Ltd.
Gründungsjahr	1997
Branche	Bausektor
Staat und Standort	Accra – Ghana
Beiträge zu folgenden Teilzielen der SDGs	1.2, 1.3, 4.3, 4.4, 6.1, 8.1, 8.2, 8.3, 8.5, 8.6, 8.8, 9.1, 9.2, 10.1, 10.2, 10.b, 17.1, 17.3

Tabelle 7: Basisdaten und Entwicklungsbeiträge von DDI-Fall 6

Bei der DK Construction Ltd. handelt es sich um einen DDI-Fall eines Rückkehr-Investors. David Kessler ist schweizerisch-ghanaischer Doppelbürger und in den 1990er Jahren aus der Schweiz zuerst nach Sierra Leone und dann nach Ghana umgezogen. Der gelernte Maurer und Vorarbeiter hat in seiner zweiten Heimat 1997 das Bauunternehmen DK Constuction Ltd. gegründet. Nebst seiner Emigrationsneigung bestand seine Motivation darin, in Ghana etwas zu bewirken und Arbeitsplätze zu schaffen (vgl. I6, Z. 45-62). Sein Sohn, Philippe Kessler, ist in Ghana aufgewachsen, zu Ausbildungs- und Karrierezwecken in die Schweiz gezogen und im Jahr 2024 ebenfalls nach Ghana zurückgekehrt. Er ist studierter Betriebsökonom und wird die Firma als Geschäftsführer übernehmen, sobald der Vater in den Ruhestand geht (vgl. I6, Z. 1-43).

Das Unternehmen DK Construction Ltd. ist ein Bau-Totalunternehmen mit Sitz in der ghanaischen Hauptstadt Accra (vgl. DK Construction, 2024a). Das Unternehmen fokussiert sich u. a. auf den Bau von Kliniken, Industriegebäuden, Wasserversorgungsinfrastruktur, aber auch privater Liegenschaften (vgl. DK Construction, 2024b). Alle Regionen Ghanas zählen zum geografischen Tätigkeitsgebiet (vgl. I6, Z. 104-108). Zu den Kunden gehören viele größere öffentliche und private Auftraggeber, bspw. das ghanaische Gesundheitsministerium

oder der Lebensmittelkonzern Nestlé (vgl. DK Construction, 2024c). Gemäß P. Kessler handelt es sich oftmals um westliche Kunden, die auf der Suche nach hohen Qualitätsstandards im Baubereich sind (vgl. I6, Z. 28-32), die ihr Unternehmen bieten kann. Kürzlich durchgeführte Bauprojekte sind eine Klinik in der ländlichen Region Okere und der Bau einer Industrieanlage zur Obstverarbeitung für die Schweizer Firma HPW. DK Construction Ltd. beschäftigte zum Untersuchungszeitpunkt 40 Vollzeitangestellte. Je nach Auftragslage sind bis zu 80 weitere temporäre Bauarbeiter als Tagelöhner angestellt (vgl. I6, Z. 64-80).

In Ghana sind mehr als 90 % der arbeitsfähigen Menschen im informellen Sektor beschäftigt und die Hälfte der Bevölkerung ist unterbeschäftigt (vgl. BMZ, 2023). Der Entwicklungsbeitrag von DK Construction Ltd. für das Herkunftsland Ghana liegt folglich in der Schaffung von formellen Arbeitsplätzen und der damit verbundenen Einkommen und in der Steigerung der Lebensstandards für die Mitarbeiter und deren Familien. Das Unternehmen hat eine hohe Zahl an Stellen geschaffen, was gemäß P. Kessler für Baufirmen in Ghana nicht üblich sei (vgl. I6, Z. 74-76). Die Mitarbeiter verfügen über vergleichsweise hohe Einkommen, sind sozialversichert (vgl. I6, Z. 81-102) und das Unternehmen achtet strikt auf die Arbeitsplatzsicherheit (vgl. DK Construction, 2024a), was gerade in der Baubranche essenziell ist. Für die Stellen im handwerklichen Bereich rekrutiert das Unternehmen junge, motivierte Personen und bildet sie mit Schweizer Fachwissen aus. Ebenfalls von Hochschulen werden Absolventen für technische und Führungsaufgaben wie Ingenieure und Projektmanager rekrutiert (vgl. I6, Z. 141-155). Einige der Mitarbeiter sind schon seit über 25 Jahren im Unternehmen tätig (vgl. I6, Z. 165-167). DK Construction Ltd. bietet somit vielen jungen Ghanaern eine langfristige Perspektive und leistet einen wirkungsvollen Beitrag zur Schaffung von *decent jobs* im Land. Ferner plant das Unternehmen, in Ghana künftig eine Ausbildungsstätte für handwerkliche Bauberufe aufzubauen, in der Fachpersonen aus der Schweiz lokal Wissen vermitteln (vgl. I6, Z. 55-62; Z. 188-192).

Das Unternehmen DK Construction Ltd. bewirkt weiter durch das Ausführen des eigenen Kerngeschäfts, des Bauens von Gebäuden und Infrastruktur, viel für die Entwicklung Ghanas. Im Bereich der Wasserversorgung gibt es im Land weiterhin Defizite. Circa 12 % der Bevölkerung haben einen ungenügenden Zugang zu sauberem Trinkwasser (vgl. Statista, 2021). DK Construction Ltd. hat mit der Implementierung von sogenannter Community-Water-Projects einen Beitrag dazu geleistet, dass ganze Dörfer oder Stadtteile Zugang zu Wasserversorgung erhalten haben (vgl. I6, Z. 109-121). Das Unternehmen baut weiter oftmals im Auftrag des Gesundheitsministeriums oder von NGOs Kliniken im ländlichen Raum des

Landes. Durch den Bau dieser Infrastruktur unterstützen sie die Verbesserung der ghanaischen Gesundheitsversorgung in den dortigen Regionen. Der Staat Ghana hat sich 2010 zudem das strategische Ziel gesetzt, das Land in eine industriegetriebene Volkswirtschaft zu transformieren (vgl. Republic of Ghana, 2010). DK Construction Ltd. unterstützt durch den eigenen Fokus auf zahlreiche Industrieprojekte wie den Bau von Produktions- und Fabrikalanlagen für Industrieunternehmen folglich diese angestrebte Transformation des Landes. Auch trägt DK Construction Ltd. zur Stärkung des einheimischen Beschaffungsmarktes bei. Alle Vorleistungen, z. B. Zement, werden von verschiedenen lokalen Kleinunternehmen beschafft (vgl. I6, Z. 134-140).

Der angehende Unternehmensinhaber und Geschäftsführer P. Kessler hat zudem beträchtliche Wachstumspläne für die Zukunft. Der momentane Umsatz von jährlich 400.000 bis 500.000 CHF soll pro Jahr durchschnittlich um 20 % wachsen (vgl. I6, Z. 122-132). Die Anzahl an Mitarbeitern soll in fünf Jahren auf 150 Festangestellte ansteigen (vgl. I6, Z. 186-188). In Ghana besteht hohes Geschäftspotenzial und P. Kessler hat die Motivation, mit seinen Bauprojekten einen Mehrwert für Ghana und die Bevölkerung zu schaffen (vgl. I6, Z. 118-121). Dieser Fall illustriert, dass die Familie Kessler als Rückkehrinvestoren mit ihrem Unternehmen buchstäblich zum Aufbau des Herkunftslandes beigetragen hat. Es lassen sich Effekte zu 18 SDG-Teilzielen identifizieren. Durch die Unternehmensnachfolge vom Vater auf den Sohn besteht auch die Absicht, weiterhin an der Entwicklung Ghanas mitzuwirken.

5 Schweizer Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen

Wie im vorigen Kapitel gezeigt, können Diaspora-Direktinvestitionen vielfältige positive Wirkungen auf die Entwicklung der Herkunftsländer von Migranten erzeugen. Sowohl in den Wohnsitz- als auch in den Herkunftsländern gibt es Instrumente, um Investitionen der Diaspora zu fördern. Dieses Kapitel analysiert zwei relevante Schweizer Förderinstrumente. Zudem werden am Ende die Ansichten der interviewten Diaspora-Investoren zur DDI-Förderung dargelegt.

Die Förderung von DDI durch die Schweiz ist institutionell in Programmen von hauptsächlich zwei staatlichen Institutionen verankert: dem Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) und der Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit (DEZA) des eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten (EDA). Das SECO ist das Schweizer Kompetenzzentrum für die Kernfragen der Wirtschaftspolitik und hat zum Ziel, für nachhaltiges Wirtschaftswachstum, eine hohe Beschäftigung sowie für faire Arbeitsbedingungen zu sorgen (SECO, 2024). Bei der DEZA handelt es sich um die Agentur für internationale Zusammenarbeit, die die gesamte Koordination der Entwicklungszusammenarbeit vornimmt und die Zielsetzungen verfolgt, weltweit Armut zu lindern, Demokratie zu fördern und die Umwelt zu schonen (EDA, 2024a). Im Rahmen der Recherche wurden zwei essenzielle Instrumente identifiziert, die zur Förderung von Direktinvestitionen der in der Schweiz ansässigen Diaspora aus Ländern des globalen Südens beitragen: das Globalprogramm Migration und Entwicklung (GPME) der DEZA sowie der SECO Start-up Fund (SSF). Diese beiden Instrumente werden im Hinblick auf Charakteristika, Ergebnisse sowie Stärken und Schwächen erläutert.

5.1 DEZA-Globalprogramm Migration und Entwicklung

5.1.1 Charakteristika

Die DEZA hat ein Globalprogramm zum Thema Migration und Entwicklung und fokussiert sich darin auf fünf Themenfelder. Eines davon ist der Diaspora gewidmet (vgl. EDA, 2024c). Die Förderung von Beiträgen der Diaspora zur nachhaltigen Entwicklung ihrer

Herkunftsländer, wie Investitionen oder Wissenstransfer, ist sogar als strategische Komponente des Programmes festgelegt (vgl. SDC, 2021, S. 17). Die Prioritäten und Aktivitäten der DEZA im Bereich Diaspora basieren auf drei Pfeilern. Einerseits versucht sie, die politischen, rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen in den Herkunftsländern zu verbessern, damit die Diaspora dort zur Entwicklung beitragen kann. Dazu arbeitet sie mit den nationalen und lokalen Behörden der Herkunftsländer zusammen, um Strategien und Pläne zu erarbeiten, die die Diaspora als Entwicklungsakteur fördern sollen (vgl. EDA, 2022a). Ein weiterer Pfeiler ist die Schaffung von Kapazitäten bei Migranten und Diaspora-Organisationen, damit diese befähigt werden, ihre Ideen und Projekte in den Herkunftsländern umzusetzen. Beim dritten Pfeiler handelt es sich um die Erarbeitung und Umsetzung konkreter Projekte in Zusammenarbeit mit ausgewählten Diaspora-Organisationen (vgl. ebd.). Die DEZA arbeitet innerhalb des Globalprogrammes im Bereich Diaspora projektbasiert. Aktuell implementiert sie insgesamt fünf Projekte (vgl. EDA, 2022a).

In Moldawien führt die DEZA die Initiative *Moldova – Making the Most of Migration* durch. Die Schweiz unterstützte hierbei in einer früheren Projektphase z. B. die moldawische Regierung beim Aufbau eines Büros für Diaspora-Beziehungen sowie bei der Entwicklung der ersten nationalen Diaspora-Strategie (vgl. EDA, 2022b). Dies soll den moldawischen Staat ermächtigen, seine weltweite Diaspora zu engagieren, um z. B. durch Investitionen zur nachhaltigen Entwicklung Moldawiens beizutragen. Die Schweiz hat mit ca. 60 000 Personen auch eine bedeutende Diaspora aus Bosnien-Herzegowina. In Zusammenarbeit mit dieser implementiert die DEZA die *BiH Diaspora Plattform*. Es handelt sich hierbei um eine Organisation, die eine Brücke zwischen Akteuren aus der bosnischen Diaspora in der Schweiz und lokalen Akteuren in Bosnien-Herzegowina bilden soll (vgl. EDA, 2022c). Die Organisation informiert, vernetzt und koordiniert die Zusammenarbeit von Einzelpersonen, Unternehmen sowie Institutionen, die zur Entwicklung von Bosnien-Herzegowina beitragen möchten (vgl. i-dijaspora, 2024a). Die Plattform fördert durch die Austausch- und Vernetzungsaktivitäten auch das Entstehen von Direktinvestitionen aus der Diaspora. Die Organisation wurde von sechs Diaspora-Angehörigen im Jahr 2015 gegründet und erhielt durch die DEZA die Anschubfinanzierung mit dem Ziel, sich langfristig selbst finanzieren zu können (vgl. EDA, 2022c). Ein abgeschlossenes Projekt der DEZA trägt den Namen *Communauté tunisienne résidente en Suisse pour le développement* (CTRS) (vgl. Zeier, 2019, S. 8-16). Bei diesem wurde zwischen 2013 und 2019 u. a. die tunesische Regierung unterstützt, das Potenzial ihrer Bürger im Ausland besser zu nutzen. Eine Komponente des Projektes

förderte zudem DDI auch finanziell. In der Schweiz lebende Tunesier erhielten technische Beratung und finanzielle Unterstützung bei der Umsetzung von kleinen Geschäftsideen im Herkunftsland. Beispiele sind ein landwirtschaftlicher Betrieb für die Wachtelzucht (vgl. ebd. S. 8-10) und eine Onlinebuchungsplattform für Restaurants (vgl. ebd. S. 13-14). Die Geschäftsideen der tunesischen Migranten erhielten Zuschüsse von max. 12.000 CHF (vgl. SSI Suisse, 2019, S. 16).

Die identifizierte Förderung für DDI innerhalb des Globalprogrammes Migration und Entwicklung der DEZA basiert auf verschiedenen Mechanismen und unterscheidet sich je nach Projekt. Im Projekt in Bosnien-Herzegowina wird vor allem der Networking-Ansatz angewendet, im Moldawien-Projekt wurden die staatlichen Institutionen des Herkunftslandes verbessert und im Fall von Tunesien wurde u. a. auf die Kapazitätserweiterung und die finanzielle Unterstützung der Diaspora-Investoren gesetzt. Die Zielgruppen der DEZA-Projekte sind meist Diaspora-Organisationen in der Schweiz sowie staatliche Institutionen in den Herkunftsländern. In manchen Fällen wird auch direkt mit einzelnen Angehörigen der Diaspora, die im Herkunftsland investieren möchten, zusammengearbeitet. Gemäß Projektdatenbank sind die einzelnen Projekte vorwiegend in zwei bis drei mehrjährige Phasen gegliedert und weisen Budgets im siebenstelligen Bereich (CHF) auf (vgl. EDA, 2024d). Das gesamte Budget des GPME beziffert sich für den Zeitraum von 2022 bis 2025 auf 102 Millionen CHF, wovon 30,97 Millionen für die Förderung von Migranten als Akteuren nachhaltiger Entwicklung vorgesehen ist (vgl. SDC, 2021, S. 33). Alle identifizierten DEZA-Projekte, die DDI fördern sollen, erstrecken sich geografisch lediglich auf wenige Staaten wie Bosnien-Herzegowina, Moldawien und Tunesien. Es konnten keine weiteren Projekte im Bereich Diaspora-Investitionen in anderen Staaten gefunden werden. Die Projekte der DEZA starten normalerweise auch auf deren Initiative hin. Es gibt also kein öffentlich zugängliches Verfahren, bei dem sich Diaspora-Angehörige oder Diaspora-Organisationen in der Schweiz für ein Projekt bewerben können.

5.1.2 Ergebnisse

Die Projekte der DEZA haben vielfältige Entwicklungseffekte in den entsprechenden Ländern. Das Projekt in Moldawien konnte mit der Stärkung des nationalen Büros für Diaspora-Angelegenheiten dazu beitragen, dass die Diaspora institutionell als relevanter Akteur anerkannt und in die Entwicklung Moldawiens eingebunden wird. Die Zusammenarbeit mit

lokalen öffentlichen Verwaltungen führte dazu, dass über ein Viertel aller moldawischen Gemeinden versuchten, die Diaspora bei Entwicklungsprojekten einzubeziehen (vgl. UNDP, 2023, S. 1). Durch das Projekt konnten auch 37 Investoren aus der moldawischen Diaspora mobilisiert werden (vgl. ebd. S. 7). Diese investierten insgesamt 972.000 US-Dollar in Unternehmen vor allem im Bereich des ländlichen Tourismus als Wirtschaftszweig mit vielversprechendem Potenzial.

Im Fall Bosnien-Herzegowina konnte durch den Aufbau der Diaspora-Plattform ein umfangreiches Netzwerk von Personen und Organisationen der Diaspora sowie des Herkunftslandes etabliert werden, die sich alle für die lokale Entwicklung engagieren wollen. Das Netzwerk umfasst 30 staatliche Institutionen, 77 NGOs und 61 Unternehmen sowie mehrere hundert Einzelpersonen (vgl. i-dijaspora, 2024b). Es sind auch Investoren aus der bosnischen Diaspora in der Schweiz Teil des Netzwerks, die durch ihre Firmen in den Herkunftsländern viel Positives bewirken. Verdeutlichende Beispiele sind etwa der in Kapitel 4.5 präsentierte Fall von Edin Dacic und der Dacommet AG sowie Senaid Husic mit Bontex d.o.o. (vgl. Bontex, 2023). Beide Unternehmer haben in Bosnien-Herzegowina mehrere hundert Arbeitsplätze geschaffen.

Auch in Tunesien konnte durch das CTRS-Projekt die tunesische Diaspora in der Schweiz mobilisiert werden, die trotz herausfordernder lokaler Bedingungen ihre Geschäftsideen verwirklichten. Gemäß dem Abschlussbericht des Projekts wurden insgesamt zwölf Investitionsideen gefördert, von welchen neun ein Potenzial für die langfristige Schaffung von Arbeitsplätzen haben. Insgesamt kreierten die geförderten Unternehmen von tunesischen Migranten 81 Arbeitsplätze im Herkunftsland (vgl. ebd. S. 4). Die Diaspora-Unternehmer schätzten sowohl die technische Unterstützung beim Entwickeln und Umsetzen der Geschäftsidee als auch die finanziellen Mittel. Ohne Unterstützung des DEZA-Projekts hätten sie es nicht gewagt, ihre Investitionsprojekte in Tunesien umzusetzen (vgl. SSI Suisse, 2019, S. 17).

5.1.3 Stärken und Schwächen

Die DDI-Förderung durch das DEZA-Programm weist mehrere Stärken auf. Einerseits verfolgt die DEZA einen ganzheitlichen Ansatz, der unterschiedliche Fördermodelle umfasst. Es werden Maßnahmen in den Bereichen Wissensvermittlung, Kapazitätserweiterung,

Networking und finanzielle Förderung für essenzielle Akteure kombiniert. Im Fall des CTRS-Projekts profitierten die tunesischen Diaspora-Investoren z. B. sowohl von der Wissensvermittlung und der Begleitung als auch von der Finanzierung durch die DEZA. Diese Kombination von Maßnahmen ist von Bedeutung, da alle diese Aspekte Voraussetzungen für erfolgreiche Diaspora-Investitionen darstellen. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass die DEZA-Projekte sich nebst der Unterstützung von individuellen Diaspora-Investoren und deren Investitionsvorhaben hauptsächlich auf die gezielte Befähigung ganzer Diasporas sowie staatlicher Institutionen in den Herkunftsländern fokussieren. Die DEZA-Unterstützung kann somit zu langfristig selbsttragenden Strukturen führen, die Multiplikatoreneffekte aufweisen. Beispielsweise wurde der moldawische Staat durch den Aufbau eines Büros für Diaspora-Angelegenheiten dazu befähigt, selbst seine Diaspora für eine Vielzahl an künftigen Investitionsprojekten zu engagieren. Ebenfalls ist die bosnische Diaspora in der Schweiz durch die aufgebaute Organisation selbst in der Lage, Direktinvestitionen im Herkunftsland zu fördern. Positiv ist weiter zu erwähnen, dass durch mehrere langjährige Projektphasen genügend Zeit besteht, um erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen. Gerade der angesprochene Kapazitätsaufbau von staatlichen Institutionen der Herkunftsländer und von Diaspora-Organisationen benötigt vermutlich einen solchen längeren Zeithorizont.

Das DEZA-Programm hat in Bezug zur DDI-Förderung aber auch Schwächen bzw. Verbesserungspotenzial. Eine zentrale Schwäche ist die geringe Reichweite. Das Programm führt nur Projekte mit Fokus auf wenige Länder durch. Andere Diasporas aus Entwicklungsländern in der Schweiz haben keinen Zugang zur Förderung durch die DEZA. Es gibt auch keinen definierten Prozess, bei dem sich Diaspora-Organisationen, Investoren oder Unternehmer mit Projektideen bewerben könnten. Dabei ist auch bei Migranten aus anderen Ländern von bestehendem Potenzial auszugehen, erfolgversprechende Projekte im Bereich von Diaspora-Investitionen durchzuführen. Große Diasporas aus Entwicklungsländern wie jene aus dem Kosovo, aus Nordmazedonien oder aus Sri Lanka befinden sich nicht im Fokus der DEZA. Auch im Bereich der Skalierbarkeit besteht Verbesserungspotenzial. In Anbetracht des mehrere Millionen CHF umfassenden Budgets der DEZA-Projekte im Bereich Diaspora sowie der hohen Anzahl potenziell vorhandener Geschäftsideen fällt die direkte Förderung von ausgewählten Unternehmens- und Investitionsvorhaben aus der Diaspora gering aus. Beispielsweise erscheint die Förderung von lediglich zwölf Investitionsideen mit Maximalbeträgen von 12'000 CHF im Fall von Tunesien als zu gering, um in großem Umfang eine Veränderung zu bewirken.

5.2 SECO Start-up Fund

5.2.1 Charakteristika

Beim SECO Start-up Fund (SSF) handelt es sich um eine Fazilität für Entwicklungskredite, die vom Staatssekretariat für Wirtschaft der Schweiz finanziert und durch das Unternehmen FINANCEcontact in Zürich gemanagt wird. Der SSF ermöglicht es Investoren aus der Schweiz, durch die Vergabe von Darlehen Start-ups in Entwicklungsländern zu finanzieren (vgl. SME Portal, 2022). Das Ziel des SSF ist es, im globalen Süden zu SDG 8 *Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum* beizutragen. Die geförderten Unternehmen sollen formelle, fair bezahlte und sichere Arbeitsplätze schaffen, das Humankapital erhöhen sowie zusätzliche Investitionen mobilisieren (vgl. FINANCEcontact, 2020a). Der SSF hat zwar keinen direkten Fokus auf in der Schweiz lebende Migranten aus Ländern des globalen Südens, ist für diese jedoch teilweise zugänglich. Die Recherche zeigte, dass der SSF bei Diaspora-Investoren in der Schweiz beliebt ist und einige DDI-Fälle finanziell gefördert werden. Diaspora-Investoren machen ungefähr 30 % der Begünstigten des SSF aus (vgl. EDA, 2021).

Beim SSF handelt es sich um ein finanzielles Förderinstrument für Diaspora-Direktinvestitionen. Der SSF vergibt Darlehen für Unternehmensgründungen und zur Finanzierung der ersten Expansionsphase von Unternehmen in insgesamt 49 priorisierten Entwicklungsländern in Südosteuropa, den früheren Sowjetrepubliken, Lateinamerika, Afrika und Asien (vgl. FINANCEcontact, 2020b). Es können grundsätzlich nur Vorhaben in diesen Ländern gefördert werden. Gemäß Nachfrage bei Vertretern von FINANCEcontact kann in gut begründeten Fällen jedoch bei Start-ups aus anderen Ländern mit starken Entwicklungseffekten im Bereich der Arbeitsplatzschaffung eine Ausnahme beantragt werden (Grossmann, persönliche Kommunikation, 23.05.2024). Um ein Darlehen bewilligt zu bekommen, müssen die Geschäftsideen der Diaspora-Unternehmer laut FINANCEcontact (2020c) u. a. die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Die Investoren müssen ihren Wohnsitz in der Schweiz haben. Eine Schweizer Staatsbürgerschaft ist nicht notwendig, eine Niederlassungsbewilligung C für die Schweiz ist aber zwingend. Co-Investoren mit Sitz im Ausland sind erlaubt.

- Die Investoren müssen über Managementfähigkeiten, eine gesunde finanzielle Situation und über einen guten Ruf verfügen.
- Gefördert werden nur kommerziell überlebensfähige Unternehmen in der Gründungs- oder Expansionsphase, die seit höchstens sechs Jahren im Zielland tätig sind.
- Das Investitionsprojekt muss Potenzial zur Erzielung eines messbaren Entwicklungseffekts wie Arbeitsplatzschaffung, Mobilisierung von privatem Investitionskapital oder Know-how-Transfer aufweisen.
- Das Investitionsprojekt muss anerkannte Umwelt- und Sozialstandards erfüllen und darf keine negativen sozialen und ökologischen Auswirkungen haben. Dazu zählen die Entwicklungszusammenarbeitsstandards des SECO sowie international anerkannte Standards der ILO und der Weltbank (Grossmann, persönliche Kommunikation, 23.05.2024)

Der SSF deckt mit den gewährten Darlehen maximal zwei Drittel der Investitionskosten, mindestens ein Drittel müssen die Investoren selbst aufbringen. Die Höchstbeträge der Darlehen belaufen sich auf 500.000 CHF. Die Darlehen müssen innerhalb von sieben Jahren inklusive der Zinsen, die aktuell je nach Laufzeit zwischen 2,215 und 5,215 % betragen, zurückbezahlt werden (vgl. FINANCEcontact, 2020c). Nebst der eigentlichen Darlehensgewährung vermittelt FINANCEcontact situativ auch Erstkontakte zu privaten Investoren mit potenziellem Investitionsinteresse und steht bei Bedarf für Ratschläge und das Teilen ihrer Erfahrung mit den Kreditnehmern zur Verfügung (S. Grossmann, persönliche Kommunikation, 23.05.2024). Der SSF weist somit nebst dem finanziellen Förderansatz eine Networking- und Beratungskomponente auf. Interessierte Diaspora-Investoren können sich mit einem Businessplan beim SSF um ein Darlehen bewerben. Es wird eine Bewerbungsgebühr von 1 % des beantragten Darlehens bzw. mindestens 1000 CHF erhoben (vgl. FINANCEcontact, 2020d). Ein Expertenkomitee des SSF prüft die eingegangenen Bewerbungen und gibt eine Empfehlung an das SECO ab, das letztlich über die Gewährung eines Darlehens entscheidet. Das SECO stellte für die Jahre 2017 bis 2024 insgesamt 18 Millionen CHF für den SSF zur Verfügung (vgl. SECO, 2023). Im Durchschnitt über die letzten zehn Jahre erhielt der SSF rund 70 Kreditanfragen jährlich, von denen das SECO jeweils vier bewilligte (S. Grossmann, persönliche Kommunikation, 23.05.2024).

5.2.2 Ergebnisse

Bei der Recherche aller geförderten Investitionen in der Projektdatenbank des SSF (vgl. FINANCEcontact, 2020e) konnten einige Diaspora-Investoren identifiziert werden. Bei mindestens zwölf Unternehmen gehören deren Gründer bzw. Investoren der Diaspora von Entwicklungsländern an. Die Investitionsprojekte fanden in zehn verschiedenen Ländern statt, vier davon in Südosteuropa, vier in Afrika und zwei in Asien. Es besteht eine Vielfalt an Unternehmen aus unterschiedlichen Sektoren wie Tourismus, Industrie oder IT-Dienstleistungen. Die folgende Tabelle zeigt alle identifizierten Diaspora-Unternehmen und Investoren, die durch den SSF gefördert wurden, sowie in der Projektdatenbank vorhandene Daten zu deren Branche, deren Herkunftsländern, den Investitionssummen und der Anzahl an geschaffenen Arbeitsplätzen.

<i>Investor</i>	<i>Unternehmen</i>	<i>Branche</i>	<i>Staat(en)</i>	<i>Investition (CHF, inkl. SSF- Darlehen)</i>	<i>Arbeits- plätze</i>
Haddy Amgwerd	The White Horse Residence Ltd.	Tourismus	Gambia	380.000	5
Celeste Vogel	eWAKA AG	Mobilität	Kenia, Ruanda	960.000	243
Batchimeg Gadola	Magic Design LLC	Möbelproduktion	Mongolei	250.000	15
Haris Hotic	Ekon ImmoGroup	Immobilien	Bosnien-Herzegowina	2.200.000	13
Senaid Husic	Bontex d.o.o.	Textilindustrie	Bosnien-Herzegowina	1.575.000	189
Bashkim Zejnullahu	Thes Ari Recycling	Holzverarbeitung	Kosovo	4.500.000	33
Reshat Musliu	City-Beton d.o.o.	Bausektor	Nordmazedonien	1.920.000	19
Ismail Dervishi	Swiss Hydrocompany	Bausektor	Nordmazedonien	1.170.000	13
Bojan Simic	Bad Sistems LLC	IT	Serbien	380.000	39
Mikheil Svimonishvili	Cqali Margebeli	Getränkeindustrie	Georgien	55.000.000	534

Sheila von Hoerner	Souce of the Nile Hotel Namanve	Tourismus	Uganda	1.460.000	29
Edin Dacic	Standard AD	Holzverarbeitung	Bosnien-Herzegowina	11.600.000	295

Tabelle 8: Durch SECO Start-up Fund geförderte Diaspora-Direktinvestitionen. Quelle: Eigene Darstellung, Daten zu Unternehmen stammen von (FINANCEcontact, 2020e). Daten zu Investoren stammen u. a. von den Webseiten der Unternehmen sowie deren LinkedIn-Profilen.

Die vom SSF geförderten Diaspora-Investitionen konnten essenziell zur Entwicklung der Herkunftsländer beitragen. Die gesamten Investitionen der Diaspora-Investoren, des SSF und weiterer Investoren in die zwölf Unternehmen betragen 81,4 Millionen CHF. Dies stellt eine beträchtliche Summe an FDI dar, auf die die oben aufgeführten Herkunftsländer dringend angewiesen sind, um ihre sozioökonomische Entwicklung voranzutreiben. Die von Diaspora-Investoren lancierten Unternehmen haben insgesamt 1427 Arbeitsplätze und damit verbundene Einkommen für die Arbeitnehmenden und deren Haushalte geschaffen. Bedeutend im Bereich der geschaffenen Stellen ist bspw. der Mineralwasserhersteller Cqali Margebeli in Georgien, der mehrere hundert Personen eingestellt hat.

Auch im Bereich des Wissenstransfers konnten die Diaspora-Investitionen positive Auswirkungen erzielen. Gemäß Informationen der SSF-Projektdatebank fokussieren sich mehrere der gegründeten Unternehmen maßgeblich auf die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden (vgl. FINANCEcontact, 2020e). Gewisse Unternehmen tragen zudem zu einer erhöhten Innovationsfähigkeit der Herkunftsländer bei. Ein Beispiel hierfür ist der in Kapitel 4.4 vorgestellte Fall von eWAKA und der elektronischen Zweiradmobilität, welcher ebenfalls durch den SSF gefördert wurde. Ein weiterer Fall ist die Bad Systems LLC in Serbien, die sich auf die Entwicklung von Softwarelösungen spezialisiert hat und somit die lokalen IT- und Digitalisierungskompetenzen in Serbien erweitert. Viele der Unternehmen legen zudem Wert auf Nachhaltigkeit in ihren Produkten, Dienstleistungen und Wertschöpfungsketten. Die Ekon ImmoGroup produziert energieeffiziente Fertighäuser in Bosnien-Herzegowina, die Magic Design LLC versucht in der Mongolei umweltfreundliche Möbel herzustellen und die White Horse Residence Ltd. bezieht ihre Vorleistungen lokal in Gambia (vgl. ebd.).

5.2.3 Stärken und Schwächen

Der SECO Start-up Fund weist als Förderinstrument für DDI folglich einige Stärken und hohes Potenzial auf. Eine bedeutende Stärke ist, dass sich der SSF bei der Kreditvergabe

auf Investitionsvorhaben fokussiert, die langfristig reale Überlebens- und Wachstumschancen aufweisen. Dies erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit und somit auch die positiven Auswirkungen der geförderten Diaspora-Investitionen. Die Vorgabe, dass die Diaspora-Investoren selbst mindestens ein Drittel der Mittel aufbringen müssen, steigert die Verantwortlichkeit der geförderten Unternehmer und kann somit ebenfalls zum langfristigen Erfolg beitragen. Die SSF-Darlehen haben weiter den Vorteil, dass für die Unternehmen durch die Aufnahme von Fremdkapital keine Eigentumsverwässerung am Unternehmen stattfindet, wie es bei der Aufnahme von Eigenkapital der Fall wäre. Zudem müssen durch die Investoren keine Sicherheitsleistungen erbracht werden. Auch die geringen Zinskosten der SSF-Darlehen von 2,215 bis 5,215 % sind ein Vorteil, da vergleichbare Kredite bei Finanzinstituten in Entwicklungsländern oftmals höher ausfallen würden. Eine Finanzierung von Geschäftsideen in Entwicklungsländern durch Schweizer Finanzinstitute zu den Konditionen des SSF zu erhalten, ist zudem herausfordernd. Weiter stellen die hohen Darlehenssummen von bis zu einer halben Million CHF beträchtliches Potenzial bereit. Gerade in Ländern des globalen Südens können mit diesen Beträgen größere Investitionsvorhaben im KMU-Bereich finanziert werden. Somit ist es möglich, umfangreiche positive Entwicklungseffekte zu erzielen, bspw. eine hohe Wertschöpfung zu erzeugen oder eine hohe Anzahl an Arbeitsstellen zu schaffen. Das Vermitteln von Kontakten zu weiteren interessierten privaten Investoren ermöglicht es den Diaspora-Angehörigen zudem, essenzielle Kontakte zu knüpfen und weitere Ressourcen für die Umsetzung ihrer Geschäftsideen zu erhalten. Abschließend ist eine entscheidende Stärke des SSF dessen Bindung an Nachhaltigkeitskriterien. Der SSF fördert gezielt Diaspora-Unternehmen, die anerkannte Umwelt- und Sozialstandards beachten, was andere Unternehmen in Entwicklungsländern häufig nur unzureichend tun.

Beim SSF sind ebenso Schwächen auszumachen. Eine davon ist die nicht vollständige Inklusion aller Länder des globalen Südens als teilnahmeberechtigter Länder. Zwar werden Investitionsprojekte in 49 Staaten gefördert, was eine beachtenswerte Zahl ist. Die tatsächliche Zahl an Entwicklungsländern ist aber fast dreimal so hoch. Das SECO kann zwar Bewilligungen für Projekte in weiteren Staaten erteilen. Dabei handelt es sich jedoch lediglich um Ausnahmen. Ein weiterer Aspekt, der es potenziellen Diaspora-Investoren erschwert, Unterstützung durch den SSF zu erhalten, ist die Bedingung, dass eine Schweizer Niederlassungsbewilligung C erforderlich ist. Eine solche Niederlassungsbewilligung erhalten Personen in den meisten Fällen erst nach zehn Jahren. Dies schließt einige Migranten in der Schweiz vom Zugang zum SSF aus. Fachkräfte und Studierende aus Ländern des globalen

Südens, die aufgrund des Schweizer Arbeitsmarktes und der Bildungsmöglichkeiten einwandern, erhalten zunächst andere Aufenthaltstitel (vgl. ch.ch, 2024b). Gerade Migranten dieser Gruppe hätten jedoch Potenzial für förderwürdige Investitionsvorhaben in den Herkunftsländern. Die Bedingung, dass ein Kreditnehmer in der Schweiz wohnhaft sein muss, schließt ferner auch Rückkehr-Investoren aus, die in das Herkunftsland, in welchem das Unternehmen aufgebaut wird, umziehen. Der SSF ist zudem kein Instrument, um Geschäftsideen für Mikro- und Kleinunternehmen von finanziell schlechtergestellten Migranten zu unterstützen. Solche Personen aus der Diaspora, die kleinere Investitionsideen haben, können vermutlich nicht alle Kriterien des SSF, wie die Ein-Drittel-Finanzierung, die gesunde finanzielle Situation, den guten Ruf und weitreichende Entwicklungseffekte ihrer Geschäftsidee, erfüllen. Die minimale Bewerbungsgebühr von 1000 CHF ist für kleinere Investitionsvorhaben zudem zu hoch.

5.3 Ansichten von Diaspora-Investoren zur Schweizer Förderung

Die Interviews mit den Diaspora-Investoren ermöglichten es, deren Ansichten zur DDI-Förderung zu ergründen. Von den sechs interviewten Diaspora-Investoren hatten lediglich zwei Erfahrungen mit der Nutzung von Schweizer Förderinstrumenten. Vogel sowie Dacic und ihre Unternehmen haben den SSF genutzt. Dacic hat insgesamt dreimal ein Darlehen des SSF erhalten und bewertet diesen als gutes Instrument, da der Kredit z. B. bei Finanzinstituten als Sicherheit verwendet werden kann (vgl. I5, Z. 134-143). Zudem profitiert er auch durch die DEZA-finanzierten Projekte wie die Diaspora-Plattform für Bosnien-Herzegowina und das Weiterbildungsprogramm der Berner Fachhochschule für seine Mitarbeiter (vgl. I5, Z. 73-75).

Die interviewten Diaspora-Investoren verweisen oftmals auf die Herausforderung, Investitionskapital zu erhalten. Gemäß Interview mit F. T. gibt es zahlreiche Unternehmer mit aussichtsreichen Geschäftsideen im Herkunftsland Kenia, aber selten stellen Banken Finanzierungslösungen zu fairen Zinskosten bereit (vgl. I2, Z. 202-206). Dasselbe Problem gebe es auch für Investitionsprojekte in Ländern Osteuropas (vgl. I5, Z. 131-133). Zendeli erwähnt ebenfalls, dass er Glück hatte, den Betrag für die Anfangsinvestition von der Familie erhalten zu haben (vgl. I1, Z. 187-190). Folglich wird die finanzielle Förderung von DDI auch als Hauptbeitrag, den die Schweiz leisten kann, erachtet.

Maraj sieht bspw. die Rolle der Schweiz bei der Förderung von Diaspora-Investitionen vorwiegend als Geber von Fördergeldern, während die Herkunftsländer die lokalen Rahmenbedingungen für Unternehmen verbessern und Anreize für Investitionen schaffen sollen (vgl. I3, Z. 147-165). Zu den lokalen Herausforderungen in den Herkunftsländern zählen bspw. Bürokratie (vgl. I3, Z. 49-50), mangelhafte Bildungsinstitutionen und fehlendes Know-how (vgl. I5, Z. 65-72; I5 Z. 148-149) oder Korruption (vgl. I6, Z. 168-177). Zendeli schätzt die Förderung von DDI als äußerst effektive Form der Entwicklungszusammenarbeit ein, bei welcher wie in seinem Fall mit wenig Startkapital viel für das Herkunftsland erreicht werden kann. Die Schweiz solle dementsprechend im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit vermehrt z. B. fünfstellige Beträge an Diaspora-Investoren und deren Unternehmen vergeben, statt in klassische Projekte der Entwicklungszusammenarbeit zu investieren (vgl. I1, Z. 192-207). Dacic merkt zudem an, dass die Schweiz Investitionen von Migranten nebst Darlehen durch den SSF vermehrt durch Grants, also nicht rückzahlungspflichtige Fördergelder, unterstützen könnte (vgl. I5, Z. 160-164). F. T. sieht in der finanziellen Förderung der Schweiz ferner die Möglichkeit, auch größere Investitionsvorhaben durchzuführen. Ohne Förderung würden sich die Investitionen auf kleine Projekte beschränken, da lediglich die eigenen begrenzten Ersparnisse verwendet werden könnten (vgl. I2, Z. 185-190). Bei der finanziellen Förderung betont Zendeli zudem die Wichtigkeit, dass diese unbürokratisch erfolgen solle (vgl. I1, Z. 225-229).

Nebst der finanziellen Förderung sehen die Diaspora-Investoren weitere Unterstützungsmöglichkeiten durch die Schweiz, etwa im Bereich Wissenstransfer. So nutzte z. B. Dacic ein Programm der Schweizer Stiftung Swisscontact, die einen Fachexperten zur Beratung seines Unternehmens zur Verfügung stellte. Hierbei handelte es sich um eine Unterstützung, die das Überleben seines Unternehmens maßgeblich beeinflusste (vgl. I5, Z. 146-151). Zendeli erwähnt zudem Networking- und Mentoring-Maßnahmen durch die Schweiz als relevante Instrumente. Die Schweizer Vertretung in den entsprechenden Herkunftsländern könne wie im Fall von Nordmazedonien hierbei eine unterstützende Rolle einnehmen, da sie sich lokal auskenne und gut vernetzt sei (vgl. I1, Z. 208-241). Außerdem könnte die Schweiz ihren erheblichen Einfluss als Geberland in den Herkunftsländern dazu nutzen, die Interessen der Diaspora-Investoren vor Ort zu vertreten und sich dafür einzusetzen, dass diese z. B. nicht durch Behörden belästigt werden (vgl. I1 Z. 158-178). Der Aufbau von Diaspora-Organisationen wie im Fall von Bosnien-Herzegowina ist zudem ein Modell, dass die Schweiz auch auf andere Diasporas skalieren könne (vgl. I5, Z. 176-182). Aus den

Interviews geht überdies die Empfehlung hervor, die Bekanntheit der existierenden Förderprogramme der DEZA und des SECO bei Migranten in der Schweiz zu erhöhen (vgl. I1, Z. 180-187; I5, Z. 120-131).

6 Diskussion der Ergebnisse

Die letzten beiden Kapitel behandelten verschiedene Fälle von Diaspora-Direktinvestitionen aus der Schweiz sowie zwei bedeutende Schweizer Förderinstrumente. In diesem Kapitel werden zunächst die Ergebnisse zu den beobachteten Entwicklungswirkungen diskutiert, die solche Investitionen im globalen Süden entfalten können. Danach folgt eine Diskussion zur Schweizer Förderung von DDI, bevor abschließend aus den Ergebnissen abgeleitete Handlungsempfehlungen präsentiert werden.

6.1 Wirkungen von Diaspora-Direktinvestitionen im globalen Süden

Mithilfe der qualitativen Untersuchung konnten sechs Fälle von Diaspora-Investoren und den dazugehörigen Unternehmen ausführlich studiert werden. Es handelte sich um vielfältige Fälle von DDI, die von verschiedenen Investor-Typen wie transnationalen Unternehmern, Finanzinvestoren oder Rückkehrinvestoren der ersten und zweiten Diaspora-Generation getätigt wurden. Die betrachteten Diaspora-Investoren sind gut ausgebildete und erfahrene Personen, die somit über die erforderlichen Fähigkeiten für erfolgreiches Unternehmertum verfügen. Die meisten sind in der Schweiz eingebürgert. Die Investitionen gingen vorwiegend in KMU unterschiedlicher Branchen, bspw. Baugewerbe, Industrie oder Finanzdienstleistungen. Dabei handelte es sich um bereits etablierte Unternehmen und um junge Start-ups. Die untersuchten DDI erfolgten in insgesamt sieben Entwicklungsländern: Bosnien-Herzegowina, Serbien, Kosovo und Nordmazedonien in Südosteuropa sowie Ghana, Kenia und Ruanda auf dem afrikanischen Kontinent.

Die Ergebnisse der beobachteten Wirkungen von DDI durch Migranten in der Schweiz stimmen weitgehend mit den in der Literatur beschriebenen (siehe Kapitel 2.3.5) überein. Es wurde nachgewiesen, dass alle betrachteten Fälle von DDI von Migranten in der Schweiz wirkungsvolle Beiträge zur Entwicklung der Herkunftsländer leisten. Die Ergebnisse zeigen, dass die sechs Unternehmen Breon GmbH, Jife Financial Services Ltd., Skanderbeg SH.P.K., eWAKA Mobility Ltd., Dacommet AG und DK Construction Ltd. in den Herkunftsländern der Diaspora-Investoren zu 27 von insgesamt 169 Teilzielen der SDGs beitragen (siehe Anhang II). Essenziell ist ihr Beitrag zu der in den SDGs 10.b und 17.3 geforderten Mobilisierung von finanziellen Ressourcen für die Entwicklungsländer. Die Gesamtinvestitionen

allein dieser sechs Diaspora-Investoren in ihre Unternehmen belaufen sich auf über 17 Millionen CHF. Das zeigt folglich, dass angesichts der Herausforderungen, vor denen die Herkunftsländer bei der Anziehung von FDI stehen, Diaspora-Investoren einen Teil dieser dringend benötigten finanziellen Ressourcen bereitstellen können. Die Investitionen führen auch zu der in SDG 17.1 angestrebten Erhöhung der Staatseinnahmen für die Entwicklungsländer. Die etablierten Unternehmen und deren Angestellte bezahlen Steuern, die die Herkunftsländer wiederum für das Vorantreiben ihrer Entwicklung verwenden können.

Die Ergebnisse bestätigen weiter, dass die Investitionen von in der Schweiz ansässigen Migranten in den Herkunftsländern vor allem im ökonomischen Bereich und somit zu SDG 8 *Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum* sowie SDG 9 *Industrie, Innovation und Infrastruktur* Effekte erzielen. Die betrachteten Unternehmen generieren zum Teil beachtliche Umsätze und haben lokal zahlreiche formelle Arbeitsplätze geschaffen. Insgesamt sind es über 1150 Arbeitsplätze. Als anschauliches Beispiel dient die Dacommet AG mit einem jährlichen Umsatz von über 25 Millionen CHF und über 550 Beschäftigten in Bosnien-Herzegowina und Serbien. Aber auch kleinere Unternehmen wie DK Construction Ltd. mit einem Umsatz von ca. 0,5 Millionen CHF und 40 Arbeitsplätzen in Ghana tragen zu Beschäftigungseffekten bei. Die Investitionen leisten zudem maßgebliche Beiträge zum Voranschreiten der Industrialisierung und zum Erzeugen von Innovationen. Skanderbeg SH.P.K. baute eine moderne Produktionsanlage im ländlichen Raum Kosovos, Jife Financial Services Ltd. treibt eine innovative Finanztechnologie für den kenianischen Markt voran und eWAKA Mobility Ltd. etabliert E-Zweiradmobilität in afrikanischen Städten. Die betrachteten Unternehmen stärken zudem die lokale Wirtschaft, indem sie ihre Vorleistungen in den Herkunftsländern beziehen. Die Anzahl geschaffener Arbeitsplätze in der Wertschöpfungskette von eWAKA Mobility Ltd. veranschaulicht dieses Potenzial. Mehrere Unternehmen versuchen, wann immer möglich, solche lokalen Beschaffungsmechanismen anzuwenden. Bei den Unternehmen, die ihre Leistungen und ihre Produkte im Ausland absetzen, ziehen die Herkunftsländer zudem einen Nutzen aus den Deviseneinnahmen durch diese Exporterlöse. Die Breon GmbH erzielt bspw. Exporterlöse im sechsstelligen Bereich. Bei allen Fällen ist ferner die Brückenfunktion zu erkennen, die die Diaspora-Investoren zwischen dem Herkunftsland und dem Wohnsitzland einnehmen. Sie stärken dadurch die Beziehungen zwischen den Ländern und schaffen für die Unternehmen einen Zugang zu Absatzmärkten, Kapital oder Wissen aus der Schweiz. Da alle Unternehmen für die Zukunft noch

Wachstumspläne haben, kann davon ausgegangen werden, dass sich die Wirkungen künftig zusätzlich erhöhen.

Es konnte durch die Fallstudien ebenfalls exemplarisch belegt werden, dass die Diaspora-Investoren mit ihren Unternehmen aktiv im Wissenstransfer- und Bildungsbereich sind. Viele Autoren, bspw. Gelb et al. (2021), erwähnen dies zwar (vgl. S. 39), der beträchtliche Umfang dieser Aktivitäten bei den untersuchten DDI überraschte dennoch. Die Unternehmer geben ihren eigenen Wissensschatz weiter, engagieren Schweizer Experten, die ihr Wissen vermitteln, oder arbeiten mit lokalen Bildungsinstitutionen zusammen, um Humankapital aufzubauen. Durch diese Aktivitäten können Entwicklungsländer profitieren, denen es an gut ausgebildeten Fachkräften und an Wissen mangelt. Die DDI tragen hiermit wirkungsvoll zu *SDG 4 Hochwertige Bildung* bei und transformieren den initial erfolgten Brain-Drain in einen Brain-Gain für die Entwicklungsländer. Die Schweiz hat ein qualitativ hochstehendes Bildungssystem, das zahlreiche Migranten aus Entwicklungsländern durchlaufen. Zudem hat die Schweiz eine große Zahl an Migranten aus Entwicklungsländern, die als internationale Fachkräfte einwandern. Deshalb ist davon auszugehen, dass für DDI aus der Schweiz und die damit verbundenen Wissensaufbau- und Transfermaßnahmen hohes Potenzial für die Herkunftsländer besteht.

In Bezug auf die Unternehmenstypen war zudem unerwartet, dass es sich bei den identifizierten Diaspora-Unternehmen und den in den Fallstudien betrachteten Unternehmen nicht um kleine, subsistenzorientierte Betriebe des klassischen Gewerbes, sondern größtenteils um wachstums- und innovationsorientierte Unternehmen handelte. Solche Unternehmen entfalten gemäß Mishra (2015) am meisten positive Wirkungen für die Herkunftsländer (vgl. S. 4). Für die Gründung solcher Unternehmen ist umfangreiches Know-how unabdingbar. Die Kombination aus dynamischer Schweizer Wirtschaft und gut ausgebildeten Migranten aus dem globalen Süden macht es wahrscheinlich, dass zahlreiche weitere derartige Fälle von DDI existieren und sich daraus künftig weiteres Potenzial ergeben wird. Eine interessante Erkenntnis ist auch die Beobachtung, dass die Wirkungen sich nicht auf die Herkunftsländer beschränken. Dies hat einerseits damit zu tun, dass die Unternehmen bspw. auch in andere Länder expandieren, und andererseits damit, dass Diaspora-Zugehörigkeiten komplex sein können. Vogel und Dacic fühlen sich z. B. nicht lediglich zu einzelnen Staaten zugehörig, sondern zu ganzen Regionen wie Subsahara-Afrika respektive Ex-Jugoslawien und möchten dementsprechend auch über ihre Herkunftsländer hinaus etwas bewirken.

Auf der Makroebene ziehen die Volkswirtschaften des globalen Südens einen Nutzen durch Wirtschaftswachstum, erhöhte Innovationsfähigkeit oder Staatseinnahmen. Auf der Mikroebene profitiert die Bevölkerung von den DDI, in erster Linie die Arbeitnehmer der Unternehmen und deren Haushalte. Die Ergebnisse der Fallstudien zeigen, dass gemäß Angaben der Investoren ihre Angestellten fair und im Vergleich zu Angestellten anderer Unternehmen oftmals besser vergütet werden. Zudem sind die Mitarbeiter mehrfach Teil von Sozialversicherungssystemen und somit gegen Risiken wie Krankheit und Unfall abgesichert sowie rentenversichert. Die Arbeitsplätze und damit verbundene Einkommen und Bildungsmöglichkeiten sichern Existenzen und schaffen langfristige Perspektiven. Bei einigen Fällen, z. B. bei den Diaspora-Investoren Zendeli und Maraj, ist zudem sichtbar, dass sie nicht lediglich Arbeitsstellen schaffen, sondern freiwillig Schweizer Arbeits- und Sozialstandards für ihre Unternehmen in den Herkunftsländern übernehmen. Die Interpretation liegt nahe, dass vor allem Diaspora-Investoren mit einem erhöhten Patriotic Discount bereit sind, ihre Mitarbeiter überdurchschnittlich zu vergüten oder ihnen anderweitige Vorteile anzubieten, da sie sich mit dem Land und den Menschen emotional verbunden fühlen.

Die sechs betrachteten Migranten sind sozialverantwortliche Unternehmer bzw. Investoren und die erläuterten Entwicklungsbeiträge ihrer Unternehmen sind durchweg positiv. Es darf jedoch nicht davon ausgegangen werden, dass dies immer der Fall ist. Einerseits wurden in dieser Masterarbeit nur sechs Diaspora-Investoren und deren Unternehmen qualitativ untersucht, was kein Extrapolieren der Ergebnisse zulässt. Andererseits besteht auch eine Wahrscheinlichkeit, dass Diaspora-Investoren, die den Herkunftsländern durch ihre Tätigkeit schaden, indem sie bspw. Arbeits- und Sozialstandards untergraben oder die Umwelt verschmutzen, gar nicht erst an einem Interview teilgenommen und Informationen bereitgestellt hätten. Es ist möglich, dass vor allem Diaspora-Investoren die Teilnahme an der Masterarbeit zugesagt haben, deren Unternehmen vorbildlich wirtschaften und daher ein Interesse haben, sichtbar zu sein. Ferner sind die Angaben, die die Interviewpartner in den Interviews gemacht haben oder die auf den Websites ihrer Unternehmen und in ihren LinkedIn-Profilen veröffentlicht sind, nicht unabhängig überprüfbar. Die Diaspora-Investoren würden in Interviews vermutlich negative Aspekte ihrer Unternehmen nicht hervorheben. Es ist demnach möglich, dass positive Aspekte leicht verzerrt wurden und eventuelle negative Beiträge für die Herkunftsländer gar nicht erst zum Vorschein kamen.

Die ermittelten Daten wie das Investitionsvolumen oder die Anzahl an Arbeitsplätzen sind ferner vorwiegend auf der Output- und Outcome-Ebene der Wirkungskette von DDI (siehe

Abbildung 2) angesiedelt. Sie beschreiben somit die direkten und sofort sichtbaren Ergebnisse sowie kurzfristige Wirkungen dieser Investitionen. Für detailliertere Wirkungsanalysen, bei denen bspw. die langfristigen Auswirkungen auf die Armutsbekämpfung in einem bestimmten Unternehmensstandort untersucht werden, wäre umfassenderes Datenmaterial erforderlich. Die individuellen Wirkungen werden sich letztlich auch bei jedem konkreten Fall von DDI unterscheiden. Sie sind von einer Vielzahl an Faktoren abhängig, z. B. von der Art des Unternehmens, der Branche, den angebotenen Produkten bzw. Dienstleistungen und den Prozessen. Im Hinblick auf potenzielle Entwicklungswirkungen ist es folglich nicht nur entscheidend, dass investiert wird, sondern vor allem, in was für Unternehmen.

Des Weiteren ist zu betonen, dass die Entwicklungsbeiträge der durch Migranten aufgebauten Unternehmen letztlich nicht aus altruistischen Gründen entstehen. Patriotische und soziale Motive, etwas in den Herkunftsländern zu verbessern, sind auch Faktoren, wie die Beispiele von Vogel oder Maraj verdeutlichen. Alle Unternehmen müssen aber Geld verdienen und die getätigte Investition muss Rendite erzielen. Die bei den Diaspora-Investoren beobachtete Ausbildung der Mitarbeitenden bspw. dient ihnen dazu, über Fachkräfte zu verfügen, die zum Unternehmenserfolg beitragen. Die Bezahlung von kompetitiven Löhnen ist weiter notwendig, um die besten Mitarbeiter zu gewinnen und deren Motivation zu steigern. Wie auch von Graham (2014) festgestellt, sind die von Migranten aufgebauten Unternehmen also keine gemeinnützigen Organisationen, die unentgeltlich die Entwicklung in den Herkunftsländern vorantreiben, sondern profitorientierte Unternehmen. Durch genau dieses Verhalten treiben sie jedoch die Entwicklung der Herkunftsländer voran (vgl. S. 456-457). Dieses Erkenntnis ist auch für DDI von Migranten in der Schweiz zutreffend. Die qualitative Untersuchung vermochte nur eine beschränkte Anzahl an Fällen zu analysieren. Inwieweit das Phänomen von DDI aus der Schweiz also quantitativ Potenzial für die Herkunftsländer aufweist, ist nicht bekannt. Die Fallstudien machen aber deutlich, dass Migranten in der Schweiz als Entwicklungsakteure agieren und durch DDI wirkungsvoll zur Entwicklung der Herkunftsländer beitragen können. Solche Investitionen stellen Kapital bereit, führen zu Wirtschaftswachstum, Innovation, Wissenstransfer und Beschäftigungseffekten und somit zu bedeutenden sozioökonomischen Entwicklungsbeiträgen.

6.2 Schweizer Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen

Um die Forschungsfrage zu beantworten, musste auch die Schweizer Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen betrachtet werden. In der Masterarbeit wurden zwei Schweizer Förderinstrumente, das DEZA Globalprogramm Migration und Entwicklung sowie der SECO Start-up Fund, im Hinblick auf ihre Charakteristika, auf erzielte Ergebnisse sowie auf Stärken und Schwächen hin analysiert. Das GPME und seine Projekte unterstützen DDI durch mehrere Mechanismen wie den Aufbau von Diaspora-Organisationen, die Schaffung von Kapazitäten der Herkunftsländer oder die Bereitstellung von Fördermitteln. Durch diese Projekte konnten Investitionen von Migranten aus Moldawien, Bosnien-Herzegowina und Tunesien gefördert werden. Der SSF ist ein finanzielles Förderinstrument, das Darlehen für Investitionsvorhaben in ausgewählten Entwicklungsländern vergibt. Der SSF hat größere Investitionsprojekte in unterschiedliche Unternehmen in den Herkunftsländern von mindestens zwölf Migranten in der Schweiz unterstützt.

Es stellte sicher heraus, dass das GPME und der SSF zwei geeignete Instrumente sind, um DDI von Migranten zu fördern. Die GPME-Projekte verfolgen einerseits ganzheitliche Ansätze und sind darauf ausgelegt, langfristig selbsttragende Systeme aufzubauen sowie die Diaspora und die Institutionen in den Herkunftsländern zu befähigen, die Entwicklung selbst voranzutreiben. Dieser Ansatz ist von großem Nutzen, da für erfolgreiche DDI letztlich befähigte Herkunftsländer sowie Diasporas benötigt werden. Der SSF wiederum fördert gezielt vielversprechende Investitionsprojekte, die Nachhaltigkeitskriterien erfüllen, durch die Bereitstellung hoher und zinsgünstiger Darlehen. Diese finanzielle Förderung ist wesentlich, da kapitalintensive Investitionen in innovative, wachstumsorientierte Unternehmen mit hoher Wertschöpfung bedeutende Entwicklungsbeiträge leisten und die Beachtung von Nachhaltigkeitskriterien die Wirkungen für die Länder des globalen Südens maximieren kann.

Die Ergebnisse belegen, dass die Förderung von DDI von Migranten in der Schweiz vorwiegend auf zwei Arten zur Entwicklung im globalen Süden beitragen. Einerseits werden durch die Förderung Investitionen von Migranten fallweise erst ermöglicht. Bei Migranten, die z. B. erfolgversprechende Geschäftsideen haben, aber nicht über genügend Kapital verfügen, kann die finanzielle Förderung die Umsetzung initiieren. Kapitalintensive Unternehmen wie Skanderbeg SH.P.K. benötigen zudem beträchtliche finanzielle Mittel. In Anbetracht der Herausforderungen, vor denen Unternehmer bezüglich Kapitalbereitstellung von Finanzinstituten stehen, können staatliche Fördermittel hier somit einspringen. Der durch die Schweiz

geförderte Aufbau von Diaspora-Organisationen oder Diaspora-Institutionen kann ferner die Migranten mit den nötigen Netzwerken, Beziehungen oder Informationen für potenzielle Investitionsprojekte ausstatten. Andererseits hat die Förderung bei Migranten, die ihre Unternehmen in den Herkunftsländern bereits aufgebaut haben oder die ihre Ideen auch ohne Unterstützung umsetzen würden, eine Hebelwirkung. Sie werden mit zusätzlichen Ressourcen ausgestattet und können somit die positiven Entwicklungsbeiträge ihrer Investitionen maximieren. Als Beispiel dient hier die Dacommet AG, die den SSF mehrmals nutzte, um ihre Geschäftstätigkeit auszubauen, oder eWAKA Mobility Ltd., die den SSF nutzte, um nebst eigenen Investitionen zusätzliche Mittel für ihr Vorhaben zu erhalten. Die Schweizer Förderung trägt insofern zur Entwicklung der Herkunftsländer bei, indem sie die in Kapitel 6.1 diskutierten sozioökonomischen Wirkungen, die DDI entfalten, teilweise ermöglicht bzw. verstärkt. Die folgende Abbildung stellt dies schematisch dar:

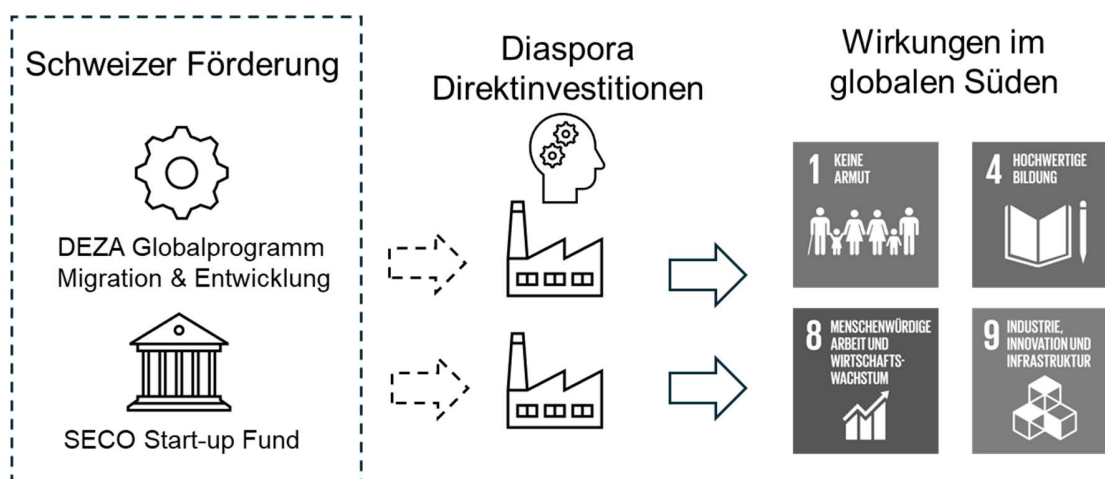


Abbildung 4: Beiträge der Schweizer Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen. Quelle: Eigene Darstellung.

Es stellte sich außerdem heraus, dass die Schweizer Förderung von DDI eine effiziente und effektive Form der Entwicklungszusammenarbeit sein kann. Die identifizierten Fälle von DDI, die durch den SECO Start-up Fund gefördert wurden, investierten insgesamt 81.4 Millionen CHF in Entwicklungsländern, wovon ca. 6 Millionen CHF als Darlehen gewährt wurden. Durch diese Darlehen konnte die Schaffung von über 1400 Arbeitsplätzen gefördert werden. Demnach war ein Darlehensbetrag von ungefähr 4200 CHF für die Kreierung eines Arbeitsplatzes nötig. Bei den Arbeitsplätzen handelt es sich außerdem, wie bereits erörtert, bei weitem nicht um die einzigen Entwicklungsbeiträge. Die Betrachtung der Fallstudien von Diaspora-Investoren zeigt zudem, dass viele Migranten mit wenig Startkapital erfolgreiche Unternehmen aufgebaut haben, die wie dargelegt ihrerseits vielfältige Entwicklungsbeiträge

leisten. Bei Zendeli waren es z. B. 40.000 CHF und bei Dacic 50.000 CHF. Diese Zahlen verdeutlichen das Potenzial dieses Ansatzes und die signifikante Rolle, die die Schweiz einnehmen kann.

Abgesehen von spezifischen Förderinstrumenten kommt der Schweiz auch im Umgang mit Migranten innerhalb des Landes eine bedeutende Rolle zu. Diese kann die Schweiz nämlich dazu befähigen, zur Entwicklung ihrer Herkunftsländer beizutragen. Die Fallstudien zeigen, dass die Diaspora-Angehörigen, die unternehmerisch wirken und Investitionen tätigen, gut integriert, ausgebildet und berufserfahren sind. Maraj studierte bspw. an der Universität St. Gallen und ist CFO eines börsenkotierten Unternehmens. Vogel durchlief eine langjährige Karriere bei führenden Schweizer Unternehmen. Der Arbeitsmarkt, das Bildungssystem und die Integrationspolitiken der Schweiz sind also wesentliche Faktoren für das Entstehen von DDI. Die Untersuchungsergebnisse führten aber auch zur relevanten Feststellung, dass die Schweizer Förderung nur einen eingeschränkten Beitrag leisten kann. Dies deckt sich mit den in Kapitel 2.3.2 behandelten Erklärungsversuchen für DDI, die von mehreren Dimensionen wie den Rahmenbedingungen in den Wohnsitzländern und den Standortfaktoren der Herkunftsländer abhängig sind. Das Bereitstellen finanzieller Mittel sehen die Diaspora-Investoren als den Hauptbeitrag der Schweiz. Der Großteil der Förderung muss aber von den Herkunftsländern ausgehen, da das dortige Geschäftsumfeld am meisten beeinflusst, ob im Land investiert wird und Unternehmen gegründet werden. Von den Diaspora-Investoren genannte Herausforderungen bzw. Investitionshindernisse wie Bürokratie, Korruption oder mangelhaftes Bildungssystem müssen lokal angegangen werden. Die Verantwortung besteht hier bei den Herkunftsländern und die Schweiz hat darauf nur einen kleinen Einfluss. Diesen Einfluss kann sie aber durchaus nutzen. Nebst der direkten DDI-Förderung kann sie, wie sie es z. B. im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit mit diesen Ländern schon tut, ein befähigendes Umfeld fördern. Beispielhafte Aspekte sind Good Governance und effiziente staatliche Institutionen. Verbesserungsmaßnahmen in diesem Bereich fördern das gesamte Wirtschaftsklima in diesen Ländern und können schließlich auch Investitionen ihrer Diaspora anziehen.

Eine weitere bedeutende Beobachtung war, dass die Schweizer Förderung für DDI wie beim Beispiel des SSF nicht explizit auf Migranten ausgerichtet ist, ihnen und ihren Investitionsvorhaben jedoch dennoch zugutekommt. Diese Erkenntnis legt nahe, dass Förderinstrumente nicht zwangsläufig auf Migranten fokussiert sein müssen, um ihre Investitionstätigkeiten und ihre unternehmerischen Vorhaben zu unterstützen. Der allgemeine Fokus, der

nicht spezifisch auf Migranten ausgerichtet ist, legt auch die Denkweise nahe, dass wirkungsvolle Investitionen von allen, unabhängig von ihrer Staatsangehörigkeit oder ihrem Migrationsstatus, getätigt werden können. Dies erscheint insofern sinnvoll, als eine Diaspora-Zugehörigkeit keinen genügenden Erfolgsfaktor für Investitionen und Unternehmertum darstellt. Wie in Kapitel 2.3.2 gezeigt, sind nämlich das Thema Entrepreneurship und die damit verbundenen unternehmerischen Fähigkeiten essenziell. Bei der Förderung sollten daher vor allem unternehmerische Kriterien herbeigezogen werden. Es ist aber folglich auch entscheidend, dass Instrumente der Wirtschaftsförderung ebenfalls für Migranten zugänglich sind und diese sie nutzen können, sofern entsprechendes unternehmerisches Potenzial vorhanden ist.

Die Ergebnisse weisen ferner auf einen ausbaufähigen Förderumfang hin. Im Rahmen des GPME war es entgegen den Erwartungen überraschend zu sehen, dass bspw. die Förderbeträge für die einzelnen Diaspora-Investoren gering ausfallen. Des Weiteren wurden nur DDI von Migranten aus wenigen Ländern direkt und indirekt gefördert. Die aussichtsreichen Modelle wie der Aufbau von entwicklungsfokussierten Diaspora-Organisationen in der Schweiz oder Diaspora-Institutionen in den Herkunftsländern wurden bis anhin auch nicht auf weitere Länder skaliert. Mit einigen großen Migrantengemeinschaften in der Schweiz gab es bisher keine Zusammenarbeit. Es kann aber davon ausgegangen werden, dass bei Migranten aus anderen Ländern ebenfalls vielversprechende Investitionsvorhaben vorhanden sind, wie die Fallbeispiele aus dem Kosovo und aus Nordmazedonien belegen. Außerdem ist es aufgrund des internationalen Interesses im Bereich Diaspora-Investitionen (vgl. UN DESA, 2020, S. 32-34) auch wahrscheinlich, dass bei einigen Herkunftsländern ein Bedürfnis besteht, Entwicklungsprojekte in diesem Bereich durchzuführen. Beim SSF ist zudem der geografische Fokus der Förderung limitiert. Dies mag zwar bei gewissen Staaten aufgrund politischer Gründe oder aktueller Konflikte sinnvoll sein, der Ausschluss von mehr als der Hälfte aller weltweiten Entwicklungsländer ist jedoch unverständlich. Auch der Ausschluss von Migranten in der Schweiz, die über keine Niederlassungsbewilligung, sondern über andere Aufenthaltstitel verfügen, ist schwer nachvollziehbar, da auf diese Weise das Reservoir an förderwerten Ideen beschränkt wird.

An dieser Stelle sind noch die Einschränkungen der Ergebnisse im Hinblick auf die DDI-Förderung zu erwähnen. Es konnten im Rahmen der Arbeit nur zwei Förderinstrumente der Schweiz untersucht werden. Durch die Untersuchung weiterer Instrumente aus dem Ausland, durch einen Vergleich mit diesen sowie durch den Beizug mehrerer

Expertenmeinungen könnten sich wesentliche Verbesserungspotenziale für die Schweizer Förderung ermitteln lassen. Hier besteht ein Anknüpfungspunkt für weitere Studien. Zudem mussten aus Gründen der Datenvertraulichkeit öffentlich zugängliche Daten verwendet werden, da vertrauliche Informationen über Diaspora-Angehörige in den DEZA-Projekten und in den durch den SSF geförderten Unternehmen nicht verfügbar waren. Weiterführende Studien in Kollaboration mit den zwei Organisationen und die in diesem Kontext gegebenenfalls mögliche Bereitstellung von anonymisierten Wirkungsdaten oder von Kontaktdaten beteiligter Diaspora-Investoren könnten hilfreich sein, um Studienteilnehmer zu gewinnen oder die Entwicklungsbeiträge der Förderinstrumente weiterführend zu untersuchen. Dennoch ermöglichen es die Ergebnisse aus den Fallstudien und der Untersuchung der zwei Förderinstrumente, die folgenden Handlungsempfehlungen abzuleiten, um die Entwicklungsbeiträge von DDI aus der Schweiz im globalen Süden zu erhöhen:

- *SECO Start-up Fund*: Der Förderumfang des SSF sollte in mehrfacher Hinsicht ausgedehnt werden. Um die geografische Reichweite zu erhöhen, sollten die priorisierten Länder dieser Fazilität für Entwicklungskredite von bisher 49 Staaten auf alle Entwicklungsländer gemäß Development Assistance Committee der OECD (vgl. OECD, 2024) ausgedehnt werden. Dadurch könnte die Schweiz einen Beitrag zur Entwicklung weiterer Länder des globalen Südens leisten. Außerdem sollte der Zugang zum SSF auf Migranten in der Schweiz ausgedehnt werden, die nicht die Niederlassungsbewilligung C, sondern andere Aufenthaltsbewilligungen innehaben. Mit der aktuellen Beschränkung sind nämlich zahlreiche internationale Fachkräfte und Studierende aus Entwicklungsländern, die vielversprechende Investitionsideen haben, ausgeschlossen. Die Bedingung, dass die Unternehmer ihren Wohnsitz in der Schweiz haben müssen, sollte zudem gelockert werden, um auch Rückkehr-Investoren oder Migranten, die einen transnationalen Lebensstil führen und zwischen Ländern pendeln, zu erfassen. Aufgrund der Exklusionskriterien im Zusammenhang mit Wohnsitz und Aufenthaltsbewilligungen wären bspw. Fälle wie der von Jife Financial Services Ltd. oder DK Construction Ltd. nicht förderfähig. Ferner sollten die jährlich geförderten Investitionsprojekte erhöht werden. Der SSF fördert jährlich lediglich vier Projekte. Da es vermutlich unter den 70 Bewerbungen weitere förderwerte Ideen gibt und in Anbetracht dessen, dass es sich um Darlehen handelt, die wieder zurückbezahlt werden, könnte diese Anzahl gesteigert werden.

- *DEZA Globalprogramm Migration und Entwicklung:* In Bezug auf das GPME gibt es zwei Handlungsempfehlungen. Die Projekte beschränken sich auf wenige Migrantengemeinschaften in der Schweiz. Auch hier ist einerseits eine Ausweitung der Aktivitäten auf andere Diasporas und deren Herkunftsländer notwendig, um die Entwicklungsbeiträge im globalen Süden zu erhöhen. Deshalb sollte die DEZA einen Mechanismus einführen, bei dem sich Migranten und deren Organisationen in der Schweiz mit Projektvorschlägen, die DDI direkt oder indirekt fördern, bewerben können. Angesichts der zahlreichen Migranten aus dem globalen Süden und der vorhandenen Erfahrungen aus früheren Projekten ist es wahrscheinlich, dass bereits erprobte Modelle repliziert werden können oder innovative neue Projekte in anderen Herkunftsländern entstehen. Zudem hätte die Schweiz aufgrund ihrer vorteilhaften finanzwirtschaftlichen Lage und eines Budgets von 102 Millionen CHF für das GPME im Zeitraum von 2022 bis 2025 (vgl. SDC, 2021, S. 33) genügend finanzielle Mittel, um mehr Geschäftsideen von Migranten direkt durch nicht rückzahlungspflichtige Fördermittel zu unterstützen. Da der SSF schon hohe Beiträge bereitstellt und sich an Personen mit größeren Vorhaben richtet, die zudem eigene Mittel einbringen müssen, wären bei diesem Instrument Fördermittel für kleinere Geschäftsideen von Migranten mit wenig Eigenkapital möglich. Fälle wie die Breon GmbH zeigen, dass auch mit solchen kleineren Anfangsinvestitionen nachweislich viel zur Entwicklung der Herkunftsländer beigetragen werden kann. Denkbar ist bspw. eine gewisse Anzahl an Grants bis zu 50.000 CHF, um die sich alle Migranten aus dem globalen Süden mit ihren Ideen bewerben könnten. Die Grants werden gewährt, sofern die Ideen wirtschaftliches Potenzial aufweisen und definierte Nachhaltigkeitskriterien einhalten.

- *Wissens- und Bildungsprojekte:* Die betrachteten Fälle von DDI enthalten oftmals eine Bildungs- und Wissenstransferkomponente. Zudem wurden das mangelnde Know-how und die nicht vorhandenen Fachkräfte in den Herkunftsländern mehrfach von Diaspora-Investoren erwähnt. Folglich könnte die Schweiz in diesem Bereich ansetzen und solche Komponenten im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit mitfinanzieren. Beispielsweise könnten Programme zur Entsendung von Fachexperten an Diaspora-Unternehmen gefördert werden. Dies könnte ähnlich gestaltet werden wie bei Skanderbeg SH.P.K., bei der ein Brauereiexperte aus dem Schweizer Privatsektor das Unternehmen unterstützte, oder wie bei der Dacommet AG, der durch eine Stiftung die Unterstützung eines Holzfacharbeiters vermittelt wurde. Zudem gibt es z. B. bei den Fällen der eWAKA

Mobility Ltd. und der DK Construction Ltd. Potenzial für Berufsbildungsmaßnahmen. Die Schweiz könnte eine Integration von Unternehmen, die durch Migranten aufgebaut wurden, in ihre existierenden Projekte zur Förderung der dualen Berufsbildung in Entwicklungsländern prüfen.

- *Bekanntheitssteigerung Förderinstrumente*: Eine letzte Handlungsempfehlung betrifft die Bekanntheit der Schweizer Förderinstrumente. Die Interviews mit Diaspora-Investoren zeigten, dass nur diejenigen mit den Möglichkeiten zur Förderung vertraut waren, die eine solche schon in Anspruch genommen hatten. Folglich sollte die Schweiz die Bekanntheit der existierenden Instrumente bei Migranten erhöhen. Anhaltspunkte können hier z. B. Diaspora-Organisationen oder Organisationen der Wirtschaftsförderung wie Handelskammern zwischen der Schweiz und Entwicklungsländern sein.

7 Fazit

Diese Masterarbeit widmete sich Migranten in der Schweiz und ihrer Rolle als Entwicklungsakteuren durch Investitionen und den Aufbau von Unternehmen in den Herkunftsländern. Mithilfe einer qualitativen Untersuchung sollte eine Antwort auf die Forschungsfrage gefunden werden, wie die Förderung von Diaspora-Direktinvestitionen von Migranten in der Schweiz zur Entwicklung im globalen Süden beitragen kann. Das Ziel dieser Masterarbeit war es, Fallbeispiele von DDI durch Migranten in der Schweiz und deren Entwicklungsbeiträge in den Herkunftsländern darzustellen, Schweizer Förderinstrumente zu analysieren und Handlungsempfehlungen abzuleiten. Diese Zielsetzung wurde erreicht, indem explorativ nach verschiedenen Fällen von Migranten in der Schweiz und ihren Direktinvestitionen in den Herkunftsländern recherchiert wurde. Es konnten einige solcher Fälle identifiziert werden. Zu insgesamt sechs Migranten, ihren Unternehmen und ihren Entwicklungsbeiträgen wurden Fallstudien durchgeführt und durch Interviews Daten gewonnen. Diese Fälle tragen zur Entwicklung der Länder Nordmazedonien, Kosovo, Bosnien-Herzegowina, Serbien, Kenia, Ruanda und Ghana bei. Zudem wurden mit dem DEZA Globalprogramm Migration und Entwicklung sowie dem SECO Start-up Fund zwei Schweizer Förderinstrumente untersucht und darauf aufbauend Handlungsempfehlungen zur Schweizer Förderung abgeleitet.

In der Arbeit wurde festgestellt, dass Migranten in der Schweiz als Diaspora-Investoren bedeutende Entwicklungsakteure darstellen können. Es handelt sich um gut ausgebildete, berufserfahrene Personen mit unternehmerischen Fähigkeiten. Sie streben durch ihre Investitionen und ihre Tätigkeit unternehmerischen Erfolg an, sind aber auch motiviert, in den Herkunftsländern etwas zu bewirken. Bei den betrachteten Fällen handelt es sich vor allem um Investitionen in wachstumsorientierte und innovative Unternehmen, die in verschiedenen Industrien tätig sind. Es konnte gezeigt werden, dass diese Diaspora-Unternehmen in den Herkunftsländern vielfältig zu einer nachhaltigen Entwicklung beitragen. Vor allem im sozio-ökonomischen Bereich entfalten sie Wirkungen. Sie stellen durch Investitionen dringend benötigte finanzielle Ressourcen bereit und schaffen eine beträchtliche Anzahl an Arbeitsplätzen. Bei diesen handelt es sich um menschenwürdige Arbeit im Sinne von formellen Arbeitsplätzen mit fairer Vergütung und sozialer Absicherung. Weiter kreieren sie innovative Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle und engagieren sich maßgeblich beim

Aufbau von Humankapital in den Herkunftsländern. Ferner erzielen die Unternehmen oftmals Exporterlöse, beschaffen Vorleistungen lokal und die öffentliche Hand profitiert von Steuerzahlungen.

In der Arbeit wurde auch gezeigt, dass die Schweiz über zwei bedeutende Instrumente verfügt, um solche Investitionen von Migranten in ihren Herkunftsländern zu fördern. Diese fördern Investitionen von Diaspora-Angehörigen in der Schweiz, indem sie bei ausgewählten Ländern projektbasiert mit Migrantengemeinschaften und den Herkunftsländern zusammenarbeitet und bspw. Diaspora-Organisationen in der Schweiz und Diaspora-Institutionen in den Herkunftsländern aufbauen. Zudem fördern sie DDI auch finanziell durch die Vergabe von Fördermitteln und Darlehen. Diese finanzielle Förderung ist essenziell und unterstützt gezielt mehrere vielversprechende Investitionsvorhaben von Migranten und damit verbundene nachhaltige Entwicklungsbeiträge in Ländern des globalen Südens. Die Ergebnisse zeigen, dass es sich bei der finanziellen Förderung von DDI um eine effiziente und effektive Form der Entwicklungszusammenarbeit handeln kann. Es wurde jedoch auch festgestellt, dass der Förderumfang in mehrfacher Hinsicht ausbaufähig ist. Die Schweiz fokussiert sich auf wenige Herkunftsländer und Diasporas, die Anzahl geförderter Fälle ist deutlich beschränkt und die Förderinstrumente sind für zahlreiche Migranten nicht zugänglich. Die vorgeschlagenen Handlungsempfehlungen beziehen sich auf diese Ausbaufähigkeit. Die Untersuchung stellte des Weiteren fest, dass die Schweiz nicht nur durch spezifische Förderinstrumente, sondern allgemein durch adäquate Arbeits-, Bildungs- und Integrationspolitiken im Inland Migranten dazu befähigen kann, sich in ihren Herkunftsländern erfolgreich unternehmerisch zu betätigen.

Anhand der obigen Ergebnisse kann die Forschungsfrage wie folgt beantwortet werden: DDI von Migranten in der Schweiz können im globalen Süden auf vielfältige Weise nachweislich zur Entwicklung beitragen. Migranten in der Schweiz sind oftmals gut ausgebildet, berufserfahren und verfügen über unternehmerische Fähigkeiten sowie finanzielle Ressourcen. Dies ermöglicht es ihnen, in den Herkunftsländern Direktinvestitionen zu tätigen und innovative, wachstumsorientierte Unternehmen aufzubauen. Die Diaspora-Investoren und ihre Unternehmen tragen bedeutend zur Entwicklung bei, indem sie u. a. Arbeitsplätze schaffen, Innovationen erzeugen oder Humankapital aufbauen. Für die Herkunftsländer wird der initial erfolgte Brain-Drain in einen Brain-Gain transformiert. Die Schweiz kann durch ihre Förderinstrumente solche DDI in gewissen Fällen anstoßen sowie verstärken, indem sie Migranten befähigt und Diaspora-Investoren mit finanziellen Mitteln ausstattet. Die Förderung kann vor

allem einen Beitrag leisten, indem sie sich auf sozial verantwortungsvolle Unternehmer mit vielversprechenden nachhaltigen Geschäftsideen fokussiert, die maßgebliches Entwicklungspotenzial aufweisen. Die Entwicklungsbeiträge der DDI von Migranten in der Schweiz und deren Förderung stoßen aber auch an Grenzen: Sie können die strukturellen Entwicklungshemmnisse in den Herkunftsländern nicht lösen.

Die Ergebnisse der Masterarbeit decken sich weitgehend mit dem vorhandenen internationalen Forschungsstand zum Thema. Die Relevanz der Arbeit liegt in der Betrachtung von Migranten in der Schweiz und der Schweizer Förderung. Die Masterarbeit ermöglichte es, mit Bezug zur Schweiz erstmalig umfassende Fallstudien zu DDI von Migranten durchzuführen. Es konnte exemplarisch aufgezeigt werden, wie diese in ihren Herkunftsländern zur Entwicklung beitragen. Zudem konnte die Schweizer Förderung betrachtet und es konnten Handlungsempfehlungen für die Instrumente abgeleitet werden. Die Resultate der Masterarbeit haben insofern jedoch nur eine bedingte Aussagekraft, als es sich um eine qualitative Untersuchung handelt. Es konnten nur sechs Fälle von DDI betrachtet werden. Die Ergebnisse sind daher statistisch nicht repräsentativ und können nicht auf alle anderen Fälle generalisiert werden. Nicht alle DDI-Fälle werden die gleichen Wirkungen entfalten. Aber dass gewisse Migranten in der Schweiz das Potenzial aufweisen, durch ihre Investitionen nachhaltig zur Entwicklung der Herkunftsländer beizutragen, konnte nachgewiesen werden. Zudem wurden nur zwei Förderinstrumente anhand öffentlich verfügbarer Informationen betrachtet. Aufbauend auf dieser Arbeit sollte in zukünftigen Untersuchungen z. B. die Schweizer Förderung mit der anderer Wohnsitzstaaten verglichen werden und es sollten Expertenmeinungen beigezogen werden, um Verbesserungspotenziale zu erörtern. In Zusammenarbeit mit den fördernden Institutionen könnten auch umfangreichere Studien zur Wirkungsmessung durchgeführt werden. Offen bleibt zudem das quantitative Potenzial von DDI aus der Schweiz. Um dieses zu erfassen, könnten künftige Studien quantitative Umfragen bei Migranten aus dem globalen Süden in der Schweiz durchführen.

Abschließend ist festzuhalten, dass das Thema von DDI künftig weiterhin relevant sein wird. Die Diaspora aus dem globalen Süden in der Schweiz wird voraussichtlich wachsen und die Herkunftsländer benötigen Direktinvestitionen in ihre Wirtschaft, um eine nachhaltige Entwicklung voranzutreiben. Diaspora-Direktinvestitionen und ihre Förderung können nicht allein zur Entwicklung im globalen Süden beitragen. Dafür sind zahlreiche weitere Politiken und Maßnahmen erforderlich. Da es jedoch einige Migranten in der Schweiz gibt, die das

Potenzial besitzen, durch unternehmerische Investitionen in ihren Herkunftsländern etwas zu bewirken, sollte dieses Potenzial folglich auch genutzt und gezielt gefördert werden.

Literaturverzeichnis

- African Union. (2024). *Citizens and Diaspora Organizations Directorate. Engaging Civil Society and the African Diaspora in Development Process*. Abgerufen am 22. März 2024 von <https://au.int/en/diaspora-division#:~:text=The%20African%20Union%20defines%20the,constitutive%20act%20declares%20that%20it>
- Agunias, D. R., & Newland, K. (2012). *Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development. A Handbook for Policymakers and Practitioners in Home and Host Countries*. Genf, Washington DC: IOM, Migration Policy Institute. Abgerufen am 4. Mai 2024 von <https://publications.iom.int/books/developing-road-map-engaging-diasporas-development-handbook-policymakers-and-practitioners>
- Aikins, J. (2023). Fallstudie: Diaspora und Entwicklungszusammenarbeit. In K. Fischer, G. Hauck, & M. Boatcă, *Handbuch Entwicklungsforschung. 2. Auflage* (S. 233-237). Wiesbaden: Springer VS. Abgerufen am 22. März 2024 von https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-658-32946-4_28
- Asquith, P., & Opoku-Owusu, S. (2020). Diaspora Investment to Help Achieve the SDGs in Africa: Prospects and Trends. In A. Maček, *Foreign Direct Investment Perspective through Foreign Direct Divestment* (S. 1-13). IntechOpen. Abgerufen am 26. März 2024 von <https://www.intechopen.com/chapters/72728>
- Berner Fachhochschule. (2020). *News. Swissness in Osteuropa*. Abgerufen am 27. Juni 2024 von <https://www.bfh.ch/de/aktuell/news/2019-2020/swissness-in-osteuropa/>
- BFS. (2022). *Migration und Integration. Migrationsbewegungen und Bevölkerung mit Migrationshintergrund*. Neuchâtel. Abgerufen am 12. April 2024 von <https://www.bfs.admin.ch/news/de/2021-0194>
- BFS. (2023a). *Zusammensetzung der ausländischen Bevölkerung*. Abgerufen am 30. März 2024 von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/migration-integration/auslaendische-bevoelkerung/zusammensetzung.html>
- BFS. (2023b). *Migrationsgründe und Zukunftspläne*. Abgerufen am 11. April 2024 von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/migration-integration/internationale-wanderung/migrationsgruende.html#:~:text=Gr%C3%BCnde%20f%C3%BCr%20die%20letzte%20Einwanderung,vierth%C3%A4ufigster%20Grund%20angegeben.>
- BFS. (2024a). *Bevölkerung. Stand und Entwicklung*. Abgerufen am 7. April 2024 von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/stand-entwicklung.html>
- BFS. (2024b). *Bevölkerung. Migration und Integration*. Abgerufen am 7. April 2024 von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/migration->

integration/integration.html#:~:text=Im%20Jahr%202022%20hatten%2040,zur%20zweiten%20oder%20h%C3%B6heren%20Generation.

BFS. (2024c). *Löhne, Erwerbseinkommen und Arbeitskosten*. Abgerufen am 8. April 2024 von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/arbeit-erwerb/loehne-erwerbseinkommen-arbeitskosten.html>

BFS. (2024d). *Migration und Integration. Integrationsindikatoren*. Retrieved April 12, 2024, from <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/migration-integration/integrationindikatoren.html>

BirraBeg. (2024a). *Gjthmonë një Beg*. Abgerufen am 18. Juni 2024 von <https://birrabeg.indev.one/>

BirraBeg. (2024b). *Brewery Production*. Abgerufen am 18. Juni 2024 von <https://birrabeg.indev.one/brewery/>

BMZ. (2023). *Länder. Ghana. Soziale Situation - Grosse Fortschritte erzielt*. Abgerufen am 30. Juni 2024 von <https://www.bmz.de/de/laender/ghana/soziale-situation-9602>

BMZ. (2024). *Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Lexikon der Entwicklungspolitik. Globaler Süden/Globaler Norden*. Abgerufen am 14. Juli 2024 von <https://www.bmz.de/de/service/lexikon/globaler-sueden-norden-147314>

Bontex. (2023). *Bontex d.o.o. Über uns*. Abgerufen am 9. Mai 2024 von <https://www.bontex.ba/de/ueber-uns/>

Breinbauer, A., Leitner, J., & Becker, K. (2019). Nachhaltige Standortentwicklung: Wie gehen Investitionsförderungsagenturen vor, um nachhaltige ausländische Direktinvestitionen anzuziehen? In A. Breinbauer, J. Jäger, A. Nölke, L. Brennan, & A. G. Nachbagauer (Hrsg.), *Multinationale Unternehmen aus Schwellenländern und Europa. Herausforderungen und Strategien* (S. 161-178). Cham: Springer Nature. Abgerufen am 3. April 2024 von https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-031-28348-2_9#Sec5

Breon. (2024a). *Über Breon*. Abgerufen am 9. Juni 2024 von <https://breon.ch/de/uber-uns/>

Breon. (2024b). *Unsere respektierten Kunden*. Abgerufen am 9. Juni 2024 von <https://breon.ch/de/kunden/>

Bundeskanzlei. (2024). *Volksinitiativen. Eidgenössische Volksinitiative 'Gegen Masseneinwanderung'*. Abgerufen am 12. April 2024 von <https://www.bk.admin.ch/ch/d/pore/vi/vis413t.html>

ch.ch. (2024a). *Einfache Antworten zum Leben in der Schweiz. Familiennachzug*. Abgerufen am 11. April 2024 von <https://www.ch.ch/de/auslander-in-der-schweiz/einreise-in-die-schweiz/familiennachzug/#rechte-und-pflichten-bei-einem-familiennachzug>

- ch.ch. (2024b). *Einfache Antworten zum Leben in der Schweiz. Schweizerische Aufenthaltsbewilligungen*. Abgerufen am 23. Juli 2024 von <https://www.ch.ch/de/ausweise-und-dokumente/aufenthaltsbewilligungen/#>
- Chikezie, C.-E. (2011). Developing capacity: Diasporas as transnational agents of development. In K. Sharma, A. Kashyap, M. Montes, & P. Ladd (Hrsg.), *Realizing the development potential of diasporas* (S. 125-141). Tokyo, New York, Paris: United Nations University Press. Abgerufen am 24. März 2024 von <https://pdfs.semanticscholar.org/6702/13951c5fc6b82be7ba50505987639225ad13.pdf>
- Chironda, M. (14. September 2023). Kenya: How Electric Bikes Can Help Make Kenya's Streets Cleaner and Beat Nairobi's Infamous Traffic #AfricaClimateHope. *allAfrica*. Abgerufen am 23. Juni 2024 von <https://allafrica.com/stories/202309140248.html>
- Chrysostome, E., & Nkongolo-Bakenda, J.-M. (2019). Diaspora and International Business in the Homeland: From Impact of Remittances to Determinants of Entrepreneurship and Research Agenda. In M. Elo, & I. Minto-Coy (Hrsg.), *Diaspora Networks in International Business. Perspectives for Understanding and Managing Diaspora Business and Resources* (S. 17-39). Cham: Springer Nature. Abgerufen am 29. März 2024 von <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-91095-6?page=1#toc>
- Chunda, S. M. (2018). Diaspora Business in Africa: Survival and Sustainability. In D. Hack-Polay, & J. Siwale (Hrsg.), *African Diaspora Direct Investment. Establishing the Economic and Socio-cultural Rationale* (S. 163-188). Cham: Palgrave Macmillan. Abgerufen am 1. April 2024 von <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-72047-0>
- CIA. (2024). *The World Factbook. Country Comparisons - Net migration rate*. Abgerufen am 18. Juni 2024 von <https://www.cia.gov/the-world-factbook/field/net-migration-rate/country-comparison/>
- Cummings, M. E., & Gamlen, A. (2019). Diaspora engagement institutions and venture investment activity in developing countries. *Journal of International Business Policy*(2), 289-313. Abgerufen am 4. Mai 2024 von <https://link.springer.com/article/10.1057/s42214-019-00035-8>
- Dacić, E. (2024). Edin Dacić. Unternehmensinhaber Dacommet AG. [LinkedIn-Profil]. LinkedIn. Abgerufen am 25. Juni 2024 von <https://www.linkedin.com/in/edin-daci%C4%87-48491b16/>
- Dafa'Alla, A., & Hussein, E. (2017). The role of diaspora as international agents for development. *International Journal of Innovation and Knowledge Management in Middle East and North Africa*, 6(2), 89-99. Abgerufen am 22. März 2024 von https://www.researchgate.net/profile/Elmouiz-Hussein/publication/350419643_The_role_of_diaspora_as_international_agents_for_development/links/60813542907dcf667bb5dab5/The-role-of-diaspora-as-international-agents-for-development.pdf

- De Bruyn, T. (2017). *Remittances from Belgium as a lever for development*. Leuven: HIVA Research Institute. Abgerufen am 24. März 2024 von https://kuleuven.limo.libis.be/discovery/search?query=any,contains,LIRIAS1899378&tab=LIRIAS&search_scope=lirias_profile&vid=32KUL_KUL:Lirias&offset=0%3F
- de Haas, H. (2010). Migration and Development: A Theoretical Perspective. (W. Periodicals, Hrsg.) *International Migration Review*(44), 227-267. Abgerufen am 21. März 2024 von <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1747-7379.2009.00804.x>
- Debass, T., & Ardovino, M. (2009). *Diaspora Direct Investment (DDI): The untapped Resource for Development*. Washington DC: USAID. Abgerufen am 4. April 2024 von https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnado983.pdf
- Der Bundesrat. (2021). *Schweizer Wirtschaft - Überblick*. Abgerufen am 11. April 2024 von <https://www.eda.admin.ch/aboutswitzerland/de/home/wirtschaft/uebersicht.html>
- Der Bundesrat. (2024). *Die Lage auf dem Arbeitsmarkt im März 2024*. Abgerufen am 8. April 2024 von <https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-100623.html>
- DK Construction. (2024a). *DK Construction Limited*. Abgerufen am 28. Juni 2024 von <https://dkconstruction.limited/>
- DK Construction. (2024b). *Services We Offer*. Abgerufen am 28. Juni 2024 von <https://dkconstruction.limited/services/>
- DK Construction. (2024c). *Projects*. Abgerufen am 28. Juni 2024 von <https://dkconstruction.limited/projects/>
- economiesuisse. (2019). *Bildungspolitik. Ausländische Studierende: Teure Ausbildung, unausgeschöpftes Potenzial*. Abgerufen am 11. April 2024 von <https://www.economiesuisse.ch/de/dossier-politik/studierende-aus-drittstaaten-die-fakten>
- Economist Intelligence Unit. (2024). *Democracy Index 2023. Age of conflict*. London. Abgerufen am 8. April 2024 von <https://www.eiu.com/n/campaigns/democracy-index-2023-download-confirmation>
- EDA. (2021). *SECO Start-up Fund - Administration 2017-24*. Abgerufen am 10. Mai 2024 von <https://www.fdfa.admin.ch/deza/de/home/projekte-fokus/projekte.html/content/dezaprojects/SECO/en/2017/UR00022/phase7.html?oldPagePath=>
- EDA. (2022a). *Diaspora - Ein Entwicklungsfaktor*. Abgerufen am 7. Mai 2024 von <https://www.eda.admin.ch/deza/de/home/themen/migration/diaspora.html>
- EDA. (2022b). *Moldova - Making the Most of Migration*. Abgerufen am 7. Mai 2024 von <https://www.eda.admin.ch/deza/de/home/themen/migration/diaspora.html/content/d>

ezaprojects/SDC/en/2014/7F08718/phase3?oldPagePath=/content/deza/de/home/themen/migration/diaspora.html

- EDA. (2022c). *BiH Diaspora Platform*. Abgerufen am 7. Mai 2024 von <https://www.eda.admin.ch/deza/de/home/themen/migration/diaspora.html/content/dezaproyects/SDC/en/2014/7F09167/phase3?oldPagePath=/content/deza/de/home/themen/migration/diaspora.html>
- EDA. (2024a). *Internationale Zusammenarbeit. DEZA Porträt*. Retrieved Mai 5, 2024, from <https://www.eda.admin.ch/deza/de/home/deza/portraet.html>
- EDA. (2024b). *Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung. 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung*. Retrieved Juli 23, 2024, from <https://www.eda.admin.ch/agenda2030/de/home/agenda-2030/die-17-ziele-fuer-eine-nachhaltige-entwicklung.html>
- EDA. (2024c). *Migration. Migration - Ein Schwerpunkt der DEZA*. Abgerufen am 6. Mai 2024 von <https://www.eda.admin.ch/deza/de/home/themen/migration.html>
- EDA. (2024d). *Projekte. Projektdatenbank*. Abgerufen am 7. Juli 2024 von <https://www.eda.admin.ch/content/deza/de/home/projekte/projekte.filterResults.html?searchTerm=&filtersdctopic%253A=Auswahl&filtersdcsubtopic%253A=sdcsubtopic%253Adiasporafordevelopment&filtercountry%253A=Auswahl&filteragency%253A=Auswahl&filtercontinent%2>
- Ehl, D. (2. April 2024). Nachhaltige Mobilität: Grüne Hoffnung in Afrika. *Deutsche Welle*. Abgerufen am 26. Juni 2024 von <https://www.dw.com/de/elektromobilit%C3%A4t-afrika-e-auto-gebrauchtwagen-kenia-ghana-%C3%A4thiopien-verkehrswende-boda-boda/a-68649075>
- Elo, M. (2016). Typology of diaspora entrepreneurship: Case studies in Uzbekistan. *Journal of International Entrepreneurship*(14), 121-155. Abgerufen am 1. April 2024 von <https://link.springer.com/article/10.1007/s10843-016-0177-9>
- Elo, M., & Minto-Coy, I. (2019). *Diaspora Networks in International Business. Perspectives for Understanding and Managing Diaspora Business and Resources*. Cham: Springer. Abgerufen am 28. März 2024 von <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-91095-6?page=1#toc>
- Elo, M., & Riddle, L. (2016). Understanding Diaspora Investment. In *Diaspora Business* (S. 13-28). Inter-Disciplinary Press. Abgerufen am 25. März 2024 von https://www.researchgate.net/profile/Maria-Elo-2/publication/303739055_Understanding_Diaspora_Investment/links/577a5b9908ae355e74f065a6/Understanding-Diaspora-Investment.pdf
- Elo, M., Täube, F. A., & Servais, P. (2022). Who is doing "transnational diaspora entrepreneurship"? Understanding formal identity and status. *Journal of World Business*(57), 1-21. Abgerufen am 1. April 2024 von <https://pdf.sciencedirectassets.com/272083/1-s2.0-S1090951621X00053/1-s2.0-S1090951621000523/main.pdf?X-Amz-Security->

Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEAwaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIQCMPHck1x8W1oHpnTi57HPxPB%2BePmMxgJCI2b70BHe7FwlgCNvDw4n3tv1h6aHeQANtFU7XrTJ%2BigwOQxMKYfMn

- Ernst, A. (20. April 2017). Wie ein Schweizer Unternehmer eine jugoslawische Traditionsfirma zu neuen Höhen führt. *Neue Zürcher Zeitung*. Abgerufen am 25. Juni 2024 von <https://www.nzz.ch/wirtschaft/wie-ein-schweizer-unternehmer-eine-jugoslawische-traditionsfirma-zu-neuen-hoehen-fuehrt-bilderbuchkarriere-auf-dem-balkan-ld.1287776>
- Espahangizi, K. (2020). Die Schweiz braucht eine Demokratisierungsbewegung! Wie weiter mit Migration, Vielfalt und Antirassismus? *Denknetz*. Abgerufen am 12. April 2024 von <https://www.denknetz.ch/migration/>
- eWAKA Mobility. (2024a). *eWAKA. Home*. Abgerufen am 23. Juni 2024 von <https://www.ewaka.tech/>
- eWAKA Mobility. (2024b). *Join eWAKA: Making last-mile transport effortless*. Abgerufen am 23. Juni 2024 von <https://www.ewaka.tech/join-us>
- eWAKA Mobility. (2024c). *Switching Gears. Embrace the Future of Urban Mobility with eWAKA Electric Bikes*. Abgerufen am 18. Juni 2024 von <https://www.ewaka.tech/post/ewaka-electric-bikes>
- Federation of Kenya Employers. (2021). *The Informal Economy in Kenya*. Abgerufen am 17. Juni 2024 von <https://www.ilo.org/publications/informal-economy-kenya>
- FINANCEcontact. (2020a). *SECO Start-up Fund. Impact. SSF's Theory of Change*. Abgerufen am 10. Mai 2024 von <https://www.secostartupfund.ch/en/impact.html>
- FINANCEcontact. (2020b). *The SECO Start-up Fund*. Abgerufen am 10. Mai 2024 von <https://www.secostartupfund.ch/en/the-seco-start-up-fund-ssf.html#country>
- FINANCEcontact. (2020c). *SECO Start-up Fund. Credit Conditions and Loan Approval Procedure*. Abgerufen am 5. Mai 2020 von <https://www.secostartupfund.ch/en/loan-application.html>
- FINANCEcontact. (2020d). *Application for Financing from SECO Start-up Fund (SSF)*. Abgerufen am 11. Mai 2024 von <https://www.secostartupfund.ch/files/pdf/Annual%20Report%20Downloads/Application%20Form.pdf>
- FINANCEcontact. (2020e). *Projectfinder. Search our database for financed projects*. Abgerufen am 29. Mai 2024 von <https://www.secostartupfund.ch/en/projects.html>
- FINANCEcontact. (2020f). *E-transport platform eWAKA AG, Kenya*. Abgerufen am 24. Juni 2024 von <https://www.secostartupfund.ch/de/projekt-detail/e-transport-platform.html>
- Franc, S., Perić Kaselj, M., & Škreblić Kirbiš, I. (2020). Policies for promoting diaspora investment in countries of origin. Abgerufen am 4. April 2024 von <https://hrcak.srce.hr/file/347949>

- Fritsch, M. (2016). *Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik*. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag. Abgerufen am 29. März 2024 von <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-662-45394-0>
- Gelb, S., Kalantaryan, S., McMahon, S., & Perez-Fernandez, M. (2021). *Diaspora finance for development: from remittances to investment*. JRC Technical Report. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Abgerufen am 22. März 2024 von <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC125341>
- Gevorkyan, A. V. (2022). Diaspora and Economic Development: A Systemic View. *The European Journal of Development Research*(34), 1522-1541. Abgerufen am 22. Juli 2024 von <https://link.springer.com/article/10.1057/s41287-021-00432-x>
- Gjorduni, F. (2023). Diaspora Impact on Foreign Direct Investment: State Institutions on Diaspora Engagement. *European Journal of Marketing and Economics*, 6(1), 49-69. Abgerufen am 24. März 2024 von <https://intapi.sciendo.com/pdf/10.2478/ejme-2023-0005>
- Graham, B. (2014). Diaspora-owned firms and social responsibility. *Review of International Political Economy*, 21(2), 432-466. Abgerufen am 4. April 2024 von <https://www.jstor.org/stable/24673093>
- Graham, B. (2018). Investing in the Homeland: Migration, Social Ties, and Foreign Firms. Working Paper Version. University of Michigan Press. Abgerufen am 22. März 2024 von https://www.researchgate.net/publication/328393818_Investing_in_the_Homeland_Migration_Social_Ties_and_Foreign_Firms
- Hergnyan, M., & Makaryan, A. (2006). The role of the Diaspora in generating Foreign Direct Investment in Armenia. *Armenian Journal of Public Policy*, 259-294. Abgerufen am 28. März 2024 von https://www.academia.edu/63329511/THE_ROLE_OF_THE_DIASPORA_IN_GENERATING_FOREIGN_DIRECT_INVESTMENTS
- Hering, L., & Schmidt, R. J. (2014). Einzelfallanalyse. In N. Baur, & J. Blasius, *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung* (S. 529-541). Wiesbaden: Springer. Abgerufen am 21. Mai 2024 von https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-531-18939-0_37
- i-dijaspora. (2. Dezember 2019). *Lifetime achievement award for Edin Dacic*. Abgerufen am 25. Juni 2024 von <https://www.i-platform.ch/en/news/success-stories/lifetime-achievement-award-edin-dacic>
- i-dijaspora. (2024a). *Idea & Mission*. Abgerufen am 7. Mai 2024 von <https://www.i-platform.ch/en/idea-mission>
- i-dijaspora. (2024b). *Our Network*. Abgerufen am 7. Mai 2024 von <https://www.i-platform.ch/network/companies>
- IMF. (2022). Glossary of Foreign Direct Investment Terms. Abgerufen am 26. März 2024 von <https://www.imf.org/external/np/sta/di/glossary.pdf>

- IOM. (June 2013). *International Dialogue on Migration No. 22. Diasporas and Development: Bridging Societies and States*. Geneva. Abgerufen am 24. März 2024 von <https://publications.iom.int/books/international-dialogue-migration-ndeg22-diasporas-and-development-bridging-societies-and-0>
- IOM. (2020). *Contributions and counting. Guidance on measuring the economic impact of your diaspora beyond remittances*. Geneva: IOM. Abgerufen am 26. März 2024 von <https://publications.iom.int/books/contributions-and-counting-guidance-measuring-economic-impact-your-diaspora-beyond-remittances>
- IOM. (2022a). *Diaspora Mapping Toolkit*. Geneva: IOM. Abgerufen am 22. März 2024 von <https://publications.iom.int/books/diaspora-mapping-toolkit>
- IOM. (2022b). *World Migration Report 2022*. Abgerufen am 21. März 2024 von <https://worldmigrationreport.iom.int/wmr-2022-interactive/#:~:text=Overall%2C%20the%20estimated%20number%20of,the%20estimated%20number%20in%201970.>
- IOM. (2023). *Diasporas and their Contributions: A snapshot of the available evidence. Global Data Institute Thematic Brief(3)*. Abgerufen am 24. März 2024 von <https://www.migrationdataportal.org/resource/iom-global-data-institute-thematic-brief-3-diasporas-and-their-contributions#:~:text=This%20GDI%20Thematic%20Brief%20provides,contributions%20to%202023%20and%20beyond.>
- IOM. (2024). *Key Migration Terms*. Abgerufen am 21. März 2024 von <https://www.iom.int/key-migration-terms>
- Kleist, N., & Vammen, I. (2012). *Diaspora Groups and Development in Fragile Situations. Lessons Learnt*. Copenhagen: Danish Institute for International Studies. Abgerufen am 25. März 2024 von <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/59832/1/719570182.pdf>
- Kuada, J. (2015). Entrepreneurship in Africa - a classificatory framework and a research agenda. *Journal of Economic and Management Studies*, 6(2), 148-163. Abgerufen am 1. April 2024 von https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/AJEMS-10-2014-0076/full/html?utm_source=repec&utm_medium=feed&utm_campaign=repec
- Latek, M. (2019). *Interlinks between migration and development. European Parliamentary Research Service*. European Union. Abgerufen am 8. April 2024 von [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/630351/EPRS_BRI\(2019\)630351_EN.pdf?fbclid=IwAR2-Jjgawww4ii85p4xC1_IdfydEbkZCsaJO1eFRSKC2eez2xgJvDleC9m8](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2019/630351/EPRS_BRI(2019)630351_EN.pdf?fbclid=IwAR2-Jjgawww4ii85p4xC1_IdfydEbkZCsaJO1eFRSKC2eez2xgJvDleC9m8)
- Leisibach, P. (2024). Wer in der Schweiz Unternehmen gründet. *Die Volkswirtschaft*. Abgerufen am 12. April 2024 von <https://dievolkswirtschaft.ch/de/2024/01/wer-in-der-schweiz-unternehmen-gruendet/#:~:text=Von%20allen%202022%20neu%20gegr%C3%BCndeten,45%20Prozent%20aller%20Unternehmensgr%C3%BCndungen%20beteiligt.>

- Qaisrani, A., Perching, B., Jokić-Bornstein, J., Hendow, M., Bilger, V., & Kobzeva, V. (2023). *Study of the Diaspora's Contributions to the Socio-Economic Development in the Western Balkans. ECONDIAS Final Report*. Wien: ICMPD. Abgerufen am 25. März 2024 von https://www.icmpd.org/file/download/59589/file/ECONDIAS_Comparative-report_FINAL.pdf
- Rana, M., & Nipa, F. (2019). Entrepreneurship in an Institutionally Distant Context: Bangladeshi Diaspora Entrepreneurs in Denmark. In M. Elo, & I. Minto-Coy (Hrsg.), *Diaspora Networks in International Business. Perspectives for Understanding and Managing Diaspora Business and Resources* (S. 529-555). Cham: Springer Nature. Abgerufen am 29. März 2024 von <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-91095-6?page=1#toc>
- Renold, J. (2023). Erleichterte Verfahren für ausländische Fachkräfte. *Die Volkswirtschaft*. Abgerufen am 11. April 2024 von <https://dievolkswirtschaft.ch/de/2023/09/erleichterte-verfahren-fuer-auslaendische-fachkraefte/>
- Republic of Ghana. (2010). *Ministry of Trade and Industry. Ghana Industrial Policy*. Abgerufen am 30. Juni 2024 von <http://www.ecowrex.org/document/industrial-policy>
- Riddle, L., Hrivnak, G. A., & Nielsen, T. M. (2010). Transnational diaspora entrepreneurship in emerging markets: Bridging institutional divides. *Journal of International Management*(16), 398-411. Abgerufen am 31. März 2024 von <https://pdf.sciencedirectassets.com/272013/1-s2.0-S1075425310X00035/1-s2.0-S1075425310000736/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEAQaCXVzLWVhc3QtMSJGMEQCIH8lvIH6AN7kcffUDWdkmPvwRf%2BeSAIMvWkXcCkG%2BbBqAiA9DKLmnvydgGBIQOPmLFL08Fqju eggSgPobjHFAAws>
- Romy, K. (2020). Aussereuropäische Migranten in der Schweiz vor unsicherer Zukunft. *swissinfo.ch*. Abgerufen am 12. April 2024 von <https://www.swissinfo.ch/ger/wirtschaft/aussereuropaeische-migranten-in-der-schweiz-vor-unsicherer-zukunft/46215706>
- Sangmeister, H. (2009). *Entwicklung und internationale Zusammenarbeit. Eine Einführung*. Baden-Baden: Nomos.
- Schwenken, H. (2023). Migration und Entwicklung. In K. Fischer, G. Hauck, & M. Boatcă (Hrsg.), *Handbuch Entwicklungsforschung. 2. Auflage* (S. 221-232). Wiesbaden: Springer VS. Abgerufen am 30. März 2024 von <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-658-32946-4>
- SDC. (2021). *Global Programme Migration and Forced Displacement. Programme Framework 2022-25*. Bern: Federal Department of Foreign Affairs FDFA. Abgerufen am 6. Mai 2024 von <https://www.eda.admin.ch/eda/en/fdfa/fdfa/publikationen.html/content/publikationen>

/en/deza/diverse-
publikationen/Globalprogramm_Migration_Vertreibung_Programmrahmen_2022_2
025#:~:text=The%20GPMFD%20Programme%20Framework%202022,forced%20
displacement%20and%2

- SECO. (2023). *SECO Start-up Fund. Start-up Finance in Emerging Markets*. Abgerufen am 10. Mai 2024 von https://www.secostartupfund.ch/files/pdf/Annual%20Report%20Downloads/Annual_Report_2023_Download.pdf
- SECO. (2024). *Staassekretariat für Wirtschaft. Das SECO - Ein Porträt des Staassekretariats für Wirtschaft*. Abgerufen am 5. Mai 2024 von https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/seco/seco_portraet.html#:~:text=Das%20SECO%20ist%20das%20Kompetenzzentrum,der%20Ordnungs%2C%20Wirtschafts%20und%20Aussenpolitik.
- SEM. (2020). *Grundlagen zur Arbeitsmarktzulassung*. Abgerufen am 11. April 2024 von https://www.sem.admin.ch/sem/de/home/themen/arbeit/nicht-eu_efta-angehoerige/grundlagen_zur_arbeitsmarktzulassung.html#580086662
- SEM. (2023a). *Ausländerstatistik Dezember 2022*. Abgerufen am 22. März 2024 von <https://www.sem.admin.ch/sem/de/home/publiservice/statistik/auslaenderstatistik/archiv/2022/12.html>
- SEM. (2023b). *In der Schweiz Asyl beantragen*. Abgerufen am 11. April 2024 von <https://www.sem.admin.ch/sem/de/home/overview-asyl.html>
- SEM. (2024a). *Ausländerstatistik Dezember 2023*. Abgerufen am 7. April 2024 von <https://www.sem.admin.ch/sem/de/home/publiservice/statistik/auslaenderstatistik/archiv/2023/12.html>
- SEM. (2024b). *Wie werde ich Schweizerin oder Schweizer*. Abgerufen am 11. April 2024 von <https://www.sem.admin.ch/sem/de/home/integration-einbuengerung/schweizer-werden.html>
- SEM. (2024c). *Einbürgerungen nach Kontinent und Nationalität 2023*. Abgerufen am 12. April 2024 von <https://www.sem.admin.ch/sem/de/home/publiservice/statistik/auslaenderstatistik/einbuengerungen.html>
- Sironi, A., Bauloz, C., & Emmanuel, M. (2019). Glossary on Migration. *International Migration Law*(34). Abgerufen am 22. März 2024 von <https://publications.iom.int/books/international-migration-law-ndeg34-glossary-migration>
- Siwale, J. (2018). Mapping of Diaspora Direct Investment: Critical Areas of Investment. In D. Hack-Polay, & J. Siwale (Hrsg.), *African Diaspora Direct Investment. Establishing the Economic and Socio-cultural Rationale* (S. 63-85). Cham: Palgrave Macmillan. Abgerufen am 1. April 2024 von <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-72047-0>

- SME Portal. (2022). *SECO Start-up Fund (SSF). The SSF assists with financing start-ups in developing countries*. Abgerufen am 10. Mai 2024 von <https://www.kmu.admin.ch/kmu/en/home/concrete-know-how/finances/financing/public-aid/seco-start-up-fund.html>
- Social Friday Inc. (2024). *Social Friday*. Abgerufen am 13. Juni 2024 von <https://socialfriday.org/>
- Solano, G., & Huddleston, T. (2020). *Migrant Integration Policy Index*. Abgerufen am 12. April 2024 von <https://www.mipex.eu/key-findings>
- SSI Suisse. (2019). *Rapport de capitalisation Projet CTRS. Améliorer le développement socio-économique de la Tunisie grâce à la contribution de la Communauté Tunisienne Résidente en Suisse (CTRS)*. Genf. Abgerufen am 7. Mai 2024 von <https://www.ssi-suisse.org/fr/rapport-de-capitalisation-du-projet-ctrs/262>
- Standard Fabrika. (2024a). *Standard Fabrika. About Us*. Abgerufen am 25. Juni 2024 von <https://standard-prnjavor.com/en/about-us/#1601555653993-db01ac50-af91>
- Standard Fabrika. (2024b). *Standard Fabrika. Products*. Abgerufen am 26. Juni 2024 von <https://standard-prnjavor.com/en/products/>
- Standard Furniture. (2024). *Standard Furniture Serbia d.o.o. About Us*. Abgerufen am 25. Juni 2024 von <https://furniture.standard-serbia.com/language/en/about-us/>
- Statista. (2021). *Households with access to sufficient drinking water in Ghana as of 2018*. Abgerufen am 30. Juni 2024 von <https://www.statista.com/statistics/1173404/households-with-access-to-sufficient-drinking-water-in-ghana/>
- Statista. (2024). *Total registered mobile money accounts in Kenya from January 2021 to December 2023*. Abgerufen am 16. Juni 2024 von <https://www.statista.com/statistics/1188510/registered-mobile-money-accounts-in-kenya/>
- Statista Market Insights. (September 2023). *Market Insights Mobility. Electric Vehicles - Africa*. Abgerufen am 23. Juni 2024 von <https://www.statista.com/outlook/mmo/electric-vehicles/africa>
- Tavakoli, H., & Raja, C. (2017). *Financing the Sustainable Development Goals with Diaspora Investment*. London: Commonwealth Secretariat. Abgerufen am 26. März 2024 von https://production-new-commonwealth-files.s3.eu-west-2.amazonaws.com/migrated/inline/2017_CW_FinancingtheSDGswithDiasporaInvestment_REPORT.PDF
- Tejada, G. (2012). Mobility, Knowledge and Cooperation: Scientific Diasporas as Agents of Development. *Migration and Development*, 10(18), 59-92. Abgerufen am 25. März 2024 von <https://core.ac.uk/download/pdf/147994498.pdf>
- Tejada, G., Hercog, M., Kuptsch, C., & Bolay, J.-C. (2014). The Link with a Home Country. A Comparative Analysis of Host Country Environments for Diaspora Engagement.

- In S. Sahoo, & B. Pattanaik (Hrsg.), *Global Diasporas and Development. Socioeconomic, Cultural, and Policy Perspectives*. New Dehli: Springer India. Abgerufen am 29. März 2024 von https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-81-322-1047-4_3
- Tuccio, M., & Wahba, J. (2020). *Social Remittances*. GLO Discussion Paper No. 609. Essen: Global Labor Organization. Abgerufen am 24. März 2024 von <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/222445/1/GLO-DP-0609.pdf>
- UN DESA. (2020). *World Population Policies 2019*. New York. Abgerufen am 4. Mai 2024 von https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/undesapd_rep_world_population_policies_2019.pdf
- UN DESA. (2024). *Department of Economic and Social Development. Sustainable Development. The 17 Goals*. Abgerufen am 21. März 2024 von <https://sdgs.un.org/goals>
- UNDP. (2016). *Assessing the impact of diaspora investments in Tunisia. Case Study*. Abgerufen am 3. April 2024 von https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/publications/Case_Study_Assessing_the_impact_of_diaspora_investments_in_Tunisia.pdf
- UNDP. (2023). *Migration and Local Development Project (Phase II). Final Report 01 January 2019 - 31 December 2022*. Chişinău. Abgerufen am 9. Mai 2024 von <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-01/MiDL%20%28phase%20II%29%20-%20Final%20Project%20Report.pdf>
- United Nations. (1987). *Our Common Future. Report of the World Commission on Environment and Development*.
- United Nations. (19. Dezember 2018). *Globaler Pakt für eine sichere, geordnete und reguläre Migration*. Abgerufen am 25. März 2024 von <https://www.un.org/Depts/german/gv-73/band1/ar73195.pdf>
- United Nations. (2020). *International Migrant Stock 2020*. Abgerufen am 7. April 2024 von <https://www.un.org/development/desa/pd/content/international-migrant-stock>
- Verseck, K. (7. Dezember 2018). *Projekt "Social Friday". Der gute Mann vom Bau. Spiegel*. Abgerufen am 13. Juni 2024 von <https://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/mazedonien-fikret-zendelis-projekt-social-friday-a-1238187.html>
- Vogel, C. T. (2024). Celeste Tchetgen Vogel. Managing Director @ eWAKA Mobility Limited. Juris Doctor (J.D.). Most Influential Women in Mobility 2024. Board Member. [LinkedIn-Profil]. LinkedIn. Abgerufen am 23. Juni 2023 von <https://www.linkedin.com/in/celestevogel/>
- Wei, Y., & Balasubramanyam, V. (2006). *Diaspora and Development. The World Economy*, 29(11), 1599-1609. Abgerufen am 28. März 2024 von <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1467-9701.2006.00856.x>

- Weischer, C. (2007). *Sozialforschung. 1. Auflage*. Konstanz: UVK Verlag.
- Wolff, V., Opoku-Owusu, S., & Bloe, D. (2016). *Background Paper. Diaspora Engagement on Country Entrepreneurship and Investment. Policy Trends and Notable Practices in the Rabat Process region*. Bamako. Abgerufen am 29. März 2024 von <https://www.rabat-process.org/images/RabatProcess/Documents/background-paper-thematic-meeting-bamako-2016-diaspora-engagement-rabat-process.pdf>
- World Bank Group. (2015). *Sierra Leone Diaspora Investment & Trade Study. Executive Summary*. Washinton DC. Abgerufen am 31. März 2024 von <https://documents1.worldbank.org/curated/en/833001468189871473/pdf/99768-BRI-PUBLIC-Box393209B-9392-Executive-Summary.pdf>
- World Bank Group. (Dezember 2023). Leveraging Diaspora Finances for Private Capital Mobilization. *Migration and Development Brief(39)*. Abgerufen am 24. März 2024 von https://knomad.org/sites/default/files/publication-doc/migration_development_brief_39_0.pdf
- World Bank Group. (2024a). *Population growth (annual %) - Serbia, Bosnia and Herzegovina*. Abgerufen am 26. Juni 2024 von <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW?locations=RS-BA>
- World Bank Group. (2024b). World Bank Group Data. *Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) - Kosovo*. Abgerufen am 18. Juni 2024 von <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=XK>
- Zehnder, J. (2023). Soll die Schweiz ausländische Studierende einfacher auf den Arbeitsmarkt lassen? *siwssinfo.ch. Schweizer Perspektiven in 10 Sprachen*. Abgerufen am 11. April 2024 von <https://www.swissinfo.ch/ger/wirtschaft/soll-die-schweiz-auslaendische-studierende-einfacher-auf-den-arbeitsmarkt-lassen/48621958>
- Zeier, C. (2019). Dossier Diaspora und Rimessen. *Eine Welt. Das DEZA-Magazin für Entwicklung und Zusammenarbeit(1/2019)*, S. 8-16. Abgerufen am 7. Mai 2024 von <https://www.eda.admin.ch/deza/de/home/deza/publikationen/eine-welt.html/content/publikationen/de/deza/eine-welt/eine-welt-2019-1>

Anhang

II Entwicklungsbeiträge der DDI-Fälle

SDG-Unterziele (vgl. UN DESA, 2024)	Breon GmbH	Jife Financial Services Ltd.	Skanderbeg SH.P.K.	eWAKA Mobility Ltd.	Dacommet AG	DK Construction Ltd.
1.2 Bis 2030 den Anteil der Männer, Frauen und Kinder jeden Alters, die in Armut in all ihren Dimensionen nach der jeweiligen nationalen Definition leben, mindestens um die Hälfte senken	Beitrag durch Arbeitsplätze und Einkommen	Beitrag durch Arbeitsplätze und Einkommen	Beitrag durch Arbeitsplätze und Einkommen	Beitrag durch Arbeitsplätze und Einkommen	Beitrag durch Arbeitsplätze und Einkommen	Beitrag durch Arbeitsplätze und Einkommen
1.3 Den nationalen Gegebenheiten entsprechende Sozialschutzsysteme und -maßnahmen für alle umsetzen, einschließlich eines Basisschutzes, und bis 2030 eine breite Versorgung der Armen und Schwachen erreichen	Sozialversicherung der Mitarbeitenden	Innovation im Finanztechnologiebereich . Dadurch wird Zugang zu Sozialversicherungen für informell Beschäftigte geschaffen	Sozialversicherung der Mitarbeitenden	–	Sozialversicherung der Mitarbeitenden	Sozialversicherung der Mitarbeitenden
3.9 Bis 2030 die Zahl der Todesfälle und Erkrankungen aufgrund gefährlicher Chemikalien und der Verschmutzung und Verunreinigung von Luft, Wasser und Boden erheblich verringern	–	–	–	Beitrag zu emissionsfreiem urbanen Transportsystem	–	–
4.3 Bis 2030 den gleichberechtigten Zugang aller Frauen und Männer zu einer erschwinglichen und hochwertigen fachlichen, beruflichen und tertiären Bildung einschließlich universitärer Bildung gewährleisten	Ausbildung von Architekten und Ingenieuren	–	Berufliche Bildung Brauereibereich. Wissenstransfer durch CH-Experten	Etablierung Berufsbildungssystem in Kollaboration mit technischen Hochschulen, Pratika im Unternehmen	Etablierung Berufsbildungssystem in Kollaboration mit Mittelschulen, Weiterbildung von Mitarbeitenden in CH-Hochschulen, Wissenstransfer durch CH-Fachexperten	Ausbildung Mitarbeitende im Bausektor. Künftig Ausbildungakademie geplant. Rekrutierung von Studienabgängern
4.4 Bis 2030 die Zahl der Jugendlichen und Erwachsenen wesentlich erhöhen, die über die entsprechenden Qualifikationen einschließlich fachlicher und beruflicher Qualifikationen für eine Beschäftigung, eine menschenwürdige Arbeit und Unternehmertum verfügen	Ausbildung von Architekten und Ingenieuren	–	Berufliche Bildung Brauereibereich, Wissenstransfer durch CH-Experten	Etablierung Berufsbildungssystem in Kollaboration mit technischen Hochschulen, Pratika im Unternehmen	Etablierung Berufsbildungssystem in Kollaboration mit Mittelschulen, Weiterbildung von Mitarbeitenden in CH-Hochschulen, Wissenstransfer durch CH-Fachexperten	Ausbildung Mitarbeitende im Bausektor. Künftig Ausbildungakademie geplant. Rekrutierung von Studienabgängern
5.1 Alle Formen der Diskriminierung von Frauen und Mädchen überall auf der Welt beenden	Mehrheitliche Anstellung von weiblichen Mitarbeitenden	–	–	–	–	–
6.1 Bis 2030 den allgemeinen und gerechten Zugang zu einwandfreiem und bezahlbarem Trinkwasser für alle erreichen	–	–	–	–	–	Bau von Wasserversorgungsinfrastruktur

SDG-Unterziele (vgl. UN DESA, 2024)		Breon GmbH	Jife Financial Services Ltd.	Skanderbeg SH.P.K.	eWAKA Mobility Ltd.	Daccomet AG	DK Construction Ltd.
7.1	Bis 2030 den allgemeinen Zugang zu bezahlbaren, verlässlichen und modernen Energiedienstleistungen sichern	-	-	-	Beitrag zu emissionsfreiem urbanen Transportsystem	-	-
7.b	Bis 2030 die Infrastruktur ausbauen und die Technologie modernisieren, um in den Entwicklungsländern und insbesondere in den am wenigsten entwickelten Ländern, den kleinen Inselentwicklungsländern und den Binnenentwicklungsländern im Einklang mit ihren jeweiligen Unterstützungsprogrammen moderne und nachhaltige Energiedienstleistungen für alle bereitzustellen	-	-	-	Beitrag zu emissionsfreiem urbanen Transportsystem	-	-
8.1	Ein Pro-Kopf-Wirtschaftswachstum entsprechend den nationalen Gegebenheiten und insbesondere ein jährliches Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von mindestens 7 Prozent in den am wenigsten entwickelten Ländern aufrechterhalten	Wirtschaftswachstum durch Investition, Leistungserstellung, Arbeitsplätze etc., jährlicher Umsatz im sechsstelligen Bereich CHF	Wirtschaftswachstum durch Investition, Leistungserstellung, Arbeitsplätze etc.	Wirtschaftswachstum durch Investition, Leistungserstellung, Arbeitsplätze etc., jährlicher Umsatz im mittleren sechsstelligen Bereich CHF	Wirtschaftswachstum durch Investition, Leistungserstellung, Arbeitsplätze etc.	Wirtschaftswachstum durch Investition, Leistungserstellung, Arbeitsplätze etc., jährlicher Umsatz 25-30 Mio. EUR	Wirtschaftswachstum durch Investition, Leistungserstellung, Arbeitsplätze etc., jährlicher Umsatz 400-500k CHF
8.2	Eine höhere wirtschaftliche Produktivität durch Diversifizierung, technologische Modernisierung und Innovation erreichen, einschließlich durch Konzentration auf mit hoher Wertschöpfung verbundene und arbeitsintensive Sektoren	In Sektor mit hoher Wertschöpfung tätig. Innovationen in Bauingenieurbereich	Innovation im Finanztechnologiebereich, Sektor mit hoher Wertschöpfung	Aufbau moderner Industrieanlage. Sektor mit hoher Wertschöpfung	e-Zweirad Verkehrssystem als Innovation in afrikanischen Städten	Aufbau Möbelfabriken. Modernisierung sozialistischer Betriebe, arbeitsintensiver Sektor, jährliche Produktivitätssteigerung 5-10%	Modernes Bau-Totalunternehmen, arbeitsintensiver Sektor
8.3	Entwicklungsorientierte Politiken fördern, die produktive Tätigkeiten, die Schaffung menschenwürdiger Arbeitsplätze, Unternehmertum, Kreativität und Innovation unterstützen, und die Formalisierung und das Wachstum von Klein-, Klein- und Mittelunternehmen unter anderem durch den Zugang zu Finanzdienstleistungen begünstigen (Anteil der informellen Beschäftigung an der Gesamtbeschäftigung)	Formell angestellte Mitarbeitende	-	Formell angestellte Mitarbeitende	Formell angestellte Mitarbeitende	Formell angestellte Mitarbeitende	Formell angestellte Mitarbeitende
8.5	Bis 2030 produktive Vollbeschäftigung und menschenwürdige Arbeit für alle Frauen und Männer, einschließlich junger Menschen und Menschen mit Behinderungen, sowie gleiches Entgelt für gleichwertige Arbeit erreichen	Schaffung von 7 Arbeitsplätzen. Doppelt so hohe Vergütung wie andere Arbeitnehmer im Land	-	Schaffung von 4 permanenten Arbeitsplätzen und bis zu 5 Temporärangestellten	Schaffung von 27 Arbeitsplätzen in Firma. Vermittlung von > 500 Jobs für Kurierfahrer	Schaffung von > 550 Arbeitsplätzen	Schaffung von 40 permanenten Arbeitsplätzen und bis zu 80 temporären Stellen

SDG-Unterziele (vgl. UN DESA, 2024)	Breon GmbH	Jife Financial Services Ltd.	Skanderbeg SH.P.K.	eWAKA Mobility Ltd.	Daccomet AG	DK Construction Ltd.
8.6 Bis 2020 den Anteil junger Menschen, die ohne Beschäftigung sind und keine Schul- oder Berufsausbildung durchlaufen, erheblich verringern	Schaffung von Arbeitsplätzen für junge Menschen, Ausbildung junger Mitarbeitenden	–	Schaffung von Arbeitsplätzen für junge Menschen, Ausbildung junger Mitarbeitenden	Schaffung von Arbeitsplätzen für und Ausbildung junger Menschen, 75 % der Stellen von Personen < 25 Jahren besetzt	Schaffung von Arbeitsplätzen für junge Menschen, Ausbildung junger Mitarbeitenden	Schaffung von Arbeitsplätzen für junge Menschen, Ausbildung junger Mitarbeitenden, Rekrutierung Studienabgänger
8.8 Die Arbeitsrechte schützen und sichere Arbeitsumgebungen für alle Arbeitnehmer, einschließlich der Wanderarbeitnehmer, insbesondere der Wanderarbeitnehmerinnen, und der Menschen in prekären Beschäftigungsverhältnissen, fördern	Arbeits- und Sozialstandards der Firma: Sozialversicherung, Rentenversicherung, private Krankenversicherung, Kindergeld	–	Arbeits- und Sozialstandards der Firma: Sozialversicherung, Rentenversicherung	–	Einhaltung Nachhaltigkeitsstandards IKEA inkl. Arbeitsrechte und Arbeitsplatzsicherheit	Arbeits- und Sozialstandards der Firma, strikte Einhaltung Arbeitsplatzsicherheit
8.10 Die Kapazitäten der nationalen Finanzinstitutionen stärken, um den Zugang zu Bank-, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen für alle zu begünstigen und zu erweitern	–	Firma und deren Technologie fördert die finanzielle Inklusion benachteiligter Bevölkerungsgruppen, z. B. von Beschäftigten im informellen Sektor	–	–	–	–
9.1 Eine hochwertige, verlässliche, nachhaltige und widerstandsfähige Infrastruktur aufbauen, einschließlich regionaler und grenzüberschreitender Infrastruktur, um die wirtschaftliche Entwicklung und das menschliche Wohlergehen zu unterstützen, und dabei den Schwerpunkt auf einen erschwinglichen und gleichberechtigten Zugang für alle legen	–	–	–	–	–	zahlreiche Bauprojekte im Infrastrukturbereich (Wasserversorgung, Gesundheitseinrichtungen, etc.)
9.b Die einheimische Technologieentwicklung, Forschung und Innovation in den Entwicklungsländern unterstützen, einschließlich durch Sicherstellung eines förderlichen politischen Umfelds, unter anderem für industrielle Diversifizierung und Wertschöpfung im Rohstoffbereich	Innovation im Bereich Building Information Modeling (BIM) - Technologie	Innovation im Bereich Finanztechnologie	–	e-Zweirad Verkehrssystem als Innovation in afrikanischen Städten	–	Anwendung moderner Technologien im Baubereich

SDG-Unterziele (vgl. UN DESA, 2024)	Breon GmbH	Jife Financial Services Ltd.	Skanderbeg SH.P.K.	eWAKA Mobility Ltd.	Dacommet AG	DK Construction Ltd.
9.2 Eine inklusive und nachhaltige Industrialisierung fördern und bis 2030 den Anteil der Industrie an der Beschäftigung und am Bruttoinlandsprodukt entsprechend den nationalen Gegebenheiten erheblich steigern und den Anteil in den am wenigsten entwickelten Ländern verdoppeln	–	–	Aufbau einer modernen Industrieanlage (Brauerei)	–	Aufbau Industrieanlagen (Möbelfabriken)	Förderung Industrialisierung durch Bau diverser Industrieanlagen für Kunden
10.1 Bis 2030 nach und nach ein über dem nationalen Durchschnitt liegendes Einkommenswachstum der ärmsten 40 Prozent der Bevölkerung erreichen und aufrechterhalten	–	–	Anstellung benachteiligter Personen in Heimatdorf. Bezahlung relativ hoher Saläre	Einkommenswachstum der Kuriere um 40 %	–	Anstellung benachteiligter Personen
10.2 Bis 2030 alle Menschen unabhängig von Alter, Geschlecht, Behinderung, Rasse, Ethnizität, Herkunft, Religion oder wirtschaftlichem oder sonstigem Status zu Selbstbestimmung befähigen und ihre soziale, wirtschaftliche und politische Inklusion fördern	Aktive Inklusion von Mitarbeitenden unterschiedlicher Ethnien	–	–	–	–	–
10.b Öffentliche Entwicklungshilfe und Finanzströme einschließlich ausländischer Direktinvestitionen in die Staaten fördern, in denen der Bedarf am größten ist, insbesondere in die am wenigsten entwickelten Länder, die afrikanischen Länder, die kleinen Inselentwicklungsländer und die Binnenentwicklungsländer, im Einklang mit ihren jeweiligen nationalen Plänen und Programmen	Direktinvestition: Anfangskapital 40k CHF, seither > 1Mio. CHF investiert	Direktinvestition: 10k CHF	Direktinvestition: > 1 Mio. CHF	Direktinvestition: > 960k CHF	Direktinvestition: Anfangskapital 50k CHF, seither > 15 Mio. CHF	Direktinvestition getätigt, Summe unbekannt
11.2 Bis 2030 den Zugang zu sicheren, bezahlbaren, zugänglichen und nachhaltigen Verkehrssystemen für alle ermöglichen und die Sicherheit im Straßenverkehr verbessern, insbesondere durch den Ausbau des öffentlichen Verkehrs, mit besonderem Augenmerk auf den Bedürfnissen von Menschen in prekären Situationen, Frauen, Kindern, Menschen mit Behinderungen und älteren Menschen	–	–	–	Beitrag zu emissionsfreiem urbanen Transportsystem	–	–

SDG-Unterziele (vgl. UN DESA, 2024)		Breon GmbH	Jife Financial Services Ltd.	Skanderbeg SH.P.K.	eWAKA Mobility Ltd.	Daccomet AG	DK Construction Ltd.
13.2	Klimaschutzmaßnahmen in die nationalen Politiken, Strategien und Planungen einbeziehen	–	–	–	Beitrag zu emissionsfreiem urbanen Transportsystem	–	–
17.1	Die Mobilisierung einheimischer Ressourcen verstärken, einschließlich durch internationale Unterstützung für die Entwicklungsländer, um die nationalen Kapazitäten zur Erhebung von Steuern und anderen Abgaben zu verbessern	Steuerzahlungen in Nordmazedonien	Steuerzahlungen in Kenia	Steuerzahlungen im Kosovo	Steuerzahlungen in Kenia, Ruanda	Steuerzahlungen in Bosnien Herzegowina, Serbien	Steuerzahlungen in Ghana
17.3	Zusätzliche finanzielle Mittel aus verschiedenen Quellen für die Entwicklungsländer mobilisieren	Direktinvestition: Anfangskapital 40k CHF, seither > 1Mio. CHF investiert	Direktinvestition: 10k CHF	Direktinvestition: > 1 Mio. CHF	Direktinvestition: > 960k CHF	Direktinvestition: Anfangskapital 50k CHF, seither > 15 Mio. CHF	Direktinvestition getätigt, Summe unbekannt
17.11	Die Exporte der Entwicklungsländer deutlich erhöhen, insbesondere mit Blick darauf, den Anteil der am wenigsten entwickelten Länder an den weltweiten Exporten bis 2020 zu verdoppeln	Export Dienstleistungen an Schweizer Kunden	–	Export Produkte nach Deutschland, Schweiz, Albanien	–	Export Möbel an weltweite IKEA-Kundschaft	–

Eigenständigkeitserklärung

Ich versichere, dass ich diese Masterarbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt und die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Basel, 5. September 2024

Jean-Pierre Patzig