

Platform of Filipino Migrant Organizations in Europe

von Mary Lou U. Hardillo-Werning

Vom 1.-3. Mai fand in Amsterdam ein Wochenendseminar statt, auf dem über die neue Plattform philippinischer MigrantInnen-Organisationen in Europa diskutiert wurde. Anwesend waren Mitglieder des Steering Committee, der Commission of Filipino Migrant Workers (CFMW) sowie von Kasapi aus Griechenland, welche die europaweite Konferenz philippinischer MigrantInnen-Organisationen im November 1997 in Athen ausgerichtet hatte.

Die einführende Diskussion über die Struktur der Plattform ging von jenen Resolutionen aus, die in Athen erarbeitet wurden und zum Hauptthema »Migrants Rights for Equa-

lity and Participative Development in Europe and in the Philippines« haben. Augenblicklich sind an diesem Projekt 120 Delegierte von 75 MigrantInnen-Organisationen in Europa beteiligt. Außer den in Athen anwesenden Organisationen sind alle jene Gruppen zur Zusammenarbeit eingeladen, die dieses Thema ebenfalls schwerpunktmäßig in ihrer Arbeit berücksichtigen. Zwischenzeitlich ist CFMW gebeten worden, die unterschiedlichen Plattform-Aktivitäten zu koordinieren.

Als nächstes Projekt der Plattform, das unter dem Motto »Moving Together — Strengthening Migrant Rights« steht, soll der Immigrationsstatus insbesondere der

undokumentierten philippinischen ArbeiterInnen in Europa in den Vordergrund gerückt werden. Das schließt Dokumentationen, Advocacy- und Lobbyarbeit, Foren u.ä. ein.

Kopien der MigrantInnen-Agenda sowie weitere Informationen sind unter folgender Adresse erhältlich:

Mary Lou U. Hardillo-Werning
Philippine Women's Forum e.V.
Coordinating Team — Platform of Filipino Migrant Organizations in Europe
Schwalbenweg 31b
D-50226 Frechen-Königsdorf
Tel.: 02234 — 96 57 33
Fax: 02234 — 96 57 34
E-mail: phwforum@aol.com

Industrieland Philippinen?

Eindrücke und Anmerkungen eines Tagesbesuchers der Hannovermesse

von Gebhard Körte

Zur Eröffnung am 20. April gaben sich der deutsche Wirtschaftsminister Rexrodt, EU-Ratspräsident Santer, auch SPD-Kanzlerkandidat Schröder mit ihrer jeweiligen Entourage die Ehre, und ginge es allein nach den aufwendig gestalteten Hochglanzbroschüren und dem professionellen Marketing, wären die Philippinen dem Anspruch ihrer Regierung, zu Beginn des

nächsten Jahrtausends NIC-Status zu erreichen, ein ganzes Stück näher.

Wenige Tage später, an einem ganz normalen Messetag in Hannover, stellte sich die Realität des diesjährigen Partnerlandes der weltgrößten Industriemesse jedoch sehr viel nüchterner dar: Im philippinischen Pavillon, am hinteren Ende von Halle 4 plaziert und insgesamt kleiner als Messestände von Konzernen wie Siemens, verloren sich nur wenige gewöhnliche Messebesucher. Vielleicht fanden die wirklich wichtigen Gespräche und Geschäftsanbah-

nungen ja in nicht-öffentlichen Konferenzräumen statt.

Was ein Schwellenland genau ausmacht, ist nie einheitlich und verbindlich definiert worden. Häufig genannte Kriterien waren ein bestimmtes Pro-Kopf-Einkommen, ein Mindestanteil der verarbeitenden Industrie am BSP von 20 Prozent und ein wachsender Anteil am Weltfertigwarenexport. Gerade im Elektroniksektor weisen die Philippinen in der Tat rasante Wachstumsraten auf. Bis zum Jahr 2005 sollen hier die Exporte einen Wert von mehr als 50 Milliarden

Der Autor war lange Jahre als Redakteur zu Südostasien tätig. Er lebt und arbeitet in Bremen.

US-Dollar und damit einen geschätzten Weltmarktanteil von 3,58 Prozent erreichen. Doch die Branche, die gegenwärtig allein etwa 50 Prozent der philippinischen Exporterlöse erzielt, wird von Multis dominiert und ist somit extrem abhängig von unkalkulierbaren Entscheidungen ausländischer Konzernzentralen. Signifikante Linkage-Effekte und eine politisch-strategische Förderung von Breiten- und Tiefenstruktur der philippinischen verarbeitenden Industrie sind kaum zu erkennen.

Genuin philippinische Fertigwaren der Investitionsgüterindustrie, die international konkurrenzfähig wären — in Hannover Fehlanzeige! Ausgestellt waren im wesentlichen Erzeugnisse aus Lizenzfertigungen, elektronische Komponenten und Produkte der Autozuliefererindustrie, meist in ausländischer Hand. Also noch immer verlängerte Werkbank?

Einiges spricht dafür. Denn feilgeboten werden nach wie vor insbesondere Arbeitskräfte, Exportproduktions- und Sonderwirtschaftszonen sowie Steuer- und Zollbefreiungen. Und gesucht werden, von der philippinischen Wirtschaftselite, Investoren und ausländisches Know-how für Joint ventures sowie Aufträge als Subunternehmen oder Handelsagenturen. Wichtigstes Ziel in Hannover war der Ausbau der Geschäftskontakte zu europäischen Unternehmen. Die — vielleicht einzig mögliche und finanzierbare — Lösung zur industriellen Entwicklung des Landes scheint zu lauten: Strategische Allianzen mit Weltfirmen bilden.

Hannover also weniger das »internationale Debüt als eine sich industrialisierende Nation« (zumindest nicht aus weitgehend eigener Kraft), sondern der Beginn einer Kampagne, um vor allem in Europa das eigene Image zu korrigieren und zu aktualisieren. Man will weg vom Ruf eines Erzeugers von Flechtkörben oder ähnlichen handwerklichen Erzeugnissen und sich Geltung verschaffen als verlässliche Quelle von Industriewaren.

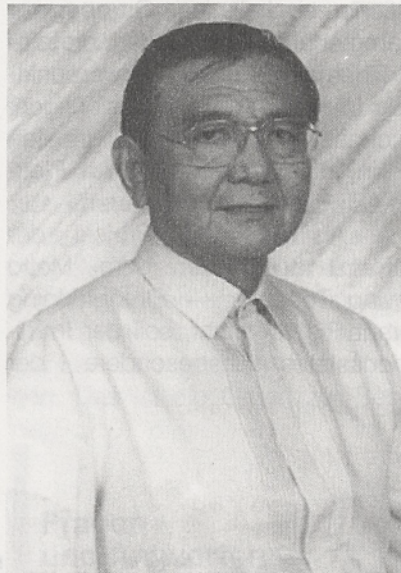
Der Minister für Außenhandel und Industrie, Bautista, warb persönlich mit politischer Stabilität, einer rasch wachsenden Wirtschaft und einem liberalisierten Geschäftsumfeld.

Warum es »smart« sei, auf den Philippinen Geschäfte zu ma-

chen, begründet eine Regierungsbroschüre unter der Überschrift »Corporate Philippines« wie folgt:

1. Der Faktor Mensch

Facharbeiter und Akademiker könnten sich in einem Land, das als der Westen Asiens betrachtet werde, leicht der westlichen Kultur anpassen. Mit ihrem östlichen Einfühlungsvermögen, ihrem latinischen Wesen und ihrem westlichen Pragmatismus würden Filipinos mit den Eigenarten verschiedenster Kulturen problemlos fertig. Äußerst hilfreich sei nicht nur ihre Beherrschung der englischen Sprache, sondern ferner die Fähigkeit von Arbeitern, Techni-



C.B. Bautista, Außenhandels- und Industrieminister, schrieb das Grußwort für die philippinische Messebroschüre

aus: Philippine Pavilion Revue, Hannover Messe '98, S. 3

kern und Hochschulabsolventen, sich schneller als ihre asiatischen Brüder neue Fähigkeiten anzueignen.

2. Funktionierende Demokratie

In der einzigen demokratischen Republik Asiens stärke die Klarheit der Machtstrukturen und der Regeln des politischen Wechsels, ergänzt durch die Transparenz politischer, wirtschaftlicher und gesetzgeberischer Bedingungen, die Verlässlichkeit als Geschäftspartner.

3. Hohe Qualität

Das Prinzip »Gegenwert fürs Geld« sei besonders ausgeprägt. Obwohl das Land nicht mehr zu den billigen Arbeitskräftereservoirs in Asien gerechnet werde, könnten Investoren auf erstklassige, wertschöpfende Dienstleistungen wie Forschung und Entwicklung, zahllose Designentwürfe

kreativer Filipinos, große Lagerstätten unerschlossener Rohstoffe sowie eine kontinuierlich ausgebaute Infrastruktur zählen.

4. »High-end Lifestyle«

Besonders attraktiv für ausländische Geschäftsleute sei schließlich der hohe Lebensstandard dank ausgezeichneter Bildungseinrichtungen, erstklassiger Sport- und Freizeitanlagen, faszinierender Urlaubsziele plus zahlreicher weiterer zeitgemäßer Annehmlichkeiten.

Mit spürbarer Befriedigung wurde in den regierungsoffiziellen Prospekten auch auf Analysen und Risikoeinschätzungen internationaler Consultingfirmen verwiesen, die den Philippinen bescheinigen, daß es unter den von der »Asienkrise« betroffenen Ländern die besten Aussichten habe, sich schnell und nachhaltig zu erholen.

Zitiert waren selbstverständlich nur die Ausschnitte der Ländergutachten, die ins Vermarktungskonzept passen. Doch ist auch generell in bezug auf die Philippinen eine positive Grundstimmung zu spüren. So empfiehlt die deutsche Verbandszeitschrift »Maschinenbau Nachrichten« den Mitgliedsfirmen den Einstieg in den philippinischen Markt nicht nur per Lieferung von Maschinen und Anlagen, sondern auch als Produktionsstandort für das gesamte Asiengeschäft.

Ohne die tatkräftige Überzeugungsarbeit der zahlreichen staatlichen und halbstaatlichen deutschen Investitions- und Exportförderer wie Protrade (Handelsförderungsabteilung der GTZ), DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH), Philippine German Export Development Council (PHILGED), sowie auch der European Chamber of Commerce of the Philippines (eccp) wären womöglich die meisten Stände des philippinischen Pavillons dennoch gar nicht benötigt worden. Nach Auskunft von Protrade wurden mit 59 Unternehmen der Großteil der philippinischen Aussteller im Auftrag des BMZ betreut und unterstützt.