Die Musterschüler

Aufschwung. **Sambias Wirtschaft soll bis 2020 jährlich um etwa 5 Prozent wachsen. Der afrikanische Binnenstaat bietet zahlreiche Chancen für den deutschen Mittelstand.**

Seit gut einem halben Jahr hat Johannes Kurt eine neue berufliche Herausforderung fernab der Heimat in der sambischen Hauptstadt Lusaka. Er ist dort Repräsentant der Deutschen Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika. Und das Interesse an Sambia, der nach Südafrika und Angola drittgrößten Volkswirtschaft im südlichen Afrika, wächst. Kurt: „Die Gründung der AHK-Vertretung ist sehr begrüßt worden. Wir haben bereits eine Vielzahl von Anfragen zu Marktinformationen und Kontaktvermittlungen von deutschen, aber vor allem sambischen Unternehmen erhalten."

Von 2010 bis 2014 erzielte das Land, das als politisch stabil gilt und eine junge, aber relativ gefestigte Demokratie aufweist, mit durchschnittlich 6,7 Prozent hohe reale Wachstumsraten. In den mehr als 50 Jahren seit der Unabhängigkeit vom Vereinigten Königreich gab es bislang keine gewaltsamen Auseinandersetzungen.

Wirtschaftsfaktor Kupfer

Nach Informationen des Afrika-Vereins sind in dem Binnenstaat, der mehr als doppelt so groß wie Deutschland ist, 35 deutsche Firmen aktiv. Etwa BASF, das Frankfurter Ingenieurbüro Gauff Consultants und das Berliner Unternehmen Amatheon Agri, das 50 Millionen US-Dollar in die Sektoren Feldanbau, Viehzucht und Fleischverarbeitung investiert hat. Viele Mittelständler haben teils im Rahmen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit attraktive Geschäftsnischen gefunden.

Sambia ist Afrikas zweitgrößter Kupferproduzent und ungeachtet der aktuellen Preiskrise investieren die Minenbetreiber in die Erschließung neuer Lagerstätten sowie die Minenmodernisierung. Für deutsche Firmen bieten sich dabei interessante Chancen, etwa bei effizienten Kälte- und Lüftungsanlagen, Aufzugs- und Fördertechnik oder Solar-Diesel-Hybridsystemen zur Energieversorgung.

Der Vorsitzende des Afrika-Vereins, Stefan Liebing, schätzt die Perspektiven der sambischen Wirtschaft überaus positiv ein: „Neben dem Bergbau zählen die Bauindustrie, der Transport- und Kommunikationssektor, die Finanzwirtschaft und der Handel zu den Wachstumsstützen." Die wachsende konsumfreudige Mittelschicht sorge in den Ballungsräumen für eine rege wirtschaftliche Aktivität: „Die Nachfrage nach Wohn- und Bürokomplexen steigt, und in vielen Städten entstehen Shopping-Center. Eine wichtige Zukunftsaufgabe ist die Diversifizierung der Wirtschaft, um die Abhängigkeit vom Kupferbergbau zu reduzieren."

Chancen für deutsche Firmen sieht Liebing vor allem bei Leistungen und Technologien zur Verbesserung der Infrastruktur oder der Wasserver- und -entsorgung. Großes Potenzial böte sich auch im Bereich erneuerbare Energien.

Bislang hängt viel an der Wasserkraft, langfristig soll aber mehr Solarenergie gewonnen werden. Gefragt sind auch Modelle für netzferne Regionen und die Selbstversorgung in Städten. Aufgrund der guten geografischen und klimatischen Bedingungen gelten auch die Landwirtschaft und Nahrungsmittelproduktion als attraktiv.

Das bestätigt auch Stephan Klosterkamp, Regionalgeschäftsführer Africa & Middle East der Claas KGaA mbH, eines weltweit führenden Herstellers von Landtechnik. Das Familienunternehmen aus dem westfälischen Harsewinkel ist seit über zehn Jahren in Sambia tätig und vertreibt dort über lokale Partner sein gesamtes Produktportfolio: „Die Landwirtschaft in Sambia wird zwar von kleinen Farmern dominiert, die ihren Mechanisierungsgrad schrittweise ausbauen, aber es gibt auch einzelne Großinvestoren."

Land mit vielen Nachbarn

Rund 15 Millionen Menschen leben in dem afrikanischen Binnenstaat, dessen Name sich vom Fluss Sambesi ableitet.

Den Schlüssel zum Erfolg in Sambia sieht Klosterkamp im Training der Landwirte. In Kooperation mit dem Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft unterstützt Claas ein deutsch-sambisches Agrartrainingszentrum: „So lernen die potenziellen Kunden, dass der Kaufpreis einer Maschine nur ein Element in der Gesamtbetrachtung ist und ein Qualitätsprodukt mit höherem Anschaffungspreis deutliche Produktivitäts- und Effizienzvorteile mit sich bringt."

Newcomern in Sambia rät Klosterkamp: „Wagen Sie den Schritt in den Markt. Reisen Sie mehrfach in das Land, sprechen Sie mit Ihrem Kundensegment, nehmen Sie Kontakt auf mit Regierungsstellen, Banken und lokalen Verbänden." Bei Projektideen sollte der Aspekt berufliche Bildung, ein Alleinstellungsmerkmal, mit dem deutsche Unternehmen verlässlich punkten könnten, unbedingt mit bedacht werden.

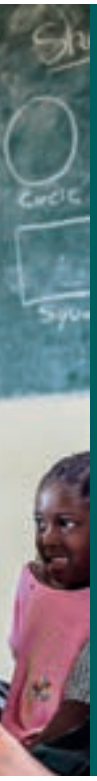
Abschlüsse benötigen Zeit

In jedem Fall sollte die nationale Investitionsagentur Zambia Development Agency (ZDA) konsultiert werden. Sie vermittelt Gespräche mit Ministerien und Regierungsbehörden. „Zudem unterstützt sie bei der Überwindung erster bürokratischer Hürden wie der Beantragung einer Arbeitserlaubnis oder der Unternehmensregistrierung", so Liebing. Ein Investitionsschutz- und ein Doppelbesteuerungsabkommen vereinfachten und sicherten die Geschäfte zwischen Sambia und Deutschland. Aber man sollte sich darauf einstellen, dass ein Vertragsabschluss eine lange Vorbereitungszeit braucht.

Der Besuch von Fachmmessen lohnt sich, wie der Agritech Expo Zambia, die vom 27. bis 29. April 2017 in Chisamba stattfindet, 60 Kilometer nördlich von Lusaka. Die Messe wird durch einen Gemeinschaftsstand deutscher Unternehmen im Rahmen des Auslandsmesseprogramms des Bundes gefördert.

Ernst Leiste A

Foto: Huber Images



Tipps für das Sambia-Geschäft

Hilfe. **Sambier sind gegenüber internationalen Managern sehr aufgeschlossen, viele haben im Ausland studiert oder gearbeitet.**

Auftritt. Die Geschäftskultur ist in Kommunikation und Kleidung sehr formell. Bei Geschäftsterminen ist nie Eile geboten, erst nach einem ausführlichen Gespräch über Themen wie die Familie oder die jüngsten sportlichen Highlights wird man zum Geschäft übergehen.
Kontakte. Ein persönliches Netzwerk zu wichtigen Entscheidungsträgern und anderen Unternehmern ist wichtiger als ein technologisches Alleinstellungsmerkmal. Gute Möglichkeiten dazu bieten die Angebote des Afrika-Vereins.
Politik. Insbesondere prominente Fürsprecher sind hilfreich. Ein Anruf aus einem Ministerbüro kann festgefahrene Situationen lösen.
Sprache. Mit Englisch als Amtssprache fällt deutschen Unternehmern der Kontakt meist leichter als in französisch- oder portugiesischsprachigen Ländern.
Tipp. Der Subsahara-Afrika-Blog der IHK Neuss bietet lesenswerte Publikationen rund um das interkulturelle Know-how. Momentan entsteht auch eine Neufassung des Länderprofils Sambia.

ZKZ 30088 www.sparkasse.de Heft 6 | Dezember 2016 / Januar 2017

AUSSEN WIRTSCHAFT

Das Magazin der Sparkassen-Finanzgruppe für internationale Märkte

ÖSTERREICH
Attraktiver Standort vor der Haustür

ARGENTINIEN
Mit neuer Politik zu mehr Wachstum

SAMBIA
Aufstrebender Musterschüler aus Afrika

INDIEN

MIT TEMPO IN DIE ZUKUNFT

Indien vereint Tradition und Moderne – und dank kluger Reformen wächst die Wirtschaft des Landes enorm.

Eine Schwesterzeitschrift von PROFITS, dem Unternehmermagazin der Sparkassen-Finanzgruppe