

Wirtschaftsumfeld | Sambia | Verhandlungstipps

Netzwerk und Geduld als Schlüssel zum Erfolg

In Sambia als typischem Entwicklungsland sind viele Projekte geberfinanziert, werden nach internationalen Standards durchgeführt und sind so transparenter und sicherer abzuwickeln.

02.09.2020

Von **Lena Charlotte Müller (AHK Südliches Afrika) | Lusaka**

- ▶ [Investitionsagentur als erste Anlaufstelle](#)
- ▶ [Heikles Thema Korruption](#)
- ▶ [Was und wie es geht: Tipps für Verhandlungen, Besuche und Gespräche](#)

Gegenüber internationalen Geschäftsleuten sind Sambierinnen und Sambier ausgesprochen aufgeschlossen. Viele haben im Ausland studiert oder Arbeitserfahrung gesammelt. Im Umgang mit Geschäftspartnern und Behörden ist Geduld gefragt, bürokratische Prozesse sind langwierig und Vertragsabschlüsse brauchen ihre Zeit.

Bei Geschäftsterminen ist nie Eile geboten, erst nach einem ausführlichen Gespräch über Themen wie die Familie oder die jüngsten sportlichen Highlights wird zum geschäftlichen Teil übergegangen.

Investitionsagentur als erste Anlaufstelle

Zu Beginn von Geschäftsaktivitäten sollte in jedem Fall die nationale Investitionsagentur [Zambia Development Agency](#) (ZDA) konsultiert werden. Sie vermittelt Gespräche mit relevanten Ansprechpartnern der zuständigen Ministerien und Regierungsbehörden. Zudem unterstützt sie bei der Überwindung erster bürokratischer Hürden, wie der Beantragung einer Arbeitserlaubnis oder der Unternehmensregistrierung.

Kontakte und Verbindungen sind bei der Geschäftsanbahnung oft mehr wert als die Alleinstellungsmerkmale technischer Lösungen oder Lieferzeiten. Die richtigen Kontakte sind auch häufig ein entscheidender Erfolgsfaktor um Zugang zu Investitionsprojekten, Lizenzen, Grundstücken etc. zu bekommen. Networking und Kontaktpflege bilden daher einen wichtigen Teil der Geschäftsstrategie. Prominente Fürsprecher sind hilfreich und ein Anruf aus dem Ministerbüro kann scheinbar festgefahrene Situationen lösen.

Heikles Thema Korruption

Allerdings ist hierbei Vorsicht geboten, um nicht in Korruption verwickelt zu werden. Denn auch wenn Sambia der Korruption offiziell den Kampf angesagt hat, ist das Thema nach wie vor ein ernstzunehmendes Problem, auf das man sich vorbereiten muss. Laut Corruption Perceptions Index (CPI), einem Index, in dem die wahrgenommene Korruption gemessen wird, belegte Sambia 2019 Platz 113 von 183 Ländern. Auch die Verfahren zu öffentlichen Ausschreibungen sind nicht immer transparent. Dies hat schon häufig zu Frustration bei ausländischen Bietern geführt.

Für deutsche Investoren in Sambia ist das seit 1974 geltende bilaterale Investitionsschutzabkommen von Vorteil. Unterstützung beim Markteinstieg, bei der Vermittlung von Geschäftspartnern etc. speziell auch für KMUs, können die regionalen Vertretungen der Bundesrepublik Deutschland wie die [Deutsche Botschaft](#) und die Repräsentanz der [AHK Südliches Afrika](#) in Lusaka leisten. Auch die [Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit \(GIZ\) GmbH](#) ist mit einem Landesbüro in Lusaka vertreten.

Was und wie es geht: Tipps für Verhandlungen, Besuche und Gespräche

- Nehmen Sie sich Zeit und seien Sie geduldig beim Aufbau von persönlichen Beziehungen.
- Visitenkarten werden gern und häufig getauscht.

NETZWERK UND GEDULD ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

- Beachten Sie die Hierarchien bei Ihren Gesprächspartnern. Sitzordnungen sind wichtig je nach Status. Die Titel der Personen werden gern genutzt.
- Englisch ist die offizielle Sprache in Sambia, aber über 70 lokale Sprachen werden im ganzen Land gesprochen, wobei Bemba und Nyanja in den Provinzen Copperbelt, Northern, Eastern, Central und Lusaka am weitesten vertreten sind.
- Seien Sie vorsichtig mit zu viel Direktheit und persönlichen Vorwürfen. Konflikte werden nicht unbedingt ausgetragen oder sehr diplomatisch gelöst. Keiner möchte das "Gesicht verlieren" und schon gar nicht in der Öffentlichkeit.
- Denken Sie daran, dass selten das Wort "Nein" verwendet wird. Ein "Ja" kann auch eines sein.
- Seien Sie geduldig und rechnen Sie auch mal mit Unpünktlichkeit der anderen.
- Rechnen Sie mit flexiblen Zeitvereinbarungen. Oft sind "Deadlines" zu optimistisch. Gerne werden kurzfristig Termine verschoben. Das Handy muss man immer dabei haben.
- Suchen Sie Rat und Begleitung durch Geschäftsnetzwerke wie Verbände, durch gute Anwälte und das deutsche Netzwerk in Sambia. So können Sie Fehler und viel Lehrgeld vermeiden.
- Vermeiden Sie von Anfang an Korruption. Es geht oft auch ohne. Sie werden erpressbar und handeln illegal.
- Planen Sie mehr Zeit ein als zunächst beabsichtigt, üben Sie sich in Geduld. Finanzielle und zeitliche Reserven sind ein Erfolgsfaktor.
- Suchen Sie sich seriöse, aktive Geschäftspartner.
- Sambia ist nicht Südafrika, wenngleich räumlich nah, ist es kulturell und vom Rechtsrahmen unterschiedlich. Die Mentalitäten sind verschieden.

Mehr zu:

Sambia
Verhandlungstipps / Wirtschafts-, Außenwirtschaftsförderung
Wirtschaftsumfeld

Kontakt

Edith Mosebach

Wirtschaftsexpertin

 +49 228 24 993 288

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2021 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

NETZWERK UND GEDULD ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG