

Wirtschaftsumfeld | Kenia | Wirtschafts-, Außenwirtschaftsförderung

11.08.2020

Geschäftspraxis Kenia

Kenia ist ein beliebtes Investitionsziel für internationale Unternehmen. Auch deutsche Firmen sind mit Zweigniederlassungen oder Vertriebspartnern im Land aktiv, die meist die Geschäfte für die gesamte Region steuern.

Von Christian Engels (AHK) | Nairobi

Digitalisierung vereinfacht bürokratische Prozesse

Kenia zählt zu den Ländern Afrikas, die über eine relativ offene Volkswirtschaft mit wenig Importrestriktionen verfügen. Aufgrund der vergleichsweise hohen politischen und wirtschaftlichen Stabilität, der strategischen Lage und der diversifizierten Privatwirtschaft ist Kenia ein beliebtes Investitionsziel für internationale Unternehmen. Im Gegensatz zu den Nachbarländern Äthiopien und Tansania hat Kenia sich schon vor Jahrzehnten für private Investitionen aus aller Welt geöffnet. Und nach wie vor versucht die kenianische Regierung durch zahlreiche Gesetzesreformen, Hindernisse für ausländische Investoren abzubauen und bürokratische Prozesse zu vereinfachen. Zwar liegen Ziele und Realität teilweise noch weit auseinander, Ergebnisse der Bemühungen sind aber sichtbar: Im Ease of Doing Business Index der Weltbank landete Kenia 2020 auf dem 56. Platz. Dies ist eine sehr deutliche Verbesserung im Vergleich zum 113. Platz im Jahr 2016.

Dies hängt unter anderem mit der Digitalisierung bürokratischer Prozesse wie der Registrierung von Eigentum, der Zahlung von Steuern, der Beantragung von Krediten und Baugenehmigungen zusammen. Außerdem gab es Verbesserungen bezüglich der Zuverlässigkeit der Stromversorgung, dem Schutz von Minderheitsinvestoren und der Abwicklung von Insolvenzen. Dies alles hat dazu geführt, dass 2019 18 Prozent der afrikanischen Risikokapitalgeschäfte in Kenia unternommen wurden, Platz zwei hinter Südafrika. Im Jahr 2018 betrug der Gesamtbestand der ausländischen Direktinvestitionen in Kenia 14,4 Milliarden US-Dollar (US\$), davon 126 Millionen US\$ aus Deutschland.

Regionaler Hub für deutsche Unternehmen

Ausländische Investoren können in einem Großteil der Wirtschaftssektoren Kenias ohne lokale Beteiligung über eine Firmengründung oder Zweigniederlassung geschäftlich tätig werden. Deutsche Unternehmen haben ihren ostafrikanischen Hauptsitz oftmals in Kenia und steuern aus Nairobi die regionalen Geschäfte. Die meisten Unternehmen bieten aus Deutschland importierte Produkte an und betreuen ihre ostafrikanischen Kunden mit Beratung, Wartung und anderen Dienstleistungen. Deutsche Unternehmen in Kenia sind in der [German Business Association](#) (GBA) vereinigt. Die GBA fördert Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen, die im deutsch-kenianischen Handel aktiv sind. Da die Gründung eines eigenen Vertriebsbüros mit relativ hohen finanziellen Anforderungen einhergeht, gehen deutsche Unternehmen häufig auch lokale Partnerschaften oder Joint Ventures ein, um im kenianischen Markt tätig zu werden und ihre Produkte zu vertreiben.

Aufgrund der derzeitigen Situation bezüglich Covid-19 haben viele deutsche Unternehmen in Kenia allerdings eher negative Erwartungen bezüglich der lokalen Umsatzentwicklung. Nichtsdestotrotz wird die langfristige Perspektive vonseiten der Unternehmer weiterhin positiv eingeschätzt und bislang stellt kein Unternehmen seine Aktivitäten in der Region aufgrund der Covid-19 Pandemie grundsätzlich in Frage.

Informationen sammeln und Kontakte knüpfen

Der erste Schritt beim Markteinstieg ist das Einholen von Informationen über den Markt und über die bürokratischen Prozesse. Detaillierte Wirtschafts- und Brancheninformationen mit lokalen Kontakten veröffentlicht [Germany Trade & Invest](#)

(GTAI). Außerdem unterstützt die [Delegation der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika](#) [\(AHK\)](#) mit Zielmarktanalysen, Geschäftspartnervermittlungen und sonstigen Dienstleistungen. Eine Plattform mit aktuellen Informationen zur Firmengründung und -führung bietet der [Kenya Business Guide](#) [\(AHK\)](#).

Auf Grundlage dieser Informationen muss anschließend entschieden werden, ob eine Firmengründung beziehungsweise die Eröffnung einer Zweigstelle oder eine Partnerschaft mit einem lokalen Unternehmen gewinnbringender ist. Für Unternehmen, die lieber eine Partnerschaft oder ein Joint Venture (Joint Venture ist eine mögliche Form einer Partnerschaft. Eine andere wäre es, sich einen Handelsvertreter zu suchen) eingehen wollen, gibt es eine Vielzahl an Vertriebspartnern, die sich bestens im regionalen Markt auskennen und auf ein bereits bestehendes Netzwerk in der jeweiligen Branche zurückgreifen können. Außerdem sollten Vertriebspartner bei der Erstellung einer Strategie zur Erschließung des kenianischen Marktes und beim Erfüllen der Importregulierungen helfen. Der Erfolg vor Ort ist von der Stärke der lokalen Vertriebspartner abhängig. Die AHK unterstützt bei der Suche nach passenden Geschäftspartnern oder Kunden.

Geschäftsreise vor Markteinstieg empfehlenswert

Sich die Gegebenheiten vor Ort anzuschauen und potenzielle Geschäftspartner persönlich zu treffen, erleichtert den Markteinstieg. Zum Beispiel mit einer Geschäftsreise. Hierbei ist zu beachten, dass in Kenia eine andere Geschäftskultur herrscht als in Deutschland. Bei Ansprache von Geschäftspartnern wird der Familienname unter Zusatz von Titeln wie Doktor oder Ingenieur verwendet. Bei politischen Treffen auf Regierungsebene wird Wert auf eine förmliche Ansprache wie „Honorable“ oder „Your Excellency“ für Minister gelegt. Westliche Geschäftskleidung wird bei formellen Treffen vorausgesetzt.

Dies gilt vor allem in Nairobi, in ländlicheren Regionen kann ein einfacheres Outfit genügen. Es ist generell wichtiger, Treffen zu einem guten Abschluss zu bringen als eine eventuell im Vorfeld vereinbarte Zeit einzuhalten. Zum Anfang eines Meetings wird oftmals Smalltalk gehalten, bevor konkret über Geschäfte gesprochen wird. Normalerweise führt der Gastgeber in die Gespräche ein und hat somit das erste Wort. Teilweise beginnen Termine auch später als vereinbart, weshalb es immer sinnvoll ist, einen Puffer für Wartezeiten einzubauen. Auch ist idealerweise Zeit für Folgeeinladungen einzuplanen, die oft recht spontan und kurzfristig erfolgen. Visitenkarten sind wichtig, zudem ist es nicht unüblich, Mobilnummern auszutauschen.

Dieser Inhalt ist relevant für:

Kenia


Verhandlungstipps / Wirtschafts-, Außenwirtschaftsförderung

Wirtschaftsumfeld

Kontakt

Katrin Weiper

Wirtschaftsexpertin

 +49 228 24 993 284

 [Ihre Frage an uns](#)

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

© 2020 Germany Trade & Invest

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