

Wirtschaftsumfeld | Uganda | Wirtschafts-, Außenwirtschaftsförderung

## Geschäftspraxis Uganda

**Bisher sind wenige deutsche Unternehmen in Uganda aktiv. Lokale Kontakte sind für die Etablierung vor Ort unabdingbar.**

30.12.2021

### Von Christian Engels (AHK) | Nairobi

- ▶ [Informationen über den Markt](#)
- ▶ [Entscheidende Kontakte vor Ort knüpfen](#)
- ▶ [Umgang im Geschäftsumfeld](#)
- ▶ [Geschäftspräsenz](#)
- ▶ [Die Dos und Don'ts im Doing Business in Uganda](#)

Die ugandische Regierung unter Führung von Präsident Yoweri Museveni begrüßt ausländische Investitionen in Uganda. Investoren bietet Uganda große Chancen, aber auch viele Herausforderungen. Auf der einen Seite bietet Uganda eine Marktwirtschaft mit einer jungen und überwiegend englischsprachigen Bevölkerung, einem idealen Klima, reichlich Ackerland und mindestens 1,4 Milliarden Barrel förderbarem Öl. Auf der anderen Seite mangelt es an qualifizierten Arbeitskräften und Rechtsstaatlichkeit. Korruption ist weit verbreitet und es besteht Konkurrenz aus Drittstaaten, die ihre Kosten senken und Aufträge erhalten, indem sie Umweltvorschriften und Arbeitsrechte missachten, Steuern hinterziehen und Beamte bestechen. Im Ease of Doing Business Index 2020 der Weltbank liegt Uganda daher nur auf Platz 116 von 190 Ländern.

### Informationen über den Markt

Das Wissen über den ugandischen Markt ist in Deutschland eher gering. Bislang sind nur wenige deutsche Unternehmen mit eigener Präsenz im Land aktiv. Für Unternehmen, die sich hier geschäftlich etablieren möchten, ist die sorgfältige Suche nach eigenen lokalen Kontakten unverzichtbar. Lokale Präsenz, zumindest aber regelmäßige Besuche in Uganda, sind dafür wichtig. Detaillierte Wirtschafts- und Brancheninformationen mit lokalen Kontakten veröffentlicht [Germany Trade & Invest](#) (GTAI). Die [Delegation der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika](#) [↗](#) (AHK) unterstützt mit ihren Büros in Nairobi und Daressalam deutsche Unternehmen dabei, passende Geschäftspartner in Uganda zu finden.

### Entscheidende Kontakte vor Ort knüpfen

Zugang zu Entscheidungsträgern erhält man in der Regel über persönliche Empfehlungen. Kontakte vor Ort sind entscheidend für einen Verhandlungserfolg. Es bedarf einer gewissen Geduld, um ein vertrauensvolles Verhältnis aufzubauen. Auch spielen gute Beziehungen zu den ugandischen Behörden eine wichtige Rolle, insbesondere zur Finanzbehörde Uganda Revenue Authority (URA). Zudem ist der ugandische Staat insbesondere im Infrastrukturbereich ein wichtiger Auftraggeber für die Privatwirtschaft. Viele staatliche Projekte werden aber von ausländischen Geberorganisationen finanziert. In diesem Fall ist auch der Kontakt zu Geberinstitutionen vorteilhaft. Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH und die Förderbank KfW sind mit Büros in Kampala vertreten.

### Umgang im Geschäftsumfeld

Persönliche Kontakte sind unerlässlich: Bei der Eröffnung einer eigenen Niederlassung sind mehrere Besuche im Vorfeld der Investition von Vorteil. In Uganda wird viel Wert auf Hierarchien gelegt. Deshalb sollten auch hochrangige Unternehmensvertreter aus der deutschen Zentrale mindestens einmal selbst nach Uganda reisen. Während Vorstellungsgespräche formell sein können, sind Geschäftstreffen in der Regel informell strukturiert und haben oft keine Agenda.

Doch kleiden sich Ugander\*innen in der Regel formell: Männer tragen Anzug und Krawatte und bei den Frauen ist es ein Anzug oder Kleid.

## Geschäftspräsenz

Ausländischen Investoren ist es nach ugandischem Recht möglich, Eigentum (außer Land) zu besitzen, Firmen zu gründen, Investitionen zu tätigen und inländische Betriebe zu erwerben. Die häufigste Unternehmensform in Uganda ist die Limited Liability Company (LLC) und ähnelt der Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Deutschland. Für LLCs gibt es keine Mindestkapitalanforderung und seit 2012 erfordert sie mindestens zwei Direktoren und einen Shareholder. Für die Gründung einer ugandischen Aktiengesellschaft sind mindestens zwei Direktoren und fünf Aktionäre erforderlich. Sinkt die Zahl der Aktionäre unter zwei, wird die Haftung des verbleibenden Aktionärs nach sechs Monaten unbeschränkt. Anstatt eine Tochtergesellschaft in Uganda zu gründen, können sich internationale Unternehmen als „ausländisches Unternehmen“ registrieren lassen. Dadurch wird eine Zweigniederlassung geschaffen, die es ermöglicht, in Uganda geschäftlich tätig zu werden.



## Die Dos und Don'ts im Doing Business in Uganda

- Geschäftssprache ist Englisch
- persönliche Beziehungen mit Geschäftspartnern werden geschätzt
- Small Talk führt oftmals in Geschäftsgespräche ein; der Gastgeber hat das erste Wort
- Visitenkarten werden bei (fast) jedem Meeting am Anfang ausgetauscht; Hand schütteln ist gängig (außer während der COVID-19 Pandemie)
- E-Mail-Adressen, die bspw. mit @gmail oder @yahoo enden, sind selbst für hochrangige Politiker und Geschäftsleute gängig
- Hierarchien bei Gesprächspartnern sollten beachtet werden, z.B. die Anrede "Your Excellency" für Minister
- angebotene Getränke (oftmals Kaffee, Tee) sollten angenommen werden, selbst wenn diese nicht verzehrt werden
- es wird selten "nein" gesagt und ein "ja" kann auch ein "vielleicht" sein
- zeitliche Flexibilität und Geduld sollten eingeplant werden

## Mehr zu:

Uganda  
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.

© 2022 Germany Trade & Invest

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