



Handelsverflechtungen und Entscheidungsstrukturen deutscher Unternehmen im lusophonen Afrika



Inhaltsverzeichnis

I. Tabellenverzeichnis	2
II. Abbildungsverzeichnis	3
1. Executive Summary	5
2. Wirtschaftsstrukturen Angolas	7
2.1. Wirtschaftseckdaten	7
2.2. Wirtschaftliche Entwicklung	8
2.3. Angolas Außenhandel	14
2.4. Außenhandelsverflechtung Angola mit Südafrika/Portugal/Deutschland	15
3. Wirtschaftsstrukturen Mosambiks	23
3.1. Wirtschaftseckdaten	23
3.2. Wirtschaftliche Entwicklung	25
3.3. Mosambiks Außenhandel	26
3.4. Außenhandelsverflechtung Mosambik mit Südafrika/Portugal/Deutschland	27
4. Exkurs: Handelserleichterungen zwischen Angola und Mosambik und in der Region des südlichen Afrikas	33
5. Die Liefer- und Leitungsverflechtungen deutscher Unternehmen in Angola	37
5.1. Ursprung der Importe deutscher Unternehmen in Angola	38
5.2. Die Steuerungsstruktur und Berichtskanäle deutscher Unternehmen in Angola	38
5.3. Verantwortlichkeiten für die Initialinvestition	40
5.4. Aktuelle Verantwortlichkeit für neue Investitionen	41
6. Die Liefer- und Leitungsverflechtungen deutscher Unternehmen in Mosambik	43
6.1. Ursprung der Importe deutscher Unternehmen in Mosambik	43
6.2. Die Steuerungsstruktur und Berichtskanäle deutscher Unternehmen in Mosambik	45
6.3. Verantwortlichkeiten für die Initialinvestition	46
6.4. Aktuelle Verantwortlichkeit für neue Investitionen	46
7. Befragung von Mitgliedsunternehmen der Auslandshandelskammern im Südlichen Afrika und Portugal	49
8. Schlussfolgerungen	53
9. Bibliographie	58
10. Anhang	64

I. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Struktureckdaten Angola.....	7
Tabelle 2: Charakteristika der Wirtschaft in Angola 2018	8
Tabelle 3: Übersicht der Branchenaufteilung des BIP zwischen 2010 und 2015 (in %).....	9
Tabelle 4: Übersicht der Industriebereiche.....	13
Tabelle 5: Infrastruktur	13
Tabelle 6: Übersicht der Industriebereiche.....	14
Tabelle 7: Angolas Exporte und Importe.....	14
Tabelle 8: Beziehung Deutschlands zu Angola (*Schätzungen bzw. Prognose).....	16
Tabelle 9: Die größten Warenkategorien der letzten fünf Jahre (in Euro).....	16
Tabelle 10: Überblick des Außenhandels mit Südafrika	17
Tabelle 11: Angolas Exporte und Importe nach Südafrika (2017).....	18
Tabelle 12: Überblick des Außenhandels mit Portugal	19
Tabelle 13: Portugals Exporte und Importe nach Angola (2017)	20
Tabelle 14: Struktureckdaten Mosambiks (2017)	23
Tabelle 15: Wertschöpfung und Beschäftigung nach Sektoren	24
Tabelle 16: Wachstum nach Sektoren (2012-2018)	26
Tabelle 17: Mosambiks Außenhandel 2012 bis 2018	27
Tabelle 18: Deutschlands Importe aus Mosambik in Mio. USD	27
Tabelle 19: Mosambiks Importe aus Deutschland in Mio. USD	28
Tabelle 20: RSA Importe aus Mosambik in Mio. USD	29
Tabelle 21: Mosambiks Importe aus RSA in Mio. USD	30
Tabelle 22: Portugals Import aus Mosambik in Mio. USD	30
Tabelle 23: Mosambiks Importe aus Portugal in Mio. USD.....	31
Tabelle 24: Mosambiks Importe aus Angola in Mio. USD	33
Tabelle 25: Mosambiks Exporte nach Angola in Mio. USD	33

II. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bruttoinlandsprodukt ausgewählter Länder in Afrika	7
Abbildung 2: Angolas Abhängigkeit vom Bereich des Erdölsektors	9
Abbildung 3: An der Erdölförderung beteiligte Firmen	10
Abbildung 4: Shareholders an der Angola LNG.....	10
Abbildung 5: Hauptliefer- und -abnehmerländer Angolas in 2017	15
Abbildung 6: Hauptliefer- und -abnehmerländer Südafrikas in 2017.....	17
Abbildung 7: Beziehung Südafrika zu Angola – Südafrikanische Haupteinfuhrgüter 2017 (in %)	18
Abbildung 8: Hauptliefer- und -abnehmerländer Portugals in 2017	19
Abbildung 9: Portugals Handelsbilanz mit Angola	20
Abbildung 10: Beziehung Portugals zu Angola – Portugiesische Haupteinfuhrgüter 2017 (in %)	21
Abbildung 11: Unternehmensgröße der befragten Unternehmen (in %)	49
Abbildung 12: Aktivitätsbereich der befragten Unternehmen (in %)	50
Abbildung 13: Unterhaltene Geschäftsbeziehungen zu den Zielmärkten der befragten Unternehmen (in %)	50
Abbildung 14: Aktivitätsbereich der befragten Unternehmen (in %)	51



Executive Summary

Maputo, Mosambik
Luanda, Angola

1. Executive Summary

Angola ist fünftgrößter – bzw. war bis 2016 drittgrößter – deutscher Handelspartner der Subsaharazone und ist derzeit zweitgrößter Erdölförderer in Afrika. Bedeutende „off-shore“-Gasfunde in Mosambik könnten ebenso Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen bieten. Das lusophone Afrika stellt somit einen lukrativen Markt mit Absatzchancen für jegliche Art von Produkten und Dienstleistungen für deutsche KMUs dar.

Jedoch ist ein direktes KMU-Engagement in diesen zwei Ländern aus Deutschland sehr selten und läuft – wenn überhaupt – über einen lokalen Vertriebspartner. Denn ein Geschäftsengagement im lusophonen Afrika birgt aufgrund der besonderen ökonomischen, rechtlichen, soziokulturellen und politischen Rahmenbedingungen eine Reihe von potenziellen Risiken, die einen erfolgreichen Markteintritt deutscher KMUs erschweren. In Mosambik und Angola zählen persönliche Versprechen und Kontakte oft mehr als offizielle Regeln und Institutionen. Insbesondere die Sprachbarriere (Portugiesisch) und eine andere Geschäftsmentalität schrecken KMUs von einem Engagement in diesen Ländern ab. Andere Märkte sind „näher“ und die Eintrittsschwellen und Risiken nicht so hoch. Deshalb gibt es bislang zwar Interesse, aber kaum Investitionsbereitschaft deutscher KMUs; insbesondere bei familiengeführten KMUs ist die Risikoaversion zu hoch.

Diese Studie hatte somit zur Aufgabe, festzustellen, inwiefern das Engagement deutscher KMUs an den Ländern Angola und Mosambik nachhaltig geweckt werden kann. Nachfolgend wurden dazu die Wirtschaftsstrukturen Angolas und Mosambiks dargestellt, die Handelserleichterungen zwischen Angola und Mosambik und in der Region des südlichen Afrikas erörtert, sowie die bestehenden Liefer- und Leitungsverflechtungen deutscher Unternehmen in Angola und Mosambik analysiert. Anhand von Erkenntnissen aus wissenschaftlichen Beiträgen und einer Umfrage der Auslandshandelskammern wurden in dieser Marktstudie im Spezifischen die Handels- und Governancestrukturen deutscher Unternehmen und ihrer Vertretungen in Mosambik und Angola identifiziert und ihre Entscheidungskriterien für Markteintritt und Investitionsentscheidungen bewertet. Dabei wurde ersichtlich, dass deutsche KMUs eine „Leiterfunktion“ sowie ein „Schutzschild“ brauchen, um sich langfristiger und intensiver in Mosambik und Angola zu engagieren.

Für die bereits in Mosambik oder Angola vertretenen deutschen Unternehmen wurden bereits Maßnahmen im Sinne der klassischen Außenwirtschaftsförderung ergriffen, wie beispielsweise die Unterstützung bei der Entwicklung des Geschäftsumfangs. Diese Studie zeigt jedoch, dass bestehende Fördermaßnahmen nicht ausreichend sind, um das Interesse deutscher KMUs an den zwei Ländern zu wecken und diese dann nachhaltig zu binden. Dies bedeutet, dass der Beratungsansatz der AHK-Strukturen tiefergründiger werden muss, um auf individuelle Bedürfnisse deutscher KMUs durch umfassende Markt- und Partnerschaftsberatungen reagieren zu können.

Um für KMUs den Markteinstieg zu erleichtern, wurden im Rahmen dieser Studie Anregungen für Fördermöglichkeiten entwickelt. Die Vorschläge berücksichtigen dabei das besondere Handlungsumfeld Angolas und Mosambiks, wie zum Beispiel die vorherrschenden Dreiecksverhältnisse oder Viererkonstellation der jeweiligen Staaten. Ebenso beinhalten die Handlungsempfehlungen, die an den individuellen Bedürfnissen von deutschen Unternehmen ausgerichtet wurden, Maßnahmen um die „psychische Distanz“ zum afrikanischen und lusophonen Markt zu reduzieren und um Geschäfts- und Investitionsmöglichkeiten besser nutzen zu können. Im Ergebnis werden zwei Ansätze erarbeitet: Zum einen sehen sie konkret die Aktivierung deutscher KMUs für ein Engagement im lusophonen Afrika vor, und zum anderen begleitend das Vorhalten von Kompetenzen außerhalb der bilateralen AHK-Strukturen.



Wirtschaftsstrukturen Angolas

Parlament, Luanda

2. Wirtschaftsstrukturen Angolas

2.1. Wirtschaftseckdaten

Wenn von Angola die Rede ist, drehen sich die Schlagzeilen meist um Schlüsselbegriffe wie „Wirtschaftsreformen“, „Finanzkrise“ oder „Erdölpreise“. In der zweitstärksten Wirtschaft der SADC-Zone (GTAI 2017:7) treffen die Reformbestrebungen der aktuellen Regierung, die sich um die Förderung der Privatwirtschaft, Diversifizierung der Wirtschaft, Steuererleichterungen und Gesetze zur Förderung von Privatinvestitionen drehen, auf eine seit langem einseitig ausgerichtete Marktwirtschaft. Angola ist zweitgrößter Erdölförderer in Afrika, fünftgrößter – bzw. bis 2016 drittichtigster – deutscher Handelspartner der Subsaharazone, und damit einen genaueren Blick wert.

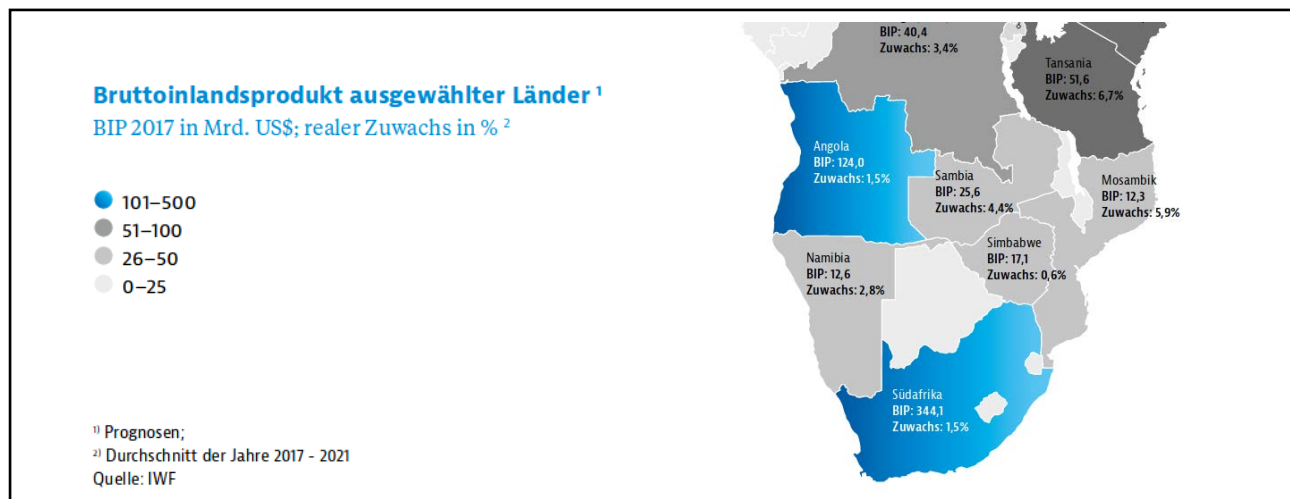


Abbildung 1: Bruttoinlandsprodukt ausgewählter Länder in Afrika

Quelle: GTAI (2017:7)

Tabelle 1: Struktureckdaten Angola

Merkmal	Ausprägung	Merkmal	Ausprägung
Landessprache	Portugiesisch	GINI Einkommen	42,7
Hauptstadt	Luanda, 6,95 Mio. Einwohner (27%)	BIP pro Kopf	4.115 (2018); 4.408 (2017); 3.485 (2016)
Bevölkerung	28,57 Mio. (Schätzung 2018) 25,79 Mio. (Zensus 2014)	Ease of Doing Business 2017	Rang 175 (190 Länder)
Fläche	1.246.700 km ² (ca. 3,5 x BRD)	Corruption Perceptions Index 2016	Rang 167 (176 Länder)
Bevölkerungsdichte	20,69 Einwohner pro km ²	Global Peace Index	Rang 88 (163 Länder)
Bevölkerungsanteile	62,6% Stadt, 37,4% Land	Hermes Country Risk Rating	D/3 6
Währung	Kwanza 1 USD = 255,98 AKZ (08/2018) 1 Euro = 300,49 AKZ (08/2018)	Human development Index	0,533/ Rang 150
Reserven (USD)	14,17 Mrd. (05/18) BNA (6 Monate Importe) 31,15 Mrd. (Anfang 2014)	Inflationsrate 2017	24% (Schätzung 2018); 26,20% (2017); 41, 96% (2016); 15,5% (2015)

Quelle: Euler Hermes (2018:1), GTAI (2018:2), IEP (2018:8), INE (2016:16,31f), IT (2017:5), UNDP (2018), WB (2018:4)

2.2. Wirtschaftliche Entwicklung

Die angolansische Wirtschaft steht vor großen Herausforderungen und kann, ebenso wie Mosambik, kaum auf die im Prozess der Unabhängigkeit und späteren Bürgerkrieg zerstörte, koloniale Infrastruktur zurückgreifen. Es ist eine Wirtschaft, die sich in Bewegung befindet, von der Ausgangslage des Factor-Driven Growth auf dem Weg hin zum Investment-Driven Growth (Thao/Nöckel 2011:14-7).

Tabelle 2: Charakteristika der Wirtschaft in Angola 2018

Factor-Driven Growth	Reformbestrebungen auf dem Weg zum Investment-Driven Growth
• Dominierender Primärsektor (v.a. Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Fischfang und Bergbau) und geringe wertsteigernde Industrie • Durch seine Abhängigkeit zu Erdölexporten sehr anfällig auf weltwirtschaftliche Veränderungen, wie Preistrends (z.B. Brent) oder Währungskursfluktuationen • Mangelnde oder fehlende Ausbildung lokaler Fachkräfte (auch wenig Englischkenntnisse), hohe Fluktuation sowie Unzuverlässigkeit und Unpünktlichkeit sind weit verbreitet • Ineffiziente und große Bürokratie • Allgemein hohes Preisniveau • Hohe Anfangskosten und hoher Zeitaufwand, um als Firma aktiv zu werden • Mangelnde Energieversorgung und z.T. Infrastruktur • Korruption	• Empfänger von ausländischen Direktinvestition (FDI) • Import von Technologien durch Lizenzvergabe und Joint Ventures • Verbindung der nationalen Wirtschaft mit internationalen Produktionssystemen und der globalen Wirtschaft • Politische Priorität liegt in der Verbesserung der Infrastruktur, dem Ausbau des Bildungssystems und der Schaffung von Richtlinien um den flexiblen Arbeitsmarkt zu erleichtern

Quelle: Thao/Nöckel (2011)

Unter dem, im August 2017 neu gewählten, Staatspräsidenten João Manuel Gonçalves Lourenço wurden im April 2018 bereits die dazu benötigten Reformen durch den Nationalen Entwicklungsplan (PND) für 2018-2022 beschlossen. Auch konkrete politische Umsetzungen sind zu beobachten: Zu Beginn des Jahres 2018 kam es zu einer, stufenweise, Abwertung der nationalen Währung Kwanza und die zeitweise zentrale Vergabe der Devisen durch die Nationalbank (BNA). So wurde der Währungsmarkt erst einmal stabilisiert. Die Inflationsrate hat sich aufgrund dieser Politik im Verlauf eines knappen Jahres von 26,3% auf 19,5% reduziert (Chambassuco 2018b:8). Die Auslandsverschuldung ist, trotz dieser Maßnahmen durch bereits bestehende Verpflichtungen und der Währungsabwertung erhöht wurden.

Außerdem sind zwei neue Gesetzgebungen für die Wettbewerbsfähigkeit und Markttöffnung des Landes besonders wichtig: das neue Kartellrecht und das neue Gesetz für Privatinvestitionen. Bis Beginn des Jahres waren Unternehmen verpflichtet, zumindest zu 35% in angolansischen Besitz zu sein und eine Mindestinvestition von einer Million USD zu tätigen, um Geschäfte abzuschließen. Dies gilt jetzt nur noch für die Öl- und Bergbauindustrie sowie den Finanzsektor.

Zusammengenommen mit den strengeren finanzpolitischen Vorgaben, der Haushaltskonsolidierung, den strukturellen Reformen und dem Abbau von Subventionen, kann von einer neuen Orientierung hin zu einer marktorientierten Wirtschaft mit einem freien Wechselkurs und soweit stabiler Geldpolitik gesprochen werden (vgl. Piassa 2018).

Die Bedeutung der verschiedenen Wirtschaftsbereiche für das BIP ist im Folgenden kurz als Tabelle zusammengefasst. Im weiteren Verlauf der Marktstudie wird dabei besonders auf jeden Bereich eingegangen. Dabei ist es jedoch wichtig zu beachten, dass Angola mit einem großen Anteil des informellen Sektors kämpft. Aktuellen Zeitungsberichten des „Jornal de Angola“ (Paulo 2018:10) zufolge, wird die informelle Wirtschaft in Angola auf 62,8% der arbeitenden Bevölkerung geschätzt. Dies bedeutet im Umkehrschluss natürlich auch, dass viel Personal für Wachstum vorhanden ist.

Tabelle 3: Übersicht der Branchenaufteilung des BIP zwischen 2010 und 2015 (in %)

Branchenaufteilung des BIP (in %)	2010	2013	2014	2015
Land- und Forstwirtschaft	3,9	4,0	4,8	4,9
Fischerei	1,7	1,8	2,2	2,4
Rohstoffindustrie (Öl)	43,9	38,6	36,3	38,5
Rohstoffindustrie (Diamanten und anderes)	2,1	1,9	1,8	1,8
Weiterverarbeitende Industrie (inkl. Ölraffinerie)	3,4	3,7	3,7	3,5
Strom-, Gas-, Wassergewinnung	0,5	0,6	0,6	0,7
Bausektor	7,8	10,5	10,6	9,9
Handel	11,2	11,9	13,0	12,8
Logistik	1,8	2,0	2,2	2,4
Kommunikation	1,0	1,9	2,0	2,0
Finanzen	1,8	1,5	1,3	1,6
Immobilien	4,7	5,3	5,0	4,8
Verwaltung	9,0	9,4	9,9	8,8
Anderes	7,2	6,8	6,0	6,0

Quelle: Ismail/Mbiyo/Mejab et al. (2018:27)

Erdölsektor

In Angola gibt es folgende Besonderheit: Der Staatshaushalt wird anhand eines zum Jahresanfang festgelegten, fixen Barrel Preises errechnet. Daraus folgt die große Abhängigkeit der gesamten angolanischen Wirtschaft vom Bereich des Erdölsektors.

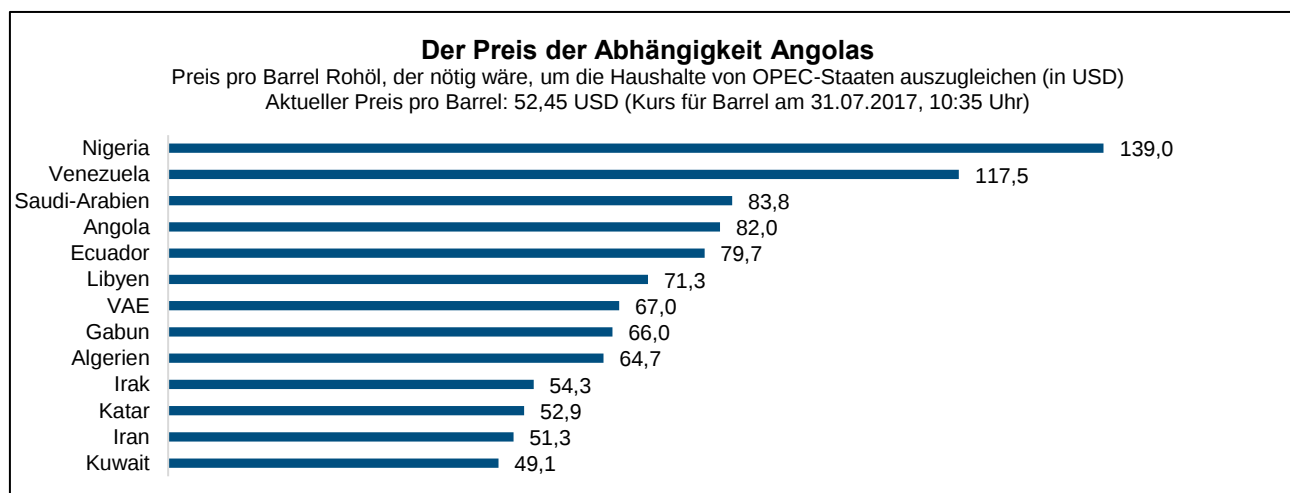


Abbildung 2: Angolas Abhängigkeit vom Bereich des Erdölsektors

Quelle: Dyfed (2017)

Die Förderung von Erdöl wird seit den 1950er Jahren im Verband mit zahlreichen westlichen Staaten betrieben. Bis vor Kurzem, wurden die gesamten Erdöl- und Gasreserven von dem staatlichen Mineralölunternehmen Sonangol E.P. gefördert sowie die dazugehörigen Konzessionen verwaltet, was zu großen Skandalen führte. Im Verlauf des Jahres 2018 wird wohl die Produktion und Verwaltung des Bereichs getrennt und die Nationale Öl- und Gasgesellschaft (ANPG) als Kontrollinstanz eingeführt (vgl. Malaquias 2018). Der hohe Ölpreis und das noch große, ungenutzte Potenzial machen diese Branche besonders interessant für Investoren.

Die größten Vorkommen befinden sich offshore und die beteiligten Firmen arbeiten meist mit internationalem Personal. Um die eigene Währung zu stärken, müssen seit 2013 sämtliche Zahlungen von Lieferanten sowie von in- und ausländischen Dienstleistern in der Landeswährung oder über Devisen in inländischen Banken abgewickelt werden. Dies ist unter dem Begriff der „Kwanzanisierung“ der Wirtschaft bekannt. Erdöl stellt dabei 97% der gesamten Exporte, ca. 70% der Steuereinnahmen und 45% des nationalen BIP dar (vgl. Berger 2018).

Aktuell sind die folgenden Firmen an der Erdölförderung beteiligt:



Abbildung 3: An der Erdölförderung beteiligte Firmen

Quelle: Sonangol E.P. (2018) yfed (2017)

Erdgas

Ein interessanter Sektor ist auch die Erdgasförderung. Derzeit wird allein über das LNG-Projekt (Liquified Natural Gas), welches sich in Soyo an der Grenze zur DR Kongo befindet, gefördert. Nach eigenen Angaben kann das Projekt eine Infrastruktur von über 500 km Pipelines, eine Verarbeitungskapazität von 31,1 Millionen Kubikmeter pro Tag, eine Jahresförderung von 5,2 Millionen Tonnen pro Jahr aufweisen, und dies bei einer Gesamtinvestition von ca. 10 Milliarden USD. Nach Prognosen werden die Naturgasreserven Angolas jedoch ausreichen, um für die nächsten 20 Jahre 6,8 Milliarden Kubikmeter Flüssiggas zu fördern (vgl. Berger 2018).

Folgende Übersicht stellt die verschiedenen Anteile an der Angola LNG dar:

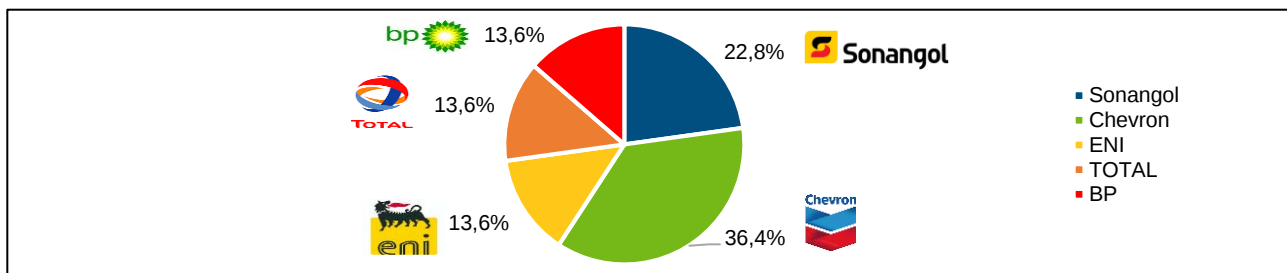


Abbildung 4: Shareholders an der Angola LNG

Quelle: Angola LNG (2018)

Bergbausektor

Nach Angaben des staatlichen Diamantenunternehmens Endiama (Empresa Nacional de Diamantes de Angola) gegenüber der Tageszeitung „Jornal de Angola“, ist der Diamantensektor der bisher größte Bergbausektor Angolas. Allein in den letzten vier Monaten wurden 2,3 Millionen Karat gefördert und 316,5 Millionen Dollar eingenommen (José 2018:10). Den größten Anteil der Produktion schafft dabei die Minengesellschaft Catoca, die 75% der angolanischen Diamanten fördert und die viertgrößte Diamantenmine der Welt betreibt. Das Projekt Catoca ist für einen Zeitraum von 2011-2034 angelegt (siehe BMWi 2015). Die Gesellschafter sind dabei die Endiama (Angola/41%), Alrosa (Russland/41%) und Lev Leviev International (China/18%).

Ein anderes wichtiges Förderprojekt ist das Lulo Diamond Project, das sich 630 km entfernt von der Hauptstadt Luanda befindet. Bei dem Projekt handelt es sich um eine Konzession von 300 km², die zwischen der Endiama, der angolanischen Firma Rosas & Petalas und Lucapa Diamond Company (Australien) aufgeteilt ist. Derzeit wird davon ausgegangen, dass in diesem Projekt die Diamanten mit der höchsten Karatzahl alluvial gefördert werden (Lucapa 2018). Im Juli 2019 wird ein neues Dekret zur Diamantenförderung in Kraft treten und dem Staat die Vermarktungshoheit zur eigenen Interessensicherung zuschreiben (Kitari 2018:18).

Gleichzeitig ist das Projekt Planageo, was sich mit der Suche, der Qualitätsprüfung und dem Kartographieren von Rohstoffen ganz Angolas beschäftigt, noch voraussichtlich von 2014 bis 2020 im Verlauf. In den Medien sorgt das Projekt schon heute für Erstaunen, da es Vorkommen von wertvollen Rohstoffen wie: Gold, Platin, Eisenerz, Mangan, Kupfer, Nickel, Zinn, Phosphat, Bauxit, Kohle und Uran aufweist. Im Jahr 2007 wurden dafür bereits die ersten drei Bohrlizenzen für die Goldexploration erteilt (GTAI 2017a:3).

Land- und Forstwirtschaft

Die überwiegende Mehrzahl der Bevölkerung ist für die Sicherung ihres Lebensunterhalts auf die Subsistenzlandwirtschaft und Fischerei angewiesen. Dabei fehlt es ihnen aber vor allem an der geeigneten Infrastruktur, um Waren gewinnbringend anzubauen, zu lagern oder zu verkaufen.

Angola besitzt nach Angaben des Land- und Forstwirtschaftsministeriums ca. 350 000 km² landwirtschaftliche Nutzfläche und 500 000 km² forstwirtschaftliche Nutzfläche (Paulo 2018a:10). Davon werden nur ca. 7-10% genutzt und es ist noch nicht möglich, die Bevölkerung autark mit Lebensmitteln zu versorgen.

Im Zuge der neuen Reformen gibt es verschiedene Projekte, durch welche die Produktion von unter 1% auf 20% der Exportgüter gestiegen ist (ebd.). Markante Bemühungen stellen dabei das Projekt Pólo Agrícola da Quiminha (50 km²/60 000t), das Kooperationsprojekt Capacity Development for Agricultural Innovation Systems (CDAIS/EU) oder auch das FAD-Projekt zur Wiederaufnahme der landwirtschaftlichen Produktion (PRA) dar. Weitere Projekte werden folgen, so hat die Afrikanische Entwicklungsbank (AfDB) bereits Förderungen in Höhe von 120 Millionen Dollar zugesagt (Joaquim Suami 2018). Private Unternehmen im landwirtschaftlichen Sektor sind meist direkt an größere Supermärkte angeschlossen, sodass die Fazenda Girassol (90 km²) die Supermarktkette Candando mit regionalen Produkten versorgen kann.

In der Forstwirtschaft gibt es seit Beginn des Jahres 2018 gravierende Veränderungen. Unter der neuen Regierung wurde festgestellt, dass dieser Sektor durch fehlende gesetzliche Einschränkungen nur 36 Millionen zu den Staatseinnahmen beiträgt. Es wird davon ausgegangen, dass 60-70% der Exporte illegal stattfanden, so „Jornal de Angola“

(Anjos 2018:10). Bisher konnten ausländische Unternehmen (insbesondere chinesische) abholzen und ihre Umsätze scheinbar ohne staatliche Kontrolle selbst deklarieren. Von Januar bis Mai wurden alle mit der Forstwirtschaft verbundenen Aktivitäten suspendiert und eine Kommission zur Aufklärung der Vorgänge gegründet. Um eine bessere Kontrolle zu ermöglichen, wurde die Hälfte der bereits ausgestellten Lizenzen für 2018 ausgesetzt und ein neues Gesetz zur Vorabzahlung der Exportsteuer verabschiedet (vgl. Chambassuco 2018:2-4).

Fischerei

Die Küste Angolas erstreckt sich über 1600 km und kann einen der größten Fischgründe Afrikas ihr Eigenes nennen. Besonders im Süden befinden sich große Fischgründe zu deren Fang hauptsächlich Sardinen, Makrelen und Thunfisch gehören (vgl. Berger 2018).

Auch im Sektor der Landwirtschaft spielen die beiden Pole der traditionellen und industriellen Wirtschaft eine Rolle. Dabei trägt der traditionelle Fischfang im großen Maß zur Versorgung der Bevölkerung bei und ist am meisten von den fehlenden logistischen Bedingungen betroffen. Eine aktuelle Studie verweist auf mehr als 50% Verlust durch fehlende Hygiene, Kühlung oder entsprechende Lagerung (vgl. Luso 2018).

Auf der anderen Seite führt die Überfischung durch große, meist internationale Unternehmen, zu einem notwendigen Import von Fisch für das eigene Land. Um dieser Tendenz entgegenzuwirken, gibt es verschiedene Ansätze:

Der Ausbau von Fischzucht im Inland

Eine besondere Rolle spielt dabei die zu Mitrelli Gruppe gehörende Firma Aquafish, die bereits an zwei Standorten (Dongo/Cuando-Cubango) Fischzuchtanlagen betreibt. Der Standort in Dongo ist bereits seit 2015 in Betrieb und produziert aktuell 340 Tonnen Fisch (vgl. O País 2018).

Die Überprüfung der Strukturellen- und Hygienebedingungen

Der Fischereihafen ist seit 2010 Teil eines Strukturprojekts, bei dem neben der Instandhaltung des Hafens auch Schiffseignern bei Reparaturen geholfen und eine Auktionshalle mit eigener Eiswürfelfabrik erbaut werden soll. Im August 2018 hatte der Hafen dabei die Kapazität von zwei Kühlkammern, in denen insgesamt 1300 t zwischengelagert werden können (vgl. Filipe 2018).

Die Eröffnung neuer Fischereien

In der Provinz Benguela (Catota) wurden am 02.07.2018 die drei Fischereibetriebe Famihau Lda., Fuhai-Atlântico Lda. und Guanda Pesca eröffnet. Ein wichtiger Bestandteil sind dabei die Kühlkammern und Gefriermöglichkeiten (vgl. ANGOP 2018).

Industrie

Das Institut für Statistik (INE) teilt den Sektor „Industrie“ in vier Bereiche ein: den Fördernden (Erdöl, Diamanten und weitere), den Verarbeitenden sowie die Produktion und Verteilung von Strom und Wasser. Strom und Wasser sind dabei als zwei getrennte Bereiche anzusehen.

Tabelle 4: Übersicht der Industriebereiche

Industriesektor (in %)	2013	2014	2015	2016	2017
Förderung	0,3	-2,4	7,7	-2,9	-5,4
Verarbeitung	0,9	10,2	1,9	-3,5	5,6
Strom	33,6	16,8	7,2	12,9	1,1
Wasser	-0,5	10,3	4,9	-0,6	6,7

Quelle: Chambassuco (2018a) Ismail/Mbiyo/Mejab et al. (2018:27)

Wie aus der Tabelle bereits abzulesen ist, gab es seit 2014 verschiedene Einbrüche in den Wachstumsraten, welches vor allem mit dem Preis des Barrels auf dem Weltmarkt zusammenhängt. Durch die enorme Abhängigkeit Angolas vom Erdölsektor werden nicht nur die Steuereinnahmen, Exporte und Devisen, sondern auch der Wert der Währung vom Barrel Preis beeinflusst. Dabei kommt es zu erhöhten Inflationsraten und Preissteigerungen, die wiederum die Bevölkerung in ihrem Konsumverhalten beeinflussen und auch diesen Sektor einbrechen lassen.

Entgegen dem allgemeinen Trend konnten verschiedene Zweige der verarbeitenden Industrie in 2017 an Wachstum zulegen: Getränke und Tabak (3,2%), Textilien (2,6%), Druck und Papier (5,2%), Maschinen und Ausrüstung (4,8%) sowie Möbel (9,5%), so die Zeitung *Expansão*. Der Gesamtanteil der Industrie am BIP wird aktuell, vom Erdölsektor abgesehen, noch auf 4% geschätzt (vgl. Berger 2018).

Als Ursache für die langsame Entwicklung kann die schwierige Situation der Privatwirtschaft im Vergleich zur staatlichen Auftragsvergabe gesehen werden. Herausforderungen sind dabei vor allem die Steuer, die Kreditvergabe und der Rückgang von ausländischen Investitionen (Chambassuco 2018a:15).

Bau, Transport und Infrastruktur

In den letzten zehn Jahren wurden etwa 12,7 Milliarden US-Dollar in den Wiederaufbau des Straßen- und Schienennetzes, den Brückenbau, den Ausbau des Flughafens und den Wohnungsbau investiert (vgl. Berger 2018). Dies sind kleine Schritte, jedoch bleibt es bei erschwerten Verhältnissen durch fehlende Straßen, Strom- und Wasserversorgung und zu wenig sozialen Wohnraum.

Tabelle 5: Infrastruktur

Bereich der Infrastruktur	2018
Straßennetz	51.429 km
Schienennetz	0,92.852 km
Containerhafen	2
Festnetzanschlüsse	1,68 pro 100 Einwohner
Mobiltelefonanschlüsse	54,28 pro 100 Einwohner

Quelle: ANGOP (2015), Figueiredo (2018), GTAI (2018), Index mundi (2018/a/b/c)

Seit Anfang des Jahres werden Kredite mit einer Vielzahl von nationalen und internationalen Institutionen, unter dem Begriff Palanca II und einem Gesamtwert von über 17 Milliarden US-Dollar verhandelt (vgl. Lusa 2018a). Hier eine kleine Einsicht in die davon öffentlich gewordenen Verhandlungen:

Tabelle 6: Übersicht der Industriebereiche

Institution	Kredithöhe (in Mrd. Dollar)	Nutzung
Commercial Bank of China (ICBC)	11,7 (erbeten) 2,0 (erhalten) (10/2018)	Konzeptualisierung, Bau und Ausstattung des neuen internationalen Flughafens durch chinesische Firmen
Exim Bank (China)	0,69	Ausbau des Viertels Corimba in Luanda (Verbindung des Fischer- und Marinehafens, neue Touristentrasse am Meer);
	0,76	Verbindung des Wasserkraftwerks Lauchimo an das lokale Stromnetz;
	1,1	Bau der Marinestützpunkte in Kalunga und Porto Amboim
Credit Agricole Corporate & Investment Bank (CACIB/Spanien)	0,5	Spanische Exporte
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA/Spanien)	0,5	Spanische Exporte
Commerzbank Aktiengesellschaft	0,5	Deutsche Exporte

Quelle: Lusa (2018a)

2.3. Angolas Außenhandel

Dreh- und Angelpunkt Angolas Außenhandels ist der primäre Sektor, so drehen sich die Exporte in ihrer großen Mehrheit um Erdöl und andere Rohstoffe.

Tabelle 7: Angolas Exporte und Importe

Außenhandel Angolas (Mrd. USD, gerundet)	2013	in %	2014	in %	2015	in %
Einfuhr	26,8	-6,8	28,8	7,5	16,8	-41,7
Ausfuhr	67,7	-4,4	57,7	13,4	33,0	-43,7
Gesamt	94,5		86,5		49,8	
Außenhandelsquote (Ex- und Importe/BIP in %)	75,6		69,0		48,5	
Exportquote (Exporte/BIP in %)	54,2		46,3		32,2	
Einfuhrgüter in 2015 nach SITC (% der Gesamteinfuhr)	Maschinen 22,5%, Nahrungsmittel 13,3%, Eisen und Stahl 6,2%, Kfz- und Kfz Teile 5,6%, Metallwaren 5,1%, Sonstige 47,3%					
Ausfuhrgüter in 2015 nach SITC (% der Gesamteinfuhr)	Erdöl 95,0%, Rohstoffe 3,3%, Erdölnebenerzeugnisse 1,5%, Nahrungsmittel 0,1%, Sonstiges 0,1%					

Quelle: GTAI (2018)

Obwohl Angola die zweitstärkste Wirtschaft der SADC-Zone ist und zu 85% zollfreien Handel mit 12 der 15 Mitgliedstaaten genießen könnte, ist der wirtschaftliche Fokus klar auf den Wiederaufbau, anstelle von grenzüberschreitenden Infrastrukturprogrammen ausgelegt. Die einzig größere Zusammenarbeit in der SADC-Zone beschränkt sich aktuell auf den Trans-Cunene-Korridor und das Cunene-Becken-Projekt mit Namibia (vgl. Berger 2018).

Die dürfte sich allerdings bald ändern, für nächstes Jahr sind gleich zwei wesentliche Änderungen des Außenhandels zu beobachten: den bis Juni 2019 geplanten Eintritt in die Freihandelszone der SADC-Staaten (vgl. Mayer 2018) und gleichzeitig die Einführung der Mehrwertsteuer (IVA) im Juli 2019 (vgl. Joaquim 2018).

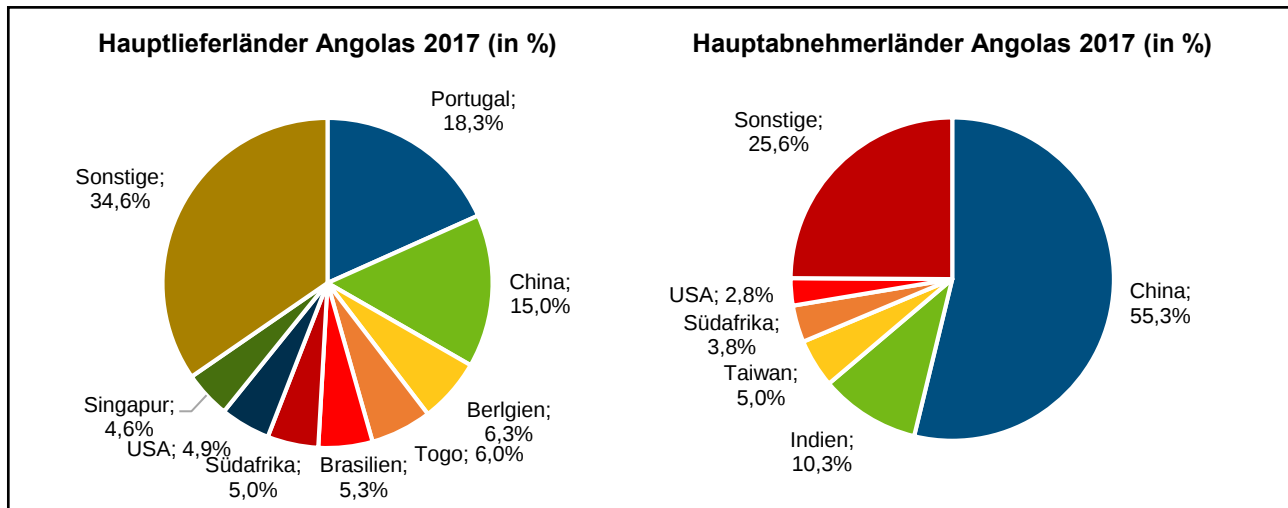


Abbildung 5: Hauptliefer- und -abnehmerländer Angolas in 2017

Quelle: INE (2017)

China ist einer der wichtigsten Handelspartner Angolas, denn einerseits stammt etwa die Hälfte der chinesischen Ölimporte Afrikas aus Angola und andererseits vergibt Peking großzügige Kredite. Ein Beispiel dafür ist der 25-Milliarden-US-Dollar-Kredit im Jahr 2015, der Angolas Staatshaushalt rettete. An Bedeutung gewinnen auch die beiden Länder Indien sowie Brasilien, das vor allem über die Firma Odebrecht im Bausektor starke Präsenz zeigt (vgl. Berger 2018).

2.4. Außenhandelsverflechtung Angola mit Südafrika/Portugal/Deutschland

Angolas Handel mit Deutschland

Es dürfte wenig bekannt sein, dass Deutschland schon zu Kolonialzeiten Angolas zweitwichtigster Handelspartner war (vgl. Berger 2018). Diese Beziehung wurde jedoch nach der Unabhängigkeit Angolas sowie den bis 2002 anhaltenden Krieg unterbrochen. Eine erste Annäherung bestand dann in der Gründung der Deutsch-Angolanische Wirtschafts-Initiative e.V. (DAWI) im Jahr 2007, gefolgt vom deutsch-angolanische Investitionsschutz- und Fördervertrag im selben Jahr (vgl. Eisenträger 2017). Die Beziehungen gewannen an Dynamik, als sich zunehmend mehr Anlaufstellen, auch innerhalb des Landes, gründeten: das Goethe-Institut (2009), die Delegation der Deutschen Wirtschaft (2010), eine Filiale der Commerzbank Aktiengesellschaft (2012) und die Bilaterale Kommission (ebd.). Deren Schwerpunkte lassen sich gut in den vier Bereichen der Außen- und Sicherheitspolitik, Wirtschaft, Energie und Kultur zusammenfassen.

Das deutsche Handelsvolumen unterliegt diversen Schwankungen: 488 Mio. Euro (2010), 1,1 Mrd. Euro (2011), 665 Mio. Euro (2012), 753 Mio. Euro (2013), 412 Mio. Euro (2015), so die Angaben des GTAI (2018:3). Grund dafür sind oft projektgebundene Exporte, die über das Jahr stark variieren können.

Tabelle 8: Beziehung Deutschlands zu Angola (*Schätzungen bzw. Prognose)

Außenhandel (Mio. EUR, gerundet)	2015	in %	2016	in %	2017	in %
Dt. Einfuhr	76,1	-41,5	147,0	93,2	44,5*	-69,7
Dt. Ausfuhr	333,2	-10,6	256,9	-22,9	254,9*	-0,8
Gesamt	409,3		403,9		299,4*	
Deutsche Einfuhrgüter in 2017 nach SITC (% der Gesamteinfuhr)	Erdöl 91,3%, Rohstoffe 2,0%, Mess-/Regeltechnik 0,3%, Nahrungsmittel 0,1%, Elektronik 0,1, Sonstiges 6,2%					

Quelle: GTAI (2018:3)

Nichtsdestotrotz ist Angola, nach den Ländern Südafrika und Nigeria, der drittwichtigste Abnehmer deutscher Waren in der Subsahara-Zone. Dies liegt besonders an der Art der Einfuhrgüter, die als Waren des sekundären und tertiären Sektors lohnenswert sind. Konstanten stellen dabei die Bereiche der chemischen Erzeugnisse, der Kraftwagen und Kraftwagenteile und Maschinen dar.

Tabelle 9: Die größten Warenkategorien der letzten fünf Jahre (in Euro)

Warenkategorie	2013	2014	2015	2016	2017
Chemische Erzeugnisse	21.905.000	22.631.000	20.170.000	17.390.000	20.144.000
Datenverarbeitungsgeräte, elektr. und opt. Erzeugnisse	32.189.000	41.681.000	29.561.000	16.235.000	6.043.000
Elektrische Ausrüstungen	6.050.000	12.009.000	25.008.000	13.706.000	6.111.000
Kraftwagen & Kraftwagenteile	26.479.000	34.215.000	10.641.000	6.566.000	20.141.000
Maschinen	96.345.000	119.633.000	98.418.000	117.672.000	60.450.000
Metalle	24.340.000	51.248.000	20.167.000	5.939.000	1.705.000
Metallerzeugnisse	24.648.000	34.321.000	48.275.000	11.959.000	7.312.000
Nahrungsmittel und Futtermittel	17.919.000	20.648.000	12.033.000	16.127.000	16.642.000
Sonstige Waren	10.799.000	5.244.000	51.530.000	38.156.000	95.181.000
Export gesamt	291.542.000	372.580.000	335.457.000	255.905.000	255.167.000

Quelle: Außenwirtschaftsportal Bayern (2018)

Angolas Handel mit Südafrika (RSA)

Seit Amtsantritt des neuen Präsidenten Cyril Ramaphosa befindet sich Südafrika in einer neuen politischen Ära. Die Unzufriedenheit des Volkes über die Kluft zwischen Arm und Reich, Korruptionsfälle, ein marodes Bildungssystem und eine Arbeitslosenquote von fast 28% hatte zu den verfrühten Wahlen geführt (vgl. 20 Minuten Zürich 2018). Mit der Wahl des ehemaligen Geschäftsmannes wird die Hoffnung einer Stabilisierung der Wirtschaft und die Wiederaufnahme verschiedener Gesetzes- und Reformvorhaben verbunden. Zu erwarten sind dabei ein investitionsfreundliches Baurecht, die Umsetzung der verzögerten digitalen Migration des Rundfunks, Sonderwirtschaftszonen und Anreizprogramme für die Industrie (GTAI 2018b).

Im Folgenden eine kurze Übersicht des südafrikanischen Außenhandels im Allgemeinen, um die folgenden Anmerkungen besser einordnen zu können:

Tabelle 10: Überblick des Außenhandels mit Südafrika

Außenhandel Südafrika (Mrd. USD, gerundet)	2015	in %	2016	in %	2017	in %
Einfuhr	79,6	-20,3	74,7	-6,1	83,0	11,1
Ausfuhr	69,6	-23,2	74,1	6,4	88,3	19,1
Gesamt	149,2		148,8		171,3	
Außenhandelsquote (Ex- und Importe/BIP in %)	47,0		50,3		49,0	
Exportquote (Exporte/BIP in %)	21,9		25,1		25,3	
Einfuhrgüter in 2017 nach SITC (% der Gesamteinfuhr)	Maschinen 11,4, Elektronik 8,5, Kfz- und Kfz Teile 8,4, Erdöl 7,7, Nahrungsmittel 5,9, Sonstige 58,1					
Ausfuhrgüter in 2017 nach SITC (% der Gesamteinfuhr)	Rohstoffe 16,1, Kfz- und Kfz Teile 11,2, NE-Metalle 10,4, Nahrungsmittel 8,8, Eisen und Stahl 7,1, Sonstige 46,4					

Quelle: GTAI (2018a:3)

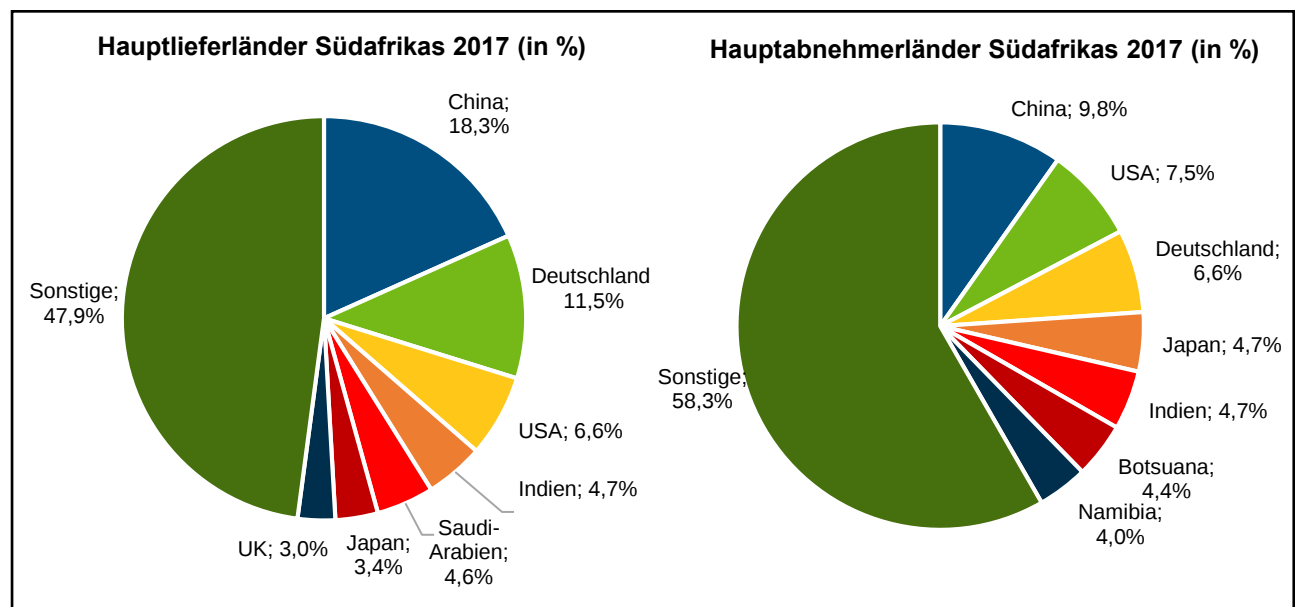


Abbildung 6: Hauptliefer- und -abnehmerländer Südafrikas in 2017

Quelle: GTAI (2018a)

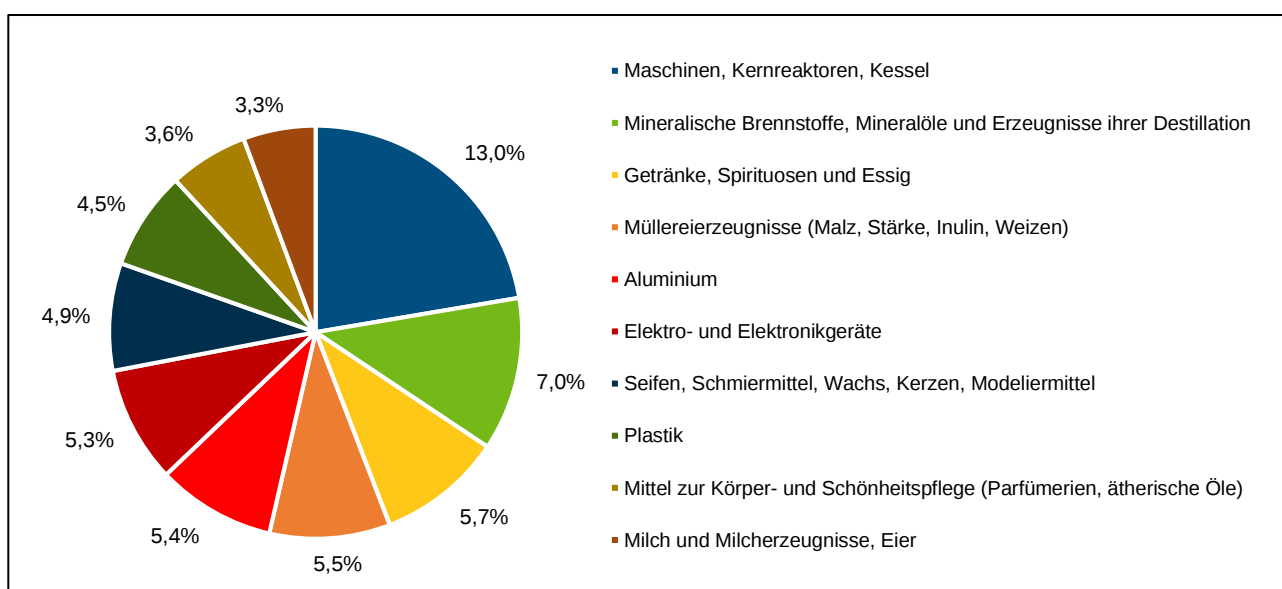
Derzeit beschränkt sich der Export Angolas in Beziehung zu Südafrika fast ausschließlich auf mineralische Brennstoffe, Erdöl und Destillationserzeugnisse, mit Ausnahme der Firma Refriango, welche über die Getränkemarkte Blue auch in Südafrika vertreten ist. Dies könnte sich jedoch bald ändern, da es bereits Verhandlungen zwischen der staatlichen Endiama und privaten südafrikanischen Firmen zu Konzessionen im Diamantenabbau gab (Jornal de Angola 2018a).

Tabelle 11: Angolas Exporte und Importe nach Südafrika (2017)

Angolas Exporte und Importe nach Südafrika	Gesamt	Letztes Quartal	Höchststand	Niedrigster Stand
Exporte (in Mio. USD)	8.119,72	7.776,08	63.913,90	5.317,98
Importe (in Mio. USD)	3.157,43	3.556,47	22.659,90	2.971,53

Quelle: Trading Economics (2018c)

Im Gegensatz dazu ist eine viel größere Vielfalt südafrikanischer Produkte und Branchen in Angola zu bemerken, die vor allem durch die bereits in Angola ansässigen Unternehmen und Handelsketten besteht. Bekannte Beispiele sind: Standard Bank, Datatec, Woolworth oder auch die Supermarktkette Shoprite, die seit 2003 mit 29 Filialen in Angola vertreten ist (vgl. Dupoux 2018/Shoprite).

**Abbildung 7: Beziehung Südafrika zu Angola – Südafrikanische Haupteinfuhrgüter 2017 (in %)**

Quelle: Trading Economics (2018c)

Außerdem wurden im Zeitraum von 2003 bis 2017 insgesamt 28 Projekte über südafrikanische Direktinvestitionen finanziert, die eine Gesamthöhe von rund 600 Millionen Dollar hatten (vgl. Jornal de Angola 2018). Aktuell wurde ein Kredit von 22 Millionen Dollar für Infrastrukturprogramme südafrikanischer Unternehmen bewilligt. Dieser gilt für den Eisenbahnsektor, den Luftfahrtsektor und die Industrie (vgl. Jornal de Angola 2018b).

Auf der internationalen Handelsmesse FILDA 2018 präsentierte sich Südafrika mit 20 Firmen, in Begleitung des Vize-Ministers für Handel und Industrie Bulelani Magwanishe. In diesem Zuge kam es auch zu einem Besuch von João Lourenço und es wurde über die Vertiefung der bilateralen Beziehungen gesprochen (ebd.). Zudem kommen auch über Südafrika deutsche Produkte auf den angolanischen Markt.

Angolas Handel mit Portugal

Zur Einordnung der Beziehungen zwischen Angola und Portugal folgt erst einmal eine Übersicht des gesamten portugiesischen Außenhandels.

Tabelle 12: Überblick des Außenhandels mit Portugal

Außenhandel Portugal (Mrd., EUR gerundet)	2015	in %	2016	in %	2017	in %
Einfuhr	60,3	2,2	61,2	1,5	69,0	12,6
Ausfuhr	49,6	3,3	50,0	0,8	55,1	10,1
Gesamt	109,9		111,2		124,1	
Außenhandelsquote (Ex- und Importe/BIP in %)	61,2		60,1		64,4	
Exportquote (Exporte/BIP in %)	27,6		27,0		28,6	
Einfuhrgüter in 2017 nach SITC (% der Gesamteinfuhr)	Chemische Erzeugnisse, 12,9, Nahrungsmittel 11,7, Kfz- und Kfz Teile 11,6, Erdöl 8,5, Maschinen und Ausrüstungen 7,5, Textilien und Bekleidung 5,8, Elektronik 5,4, Elektrotechnik 3,9, Kunststoffe 3,5, Arzneimittel 3,4, Sonstige 25,8					
Ausfuhrgüter in 2017 nach SITC (% der Gesamteinfuhr)	Kfz- und Kfz Teile 12,5, Textilien und Bekleidung 10,6, Chemische Erzeugnisse, 9,9, Nahrungsmittel 8,8, Erdöl 7,4, Elektrotechnik 5,4, Chemikalien 5,2, Metallwaren 4,6, Elektronik 4,4, Sonstige 23,8					

Quelle: GTAI (2018b:3)

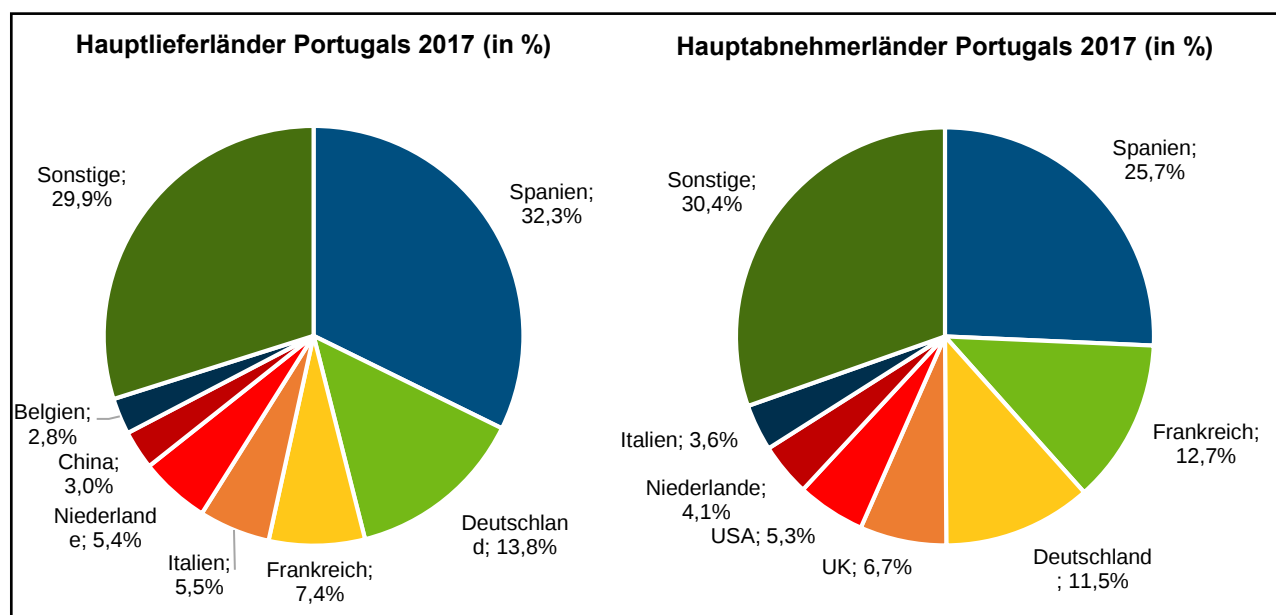


Abbildung 8: Hauptliefer- und -abnehmerländer Portugals in 2017

Quelle: GTAI (2018b)

Aufgrund des geringen sekundären Sektors basiert der Export nach Portugal zu 99,9% auf mineralischen Brennstoffen, Erdöl und Destillationserzeugnissen (vgl. Trading Economics 2018f).

Aufgrund der im letzten Jahr angestoßenen Reformen und die schrittweise Diversifikation der Wirtschaft könnte sich dies in den nächsten Jahrzehnten ändern. Neben den „neuen“ mineralischen Funden des Planageo Projekts

dürften dafür vor allem Agrargüter wie Bananen, Zuckerrohr, Kaffee, Sisal, Mais, Baumwolle, Maniok, Tabak, Gemüse, Kochbananen, Vieh und Fisch in Frage kommen (GTAI 2018:1).

Im Hinblick auf die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Portugal und Angola zeigt sich in den letzten Jahren eine Ernüchterung. So war Angola zwischen 2012 bis 2014 Portugals viertgrößter, 2015 sechstgrößter und seit 2016-2017 nur noch achtgrößter Außenhandelspartner. Nichtsdestotrotz bleibt Angola Portugals wichtigster Handelspartner innerhalb der PALOP-Staaten (vgl. aicep 2018).

Tabelle 13: Portugals Exporte und Importe nach Angola (2017)

Angolas Exporte und Importe nach Südafrika	Gesamt	Letztes Quartal	Höchststand	Niedrigster Stand
Exporte (in Mio. USD)	5.174,13	4.851,21	5.241,04	1,69
Importe (in Mio. USD)	6.295,83	6.112,52	6.351,05	0,00

Quelle: Trading Economics (2018e)

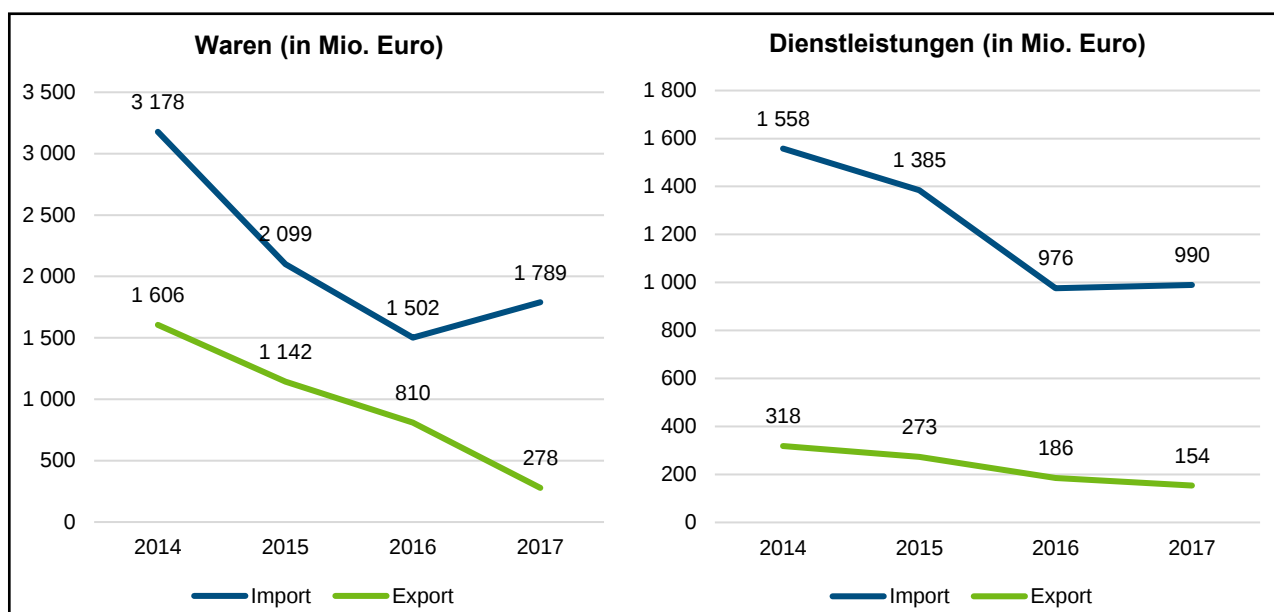


Abbildung 9: Portugals Handelsbilanz mit Angola

Quelle: aicep (2018a)

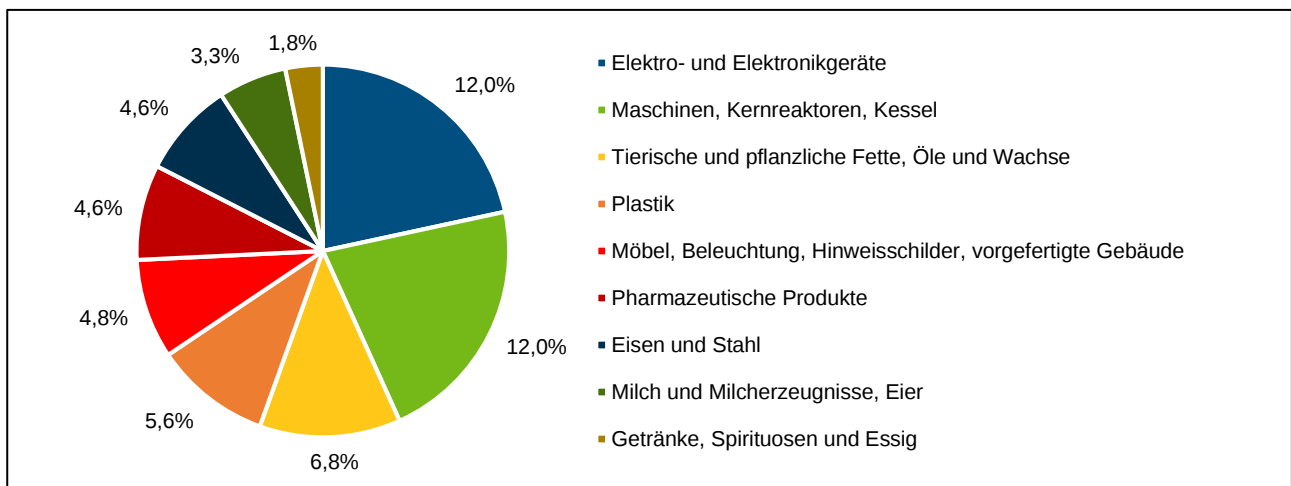


Abbildung 10: Beziehung Portugals zu Angola – Portugiesische Haupteinfuhrgüter 2017 (in %)

Quelle: Trading Economics (2018g)

Wieder zeigt sich eine gut differenzierte Produktspanne, wobei die größten Bereiche Elektronik, Maschinen, Agrarprodukte, Chemieerzeugnisse (Plastik), Möbel, pharmazeutische Produkte und Metalle (Eisen/Stahl) sind. Auf portugiesischer Seite ist eine Minderung der am Export beteiligten Firmen zu beobachten: Diese fiel von 8821 (2012) auf 5838 (2017), so aicep (2018b).

Nach den Angaben des Amtes für Statistik befinden sich aktuell ca. 400 portugiesische Firmen in Angola, die besonders in die Bereiche des Groß- und Einzelhandels, in Finanzen und den Bausektor investieren. Offiziell vergab Portugal 6,6% seiner Direktinvestitionen an Angola und Angola im Gegenzug 1,5% seiner Investitionen an Portugal (vgl. aicep 2018). Es kann davon ausgegangen werden, dass angolische Investoren bereits bedeutende Anteile an der portugiesischen Finanz-, Medien-, Telekommunikations- und Immobilienwirtschaft besitzen. So sind im Jahr 2017, nach Angaben der Nationalbank (BNA), 30,3 Mrd. USD von Angolanern im Ausland investiert wurde und nur ein fünfzigstel davon wurde von ausländischen Investoren in Angola angelegt (Dias 2018:20f).



Wirtschaftsstrukturen Mosambiks

Hauptbahnhof, Maputo

3. Wirtschaftsstrukturen Mosambiks

3.1. Wirtschaftseckdaten

Das seit dem Jahr 1975 unabhängige Mosambik, eine ehemalige Kolonie Portugals, ist nach wie vor eines der ärmsten Länder der Welt und wird als eines der „Least Developed Countries“ klassifiziert. Nach seinem Befreiungskampf litt es viele Jahre unter einem blutigen internen, jedoch von außen alimentierten, Krieg (FRELIMO-RENAMO), der weite Teile der sozialen und wirtschaftlichen Infrastrukturen zerstörte. Dem Friedensschluss in Rom 1992 folgten erste demokratische Wahlen in 1994. In wirtschaftlicher Hinsicht schlossen sich der Kolonialzeit zunächst ein sozialistisches Experiment und eine Hinwendung zum kommunistischen Regime an, bevor Ende der achtziger Jahre, dem wirtschaftlichen Kollaps nahe, unter Beteiligung des IWF eine Liberalisierung und Öffnung der Wirtschaft erfolgte. (Kaufmann; Krause 2011)

Heute finden wir ein in wesentlichen Teilen formal demokratisches und marktwirtschaftliches System vor, welches aber nach wie vor staatsdirigistische, sowie Elemente eines gewissen „Wildwest Kapitalismus“ aufweist. Der Staat Mosambik und ein freies Unternehmertum sind also noch relativ „jung“.

Mosambiks Volkswirtschaft ist nach wie vor absolut und vergleichsweise klein. Sie wird für das Jahr 2017 auf ein BIP von ca. 12 Mrd. USD geschätzt und dies bei einer Bevölkerung von über 29 Mio. Menschen. Etwa die Hälfte davon lebt noch immer unter der Armutsgrenze und von öffentlichen Dienstleistungen, zum Teil unter prekären Verhältnissen, wie etwa im Gesundheits- und Bildungsbereich. Hinzu kommt auch eine sehr ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen.

Die Wirtschaft des Landes ist durch eine duale Entwicklung gekennzeichnet. Auf der einen Seite gibt es relative hohe Auslandsinvestitionen (FDI), Megaprojekte sowie isoliertes Wachstum, auf der anderen Seite lebt die Mehrzahl der Bevölkerung in der Subsistenzlandwirtschaft, im informellen Sektor und in Armut mit geringem Bildungsgrad und schlechter medizinischer Versorgung.

Tabelle 14: Struktureckdaten Mosambiks (2017)

Merkmal	Ausprägung	Merkmal	Ausprägung
Landessprache	Portugiesisch	BIP 2017	Ca. 12 Mrd. USD
Hauptstadt	Maputo	BIP pro Kopf	ca. USD 480 (Atlas Methode)
Bevölkerung	ca. 29 Mio.	GINI Einkommen	0,47
Fläche	801.590 km ²	Inflationsrate 2017	Ca. 12%
Bevölkerungsdichte	37 Einwohner pro km ²	Human Development Index	0,418; Rang 181
Anteil Landbevölkerung	ca. 70%	Ease of Doing Business 2017	Rang 138 (aus 190 Ländern)
Bevölkerungswachstum	2,9% p.a.	Corruption Perceptions Index 2016	Rang 142 (aus 176 Ländern)
HIV Prävalenz (% der Bevölkerung zw. 15-49 J.)	12,3 %	World Economic Forum – Global Competitiveness Index	Rang 133 (aus 138 Ländern)
Lebenserwartung bei Geburt	ca. 57 Jahre	Hermes Country Risk Rating	4 - „hohes Risiko“

Quelle: Weltbank, INE, EIU, UNDP, div. Jahrgänge.

So gibt es auch nur wenige, wettbewerbsfähige kleine und mittlere Unternehmen (KMU) (Kaufmann; Braun 2016). Man kann davon ausgehen, dass es in ganz Mosambik etwa 50.000 formalisierte Unternehmen mit ca. 750.000 formalen Arbeitsplätzen gibt. Davon arbeiten ca. 100.000 Arbeitnehmer in der Industrie (zumeist Großprojekte), wovon der Minensektor ca. 20.000 Jobs offeriert (INE 2017). Trotz der vergleichsweise niedrigen Löhne zeichnen sich, wegen geringer Arbeitsproduktivität, viele Sektoren durch eine relativ hohe Kapitalintensität aus, wie etwa beispielsweise der Bergbausektor.

Große Hoffnungen setzt das Land auf die Förderung und Verarbeitung von noch zu erschließenden „off-shore“ Gasfunden im Norden des Landes. Es wird erwartet, dass diese zu gegebener Zeit Investitionen anziehen werden, die das jetzige BIP deutlich übersteigen (AHK, BGR, GIZ 2018). Finale Investitionsentscheidungen zur Förderung und Gasverflüssigung werden zurzeit zwar noch aufgeschoben, sind aber je nach Lage am Energiemarkt in den nächsten Jahren zu erwarten. Dies wird strukturelle Auswirkungen auf den Handel und die Präsenz ausländischer Firmen vor Ort und damit auch auf deutsche Geschäftsmöglichkeiten haben. Die Wirkungen der zu erwartenden Investitionen und der steigenden Staatseinnahmen auf die Entwicklung des Landes, die Armutsreduktion sowie die erhoffte „Gute Regierungsführung“ bleiben abzuwarten.

Wirtschaftsstruktur und Beschäftigung

Wenngleich die Bedeutung der Landwirtschaft seit der Unabhängigkeit im Jahre 1975 bis heute deutlich zurückgegangen ist, ist sie immer noch mit einem BIP-Anteil von 25% der wichtigste Sektor für weite Teile der Bevölkerung. Bis heute arbeiten dreiviertel der Mosambikaner in der Landwirtschaft, die meisten im informellen Sektor. Freilich zeigt dies auch die geringe Produktivität bei der Erzeugung, zumal es kaum eine kommerzielle Weiterverarbeitung der Produkte oder eine Lebensmittelindustrie gibt.

Ein weiteres auffälliges Strukturmerkmal ist die dramatisch gefallene Bedeutung der Industrie, insbesondere die des verarbeitenden Gewerbes. Mit weniger als 10% des BIP stellt es nur noch ein Drittel des Anteils von 1975 dar. Hingegen ist der Bergbau gewachsen, allerdings auch hier mit einem relativ geringen Beschäftigungswuchs. Grundsätzlich ist zu beobachten, dass die Wertschöpfung im Lande vergleichsweise gering bleibt und Wertschöpfungsketten kurz sind (siehe Abschnitt Geschäftsklima).

Tabelle 15: Wertschöpfung und Beschäftigung nach Sektoren

Sektor	Wertschöpfungsanteil am BIP in %		Beschäftigung nach Sektoren in %
	in 1975	in 2015	in 2015
Landwirtschaft	35,9	24,6	75,3
Bergbau	1,0	8,8	0,5
Verarbeitendes Gewerbe	29,7	9,8	0,6
Bau	3,2	2,5	3,1
Handel, Gastronomie	9,9	14,0	2,2
Transport, Lagerung, Kommunikation	8,1	11,3	1,2
Andere	12,2	29,1	17,1
Gesamt	100	100	100

Quelle: Set 2017

Gemäß des Mosambikanischen Unternehmenszensus 2014/15 (CEMPRE) sind die Mehrzahl der Firmen KMUs. Diese sind vor allem im Handel, der Gastronomie und bei Dienstleistungen präsent. Sie zeichnen sich in der Regel durch eine schwache Vernetzung mit den Großprojekten, sowie geringer Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft aus.¹ So bleibt abzuwarten, ob die lokale Wirtschaft in der Lage sein wird, an den zu erwartenden Investitionen im Gas- und Energiebereich über „local content“-Maßnahmen substantiell teilnehmen zu können.

Speziell das Rohstoffgeschäft bietet „up- und downstream“ viele Möglichkeiten in der Zukunft. Das Baugewerbe wird von notwendigen Investitionen in die Infrastruktur profitieren. Transport, Kommunikation, Energieproduktion sowie die heimische Finanzindustrie zeigen ein ansteigendes Wachstum. Im Gegensatz dazu hinken das lokal verarbeitende Gewerbe und die kommerzielle Landwirtschaft hinterher.

Mosambik hängt fast vollständig von Importen aus dem Ausland ab, wie von Fertigprodukten, Maschinen, Ausrüstung sowie Ingenieurdienstleistungen. In vielen Bereichen ist also die Verbesserung der Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit lokaler Produzenten eine Zukunftsaufgabe, die vermutlich nur durch intensive Zusammenarbeit, wie im Rahmen eines Joint Ventures, mit ausländischen Firmen zu lösen ist. Das kürzlich in Kraft getretene European Partnership Agreement (EPA) kann durch Zoll- und Quotenerleichterungen vor allem beim Import von Investitionsgütern nach Mosambik Vorteile bieten. Exporte in die EU sind völlig zollfrei.

Aus regionaler Perspektive ist der Großraum Maputo/Matola nach wie vor das Zentrum der Entwicklung. Die Region um die Aluminiumschmelze MOZAL in der Provinz Maputo, nahe der Grenze zum Land Südafrika, ist das Industriegebiet per se. Weitere Schwerpunktgebiete sind die Provinz Tete (Kohlevorkommen) und in Zukunft die Provinz Cabo Delgado, die im Norden des Landes Gasvorkommen besitzt, sowie die Provinz Inhambane, deren Gasvorkommen bereits schon jetzt durch SASOL genutzt werden und grosses Tourismuspotenzial hat.

Wirtschaftsgeographisch ist das Land durch eine Ost-West Ausrichtung geprägt (Maputo-Gauteng; Beira-Simbabwe, Nacala-Malawi Korridore). Da Mosambik strategisch günstig an der Ostküste des südlichen Afrika gelegen ist, bildet es mit seinen zahlreichen Häfen einen idealen Logistikdienstleister für das „Hinterland“. Die Nord-Süd Infrastruktur des Binnenlandes (Energieleitungen, Eisenbahn, etc.) fehlt fast völlig und wird die Entwicklung der Nordprovinzen stark beeinflussen bzw. erhebliche Logistikanstrengungen auslösen.

3.2. Wirtschaftliche Entwicklung

Nach vielen Jahren relativer Stabilität und hoher Wachstumsraten zwischen 6% und 9%, durchläuft Mosambik seit 2016 eine Krisen- und Konsolidierungsphase, die durch makroökonomische Turbulenzen (Verschuldungskrise), veränderte Rohstoffpreise und landesinterne, unter anderem auch politische, Probleme ausgelöst wurde. Die noch nicht aufgearbeitete Verschuldungskrise („hidden debts“, Zahlungsunfähigkeit von Staat und Staatsfirmen) sowie der dadurch ausgelöste Rückzug von IWF und Geberfinanzierungen haben dazu geführt, dass der finanzielle Spielraum der Regierung äußerst gering ist und zurzeit kaum Investitionen getätigt werden.

Erst ab 2019/20 wird mit einer Wiederbelebung gerechnet, die entsprechende Chancen bieten wird. Zurzeit liegt das Wachstum der Wirtschaft bei etwa 4%. Die Prognosen sind leicht positiv aber recht unsicher und von vielen externen Variablen abhängig.

¹ Vgl. Hierzu: PMEs em Mocambique 2016, Hrsg.: Kaufmann/Braun, Maputo.

Tabelle 16: Wachstum nach Sektoren (2012-2018)

Jahr	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Reales GDP Wachstum (%)	7,2	7,1	7,4	6,6	3,8	4,2	4,8
Quellen des Wachstums (% reale Veränderung)							
Landwirtschaft, Forsten	2,0	1,9	3,7	3,2	1,8	2,1	3,8
Industrie	6,6	6,5	7,8	12,1	1,9	10,5	5,5
Services	10,3	7,8	9,0	7,0	5,3	3,0	5,0

Quelle: EIU 2017

Dem Rohstoffsektor wird bei dieser Wiederbelebung eine Schlüsselrolle zukommen. Bereits zwischen 2012 und 2014 im Rahmen der großen Gasfunde und der Entwicklung des Kohlesektors kamen ca. 30% des GDP als FDI ins Land und trugen zu einem Aufschwung hinzu.

Dennoch ist der Landwirtschaftssektor, gemessen an den Arbeitsplätzen, der mit Abstand größte Sektor und bleibt auch der Schlüsselsektor für Armutsreduzierung und Entwicklung. 75% der Bevölkerung arbeiten in der Landwirtschaft, zumeist in informellen Arbeitsverhältnissen der Subsistenzlandwirtschaft, oft ohne Anschluss an die urbane Wirtschaft.

Geschäftsklima

Die Verbesserung des Geschäftsklimas und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bilden nach wie vor eine große Herausforderung für Mosambik bzw. insbesondere für die Unternehmen und die KMUs im Lande (Abbas, M.; Natacha Bruna 2016; Kaufmann, F.; Braun, K. 2016). Gerade KMUs sind auf gute Rahmenbedingungen noch stärker angewiesen als Großprojekte. Die oben angeführten Nachweise zur Korruption, „Doing Business“ und internationaler Wettbewerbsfähigkeit belegen, dass Mosambik auch im regionalen Vergleich Rückstände aufholen muss und für Investoren immer noch ein schwieriges Umfeld darstellt, welches kaum zu Investitionen anreizt. Dazu kommen eine überbordende Bürokratie, ein schwacher Justizsektor und oftmals ineffiziente öffentliche Dienstleistungen und Infrastrukturen (Kaufmann; Krause 2011). All dies mahnt viele Investoren immer noch zu großer Vorsicht, da die Planungssicherheit eingeschränkt ist und, zumindest aus deutscher Sicht, Mosambik eine hohe „kulturelle Distanz“ in Hinsicht auf Sprache, Geschäftschancen, koloniale Vergangenheit, Korruption und schwache Institutionen aufweist.

Dies alles führt dazu, dass viele Unternehmen, vor allem ausländische, ihre Wertschöpfungsketten im Land so kurz wie möglich gestalten, lieber Fertigprodukte importieren als vor Ort herzustellen oder nur mit erfahrenen und gut vernetzten Partnern vor Ort arbeiten können. Hat man diese, kann man aber durchaus gute Geschäfte machen. Im ungünstigsten Fall unterbleiben aber viele Investitionen und Transaktionen gänzlich. Die Nähe von Politik und Wirtschaft ist nicht nur bei öffentlichen Aufträgen allgegenwärtig und muss ins Kalkül gezogen werden.

3.3. Mosambiks Außenhandel

Seit vielen Jahren wird Mosambiks Außenhandel durch ein chronisches, strukturelles Defizit zwischen 0,5 und 4 Mrd. USD jährlich gekennzeichnet. Dabei ist der Export wenig diversifiziert und im Wesentlichen im Rohstoffsektor zu finden. Er ist also sehr anfällig gegenüber globalen Preisänderungen.

Importe dienen oftmals nur dem Konsum (Lebensmittel, Autos, Energie) und führten bislang nicht zu systematischen Investitionen, die nennenswert die Exportfähigkeit stärkten, Importe substituieren konnten oder die Wertschöpfung im Lande verbesserten.

Tabelle 17: Mosambiks Außenhandel 2012 bis 2018

Jahr	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exporte fob (USD Mio.)²	3.856	4.123	3.916	3.413	3.351	4.643	4.390
Importe fob (USD Mio.)³	7.903	8.480	7.952	7.577	4.856	5.194	5.362
Saldo	-3.047	-4.257	-4.036	-4.164	-1.505	-551	-972

Quelle: EIU 2017

3.4. Außenhandelsverflechtung Mosambik mit Südafrika/Portugal/Deutschland

Mosambiks Handel mit Deutschland

Mosambiks Handel mit Deutschland ist nach Import und Exportseite klar differenziert und entspricht dem „typischen“ Nord-Süd-Muster. Gemäß der Methodik der Außenhandelsstatistiken werden nur Transaktionen abgebildet, die das Zielland direkt angeben. Indirekte Transaktionen, bzw. Weiterleitungen werden i.d.R. nicht erfasst. Das Handelsvolumen betrug in 2017 ca. 330 Mio. USD und 300 Mio. USD im Vorjahr.

Deutschland importiert Rohstoffe und exportiert Fertigprodukte bis auf wenige Ausnahmen. Interessant ist allerdings die Tatsache, dass Mosambik eines der wenigen Außenhandelspartner ist, mit dem Deutschland keinen Exportüberschuss erzielt. Im Jahr 2017 betrug das deutsche Defizit immerhin ca. 200 Mio. USD.

Tabelle 18: Deutschlands Importe aus Mosambik in Mio. USD

Warentyp	2015	2016	2017
Total	160,546	157,883	269,329
davon			
Kohle	37,347	36,826	131,161
Rohaluminium	94,619	74,619	99,266
Rohtabak	19,448	15,320	18,659
Halbedelsteine	4,801	6,391	7,029
Zucker	0	18,187	3,257
Holzplanken	641	1,303	1,105
Ölsaaten	207	245	962
Grafite	0	0	760
Tee	248	530	602
Fasern (Sisal)	753	715	642

Quelle: ITC 2018

² Exporte: Mosambiks Hauptmärkte in 2016 waren: Niederlande 25,1%; Südafrika 11,9%; Indien 12,4%; Hauptprodukte weltweit: Aluminium, Strom, Kohle, Gas, Tabak, Zucker und Rubine

*Die Rolle der Niederlande ist hauptsächlich durch die Aluminiumverschiffung über niederländische Häfen zu erklären.

³ Importe: Hauptlieferanten Mosambiks waren in 2016: Südafrika 39,3%; PR China 11,7%; Bahrain 5,6%; Niederlande 8,3%; Hauptprodukte weltweit: Benzin, Bauxite, Maschinen, Pharmazieprodukte, Kfz, Reis, Getreide und Mais

Die deutschen Importe sind hauptsächlich von Kohle aus den Tete-Minen, Rohaluminium aus der MOZAL Schmelze und Tabak aus dem Zentrum Mosambiks geprägt. Zucker und Halbedelsteine (Rubine) ergänzen das Import-Portfolio. Dieses Muster ist vergleichsweise stabil über die Jahre. Neu hinzu gekommen ist jüngst, mit der Inbetriebnahme einer deutschen Grafitemine, der Export von Rohgraphite.

Tabelle 19: Mosambiks Importe aus Deutschland in Mio. USD

Warentyp	2015	2016	2017
Total	92,857	141,509	68,030
davon			
Maschinen	30,930	21,898	30,668
Chemische Produkte, Laborchemie	3,499	4,886	9,112
Getreide	0	8,428	8,257
Fahrzeuge, Traktoren	10,908	3,576	4,124
Elektr. Geräte	16,721	4,766	2,817
Stahl-, Eisenprodukte	5,700	29,968	1,994
Fluggeräte	0	50,741	1,606
Gummiprodukte	429	1,012	1,290
Opt. Geräte	4,573	4,035	1,115
Lebensmittel	161	252	938
Plastikartikel	882	1,223	926
Bekleidung	2,711	1,979	764

Quelle: ITC 2018

Deutschland exportiert in der Regel Fertigprodukte mit hoher Wertschöpfung wie Maschinen, Laborchemie, Fahrzeuge und elektronische Geräte. Die Exporte sind oftmals projektbezogen und der Export variiert dabei jährlich. Auffällig ist der Export von Getreide, der für die hiesige Brot- und Backindustrie verwendet wird. Insgesamt ist der Außenhandel in den letzten Jahren durch hohe Schwankungen gekennzeichnet.

Mosambiks Handel mit Südafrika (RSA)

Mosambik weist im Handel mit Südafrika, im Gegensatz zu Deutschland, ein signifikantes Defizit von fast 1 Mrd. USD auf. Das Handelsvolumen ist etwa zehnmal so hoch.

Importiert werden vor allem Energieträger, die mit Abstand den größten Anteil ausmachen. Das Gas aus den Inhambane Gasfeldern wird per Pipeline nach Südafrika transportiert (SASOL/ROMPCO); der Strom, der aus Cahora Bassa im Norden des Landes stammt, wird teilweise wieder im Süden für MOZAL reimportiert. Über den Hafen in Maputo wird Öl nach Südafrika verschifft, ebenso wie zunehmend Kohle. Daneben spielen Früchte, Nüsse, Tabak, Baumwolle und Zucker eine gewisse Rolle. Zunehmend wird auch Kunsthaar aus Indien in Maputo „produziert“, welches nach Südafrika und in andere Subsahara Länder exportiert wird. Auch hier sind, wie im Rahmen des Handels mit Deutschland, nur wenige Produkte mit nennenswerter lokaler Wertschöpfung vertreten.

Tabelle 20: RSA Importe aus Mosambik in Mio. USD

Warentyp	2015	2016	2017
Total, davon	925,615	690,541	895,008
Gas	333,387	225,946	265,641
Elektrizität	312,795	179,908	161,494
Öle-, Produkte	109,032	84,025	155,721
Kohle	25,552	30,093	120,501
Früchte, Nüsse	19,704	30,470	42,866
Kunsthaar etc.	28,004	27,847	31,273
Papier	16	6	14,344
Lebensmittelreste, Tierfutter	4,486	15,989	10,224
Rohtabak	14,156	7,910	9,301
Baumwolle	183	2,368	7,990
Maschinen	5,357	6,623	6,255
Zucker	18,949	11,491	5,272
Kupfer, -produkte	5,796	7,908	4,312
Fisch, Krustentiere	3,761	3,154	3,405
Kleidung	2,028	2,600	3,243
Eisen-, Stahlprodukte	2,180	900	2,201
Gemüse etc.	1,765	1,018	2,038
Tier. Fette und Öle	1,088	1,540	1,434

Quelle: ITC 2018

Mosambik importiert aus Südafrika die eher typischen Produkte eines Entwicklungslandes. Neben dem Stromimport, der den größten Einzelposten ausmacht, sind dies Maschinen, Fahrzeuge, Elektronische Geräte, Stahlprodukte, Papierprodukte, Chemieprodukte und Möbel. Bei den Fahrzeugimporten, aber auch bei Maschinen und anderen Geräten ist davon auszugehen, dass namhafte deutsche Firmen aus Südafrika beteiligt sind. Es ist bekannt, dass ein Großteil industrieller Zulieferungen, wie Wartungen und Ersatzteile, aus dem Nachbarland Südafrika bezogen werden.

Aber auch Lebensmittel spielen eine große Rolle, wie beispielsweise Getreide, Getränke, Gemüse und Milchprodukte. Vor allem der Ketteneinzelhandel bezieht in großem Maße seine (Fertig-) Produkte aus Südafrika (Shoprite, Spar, Game, Woolworth etc.). Dazu kommt noch ein nicht quantifizierbarer, aber vermutlich erheblicher Anteil an illegal eingeführten Waren, wie beispielsweise Alkohol, die nicht in den offiziellen Statistiken erfasst sein können.

Tabelle 21: Mosambiks Importe aus RSA in Mio. USD

Warentyp	2015	2016	2017
Total, davon	2,380,229	1,587,398	1,649,240
Energie(Strom, Öle, Gas)	242,504	236,277	348,184
Maschinen	442,442	227,861	196,637
Fahrzeuge, Traktoren	298,483	152,400	147,887
Elektr. Geräte	179,444	102,801	102,349
Stahl-, Eisenprodukte	163,325	79,518	59,166
Stahl-, Eisen	92,603	55,401	60,744
Plastikartikel	55,875	49,984	52,070
Papier-, -produkte	48,395	36,699	35,530
Milchprodukte	34,365	26,569	33,468
Chemische Produkte,	28,827	23,725	31,678
Gemüse	16,796	41,028	29,659
Getränke	55,731	43,815	25,527
Opt. Geräte	30,810	14,645	26,267
Pharmazeutische Produkte	26,936	2,203	25,505
Getreide	28,473	38,016	24,641
Möbel	36,663	21,468	23,754
Fertige Lebensmittel	30,636	20,333	22,127
Gummi; -artikel	29,033	16,864	21,578

Quelle: ITC 2018

Mosambiks Handel mit Portugal

Mosambik weist in der Handelsbilanz mit Portugal, ebenso wie mit Südafrika, ein strukturelles Handelsdefizit auf. Das Handelsvolumen entspricht etwa dem Deutschen, wobei Portugals Exportüberschuss bei ca. 200 Mio. Euro liegt. Einzig nennenswertes Importprodukt sind Fisch- und Krustentiere, die vor der Mosambikanischen Küste gefangen werden, auch zum Teil von portugiesischen Firmen. Daneben spielt Zucker eine untergeordnete Rolle. Der Import von Cashewnüssen scheint sich, auf noch bescheidenem Niveau, langsam zu entwickeln. Baumwollimporte hingegen sind eher rückläufig, gleiches gilt für Tabak.

Tabelle 22: Portugals Import aus Mosambik in Mio. USD

Warentyp	2015	2016	2017
Total, davon	41,892	39,693	47,933
Fisch, Krustentiere	22,417	27,476	39,503
Zucker	3,330	6,974	5,237
Früchte, Nüsse	0	146	921
Baumwolle	2,237	1,936	501
Blei	0	351	345
Tabak	12,974	1,249	207
Maschinen, -teile	27	549	180
Holz	1	11	159
Plastik	26	7	152
Fahrzeuge, -teile	26	7	152

Quelle: ITC 2018

Umgekehrt besteht Portugals Export nach Mosambik aus einer bemerkenswerten Vielzahl von verschiedensten Produktgruppen. 2016 waren im Außenhandel mit Mosambik und Angola ca. 5.500 Firmen engagiert.

Wenngleich Produkte mit einer hohen Wertschöpfung, wie Maschinen und elektronische Geräte, dominieren, gibt es auch zahlreiche Produktgruppen im einstelligen Millionenbereich für den Haushaltsbereich und für Konsumgüter. Hier spiegelt sich die sehr heterogene und quantitativ starke Gruppe portugiesischer Unternehmen in Mosambik wider, die viel aus ihrem Heimatland importieren, und nach wie vor, über zahlreiche Kontakte und Bindungen zu Portugal verfügen. So findet man auch deutsche Produkte, die über Portugal und portugiesische Firmen in Mosambik vertrieben werden (z.B. Portugalia LDA; Maputo vertritt deutsche Firmen wie etwa Dr. Oetker sowie MEGA Cash und Carry Maputo vertritt u.a. ZOTT).

Nach Angaben der Portugiesischen Botschaft in Mosambik wird davon ausgegangen, dass es mehr als 500 portugiesische Firmen in Mosambik gibt. Dazu kommen zahlreiche Einzelunternehmen und Freiberufler. Neben der Sprache und der gemeinsamen Kolonialvergangenheit spielt sicher auch eine Rolle, dass nach wie vor viele Portugiesen (ca. 30.000) in Mosambik leben.

Tabelle 23: Mosambiks Importe aus Portugal in Mio. USD

Warentyp	2015	2016	2017
Total, davon	456,522	305,511	242,322
Maschinen	87,737	60,325	30,819
Elektr. Geräte	98,640	52,666	36,872
Salz, Zement, Kalk etc.	2,086	9,118	16,036
Druckerzeugnisse	15,538	10,912	15,680
Möbel	18,680	16,858	13,378
Pharmazeutische Produkte	22,813	7,641	12,389
Plastik	20,434	11,658	10,952
Produkte aus Eisen und Stahl	28,611	19,137	10,502
Chemische Produkte, Laborprodukte	6,874	8,282	10,187
Papier, Karton	6,946	5,952	6,592
Keramische Produkte	11,530	6,502	6,200
Opt. Geräte	10,491	6,472	4,954
Aluminium, -artikel	15,179	8,561	4,882
Getränke, Alkohol	16,208	15,057	4,607
Fahrzeuge	9,281	4,346	3,770
Gemüse, Früchte, Nüsse verarbeitet	3,949	2,346	3,429
Fleisch, Fisch verarbeitet	5,192	2,829	3,362
Getreide, Milchprodukte verarbeitet	2,780	2,458	3,005
Kraftstoffe, -produkte	4,057	3,510	2,798
Tierische Fette und Öle	2,378	1,867	2,763
Steinzeug, -artikel	6,071	4,403	2,542
Holzartikel	7,565	6,088	2,508
Fische, Krustentiere	2,472	1,883	2,448
Milchprodukte, Honig, Eier	2,738	1,473	2,413
Glas, -waren	3,862	3,589	2,025
Metallartikel	3,459	3,119	1,899
Gerbstoffe	2,803	1,674	1,870
Eisenbahn, -artikel	1,573	3,334	1,707

Quelle: ITC 2018



Exkurs: Handelserleichterungen zwischen Angola und Mosambik und in der Region des südlichen Afrikas

4. Exkurs: Handelserleichterungen zwischen Angola und Mosambik und in der Region des südlichen Afrikas

Die Außenhandelsverflechtung zwischen Mosambik und Angola ist gering und überschreitet kaum ein Jahresvolumen von 5. Mio. USD, wobei Mosambik einen kleinen Handelsüberschuss erzielt. Es handelt sich offensichtlich eher um „Einzelgeschäfte“ und weniger um konstante Lieferbeziehungen.

Neu in der Handelsbilanz im Jahr 2017 sind z.B. Ölimporte aus Angola, die nun den Großteil der Importe Mosambiks ausmachen. Auf der Exportseite stehen Maschinen, welche aber Gebrauchtmaschinen sein müssen, da Mosambik keinen Maschinenbau betreibt. Was Papiererzeugnisse betrifft, liefert eine deutsche Firma aus Mosambik, die im Bereich des Sicherheitsdrucks (Schecks etc.) tätig ist, an Angola. In bescheidenem Umfang kamen jüngst Nüsse und Früchte neu hinzu.

Tabelle 24: Mosambiks Importe aus Angola in Mio. USD

Warentyp	2015	2016	2017
Total	1,038	1,044	1, 847
davon			
Öle	0	0	1,398
Maschinen	341	684	113
Fahrzeuge	289	34	100
Stahlerzeugnisse	1	14	60
Schiffe, etc.	0	0	57

Quelle: ITC 2018

Tabelle 25: Mosambiks Exporte nach Angola in Mio. USD

Warentyp	2015	2016	2017
Total	4,651	2,435	2,995
davon			
Maschinen	1,335	734	961
Papiererzeugnisse	1,642	378	680
Elektr. Maschinen	182	17	330
Früchte, Nüsse	0	140	306
Öle	0	1	224

Quelle: ITC 2018

Bereits zuvor hatte Mosambik mit den anderen SADC-Mitgliedern Visumsfreiheit vereinbart, nun ist seit Februar 2018 auch ein entsprechendes Visafreiheitsabkommen zwischen Angola und Mosambik in Kraft getreten. Zusammen mit den relativ neuen Direktflügen der angolanischen TAAG zwischen Maputo und Luanda mag dies den Handel zwischen den Ländern vereinfachen.

Wenngleich sowohl Mosambik als auch Angola Mitglieder der Southern African Development Community (SADC) sind, sind beide nicht Mitglieder der Southern African Customs Union (SACU), welche für eine Vereinfachung des Außenhandels relevanter wäre.

Allerdings bietet das SADC Handelsprotokoll, sowie weitere bilaterale Abkommen Zollerleichterungen in der Region; dies trägt auch zu Erleichterungen zwischen Südafrika und Mosambik bei, welche jedoch in der Praxis in unterschiedlichem Maße implementiert sind. Zwischen Mosambik und RSA gibt es zudem, aus dem Jahre 2005 stammend, ein „Memorandum of Understanding (MoU) on Economic Cooperation“, welches zurzeit aktualisiert wird.

Bilaterale Steuervereinbarungen, Vereinbarungen

Mosambik hat mit zahlreichen Ländern Handels-, Investitionsschutz- und Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) geschlossen. So ist es auch Mitglied der WTO und des Commonwealth.

Mit der Bundesrepublik Deutschland besteht kein DBA, wohl aber ein Investitionsschutzabkommen, welches seit 2009 in Kraft ist (GTAI 2018).

Ebenso bestehen zwischen Angola und vielen anderen Ländern Handelsabkommen. Bislang wurden jedoch noch keine DBA mit anderen Ländern getroffen. Mit der Bundesrepublik Deutschland wurde 2003 ein Investitionsschutzabkommen geschlossen, welches seit 2007 in Kraft ist. (GTAI 2018) Weiterhin ist Angola Mitglied der WTO und des GATT, unlängst strebt es auch eine Mitgliedschaft im Commonwealth an.

Zwischen Mosambik und Südafrika, sowie Portugal ist hingegen jeweils ein DBA in Kraft (PWC 2018).

European Partnership Agreement (EPA)

Zwischen der EU und den anderen SADC-Staaten Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika und Swasiland (eSwatini) ist nun auch seit 2018 mit Mosambik das EPA Abkommen in Kraft. Das jährliche Handelsvolumen Mosambiks mit der EU beträgt ca. 2 Mrd. USD (Deutschland ca. 300 Mio. USD).

Das ausgehandelte EPA ist WTO kompatibel und bietet, gegenüber dem bisherigen „Everything but Arms“ (EBA) Abkommen, einen Status, der unabhängig von der Entwicklungsländer-Eigenschaft ist.

Ferner bietet es durch Kumulierungsregeln die Möglichkeit, Wertschöpfungsketten in der Region mit anderen EPA Ländern aufzubauen und zollfrei in die EU zu exportieren. Die Herkunftsregeln werden liberalisiert und die Möglichkeiten, grenzüberschreitende Lieferbeziehungen in den SADC-EPA-Ländern aufzubauen, werden verbessert. Dies wird mit der Hoffnung verbunden, zu den Industrialisierungsoptionen beizutragen, indem Mosambik besser in SADC-EPA-Lieferketten, etwa mit Südafrika, eingebunden wird. Für eine lokale Produktion ist das EPA sicherlich ein notwendiger, aber noch kein hinreichender Schritt, denn die Produktion leidet immer noch unter den oben geschilderten, schlechten Rahmenbedingungen und geringer Produktivität.

Alle Exporte (ohne Waffen und Munition) werden zoll- und quotenfrei in die EU verbracht und der Exportprozess vereinfacht (z.B. durch das Eur1 Zertifikat und die Exportregistrierung). Freilich bleiben besondere Vorschriften, etwa im Bereich der Lebensmittelzulassungen in der EU, weiterhin bestehen und können dabei für kleinere Exporteure oftmals hohe Hürden darstellen. Dafür hat sich Mosambik im Gegenzug dazu verpflichtet, im Laufe der Zeit (max. 10 Jahre) etwa 74% des Handelsvolumens (Importe aus der EU) zollfrei zu stellen.

Dabei sind die Produkte in drei Gruppen eingeteilt. Gruppe A ist direkt zollfrei. Gruppe B graduell über fünf Jahre, Gruppe C graduell über max. 10 Jahre. Ca. 26% werden weiterhin von der Zollfreiheit ausgenommen bleiben, weil sie nationale Interessen berühren oder fiskalische Gründe haben.⁴

⁴ Näheres zu Produktgruppen, Zollltarifen etc.

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ%3AL%3A2016%3A250%3ATOC>

<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp>



Die Liefer- und Leitungsverflechtungen deutscher Unternehmen in Angola

Luanda, Angola

5. Die Liefer- und Leitungsverflechtungen deutscher Unternehmen in Angola

In der zweiten Septemberwoche 2018 wurden neun Unternehmen in Angola interviewt, die in verschiedenen Unternehmensformen Teil der deutschen Unternehmenspräsenz in Angola darstellen. Zusätzlich wurden weitere zwei Unternehmen (ein portugiesisches und ein angolanisches mit deutsch-portugiesischen Background) interviewt. Beide repräsentieren als Exklusivimporteure und Vertriebspartner mehrere deutsche Markenprodukte in Angola. Anhand von semi-strukturierten Fragebögen wurden sie zu ihren Unternehmungen im speziellen und der Arbeitsweise anderer Firmen der Branche im Lande im Allgemeinen befragt.

Die Herausforderungen einer Markterschließung durch deutsche Firmen ist besonders durch die Gegebenheiten des Landes geprägt: politische Entscheidungen, bürokratische Hürden, fehlende Infrastruktur, andere Sprache und Kultur. Die Politik spielt eine besonders wichtige Rolle und gerade in Angola ist zu beobachten, dass sie viel stärker die Wirtschaft lenkt, als es in Deutschland der Fall ist. Dies liegt vor allem an dem noch sehr kleinen Sektor der Privatwirtschaft. So haben sich die Gründungsformen und Bedingungen von ausländischen Firmen in Angola stetig gesetzlich geändert. Resultat ist, dass es heute in Angola vier Arten von Firmengründungen gibt: die Niederlassung, die Repräsentation und die nationale Variante der GmbH (Lda.) und Aktiengesellschaft (S.A.). Nur die zwei letztgenannten, nationalen Firmen dürfen sich für staatliche Aufträge bewerben, wobei bis 2018 zu beachten war, dass angolanischen Staatsbürger einen Mindestanteil von 35% halten mussten, sowie eine Mindestinvestitionssumme vorgeschrieben war.

In Angola sind derzeit ca. 20 Firmen mit „deutschem Bezug“ angesiedelt, der „deutsche Bezug“ besteht dabei darin, dass sie deutsche Waren, Dienstleistungen oder Firmen repräsentieren. Sie schaffen ungefähr 1000 direkte Arbeitsplätze, wovon eine verhältnismäßig kleine Anzahl aus deutschen Staatsbürgern besteht. Hinzu kommen wenige, hoch qualifizierte portugiesisch-sprachige, nicht angolanische Mitarbeiter, die aufkommende Aufgaben koordinieren oder direkt ausführen.

Der Fokus der Firmen liegt auf der Unterstützung der technischen Infrastruktur, der Allgemeinversorgung (Kraftwerke, Energie, Elektrizität, Fernwärme, Tankstellen), der Entsorgung (Müll, Abwasser), Währung und Verkehr (Flugverkehr, Bahnverkehr, Straßen), jedoch mit verschiedener Gewichtung. Insbesondere das deutsche Planungs- und Ingenieurwesen, wie beispielsweise im Bereich der Planung, Strukturierung und die Ausstattung mit deutschen Maschinen oder Fahrzeugen weist seit Jahren ein vergleichsweise stabiles Interesse auf. Deutsche Unternehmen sind dabei meist in spezifischen Teilbereichen und in Kooperation mit anderen Firmen aktiv.

Es kann vorweggenommen werden, dass von den ansässigen Unternehmen mit deutschen Wurzeln – sei es durch Niederlassungen, sei es als Vertreter von deutschen Produkten/Dienstleistungen – relevante Einblicke von ca. 50% dieser deutschen Unternehmensvertreter auf höchstem Level (allesamt Geschäftsführer) eingeholt werden konnten, was wiederum einen sehr realistischen Einblick ermöglicht. Auch die Bandbreite der hierbei abgedeckten Aktivitätsbereiche – es wurden Unternehmen aus der Baubranche/Infrastrukturen, Projektentwickler/Engineering, IT, Handel von Werkzeugen, Maschinen und Automobil, sowie Bankwesen interviewt – ermöglichte verschiedene Perspektiven, die jede Branche für sich hat, zu berücksichtigen und miteinander zu kreuzen.

5.1. Ursprung der Importe deutscher Unternehmen in Angola

Im Rahmen der Handelsverflechtungen deutscher Produkte/Dienstleistungen spielt auch für die in Angola ansässigen Unternehmen das Global Sourcing eine entscheidende Rolle. Deutschland dominiert als Produktlieferant oder Assembling-Standort, gerade in den Fällen, in denen deutsche Finanzierungen eine Rolle spielen. Mehrheitlich wurden durch KfW, Commerzbank, Deutsche Bank und Euler Hermes Akkreditive finanzierte und garantierte Angola-Aktivitäten genannt. Dennoch werden teilweise an anderen Standorten hergestellte Produkte – innerhalb und außerhalb der Unternehmensgruppe – direkt bezogen. Hierbei wurden gemäß der Produktgruppe u.a. Portugal, aber z.T. auch Südafrika als Bezugsland angeführt. Entsprechend sei auch hier darauf hingewiesen, dass dargestellte bilaterale Handelsstatistiken zwischen Deutschland und Angola mit Vorsicht zu genießen sind. Deutsche Produkte, die direkt aus anderen Produktionsstandorten importiert werden, laufen demnach unter den Handelsstatistiken dieser entsprechenden Länder.

5.2. Die Steuerungsstruktur und Berichtskanäle deutscher Unternehmen in Angola

In der Vergangenheit wurden, auch gerade im Rahmen der infrastrukturellen Maßnahmen in Angola, Investitionen durch deutsche Unternehmen getätigt. Hierzu folgen zwei Beispiele, wie ein Markteintritt in Phasen umgesetzt werden kann, oder sämtliche Steuerungsstrukturen von Anfang nach Portugal verlegt wurden.

Beispiel 1: Von der projektbezogenen Partnerschaft bis zur Niederlassung

Ein deutsches Unternehmen mit spezialisierter Ausrichtung im Tiefbau schloss sich anfangs einem internationalen Unternehmen als technischer Projektpartner an, der wiederum große Erfahrung auf dem angolanischen Markt mit sich brachte. Nach der erfolgreichen Durchführung erster Projekte, entschied sich das deutsche Unternehmen im zweiten Schritt seine eigene Niederlassung in Luanda zu gründen. Der lokale Geschäftsführer war anfangs ein deutschsprachiger Mitarbeiter: Heutzutage ist der Geschäftsführer ein Portugiese und der lokale Sales-Verantwortliche untersteht und berichtet direkt dem Commercial Director des Standorts Portugal. Fachkräfte werden lokal definiert und ausgesucht.

An diesem Beispiel wird deutlich, wie eine Tandem-Option mit markterfahrenen Unternehmen – oft sind es portugiesische Unternehmen – funktionieren kann. Berücksichtigt man, dass die Umsetzung von Projekten mit erheblichen Anlaufzeiten verbunden sind und Direktinvestitionen ohne anfängliche Projektsicherung größere Vorleistungen bedeuten können, ist diese Form sicherlich eine strategisch relevante Markterschließungsoption.

In diesem Kontext wies der interviewte Geschäftsführer aber auch daraufhin, dass bei all der hilfreichen Einbindung des portugiesischen Knowhows, die Assoziation zum deutschen Unternehmen mit all ihren Attributen gegenüber den angolanischen Behörden und Partnern klar nachvollziehbar sein sollte. Aus sprachlichen und kulturellen Gründen ist diesem Unternehmensvertreter nach jedoch ein direkter Approach eines deutschen Unternehmens/Unternehmers in Angola auf längere Sicht zum Scheitern verurteilt.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 12.9.18 in Luanda

Bezüglich der Steuerungsmodelle im Rahmen des operativen Geschäfts wurde deutlich, dass ein Reporting über Südafrika die Prozesseffizienz beeinträchtigen kann. Herausforderungen unterschiedlicher Mentalitäten und gerade die in Angola so relevante Sprachbarriere für die, die kein Portugiesisch sprechen, können wiederum über Portugal umgehen werden. Die „psychische Distanz“ zwischen Angola und Südafrika ist auch hier spürbar. Die „Nähe“ zu

Portugal, basierend auf den bereits erwähnten sprachlichen und kulturellen Gemeinsamkeiten, ist weit höher einzuschätzen. Dies wurde nicht immer im Rahmen der Markteintrittsentscheidungen deutlich. Jedoch ist die portugiesische Präsenz in mehreren Phasen des operativen Geschäfts sehr deutlich geworden. Sei es auf Führungspositionen oder relevanten Fachkräftefunktionen, es sind in der Regel Mitarbeiter mit lusophonem Background anzufinden.

Beispiel 2: Ein global agierender Konzern wird über Portugal gesteuert

Einer der größten deutschen global agierenden Konzerne steuert den angolanischen Markt – mit Fokus auf den Bereichen der Elektrifizierung, Automation und Digitalisierung – von Portugal aus.

In den 80ern bis Anfang der 90er noch als Tochtergesellschaft des Standorts Portugal, wurde 2006 eine AG mit 5 lokalen Aktionären gegründet.

Bezüglich der Governance Strukturen, wurde anfänglich nach Südafrika berichtet. Aufgrund der sprachlichen und kulturellen Barrieren, und die damit verbundene nachlassende Prozesseffizienz, wurden die Verantwortlichkeiten nach Portugal verlegt. Demnach werden die angolanischen Geschäftsberichte in Portugal konsolidiert und einzeln, wie auch als gemeinsamer Report mit den Ergebnissen weiterer lusophonen Märkte (Mosambik, Kap Verde und São Tomé & Príncipe), nach Deutschland weitergegeben. Das Produkt-Sourcing und die Weiterbildung von Fachkräften erfolgen, gemäß den „Spezialisierungs-Hubs“ innerhalb der Gruppe, weltweit.

Auch dieser interviewte CEO unterstrich die Relevanz eines lusophonen Backgrounds, um langfristig erfolgreich in Angola zu sein. Direktinvestitionen kleinerer Unternehmen in eine lokale autonome Struktur als ersten Schritt sieht er aufgrund der damit verbundenen Kosten und der fehlenden Fachkräfte als problematisch. Für KMUs ist eine anfängliche Markterschließung mit einem Representative Office auch seiner Meinung nach adäquater. Im Falle von Handelsvertretungen sollten auf jeden Fall Compliance-Risiken genau betrachtet werden.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 12.9.18 in Luanda

Im Folgenden werden einige der Handels- und Governancemuster der besuchten Unternehmen dargestellt, die u.a. zeigen, wie die oben genannten Herausforderungen zur Markterschließung Angolas gemeistert wurden und werden.

Beispiel 3: Mit einem portugiesisch-angolanischen Exklusivimporteur/Handelsvertreter in Angola einsteigen

Ein angolanisches Unternehmen, das von einem Portugiesen mit angolanischer Abstammung gegründet und geleitet wird, spezialisierte sich nach langjähriger Erfahrung im angolanischen Markt auf den Import/Vertrieb von internationalen Produkten in Angola. U.a. vertritt das Unternehmen, welches eine eigene landesweite Logistikstruktur vorweist, mehrere deutsche Markenprodukte aus den Bereichen der Baumaschinen, Landtechnik, Intralogistik, Power Tools, Schmiermittel, etc. Gemäß den Produktschwerpunkten bezieht der Handelsvertreter die verschiedenen Produkte von verschiedenen Standorten der deutschen Zulieferer. So importiert das Unternehmen u.a. Produkte aus Deutschland direkt, oder auch aus Portugal oder Südafrika, und berichtet entsprechend in diese Bezugsländer. Für die entsprechenden After-Sales und Wartungsdienstleistungen setzt das Unternehmen lokale und portugiesische Fachkräfte ein. Dabei legt das Unternehmen auch einen großen Wert auf In-House Schulungen für lokale Mitarbeiter, die z.T. von entsandten Spezialisten aus den Standorten der deutschen Zulieferer durchgeführt werden. Auf Schlüsselpositionen, wie die Verantwortungsbereiche für Finanzen und Sales-Management, sind portugiesische Fachkräfte eingesetzt.

Der Vorteil einer Handelsvertretung dieser Art liegt darin, die lokalen Herausforderungen (ständiger lokale Präsenz und sprachliche/kulturelle Fähigkeiten) zu meistern und gerade in der Anfangsphase einer Markterschließung ein geringes Risiko zu fahren. Der akademische Background dieses Unternehmensinhabers, der in Deutschland studiert hat und auch der deutschen Sprache mächtig ist, ermöglicht zudem eine hervorragende Kommunikation mit den deutschen Unternehmen. Dies geht in diesem Fall so weit, dass er den deutschen Unternehmen u.a. deutsche Exportfinanzierung (z.B. KfW) vermittelt.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 11.9.18 in Luanda

Beispiel 4: Über ein Representative Office zur Niederlassung

Ein international führendes Technologie- und Dienstleistungsunternehmen aus Deutschland eröffnete im ersten Schritt ein Representative Office in Luanda, das direkt dem Mutterhaus in Deutschland untersteht. Als Repräsentant wurde ein Portugiese, der mittlerweile auch die angolansische Staatsangehörigkeit besitzt und entsprechende Erfahrungen zum angolansischen Markt sowie die sprachlichen und die kulturellen Gegebenheiten mitbringt, eingestellt.

In dieser Anfangsphase wurde der Produktvertrieb von zwei Geschäftsbereichen (Power Tools und Thermotechnology) durch das Representative Office in Luanda in lokal übernommen. Entsprechende Produkte werden gemäß diesen Produktschwerpunkten aus den Standorten Deutschland, Portugal und Südafrika bezogen und in eigenen Lagerhallen in Luanda gelagert. Neben dem Vertrieb zu den o.g. Geschäftsbereichen, übernimmt das lokale Representative Office auch After-Sales Dienstleistungen mit lokalen Mitarbeitern für weitere Geschäftsbereiche der Unternehmensgruppe, die wiederum regional in Südafrika „geclustert“ sind, wahr.

Mit der Geschäftskonsolidierung wurde das Representative Office durch die Gründung einer Niederlassung in Form einer GmbH nach lokalem Recht (Lda.) ersetzt. Seit Anfang des Jahres besitzt das Unternehmen auch das Zertifikat CRIP (Certificado de Registo de Investimento Privado), das u.a. die Rechte von Privatinvestitionen schützt.

Aktuell untersteht die Niederlassung in Luanda, wie oben bereits erwähnt, direkt Deutschland. Jedoch wird das Reporting, inkl. Finanzen, im Shared Service Centre in Südafrika konsolidiert und nach Deutschland weitergegeben. Mittelfristig verfolgt man die Strategie zusätzlich zum Ziel weitere Geschäftsbereiche der Gruppe lokal in Luanda zu platzieren, auch Bereiche des Shared Service Centers phasenweise in Angola zu integrieren. Damit möchte man gerade Herausforderungen in den Bereichen der Sprache (Portugiesisch statt Englisch) und der Systemintegration entgegentreten und den Service in Angola effizienter aufstellen.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 10.9.18 in Luanda

5.3. Verantwortlichkeiten für die Initialinvestition

Auch wenn bezüglich des großen Potenzials Angolas als Absatzmarkt eine fast einstimmige Einschätzung der Unternehmen vor Ort klar zu erkennen ist, so werden bei den gewählten Markteintrittsstrategien und den eingesetzten Handelskanälen Unterschiede deutlich. Deutsche Unternehmen mit lokalen Niederlassungen, die bereits vorher auf dem afrikanischen Markt tätig waren, trafen ihre Investitionsentscheidungen im Sinne eines Geschäftsausbaus demnach von „Afrika aus“. Bei weiteren interviewten Geschäftsführern spielte bei der anfänglichen Markterschließung bereits Angolas „Brücke“ zu Portugal auf verschiedene Weise eine wichtige Rolle: so wurden z.B. portugiesischer Branchenspezialisten für die Repräsentanz deutscher Markenprodukte in Angola angeworben, oder die portugiesische Tochtergesellschaft eines deutschen Unternehmens übernahm die Expansion nach Angola von Portugal aus. Die Mehrheit der Unternehmen erschlossen den angolansischen Markt phasenweise direkt aus Deutschland, in dem im ersten Schritt ein Representative Office in Luanda eröffnet wurde, oder man als technologie-/fachspezifischer Projektpartner eingebunden war, bevor man im zweiten Schritt eine Niederlassung gründete. Andere deutsche Marken wiederum lassen sich von einem lokalen Exklusivimporteur/Vertriebspartner vor Ort vertreten.

So unterschiedlich sich der Ursprung der Markterschließung Angolas der bereits ansässigen deutschen Unternehmen oder der lokal vertretenen deutschen Markenprodukte auch darstellte, folgende Gemeinsamkeiten konnten anhand der Gespräche dennoch klar nachvollzogen werden:

Eine ständige lokale Präsenz, sei es zumindest mit einem Representative Office oder einem lokalen Vertriebspartner (bei Letzterem sei jedoch das Compliance-Risiko zu beachten), ist eine Grundvoraussetzung, um in Angola erfolgreich zu sein. Bürokratische Herausforderungen im operativen Geschäft, der Umgang mit lokalen Behörden und der Kundenkontakt im Rahmen der von allen als sehr relevant eingestuften After-Sales-Dienstleistungen (gerade in einer Phase von geringen Neuinvestitionen) können nur mit Beständigkeit vor Ort gelöst werden. Die damit verbundenen kulturellen und sprachlichen Herausforderungen (das Dominieren der portugiesischen Sprache ist in allen Phasen der Markterschließung Angolas unumgänglich) stehen und fallen mit der/den eingesetzten Person/en. Gerade in diesem Kontext spielen qualifizierte portugiesisch sprachige Mitarbeiter/Fachkräfte eine entscheidende Rolle. So haben die meisten der interviewten Geschäftsführer der deutschen Unternehmen einen lusophonen Background, dominieren die portugiesische Sprache und weisen eine große Erfahrung in den kulturellen Gegebenheiten Angolas (gerade im Doing Business) auf. Deutlich wurde auch, dass auf qualifizierten Fachkräfte-Positionen in der Regel Portugiesen eingesetzt werden.

5.4. Aktuelle Verantwortlichkeit für neue Investitionen

Gerade hinsichtlich der Markteintrittsform dominieren aktuell zwei Problempunkte das Engagement, Neuinvestitionen in Angola zu tätigen. Fehlende Devisen, um Erwirtschaftetes nach Deutschland überweisen zu können, sowie der Wertverfall der Kwanza führten zu rückgängigen ausländischen Direktinvestitionen. Bereits ansässige Unternehmen versuchen derweil, mit komplexeren Trading-Strukturen außerhalb Angolas dem teilweise entgegenzuwirken. Andere, mit einer eher langfristigeren Strategie, reinvestieren überschüssiges Kapital in Neuakquisitionen vor Ort, wie z.B. in Erweiterungen von Lagerhallen, Anlagen, etc. Viele Unternehmen betonen jedoch auch das große Potenzial, das Angola gerade als Absatzmarkt birgt. Die Chancen von zukünftigen Direktinvestitionen werden wieder positiv gesehen, gerade vor dem Hintergrund der neuen wirtschaftspolitischen Ausrichtung unter der neuen Regierung. Der bereits begonnene Kampf gegen Korruption, Bürokratie und Einsatz für mehr Transparenz, Austausch von mehreren Entscheidungsträgern auf verschiedenen Ebenen, das politische Bewusstsein, die Herausforderung von fehlenden Devisen anzugehen, und die „Öffnung nach außen“, sind nur einige Beispiele, die gerade die ortsansässigen Unternehmen positiv stimmen.

In den oben aufgeführten Beispielen wurde deutlich, dass die strategischen Entscheidungen zur Markterschließung, sei es in Form von Initialinvestitionen, Neu-Investitionen oder im Rahmen von Handelsvertretungen, auch im Fall von deutschen Unternehmen mit Regionalstrukturen, zentral in Deutschland getroffen werden. Es konnte jedoch ebenfalls abgeleitet werden, dass die Marktbearbeitungsstrategie gerade global aktiver Unternehmen im Rahmen ihrer Afrika-Aktivitäten heraus, oder aber über einen Lusophonie-affinen Standort wie Portugal beeinflusst wurden.



Die Liefer- und Leitungsverflechtungen deutscher Unternehmen in Mosambik

Maputo, Mosambik

6. Die Liefer- und Leitungsverflechtungen deutscher Unternehmen in Mosambik

In der ersten Septemberwoche 2018 wurden auch zehn Unternehmen mit „deutschem“ Kapital (individuell oder als Kapitalgesellschaft (davon 3 in Deutschland börsennotierte AGs) in Maputo und Matola/Mosambik besucht. Dazu kam ein portugiesisches Unternehmen, welches Deutsche Markenprodukte u.a. in Mosambik und Angola vertritt.

„Deutsche Unternehmen“ in Mosambik gibt es je nach Definition etwa 35. Sie sind über das Repräsentantenbüro Maputo der AHK Südliches Afrika und der deutschen Botschaft in einem „Freundeskreis“ informell organisiert. Es wird davon ausgegangen, dass sie mit deutschem Kapital gegründet worden bzw. deutschstämmigen Familien zuzurechnen sind. Diese stellen rund 1000 Arbeitsplätze in Mosambik. Diese Unternehmen sind überwiegend im Handel, der Dienstleistungserbringung und/oder Projektimplementierung tätig. Verarbeitende oder weiterverarbeitende Tätigkeiten finden in der Regel nicht statt. Einzig ein Bergbauunternehmen ist mit der Exploration eines Rohstoffvorkommens engagiert.

Zu den bekannten deutschen Firmen mit Tochtergesellschaften im Lande gehören unter anderem: Thyssen Krupp AG, Siemens AG, DHL Dt. Post AG, Linde-Afrox, Bayer Crop Science, Oiltanking (Marquard und Bahls), Bosch, Heidelberg Zement AG, Dt. Kropfmuehl und Gauff. Die anderen Unternehmen sind Familienbetriebe bzw. lokale Individualpersonen mit deutschem Hintergrund. Daneben werden einige Marken deutscher Herkunft durch lokale Firmen und Personen vertreten und vertrieben.

6.1. Ursprung der Importe deutscher Unternehmen in Mosambik

Mosambik wird bislang in erster Linie als Absatzmarkt für deutsche Unternehmen gesehen und dementsprechend bearbeitet. Abhängig von Branche und Produkt kommen dann Beratungsdienstleistungen und After-Sales Service hinzu. Einige deutsche Produkte und Marken sind auch über lokale mosambikanische Repräsentanten vertreten und wickeln Einzelgeschäfte ab.

Als wichtige „Handelshubs“ für Mosambik können Südafrika mit Johannesburg und Portugal mit Lissabon identifiziert werden. Daneben spielt bei global tätigen Unternehmen auch das Global Sourcing eine immer größere Rolle, d.h., die importierenden Firmen beziehen direkt aus (ihren) Produktionsstätten in aller Welt und kanalisieren direkt nach Mosambik oder eben über die „Hubs“ Johannesburg oder Lissabon. Je nach Produkt und Herkunftsland spielen gegebenenfalls Zölle eine Rolle, wobei das Sourcing aus Europa mit der vollständigen Implementierung des EPA und einer entsprechenden Zollreduzierung für einige Produktgruppen billiger/effizienter werden dürfte.

Das Arbeiten über solche „Hubs“ dient der administrativen Konzentration - in der Regel für mehrere Länder in der Region – und/oder zur Erzielung von Skaleneffekten. Ferner spielen der Grad der Uniformität und Globalität der Produkte und Branchen eine Rolle für die Entscheidung über die Handelswege.

Durch den Zentraleinkauf in Portugal oder etwa Südafrika werden von dort ausgeführte Lieferungen nach Mosambik als bilateraler Handel zwischen diesen Ländern erfasst, ohne einen Bezug zu Deutschland auszuweisen. Wir müssen also davon ausgehen, dass die bilaterale Handelsstatistik zwischen Deutschland und Mosambik den wahren Fluss

deutscher Produkte oder die mit deutscher Eigentümerschaft hergestellten Produkte unterschlägt. Das gleiche gilt bei der Erfassung von Lieferungen aus deutschen Werken in Drittländern, wie etwa von China nach Mosambik. Diese tauchen dann als bilateraler Handel China-Mosambik auf. Die Größenordnungen sind in diesem Rahmen nicht abzuschätzen, dürften fluktuieren, aber eine signifikante Bedeutung haben und ansteigend sein.

Im Folgenden stellen wir einige, von dem klassischen bilateralen Handel abweichende, bedeutende idealtypische Handels- und Governancemuster der besuchten Unternehmen dar:

Beispiel 1: Großhändler Medizingeräte und -artikel mit Zentrallager in Lissabon

Ein portugiesisches Unternehmen mit Zentrallager in Lissabon verkauft medizinische Geräte und Artikel sowie Laborprodukte in den lusophonen Ländern (PALOP), u.a. Mosambik. Der Einkauf erfolgt zentral in Lissabon weltweit, u.a. bei mehreren deutschen Lieferanten von Markenprodukten. Neben der stringenten administrativen Abwicklung über Portugal wird die Erzielung von Größenvorteilen, die gemeinsame Sprache und das zentrale Training des After-Sales Personals in portugiesischer Sprache als Argument für diese Arbeitsstruktur genannt.

Früher benutzte Bezugsquellen, etwa in Südafrika, haben sich nach Auskunft dieser Firma als immer weniger zuverlässig erwiesen. Der Direktflug Lissabon -Maputo erlaubt zudem eine zeitnahe Lieferung.

Vertretungsunternehmen für andere deutsche Produkte, wie z.B. Automobile, arbeiten über Portugal, je nach Modell, ähnlich.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 3.9.18 in Maputo

Beispiel 2: Marktbearbeitung eines global operierenden Chemiekonzerns

Ein global aufgestelltes Chemieunternehmen bearbeitet Mosambik im Rahmen seiner Afrikastrategie über die Gründung einer Vertriebsgesellschaft in Mosambik aus Südafrika heraus. Verkauf und Beratung der Landwirte erfolgt lokal, der Bezug der entsprechenden Waren erfolgt über einen regionalen Zentraleinkauf in Johannesburg.

Dadurch werden Skaleneffekte realisiert. Der Bezug erfolgt konzernintern aus verschiedenen Produktionsstätten. Allerdings werden in Johannesburg dann firmenintern Packungsgrößen und Volumina angepasst für die jeweiligen Märkte. Zudem muss eine Beschriftung (in portugiesischer Sprache für Mosambik) und gegebenenfalls eine Produktzulassung mit nationalen Registrierungs codes vorgenommen werden. Der Handel mit und über Südafrika wird auch damit begründet, dass etwa bei den landwirtschaftlichen Produkten eine regionalspezifische Komponente eine Rolle spielt, da die unterschiedlichen Bereiche der Landwirtschaft im südlichen Afrika eine gewisse Ähnlichkeit aufweisen und weniger mit der europäischen Landwirtschaft und ihren klimatischen und sonstigen Rahmenbedingungen vergleichbar ist.

Unterschiedliche Rechts- und Steuerfragen bzw. Systeme und Kulturen zwischen Südafrika und Mosambik führen allerdings zu einem erhöhten Arbeitsaufwand und höheren Kosten.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 4.9.18 in Maputo

Beispiel 3: Marktbearbeitung eines kleinen Individualhändlers

Ein deutscher Individualunternehmer entschließt sich aus persönlichen Gründen in Mosambik eine Selbständigkeit aufzubauen. Er spezialisiert sich mit einem befreundeten Landsmann auf Chemieprodukte und Druckereibedarf und gewinnt im Laufe der Zeit Kunden im Lande.

Neben der Vertretung von Markenprodukten aus Deutschland und Europa, die zum Teil direkt bezogen werden, gewinnt der Import aus und über Südafrika an Bedeutung, wobei wegen der Fixkosten bei Importvorgängen die Mindestvolumina eine immer größere Rolle spielen. Neben deutschen Produkten werden über Südafrika zunehmend auch andere Marken importiert.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 3.9.18 in Maputo

6.2. Die Steuerungsstruktur und Berichtskanäle deutscher Unternehmen in Mosambik

Bei den Governancestrukturen ist zu unterscheiden zwischen global agierenden Kapitalgesellschaften – in der Regel mit einer Afrikastrategie – und Individualunternehmen. Letztere haben oft ihre eigene, sehr persönliche Geschichte und Entwicklung, sind familiengeprägt und haben nicht immer – zumindest die kleineren Unternehmen – noch einen starken Bezug zu Deutschland.

Kleine Mittelständler (KMU nach IfM Bonn-Definition), die aus Deutschland heraus nach Mosambik gekommen sind und dort investiert haben, bleiben die Ausnahme. Sie werden in diesem Fall dann direkt von Deutschland geführt, weil sie aus betriebswirtschaftlichen Gründen nicht über regionale „Zwischenstrukturen“ verfügen.

Ähnlich der Handelsmuster ist bei den größeren Kapitalgesellschaften ein Markteintritt und die Steuerung über Südafrika prominent. Dies hat u.a. mit der „Afrikaerfahrung“ der Unternehmen zu tun, die bereits in Südafrika vertreten sind und mit der räumlichen Nähe. Einige Firmen sind auch über eine Akquisition in Südafrika (mit Filialen in Subsahara Afrika) nach Mosambik expandiert. Es finden sich aber auch Steuerungsmodelle über Portugal. Oft werden regional Cluster gebildet wobei Mosambik und Südafrika dann in ein Geschäftsfeld fallen.

Grundsätzlich haben die Steuerungsmodelle über Südafrika den Nachteil deutlich unterschiedlicher Mentalitäten, Steuer- und Rechtssysteme sowie natürlich der unterschiedlichen Sprache mit Mosambik als portugiesische Ex-Kolonie. Dies wird von den bislang ansässigen Firmen unisono als Nachteil bewertet und führt für sie zu zusätzlichen Kosten, da vermehrt lokale Rechtsberatung und Übersetzungen anfallen (z.B. Gesetze, Vorschriften, Beschriftung etc.). Die „psychische Distanz“ zwischen den Ländern Südafrika und Mosambik ist deutlich grösser als die räumliche Nähe und Nachbarschaft vermuten lässt. Viele Firmen haben hier eine leidvolle Lernkurve hinter sich bzw. befinden sich noch auf ihr.

Beispiel 4: Ein global agierender Konzern wird über Portugal gesteuert

Eines der größten deutschen global agierenden Unternehmen hat in den letzten Jahren seine Berichts- und Steuerungsstrukturen zunehmend nach Portugal verlegt.

Als Gründe werden neben der Sprache und Mentalität vor allem auch der ähnliche Rechtsrahmen und bekannte steuerliche Regelungen genannt. Ferner sind Trainings und Ausbildungen in portugiesischer Sprache effizienter und zielführender durchzuführen. Die administrativen Kosten sind günstiger.

Zudem wird angeführt, dass eine steigende Aversion – vor allem bei Geschäften mit dem Staat – gegenüber Unternehmen aus dem dominanten Nachbarn Südafrika festzustellen sei. Die Geschäftsführung ist in Mosambik portugiesischer Abstammung. Da das Sourcing für Anlagen und Ersatzteile global erfolgt, sind hier auch keine besonderen Synergien mit Südafrika zu erzielen.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 3.9.18 in Maputo

6.3. Verantwortlichkeiten für die Initialinvestition

Es zeigt sich aus den Interviews und Fallstudien, dass es neben den zwei typischen Markteintritts- und Handelsstrategien über Südafrika und Portugal auch einige „Einzelgeschichten“ gibt, die vom Produkt und Unternehmertyp abhängen.

Während große AGs ihre Absatz- und Investitionsentscheidungen global und im Rahmen einer vordefinierten Strategie auch über Akquisitionen vorantreiben, arbeiten kleinere Unternehmen zunächst über lokale lusophone (portugiesische und mosambikanische) Vertriebspartner ohne großes verbindliches Engagement oder Investitionen ins Marketing. Ferner ist weltweites Sourcing auf dem Vormarsch.

Trotz der angetroffenen Vielfalt der Handels- und Markteintrittsmuster, bleibt festzuhalten, dass das Engagement deutscher Unternehmen in Mosambik maßgeblich aus Drittländern beeinflusst und initiiert wird – hier vor allem Südafrika und Portugal. Dies erklärt sich u.a. mit der geringeren „psychischen und geographischen“ Distanz zum Markt Mosambik, was die Perzeption von Risiken verändert und eher eine inkrementelle, stufenweise Internationalisierungsstrategie erlaubt, die typisch wäre für KMUs.

6.4. Aktuelle Verantwortlichkeit für neue Investitionen

Je nach Größenordnung des Investments, einer Neu-Investition und seiner strategischen Bedeutung werden Entscheidungen auch bei großen Konzernen mit Regionalstrukturen in Deutschland in der Zentrale gefällt. Häufig werden auch Compliance-Strategien direkt über Deutschland gesteuert und überwacht.

Größere Kapitalinvestitionen deutscher Unternehmen direkt in Mosambik sind nicht bekannt, bzw. beschränken sich auf drei Investments im niedrigen zweistelligen Millionen Euro Bereich. Es herrscht mit der IFO Afrika Studie von 2016 (Felbermayr 2016) darüber Einigkeit, dass die geringe Marktgröße Mosambiks und sein fragiler Rechtsrahmen, neben anderen branchenspezifischen Faktoren, bislang das geringe Investitionsinteresse miterklären. Al-

lerdings entfallen bei zwei bekannten Akquisen in Südafrika jeweils ein Teil auf eine bereits existierende mosambikanische Tochter, die damit in deutschen indirekten Besitz übergeht und auch eigentumsrechtliche Präsenz in Mosambik markiert.

Beispiel 5: Ein global agierender Industrie-Konzern steigt über Akquise in Mosambik ein

Ein weltweit agierendes deutsches Unternehmen im Dienstleistungs- und Industriebereich erwirbt ein in Südafrika ansässiges Unternehmen mit Standorten in Subsahara Afrika, welches über Johannesburg gesteuert wird. Zunächst wird es als JV mit 50% geführt, letztes Jahr geht es zu 100% in Deutschen Besitz über, wird aber nach wie vor als südafrikanisches Unternehmen geführt. Berichtswesen und Entscheidungen werden über Johannesburg organisiert. Nur bei strategischen Planungen wird in der deutschen Zentrale entschieden. Es existiert eine Filiale in Mosambik, die weiter über Südafrika gesteuert wird, allerdings über die oben geschilderten Probleme unterschiedlicher Kultur klagt und nunmehr auch eine engere Kooperation mit der portugiesischen Tochter prüfen will. Auf der anderen Seite ist ein Teil der Kunden in Mosambik auch südafrikanischer Herkunft sodass Marketingvorteile über das südafrikanische Netzwerk bestehen.

Quelle: eigene Darstellung, Interviews 5.9.18 in Maputo

Befragung von Mitgliedsunternehmen der Auslandshandelskammern im Südlichen Afrika und Portugal

7. Befragung von Mitgliedsunternehmen der Auslandshandelskammern im Südlichen Afrika und Portugal

Im Rahmen der vorliegenden Studie wurden durch die AHK Südliches Afrika und der AHK Portugal deutsche Unternehmen, Niederlassungen und Tochtergesellschaften nach ihrem wirtschaftlichen Engagement in Angola und Mosambik befragt. Beide Kammern zählen rund 1.200 Unternehmen zu ihren Mitgliedern mit Sitz in Deutschland, Portugal und Südafrika. Insgesamt haben 52 Mitgliedsunternehmen mittels eines elektronischen Fragebogens Angaben zu ihren Aktivitäten in Bezug auf die beiden Fokusbänder gemacht.

Die erste Frage des Erhebungsbogens beschäftigte sich mit der Unternehmensgröße der Firmen. Die Unternehmensgröße ist ein wichtiger Indikator zu den Ansätzen der Außenwirtschaftsförderung, die insbesondere KMUs mit verschiedenen Förderprogrammen unterstützt. Nach Auswertung der Antworten lässt sich insgesamt feststellen, dass fast 60% der befragten Unternehmen kleine KMUs (IfM Bonn-Definition) sind, die bis zu 50 Mitarbeiter beschäftigen. Dazu gehören Repräsentationen großer Firmen ohne lokale Produktion (Marktbearbeitung), Unternehmen, die aus persönlichen Gründen in Mosambik und Angola tätig sind (wie Heirat, ehemalige EZ-Mitarbeiter, persönliche Freundschaften etc.) und Firmen mit Verbindungen zu mosambikanischen und angolanischen „Rückkehrern“ aus Deutschland oder Portugal.

Über 20% der befragten Unternehmen sind Großunternehmen, die mehr als 250 Mitarbeiter beschäftigen.

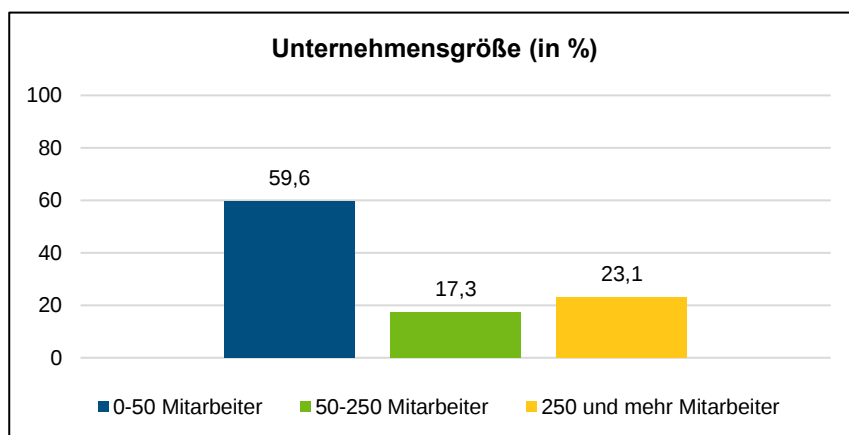


Abbildung 11: Unternehmensgröße der befragten Unternehmen (in %)

Quelle: eigene Darstellung

Weiterhin wurde nach dem Aktivitätsbereich der einzelnen Unternehmen gefragt, um so eine Einschätzung zu erhalten, inwieweit sektorale Cluster gebildet werden können. Vorgegeben waren die Kategorien Industrie, Dienstleistungen und Handel. Fast 50% der engagierten Unternehmen sind im Dienstleistungssektor tätig und mehr als 35% in jeweils Industrie und Handel. Die Unternehmen hatten auch die Möglichkeit, ihre Branche genauer zu spezifizieren und gaben an, vor allem in folgenden Sektoren tätig zu sein: Holz, Exportkreditgarantie, Lebensmittelindustrie,

Verpackungsindustrie, Kunststoffe, Möbelindustrie, Anlagenbau, Medien und Design, Bau-Ingenieurwesen/ Consulting, Beratung/ Coaching/ Business Development, Handel und Vertrieb von Möbeln aus Portugal, Herstellung von Kosmetik mit Körperölen aus Namibia, Bergbau, Ingenieurwesen und Gas- und Ölindustrie.

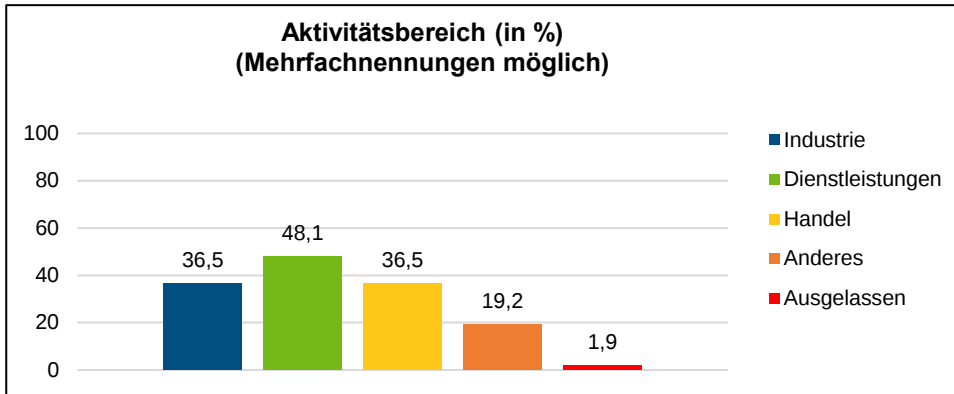


Abbildung 12: Aktivitätsbereich der befragten Unternehmen (in %)

Quelle: eigene Darstellung

In der dritten Frage sollte angegeben werden, ob bereits ein Engagement in den beiden Zielmärkten besteht. Von den antwortenden Unternehmen gaben knapp die Hälfte an, dass sie Geschäftsbeziehungen zu den Zielmärkten Mosambik und Angola unterhalten. Die ausstehenden 55,8% unterhielten keine direkten Handelsbeziehungen; sie haben allerdings angabegemäß Interesse an den beiden Märkten.

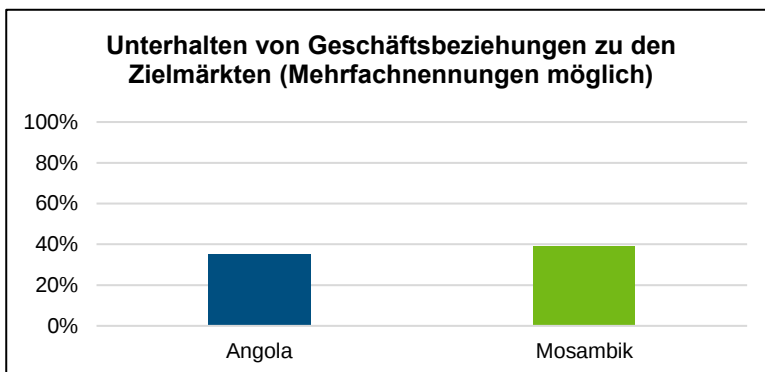


Abbildung 13: Unterhaltene Geschäftsbeziehungen zu den Zielmärkten der befragten Unternehmen (in %)

Quelle: eigene Darstellung

Ein Befragter regte sogar an, dass man für den Außenbereich durchaus Möbel aus heimischen Hölzern von Angola und Mosambik für den deutschen Markt verwenden könnte, verarbeitet durch die portugiesische Holzindustrie (Möbelhersteller) und vertrieben in Deutschland. Es könnten auch selbige Möbel für Kreuzfahrtschiffe von der portugiesischen Möbelindustrie für den Vertrieb über Deutschland gefertigt und vertrieben werden. Dazu bedürfte es allerdings einer Kombination aller Akteure, um zusammen nach einer Lösung zu suchen. Wichtig wäre dabei, dass die Umsetzung auf einer ökonomischen und nachhaltigen Lösung basiert. Es könnten auch Ausbildungen in Portugal stattfinden, um Menschen dann in Mosambik oder Angola später in Zweigwerken aus Portugal zu beschäftigen; der Vertrieb der Herstellung würde nach Deutschland ausgegliedert.

Abschließend wurde in der Umfrage danach gefragt, wie diese Geschäftsbeziehungen erschlossen wurden. 42,3% der Befragten gaben an, dass es vom Zielmarkt abhängt. Da der After-Sales-Service vor Ort und eine rasche Distribution von Ersatzteilen für die Kunden von hoher Relevanz ist, sind die Angaben auf die einzelnen Länder relativ ausgewogen verteilt.

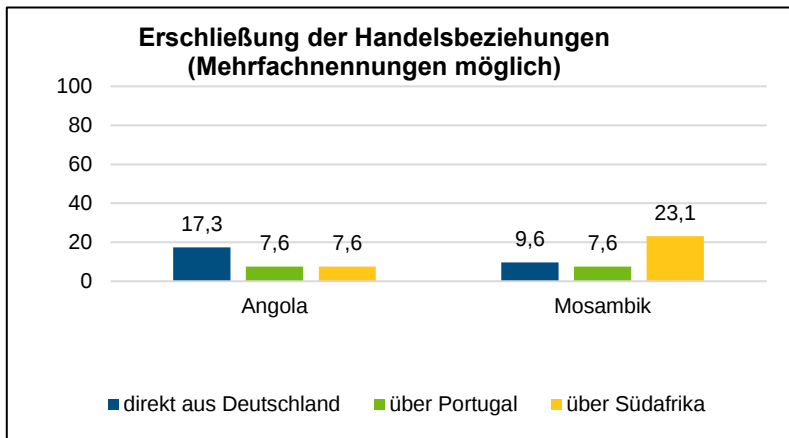


Abbildung 14: Aktivitätsbereich der befragten Unternehmen (in %)

Quelle: eigene Darstellung



Schlussfolgerungen

Kathedrale von Maputo, Mosambik
Siegessäule in Berlin, Deutschland
Bucht von Luanda, Angola

8. Schlussfolgerungen

Diese Studie zeigt, dass ein direktes KMU-Engagement aus Deutschland eher selten ist und wenn überhaupt, nur durch einen lokalen Vertriebspartner besteht. Dieses Verhalten ist für KMUs, die in der Regel risikoavers sind und sich inkremental internationalisieren, ein typisches und durchaus nachvollziehbares Muster, zumal die jeweilige Marktgröße Grenzen für ein intensiveres Engagement gibt.

Die oft angemahnte fehlende Investitionsbereitschaft deutscher KMUs ist also nachvollziehbar, da nicht nur die Risikoscheu bei deutschen Firmen, besonders bei familiengeführten KMUs, hoch ist, sondern die Markt- und Investitionsbedingungen dies auch nahelegen. Handelsbeziehungen sind also ein erster und risikoadäquater Schritt, der dann oft mit einem lokalen Partner vollzogen wird. Eine eigene Vertriebsgesellschaft (Investition) ist schon ein größerer Schritt, der nur für „große“ KMUs in Frage kommt. Internationalisierung ist ein Prozess. Manche Befragten sagten zudem aus, dass man selbst vor Ort sein muss, ansonsten sei eine eigene Geschäftsentwicklung fast gänzlich ausgeschlossen. Eigene Produktion stellt dann einen weiteren noch komplexeren und riskanteren Schritt dar, der zudem durch Faktorkosten und Rahmenbedingungen etc. betriebswirtschaftlich sinnvoll sein muss.

Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass es sich bei den Märkten Angola und Mosambik trotz großer Potentiale nach wie vor um relativ „exotische“ Länder handelt. Eine gezielte Bearbeitung der beiden Märkte durch deutsche KMUs und vor allem Investitionen finden nur in einem geringen Umfang statt. Dies steht etwa in einem großen Gegensatz zu chinesischen Aktivitäten in den Ländern. Insofern ist auf die Eingangsfrage zurück zu kommen, inwiefern das Interesse deutscher Firmen insgesamt und KMUs im Besonderen an den Ländern Angola und Mosambik nachhaltig geweckt werden kann.

Erste Maßnahmen wurden im Sinne der klassischen Außenwirtschaftsförderung ergriffen. Es gibt seit mehreren Jahren eine Delegation der deutschen Wirtschaft in Luanda sowie ein Büro der AHK Südliches Afrika in Maputo. Hierdurch erhalten, in erster Linie, die im Land vertreten deutschen Unternehmen Unterstützung bei der Entwicklung ihres Geschäftsumfangs. Verschiedene Veranstaltungen in Deutschland zur Vermarktung der beiden Märkte haben ebenso regelmäßig stattgefunden; die Eintrittshürden scheinen KMUs allerdings nach wie vor abzuschrecken. Dies hängt sicherlich mit dem allgemein problematischen Image des afrikanischen Kontinents zusammen, speziell aber auch mit der besonders großen „psychischen Distanz“ zu den lusophonen Märkten.

Bislang fanden einige wenige Projekte im DEInternational-Dienstleistungsbereich sowie im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms statt. Offen für den angolanischen Markt zeigten sich auch das BMEL mit dem Ag-rarexportförderprogramm sowie ostdeutsche Bundesländer aufgrund der historischen Verbindungen zu Mosambik. Dennoch zeigen die Handels- und Investitionszahlen, dass das oben skizzierte große Potenzial der beiden Länder für deutsche Firmen immer noch weitgehend unerschlossen ist.

Die durchgeführte Studienzenerhebung zeigt auch, dass die bereits in den Ländern engagierten Unternehmen weniger strategisch bzw. bilateral vorangegangen sind, sondern eher aufgrund portugiesischer Partner oder südafrikanischer Kunden den Schritt in die beiden Märkte vollzogen haben. Die „Initialzündung“ kam dabei eben nicht unbedingt aus Deutschland. Dabei ist es wenig überraschend, dass die unternehmenswichtigen Entscheidungen durch die Zentrale in Deutschland erfolgen, während im Hinblick auf den operativen Bereich durchaus der lokalen Marktexpertise des Managements vertraut wird.

Dies bedeutet, dass der Beratungsansatz der AHK-Strukturen tiefer werden muss, um auf die einzelnen Bedürfnisse deutscher KMU adäquat reagieren zu können. Dies liegt insbesondere in der individuellen Marktberatung, die auf die Kontaktabahnung lokaler Partner abzielt. Hilfreich wäre hierzu eine Struktur, die deutsche KMUs – die bereits in Portugal oder Südafrika tätig sind – bei der Marktbearbeitung in den Ländern Angola und Mosambik unterstützt.

Die Notwendigkeit einer solchen Struktur wird besonders deutlich für eine nachhaltige Betreuung beim Markteinstieg deutscher Unternehmen. So kann als ein weiteres Ergebnis der Untersuchung festgehalten werden, dass, im Kundenverhältnis zwischen Firmen im Privatsektor, deutsche Unternehmen eng mit den südafrikanischen Kunden bzw. Partnern zusammenarbeiten. Demgegenüber spielen im öffentlichen Auftragsverhältnis die Expertise über die portugiesischen Ausschreibungsanforderungen, Verwaltungsabläufe- und -prozesse sowie Vertragsgewohnheiten eine große Rolle. Das Vorhalten dieser Expertise erleichtert deutschen Unternehmen den Zugang zu den lokalen Strukturen und stellt eine wesentliche Unterstützung dar. Hierdurch werden die zeitlichen Abläufe verkürzt und durch das etablierte Netzwerk kann auf die Erfahrungen bei vorangegangenen Projekten zurückgegriffen werden.

Da nun im Ergebnis zwei Zielrichtungen angesprochen werden – zum einen die direkte Aktivierung deutscher KMUs für ein Engagement im lusophonen Afrika, und zum anderen das Vorhalten von Kompetenzen außerhalb der bilateralen AHK-Strukturen – soll im Folgenden ein Ausblick auf eine mögliche flexible Förderstruktur gegeben werden, die sich in die existierenden Maßnahmenprogramme integrieren lassen würde:

1. BMWi-Markterschließungsprogramm

Das BMWi-Markterschließungsprogramm beinhaltet zwei Module, die – aufeinander aufbauend – durchaus geeignet sind, deutsche KMUs zu einer Marktuntersuchung von Angola und Mosambik zu motivieren. Gleichzeitig sind die beiden Module auch dazu geeignet, die vermeintlichen interkulturellen Hürden zu nehmen und konkret den Markteinstieg einzuleiten.

In einem ersten Schritt empfiehlt sich die Durchführung des Moduls Leistungsschau in Lissabon. Die Leistungsschauen ist eine Unternehmerreise mit Symposium. Ziel ist es, die Leistungsfähigkeit deutscher Unternehmen einer bestimmten Branche zu präsentieren und den Aufbau eines Netzwerkes im Zielland zu ermöglichen. Informationsveranstaltungen sowie Objekt- und Referenzbesichtigungen ergänzen das Programm.

Durch die Leistungsschau sollen z.B. 12 deutsche Unternehmen motiviert werden, sich gegenüber portugiesischen Unternehmen, die in Mosambik und Angola bereits aktiv sind bzw. aktiv werden wollen, zu präsentieren. Eine solche Dreiecksveranstaltung sollte in Lissabon organisiert werden. Die Unternehmen können sich via Table Tops bei dem Symposium präsentieren. Das Programm eines solchen Symposiums könnte wie folgt aussehen:

08:30	Empfang der Teilnehmer
09:00	Begrüßung Eröffnung des Wirtschaftsforums <i>Vertreter AHK Südliches Afrika und AHK Portugal</i>
09:15	Mosambik - Aktuelle makroökonomische und politische Entwicklungen <i>Vertreter AHK Südliches Afrika</i>

Panel I

Markterschließung Mosambiks mit portugiesischen Partnern: Chancen und Erwartungen

(Moderation: AHK Südliches Afrika / AHK Portugal)

(Einführende 10-minütige Präsentation zu bilateralen Beziehungen zwischen Portugal und Mosambik + anschließende moderierte Podiumsdebatte)

Themen:

- Aktuelle Entwicklung der wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen Portugal - Mosambik und Mosambik - Deutschland
- Vorteile der Dreieckskonstellation Deutschland – Portugal – Mosambik
- Was erwarten deutsche und portugiesische Unternehmen von einer deutsch-portugiesischen Partnerschaft hinsichtlich der Markterschließung Mosambiks?
- Doppelbesteuerungsabkommen und Investitionsgarantien, Portugal, Deutschland – Mosambik
- Fachkräfte für Mosambik: Vor Ort, in Portugal oder in Deutschland rekrutieren?
- Kulturelle Aspekte: Die „psychische Distanz zum Markt“ als Eintrittshemmnis
- Mosambikaner in Portugal und Deutschland: Katalysatoren für Geschäftsbeziehungen?

09:45 - 10:45

Panel-Teilnehmer

- Vertreter CCPM (Portugiesisch-Mosambikanische Handelskammer)
- Vertreter Mosambikanische Botschaft in Portugal
- Vertreter portugiesisches Unternehmen in Mosambik
- Vertreter deutsches Unternehmen in Mosambik
- Vertreter Universität

10:45

Kaffeepause: Gesprächsmöglichkeiten / Networking

11:15

Präsentation: Success-Story

Vertreter eines Unternehmens, das dem „Dreiecks-Profil“ entspricht.

Panel II

Markterschließung Mosambiks – Tools in Kernbereichen der Internationalisierung

(Moderation: AHK südliches Afrika / AHK Portugal)

(Jeweils 15-minütige Präsentationen der Panel-Teilnehmer + anschließende moderierte Fragerunde)

Themen:

- Informationen zum lokalen gesetzlichen Rahmen
- Logistische Herausforderungen und Mosambik als Logistikplattform für das südliche Afrika
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Relevante Hinweise zur Versicherung von Exportaktivitäten
- Informationen zu Instrumenten und Programmen der Entwicklungszusammenarbeit, Public-Private Partnerships, Developp, etc.

11:45 - 13:00

Panel-Teilnehmer

- Vertreter Logistikunternehmen
- Vertreter Anwaltskanzlei
- Vertreter Bank
- Vertreter Versicherungsgesellschaft
- Vertreter EZ

13:00 - 14:30

Mittagessen: Weitere Gesprächsmöglichkeiten / Networking

Panel III**Mosambik – Branchenfokus mit Geschäftsmöglichkeiten***(Moderation: AHK südliches Afrika / AHK Portugal)**(Jeweils 15-minütige Präsentationen der Panel-Teilnehmer + anschließende moderierte Podiumsdebatte)***Themen:**

- Großprojekte in Mosambik (z.B. Infrastrukturen)
- Geschäftsmöglichkeiten in der Landwirtschaft und Lebensmittelproduktion Mosambiks
- Status-Quo Gesundheitssektor
- Weitere Branche mit Geschäftspotential

Panel-Teilnehmer

- Vertreter Bauunternehmen
- Vertreter aus dem Agrarsektor
- Vertreter aus der Gesundheitsbranche
- Vertreter aus weiterer Branche mit Geschäftspotential

15:45

Zusammenfassung und Ergebnisse: Quo-Vadis*Vertreter AHK südliches Afrika oder AHK Portugal**Simultanübersetzung in Deutsch <<--- >> Portugiesisch***Match-Making**

16:00 - 18:00

*Plattform für spontane Hintergrundgespräche und/oder vorab terminierte B2B-Meetings zwischen deutschen und portugiesischen Firmenvertretern, sowie weiteren Veranstaltungsteilnehmern.**EZ-Infostand: Informationen der dt. EZ zu Programmen in Mosambik, Kofinanzierung, Developp, DEG, KfW*

18:00

Deutsch-Portugiesischer Business-Drink

In einem zweiten Schritt empfiehlt sich die Durchführung einer Geschäftsanbahnungsreise in Angola und Mosambik. Schwerpunkt einer Geschäftsanbahnungsreise ist das konkrete "Match-Making" zwischen Teilnehmern aus Deutschland und Akteuren im Zielmarkt. Dabei werden individuelle Termine mit potenziellen Kooperationspartnern bzw. Kunden vereinbart. Teilnehmende Unternehmen können zudem im Rahmen einer Präsentationsveranstaltung vor Ort ihre Produkte oder Dienstleistungen einem Fachpublikum vorstellen.

Vor der Reise erhalten die Teilnehmer Zielmarktanalysen sowie individuelle Informationen für ihr Unternehmen für die Reise.

Die Geschäftsanbahnung richtet sich dann an Unternehmen, die aufgrund der etablierten Kontakte mit portugiesischen Unternehmen Geschäftsbeziehungen mit Portugal pflegen, als auch an diejenigen, die das Sprungbrett Portugal aus Deutschland heraus für Handel und Investition in Mosambik nutzen möchten, bzw. auch über Joint Ventures nachdenken wollen.

Die dargestellte Vorgehensweise würde es ermöglichen, die relevanten Unternehmen zu identifizieren und für ein solche Vorhaben zu gewinnen. Durch die Leistungsschau werden sie zunächst über eine europäische Brücke an den afrikanischen Markt herangeführt.

Es wird ein interkulturelles Vertrauensverhältnis aufgebaut, durch das es leichter sein wird durch eine Partnerstruktur in schwierige Märkte einzusteigen. Die Geschäftsanbahnung soll letztlich den konkreten Marktaufbau ermöglichen, wobei dieser abhängig vom Einzelfall über Portugal, Südafrika oder direkt aus Deutschland erfolgen wird.

2. AHK-Kompetenzzentrum „Markteinstieg lusophones Afrika“

Wie bereits dargestellt stammen die Überlegungen, bzw. die „Initialzündungen“ zu einem Engagement in Angola oder Mosambik meist aus Portugal oder Südafrika. Dies ist auf die räumliche und kulturelle Nähe zu den beiden Ländern zurückzuführen. In beiden Staaten gibt es nach wie vor zahlreiche deutsche Niederlassungen, die weder in Angola noch in Mosambik tätig sind. Häufig werden diese Niederlassungen wiederum nicht durch eine deutsche Führungskraft geleitet, sondern vielmehr durch ein lokales Management besetzt. Hier liegt der Fokus dann meist auf dem heimischen Markt, während neue Impulse aus der Zentrale in Deutschland erfolgen (sollten).

Aufgrund dieser Konstellation bietet sich die Einrichtung eines AHK-Kompetenzzentrum „Markteinstieg lusophones Afrika“ an den Standorten Lissabon und Johannesburg an. Hierdurch können die benannten KMUs für einen Markteinstieg in Angola und Mosambik aktiviert werden und auf etablierte Netzwerke, Geschäftskontakte und Informationen zurückgreifen.

Durch den Aufbau eines solchen Kompetenzzentrums kann die Beratungsstruktur auf die individuellen Bedürfnisse und Ängste von deutschen Unternehmen ausgerichtet werden. Zudem kann besser in die Richtung einer „Leiter- und Begleitfunktion“ gearbeitet werden, die KMUs brauchen, um die geschilderte „psychische Distanz“ einfacher und risikoärmer zu überwinden. Die Abwicklung solcher Projekte – in Zusammenarbeit mit den AHK-Standorten in Maputo und Luanda – im Bereich der Markterschließung über Partnerschafts- und Clusteransätze im Hinblick auf die fachliche und sprachliche Kompetenz wäre ebenso gegeben.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Außenwirtschaftsförderung im Hinblick auf die beiden Zielmärkte Angola und Mosambik modifiziert ausgerichtet werden muss. KMUs haben besondere Erfordernisse, wenn es um die Erschließung von Märkten in Afrika, und besonders im lusophonen Afrika, geht. Die Potenziale sind ebenso groß wie die Hürden. Deshalb sind intensive Begleitmaßnahmen, Partnernstrukturen und JV-Ansätze zielführend. Wichtig ist dabei die Berücksichtigung der Dreiecksverhältnisse der jeweiligen Staaten oder, in bestimmten Fällen, sogar Viererkonstellationen. Die beiden Ansätze, die aktive Partnernvermittlung und Kompetenz bei der Begleitung aus den als „Hubs“ identifizierten Katalysatoren – Südafrika und Portugal – ist dazu ein Schlüssel.

Um diese Märkte zu erschließen, ist die Zusammenarbeit mit Partnern nicht nur im Hinblick auf den Absatz von Produkten, sondern auch bei der Logistik, Ausbildung und After-Sales-Service unentbehrlich.

Die Autoren hoffen, dass diese Studie zu neuen Impulsen in der Außenwirtschaftsförderung führt und dadurch letztlich mehr deutsche Unternehmen zukünftig im lusophonen Afrika erfolgreich tätig sein werden.

9. Bibliographie

Abbas, M.; Natacha Bruna (2016): Competitividade da Economia Moçambicana, in: PMEs em Moçambique, Situação e Desafios, Maputo

AHK, BGR, GIZ (2018): Resource Sector Mozambique, New Markets –new opportunities, giz, BGR, AHK; Maputo
aicep Portugal Global (2018): „Angola - Ficha de Mercado.” <http://www.portugalglobal.pt> (09.08.2018)

aicep Portugal Global (2018a): „flash Angola.” <http://www.portugalglobal.pt> (09.08.2018)

aicep Portugal Global (2018b): „Empresas Portuguesas Exportadoras de Bens Análise de Exposição a Mercados Externos.” <http://www.portugalglobal.pt> (09.08.2018)

Angola LNG (2018): „Shareholders.“ <https://www.angolalng.com> (02.08.2018)

Angola LNG (2018): „Operations.“ <https://www.angolalng.com> (02.08.2018)

ANGOP (2018): „Ministra das Pescas inaugura três pescarias na Caota.” <https://www.angop.ao> (05.08.2018)

ANGOP (2015): „Sector da construção com 12 mil quilómetros de estradas recuperados.” <https://m.portalan-gop.co.ao> (13.08.2018)

Anjos, Andre dos (2018): „Peso da exploração florestal é significativa para o orçamento.“ *Jornal de Angola*, 01.05.2018, 10.

Außenwirtschaftsportal Bayern (2018): „Export nach und Import aus Angola.” <https://www.auwi-bayern.de> (07.08.2018)

Bakhoum, Mor (2014): „Die ökonomischen Besonderheiten in Entwicklungsländern und deren Einfluss auf Kartellrecht.“ <https://www.mpg.de> (01.08.2018)

Berger, Lothar (2018): „Angola.” <https://www.liportal.de> (01.08.2018)

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) (2015): „Zielmarktinformationen zur Markterkundungsreise: Bergbau und Rohstoffe in Angola.” Berlin: BMWi.

Chambassuco, Martins (2018b): „Inflação homóloga baixa barreira dos 20% pela primeira vez em 30 meses.“ *Expansão*, 21.08.2018, 8.

Chambassuco, Martins (2018): „Ministério da Agricultura reduz para 100 as licenças para abate florestal”. *Expansão*, 02.02.2018.

Chambassuco, Martins (2018a): „Produção industrial em Angola está em recessão pelo segundo ano consecutivo”. *Expansão*, 20.04.2018, 2-4.

Deutsche Bundesbank (2018): Bestandserhebung über Direktinvestitionen, Statistische Sonderveröffentlichung 10, April

Diário de Notícias (2018): „FIDA financia com 7, 6 milhões de dólares projeto de recuperação agrícola para Angola.” <https://www.dn.pt> (05.08.2018)

Dias, Maurício Vieira (2018): „Angolanos investiram 50 vezes mais lá fora do que estrangeiros em Angola.” *Expansão*, 20f

Dupoux, Patrick et al. (2018): „Pioneering One Africa.” <https://www.bcg.com> (08.08.2018)

Dyfed, Loesche (2017): „Der Preis der Öl-Abhängigkeit für Förderstaaten.“ <https://de.statista.com> (13.08.2018)

Eisenräger, Lennart (2017): „Beziehungen zu Deutschland.” <https://luanda.diplo.de> (07.08.2018)

EIU (2017): Economic Outlook, Country Report Mozambique, London

Euler Hermes (2018): Euler Hermes Country Risk Ratings: June 2018 Review. Paris: Euler Hermes.

Figueiredo, Jaqueline (2018): „Executivo faz cadastro do estado das estradas.” <http://jornaldeangola.sapo.ao> (13.08.2018)

Filipe, David (2018): „Em tempo de crise, Porto Pesqueiro de Luanda, vive situação confortável.“ <http://www.no-vojournal.co.ao> (05.08.2018)

Germany Trade and Invest (GTAI) (2018): Wirtschaftsdaten Kompakt: Angola. Bonn: Germany Trade and Invest- Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH.

Germany Trade and Invest (GTAI) (2018a): Wirtschaftsdaten Kompakt: Südafrika. Bonn: Germany Trade and Invest- Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH.

Germany Trade and Invest (GTAI) (2018b): Wirtschaftsdaten Kompakt: Portugal. Bonn: Germany Trade and Invest- Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH.

Germany Trade and Invest (GTAI) (2017): Subsahara Afrika – Zukunftsmärkte und Perspektive. Bonn: Germany Trade and Invest- Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH.

Germany Trade and Invest (GTAI) (2017a): Wirtschaftsausblick November 2017 – Angola. Bonn: Germany Trade and Invest- Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH.

GTAI (2018): Wirtschaftsdaten kompakt Mosambik, Mai

Index mundi (2018): „Telefones - taxa de penetração celular por 100 habitantes.” <https://www.indexmundi.com> (13.08.2018)

Index mundi (2018a): „Taxa de penetração linhas telefônicas terrestres por 100 habitantes.” <https://www.indexmundi.com> (13.08.2018)

Index mundi (2018b): „Estradas.” <https://www.indexmundi.com> (13.08.2018)

Index mundi (2018c): „Ferrovias.” <https://www.indexmundi.com> (13.08.2018)

INE (2017): CEMPRE, <http://www.ine.gov.mz/operacoes-estatisticas/censos/censo-das-empresas> (Unternehmensszensus)

Instituto Nacional de Estatística (INE) (2016): Resultados definitivos. Recenseamento Geral da População e Habitação - 2014, Luanda: Instituto Nacional de Estatística, Gabinete Central do Censo Subcomissão de Difusão de Resultados.

Ismail, Zaakira/Mbiyo, Phumelele/Mejabi, Ayomide et. al. (2018): African Markets Revealed, Brochüre. Johannesburg: Standard Bank Group Ltd.

ITC (2018): International Trade Statistics, www.intracen.org

Joaquim, Victorino (2018): „Introdução do IVA adiada para Julho.” http://jornaldeangola.sapo.ao/economia/introducao_do_iva_adiada_para_julho (15.10.2018)

Jornal de Angola (2018): „África do Sul quer aumentar as relações de investimento.” <http://jornaldeangola.sapo.ao> (08.08.2018)

Jornal de Angola (2018a): „Sector diamantífero aberto aos empresários sul-africanos.” <http://jornaldeangola.sapo.ao> (08.08.2018)

Jornal de Angola (2018b): „Governo sul-africano garante crédito de 22 milhões de dólares.” <http://jornaldeangola.sapo.ao> (08.08.2018)

José, Madalena (2018): „Diamantes renderam 23 milhões de dólares“. Jornal de Angola, 01.08.2018, 10.

Kaufmann, F. (1993): Internationalisierung durch Kooperation - Strategien für mittelständische Unternehmen, Dissertation an der Universität zu Köln, Wiesbaden

Kaufmann, F.; Braun, K. (Hrsg.) (2016): Pequenas e Medias Empresas em Moçambique, – Situação e Desafios (Editor), Ministry of Industry and Commerce MIC, Maputo (auch über Portalafrica)

Kitari, Miguel (2018): „Nova Lei de Comercialização de Diamantes protege o Estado”. O País, 03.08.2018, 18

Krause, M; Kaufmann, F. (2011): Industrial Policy in Mozambique, DIE Discussion Paper 10/2011, Bonn

Loesche, Dyfed (2017): „Der Preis der Öl-Abhängigkeit für Förderstaaten.” <https://de.statista.com> (10.08.2018)

- Lucapa Diamond Company (2018): „Lulo Diamond Project.” <http://www.lucapa.com> (03.08.2018)
- Lusa (2018): „Estudo sobre pesca artesanal em Angola recomenda eficiência e extensão da actividade.” <https://noticias.sapo.ao> (05.08.2018)
- Lusa (2018a): „Angola está a negociar mais 16.500 M€ em linhas de financiamento entre China e Europa.” <https://noticias.sapo.ao> (07.08.2018)
- Malaquias, Rui (2018): „Sonangol em Modo Restart.” http://jornaldeangola.sapo.ao/opinioao/artigos/sonangol_em_modos_restart (21.09.2018)
- Mayer, Graciette (2018): „Adesão de Angola à Zona de Comércio Livre vai ser gradual.” http://jornaldeangola.sapo.ao/economia/adesao_a_zona_de_livre_comercio_vai_ser_gradual (15.10.2018)
- Micah, Edward/Sul, Nelson Francisco (2018): „Wirtschaftsreformen sollen Angola attraktiv machen.” <https://www.dw.com> (02.08.2018)
- novo jornal (2017): „Governo aposta nas descobertas – surpresa do Planageo para impulsionar investimento estrangeiro na mineração.” <http://www.novojornal.co.ao> (03.08.2018)
- O País (2018): „Quando-Cubango vai ter centro de piscicultura“. O País. 19.01.2018. 21.
- Paulo, Ana (2018): „Taxa de empregabilidade ronda hoje 63 por cento“. Jornal de Angola, 01.08.2018, 10.
- Paulo, Ana (2018a): „Agricultura pode colher 21 milhões de toneladas de alimentos em 2019“. Jornal de Angola, 01.08.2018, 10.
- Piassa, Wilson Mbanino (2018): „The World Bank In Angola.“ <https://www.worldbank.org/en/country/angola/overview> (05.09.2018).
- PWC (2018): <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Mozambique-Individual-Foreign-tax-relief-and-tax-treaties>
- Refriango - Indústria e Comércio Geral Lda. (2018): „Mercados Internacionais.“ <http://refriango.com> (08.08.2018)
- SET (2017): ECONOMIC TRANSFORMATION AND JOB CREATION IN MOZAMBIQUE, Synthesis Paper
- Shoprite (2018): „Shoprite Angola – O Guia de Recrutamento.” <https://merecrute.com> (08.08.2018)
- Sociedade Mineira de Catoca Lda. (CATOCA) (2018): „CATOCA.“ <http://www.catoca.com> (05.08.2018)
- Sonangol E.P. (2018): „Petróliíferas em Angola.” <http://www.sonangol.co.ao> (02.08.2018)
- Southern African Development Community (SADC) (2018): „Member States.“ <https://www.sadc.int> (05.08.2018)

Suami, Joaquim (2018): „120 milhões de dólares para projectos agrícolas.” <http://jornaldeangola.sapo.ao> (05.08.2018)

Thao Lee, Phuong/Nöckel, Mathias (2011): Entwicklungsstadien und Ländertypen. Referat. Trier: Universität Trier, Weber.

The Institute for Economics & Peace (IEP) (2018): „Global Peace Index 2018: Measuring Peace in a Complex World.“ <http://visionofhumanity.org> (02.08.2018)

The United Nations Development Programme (UNDP) (2018): „Angola: Human Development Indicators.” <http://hdr.undp.org> (31.07.2018)

The World Bank (WB) (2018): Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs. International Bank for Reconstruction and Development. Washington: International Bank for Reconstruction and Development.

Trading Economics (2018): „Angola - Industrielle Produktion.” <https://de.tradingeconomics.com> (05.08.2018)

Trading Economics (2018a): „Angola – Verbraucherpreisindex CPI.” <https://de.tradingeconomics.com> (05.08.2018)

Trading Economics (2018b): „Angola Exports to South Africa.” <https://de.tradingeconomics.com> (08.08.2018)

Trading Economics (2018c): „South Africa Exports to Angola.” <https://tradingeconomics.com> (08.08.2018)

Trading Economics (2018d): „Angola Imports from Portugal.” <https://tradingeconomics.com> (09.08.2018)

Trading Economics (2018e): „Portugal Imports from Angola.” <https://tradingeconomics.com> (09.08.2018)

Trading Economics (2018f): „Angola Exports to Portugal.” <https://tradingeconomics.com> (09.08.2018)

Trading Economics (2018g): „Portugal Exports to Angola.” <https://tradingeconomics.com> (09.08.2018)

Transparency International (TI) (2017): Corruption Perceptions 2017. Berlin: Transparency International.

UNDP (2018): Human Development Reports

United Nations, Trade and Development Division on Investment and Enterprise (UNCTAD) (2018): „Adoption of an investment law.” <http://investmentpolicyhub.unctad.org> (31.07.2018)

United Nations, Trade and Development Division on Investment and Enterprise (UNCTAD) (2018): „Investment super-agency established.” <http://investmentpolicyhub.unctad.org> (31.07.2018)

Weltbank (2018). World Development Indicators, Washington

Wirtschaftskammer Österreich (WKO) (2018): „Länderprofil ANGOLA.“ <https://www.wko.at> (07.08.2018)

Wyngaardt van, Megan (2018): „Alrosa CEO, Angolan President discuss Catoca shareholding.“ <http://www.miningweekly.com> (13.08.2018)

20 Minuten Zürich (2018): „Südafrika hat einen neuen Präsidenten.“ <https://www.20min.ch> (08.08.2018)

10. Anhang

Fragebogen (deutsche Ausführung)

1. Bitte geben Sie Ihre Unternehmensgröße nach Mitarbeitern an: /
Wie viele Mitarbeiter beschäftigt Ihr Unternehmen?

- ☐ 0-50 Mitarbeiter
- ☐ 50-250 Mitarbeiter
- ☐ + 250 Mitarbeiter

2. In welchem Aktivitätsbereich ist Ihr Unternehmen einzuordnen? (Mehrfachnennungen möglich)

- Industrie ☐
- Dienstleistung ☐
- Handel ☐

3. In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?

4. Haben/Unterhalten Sie Geschäftsbeziehungen zu folgenden Zielmärkten?

- Angola ☐
- Mosambik ☐

5. Wenn ja, wie haben Sie diese erschlossen?

- | | Angola | Mosambik |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Direkt aus Deutschland | ☐ | ☐ |
| Über Portugal | ☐ | ☐ |
| Über Südafrika | ☐ | ☐ |

6. Kommentare zu Herausforderungen und Chancen bei der Markterschließung dieser Märkte:

Fragebogen (englische Ausführung)

1. How many employees are currently employed at your company?

- ☐ 0-50 employees
- ☐ 50-250 employees
- ☐ + 250 employees

2. What is your business activity? (multiple answers possible).

- Industry ☐
- Services ☐
- Trading/Commerce ☐

3. In what sector are you operating?

4. Do you have business relations in

- Angola ☐
- Mozambique ☐

5. If you have answered yes, how?

- | | Angola | Mozambique |
|-----------------------|--------------------------|--------------------------|
| Directly from Germany | ☐ | ☐ |
| Through Portugal | ☐ | ☐ |
| Through South Africa | ☐ | ☐ |

6. Comments on challenges, issues, difficulties when entering these markets:

Fragebogen (portugiesische Ausführung)

1. Quantos trabalhadores tem a sua empresa?

- ☐ 0-50 trabalhadores
- ☐ 50-250 trabalhadores
- ☐ + 250 trabalhadores

2. Em que setor se enquadra a sua empresa? (várias respostas possíveis)

- Indústria ☐
- Serviços ☐
- Comércio ☐

3. Em que área opera a sua empresa?

4. Tem relações comerciais com

- Angola ☐
- Moçambique ☐

5. Em caso afirmativo, como se apresenta no mercado

- | | Angolano | Moçambicano |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Diretamente da Alemanha | ☐ | ☐ |
| Através de Portugal | ☐ | ☐ |
| Através da África do Sul | ☐ | ☐ |

6. Observações quanto aos desafios, vantagens, dificuldades na abordagem do mercado:

Impressum

Herausgeber	Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika (AHK Südliches Afrika) 47 Oxford Road Forest Town 2193 Johannesburg Südafrika Deutsch-Portugiesische Industrie- und Handelskammer (AHK Portugal) Avenida da Liberdade, 38-2º 1269-039 Lisboa Portugal
Projektleitung	Frank Aletter, Paulo Azevedo
Inhalt	AHK Südliches Afrika AHK Portugal
Redaktionsschluss	Oktober 2018
Autoren	Frank Aletter, Paulo Azevedo, Friedrich Kaufmann, Ricardo Gerigk, Valeria Holzapfel, Anne-Therese Romeu Mestre
Haftungsausschluss	Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernehmen die Autorinnen und Autoren sowie der Herausgebener keine Gewähr. Alle Rechte vorbehalten auch die fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien.
Bildquellennachweis	Shutterstock



 AHK Südliches Afrika
 AHK Portugal

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages