

# KOMPAKTWISSEN

## GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN IN NAMIBIA



Wirtschaftsabteilung der Botschaft der Republik Namibia  
Reichsstraße 17, 14052 Berlin, Bundesrepublik Deutschland  
[commerce@namibia-botschaft.de](mailto:commerce@namibia-botschaft.de)



## MIT RIESENSCHRITTEN ZUM ERFOLG

Im geschäftlichen Bereich **begrüßt man sich** normalerweise **per Handschlag**, wobei ein **fester Händedruck und Augenkontakt** wichtig sind. Einige namibische Geschäftsleute wenden den traditionellen afrikanischen Handschlag an. Bei diesem dreifachen Handschlag folgen auf den westlichen Händedruck kurz hintereinander ein Händedruck mit aufgestellter Hand und ein erneuter westlicher Handschlag.



Die **Kleiderordnung** im Geschäftsleben ist **formell und westlich** geprägt. Zu bestimmten Gelegenheiten, etwa zu Empfängen, Banketten und Partys, tragen Frauen manchmal traditionelle Trachten, die als formell gelten.

Es wird zwar viel über die sogenannte „African Time“ geschrieben, **Pünktlichkeit wird** in Namibia jedoch **geschätzt**. Erscheinen Sie keinesfalls zu spät zu Geschäftstreffen. Höflich ist es, **jede anwesende Person einzeln zu begrüßen**, möglichst per Handschlag. Am besten fangen Sie mit der ranghöchsten Person im Raum an.



**Unternehmen in Namibia sind oft hierarchisch organisiert**, Verantwortungsbereiche sind klar begrenzt. Stellen Sie sicher, dass Sie mit der richtigen Ansprechpartnerin oder dem **richtigen Ansprechpartner in Kontakt stehen** und dass sie oder er die nötige Entscheidungsbefugnis hat.

**Namibier respektieren Autorität, Rangfolge und Alter.** Daher ist es ratsam, bei geschäftlichen und gesellschaftlichen Anlässen der jeweils ranghöchsten oder ältesten Person im Raum besondere Aufmerksamkeit zu schenken.

Foto: Tony Figueira

Fallen Sie beim ersten geschäftlichen Treffen nicht gleich mit der Tür ins Haus. **Bauen Sie zunächst ein Vertrauensverhältnis auf**, indem Sie ein wenig Konversation betreiben. Anschließend gehen Sie zu den geschäftlichen Themen über.



Viele Namibier mögen Sport und verfolgen die wichtigsten europäischen Fußball-Ligen mit Interesse, vor allem die englische **Premier League**, die spanische **La Liga** und die deutsche **Bundesliga**. Ein Gespräch über Fußball wird in den meisten Fällen lebendige Diskussionen hervorrufen und kann die Atmosphäre im Gespräch mit potenziellen Geschäftspartnern auflockern.

Geschenke werden im beruflichen Umfeld nicht erwartet. Firmengeschenke und kleine Aufmerksamkeiten wie **kulinarische Spezialitäten** oder **Bücher aus Ihrem Land, Ihrer Region** oder Heimatstadt werden jedoch geschätzt.



Englisch ist die offizielle Verwaltungssprache Namibias und in wirtschaftlichen Kreisen weit verbreitet. Obwohl **geschäftliche Absprachen im Allgemeinen auf Englisch** ablaufen, kommt es auch vor, dass Afrikaans oder Deutsch gesprochen wird.

Die üblichen **Geschäftspraktiken** in Namibia sind **westlich orientiert und modern**. Visitenkarten können während oder am Ende eines ersten Treffens ausgetauscht werden. Achten Sie darauf, dass Ihre **Visitenkarte in englischer Version** vorliegt.



## HOSEA KUTAKO INTERNATIONAL

Es empfiehlt sich, ein **persönliches Treffen mit einer E-Mail nachzubereiten**. Fassen Sie darin die wichtigsten Ergebnisse des Treffens zusammen und benennen Sie die nächsten Schritte.

Die regulären Geschäftszeiten dauern von 8.00 bis 17.00 Uhr. In diesem Rahmen können Sie beliebig Termine planen, **die beste Zeit dafür ist jedoch in der Regel am Morgen**. Namibier machen zwischen 13.00 und 14.00 Uhr Mittagspause; dies sollte bei der Planung von Nachmittagsterminen berücksichtigt werden.



Vermeiden Sie möglichst, Termine für Geschäftstreffen und Besuche von Delegationen auf die Zeit **zwischen Mitte Dezember und Anfang Januar** zu legen, da viele Namibier während dieser Zeit im Urlaub sind.

Geschäftskontakte können zwar auch schriftlich oder telefonisch geknüpft werden, wesentlich erfolgversprechender ist es jedoch, **eine persönliche Beziehung zu Ihren potenziellen Geschäftspartnern aufzubauen**. Es lohnt sich also, Namibia zu besuchen. Nehmen Sie sich die Zeit, an einem Vertrauensverhältnis zu arbeiten.



Auch wenn viel getan wird, um die namibische Verwaltung zu optimieren, können Fristen und Zeitpläne durch bürokratische Hindernisse beeinträchtigt werden. Es ist daher ratsam, **die Hilfe von namibischen Partnern** und Institutionen **in Anspruch zu nehmen**, um die Dinge zu beschleunigen. Unterstützung leistet beispielsweise die namibische Botschaft in Deutschland, das Namibia Investment Centre und die Namibische Industrie- und Handelskammer.



Eine Langzeitstrategie erhöht Ihre Chancen auf erfolgreiche Geschäftsbeziehungen in Namibia.  **Bleiben Sie flexibel und haben Sie Geduld.**

Investieren Sie in **Partnerschaften vor Ort**. Das wird Ihnen helfen, Marktinformationen zu erlangen, Ihr Risiko zu mindern und attraktive Geschäftsmöglichkeiten ausfindig zu machen.

**Berücksichtigen Sie die Wünsche der lokalen Verbraucher** und entwickeln Sie Produkte und Dienstleistungen, die sich an den Verhältnissen und speziellen Bedürfnissen des lokalen und regionalen Marktes ausrichten.



**Vernachlässigen Sie** in ihrer Marktstrategie **nicht die Verbraucher mit niedrigem Einkommen** am Ende der Einkommenspyramide (BoP), denn diese gewinnen zunehmend an Bedeutung.

**Sehen Sie die Vorteile, die Namibias verhältnismäßig kleiner Binnenmarkt bietet:** Testen Sie Ihre Produkte und lernen Sie, wie man in einem afrikanischen Umfeld agiert, bevor Sie in die Nachbarländer der Region expandieren. Größere Märkte neigen zu mehr Komplexität und Wettbewerb; ein Scheitern ist dort kostspieliger.

**4,4%**  
Wachstum  
in 2013

**1 Mio.**  
Touristen  
im Jahr

**Top 10**  
Bergbau-  
nation

Über **300**  
Sonnentage  
im Jahr

**Direktflüge**  
ab Frankfurt

**Exzellente**  
Infrastruktur

Faszinierende  
**Natur**

**Solide**  
Finanzmärkte

Stabile  
**Demokratie**

**Exporte:**  
Diamanten, Kupfer,  
Gold, Zink, Blei, Uran,  
Zement, Fleisch, Fisch,  
Weintrauben

