

Branchen | Sambia | Nahrungsmittel, Getränke

08.05.2020

## Großes Potenzial für Nahrungsmittelproduktion

**Auf der Basis einer breit aufgestellten Landwirtschaft kann Sambia seine Nahrungsmittelindustrie entwickeln. Die Betriebe müssen jedoch wettbewerbsfähiger werden.**

**Von Marcus Knupp | Berlin**

Sambia verfügt über günstige naturräumliche Bedingungen für die Nahrungsmittelerzeugung. Dazu gehören ausreichende Flächenreserven, relativ gute Böden und im Vergleich zu seinen südlichen Nachbarländern reichliche Wasserressourcen. Der lokale Markt ist mit rund 18 Millionen Einwohnern und einem jährlichen Pro-Kopf-Einkommen von umgerechnet weniger als 1.600 Euro zwar begrenzt, aber in der regionalen Perspektive unter Einschluss der Mitgliedsländer der Southern African Development Community (SADC) schon deutlich interessanter. Insbesondere die DR Kongo ist ein wichtiger Abnehmer für Konsumgüter aus Sambia.

### Kommerzielle Landwirtschaft ist ausbaufähig

Im Jahr 2018 waren in Sambia etwa 2,27 Millionen Haushalte in der Landwirtschaft tätig. Das entsprach 61 Prozent aller Haushalte. Die weit überwiegende Mehrheit sind kleine Subsistenzbetriebe, die sich sowohl dem Pflanzenbau als auch der Tierhaltung widmen. Nach Angaben der Weltbank sind circa 400.000 Kleinbauern als Kontraktfarmer in die kommerzielle Wirtschaft integriert. Sie bauen vor allem Baumwolle, Zuckerrohr, Tabak und Sojabohnen an. Für den überwiegenden Teil der Agrarexporte kommen jedoch die etwa 700 großen kommerziellen Farmen auf.

Diese konzentrieren sich in den zur Entwicklung der Landwirtschaft von Regierungsseite ausgewiesenen Farmblocks, die auch als Kristallisationspunkte für sogenannte Emerging Farmer dienen. Dort ist Land mit formellen Besitztiteln (Statutory Land) ausgewiesen. Derartige Grundstücke werden von den staatlichen Behörden verwaltet und können von den privaten oder öffentlichen Vorbesitzern erworben werden. Die dabei gewährten Besitztitel sind auch als Sicherheiten bei Banken einsetzbar. Der Großteil der Landesfläche fällt dagegen in die Kategorie "Customary Land", das von traditionellen Chiefs verwaltet wird. Diese weisen den lokalen Kleinbauern in der Regel Nutzungsrechte zu. Der Erwerb von Land ist hier deutlich komplizierter als auf Statutory Land.

### Investoren lassen Markt wachsen

Neben Farmern aus Südafrika und Simbabwe haben in den letzten Jahren auch einige große Agrarunternehmen Flächen in den Farmblocks erworben. Darunter ist mit Amatheon Agri ein deutscher Investor, der seit 2012 im Land ist und mittlerweile 3.000 Hektar bearbeitet. Angebaut werden Mais, Soja, Weizen und Erdnüsse. Außerdem sind rund 5.000 Kleinbauern als Kontraktfarmer eingebunden. Etwa 1.300 Rinder bilden die Grundlage für die Fleischverarbeitung und den eigenen Vertrieb in Supermärkten. Zu den größeren Emerging Farmern zählen auch etliche Quereinsteiger aus der städtischen Elite, die Flächen erwerben und dann bewirtschaften lassen.

Die Zahl der Betriebe, deren Größe eine Mechanisierung erlaubt, steigt dadurch an und macht Sambia für deutsche Landtechnikanbieter interessant. Zunehmend investieren auch Farmer mit kleinen Flächen von 5 bis 20 Hektar in Maschinen und vermieten diese an benachbarte Kleinbauern. Davon profitiert der Markt für landwirtschaftliche Kleingeräte. Für viele ist der Umgang mit Landmaschinen Neuland. Infolgedessen müssen Funktionsweisen und Bedienung von Landtechnik vermittelt werden. Diesen Ansatz verfolgt das vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft finanzierte Zambian-German Agricultural Knowledge and Training Centre (AKTC).

### Ansätze zur Weiterverarbeitung

Eine relativ vielseitige Nahrungsmittelindustrie zur Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse ist in Sambia bereits vorhanden. Die lokalen Produzenten haben jedoch hinsichtlich Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit mit Importen, insbesondere aus Südafrika, zu kämpfen. Der Einzelhandel wird durch südafrikanische Ketten dominiert, die Teile des Sortiments aus ihrem Heimatland mitbringen. Sambische Hersteller arbeiten häufig mit alter Technik und weisen gegenüber den südafrikanischen Wettbewerbern eine höhere Kostenstruktur auf.

Der erforderliche Modernisierungsschub könnte auch Chancen für deutsche Anbieter von Nahrungsmittelmaschinen bieten. Wegen der gestiegenen Strompreise wird Energieeffizienz dabei zu einem wichtigen Verkaufsargument. Eine Konkurrenzsituation besteht zu Indien, denn viele sambische Unternehmen werden von indisch-stämmigen Familien geleitet, die gute Kontakte zu Herstellern und Maschinenhändlern auf den Subkontinent haben.

## Vertikale Integration der Lieferkette

Lokalen Weiterverarbeitern mangelt es in Sambia oftmals an zuverlässigen Zulieferern. Die Ernteausfälle infolge der Trockenheit der letzten beiden Jahre kommen als singuläre Einschnitte hinzu. Lücken im Transportnetz oder in der notwendigen Logistik, etwa in der Kühlkette, sind jedoch grundsätzliche Probleme, die Unternehmen mit zum Teil innovativen Ideen lösen. Hohen Nach-Ernte-Verlusten versucht Sambia mit dem Ausbau der Mühlenkapazitäten in Provinzstädten entgegenzuwirken. Der führende Fleischproduzent des Landes, Zambeef, hat die eigene Kühlkette auf bis zu insgesamt 226 Verkaufsstandorte in Sambia und weiteren Ländern in Afrika verlängert.

Einen anderen Weg ist die Milchkooperative Palabana gegangen. Zusammen mit der internationalen Hilfsorganisation [World Bicycle Relief](#) hat sie insgesamt 281 Fahrräder an die Milchbauern der Gemeinde verkauft. Diese sind damit in der Lage, eine größere Menge Milch in kürzerer Zeit und damit mehrmals täglich anzuliefern. Das Beispiel zeigt, dass es oft darauf ankommt, kleine Lücken zu schließen, um lokale Wertschöpfungsketten in Gang zu bringen.

Weitere Informationen zur Agrar- und Nahrungsmittelwirtschaft in Sambia sind bei den folgenden Institutionen zu finden:

[Zambia National Farmers Union \(ZNFU\)](#) 

[Indaba Agricultural Policy Research Institute \(IAPRI\)](#) 

[Zambian-German Agricultural Knowledge and Training Centre \(AKTC\)](#) 

[Zambia Association of Manufacturers \(ZAM\)](#) 

## Dieser Inhalt ist relevant für:


Sambia

Nahrungsmittel, Getränke / Nahrungsmittel- , Verpackungsmaschinen / Land- und Forstwirtschaft  
Branchen

## Kontakt

Edith Mosebach

Wirtschaftsexpertin

 +49 228 24 993 288

 [Ihre Frage an uns](#)

---

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

© 2020 Germany Trade & Invest

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