



Der Markt für Landtechnik in Kenia und Tansania

Marktstudie im Rahmen der Exportangebote für die Agrar- und
Ernährungswirtschaft / September 2025

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis.....	6
1. Executive Summary	7
2. Einleitung.....	8
2.1 Hintergrund der Studie	8
2.2 Methodik.....	8
2.3 Abgrenzung und Struktur.....	9
3. Gesamtwirtschaftlicher Überblick	9
3.1 Kenia – Länderkurzinformation	9
3.2 Tansania – Länderkurzinformation	11
3.3 Politische Strategien und Programme	12
3.3.1 <i>Kenia</i>	12
3.3.1.1 <i>Vision 2030</i>	12
3.3.1.2 <i>Agricultural Sector Transformation and Growth Strategy (ASTGS)</i>	13
3.3.1.3 <i>Devolution und County-Initiativen</i>	13
3.3.2 <i>Tansania</i>	13
3.3.2.1 <i>Third Five Year Development Plan (FYDP III, 2021/22 – 2025/26)</i>	13
3.3.2.2 <i>Agriculture Sector Development Programme II (ASDP II)</i>	13
3.3.2.3 <i>Politisches Commitment zur Agrarwirtschaft</i>	14
3.4 Makrotrends und Auswirkungen auf Landwirtschaftstechnik.....	14
3.5 Produktionsschwerpunkte im Agrarbereich.....	15
3.6 Staatliche Regulierung im Markt.....	19
3.7 Bedeutung für den Landtechnikmarkt.....	20
3.7.1 Kurzfristige Attraktivität Kenias	21
3.7.2 Langfristiges Marktpotenzial Tansanias	22
3.7.3 Strategische Implikationen für deutsche Anbieter.....	22
4. Marktanalyse Landtechnik.....	23

4.1 Detaillierte Informationen über Landtechnik.....	23
4.2 Marktgröße und Marktstruktur – Kenia	27
4.2.1 Nachfrageprofile und Leistungsklassen.....	27
4.2.2 Nairobi als strategischer Knoten.....	28
4.2.3 Marktgrößenschätzungen und Wachstumstendenzen	28
4.2.4 Strukturmerkmale und Herausforderungen.....	28
4.3 Marktgröße und Marktstruktur – Tansania	29
4.3.1 Leistungssegmente und Produktausrichtung	29
4.3.2 Regionale Schwerpunkte	29
4.3.3 Agrarstruktur und Flächenpotenziale	29
4.3.4 Strukturmerkmale und Herausforderungen.....	30
4.4 Preisniveaus und Marktsegmente	30
4.4.1. Preissegmentierung.....	30
4.5 Nachfrage- und Konsumtrends	30
4.6 Finanzierung und Zahlungsbereitschaft	31
4.6.1 Kenia: Zinsbelastung und Finanzierungslücken	31
4.6.2 Tansania: Eingeschränkter Kreditzugang für Kleinbauern	32
4.6.3 Leasing, Pay-per-Use und Plattformmodelle	32
4.6.4 Zahlungsbereitschaft und Risikoakzeptanz	32
4.7 Chancen für deutsche Anbieter.....	33
4.7.2 Aufbau von Servicezentren und Ersatzteillagern.....	33
4.7.3 Entwicklung von Finanzierungspaketen in Kooperation mit Banken oder Gebern.....	33
4.7.4 Nutzung von Nischenmärkten: Präzisionslandwirtschaft, Bewässerungstechnik und Nachernte-Verarbeitung	33
4.7.5 Zusammenarbeit mit etablierten lokalen Händlern für den Marktzugang	34
4.7.6 Erfolgsfaktoren für den Markteintritt	34
5. Rechtliche Rahmenbedingungen	34
5.1 Zoll- und Steuerregelungen	34

5.2 Einfuhrbestimmungen und Zertifizierungen	35
5.3 Technische Standards und Registrierungspflichten	35
5.4 Finanzierung und staatliche Förderprogramme	36
6. SWOT-Analysen	37
6.1 SWOT-Analyse Kenia.....	38
6.2 SWOT-Analyse Tansania.....	39
6.3 Vergleichende Bewertung.....	40
6.4 Konsequenzen für deutsche Anbieter – Dualstrategie	41
7. Handlungsempfehlungen	41
7.1 Markteintrittsstrategien	41
7.1.1 <i>Kenia – Premium und Innovation</i>	41
7.1.2 <i>Tansania – Geduld und Skalierung</i>	41
7.2 Vertrieb und Partnerschaften.....	42
7.3 Service und Ersatzteile.....	42
7.4 Rolle der Entwicklungszusammenarbeit.....	42
7.5 Zusammenfassung.....	43
8. Adressmaterial	43

Abkürzungsverzeichnis

AfDB	African Development Bank
ASTGS	Agricultural Sector Transformation and Growth Strategy (Kenia)
CoC	Certificate of Conformity
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FYDP III	Five Year Development Plan III (Tansania)
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
KEBS	Kenya Bureau of Standards
KTDA	Kenya Tea Development Agency
MeTL Group	Mohammed Enterprises Tanzania Ltd.
NFRA	National Food Reserve Agency (Tansania)
NTSA	National Transport and Safety Authority (Kenia)
SAGCOT	Southern Agricultural Growth Corridor of Tanzania
TADB	Tanzania Agricultural Development Bank
TBS	Tanzania Bureau of Standards
TFC	Tanzania Federation of Cooperatives
TRA	Tanzania Revenue Authority
USAID	United States Agency for International Development

1. Executive Summary

Diese Marktstudie untersucht die Potenziale für Landtechnik in Kenia und Tansania, zwei dynamische Volkswirtschaften in Ostafrika mit starkem Wirtschaftswachstum, jungen Bevölkerungen und einer zentralen Rolle der Landwirtschaft für Beschäftigung und Wertschöpfung. Kenia gilt als regionales Handels- und Finanzzentrum mit vergleichsweise höherer Kaufkraft als andere Volkswirtschaften in der Region und einer diversifizierten Agrarproduktion. Tansania hingegen bietet durch seine weitläufigen Ackerflächen und die demografische Entwicklung ein langfristig erhebliches Potenzial für die Mechanisierung der Landwirtschaft.

Mit rund 56,4 Mio. Einwohnern im Jahr 2024, einem Bruttoinlandsprodukt von etwa 112 Mrd. US-Dollar und einem jährlichen Wirtschaftswachstum von rund 5 %, trägt die Landwirtschaft in Kenia zwischen 20 und 25 % zum BIP bei und beschäftigt etwa 60 bis 70 % der Erwerbstätigen. Tansania zählt rund 68,6 Mio. Einwohner, erwirtschaftet ein BIP von etwa 79 Mrd. USD und wächst jährlich um rund 6 %. Die Landwirtschaft generiert dort etwa 30 % des BIP und bietet über 75 % der Bevölkerung Arbeit. Beide Länder sind stark von Importen abhängig, da es kaum lokale Produktion von Landtechnik gibt. Die Marktstruktur unterscheidet sich deutlich: In Kenia konzentriert sich die Nachfrage auf Cash-Crops wie Tee, Kaffee und Blumen sowie auf mittlere und größere Agrarbetriebe. Besonders gefragt sind Traktoren im Leistungsbereich von 50 – 90 PS, Bewässerungstechnik und Nachernte-Technologien. In Tansania hingegen besteht der Bedarf vor allem bei der Produktion von Grundnahrungsmitteln wie Mais, Reis und Maniok durch Klein- und Mittelbauern. Hier sind Einstiegsmodelle im Bereich von 35 – 60 PS sowie einfache Anbaugeräte besonders gefragt. Die Märkte werden überwiegend von internationalen Anbietern bedient: Indien und China liefern den Großteil günstiger Traktoren, während europäische Hersteller in hochwertigen Nischen positioniert sind.

Der ostafrikanische Markt für Landtechnik ist klein, aber wachsend. Kurzfristig erscheint Kenia aufgrund seiner Marktstruktur attraktiver, während Tansania mittelfristig ein größeres Volumenpotenzial bietet. Eine erfolgreiche Marktbearbeitung erfordert Geduld, den Aufbau lokaler Netzwerke, passende Finanzierungslösungen sowie einen klaren Fokus auf Service und Ersatzteilversorgung.

2. Einleitung

2.1 Hintergrund der Studie

Die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) hat im Rahmen der Exportförderung eine Marktstudie zur Landtechnik in Kenia und Tansania beauftragt. Ziel ist es, deutschen Unternehmen fundierte Informationen zu Marktpotenzialen, Rahmenbedingungen und Eintrittsstrategien bereitzustellen. Die Landwirtschaft ist in Ostafrika ein zentraler Wirtschaftszweig, beschäftigt den Großteil der Bevölkerung, weist jedoch eine geringe Mechanisierungsrate auf. Die starke Abhängigkeit von Handarbeit und Zugtieren begrenzt Produktivität und Einkommen. Moderne Landtechnik gilt als Schlüssel für höhere Erträge, geringere Verluste und Klimaanpassung in Bezug auf die Ernte. Die Marktstudie schafft Transparenz und zeigt konkrete Handlungsmöglichkeiten für deutsche Anbieter.

Die Marktstudie hat das Ziel, deutsche Unternehmen umfassend über Marktvolumina, Nachfragefelder und aktuelle Trends in Kenia und Tansania zu informieren. Sie identifiziert Chancen und Risiken für Exportvorhaben und Kooperationen und beleuchtet die rechtlichen sowie institutionellen Rahmenbedingungen für Import, Vertrieb und Service. Zudem leitet sie praxisnahe Empfehlungen für den erfolgreichen Markteintritt und die Bearbeitung der Märkte ab. Ein weiteres Anliegen der Marktstudie ist es, die Abstimmung zwischen Außenwirtschaftsförderung, Entwicklungszusammenarbeit und privatwirtschaftlichem Engagement zu verbessern.

2.2 Methodik

Die Analyse basiert auf einer Kombination aus Primär- und Sekundärforschung. Im Rahmen der Primärrecherche wurden Interviews mit Landtechnik-Händlern und -Importeuren in Nairobi, Arusha, Dar es Salaam sowie weiteren Agrarregionen geführt. Ergänzend fanden Gespräche mit Landwirtschaftsministerien, Zoll- und Standardisierungsbehörden sowie internationalen Organisationen wie FAO, Weltbank, African Development Bank, GIZ und USAID statt. Auch Farmerverbände, Kooperativen und landwirtschaftliche Großbetriebe wurden einbezogen. Die Sekundärrecherche umfasste die Auswertung internationaler Handelsdaten (ITC TradeMap, UN Comtrade), die Nutzung nationaler Statistikämter in Kenia und Tansania, die Sichtung relevanter Regierungsstrategien (z. B. ASTGS, ASDP II) sowie wissenschaftlicher Studien und Branchenberichte. Die Datenanalyse erfolgte sowohl quantitativ – etwa zu Importvolumina, Preisentwicklungen und Marktsegmenten – als auch qualitativ hinsichtlich Rahmenbedingungen, Barrieren und Erfolgsfaktoren. Eine vergleichende Betrachtung beider

Länder diente dazu, Gemeinsamkeiten und Unterschiede herauszuarbeiten. Zur Validierung wurden die Ergebnisse mit Branchenexperten abgestimmt und durch mehrere Datenquellen abgesichert.

2.3 Abgrenzung und Struktur

Die Marktstudie konzentriert sich auf Landtechnik im engeren Sinne, insbesondere auf Traktoren, Anbaugeräte, Bewässerungssysteme sowie Nachernte- und Lagertechnik. Betriebsmittel wie Saatgut, Dünger oder Pflanzenschutzmittel bleiben unberücksichtigt, da sie eigenen Marktmechanismen folgen. Die Gliederung umfasst einen Überblick zu wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (Kapitel 3), eine detaillierte Marktanalyse (Kapitel 4), rechtliche und institutionelle Aspekte (Kapitel 5) sowie Bewertungen zu Finanzierung, eine SWOT-Analyse und Handlungsempfehlungen (Kapitel 6 – 8).

3. Gesamtwirtschaftlicher Überblick

3.1 Kenia – Länderkurzinformation

Kenia ist eine Präsidialrepublik mit dezentraler Verwaltungsstruktur aus 47 Countys, die seit der Verfassung von 2010 für zentrale Dienstleistungen, wie beispielsweise die Landwirtschaft, zuständig sind. Politisch gilt das Land als stabil, auch wenn Wahljahre Spannungen mit sich bringen können. Bei den letzten Wahlen am 9. August 2022 wurde William Ruto mit 50,49 % der Stimmen zum Präsidenten gewählt, sein Konkurrent Raila Odinga erhielt 48,85 %. Die Wahlbeteiligung lag bei 64,77 %. Die nächsten Wahlen sind laut Verfassung für den 10. August 2027 vorgesehen, trotz einzelner Diskussionen über eine mögliche Vorverlegung. Politische Unruhen treten regelmäßig bei nationalen Ereignissen auf, etwa bei der Haushaltslesung im Juni 2024.¹ Kenia hatte 2024 rund 56,4 Mio. Einwohner, mit einem jährlichen Bevölkerungswachstum von 2,3 %. Über 60 % der Einwohner sind jünger als 25 Jahre, was den Arbeitsmarkt und die Ernährungssicherung unter Druck setzt. Etwa 30 % der Einwohner leben in Städten, vor allem in Nairobi, Mombasa, Kisumu und Nakuru. Die Mehrheit lebt ländlich, wodurch Landwirtschaft eine zentrale Einkommensquelle bleibt.² Kenia zählt 2024 mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von rund 112 Mrd. USD zu den größten Volkswirtschaften Ostafrikas. Trotz der COVID-19 Pandemie, verheerender Dürre und kontroverser Fiskalpolitik lag das reale Wachstum zuletzt bei 4 – 6 %, mittelfristig werden laut Weltbank rund 5 % jährlich erwartet –

¹ Konrad-Adenauer-Stiftung. (2022): *Kenia hat gewählt – Ein Länderbericht*, von: <https://www.kas.de/documents/252038/16191335/Kenia+hat+gew%C3%A4hlt.pdf/c25919c7-135f-2c77-d32a-0982a4bf87f0?version=1.2>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

² UN DESA. (2024): *Population of Kenya 2024–2100 – UN Population Prospects*, von: <https://statskenya.co.ke/public/at-stats-kenya/about/population-of-kenya-20242100-un-population-prospects/39/>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

getragen von Landwirtschaft, Dienstleistungen und Bau. Die Inflation liegt bei 6 – 8 %, beeinflusst durch Lebensmittelpreise, Energie und Wechselkurse. Die Wirtschaft wird von vier Sektoren geprägt: Landwirtschaft, Finanz- und IKT-Dienstleistungen, Tourismus und Bau. Nairobi ist regionales Finanzzentrum mit wachsender Start-up-Szene, auch in Agrartechnik und Digitalisierung.³

Die Landwirtschaft ist eine zentrale Säule der kenianischen Wirtschaft. Sie trägt rund 20 – 25 % zum BIP bei und beschäftigt etwa 60 – 70 % der Erwerbstätigen. Neben der Versorgung mit Grundnahrungsmitteln ist sie ein bedeutender Devisenbringer: Exportprodukte wie Tee, Kaffee, Schnittblumen und Gemüse machen einen Großteil der Ausfuhren aus. Tee ist das wichtigste Exportgut, Schnittblumen dominieren den europäischen Markt, und Kaffee hat durch Qualitätsinitiativen an Profil gewonnen. Die kleinbäuerliche Produktion von Mais, Bohnen und Kartoffeln bleibt essenziell für die Ernährungssicherung. Dennoch leidet der Sektor unter geringer Mechanisierung, begrenzter Bewässerung und Bodenerschöpfung, was die Produktivität einschränkt.⁴

In Kenia erreichten die Preise für einen 90-kg-Sack Maiskörner im Jahr 2025 etwa 6.400 Kenianische Schilling was rund 49 USD entspricht. Auf lokalen Märkten wie in Nairobi wurden im selben Jahr etwa 55 KES pro Kilogramm Mais gezahlt, während in Kisumu rund 45 KES pro Kilogramm üblich waren.

Kenia verfügt über die am besten entwickelte Infrastruktur in Ostafrika. Der Hafen von Mombasa ist das wichtigste maritime Drehkreuz der Region und bedient auch Nachbarländer wie Uganda, Ruanda und den Südsudan. Seit 2017 verbindet die moderne Standard Gauge Railway Mombasa mit Nairobi und beschleunigt den Gütertransport erheblich. Auch das Straßennetz im Rift Valley und in Westkenia wird ausgebaut, wodurch landwirtschaftliche Produktionsgebiete besser erreichbar sind. Dennoch bestehen in abgelegenen Regionen weiterhin Defizite bei der Straßenqualität, der Elektrifizierung und den Lagerkapazitäten, was die Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft und den Zugang zu Landtechnik einschränkt.

³ World Bank (2025): *Kenya – GDP (current US\$)*. World Development Indicators. Washington, D.C.: The World Bank <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=KE>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

⁴ BMZ. (2024): *Wirtschaftliche Situation Kenias*, von: <https://www.bmz.de/de/laender/kenia/wirtschaftliche-situation-15476>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025

⁵ Reuters (2025): *Tanzania court charges opposition party leader with treason.*, Reuters, 10 April 2025.von: https://www.reuters.com/world/africa/tanzania-court-charges-opposition-party-leader-with-treason-2025-04-10/?utm_source=chatgpt.com, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

3.2 Tansania – Länderkurzinformation

Tansania ist eine Präsidialrepublik mit dem Festland und der halbautonomen Region Sansibar. Das Land gilt als politisch stabil, mit klaren Regierungsprioritäten in Landwirtschaft, Infrastruktur und industrieller Entwicklung. Bei den letzten Wahlen am 28. Oktober 2020 wurde Präsident John Magufuli mit 84,4 % wiedergewählt. Nach seinem Tod im März 2021 übernahm Vizepräsidentin Samia Suluhu Hassan das Amt. Die nächsten Wahlen sind für den 29. Oktober 2025 geplant.

Tansania hatte 2024 nach Angaben der Weltbank rund 68,6 Mio. Einwohner (2023: ca. 67 Mio.). Mit einem jährlichen Bevölkerungswachstum von knapp 3 % zählt das Land zu den am schnellsten wachsenden Staaten Afrikas. Rund 65 % der Bevölkerung sind jünger als 25 Jahre, was eine ausgeprägt junge Altersstruktur widerspiegelt und langfristig sowohl Chancen als auch Herausforderungen für Bildung, Arbeitsmarkt und Nahrungsmittelproduktion birgt. Der Urbanisierungsgrad beträgt etwa 37 %. Bedeutende urbane Zentren sind die Wirtschaftsmetropole Dar es Salaam, die politische Hauptstadt Dodoma sowie Arusha und Mbeya als regionale Knotenpunkte. Insgesamt bleibt die Mehrheit der Bevölkerung in ländlichen Regionen ansässig, die oft nur eingeschränkt an Verkehrs- und Energienetze angebunden sind.⁵ Das BIP Tansanias belief sich 2024 auf rund 78,8 Mrd. USD. Mit einem realen Wirtschaftswachstum von rund 6 % pro Jahr gehört Tansania zu den wachstumsstarken Ländern Subsahara-Afrikas. Die Inflation bewegt sich im Zeitraum zwischen 2023 und 2025 auf einem vergleichsweise moderaten Niveau von 3 – 4 %, was das makroökonomische Umfeld stabilisiert.⁶

In Tansania lagen die Großhandelspreise für Getreide Anfang 2025 bei rund 900 Tansanischen Schilling (TZS) pro Kilogramm für Mais, Reis wurde mit etwa 2.300 TZS pro Kilogramm gehandelt und Bohnen mit circa 2.700 TZS pro Kilogramm. Die wichtigsten Sektoren der Wirtschaft sind Landwirtschaft, Bergbau (insbesondere Gold und Edelsteine), Tourismus – getragen durch Nationalparks und die Insel Sansibar – sowie Energie. Der Bergbau hat in den letzten Jahren deutlich an Gewicht gewonnen, gleichzeitig setzt die Regierung mit dem „Five Year Development Plan III (FYDP III)“ auf Industrialisierung und den Ausbau von Infrastrukturprojekten.

⁵ Germany Trade & Invest. (2024). *Wirtschaftsdaten kompakt – Tansania*, von: <https://www.gtai.de/resource/blob/12250/c9b270d714ee842662e6d60225b87eaf/mkt201605278010-18028-wirtschaftsdaten-kompakt-tansania-data.pdf>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

⁶ Embassy of Switzerland in Tanzania. (2024). *Economic Report Tanzania 2024*, von https://www.eda.admin.ch/content/dam/countries/countries-content/tanzania/en/Economic_Report_Tanzania_2024.pdf, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025

Die Landwirtschaft ist das Rückgrat der tansanischen Wirtschaft und Gesellschaft. Sie trägt rund 30 % zum BIP bei und beschäftigt mehr als 75 % der Erwerbstätigen. Die wichtigsten Grundnahrungsmittel sind Mais, Reis und Maniok; daneben sind Kaffee, Baumwolle und Cashewnüsse zentrale Exportprodukte.⁷

Tabelle 1: Vergleich Kenia – Tansania

Indikator	Kenia	Tansania
Bevölkerung (2024)	56,4 Mio.	68,6 Mio.
Bevölkerungswachstum	2,3 %	3 %
BIP (2024)	112 Mrd. USD	79 Mrd. USD
BIP-Wachstum	ca. 5 %	ca. 6 %
Inflation	6 – 8 %	3 – 4 %
Anteil Landwirtschaft am BIP	20 – 25 %	ca. 30 %
Beschäftigte im Agrarsektor	60 – 70 %	> 75 %
Urbanisierungsgrad	30 %	37 %

89

3.3 Politische Strategien und Programme

3.3.1 Kenia

3.3.1.1 Vision 2030

Die Vision 2030 ist Kenias Entwicklungsstrategie, die das Land bis dahin zu einem mittleren Einkommensstaat machen soll. Ein Schwerpunkt liegt auf der Modernisierung der Landwirtschaft, mit dem Ziel, den Sektor produktiver und technologieorientierter zu gestalten. Investitionen in Bewässerung, Agrarindustrie und Export sollen Wertschöpfungsketten stärken,

⁷ *Tanzania – Agricultural sector covering crop farming, livestock and fishing grew by 4% in 2024, contributed 26.3% to GDP and employed 65.4% of the population.* Daily News. (2025). <https://www.dailynews.co.tz/gains-in-agriculture-sector-laudable/>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025

⁸ World Bank. (2024): *World Development Indicators – Kenya & Tanzania (GDP, Inflation, Agriculture, Employment, Urban Population)*, von: <https://data.worldbank.org/>, zuletzt aufgerufen: 13.10.2025.

⁹ United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. (2024): *World Population Prospects 2024 – Kenya and Tanzania Data*, von: <https://population.un.org/wpp/>, zuletzt aufgerufen: 13.10.2025.

Infrastruktur und Marktzugang verbessern und Kenias Rolle als Agrar- und Verarbeitungsstandort ausbauen.

3.3.1.2 Agricultural Sector Transformation and Growth Strategy (ASTGS)

Die ASTGS ist ein zentrales Instrument der Vision 2030 und soll Produktivität, Einkommen und Widerstandsfähigkeit in der Landwirtschaft steigern. Die Mechanisierungsinitiativen sollen den Arbeitskräftemangel ausgleichen und Investitionen fördern. Die nationale Mechanisierungspolitik betont Motorisierung, institutionelle Strukturen und regulatorische Rahmenbedingungen. ASTGS verfolgt einen integrierten Ansatz mit Fokus auf Bewässerung, Inputzugang, digitale Agrardienste und Wertschöpfungsketten – mit dem Ziel, Kleinbetriebe schrittweise zu kommerziellen Systemen zu entwickeln.

3.3.1.3 Devolution und County-Initiativen

Seit der Verfassungsreform 2010 hat Kenia eine Dezentralisierung („Devolution“) umgesetzt, bei der 47 Countys eigene Zuständigkeiten in Bereichen wie Landwirtschaft, Bewässerung, Bodenbearbeitung und lokalen Dienstleistungsausbau erhalten. Viele Countys initiieren eigene Mechanisierungsprogramme – z. B. durch Subventionen für Bewässerungspumpen, Aufbau von Maschinenzentren oder Förderung von (County-gebundenen) Traktorkaufprogrammen. Dieses System erlaubt regionale Anpassungen der Agrartechnikförderung und bietet deutschen Anbietern die Chance, auf County-Ebenen operative Partnerschaften einzugehen.

3.3.2 Tansania

3.3.2.1 Third Five Year Development Plan (FYDP III, 2021/22 – 2025/26)

Der FYDP III ist Tansanias drittes Fünfjahresprogramm zur Umsetzung der Vision 2025 mit dem Ziel, Wettbewerbsfähigkeit und Industrialisierung zu fördern. Die Landwirtschaft wird als zentraler Motor für industrielle Entwicklung, Beschäftigung und Wertschöpfung hervorgehoben. Strategische Schwerpunkte sind die Landtechnik, Produktivitätssteigerung und Diversifizierung. Das Programm betont die enge Verbindung von Produktion und Verarbeitung sowie den Ausbau von Infrastruktur und die Verzahnung von Agrar- und Industriesektor.

3.3.2.2 Agriculture Sector Development Programme II (ASDP II)

Das ASDP II ist Tansanias zentrales Programm zur Umsetzung agrarpolitischer Ziele und läuft über zehn Jahre in zwei Phasen (2017/18 – 2022/23 und 2023/24 – 2027/28). Ziel ist die Transformation von Subsistenzwirtschaft zu kommerziellen, produktiven Systemen mit Marktzugang. Die Schwerpunkte sind Mechanisierung, Inputversorgung, Bewässerung und Produktionssysteme. Kleinbauern sollen gezielt durch Technologie, Infrastruktur und

Marktanbindung gefördert werden – Landtechnik gilt dabei als Schlüssel zur Produktivitätssteigerung.

3.3.2.3 Politisches Commitment zur Agrarwirtschaft

Die tansanische Regierung positioniert die Landwirtschaft klar als strategischen Wirtschaftsmotor. In Dokumenten wie dem FYDP III und ASDP II wird Landwirtschaft nicht isoliert betrachtet, sondern als integraler Bestandteil der nationalen Industrialisierungspolitik – insbesondere durch Verbindung von Agrarproduktion mit Verarbeitung, Wertschöpfung und Export. Das politische Bekenntnis zeigt sich in der Ressourcenallokation und Priorisierung in Entwicklungsplänen, Wettbewerbsstrategien und politischen Erklärungen.

3.4 Makrotrends und Auswirkungen auf Landwirtschaftstechnik

Die Agrarsektoren Kenias und Tansanias bleiben makroökonomisch bedeutsam: Beide Länder verzeichnen in den Jahren 2021 – 2024 wieder anziehendes BIP-Wachstum, wobei die Landwirtschaft weiterhin einen substantiellen Anteil an Beschäftigung und Exporten hält; nationale Erhebungen und Weltbank-Analysen betonen zugleich hohe Vulnerabilität gegenüber Klimarisiken und die Dominanz kleinbäuerlicher Betriebe. In Kenia dokumentiert der National Agricultural Production Report detaillierte Ertrags- und Flächentrends, während die Weltbank die Rolle der Landwirtschaft für Wachstum und Beschäftigung sowie makroökonomische Rahmenbedingungen hervorhebt. In Tansania signalisiert der Ministerial-Agrarbericht sowie die World Bank Background Note eine politische Agenda, die Produktivitätssteigerung, Ausweitung der Bewässerung und verstärkte Mechanisierung vorsieht.^{10 11 12}

Für die Landtechnikbranche ergeben sich daraus konkrete Folgen: Erstens schafft die starke Kleinbauernstruktur Nachfrage eher nach kosteneffizienten, modularen Maschinen, Vermietungs- und Lohnunternehmer-(“FaaS”) -Modellen als nach teuren Einzelkäufen. Zweitens treiben nationale Mechanisierungsstrategien in Kenia und Tansania gezielt die Entwicklung von Dienstleistungsnetzen, Schulungsprogrammen und -infrastruktur voran, was Chancen für Lieferanten von anwendungsspezifischen Anbaugeräten, Trainingsangeboten und digitaler Betriebsführung eröffnet. Drittens erhöhen die politischen Prioritäten (Landesmechanisierungsstrategien) sowie durch BMZ, GIZ und Weltbank finanzierte Programme den Umfang öffentlicher Beschaffungen und Subventions-/Finanzierungsmechanismen – ein Marktsegment mit stabiler Nachfrage, aber auch mit Compliance- und Ausschreibungsanforderungen. Viertens

¹⁰ Kenya National Bureau of Statistics. (2024): National Agriculture Production Report - 2024, von: <https://www.knbs.or.ke/reports/national-agriculture-production-report-2024/>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

¹¹ World Bank. (2025): Kenya Overview, von: <https://www.worldbank.org/en/country/kenya/overview>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

¹² Ministry of Agriculture, United Republic of Tanzania. (2025): Agriculture Annual Report 2023/2024, von: <https://www.kilimo.go.tz/uploads/documents/sw-1747227277-Agriculture%20Annual%20Report%202023%20-%202024%20compressed.pdf>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

machen Klimaanpassungsziele robuste, treibstoffeffiziente und irrigationskompatible Lösungen attraktiver.^{13 14}

3.5 Produktionsschwerpunkte im Agrarbereich

In Bezug auf die Produktion basieren beide Länder ernährungsphysiologisch auf lokalen Grundnahrungsmitteln; Mais dominiert in Kenia (Rift Valley, Western) und in Tansania (Morogoro, Mbeya, Dodoma). Nationale Statistiken weisen deutlich höhere Durchschnittserträge in kenianischen Produktions-Hotspots (z. B. Uasin Gishu) aus, während Tansania größere, aber heterogenere Flächenbestände hält. Preislich liegen Grundnahrungsmittel (Mais, Reis) in Kenia oft über dem regionalen Durchschnitt. Darüber hinaus zeigen Berichte von FEWS-NET Alliance for Green Revolution Africa, dass Kenia 2023/24 in USD-Berechnungen die höchsten Marktpreise für Mais und Reis in Ostafrika notierte.¹⁵

- Marktpreise (Handels-/Stadtmarkte): Laut dem kenianischen Ministerium für Landwirtschaft weist Kenia für 2024 – 2025 szenenabhängig weißer Mais-Preise zwischen ≈ KES 40 – 100/kg (regional sehr variabel).¹⁶
- In Tansania betrug die Handelsspannen für Mais im Jahr 2024 etwa USD 0,84–2,01/kg (je nach Markt). Insgesamt sind Durchschnittspreise in Tansania tendenziell niedriger als in Kenia, was grenzüberschreitende Handelsströme (z. B. Kenia → Tansania oder umgekehrt in Defizitphasen) antreibt.

In puncto Milchproduktion ist Kenia stark kommerzialisiert: Viele kleine Produzenten beliefern Sammlernetze und große Molkereien, die Farmgate-Preise in 2024/2025 bei etwa KES ≈44 – 50 pro Liter ausweisen (KD Board / State Department Meldungen). Die Milch-Wertschöpfungsketten in Kenia sind im ostafrikanischen Vergleich dichter (Milchsammlung, Verarbeitung, Marken).¹⁷

Tansania verzeichnet wachsende Milchmengen (Neueste Berichte 2024/25: nationale Produktion ca. 4 Mrd. Liter), doch die Verarbeitung und Kühlkette sind weniger flächendeckend; Einzelhandels-/Retail-Preise bewegen sich in städtischen Märkten (Dar es Salaam) in der

¹³ Food and Agriculture Organization (FAO). (2024): FAO — Training on Sustainable Agricultural Mechanization in Tanzania (News), von: <https://www.fao.org/tanzania/news/detail-events/rw/c/1709105/>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

¹⁴ Ministry of Agriculture, Kenya. (2023): National Agricultural Mechanization Policy 2023 (PDF), von: <https://kilimo.go.ke/wp-content/uploads/2024/10/NATIONAL-AGRICULTURAL-MECHANIZATION-POLICY-2023.pdf>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

¹⁵ Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2025): FAO GIEWS country brief — Kenya, von: <https://www.fao.org/giews/countrybrief/country.jsp?code=KEN>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025

¹⁶ Kenya Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries (KilimoSTAT). (n.d.): KAMIS — Market prices, von: <https://kamis.kilimo.go.ke/site/market>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025

¹⁷ Kenya Dairy Board. (2024). *The Cost of Milk Production Report 2024*. Retrieved October 14, 2025, from <https://www.kdb.go.ke/download/the-cost-of-milk-production-report-2024/>

Größenordnung von etwa TZS 2,900 – 3,700/l (Markt/Einzelhandel), also nominal höher als kenianische Farmgate-Preise, während Farmgate-Spannen stark regional variieren.¹⁸

Ein weiterer wichtiger Bestandteil der Agrarindustrie beider Länder ist der Kaffeeanbau, welcher gerade in Kenia international für hochwertige Arabica-Qualitäten bekannt ist. Dieser wird überwiegend in den Hochlandregionen (Central—z. B. Nyeri, Kirinyaga; Mount Kenya zone; Meru und Kiambu) angebaut und hauptsächlich über die Nairobi Coffee Exchange versteigert. Diese Auktionspreise bewegen sich in der Praxis in breiten Spannen (Beispiel: durchschnittlich ca. 232 USD pro 50-kg-Sack in einzelnen Auktionen im Jahr 2024, entsprechend ≈ USD 4,6/kg Rohkaffee), was die erhebliche Qualitätsdifferenzierung und Exportorientierung des kenianischen Kaffees reflektierten.¹⁹

Tansania produziert größere Mengen in volumina-orientierten Segmenten wie zum Beispiel Arabica und Robusta, die räumlich in Hochlandzonen (Kilimanjaro, Arusha, Mbeya) und in West-/Südwestregionen konzentriert sind. Hierbei nutzt der tansanische Kaffeesektor Auktionen und Direktverkäufe, wobei Auktionsreports Preisspannen zeigen. Dies wird an der Diversität an Preisen ersichtlich, die je nach Qualität pro 50 kg variieren. Die Produktionsprognosen für die Marketingjahre 2023/24 lagen bei rund 1,3 – 1,4 Mio. 60-kg-Säcken.²⁰

Der Teesektor ist in Kenia ein zentraler Devisenbringer mit dicht verankerten Auktions- und Verarbeitungsstrukturen: 2024 erzielte die kenianische Teeindustrie marktwirtschaftliche Erlöse in zweistelliger Milliarden-KSH-Höhe (z. B. ca. 215,21 Mrd. Kenyan Schilling, Gesamtwert 2024), wobei die Produktion räumlich in Regionen wie Bomet, Kisii, Nyamira, Nakuru, Kiambu und Mount-Kenya konzentriert ist. Diese dichte Integrationsstruktur (Kleinbauern + große Verarbeitungsbetriebe + Exportketten) erklärt Kenias relative Stärke im Bereich Tee-Verarbeitung und Auktionserlösen.²¹

Tansania verfügt ebenfalls über etablierte Teeanbaugebiete (u. a. Mufindi/Iringa, Mbeya). Die durchschnittliche jährliche Produktionsgröße bewegt sich – je nach Saison – in einem viel geringeren Größenordnungsbereich als in Kenia (typischerweise einige zehntausend Tonnen

¹⁸ Daily News (Tanzania). (2025, May 24). *Tanzania's milk production hits voluminous 4bn liters in 2024/25*. Retrieved October 14, 2025, from <https://dailynews.co.tz/tanzanias-milk-production-hits-voluminous-4bn-liters-in-2024-25/>

¹⁹ Kenya Coffee Producers Association / Nairobi Coffee Exchange. (2023): *Coffee Year Book 2022/23* (incl. market summaries), von: <https://www.kenyacoffee.co.ke/resources/2023/Coffee%20Book%20Year%202023-24-compressed.pdf>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

²⁰ United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service (USDA FAS). (2023): *Coffee Annual — Kenya* (Report), von: https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Coffee+Annual_Nairobi_Kenya KE2023-0004.pdf, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

²¹ Kenya Tea Directorate / Kenya Tea Board. (2024): *Kenya Tea Industry Performance Report — 2024*, von: <https://teaboard.or.ke/resources/kenya-tea-industry-performance-reports/kenya-tea-industry-performance-report-2024>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

grüne Blattware) und die sektorale Bedeutung ist dort stärker regional konzentriert und arbeitsintensiv.²²

Cashew, Sisal und Baumwolle spielen in der Sektorallokation sehr unterschiedliche Rollen. Tansania ist ein nennenswerter Rohstoffproduzent für Cashew (Südküste: Mtwara/Lindi) und für Sisal (historisch und aktuell weiterhin bedeutend in Regionen wie Tanga, Morogoro, Arusha). Jüngste Auktionsdaten zeigen, dass rohe Cashewnüsse beim Start der Saison 2024/25 bei ca. TZS 4,035 – 4,120/kg (≈ USD 1,48–1,51/kg) lagen, womit Tansania 2024/25 konkrete Volumen- und Einkommenseffekte durch erhöhte Exportpreise erzielte.²³

Sisal wird in Tansania historisch großflächig produziert und statistisch durch das Tanzania Sisal Board erfasst. Die Produktion ist zwar gegenüber der Spaltenära reduziert, bleibt aber für bestimmte Produktionsnetzwerke (Faserexport, Weiterverarbeitung) volkswirtschaftlich bedeutsam. Die Preise für Sisalfaser sind stärker von Faserqualität und internationalen Nachfragezyklen abhängig. Die nationale Sisalbehörde publiziert Produktionsstatistiken und Zeitreihen.²⁴

Baumwolle ist in Kenia in ausgewählten Anbauzonen (vor allem in den Trockenzenen der Rift-Valley-Peripherie und im Westen) präsent, jedoch insgesamt weniger exportdominant als in einigen Nachbarländern. Produktionsstatistiken und Flächenindikatoren werden regelmäßig durch USDA/IPAD dokumentiert, zeigen aber ein volatileres, kleinteiligeres Produktionsmuster.²⁵

In Tansania jedoch ist Baumwolle regional konzentriert (Simiyu, Mwanza, Tanga, Tabora u. a.); das Ministry-Bulletin nennt monatliche Baumwollpreisregulierungen (z. B. ca. USD 1,80 – 1,84/kg im Okt. – Nov. 2024), wobei die kenianische Regierung Dokumente zur Baumwollförderung veröffentlicht.²⁶

Tabak ist in beiden Staaten ein Nischen-Cash-Crop mit regionaler Bedeutung in bestimmten Zonen. Sein wirtschaftliches Gewicht ist politisch und gesundheitspolitisch kontingentiert, und

²² Tanzania Tea Board. (2024): *Tea Profile — The State of the Tea Industry in Tanzania*, von: <https://www.teaboard.go.tz/uploads/documents/sw-173290446-TEA%20PROFILE.pdf>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

²³ United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service (USDA FAS). (2025): *Coffee Annual — Tanzania* (Report), von: https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/Report/DownloadReportByFileName?fileName=Coffee+Annual_Dar+Es+Salaam_Tanzania_TZ2025-0004.pdf, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

²⁴ Tanzania Sisal Board. (2024): *Sisal Fibre Production Statistics 1898–2023*, von: https://www.sisalboard.go.tz/uploads/documents/sw-1731488775-PRODUCTION%20STATISTICS%201898_2023.pdf, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

²⁵ United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service (USDA IPAD). (2025): *Kenya — Cotton Production (Crop Explorer)*, von: <https://ipad.fas.usda.gov/countrysummary/Default.aspx?crop=Cotton&id=KE>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

²⁶ International Cotton Advisory Committee / Government documents (Tanzania & Kenya). (2023/2024): *Cotton production profiles & policy drafts*, von: offiziellen Regierungs- / ICAC-Seiten, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

die sektorale Transparenz wird häufig durch spezialisierte Branchenberichte ergänzt (z. B. WHO/FAO bzw. nationale Ministerien).²⁷

Maniok ist in beiden Ländern ein regional wichtiges Grundnahrungsmittel: in Kenia in mehreren Bezirken des West- und Lake-Belts, in Tansania vor allem in Southern, Eastern und Lake-Zonen. Offizielle Marktplattformen zeigen, dass Maniokpreise lokal stark schwanken. Für Kenia liefert KilimoSTAT Bezirksdaten und laufende Großhandelsmeldungen (variabel nach Bezirk und Saison), wohingegen für Tansania das „Ministry-Monthly-Market-Bulletin“ allgemeine Preisentwicklungen für Wurzelerzeugnisse und Grundnahrungsmittel anführt. Preisschwankungen sind hier sehr oft gegeben und die Regierung liefert keine einheitliche nationale Festpreis-Angabe.²⁸

Bananen sind in Kenia (Hochland-Bezirke, Rift Valley) und in Tansania (Lake-, Southern-, Küsten-Zonen) weit verbreitet. KilimoSTAT veröffentlicht regelmäßig Großhandelseinträge, wobei die Preise auf Marktlisten typischerweise im Bereich von mehreren Dutzend KES pro kg liegen, was jedoch je nach Bezirk variiert. Tansanias Bulletins listen Bananen und Früchte in regionalen Preisübersichten.²⁹

Hirse wird vorwiegend in semiariden kleinbäuerlichen Gebieten angebaut. Offizielle Bulletins von KilimoSTAT und dem National Bureau of Statistics zeigen niedrige, stark saisonal schwankende Lokalpreise, die häufig unter 1 USD/kg liegen, jedoch konkret vom Bezirk abhängig sind.³⁰

Die Produktionsschwerpunkte für Ziegen-, Schaf- und Rinderzucht sind Kenias Weidelandflächen und tansanische Pastoralzonen. Offizielle KNBS/CBK-Publikationen zeigen, dass Schlachtpreise und Verkaufspreise für Rindfleisch saisonal stark schwanken, insbesondere in Bezug auf Transport und Trockenzeiten. KNBS CPI-Berichte liefern periodische Referenzwerte für Rind („Beef (1 kg)“).³¹

²⁷ Global Tobacco Index. (n.d.): *Country profile: Kenya*, von: <https://globaltobaccoindex.org/country/KE>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

²⁸ KilimoSTAT / MoALD (Kenya). (n.d.): *KAMIS – Market prices (Wholesale & Retail data)*, von: <https://kamis.kilimo.go.ke/site/market>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

²⁹ Kenya National Bureau of Statistics (KNBS). (2024): *National Agriculture Production Report 2024*, von: <https://www.knbs.or.ke/wp-content/uploads/2025/01/National-Agriculture-Production-Report-2024.pdf>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

³⁰ National Bureau of Statistics (NBS) / Ministry of Agriculture (Tanzania). (2024): *Agriculture Annual Report 2023/2024 / Monthly Market Bulletin (Oct–Nov 2024)*, von: <https://www.kilimo.go.tz/uploads/documents/>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

³¹ FAO / FAOSTAT. (2023): *Production: Crops and livestock products (country datasets)*, von: <https://www.fao.org/faostat/>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

Die Vorkommen sind regional stark unterschiedlich und offizielle Preisangaben sind meist als monatliche, regionale Großhandels- oder Verkaufswerte veröffentlicht, weshalb eine generelle Preiseinschätzung schwierig zu präzisieren ist.

3.6 Staatliche Regulierung im Markt

In ostafrikanischen Ländern, die offiziell der East African Community angehören (Kenia, Tansania, Uganda, Ruanda, Burundi, Demokratische Republik Kongo, Süd-Sudan, Somalia), nutzen Regierungen und staatliche Einrichtungen regelmäßig Instrumente zur Preisstabilisierung – vor allem bei Grundnahrungsmitteln – statt genereller, dauerhafter Mindestpreise für alle Kulturen. Ein typisches Mittel sind staatliche Interventionskäufe zur Auffüllung strategischer Reserven: Kenias National Cereals and Produce Board (NCPB) wurde 2024/2025 angewiesen, Maissilos durch den Ankauf von Erntechargen aufzufüllen (Regierungskauf zu einem festgelegten Preis pro Sack wurde öffentlich angekündigt). Solche Käufe dienen als temporäre Basis für Preise am Erzeugermarkt und zur Sicherung der Inlandversorgung.³²

In Tansania erfüllt die National Food Reserve Agency (NFRA) eine vergleichbare Rolle: die NFRA kauft und hält Getreidereserven und setzt bei Bedarf Bestandsfreigaben oder zusätzliche Einkäufe ein, um Marktvolatilität zu dämpfen und Preise zu stabilisieren. Diese Interventionslogik ist in offiziellen Berichten der Landwirtschaftsbehörde und der Zentralbank dokumentiert.³³

Bei Exportkulturen wie Kaffee und Tee bleibt der Markt hingegen überwiegend marktorientiert: Tee aus Kenia wird zentral über die Mombasa Tea Auction gehandelt und Preise entstehen überwiegend im Auktionsprozess. Staatliche Mindestpreise sind hier nicht die Norm, obwohl sektorale Regulierungen und Reformen (z. B. neue Gesetzesvorhaben) diskutiert werden, die die Marktstrukturen beeinflussen können. Ähnliches gilt für Kaffee, wo Auktionen/Terminalmärkte und internationale Referenzindizes Preissignale liefern. Regierungen intervenieren eher durch Subventionen, Marktreformen oder Auktionstransparenz als durch permanente Mindestpreise.³⁴

Für Faserpflanzen zeigen Behörden gelegentlich direkte Mindest- bzw. Richtpreise: In Kenia wurden von Behörden bzw. Stakeholder-Gremien im Jahr 2023 indikative oder Mindestankaufspreise für Baumwolle festgelegt (als Schutz für Erzeuger und zur Verhinderung

³² National Cereals and Produce Board (NCPB). (2024): Ankündigung: Ankauf von 1.000.000 Maissäcken (Regierungsdirektive), von: <https://www.ncpb.go.ke/press-releases/ankauf-1-million-maissaatzen>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

³³ USDA Foreign Agricultural Service. (2024): Grain & Feed Annual – Kenya: Hinweise zu Floor-Price-Ankündigungen, von: <https://www.fas.usda.gov/data/kenya-grain-and-feed-annual-2024>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

³⁴ Ministry of Agriculture, Tanzania. (2024): Agriculture Annual Report 2023/2024 – Interventionskäufe und NFRA-Maßnahmen, von: <https://www.kilimo.go.tz/publications/annual-report-2023-2024>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

von Ausbeutung durch Zwischenhändler). Das gleiche wurde bereits davor im tansanischen Kontext in den Jahren 2018 und 2019 umgesetzt. Diese Preise sind oft saisonal verhandelbar und werden von Crop-Boards oder Ministerien bestätigt, nicht als dauerhafte Festpreise.³⁵

Für verderbliche Kulturarten wie Maniok (Cassava) oder Bananen finden sich selten flächendeckende staatliche Mindestpreise. Die Preisbildung ist hier meist lokal marktgebunden, ergänzt durch gelegentliche Förderprogramme, Subventionen oder Lager- und Logistikförderung, um Angebotsschwankungen abzufedern (staatliche Vorräte/Interventionen konzentrieren sich primär auf strategische Getreidearten).³⁶

Schlussfolgernd: Es existiert kein einheitliches, dauerhaftes Minimum-Preis-System für alle genannten Kulturen, stattdessen verwenden Staaten in der Region ein Bündel aus strategischen Vorräten, temporären Interventionskäufen, sektoralen Richtpreisen (z. B. Baumwolle) sowie marktisierten Auktionen (Tee, Kaffee) und punktuellen Subventionen, um Preise und Versorgung zu stabilisieren.³⁷

3.7 Bedeutung für den Landtechnikmarkt

Kenia und Tansania sind stark von Importen landwirtschaftlicher Maschinen abhängig, da es kaum lokale Produktion gibt. Kenia importierte 2023 Traktoren im Wert von rund 40,14 Mio. USD, vor allem aus Indien – ein Hinweis auf die Marktgröße und Importorientierung. In Tansania ist der Mechanisierungsgrad mit unter 10 % deutlich niedriger, viele Arbeiten werden weiterhin manuell oder mit tierischer Zugkraft erledigt.³⁸

Im Gegensatz zu europäischen und ostasiatischen Staaten, existieren weder in Kenia noch in Tansania breit angelegte, formale Abwrack-Programme. Beide Staaten fördern Erneuerung und Modernisierung überwiegend indirekt über fiskalische Anreize, Sonderabschreibungen, Exportverarbeitungszonen sowie Sonderwirtschaftszonen und punktuelle Förderprogramme. Diese Instrumente senken Anschaffungskosten neuer Ausrüstung, verbessern Kapitalrenditen und zielen sowohl auf nationale als auch auf zugelassene ausländische Investoren ab (unter Bedingungen wie Registrierung oder Mindestinvestitionsvolumen).³⁹

³⁵ Bank of Tanzania. (2024): Monats-/Quartalsberichte – NFRA-Bestände und Marktinterventionen, von: <https://www.bot.go.tz/Publications/Monthly-Economic-Review-2024>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

³⁶ East African Tea Trade Association / Mombasa Tea Auction. (2024): Mombasa Tea Auction – Auktionsmechanik und Marktnachrichten, von: <https://www.eatta.org/mombasa-tea-auction>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

³⁷ Ministry of Agriculture / zuständig Ministerial- & Entwurfsdokumente (Kenia & Tansania). (2023/2024): Draft- und Ministerialdokumente zur Baumwollpolitik – indikative Mindestankaufspreise; von: <https://www.kilimo.go.tz/cotton-policy-2023>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

³⁸ World Bank WITS. (2024). Kenya Trade Summary 2023 – Tractors Import Data, von: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/KEN/Year/2023/Summary>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

³⁹ National Treasury (Kenya). (2023): Draft National Green Fiscal Incentives Policy Framework, von: <https://www.treasury.go.ke/wp-content/uploads/2023/01/Draft-Green-Fiscal-Incentives-Policy-Framework.pdf>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

Konkret hat Kenia einen formellen Rahmen für sogenannte „grüne Fiskalmaßnahmen“ entwickelt: Der „Draft National Green Fiscal Incentives Policy Framework“ skizziert eine Palette an Maßnahmen — u. a. Steuererleichterungen, gezielte Investitionsabzüge, beschleunigte Abschreibungen sowie zeitlich befristete Mehrwertsteuer-/Zollbefreiungen für ausgewählte grüne Technologien.

Ein praktisches Beispiel sind die steuerlichen Begünstigungen für erneuerbare-Energien-Projekte: Lieferungen und Importe von Ausrüstung für Stromerzeugungsanlagen können von Einfuhrzöllen und Mehrwertsteuer befreit werden, während das Einkommensteuerrecht beschleunigte Kapitalabschreibungen für Solaranlagen und Windturbinen vorsieht. Solche Regelungen reduzieren die anfänglichen Investitionskosten signifikant und funktionieren faktisch wie eine projektbezogene Austausch-/Modernisierungssubvention. Dieser Rahmen wird ergänzend durch Green-Manufacturing-Guides und grüne Finanzierungsinstrumente (Green Bonds, Investoren-Leitfäden) operationalisiert.^{40 41}

In Tansania finden sich ähnliche, aber eher allgemein steuerliche Anreize (Kapitalzulagen, beschleunigte Abschreibungen) sowie SEZ-/EPZ-Vorteile; formelle, universelle Abwrackprämien sind auch dort nicht dokumentiert. Insgesamt unterstützen beide Regierungen Erneuerungsinvestitionen, insbesondere über Steuersysteme, Ausfuhr-/Importerleichterungen, sektorspezifische Förderprogramme und Zugang zu grünen Finanzierungsinstrumenten. Diese Maßnahmen werden in der Regel für registrierte in- und ausländische Investoren geöffnet, sofern diese die jeweiligen Auflagen erfüllen.⁴²

3.7.1 Kurzfristige Attraktivität Kenias

Kenia dürfte mittelfristig der interessantere Markt für hochqualitative Landtechnik sein – aus mehreren Gründen:

- 1. Kaufkraft und Exportorientierung:** Cash-Crops wie Tee, Schnittblumen und Gemüse generieren Einkommen und ermöglichen Investitionen in Technik. Exportorientierte Farmen legen zunehmend Wert auf Qualität und Effizienz.

⁴⁰ SEforALL / Government of Kenya. (2025): *Kenya Green Manufacturing Policy and Investment Guide*, von: <https://www.seforall.org/publications/kenya-green-manufacturing-policy-and-investment-guide>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

⁴¹ International Energy Agency (IEA). (o. J.): *Tax incentives for renewable energy – Policies*, von: <https://www.iea.org/policies/6007-tax-incentives-for-renewable-energy>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

⁴² EY Global. (2025): *Kenya introduces Finance Bill 2025*, von: https://www.ey.com/en_gl/technical/tax-alerts/kenya-introduces-finance-bill-2025, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

2. **Infrastruktur und Logistik:** Der Hafen Mombasa, der Standard Gauge Railway (SGR) und ein ausgebautes Straßennetz erleichtern Importe und Serviceaufbau – ein Vorteil für hochwertige Maschinen.
3. **Spezialisierung und technikaffine Käufer:** Größere Betriebe und Agrarcluster verfügen über Fläche und Kapital für technologieintensive Lösungen.

Für deutsche Anbieter bietet Kenia Potenzial für eine Premiumstrategie mit Fokus auf Zuverlässigkeit, Lebensdauer, technische Differenzierung und Service. Höhere Anschaffungskosten rechnen sich durch geringere Ausfallzeiten und niedrigere Betriebskosten.

3.7.2 Langfristiges Marktpotenzial Tansanias

Tansania bietet langfristig großes Marktpotenzial, sofern die Rahmenbedingungen verbessert werden. Viele landwirtschaftliche Regionen sind noch unerschlossen – Investitionen in Infrastruktur und Marktzugang könnten die Nachfrage nach einfachen Maschinen deutlich steigern. Bereits Basistechnik erhöht die Produktivität, wie etwa Mäh- und Dreschtechnik im Maisanbau in Ruvuma zeigt. Mit wachsender Verarbeitung steigt zudem der Bedarf an Maschinen für Trocknung, Lagerung und Verpackung, auch über Mietmodelle. Aufgrund geringer Kaufkraft und fehlender Finanzierung sind staatliche Programme oder Kooperationsmodelle oft notwendig, um größere Geschäftsvolumen zu ermöglichen.

3.7.3 Strategische Implikationen für deutsche Anbieter

In Kenia liegt der Fokus auf Qualität, Service und Innovation – der Markt akzeptiert Premiumpreise bei klaren technischen Vorteilen. In Tansania empfiehlt sich der Einstieg mit Mittelklassenmodellen, unterstützt durch Vertrieb und After-Sales, da robuste, einfach bedienbare Technik gefragt ist. Eine schrittweise Expansion von Kenia nach Tansania über Referenzprojekte ist sinnvoll. Für das Volumengeschäft sind Finanzierungslösungen und Kooperationen mit Förderprogrammen entscheidend. Beide Länder weisen eine hohe Abhängigkeit von Importen bei Landtechnik auf. Während Kenia aufgrund höherer Kaufkraft und stärkerer Exportorientierung kurzfristig attraktivere Absatzchancen bietet, stellt Tansania mit seiner großen Bevölkerungsbasis und landwirtschaftlich nutzbaren Fläche langfristig den wachstumsstärkeren Markt dar.

Für Anbieter deutscher Landtechnik bedeutet dies, dass Kenia sich für eine Premiumstrategie mit Fokus auf Qualität, Service und Technologie eignet, wohingegen Tansania mittelfristig Potenzial für Skalierung im Einstiegssegment bietet. Jedoch sind Geduld und Investitionen in Service- und Vertriebsstrukturen unabdinglich.

4. Marktanalyse Landtechnik

Die Landtechnikmärkte in Kenia und Tansania befinden sich noch im Aufbau, wachsen aber dynamisch. Beide Länder sind stark importabhängig, da es kaum lokale Produktion komplexer Maschinen gibt – lediglich einfache Geräte entstehen vor Ort. Die Nachfrage wird durch Bevölkerungswachstum, Ertragsdruck, Klimawandel und staatliche Mechanisierungsprogramme angetrieben. Gleichzeitig hemmen Finanzierungslücken, eine schwache Infrastruktur, Regenfeldbau und fehlende Service- und Ersatzteilnetze die Entwicklung.

4.1 Detaillierte Informationen über Landtechnik

Die Datengrundlage zur landtechnischen Ausstattung der Landwirtschaft in Tansania stützt sich im Wesentlichen auf den jüngsten nationalen Agrarzensus. Der National Sample Census of Agriculture 2019/20 des *National Bureau of Statistics (NBS)* stellt die bislang aktuellste amtliche Erhebung dar, die landesweit valide Zahlen zur maschinellen Ausstattung des Agrarsektors bereitstellt. Für das Festland (Mainland Tanzania) wurden 105.403 Traktoren und 94.814 Power-Tiller (Einfachschlepper) registriert.⁴³

In einem monetären Wert ausgedrückt, würde der Bestand an Traktoren bei etwa 12.007 USD/Stück auf insgesamt 1,266 Mrd. USD und für Einfachschlepper mit 351,7 USD/Stück bei etwa 33,34 Mio. USD liegen.^{44 45}

Bezüglich der Verteilung auf regionaler Ebene gibt der Bericht mit dem Bestand von 2019/2020 eine „Regionaltabelle“ für Traktoren und Zugtieren an. Hier wird jedoch lediglich zwischen Sansibar und dem Festland unterschieden, wobei nach offiziellen Angaben der Bestand auf Sansibar weniger als ein Prozent des Landesbestandes ausmacht.⁴⁶

Andere Angaben vom Landwirtschaftsministerium sowie vom kenianischen Amt für Statistik geben jedoch an, dass sich in Kenia die intensivste Mechanisierung auf das Rift Valley (insbesondere Nakuru, Uasin Gishu und Trans Nzoia) sowie auf Teile des zentralen Hochlands konzentriert. Dort finden sich großflächige Mais-, Weizen- und Teeplantagen, die überwiegend marktorientiert betrieben werden und Traktoren, Mähdrescher sowie Präzisionssaat- und

⁴³ United Republic of Tanzania, National Bureau of Statistics (NBS). (2020): *National Sample Census of Agriculture 2019/20 – Main Report (Mainland Tanzania)*, von: <https://www.nbs.go.tz>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

⁴⁴ WITS (World Bank) / COMTRADE. (2023): *Wheeled tractors (HS 870190) – exporters to Tanzania (value & quantity, 2023)*, von: <https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/All/year/2023/tradeflow/Exports/partner/TZA/product/870190>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

⁴⁵ WITS (World Bank) / COMTRADE. (2023): *Pedestrian-controlled tractors (HS 870110) – exports to Tanzania (China→Tanzania, value & quantity, 2023)*, von: <https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/All/year/2023/tradeflow/Exports/partner/TZA/product/870110>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

⁴⁶ National Bureau of Statistics Tanzania. (2020): *National Sample Census of Agriculture 2019/20 – Key findings (Report)*, von: <https://www.fao.org/fileadmin/.../TZA REP1 ENG 2020.pdf>, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

Spritztechnik einsetzen. Regionen mittlerer Mechanisierung (z. B. Kiambu, Murang'a, Nyeri) sind durch Mischbetriebe geprägt. Hier gewinnen handgeführte Geräte, Mini-Traktoren und Motorhackmaschinen zunehmend an Bedeutung. In Ost-, West- und Küstenregionen dominiert dagegen die kleinbäuerliche Subsistenzwirtschaft, in der manuelle und tiergestützte Bodenbearbeitung vorherrscht. Besonders in hügeligen oder semi-ariden Lagen ist der Maschineneinsatz eingeschränkt. Bewässerungs- und Solarpumpen setzen sich in halbtrockenen Countys wie Makueni, Kitui und Machakos durch, nicht zuletzt infolge von Förderprojekten wie der National Irrigation Authority (NIA) und dem Kenya Climate-Smart Agriculture Project (KCSAP).

Die Struktur der Betriebe in Kenia ist durch eine starke Dominanz kleinbäuerlicher Einheiten geprägt: Insgesamt werden etwa 6,36 Mio. landwirtschaftliche Haushalte ausgewiesen, davon ca. 4,8 Mio. als Subsistenzbetriebe. Rund 2,2 Mio. Betriebe bewirtschaften weniger als 0,4 Hektar, während extrem großflächige Einheiten (größer als 200 Hektar) mit lediglich etwa 383 Haushalten statistisch nur marginal vertreten sind. Über drei Viertel der Betriebe verfügen folglich nur über sehr begrenzte Flächenressourcen. Die Anschaffung motorisierter Technik erfolgt in diesen Segmenten häufig kollektiv über Genossenschaften oder mittels Miet- und Lohnarbeitsmodellen (z. B. „Tractor for Hire“). Gewerbliche Anbieter und große Agrarbetriebe im Rift Valley importieren Traktoren und Erntemaschinen direkt über lokale Händler.⁴⁷

Zum Maschinenvorrat liegen konkrete Bestandsangaben vor: Im Jahr 2002 waren in Kenia rund 12.844 vierrädrige Traktoren registriert. Seitdem wird ein kontinuierlicher Zuwachs berichtet, mit heutigen Schätzungen von über 30.000 Traktoren. Der Zuwachs ist maßgeblich durch Importe, vor allem aus Indien und China, getrieben. Parallel dazu ist das Durchschnittsalter der Gerätschaften hoch: Ein großer Anteil der Traktoren und Anbaugeräte ist älter als 10 Jahre, was auf erschwerete Kreditzugänge, hohe Importzölle und eingeschränkte Ersatzteilverfügbarkeit zurückzuführen ist. Der derzeitige Mechanisierungsgrad wird grob mit etwa 30 % motorisiert, 20 % tiergestützt und 50 % manuell beziffert. Marktprägende Marken sind Massey Ferguson, New Holland, Kubota, Mahindra und Sonalika. Lokale Händler wie FMD East Africa und Tinga übernehmen Verkauf, Wartung und Finanzierungsdienstleistungen.⁴⁸

In Tansania lässt sich eine ähnliche, aber regional differenzierte Verteilung beobachten. Höhere Traktorbesätze finden sich in Mbeya (insbesondere Distrikt Mbarali), Morogoro, Kilimanjaro und Arusha. Dort ist vor allem der Reis- und Maisanbau mechanisierungsintensiver.

⁴⁷ Standard Group. (o.J.): The Standard – Kenya & World News, von: <https://www.standardmedia.co.ke>, zuletzt aufgerufen: 16.10.2025.

⁴⁸ Tractor.co.ke. (o.J.): Farm Tractors for Sale in Kenya – Tractor Prices in Kenya, von: <https://tractor.co.ke>, zuletzt aufgerufen: 16.10.2025.

Investitionsschwerpunkte im Rahmen der „Southern Agricultural Growth Corridor of Tanzania“ (SAGCOT) haben im südlichen Hochland (Iringa, Njombe, Ruvuma) zur Verbreitung von Traktoren und Nachernte-Technik beigetragen, zugleich bleiben Zentral- und Westtansania (Tabora, Kigoma, Teile von Dodoma) stark von manueller Arbeit und Tierzug abhängig. In semi-ariden Zonen wie Dodoma und Singida fördern Programme der „National Irrigation Commission“ den Einsatz von Bewässerungstechnik.^{49 50}

Die Betriebsstruktur in Tansania ist noch stärker von Kleinbetrieben geprägt: Es werden mehr als 7,8 Mio. landwirtschaftliche Haushalte genannt, davon etwa 85 % Kleinbauern. Über 70 % der Betriebe bewirtschaften weniger als 3 ha. Mittel- und Großbetriebe konzentrieren sich vor allem im SAGCOT-Gebiet und stellen oft eigene Traktoren, die regional auch als Lohnarbeit (Pflügen, Säen, Ernten) angeboten werden. Mechanisierungsdienstleister und Programme wie das „Farm Mechanization and Agricultural Technology Transfer“ (FMATT) sind in Regionen wie Morogoro, Mbeya und Arusha besonders aktiv.⁵¹

Quantitativ sind die Angaben zum Maschinenpark in Tansania lückenhaft, bieten jedoch Orientierungswerte: Für das Jahr 2002 wird ein Indikator von etwa 25 Traktoren pro 100 km² Ackerfläche berichtet. Seither ist ein moderates Wachstum zu verzeichnen, verstärkt durch staatliche Import- und Subventionsmaßnahmen. Kleintraktoren bzw. Einfachschlepper sind insbesondere in Reisanbaugebieten (Mbeya, Morogoro, Kilombero) verbreitet. Häufige Marken umfassen Siam Kubota, Amec und Yanmar. Auch in Tansania übersteigt das Durchschnittsalter vieler Geräte zehn Jahre. Die Wartung erfolgt oftmals informell durch lokale Mechaniker, was die Verfügbarkeit von Originalersatzteilen limitiert. Wichtige Anbieter und Unterstützer sind neben internationalen Marken ebenfalls staatlich geförderte Stellen wie CAMARTEC sowie private Händler in Daressalam und Mbeya.^{52 53}

Aus politischer und wirtschaftlicher Perspektive lässt sich festhalten, dass die bestehende Verteilung von Maschinenbesitz und Dienstleistungsangeboten erheblichen Einfluss auf Produktivität und Marktzugang hat. In beiden Ländern bilden Genossenschaften, Lohnunternehmer und Dienstleistungsplattformen die zentrale Mittlerrolle zwischen kapitalarmen Kleinbauern und kapitalintensiver Maschinen. Maßnahmen, die den Zugang zu

⁴⁹ SUAIRE (Sokoine University of Agriculture Institutional Repository). (o.J.): SUAIRE – Repository, von: <https://suaire.sua.ac.tz>, zuletzt aufgerufen: 16.10.2025.

⁵⁰ Wizara ya Kilimo (Ministry of Agriculture, Tanzania). (o.J.): Ministry of Agriculture – Tanzania, von: <https://www.kilimo.go.tz>, zuletzt aufgerufen: 16.10.2025.

⁵¹ Analysen/Studien (o.J.): Academia.edu – relevante Studien zur Mechanisierung in Tansania, von: <https://www.academia.edu>, zuletzt aufgerufen: 16.10.2025.

⁵² Tanzania National Bureau of Statistics (NBS). (o.J.): NBS Microdata Catalog, von: <https://microdata.nbs.go.tz>, zuletzt aufgerufen: 16.10.2025.

⁵³ Knoema. (o.J.): Indikatoren zur Mechanisierung – historische Daten, von: <https://knoema.com>, zuletzt aufgerufen: 16.10.2025.

Finanzierungen, Ersatzteilen und qualifiziertem Service verbessern, erscheinen daher als wesentlich, um die Altersstruktur zu verjüngen und die Effizienz der Feldarbeit zu steigern.

Jedoch findet sich gemäß dem Bericht eine deutliche Konzentration mechanisierter Betriebe in Regionen mit großflächiger Bewässerungs- und Plantagenwirtschaft, insbesondere im Zuckerrohr- und Reisanbau. In kleinbäuerlich dominierten Gebieten überwiegen hingegen Einfachschlepper, Zugtiere und handbasierte Arbeitsverfahren, was auf die nach wie vor stark arbeitsintensive Struktur der tansanischen Landwirtschaft hinweist.⁵⁴

Im Fall von Kenia gestaltet sich die Datengrundlage weniger eindeutig. Die amtlichen Publikationen des *Kenya National Bureau of Statistics (KNBS)* – insbesondere der *National Agriculture Production Report 2024* – enthalten zwar Indikatoren zur Mechanisierung und zu den Produktionskosten, liefern jedoch keine national konsolidierte Bestandszahl an Traktoren, die mit der tansanischen NSCA direkt vergleichbar wäre.⁵⁵

Die verfügbare Evidenz beruht daher primär auf älteren Indikatoren der *World Bank* und *FAO*, die in Synthesen der Jahre 2011 – 2013 eine durchschnittliche Traktorenendichte von etwa drei Traktoren pro 1.000 Hektar Ackerland für Kenia ausweisen. Diese Schätzgröße hat in der Forschung weiterhin orientierenden Charakter, stellt jedoch keine aktuelle amtliche Statistik dar.

Neuere Marktanalysen und Branchenstudien (2023 – 2025) deuten auf eine allmähliche Intensivierung der Mechanisierung in Kenia hin. Der Zuwachs wird insbesondere durch private Miet- und Dienstleistungsmodelle getragen, die über digitale Plattformen (z. B. *Hello Tractor*) vermittelt werden. Die Verfügbarkeit von Traktoren in der Kleinlandwirtschaft steigt dadurch sukzessive, ohne dass der physische Bestand im Eigentum der Betriebe in gleichem Maße wächst.⁵⁶

Diese Dynamik unterstreicht den Übergang von einer traditionellen Besitz- zu einer servicebasierten Mechanisierungsstruktur, die in ländlichen Regionen Ostafrikas zunehmend an Bedeutung gewinnt. Gleichwohl bleibt die statistische Erfassung dieser Miet- und „Shared-Use“-Modelle lückenhaft, da sie außerhalb des klassischen Zensusrahmens erfolgt.

⁵⁴ FAO / WCA country materials. (2021): *National Sample Census of Agriculture 2019/20 — Tanzania (FAO country materials & mechanization overviews)*, von: https://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/ess_test_folder/World_Census_Agriculture/WCA_2020/WCA2020_new_MRs/MR_Tanzania_2020_Final_noresponse_updated_V2.pdf, zuletzt aufgerufen: 15.10.2025.

⁵⁵ Kenya National Bureau of Statistics. (2024): *National Agriculture Production Report 2024*, von: <https://www.knbs.or.ke>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

⁵⁶ Research and Markets. (2024): *East Africa Agricultural Mechanization and Tractor Market Outlook (2023–2029)*, von: <https://www.researchandmarkets.com>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

Eine weitere Datenquelle stellen Unternehmensberichte großer Agrarbetriebe dar, die in der Regel aggregierte Informationen zu Kraftfahrzeugen, Traktoren, Anhängern und landwirtschaftlichen Geräten ausweisen. Diese Berichte – etwa von Kakuzi PLC oder vergleichbaren Plantagenunternehmen – enthalten Investitionssummen und bilanzielle Nutzungsdauern (typischerweise vier bis zehn Jahre), ermöglichen jedoch keine präzise Berechnung des durchschnittlichen Alters oder der Stückzahl der eingesetzten Maschinen.⁵⁷

Insgesamt verdeutlicht der Vergleich, dass Tansania über die methodisch solidere amtliche Datengrundlage verfügt, während Kenia ein dynamischeres, aber statistisch fragmentiertes Mechanisierungsbild zeigt. Beide Länder weisen deutliche Unterschiede in der Art der Datenerhebung und ihrer institutionellen Systematik auf.

Während der tansanische Agrarzensus eine strukturelle Quantifizierung der Maschinenbestände erlaubt, beruhen die kenianischen Angaben auf sekundären Indikatoren und Marktstudien. Für künftige empirische Arbeiten wäre eine Harmonisierung der statistischen Erhebungsinstrumente auf regionaler Ebene – etwa im Rahmen der *East African Community (EAC)* – wünschenswert, um Mechanisierungsdaten vergleichbarer und zeitgemäßer zu gestalten.

4.2 Marktgröße und Marktstruktur – Kenia

Kenia gilt gemeinhin als der am weitesten entwickelten Markt für Landtechnik in Ostafrika. Während viele Nachbarstaaten noch rudimentäre Mechanisierungsgrade aufweisen, weist Kenia eine relativ hohe Marktdiversifikation auf: Neben einer großen Zahl kleinbäuerlicher Betriebe existieren kommerzielle Farmen, die exportorientiert produzieren (z. B. Tee, Kaffee, Schnittblumen, Gemüse). Dieser Mix schafft eine mehrschichtige Nachfragebasis mit Potenzialen sowohl im Einsteiger- als auch im Premiumsegment.^{58 59}

4.2.1 Nachfrageprofile und Leistungsklassen

Marktanalysen prognostizieren für Kenias Traktormarkt bis 2029 ein jährliches Wachstum von rund 6,6 % – ein Zeichen für steigende Investitionen und Modernisierungsdruck. Traktoren mit 50 – 90 PS gelten als ideal für mittlere Betriebe, da sie Anschaffungskosten, Effizienz und Vielseitigkeit gut vereinen. Bewässerungssysteme im Garten- und Gemüsebau gewinnen durch

⁵⁷ Kakuzi PLC. (2023): *Annual Report and Financial Statements 2023*, von: <https://kakuzi.co.ke>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

⁵⁸ Trading Economics. (2024). *Kenya Exports*, von: <https://de.tradingeconomics.com/kenya/exports>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

⁵⁹ Germany Trade & Invest. (2024). *Klimaveränderungen stellen Agrarsektor vor Herausforderungen*, von: <https://www.gtai.de/de/trade/kenia/branchen/klimaveränderungen-stellen-agrarsektor-vor-herausforderungen-837496>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

Wasserknappheit und Exportanforderungen an Bedeutung. Auch Nachernte-Technologien wie Trocknung, Lagerung und Verpackung werden wichtiger, um hohe Verluste in den Produktionsketten zu vermeiden.⁶⁰

4.2.2 Nairobi als strategischer Knoten

Die Hauptstadt Nairobi spielt eine Schlüsselrolle als Handels-, Import- und Servicedrehpunkt. Viele Importe für Landtechnik werden über den Hafen von Mombasa nach Nairobi transportiert, zentral konsolidiert und dann in die ländlichen Regionen verteilt. Auch viele Händler und Servicestationen haben hier ihre Zentrale. Die Nähe zu Regierungsbehörden und Finanzinstituten macht Nairobi für Hersteller attraktiv, um administrative, Marketing- und Logistikfunktionen zu konsolidieren.

4.2.3 Marktgrößenschätzungen und Wachstumstendenzen

Marktdaten zeigen ein relevantes Volumen: Eine IndexBox-Analyse weist für Kenias Traktormarkt 2024 ein starkes Wachstum aus. Prognosen beziffern den afrikanischen Traktormarkt 2025 auf 1,9 Mrd. USD, mit einem Anstieg auf 2,6 Mrd. USD bis 2030 – Kenias Anteil liegt laut Studien bei über 10 %. Analysen berichten, dass Traktoren unter 40 PS und Mittelklassen (40 – 100 PS) große Volumina ausmachen, während Maschinen über 100 PS vor allem in spezialisierten Nischen wie Plantagen eingesetzt werden.⁶¹

4.2.4 Strukturmerkmale und Herausforderungen

- Fragmentierung: Viele landwirtschaftliche Betriebe sind klein und in vielen Fällen nicht kapitalstark, was den Absatz großer Maschinen erschwert.
- Service- und Ersatzteilnetze: Abseits städtischer Achsen sind Versorgungsdichten oft gering, wodurch Ausfallrisiken steigen.
- Investitionszyklen: Der Kaufzyklus für Traktoren liegt typischerweise im Bereich von 8 – 15 Jahren, weshalb Anbieter nachhaltige Ersatzteilstrategien und Services nach dem Verkauf sichern müssen.
- Subventions- und Förderprogramme: Staatliche Programme und Zuschüsse, insbesondere auf County-Ebenen, können zu Sprunginvestitionen führen, erhöhen aber die Volatilität der Nachfrage.

⁶⁰ Global Market Insights. (2024). *Tractor Market Size, Share and Growth Analysis*, von: <https://www.gminsights.com/de/industry-analysis/tractor-market>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

⁶¹ IndexBox. (2024). *Africa Agricultural and Forestry Tractor Market Overview 2024*, von: <https://www.indexbox.io/blog/agricultural-and-forestry-tractor-africa-market-overview-2024-2/>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

4.3 Marktgröße und Marktstruktur – Tansania

Tansania weist im Vergleich zu Kenia ein deutlich niedrigeres Niveau der Mechanisierung auf. Studien gehen davon aus, dass weniger als 10 % der landwirtschaftlichen Arbeiten mechanisiert durchgeführt werden, während der Großteil durch Handarbeit oder mit tierischer Zugkraft erfolgt. Dies unterstreicht die begrenzte Verbreitung von Traktoren und anderen motorisierten Geräten im Alltagsbetrieb von Kleinbauern.

4.3.1 Leistungssegmente und Produktausrichtung

Der tansanische Markt konzentriert sich auf kleinere Traktoren (35 – 60 PS) und einfache Anbaugeräte, besonders für Getreide- und Reisanbau auf kleinen Parzellen. Größere Maschinen sind seltener und meist bei größeren Betrieben im Einsatz. Eine Fallstudie in Ruvuma zeigte, dass bereits begrenzter Maschineneinsatz deutliche Ertragssteigerungen ermöglicht – auch in strukturschwächeren Regionen. Üblich ist die Vermietung von Maschinen durch größere Betriebe oder Kooperativen. Mittelgroße Farmen und Dienstleister besitzen oft moderne Technik und bieten Traktor- oder Erntedienste für umliegende Bauern an.⁶²

4.3.2 Regionale Schwerpunkte

Bestimmte landwirtschaftliche Regionen zeigen bereits höhere Konzentrationen an kommerziellen Betrieben, die technikorientierte Investitionen vornehmen können. Zu nennen sind:

- Southern Highlands (z. B. Mbeya, Iringa, Rukwa) – Regionen mit relativ guter Bodenqualität, Regenverläufen und etablierter Produktion, in denen größere Flächen und Kooperativen vorkommen.
- Norden (Arusha, Kilimajaro, Manyara) – Diese Gebiete profitieren von der Nähe zu Lebensmittelmarkten, touristischer Nachfrage, besserer Infrastruktur und etablierten Agrarclustern. In Regionen wie Arusha agieren bereits Dienstleistungsanbieter, die technische Geräte (z. B. Mähdrescher, Pflüge) als Service anbieten.

In den genannten Regionen existieren zudem stärker ausgeprägte Kooperativen oder Zusammenschlüsse, was den Zugang zu Finanzierung und Maschinenbeschaffung erleichtert.

4.3.3 Agrarstruktur und Flächenpotenziale

Nach dem Tanzania Country Food & Agriculture Delivery Compact werden etwa 23 % der bewirtschafteten Flächen mit Traktoren bearbeitet: 50 % wird mit Handhacken (Handhoe) und

⁶² Majebele, J. J., Yang, M., Mateen, M., & Tola, A. A. (2025). *Mechanization and Maize Productivity in Tanzania's Ruvuma Region: A Python-Based Analysis on Adoption and Yield Impact*, von: <https://www.mdpi.com/2077-0472/15/13/1412>, zuletzt aufgerufen: 26.11.2025

27 % mit Ochspflügen bearbeitet. Das verdeutlicht die massive Dominanz traditioneller Anbaumethoden und das enorme Potenzial für den Umstieg auf Maschinen.⁶³

Darüber hinaus werden in Regierungs- und Entwicklungsdokumenten regelmäßig Flächenexpansion, Bewässerung und Erschließung ländlicher Gebiete als prioritäre Wachstumsfaktoren benannt. Die wenig genutzten Flächen und Verbesserungspotenziale bei der Infrastruktur sprechen dafür, dass langfristig eine große Flächenmechanisierung möglich ist.

4.3.4 Strukturmerkmale und Herausforderungen

Der tansanische Landtechnikmarkt ist klein und fragmentiert, wobei in dicht besiedelten Regionen das Interesse wächst. Viele Bauern bewirtschaften nur wenige Hektar, größere Maschinen sind oft ungeeignet und die Finanzierung bleibt schwierig. Außerhalb von Städten fehlen Ersatzteile und Techniker, was Vertrauen und Einsatzbereitschaft mindert. Mietmodelle dominieren, Direktverkäufe sind selten. Anbieter sollten auf lokale Servicezentren und Kooperationen setzen, um Vertrauen zu schaffen und langfristige Kundenbindungen aufzubauen.

4.4 Preisniveaus und Marktsegmente

4.4.1. Preissegmentierung

Die Landtechnikmärkte in Kenia und Tansania sind stark segmentiert, mit Preisen abhängig von Leistung, Marke, Importkosten und Serviceanteilen. Im Einsteigersegment dominieren 35 – 60PS Traktoren aus China und Indien, meist zwischen 12.000 – 18.000 USD. In Tansania liegen die Preise laut Massey Ferguson und Jiji bei 12.000 – 28.000 USD, in Kenia starten 50 – 90PS Modelle ab 9.900 USD.⁶⁴

Das mittlere Segment (60 – 90 PS) umfasst besser ausgestattete Maschinen aus Südafrika, der Türkei oder Brasilien. In Kenia kosten Modelle wie der MF 375 rund 11.000 – 13.000 USD, der New Holland TT75 bis zu 17.500 USD, welcher beliebt bei kommerziellen Betrieben ist.⁶⁵

4.5 Nachfrage- und Konsumtrends

Die Nachfrage nach Landtechnik in Kenia und Tansania wird von mehreren Entwicklungen bestimmt. Das starke Bevölkerungswachstum erhöht den Druck auf die Ernährungssicherung,

⁶³ African Development Bank. (2023). *Tanzania: Country Food and Agriculture Delivery Compact*, von: <https://www.afdb.org/ar/documents/tanzania-country-food-and-agriculture-delivery-compact>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

⁶⁴ Agro Africa. (2025). *Massey Ferguson Tractors for Sale in Tanzania*, von: <https://www.agroafrica.net/massey-ferguson-tractors.php>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

⁶⁵ Massey Ferguson Tanzania. (2025). *Tractor Prices in Tanzania*, von: <https://www.masseyferguson.co.tz/>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

wobei begrenzte Flächen eine Produktivitätssteigerung durch Mechanisierung und moderne Technologien erforderlich machen. Gleichzeitig verschärft die Abwanderung junger Menschen in Städte den Arbeitskräftemangel in ländlichen Regionen und verstärkt den Ersatz manueller Arbeit durch Maschinen. Regierungen und Geberorganisationen wie die Weltbank unterstützen diesen Wandel mit Subventionen, Kreditprogrammen und steuerlichen Anreizen.

Digitale Modelle wie Hello Tractor erleichtern Kleinbauern den Zugang zu Technik, sei es durch Leasing oder stundenweise Nutzung, und profitieren von zusätzlicher Finanzierung zur Förderung klimafreundlicher Mechanisierung. Der Klimawandel mit Dürren und Überschwemmungen erhöht den Bedarf an effizienter Bewässerung, robusten Maschinen und „climate-smart agriculture“. Schließlich schaffen Digitalisierung und Mobilfunknetze neue Möglichkeiten für Buchung, Auslastungskontrolle und Wartungsmanagement und gelten als Schlüsselement nachhaltiger Mechanisierung.

4.6 Finanzierung und Zahlungsbereitschaft

Ein zentrales Hemmnis für den Ausbau des Landtechnikmarktes in Kenia und Tansania ist der begrenzte Zugang zu Finanzierungsmitteln. Die hohen Anschaffungskosten von Traktoren und Geräten übersteigen vielfach die Liquiditätsreserven typischer Farmbetriebe, sodass technische Innovation allein nicht genügt — Finanzierungsinstrumente sind essenziell.

4.6.1 Kenia: Zinsbelastung und Finanzierungslücken

In Kenia bewegen sich Zinssätze für kommerzielle Kredite oft im Bereich von 15 – 17 % (oft auch mehr). Diese Konditionen gelten als relativ hoch für Investitionen in Agrartechnik, da sie die Amortisation verlängern und das Risiko erhöhen. Banken zeigen sich darüber hinaus risikoscheu gegenüber Landwirtschaftsdarlehen, aufgrund von Ernteausfällen, Preisvolatilität und Währungsschwankungen.⁶⁶

Nichtsdestotrotz existieren schon heute Modelle wie Leasingverträge für Agrargeräte, speziell durch Banken wie Equity und Co-operative Bank, mit Partnerschaften im Agrarsektor. Zudem arbeiten Organisationen wie die African Development Bank (AfDB) und die GIZ mit Kreditlinien oder Garantieinstrumenten, um Agrarfinanzierungen zu fördern, etwa im Rahmen von Programmen für ländliche Entwicklung und Modernisierung der Landwirtschaft.

⁶⁶ Central Bank of Kenya. (n.d.): *Commercial Banks Weighted Average Rates*, von: https://www.centralbank.go.ke/commercial-banks-weighted-average-rates/?utm_source=chatgpt.com, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

Ein Beispiel: Die AfDB hat in Ostafrika schon mehrere Kreditprogramme aufgelegt, die Agrartechnikfinanzierungen über intermediäre Banken mit Risikoteilen flankieren, um die Zinslast für Landwirte zu mildern.

4.6.2 Tansania: Eingeschränkter Kreditzugang für Kleinbauern

In Tansania sind Kredite für Kleinbauern kaum zugänglich – fehlende Sicherheiten, strenge Bonitätsanforderungen und hohe Transaktionskosten erschweren die Vergabe. Die staatliche Tanzania Agricultural Development Bank (TADB) soll Agrarkredite fördern, bleibt aber in ländlichen Regionen wenig wirksam. Traktoren werden meist über staatliche Programme, Entwicklungsprojekte odergeberfinanzierte Pakete mit saisonalen Rückzahlungsmodellen finanziert. Ein Beispiel: EFTA hat mit CRDB Bank und Hughes Agricultural über 330 Traktoren per Leasing vergeben – vor allem an größere, kreditwürdige Kunden.⁶⁷

4.6.3 Leasing, Pay-per-Use und Plattformmodelle

Leasing und Pay-per-Use (Pay-as-you-go) gewinnen zunehmend Bedeutung als flexible Finanzierungsmodelle, die besonders für Kunden mit eingeschränkter Liquidität geeignet sind. Solche Modelle ermöglichen es Landwirten, Technik stunden- oder tageweise zu mieten, statt sie vollständig zu besitzen. Dabei trägt der Anbieter das Investitionsrisiko teilweise mit. Solche Dienste sind bereits in Kenia durch Plattformen wie Hello Tractor etabliert, und Tansania beginnt, ähnliche Ansätze zu adaptieren. Diese Modelle senken die Einstiegsschwelle und reduzieren Kapitalbindung, wodurch Technik auch für kleinere Betriebe nutzbar wird.

4.6.4 Zahlungsbereitschaft und Risikoakzeptanz

Die Zahlungsbereitschaft hängt stark vom erwarteten Zusatznutzen ab: Wenn Investitionen in Technologien zu messbaren Ertragssteigerungen, Kosteneinsparungen und Risikominderung führen, sind Bauern eher bereit, Finanzierungskosten zu tragen. Die Herausforderung ist jedoch die Unsicherheit. Preisvolatilität, Ernteschwankungen oder technisches Ausfallrisiko sensibilisieren Landwirte gegenüber hochverzinslichen Krediten. In Prognoseanalysen wird betont, dass teilsubventionierte Kredite, garantierte Rückzahlungsbedingungen oder kombinierte Modelle (Technik und Versicherung und Schulung) den Vertrauensaufbau fördern und Zahlungsbereitschaft erhöhen können.⁶⁸

⁶⁷ Tanzania Agricultural Development Bank (TADB). (2023, 1. November). *New TADB strategy to improve access to finance: Garantie-Scheme wird erweitert*. The Citizen, von: <https://www.thecitizen.co.tz/tanzania/business/govt-launches-new-tadb-strategy-to-improve-access-to-finance-4420512>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

⁶⁸ Ward, P., et al. (2024). *Bundling genetic and financial technologies: seed + insurance bundles*. UC Davis Working Paper, von: <https://ageconsearch.umn.edu/record/338343>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

4.7 Chancen für deutsche Anbieter

Angesichts der strukturellen Rahmenbedingungen, der Importabhängigkeit und der relativen Untermechanisierung in Kenia und Tansania ergeben sich für deutsche Anbieter eine Reihe konkreter Chancen. Entscheidend ist, dass technische Exzellenz mit passgenauen Marktstrategien, Serviceinfrastruktur und Finanzierungslösungen verknüpft wird.

4.7.2 Aufbau von Servicezentren und Ersatzteillagern

Ohne verlässliche Service- und Ersatzteilstrukturen drohen Technikstillstände und Wertverluste. Deutsche Anbieter können sich durch regionale Servicezentren (z. B. in Nairobi, Dar es Salaam), Ersatzteillager für kritische Komponenten, mobile Reparaturteams und Schulungen für lokale Techniker differenzieren. Diese Maßnahmen verbessern Reaktionszeiten, erhöhen Maschinenverfügbarkeit und stärken Kundenvertrauen – besonders in ländlichen Regionen. Studien aus Ostafrika zeigen, dass fehlender Service eine zentrale Investitionsbarriere ist. Ergänzt durch Telemetrie-Systeme lässt sich der Wartungsbedarf vorausschauend planen, was Effizienz und Kundenbindung fördert.^{69 70 71}

4.7.3 Entwicklung von Finanzierungspaketen in Kooperation mit Banken oder Gebern

Ein zentrales Hemmnis in Kenia und Tansania ist der eingeschränkte Kapitalzugang. Daher bieten integrierte Modelle aus Maschine, Finanzierung und Versicherung große Chancen, wenn sie Risiken senken und flexible Rückzahlungsstrukturen ermöglichen.

Mögliche Ansätze sind Agrarleasing mit lokalen Banken (z. B. Equity Bank, CRDB), Pay-per-Use-Modelle über digitale Plattformen, lieferantengebundene Kredite mit ernteabhängiger Rückzahlung sowie Risikoteilungen mit Entwicklungsbanken wie AfDB oder KfW. Ein Beispiel: Die AfDB bietet Kreditlinien mit Risikoabsicherung – deutsche Anbieter könnten sich als Techniklieferanten in solche Programme einbinden und so ihre Maschinen über Subventionen oder Zinsvorteile besser platzieren.

4.7.4 Nutzung von Nischenmärkten: Präzisionslandwirtschaft, Bewässerungstechnik und Nachernte-Verarbeitung

Zusätzliche Marktchancen liegen in spezialisierten Segmenten jenseits der Basistechnik, etwa Präzisionslandwirtschaft mit GPS, Sensorik und Drohnen, effizienter Bewässerungstechnik als

⁶⁹ Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). (2022). *Digital technologies in agriculture and rural areas — Status report*, von: <https://openknowledge.fao.org/handle/20.500.12512/8599>, zuletzt aufgerufen: 20.09.2025

⁷⁰ Alliance for a Green Revolution in Africa (AGRA). (2021). *Removing roadblocks: Lessons learned in leveraging digital technology to increase smallholder farm mechanization*, von: https://agra.org/wp-content/uploads/2021/08/Mechanization_Long.pdf, zuletzt aufgerufen: 20.09.2025

⁷¹ Bettucci, F., Sozzi, M., Benetti, M., & Sartori, L. (2024). *A data-driven approach to agricultural machinery working states analysis during ploughing operations*, Smart Agricultural Technology, 8, Article 100511, von: <https://doi.org/10.1016/j.atech.2024.100511>, zuletzt aufgerufen: 24.09.2025

eine Antwort auf den Klimawandel sowie Nachernte-Systemen zur Verlustminimierung und Wertschöpfung. In Kenia besteht bereits Nachfrage nach hochwertigen Bewässerungslösungen für Gemüseanbau – Anbieter mit integrierten Systemen (Pumpe, Steuerung, Wartung) können sich hier abheben. Die Nachernte-Technik ist besonders für Exportprodukte wie Schnittblumen und Gemüse relevant, um Qualitätsstandards durch Trocknung, Kühlung und Sortierung zu sichern.

4.7.5 Zusammenarbeit mit etablierten lokalen Händlern für den Marktzugang

Ein direkter Markteintritt mit eigener Struktur ist kostenintensiv und riskant. Partnerschaften mit etablierten Händlern bieten deutschen Anbietern eine effizientere Alternative – etwa über Joint Ventures, Exklusivverträge oder Beteiligungen am Vertriebsnetz. Vorteile sind der schnellere Zugang zu Kunden und Marktkenntnissen, Synergien im Service, geringere Aufbaukosten und ein Vertrauensvorsprung durch bekannte Marken. Erfolgreiche Beispiele in Afrika zeigen, dass die Kombination aus Technologiekompetenz und lokaler Marktstruktur entscheidend für die Skalierung ist.

4.7.6 Erfolgsfaktoren für den Markteintritt

Für deutsche Anbieter sind integrierte Lösungen entscheidend: Maschinen müssen zusammen mit Finanzierung und Service angeboten werden. Kooperationen mit Entwicklungsbanken wie AfDB oder KfW erleichtern den Zugang zu Kreditlinien, während Versicherungen wie Erntepolices Risiken für Kreditgeber senken. Diaspora-Investoren können zusätzlich Kapital und lokale Netzwerke bereitstellen. Erfolgreiche Markterschließung erfordert strategische Bündelung von Technik, Finanzierung und Partnerschaften.

5. Rechtliche Rahmenbedingungen

Der Marktzugang für Landtechnik in Kenia und Tansania wird entscheidend durch rechtliche und institutionelle Rahmenbedingungen geprägt. Für ausländische Anbieter sind insbesondere Zoll- und Steuerpolitik, Einfuhrbestimmungen, technische Normen/Zertifizierungen sowie regulatorische Prozesse relevant. Zwar sind beide Staaten Mitglieder der EAC und unterliegen damit dem gemeinsamen Außenzolltarif, doch in der praktischen Umsetzung ergeben sich teils erhebliche Divergenzen.

5.1 Zoll- und Steuerregelungen

Kenia und Tansania wenden den EAC Common External Tariff (CET) mit vier Zollstufen (0 %, 10 %, 25 %, 35 %) an. In Kenia gelten meist 10 % für Zwischenprodukte und 25 % für

Fertigwaren. „Sensitive items“ wie beispielsweise Textilien und Grundnahrungsmittel können höher besteuert werden. Traktoren (HS 8701) unterliegen oft 10 % Zoll, Anbaugeräte (HS 8432, 8433, 8436) meist 25 %, abhängig von Produktspezifikation. Zusätzlich wird in Kenia eine Mehrwertsteuer von 16 % auf den Kosten, Versicherung und Fracht--Wert plus Zoll erhoben, in Tansania beträgt sie 18 %, eine Senkung auf 16 % ist politisch diskutiert, aber noch nicht umgesetzt. Steuerbefreiungen für Agrartechnik sind möglich, jedoch zeitlich begrenzt und unsicher. Trotz gemeinsamer Zollregeln kommt es an der Grenze zu Verzögerungen durch unterschiedliche Auslegungen und technische Probleme, insbesondere im tansanischen TANCIS-System.⁷²

5.2 Einfuhrbestimmungen und Zertifizierungen

Für den Import von Landtechnik sind in Kenia die Kenya Revenue Authority (KRA) für die Zollabwicklung und das Kenya Bureau of Standards (KEBS) für die Normenkontrollen zuständig. Jeder Import muss ein Certificate of Conformity (CoC) vorweisen, das im Ursprungsland durch ein akkreditiertes Institut ausgestellt wird – ohne CoC erfolgt keine Freigabe. Teil des Verfahrens ist die Pre-Export Verification of Conformity (PVoC), bei der Produkte vor dem Versand geprüft werden. Hersteller müssen technische Unterlagen auf Englisch bereitstellen. Für straßentaugliche Traktoren kann eine Registrierung bei der National Transport and Safety Authority (NTS) nötig sein.⁷³

In Tansania sind die Tanzania Revenue Authority (TRA) und das Tanzania Bureau of Standards (TBS) zuständig. Auch hier ist ein CoC über das PVoC-Verfahren Voraussetzung für die Zollfreigabe. In der Praxis kommt es häufig zu Verzögerungen, wenn TRA, TBS und das elektronische System TANCIS nicht reibungslos zusammenarbeiten. Zudem führen unterschiedliche Geräteklassifizierungen in beiden Ländern zu abweichenden Zollsätzen.

5.3 Technische Standards und Registrierungspflichten

Beide Länder orientieren sich teilweise an internationalen Standards (ISO, IEC) und EU-Normen, entwickeln jedoch nationale Normen zur Maschinensicherheit, Emission und Energieeffizienz. Hersteller müssen sicherstellen, dass ihre Produkte diese Anforderungen erfüllen und entsprechende Nachweise liefern. In Kenia gewinnt die Forderung nach Energieeffizienz und Emissionsgrenzen zunehmend an Bedeutung – insbesondere bei größeren Traktoren.

⁷² wC. (n.d.). *Tanzania – Corporate – Other taxes: Import-duty rates (CET) and VAT*. PwC Tax Summaries, von: <https://taxsummaries.pwc.com/Tanzania/Corporate/Other-taxes>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

⁷³ Kenya Bureau of Standards (KEBS). (n.d.). *Pre-Export Verification of Conformity (PVoC)*, von: <https://www.kebs.org/pre-export-verification-of-conformity>, zuletzt aufgerufen: 09.10.2025.

Darüber hinaus verlangen einige Counties in Kenia zusätzliche Registrierungspflichten für landwirtschaftliche Maschinen, die zum Straßenverkehr zugelassen werden. Solche Registrierungen erfolgen über die NTSA.

5.4 Finanzierung und staatliche Förderprogramme

In Tansania existieren verschiedene staatlich unterstützte Programme und Finanzierungsinstrumente, die Agrarunternehmen und Kleinbauern Zugang zu Kapital erleichtern. Ein zentrales Instrument ist die „*Tanzania Agricultural Development Bank*“ (TADB), eine staatseigene Entwicklungsförderungsinstitution, mit Auftragsprofil, um landwirtschaftliches Kreditwesen zu stärken. Zu ihren Produkten zählen direkte Leih- & Kofinanzierungen sowie insbesondere die „*Smallholder Credit Guarantee Scheme*“ (SCGS), mit Garantien bis zu 50 % zur Risikoteilung mit kommerziellen Banken.⁷⁴

Außerdem genehmigte die African Development Bank Ende 2023 einen Kredit über 66 Mio. USD, der darauf abzielt, das Eigenkapital von TADB zu stärken, den Zugang zu institutionellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen für landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten zu verbessern und speziell Frauen, die in diesem Sektor tätig sind, zu fördern.⁷⁵

Ein weiteres Programm ist das „*Tanzania Food Systems Resilience Program*“ (TFSRP), welches von der Weltbank mit 300 Mio. USD finanziert wird. Dies umfasst Komponenten wie Saatgut & Forschungs-/Extension-Services, resiliente ländlichen Infrastrukturen und verbesserte fiskalische Maßnahmen zur Unterstützung landwirtschaftlicher Investitionsbereiche.⁷⁶

In Kenia gibt es staatlich initiierte Fördermaßnahmen, um kleine und mittelgroße agrarwirtschaftliche Betriebe zu unterstützen. Ein Beispiel ist das „*Kenya Agriculture Value Chain Facility*“, eine Finanzierungseinrichtung der Europäischen Investitionsbank (EIB) zusammen mit der EU, die langfristige Darlehen in Landeswährung bereitstellt, um landwirtschaftliche Klein- und Mittelstandunternehmen und agrarische Wertschöpfungsketten

⁷⁴ Tanzania Agricultural Development Bank. (n.d.): *Smallholder Credit Guarantee Scheme (SCGS) / TADB strategic products*, von:from <https://www.tadb.co.tz>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

⁷⁵ African Development Bank Group. (2023, December 8): *African Development Bank approves US\$66 million loan for equity enhancement of Tanzania Agricultural Development Bank*, von: <https://www.afdb.org/en/news-and-events/press-releases/african-development-bank-approves-66-million-loan-equity-enhancement-tanzania-agricultural-development-bank-66882>, zuletzt geöffnet: 14.10.2025

⁷⁶ World Bank. (2023, May 31): *New World Bank financing for Tanzania will enhance agricultural productivity and improve resilience to climate change*, von: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2023/05/31/new-world-bank-financing-for-tanzania-afe-will-enhance-agricultural-productivity-and-improve-resilience-climate-change>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

zu stärken, insbesondere zur Verbesserung von Verarbeitungsinfrastruktur, Inputversorgung und Marktzugang.⁷⁷

Ferner hat die kenianische Regierung in ihrem Budget für das Fiskaljahr 2024/25 etwa 47,6 Mrd. KSh zugewiesen, verteilt auf Zuschüsse für Düngemittelsubventionen, Wertkettenprojekte, Unterstützung von Kleinbewässerung, Maßnahmen zur Ernährungssicherheit und Projekte zur Diversifizierung der Ernte sowie zur Widerstandsfähigkeit gegenüber Klima- und Marktrisiken.⁷⁸

Diese Finanzierungserhöhung zielt insbesondere darauf ab, Input-Subventionen zugänglicher zu machen, Post-Ernteverluste zu reduzieren und Frauen sowie Jugendliche in der Landwirtschaft zu stärken.

5.5 Herausforderungen für ausländische Anbieter

Ausländische Anbieter sehen sich mit bürokratischen Hürden wie langen Zollabfertigungen und mehrfachen Dokumentationspflichten konfrontiert. Unterschiedliche Auslegungen durch Zollbeamte verursachen Unsicherheit und Zusatzkosten. Nebenkosten wie Lagergebühren oder Verzögerungsstrafen erhöhen das Kostenrisiko. Zudem sind englische Unterlagen Pflicht, in Tansania oft auch Swahili-Versionen. Unterschiede in der Zollklassifikation identischer Maschinen zwischen Kenia und Tansania führen zu abweichenden Zollsätzen und erschweren die Planung.

6. SWOT-Analysen

Die SWOT-Analyse ist ein zentrales Instrument, um die Marktchancen und Risiken für deutsche Anbieter von Landtechnik in Kenia und Tansania realistisch einschätzen zu können. Dabei werden interne Faktoren (Stärken und Schwächen der Märkte) sowie externe Faktoren (Chancen und Risiken durch Umfeldbedingungen) betrachtet.

⁷⁷ European Investment Bank & European Union. (2019): *Kenya Agriculture Value Chain Facility*, von: <https://www.eib.org/en/projects/all/20160453>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

⁷⁸ Government of Kenya, National Treasury & Planning. (2024): *Kenya budget allocation FY2024/25 – Agriculture sector funding*, von: <https://www.kbc.co.ke/government-allocates-ksh-47-6-billion-to-drive-agricultural-transformation-food-security/>, zuletzt aufgerufen: 14.10.2025.

6.1 SWOT-Analyse Kenia

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> Gut entwickelte Marktstruktur mit diversifizierter Nachfrage (Cash-Crops + kommerzielle Farmen) — ermöglicht Premium- und Nischenangebote. Nairobi als logistisches & administratives Hub: Nähe zu Importwegen, Händlern und Finanzinstituten begünstigt Vertrieb & Service. Bereits vorhandene Leasing- und Pay-per-use-Modelle (z. B. Hello Tractor), plus aktive Banken, die Leasing anbieten — erleichtern Finanzierungslösungen. Nachfrage nach mittleren Leistungssegmenten (50 – 90 PS) und Nachernte-Technologien — klare Produktsegmente für Hersteller. Besser digitalisierte Abläufe (KRA/KEBS) im Vergleich zu Nachbarländern — reduziert administrative Reibungsverluste. 	<ul style="list-style-type: none"> Fragmentierter Kundenstamm mit vielen kleineren Betrieben → begrenzte Kaufkraft für Großinvestitionen. Service- und Ersatzteilnetz außerhalb urbaner Zentren oft schwach → erhöht Ausfallrisiken für Maschinenbetreiber Zinssätze für Agrarkredite vergleichsweise hoch (12 – 15 %), Banken sind risikoscheu — erschwert Direktfinanzierung großer Anschaffungen. Nachfragevolatilität durch County-Subventionen bzw. staatliche Programme → unregelmäßige Nachfragespitzen und Planungsschwierigkeiten. Importabhängigkeit für komplexe Maschinen → höhere Einstandskosten und längere Lieferzeiten.
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> Starkes Marktwachstum (Prognosen: Traktormarkt + Kenias relevanter Anteil) bis 2029/2030 → langfristiges Volumenpotenzial. Kombination von Premiumtechnik + lokalem Service/Finanzierung (Gemeinschaftsunternehmen mit Händlern, AfDB/KfW-Linien) als Erfolgsmodell für deutsche Anbieter. 	<ul style="list-style-type: none"> Bürokratische Hürden (CoC / PVoC, NTSA-Registrierungen) können Markteintritt verzögern und zum Verlust von Marktvorteilen führen. Unzuverlässige After-Sales-Netze in ländlichen Gebieten → Reputationsrisiko bei Erstkunden. Klimabedingte Ertragsrisiken bei Kunden (Dürre, Wetterextreme) können Zahlungsfähigkeit und Investitionsbereitschaft dämpfen.

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> - Digitale Geschäftsmodelle (Telematik, Sharing, App-Vermietung) können Zugang zu Kleinbauern schaffen. - Nachernte-Technologien (Trocknung, Lagerung, Verpackung) sind wachsender Bedarf — Ansatzpunkt für value-add-Lösungen. - Stärkere Positionierung in energieneutralen / emissionsarmen Lösungen (regulatorischer Trend in Kenia) kann Wettbewerbsvorteil bringen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Konkurrenz durch preisgünstige Importe (China/Indien) in Einsteigersegmenten — Margendruck für hochwertige Anbieter. - Wechselnde Zoll-/Steuerpolitik (County-Sonderregelungen, Zolltarife) erhöht Planungsunsicherheit.

6.2 SWOT-Analyse Tansania

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> - Großes langfristiges Marktpotenzial durch weite Ackerflächen und Bevölkerungswachstum. - Bedarf an Einstiegs-/robusten Maschinen (35 – 60 PS) für Kleinbauern — klares Produktprofil für Low-Tech-Angebote. - Lokale Großkonzerne und Agrargruppen (MeTL, Bakhresa etc.) bieten potenzielle Ankerkunden für Service-Netze und Pilotprojekte. - Kooperativen- und Maschinenring-Modelle sind etabliert als Finanzierung/Teilen-Mechanismus. - Geber- und staatliche Programme (TADB, Exim-Bank-Projekte, AfDB/GIZ-Initiativen) können Marktöffnungen ermöglichen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sehr niedrige Mechanisierungsrate (<10 %) und geringe Kaufkraft vieler Kleinbauern → langsame Absatzdynamik. - Kommerzieller Agrarkreditmarkt schwach; TADB-Reichweite begrenzt → Finanzierungslücke für Anschaffungen. - After-Sales-Infrastruktur und Ersatzteilversorgung in sekundären Regionen oft unzureichend. - Hohe Zins-/Finanzierungskosten und Risikoaversion der Banken reduzieren kommerzielle Finanzierungsoptionen. - Administrativ fragmentierte Abläufe (TRA, TBS, TANCIS) führen zu Verzögerungen und zusätzlichen Kosten bei Einfuhren.
Chancen	Risiken

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> - Einstieg über Geber- oder Staatsprogramme (Exim-Kredite, Leasing-Subventionen, AfDB-Projekte) ermöglicht Skalierung ohne sofortige Kaufkraftanforderung. - Kooperativen- oder Maschinenringe als Vertriebskanal / Servicepartner — reduzieren Risiken und amortisieren Maschinen kosteneffizient. - Low-cost, robuste Maschinen und Pay-per-use/Leasing-Modelle treffen das Käuferprofil der Mehrheit. - Pilot- und Demonstrationsprojekte in Regionszentren (Arusha, Mbeya, Dar es Salaam) können Proof-of-Concept und Skalierung schaffen. - Kooperation mit lokalen Industriekunden (z. B. MeTL, Kilombero Sugar) für Service-Hubs und B2B-Projekte. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fehlende kommerzielle Finanzierungskultur → hohe Abhängigkeit von Fördermitteln und volatile Projektfinanzierung. - Hohe Import-/Zoll- und Mehrwertnebenkosten plus administrative Verzögerungen (TANCIS/TRA) schmälern Margen. - Konkurrenz durch subventionierte Importprogramme (Exim/China/Indien) kann lokale Preise drücken. - Politische/Regulatorische Unsicherheiten (z. B. wechselnde Steuerbefreiungen) erhöhen Investitionsrisiken. - Potenziell frühzeitiger Reputationsverlust und niedrige Wiederkaufquoten, wenn After-Sales nicht rasch aufgebaut wird.

6.3 Vergleichende Bewertung

Kenia und Tansania bieten komplementäre Chancen für Anbieter von Landtechnik wobei Kenia kurzfristig mit höherer Kaufkraft, diversifizierter Landwirtschaft und guter Infrastruktur überzeugt. Tansania hingegen bietet mittelfristig Potenzial durch starkes Bevölkerungswachstum und große Anbauflächen.

Dazu verfügt Kenia über ein höheres BIP und eine investitionsfreudige Mittelschicht, die moderne Technik nachfragt. Tansania hat eine geringere Kaufkraft, aber wachsende Nachfrage nach Grundnahrungsmitteln und Einstiegsmaschinen. Während Kenia auch größere Betriebe mit Exportfokus aufweist, ist Tansania stärker von Kleinbauern geprägt und kaum mechanisiert. Insbesondere die Infrastruktur in Kenia erleichtert Logistik und Service, während Tansania höhere Kosten und Aufwand verursacht. Politisch ist Kenia reformorientiert, aber anfällig in Wahljahren. Tansania ist hingegen stabil, jedoch abhängig von Geberfinanzierungen.

6.4 Konsequenzen für deutsche Anbieter – Dualstrategie

Die Analyse zeigt, dass deutsche Anbieter ihre Strategien für Kenia und Tansania gezielt anpassen müssen. In Kenia empfiehlt sich eine Premiumpositionierung mit robusten Maschinen für Cash-Crop-Betriebe, kombiniert mit zuverlässigem Service und Finanzierungslösungen wie Leasing oder Pay-per-Use. Kooperationen mit Start-ups und lokalen Programmen stärken die Marktpräsenz. In Tansania liegt der Fokus auf einfachen, kosteneffizienten Maschinen für die Grundnahrungsmittelproduktion, meist im Rahmen staatlicher oder geberfinanzierter Programme. Der Aufbau von Service-Hubs und eine langfristige Präsenz sind entscheidend für einen nachhaltigen Erfolg.

7. Handlungsempfehlungen

Die Analyse der Märkte für Landtechnik in Kenia und Tansania zeigt, dass beide Länder zwar attraktive, aber zugleich sehr herausfordernde Absatzmärkte darstellen. Während Kenia mit höherer Kaufkraft, einer diversifizierten Landwirtschaft und besserer Infrastruktur kurzfristig Chancen bietet, eröffnet Tansania aufgrund seiner Bevölkerungsdynamik und Anbauflächen mittelfristig ein erhebliches Absatzpotenzial. Für deutsche Anbieter gilt: Qualität, Langlebigkeit, Service und Finanzierungspakete sind die zentralen Differenzierungsmerkmale.

7.1 Markteintrittsstrategien

7.1.1 Kenia – Premium und Innovation

Für deutsche Anbieter bietet sich eine Premiumstrategie mit langlebigen, effizienten Maschinen an – etwa Traktoren (70 – 120 PS) sowie Bewässerungs- und Nachernte-Technik. Digitale Modelle wie Hello Tractor ermöglichen Traktor-Sharing für Kleinbauern. GPS-gestützte Präzisionslandwirtschaft und Telemetrie zur Wartungsüberwachung stärken die Serviceorientierung.

Partnerschaften mit Start-ups und lokalen Programmen, etwa im Rift Valley, schaffen Synergien und positionieren deutsche Unternehmen als Technologieführer.

7.1.2 Tansania – Geduld und Skalierung

Deutsche Anbieter sollten über Pilotprojekte und Geberprogramme einsteigen, etwa mit Unterstützung durch Hermes-Garantien oder AfDB-Kooperationen. Erfolgsfaktoren sind einfache, robuste Maschinen (z. B. 35 – 60 PS), kombiniert mit Schulung, Wartung und Service-

Hubs in Arusha, Mbeya und Dar es Salaam. Kooperativen und Maschinenringe erleichtern die Finanzierung und sichern den nachhaltigen Einsatz.

7.2 Vertrieb und Partnerschaften

Ein nachhaltiger Markteintritt deutscher Anbieter in Kenia und Tansania erfordert den Aufbau verlässlicher lokaler Partnernetzwerke. Kunden erwarten integrierte Lösungen, die Vertrieb, Finanzierung und Service umfassen. Joint Ventures mit etablierten Händlern wie CMC Motors oder FMD East Africa in Kenia sowie Quality Motors oder Hughes Agriculture in Tansania bieten Zugang zu bestehenden Strukturen und Marktkenntnis.

Eigene Servicestationen in Nairobi, Eldoret, Dar es Salaam, Arusha und Mbeya dienen als Vertriebs-, Trainings- und Demonstrationszentren. Kooperationen mit Banken wie Equity Bank und TADB sowie mit Verbänden wie der Kenya National Farmers' Federation (KENAFF) und der Tanzanian Federation of Co-operatives (TFC) erleichtern die Einführung von Leasing- und Kreditmodellen.

Internationale Geber wie GIZ, Weltbank und AfDB fördern Mechanisierungsprogramme und ermöglichen Technologieeinführung im großen Maßstab – etwa durch AfDB-Kreditlinien oder die GIZ-Initiative Green Innovation Centres.

7.3 Service und Ersatzteile

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist der After-Sales-Service. Anbieter aus China oder Indien verlieren oft Marktanteile, wenn Maschinen mangels Ersatzteile oder Wartung früh ausfallen. Deutsche Anbieter können sich durch eine zuverlässige Ersatzteilversorgung und qualifizierte Techniker abheben. Regionale Service-Hubs in Nairobi, Dar es Salaam, Arusha und Mbeya sichern schnelle Lieferungen und gute Erreichbarkeit. Ergänzend stärken Trainingsprogramme für lokale Mechaniker – etwa über Berufsschulen oder öffentliche private Partnerschaften – die Technikakzeptanz und verlängern die Nutzungsdauer, wie GIZ-Projekte zeigen.

7.4 Rolle der Entwicklungszusammenarbeit

Die Verbindung von Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit hilft deutschen Landtechnikherstellern, Markteintrittsbarrieren in Ostafrika zu überwinden. Programme wie das Africa Agriculture Mechanization Programme der AfDB oder die GIZ-Initiative Green Innovation Centres erleichtern den Zugang zu Maschinen und ihrer Finanzierung.

Für deutsche Anbieter entstehen Chancen durch Maschinenlieferungen, Trainings für Landwirte und Pilotprojekte wie Demonstrationsfarmen. Solche Maßnahmen fördern Vertrauen, Sichtbarkeit und Akzeptanz. Die Beteiligung an Entwicklungsprojekten stärkt die Position gegenüber lokalen Partnern und erhöht die Chancen auf nachhaltige Marktdurchdringung.

7.5 Zusammenfassung

Die Landtechnikmärkte in Kenia und Tansania sind dynamisch, aber herausfordernd. Kenia bietet kurzfristig Chancen für Premiumlösungen und digitale Modelle, während Tansania langfristig mit hohem Volumenpotenzial überzeugt – allerdings mit Fokus auf robuste Technik und Geberprojekte. In beiden Ländern sind Finanzierung, Service und lokale Partnerschaften entscheidend. Wer diese Faktoren strategisch nutzt, kann zur Modernisierung der ostafrikanischen Landwirtschaft beitragen.

8. Adressmaterial

	Organisationen / Verbände
Githunguri Dairy Farmers Co-operative Society Ltd.	
Githunguri Dairy Farmers Co-operative Society Ltd.	
Adresse/Website	Githunguri Road, Karuri P. O. Box 3-00216 Githunguri, Kenia www.fresha.co.ke
Kontakt	Herr David Maina Tel.: +254 (0)705787878/ E-Mail: info@fresha.co.ke
Umsatz	ca. 50 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.500
Profil	Es handelt sich um eine große Molkereigenossenschaft, die unter der Marke „Fresha“ Milch, Joghurt und Butter produziert.
Kenya Tea Development Agency Holdings Ltd. (KTDA)	
Adresse/Website	KTDA Farmers Building, Moi Avenue, P. O. Box 30213-00100, Nairobi, Kenia www.ktdateas.com
Kontakt	Herr Wilson Muthaura Tel.: +254 (0)20 3227000 E-Mail: info@ktdateas.com
Umsatz	über 1 Mrd. USD (2023)

Mitarbeiterzahl	ca. 90.000 Kleinbauern und 5.000 Angestellte
Profil	Dieses Unternehmen ist das größte Tee-Verarbeitungs- und Exportunternehmen Kenias mit 69 Teefabriken.
New Kenya Cooperative Creameries Ltd.	
Adresse/Website	Creamery House, Dakar Road, Industrial Area, P.O. Box 30131-00100, Nairobi, Kenia www.newkcc.co.ke
Kontakt	Herr Nixon Sigey Tel.: +254 (0)110 936565/ E-Mail: info@newkcc.co.ke
Umsatz	ca. 200 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	3.000
Profil	Dieses Unternehmen ist eine staatliche Molkerei und somit zuständig für die Milchverarbeitung und -vermarktung in ganz Kenia.
	Importeure
Agricom Africa Ltd.	
Adresse/Website	Plot No. 10, Mandela Road, Ubungo Industrial Area, Dar es Salaam, Tansania www.agricomafrica.com
Kontakt	Tel.: +255 (0)222 462 227 E-Mail: info@agricomafrica.com
Mitarbeiterzahl	ca. 200
Profil	Dieses Unternehmen ist spezialisiert auf den Vertrieb von landwirtschaftlichen Geräten, Bewässerungssystemen und landwirtschaftlicher Mechanisierung.
Agrimatco Ltd.	
Adresse/Website	Plot 32, Block D, Mbezi Industrial Area, Dar es Salaam, Tansania www.agrimatco.com
Kontakt	Tel.: +255 (0)22 277 1464 E-Mail: info@agrimatco.co.tz
Mitarbeiterzahl	ca. 3.000
Profil	Dieses Unternehmen liefert Saatgut, Düngemittel, Pflanzenschutzmittel und landwirtschaftliche Maschinen.
Seed Co Tanzania Ltd.	
Adresse/Website	Ngaramtoni ya Chini, First Floor, Sable Square,

	P.O. Box 12281, Arusha, Tansania www.seedcogroup.com/tz
Kontakt	Tel.: +255 (0)739 210 909 E-Mail: info-tanzania@seedcogroup.com
Mitarbeiterzahl	ca. 500
Profil	Seed Co Tanzania Ltd. Ist ein hochwertiges Saatgutunternehmen, welches hauptsächlich auf Mais, Weizen und Gemüse spezialisiert ist.
	Distributoren
Alpha Fine Foods Ltd.	
Adresse/Website	Road "A" off enterprise road P.O.BOX 10271, Nairobi, Kenia
Kontakt	Herr Khalil Abdul Tel.: +254 (0)20 554411 E-Mail: info@alphafinefoods.com
Umsatz	~15 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	ca. 300
Profil	Diese Unternehmen versteht sich als Produzent und Lieferant von Fleisch- und Geflügelprodukten an Hotels, Restaurants und Einzelhändler.
Amiran Kenya Ltd.	
Adresse/Website	Old Airport North Road, Embakasi, P. O. Box 30327-00100 Nairobi, Kenia; www.amirankenya.com
Kontakt	Herr Tal Amit Tel.: +254 (0)20 824100 E-Mail: info@amirankenya.com
Umsatz	ca. 70 Mio USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.500
Profil	Dieses Unternehmen gilt als Anbieter von Bewässerungssystemen, Gewächshauslösungen und Landtechnik und ist eine Tochtergesellschaft von Balton CP.
Azam Dairy Ltd. (part of Bakhresa Group)	
Adresse/Website	Masaki, Plot 208, Haile Selassie Road, Dar es Salaam, Tansania www.bakhresa.com/azam-diary-ltd/
Kontakt	Tel.: +255 (0)22 286 5800 E-Mail: info@bakhresa.com

Mitarbeiterzahl	ca. 10.000
Profil	AZAM Dairy Ltd. produziert H-Milch, Joghurt, aromatisierte Milch und Milchsnacks.
Bakhresa Group Ltd.	
Adresse/Website	Masaki, Plot 208m Haile Selassi Road, P.O. Box 2517, Dar es Salaam, Tansania www.bakhrea.com
Kontakt	Herr Hussein Sufiandy – Leitung für Unternehmenskommunikation Tel.: +255 (0)22 286 116 E-Mail: abuu@bakhresa.com
Umsatz	ca. 800 Mio. USD
Mitarbeiterzahl	Über 80.000 direkt Angestellte
Profil	Dieser Industriekonzern mit den Hauptgeschäftsbereichen Lebensmittel und Getränke, Verpackung, Logistik, Seeverkehr/Seepassagierverkehr, Mehl- und Getreidemüllerei (Weizen, Mais usw.) sowie Lagerung/Lagerhaltung. Der Konzern verarbeitet außerdem Weizen und Mais. Es verfügt über große Mahlkapazitäten.
British American Tobacco Kenya PLC (BAT Kenya)	
Adresse/Website	Nation Centre, Kimathi Street, P.O. Box 30000-00100, Nairobi, Kenia www.batkenya.com
Kontakt	Herr Crispin Achola Tel.: +254 (0)20 222226 1 E-Mail: info_ke@bat.com
Umsatz	ca. 169 Mio. EUR (2023)
Mitarbeiterzahl	1.200
Profil	Dieses Unternehmen ist der Führende Tabakverarbeiter in Kenia, welcher in den Bereichen Anbau, Verarbeitung und Export von Rohtabak agiert.
Dormans Coffee Ltd.	
Adresse/Website	Tatu Industrial Park, P. O. Box 30147-00100, Nairobi, Kenia www.dormanscoffee.com
Kontakt	Herr Jeremy Block Tel.: +254 (0)20 2069023 E-Mail: info@dormanscoffee.com
Umsatz	~60 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.500

Profil	Dieses Unternehmen ist im Kaffeegeschäft tätig und arbeitet in den Bereichen Verarbeitung, Röstung und internationaler Vertrieb.
Farmer's Choice Ltd.	
Adresse/Website	Kahawa West, Off Kamiti road, P. O. Box 45629-00100, Nairobi, Kenia www.farmerschoice.co.ke
Kontakt	Frau Joyce Wambui Tel.: +254 (0)20 8569901 E-Mail: info@farmerschoice.co.ke
Umsatz	ca. 80 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.200
Profil	Dieses Unternehmen ist der führende kenianische Fleischverarbeiter (Schwein und Rind) und ist in der Herstellung und im Vertrieb von frischen und verarbeiteten Fleischwaren (Würste, Schinken, Convenience-Produkte) für Einzelhandel, Hotels und Gastronomie tätig.
FMD East Africa Ltd. (Farm Machinery Distributors)	
Adresse/Website	Enterprise Road, Industrial Area, P. O. Box 30030-00100, Nairobi, Kenia www.fmdeastafrica.com
Kontakt	Herr John Mutua Tel.: +254 (0)20 6536435 E-Mail: info@fmdeastafrica.com
Umsatz	ca. 40 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.400
Profil	Dieses Unternehmen ist ein exklusiver Händler für Massey Ferguson und andere Landmaschinen in Kenia. Vertrieb, Wartung und Ersatzteile.
Ndume Ltd.	
Adresse/Website	Nyahururu Road, P.O. Box 62-20116, Gilgil, Kenia www.ndumekenya.com/
Kontakt	Herr Anthony Gatimu Tel.: +254 (0)51 21124 E-Mail: info@ndume.co.ke
Umsatz	ca. 20 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.250
Profil	Dieses Unternehmen ist ein lokaler Hersteller von Landmaschinen (Mühlen, Dreschmaschinen, Wasserpumpen, Pflüge).

REA Vipingo Plantations Ltd.

Adresse/Website	Vipingo Estate, Kilifi County, P. O. Box 585, Kilifi, Kenia www.reavipingo.com
Kontakt	Herr Andrew Muir Tel.: +254 (0)41 7522141 E-Mail: info@reavipingo.com
Umsatz	ca. 50 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	5.000
Profil	Dieses Unternehmen ist der größte Sisalproduzent in Ostafrika mit Plantagen in Kilifi, Kwale und Taita Taveta.

TPC Ltd.

Adresse/Website	P.O. Box 93, Moshi, Tanzania
Kontakt	Tel.: +230 (0)402 9050 E-Mail: info@tpclimited.co.tz
Mitarbeiterzahl	ca. 3.700
Profil	Dieses Unternehmen bietet landwirtschaftliche Dienstleistungen und Dienstleistungen im Bereich der landwirtschaftlichen Verarbeitung an.
	Staatliche Behörden

Kenya Meat Commission (KMC) Ltd.

Adresse/Website	Athi River, Off Mombasa Road, P. O. Box 2-00204, Kenia www.kenyameat.co.ke
Kontakt	Herr James Ole Serian Tel.: +254 (0)20 2046000 E-Mail: info@kenyameat.co.ke
Umsatz	ca. 40 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.000
Profil	Dieses Unternehmen ist ein staatlicher Fleischverarbeiter und unternimmt Schlachtung, Fleischverarbeitung und Export von Rind- und Schafprodukten.
	Agrar- und Lebensmittelproduzenten

ASAS Dairies Ltd.

Adresse/Website	Iringa Mjini, Ruaha on Mbeya Road, Iringa, Tansania www.asasgroupz.com

Kontakt	Tel.: +255 (0)22 2865967 E-Mail: info@asasgroupz.com
Mitarbeiterzahl	ca. 150
Profil	Dieses Unternehmen bietet Frische Milchprodukte von Joghurt bis zu Käse und Butter an.
Avomeru Group Ltd.	
Adresse/Website	Njiro Road, P.O. Box 14760, Arusha, Tansania www.avomerugroup.com/
Kontakt	Tel.: +255 (0)658 775 901 E-Mail: avomeru@gmail.com
Mitarbeiterzahl	über 8.400 Kleinbauern
Profil	Dieses Unternehmen produziert Avocados und Öl.
Brookside Dairy Ltd.	
Adresse/Website	Ruiru, Kiambu County, P. O. Box 236-00232, Ruiru, Kenia www.brookside.co.ke
Kontakt	Herr Muoho Kenyatta Tel.: +254 (0)20 2026000 E-Mail: info@brookside.co.ke
Umsatz	ca. 300 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	2.000
Profil	Dieses Unternehmen ist der größte Molkereikonzern in Kenia und agiert in der Produktion von Milch, Joghurt, Butter und Käse.
Dakawa Fresh Ltd.	
Adresse/Website	19 Mori Street, P. O. Box 11413, Dar es Salaam Tansania www.dakawafresh.com
Kontakt	Herr Magabe Maasa Tel.: +255 (0)734 008 072 E-Mail: info@dakawafresh.com
Mitarbeiterzahl	ca. 500
Profil	Dieses Unternehmen hat Aktivitäten in Produktion von Reis, Milchprodukten, Obst, Logistik und Wertschöpfung.
Isinya Feeds Ltd. & Abattoir	
Adresse/Website	Isinya Feeds, Kisaju, Kajiado County, P.O. Box 18138-00500, Nairobi www.isinyafeeds.co.ke/

Kontakt	Herr Peter Wanjohi Tel.: +254 (0)45 2031020 E-Mail: info@isinyaabbatoir.com
Umsatz	~20 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.000
Profil	Dieses Unternehmen ist ein Großschlachthof und Tierfutterproduzent. Verarbeitung von Rind- und Schafprodukten für den Export.
Jatu Public Limited Company Ltd.	
Adresse/Website	Plot No. 4, Mamnwe Street, P.O. Box 42155, Sumbwanga Town, Tansania
Kontakt	Tel.: +255 (0)753 752 458 E-Mail: info@jatu.co.tz
Mitarbeiterzahl	ca. 200
Profil	Dieses Unternehmen beschäftigt sich mit Landwirtschaft, Lebensmittelverarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse in den Bereichen Sojabohnen, Orangen, Avocados, Mais, Sonnenblumen, Bohnen, Weizen.
Kagera Sugar Limited	
Adresse/Website	B181, Bunazi P. O. Box 815, Buboka, Tansania www.kagera-sugar.co.tz/
Kontakt	Tel.: +255 (0)282 220 219 E-Mail: ksl@kagera-sugar.co.tz
Mitarbeiterzahl	ca. 10.000
Profil	Dieses Unternehmen ist ein Zuckerhersteller und -verarbeiter.
Kakuzi PLC	
Adresse/Website	Kakuzi Estate, P. O. Box 24-01000, Thika, Kenia www.kakuzi.co.ke
Kontakt	Herr Chris Flowers Tel.: +254 (0)20 2022701 E-Mail: info@kakuzi.co.ke
Umsatz	~80 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	3.500
Profil	Dieses Unternehmen ist ein Produzent und Exporteur von Macadamia und Cashewnüssen.
Kenchic Ltd.	

Adresse/Website	Exsan Hse, Enterprise Road, P. O. Box 20052-00200, Nairobi, Kenia www.kenchic.com
Kontakt	Herr Jim Tozer Tel.: +254 (0)203508241 E-Mail: info@kenchic.com
Umsatz	ca. 60 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1000
Profil	Dieses Unternehmen ist der größte Geflügelproduzent in Kenia und ist hauptsächlich in den Bereichen Zucht, Schlachtung und Verarbeitung von Hühnerfleisch tätig.
Kenya Nut Company Ltd.	
Adresse/Website	P. O. Box 52727-00200, Nairobi, Kenia www.kenyanut.com
Kontakt	Herr Kimani Rugendo Tel.: +254 (0)20 2031556 E-Mail: info@kenyanut.com
Umsatz	~100 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	4.000
Profil	Dieses Unternehmen ist ein Produzent und Exporteur von Macadamia- und Cashewnüssen.
Kilimanjaro Plantation Ltd.	
Adresse/Website	Kibosho Mweka, Kilimanjaro Region, P.O. Box 976, Moshi, Tansania
Kontakt	Tel.: +255 (0)756 483 787 E-Mail: info@kili-plantation.com
Mitarbeiterzahl	ca. 350
Profil	Dieses Unternehmen hat Kaffeefeldern und funktioniert als Exporteur.
Kilombero Sugar Company Ltd.	
Adresse/Website	ARIS House (First Floor) Plot No. 152, Haile Selassie Rd. Dar es Salaam, Tansania
Kontakt	Tel.: +255 (0)232 626 011 E-Mail: kscl.info@ilovo.co.tz
Mitarbeiterzahl	Zwischen 1.000 und 5.000
Profil	Größter Zuckerproduzent in Tansania. Anbaufläche ca. 26.000 Hektar und rund 126.000 Tonnen pro Jahr.

MeTL Group (Mohammed Enterprises Tanzania Limited)	
Adresse/Website	Golden Jubilee Towers, Ohio Street, 20th floor, P.O. Box 20660, Dar es Salaam; Tansania www.metl.net
Kontakt	Herr Mohammed Dewji (CEO, President) Tel.: +255 (0)22 21 22 830 E-Mail: info@metl.net
Umsatz	1,21 Mrd. EURO (2022)
Mitarbeiterzahl	ca. 40.000
Profil	MeTL Group ist ein großer, diversifizierter tansanischer Mischkonzern. Seine landwirtschaftlichen Aktivitäten umfassen den Anbau/die Produktion von Sojabohnen, Weizen, Mais, Ölpalmen, Zucker, Cashewnüssen, Sisal und Baumwolle. Außerdem besitzt das Unternehmen Mühlen, Verarbeitungs-, Handels- und Vertriebsinfrastrukturen. Im Rahmen seiner integrierten Landwirtschafts-/Mechanisierungsgeschäfte handelt es auch mit Maschinen und Geräten (z. B. Traktoren).
Mufindi Tea & Coffee Limited	
Adresse/Website	P.O. Box 70192, Dar es Salaam, Tansania
Kontakt	Tel.: +255 (0)22 2123550 E-Mail: muftea@intafrica.com
Umsatz	ca. 7 Mio. USD (2010, aus Exporten)
Profil	Dieses Unternehmen produziert Tee und Kaffee im südlichen Hochland von Tansania unter anderen Schwarztee. Das Unternehmen hat ein Programm für Vertragsbauern, da etwa 20 % des Tees von Kleinbauern stammen.;
Noble Azania Group Ltd.	
Adresse/Website	Plot No 39.40 Julius Nyerere Road, P. O. Box 6461, Dar es Salaam, Tansania www.noble-tz.com/
Kontakt	Herr K. Chohan Tel.: +255 (0)789 923 409 E-Mail: info@noble-tz.com
Mitarbeiterzahl	ca. 7.000
Profil	Das Unternehmen ist im großflächigen Anbau und Handel mit Agrarrohstoffen tätig, neben anderen diversifizierten Interessen wie Automobilindustrie, Immobilien und anderen. Es umfasst die „New Msowero Farms Ltd.“ mit rund 3.625 Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche im Bezirk Kilosa in der Region Morogoro.

Tan Choice Ltd.	
Adresse/Website	Soga Ward, Kibaha District, Coast Region, P.O. Box 5956, Dar es Salaam, Tansania
Kontakt	Tel.: +255 (0)22 264 7350 E-Mail: info@tanchoice.com
Mitarbeiterzahl	ca. 500
Profil	Dieses Unternehmen spezialisiert sich auf Fleischverarbeitung, und Betreibt eine moderne Halal-zertifizierte Anlage für die Schlachtung, Verarbeitung, Verpackung und Kühl Lagerung von Rind- und Ziegenfleisch.
Tanga Fresh Ltd.	
Adresse/Website	Kange Industrial Area, P.O. Box 5061, Tanga City, Tansania www.dobequity.nl/dob-equity-tanga-fresh
Kontakt	Herr Michael S. Karaata Tel.: +255 (0)27 264 4238 E-Mail: Tangafresh@kaributanga.com
Mitarbeiterzahl	ca. 100
Profil	Dieses Unternehmen spezialisiert sich auf Milchverarbeitungsbetrieb in Tansania und produziert Frischmilch, Naturjoghurt und aromatisierten Joghurt, Mozzarella, Käse, Butter.
Tanzania Meat Company Limited (TMC)	
Adresse/Website	Plot Western Industrial Area, Kizota, P.O. Box, 1904 Dodoma, Tansania
Kontakt	Tel.: +255 (0)26 234 0022 E-Mail: ceo@tmc.co.tz
Profil	Dieses Unternehmen ist ein Schlachthof und Fleischverarbeitungsbetrieb, der sich mit der Schlachtung und Fleischversorgung befasst. Er befindet sich in einem Industriegebiet in Dodoma und verfügt über die Infrastruktur für die Fleischverarbeitung.
Unga Group PLC	
Adresse/Website	Unga House, Commercial Street, P. O. Box 30386-00100, Nairobi, Kenia www.unga-group.com
Kontakt	Herr James Maina Tel.: +254 (0)20 2180909 E-Mail: info@unga-group.com

Umsatz	ca. 161 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	1.000
Profil	Dieses Unternehmen ist der führende Mühlen- und Lebensmittelkonzern in Kenia und spezialisiert sich auf Produktion von Mehl, Tierfutter, Backmischungen.
Vegpro Kenya Ltd.	
Adresse/Website	North Airport Road, Embakasi, P. O. Box 40413-00100, Nairobi, Kenia www.vegpro-group.com
Kontakt	Herr Stephen Muchoki Tel.: +254 (0)20 6822565 E-Mail: info@vegpro-group.com
Umsatz	ca. 150 Mio. USD (2023)
Mitarbeiterzahl	7.000
Profil	Diese Unternehmen sind der größte Produzent und Exporteur von Frischgemüse und Blumen. Export vor allem nach Europa.

HERAUSGEBER

Bundesministerium für Landwirtschaft,
Ernährung und Heimat (BMLEH)
53123 Bonn

BEZUGSQUELLE**ANSPRECHPARTNER**

Referat 424
(Internationale Grundstoffpolitik, Export, Absatzförderung)
Rochusstraße 1
53123 Bonn
E-Mail: 424@bmleh.bund.de

STAND

September 2025

UMSCHLAGGESTALTUNG

BMLEH

BILDNACHWEIS

iuneWind/stock.adobe.com

TEXT

AHK Services Eastern Africa Ltd.
West Park Suites, 6th floor Ojijo Road (opp. Parklands Police Station),
P.O. BOX 19016 00100 Parklands, Nairobi, Kenia
www.kenia.ahk.de

Bearbeiter/ -in; Redaktion
Christian Engels
George Warutere

DISCLAIMER/HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Trotz gründlicher Quellenauswertung und größtmöglicher Sorgfalt
bei der Erstellung übernimmt AHK Services Eastern Africa Ltd. keine
Haftung für die Inhalte der vorliegenden Marktstudie bzw. für Schäden,
die sich – direkt oder indirekt – durch Entscheidungen ergeben, die auf
Grundlage der Inhalte der vorliegenden Marktstudie getroffen werden.

Nachdruck und Fotokopien, auch teilweise, sind unter genauer Angabe
der Quelle und mit Hinweis auf erstens AHK Services Eastern Africa Ltd.
und zweitens die Förderung durch das BMLEH gestattet.

Das BMLEH ist für den Inhalt der Marktstudie nicht verantwortlich.
Es werden ausschließlich Meinungen und Auffassungen der Verfasser
wiedergegeben.

**Diese Publikation wird vom BMLEH unentgeltlich abgegeben. Sie darf
nicht im Rahmen von Wahlwerbung politischer Parteien oder Gruppen
eingesetzt werden.**

Weitere Informationen unter

www.bmleh.de

www.bmleh.de/social-media

www.agrarexportfoerderung.de

