



Erfahrungsberichte | Nahrungsmittel | Äthiopien

Plug & Play: Gefragt sind mobile Anlagen zur Obstverarbeitung

Harry van Neer, Geschäftsführer von africaJUICE, im Gespräch mit Ulrich Binkert von Germany Trade & Invest

Das niederländische Unternehmen africaJUICE will die Produktion in Äthiopien ausbauen und sucht dafür auch spezielle Maschinen.

[africaJUICE](#) ist eines der wenigen Unternehmen in Äthiopien, das Obst im industriellen Maßstab verarbeitet. Die niederländische Firma, an der der Darmstädter Aromen-Spezialist Döhler beteiligt ist, betreibt auf gut 1.000 Hektar eigene Plantagen im Upper Awash Valley, etwa fünf Fahrstunden südöstlich von Addis Abeba.



DER MARKT FÜR VERARBEITETE FRÜCHTE WÄCHST

Herr van Neer, was macht africaJUICE?

Seit 2008 haben wir in Äthiopien einen eigenen Obstanbau etabliert. Im Wesentlichen erzeugen wir Mangos und Passionsfrüchte – letztere kamen übrigens durch uns nach Äthiopien –, außerdem Papayas und bestimmte Gemüsekulturen. Wir verarbeiten sämtliche Passionsfrüchte zu Direktsaft und Konzentrat. Einige Mangos kaufen wir auch zu und machen daraus Püree.

Wer sind Ihre Kunden?

Unsere Umsätze erzielen wir derzeit zu knapp zwei Dritteln in Äthiopien. Die Exporte bestehen ausschließlich aus verarbeiteter Ware. Hauptmärkte sind die Niederlande, Deutschland und andere europäische Länder. Wir haben aber auch schon nach Südafrika, Kenia und in den Nahen Osten verkauft. Wir arbeiten ausschließlich auf B2B-Basis. Unsere Kunden sind also andere Unternehmen, die unsere Mango- und Passionsfrucht-Produkte zu Getränken mit Fruchtsaftgeschmack weiterverarbeiten. In Äthiopien verkaufen wir auch frisches Obst und Gemüse.

Wie läuft das Geschäft?

Obwohl die Märkte für unsere Produkte im Allgemeinen sehr stark sind, leidet unser Geschäft immer noch unter den Schäden, die wir während der Unruhen 2016 im Land erlitten haben. Der Getränkemarkt in Äthiopien boomt immer noch, mit Bier und Mineralwasser klar an der Spitze. Aber auch andere Produkte wie kohlenensäurehaltige Erfrischungsgetränke sowie Säfte und

Nektare laufen gut. Und immer mehr Abfüller und auch neue Hersteller versetzen ihre Getränke jetzt mit Fruchtgeschmack. Bisher werden diese Inhaltsstoffe meist importiert. Wir sind in Äthiopien der einzige Hersteller von natürlichen Inhaltsstoffen aus Obst, was den Markt für uns natürlich sehr lukrativ macht.

Gibt es weitere Absatzchancen für verarbeitetes Obst?

Ja, für Fruchtsaftkonzentrate zum Beispiel oder für natürliche Fruchtzusatzstoffe in kohlenensäurehaltigen Getränken. Bislang müssen alle diese hochwertigen Zutaten – mit Ausnahme unserer Konzentrate – importiert werden; dazu gehören beispielsweise die Zutaten, aus denen Cola hergestellt wird. Auch der Markt für Frischobst wächst. Traditionell ist Äthiopien, im Gegensatz zum Nachbarland Kenia, keine Nation von Obstessern. Vor vielen Jahren war Obst eher etwas für kranke Leute. Das hat sich mit den Veränderungen in der Lebensweise und bei den Essensvorlieben über die Jahre gewandelt.

Haben Sie Expansionsprojekte in Äthiopien?

Ja. Wir wollen auch eben die besagten Frucht-Zusatzstoffe für Softdrinks herstellen, Frucht- und Aromapasten und Emulsionen also. Dafür planen wir, in einer ersten Ausbaustufe, für Upper Awash Maschinen im Wert von etwa einer halben Million US-Dollar (US\$) zu beschaffen. Außerdem wollen wir generell Importe ersetzen, auf die auch unsere Produktion bis jetzt teilweise noch angewiesen ist. Wir möchten Kapazitäten schaffen, um andere verarbeitete Produkte wie beispielsweise Direktsaft aus Orangen und Zitronen selbst herzustellen.

Wollen Sie noch weitere Produkte ins Programm nehmen?

Ja, neben den genannten Erweiterungsprojekten von africaJUICE hat unser Gründungsunternehmen Business Minds of the Netherlands in lokale Partnerfirmen in Addis Abeba investiert. Ein Unternehmen plant die Herstellung von verzehrfertigen Kochsoßen in Gläsern, auf der Grundlage äthiopischer Aromen und Geschmacksrichtungen. In der ersten Investitionsstufe würde die Technik eine halbe bis eine Million US\$ kosten. Das andere Unternehmen plant seine Produktion von natürlichen Snackriegeln auf Granolabasis (eine Art Müsliriegel) zu erhöhen und beabsichtigt, seine Kapazität bereits 2021 zu erweitern. Die Maschinen dafür sollten in einem ersten Schritt rund eine halbe Million US\$ kosten.

Probleme gibt es aber auch?

Das Beschaffen der Rohware ist sehr aufwändig. Bis vor etwa zwei Jahren waren wir hauptsächlich damit beschäftigt, die landwirtschaftliche Basis für unsere Produktion aufzubauen und sicherzustellen. Zudem wurden wir 2016, ebenso wie andere Betriebe, angegriffen. Das waren keine Bauern, denen wir mit unserer Plantage etwas weggenommen hätten. Es war einfach ein Ausdruck politischer und sozialer Unruhen aufgrund von Ungleichheit und sehr hoher Jugendarbeitslosigkeit, die im Land vorherrschen.

Wie beschaffen Sie Ihre Maschinen und gibt es dabei Probleme mit Devisen?

Das haben wir bisher alles von Europa aus gemanagt. Genügend Devisen besitzen wir in Äthiopien, wir erzielen ja Exporteinnahmen. Die bekommen wir auf unserem Devisenkonto gutgeschrieben und können dann etwa vier Wochen lang frei darüber verfügen. Danach muss man vom verbleibenden Rest den größeren Teil in die Landeswährung Birr umtauschen. Entsprechend stimmen wir unsere Importe und die Zahlungsverpflichtungen dafür so mit unseren Exporteinnahmen ab, dass dies zeitlich zusammenpasst.

Sehen Sie Absatzmöglichkeiten für deutsche Anbieter von Technik für die Obst- und Gemüseverarbeitung?

Durchaus. Natürlich gibt es in Äthiopien oft sehr große Investitionen von multinationalen Unternehmen, aber es gibt auch viele kleine Projekte von bis zu 1 Million US\$. Für deutsche Maschinenbauer mit ihren oft großen und auf Effizienz getrimmten Maschinen ist Äthiopien damit schwierig zu bedienen, das ist anderswo in Afrika bestimmt ähnlich. Aber es gibt Nischen, die sicher auch für deutsche Anbieter interessant sind.

Ein Beispiel?

Wir suchen einen Lieferanten wie die italienische Tropical Food Machinery. Die stellen für westafrikanische Märkte kleine Anlagen flexibel zusammen und verkaufen sie dann auf der Basis von Plug & Play: Das Ergebnis ist eine kleine, aber komplette Linie für die Herstellung eines Produkts. Inklusive Abwasserbehandlung und, falls nötig, Stromversorgung per Generator und Solarpaneele. Ich weiß nicht, wie erfolgreich diese Systeme sind und ob sie damit Geld verdienen können, aber dieses Konzept mit diesem Ansatz könnte in Äthiopien sehr gut passen.

Sie haben dann eine Komplettlösung. Gibt es weitere Vorteile?

Interessant wäre dieses Plug & Play besonders in mobiler Form. Die Linie kann auf einem Lkw rasch überall dorthin gebracht werden, wo sie gebraucht wird. Man kann sie also in ein Obstanbaugebiet stellen, anstatt das Obst zur Fabrik zu transportieren – was in Äthiopien ein Problem sein kann. Außerdem kann man die Linie besser ausnutzen, weil man unterschiedlichen Erntezeiten „hinterherfahren“ kann. Je nach Anbaugebiet ist die Saison zum Beispiel bei Mangos durchaus unterschiedlich.

Das Interview fand im Juli 2020 statt.

Weitere Informationen

- Lesetipp: [Studie Äthiopien - Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie \(Ausgabe 2020\)](#)
- Mehr über den Zielmarkt Äthiopien finden Sie in unserem [Länderprofil Äthiopien](#).
- Weitere Praxisbeispiele von Unternehmen finden Sie in unserer Rubrik "[Erfahrungsberichte](#)".

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

© 2021 Africa Business Guide

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