



STUDIE

Äthiopien

Nahrungsmittel- und
Getränkeindustrie

AUSGABE 2020

Von Risiken und Margen

Äthiopien hat sich in den letzten Jahren zu Ostafrikas größtem Markt für Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen entwickelt. Das Land fährt eine ehrgeizige Strategie der Industrialisierung und hat jetzt auch sogenannte agroindustrielle Parks eingerichtet. Dort sollen private Investoren Fabriken bauen und all das produzieren, was ihnen schon heute oft aus den Händen gerissen wird.

Deutlich mehr Kopfzerbrechen als Absatz oder Margen bereitet die Produktion. Weil die Landwirtschaft nicht oder nicht das Richtige liefern kann, stehen Mühlen und Schlachthöfe still oder kommen Molkereien nicht in Gang. Aufmerksam betrachten Investoren auch den jüngsten Ausbruch der Spannungen im Land. Nicht nur wegen des Coronavirus scheinen die florierenden Brauereien die Taschen gerade etwas zuzuhalten.

Deutsche Unternehmen sind hochwillkommen in Äthiopiens Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, als Investoren und auch als Lieferanten von Maschinen. Diese Studie will aufzeigen, was sich tut bei Zucker und Obst, Kaffee oder Speiseöl – und wie sich das Geschäft damit lohnen kann.



Ulrich Binkert
Bereich Afrika/Nahost
ulrich.binkert@gtai.de
T +49 228 249 93-267

Inhalt

WIRTSCHAFTSAUSBLICK

4 **Immer noch Chancenland**

BRANCHENENTWICKLUNG UND -STRUKTUR

7 **Raum für Hersteller**
7 Branche mit Nachfrage
10 Unternehmensstruktur
13 Inlandsmarkt für Lebensmittel
17 Zertifizierungen

INTEGRIERTE AGROINDUSTRIELLE PARKS

20 **Infrastruktur für private Investoren**
21 Synergien mit neuer Strategie
25 Einige Herausforderungen

NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE

30 **Neue Fabriken am Start**
30 Getreide
34 Speiseöl
35 Obst und Gemüse
38 Fleisch
41 Milch
45 Zucker
47 Kaffee

GETRÄNKEINDUSTRIE

51 **Kapazitäten massiv ausgebaut**
51 Bier
53 Malz
54 Wasser
55 Softdrinks und Spirituosen

ABSATZMARKT

56 **Technikmarkt gewachsen**
56 Maschinen
61 Logistik
63 Finanzierung

ANSPRECHPARTNER

66 **Adressen und Links**

69 IMPRESSUM



WIRTSCHAFTSAUSBLICK

Immer noch Chancenland

Gute Geschäfte mit einigen Fragezeichen

Das Bild vom Wachstumschampion Afrikas hat 2020 ein paar Risse mehr bekommen. Zu Covid-19 kam in Äthiopien zur Jahresmitte der erneute Ausbruch sozialer und politischer Spannungen. Mit einer wirtschaftsfreundlichen Politik und der zweitgrößten Bevölkerung des Kontinents verspricht das Land aber weiter große Marktchancen.

Nach Jahrzehnten sozialistisch geprägter Wirtschaft ist Äthiopien dabei, seine Potenziale zu erschließen. Sinnbild sind die großen Industrieparks, die in Afrika ihresgleichen suchen und inzwischen zigtausende Menschen beschäftigen. Mit umfangreichen Vorzugsbedingungen für Investoren und der Bereitstellung von Infrastruktur will die Regierung Äthiopien zum Standort für die Leichtindustrie machen. Bisher siedelten sich vor allem Textil- und Bekleidungsfabriken an, neue agroindustrielle Parks forcieren nun den Ausbau der Nahrungsmittelverarbeitung.

Deutsche Unternehmen haben in den letzten Jahren einige Vertriebsbüros in Addis Abeba eröffnet. Sie können sich am weiteren Ausbau der Transportinfrastruktur und an anstehenden Privatisierungen beteiligen. Die Telekommunikation steht als Erstes an, später sollen Logistik und Finanzwirtschaft hinzukommen, Ende 2020 womöglich erste Projekte der Zuckerindustrie. Als

Exportziel war Äthiopien 2019 für Deutschland der viertwichtigste Absatzmarkt in Subsahara-Afrika, nach Südafrika, Nigeria und Kenia. Mit 344 Millionen US-Dollar (US\$) waren die deutschen Ausfuhren allerdings noch um ein Drittel niedriger als etwa die Exporte ins kleine El Salvador.

Traumhafte Gewinne winken

Die großen Marktchancen für ausländische Investoren, die ein Zeitungsbericht mit „über 50 Prozent Gewinnmarge in fast allen Branchen“ umschrieb, verdeutlichen sich in persönlichen Gesprächen. Der Absatz ist nie das Problem. Das zumindest sagt so ziemlich jeder, der in Äthiopien modern hergestellte und verpackte Nahrungsmittel produziert. Für Konsumgüter ist Äthiopien generell ein

Wirtschaftskraft im Vergleich

Ausgewählte afrikanische Staaten, 2018

Land	BIP (Mrd. US\$)	BIP/Kopf (US\$)
Nigeria	398	2.033
Äthiopien	80	853
Kongo (Dem.)	47	496
Südafrika	368	6.354

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook October 2019

noch unerschlossener Markt. Etwa 70 Prozent der 110 Millionen Einwohner leben auf dem Land. Dort versorgen sich viele zum Großteil noch selbst. Sie kaufen wenig Lebensmittel und schon gar keine verpackten. Irgendwelche Strukturen modernen Einzelhandels sind weit weg. Selbst in den Städten gibt es kaum Supermärkte, für ausländische Unternehmen ist der Einzelhandel bisher nicht zugänglich.

Die wirtschaftsfreundliche Politik Äthiopiens wird mit hohen Direktinvestitionen belohnt. Mit 3,5 Milliarden US\$ flossen von 2016 bis 2019 jährlich im Schnitt fast dreimal so viele Mittel ins Land wie nach Kenia, dem traditionellen Sitz regionaler Firmenhauptquartiere in Ostafrika. Für 2019 weisen die Zahlen der Welthandelskonferenz UNCTAD allerdings nur noch Zuflüsse von 2,5 Milliarden US\$ aus. Dabei hat die Regierung im März 2020 die Regeln für ausländische Investoren verbessert. Sie müssen jetzt weniger Mindestkapital einbringen. Die neue „Investment Proclamation“ formuliert auch erstmals explizit die Erlaubnis zum Devisenzugang nach Zustimmung durch die Zentralbank.

Corona bremst

Aktuell allerdings belastet die Coronakrise auch Äthiopiens Wirtschaft schwer. Nach den teils zweistelligen Wachstumsraten der letzten Jahre dürfte die Wirtschaft 2020 um gut 2 Prozent schrumpfen und erst im nächsten Jahr wieder mit 3 Prozent wachsen, so Prognosen von Mitte 2020.

Neben der Pandemie macht sich auch die zunehmende Kapitalknappheit bemerkbar. Die Expansion der letzten Dekade basierte zu weiten Teilen auf dem umfangreichen Ausbau von Eisenbahnen, Staudämmen und anderer Infrastruktur. Dies trieb die Verschuldung in die Höhe. Finanzierungen aus dem Inland sind inzwischen noch schwieriger geworden, und auch das Ausland wird vorsichtiger. Das gilt vor allem für China als eine der wichtigsten Kapitalquellen. Immerhin sind die internationalen Geberorganisationen Äthiopien wohlgesonnen und unterstützen weiterhin den Reformkurs der aktuellen Regierung.

Der Aufbau von Infrastruktur und Industrie kostet viel Geld und bringt dem Land vorerst wenig ein. Weil Äthiopiens Warenimporte dreimal teurer sind als die Exporte, sind Devisen inzwischen absolute Mangelware. Wer importieren muss, und das sind angesichts fehlender Wertschöpfungsketten im Land viele Unternehmen, hat ein Problem. Ledig-

lich eigene Exporte können die nötigen Dollar verschaffen. Gerade Nahrungsmittelhersteller allerdings beliefern typischerweise erst einmal Kunden im Inland.

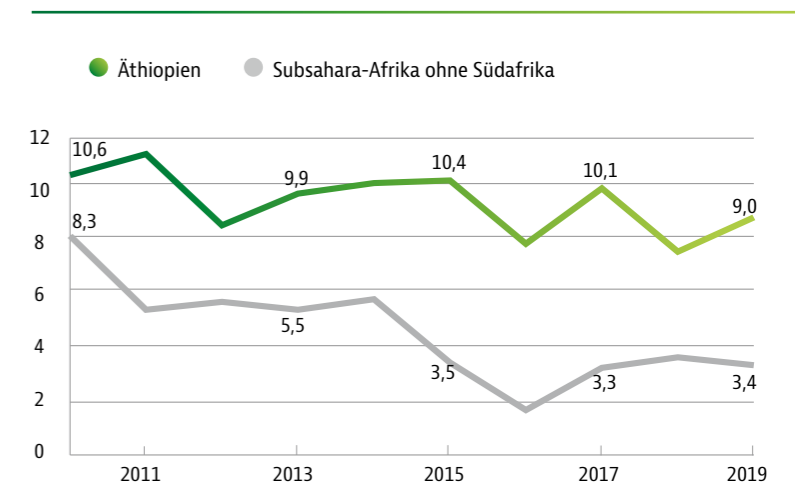
Instabilität macht Sorge

Zunehmende Sorge bereitet die soziale und politische Instabilität im Land. Ethnische Spannungen zwischen den Volksgruppen sowie Frustration über Armut und Ungleichheit trugen zu den Unruhen bei, die sich Mitte 2020 nach der Ermordung einer Symbolfigur der größten Volksgruppe Äthiopiens entluden. Die politische Liberalisierung durch Premierminister Abiy Ahmed hatte nach dessen Amtsantritt 2018 dazu beigetragen, das Ventil für die Entladung vorhandener Spannungen zu öffnen. Im Fragile States Index 2020 des Fund for Peace lag Äthiopien auf Rang 21 der instabilsten Länder der Welt, etwas schlechter als im Ranking des Jahres zuvor und direkt hinter Libyen.

Bisher gehen Beobachter davon aus, dass sich Abiy im Amt halten und zumindest seinen wirtschaftlichen Liberalisierungskurs fortsetzen wird. Die eigentlich für 2020 geplanten Parlamentswahlen wurden nach Ausbruch der Coronapandemie ohne Nennung eines konkreten Datums verschoben. Beobachter rechneten Mitte 2020 mit einem Termin Anfang 2021 und erwarteten einen Sieg der Partei von Abiy.

Wirtschaftswachstum¹ im Vergleich

Äthiopien und Subsahara-Afrika², real, in Prozent



1) Summe der BIP-Wachstumsraten jedes Landes, gewichtet mit jeweiligem BIP; 2) ohne Südafrika, Marokko, Algerien, Mauretanien, Tunesien, Libyen, Ägypten und Sudan
Quellen: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook October 2019 und April 2020 (für 2019); Berechnungen von Germany Trade & Invest

WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG

Ausländische Investoren sind mit Zunahme der Spannungen vorsichtiger geworden. Seit 2018 nimmt der Anteil jener Direktinvestitionen ab, die in tatsächlich realisierte Projekte münden. Dieser Anteil fiel mit gerade einmal 2,6 Prozent im 2. Halbjahr 2019 und mit nur gut 1 Prozent im Fiskaljahr davor ohnehin äußerst niedrig aus. Das war unlängst mit Verweis auf eine Analyse der Zentralbank in einem bemerkenswerten Zeitungsartikel zu lesen. Die riesige Diskrepanz erkläre sich auch durch die Tendenz mancher ausländischen Investoren, viel zu versprechen und dann nur den schnellen Gewinn mitzunehmen.

„Eine wahnsinnige Bürokratie“

Im Wirtschaftsleben erscheint zumindest vielen ausländischen Managern der staatliche Einfluss immer noch zu groß. Sie beklagen vor allem Entscheidungsschwäche auf Seiten der Behörden, das Hin- und Herschieben von Zuständigkeiten und „eine wahnsinnige Bürokratie“. Zudem habe sich modernes Denken in Wirtschaft und Verwaltung noch längst nicht überall durchgesetzt. Ein jüngst veröffentlichter Pressebericht nennt sogar die Ethiopian Investment Commission (EIC), in der es unterhalb der Topebene an Kompetenz mangle.

SWOT-Analyse Äthiopien

Stärken

- Meist wenig Konkurrenz, hohe Margen
- Wirtschaftsfreundliche Politik
- Viel Unterstützung durch ausländische Geber
- Große Ressourcen an erneuerbarer Energie
- Gute Anbindung durch Ethiopian Airlines

Schwächen

- Großes Handelsbilanzdefizit, ernsthafter Devisenmangel
- Geringe Kaufkraft
- Schlechte Infrastruktur
- Bürokratie und schleppende Entscheidungsprozesse
- Niedriges Ausbildungsniveau

Chancen

- Potenzieller Markt durch große Bevölkerung
- Ausbau arbeitsintensiver Branchen (Blumen, Bekleidung, Leder)
- Privatisierungen
- Absatzaussichten

Risiken

- Folgen von Covid-19
- Soziale Spannungen
- Politische Instabilität
- Zahlungsausfälle wegen Devisenknappheit

Quelle: Germany Trade & Invest



BRANCHENENTWICKLUNG UND -STRUKTUR

Raum für Hersteller

Sektor ist noch klein

Der Absatz ist in Äthiopiens Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie selten ein Problem. Zumindest nicht für jene Hersteller, die verpackte Lebensmittel an die wachsende Mittelklasse des Landes verkaufen. Trotzdem sind die äthiopischen Anbieter in den Kiosken und wenigen Supermärkte des Landes eher schwach vertreten und Exporte gibt es kaum. Es klemmt an der Produktion, und da vor allem an der Versorgung mit agrarischen Rohstoffen.

Industriell verarbeitete und verpackte Lebensmittel und Getränke spielen für Äthiopiens Bevölkerung und auch in der Wirtschaft noch eine kleine Rolle. Äthiopien gehört nach Daten der Vereinten Nationen (UN) zu den 16 am wenigsten urbanisierten Ländern der Welt: Nur 21 Prozent der Bevölkerung lebten 2018 in Städten, um die 70 Prozent erzielten ihr Einkommen aus der Landwirtschaft. Das Essen kommt meistens von der eigenen Scholle, es stammt zumindest aus demselben Dorf oder von kleinen, informellen Märkten.

Branche mit Nachfrage

Die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie leistete im Fiskaljahr 2017/18 einen Beitrag zum BIP in Höhe von umgerechnet rund 1,6 Milliarden US-Dollar (US\$), so Daten des nationalen Statistikamtes (Central Statistical Agency, CSA). Das ist auch im regionalen Vergleich wenig. Das benach-

barte Kenia brachte es 2018 mit halb so großer Bevölkerung auf rund 2,8 Milliarden US\$ (inklusive Tabakverarbeitung).

Immerhin leistet innerhalb von Äthiopiens verarbeitender Industrie die Lebensmittel- und Getränkeindustrie laut CSA mit einem Anteil von knapp 40 Prozent mit Abstand am meisten. Sie beschäftigt auch die meisten Personen.

Branche ist relativ klein

Beim Blick auf die Produktion einzelner Lebensmittel und Getränke fallen drei Dinge auf: die geringe Anzahl der überhaupt hergestellten Güter, die meist niedrigen Werte sowie teils äußerst starke Schwankungen zwischen den Jahreswerten. Viele Unternehmen nutzen ihre Maschinen nur wenig, um sie dann sporadisch stark hochzufahren. Die Kapazitäten der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie waren 2017/18 im Schnitt nur zu 42 Prozent ausgelastet.

Vorprodukte als größte Herausforderung

Schwierig für die äthiopische Nahrungsmittelinindustrie ist, mehr noch als im Rest des verarbeitenden Gewerbes, die Versorgung mit Vorprodukten. Dies zeigt die jährliche Unternehmenserhebung des Statistikamtes. So gab die Hälfte der befragten Firmen den Mangel an Rohstoffen als Hauptgrund dafür an, dass sie ihre Kapazitäten nicht auslasten.

Brauchbare Verpackungen müssen meist importiert werden. Typisch dürfte der große Hersteller von Kochzutaten sein, der seine flexiblen Kunststoffverpackungen in Indien kauft und auch sämtliche anderen Verpackungen importiert. Viele Unternehmen haben bei Beschaffungen im Ausland dann auch das im Land übliche Problem der Devisenknappheit.

In Äthiopiens Industrie werden weltweit mit die niedrigsten Löhne gezahlt. Und das Ausbildungsniveau sei niedriger als etwa in Kenia oder Sambia, meint ein ausländischer Branchenberater. Absolventen von Schulen und Universitäten verfügten zwar über theoretisches Wissen, müssten danach aber stets innerbetrieblich ausgebildet werden.

Als Handicap gilt auch die Logistik, trotz einer Verbesserung der Transportinfrastruktur in den letzten Jahren. Eine chinesische Analyse von 2017 nannte Kosten und Verlässlichkeit von Transport und Verkehr als größtes Hindernis für eine industrielle Investition in Äthiopien. Das Fehlen einer Kühlkette macht Verarbeitern von verderblicher Ware wie Milch zu schaffen. Der Fleischverarbeiter

Alema Farms zum Beispiel behilft sich mit eigenen 7,5-Tonnen-Kühltransportern und zudem mit Kühllhallen, die angesichts häufiger Stromausfälle auf eigene, riesige Generatoren angewiesen sind.

Rückenwind erhält die Nahrungsmittelbranche durch die wirtschaftsfreundliche Politik der Regierung. Sie lockt mit Vorzugsbedingungen, wie es sie in den neuen integrierten agroindustriellen Parks gibt.

Nachfrage ist meist genug da

Der Absatzmarkt ist für modern produzierende Nahrungsmittelhersteller üblicherweise keine große Hürde. Die Konkurrenz ist in Gesprächen selten ein Thema. Zwar konstatierte das Statistikamt fehlende Nachfrage als zweitgrößte Herausforderung der Branche, allerdings war dies nur bei 5 Prozent der Unternehmen ab zehn Beschäftigten der Fall. Kleine Firmen dagegen, die üblicherweise einfachere Produkte im näheren Umfeld verkaufen, haben mit dem Absatz deutlich mehr Probleme. Äthiopiens Inlandsmarkt ist für etliche industriell verarbeitete und verpackte Lebensmittel noch klein. Für Molkereierzeugnisse und Hähnchen-

Wo die Daten herkommen

Die beste statistische Annäherung an Äthiopiens Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie bietet der „Report on Large and Medium Scale Manufacturing and Electricity Industries Survey (LMS)“ des nationalen Statistikamtes (CSA). Die letzten verfügbaren Informationen beziehen sich auf das äthiopische Fiskaljahr 2010, was dem Zeitraum vom 8. Juli 2017 bis 7. Juli 2018 unseres Kalenders entspricht. Die Wertschöpfung größerer Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe (mit mindestens zehn Mitarbeitern) entspricht hochgerechnet in etwa den Angaben, die sich aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung der Zentralbank (National Bank of Ethiopia, NBE) ableiten lassen.

Hochgerechnet deshalb, weil die NBE Daten für Bestandteile des Bruttoinlandsprodukts (BIP) nur in konstanter Währung angibt. Eine Zahl in laufender Währung bietet die NBE lediglich für das gesamte BIP. Der LMS-Report des Statistikamtes weist für die größeren Betriebe des verarbeitenden Gewerbes eine Wertschöpfung von 111 Milliarden Äthiopische Birr aus. Das deckt sich nahezu mit dem entsprechenden Wert der Zentralbank.

In deren Makrobetrachtung ergeben sich 119 Milliarden Birr als BIP für die größeren Betriebe (Large and Medium Scale Manufacturing), wenn man die konstanten Werte der BIP-Berechnung mit dem Verhältnis zu den laufenden Werten hochrechnet.

Innerhalb des verarbeitenden Gewerbes erbrachten die größeren Betriebe 69 Prozent der Wertschöpfung, so die Zahlen der NBE weiter. Der Rest entfiel auf Kleingewerbe, das als Partner oder Kunde für deutsche Unternehmen weniger in Betracht kommen dürfte. Es ist davon auszugehen, dass die Relation in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie ähnlich ist. Die hier wiedergegebenen Zahlen und Aussagen basieren deshalb auf der genannten LMS-Erhebung des Statistikamtes zu den größeren und mittleren Unternehmen.

Allerdings sind die LMS-Daten mit Vorsicht zu genießen. Die Produktionszahlen einzelner Erzeugnisse erscheinen teilweise nicht plausibel; demnach wäre beispielsweise Bier doppelt so teuer wie Wein.

Umsatz und Wertschöpfung (WS) * der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie

In Millionen US-Dollar; Veränderung 2017/18 gegenüber 2013/14

Produkt	Umsatz 2017/18	WS 2017/18	Anteil 2017/18	Veränderung
Nahrungsmittel und Getränke	2.756	1.593	100 %	64 %
Fleisch, Obst, Gemüse	60	25	2 %	-18 %
Öle, Fette	26	16	1 %	37 %
Molkereiprodukte	39	23	1 %	41 %
Mehl	490	236	15 %	190 %
Tierfutter	76	14	1 %	216 %
Backartikel	133	89	6 %	161 %
Zucker, Süßwaren	212	92	6 %	-18 %
Pasta	139	71	4 %	335 %
Andere Nahrungsmittel	142	55	3 %	36 %
Spirituosen	132	68	4 %	122 %
Wein	52	44	3 %	-76 %
Bier, Malz	849	569	36 %	135 %
Softdrinks, Mineralwasser	406	291	18 %	74 %

* Bruttoproduktionswert; Quelle: Central Statistical Agency (CSA), Report on Large and Medium Scale Manufacturing and Electricity Industries Survey 2017/2018, Tabellen 4.57 und 5.7

fleisch zum Beispiel gelten Hotels und Restaurants als wichtige Kunden. Während internationaler Konferenzen steigt Presseberichten zufolge die Nachfrage deutlich – was umgekehrt die geringe Bedeutung des Einzelhandels anzeigt.

Verarbeiter exportieren kaum

Exporte wiederum spielen für die Nahrungsmittelverarbeiter, ähnlich wie in der gesamten verarbeitenden Industrie, praktisch gar keine Rolle. Äthiopien verdient seine Devisen auf dem Weltmarkt zwar hauptsächlich mit der Ausfuhr von Kaffee und anderen Nahrungsmitteln, diese aber sind wenig oder gar nicht verarbeitet.

Bei den Unternehmen ab zehn Mitarbeitern erreichte der Exportanteil 2017/18 lediglich 5 Prozent. Einen Ausreißer nach oben (zwei Drittel Anteil) verzeichneten die Statistiker nur bei einer kleinen Gruppe anderer Nahrungsmittel. Dieser Posten stand allerdings für gerade einmal 5 Prozent der gesamten Branchenumsätze. Eine ausländische Investition der letzten Jahre dürfte geradezu idealtypisch für das Ziel stehen, mit der Agroindustrie auch Devisen zu verdienen. Die spanische Celorrio-Gruppe produziert laut

Firmenangaben bei Mekelle im Norden des Landes Gemüsekonserven, ausschließlich um sie zu exportieren. Und das Gemüse komme aus Äthiopien, ebenso 80 Prozent der benötigten Dosen.

Investitionen kräftig gestiegen

Die Investitionen der Nahrungsmittel- und Getränkehersteller haben in den letzten Jahren stetig zugelegt. Die „New Capital Expenditure“ der größeren Unternehmen, die hier als Annäherungswert für Investitionen dienen, waren 2017/18 mit gut 400 Millionen US\$ über dreimal so hoch wie noch fünf Jahre zuvor. Die ausgewiesenen Ausgaben umfassen offenkundig mehr als bloße Investitionen, zumal sie im Verhältnis zu Umsatz und Anlagevermögen sehr hoch erscheinen. Dennoch können die Daten zeigen, wofür die Produktion gerade besonders kräftig ausgebaut wird: für Bier, Wein und Spirituosen sowie Gebäck und Molkereiprodukte. Brauereien sind der Aufstellung zufolge in den letzten fünf Jahren für insgesamt 52 Prozent der Ausgaben der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie verantwortlich. Auf die gesamte Nahrungsmittelverarbeitung entfiel 2017/18 gerade mal ein Viertel. Davon floss in den letzten fünf Fiskaljahren mit einem Anteil von jeweils rund 23 Prozent das

meiste Geld in die Herstellung von Mehl und Backartikeln – mit stark rückläufiger Tendenz bei Mehl und ebenso kräftigem Zuwachs bei Backartikeln. Immerhin 11 Prozent ihrer Ausgaben finanzierten die Nahrungsmittel- und Getränkehersteller laut Statistikamt 2017/18 aus ausländischen Kapitalquellen. In der gesamten verarbeitenden Industrie waren es nur 5 Prozent. Ein ähnliches Verhältnis zeigt sich bei der Finanzierung durch inländisches

Kapital. Hier waren Kredite für die Nahrungsmittelindustrie mit einem Anteil von 16 Prozent ebenfalls wichtiger als für das gesamte verarbeitende Gewerbe (11 Prozent).

Unternehmensstruktur

Äthiopiens Nahrungsmittelindustrie besteht vor allem aus kleinen Firmen. Dies verdeutlicht eine

Produktion ausgewählter Lebensmittel und Getränke¹

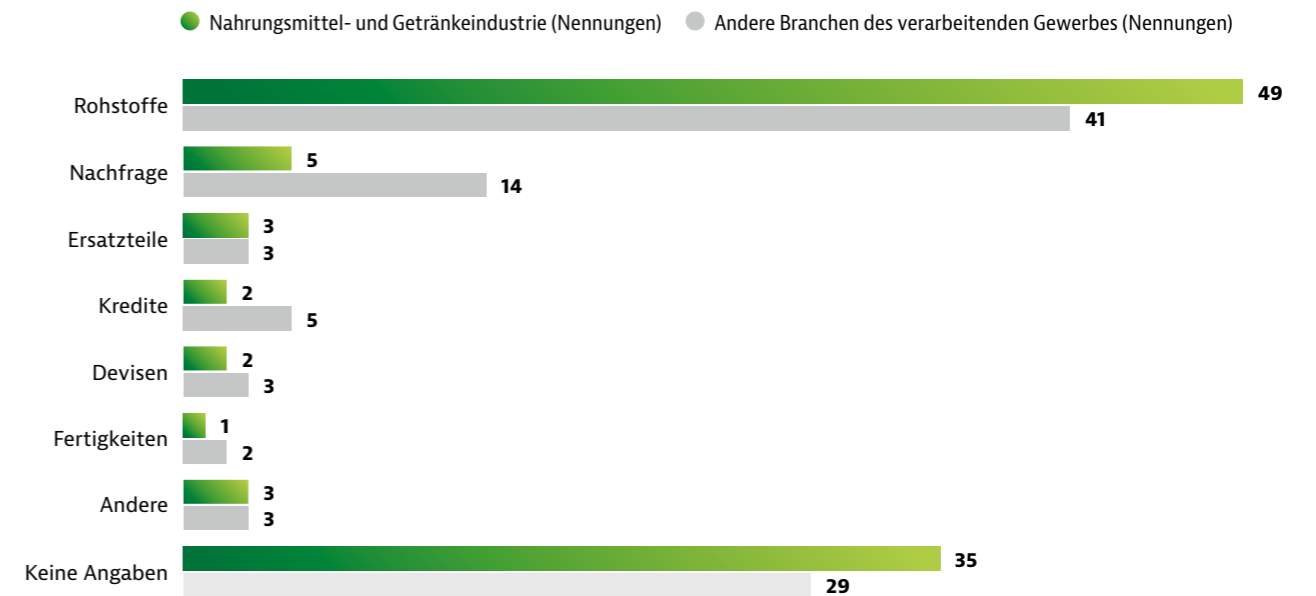
In Tonnen

Produkt	2015/16	2016/17	2017/18
Fleisch	19388	12.418	6.421
Orangensaft	384	24.818	219
Marmelade	6	122	832
Tomatenpaste	1.075	-	5.570
Pasteurisierte Milch ²	310.042	454.186	665.396
Butter/Ghee	3.922	11.607	424
Käse	476	2.814	271
Speiseöl	5.612	748.859	14.111
Ölkuchen	17.973	138.038	105.484
Weizenmehl	992.653	3.736.515	7.247.533
Andere Mehle	59.981	2.621.883	52.103
Makkaroni, Pasta	123.852	4.612.012	51.509
Kekse	31.326	216.000	503.230
Brot	118.222	172.614	92.059
Kaffee (gemahlen)	5.278	118	8.600
Zucker	336.866	132.596	244.639
Tee	8.589	5.554	10.198
Süßigkeiten	6.162	464.507	5.663
Tierfutter	413.211	3.479.044	68.448
Bier ²	5.793.116	10.278.588	k.A.
Wein ²	73.300	56.272	115.181
Likör ²	202.903	162.617	254.380
Sonstiger Alkohol ²	35.592	56.498	85.773
Limonade ²	4.052.037	2.394.073	1.947.393
Mineralwasser ²	3.103.794	10.461.879	6.651.293
Malz	49.133	30.587	19.214

¹) Daten teils nicht plausibel oder inkonsistent; ²) Hektoliter
Quelle: Central Statistical Agency (CSA), Report on Large and Medium Scale Manufacturing and Electricity Industries Survey 2017/2018, Tabelle 5.9

Wichtigster Grund für Nichtauslastung der Kapazität in mittleren und größeren Unternehmen

Anteil in Prozent



Quelle: Central Statistical Agency (CSA), Report on Large and Medium Scale Manufacturing and Electricity Industries Survey 2017/2018, Tabelle 3.12

Zusammenschau der Daten des Statistikamtes, das jährlich Informationen zur Branche ausweist. Von den über 860.000 Arbeitskräften der Lebensmittel- und Getränkeindustrie waren im Fiskaljahr 2016/17 gerade einmal 7 Prozent in Unternehmen mit mindestens zehn Mitarbeitern tätig.

Branchenfirmer meist klein

Die kleinen Firmen schafften den Zahlen zufolge im Jahr durchschnittlich nur einen Bruttoproduktionswert von knapp 10.000 US\$, die größeren dagegen 1,4 Millionen US\$. Innerhalb des verarbeitenden Gewerbes ist die Nahrungsmittelindustrie, bezogen auf die Wertschöpfung, noch stärker als andere Branchen von Kleinunternehmen geprägt.

Staatsunternehmen unbedeutend

Staatsfirmen spielen in Äthiopiens Nahrungsmittelindustrie kaum eine Rolle. Auf sie entfällt bei den Investitionen nur für Zucker und Spirituosen ein nennenswerter Anteil, wie die Erhebungen des Statistikamtes für Unternehmen mit mindestens zehn Mitarbeitern ausweisen. Staatsunternehmen trugen 2017/18 lediglich 3 Prozent zu den Investitionen der Branche bei, im gesamten verarbeitenden Gewerbe erreichte der Anteil immerhin 17 Prozent. Zu den wenigen größeren Staatsunternehmen in der Branche gehört der

größte Spirituosenhersteller, die National Alcohol & Liquor Factory.

In dieses Bild passt die anstehende Privatisierung von Werken und Projekten des staatlichen Zuckermonopolisten Ethiopian Sugar Corporation. Bereits zuvor hatten die Behörden den Ausbau der Zuckerindustrie aus der Verantwortung der staatlichen Metals and Engineering Corporation (METEC) gelöst – die Militärholding spielt damit in der Lebensmittelindustrie keine Rolle mehr.

Unter Äthiopiens Nahrungsmittelherstellern ist der MIDROC-Konzern des saudisch-äthiopischen Milliardärs Sheikh Mohammed Hussein Al Amoudi am breitesten aufgestellt. Unter den 70 Unternehmen der Gruppe befinden sich – oft führende – Hersteller von Molkereierzeugnissen, Geflügelfleisch, Brot und Tomatenpaste sowie Kaffee; eine große Investition in die Speiseölherstellung ist im Gange.

Auslandsfirmer in Getränkeindustrie

Ausländische Unternehmen sind in Äthiopiens Nahrungsmittelindustrie bisher nur schwach vertreten. Auffallend ist besonders die weitgehende Abwesenheit großer multinationaler Unternehmen. US-Konzerne wie Kraft oder Mondelez tendieren dazu, Afrika aus wenigen großen Fabriken in Schwerpunktmarkten mit großer Nachfrage

zu beliefern, sagt der Vertreter eines führenden Anbieters – und dazu gehörte Äthiopien lange Jahre nicht. Nestlé hat sich als Produzent 2019 vorerst wieder aus Äthiopien verabschiedet, nachdem der Konzern aus einem – sehr begrenzten – Joint Venture zur Wasserherstellung ausgestiegen war.

Von den internationalen Nahrungsmittelkonzernen ist nur Unilever mit einer Produktion in Äthiopien vertreten. In der 2016 in Betrieb gegangenen Fabrik produziert der Konzern neben Seifen, Deos und Zahnpasta seit 2017 auch Brühwürfel.

Anders sieht es in der Getränkeindustrie aus. Die Bierherstellung wird, wie international üblich, von den großen internationalen Konzernen dominiert, mit Heineken an der Spitze. Den Markt für Softdrinks bestimmt Coca-Cola. Im boomenden Geschäft mit abgefülltem Trinkwasser hingegen sind es ganz überwiegend kleinere äthiopische Anbieter, die bereits aktiv sind oder mit einer neuen und meist kleinen Abfüllanlage in den Markt einsteigen.

Äthiopische Fabriken mit schwerem Stand
Im Export bewegen die Nahrungsmittelhersteller in Äthiopien kaum etwas. Selbst die größeren Unternehmen erzielen nur 5 Prozent ihrer Umsätze im Ausland und Exporte der Kleinunternehmen dürften kaum vorkommen. Aber auch in den heimischen Supermärkten und Kiosken sind die äthiopischen Hersteller gegenüber dem Angebot aus ausländischen Fabriken schlecht vertreten, jedenfalls bei abgepackten Lebensmitteln. Größere Marktanteile erreichen sie lediglich bei Molkereiprodukten, Tomatenpaste und sicherlich auch bei abgepacktem Brot sowie, abgeschwächt, bei Brühwürfeln und Keksen. Immerhin werden die allermeisten Getränke in Äthiopien abgefüllt.

Firmen suchen Partner für Investitionen
Für Äthiopiens Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie kursieren etliche Zusammenstellungen von Projekten, deren Umsetzungswahrscheinlichkeit schwer einzuschätzen ist. Die Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung

Nahrungsmittelverarbeiter kämpfen mit Rohstoffmangel

Das Problem scheint überall das gleiche zu sein: Die neue Molkerei bekommt keine Milch, die Brauerei kauft ihr Malz im Ausland, die Rinder sind zu alt zum Schlachten und selbst der Fruchtsaft ist aus importiertem Konzentrat. Selten kann die äthiopische Landwirtschaft das liefern, was die Nahrungsmittelverarbeiter gerne hätten. Auch das Salz „ist voller Steinchen und Stöckchen“, moniert ein großer Hersteller von Kochzutaten. Der jetzt immerhin 40 Prozent seiner Vorprodukte im Land beschafft, obwohl doch eigentlich so ziemlich alles dort vorhanden sein müsste.

Kaum ein Segment in Äthiopiens Lebensmittelverarbeitung vermeldet einen problemlosen Bezug einheimischer Agrarerzeugnisse. Auch die großen integrierten agroindustriellen Parks, die sich mit beträchtlichem Aufwand eigens um dieses Thema kümmern, scheinen dabei bisher nicht entscheidend weitergekommen zu sein.

Die Gründe dafür sind komplex. Neben Defiziten in der Landwirtschaft tragen schlechte Verkehrsinfrastruktur oder die Vielzahl von Zwischenhändlern dazu bei, dass agrarische Rohstoffe knapp, schlecht oder teuer sind.

Menge und Qualität: Importe nötig
Damit bleibt die Industrie bei wichtigen Einsatzstoffen bislang abhängig vom Ausland. Das ist ungünstig angesichts des allgemeinen Devisenmangels im Land und besonders schlecht für die Nahrungsmittelverarbeiter, die meist an äthiopische Kunden verkaufen und damit keine Devisen verdienen.

Investition in Agrarversorgung erforderlich
Lebensmittelhersteller versuchen daher vor einer Produktion erst einmal den Bezug einheimischer Rohstoffe sicherzustellen. Das dauert üblicherweise viele Jahre und ist nicht unbedingt von Erfolg gekrönt. Bemühungen dazu laufen zum Beispiel bei Milch und Hartweizen. Dies kann zudem soziale oder ökologische Fragen aufwerfen, so bei Zuckerrohr mit seinem großflächigen, bewässerungsintensiven Anbau. Es gab auch schon Angriffe auf Betriebe, wie 2016 auf die Plantage der niederländischen Firma africa-JUICE. In anderen Fällen erschweren staatliche Eingriffe den einheimischen Erzeugern das Leben. Bei Weizen und Speiseöl etwa ist gegen subventionierte Importe schwer anzukommen.

Investitionen¹ und Anlagevermögen^{2,3} In Millionen US-Dollar

Produkt	Investitionen 2013/14 bis 2015/16 (Schnitt)	Investitionen 2016/17	Investitionen 2017/18	Investitionsquote ⁴ (%)	Anlagevermögen Maschinen und Ausrüstungen 2017/18
Nahrungsmittel und Getränke	246	409	426	15 %	529
Fleisch, Obst, Gemüse	5	6	2	4 %	6
Öle, Fette	1	7	1	3 %	3
Molkereiprodukte	3	2	7	17 %	7
Mehl	26	15	12	2 %	29
Tierfutter	4	10	4	5 %	8
Backartikel	10	36	37	28 %	43
Zucker, Süßwaren	10	5	15	7 %	34
Makkaroni, Spaghetti	10	20	7	5 %	17
Andere Nahrungsmittel	3	25	22	15 %	6
Spirituosen	12	19	32	24 %	64
Wein	8	8	9	18 %	13
Bier, Malz	127	208	225	27 %	233
Softdrinks, Mineralwasser	27	50	55	14 %	64

1) „new capital expenditure“; 2) Unternehmen ab zehn Mitarbeitern; 3) nach dem Stichtagswechselkurs zum 31. Dezember in der Mitte des jeweiligen Fiskaljahres; 4) „new capital expenditure“ geteilt durch Umsätze
Quellen: Central Statistical Agency (CSA), Report on Large and Medium Scale Manufacturing and Electricity Industries Survey 2017/2018, Tabelle 5.11; Oanda (Wechselkurse); Berechnungen von Germany Trade & Invest

(UNIDO) veröffentlichte 2019 ein „Agro-Industry Investment Opportunities Directory Ethiopia“. Das Verzeichnis umfasst etwa 125 Vorhaben äthiopischer Firmen, die Partner und üblicherweise auch Kapital suchen.

Diese Projektliste ist im Folgenden (S. 16 links) in Auszügen wiedergegeben. Ausgewählt sind Vorhaben, die Vertreter der zuständigen Behörde auf Nachfrage als „relativ wahrscheinlich“ einstufen. Bei dieser Behörde handelt es sich um das Food Beverage Pharmaceutical Industry Development Institute (FBPIDI), Abteilung für Investitionsförderung. Diese Organisation des Industrieministeriums hatte, zusammen mit dem parallel agierenden Meat and Dairy Industry Development Institute, die UNIDO bei der Zusammenstellung der Liste unterstützt.

Ein sehr ähnliches Verzeichnis kompilierte aktuell auch die staatliche äthiopische Agricultural Transformation Agency, die dem Landwirtschaftsmini-

sterium zugeordnet ist. Germany Trade & Invest stellt diese Liste auf Anfrage gern zur Verfügung.

Inlandsmarkt für Lebensmittel

Die Umsätze mit verpackten Lebensmitteln sind in Äthiopien noch sehr gering. Einheimische Hersteller spielen in den Regalen der wenigen Supermärkte und in den Kiosken bislang nur eine Nebenrolle, der Großteil der Produkte stammt aus Fabriken im Ausland. Dies verdeutlicht das niedrige Niveau der Branchenproduktion im Land, zumal Äthiopien auch kaum verpackte Lebensmittel exportiert.

Ausland dominiert die Regale

Für 2019 summierte sich Äthiopiens Markt für abgepackte Lebensmittel auf umgerechnet 1,7 Milliarden Euro, so Angaben des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) unter Verweis auf Euromonitor International (im Folgenden abgekürzt mit „VDMA/Euromonitor

Anteil von Importware bei der Produktion von Nahrungsmitteln und Getränken*

In Prozent; Basis: Tonnen

Rohstoff	Anteil
Kohlendioxid	100
Zucker	90
Weizen	86
Speiseöl	78
Hülsenfrüchte	69
Traubenzucker	69
Hopfen	66
Ölsaaten	21
Mais	8
Mehl	2
Trauben	0

* bei Unternehmen ab zehn Mitarbeitern; ausgewählte Rohstoffe
Quelle: Central Statistical Agency (CSA), Report on Large and Medium Scale Manufacturing and Electricity Industries Survey 2017/2018, Tabelle 4.48

International“). Was zu diesem Markt eigentlich zählen soll und was nicht, ist schwer festzulegen. Nicht dazu gehört offenkundig ein großer Teil jenes Sauerteigbrots, das immerhin 37 Prozent zum angegebenen Gesamtumsatz beisteuerte. Wertmäßig über zwei Drittel dieses Brotes nämlich ist nach den Zahlen der Marktforscher gar nicht verpackt. Dieses Brot stammt meist von kleinen Handwerksbäckereien. Das dürfte sich ändern, wenn in Äthiopien wie erwartet der Trend zur Eröffnung neuer Großbäckereien anhält.

Unter Nichtberücksichtigung des unverpackten Brots umfasste der Markt abgepackter Lebensmittel 2019 damit 1,4 Milliarden Euro. Davon wiederum entfiel jeweils rund ein Fünftel auf den Verkauf von Speiseöl und Soßen/Brühwürfeln. Den Markt für Speiseöl dominieren südostasiatische Lieferanten von Palmöl, das der äthiopische Staat subventioniert und gegen das einheimische Anbieter wie der Addis Modjo Oil Complex nur schwer ankommen.

Auch bei Soßen und Brühwürfeln bestimmen Importe die Umsätze. VDMA/Euromonitor International sehen an erster Stelle Nestlé vor Crown Food (Vereinigte Arabische Emirate) und der US-Firma

Magic Time. Diese Anbieter tätigten zusammen rund die Hälfte der Verkäufe in diesem Segment. Immerhin rund ein Achtel Erlösen die Brühwürfel von Knorr, die Unilever in seiner Fabrik in Addis Abeba produziert. Der Tomatenpastehersteller Horizon Plantations ist der einzige äthiopische Produzent mit einem nennenswerten Anteil in diesem Markt. Für Brühwürfel allein weisen die Marktforscher für 2019 Umsätze von rund 190 Millionen Euro aus.

Definitiv um einen Importmarkt handelt es sich bei Reis. Den allergrößten Teil der mit 175 Millionen Euro ausgewiesenen Verkäufe erwirtschaften Lieferanten aus Pakistan. Deutlich geringer sind die 20 Millionen Euro Umsatz mit Pasta. Davon verkauft bislang das meiste Riscossa aus Italien. Allerdings laufen für die Herstellung von Nudeln und Pasta in Äthiopien nennenswerte Investitionen.

Einige Projekte sind auch zur Produktion von Keksen im Gange. Für süße Kekse gaben die Äthiopier

2019 den Zahlen zufolge umgerechnet über 90 Millionen Euro aus. Dabei handelte es sich fast ausschließlich um Produkte ohne Füllung oder

Große und kleine Unternehmen in der Branche¹
2016/17²

Indikator	Unternehmen unter 10 Mitarbeitern	Unternehmen ab 10 Mitarbeitern
Bruttoproduktionswert (Mio. US\$) ³	571	1.328
Anteil am gesamten verarbeitenden Gewerbe (%)	56	39
Anzahl Unternehmen	59.036	949
Anzahl Mitarbeiter	805.407	61.760

1) bei den größeren Unternehmen ist die Getränkeindustrie explizit als Segment mit angegeben, bei den kleineren nicht; 2) 9. Juli 2016-8. Juli 2017; 3) nach dem Wechselkurs zum 31. Dezember 2016
Quellen: Central Statistical Agency (CSA), Report on Large and Medium Scale Manufacturing and Electricity Industries Survey/Small Scale Manufacturing Industries Survey 2016/2017; Oanda (Wechselkurse); Berechnungen von Germany Trade & Invest

Firmenverzeichnisse und Datenqualität

Die wohl umfassendsten Unternehmensinformationen bietet das „Business Register for Large and Medium Scale Manufacturing Industries“. Die Tabelle liefert zu den Firmen unter anderem Anzahl der Beschäftigten, Kapazität und Auslastung sowie den Anteil der Produktion, der in den Export geht. Das sind Informationen, die sich sonst nur selten finden lassen.

Die Tabelle, in der auch die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie vertreten ist, führt überwiegend Unternehmen in Addis Abeba und Umgebung auf. Damit deckt sie zwar nicht die gesamte Branche ab, aber immerhin einen wichtigen Teil.

Bei der Ethiopian Chamber of Commerce and Industry, unter deren Seite die Liste erscheint, ließ sich allerdings nicht in Erfahrung bringen, wer die Liste erstellt hat und auf welches Jahr sie sich bezieht. Eine Stichprobe ergab teils deutliche Abweichungen zu anderen, aktuellen

Informationen. Auch bei anderen weiteren relevanten Wirtschaftsorganisationen und Behörden war nichts zum Hintergrund der Aufstellung zu erfahren.

Die regionalen Handelskammern Äthiopiens führen brauchbare Verzeichnisse ihrer Mitglieder. Die wichtigste Kammer, die Addis Ababa Chamber of Commerce and Sectoral Associations, kann Unternehmen auch mit der Höhe ihres eingetragenen Kapitals wiedergeben, was einen Eindruck von der jeweiligen Größe vermittelt.

Bei der Suche nach Informationen zu Unternehmen lohnt auch ein Blick auf kommerzielle Verzeichnisse und Informationsdienstleister. Dort finden sich teilweise auch Daten zu Umsatz und Beschäftigten. Was jedoch häufig fehlt, sind Zeitbezug der Information und die Quelle, weshalb den Angaben mit Vorsicht zu begegnen ist. Aufgrund der schwierigen Datenlage ist eine Auflistung mit den größten Herstellern nicht möglich.

Niederländer und Chinesen besonders aktiv

Von europäischer Seite sind niederländische Firmen in Äthiopien recht stark präsent – und das nicht nur in der Blumenindustrie. Bei Milch finden sie sich unter den größten Erzeugern und Verarbeitern, am führenden Hersteller von Futtermitteln besteht eine Beteiligung. Heineken ist der größte Brauer im Land und einer von zwei nennenswerten Obstverarbeitern kommt ebenfalls aus den Niederlanden.

Die einzige bisher in Betrieb gegangene Fabrik in einem der neuen Agroindustrieparks gehört dem Unternehmen Sunvado aus Amsterdam. Die niederländische Entwicklungszusammenarbeit sowie die Universität Wageningen haben sich besonders beim Aufbau von agrarischen Wertschöpfungsketten engagiert.

Chinesische Firmen investieren in Äthiopien eigentlich stärker als anderswo in Afrika in die verarbeitende Industrie. In der Nahrungsmittelverarbeitung allerdings sind sie noch recht wenig in Erscheinung getreten. Einige chinesische Nahrungsmittelverarbeiter haben sich im Eastern Industrial Park in Addis Abeba niedergelassen. Die Ethiopian Investment Commission konstatierte im Mai 2020 unter insgesamt 68 ausländischen Unternehmen 12 chinesisch investierte Nahrungsmittelverarbeiter, die seit

2010 genehmigt wurden und tatsächlich in Betrieb sind. Bei Getränken war es nur eine einzige von 69 ausländischen Investitionen.

„Chinesische Firmen finden in Äthiopiens Nahrungsmittelverarbeitung keine guten Bedingungen vor“, sagt in Beijing der Vertreter einer nichtstaatlichen Vereinigung, die chinesische Investoren nach Afrika vermittelt. Für den äthiopischen Absatzmarkt fehle Chinesen angesichts unterschiedlicher Essensvorlieben das Gespür. Zum chinesischen Markt wiederum würden einige Nahrungsmittel Äthiopiens nicht passen. So tranken inzwischen zwar recht viele Chinesen Kaffee, sie bevorzugten aber bittere statt der sauren Sorten, wie sie Ostafrika üblicherweise liefere.

Der chinesische Beobachter muss allerdings zugeben, selbst nicht so viel über seine Landsleute in Äthiopien zu wissen. Die machten normalerweise möglichst wenig publik, um der Konkurrenz nicht zu helfen. Sie dürften ohnehin nicht viel sagen, Entscheidungen würden nämlich die Chefs in China treffen. Generell sei für Chinas Nahrungsmittelindustrie zu Hause der Konkurrenzdruck noch nicht so groß, weshalb sie sich im Ausland eher zurückhielten.

Überzug etwa aus Schokolade. Die Kekse kommen bisher überwiegend aus ausländischen Fabriken, und zwar von vier Unternehmen, die zusammen zwei Drittel der Umsätze erzielen. Größter einzelner Lieferant ist Nas mit einem Marktanteil von 10 Prozent.

Äthiopier stark bei Milchprodukten

Für äthiopische Verhältnisse relativ vielfältig ist der Markt für Molkereierzeugnisse, den VDMA/Euromonitor International für 2019 mit 200 Millionen Euro beziffert. Gut 75 Millionen Euro davon wurden für Trinkmilch ausgegeben, 45 Millionen Euro für Milchpulver, rund 35 Millionen Euro für Butter, 11 Millionen Euro für Joghurt und 9 Millionen Euro für Käse. Marktführer ist mit einem Fünftel die einheimische Molkerei Sebeta, die frische und haltbare Milch sowie Sahne, Butter und Käse anbietet. Etwa gleich viel setzt der niederländi-

sche Branchengigant FrieslandCampina um, der in Äthiopien an der Firma Holland Dairy beteiligt ist. Mit Abstand folgt Lame. Dieses äthiopische Unternehmen dürfte nach einem jüngst erfolgten Kapazitätsausbau Boden gut machen, falls es die erforderliche Rohmilch beschaffen kann.

Hinzuzurechnen sind diesem Marktsegment allerdings 19 Millionen Euro, die jährlich für Baby-milchpulver ausgegeben werden. Dieses Erzeugnis stammt durchweg aus dem Ausland. Den Markt für andere Babynahrung, der mit 14 Millionen Euro angegeben ist, bestimmt die einheimische Faffa Food Share. Das Unternehmen produziert getrocknete Babynahrung in Mischungen aus Weizen, Mais, Soja und Gemüse.

Fleisch und Fisch in Dosen, deren Umsätze zusammen knapp 40 Millionen Euro erreichen sollen,

kommen ebenfalls durchweg aus Werken im Ausland. Von dort beziehen jedenfalls die drei führenden Anbieter ihre Ware, bei einem Marktanteil von zusammen 80 Prozent.

Für die Nachfrageentwicklung der nächsten Jahre geben sich die Marktforscher relativ verhalten. Manche Beobachter erwarten hohe Wachstumsraten beim Verkauf abgepackter Nahrungsmittel, angesichts von Verstärkung und der Verbreitung westlicher Lebensgewohnheiten. Nach Prognosen von VDMA/Euromonitor International sollen die Umsätze zwischen 2019 und 2024 um insgesamt 14 Prozent steigen, gerechnet in konstanten Werten der Landeswährung Birr. Zwischen 2014 und 2019 hatten die Verkäufe den Angaben zufolge, auf US-Dollarbasis allerdings, um insgesamt ein Drittel zugelegt; auf Eurobasis betrug das Plus sogar fast 60 Prozent.

Ein überdurchschnittliches Wachstum prognostizieren die Experten vor allem für Eiscreme und süße Aufstriche. Bisher allerdings setzen diese Märkte jeweils erst rund 14 Millionen Euro jährlich um. Auch die Verkäufe von Dosenfleisch und -fisch sollen relativ stark zulegen. Vom absoluten Umsatz her relevanter sind die ebenfalls relativ positiven Prognosen für Molkereiprodukte und Kekse.

Hilfslieferungen lokaler Herkunft

Keine Berücksichtigung finden in diesen Zahlen offenbar die teils großen Mengen an Nahrungsmitteln, die in Äthiopien von Hilfsorganisationen an Bedürftige verteilt werden. In der Regel handelt es sich dabei um Mischungen aus Mais und Soja, die mit Vitaminen und anderen Zusatzstoffen angereichert sind. Lieferanten dieser Produkte sind üblicherweise äthiopische Firmen mit einheimischen Fabriken. Zu den größten gehören Faffa und Hilina. Beide Unternehmen, die teils mit solchen Hilfslieferungen „groß“ geworden sind, haben sich längst diversifiziert und sind auch im „normalen“ Markt tätig.

Zertifizierungen

Ein Hindernis für die Entwicklung von Äthopiens Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie ist der niedrige Stand des Zertifizierungssektors im Land. „Kein Problem sind Zertifizierungen lediglich für diejenigen Hersteller, die ihre Nahrungsmittel und Getränke ausschließlich in Äthiopien verkaufen wollen“, sagt Yonatan Mengesha, technischer Direktor bei Bless Laboratories in Addis Abeba.

Hohe Einbußen

Im Exportgeschäft jedoch entstehen durch mangelnde Qualitätssicherung Verluste von jährlich rund 270 Millionen US\$, zitiert eine Studie von Bless die Addis Ababa University mit Bezug auf das Jahr 2015. Gemeint ist das Fehlen von international anerkannten Zertifizierungen. Der Verlust entspricht rund einem Zehntel der gesamten Güterexporte Äthiopiens 2018. Die meisten Einzel-

Daten und weiße Elefanten

Weißer Elefant verarbeitet Äthiopiens Nahrungsmittelindustrie zwar keine, stark präsent sind die Tiere in der Branche trotzdem. So jedenfalls nennt man in Äthiopien die vielen Pläne von Unternehmen oder auch Behörden, bei denen der anvisierte Umfang deutlich größer ist als die tatsächliche Umsetzung. Oder wie es ein Kaffeehersteller ausdrückt: „In Äthiopien übertreiben wir anfangs gerne, und passieren tut dann sehr wenig.“

Anruf in Addis Abeba beim Chef einer Firma, von der man Großes gelesen hat: Um gewaltige Pläne geht es, Hunderte Millionen Dollar sollen in neue Fabriken für Stärke, Speiseöl und Tierfutter fließen. In Kapazitäten, die Äthiopiens chronische Devisenfresser mit einem Schlag zu Goldeseln des Außenhandels machen würden, erfährt der Anrufer. Das mit den Rohstoffen sei gar kein Problem, werden leise Zweifel hinweggewischt, die Fabrik entstehe inmitten großer Anbaugelände und die Bauern dort könnten froh sein, ihre Erzeugnisse endlich loswerden zu können. Wo all das Geld für die Fabriken herkommen soll, wagt man sich gar nicht zu erkundigen, so eine wacklige Handyverbindung ist schnell mal unterbrochen. Die Frage nach dem ausländischen Partner immerhin dringt durch, beantwortet wird sie allerdings nicht. Auch nicht von einer Organisation aus eben jenem Investorenland, die solche Projekte betreut. Dort lächelt man nachsichtig. „So etwas glaube ich erst dann, wenn ich es sehe.“

„Agro-Industry Investment Opportunities Directory Ethiopia“

Nach Investitionen und Umsatz in Millionen US-Dollar

Seite ¹	Firma	Investition	Umsatz ²	Beschäftigte	Anmerkung
35	Phibela Industrial	73	k. A.	152	Verarbeitung/Herstellung von Palmöl und Seifen (Fabriken teils im Bau) sowie Sojabohnen
56	Africa	12	14	1.140	will Mangos aus eigener Plantage verarbeiten, bisher Weizenverarbeiter
48	Pakana	11	1,9	116	Keksherstellung, produziert heute Nahrungshilfelebensmittel
60	Brothers Flour Biscuit	8,6	20	1.572	Ausbau Keksherstellung
61	Chilalao Food Complex	7,2	7,7	1.109	Ausbau Keksherstellung
38	Shemu Edible Oil	7	3,5	112	Ausbau Palmölherstellung
82	T.M. Food Complex	6,2	2,6	330	Makkaroniherstellung, zusätzlich zu Mehl und Keksen
77	Moya Foods	4	1,4	415	Ausbau Keksherstellung, gilt als relativ solvent
43	Abay	2,8	4,2	194	Herstellung von Babynahrung, produziert heute Nahrungshilfelebensmittel
14	Aster Bunna Kaffee	2,5	0,3	31	neue Fabrik zur Kapazitätserweiterung
66	Faffa Food Share	2,5	14,5	250	Ausbau Nudelherstellung
25	Olera Agro Processing	1,5	0,8	26	gehört zur niederländischen Dipasa Group; Sesamverarbeitung
12	Meskerem Liquor and Soft Drink Factory	1	0,5	65	Erweiterung
52	Addis Ketama Sweets Factory	0,6	2,5	146	Ausbau Süßwarenproduktion

1) im UNIDO-Dokument; 2) meist 2017; Quellen: UNIDO, https://www.unido.org/sites/default/files/files/2019-12/Investment_Opportunities.pdf; Food Beverage Pharmaceutical Industry Development Institute



Verluste im Export-
geschäft durch
Schwächen bei
Zertifizierung

fälle von Produktzurückweisungen an der Grenze listet der Bless-Report zu Gewürzen. Die Ethiopian Business Review (EBR) nennt weitere Beispiele: Schweden schickt Honig oder Paprikapulver zurück, Japan oder Länder in Nahost akzeptieren ganze Sendungen wegen fehlender Siegel nicht. Und das Problem hat sich laut EBR seit Anfang 2018 verschärft.

In Äthiopien hergestellte oder importierte Nahrungsmittel und Getränke werden Branchenangaben zufolge zwar praktisch ausnahmslos überwacht. Nach der Einführung entsprechender Regularien achten die Behörden seit 2018 auch verstärkt auf die Durchführung entsprechender Tests. Im Ausland jedoch sind die vergebenen Testate und Siegel weitgehend wertlos. Denn die Einrichtungen, welche die Tests und nachfolgenden Zertifizierungen in Äthiopien durchführen, sind international nicht anerkannt.

Im Ergebnis müssen äthiopische Nahrungsmittel-Exporteure ihre Produkte bislang im Ausland zertifizieren lassen. Nicht jeder kann oder will diesen Aufwand leisten. Nur 6 Prozent der äthiopischen Nahrungsmittelhersteller verfügten 2015 über eine international anerkannte Qualitätszertifizierung, zitierte Ende 2019 die EBR eine Untersuchung des früheren Wissenschaftsministeriums. Auch daran habe sich seither wenig geändert.

Äthiopische Labors nicht anerkannt

Notwendig für das Zertifizieren eines Produktes ist, vereinfacht gesagt, das Testen des Produkts sowie die Zertifizierung selbst. Für beides gibt es in Äthiopien offizielle Dienstleister. Diese Dienstleister müssen bei der zuständigen Akkreditierungsbehörde gelistet sein. In Äthiopien ist dies das Ethiopian National Accreditation Office (ENAO). Umgekehrt bedeutet dies aber nicht, dass die von ENAO gelisteten Firmen auch international akzeptiert sind. Voraussetzung dafür wäre, dass ENAO wiederum bei den weltweit zuständigen Stellen International Laboratory Accreditation Cooperation (ILAC) und International Accreditation Forum (IAF) anerkannt ist. Bislang jedoch ist ENAO dort nur assoziiertes Mitglied. Die Behörde hofft laut eigener Webseite auf eine „volle Anerkennung in den nächsten Jahren“. Dies könnte immerhin bis 2021 erfolgen, glaubt ein ausländischer Experte, der sich mit der Thematik intensiv befasst hat.

Aber auch bei Tests von Nahrungsmitteln selbst gibt es in Äthiopien einen Engpass. Zwar listet ENAO unter „Testlabors“ elf Firmen und Institute.

Nur zwei davon aber bieten auch kommerzielle Dienstleistungen für Hersteller von Lebensmitteln und Getränken an, sagt Yonatan Mengesha von Bless Laboratories: Bless selbst sowie die staatliche Ethiopian Conformity Assessment Enterprise (ECAE). Die anderen Labors würden überwiegend von spezialisierten Branchenbehörden für Prüfzwecke genutzt. Das ebenfalls aufgeführte Addis International Catering Microbiological Laboratory testet nur Nahrungsmittel für die Verpflegung in Flugzeugen. Als privates Unternehmen ist auf dieser Liste neben Bless nur noch Ezana Mining, ein Prüflabor für Bergbauausrüstung, genannt.

Prüfer im Ausland nötig

Bei diesem eingeschränkten Angebot lassen sich Produkttests für den internationalen Markt bisher vielfach nur von Anbietern im Ausland durchführen. Zwar testet Bless laut Yonatan Engesha nach international anerkannten Maßstäben, aber nicht alle Produkte und dann teilweise nicht alle Parameter. Dies ist beispielsweise bei Honig, Fleisch oder Milchprodukten der Fall. „Wegen des Fehlens einheimischer Labors stoppten wir komplett den Export angereicherter Produkte“, zitiert EBR einen Vertreter des Addis Modjo Oil Complex. Investitionen in neue Testlabors wiederum werden durch die bislang geringe Nachfrage nach solchen Dienstleistungen gebremst.

Auch um in einem nächsten Schritt nach erfolgreich bestandenem Produkttest die vollständige und auch international anerkannte Zertifizierung zu bekommen, sind Nahrungsmittelhersteller auf ausländische Anbieter angewiesen. Der einzige von ENAO gelistete einheimische Dienstleister für Zertifizierungen ist bislang die staatliche ECAE. Deren Siegel sind jedoch ebenfalls nicht international anerkannt, da die ECAE von der – gleichfalls im Ausland nicht anerkannten – ENAO gelistet ist. Bless hat eigenen Angaben zufolge eine Lizenz für Zertifizierungen beantragt und hofft auf deren Erteilung bis Ende 2020.

Das faktische Zertifizierungsmonopol durch die staatliche – und gewinnorientierte – ECAE gilt bei Kritikern als ein Hauptgrund für den schlechten Zustand des äthiopischen Test- und Zertifizierungssektors. Der private Sektor habe bei dieser Konformitätsbewertung bislang, gegen den internationalen Trend, keinerlei Spielraum. „Die staatliche ECAE lässt keine Konkurrenz zu und blockiert alles, um eine dringend notwendige Qualitätsinfrastruktur zu etablieren“, moniert ein ausländischer Beobachter. Dabei hätte die ECAE

genug zu tun, um zum Beispiel im boomenden Geschäft mit Trinkwasser neue Abfüller zu lizenzieren.

Ausländische Sektorhilfe in der Kritik

Vor diesem Hintergrund bewertet der Kritiker auch die ausländische Unterstützung für den Sektor zurückhaltend. Die deutsche Entwicklungszusammenarbeit fördert die äthiopische Qualitätsinfrastruktur nach einer Information der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) bereits seit 2005. Die Weltbank unterstützt solche Verbesserungen durch ein 2017 gestartetes Projekt mit einem Kredit über insgesamt 50 Millionen US\$. Das Vorhaben soll auch die internationale Anerkennung der Akkreditierungsorganisation ENAO fördern – womit die Dienstleistungen der von ENAO gelisteten Labors und Einrichtungen international anerkannt würden.

Der führende private Dienstleister Bless immerhin expandiert. Die 2011 von äthiopischen und französischen Investoren gegründete Firma zählte im Juni 2020 nach eigenen Angaben 75 Mitarbeiter, davon knapp die Hälfte technisches Personal. Das Unternehmen möchte auch in den integrierten agroindustriellen Parks Äthiopiens tätig werden. Man könne sich eine Kooperation mit den Testlabors und Zertifizierungseinrichtungen vorstellen, welche die internationalen Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit dort einzurichten planen.

Bless führt neben der Zentrale in der Hauptstadt Addis Abeba inzwischen eine Außenstelle in Adama. Zudem arbeite man an Plänen für Büros in Kombolcha, anderen Städten Äthiopiens und in den Nachbarländern Dschibuti und Uganda sowie in Somaliland. Kenia allerdings fehlt in dieser Aufzählung – die Branche ist dort deutlich weiter entwickelt als in Äthiopien.

An den äthiopischen Hochschulen wird Lebensmittelsicherheit bisher kaum unterrichtet, sagt ein ausländischer Manager, der Universitäten mit Labortechnik beliefert. Das Thema werde aber absehbar wichtiger.

Systemzertifizierer in Äthiopien

Das von der Weltbank geförderte Projekt zur Verbesserung der Qualitätsinfrastruktur soll in Äthiopien laut EBR auch die Zertifizierung von Systemen vereinfachen. Einzelhändler und andere Firmen im Ausland verlangen Siegel nicht nur für Produkte, sondern auch für die internen Firmen-

prozesse ihrer Lieferanten, etwa mit Bezug auf die Umwelt. Maßgeblich für Lebensmittel sind ISO 22000 und drei andere internationale Normen. Auch dafür übrigens lassen sich Hersteller in Äthiopien ausschließlich wegen ihrer Kunden im Ausland zertifizieren.

Bei Systemzertifizierungen immerhin sind bereits internationale Anbieter in Äthiopien aktiv. Marktführer sind Branchenschätzungen zufolge die deutsche DQS und die britische Isoqar mit einem Anteil von jeweils 40 Prozent. Der Rest verteilt sich auf die ausländischen Anbieter SGS und Intertek sowie die nationale ECEA, die in diesem Markt ebenfalls mitmischte. Auch Bureau Veritas hat ein Büro in Addis Abeba.

Für DQS ist in Äthiopiens Hauptstadt ein unabhängiger Partner als Lizenznehmer tätig. Wachsende Nachfrage registriert man in der Frankfurter Firmenzentrale vor allem bei Äthiopiens Exporteuren von Kaffee sowie Säften und anderen Getränken. Kunden seien aber auch kleine Firmen. In geringerem Maße seien, wie in anderen Ländern, auch Lieferantenprüfungen gefragt: Dabei zertifiziert ein Nahrungsmittelhersteller seine Lieferanten nach eigenen Normen.



Lebensmittel-
sicherheit wird
wichtiger

INTEGRIERTE AGROINDUSTRIELLE PARKS

Infrastruktur für private Investoren Ein Erfolgsmodell?

Einen kräftigen Impuls zum Ausbau von Äthiopiens Nahrungsmittelindustrie sollen die neuen „integrierten agroindustriellen Parks“ (IAIP) bringen. Private Investoren, so die Hoffnung, verarbeiten einheimische Rohstoffe, ersetzen mit ihren Produkten Importe und holen damit sogar ausländische Devisen ein. Ob das milliardenschwere Konzept aufgeht, ist nach den ersten Erfahrungen noch nicht sicher.

Mitte 2020 gab es in Äthiopien vier integrierte agroindustrielle Parks. Dabei handelt es sich um große, abgegrenzte Gewerbezone für private Investoren, die jedoch nicht zu verwechseln sind mit den bereits länger bestehenden Industrieparks. Die IAIP befinden sich von Süd nach Nord in Yirgalem (Southern Nations, Nationalities, and Peoples' Region; SNNPR), Bulbula (Oromia), Bure (Amhara) und Baeker (Tigray). Mitte 2020 war die Parkinfrastruktur mehr oder weniger fertiggestellt, einen Vertrag zur Ansiedelung hatte insgesamt ein Dutzend privater Investoren unterzeichnet. Tatsächlich in Betrieb war allerdings erst ein einziges Unternehmen, der niederländische Avocadoölproduzent Sunvado.

Über 100.000 Beschäftigte angepeilt

Bei voller Auslastung werden – in jedem Park – 30 bis 40 Betriebe mit 30.000 bis 40.000 Beschäftigten arbeiten, hofft Andrea Ghione von der United Nations Industrial Development

Organization (UNIDO). Dies entspräche etwa der aktuellen Beschäftigung in Äthiopiens größtem Industriepark, dem Textilpark Hawassa. Allein die Investitionen in die Infrastruktur der IAIP gehen in die Milliarden. Auf äthiopischer Seite gibt es einen starken politischen Willen, und auch von internationaler Seite kommt eine Menge an Unterstützung. Trotzdem ist noch fraglich, ob das Konzept wie geplant aufgehen wird.

Parkstrategie

Äthiopien hat das gleiche Problem wie etliche andere Länder: Es gibt Weizen, Paprika oder Tomaten, aber teils von schlechter Qualität oder sie verrotten irgendwo. Gleichzeitig werden Nudeln und Ketchup importiert, dabei herrscht manchmal noch Hunger. Obwohl Äthiopien mit allerlei Obst gesegnet ist – Orangensaft kommt trotzdem aus dem Ausland. Wenn nicht fertig verpackt, dann zumindest als Konzentrat.

Eine seit 2014 verfolgte Strategie soll dies ändern. Planer entwarfen agroindustrielle Wachstumskorridore mit den Parks im Zentrum. Das Konzept: In den Korridoren wachsen die Agrarerzeugnisse, die anschließend in den IAIP verarbeitet werden. „Rural Transformation Center“ (RTC) zwischen Bauern und Fabriken schlagen die agrarischen Vorprodukte um – das also, was die einen liefern und die anderen brauchen.

Dass gerade Äthiopien die Strategie der agroindustriellen Parks verfolgt, erscheint konsequent. Das Land will eine verarbeitende Industrie aufbauen und geht dieses Vorhaben seit über einem Jahrzehnt mit deutlich mehr Anstrengung und Konsequenz an als andere afrikanische Staaten. Ein Pfeiler dabei ist der Aufbau großer Industrieparks nach überwiegend chinesischem Vorbild. Diese Parks produzieren bisher vor allem Bekleidung für den Export.

Synergien mit neuer Strategie

Der Grundgedanke dieser Industrieparks gilt auch für die IAIP: Voneinander unabhängige Unternehmen nutzen an einem Ort Größenvorteile und dieselbe Infrastruktur. Dazu gehören nicht nur Straßen, Strom oder Abwasserentsorgung, sondern auch Kühlhäuser, Ausbildungseinrichtungen oder Prüflabore sowie Dienstleistungen, deren Fehlen gerade in Äthiopien Investitionen in die verarbeitende Industrie bremst.

Allerdings sollen die IAIP keine jener „Inseln“ werden, wie es die Parks der Bekleidungsindustrie sind. Dort importieren die Hersteller so ziemlich alles, was sie zur Produktion brauchen, von den Knöpfen bis hin zu den Stoffen. Äthiopien steuert dazu wenig mehr bei als Land, Strom und Arbeitskraft. Staat und Betriebe bleiben gänzlich abhängig von ausländischen Wertschöpfungs- und Absatzketten.

Vorteile winken

Mit den IAIP dagegen, so die Vorstellung der Planer, entwickelt sich eine ganze Region. Bauern haben einen stabilen Absatz, es gibt auskömmliche Einkünfte sowie Jobs für Arbeiter, Techniker und auch Manager. Außerdem wachsen mit der Komplexität der Aufgaben auf breiter Linie Wissen und Know-how.

Ein weiterer Unterschied zu den Industrieparks liegt darin, dass Investoren in den IAIP ihre Fabrikgebäude in der Regel selbst planen beziehungsweise bauen. In den Textilparks werden die Gebäude üblicherweise von den Parkentwicklern errichtet und dann verkauft oder vermietet. Dort dominieren standardisierte Designs, wie sie eine Bekleidungsfabrik üblicherweise benötigt. In den IAIP hingegen variieren die Anforderungen. Ein Hersteller von Tomatenketchup, eine Mühle und ein Produzent von Avocadoöl benötigen jeweils gänzlich unterschiedliche Gebäude und Infrastrukturen.

Produktion und Privatinvestoren

Den Aufbau und die Produktion der Betriebe sollen, genau wie in den bestehenden Industrieparks, private Investoren stemmen. Dem Staat mangelt es hierfür an Geld und Kapazitäten – Probleme und Skandale der Militärholding METEC, etwa beim missratenen Ausbau der Zuckerindustrie, sind in Äthiopien noch in frischer Erinnerung. Die Investoren können dafür die gemeinsame Parkinfrastruktur nutzen. Sie haben einen gesicherten Zugang zu Wasser, Strom oder Labors und bekommen von der Parkverwaltung zudem administrative Unterstützung.

Willkommen sind in- wie ausländische Firmen, mit einer angepeilten Verteilung von drei zu eins. Ausdrücklich erwünscht sind auch Unternehmen der Verpackungsindustrie, so Angaben der UNIDO, die den Aufbau der Parks maßgeblich unterstützt. In Äthiopien herrscht Mangel an guten Verpackungen, Nahrungsmittelhersteller sind dafür durchweg auf Importe angewiesen.

Die Preisfrage: Investieren die Privaten?

Inwieweit private Investoren tatsächlich die Parks füllen, bleibt abzuwarten. Neben dem bereits produzierenden Avocadoölbetrieb hatten bis Mai 2020 insgesamt elf weitere Unternehmen eine Investition vertraglich zugesagt, wie eine Aufstellung der UNIDO ausweist. Alle zwölf geplanten Investoren kommen aus der Privatwirtschaft.

Allerdings ist auch bei diesen zwölf Projekten, den am weitesten fortgeschrittenen Investitionen für Fabriken in den Parks, nicht immer klar, inwieweit die Pläne tatsächlich umgesetzt werden. In den vorliegenden Angaben bleiben einige Ungeheimheiten und mancher Betrieb scheint überdimensioniert.

Yirgalem bereits aktiv

Der Bau der Parks im Süden und im Zentrum des Landes ist etwas weiter fortgeschritten als Baeker im Norden. Am meisten tut sich bisher in Yirgalem. Dort sind die Einrichtungen am weitesten fertiggestellt und dort läuft auch bereits die Verarbeitung der Avocados. Bald werden auch in Yirgalem die vereinbarten Betriebe für die Herstellung von Honig, Kaffee und Milch die Produktion aufnehmen, erwartete ein unabhängiger Besucher im Juni 2020.

Nach Informationen von Ende Juni 2020 unterzeichneten zwei weitere Kaffeeverarbeiter einen Ansiedlungsvertrag mit der Parkverwaltung



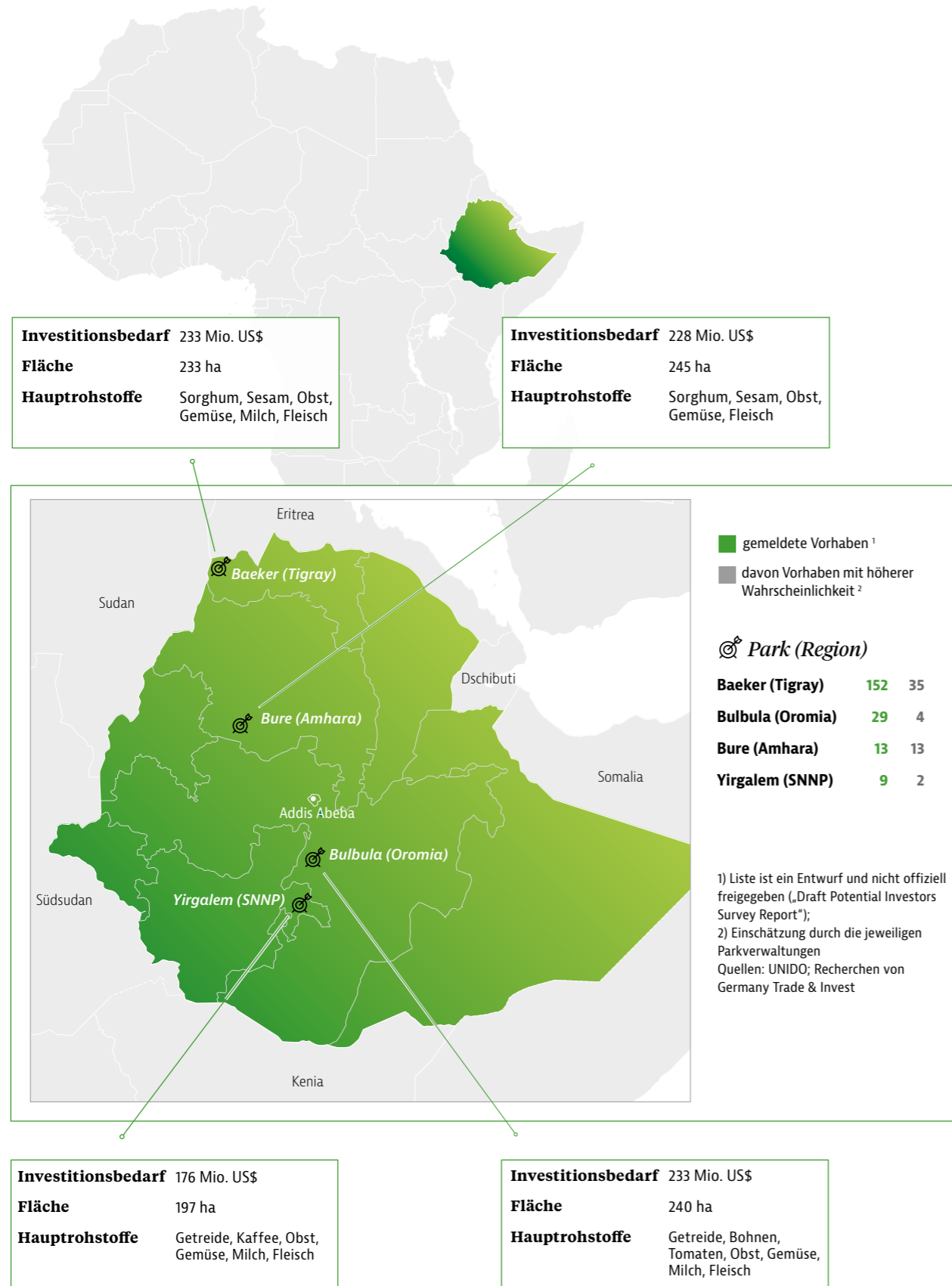
Weiterverarbeitung lokaler Agrarerzeugnisse



IAIP sollen ganze Regionen entwickeln

Pläne für integrierte agroindustrielle Parks in Äthiopien¹

Stand: Mai 2020



Yirgalem. UNIDO-Informationen folgend dürften dies BiruhTesfa Coffee Processing Cooperation und BZA Coffee Manufacturing sein. In der Pipeline für eine Unterzeichnung waren den Angaben zufolge zudem ein Speiseöl- und ein Tierfutterhersteller, daneben eine Verpackungsfirma und ein südkoreanischer Ananasverarbeiter.

Teils nicht plausible Angaben zu den Vorhaben ließen sich auch auf Nachfrage hin nicht ausräumen. So entspräche die Produktionskapazität des Kaffeeverarbeiters Adaya einem Vielfachen der heutigen industriellen Röstkaffeeproduktion ganz

Äthiopiens. Auch die 30 Tonnen Milchverarbeitung pro Tag eines chinesischen Joint Venture erscheinen angesichts der Herausforderungen bei der Versorgung mit Rohmilch als sehr ambitioniert – auf Nachfragen dazu gab es keine Antwort.

Bulbula mit fragwürdigen Angaben

Auch bei den Angaben zu den Investitionen im Park Bulbula in der Oromia-Region gibt es Fragezeichen. Laut einem Besucher des Parks im Juni waren dort drei Fabrikgebäude belegt, für die Herstellung von Speiseöl sowie Honig und Tomatenpaste – anders als von UNIDO aufgelistet.

Lage, Größe und Zuschnitt

Der vollständige Investitionsbedarf für die IAIP lässt sich noch nicht genau beziffern, da sich ihre Ausgestaltung im Detail erst mit Einzug der Firmen ergibt. Reichlich 1 Milliarde US-Dollar (US\$) dürften es aber insgesamt werden, so verschiedene Angaben der UNIDO. Die privaten Investitionen in Fabriken und Maschinen sind dabei nicht mitgezählt. Die UNIDO spricht von 0,5 Milliarden US\$ öffentlicher äthiopischer Mittel, die in den letzten drei Jahren in das Projekt geflossen seien.

Die reine Infrastruktur schlägt demnach, je nach Abgrenzung, mit insgesamt mindestens 600 Millionen US\$ zu Buche. Hinzu kommt ein ähnlich hoher Betrag für die Unterstützung der Wertschöpfungskette vom Acker bis hin zum fertigen Nahrungsmittel: Aus- und Fortbildungen, Kredite und andere finanzielle Unterstützung sowie vieles mehr, das dafür sorgt, dass der Betrieb in Gang kommt und funktioniert. Die Finanzierung teilen sich etwa hälftig die äthiopische Regierung, die für die physische Infrastruktur zuständig ist, und eine Vielzahl internationaler Geber.

Zwei Parks nahe der Hauptstadt

Die angepeilten Produktschwerpunkte der IAIP ergeben sich aus dem landwirtschaftlichen Angebot der jeweiligen Region. Als relativ attraktiv vom Produktmix her gilt Yirgalem. Geografisch günstig liegt Bulbula südlich von Addis Abeba, es ist nur 180 Kilometer vom internationalen Flughafen der Hauptstadt und damit von Ostafrikas Luftdrehkreuz entfernt. Baeker

an der Grenze zum Sudan hingegen erscheint vergleichsweise abgelegen.

Yirgalem profitiert von seiner Nähe zu Äthiopiens größtem bestehenden Industriepark Hawassa, der nur 40 Kilometer weiter nördlich liegt. Investoren in Yirgalem können Bank und Behördenanlaufstelle im Hawassa-Textilpark nutzen und außerdem ein Büro für Qualitätskontrolle der Firma SGS, hieß es in einem Besuchsbericht vom Juni 2020. Das SGS-Büro in Hawassa habe sich allerdings auf Textilien spezialisiert. Bei der Frage, ob es auch Lebensmittel untersuchen könne, verweise es auf die Firmenzentrale in Addis Abeba.

Parzellen von zwei Hektar

Die Betriebe können sich ansiedeln auf Parzellen, die typischerweise rund zwei Hektar groß sind. Dies zeigt exemplarisch ein Blick auf den Lageplan von Bulbula. Der Park südlich von Addis Abeba weist um die 35 solcher Parzellen aus, deren Größe variiert – eine Molkerei braucht vermutlich mehr Platz als ein Ketchuphersteller. Inklusive Lager und anderer Hilfseinrichtungen erstrecken sich die Fabriken in Bulbula wie in den meisten anderen geplanten Parks insgesamt auf einer Fläche von gut 200 Fußballfeldern.

Wo die Parks hinkommen sollten, das war in Äthiopien übrigens durchaus ein Politikum. In dem föderativ angelegten Staatswesen mit seinen beträchtlichen Spannungen wollten viele Regionen von solch einem Entwicklungsschub profitieren.

IAIP Yirgalem¹

Stand: Mai 2020

Investor	Produkt	Kapazität ²	Stand, Anmerkungen
Sunvado (niederländisch)	Bioavocadoöl	80t/Tag	in Produktion, 2.500qm Fläche
Adaya Family Trading (äthiopisch)	Röstkaffee für den Export	12t/Tag	Fabrikgebäude errichtet, Stahlstrukturen fehlen noch
Haroresa Honey Processing (äthiopisch)	Honig	5t/Tag	Fabrik fertig, Maschinen stehen außerhalb der Fabrik; Investoren sind ehemalige Bauern
Douley Food Processing (äthiopisch-chinesisch)	Trinkmilch mit Geschmack in kleinen Packungen; Joghurt	30-50t/Tag	Fabrik fertig auf 3.500qm, für künftige Expansion weitere 6ha von Park gepachtet, Maschinenimport aus China geplant
Hebron Ethiopia Trading (äthiopisch, aus der italienischen Diaspora)	Kaffee für den Export	384 t grüner Kaffee, 379 t Röstkaffee, 19 t Kapselkaffee	Fabrik fertig, Maschinenimport aus Italien geplant

1) die Investoren registrierten zusammen 11,0 Millionen US\$ Kapital; 2) für Hebron Ethiopia Trading ohne Zeitangabe; die fünf Projekte sollen insgesamt 600 Arbeitsplätze schaffen, davon 300 bei Sunvado
Quellen: UNIDO; Recherchen von Germany Trade & Invest

Zudem ist unklar, ob zu den Investitionen tatsächlich feste Verträge oder nur Absichtserklärungen vorliegen. Kaum vorstellbar ist außerdem die Jahreskapazität der Firma Zulal, die mit 1,8 Millionen Tonnen Fruchtsaft angegeben ist.

Riesige Speiseölfabrik in Bure geplant

Im Agroindustriepark Bure (Amhara-Region) wollen zwei der drei bisher gelisteten Investoren ihre Produkte nach UNIDO-Angaben vornehmlich exportieren. Als Zielländer genannt werden Österreich, Deutschland und andere Staaten der Europäischen Union. Ihre Vorprodukte wollen die Unternehmen hauptsächlich aus Äthiopien beschaffen.

Auch in Bure verwundern die Angaben zu einem Vorhaben: Mit gut 30.000 Tonnen Speiseöl im Jahr hätte der Betrieb von Richland eine über doppelt so große Kapazität wie der aktuell größte äthiopische Hersteller Modjo.

Viele Interessensbekundungen

Außer den vertraglich fest zugesagten Investitionen führt die UNIDO eine Liste mit jenen Unternehmen, die bisher lediglich Interesse an einer Investition bekundet haben. Diese Liste mit Stand Mai 2020 ist nicht abschließend überprüft und die UNIDO legt Wert darauf, dass sie nicht offiziell ist. Die Aufstellung basiert im Wesentlichen auf den Angaben der Parkverwaltungen, die ihre Anlagen

IAIP Bulbula¹

Stand: Mai 2020

Investor	Produkt	Kapazität ²
Shimekt Daba Coffee Plantation (äthiopisch)	Speiseöl	9.000t/Jahr
Oro Base Trading ⁴	Speiseöl	10.800t/Jahr
Zulal Agro-Processing ⁴	abgepackter Fruchtsaft	1.762 Mio. t/Jahr
Sheka Nordic Honey & Bees Wax Dev. Ind. (äthiopisch)	abgepackter Fruchtsaft ³	1.080t/Jahr

1) die Investoren registrierten zusammen 12,6 Millionen US\$ Kapital; 2) die vier Projekte sollen insgesamt 360 Arbeitsplätze schaffen; 3) andere Quelle: Honig; 4) keine Informationen zu Unternehmenseignern
Quellen: UNIDO; Recherchen von Germany Trade & Invest

bei potenziellen Investoren vermarkten. Klar ist aber, dass die aufgeführten Vorhaben insgesamt noch deutlich weiter entfernt sind von einer tatsächlichen Umsetzung.

Insgesamt listet das Dokument rund 200 Vorhaben auf. Auffallend ist, dass Baeker in der Region Tigray mit Abstand am stärksten vertreten ist. Das ist ausgerechnet jener Park, dessen Infrastruktur laut UNIDO am wenigsten weit fortgeschritten ist und der im Übrigen nach Ansicht von Beobachtern auch am ungünstigsten liegt. Ein Experte begründet die hohe Zahl der Meldungen aus Tigray damit, dass die dortige Parkverwaltung ihre Anlage angesichts der Standortnachteile am aktivsten vermarkte. Ein anderer Beobachter sieht durchaus Substanz hinter der hohen Zahl: In Tigray gebe es relativ viel Geld, weil die Region trotz der niedrigen Bevölkerungszahl zumindest bis 2018 die nationale Politik bestimmt habe.

Wer kommt, bleibt abzuwarten

Einem Viertel der eingereichten Interessensbekundungen messen die Parkverwaltungen nach der UNIDO-Aufstellung eine relativ große Wahrscheinlichkeit für die Umsetzung zu. In Yirgalem, dem am weitesten fortgeschrittenen Park, handelt es sich bei den Interessenten um eine Kartoffelverarbeitung durch eine sudanesisische Firma und ein Tierfutterprojekt. In Bulbula erwarten die Parkverwaltungen unter insgesamt 29 Interessensbekundungen den Abschluss von Verträgen mit den vier landwirtschaftlichen Genossenschaften Maqi Batu, Uta Wayu, Galama und Lume Adama. Was sie produzieren wollen, ist nicht angegeben. Die Genossenschaften der Gegend seien aber bekannt dafür, tatsächlich in die Agroindustrie zu investieren.

IAIP Bure¹

Stand: Mai 2020

Investor	Produkt	Kapazität ²
Bahir Dar Agro Processing (äthiopisch)	Stärke Tierfutter	27.000 t/Jahr 38.760 t/Jahr
Richland Biochemical Soya Bean Processing (äthiopisch-chinesisch)	Eiweißpulver, Sojaöl Maisöl	75.000 l/Tag 20.000 l/Tag
Yoseph Tomato Processing Industry (äthiopisch)	Tomatenpaste Tomatenketchup Tomatensaft	4.125 t/Jahr 1.375 t/Jahr 500 t/Jahr

1) die Investoren registrierten zusammen 83,3 Millionen US\$ Kapital; 2) die drei Projekte sollen insgesamt 830 Arbeitsplätze schaffen
Quellen: UNIDO; Recherchen von Germany Trade & Invest

Die Verantwortlichen im Park Bure stufen ihre 13 Interessenten allesamt als hoch wahrscheinlich ein. Fünf Mal geht es dabei unter anderem um die Verarbeitung von Fleisch. In Baeker befasst sich knapp die Hälfte der 35 für wahrscheinlicher gehaltenen Projekte mit Sesam.

Einige Herausforderungen

Besucher des Parks Yirgalem und Bulbula gingen Mitte 2020 unter anderem der Frage nach, warum bisher erst so wenige Firmen konkret aktiv geworden sind. Genannt wurden dabei die üblichen Gründe, die potenzielle Investoren in Äthiopien bremsen: Mangel an Kapital, allgemeinem geschäftlichem Know-how und Durchhaltevermögen, zudem die Bürokratie sowie Schwierigkeiten und lange Wartezeiten beim Beschaffen von Devisen, um Importe zu tätigen.

Investoren bisher zurückhaltend

Bis Juni 2020 fragten laut UNIDO alle Investoren in den Parks außer Sunvado bei Behörden und Organisationen verschiedene Arten der Unterstützung nach. Meistens ging es dabei um Kredite oder andere Formen der Finanzierung. Genannt wurden aber auch Zertifizierungen, Marktzugang sowie allgemein Unterstützung bei Technik und Management. Der Honigproduzent in Yirgalem sucht auch Hilfe bei der Beschaffung von Verpackungen. Als Quelle für Finanzierungen verweist die UNIDO auf die staatliche Development Bank of Ethiopia.

Rohstoffversorgung bleibt schwierig

Entscheidend für das Funktionieren der Parks ist die Versorgung mit agrarischen Rohstoffen. Sie sollen, im Sinne des IAIP-Konzepts, aus der Umgebung oder zumindest aus Äthiopien kommen.

Genau daran macht aber ein Zweifler seine Kritik an der Strategie fest: Privatwirtschaftliche Firmen würden sich nicht vorschreiben lassen, ihre Hirse, Mangos oder Tomaten von regionalen Erzeugern zu beziehen. Nicht umsonst würden die Erzeugnisse zum Zweck einer industriellen Verarbeitung bisher mangels Qualität oder Verfügbarkeit meist importiert beziehungsweise eine Verarbeitung finde wegen mangelnder Verfügbarkeit von Rohstoffen gar nicht erst statt.

Damit die Vorerzeugnisse tatsächlich wie gewünscht bereitstehen, arbeiten nationale Behörden und internationale Organisationen an entsprechenden agrarischen Wertschöpfungsketten – seit vielen Jahren und mit beträchtlichem Einsatz von Mitteln und Personal. Beispielhaft ist das Bemühen der italienischen Entwicklungszusammenarbeit, Äthiopiens Produktion von Hartweizen zu steigern, weil man diesen zur Herstellung brauchbarer Nudeln benötigt. Zu nennen ist auch das umfangreiche Engagement der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) im Bereich von Management und Ausbildung.

Dass Qualität und Verfügbarkeit äthiopischer Agrargüter auch in den IAIP eine Herausforderung

bleiben, zeigt das pragmatische Herangehen verantwortlicher Organisationen. Wenn die Rohstoffe nicht verfügbar seien, so ist auf Nachfrage zu erfahren, ließen sie sich schon importieren. Voraussetzung dafür seien das Vorhandensein der nötigen Devisen und Absprachen mit den Behörden. In der Diskussion ist offenbar, den Investoren bei mangelnder Verfügbarkeit für die ersten zwei Betriebsjahre die Einfuhr von Rohstoffen zu erlauben. Während dieser Zeit gebe es dann von offizieller Seite Unterstützung, damit die lokale Rohware bis dahin die Anforderungen erfüllen könne.

Bezug funktioniert nicht wie geplant

Klartext allerdings spricht ein Bericht nach Besuch der zwei IAIP Bulbula und Yirgalem im Juni 2020. Bei keinem der beiden Parks, die immerhin als die am weitesten entwickelten gelten, sei das RTC in Betrieb. Dabei sollte über diese RTC die Bereitstellung der Rohstoffe eigentlich erfolgen. Das Parkmanagement in Yirgalem verlasse daher das ursprüngliche Konzept. Man kooperiere statt mit den RTC nun direkt mit den landwirtschaftlichen Genossenschaften.

Auch im äthiopischen Landwirtschaftsministerium sieht man die RTC dem Vernehmen nach kritisch.

Dort bevorzuge man ebenfalls die Zusammenarbeit mit bestehenden Genossenschaften, um die Parks schneller in Gang zu bringen. In den Mittelpunkt rückt damit, angesichts der offenbar nicht ausreichenden Anstrengungen der vergangenen Jahre, eine Kernfrage des Konzepts: ob und inwieweit die landwirtschaftlichen Erzeuger die Nahrungsmittelhersteller tatsächlich mit den gewünschten Vorprodukten beliefern können und ob deren Qualität für den Exportmarkt auch ausreicht. Diese Frage bleibt nach Einschätzung im Besuchsbericht der wesentliche Flaschenhals für sämtliche IAIP.

Die beiden Unternehmen, die im IAIP Bulbula Fruchtsaft produzieren, wollen ihr Obst tatsächlich aus Äthiopien beziehen, heißt es auf Nachfrage bei der UNIDO. Dabei ist Branchenvertretern bis heute kein Fall bekannt, wo dies in nennenswertem Umfang erfolgt. Unklar bleiben Informationen darüber, ob die vereinbarten Speiseölinvestitionen in Bulbula und Yirgalem – neben äthiopischen Vorprodukten – künftig lediglich Soja importieren oder auch Ölpalmenfrüchte aus Malaysia und Indonesien.

Erfolg soll trotzdem kommen

In der internationalen Entwicklungszusammenarbeit (EZ) glaubt man indes trotzdem an den Erfolg der Parks. „Das ist ein Nummer-1-Projekt der Wirtschaftspolitik“, sagt ein EZ-Vertreter und verweist auf die hohen Investitionen seitens der äthiopischen Behörden. „Das darf nicht scheitern.“

Privater Foodpark angedacht

Einen interessanten Ansatz beim Thema Industrieparks verfolgt africaJUICE. Der niederländische Hersteller, einer von zwei erwähnenswerten industriellen Obstverarbeitern in Äthiopien, will eine Art Privatpark nur für Nahrungsmittelverarbeiter einrichten. Standort ist das Upper Awash Valley etwa fünf Fahrtstunden südöstlich von Addis Abeba. Der Park würde mit etwa zehn Hektar auf africaJUICE-Gelände nur einen Bruchteil der Fläche der großen IAIP umfassen und wäre entsprechend einfacher zu managen. Die Niederländer erstellten mit Mitteln der irischen Entwicklungszusammenarbeit eine Machbarkeitsstudie, die das Konzept als umsetzbar einstufte. Die Studie wurde im Januar 2020 fertiggestellt, zu weiteren Aktivitäten ist es wegen Corona bisher nicht gekommen.

Corona wirft auch die IAIP zurück

Die Coronakrise lässt potenzielle Investoren in die Parks erst einmal zögern, hieß es bei der UNIDO Mitte 2020. Auf Seiten der Nachfrage für Lebensmittel erwarten die UNIDO-Verantwortlichen jedoch keine größeren Einbußen. Zielmarkt sei überwiegend Äthiopien selbst. Dort bleibe der Bedarf an Grundnahrungsmitteln auch in der Krise konstant, bei anderen Produkten sei das Ausmaß möglicher Einwirkungen noch unklar. Äthiopiens Regierung hatte weniger harte Einschnitte zur Coronabekämpfung verfügt als anderswo, um den informellen Sektor und die Wirtschaft nicht abzuwürgen.

Allerdings dürfte Corona die Fertigstellung der Parks seitens der öffentlichen Hand abbremsen. Jetzt hat Äthiopiens finanziell klammer Staat noch weniger Mittel. Die Behörden haben nach UNIDO-Darstellung immerhin klargemacht, dass die vier IAIP auch in der Krise ihre Priorität behalten werden. Internationale Partner hätten allerdings

angekündigt, einen Teil der eigentlich für die Parks vorgesehenen Mittel in die Covidhilfe umzuleiten.

Andrea Ghione von der UNIDO hofft, dass Entwicklungsbanken einspringen. Generell hätten die internationalen Partner der Entwicklungszusammenarbeit ihre Absicht kundgetan, das Projekt auch weiterhin zu unterstützen. Immerhin 15 verschiedene Akteure sind aus diesem Bereich beteiligt.

Sunvado und künftige Investoren müssen möglicherweise auch mit jenen coronabedingten Herausforderungen zurechtkommen, wie sie ein Besucher Mitte 2020 im großen Textilpark Hawassa beobachtet hat. In einer Bekleidungsfabrik mit über 1.000 Beschäftigten muss der Arbeitgeber für den Transport der Mitarbeiter nun 35 statt zuvor 13 Busse fahren lassen. Auch die Lebenshaltungskosten der Arbeiter seien gestiegen.

„Wir helfen Investoren beim lokalen Sourcing“

Der Industriepolitikexperte Andrea Ghione unterstützt gegenwärtig als leitender technischer Berater die äthiopische Regierung beim Aufbau von integrierten agroindustriellen Parks (IAIP) im Lande. Der Italiener koordiniert seit gut zwei Jahren in Addis Abeba für die United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) die internationale Entwicklungszusammenarbeit. Davor hatte Ghione zusammen mit der staatlichen italienischen Entwicklungsagentur AICS bei der Konzeptualisierung und dem Design der IAIP geholfen. Er war schon 2014 dabei, als Äthiopien mit den Vorbereitungen für den ersten Park in Bulbula begann – dem der Hauptstadt Addis Abeba am nächsten gelegene Standort.

Was ist ein integrierter agroindustrieller Park in Äthiopien?

Das ist ein Industriepark in einem landwirtschaftlichen Anbaugelände, in dem sich Nahrungsmittelverarbeiter ansiedeln und Zugang zu gemeinsam genutzten Einrichtungen haben. Es ist also eine Art Sonderwirtschaftszone mit einer gemeinsamen Infrastruktur für die privaten Investoren, die dort Lebensmittel oder Getränke herstellen. Alle Investoren in diesen Parks profitieren von finanziellen Incentives und schlanken Abläufen in der Verwaltung.

Warum errichtet man die Parks?

Sie können helfen, das Henne-Ei-Problem in Äthiopiens Nahrungsmittelherzeugung zu lösen. Bauern produzieren bisher hauptsächlich für den eigenen Verbrauch und verkaufen den Überschuss auf informellen Märkten mit niedrigen Qualitätsanforderungen. Gleichzeitig lasten Nahrungsmittelhersteller ihre Kapazitäten nicht aus, weil sie im heimischen Markt keine gute Rohware finden können. Angebot und Nachfrage müssen ausgeglichen werden. Das erfordert erst staatliche Eingriffe und danach private Investitionen.

Wer baut die Parks auf?

Äthiopische Behörden bauen und verwalten die physische Infrastruktur, während internationale Geber und Durchführer der Entwicklungszusammenarbeit technisch und organisatorisch helfen. Bei dieser technischen Unterstützung durch verschiedene Entwicklungspartner und -agenturen ist es mein Job, im Zusammenspiel der Organisationen möglichst viel herauszuholen und Doppelarbeiten zu minimieren.

Wie weit sind die IAIP inzwischen fertiggestellt?

Die physische Infrastruktur steht weitgehend. Am weitesten fortgeschritten ist der Park Yirgalem in der südlichen Region (SNNPR), der zu etwa 90 Prozent gebaut ist. Baeker im nördlichen Tigray ist zu vielleicht 70 Prozent fertig, Bulbula in Oromia und Bure in Amhara zu jeweils 80 Prozent.

Bekommen Investoren in den Parks auch Unterstützung bei der Bürokratie?

Die regionalen, staatlichen Parkverwaltungen betreiben für Investoren One-Stop-Shops. Diese Stellen kümmern sich um Visa, Zollangelegenheiten, Fragen zu Devisen und andere Dinge, für die man sonst zu verschiedenen Behörden gehen müsste. Sie werden unterstützt von der staatlichen Gesellschaft für Industrieparks sowie von den Investment Commissions auf zentraler und regionaler Ebene.

Erhalten Landwirte und Investoren jenseits dieser Infrastruktur weitere Hilfen?

Dafür arbeiten äthiopische Behörden und internationale Organisationen an verschiedenen Projekten. Wesentlich ist eine finanzielle Unterstützung durch Kreditlinien für KMU (kleine und mittlere Unternehmen, Anmerkung der Redaktion) und die Hilfe bei speziellen Finanzierungsinstrumenten.

Wo sollen die privaten Investoren eigentlich herkommen?

Unser Ziel ist ein Mix aus rund drei Vierteln äthiopischen und einem Viertel ausländischen Unternehmen. Die Parkverwaltungen arbeiten seit geraumer Zeit an der Anwerbung, unterstützt durch die UNIDO und andere ausländische Organisationen. Wir hoffen zum Beispiel auf Ansiedlungen aus der italienischen Emilia Romagna, mit der Äthiopien eine Partnerschaft hat. Ähnliche Verbindungen zu deutschen Bundesländern könnten sicherlich auch das Interesse deutscher Firmen befördern. Von der IAIP-Produktion gehen nach unseren Vorstellungen zukünftig einmal 30 Prozent in den Export, was dringend benötigte Devisen erbringt.

Zielen Sie vor allem auf europäische Investoren ab?

Wir heißen Partner aus aller Welt willkommen, auch aus Asien oder von anderswo. Allerdings achten wir auf Qualität: Die Unternehmen sollen regionale Vorprodukte



Investitionen in Avocadoölproduktion am weitesten fortgeschritten

beschaffen, mit einheimischen Firmen zusammenarbeiten und Technologie transferieren.

Dürfen IAIP-Investoren trotzdem ausländische Agrarerzeugnisse verarbeiten?

Ja. Das sollte allerdings die Ausnahme sein. Von den zwölf Unternehmen, die ihre Investitionen bisher vertraglich zugesagt haben, importiert nur ein Speiseölhersteller seine Rohstoffe, in seinem Fall ist es Soja. Der niederländische Avocadoölproduzent Sunvado als am weitesten fortgeschrittene Investition verarbeitet äthiopische Avocados. Das ist ja der Kern des Konzepts – integrierte und nachhaltige Wertschöpfungsketten schaffen und damit Beschäftigung und bessere wirtschaftliche Möglichkeiten im Land. Deshalb unterstützen Entwicklungspartner die Wertschöpfungsketten rund um die Parks.

Wie sieht diese Unterstützung aus?

Wir helfen zum Beispiel bei der Ausarbeitung von Verträgen zwischen den Beteiligten, also etwa zwischen Agrargenossenschaften, Verarbeitern und Parkverwal-

tungen. Oder durch den Aufbau mehrerer Labors bei den Erzeugern und in den Parks, mit deren Hilfe sich Produkte zertifizieren lassen. Diese Labors kosten inklusive der Ausbildungsmaßnahmen gut 18 Millionen Euro und werden überwiegend von der italienischen Entwicklungsagentur AICS finanziert sowie in Teilen von der African Development Bank.

Gibt es Pläne für weitere Parks?

Die äthiopische Regierung hat kürzlich den Bau von zwei neuen Parks in den Regionen Amhara und Oromia beantragt. Als das Konzept vor Jahren entstand, sprach die äthiopische Seite mit viel Enthusiasmus von insgesamt 17 „agroindustriellen Wachstumskorridoren“ mit jeweils einem Park im Zentrum. Die neue, seit April 2018 amtierende Regierung geht das Thema derzeit offener und realistischer an. Der Fokus liegt jetzt darauf, die vier Pilot-IAIP erfolgreich in Gang zu bringen. Wenn das geschafft ist, werden wir weitersehen.



NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE

Neue Fabriken am Start Rohstoffversorgung bleibt schwierig

Gründe für einen Technikschar in Äthiopiens Nahrungsmittelverarbeitung gibt es einige: Mühlen machen jetzt auch Pasta und Kekse, Speiseöl soll nicht mehr nur aus Asien kommen, die kleine Molkebranche arbeitet zäh an ihrer Milchversorgung und Großprojekte sowie Anlagen in der Zuckerindustrie sollen mit einer Privatisierung endlich in die Gänge kommen. Ob die Kaffeeexporteure künftig auch rösten und verpacken, bleibt fraglich. Auch in der Obstverarbeitung läuft noch wenig.

Äthiopiens Nahrungsmittelindustrie hält zahlreiche bedeutende Sektoren für Herstellung und Verarbeitung bereit.

Getreide

Mühlen sowie Bäckereien, Keks- und Nudelhersteller und andere Verarbeiter von Getreide sind nach den Zuckerraffinerien die wichtigsten Technikkunden in Äthiopiens Nahrungsmittelindustrie.

Großer Technikmarkt ...

Zusammen importierten sie in den letzten fünf Jahren wertmäßig rund ein Viertel aller Nahrungsmittelmaschinen. Allein auf Technik zum Herstellen von Back- und Teigwaren entfielen 11 Prozent. Die Zahlen decken sich mit den Erhebungen des Statistikamtes unter den größeren Unternehmen. Die Gruppe der Getreideverarbeiter

tätigt regelmäßig über die Hälfte der gesamten Investitionen in der Nahrungsmittelindustrie.

Deutsche Anbieter allerdings sind in diesem großen Markt nicht gut vertreten. Nicht mit Maschinen für die Herstellung von Back- und Teigwaren, wo die Italiener führen, nicht mit den Mühlen, die in den letzten Jahren fast ausschließlich Technik aus China verbauten, und auch nicht mit Industriebacköfen.

... fast ohne deutsche Beteiligung

Rabi Williams, Verkaufsleiter bei Werner & Pfleiderer Haton, nennt Gründe. Aus den Backöfen seines Unternehmens mit Sitz in Dinkelsbühl, die bis zu 10.000 Brote in der Stunde schaffen, stammt in Äthiopiens Nachbarland Kenia ein Großteil des industriell hergestellten Brots. Viel Geschäft läuft auf dem Kontinent zudem in Südafrika und auch in Uganda, Tansania oder selbst im kleinen Malawi gibt es Projekte. Für Äthiopien gilt bisher: Fehlanzeige.

„Zumindest vor zwei, drei Jahren war das noch kein reifer Markt“, sagt Williams. „Die Kunden kaufen typischerweise erst einmal die billigen Sachen aus China. Um erst später festzustellen, dass Effizienz und hochwertige Technik längerfristig doch preiswerter sind. Dann kommen sie zu uns.“ Dem Manager ist allerdings auch klar, dass es die für ihn typischen Kunden auch heute schon in Äthiopien gibt. Um sie zu gewinnen,

will sich Williams jetzt stärker um den Markt kümmern.

Investitionen steigen

Die Ethiopian Millers Association (EMA) sieht in Äthiopiens Weizenverarbeitung auch künftig kräftig anziehende Investitionen. Die größten Marktchancen gebe es bei Brot und Nudeln sowie bei Cerealien speziell für Kinder. Neben einer insgesamt verbesserten Kapitalausstattung in der Branche nennt die EMA auch niedrige Einstiegshürden. Eine neue Produktion von Keksen oder Brot lasse sich mit relativ wenig Kapital und Know-how starten. Dies erleichtere äthiopischen Firmen den Einstieg.

Der Branchenverband bestätigt damit allerdings auch, warum viele potenzielle Kunden für deutsche Techniklieferanten vorerst nicht in Betracht kommen dürften. Er unterstreicht dies, indem er die größten Hindernisse für Investitionen in der Branche nennt. Es fehle an Devisen und immer noch an Finanzierungen, an Importweizen und einheimischem Getreide, an Backzutaten und Verpackungen. Problematisch seien aber auch mangelhafte Ausbildung und Stromausfälle.

Der Kekshersteller Ahadukes Food Products in Bishoftu bei Addis Abeba hofft, Ostafrikas größter Erzeuger der Branche zu werden. Die Firma erhielt dafür im November 2019 vom Investmentfonds Zoscales Partners einen nicht genannten Betrag und plant die Schaffung von 150 neuen Jobs. Nach Angaben des Informationsdienstleisters Pitchbook hat Ahadukes derzeit 600 Beschäftigte. Die Addis Chamber of Commerce listet das Unternehmen, an dem die britische Vasari Investment Group beteiligt ist, allerdings nicht als Mitglied.

Größere Investitionen in die Herstellung von Endprodukten wie Brot oder Nudeln tätigen weiterhin die Mühlen, die damit ihre Wertschöpfungskette verlängern. Das wohl beste Beispiel dafür ist die Sheger Bread & Flour Factory in Addis Abeba. Äthiopiens „größte Brotfabrik“ nahm im Juni 2020 die Produktion auf. Die 26 Millionen US-Dollar (US\$) teure Fabrik von Horizon Plantations des MIDROC-Konzerns kann mit italienischen Maschinen stündlich 80.000 Brote backen. Das Mehl liefert eine ebenfalls neue Anlage gleich nebenan. Der Weizen kommt während der ersten Zeit des Betriebs aus der Ukraine, zuliefern sollen später auch eine unternehmenseigene Plantage sowie inländische Genossenschaften.

Industriestruktur

In Äthiopien gibt es um die 600 Betriebe nennenswerter Größe, die Getreide verarbeiten. Die EMA fasst darunter Mühlen ganz überwiegend für Weizen und für Mais oder Teffhirse, aber auch Hersteller von Produkten wie Nudeln, Keksen oder Kindernahrung. Ein Drittel der Unternehmen befindet sich in oder im Umkreis der Hauptstadt Addis Abeba. Etwa 200 Firmen sind Mitglied der EMA. Ausländische Beteiligung im Sektor ist rar – laut EMA gibt es in der getreideverarbeitenden Branche nur ein vollständig ausländisches Unternehmen sowie zwei Joint Ventures.

Nach EMA-Angaben sind in Äthiopien 110 Mühlen registriert, mit Kapazitäten von 32 bis 500 Tonnen pro Tag. Von den 200 Verbandsmitgliedern wiederum verarbeiten 95 Prozent Weizen. Bei den äthiopischen Nudel-, Brot- und Keksherstellern handelt es sich typischerweise um Mühlen mit angeschlossener Weiterverarbeitung. Die Gesamtkapazität der Mühlen erreicht jährlich 4,2 Millionen Tonnen, die Mühlen sind aber laut EMA nur gut zur Hälfte ausgelastet. Nach Presseangaben nutzen viele Betriebe ihre Kapazitäten gar nur zu einem Viertel.

Führende Mühlen und Hersteller von Produkten auf Weizenbasis

Unternehmen	Tageskapazität; Anmerkungen
Afia Food Complex	500 t Mehl
East African Group	wohl zweitgrößter integrierter Hersteller von Mehl, Nudeln und Keksen; alleiniger Eigentümer von East African Lion Brands nach dem 2017 erfolgten Herauskaufen der südafrikanischen Tiger Brands
Dire Dawa Food Complex	200 t Mehl, 110 t Pasta, 20 t Kekse, 11 t Brot; nach Eigenangaben größter Lieferant von Mehl und Produkten daraus
Kaliti Food	150 t Mehl, 48 t Pasta, 36 t Kekse, 20 t Brot
Ahadukes Food Products	k. A.
Sheger Bread & Flour Factory	80.000 Stück Brot pro Stunde
Alvima Food Complex	95 t Mehl, 66 t Pasta; größte Mühle in ausländischem Besitz

Quellen: Ethiopian Millers Association; Recherchen von Germany Trade & Invest

Kekse, Brot und Nudeln beliebter

Anders als noch zur Jahrtausendwende ist Weizen in Äthiopien inzwischen ein Grundnahrungsmittel. Nach Schätzung des US-Landwirtschaftsministeriums (USDA) stieg der Verbrauch in den letzten vier Jahren um insgesamt gut ein Sechstel. Die Nachfrage nach Nudeln, Brot, Keksen und anderen Weizenerzeugnissen steigt in dem Maße, wie Äthi-

opien sich verstädert, die Mittelschicht wächst und westliche Ernährungsgewohnheiten immer weiter zunehmen.

Steigender Popularität erfreuen sich insbesondere Nudeln, eine Erbschaft auch der kurzen italienischen Besetzung des Landes. Den Verbrauch schätzen Beobachter inzwischen auf 9 Kilogramm pro

Person und Jahr. Ganz nach italienischem Vorbild sind damit „Pasta“ gemeint, also Nudeln aus Hartweizengrieß, während „Nudeln“ auch aus Reis, Mais, Kartoffeln, Hirse oder Dinkel bestehen können.

Import von Hartweizen nötig

Seinen Weizen will Äthiopien nach einem ehrgeizigen Programm bis 2023 vollständig von

eigenen Feldern beziehen. Bisher muss das Land je nach Ernte typischerweise rund ein Viertel seines Verbrauchs importieren, 2019/2020 waren es nach USDA-Angaben knapp 1,7 Millionen Tonnen. Importierter Weizen hat für die Verarbeiter zwei Vorteile: Er wird von der Regierung subventioniert und ist damit billiger. Und es ist Hartweizen.

INTERVIEW

„Man reißt mir die Haferflocken aus den Händen“

Haferflocken – dieses ziemlich „deutsche“ Nahrungsmittel wird seit 2016 auch in Äthiopien hergestellt. Von Alem Greiling, die mit ihrem deutschen Ehemann bereits eine Fabrik für die Ausweitung ihrer bisher sehr kleinen Produktion gebaut hat. Was der Fabrik noch fehlt, sind die Maschinen. Die 1 Million Euro, die eine komplette Linie in Deutschland kosten würde, bekommt Greilings Firma Nutri-Dense nicht allein finanziert. Dabei finden ihre Haferflocken in Addis Abeba reißenden Absatz. Konkurrenz ist keine in Sicht und sogar die in Äthiopien meist heikle Rohstoffversorgung ließe sich künftig offenbar stemmen.

Frau Greiling, wie produzieren Sie Ihre Haferflocken bisher?

Im Keller meines Hauses in Addis Abeba mit Minimaschinen, die ich aus Deutschland mitgebracht habe. Mit einem umgewandelten Obstensafter dämpfe ich den Hafer, dann wird er mit einem Spezialgerät (Bioflockett) flockiert. Kaputt ging da bisher glücklicherweise noch nichts. Monatlich schaffe ich 400 Kilogramm Haferflocken, die ich dann in 500-Gramm-Beutel abpacke. Mit der neuen Fabrik würde ich 600 Kilo herstellen – am Tag.

Nachfrage hätten Sie genug?

Das ist nun gar kein Problem. Ich verkaufe die Haferflocken ausschließlich in einer kleinen Ecke von Addis Abeba, an zwei, drei Supermärkte. Die reißen mir die Flocken praktisch aus den Händen. Woanders in der Stadt schaffe ich gar nicht hinzugehen, der Bedarf wäre riesig.

Wer kauft in Äthiopien Haferflocken?

Je etwa zur Hälfte Ausländer – gerade Deutsche freuen sich über das Angebot – und Äthiopier. Die Christen geben das gerne ihren Kindern, und Muslime machen daraus zum Beispiel während der Fastenzeit eine Suppe.



Alem Greiling
Geschäftsführerin Nutri-Dense

Was kosten Ihre Haferflocken?

Ich verkaufe sie an die Supermärkte für 60 Birr pro 500-Gramm-Packung, das sind derzeit 1,50 Euro. Die Läden schlagen noch ihre Marge drauf, meine Flocken sind dann aber immer noch viel billiger als importierte Ware. Die verkauft sich hier nämlich für 150 Birr aufwärts, das Pfund kostet also mindestens 3,80 Euro. In Deutschland bekommt man Haferflocken ja schon für 50 Cent.

Bei diesen hohen Preisen – haben Sie keine Konkurrenz?

Nein, ich bin die erste und einzige, die so etwas macht. Bisher kam noch nie jemand auf die Idee, aus diesem Hafer überhaupt etwas zu machen. Im Allgemeinen wird Hafer als Unkraut angesehen, das lediglich als Tierfutter geeignet ist. Wächst er zum Beispiel beim Weizen mit, wird er aussortiert und weggeworfen.

Woher bekommen Sie den Hafer?

Aus der Gegend von Debre Birhan 120 Kilometer nordöstlich von Addis Abeba. Dort, mitten im Haferanbauggebiet, steht auch unser Fabrikgebäude. Der Boden dort ist relativ arm, außer Hafer wachsen noch Kartoffeln und seit Kurzem auch ein paar Karotten. Der Hafer gedeiht einfach so und ganz ohne Dünger.

Beziehen Sie das Getreide direkt von den Bauern?

Der Hafer ist wirklich nicht sonderlich gut, ziemlich stark verunreinigt und voller Steinchen. Er geht zuerst an eine kleine Mühle im Ort, die ihn schält und von der ich ihn dann bekomme; ich bin ja noch nicht dort. Dem Müller gebe ich für den geschälten, aber immer noch stark verunreinigten Hafer etwa 1.800 Birr pro 100 Kilogramm, später kommen noch Transportkosten von 200 Birr dazu.

Und dann?

Ich bringe ihn zu sieben Frauen in Addis Abeba, die ihn in Heimarbeit säubern. Von den 100 Kilogramm ist danach noch etwas mehr als die Hälfte übrig. Ein großer Teil des Ausschusses ist ungeschälter Hafer, der zur Nachbehandlung an die Mühle zurückgeht. Die Frauen machen ihre Arbeit nebenher, wenn sie Zeit haben, zum Beispiel nach dem Nachmittagskaffee. Sie bekommen von mir einen Grundlohn von monatlich 1.000 Birr pro Person und weitere 300 Birr bei entsprechender Leistung (um die 1.000 Birr monatlich oder umgerechnet 25 Euro zahlen auch äthiopische Bekleidungsfabriken ihren Näherinnen für Vollzeitarbeit, Anmerkung der Redaktion).

Bekommen Sie bei Ihrem Fabrikprojekt Unterstützung von den Behörden?

Das Industrieministerium findet mein Projekt „eine sehr gute Idee“ und will mir wirklich helfen. Geld dafür haben sie aber auch keins. Sie haben deswegen sicher schon ein hal-

bes Dutzend Mal an die zuständige Bank geschrieben, aber da kommt nichts: die Bürokratie, der Mangel an Devisen – die inzwischen bestimmt schon ein anderer bekommen hat, obwohl ich mit der Fabrik ja teure Importe ersetzen und eine einheimische Wertschöpfungskette unterstützen würde. Dass ich eine Frau bin, macht die Sache auch nicht einfacher.

Würden Sie für Ihre Fabrik genügend Hafer in ausreichender Qualität bekommen?

Ganz sicher. Der Leiter der Agrarkooperative bei Debre Birhan garantiert mir die Versorgung, wenn ich die Bauern mit Saatgetreide und Ausbildung unterstütze. Und die Bauern sind glücklich, mit mir zusammenarbeiten zu können. Sie haben nun erstmals einen Käufer für ihren Hafer. Den haben sie bisher nur selbst gegessen oder an ihre Tiere verfüttert.

Wie unterstützen Sie das konkret?

Ich habe parallel zum Fabrikaufbau ein Partnerschaftsprogramm mit der staatlichen Agrarforschung, den Agrarbehörden und den Bauern gestartet und bringe mit entsprechender Beratung eine verbesserte Sorte Hafer mit weit höheren Erträgen auf die Felder. Das ist die Vorbereitung zu einem Vertragsanbau. Vom staatlichen Ethiopian Institute of Agricultural Research konnte ich schon über eine Tonne hervorragendes Saatgut erwerben, das ich an die Bauern weitergegeben habe.



Äthiopischer Weizen ist teurer geworden

Die einheimische Landwirtschaft liefert hauptsächlich Weichweizen. Zur Herstellung von Brot, Nudeln oder Keksen wird aber bevorzugt Hartweizen verwendet. Weil davon zu wenig verfügbar ist, verwenden die Hersteller nach Presseberichten oft ein Einheitsmehl: Das ist jene Sorte Mehl, die viele Mühlen aus Mangel an Hartweizen vollständig oder überwiegend aus Weichweizen herstellen.

Nach Angaben der EMA erhalten nur 290 der 600 Getreideverarbeitenden Betriebe subventionierten Importweizen zu festen Preisen. Importeur ist der staatliche Monopolist Ethiopian Grain Trade Enterprise. Die Behörden kontrollieren auch die Preise von Brot und einfachen Grundnahrungsmitteln. De facto können damit vor allem Unternehmen mit Zugang zu Importweizen auf wirtschaftliche Art Brot oder Nudeln herstellen sowie jene stärker verarbeiteten Kekse und sonstigen Waren produzieren, deren Preise nicht reguliert sind.

Äthiopischer Weizen lässt nicht nur die gewünschte Qualität oft vermissen. Er ist laut USDA, anders als Importweizen, in den letzten drei Jahren auch um gut ein Drittel teurer geworden. Immerhin will die Regierung laut USDA die Weizeneinfuhr jetzt teilweise liberalisieren, und es gebe bereits Verarbeiter, die versuchten, ihn direkt zu importieren.

Kaum Industrie für Hirse und Mais

Nur ein Bruchteil des Getreides in Äthiopien wird überhaupt industriell weiterverarbeitet. Gemahlen wird üblicherweise in den Dörfern in kleinen handwerklichen Betrieben. Das ist etwa der Fall bei Teff. Der bevorzugte Bestandteil des Nationalgerichts Injera ist in Äthiopiens Landwirtschaft flächenmäßig das wichtigste Anbauerzeugnis; die Ethiopian Millers Association nennt aber nur zwei (industrielle) Teffmühlen im Land.

Auch Sorghumhirse, die bei vergleichbarem Gesamtertrag etwa auf einer halb so großen Fläche wie Teff wächst, wird vorwiegend bereits auf Haushaltsebene verbraucht. Nach einer aktuellen USDA-Schätzung werden drei Viertel des Sorghums für Teff, Alkohol oder Tierfutter verwendet. Sorghum sei, ebenso wie Fingerhirse, für arme Haushalte ein Ersatz bei der Injeraherstellung, für Menschen also, die sich das teurere Teff nicht leisten können. Ähnliches gilt laut USDA für knapp 90 Prozent der äthiopischen Gerste, die für den Verbrauch abseits der Bierproduktion erzeugt werden.

Für Mais sind in den letzten Jahren einige Verarbeitungsbetriebe entstanden. Diese Fabriken produzieren Maisöl, Snacks oder Frühstückscerealien. Mais ist auch wichtiger Bestandteil der angereicherten Nahrung, die äthiopische Unternehmen im Rahmen von Ernährungsprogrammen meist internationaler Organisationen an Bedürftige liefern. Zudem wird er in der – geringen – industriellen Futterproduktion eingesetzt. Mais ist in Äthiopien das Getreide mit dem höchsten landwirtschaftlichen Ertrag. Er wird nach USDA-Angaben zu 90 Prozent als Nahrungsmittel verwendet und deckt in einem typischen Haushalt 60 Prozent des Kalorienbedarfs.

Speiseöl

In die Herstellung von Speiseöl setzt Äthiopiens Lebensmittelindustrie große Hoffnung. Auch ein Techniklieferant spricht von einem „sehr interessanten Ausrüstungsmarkt“. Bisher sind die Investitionen der Branche ausweislich der Erhebungen des Statistikamtes noch gering und die Investitionsquote ist deutlich niedriger als in den anderen Branchen der Lebensmittelindustrie. Immerhin sind die Importe von Maschinen zum Aufbereiten von Ölen und Fetten deutlich höher als etwa die zur Verarbeitung von Obst und Gemüse.

In letzter Zeit wurden Investitionspläne bekannt, darunter Anfang 2020 die der Assosa Farmers Multipurpose Cooperative Union. Die Genossenschaft will mit einem niedrigen Millionenbetrag eine Fabrik für die Herstellung von Speiseöl aus Erdnüssen, Soja und Nigersaaten errichten.

Große Projekte im Gange

Es gibt aber auch große Vorhaben. Ende Dezember 2019 legten Vertreter von Horizon Plantations in Addis Abeba den Grundstein für eine 125 Millionen US\$ teure Speiseölfabrik. Das Werk sollte täglich 600.000 Liter produzieren, was einem Viertel des nationalen Verbrauchs entspreche. Die dafür verarbeiteten Erdnüsse sowie Soja-, Sonnenblumen- und Baumwollsaaten sollten hauptsächlich von den kommerziellen Farmen der MIDROC-Gruppe stammen, zu der auch Horizon gehört. Die Maschinen für die Fabrik seien allerdings bereits ausgewählt, hieß es Ende 2019. Horizon wolle außerdem „bald“ eine Fabrik zur Herstellung von Hefe bauen.

Keine Details sind bisher bekannt zu einem Großprojekt, das Golden Africa im April 2019 angekündigt hatte. Die Tochter des malaysischen HAS-Konzerns will in Äthiopien demnach eine

Speiseölfabrik mit 1.500 Arbeitsplätzen errichten. Ebenso wenig Informationen gibt es zu einem Vorhaben von Intrade. Die Firma mit sudanesischem Hintergrund hatte Anfang 2018 eine Absichtserklärung unterzeichnet, 100 Millionen US\$ unter anderem in die Herstellung von Soja- und Sonnenblumenöl zu investieren.

Golden Africa betreibt im benachbarten Dschibuti seit Ende 2018 eine Raffinerie, die Palmöl aus Malaysia verarbeitet. Die 30 Millionen US\$ teure Fabrik mit 500 Arbeitsplätzen liefert bereits fast ein Fünftel des in Äthiopien verbrauchten Palmöls, schrieb Africa Report im Januar 2020. Die Kapazität in Dschibuti solle mit neuen, 5 Millionen US\$ teuren Maschinen von gegenwärtig 9.000 auf 13.500 Tonnen im Monat erhöht werden. Geplant sei zudem eine Seifenfabrik. Für Äthiopien wäre es billiger, das Palmöl im Land zu raffinieren als das fertige Produkt zu importieren, zitiert Africa Report einen Analysten.

Größter äthiopischer Hersteller von Speiseöl ist laut Marktforschern der Addis Modjo Oil Complex. Die Modjo-Kapazität erreicht laut Firmenwebseite jährlich rund 13.000 Tonnen Speiseöl, 5.800 Tonnen Ghee (Butterschmalz) und 750 Tonnen Margarine. Wenige Hinweise in unabhängigen Quellen finden sich zur Kokeb Edible Oil Factory, die deren Eigenfirma Beakea als „Äthiopiens größte Speiseölfabrik“ bezeichnet. Im Land gibt es 27 größere und mittlere sowie über 1.000 kleine Hersteller von Speiseöl, zitierte die Ethiopian Business Review (EBR) 2019 Zahlen des Industrieministeriums.

Import von Palmöl subventioniert

Äthiopiens Markt für Speiseöl ist durch Subventionen verzerrt. Verbilligtes Palmöl deckt 96 Prozent des Bedarfs, so ein EBR-Bericht von Mitte 2019. Von einheimischen Lieferanten kommen demnach keine 2 Prozent, nachdem es vor einer Dekade immerhin noch 10 Prozent gewesen seien. Importiertes Palmöl werde für umgerechnet knapp 1 Euro pro Liter verkauft, das Öl der mittelgroßen äthiopischen Hersteller hingegen sei im Schnitt dreimal teurer.

Den Speiseölimport durch private Unternehmen hatten die Behörden 2011 verboten. Nachdem dies die einheimische Industrie nicht entscheidend voranbrachte, erhielten später einige öffentliche und auch private Firmen wieder Importlizenzen. Um die Verbraucherpreise niedrig zu halten, bekamen diese Importeure neben Produktsubventionen auch Zoll- und Steuervorteile sowie bevorzugten

Devisenzugang. Dies war allerdings verbunden mit der Auflage, so ein Branchenvertreter, eine einheimische Wertschöpfung in Gang zu bringen. Die Bemühungen um diese Wertschöpfung seien ein Grund für die gegenwärtigen Investitionspläne.

Niederländer produzieren Bioavocadoöl

In einem ganz anderen Markt bewegt sich Sunvado. Die Tochter der niederländischen Tradin Organic, die sich als „Spitzenreiter bei Biozutaten“ sieht, produziert im Agroindustriepark Yirgalem seit August 2019 Bioavocadoöl, das in die Niederlande und die USA exportiert wird, so unternehmensnahe Kreise. Nach einem Bericht der UNIDO vom Mai 2020 war die Kapazität von täglich 80 Tonnen zu 62 Prozent ausgelastet. Die Maschinen stammen nach Brancheninformationen größtenteils von Alfa Laval aus Italien.

Die Avocados werden laut Tradin Organic von 30.000 biologisch arbeitenden Kleinbauern geliefert. Es handele sich bei ihnen um Biokaffeebauern, die die Avocadobäume als Schattenspender nutzen und deren Früchte vor der Sunvado-Investition meist verrotten seien. Die Sunvado-Fabrik beschäftige während der Erntesaison 60 Mitarbeiter, hinzu kämen 200 landwirtschaftliche Berater und anderes Personal. Die UNIDO fasst dies als System zur Überwachung der biologischen Lieferkette zusammen. Avocado gilt manchen Beobachtern als der „zukünftige Kaffee“ Äthiopiens, mit dereinst noch weit höheren Exporteinnahmen.

Sunvado plant laut UNIDO auch in die Herstellung von Sesamöl im Agroindustriepark Baeker in der Nordregion Tigray zu investieren. Tradin Organic exportiert nach Brancheninformationen seit einiger Zeit äthiopischen Sesam in die USA und die Niederlande. Zur Bearbeitung nutze eine ihrer Firmen Enthüllungsmaschinen.

Obst und Gemüse

Die industrielle Verarbeitung von Obst und Gemüse steckt in Äthiopien noch in den Kinderschuhen. Entsprechend bewegten sich in den letzten Jahren die Importsummen von Maschinen zur Obst- oder Gemüseverarbeitung auf sehr niedrigem Niveau – zwischen 2 Millionen und gerade einmal 150.000 Euro pro Jahr.

Spanier produzieren Gemüsekonserven

Eine Ausnahme ist die Gruppe Celorrio. In einer großen Fabrik in Mehoni bei Mekelle im Norden



Avocado als „zukünftiger Kaffee“ Äthiopiens

„Mobile Anlagen für Obstverarbeitung praktisch“

africaJUICE ist eines der wenigen Unternehmen in Äthiopien, das Obst im industriellen Maßstab verarbeitet. Die niederländische Firma, an dem der Darmstädter Aromenspezialist Döhler beteiligt ist, betreibt auf gut 1.000 Hektar eigene Plantagen im Upper Awash Valley, etwa fünf Fahrtstunden südöstlich von Addis Abeba. Geschäftsführer Harry van Neer will die Produktion ausbauen und sucht dafür auch spezielle Maschinen.

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 Passionsfruchtprodukte 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 kohlenstoffhaltige 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?

Ja, für Fruchtsaftkonzentrate zum Beispiel oder für natürliche Fruchtzusatzstoffe in kohlenstoffhaltigen Getränken.



Harry van Neer

Geschäftsführer africaJUICE

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?

Ja. Wir wollen auch eben die besagten Fruchtzusatzstoffe für Softdrinks herstellen, Frucht- und Aromapasten und Emulsionen also. Dafür planen wir, in einer ersten Ausbaustufe, für Upper Awash Maschinen im Wert von etwa 0,5 Millionen 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 0,5 Millionen bis 1 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 0,5 Millionen 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.

produzieren die Spanier unter dem Namen Valle Verde Foods plc Gemüse- und Glaskonserven: Spargel, Artischocken, Paprika, grüne Bohnen sowie, zumindest den Plänen zufolge, Ananas. Um die 3.000 Personen sind derzeit in Landwirtschaft und Verarbeitung beschäftigt, sagt eine Verantwortliche des Projekts bei Celorrio in Spanien. Eine Zahl für die Beschäftigten nur in der Fabrik nennt sie nicht. Die Kapazität des Werks ist mit 65.000 Tonnen geplant, zum derzeitigen Ausbaustand konnte die Sprecherin keine Angaben machen.

Für den Bezug des Gemüses bewirtschaftet das Unternehmen umfangreiche Flächen, in den Plänen ist von 5.000 Hektar die Rede. Inzwischen kaufe man Agrarerzeugnisse auch von externen Erzeugern der Gegend zu. Die produzierten Konserven gibt das Werk den Angaben zufolge an die Mutterfirma in Spanien weiter, die sie dann dort und in andere Ländern verkaufe – so auch nach Deutschland und in die Schweiz an diverse Lebensmitteleinzelhändler.

Die Fabrik investiere laufend in Verpackungsmaschinen und andere Technik, seit Inbetriebnahme des Werkes 2018 insgesamt 3 Millionen bis 4 Millionen Euro. Seine Dosen bezieht das Unternehmen nach Angaben der Sprecherin zu 80 Prozent aus einer eigenen Fabrik in Äthiopien. Die restlichen Dosen und ebenso sämtliche Glasverschlüsse – die seien in Äthiopien nicht erhältlich – würden hauptsächlich aus Spanien und China importiert.

Ansonsten wenig industrielle Verarbeitung

Typisch für die Branche dürfte die Lage bei Fruchtsaft sein. Ein Technikvertreter spricht von einem halben Dutzend Herstellern im Land – die das Konzentrat oder die Pulpe für ihren Saft allerdings fast durchweg importierten, meistens auf Mangobasis. Die im Land selbst angebauten Mangos hätten zu große Steine und zu wenig Fruchtfleisch.

Für eine Verarbeitung von Obst fehlt es in Äthiopien den Angaben zufolge auch an geeigneten Verpackungen, ähnlich wie in anderen Bereichen der Lebensmittelindustrie. Im Ergebnis basieren zum Beispiel die angebotenen Fruchtsaftgetränke üblicherweise auf Mischungen aus Zucker und Zusatzstoffen. Für diese „powdered drinks“ gibt es mit Tasty Foods einen Monopolisten, jedenfalls beansprucht die Firma 97 Prozent der Inlandsumsätze für sich.

Bei der Frage nach den größten Verarbeitern von Obst oder Gemüse nannte ein Branchenexperte Mitte 2020 vier Unternehmen. Neben africaJUICE ist dies vor allem die MIDROC-Firma Upper Awash Agro Industry, dazu Petram Mango Juice sowie Nuradin Hassen.

Upper Awash bezeichnet sich als Äthiopiens größter Hersteller von Tomatenpaste und -saft sowie Orangenmarmelade und Guavennektar. Das Unternehmen bezieht sein Obst von eigenen Plantagen und verkauft es zum Teil auch frisch. Seine Tomatenpaste bietet Upper Awash nach einer Brancheninformation neuerdings auch in kleinen Beuteln (Sachets) an.

Upper Awash will nach eigenen Angaben seine Verarbeitungskapazitäten ausbauen. Von konkreten Plänen hierfür weiß ein naher Beobachter allerdings nichts. Für seine Verarbeitung habe Upper Awash vor etwa fünf Jahren Maschinen aus Italien installiert. Nach einer Brancheninformation will Unilever Tomatenpaste von Upper Awash beziehen und gibt dem Hersteller dafür technische Unterstützung.

Petram Mango Juice eröffnete 2014 eine Fabrik mit einer Produktionskapazität von stündlich 4.000 Litern Mangosaft unter dem Namen Sebata Industry Complex Mango Juice Factory. Nuradin Hassen beziehungsweise die Nurha Business Group produziert Erdbeermarmelade und Fruchtsäfte unter dem Markennamen Raha.

Fleisch

In Äthiopiens Fleischwirtschaft gibt es neben kleineren Betrieben auch einige große Schlachthöfe. Über das Schlachten und Zerteilen hinaus findet allerdings nur wenig industrielle Verarbeitung statt. Zu kaufen gibt es in den Läden oder auf den Märkten vorwiegend rohes Fleisch. Angesichts der geringen Einkommen ist in Äthiopien der Fleischkonsum recht niedrig. Schweinefleisch steht ohnehin nicht auf dem Speiseplan, nicht für das muslimische Drittel der Äthiopier und auch nicht für den großen, christlich-orthodoxen Rest der Bevölkerung.

Lange war Äthiopien ein traditioneller Exporteur von Lebendvieh, heute exportiert man auch Fleisch. Die Größenordnung liegt bei jährlich 15.000 Tonnen Ausfuhren und 200.000 Tonnen Gesamtproduktion, wie ein Pressebericht für den Sektor Anfang 2018 vermeldete.

„Kennen Sie gute deutsche Lieferanten von Maschinen?“

Mit einer Produktion von derzeit 400 Tonnen pro Tag und rund 100 Beschäftigten sieht sich Alema Koudijs als Äthiopiens größter Hersteller von Tierfutter. Rund zwei Drittel davon werden an Hühner verfüttert, etwa 10 Prozent an Fische in Äthiopiens Stauseen, der Rest an Kühe oder Rinder und einige wenige Schweine. Mehrheitseigentümer des Joint Venture ist mit 51 Prozent der niederländische Futtermittelkonzern De Heus, der Rest gehört Alema Farms PLC des einheimischen Unternehmers Alemayehu Amdemariam.

Neben der Futtermittelfabrik in Bishoftu unweit von Addis Abeba betreibt Alemayehu sein Hauptunternehmen: Alema Farms produziert mit über 500 Mitarbeitern Eier sowie Eintagsküken, Jung- und Legehennen und Masthähnchen. Auch ein kleiner Schlachthof gehört zum Betrieb, außerdem ein Supermarkt gleichen Namens direkt neben der Farm mit zwei Filialen in Addis Abeba. Künftig will die Firma auch Tomaten, Zuckermais und verschiedenes Gemüse zu Lebensmitteln verarbeiten.

Alemayehu Amdemariam, wie läuft das Geschäft mit den Futtermitteln?

Sehr gut. Die Nachfrage hier in Äthiopien steigt fortlaufend. Wir haben auch schon etwas Hühnerfutter nach Dschibuti verkauft und wollen künftig mehr Futtermittel exportieren, vor allem in den Nahen Osten. Außerdem wollen wir Kraftfutter in Pellets herstellen, für Milchkühe oder zum Mästen von Bullen, Ziegen oder Schafen. Das ist Futter aus Luzernen, Melasse, Weizen und nach Möglichkeit noch weiteren hier in Äthiopien erhältlichen Rohstoffen, versetzt mit Vitaminen und Mineralstoffen. Dafür will ich eine neue Firma aufbauen, weil wir so etwas bisher nicht produzieren.

Sehen Sie steigende Investitionen in Äthiopiens Futtermittelproduktion?

Das lässt sich schwer abschätzen. Bisher ist die Branche zersplittert und die Produktion unprofessionell. Meistens sind es die Tierhalter selbst, die ihr Futter erzeugen – 2, 3 oder 5 Tonnen am Tag. Der nächstgrößte Hersteller in Äthiopien, Ethio Chicks, produziert täglich vielleicht 200 Tonnen, Akaki als der dritte um die 100 Tonnen.

Woher bekommen Sie Ihre Rohstoffe?

Praktisch ausschließlich aus Äthiopien, hier wächst ja fast alles. Und außerdem gibt es noch Ölkuchen aus der Speiseölindustrie und andere Reststoffe aus der Nahrungsmittelherstellung, die man teilweise für Futter verwenden könnte. Wir setzen hauptsächlich Mais und Sojabohnen aus Äthiopien ein und importieren lediglich etwa 1 Prozent. Dabei handelt es sich um Vormischungen und Zusatzstoffe, die unser Partner aus den Niederlanden liefert.



Alemayehu Amdemariam
Geschäftsführer Alema Farms PLC

Haben Sie genug Devisen für Ihre Importe?

Wir haben immer im Blick, was und wieviel wir aus dem Ausland benötigen: Vitamine, andere Additive oder sämtliche Zutaten – außer dem Fleisch – für die Wurstherstellung. Etwa sechs bis acht Monate, bevor etwas ausgeht, stellen wir bei den zuständigen Banken hier den Antrag. Mit dieser Verzögerung bekommen wir die Devisen normalerweise auch. Außerdem kaufen wir hier äthiopischen Sesam und exportieren ihn, was jährlich 200.000 US-Dollar (US\$) einbringt. Die staatliche Förderbank Development Bank of Ethiopia unterstützt unsere Projekte durchaus, wenn sie diese als sinnvoll erachtet.

Woher kommen Ihre Maschinen für die Futtermittelfabrik?

Unsere Mischer, Pelletieranlagen und andere Maschinen kommen allesamt aus Südafrika. Wir suchen jetzt auch Futterreinigungsmaschinen und sind dafür im Gespräch mit einem chinesischen Anbieter. Wenn Sie gute deutsche Lieferanten kennen, bin ich an Kontakten interessiert. Außerdem benötigen wir Verpackungstechnik für unsere Metzgereierzeugnisse.

Investieren Sie auch in Ihre Fleischverarbeitung?

Ja, rund 0,5 Millionen US\$ und gerne in Maschinen aus Deutschland. Wir wollen die Wurstproduktion ausweiten.

Haben Sie bei Ihren Maschinen Probleme mit Ersatzteilen oder der Instandhaltung?

Nein. Wenn wir ein Ersatzteil brauchen, melden wir uns bei den Lieferanten in Südafrika und die schicken uns das Teil dann problemlos zu. Für die Instandhaltung gibt es in Äthiopien genug Techniker, die ausreichend ausgebildet sind.

Projektinformationen sind rar

Von größeren Schlachthofprojekten ist einem Technikvertreter in der Branche nichts bekannt. Auch Informationen zu anderen Vorhaben in der Fleischbranche sind rar. Nichts wurde offenbar aus jenem neuen großen Schlachthof, von dessen Bau Anfang 2018 die Rede war: Das Unternehmen Verde Beef wurde laut Brancheninformationen in der 1. Jahreshälfte 2020 nach wirtschaftlichen Schwierigkeiten von einem neuseeländischen Investor aus der Molkereibranche übernommen. Auch ein Projekt von Addis Ababa Abattoirs für 70 Millionen Euro wurde laut einer Marktinformation verschoben. Das von der Agence France de Développement finanzierte Projekt sollte eigentlich schon 2016 starten, es gebe aber Streit um das Grundstück.

Als größter Hersteller von verarbeiteten Fleischwaren in Äthiopien gilt Prime Meat. „Die deutsche Botschaft in Addis Abeba bietet bei ihren Events immer Würstchen von denen an“, sagt einer, der sich mit solchen Veranstaltungen auskennt. Prime Meat ist einer von vielleicht zwei Verarbeitern von Schweinefleisch, die mit ihren Produkten typischerweise die großen Hotels in Äthiopien beliefern.

Die Zahl der nennenswerten Verarbeiter von Rind-, Schaf und Ziegenfleisch beziffert das staatliche Ethiopian Meat and Dairy Industry Development Institute (EMDIDI) mit 15. Alle diese Unternehmen exportierten auch. Größte Branchenfirma ist laut EMDIDI die indische Firma Allana mit über 5.000 Beschäftigten in zwei insgesamt 100 Millionen US\$ teuren Werken unter dem Firmennamen Frigorifico Boran Foods. Das größere Werk war den Angaben zufolge Mitte 2020 geschlossen, unter anderem wegen Corona. Die andere Fabrik sei im Ausbau, zudem habe Allana dort unlängst Maschinen erneuert.

Zweitgrößter Verarbeiter ist laut EMDIDI Luna. Dieser Schlachthof kann laut Firmenwebseite täglich 3.000 Rinder, Schafe, Ziegen und Kälber verarbeiten. Ein – nicht näher ausgeführtes – Expansionsprojekt betreibt EMDIDI zufolge der drittgrößte Verarbeiter, Organic Export Abattoir. Weitere Branchenfirmen lassen sich durch eine Internetsuche nach der Ethiopian Meat Producer-Exporters Association finden – deren Webseite sich Mitte 2020 allerdings nicht öffnete.

Dynamik in der Geflügelbranche

Relativ viel tut sich in Äthiopiens Geflügelbranche, so die Ethiopian Business Review (EBR) Anfang 2020. Dabei befänden sich immer noch lediglich 5

Prozent des Bestands in kommerziell arbeitenden Farmen. Als größter Betrieb gilt das zum MIDROC-Konzern gehörende Unternehmen Elfora, das nach – allerdings veralteten – Informationen auf der Firmenwebseite jährlich 50 Millionen Eier und 1.000 Tonnen Hähnchen produzieren kann.

In Bishoftu nahe Addis Abeba haben sich laut EBR 40 mittlere und größere Geflügelfarmen angesiedelt. Sie entsprächen 80 Prozent aller äthiopischen Farmen dieser Art. Eine davon ist Alema Farms, die ein EMDIDI-Vertreter „den besten Geflügelverarbeiter“ im Land nennt. Die US-investierte Firma Ethio Chicken betreibt laut Firmenwebseite acht Farmen zur Kükenzucht sowie zwei Futtermittelfabriken; man wolle die Produktion deutlich ausbauen.

Verbraucher wollen mehr

Das Anziehen der inländischen Nachfrage gibt bei Fleisch, ebenso wie bei anderen Lebensmitteln, gute Argumente für mehr Investitionen in die Verarbeitung. Jeder Äthiopier konsumiert einem aktuellen Pressebericht zufolge jährlich rund 0,6 Kilogramm Huhn – in Ostafrika seien es 1,6 Kilogramm und auf dem ganzen Kontinent 6,7 Kilogramm. Dies übersetzen die Autoren mit einem nicht gedeckten Bedarf allein im Inlandsmarkt von insgesamt 100.000 Tonnen jährlich, um nur auf den ostafrikanischen Durchschnitt zu kommen.

Die Nachfrage nach industriell verarbeitetem Geflügel übertreffe das Angebot, trotz höherer Preise als etwa in Uganda. Bessere Hotels oder auch Ethiopian Airlines müssten ihren Bedarf importieren. Ein Branchenvertreter sieht einen Trend zum Hähnchenbrustfilet. Produktion und Versorgung kämen nicht mit, weil es in Äthiopien an guten Verpackungen und vor allem an einer Kühlkette fehle.

Als wesentliches Problem für die gewerblichen Verarbeiter gilt allerdings auch bei Fleisch die Rohstoffversorgung. Schwierigkeiten bei der Beschaffung von geeignetem Vieh und hohe Preise dafür nannte die EBR 2018 als Hauptgrund dafür, warum Schlachtbetriebe schlossen oder nicht ausgelastet waren. Exportierende Fleischverarbeiter nutzen ihre Kapazitäten demnach teilweise nur zu 5 und allerhöchstens zu 80 Prozent.

Rohstoffversorgung klemmt

Bauern in Äthiopien halten Rinder meist zur eigenen Versorgung oder als eine Art Versicherung

gegen Dürren und sonstige Unwägbarkeiten. Für einen Handel fehlen zudem Markttumschlagplätze, und nur ein Bruchteil des Viehs erreicht über diesen Weg einen Schlachtbetrieb.

Was dann bei den Fleischverarbeitern ankommt, entspricht selten deren Qualitätsvorstellungen. Das Vieh hat oft ein hartes Arbeitsleben hinter sich, ist mager, abgezehrt und vor allem zu alt, um noch gutes Fleisch hergeben zu können. Knapp zwei Drittel des äthiopischen Bestands sind nach Erhebungen des Statistikamtes mindestens drei Jahre alt. Etwas besser sieht es bei Schafen und Ziegen aus, wo Schlachter ein bis zwei Jahre alte Tiere suchen. Immerhin knapp die Hälfte der Tiere aus Äthiopiens Tiefland, wo der überwiegende Teil der Schafe und Ziegen gras, ist zwei Jahre alt oder jünger.

Rinderfarmen eigens für die Fleischproduktion sind nach dem EBR-Bericht von 2018 nicht im Land vorhanden, es gibt lediglich vereinzelte Mastbetriebe. Für die Fleischverarbeiter ist es aufwändig und teuer, sich Tiere von dort zu sichern und womöglich über Äthiopiens mangelhaftes Straßennetz transportieren zu müssen.

In der Geflügelproduktion fehlt es laut EBR an Futter, das drei Viertel der Kosten der Geflügelzüchter ausmache. Die Futterhersteller wiederum bekämen für ihre Produktion nicht genug oder regelmäßig geliefertes Getreide. So zumindest bei den 30 genossenschaftlichen Futterherstellern, die es in Äthiopien nach Angaben der Federal Cooperatives Agency gibt. Ein Vertreter des Geflügelproduzenten Alema wird außerdem mit der Klage zitiert, es fehle für einen weiteren Ausbau der Branche an Land, Wasser, Strom und anderer Infrastruktur.

Im Übrigen muss Äthiopien nach dem EBR-Bericht sämtliche Zuchttiere für Mastgeflügel und Legehennen importieren – ein echtes Problem angesichts des herrschenden Devisenmangels. „Kommerziell arbeitende Geflügel- und Eierfarmen versuchen derzeit wegen des Fehlens einer Wertschöpfungskette alles selbst zu machen“, fasst in dem Artikel der EMDIDI-Chef die Lage zusammen. Eigentlich seien für das Produzieren und das Verarbeiten von Fleisch getrennte Betriebe erforderlich.

Milch

Eine industrielle Milchverarbeitung ist in Äthiopien bisher kaum vorhanden. Addis Fortune bezifferte den Sektor 2019 auf 40 Unternehmen mit einer Tageskapazität von 200.000 Litern.

Inzwischen dürften es, nach einer größeren Investition, gut 300.000 Liter sein. So viel verarbeiten die Molkereien in Deutschland binnen fünf Minuten. Der Schwerpunkt der Milchverarbeitung liegt in und um Addis Abeba, dem wesentlichen Absatzmarkt.

Kapazitätsausbau mit italienischen Maschinen

Eine Untersuchung des Sektors 2016 stellte acht Unternehmen mit einer Tageskapazität von jeweils über 10.000 Litern fest. Äthiopiens größter Milchverarbeiter ist bis dato Sebeta Industries. Die meisten Kapazitäten allerdings hat inzwischen die zur MIDROC-Gruppe gehörende Lame Dairy.

Lame erweiterte ab 2017 seine Verarbeitungskapazität von 70.000 auf 160.000 Liter, um mit neuen Maschinen pasteurisierte Milch herzustellen. Der Konzernzeitschrift zufolge wurden italienische Pietribassi-Anlagen für 4 Millionen Euro installiert. Nach Angaben eines nahen Beobachters war die Molkerei im Juli 2020 eigentlich betriebsbereit, es fehlte aber die nötige Milch.

Chinesen mit Großprojekt

Nach einer Information der UNIDO vom Mai 2020 will ein chinesisch-äthiopisches Joint Venture namens Douley im Agroindustriepark Yirgalem eine Milchverarbeitung mit einer Tageskapazität von 50.000 Litern aufbauen; Besucher des Parks nannten im Juni den Namen „Dowly“ und 30.000 Liter. Das Gelände für die Fabrik sei bereits gepachtet und eine weitere große Fläche für eine künftige Expansion gleich dazu. Die Maschinen würden demnächst aus China eintreffen. Keine Antwort notierten die Besucher auf die Frage, woher die Rohmilch kommen soll.

FrieslandCampina gilt als führendes ausländisches Unternehmen im Markt. Zusammen mit Veris Investments besitzen die Niederländer das 2009 gegründete Joint Venture Holland Dairy. Laut einer Ankündigung vom November 2019 will das Unternehmen „in den nächsten Jahren“ die Kapazität ausbauen und pro Tag zusätzliche 30.000 Liter Milch zu Joghurt verarbeiten können.

Die 7D Food Factory, die 2017 Äthiopiens erste, gut 1 Million US\$ teure Anlage für probiotischen Joghurt in Betrieb genommen hatte, kündigte vor einiger Zeit eine Versechsfachung der Joghurtausbringungsmenge auf 5.000 Liter pro Tag an. Auf telefonische Nachfrage im Juli 2020 hieß es, man arbeite an dem Projekt, um die Tageskapazität von 2.000 auf 5.000 Liter zu erhöhen.



Mehr Nachfrage nach Geflügel als Angebot



Schwerpunkt der Milchverarbeitung in Addis Abeba

„Wir bekommen nicht genug gutes Futter“

Chancen und Herausforderungen bei der Herstellung und Verarbeitung von Lebensmitteln in Äthiopien bündeln sich wie in einem Brennglas bei einem Projekt der Balaton Agro Investment plc. Die Tochter der Investmentgesellschaft Deutsche Balaton AG finanziert den Aufbau einer Milchfarm in Äthiopien. Das Unternehmen ist seit 2013 im Land aktiv und will die Milch dort auch selbst verarbeiten. Sämtliche Maschinen bis hin zu den T-Trägern für den Stall wurden aus Europa importiert. 200 Milchkühe und 100 Kälber stehen derzeit auf der Farm bei Welkite, 150 Kilometer oder vier Fahrtstunden südwestlich von Addis Abeba.

Der Start des Projekts an einem ersten Standort in Debre Markos, gut sechs Stunden nordwestlich der Hauptstadt, war holprig. Auch heute läuft die Sache etwas zäh für den Geschmack von Hansjörg Plaggemars, der das Vorhaben von Heidelberg aus steuert. Abgesehen von einem geringen Verkauf ab Hof wird bisher keine Milch abgesetzt. Diese wird vielmehr für die Fütterung des eigenen Nachwuchses benötigt. Die Milchleistung pro Kuh liegt bei gerade einmal 3 Litern am Tag. Das ist zwar doppelt so viel, wie im äthiopischen Durchschnitt erzielt wird, aber immer noch definitiv zu wenig für den 2x10-Melkstand im modern anmutenden Laufstall. Und nur ein Bruchteil der über 20 Liter, die eine Hochleistungskuh der Rasse Simmental in Deutschland bringt. Dabei wäre eine solche Leistung auch in Äthiopien machbar. Jedenfalls reklamiert dies die niederländisch geführte Alfa Farm, der wohl größte Milchbetrieb in Äthiopien, für sich. Nun steht die Balaton-Farm nach vier Jahren Erfahrung in Welkite, wohin man unter anderem wegen der besseren Verfügbarkeit von Flächen zog, vor einem neuerlichen Start.

Sie arbeiten für eine gewinnorientierte Investmentgesellschaft – machen Sie weiter in Äthiopien?

Ja, wir fangen demnächst mit einer halbierten Anzahl von Kühen quasi neu an. Mit all den bereits gemachten Erfahrungen dürfte der Betrieb in spätestens fünf Jahren gut laufen. Und die Erlöse wollen wir später auf jeden Fall reinvestieren und 500 oder sogar 1.000 Kühe halten. Platz ist da. Bei der angestrebten Milchleistung würden wir mindestens 10.000 Liter am Tag erzeugen. Wir denken dann auch an eine eigene Herstellung etwa von Joghurt, mit einer weiteren Investition von 2 Millionen bis 3 Millionen Euro.

Woran hapert es bei Ihrem Betrieb am meisten?

Am Futter. Die Kühe bekommen einfach nicht so viel und nicht das zu fressen, was sie für eine ordentliche Milch-



Hansjörg Plaggemars
Vorstand Balaton Agro Invest AG

leistung bräuchten. Wir bewirtschaften selbst 140 Hektar, was für 300 Kühe nicht reicht – in Äthiopien kann man mit einem Flächenbedarf von einem Hektar pro Kuh rechnen. Zudem lässt sich nur ein Teil des Geländes nutzen. 60 Hektar sind zu steil oder der Boden ist nicht gut genug.

Können Sie kein Futter zukaufen?

Doch, aber das Heu einheimischer Lieferanten ist nicht gut, zudem ist es teuer und wird nicht konsistent geliefert. Im Kraftfutter wiederum ist nicht das drin, was auf der Verpackung steht. Was gut funktioniert, ist die Versorgung mit Melasse, das sind die Produktionsrückstände von Brauereien. Künftig werden wir aber, mit entsprechend mehr Fläche, alles Futter selber herstellen: Auf zwei Dritteln der Fläche bauen wir Gras, Luzerne und anderes Grünfutter an, das wir zu Heu und später auch zu Silage verarbeiten werden. Der Rest entfällt vor allem auf Mais. Dadurch werden wir dem Vieh dann auch Kraft- und Ergänzungsfutter geben können. Damit glauben wir wirklich an eine Milchleistung auf internationalem Niveau heranzukommen.

Wie sieht es mit der Ausbildung Ihrer Leute aus?

Es ist praktisch unmöglich, ausgebildete und vertrauenswürdige Leute zu finden. Wir müssen deshalb selber ausbilden. Leider konnten unsere Angestellten aus dem ersten Betrieb in Debre Markos nicht so weit hierher umziehen, das ist ja eine Tagesreise. Wir mussten mit der Ausbildung also praktisch wieder von vorne anfangen. Es gibt in Äthiopien eigentlich

genügend Institute und Universitäten mit landwirtschaftlichen Ausbildungsgängen, aber die Absolventen können dann noch nicht einmal einen Traktor fahren. Ein Tierarzt in Äthiopien kann üblicherweise auch keine Kuh nähen.

Arbeiten auch Ausländer auf Ihrem Hof?

Ja, das geht bisher nicht anders. Es ist sehr schwierig, Fachpersonal aus Deutschland für einen längeren Aufenthalt in Äthiopien zu gewinnen. Längerfristig wollen wir aber primär mit lokalem, äthiopischem Personal zusammenarbeiten.

Das ist ja durchaus im Sinne der Regierung – bekommen Sie da Unterstützung?

Wir hoffen darauf. Auch in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit liegt ja ein Fokus auf Stärkung der Ausbildung, um Potenziale zu heben und das Land voranzubringen. Wir sind da unter anderem in Gesprächen mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Die GIZ hat in Äthiopien entsprechende Programme laufen und will zudem die Nahrungsmittelindustrie fördern. Mit äthiopischen Universitäten und Fachschulen kooperieren wir ebenfalls.

Wo haben Sie Ihre Kühe her?

Die haben wir aus Bayern importiert, Simmentaler Fleckvieh. Das eignet sich sowohl für die Fleisch- als auch für die Milchproduktion. Wir ziehen die Kälber selber nach, mit Holstein-Friesian-Samen, den wir in Äthiopien bekommen haben. Die jüngeren Kühe sind deshalb auch nicht mehr rötlich, sondern eher schwarz.

Vertragen die europäischen Kühe die Umgebung?

Die Farm liegt auf 2.000 Metern Höhe und bietet ein angenehmes Klima auch für Milchkühe. Auch deshalb halten wir eine Milchleistung auf europäischem Niveau für möglich. In der mittlerweile zweiten Generation hat sich die Herde gut an die Umgebung angepasst. Inzwischen haben wir die gesundheitlichen Probleme gut im Griff, die in den ersten Jahren aufgetreten waren. Ein Hauptgrund für Krankheiten war die unzureichende Stalleinrichtung am alten Standort in Debre Markos gewesen.

Welche Erfahrungen machen Sie mit der Bürokratie?

Seit einem Dreivierteljahr arbeiten wir daran, unsere Investorenlizenz in eine Geschäftslizenz umzuwandeln. Ohne dieses Papier dürfen wir hier keine Tiere und auch keine Milch verkaufen. Ein Jahr dauert es jetzt schon, einen

Importcontainer mit einem Güllewagen und anderem Gerät aus Deutschland aus dem Zoll herauszubekommen. Auch das hindert uns bisher daran, einen normalen Geschäftsbetrieb aufzunehmen.

Nachfrage für Ihre Milch wäre vorhanden?

Das ist gar kein Problem. Äthiopiens größte Molkerei Lame Dairy aus Addis Abeba würde täglich die vier oder fünf Stunden Anfahrt auf sich nehmen, kleinere Mengen könnten auch wir sogar gekühlt hinbringen. Wir besitzen drei Tanks mit insgesamt 7.500 Liter Fassungsvermögen.

Einige kleine Verarbeiter aktiv

Die Ada Milk Processing Cooperative in Bishoftu wies bei einer Erhebung der UNIDO 2019 eine Tageskapazität von 15.000 Litern aus. MEH Agro verarbeitete 2017 täglich 5.000 Liter Kuhmilch, die Nurha Group mit ihrer Raha Milk Processing 4.000 Liter, nach – allerdings nicht überprüften – Firmenangaben. Nennenswert ist auch die Molkerei Family Milk, an der SGI Frontier Capital mit 45 Prozent beteiligt ist. Als eine der größten äthiopischen Molkereien wird in einer – jedoch drei Jahre alten Publikation – Evergreen Integrated Dairy Farm Enterprises in Bahir Dar genannt. Der Betrieb verarbeitet täglich einige Tausend Liter Milch, so hochgerechnete Angaben aus einer Publikation der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit von 2018.

Daneben weist Dobi & IST für 2017 eine Tagesproduktion von 15.000 Litern Kamelmilch aus. Lasalle AgroProcessing gibt an, 2018 mit 200 Mitarbeitern täglich 10 Kilogramm Käse hergestellt zu haben.

Engpass Rohstoffversorgung

Die größte Herausforderung für die Milchverarbeitung in Äthiopien ist die Versorgung mit Frischmilch. Lame Dairy, das seine neue Anlage wegen fehlender Milch nicht in Betrieb nehmen kann, bezieht dem Vernehmen nach täglich 40.000 Liter von eigenen Farmen. Weitere 26.000 Liter kauft das Unternehmen von Sammelstellen und Händlern auf. Damit fehlten für eine Auslastung der Produktion täglich immer noch 100.000 Liter. Außerdem muss Lame nach einem Pressebericht von 2019 immer wieder tausende Liter Milch wegen Qualitätsmängeln ablehnen.

Der größte Anteil der äthiopischen Milch – ältere Schätzungen gehen sogar von 95 Prozent aus – wird gar nicht gewerblich verarbeitet. Die Erzeuger verbrauchen sie selbst oder verkaufen sie informell roh oder zum Beispiel in Form von Butter.

Dabei ist eigentlich genügend Milchvieh für eine Steigerung der Erzeugung vorhanden. Äthiopien verfügt mit 60 Millionen Tieren über den größten Rinderbestand in Afrika. Gut 12 Millionen davon sind Kühe, die auch gemolken werden, und 6,7 Millionen Tiere werden zum Hauptzweck der Milcherzeugung gehalten, weist der Agricultural Sample Survey 2017/18 weiter aus.

Milchleistung ist sehr niedrig

Die Milchproduktion ist mit 3,6 Milliarden Litern (2017/18) – knapp ein Zehntel davon ist Kamelmilch – dennoch niedriger als etwa im benach-

barten Kenia mit seiner nur rund halb so großen Bevölkerung und einem kleineren Bestand. Bei den meisten äthiopischen Kühen handelt es sich um einheimische Rassen mit einer Tagesleistung von 1,4 Litern. Das ist ein Bruchteil der durchschnittlich 22 Liter, die eine Hochleistungskuh in einem deutschen Stall liefert. Die Tiere werden üblicherweise von Kleinbauern gehalten, grasen auf natürlichen Weiden und bekommen kein zusätzliches Futter. Der größte Milchviehbetrieb Äthiopiens erzeugt dem Vernehmen nach täglich 6.000 Liter Milch. Nur drei, vier Farmen hätten einen Bestand von mehr als 30 Kühen.

Lediglich ein winziger Anteil von geschätzt 1 Prozent der Kühe besteht aus Züchtungen, die Kraftfutter bekommen oder auch einmal einen Tierarzt sehen. Dieses Vieh wird üblicherweise in Stadtnähe gehalten. Holland Dairy in Bishoftu unweit von Addis Abeba zum Beispiel bekommt seine Milch von Bauern, bei denen Anzahl und Leistung der Kühe größer sind als in der sonst üblichen Subsistenzlandwirtschaft. Eine Ursache für die niedrige Milchleistung ist auch schlechtes oder zu wenig Futter. Dies erschwert die Belieferung der Molkereien besonders in der trockenen ersten Jahreshälfte. Zu weiteren Engpassfaktoren für die Viehhalter gehören sauberes Wasser, Kapital, Ausbildung und unzureichende behördliche Unterstützung.

Ein anderes Problem ist das Fehlen von Kühlketten, wodurch Milch immer wieder verdirbt. So will Holland Dairy in die Kühlanlagen von der Erzeugung bis zur Molkerei investieren. Family Milk nahm 2019 die offenbar erste H-Milch-Anlage im Land in Betrieb. Allerdings wird Äthiopien zumindest auf absehbare Zeit ein Markt für Frischmilch bleiben, erwartet ein Beobachter. Die Menschen seien den Konsum von Rohmilch gewöhnt und würden nicht so schnell auf H-Milch umsteigen.

Molkereien unterstützen Bauern

Wegen der schwierigen Rohstoffversorgung arbeiten die Molkereien häufig mit vertraglich gebundenen Bauern zusammen. Holland Dairy in Bishoftu zum Beispiel beschafft seine Milch unter anderem von der am Ort angesiedelten Alfa Farm. Dieser ebenfalls niederländische Betrieb wurde 2008 gegründet und erzeugt täglich rund 4.000 Liter. Die 180 Milchkühe dort erreichen mit einer Tagesleistung von über 20 Litern europäisches Leistungsniveau.

Holland Dairy baut sein Netz eigener Sammelstellen aus. Das Unternehmen hilft den Erzeugern laut

Firmenwebseite dabei, besseres Futter, Wasser oder auch Antibiotika bereitzustellen, und unterstützt sie bei der Anpassung von Ställen. Solche Maßnahmen würden die Menge und Qualität pro Kuh um 20 bis 30 Prozent steigern. Das Unternehmen erwägt dabei eine Belieferung der Bauern durch Äthiopiens größten Futtermittelhersteller, das ebenfalls in Bishoftu angesiedelte niederländische Joint Venture Alema Koudijs – das bereits Alfa Farm beliefert. Evergreen in Bahir Dar bezieht Milch von 1.200 Kleinbauern mit Liefermengen von täglich 3 bis 10 Litern, die an fünf Stellen mit Kühlung gesammelt würden.

Nachfrage ist da und wächst

Beim Absatz von gewerblich verarbeiteten Milchprodukten mangelt es an Normen etwa zu Inhaltsstoffen oder Geschmack. So wird Milch immer wieder mit Wasser gestreckt. Die zuständige Behörde Ethiopian Meat and Dairy Industry Development Institute will deshalb nach einem Bericht von Mitte 2019 eine entsprechende Regulierung ausarbeiten. Deren Inkrafttreten wird bis September 2020 erwartet.

Die Nachfrage sollte für Molkereien ein kleineres Problem sein, ähnlich wie bei anderen industriell hergestellten Lebensmitteln. „Die Milch hier ist lausig – wenn man überhaupt mal welche bekommt“, sagt am Telefon in Addis Abeba genervt eine europäische Expat. Und es sind nicht nur Ausländer, die gute Trinkmilch oder Milchprodukte kaufen wollen. „Die Milchnachfrage war noch immer höher als das Angebot“, zitiert die Presse den Chef der Molkerei Lame. In den Supermärkten sei angelieferte Milch einheimischer Hersteller stets nach kurzer Zeit vergriffen.

Er erwarte einen schnell wachsenden Markt, wird auch Daan Meijners im November 2019 auf der Seite des niederländischen Landwirtschaftsministeriums zitiert. Der Chef von Holland Dairy nennt als Grund die große und wachsende Bevölkerung sowie die zunehmende Zahl wohlhabender Bürger.

Ein recht großer Anteil der verarbeiteten Milch wird über Hotels und Restaurants abgesetzt. Corona hat dort die Nachfrage zuletzt spürbar geschmälert, so Berichte, wegen des Ausbleibens der internationalen Klientel.

Bisher allerdings ist Äthiopiens Markt für Milchprodukte eher ein Beispiel dafür, wie ausländische Nahrungsmittelhersteller einen afrikanischen

Markt bestimmen, zumindest in Segmenten: Der neuseeländische Branchenriese Fonterra ist laut Marktforschern, zusammen mit seinem äthiopischen Joint Venture-Partner Faffa, Marktführer bei Babynahrung. Seine „Anchor“-Babymilch wird zwar in Äthiopien hergestellt und abgepackt, das Milchpulver dafür kommt aber aus Neuseeland. „Afrika ist Neuseelands am schnellsten wachsender Exportmarkt für Milchprodukte“, steht auf der Fonterra-Homepage. Eine Konzerntochter allein stehe für 70 Prozent der gesamten neuseeländischen Ausfuhren auf den Kontinent.

Zucker

Die Lieferungen von Anlagen für die Zuckerindustrie waren ein Hauptgrund dafür, dass Äthiopien in den letzten Jahren zu Ostafrikas größtem Importmarkt für Maschinen der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie aufgestiegen ist. Allein 2017 kamen ausweislich der Außenhandelsstatistik „Maschinen für die Zuckerherstellung“ für nahezu 60 Millionen US\$ ins Land. Dies entsprach 38 Prozent aller Importe des Marktsegments, im Jahr darauf standen weitere gut 30 Millionen US\$ zu Buche. Danach allerdings war weitgehend Schluss mit den Importen.

Lieferanten für rationalen Ausbau

Ob sich Chancen für deutsche Anlagenlieferanten in Äthiopiens Zuckersektor konkretisieren, hängt im Allgemeinen von der Politik und im Speziellen von der geplanten Privatisierung des Sektors ab. Der litt in den letzten Jahren unter „einem überambitionierten Ausbauplan, der Ernennung unqualifizierter staatlicher Manager und einem riesigen Einbruch der Produktivität“. So gibt die Wochenzeitung Addis Fortune die vorherrschende Sicht wieder.

Die staatliche Ethiopian Sugar Corporation (ESC), der sämtliche Zuckerfabriken und -projekte im Land gehören, beschloss 2010 einen gigantischen Ausbau. Das Militärunternehmen Metals and Engineering Company (METEC) erhielt den Auftrag, zehn Zuckerraffinerien zu bauen. Die Milliardeninvestitionen sollten Äthiopiens Produktion verachtfachen, auf der Basis von heimischem Zuckerrohr und mit allem, was dazugehört: neuen Plantagen, Bewässerung samt Staudämmen und weiterer Infrastruktur, Erzeugung von Strom und Äthanol.

Zehn Jahre später hatte die ESC über 2 Milliarden US\$ Schulden. Die Produktion war aber, bei



Äthiopien besitzt größten Rinderbestand Afrikas



Zucker wird immer noch zur Hälfte importiert

großen Schwankungen, faktisch kaum gestiegen. Den verbrauchten Zucker von zuletzt insgesamt gut 700.000 Tonnen pro Jahr muss Äthiopien immer noch rund zur Hälfte importieren. Experten schätzen die Jahresproduktion – bei nicht restlos geklärten offiziellen Zahlenangaben – auf derzeit unter 300.000 Tonnen.

METEC hatte etliche Projekte angefangen, jedoch kaum etwas fertiggebracht. Tana Beles ist dafür ein Beispiel. Für dieses Riesenvorhaben mit mehreren Werken kündigte die Braunschweiger

Maschinenbauanstalt BMA schon 2013 die zeitnahe Verschiffung der „letzten Kernkomponenten“ an – Zucker allerdings ist bis heute keiner produziert worden. „Tana Beles war ein totales Desaster“, sagt Berhanu Jijo von Agripol in Addis Abeba. Der Berater stellt METEC ein vernichtendes Zeugnis aus, ein Untersuchungsbericht monierte schon früh das Fehlen von Machbarkeitsstudien und vielfache Inkompetenz.

„Maschinen ohne Verstand beschafft“

Ein Techniklieferant spricht zudem von massiver Korruption. „Sie beschafften ohne Sinn und Verstand Maschinen, die jetzt irgendwo herumliegen und verrostet.“ Viele Anlagen kamen samt Finanzierung aus China, was sich in der Importstatistik niederschlug. Erst die im April 2018 angetretene neue Regierung zog die Notbremse. Sie stoppte zwei Projekte ganz und entfernte METEC aus den anderen Vorhaben. Laut Berhanu Jijo, der vor zwei Jahrzehnten die Zuckerraffinerie Wonji Shoa führte, ist der Militärkonzern in der Zuckerbranche heute nicht mehr aktiv.

Einige der Projekte sollten nach dem Willen der Behörden nun jene chinesischen Unternehmen weiterführen, die schon als Auftragnehmer für METEC gearbeitet hatten. Ohne allerdings über die Mittel der Vergangenheit zu verfügen: Berhanu Jijo erwartet für den Zuckersektor vorerst keine nennenswerten Finanzierungen aus China mehr, „die Chinesen haben in Äthiopien sehr viele Schulden ausstehen“.

Erste Privatisierungsrunde noch 2020?

Um Schwung in den Sektor zu bekommen und mit frischen finanziellen Mitteln die immer noch sehr groß anmutenden Pläne umsetzen zu können, hat die Regierung bereits 2018 eine Privatisierung aller 13 Zuckerfabriken und -projekte angekündigt. Nach etlichen Verschiebungen erwartete der genannte Techniklieferant Mitte 2020 eine erste Ausschreibung vor Jahresende.

Berhanu Jijo weist darauf hin, dass die Zuckerindustrie nur eine der Branchen ist, deren Privatisierung sich die Regierung auf die Fahnen geschrieben hat. Geplant ist dies auch für Luftfahrt, Stromversorgung und Schifffahrt – und für die Telekommunikation, die der Berater als ersten Kandidaten für die Entstaatlichung sieht.

Ein Hindernis für diese Privatisierungspläne ist Corona. Die Pandemie dürfte nicht nur die Aktivitäten potenzieller Investoren bremsen,

sie stoppte bislang, Stand Juli 2020, auch die Erstellung eines Umweltgutachtens. Diese Studie zu sämtlichen 13 äthiopischen Zuckerfabriken oder -projekten ist jedoch die Grundlage für die Ausschreibungen, sagt Berhanu Jijo. Seine Firma Agripol und das südafrikanische Unternehmen Ibis würden das von der Weltbanktochter IFC finanzierte Gutachten erstellen. Der Zeitbedarf dafür sei indes mit lediglich zwei bis drei Monaten zu veranschlagen.

Die Behörden arbeiten außerdem an besseren Regularien für die Branche: Im Gegensatz zu den Nachbarländern besitzt Äthiopien bisher keinen „Sugar Act“. Das für die Zuckerprivatisierung zuständige Finanzministerium hat Ende 2019 einen Entwurf dazu vorgestellt (Ethiopian Sugar Sector Privatization – Draft Policy and Regulatory Assessment). Vom Stand der Umsetzung hatte Berhanu Jijo im Juli 2020 allerdings keine Kenntnis. Es sei jedoch davon auszugehen, dass Investoren ein Werk oder Projekt vollständig oder auch nur in Teilen übernehmen können.

In- und ausländische Investoren

Um sich nicht abermals zu übernehmen, wollen die Behörden zunächst nur einige Betriebe privatisieren. Beobachter bezweifeln, dass es dafür eine Rangfolge gibt. Berhanu Jijo sieht Wonji Shoa ganz oben auf der Liste. Dieses eigentlich alte Werk verfüge nach einer Überholung über neue Anlagen (hauptsächlich aus Indien), weiterer Modernisierungsbedarf bestehe vorerst nicht. Als nächste Kandidaten tippt der Berater auf die gerade in Betrieb beziehungsweise Probetrieb gegangenen Anlagen Kessem und Arjo Didessa, ebenso auf die (weitgehend) fertiggestellten Projekte Omo Kuraz 1 und 2, Tana Beles 1 sowie das derzeit ruhende Omo Kuraz 4. Erst in einer späteren Runde sei der aktuell größte Produzent Fincha an der Reihe, genauso wie Metahara und das Projekt Omo Kuraz 3. Metahara sei eine alte Fabrik, in die angesichts einer deutlich überalterten Ausrüstung viel zu investieren sei.

Die nigerianische Dangote-Gruppe interessiert sich nach einem Zeitungsbericht von Ende 2019 für „mindestens zwei Fabriken“. Auch die äthiopische Aktiengesellschaft Ethio-Sugar Manufacturing will sich nach diesen Informationen an Ausschreibungen beteiligen. Coca-Cola hat nach Kenntnis von Berhanu Jijo Interesse am Projekt Tana Beles 2, bei dem noch recht wenig passiert ist. Ernsthafte Ambitionen bei der Privatisierung verfolge auch Ilovo aus Südafrika.

Interesse an Minderheitsbeteiligungen bestehe auch bei Regionalregierungen, die bisher keine Anteile an den Werken auf ihrem Gebiet haben. Sie suchten finanzstarke und kompetente private Partner, so für die bestehenden Werke Fincha und Metahara in der Oromia-Region sowie Tana Beles (Amhara). Zudem suche die Tigray Chamber of Commerce private Investoren für eine Beteiligung an der Welkayit Sugar Plant.

Europäische Anlagen bevorzugt

Mit erfolgreichen Privatisierungen sowie neuen Investitionen und mehr Know-how könnten auch deutsche Technikanbieter wieder besser ins Geschäft kommen. Denn chinesische Konkurrenten sollten es angesichts des absehbar fehlenden finanziellen Engagements aus der Heimat schwerer als bisher haben. „Die meisten Verantwortlichen in den äthiopischen Zuckerfabriken bevorzugen Maschinen aus Europa“, sagt Berhanu Jijo. Einfachere Anlagen wie Boiler beschafften sie aus Kostengründen aus Ländern wie Indien. Bei „kritischen“ Ausrüstungen jedoch bevorzugten sie Anbieter aus den westlichen Industrieländern, so bei Turbinen, Diffuseuren, Getrieben und der gesamten Automation der Fabriken.

Keine großen Probleme für die Privatisierungen oder auch die weitere Entwicklung der Branche sieht Berhanu Jijo in Konflikten mit der lokalen Bevölkerung. Dabei verweisen andere Beobachter auf wiederholte Spannungen gerade beim Zuckerrohranbau, so durch den Flächenbedarf oder den Bau von Staudämmen zur Bewässerung.

Grünes Licht geben die Experten beim Absatz: Genügend Nachfrage sei angesichts der Unterversorgung in Äthiopien vorhanden. Auch die ostafrikanischen Nachbarländer Kenia und Tansania sind Nettoimporteure von Zucker, in Uganda hingegen übertrifft die Produktion den Verbrauch.

Kaffee

Kaffee hat für Äthiopien eine überragende Bedeutung. Er ist direkt oder indirekt die Lebensgrundlage von über einem Viertel der Bevölkerung und erbrachte 2017/18 immer noch 29 Prozent aller Einnahmen aus dem Güterexport. Über 200 Betriebe nennenswerter Größe, Tendenz steigend, verarbeiten nach Presseangaben Kaffee – mit Arbeitsschritten vom Waschen bis hin zum Rösten.

Für deutsche Lieferanten von Maschinen oder anderen Produkten allerdings ist der Sektor

Zuckerfabriken und -projekte¹

Stand: Juli 2020²

Fabriken in Betrieb	Jahreskapazität; Anmerkungen
Fincha	Kapazität rund 270.000t; mit rund 100.000t größter Produzent
Wonji Shoa	Kapazität 145.000t
Metahara	Kapazität 120.000t
Kessem	Kapazität 125.000t; zuletzt in Betrieb gegangen, Produktion rund 30.000t, Probleme bei Technik und Zuckerrohrversorgung
Tendaho	Fabrik fast fertig, aber kein Zuckerrohr verfügbar; Betrieb hängt von erfolgreicher Privatisierung ab
Arjo Didessa	seit rund 5 Jahren in Betrieb, aber zu wenig Zuckerrohr verfügbar
Projekte	
Omo Kuraz 1	Originalvertragsnehmer METEC, chinesische Firma erledigt gerade die noch ausstehenden Arbeiten, Inbetriebnahme möglicherweise im letzten Quartal 2020, für Vollbetrieb aber zu wenig Zuckerrohr verfügbar
Omo Kuraz 2	von Chinesen fertig gebaut, nicht in Betrieb, zu wenig Zuckerrohr verfügbar
Omo Kuraz 3	von Chinesen fertig gebaut, nicht in Betrieb, zu wenig Zuckerrohr verfügbar
Omo Kuraz 4	Bau ruht wegen fehlender Mittel, zu etwa 25 % fertig
Omo Kuraz 5	aufgegeben
Tana Beles 1	Originalvertragsnehmer METEC, chinesische Firma erledigt gerade die noch ausstehenden Arbeiten
Tana Beles 2	METEC errichtete Teile der Fabrik, Projekt ruht wegen fehlender Mittel, kein Interessent für Privatisierung bekannt
Tana Beles 3	Projekt abgesagt, bei Verfügbarkeit von Mitteln und vorhandenem Investor Möglichkeit der Wiederaufnahme
Welkayit	zu rund 80 % fertiggestellt, Chinesen bauen weiter

1) Informationen zu Branche, Projekten und produzierenden Fabriken finden sich auch – teils abweichend – bei der Ethiopian Sugar Corporation (ESC), so im „Ethiopian Sugar Industry Profile“ vom Juni 2019; 2) ESC nennt nicht Tana Beles 3 und zudem Omo Kuraz 5 statt 4 und kommt so auf 13 Betriebe/Projekte
Quelle: Berhanu Jijo, Agripol

nachrangig. Große Teile der Verarbeitung kommen ohne komplizierte Technik aus und der Anbau benötigt wenig Dünger und Chemikalien.

Deutsche Technikanbieter in der Nische

Die wohl interessanteste Kundengruppe für deutsche Techniklieferanten sind die Kaffeeröster – die jedoch insgesamt schwach aufgestellt sind: Äthiopiens Industrie produziert vor allem ungerösteten Kaffee. Die besseren Hersteller dieses grünen Kaffees wiederum dürften das nächstwichtigste Absatzsegment für deutsche Firmen darstellen.

Bei grünem Kaffee ist der Verarbeitungsgrad am geringsten bei ungewaschener Ware: Dieser Kaffee wird nach der Ernte lediglich in der Sonne getrocknet, um anschließend vor der Lagerung noch in ein Entschalungsgerät zu gehen. Er umfasst typischerweise etwa zwei Drittel der äthiopischen Exportmenge, schreibt Bart Minten vom International

Maschinen aus der ganzen Welt

Beispielhaft für die Herkunft der Maschinen bei einem äthiopischen Kaffeehersteller ist Moplaco Trading. Das Unternehmen exportiert seit 1971 grünen Kaffee und erweitert sein Spektrum seit fünf Jahren, sagt Firmenchefin Heleanna Georgalis: auf den Anbau und die Verarbeitung inklusive Rösten und Verpacken. Derzeit expandiere man auch in den Einzelhandel und mit Coffeeshops.

Auf der Farm und für das Waschen der Bohnen setzt Moplaco Maschinen aus Indien (Marke Mckinnon), Brasilien und Kolumbien (Penagos) ein. Für das Reinigen und die Weiterverarbeitung zu grünem Exportkaffee in der Hauptstadt Addis Abeba nutze man Anlagen der dänischen Marke Cimbría, zum Rösten für in- und ausländische Kunden Probat (Deutschland) und Petroncini (Italien). Etliche Konkurrenten betrieben dafür türkische Anlagen, die billiger, aber auch nicht so gut seien. Interessant sei deutsche Technik auch für die Labors, so mit Blick auf Feuchtigkeits- und Temperaturmesser sowie die Gasaustrittskontrolle.

Food Policy Research Institute (IFPRI) mit Verweis auf den Ethiopian Coffee Exchange. Das andere, gewaschene Drittel hat nach der Ernte direkt ein Nassverfahren durchlaufen und ist dadurch in der Regel hochwertiger. Dieser Prozess erfordert zusätzlich Waschmaschinen und ist auch sonst kapitalintensiver.

Maschinen zum Waschen und auch zum Entschalen, Trocknen oder Sortieren kommen indes oft aus Brasilien oder anderen Kaffeeanbauländern. Techniklieferanten aus Europa sind stärker vertreten bei Kaffeeexporteuren und vor allem bei den Röstern mit deren relativ komplizierten Anlagen.

Äthiopiens Kaffeetrinker rösten selbst

Anders als die meisten Anbauländer besitzt Äthiopien auch selbst eine Kaffeetrinkkultur. Rund die Hälfte der Landeserzeugung geht in den inländischen Verbrauch. Das ist deutlich mehr als in den führenden Produktionsländern wie Brasilien, Vietnam oder Kolumbien. Den äthiopischen Kaffeeexport beziffert Statista für 2018 mit 215.000 Tonnen.

Der Inlandsabsatz an geröstetem Kaffee ist allerdings sehr niedrig. Ein Branchenvertreter schätzt ihn auf 1.000 bis 1.500 Tonnen jährlich, bei einem Jahreswachstum von etwa einem Zehntel. Die Äthiopier kaufen traditionellerweise grünen Kaffee, den sie zu Hause in einer Kaffeeceremonie selbst rösten. Gerösteten Kaffee gibt es in den teureren Restaurants und Hotels sowie in Supermärkten. Kunden dort sind Äthiopier aus der wachsenden Mittelschicht sowie Ausländer. Populärer werden auch Kaffee Ketten à la Starbucks wie Kaldi´s Coffee.

Für die Versorgung des Inlandsmarkts mit Röstkaffee gehen einer Branchenbeobachtung zufolge jedes Jahr zwei oder drei neue Anbieter an den Start. Ein Beispiel dafür ist die Oromia Coffee Farmers Cooperative Union. Sie investierte rund 0,5 Millionen US\$ in eine Röstanlage von Toper Roaster aus der Türkei und kaufte vom selben Anbieter auch eine Verpackungsmaschine. Die Maschinen sollten stündlich 120 Kilogramm produzieren und Anfang 2020 in Betrieb gehen, schrieb Addis Fortune Ende 2019.

Ausland kauft fast nur grünen Kaffee

Ins Ausland geht äthiopischer Kaffee bislang fast ausschließlich grün. Geröstete Ware erbrachte 2018 nur 0,7 Prozent der Exportumsätze, so die Importdaten der Handelspartner beim International

Trade Center (ITC). Dies entsprach 6,1 Millionen US\$ beziehungsweise 970 Tonnen; 2019 erreichte der Exportwert von Röstkaffee laut ITC gut 9 Millionen US\$. Die Angaben äthiopischer Quellen sind noch deutlich niedriger: ITC wies für 2017 (letzte Angaben) Röstkaffeeexporte von lediglich 111 Tonnen aus, ein führender Produzent nannte für 2019 die Größenordnung 350 Tonnen.

Die Aussage bleibt allerdings gleich: Äthiopien ist bei seinem umsatzstärksten Exportgut praktisch reiner Rohstofflieferant. Geröstet und verpackt wird der Kaffee in den Verbraucherländern, wo damit der größte Teil der Wertschöpfung und auch der Gewinne anfällt.

Tarara Coffee gilt als größter Exporteur von Röstkaffee nicht nur Äthiopiens, sondern von ganz Afrika. Das knapp 40 Mitarbeiter zählende Unternehmen, an dem nach Firmenangaben der US-Finanzinvestor Cerberus beteiligt ist, exportiert im Jahr hochgerechnet 250 Tonnen fertig verpackte Ware und setzt weitere 100 Tonnen in Äthiopien selbst ab. Die Kapazität beträgt täglich 3,5 Tonnen, womit die Auslastung rechnerisch bei einem Drittel liegt. Typischerweise kommen Bestellungen auch kurzfristig herein und müssen schnell abgearbeitet werden, wobei das Vorhalten einer relativ großen Kapazität hilft. Rund zwei Drittel der Exporte gehen nach Deutschland.

Exporteure hängen von wenigen Kunden ab

Weitere etwa 60 Tonnen Röstkaffee exportiert den Informationen zufolge Moyee. Die Firma Melange nahm nach Presseinformationen im August 2019 eine Röstanlage mit einer Tageskapazität von täglich 7,5 Tonnen in Betrieb, mit Absatzziel In- und Ausland. Die Anlagen kämen aus der Türkei und machten mit rund 0,6 Millionen US\$ über die Hälfte der Gesamtinvestition aus. Die restlichen Röstkaffeeexporte teilen sich Firmen auf, die vorwiegend nach Saudi-Arabien sowie Sudan, Dschibuti und andere Nachbarländer verkaufen. Presseberichte nennen dabei Abyssinia sowie Garden of Coffee und Babich Agroindustry, befragte Exporteure konnten dies allerdings nicht bestätigen.

Größtes Hindernis für mehr Ausfuhren von gerösteter und fertig verpackter Ware dürfte in Äthiopien – wie auch in anderen Kaffeeanbauländern – die Marktmacht der Abnehmer sein. Den Anbietern fehlen die Vertriebskanäle. „Ich selbst kann in Deutschland nicht verkaufen“, formuliert

es ein führender Exporteur. Dies erklärt auch seine Zurückhaltung auf die Kernfrage, ob Äthiopien künftig mehr mit seinem Kaffee verdienen und damit auch zum attraktiveren Markt für Techniklieferanten werden kann.

Den Großteil ihrer Auslandsverkäufe wickeln die beiden führenden Röstkaffeeexporteure Tarara und Moyee mit jeweils einem einzigen Kunden ab. Dabei handele es sich um spezielle Geschäftsmodelle, die sich so nicht wiederholen ließen. Angesichts des Zustands der äthiopischen Kaffeebranche und der Strukturen des internationalen Kaffeemarktes hingen vom Vorhandensein eines zentralen ausländischen Abnehmers auch künftig Exporterfolge anderer Anbieter ab.

Marktstrukturen, Logistik und Bürokratie

Für Anbieter von fertig verpacktem Kaffee besteht eine weitere Schwierigkeit darin, den jeweiligen Geschmack ihrer Kundschaft zu treffen. „Europäische und US-amerikanische Firmen stellen auf der Basis langjähriger Erfahrungen ihre Mischungen zusammen“, sagt Bart Minten vom IFPRI. Über dieses Wissen verfügten nur wenige äthiopische Kaffeeproduzenten. Das Know-how, um für europäische Märkte passend zu rösten, ist in Äthiopien vorhanden, findet hingegen ein Exporteur – was ein anderer Kaffeeproduzent seinerseits wiederum als Herausforderung sieht.

Als zweites großes Hindernis nennt Minten die Bürokratie, durch die der fertig verpackte Röstkaffee womöglich nicht schnell genug nach Übersee kommt. Dazu gehört auch die Logistik, die ein deutscher Importeur von äthiopischem Röstkaffee als wesentliches Problem ansieht. Per Verschiffung über Dschibuti kann die Ware schon mal 40 Tage unterwegs sein. Bei Supermarktware ist das vielleicht nicht hilfreich, aber noch kein wirkliches Problem.

Anders im Spezialitätenmarkt, der bei grünem Kaffee eine Rolle spielt. Diese teuren Sorten ausgewählter Erzeuger für Gourmets und Genießer müssen möglichst frisch und spätestens nach vier Wochen beim Kunden sein. Die London School of Economics (LSE) veranschlagt den Anteil der Spezialitäten an den äthiopischen Kaffeeexporten wertmäßig immerhin mit einem Fünftel.

Investitionspläne für Röstkaffee ...

Zu größeren Investitionsplänen für das Rösten von Kaffee gibt es zwar immer wieder Meldungen, gesichert sind die Informationen aber selten.



Größte Wertschöpfung des Kaffees immer noch in Verbraucherländern

Nach Angaben der UN-Industrieentwicklungsorganisation UNIDO peilt Adaya Family Trading in einem Vorhaben im Agroindustriepark Yirgalem eine Tageskapazität von 12 Tonnen an. Für einen ersten Ausbauschritt habe das Unternehmen zwei türkische Röst- und zwei Mahlmaschinen bestellt, mit einer täglichen Röstkapazität von 1,4 Tonnen (bei Vollschieftbetrieb). Die Firma exportiere seit Jahren Röstkaffee in die USA, nach Dubai und Sudan. Sie wolle nun auch Lager und Coffeeshops unter anderem in Deutschland und Südafrika eröffnen und strebe bessere Zertifizierungen für ihren Kaffee an. Adaya ist als Kaffeeexporteur im Firmenverzeichnis Addisbiz.com gelistet, marktführenden äthiopischen Kaffeeröstern und -exporteuren ist das Unternehmen allerdings nicht bekannt.

Markt für deutsche Lieferanten

Möglicherweise entsteht künftig bereits beim Kaffeeanbau in nennenswertem Umfang Interesse an effizienter Technik. Mittel dafür sind eigentlich vorhanden. Die Erzeugung durch Kleinbauern dominiert zwar, Bart Minten vom IFPRI etwa schreibt ihnen 95 Prozent der Ausbringungsmenge zu. Seit etwa 15 Jahren gibt es allerdings private Kaffeeerzeuger mit durchweg größeren Flächen bis zu 10.000 Hektar, heißt es bei der LSE. Nach einer Aufstellung für 2013 pachteten Privatfirmen in den beiden Kaffeegebieten Oromia und Southern Nations, Nationalities, and Peoples' Region (SNNPR) knapp 50.000 Hektar, bei einer durchschnittlichen Plantagengröße von gut 200 Hektar. Hinzu kamen gut 30.000 Hektar von ehemaligen, inzwischen privatisierten Staatsfarmen.

Auch das Statistikamt CSA schreibt großen Erzeugern eine wichtigere Rolle zu. Es beziffert den Flächenanteil mittlerer und großer „commercial farms“ im Kaffeeanbau für 2015 mit gut 100.000 Hektar, was einem knappen Sechstel der gesamten Anbaufläche entspricht. Dieser Anteil hat sich nach aktuellen LSE-Angaben seither „sicherlich erhöht“.

Die Plantagenbetreiber dürfen ihren Kaffee nach Maßgabe der komplexen staatlichen Regulierung selbst exportieren, auch wenn dies zumindest 2013 nur ein kleiner Teil tatsächlich getan hat. Diese Direktexporteure verarbeiten ihren Kaffee relativ oft in Eigenregie. Sie sind auch besser kapitalisiert und investieren mehr in die Qualität des Kaffees. Größter äthiopischer Produzent und Exporteur von Kaffee ist derzeit Kerchanshe Trading, so jedenfalls Angaben auf der Unternehmenswebseite.

Äthiopiens Kaffeesektor wird gebremst durch viele strukturelle Probleme. Mitschuld daran trägt nach Ansicht von Beobachtern auch die Regierung. Sie betrachte die wichtigste Exportbranche des Landes, allen Beteuerungen zum Trotz, immer noch als eine Art Selbstläufer und lasse Tatkraft vermissen. So fehle ein schlagkräftiges staatliches Institut wie in Kolumbien, das den lokalen Kaffee erfolgreich international vermarkte. Ein Manko ist auch die Unwissenheit über mögliche Märkte auf Seiten vieler kleiner Kaffeeerzeuger, haben Forscher festgestellt. Sie verkaufen ihren Kaffee nach Maßgabe der komplexen Regulierung üblicherweise an staatliche Exporteure.

Addis Fortune nannte in einem Artikel Ende 2019 Mullge Coffee Export sowie zwei weitere Firmen, die dabei seien, eine Kaffeeverarbeitung auf- oder auszubauen: Tracon Trading röstet demnach seit zwei Jahren und erwartete nun neue Maschinen aus Deutschland, Italien und der Türkei. Yirgacheffe Coffee Union im Aqaqi Qality District habe in seine „fast fertige“ Rösterei rund 0,5 Millionen US\$ investiert.

... müssen sich noch erhärten

Der chinesische Schuhhersteller Huajian will zusammen mit anderen ausländischen Partnern im Jimma Industrial Park eine Kaffeeverarbeitung errichten, meldete die chinesische Agentur Xinhua im Mai 2020. Für dieses Vorhaben und für weitere Schuhfabriken wolle das Unternehmen insgesamt „bis zu 100 Millionen US\$“ investieren, um später Kaffee nach China zu exportieren. Eine Quelle aus dem Huajian-Umfeld weiß allerdings von keinen Aktivitäten – „so etwas ist erst sicher, wenn man es physisch sieht“. Huajian hatte in der Vergangenheit von Plänen mit bis zu 100.000 Mitarbeitern in seinen äthiopischen Fabriken gesprochen. Der Xinhua-Artikel bezifferte die aktuelle Huajian-Beschäftigtenzahl in Äthiopien mit 7.000, die unternehmensnahe Quelle nennt 3.000.

Keine Neuigkeiten oder weiteren Details gab es bis Juni 2020 zu einem geplanten „Kaffee-park“, von dem Xinhua im August 2019 berichtet hatte. Der 50 Millionen US\$ teure Park, gemeinsam errichtet von der äthiopischen und der südkoreanischen Regierung, soll auf 30 Hektar in der Hauptstadt Addis Abeba äthiopischen Kaffee in der Welt vermarkten.



Anteil großer Kaffeeerzeuger steigt



GETRÄNKEINDUSTRIE

Kapazitäten massiv ausgebaut
Deutsche Firmen gut im Geschäft

Für deutsche Technikexporteure ist Äthiopiens Getränkeindustrie eine Paradebranche. Sie stateten zum Großteil die Brauereien aus, die in dem Land zuletzt entstanden sind oder modernisiert wurden. Mitte 2020 allerdings war die Euphorie vorerst verflogen, nicht nur wegen Corona. Ein Lichtblick war der Boom in der Herstellung von Trinkwasser.

Äthiopiens Brauereien sind in der Getränkeindustrie die mit Abstand wichtigsten Kunden von Technik aus Deutschland.

Bier

Mitte 2020 allerdings stand die Branche bei ihren Beschaffungen gehörig auf der Bremse. Zulieferer hoffen jetzt, dass die Firmen Mitte 2021 ihre Investitionen wieder aufnehmen. Grund der Zurückhaltung ist, neben dem bereits erreichten Ausbaustand der Kapazitäten, vor allem das Coronavirus. Der Absatz von Bier und auch von Softdrinks ist seit Ausbruch der Pandemie eingebrochen: Bierbrauer lassen nur noch eine von drei Linien laufen, große Softdrinkhersteller arbeiten statt rund um die Uhr vielleicht noch an zwei Tagen die Woche.

Expansionsprojekte vorerst auf Eis

Sorgen macht den Getränkeherstellern dem Vernehmen nach aber auch die politische Instabi-

lität in Äthiopien. Filialen ausländischer Abfüller müssten offenkundig deshalb ihre Taschen besser zuhalten. „Ich bin sicher, dass die von oben gebremst werden“, sagt ein ausländischer Technikzulieferer in Addis Abeba, „alle sparen, wo es nur geht“. Das Vertrauen in ein weiterhin starkes Wachstum der äthiopischen Wirtschaft werde vor diesem Hintergrund arg strapaziert.

Die im Land bereits aktiven Brauer hatten Mitte 2020 ihre laufenden Investitionspläne gestoppt oder zurückgestellt. Neue große Unternehmen aus dem Ausland werden momentan nicht erwartet. Die großen Abfüller tauschen den Informationen zufolge lediglich kleinere Anlagen aus und machen das Nötigste. Auch das Geschäft mit der Wartung, das Lieferanten von Abfüllanlagen schon mal zwei Drittel der Umsätze einbringt, ist deshalb eingebrochen.

Neben dem Virus hatte in Äthiopien in jüngerer Zeit auch eine neue Steuer (Excise Tax) den Getränkeabsatz geschmälert. Branche und Verbraucher hätten sich mittlerweile aber weitgehend an die neue Steuer gewöhnt, so Beobachter.

Kapazitäten massiv ausgebaut

In den letzten Jahren sind Äthiopiens Brauereien massiv auf eine Kapazität von derzeit 17 Millionen Hektoliter pro Jahr ausgebaut worden. Investiert haben vor allem internationale Braukonzerne mit



Brauereien mit Technik aus Deutschland

Heineken an der Spitze, aber auch einige äthiopische Anbieter. Äthiopien gilt neben Kenia und Sambia als einer der am schnellsten wachsenden Biermärkte Afrikas – und das bei der zweitgrößten Bevölkerung auf dem Kontinent.

Ein Grund für die massiven Investitionen ausländischer Braukonzerne in der Vergangenheit und voraussichtlich auch in Zukunft sind allerdings auch die Kapitalbeschränkungen des devisenschwachen äthiopischen Staates. Die Anbieter können ihr Cash nicht problemlos repatriieren und müssen es reinvestieren, um nicht angesichts der beträchtlichen Abwertung des äthiopischen Birr viel Geld zu verlieren.

Äthiopiens Brauereien

Nach Jahreskapazität in 1.000 Hektolitern; Stand: Juni 2020

Unternehmen/Brauerei	Kapazität*	Anmerkungen
Insgesamt	17.200	
Heineken	4.050	
<i>Kilinto</i>	3.000	neu gebaut 2015 bis 2019 mit drei Abfülllinien von Krones
<i>Bedele</i>	550	gekauft von Heineken bei Markteintritt 2011
<i>Harar</i>	500	gekauft von Heineken bei Markteintritt 2011
BGI (Castel-Gruppe)	3.600	kaufte bestehende Brauereien
<i>St. George/Addis Abeba</i>	k. A.	
<i>Kombolcha</i>	1.000	
<i>Hawassa</i>	k. A.	
<i>Zebidar</i>	350	
<i>Machew/Tigray</i>	k. A.	
Habesha (Anteilseigner: Swinkels Family Brewers, 60%)	2.800	nach zu erwartender Inbetriebnahme der dritten Abfülllinie
Dashen (Anteilseigner: Fonds Vasari)	2.750	
<i>Debre Birhan</i>	2.000	2015 eröffnet
<i>Gonder</i>	750	alte Anlage
Diageo	2.400	
<i>Meta Abo</i>	2.400	zwei Bierabfülllinien von Krones und eine Malzbierlinie (650 Tsd. hl)
United Beverages	1.600	
<i>Anbessa in Modjo</i>	1.600	

* einzelne Kapazitäten teils hochgerechnet, Gesamtkapazität als Summe daraus
 Quellen: Firmenwebseiten; Recherchen und Berechnungen von Germany Trade & Invest

Deutschland dominiert bei großen Anlagen

Bei Abfüllanlagen tätigte das deutsche Unternehmen Krones Marktschätzungen zufolge 2018 und 2019 etwa 60 Prozent aller Umsätze in Äthiopien. Seit einem Firmenzukauf kann es auch kleinere Abfüllanlagen mit einer Kapazität ab 10.000 Flaschen in der Stunde anbieten, wie sie in Äthiopien zum Beispiel die Wasserabfüller typischerweise nachfragen. Größere Marktanstrengungen unternimmt dem Vernehmen nach unter anderem die zur Tetra Laval-Gruppe gehörende Firma Sidel. Aktiv sind auch chinesische und türkische Anbieter von Abfülltechnik, meist mit kleineren Anlagen.

Stand bei zwei neuen Brauereien unklar

Ob Heineken nach wie vor den Bau einer vierten Brauerei in Äthiopien konkret verfolgt, wussten Mitte 2020 auch nahe Branchenbeobachter nicht zu berichten. Nach Inbetriebnahme der dritten Abfülllinie in Kilinto 2019 tritt der Konzern auf die Bremse. Als Grund nennt die Presse, neben Corona, auch die Einführung der Excise Tax. Bei einer weiteren Expansion in Äthiopien wird Heineken selbst bauen oder investieren und keine bestehenden Fabriken kaufen, hatte der Landeschef des Konzerns der Presse 2018 gesagt. Dies sei „weitaus billiger“.

Keine gesicherten Informationen gibt es auch zu einer 3-Millionen-Hektoliter-Brauerei, die 160 Millionen US-Dollar (US\$) kosten und in Ginchi westlich von Addis Abeba entstehen soll. Nach einer Meldung vom Juni 2019 unterzeichnete dafür die Firma Kegna einen Vertrag mit dem deutschen Consultant Brewtech. Außer Bier solle die Anlage auch Saft und Wasser herstellen.

Anbessa könnte Abfüllkapazität ausbauen

Die Brauerei Anbessa dürfte nach Einschätzung von Beobachtern ihre jährliche Abfüllkapazität um 0,8 Millionen Hektoliter ausbauen. Die Anlage von United Beverages, einem Joint Venture der einheimischen Kangaroo Industrial Group und der in Mauritius eingetragenen United Africa Beverages Company, nahm ihren Betrieb im März 2019 auf, mit einer Braukapazität von 1,6 Millionen Hektolitern. Abgefüllt werden kann bisher erst die Hälfte davon, Platz für eine Expansion ist dem Vernehmen nach genügend vorhanden.

Bei der Inbetriebnahme der neuen Brauerei 2019 hatte der Anteilseigner Kangaroo noch eine abermalige Erhöhung der Braukapazität von 1,6 Millionen auf 2,6 Millionen Hektoliter angekündigt. Man werde den Expansionsprozess gleich nach der Einweihung beginnen. Das Management der neuen

Brauerei besteht laut Brancheninformationen Mitte 2020 nach einem größeren Personalaustausch weitgehend aus Südafrikanern. Sie haben dem Vernehmen nach auch bei der Brauerei Dashen, die größtenteils dem britischen Fonds Vasari gehört, Schlüsselpositionen des Managements inne.

Dashen und Meta Abo haben den Informationen zufolge aktuell keine Ausbaupläne beziehungsweise sie treiben sie nicht voran. Beide Unternehmen haben in den letzten Jahren bestehende Anlagen modernisiert. Nach Presseinformationen vom Juni 2019 will Dashen seine Kapazität eigentlich auf 5 Millionen Hektoliter fast verdoppeln. Die zum britischen Spirituosenkonzern Diageo gehörende Brauerei Meta Abo nahm 2019 eine zweite Abfülllinie mit rund 1 Million Hektolitern in Betrieb. Seit Januar 2020 füllt das Unternehmen laut Addis Fortune außerdem erstmals alkoholfreies Malzbier auf einer neuen Krones-Linie ab. Die Linie schafft pro Stunde 32.000 Kunststoffflaschen von 330 Milliliter. Dies dürfte einer Jahreskapazität von etwa 650.000 Hektolitern entsprechen.

Der in Äthiopien zweitgrößte Bierkonzern BGI besitzt nach mehreren Übernahmen fünf Brauereien im Land. Anders als Heineken expandierte die Tochter der französischen Castel-Gruppe durch Zukäufe. Größere anstehende Investitionen sind Branchenbeobachtern nicht bekannt. In den letzten Jahren hat BGI demnach seine Brauerei in Kombolcha auf eine Kapazität von rund 1 Million Hektolitern gebracht. Auch in Machew im nördlichen Tigray erfolgten den Angaben zufolge einige Modernisierungen, mehr als in den anderen BGI-Brauereien. Einige Mittel habe der Konzern umgeschichtet in die Ausbringung von Bier in kleinen Fässern, dessen Absatz nach Einführung der Excise Tax kräftig gestiegen sei. Solche Kegs produziere in Äthiopien – in kleinerem Ausmaße – nur noch Heineken.

Habesha Breweries erhält nach einer Meldung vom Januar 2020 eine Finanzierung über 56 Millionen US\$ von der International Finance Corporation und der niederländischen Entwicklungsbank FMO. Ziel ist der Ausbau des Betriebs und der Bezug von mehr Gerste kleiner Erzeuger. Die bisherige Kapazität gibt der niederländische Mehrheitseigner Swinkels Family Brewers (60 Prozent) mit 1,5 Millionen Hektolitern an. Brancheninformationen von Mitte 2020 zufolge stehen in der Brauerei zwei Abfülllinien. Eine dritte sei weitgehend installiert, habe aber coronabedingt noch nicht in

Betrieb gehen können. Die Gesamtkapazität von Habesha würde danach rund 2,8 Millionen Hektoliter im Jahr erreichen.

Malz

Für die Herstellung von Malz sind in Äthiopien zwei große Investitionen im Gange. Am weitesten ist nach Brancheninformationen Boortmalt. Auf einem Firmenvideo von Mitte 2020 stehen bereits Silos und Teile der neuen Fabrik in Debre Birhan. Der belgische Anbieter bezeichnet sich als global führendes Malzunternehmen. Erbauer des Malzhauses ist Remco Ruimtebouw.

Zwei Großprojekte in Arbeit

Bei der Unterzeichnung des Boortmalt-Investitionsvertrags im November 2017 war in der Presse von Investitionen über umgerechnet rund 60 Millionen US\$ die Rede. Die Jahreskapazität sollte in einer ersten Phase 60.000 Tonnen erreichen und den äthiopischen Markt versorgen, die Produktion einer zweiten Stufe später in den Export gehen.

Mit Verzögerung in Betrieb geht nach Einschätzung eines nahen Beobachters die Mälzerei von Soufflet in Bole Lemi bei Addis Abeba; möglich sei 2022. Auch hier ist laut Webseite der französischen Firma bei einer geplanten Investition von 70 Millionen Euro eine Kapazität von anfangs 60.000 Tonnen geplant, die später auf 110.000 Tonnen steigen solle. In seiner Projektinformation vom März 2019 war Soufflet noch von einem Betriebsbeginn bereits 2020 ausgegangen. Nach einer Meldung vom November 2019 erhält das Vorhaben eine Finanzierung der Weltbanktochter IFC über 20 Millionen Euro.

Von keinem Fortgang wissen Beobachter bei einem Großprojekt der Assela Malt Factory. Im Februar 2019 war von Plänen berichtet worden, die Kapazität des Unternehmens von gegenwärtig 36.000 auf 100.000 Tonnen fast zu verdreifachen. Das Unternehmen, das der Staat 2018 an die Oromia Cooperatives Union verkauft hatte, hat seither nach Presseberichten Maschinen erneuert und einen elektrischen Boiler installiert.

Komplexe Beschaffung von Braugerste

Bau und Inbetriebnahme der Mälzereien verkomplizieren sich durch die Notwendigkeit, dass die Hersteller zuerst ihre Versorgung mit Braugerste sicherstellen müssen. Dabei haben sie es mit einer Vielzahl von Landwirten zu tun, die meist kleine Flächen bewirtschaften. Soufflet zum

Beispiel plant, mit 40.000 Bauern zusammenzuarbeiten, um jährlich 80.000 Tonnen Gerste zu bekommen. Pro Lieferant wären das im Schnitt gerade einmal 2 Tonnen. Die Assela Malting Factory kauft Presseberichten zufolge Gerste von 20.000 Bauern.

Diese Art der Rohstoffversorgung dürfte dazu beitragen, dass äthiopisches Malz nach Branchenangaben teurer ist als Importware. Verzögerungen beim Soufflet-Projekt ergaben sich außerdem durch Probleme bei der Übertragung von Landnutzungsrechten. Kurzfristiges Denken auf Seiten der Erzeuger erschwere den Gerstenbezug ebenfalls, sagt ein ausländischer Manager. So habe Heineken mühsam in den langfristigen Bezug von Erzeugern investiert – und die hätten bei der ersten Gelegenheit an Händler mit höheren Preisen verkauft.

Äthiopiens Brauereien importieren den größten Teil des benötigten Malzes. Der Anteil dürfte mittlerweile bei deutlich über drei Vierteln liegen. Bereits 2016 hatte der Bedarf der äthiopischen Brauereien nach Presseberichten 236.000 Tonnen erreicht. Und seither ist der Bierausstoß mit all den neuen Brauereien noch deutlich gestiegen.

Die Malzkapazitäten erreichen aber immer noch erst jene 52.000 Tonnen der beiden einzigen bisher produzierenden Unternehmen. Neben Assela ist dies noch der kleinere Betrieb Gondar, welcher der Brauerei Dasha gehört. Dem Vernehmen nach stellen auch Heineken und andere Brauereien etwas Malz her, aber in sehr kleinen Anlagen. Die tatsächliche Malzproduktion Äthiopiens erreichte im Fiskaljahr 2014/15 fast die installierte Kapazität, 2017/18 dann jedoch weniger als 20.000 Tonnen, so die – allerdings zweifelhaften – Zahlen des Statistikamtes.

Wasser

Investitionen in das Abfüllen von Trinkwasser bleiben auch in der Coronakrise dynamisch. Die Menschen greifen zu den billigen Plastikflaschen, seit sie sich Bier und Softdrinks noch weniger leisten können als bisher. Das Geschäft mit Trinkwasser boomt allerdings schon seit einigen Jahren. Immer neue Abfüllbetriebe entstehen, Mitte 2020 waren es einem Zeitungsbericht zufolge bereits knapp 100 lizenzierte Hersteller. Noch Ende 2018 berichtete die Presse von lediglich 70 Firmen – gegenüber erst zehn Betrieben eine Dekade zuvor.

Branche investiert kräftig

Typischerweise sind es nach Brancheninformationen kleine Firmen, die mit einer begrenzten Investition in einfache, kleine Anlagen austesten, wie das Geschäft mit Wasser funktioniert. Diese Unternehmen beschafften entsprechend kleine und auch billige Anlagen zum Beispiel aus China oder der Türkei. Es bleibe abzuwarten, ob sich die Anbieter bei funktionierendem Geschäft später auch für bessere, größere und entsprechend teure Anlagen etwa aus Italien oder Deutschland interessierten.

Einige große Abfüllbetriebe gibt es allerdings schon jetzt. So berichtete die einheimische Gold Group 2019 vom großenteils abgeschlossenen Bau zweier Wasserabfüllbetriebe für insgesamt 20 Millionen US\$, teilweise ausgestattet mit Technik von Krones. Im Juni 2020 meldete die Presse die Inbetriebnahme einer Anlage mit einer „Anfangsinvestition“ von rund 20 Millionen US\$: Die Abfülllinie von Africa Water in Holeta westlich von Addis Abeba hätte mit zunächst 47.000 Flaschen pro Stunde eine ähnlich große Abfüllkapazität wie eine Linie in einer großen Brauerei. Die Informationen ließen sich allerdings nicht nachprüfen.

Garamba Bottling nahm Anfang 2019 eine Abfüllanlage von Krones mit einer Kapazität von 16.000 Behältern pro Stunde in Betrieb. Der deutsche Technikanbieter nennt auf seiner Webseite auch Garamba-Pläne, 2020 eine weitere Linie mit 30.000 Behältern pro Stunde zu beschaffen. Interessiert an einer leistungsfähigen Abfüllanlage für Wasser ist dem Vernehmen nach auch das Unternehmen Petram, über das sich einige spärliche Informationen auf der Webseite der Faffa Food Company finden.

Als einen der führenden Wasserabfüller nennt ein Branchenbeobachter die Firma Yes Water. Andere Unternehmen mit nennenswerten Investitionen in die Wasserabfüllung waren in jüngerer Vergangenheit Top Water sowie Avante Water. Abebe Dinku besitzt als Abfüller der Marke Top Water eine Produktionskapazität von stündlich 126.000 Flaschen und vereinbarte kürzlich Exporte nach Saudi-Arabien und Oman. Avante Water, Tochter der türkischen General Group Beverage, will nach eigenen Angaben der „führende Hersteller von natürlichem Wasser in Äthiopien und Afrika“ werden. Ein Bericht von 2017 erwähnt die seit den 30er-Jahren operierende Firma als führenden Anbieter der Branche, der Wirtschaftsinformationsdienstleister Dun & Bradstreet nennt einen

Jahresumsatz von 16 Millionen US\$. Telefonisch konnte die Firma allerdings nicht erreicht werden.

Der Nestlé-Konzern, der sich als weltweit führender Wasserabfüller sieht, hat sich Anfang 2020 aus dem Wassergeschäft in Äthiopien verabschiedet. Die Schweizer stiegen bei Abyssinia Springs aus, das sie erst 2016 zu 51 Prozent übernommen hatten. Dem Vernehmen nach hatte sich die Zusammenarbeit mit dem äthiopischen Partner schwierig gestaltet.

Weiteres Potenzial vorhanden

Trotz des rapiden Wachstums hat Äthiopiens Markt für abgefülltes Trinkwasser immer noch viel Luft nach oben. Im April 2018 bezifferte New Business Ethiopia den äthiopischen Markt mit 3,5 Milliarden Litern pro Jahr; dies entspräche lediglich 85 Milliliter pro Einwohner und Tag. Auch die gestiegene Zahl der Abfüller sei im Vergleich zum benachbarten Kenia mit seiner knapp halb so großen Bevölkerung und 600 Abfüllern verhältnismäßig gering.

Das rasche Wachsen des Sektors begleiten Berichte über schlechtes und teils gesundheitsschädliches Trinkwasser aus Flaschen. Eine mögliche Ursache: Es seien nach einem Report der zuständigen Behörde Ethiopian Conformity Assessment Enterprise 2018 lediglich 70 Unternehmen für das Geschäft lizenziert. Noch einmal so viele Firmen aber arbeiteten ohne Papiere von irgendwo und ohne Einhaltung von Normen.

Softdrinks und Spirituosen

Coca-Cola hat in Äthiopien große Pläne. Die Produktion für den Konzern soll in dem Land ein ähnliches Niveau wie in Ägypten oder Südafrika erreichen. In Arbeit ist ein Investitionsprogramm über 300 Millionen US\$. Seit Juni 2019 ist die 70 Millionen US\$ teure, vierte äthiopische Fabrik des Konzerns in Sebeta nahe der Hauptstadt Addis Abeba im Bau. Geplant ist zudem eine weitere Fabrik für 80 Millionen US\$ in Hawassa, sagte beim Sebeta-Spatenstich der Vertreter des Coke-Abfüllers East Africa Bottling Share Company (EABSC), einer Tochter von Coca-Cola Beverages Africa (CCBA) aus Südafrika.

Coca-Cola legt Investitionen vorerst auf Eis

Corona und ein deutlicher Nachfrageeinbruch haben allerdings auch diese Pläne ausgebremst. Die Bauarbeiten würden zwar fortgesetzt, sagte ein Beobachter nach Ausbruch der Pandemie, die

Installation der technischen Ausrüstung habe das Unternehmen aber verschoben: Es werde nur noch montiert, was bei Zulieferern fest bestellt oder dort in Produktion ist und zudem nicht an andere Abnehmer umgeleitet werden kann.

Die auf der grünen Wiese entstandene Fabrik Sebeta ist weitgehend fertiggebaut, heißt es weiter. Die Inbetriebnahme der zwei Abfülllinien für Softdrinks und Wasser werde aber um 18 Monate verschoben. Die installierte Technik dort entspreche weitgehend jener der bestehenden Fabrik des Konzerns in Addis Abeba. Dies vereinfache Service und Ersatzteilversorgung.

Noch im Januar 2020 hatte sich CCBA eine Finanzierung über 50 Millionen US\$ für den laufenden Ausbau seiner Aktivitäten in Äthiopien gesichert. Anfang März, als sich die Pandemie bereits abzeichnete, hatten Unternehmensvertreter ihre Investitionspläne in dem Land bestätigt.

Wie Coca-Cola agiert, wird in der Branche genau beobachtet und beeinflusst auch Investitionsentscheidungen anderer Unternehmen. Die EABSC betreibt in Äthiopien bisher drei Fabriken: in Addis Abeba (fünf Abfülllinien), Dire Dawa sowie Bahir Dar (zwei Linien, 2016 eröffnet). Die Beschaffung von Technik läuft dem Vernehmen nach wesentlich über die südafrikanische Mutter CCBA. Durch Corona hat Coca-Cola weltweit ein Viertel weniger abgesetzt, hatte der Konzern Ende April 2020 berichtet. Zur Jahresmitte wurden die Rückgänge allerdings kleiner.

Keine größeren Investitionen sind für die Herstellung von hochprozentigeren Alkoholika bekannt. Addis Fortune schrieb im Februar 2020 von 23 Unternehmen, die in Äthiopien Spirituosen (Liquor) herstellten. Führender Hersteller ist die National Alcohol & Liquor Factory. Das Unternehmen erzielte im Fiskaljahr 2018/19 einen Gewinn von umgerechnet 11 Millionen US\$ bei einem Umsatz von 29 Millionen US\$.

Fragezeichen bei Spirituosenprojekt

Nach einer Information von Anfang 2019 sollte eine neue Brennerei namens Komari Beverages in Bau gehen. Für die Anlage, die Whisky, Rum und Wodka destillieren soll, hätten europäische Investoren 12 Millionen US\$ ausgegeben. Nach einer Brancheninformation von Mitte 2020 haben Arbeiten an dem Projekt begonnen, eine Nachfrage bei den Initiatoren brachte hierzu allerdings keine weitere Klarheit.



Ähnliches Niveau wie in Ägypten oder Südafrika angestrebt



Boomendes Geschäft mit Trinkwasser



ABSATZMARKT

Technikmarkt gewachsen

Viel Luft nach oben – für beide Seiten

Äthiopiens wachsender Markt für Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen ist ziemlich fest in chinesischer Hand. Lieferanten aus Deutschland liegen allerdings an zweiter Stelle, gemeinsam mit den Italienern. Bei denen fühlen sich einige äthiopische Kunden offenbar besser aufgehoben. Mit den Devisenproblemen der Kunden haben alle Anbieter im Äthiopiengeschäft zu kämpfen, und auch die Logistik stellt so manche Herausforderung.

Äthiopien hat sich in den letzten Jahren zu Ostafrikas größtem Markt für Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen entwickelt. Seit 2017 übertrifft das Land den Nachbarn Kenia bei den Technikimporten. Sie machen Umfang und Struktur des Maschinenmarkts detailliert sichtbar, da es keine erwähnenswerte Inlandsproduktion gibt.

Maschinen

2018 importierte Äthiopien fast doppelt so viel Branchentechnik wie noch drei Jahre zuvor. Und auch 2019 lag der Einfuhrwert, beruhend auf den Angaben von Äthiopiens Lieferländern, noch auf dem relativ hohen Niveau der Vorjahre. Typisch für den Markt sind beträchtliche Schwankungen, bedingt durch Großprojekte. Hauptfaktor in Äthiopien war dabei in den letzten Jahren der Ausbau der Zuckerraffinerien, mit Anlagen ganz überwiegend aus China.

Importe stark gewachsen

China dominiert auch insgesamt Äthiopiens Markt für Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen. Die Chinesen lieferten in den vergangenen fünf Jahren wertmäßig die Hälfte aller Technik. Deutschland lag etwa gleichauf mit Italien auf Rang zwei. Mit einigem Abstand folgten Indien und die Türkei.

Die Zahlen der Importtabelle zeigen auch: Viel investiert wird bislang in die Verarbeitung von Getreide inklusive der Herstellung von Nudeln und Backwaren, sehr wenig dagegen in die Behandlung von Obst und Gemüse. Irgendwo dazwischen liegen die Technikausgaben für das Verarbeiten von Milch, Fleisch und Speiseöl.

Mehr Verpackungstechnik gefragt – vielleicht

Bezogen nur auf Verpackungsmaschinen ist Deutschland zumindest seit 2015 Äthiopiens wichtigster Lieferant. Der Vorsprung zum nächstplatzierten China ist ungefähr gleich geblieben. Die Zahlen geben den massiven Ausbau der Brauereien wieder, die ihre Abfülltechnik bevorzugt aus Deutschland beschaffen. Auch die meisten Brauereiapparate waren made in Germany.

Der Markt für Verpackungsmaschinen jenseits der Abfülltechnik bewegt sich den Importdaten zufolge bei 5 Millionen bis 8 Millionen Euro im

Importe von Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen¹

In 1.000 Euro

HS-ZT-Pos. ²	Produkt/Lieferland ³	2015	2016	2017	2018	2019
	Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen (insgesamt)	87.197	126.433	158.190	170.590	123.529
	<i>Nahrungsmittelmaschinen⁴</i>	70.612	98.495	130.567	134.016	83.198
	<i>ohne Maschinen zum Herstellen von Zucker</i>	76.175	92.003	98.739	138.303	122.285
	Lieferländer					
	<i>China</i>	30.086	60.754	100.940	92.959	47.068
	<i>Deutschland</i>	12.480	25.961	10.434	21.978	27.924
	<i>Italien</i>	18.219	16.771	19.322	20.119	17.989
	<i>Indien</i>	13.884	5.915	6.966	7.630	7.955
8417.20	Backöfen	404	518	869	983	1.191
8419.80, 90	Andere Aufheizapparate und Teile	666	815	1.027	583	940
8421.10, 22, 91	Bestimmte Zentrifugen und Filter	1.668	1.349	931	350	131
8422.19	Gewerbliche Geschirrspülmaschinen	389	726	598	318	67
8422.20	Maschinen zum Reinigen/Trocknen von Flaschen und anderen Behältnissen	2.472	2.600	1.421	3.114	1.495
8422.30	Abfüllanlagen	9.384	16.493	20.739	24.439	32.646
8422.40	Andere Verpackungsmaschinen	4.841	4.904	7.709	7.017	5.579
8422.90	Teile für Verpackungsmaschinen	3.452	6.364	4.998	6.080	5.033
8434.20	Milchwirtschaftliche Maschinen außer Melkmaschinen	963	1.038	3.858	4.584	3.125
8437.10	Maschinen zum Reinigen/Sortieren von Körner- oder Hülsenfrüchten	2.751	2.204	3.479	4.667	4.575
8437.80	Andere Müllereimaschinen	6.530	8.029	8.091	12.854	15.961
8437.90	Teile für Maschinen aus 8437	1.831	1.152	2.258	2.859	3.347
8438.10	Maschinen zum Herstellen von Back- und Teigwaren	13.198	8.964	7.795	8.218	18.092
8438.20	Maschinen zum Herstellen von Süßwaren	688	350	144	511	275
8438.30	Maschinen zum Herstellen von Zucker	11.022	34.430	59.451	32.287	1.244
8438.40	Brauereimaschinen	6.075	13.705	1.194	9.239	10.315
8438.50	Maschinen zum Verarbeiten von Fleisch	1.855	2.013	3.910	381	574
8438.60	Maschinen zum Verarbeiten von Obst/Gemüse	153	1.569	1.974	1.442	283
8438.80	Maschinen zum Verarbeiten von Tee/Kaffee	1.541	4.006	4.004	24.131	3.590
8438.90	Teile für Maschinen aus 8438	14.083	11.241	20.028	14.594	2.512
8478.10	Maschinen zum Verarbeiten von Tabak	603	-	156	6.637	-
8478.90	Teile für Maschinen aus 8478.10	42	47	78	99	161
8479.20	Maschinen zum Aufbereiten von Ölen und Fetten	2.135	3.581	3.113	4.846	12.069
8514.10	Industriebacköfen und andere Widerstandsöfen mit indirekter Beheizung	451	335	365	357	324

1) Datenbasis: Exporte der rund 50 nennenswerten Maschinenexportländer nach deren nationalen Statistiken; 2) Zolltarifposition nach dem harmonisierten System; 3) führende Lieferländer, geordnet nach Umsätzen 2015 bis 2019; 4) ohne Abfüllanlagen, Geschirrspülmaschinen, Flaschenreinigungsmaschinen, Teile für Verpackungsmaschinen
Quellen: Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Juli 2020; Berechnungen von Germany Trade & Invest

„Mehr ‚deutsche‘ Äthiopier könnten hier Maschinenbauer vertreten“

Estifanos Samuel ist in Kreisen des deutschen Äthiopiengeschäfts ein bekanntes Gesicht. Seit einem Jahrzehnt organisiert der 43-Jährige, der mit elf Jahren nach Köln gekommen war, Wirtschaftsforen und berät ausländische Kunden zu Investitionen und Projekten in Äthiopien. Mittlerweile wieder in Addis Abeba ansässig, vertritt er im Hauptgeschäft den Maschinenbauer GEA und andere Techniklieferanten vorwiegend aus Deutschland und der Schweiz. Drei von derzeit zwölf Mitarbeitern seiner East Africa Partners Consulting plc sprechen Deutsch.

Estifanos Samuel spricht darüber, wie deutsche Maschinenbauer ihren Kundendienst in Äthiopien regeln können, ob das Land überhaupt ein passender Markt für Nahrungsmittelmaschinen made in Germany ist und warum man einen Brief manchmal per WhatsApp schicken sollte.

Wie sorgen Technikanbieter in Äthiopien für die Wartung ihrer Maschinen?

Der Abfüllspezialist Krones und einige andere große Anbieter haben dafür eigene Niederlassungen im Land. Die kümmern sich neben dem Verkauf auch um die Wartung bei Brauereien oder Getränkeherstellern wie Coca-Cola. Solch große Kunden sind in Äthiopiens Nahrungsmittelbranche aber die Ausnahme.

Sonst geht es meist um kleine Anlagen?

Genau. Und vor allem sind in dem begrenzten Markt die Margen klein. Eine eigene Niederlassung wäre für Maschinenbauer also viel zu teuer. Außerdem braucht man für die Gründung so einer Filiale eine Servicegeschäftslizenz. Und die bekommen Ausländer nur in wenigen, als „essenziell“ eingestuften Branchen. Ansonsten benötigen sie dafür einen äthiopischen Partner.

„Wartungsfirmen sind ein gutes Geschäftsmodell“

Ein Flug eines deutschen Servicetechnikers nach Äthiopien und der Aufenthalt dort ...

... würden schnell halb so viel kosten wie die ganze Nahrungsmittel- oder Verpackungsmaschine und sind deshalb auch keine wirkliche Option. Die Wartung muss also durch äthiopisches oder kenianisches Personal erfolgen.

Bietet Ihre Firma diesen Service an?

Wir selbst haben keine Ingenieure oder Mechaniker angestellt und können uns dies, zusätzlich zu unserem anderen Geschäft, auch nicht leisten. Solche Leute hier zu finden

und zu halten ist aufwändig und das Geld dafür muss man erst mal verdienen.

Wie lässt sich dann dieser Service gewährleisten?

Die nächstliegende Lösung wäre, dass deutsche Maschinenanbieter ihre Vertreter unterstützen, die notwendigen Ressourcen für den Service aufzubauen. Alternativ könnten auch eigenständige äthiopische Firmen mit Ingenieuren und Mechanikern den Job übernehmen.

Gibt es solche Firmen denn?

Meines Wissens bisher nicht. Ich bin aber dabei, ein entsprechendes Netzwerk aufzubauen, an das sich deutsche Techniklieferanten für Wartungsdienstleistungen dann wenden könnten. Solche Wartungsfirmen sind überhaupt ein gutes Geschäftsmodell. Bei Maschinen verdient man hier sein Geld meist nicht beim Verkauf, sondern mit dem Service.

Aber wo sollen diese Ingenieure und Mechaniker herkommen?

Es gibt hier recht viele Äthiopier, die in Deutschland gelebt haben oder, wie ich, dort aufgewachsen und gut ausgebildet sind. Die würden sehr oft auch gerne für ein deutsches Unternehmen arbeiten. Nach jedem deutsch-äthiopischen Businessforum, das ich veranstalte, fragen mich bestimmt zehn gut qualifizierte Leute nach solchen Jobs.

Wie findet man solche Leute?

Eine gute Anlaufstelle hier ist sicherlich die Association of Ethiopians Educated in Germany – Äthiopier also, die in Deutschland ausgebildet wurden. In Deutschland bietet sich der Kontakt zum Deutsch-Äthiopischen Studenten- und Akademikerverein an – einen Mechaniker wird man dort allerdings eher nicht finden. Ansonsten gibt es hier kaum die nötigen Strukturen, die in entwickelten Märkten üblich sind. Deshalb freue ich mich, dass die deutsche Auslandshandelskammer in Addis Abeba ein Büro eröffnen will. In der aktuellen Regierung sprechen übrigens bestimmt fünf Minister einwandfrei Deutsch.

„Aufbau eines Firmenpools“

Sehen Sie weitere Möglichkeiten, den Service in Äthiopien sicherzustellen?

Ein naheliegendes Konzept, auch für andere Themen, ist der Aufbau eines Firmenpools, so wie dies deutsche Firmen ja schon früh in Singapur oder anderswo gemacht haben: Man mietet ein Gebäude, zum Beispiel in einem der vielen Industrieparks hier, und bietet zehn deutschen Firmen eine

gemeinsam genutzte Infrastruktur. Bei entsprechender Zusammensetzung kann ein solcher Pool möglicherweise auch den Aufbau eines gemeinsamen Serviceteams stemmen.

Was muss ein deutscher Anbieter von Nahrungsmittelmaschinen hier sonst im Blick haben?

Dass die Nahrungsmittelhersteller hier klein anfangen und sich erst einmal in einen Markt hineintasten; es fehlt an Kapital und vielem mehr. Dafür brauchen die Kunden kleine, eher einfache und vor allem preiswerte Maschinen. Erst wenn das Projekt läuft, wird gegebenenfalls erweitert – wie das zurzeit im boomenden Geschäft mit abgefülltem Trinkwasser oft geschieht. Es gibt auch in Äthiopien Kunden wie die Brauereien, die State-of-the-art-Technik wollen und auch bezahlen. Aber die meisten Nahrungsmittelhersteller sind klein.

Passt das deutsche Technikangebot dann zum äthiopischen Markt?

Jein. Deutsche Firmen sind gut bei effizienten Anlagen, die sind aber in Relation zur Produktionskapazität eben teuer. Aber auch sie haben eigentlich passende Technik im Angebot. Sie müssten halt ein passendes Angebot zusammenstellen und betreuen. Diesen Aufwand scheuen deutsche Anbieter oft.

Italiener sind da besser?

Ja, und das nicht nur bei Anlagen für die Herstellung von Brot, Pasta oder Pizza. In Italien gibt es viele kleine Maschinenbauer, die flexibel agieren. Die Italiener sind auch stets breit auf Messen und anderen Branchenevents vertreten, auch wenn Deutschland da schon recht gut präsent ist.

Die Deutschen müssen ihre Chancen also einfach nutzen?

Nahrungsmittelverarbeitung hat hier in Äthiopien einen hohen Stellenwert. Die Hersteller achten auf Qualität in der Ausrüstung und blicken erst einmal mit großer Sympathie und auch Kaufinteresse auf das deutsche Angebot, weil das als hochwertig bekannt ist.

„Technische Zeichnung auf dem Handy“

Die Kommunikation mit Äthiopien scheint eine ziemliche Herausforderung zu sein?

Da haben Sie wahrscheinlich E-Mails geschickt, das läuft hier nicht so optimal. Die meisten Leute hier haben keinen Desktop im Büro, sondern arbeiten mit dem Smartphone.

Und nutzen dabei vor allem Messengerdienste. Neben WhatsApp besonders Telegram – Äthiopien ist neben Iran einer der wichtigsten Märkte für diesen Service –, manchmal auch Imo oder Viber. Das heißt dann zum Beispiel, dass man auch mal einen Brief abfotografiert und dann per WhatsApp verschickt. Neulich hat sich ein deutscher Partner gewundert, dass mein Mitarbeiter dessen technische Zeichnung auf dem Handy anschaute.

Hängt das auch mit der Festnetzqualität des Monopolisten ethiotelecom zusammen?

Wir hier im Büro haben kein Festnetz, sondern nur 4G, worüber auch das interne W-LAN läuft. Der Mobilfunk ist viel schneller als jede Festnetzleitung über DSL. Wo zudem immer wieder gar nichts geht, weil zehnmal am Tag kurz oder auch mal stundenlang der Strom ausfällt. Handy und Mobilfunk laufen auch ohne Strom.

Passt eigentlich die Chemie zwischen Deutschen und Äthiopiern?

Deutsche fühlen sich normalerweise sehr schnell wohl hier und kommen gut mit den Menschen zurecht. Es kommt schnell zu einem Gefühl der Vertrautheit, das übrigens auf Gegenseitigkeit beruht. Geschäftsleute hier schätzen die Deutschen und wissen auch um ihre Befindlichkeiten. Ich habe selten erlebt, dass ein Äthiopier da einen Termin absagt hat oder auch nur zu spät kommt.

Gehen umgekehrt auch die Deutschen auf die äthiopischen Befindlichkeiten ein?

Da sehe ich noch Luft nach oben. Manche deutsche Manager sind sich der Lage ihres einheimischen Gegenübers nicht ausreichend bewusst. Wie schwierig also die Devisenbeschaffung ist, dass Arbeiter plötzlich einfach nicht mehr auftauchen oder dass man prinzipiell kreativ sein muss, um mit all den Herausforderungen klarzukommen.

Jahr. Sollte sich in Äthiopien tatsächlich eine nach westlichen Maßstäben funktionierende Lebensmittelproduktion entwickeln, dürften sich auch mehr Verpackungshersteller im Land ansiedeln und entsprechende Technik nachfragen.

Der Bedarf an Verpackungstechnik ist generell groß, so die übereinstimmende Aussage aus den meisten Branchensegmenten. Bestätigen kann dies Andreas Wobker, dessen Firma Windmüller & Hölscher unter anderem Maschinen für die Her-

Wahrnehmung deutscher Maschinenbauer in Äthiopien

Eine eigene Niederlassung in Äthiopien besitzen die wenigsten deutschen Maschinenbauer, einige arbeiten mit einheimischen Repräsentanten zusammen. Viele Anbieter jedoch sind ganz weit weg – in jeder Hinsicht. Eine aufwändige Bearbeitung des kleinen Marktes erscheint ihnen einfach nicht lohnenswert.

Vor diesem Hintergrund werden deutsche Maschinenbauer in Äthiopiens Nahrungsmittelindustrie durchaus kritisch gesehen. Sie machen, so eine gängige Kritik, viel zu wenig aus ihrem eigentlich sehr guten Angebot. Typisch ist die Klage eines Kaffeeverarbeiters über den deutschen Hersteller einer installierten Maschine. „Die antworten, wenn überhaupt, sehr schleppend und interessieren sich praktisch nicht für unsere Fragen. Das ist frustrierend“, heißt es zur Zusammenarbeit mit dem Maschinenbauer, der in Äthiopien einen unabhängigen Vertreter hat.

Kontaktschwierigkeiten

„Die Kommunikation mit den Deutschen ist eine Katastrophe“, bringt ein äthiopischer Technikvertreter die am häufigsten gehörte Kritik auf den Punkt. „Ich hatte hier ein interessantes Projekt. Die Chinesen antworteten sofort auf meine Anfrage; ich wollte mit deren Qualität aber nicht meinen Ruf ruinieren. Der Austausch mit den Italienern war ebenfalls gut, nur mit den Deutschen hatte ich wie immer eine harte Zeit.“ Heute arbeitet der Mann hauptsächlich mit einem Italiener zusammen. „Er ist äußerst engagiert und in Europas Maschinenbau gut vernetzt.“ Auch in Deutschland? Nein, sein Schwerpunkt liege bei italienischen Anbietern. Schade eigentlich für made in Germany.

Überhaupt, die Mentalität der Italiener passe gut zu Äthiopien, meint der Technikvertreter; die Familie und das Essen, das sei beiden Seiten wichtig. Vor allem jedoch kommunizieren die italienischen Partner ernsthaft, ist quer durch alle Lebensmittelbranchen zu hören, und sie seien, im Gegenteil zu den Deutschen, meist so flexibel, wie dies der äthiopische Markt nun mal erfordere. Italie-

nische Maschinenbauer stellten ihr Angebot auf Wunsch also auch so zusammen, dass es mit kleinen Budgets, schlechter Finanzierung und mangelnden Devisen zusammenpasst. Und würden dem Kunden beiseite stehen, wenn der, wie in Äthiopiens noch junger Nahrungsmittelindustrie häufig üblich, deutlich mehr Motivation als Erfahrung mitbringe.

Große Anlagen als Aushängeschild

Bei großen, komplexen und teuren Anlagen indes scheinen deutsche Anbieter auch in der Zusammenarbeit einen guten Eindruck zu hinterlassen. Dies ist zumindest nach Angaben eines Beraters in der Zuckerindustrie der Fall. Europäische Anlagenbauer, inklusive der deutschen Firmen, würden da sehr gut kommunizieren. Auch ihren Service organisieren die Hersteller den Angaben zufolge gut.

Auch ansonsten ist anzumerken, dass es aus Äthiopien durchaus sehr positive Rückmeldungen zur Zusammenarbeit mit deutschen Maschinenbauern gibt. „Der Mitarbeiter kommuniziert sehr aktiv und unterstützt unser Projekt sehr“, erzählt ein Investor eines rund 1 Million Euro teuren Vorhabens.

Trotzdem besteht die Sorge, dass Deutschlands starker Maschinenbau „den Chinesen den Markt überlässt“, wie es in Äthiopien immer wieder so oder so ähnlich heißt. Unternehmen also wie dem Brauerei- und Molkereiaus-rüster Ningbo Lehui International Engineering Equipment, der laut Firmenwebseite seit 2016 in Äthiopien sogar selbst produziert.

Auch jenseits des Maschinenbaus bewerten Marktteilnehmer das Engagement deutscher Firmen – besser gesagt deren Zurückhaltung – durchaus kritisch. „Die verlieren hier das Potenzial eines großen Marktes“, formuliert es der Chef eines großen Nahrungsmittelherstellers in Addis Abeba. Er räumt zwar ein: „Wir erleben hier eigentlich jeden Tag eine Krise“. Chinesen, Türken oder Inder aber würden viel agiler die Chancen des Landes angehen – und die allfälligen Risiken eben in Kauf nehmen.

stellung von flexiblen Kunststoffverpackungen wie Flaschenetiketten anbietet. „Wir werden von einem großen Lebensmittelhersteller in Äthiopien beknet, dort unsere Maschinen zu verkaufen.“

Pilotprojekte wichtig

Da Äthiopiens moderne Nahrungsmittelverarbeitung vielfach noch am Anfang steht, sind Pilotprojekte in dem Land äußerst wichtig. Bei der Ausrüstung mit Filtriereinrichtungen und bestimmten Verpackungsmaschinen waren chinesische Hersteller früh zur Stelle, erzählt ein äthiopischer Technikvertreter. Für andere Anbieter sei es insofern mittlerweile schwer, in diesen Markt zu kommen. Denn potenzielle Kunden orientierten sich meist an Anlagen, deren Funktionieren sie im Land selbst bereits sehen und beurteilen könnten.

Horizon Plantations produziert in Upper Awash mit italienischen Maschinen Tomatenpaste. Nun bekommt die Firma, so der Vertreter, immer wieder Besuch von potenziellen Investoren ähnlicher Projekte. Auch sie wollten Tomatenpaste und vergleichbare Produkte herstellen und orientierten sich in der Technik dann an dem, was sie bei Horizon zu sehen bekämen. Für Anbieter von Maschinen ist Horizon auch wegen seiner Größe interessant. Das Unternehmen gehört zum

MIDROC-Konzern, der in vielen Segmenten der Lebensmittelindustrie tätig ist.

Logistik

Der fehlende Meereszugang und Monopole erschweren den Güterversand nach Äthiopien. Immerhin gibt es Ethiopian Airlines (EAL), sie gilt auch im Frachtbereich als eine der führenden Fluglinien zumindest in Afrika.

Staatsreederei hält Monopol

Verschicken deutsche Exporteure ihre Ware per Seefracht, haben sie es de facto mit einem Monopol zu tun: Bei allen Lieferungen, die über Akkreditiv abgewickelt werden, ist nach äthiopischen Regularien als Transporteur die staatliche Reederei Ethiopian Shipping Line (ESL) zu nutzen. „Das ist in 95 Prozent der Lieferungen der Fall“, schätzt Stephanie Kruse von der Cargo-Levant Linien-agenturen in Bremen, die offizieller und einziger Vertreter von ESL in Deutschland ist.

ESL muss dann nicht genutzt werden, wenn der Importeur nicht über Akkreditiv bezahlt. Im Wesentlichen also, wenn der Lieferant ein Zollfrei-lager in Äthiopien eingerichtet hat oder wenn der Kunde, wie dies zum Teil bei Gebrauchtmachines

Was ausländische Manager kritisieren

Afrikas Wachstumschampion Äthiopien hatte in den letzten Jahren auch in der internationalen Wirtschaftspresse ein glänzendes Echo. Im Land tätige ausländische Manager sehen die Entwicklung etwas kritischer. Das ist auch bei Anbietern von Technik für die Nahrungsmittelindustrie nicht anders.

„Äthiopien ist das schwierigste Land in Afrika, das ich kenne“, sagt ein Manager, der viel auf dem Kontinent herumgekommen ist. Schwieriger als Guinea, Liberia oder Kongo (Dem.)? „Ja. Hier wird alles im Komitee entschieden – oder eben auch nicht.“ Das sei ein Erbe der sozialistischen Vergangenheit – und ein großes Hindernis im Land. „Überall sonst hat man eine einzige Person, die irgendwann entscheidet.“

Auch die Bürokratie bekommt ihr Fett weg. „Hier herrscht noch die Regulierungswut aus sozialistischen Zeiten“,

glaubt der Chef eines großen ausländischen Nahrungsmittelverarbeiters festgestellt zu haben. Privatwirtschaftlich orientiertes Denken sei jenseits der wenigen Städte sowie außerhalb der jüngeren Generation und bestimmter Gruppen noch wenig ausgeprägt. Andererseits nähmen manche Leute überstürzt kurzfristige Vorteile wahr, ohne an den langfristigen Gewinn zu denken. Wie im Fall der Geschichte mit der Malzgerste: Da habe ein Abnehmer seine Vertragsbauern unterstützt und längerfristig gebunden – und die hätten bei erstbestener Gelegenheit an einen anderen mit höherem Gebot verkauft.

Gute Noten bekommt die wirtschaftsfreundliche Politik der aktuellen Regierung. Ein Problem seien aber häufig noch die mittleren und unteren Ebenen der Verwaltung, welche die vorgegebene Politik oft nicht umsetzen könnten oder wollten.

vorkommt, Vorkasse leistet. Für diese Fälle schaltete die Hamburger Speditionsfirma Behlich auch schon mal eine andere Schifffahrtslinie ein. „Das ging schneller, war aber auch teurer“, sagt Bo-Constantin Behlich dazu. „Bei den paar gebrauchten Verpackungsmaschinen, für die wir hier Exportanfragen nach Äthiopien hatten, kommt das eigentlich nicht infrage. Die drehen jeden Cent um, da sind die Margen zu niedrig.“

Kein Sammelcontainter Versand möglich

Ein weiteres Problem ist, dass ESL seit etwa sieben Jahren eigentlich nur noch über Vollcontainer (FCL) verschifft. Das weiterhin bestehende Angebot von Sammelcontainern (LCL) ist nur theoretischer Natur, weil die Ladung denselben Absender und Empfänger haben muss. Kleinere Sendungen unterschiedlicher Lieferanten können also nicht in einem Container zusammengefasst werden. „Da kann es schon vorkommen, dass in so einem Container gerade mal zwei Paletten mit 150 Kilogramm stehen“, weiß Stephanie Kruse von Cargo-Levant.

Cargo-Levant übernimmt die Ware vom deutschen Exporteur beziehungsweise dessen Spediteur. Die Firma verantwortet die Strecke bis zum Verschiffungshafen, Hamburg oder Antwerpen zum Beispiel. Dort übernimmt ESL selbst. Der Container wird allerdings auf ESL-Partnerreedereien geladen, weil die äthiopische Linie Nordeuropa gar nicht anläuft.

Nach ungefähr fünf Wochen kommt der Container beim Kunden in Äthiopien an, rechnet Stephanie Kruse: Ungefähr 26 Tage dauert es von Hamburg

Kosten für den Transport eines 20-Fuß-Containers nach Äthiopien

In US-Dollar

Position	Kosten
Hamburg-Dschibuti	995
Reparaturen, Instandhaltung	22
Zollgebühren Dschibuti	571
Nachlauf Dschibuti – Mojo: nach Gewicht (circa)	
bis 12,5t	760
12,5 bis 15t	810
Bunkerzuschlag*	255
Insgesamt (12,5 t; gerundet)	2.600

*Zuschlag wegen schwankender Ölpreise, gilt erst seit Kurzem
Quelle: Cargo-Levant Linienagenturen, Juli 2020

zum Seehafen Dschibuti und sechs bis acht Tage von Dschibuti zum „Trockenhafen“ Mojo.

Das Binnenland Äthiopien hat mehrere solcher Anlandestellen; Mojo rund 80 Kilometer südöstlich von Addis Abeba ist die größte davon. Dort übernimmt der Kunde beziehungsweise dessen Spediteur die Ladung von ESL – wenn alle Rechnungen der Schifffahrtslinie beglichen und die Papiere in Ordnung sind.

Die Kosten des gesamten Transports von Hamburg nach Mojo legt ESL fest. Derzeit ist von den in der Tabelle angegebenen Werten auszugehen.

Zu diesen Kosten können noch um die 400 US\$ hinzukommen, sagt Michael Schwarzer. Diesen Betrag habe ESL in der Vergangenheit schon für den Rücktransport eines leeren Containers zum Hafen Dschibuti verlangt, so der Chef des Handelshauses Gerimex in Hohenwestedt, das sich auf Äthiopien, Sudan und Eritrea spezialisiert hat. Da Äthiopien nur wenig exportiert, sind die Container oft nur in eine Richtung beladen.

Luftfracht dauert fast zwei Wochen

Für kleine und leichte Sendungen ist Luftfracht eine Option, gerade dann, wenn ein Ersatzteil schnell gebraucht wird. In maximal zwei Wochen sollte das Teil nach Verlassen seines Hauses beim Kunden sein, rechnet Michael Schwarzer vor: Acht bis zehn Tage sind zu veranschlagen bis zum Flughafen Addis Abeba und weitere drei bis vier Tage, höchstens eine Woche, für den Zoll dort. „Wenn alles glatt läuft, kann das Teil aber auch schon in einer Woche dort sein“, sagt Schwarzer.

Auch bei der Luftfracht herrscht ein Monopol. Die Sendung muss nämlich laut Schwarzer normalerweise von der staatlichen Fluglinie EAL befördert werden. Konkret schickt Gerimex seine Sendungen an einen dazwischenschaltenden Luftfrachtspediteur, der sie dann wiederum zum EAL-Lager beim Frankfurter Flughafen transportiert.

Außerdem können Kurierdienste wie DHL gebucht werden. Diese sind nicht zur Nutzung von EAL verpflichtet. Beim Thema äthiopischer Zoll – am Flughafen in Addis Abeba, im Trockenhafen Mojo sowie an der Grenze zu Dschibuti – hat Schwarzer keine schlechten Erfahrungen gemacht.

Transporte per Schiff haben für den Importeur in Äthiopien einen weiteren Nachteil. Er muss ESL nach Kenntnis von Michael Schwarzer in US\$

bezahlen, EAL hingegen nehme auch die Landeswährung Birr. Angesichts des Devisenmangels kann der Unterschied bei kleineren Sendungen durchaus ins Gewicht fallen.

Finanzierung

Der Devisenmangel bei Kunden in Äthiopien bleibt eines der Hauptprobleme im deutschen Äthiopienexport. Corona hat die Lage zuletzt noch verschärft.

Der Chef eines großen Nahrungsmittelherstellers in Äthiopien ärgert sich. „Wir hätten gleich mit Exporten anfangen müssen und besäßen jetzt die Dollars, mit denen wir unsere Maschinen und Vorprodukte aus dem Ausland bezahlen müssen.“ Bisher liefert er seine Waren ausschließlich an Kunden in Äthiopien – und die bezahlen in Birr. Mit der nationalen äthiopischen Währung kann man im Ausland allerdings nur wenig anfangen, und auch kein deutscher Exporteur von Maschinen akzeptiert Birr.

Der Devisenmangel ist ein Problem, unter dem die ganze äthiopische Wirtschaft ächzt. Die Wareneinfuhren des Landes sind fast fünfmal so hoch wie die Ausfuhren. Mehr Einnahmen durch Stromexporte aus dem hochumstrittenen Grand Ethiopian Renaissance Staudammprojekt am Blauen Nil werden noch einige Jahre auf sich warten lassen. Zuletzt hatte Corona dafür gesorgt, dass der große Devisenbringer Ethiopian Airlines viele Flugzeuge am Boden lassen muss. Auch die Blumenexporte sind zwischenzeitlich eingebrochen, Touristen bleiben weg und Auslandsäthiopier überweisen weniger nach Hause.

Zwangsumtausch nach vier Wochen

Auch wer ins Ausland verkauft und damit eigentlich Dollar oder Euro einnimmt, darf nicht gänzlich frei darüber verfügen. Die Devisentransaktionen müssen nach Angaben der Commerzbank-Repräsentanz in Addis Abeba grundsätzlich zur Geschäftsaktivität der Firma passen. Zudem müssen 70 Prozent der Devisen spätestens vier Wochen nach Erhalt in Birr umgetauscht werden. Entsprechend sind erforderliche Importe zeitlich scharf durchzukalkulieren.

Wer keine Devisen hat, muss sie bei den Geschäftsbanken beantragen. Und die Geschäftsbanken gehen bei der Zuteilung sehr restriktiv vor. Importeure von Medikamenten, Nahrungsmitteln und anderen lebensnotwendigen Gütern stehen

oben auf ihrer Prioritätenliste. Bevorzugt werden auch Firmen, die Importe substituieren. Viele Nahrungsmittelhersteller gehören eigentlich zu dieser Gruppe, trotzdem bekommen auch sie Devisen nur nach langer Wartezeit zugeteilt oder auch gar nicht.

Akkreditive dominieren

Deutsche Lieferanten wickeln Exportgeschäfte nach Äthiopien typischerweise per Akkreditiv an die Bank des deutschen Exporteurs ab. Als wichtigste internationale Banken im Akkreditivgeschäft mit Äthiopien gelten die Citibank und die Commerzbank. Allerdings dürfen ausländische Banken keine Geschäfte in Äthiopien machen, erlaubt sind nur Repräsentanzen.

Die staatliche Commercial Bank of Ethiopia (CBE) ist die wichtigste Partnerbank in Äthiopien. Sie führt neben kommerziellen Bankgeschäften auch diverse Transaktionen als Vehikel der Regierung durch. Sie gilt als systemrelevant, eine staatliche Unterstützung ist im Bedarfsfall somit sehr wahrscheinlich. Weitere Marktteilnehmer sind die Awash International Bank, die Dashen Bank, die Bank of Abyssinia sowie die United Bank, die sich alle im Privatbesitz befinden. Mit einem Entwicklungs- und Förderauftrag tritt die staatliche Development Bank of Ethiopia (DBE) auf.

Kaum eine Rolle spielen im Äthiopiengeschäft bislang Bestellerkredite. Eine deutsche Bank finanziert damit üblicherweise langfristige Geschäfte mit einer Rückzahlungsfrist von fünf Jahren und mehr. Das betrifft zum Beispiel Maschinen oder Anlagen, aber auch Infrastrukturprojekte. Kreditnehmer ist bei solchen Produktionslinien der äthiopische Kunde oder die äthiopische Partnerbank einer deutschen Bank; bei Infrastrukturprojekten tritt in der Regel das äthiopische Finanzministerium auf.

Empfehlenswert für solche Bestellerkredite ist die Absicherung durch eine Export Credit Agency (ECA) wie Euler Hermes. Denn nur dann sehen sich deutsche Banken in der Lage, Konditionen zu bieten, die deutlich besser sind, als Äthopiens Finanzsektor sie anbietet.

Bestellerkredite und Prüfaufwand

Deutsche Banken müssen bei ECA-gedeckter Finanzierung ihren äthiopischen Partner, so wie für andere Länder auch, ergänzenden Prüfungen unterziehen. Deshalb fallen bei diesem Modell teilweise höhere Transaktionskosten an (zum Beispiel durch Anwaltsgebühren) als bei einem klassischen Akkreditiv.



Devisenmangel bleibt Hauptproblem

Diese Zusatzkosten reduzieren den genannten Zinsvorteil aber nur teilweise. Einheimische Unternehmen sind dabei aufgrund von veraltetem Zahlenmaterial und eingeschränktem Informationsgehalt der Jahresabschlüsse schwer zu prüfen, auch aus Compliance-Sicht. Aus diesem Grund kommen in Äthiopien als Partner häufig nur Banken oder das Finanzministerium infrage. Eine direkte Firmenfinanzierung ohne zusätzliche Sicherheiten von lokalen Banken ist schwierig. Im Ergebnis kommen Bestellerkredite wegen des hohen Prüfaufwands faktisch erst ab 10 Millionen Euro Volumen in Betracht.

Äthiopien schlecht eingestuft

Kleinere Finanzierungen und Absicherungen der deutschen AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft lassen sich wegen der schlechten Ländereinstufung Äthiopiens ebenfalls nicht nutzen: Die „ECA-gedeckten Small Tickets“ bieten für Exportgeschäfte ab 1 Million Euro oder US\$ eigentlich die Möglichkeit, Bestellerkredite direkt an ausländische Abnehmer zu vergeben. Als kleinvolumige Exportkreditgarantie ließe sich die Hermesdeckung „click&cover Export“ für Äthiopien nutzen. Beide AKA-Produkte gelten aber nur für die Länderklassen eins bis fünf und Äthiopien ist mit sieben eingestuft.

Branchenkennern zufolge würden auch andere Banken durchaus schon bei kleineren Geschäften von etwa 2 Millionen Euro einsteigen – aber nur,



Die schöne Businesswelt - so glatt läuft Finanzierung in Äthiopien nicht immer

wenn sie auf eine Kreditrahmenvereinbarung mit ihrem äthiopischen Bankenpartner zurückgreifen könnten. Allerdings ist der Aufwand bei der Prüfung des Partners für eine solche Rahmenvereinbarung besonders hoch. Wäre so eine Vereinbarung erst einmal da, fielen bei nachfolgenden Geschäften eine Prüfung weitgehend weg.

Eine Kreditrahmenvereinbarung einer deutschen Bank mit Äthiopien liegt bisher allerdings nicht vor. Es gibt solche Vereinbarungen mit Banken aus einigen anderen afrikanischen Staaten südlich der Sahara. Anlass für den Abschluss einer Kreditrahmenvereinbarung ist üblicherweise eine umfangreiche Transaktion, wie sie auch mit Äthiopien durchaus denkbar ist.

DEG hilft bei Finanzierungen

Bei Investitionen in Äthiopien bietet das Programm „AfricaConnect“ der KfW-Tochter Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) Unterstützung. Das Programm ist Teil des Entwicklungsinvestitionsfonds des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Die DEG unterstützt damit europäische Unternehmen bei ihrem Gang nach Afrika mit langfristigen Darlehen zwischen 0,75 Millionen und 4 Millionen Euro bei Laufzeiten von drei bis sieben Jahren.

Voraussetzung ist für teilnehmende Unternehmen laut DEG neben der developmentpolitischen, ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit ein wirtschaftlich tragfähiger Businessplan. Äthiopien gehört zu den zwölf afrikanischen Ländern, die von besonderem Interesse für Investitionen seien. Finanzierungsanfragen können bei der DEG gestellt werden.

Reine Liefergeschäfte finanziert die DEG nicht. Wer investiert, kann von der DEG indes auch eine deutlich größere Finanzierung erhalten, als dies das AfricaConnect-Programm ermöglicht. Voraussetzungen sind ausreichende Erfahrungen in dem entsprechenden Geschäftsfeld sowie, auch hier, ein tragfähiger Geschäftsplan.

Eine Abdeckung auch von Liefergeschäften bieten kommerziell arbeitende Fonds wie TCX. Hier können Banken das Währungsrisiko ihrer Transaktionen – unter gewissen Voraussetzungen mit Äthiopien – absichern. TCX wurde 2007 unter Mitwirkung internationaler Entwicklungsbanken gegründet.

China hat milliardenschwere Fonds

Branchenbeobachter verweisen in diesem Zusammenhang auf die massive Unterstützung, die Chinas Regierung seinen Firmen in Sachen Finanzierung gewähre. Für Nigeria zum Beispiel unterzeichneten die Zentralbanken beider Länder im April 2018 ein 2,5 Milliarden US\$ schweres „Currency Swap Agreement“. Dieser Fonds sichert, vereinfacht gesagt, die Devisenverfügbarkeit für Lieferungen aus China ab.

Deutsche Exporteure liefern nach Äthiopien üblicherweise auf der Basis von Akkreditiven. Das Risiko der Devisenbeschaffung liegt damit beim Kunden in Äthiopien. Michael Schwarzer vom deutschen Handelshaus Gerimex wird deshalb erst dann tätig, wenn ein Kunde in Äthiopien seine Devisenbewilligung beigebracht hat. Nur dann kauft er bei seinen Lieferanten in Deutschland oder anderen europäischen Ländern die Ersatzteile oder weiteren Produkte ein, die er anschließend zusammenstellt und an den Kunden verschifft.

Lease Finance-Schema

Für wichtig im Geschäft mit kleineren äthiopischen Firmen hält Teddy Wossenyeleh vom Maschinenvertreter Bilcotex Ethiopia in Addis Abeba das Schema „Lease Finance“ der DBE. Die staatliche Entwicklungsbank kauft demnach Maschinen und andere Investitionsgüter, gibt sie gegen eine Leasinggebühr an den Nutzer weiter und nimmt sie später wieder zurück. Die Bank versucht die Güter dann weiterzuverkaufen. Deshalb sei sie bei Beschaffungen unter diesem Programm an guten Produkten mit hohem Restwert interessiert.

Auch das staatliche Textilinstitut ETIDI weist auf die Bedeutung des Programms hin. Voraussetzung dafür ist ein Investitionsprojekt des Nutzers sowie ein Businessplan. Zudem sei die Investitionssumme bei rund 1 Million Euro gedeckelt.

Adressen und Links

Organisation	Webseite	Anmerkungen
Delegation der Deutschen Wirtschaft für Ostafrika	https://www.kenia.ahk.de	zuständig für Äthiopien: chris.wegner@kenya-ahk.co.ke
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ); Global Business Network (GBN) Programme	www.giz.de/de/weltweit/71954.html	zuständig für Äthiopien: katrin.oehlkers@giz.de, GBN Coordinator Business & Cooperation Desk
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e.V.	https://www.afrikaverein.de/	
Association of Ethiopians Educated in Germany (AEEG)	https://aeeg-ethiopia.org	
Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL)	https://www.bmel.de/	
Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) e.V.	https://www.bve-online.de/	
Central Statistical Agency Of Ethiopia (CSA)	https://www.statsethiopia.gov.et/	Nationales Statistikamt
Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)	https://www.deginvest.de/ ; https://www.deginvest.de/Unsere-L%C3%B6sungen/AfricaConnect/	
East Africa Partners	http://eastafricapartners.com	Vertreter
Ethiopian Agricultural Transformation Agency (ATA)	http://www.ata.gov.et/ ; http://www.ata.gov.et/investment-opportunities	dem Agrarministerium zugeordnet; auch in Agroindustrie tätig
Ethiopian Chamber of Commerce and Sectorial Associations (ECCSA)	http://ethiopianchamber.com/	
Ethiopian Investment Commission (EIC)	http://www.investethiopia.gov.et/index.php/investment-process/incentive-package.html ; http://www.investethiopia.gov.et/index.php/investment-opportunities/other-sectors-of-opportunity/industrial-park-facilities.html	Incentive-Kataloge der Investitionsbehörde
Ethiopian Meat and Dairy Industry Development Institute (EMDIDI)	https://emdidi.org	Branchenbehörde des Industrieministeriums
Ethiopian National Accreditation Office (ENAO)	https://enaog-eth.org/index.php/about-us/	Akkreditierungsbehörde
Ethiopian Shipping & Logistics Services Enterprise (ESL)	https://www.eslse.et/	
Ethiopian Sugar Corporation (ESC)	https://www.ethiopiainsugar.com	
Food Beverage Pharmaceutical Industry Development Institute (FBPIDI)	www.fbpidi.gov.et	Branchenbehörde des Industrieministeriums; mit Firmenlisten von Nahrungsmittelverarbeitern
United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)	https://www.unido.org/sites/default/files/files/2019-12/Investment_Opportunities.pdf	„Agro-Industry Investment Opportunities Directory“; Liste von Vorhaben, für die Partner gesucht sind
Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)	https://nuv.vdma.org/	Fachverband Nahrungsmittelmaschinen und Verpackungsmaschinen
Nationale Firmenverzeichnisse und -informationen	https://www.2merkato.com ; https://addisbiz.com/business-directory	
Internationale Firmenverzeichnisse und -informationen	https://pitchbook.com ; https://panjiva.com ; https://www.dnb.com/business-directory/company-search.html	

Quelle: Germany Trade & Invest



Die vorliegende Studie wurde im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Rahmen des Wirtschaftsnetzwerks Afrika erstellt.

Mit dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika unterstützt das BMWi den deutschen Mittelstand auf dem Weg nach Afrika. Unternehmen, die wirtschaftlich in Afrika aktiv werden wollen, werden bei ihrem Geschäftsvorhaben umfassend unterstützt und begleitet.

Das Wirtschaftsnetzwerk Afrika des BMWi bietet deutschen mittelständischen Unternehmen, die sich in Afrika wirtschaftlich engagieren wollen, ein gebündeltes Beratungs- und Unterstützungsangebot. Es besteht aus den etablierten Akteuren und Programmen der deutschen Außenwirtschaftsförderung wie dem Netz der Auslandshandelskammern, Germany Trade & Invest, dem Markterschließungsprogramm und den Exportinitiativen des BMWi – sowie Verbänden, Vereinen und Einrichtungen mit Afrika-Expertise. Das Beratungsangebot im Rahmen des Wirtschaftsnetzwerks Afrika wird gemeinsam mit dem IHK-Netzwerkbüro Afrika (INA) und der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE) umgesetzt.

Ihre persönliche Ansprechperson – der Afrika-Partner
Interessierten Unternehmen stellt die Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks Afrika mit dem Afrika-Partner einen persönlichen Ansprechpartner für Geschäftsvorhaben zur Seite. Der Afrika-Partner begleitet das Unternehmen während des gesamten Beratungsprozesses und gibt eine erste Übersicht über Unterstützungsangebote. Für eine weiterfüh-

rende Beratung leitet der Afrika-Partner das Unternehmen direkt an die passenden Stellen der deutschen Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit weiter – bedarfsgerecht, individuell und unkompliziert. Dieses Angebot bezieht sich auf alle Länder in Afrika.

- Identifikation und Prüfung von **Geschäftschancen** in afrikanischen Wachstumsmärkten
- **Erstberatung** zu aktuellen Programmen und Angeboten der Außenwirtschaftsförderung und der Entwicklungszusammenarbeit
- **Vertiefte Beratung** zu Finanzierung, rechtlichen Rahmenbedingungen und weiteren Themen
- **Kontaktvermittlung** in Deutschland und im Zielland
- **Africa Business Guide:** Digitale Informations- und Partnerplattform des Wirtschaftsnetzwerks (www.africa-business-guide.de)



Sie möchten mehr über das Wirtschaftsnetzwerk erfahren? Sprechen Sie uns an!

Geschäftsstelle Wirtschaftsnetzwerk Afrika
Potsdamer Straße 199, 10783 Berlin
T 030 27 57 57 60
beratung@wirtschaftsnetzwerk-afrika.de
www.wirtschaftsnetzwerk-afrika.de



Germany Trade & Invest eröffnet Ihnen Perspektiven in Auslandsmärkten

Diese Broschüre bietet Ihnen einen Einblick in unser Informationsangebot zu Auslandsmärkten. Viele weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite unter www.gtai.de

Globale Expertise

Detailliertes Wissen über die Absatzmärkte ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft. Unsere gesamtwirtschaftlichen Länderinformationen verschaffen Ihnen den Überblick. Wir analysieren die Wachstumsperspektiven von Regionen und Märkten und erleichtern Ihnen den Vergleich. Die GTAI-Fachpublikationen zu Zoll-, Steuer- und Handelsrecht erläutern die Bestimmungen und die Rechtspraxis auf Ihrem Zielmarkt. Sie finden länderspezifische Informationen zu allen Themen des Außenwirtschaftsrechts sowie Tipps zur Geschäftspraxis von erfahrenen Fachleuten.


Aktualität garantiert

Täglich informieren wir Sie auf unserer Internetseite zu Ausschreibungen, Entwicklungsprojekten und Investitionsvorhaben.


Persönlicher Kontakt

GTAI unterstützt Sie gerne auch persönlich: Unsere Experten weisen Sie in die richtige Richtung bei der Suche nach Informationen und Kontakten. Rufen Sie uns einfach an: **0228 24993-0**

Bleiben Sie auf dem Laufenden

 Aktuelle Neuigkeiten zu Exportthemen erhalten Sie auch auf **Twitter**: @gtai_de

 Unser **Magazin** „Markets international“ erscheint sechs Mal jährlich. Jetzt abonnieren: www.gtai.de/markets-abo

 Auch auf **Youtube** informieren wir in spannenden Videos über die Weltwirtschaft: www.youtube.com/gtai

Impressum

Herausgeber

Germany Trade and Invest
Gesellschaft für Außenwirtschaft
und Standortmarketing mbH
Villemombler Straße 76
53123 Bonn

T +49 228 24993-0
F +49 228 24993-212
info@gtai.de
www.gtai.de

Hauptsitz

Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

Geschäftsführung

Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer,
Sprecher der Geschäftsführung;
Dr. Robert Hermann, Geschäftsführer

Autor

Ulrich Binkert, Bonn

Redaktion/Ansprechpartner

Dr. Felix Guntermann
T +49 228 24993-606
felix.guntermann@gtai.de

Layout

Gabriele Thill, Monika Eschweiler, GTAI

Druck

Kern GmbH, 66450 Bexbach
www.kerndruck.de

Bestellnummer

21214

Bildnachweise

Titelfoto: GettyImages/Roberto Moiola/Sysaworld;
S.2: Fotolia/donvictori0; S.2: Portrait: privat; S.4:
GettyImages/fivepointsix; S.7: GettyImages/
Emily_M_Wilson; S.20: GettyImages/Created by
Tomas Zrna; S.29: GettyImages/GomezDavid; S.30:
GettyImages/GCShutter; S.32: Portrait: privat;
S.36: Portrait: privat; S.39: Portrait: privat; S.42:
Portrait: privat; S.51: GettyImages/Wavebreakme-
dia; S.56: GettyImages/derejeb; S.64: GettyImages/
gradyreese; S.67: GettyImages/Cecilie_Arcurs; S.68
Fotolia/donvictori0; S.70 GettyImages/Roberto
Moiola/Sysaworld

Kartenmaterial

Die kartografische Darstellung dient nur dem informativen Zweck und beinhaltet keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen.

Rechtlicher Hinweis

©Germany Trade & Invest, September 2020
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Über uns

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft sichert und schafft Arbeitsplätze und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit über 50 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt GTAI deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.

Germany Trade & Invest Hauptsitz

Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Germany
T +49 30 200 099-0
F +49 30 200 099-111
invest@gtai.com
www.gtai.com

Germany Trade & Invest Standort Bonn

Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Germany
T +49 228 249 93-0
F +49 228 249 93-212
trade@gtai.de
www.gtai.de