



STUDIE

# Äthiopien

Die Textil-, Bekleidungs-  
und Lederindustrie

AUSGABE 2019

## Hotspot mit Fragezeichen

„Wie Sie den Zahlen entnehmen können, ist der Markt für uns recht überschaubar.“ Die E-Mail des deutschen Verbandsvertreters bringt die Lage im Liefergeschäft mit der äthiopischen Textil- und Bekleidungsindustrie auf den Punkt – allzu viel tut sich nicht.

Dabei gilt Äthiopien in der Branche als der aktuelle Hotspot. Immer neue Bekleidungsfabriken entstehen dort, meist betrieben von asiatischen Investoren. Viel mehr als Arbeit, Land und Strom, alles zu extrem niedrigen Preisen, steuert Äthiopien bisher aber nicht zum Boom bei. Die neuen Lieferanten von H&M, KiK oder Lidl importieren von Knöpfen bis zu Reißverschlüssen so ziemlich alles – inklusive der Stoffe. Es gibt vorgelagert zwar eine einheimische Textilindustrie, aber die schafft die geforderte Qualität nicht.

Nun gibt es Ansätze, in Äthiopien eine leistungsfähige Textilindustrie aufzubauen. „Ab 2020 werden da Investitionen laufen“, glaubt der Einkäufer der französischen Sportartikelkette Decathlon. Web- und Strickmaschinen, Färbereiausrüstungen oder hochwertige Chemikalien – dies alles stünde dann viel öfter auf den Beschaffungslisten. Was den Markt für deutsche Lieferanten deutlich interessanter machen würde.

Diese Studie beleuchtet, nach einer Darstellung der Branchenentwicklung, die Struktur der äthiopischen Textil- und Bekleidungsproduktion und zudem der Lederindustrie. Nach einer Analyse der wesentlichen Produktionsfaktoren stellt ein Kapitel die Absatzmärkte für Maschinen und Chemikalien dar und wie ausländische Lieferanten mit Devisenmangel, Finanzierung und Logistik umgehen.



**Ulrich Binkert**  
Bereich Afrika/Nahost  
[ulrich.binkert@gtai.de](mailto:ulrich.binkert@gtai.de)  
T +49 228 249 93-267



# Inhalt

## WIRTSCHAFTSAUSBLICK

- 4 **Das Chancenland**

## BRANCHENENTWICKLUNG

- 6 **Eine Industrie entsteht**
- 9 Produktion für den Export
- 14 Risiken des Standorts

## BRANCHENSTRUKTUR

- 16 **Ausländer investieren in Fabriken**
- 19 Hersteller
- 20 Projekte

## PRODUKTIONSAKTOREN

- 26 **Qualität ist Engpassfaktor**
- 28 Arbeit nicht effizient genug
- 32 Bürokratie und Stromausfälle

## STAATLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

- 33 **Gesetze und Abgaben**
- 33 Recht
- 35 Zoll

## ABSATZMARKT

- 37 **Zulieferchancen für deutsche Firmen**
- 39 Maschinen
- 40 Chemikalien
- 45 Flugzeuginterieur als Nische
- 46 Logistik und Infrastruktur
- 48 Finanzierung und Devisenmangel

## EXKURS: LEDERINDUSTRIE

- 51 **Wichtiger Wirtschaftszweig**
- 52 Produktionsstruktur
- 53 Geringe Zulieferchancen

## ÜBERSICHTSKARTE

- 54 **Industrieparks und Häfen in der Region**

## ANSPRECHPARTNER

- 55 **Adressen und Links**

- 57 **IMPRESSUM**



WIRTSCHAFTSAUSBLICK

## Das Chancenland Investoren brauchen langen Atem

**Wenn es ein Land gibt, welches das Bild vom Chancenkontinent Afrika prägt, dann ist es Äthiopien. Mit einer wirtschaftsfreundlichen Politik, einer besseren Infrastruktur oder neuen Industrieparks versucht die Regierung das Land zu modernisieren. Fragezeichen gibt es hinter der Stabilität der Entwicklung.**

Äthiopien hat gewaltige wirtschaftliche Potenziale, die nach Jahrzehnten sozialistischer Misswirtschaft darauf warten, erschlossen zu werden. So will das Land mit seinen hervorragenden Voraussetzungen für Wasser-, Geothermie-, Solar- und Windkraft schon bald zum führenden Stromlieferanten Afrikas aufsteigen. Große Landstriche warten geradezu darauf, mit einer modernen Landwirtschaft erschlossen zu werden.

Mit Liberalisierungen und einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit versucht die Regierung dieses Potenzial zu nutzen. Sie öffnet staatliche Sektoren, darunter das Fernmeldewesen. Die ehrgeizigen Wachstumsziele von jährlich 11 Prozent allerdings bleiben erst einmal unerreicht. Die Economist Intelligence Unit prognostiziert bis 2020 ein Plus von jährlich rund 7 Prozent. Immerhin - denn für Afrika insgesamt liegt das Wachstum derzeit zwischen 2 bis 3 Prozent.

### **Politik hat Industrialisierungspläne**

Doch wichtiger als aktuelle Zahlen zum Bruttoinlandsprodukt ist die Weichenstellung für die Zukunft: Eine verbesserte Infrastruktur und der Aufbau von Industrieparks zählen dazu. Diese Investitionen standen maßgeblich hinter der Entwicklung der letzten Jahre. Äthiopien forciert die Ansiedlung von Betrieben in den Bereichen Textil, Bekleidung, Agroverarbeitung und Arzneimittel und will sich als bevorzugter Produktionsstandort für eine Leichtindustrie in Subsahara-Afrika empfehlen.

Die wirtschaftsfreundliche Politik wird mit hohen Direktinvestitionen belohnt. Bereits 2017 waren die Zuflüsse mit 3,6 Milliarden US-Dollar (US\$) über fünfmal so hoch wie im benachbarten Kenia, und 2018 wurden nach Angaben der Investitionsbehörde rund 4 Milliarden US\$ erreicht. Der Boom hat allerdings die Preise nach oben getrieben. Bis 2020 soll die Inflation immerhin knapp unter der Zehnprozentmarke bleiben.

In der Armutsbekämpfung gibt es große Erfolge. Ausgehend von einer sehr niedrigen Basis ist Äthiopien auf dem besten Weg, bis 2030 als einziges ostafrikanisches Land das Sustainable Development Goal der Vereinten Nationen zu erreichen.

Spätestens im Gespräch mit ausländischen Investoren zeigen sich die Schattenseiten der Entwicklung. Die Rede ist von einer „aberwitzigen Bürokratie“ und davon, dass Behörden Maßnahmen nicht so schnell umsetzen, wie die Zentralregierung das möchte. Zudem kommt es oft zu Stromausfällen. Und auch wenn die Löhne extrem niedrig sind, müssen die Arbeitskräfte meist noch ausgebildet werden und bleiben nur kurz. Ihre geringe Produktivität ist gerade für die vielen neuen Bekleidungsfabriken ein Problem.

Auch der Aufbau von Infrastruktur und Fabriken ist erst einmal ein Kostenfaktor. Einnahmen daraus gibt es noch wenige: Das riesige Defizit in der Handelsbilanz hat Devisen so knapp gemacht, dass viele Importe nur unter großen Schwierigkeiten oder gar nicht mehr möglich sind.

### Angst vor Instabilität

Mit einiger Sorge verfolgen ausländische Investoren Meldungen wie über den Putschversuch im Juni 2019. Der im April 2018 angetretene Premierminister Abiy Ahmed geht zwar auf Oppositionelle zu, doch führen seine Liberalisierungen zu Spannungen und Konflikten innerhalb des

Vielvölkerstaats mit seinen 100 Millionen Einwohnern. Mögliche Unruhen zwischen den ethnischen Gruppen gelten unter ausländischen Managern von Bekleidungsfabriken als Hypothek auf die Zukunft. Im Fragile State Index 2019 des Fund for Peace verbesserte sich Äthiopien zwar um acht Plätze. Das Land liegt aber immer noch auf Rang 23 der instabilsten Länder der Welt (instabilstes Land ist der Jemen: Platz 1, stabilstes Land ist Finnland: Platz 178).

## SWOT-Analyse von Äthiopiens Wirtschaft

### Stärken

- Industrieparks mit Niedriglohnfertigung
- Enormes Energiepotenzial auf Basis von Wasser, Wind und Geothermie
- Bodenschätze, insbesondere Erdgas
- Neue Schienenwege und Autobahnen
- Bedeutendes landwirtschaftliches Potenzial

### Schwächen

- Gravierende infrastrukturelle Defizite
- Binnenlandlage
- Ernsthafter Devisenmangel
- Ineffiziente Bürokratie
- Geringes Ausbildungsniveau; hoher Facharbeitermangel

### Chancen

- Dynamische Reformpolitik; schrittweise Liberalisierung der Wirtschaft
- Aufbau einer arbeitsintensiven Low-Tech-Industrie
- Exportorientierte Stromwirtschaft; Ausbeutung von Bodenschätzen
- Kommerzialisierung der Landwirtschaft
- 100-Millionen-Einwohner-Konsumgütermarkt

### Risiken

- Soziale Spannungen und Unruhen
- Volatile politische Lage
- Nahrungsmittelknappheit gepaart mit großer Wetterabhängigkeit
- Hohe Verschuldung
- Staatlicher Dirigismus



BRANCHENENTWICKLUNG

## Eine Industrie entsteht

### Öffentliche Hand unterstützt

**Äthiopien ist in den letzten Jahren zum Hotspot der internationalen Bekleidungsproduktion geworden. Asiatische Produzenten verlagern Fabriken dorthin, angezogen von „Afrikas niedrigsten Löhnen“ und getrieben von ihren langjährigen Kunden, den internationalen Modeketten, die ihre Beschaffungsmärkte erweitern wollen. Die Entwicklung hat aber auch ihre Risiken, sowohl für die Industrie als auch für Äthiopien.**

Deutschland war eine Zeit lang der wichtigste Absatzmarkt für Bekleidung, wurde zuletzt aber deutlich von den USA überholt. Bestimmend dafür sind die Beschaffungsstrategien internationaler Modelabels und deren Aufbau von Zulieferstrukturen.

Auf der textilen Weltkarte ist Äthiopien allerdings noch ein winziger Punkt. Mit grob gerechnet 100.000 Beschäftigten arbeiten etwa gleich viele Menschen in der Branche, wie im kleinen zentralamerikanischen Land Honduras, das nicht eben als textile Großmacht bekannt ist. Beispielsweise erreichen die Exporte von Honduras noch kleinerem Nachbarn El Salvador mit über 2 Milliarden US-Dollar (US\$) eine Größenordnung, die Äthiopien noch lange nicht erreicht hat.

### Der Weg ist noch weit

Die äthiopische Regierung hat in ihrem aktuellen Wirtschaftsplan bis 2020 die Losung von 1 Milliarde US\$ an Branchenexporten ausgegeben. 2018 kam das Land Hochrechnungen zufolge auf ein Zehntel davon. Ein „Konkurrent“ Äthiopiens auf dem Weltmarkt hingegen, Myanmar, hat seine Bekleidungsausfuhren 2018 innerhalb von drei Jahren auf gut 4 Milliarden US\$ mehr als vervierfacht.

Selbst in Subsahara-Afrika spielt Äthiopien bei den Bekleidungsexporten noch längst nicht die erste Geige. Die Steigerung war von 2013 bis 2016 mit insgesamt 57 Prozent immerhin höher als beim Rest der anderen zehn größten Bekleidungslieferanten der Region. Die Branchenausfuhren dieser Länder legten zwischen 2013 und 2017 nur insgesamt um ein knappes Drittel zu, Tansania indes schaffte ein Plus von über 250 Prozent.

### Textilindustrie rückständig

Äthiopiens Ausfuhren von Garnen, Stoffen und anderen textilen Produkten sind recht gering und haben sich seit 2010 insgesamt auch nicht nennenswert erhöht. Das Land verfügt über eine Textilindustrie, doch ist die auf anspruchsvollen Auslandsmärkten nicht wettbewerbsfähig. Vor allem kann sie qualitativ nicht die Vorprodukte

liefern, welche die neuen, für ausländische Kunden tätigen Bekleidungsfabriken benötigen.

Über die Regierung Äthiopiens sind ausländische Wirtschaftsfachleute voll des Lobes. Von einem der „Hoffungsländer Afrikas“ ist da die Rede und von großen Chancen. „Es ist das einzige Land in Afrika, das eine konsequente Industrialisierungsstrategie verfolgt“, sagt stellvertretend für Viele ein deutscher Banker. „Gerade für die Textil- und Bekleidungsindustrie ist das auf jeden Fall ein extrem spannender Ort.“

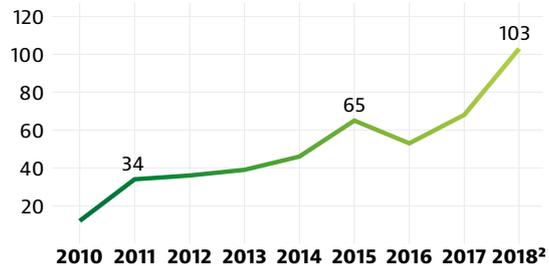
### Regierung hilft der Branche

In der Textil- und Bekleidungsbranche gilt die massive Förderung durch den Zentralstaat als einer der wesentlichen Vorteile des Standorts. Die Regierung versucht das Land in einen Manufacturing Hub (Produktionszentrum) umzuwandeln. Dies geschieht seit 2011 maßgeblich mit Hilfe des Growth and Transformation Plan (GTP), der auf jeweils fünf Jahre angelegt ist und dessen zweite Phase 2019/2020 endet. Ausländische Investoren bekommen seither den roten Teppich ausgerollt. Sie profitieren von einer verbesserten Infrastruktur, Zoll- und Steuervorteilen sowie vergünstigten Finanzierungen.

Der Ausgangspunkt ist allerdings niedrig: Der Anteil der Industrie an der gesamten Wirtschaftsleistung ist in Äthiopien immer noch deutlich niedriger als in anderen einkommensschwachen Ländern Subsahara-Afrikas.

### Bekleidungsexporte Äthiopiens

in Millionen US-Dollar<sup>1</sup>



1) HS-Zolltarifpositionen 61, 62, Daten nach Quelle abweichend;  
2) Hochrechnung auf Basis der Importe der Partnerländer (mirror data)  
Quelle: International Trade Centre

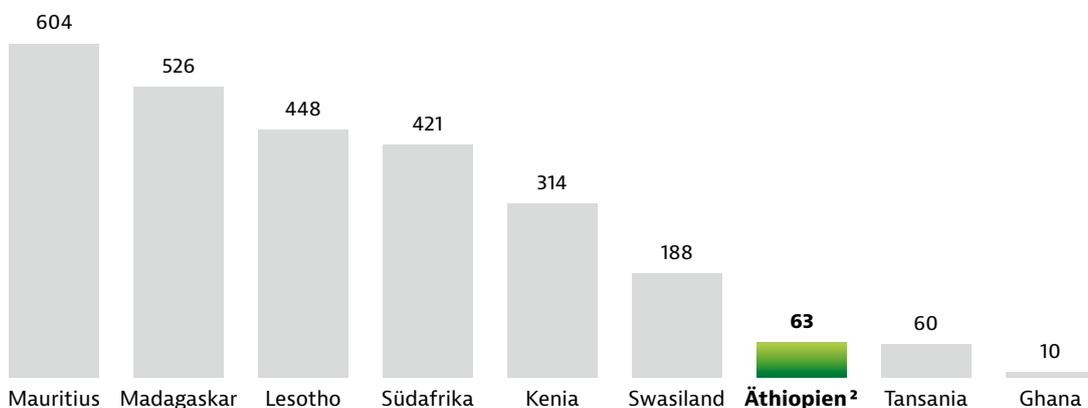
Zusammen mit dem – unbedeutenden – Bergbau steuerte die Industrie 2017 nach Angaben der Vereinten Nationen gerade einmal 7 Prozent zur Wirtschaftsleistung des Landes bei. Die Bauwirtschaft mit ihren großen Infrastrukturprojekten kam in dem Jahr auf 17 Prozent.

### Industrieparks mit Incentives

Ein großer Teil der ausländischen Textil- und Bekleidungsfabriken hat sich in den „neuen Industriellen Parks“ Äthiopiens angesiedelt. Die Regierung versucht mit diesen Parks maßgeblich die Industrialisierung des Landes voranzutreiben. Außerdem will sie damit die Rolle der Staatswirtschaft zurückdrängen, die in dem Land immer noch stark ist. Wichtigstes Vorbild ist China.

### Größte Bekleidungsexporteure Subsahara-Afrikas 2017

in Millionen US-Dollar<sup>1</sup>



1) HS-Zolltarifpositionen 61, 62, Daten nach Quelle abweichend;  
2) 2016  
Quelle: UN Comtrade

## BRANCHENENTWICKLUNG

Umgekehrt sind chinesische Firmen die wohl größten Investoren.

In den bereits operativen Parks zählen die Textil- und BekleidungsHersteller zu den wichtigsten Investoren. Sie haben das Monopol in den Industrieparks Hawassa und Bole Lemi I und einen hohen Anteil in der Eastern Industrial Zone.

In Betrieb gingen Ende 2018 laut der chinesischen Presseagentur Xinhua auch die Parks Adana und Jimma, die von chinesischen Firmen gebaut wurden. Jimma ist vollständig und Adama teilweise für Bekleidungsfabriken reserviert. Exklusiv für die Textil- und Bekleidungsindustrie vorgesehen sind auch die Parks Kombolcha und Mekelle, die noch im Bau sind. Teilweise in Betrieb ist darüber hinaus die private Huajian Light Industrial City des gleichnamigen chinesischen Schuhgiganten.

Daneben gibt es weitere 20 Industrieparks, die sich im Bau oder in mehr oder weniger fortgeschrittenem Stadium der Planung befinden. 20 Industrieparks sind staatlich (16 zentral, 4 regional), vier privat. Um Entwicklung und Verwaltung kümmert sich die staatseigene Industrial Parks

Development Corporation (IPDC). Sie ist für alle Parks – außer den privaten – verantwortlich. Eine umfassende und relativ aktuelle Darstellung der Einrichtungen veröffentlichte die Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung (UNIDO) 2018 mit ihrem „Industrial park development in Ethiopia Case study report“.

### Afrikas größter Textilpark

Die 275 Kilometer südlich der Hauptstadt Addis Abeba gelegene Stadt Hawassa beherbergt laut UNIDO derzeit Afrikas größten Park der Textil- und Bekleidungsindustrie. Die Regierung will daraus, als weiteren Superlativ, Afrikas ersten Null-Emissionen-Textilindustriepark formen. Eine Rundfahrt über das riesige, 400 Hektar große, und von chinesischen Firmen bebaute Gelände scheint die Absichten zu bestätigen: Breite Straßen und moderne Fabrikhallen, die so gar nichts mit dem gemein haben, was aus Bekleidungsfabriken in Bangladesch oder Pakistan in westliche Medien vordringt. Die zentrale Kläranlage direkt hinter dem Firmengelände des Stoffherstellers JP Textile ist bereits in Betrieb, alles sieht neu und modern aus.

## SWOT-Analyse von Äthiopiens Textil- und Bekleidungssektor

### Stärken

- Niedrige Kosten von Arbeit und Strom
- Unterstützung vonseiten der Regierung
- Günstige Bedingungen in Industrieparks
- Besserer Marktzugang in die Europäische Union (EU) und die USA als in asiatische Konkurrenzländer
- Nähe zum EU-Markt

### Schwächen

- Import fast aller Vorprodukte nötig
- Devisenmangel
- Geringe Produktivität und fehlendes Know-how
- Schlechte Qualität einheimischer Baumwolle, keine Produktion von Synthetikfasern
- Bürokratie, Stromausfälle, teurer Transport

### Chancen

- Aufbau einer textilen Wertschöpfung
- Potenzial im Baumwollanbau
- Großer Markt im Inland und den Nachbarländern
- Kostensteigerungen in Bangladesch und anderen Konkurrenzländern

### Risiken

- Politische Instabilität und ethnische Spannungen
- Keine Verbesserung der Versorgung mit guter Baumwolle
- Abhängigkeit von der Einkaufspolitik der Modeketten
- Auslaufen der US-Handelspräferenzen

Quellen: UNIDO; Germany Trade & Invest



*Spulen mit chinesischem Garn bei JP Textile im Industriepark Hawassa*

In Hawassa wird auch einer der großen Vorteile für die Firmen in Industrieparks klar: Sie können die Fabrikhallen flexibel – und vermutlich recht preiswert – nutzen, zum Beispiel in Form einer Miete. Wenn die Belegung rechtzeitig klar ist, können Unternehmen auch Einfluss auf das Design der Hallen nehmen. Kosten und Risiken des Baus trägt der Parkentwickler, im Fall von Hawassa ist das die Zentralregierung.

## Produktion für den Export

Hinter dem Ausbau der äthiopischen Textil- und Bekleidungsindustrie steht der internationale Absatzmarkt für Bekleidung. Für diese arbeitsintensive Industrie gehören die Löhne zu den wichtigsten Produktionskosten. Angesichts steigender Kosten zuerst in Ländern wie Korea oder Taiwan, dann in China und später auch in Bangladesch, sucht die Industrie immer billigere Standorte. Und Äthiopien gilt derzeit weltweit als das Land mit den niedrigsten Löhnen. Die wichtigsten internationalen Investoren kommen aus China, Indien und Bangladesch.

### Niedrige Löhne, AGOA

Eine Produktion in Äthiopien bietet außerdem einen praktisch barrierefreien Zutritt zu den Märkten Nordamerikas und Europas. Das ist ein entscheidender Vorteil in einer Branche, in der Handelsschranken traditionell eine große Rolle

spielen, um Wertschöpfung im eigenen Land zu behalten oder zu lenken. Zollvorteile gegenüber asiatischen Konkurrenzländern hat Äthiopien besonders in den USA.

Die USA verlängerten 2015 ihren AGOA-Pakt um zehn Jahre: Der „African Growth and Opportunity Act“ eliminiert für die bevorzugten Staaten nicht nur die US-Importzölle auf Bekleidung, sondern erlaubt auch, dass die Stoffe dafür aus Drittstaaten kommen. Das ist ein entscheidender Vorteil gegenüber asiatischen Ländern, die auch beim Einsatz von Vorprodukten Beschränkungen unterliegen.

Zudem ist die AGOA-Verlängerung um zehn Jahre deutlich großzügiger als bisher und gibt Investoren mehr Planungssicherheit. Das erhöht die Chancen, im Land eine Textilproduktion aufzubauen, für den Fall, dass Handelspräferenzen dies später verlangen. Die vieljährige Verlängerung des Präferenzstatus war zum Beispiel ein entscheidender Grund für die große US-Modekette PVH, in Äthiopien einzukaufen und dort auch zu produzieren. Auch die EU gewährt Äthiopien bei der Einfuhr von Bekleidung Zollfreiheit, und zwar im Rahmen des allgemeinen Präferenzsystems „Everything but Arms“ (EBA). Hierbei hat Äthiopien gegenüber der Konkurrenz aus Asien allerdings nur zum Teil einen besseren Marktzugang. Dies ist der Fall bei Indien, Vietnam, Indonesien, Pakistan und den Philippinen, während Bangladesch, Kambodscha und

## BRANCHENENTWICKLUNG

Myanmar ebenfalls von EBA profitieren. Daneben erhält Äthiopien durch das „Generalised Scheme of Preferences“ bevorzugten Marktzugang in Japan, Kanada, Australien und anderen Industrieländern.

### **Geografische Nähe ein Vorteil**

Bei Lieferungen nach Europa profitiert Äthiopien auch von seiner geografischen Nähe. Der Faktor Schnelligkeit ist im Modegeschäft mit seinen vielen Kollektionswechseln immer wichtiger geworden. So dauert es beim Einkauf in Bangladesch

35 bis 40 Tage, bis ein Sportdress beim Kunden in Barcelona ankommt, während die äthiopische Fabrik schon in 20 bis 25 Tagen liefern kann.

Wichtiger noch als vor 10 bis 15 Jahren sind in dem Geschäft inzwischen Labels. Damit wollen Modefirmen ihren zunehmend kritischen Kunden die nachhaltige Erzeugung ihrer Produkte nachweisen. Die Labels sind gleichzeitig ein zentrales Argument in der Modemarketingwelt. Dies gilt nach Angaben eines Einkäufers gerade im Niedrigpreissegment,

## INTERVIEW

# „Decathlon unterstützt Äthiopiens industrielle Dynamik“

**Anas Tazi ist für die französische Sportartikelkette seit rund vier Jahren als Einkäufer in Äthiopien tätig. Davor arbeitete der Marokkaner unter anderem in den Textilländern Tunesien und Bangladesch.**

### **Herr Tazi, was kaufen Sie für Decathlon in Äthiopien ein?**

Wir beschaffen Sportbekleidung überwiegend aus Synthetikmaterial. Unsere Lieferanten wiederum importieren dafür fertige Stoffe und konfektionieren sie hier zur Bekleidung.

### **Hat Decathlon auch die Beschaffung aus anderen Ländern in der Region erwogen?**

Wir untersuchten unter anderem auch Kenia, fokussieren uns jetzt aber auf Äthiopien. Den Ausschlag gaben die Verfügbarkeit von billigem Strom, die reichlich vorhandenen Arbeitskräfte und die positive und unterstützende Haltung der Regierung. Die Verfügbarkeit von Baumwolle war kein maßgeblicher Punkt.

### **Ist Äthiopien für Decathlon ein wichtiger Lieferant?**

Nein, das sind noch recht kleine Umsätze hier. Derzeit beschafft Decathlon in mehr als 20 Ländern. Wir wollen aber lange in Äthiopien bleiben. Für uns ist das eine strategische Entscheidung und wir unterstützen damit auch die industrielle Dynamik des Landes.

### **Von welchen Lieferanten beziehen Sie ihre Ware?**

Decathlon hat keine eigenen Fabriken, sondern schließt enge Partnerschaften mit Firmen, die uns beliefern. In Äthiopien sind dies im Moment ein äthiopischer Hersteller und drei ausländische Investoren.



**Anas Tazi**  
*Einkäufer bei Decathlon*

### **Welche Erfahrungen machen Sie mit den Lieferanten?**

Mit den ausländischen Firmen tun wir uns bisher allgemein leichter in der Zusammenarbeit. Die sind diese Art der Arbeitsteilung gewohnt, die Abläufe sind wegen der internationalen Erfahrung besser eingespielt. Ich denke, in etwa fünf Jahren werden auch äthiopische Lieferanten soweit sein.

### **Warum kauft Decathlon in Äthiopien ein?**

Einmal, weil unser Unternehmen weltweit mehr verkauft und damit auch mehr einkaufen muss. Decathlon expandiert in immer neue Absatzmärkte, bei Sportbekleidung sind wir einer der Weltmarktführer. Wichtig ist dabei China: Lange war das ja hauptsächlich ein Land für die

in dem sich Äthiopien bislang überwiegend bewegt. Ein Aldi oder Lidl differenziere sich damit gegenüber einem Wettbewerber wie Primark.

Am wichtigsten ist den Modeketten bei den Labels allerdings ein anderer Punkt, meint ein Experte: „Für die ist das in erster Linie Risikomanagement. Die sitzen alle in einem Boot, sie haben Angst, negativ in die Schlagzeilen zu geraten.“ Denn wer überwiegend in einem Land einkauft, hat morgen womöglich ein Problem. Dann nämlich, wenn an

diesem Standort eine Fabrik einstürzt, Kinderarbeit aufgedeckt wird oder ein Umweltskandal an die Oberfläche dringt.

### **Modefirmen streuen Risiko**

Ein Vertreter eines großen deutschen Einzelhändlers in Addis Abeba sagt es ganz offen: „Bangladesch hat seit den Unfällen einen schlechten Ruf. Das ist für uns mit Abstand der wichtigste Grund dafür, hier in Afrika zu sourcen.“ Das Thema Nachhaltigkeit werde immer wichtiger. Also die Frage,

Produktion. Inzwischen ist die Nachfrage dort aber so groß, dass China sich vor allem selbst beliefert – und andere Märkte entsprechend weniger versorgt.

### **Viel beisteuern kann Äthiopien bei diesem weltweiten Sourcing bisher aber nicht.**

Mit unserer Beschaffung hier wollen wir vor allem dazu beitragen, insgesamt aus mehr Quellen und verstärkt regional einzukaufen. Unsere neuen Absatzmärkte liegen auch in Afrika, für die sich eine Belieferung aus dem relativ nahen Äthiopien anbietet. Mit dieser Regionalisierung der Beschaffung können wir zudem besser „customized sourcen“, also auf marktspezifische Absatztrends reagieren. Und wir verkleinern unseren ökologischen Fußabdruck.

### **Gibt es weitere Gründe?**

Die Ware ist schneller in Europa, da macht sich der kürzere Seeweg bemerkbar. Luftfracht ist für uns keine Alternative. Deren Anteil bewegt sich im Promillebereich, seit Decathlon vor drei Jahren für Bekleidung den Transport per Flugzeug gebannt hat.

### **Die niedrigen Arbeitskosten spielen keine Rolle?**

Arbeit ist kein Hauptbestandteil der Kosten. Nur deswegen hierher zu kommen, ergibt keinen Sinn. Der Großteil der Kosten entfällt auf die importierten Vorprodukte und die haben mit den Löhnen hier nichts zu tun.

### **Wird Äthiopien einmal mehr beisteuern als nur die Arbeit?**

Dafür müssten Unternehmen hier auch die Stoffe herstellen. Und das ist ein Muss, für das Funktionieren des

Modells gibt es hierzu keine Option. Stoffe in Exportqualität schafft Äthiopien bisher weder von der Menge noch von der Qualität her. Dabei brauchen die vielen neuen Exportbekleidungsfabriken gute Stoffe der vorgelagerten Textilindustrie. Die Nachfrage nach Stoffen ist umgekehrt groß und wird durch neue Fabriken weiter steigen.

### **Wird die Textilindustrie in Äthiopien dafür investieren?**

Ja, ich glaube, dass dies schon bald der Fall sein wird, so ab 2020. Die Textilhersteller werden zunächst in das Ausrüsten von Stoffen investieren, also etwa das Färben und Bedrucken, benötigt werden auch Maschinen zum Waschen, Trocknen und so weiter. Diese Investitionswelle könnte bis 2023 dauern.

### **Wird die Industrie hier auch einmal – für internationale Qualität – die davor gelegenen Stufen in der Produktion abdecken?**

Ich denke, sie werden hier auch vermehrt stricken, möglicherweise auch weben. Beim Garnspinnen bin ich mir nicht so sicher, das ist sehr kapitalintensiv. Vor allem muss dazu der Baumwollplan der Regierung aufgehen, der auch auf eine bessere Qualität der einheimischen Erzeugung abzielt.

### **Zeigen ausländische Investoren schon jetzt Interesse an solchen Investitionen in die Textilindustrie?**

Ja, Unternehmen etwa aus Bangladesch, Indien, Sri Lanka, China oder Taiwan, die hier heute schon Bekleidung fertigen. Die haben schon Machbarkeitsstudien für Projekte in der Schublade – wenn die Bekleidungsfabriken gut laufen, werden sie die Vorhaben umsetzen.

## BRANCHENENTWICKLUNG

wie sich die Produktion auf Mensch und Umwelt in den Produktionsländern auswirkt. Wobei Äthiopien mit seinen extrem niedrigen Löhnen nicht unbedingt einen Standortvorteil hat.

„Die Label ergänzen sich. Welche schlussendlich vergeben werden, ist den Modefirmen manchmal auch nicht so wichtig, sie agieren nach dem Motto: lieber zu viele als zu wenige.“ Generell, so ein nicht nachgeprüfter Eindruck aus Gesprächen in der Branche, scheinen Modefirmen aus Europa

stärker auf Labels und deren Kontrolle zu achten als US-Ketten.

Unterstützung erhofft man sich an der Marketingfront auch von „Cotton Made in Africa“ (CMiA). Das Label, das nach Einschätzung des deutschen Einzelhandelsvertreters immer wichtiger wird, stärkt die Wertschöpfung in Afrika. „Ein Hemd mit diesem Label lässt sich in Deutschland für schätzungsweise 3 bis 4 Prozent mehr verkaufen.“

## INTERVIEW

# „Ausgang der Entwicklung ist offen“

**Michael Möller vom Hohenstein Institut hat eine Woche lang die Unternehmen in Äthiopiens größtem Textilindustriepark Hawassa Industrial Park (HIP) besucht. Ziel war, herauszufinden, ob sich diese Firmen zertifizieren lassen wollen und welche Aussichten sie dafür haben. Die Ergebnisse sind gemischt.**

### **Wie war ihr Eindruck vom HIP?**

Aktuell besteht der HIP aus 21 Betrieben mit insgesamt circa 30.000 Beschäftigten. Die Betriebe sind meist Zweigstellen großer internationaler Hersteller mit neuen Fabriken auf der grünen Wiese, modernen Maschinen und professionellen Abläufen – das habe ich so bisher noch nicht gesehen. In Ländern wie Bangladesch erstrecken sich die Bekleidungsfabriken häufig über viele Stockwerke und sind verwinkelt. Aktuell steht eine Verdoppelung des gesamten HIP zur Diskussion.

### **Kaufen diese Betriebe auch selbst ein?**

Finanziell hängen die Betriebe nach meinem Eindruck an der kurzen Leine der Zentralen. Häufig müssen auch kleinere Investitionen zunächst von der Zentrale in Hongkong, Sri Lanka etc. abgesegnet werden. Als Anbieter von Maschinen, Chemikalien oder auch Dienstleistungen muss demnach mit der jeweiligen Firmenzentrale verhandelt werden. Wir haben alle Firmen im Park besucht – und im Management genau eine Äthiopierin angetroffen, alle anderen waren Ausländer.

### **Warum haben die Firmen im HIP investiert?**

Die Textilkarawane zieht eben weiter. Neben den sehr niedrigen Arbeitslöhnen ist die Risikostreuung der Produktion für global agierende Konzerne wohl ein wesent-

licher Grund. Aktuell ist Äthiopien ein echter Stabilisator der gesamten Region und bietet dabei einen sehr guten Ausgangspunkt. Es ist sicher eine Investition in die Zukunft. Nach Angaben einiger Manager im HIP ist die Produktion bisher aber nicht profitabel. Zusätzlich haben sich einige Firmenzentralen auf Betreiben des Ankerinvestors für eine weitere Produktionsstätte in Äthiopien entschieden. Man will global weiter zusammenarbeiten und überlegt es sich dann schon recht genau, ob man so ein Anliegen ablehnen soll.

### **Wird Äthiopien auch eine moderne Textilindustrie entwickeln? Bisher haben sich ausländische Investoren ja im Wesentlichen auf den Bau von Bekleidungsfabriken beschränkt.**

Das ist schwer einzuschätzen und auch in Hawassa konnte mir das niemand so richtig sagen. Die Betriebe, Maschinen und die Infrastruktur des Parks sind zumindest sehr gut. Schwieriger wird es da schon bei der Infrastruktur außerhalb des Parks, zum Beispiel der Abfallbeseitigung oder Unterbringung der Beschäftigten. Ein wirkliches Problem stellt die Personalsituation dar.

### **Was heißt das genau?**

Ein gutes Beispiel ist ein Manager, der mir berichtete, dass sein Betrieb bei circa 1.000 Beschäftigten in zwei Betriebsjahren schon etwa 5.000 Personen beschäftigt hatte. Diese Fluktuation spricht für sich. Die Unternehmen können gar nicht so schnell ausbilden, wie die Leute den Betrieb wieder verlassen. Hierdurch fehlt es an Erfahrung.

### **Einkäufer geben Richtung vor**

Die Einkäufer führen mithin jene Karawane namens „internationale Textil- und Bekleidungsindustrie“ an, die von Land zu Land zieht und deren sichtbare Spitze die BekleidungsHersteller bilden. Die Einkäufer bestimmen die Abläufe in der Lieferkette, wonach die Ware stets schnell, zuverlässig, billig und in guter Qualität zum Kunden kommen muss. Und dies möglichst geräuschlos und ohne Skandale zu produzieren.

Einkäufer und Hersteller kennen sich im globalen Dorf der Bekleidungsindustrie. Man arbeitet seit Langem und in vielen Ländern zusammen und will das auch künftig tun: Man sieht sich wieder in Vietnam, China oder Bangladesch und morgen vielleicht in Burkina Faso? Da werden auch mal Dinge mitgemacht, die sich erstmal nicht rechnen. Zum Beispiel eine Fabrik in Äthiopien in Betrieb zu nehmen und viel Lehrgeld zu zahlen.

### **Zu ihrem eigentlichen Geschäft, der Zertifizierung. Gibt es da jetzt großen Bedarf in Äthiopien?**

Bedarf schon, deshalb haben wir Anfang 2019 in Addis Abeba auch ein eigenes Büro aufgemacht. Lieferanten des Binnenmarkts Äthiopien sind weniger an Zertifizierungen interessiert, weil Kunden oder Vorschriften dies nicht verlangen. International hingegen sind Labels wichtig, weshalb Exportbetriebe inklusive der Auslandsinvestoren Zertifizierungen brauchen.

### **Wollen diese Exportbetriebe sich jetzt umfassend zertifizieren lassen?**

Was auch in Äthiopien wirklich verlangt wird, sind Produktzertifizierungen, die nachweisen, dass ein Stoff zum Beispiel chemisch unbedenklich ist. International am stärksten verbreitet ist der Standard 100 von Oeko-Tex, besonders in Europa und den USA.

### **Und Labels zur Nachhaltigkeit, die bewerten, wie ein Kleidungsstück produziert wird?**

Während meiner Reise ging es auch darum, zu bewerten, inwieweit die Betriebsstätten die Voraussetzungen für eine Zertifizierung gemäß der Sustainable Textile Production (SteP) erfüllen. Bei SteP werden neben Umweltsicherungen, Chemikalienmanagement und Arbeitssicherheit auch soziale Aspekte betrachtet.

### **Was sahen Sie da?**

Das Urteil fällt sehr gemischt aus. Da es sich hauptsächlich um Konfektionsbetriebe handelt, gibt es im Umweltbereich weniger Probleme. Im Park gibt es eine zentrale Kläranlage mit neuester Zero-Liquid-Discharge-Technologie (ZLD). Doch auch hier sind Prüfparameter nötig und die



**Michael Möller**

*Division Manager Audits and Certification bei Hohenstein*

werden nach meinem Eindruck nicht von unabhängigen Instituten erfasst. Das ist sicherlich ein Problem für die gesamte Textil- und Bekleidungsindustrie in Äthiopien. Mit dem Ethiopian Textile Industry Development Institute (ETIDI) gibt es zwar ein Prüfinstitut im Themenfeld Textilien, diese Stelle ist jedoch staatlich. Da Äthiopien das erklärte Ziel hat, im Textil- und Bekleidungssektor zu expandieren, ist die Unabhängigkeit nicht unbedingt gegeben, die für eine Zertifizierung absolute Voraussetzung ist. Der Ausgang der Entwicklung der Textilindustrie ist aus meiner Sicht völlig offen. Wichtig und sinnvoll ist es aber, nachhaltige Prozesse von Anfang an in der neu entstehenden Textilindustrie zu etablieren, bevor es zu spät ist.

Im Industriepark Hawassa hatte beispielsweise der US-Moderiese PVH (Tommy Hilfiger, Calvin Klein und andere Marken) als Ankerinvestor ein Interesse am Funktionieren des gesamten Parks. Inzwischen sind gut 20 Firmen vor Ort und mehr oder weniger hinter vorgehaltener Hand sagen fast alle Firmenvertreter, sie seien nur wegen PVH dort. Gewinne mache bisher niemand, so ein Branchenvertreter. Und der Chef einer großen Bekleidungsfabrik wird noch deutlicher: „Alle hier verlieren Geld.“

Der Produktionsstandort Äthiopien profitiert gerade vom Phänomen Herdentrieb. „Wir müssen genau jetzt hier sein“, formuliert es ein deutscher Einkäufer. „Weil wir glauben, hier sonst keine Aufträge mehr platziert zu bekommen.“ Um als Beispiel auf einen äthiopischen Bekleidungsproduzenten zu verweisen, der schon so voll mit Ordnern ausländischer Käufer sei, dass er neue Interessenten abweisen müsse.

### Risiken des Standorts

Was der Chef einer großen Bekleidungsfabrik über seine Firma und die anderen Unternehmen im Industriepark Hawassa sagt, dürfte auf viele ausländische Firmen der Branche zutreffen. Es gilt das Prinzip Hoffnung, dass sich die Probleme, namentlich mit der Effizienz der Beschäftigten, als

typische Kinderkrankheiten erweisen und über die Jahre auswachsen.

Mit einiger Sorge beobachten ausländische Experten inzwischen die politische und soziale Stabilität des Landes. Die Economist Intelligence Unit (EIU) zum Beispiel sieht ein moderates Risiko, dass Premierminister Abiy Ahmed abgelöst wird oder dass sich Spannungen zwischen den einzelnen Volksgruppen verstärken. Diese Spannungen, die nach allgemeinem Verständnis durch Abiys Liberalisierungen mehr Raum bekamen, spüren Fabrikmanager der Textilwirtschaft bereits direkt, etwa indem Arbeiter zu Hause bleiben.

### Sorge vor Instabilität

Kaum jemand will sich in diesem Zusammenhang zitieren lassen, aber die Furcht vor Ärger zwischen und auch innerhalb der Volksgruppen ist regelmäßig die größte Sorge von Investoren und Beobachtern der Branche. Zum Beispiel gilt dies auch für den Chef der hier genannten Bekleidungsfabrik. Von europäischen Diplomaten ist zu hören, ausländische Investoren seien schon vorsichtiger geworden. Selbst in der Botschaft Chinas mache man sich inzwischen offenbar ernsthaft Gedanken um die Sicherheit im Land.

## Äthiopiens Inlandsmarkt

Äthiopiens Inlandsmarkt taucht in den wenigsten Analysen über die Textilindustrie des Landes auf. Dabei sind die Umsätze angesichts der großen (100 Millionen Menschen) und kräftig wachsenden Bevölkerung beträchtlich. Anders als in manchen Ländern der Region, ist zum Schutz der einheimischen Industrie zudem der Import von gebrauchter Bekleidung verboten. Das Verbot wird zwar unterlaufen in Form von Lastwagen aus Kenia oder Kamelkarawanen aus Dschibuti, wie ein Beobachter berichtet, es macht den Markt aber relativ attraktiv für Neuware.

Der Staat schützt die Industrie mit Importzöllen auf neue Bekleidung und Produkte in der textilen Wertschöpfungskette, angefangen mit Baumwolle. Diese Zölle fallen nur dann weg,

wenn die daraus gefertigte Bekleidung wieder exportiert wird. Dies hebt im Inland die Preise und verschafft effizienten Produzenten ein auskömmliches Einkommen.

China Daily zitiert den Chef des chinesischen Jeansherstellers Lida in der Eastern Industrial Zone, der den lokalen Markt bedient. Nach Produktionsbeginn im September 2017 sei man bereits zwei Monate später profitabel gewesen. Viele Vorprodukte müssten aus China importiert werden, so auch die Baumwolle. Die auf diese Vorprodukte geltenden Zölle lassen also offenkundig immer noch genügend Gewinnmarge übrig – anders als bei Auftragslieferanten für den internationalen Markt, die über Verluste berichten.

Zu den Nachteilen Äthiopiens gehört die Logistik. „Sie ist das Hauptproblem für Exporteure und Hersteller“, zitierte „The African Report“ im März 2019 Experten. Demnach kostet der Transport eines 20-Fuß-Containers von Äthiopien nach Deutschland 72 Prozent mehr als von Bangladesch und 247 Prozent mehr als von Vietnam. Immerhin werde nun ein Gesetz zur Liberalisierung des Sektors erwartet, zudem eine zumindest teilweise Privatisierung der Schifffahrtsgesellschaft Ethiopian Shipping & Logistics Services Enterprise (ESL) und der Eisenbahngesellschaft Ethiopian Railway Corporation. Der Artikel schreibt dem Monopolisten ESL einen schlechten Service zu sowie die Verantwortung dafür, dass die Kosten um 30 bis 50 Prozent erhöht seien.

### **Risiken auch für Äthiopien**

Eine Wette auf die Zukunft ist der Tanz mit der ausländischen Textilindustrie aber auch für Äthiopien. Denn praktisch alle Vorleistungen für die Exportfabriken müssen importiert werden. Als reiner Produktionsstandort ist das Land weit weg von dort, wo das Geschäft den meisten Gewinn abwirft – vom Einzelhandel in Europa und den USA.

Ein Blick auf die Außenhandelsstatistik Comtrade verdeutlicht das Problem: 2016 exportierte Äthiopien Bekleidung (HS-Zolltarifpositionen 61 und 62) im Wert von 63 Millionen US\$. Im selben Zeitraum importierte das Land Stoffe, Garne und Ähnliches für 240 Millionen US\$, bei Bekleidungsimporten von 413 Millionen US\$.

### **Vorprodukte teurer als Exporte**

Diese Zahlen belegen zum einen, dass Äthiopien ein großer Nettoimporteure von Bekleidung ist (wie viel der Vorprodukte für insgesamt 240 Millionen US\$ zu Bekleidung für einheimische Verbraucher verarbeitet wurde, ist dabei unklar) und zum anderen, dass der gesamte Wert der exportierten Bekleidung nur ein Drittel des Wertes aller importierten Vorprodukte erreicht.

Es gibt einige denkbare Gründe für dieses zusätzliche Loch in Äthiopiens Außenhandelssaldo, das den Devisenmangel des Landes verschlimmert. Möglicherweise sind die Daten zu Äthiopiens Außenhandelsstatistik unzuverlässig. Und vielleicht, argwöhnen Beobachter, werden manche Importe von Vorprodukten auch überfakturiert und ausländische Branchenfürnehmen schöpfen auf diese Weise Gewinne ab.

Nach den neueren, wenn auch abweichenden Daten des International Trade Centre (ITC) stiegen Äthiopiens Bekleidungsexporte 2017 um 30 Prozent. 2018

gab es ein deutliches Plus um weitere 50 Prozent, allerdings auf Basis von Importdaten der Partnerländer. Größter Abnehmer war laut ITC-Zahlen bis 2017 übrigens Deutschland, bedingt durch Beschaffungen von Tchibo beim türkischen Produzenten Ayka.

### **Förderung ist teuer**

In die öffentlichen Kassen Äthiopiens reißt die Strategie der massiven Anwerbung und Förderung ebenfalls ein Loch: Die günstigen Zoll- und Finanzierungsbedingungen für ausländische Investoren kosten, hinzu kommen Land und Infrastruktur, das ausländischen Firmen in den Industrieparks günstig zur Verfügung gestellt wird.

Im Mai 2019 berichteten äthiopische Zeitungen von desaströsen Zahlen der staatlichen Development Bank of Ethiopia (DBE). Ein dickes Minus komme von ausstehenden und teilweise auch uneinbringlichen Krediten an Investoren in einer Vielzahl von Branchen. Eine wichtige davon ist die Textilindustrie. Da haben es unerfahrene Staatsbanker und Beamte mit international tätigen Managern zu tun bekommen und sich über den Tisch ziehen lassen, so Beobachter.



BRANCHENSTRUKTUR

## Ausländer investieren in Fabriken

Vertikale Integration ist das Ziel

**Kapitalschwach, ineffizient, veraltet – so sieht zumeist die einheimische Textilindustrie aus. Was erklärt, warum die Bekleidungsfabriken ihre Stoffe fast vollständig importieren. Doch es gibt Ansätze zum Aufbau einer leistungsfähigen Textilindustrie, Investitionen sind geplant oder bereits in Umsetzung. Chinesische und andere ausländische Firmen spielen dabei eine wichtige Rolle. Aber auch ein einheimisches Unternehmen gibt ein Beispiel dafür, wie sich äthiopische Produzenten stärker vertikal integrieren.**

Die Daten zum Umfang der Textil- und Bekleidungsindustrie sind uneinheitlich. Das staatliche Ethiopian Textile Industry Development Institute (ETIDI) legte im Mai 2019 eine als aktuell bezeichnete Liste mit gut 200 Branchenfirmen vor.

Die Zahl der Beschäftigten im Textil- und Bekleidungssektor dürfte inzwischen 100.000 erreicht haben. Für das Jahr 2016/2017 nannte ETIDI gut 80.000, noch vier Jahre zuvor waren es nur halb so viele. Der andauernde Bau von beschäftigungsintensiven Bekleidungsfabriken durch ausländische Firmen erhöht die Zahl der Arbeitskräfte laufend.

### **Beschäftigtenzahl wächst rasch**

Alleine in ausländisch investierten Betrieben dürften über 50.000 Personen tätig sein. Diese Schätzung ergibt sich aus der Zusammenschau einer

Aufstellung der Ethiopian Investment Commission (EIC) vom Mai 2019, Angaben von ETIDI 2017 sowie Informationen aus der Presse. Die Daten sind nicht gesichert.

Die Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung (UNIDO) hat 2018 einen Report zur Struktur der äthiopischen Textil- und Bekleidungsindustrie herausgegeben.

### **Veraltete Maschinenparks**

Die Beschreibungen von Äthiopiens Textilindustrie lassen sich auf einen Nenner bringen: kapitalschwach, ineffizient, veraltet. Dies gilt für einheimische, zum Teil lang eingesessene Firmen, während die meist neueren Betriebe ausländischer Investoren moderner produzieren. Dies ist eine stark vereinfachende Aussage, von der es viele Ausnahmen gibt. Sie ergibt sich aber aus dem UNIDO-Report von 2018.

In den letzten knapp drei Jahren hat sich zwar viel in der Branche getan, allerdings eher in Form des Baus neuer Bekleidungsfabriken durch ausländische Investoren. Insofern dürften die Grundaussagen der UNIDO-Studie, die sich nicht im Internet findet, weiterhin zutreffen.

Äthiopiens Textilindustrie ist nach der UNIDO-Analyse wenig ausgelastet. Zudem arbeitet sie

ineffizient und schafft nur eine mäßige Qualität. Der Maschinenpark ist insgesamt veraltet, vor allem in den Spinnereien und Webereien. Ende 2016 war zum Beispiel nur ein Drittel der in den Spinnereien installierten Spindeln weniger als zehn Jahre alt. Die Strickereien setzten relativ moderne Technologien ein, die Anlagen von Färbereien und anderen Ausrüstern hinkten dem etwas hinterher.

Die Gewinne sind quer durch die Segmente der Textilindustrie niedrig. Die meisten Betriebe erreichten 0 bis 2 Prozent Umsatzrendite und schafften im Exportgeschäft gerade mal den Break Even, hielt 2015 eine Studie für die niederländische Botschaft in Addis Abeba fest.

### Gewinne sind niedrig

Gründe hierfür liegen in häufigen Stromausfällen und Spannungsschwankungen, verursacht durch ein schlechtes Verteilnetz. Laut UNIDO fällt der Strom täglich für zwei bis drei Stunden aus. Die Firmen verfügten außerdem nicht über eigene Generatoren, was eine textile Produktion stark erschwert.

Auch der Mangel an Devisen gehört für die einheimische Wirtschaft zum täglich Brot. Unternehmen ohne ausländischen Investor im Hintergrund haben keine Ausweichmöglichkeiten. Verstärkt durch eine kräftezehrende Bürokratie, kann es wegen des Devisenmangels prinzipiell an allem fehlen, was die Branche importieren muss.

### Es fehlt an Vorprodukten

An Vorprodukten muss so ziemlich alles importiert werden, jedenfalls von Herstellern, die für anspruchsvolle Exportmärkte produzieren. Baumwolle oder Stoffe aus dem Ausland kom-

men nicht oder nicht rechtzeitig an, Chemikalien sind inkonsistent gemischt. Speziell bei den Webereien stellte UNIDO einen Mangel an Synthetikgarnen fest. Besonders schwer wiegt der Mangel an Ersatzteilen. Für eine fachgerechte Wartung von Maschinen gibt es in Äthiopiens Textilindustrie einen riesigen Bedarf, sagt Elisaveta Kostova von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) in Addis Abeba.

Die schlechte Verfügbarkeit sowie die mangelnde Qualität äthiopischer Baumwolle beeinträchtigen alle Firmen in der textilen Wertschöpfungskette. Es beginnt damit, dass die Spinnereien schlechte Baumwolle von den Entkörnungsbetrieben erhalten. Verarbeiten können sie dieses Material nur mit technisch veralteten, langsamen Maschinen, was das daraus produzierte Garn minderwertig und überdies teuer macht.

Der Einsatz von makellosem Garn wäre die Voraussetzung dafür, in den nachgelagerten Webereien moderne, schützenlose Webmaschinen einsetzen zu können. In Äthiopien jedoch müssen die Webereien selbst für die Massenproduktion veraltete Technik einsetzen.

Die Ausrüster am Ende der Kette müssen Stoffe verarbeiten, die mengenmäßig oft nicht ausreichen und kaum den qualitativen Anforderungen internationaler Märkte genügen. Die Leistungsdaten der Ausrüster lagen in der UNIDO-Untersuchung deutlich unter internationalen Standards.

Umgekehrt finden Hersteller von höherwertigen Stoffen für den Exportmarkt keine geeigneten

## Äthiopiens Textil- und Bekleidungsindustrie 2019

Anzahl der Firmen

Segment, Produkt	Äthiopische Firmen	Ausländische Firmen	Insgesamt
Baumwollentkörnung	16	0	16
Spinnen	4	4	8
Traditionelle Stoffe	5	1	6
Stoffe	6	21	27
Integriert*	15	9	24
Bekleidung	71	60	131
<b>Insgesamt</b>	<b>117</b>	<b>95</b>	<b>212</b>

\* umfasst Betriebe, die sämtliche Arbeitsschritte vom Spinnen bis zum fertigen Stoff durchführen; Begriff wird nicht einheitlich verwendet  
Quelle: ETIDI, Mai 2019

## BRANCHENSTRUKTUR

oder nicht genügend Ausrüster. Der Fall ist dies bei Desta. Der äthiopische BekleidungsHersteller könnte seine Stoffe eigentlich selber stricken. Er hat seine Strickmaschinen aber eingemottet, weil er im Land niemanden fand, der die Stoffe hätte färben können.

### Textilindustrie quo vadis?

Es bleibt abzuwarten, ob sich Äthiopiens Textilindustrie quantitativ und qualitativ weiterentwickeln wird. Die Nachfrage ist da, die boomende Bekleidungsindustrie muss hochwertige Stoffe, die sie für ihre Exportproduktion braucht, mangels Angebot noch weitgehend importieren. Ansätze und Beispiele für eine Verlängerung der Wertschöpfungskette sind vorhanden.

Einen Eindruck von der maschinellen Ausstattung der Textilindustrie vermitteln die Zahlen der International Textile Manufacturers Federation (ITMF): Die ITMF erfasst weltweit die Auslieferungen von 200 Textilmaschinenherstellern und damit einen Großteil des Marktes.

Im Falle von Äthiopien registrierte die Organisation nur wenige Lieferungen (shipments) neuer Maschinen. Mit den ITMF-Zahlen zum Maschinenbestand lässt sich Äthiopiens Industrie in Umfang und Mechanisierung ein Stück weit international einordnen.

### Bekleidungsindustrie treibende Kraft

Äthiopiens Bekleidungsindustrie ist die treibende Kraft hinter der Entwicklung des gesamten Sektors. Genauer betrachtet sind es meist asiatische Hersteller die für internationale Kunden wie H&M, Tommy Hilfiger & Co. produzieren. Diese Firmen mit ihren manchmal Tausenden von Mitarbeitern dehnen sich in den neuen großen Industrieparks oder auch jenseits davon aus.

Der andere Teil der BekleidungsHersteller, meist äthiopische Firmen, produziert für den Heimatmarkt oder allenfalls benachbarte Länder wie Kenia, die als weniger anspruchsvoll gelten. Für diese Märkte werden auch Stoffe der einheimischen Textilindustrie verwendet.

Die UNIDO schloss in ihre Sektoranalyse auch die Bekleidungsindustrie ein: 2017 gab es 70 Bekleidungsproduzenten, jeweils hälftig verteilt auf einheimische und ausländisch investierte Firmen. Für ihre Bestandsaufnahme besuchten UNIDO-Experten im Oktober und November 2017 eine als repräsentativ angesehene Auswahl von 14 Betrieben. Der Anzahl nach handelte es sich dabei zu knapp zwei Dritteln um äthiopische und beim Rest um ausländisch investierte Unternehmen. Die Verkäufe der erfassten Firmen gehen laut UNIDO zu 65 Prozent ins Ausland.

## Struktur der Textil- und Bekleidungsindustrie Äthiopiens 2017

Anzahl der Firmen

Tätigkeit <sup>1</sup>	Ausschließliche Aktivität	Integriert	Anmerkungen	Anzahl der von UNIDO besuchten Betriebe <sup>2</sup>
Baumwollentkörnung (Ginning)	18	0	Durchweg reine Entkörnungsbetriebe	4
Spinnen	5	16	Fünf Betriebe spinnen nur	5
Weben (Weaving – Shuttleless)	0	29	13 Betriebe spinnen auch	6
Stricken	0	19	5 vertikal integrierte Betriebe spinnen, stricken, färben und rüsten aus	4
Vertikal integriert	0	18	3 Betriebe spinnen, weben und stricken, 12 Betriebe spinnen und weben, 3 Betriebe weben und stricken	11 <sup>3</sup>
Bekleidung	57	13	5 vertikal integrierte Betriebe produzieren auch Bekleidung	14
<b>Insgesamt</b>	<b>80</b>	<b>135<sup>2</sup></b>		<b>31</b>

1) ohne Handwebereien; 2) Firmen sind teils mehrfach gezählt, Summen weichen deshalb ab; 3) Ausrüster (processing)

Quelle: UNIDO, 2018

Was sich aus den Zahlen erkennen lässt: Keine der besuchten ausländischen Firmen verkauft auf dem Inlandsmarkt. Die Unternehmen mit den besten Ausrüstungen sind die neuen Fabriken ausländischer Investoren; Indochine und Jay Jay erhielten durchweg Bestnoten. Andererseits brauchten ausländische Firmen tendenziell länger, um ein Kleidungsstück fertigzustellen.

## Hersteller

Der Verband Ethiopian Textile and Garment Manufacturers Association (ETGAMA) besitzt Zahlen über Firmen, Beschäftigte und Produktion in Äthiopiens Textil- und Bekleidungsindustrie. Doch ist das Verzeichnis über zwei Jahre alt – in einer Branche, die sich rasant entwickelt. Aus welcher Zeit die Daten stammen, ist nicht ersichtlich. Angeblich soll die Ethiopian Investment Commission (EIC) aktuellere Daten haben. Das klingt einleuchtend, zumal die neuen Fabriken in den letzten Jahren wesentlich von ausländischen Firmen gebaut wurden.

### Intransparente Datenlage

Die EIC präsentiert dann tatsächlich eine lange Liste mit 400 Investitionen der letzten 25 Jahre. Die Tabellen auf den folgenden Seiten sind deshalb mit Vorsicht zu genießen. Trotzdem dürften die Angaben zu ausländischen Firmen, die im Wesentlichen von der EIC stammen, sowie die Daten zu den einheimischen Unternehmen die Produktionsstruktur der Branche im Großen und Ganzen abbilden.

## Der Fall Ayka

**Ayka war Äthiopiens erster und größter Textil- und Bekleidungsproduzent mit ausländischem Kapital. War – denn seit Mai 2019 stehen die Maschinen still. Die letzte Sendung erfolgte im April, weil der Hauptkunde die Zusammenarbeit im Dezember 2018 eingestellt hatte.**

Was war passiert? Darüber gibt es einige Versionen. Die einen sehen Ayka als größtes und wichtigstes Beispiel für türkische Firmen, die Äthiopiens Aufbau einer modernen Textilindustrie mitgeprägt haben, als Teil der ersten Welle ausländischer Investoren. Für ihre Investitionen nutzten sie ausgiebig die Incentives, mit denen die Regierung ausländische Investoren anlockte. Dazu gehörte, relativ wenig eigenes Kapital mitzubringen und günstige Finanzierungen durch die staatliche Development Bank of Ethiopia (DBE) zu nutzen.

Seit Dezember 2018 nun steht Ayka unter der Verwaltung eben seines Gläubigers, der DBE, und ist damit gleichermaßen verstaatlicht. Die DBE zahlt, so ist zu erfahren, die Beschäftigten weiter und hat einen ausländischen Manger zum Turnaround geholt. Umsätze gebe es praktisch keine mehr. Ayka hatte ausschließlich für den Export produziert, mit entsprechend hoher Qualität, und sich nie um den lokalen Markt gekümmert. Abschließend möchte ein ehemaliger Ayka-Manager klarstellen: Die Firma hat neue Maschinen zum Spinnen, Stricken und Veredeln beschafft, darunter aus Deutschland, der Schweiz und Italien. Von den in großer Zahl benötigten Strickmaschinen sei nur ein halbes Dutzend von chinesischen Lieferanten gewesen. Somit hätten gebrauchte Maschinen keine 10 Prozent der Beschaffungen ausgemacht.

### Von der UNIDO evaluierte Textilhersteller \*

Spinnen	Weben	Stricken	Ausrüsten (Gewebe)	Ausrüsten (Gestricke)
Etur Textile	Al-Asr	Etur Textile	Almeda Textile	Etur Textile
Adama Spinning	Ethio-Japanese Synthetic Textiles	Ayka	Bahir Dar Textile	Ayka
Ayka	Almeda Textile	Maa Garment and Textile	Kombolcha Textile	Al-Mehdi
Almeda Textile	Bahir Dar Textile	Eltex Textile & Garment	Huaxu Textile	Maa Garment and Textile
Bahir Dar Textile	Kombolcha Textile		Dongfang	Eltex Textile & Garment
	Huaxu Textile		Al-Asr	

\* ohne Baumwollentkörnung und Handwebereien  
Quelle: UNIDO, 2018

## BRANCHENSTRUKTUR

### Projekte

Gesicherte Informationen über große Projekte in Äthiopiens Textil- und Bekleidungsindustrie sind rar. Hinweise auf Marktchancen bekommen deutsche Maschinenlieferanten teilweise aus Bangladesch, Indien oder China.

Aufgebaut wurden in jüngerer Vergangenheit vor allem Bekleidungsfabriken mit begrenztem Kapitalbedarf von einigen Millionen US-Dollar. Zu solchen Investitionsvorhaben gibt es in der Öffentlichkeit allgemein wenig brauchbare Informationen, da Hersteller und Einkäufer meist kein

Interesse daran haben. Zudem handelt es sich in der Branche durchweg um private Investitionen ohne Begleitung von Entwicklungsbanken, die etwa bei großen Abwasserprojekten gerne über ihre Erfolge berichten.

#### Chinesen errichten Spinnerei

Größtes Projekt, das auch als gesichert erscheint, ist die Spinnerei von Wuxi No. 1 in Dire Dawa. Die neue Fabrik soll nach Angaben der EIC neben Garn auch Stoffe und Bekleidung produzieren, also vertikal integriert sein. China Daily schreibt von zukünftig 3.000 Beschäftigten und Investitionen

## BEISPIEL EINER CHINESISCHEN WERTSCHÖPFUNGSKETTE

### Die Wuxi-Connection

**Textile Wertschöpfungskette ist ein sperriger Begriff. Er steht aber im Zentrum der Frage, wie es mit der Branche weitergeht und ob dort eine wettbewerbsfähige Textilindustrie entstehen kann. Beziehungsweise wie die Absatzaussichten deutscher Anbieter von Maschinen oder Chemikalien sind, die ihre Kunden typischerweise in der kapitalintensiven Textilindustrie finden.**

#### Tommy Hilfiger machte den Anfang ...

Ein Beispiel für diese Kette sind Investitionen von Firmen aus der chinesischen Stadt Wuxi unweit von Shanghai. Am Anfang stand 2012 die Suche des US-Modekonzerns PVH nach Beschaffungsmärkten in Ostafrika. Der Eigner von Marken wie Tommy Hilfiger oder Calvin Klein entschied sich für Äthiopien und baute im dortigen Industriepark Hawassa eine Bekleidungsfabrik. Und zwar in einem Joint Venture mit dem indischen Hersteller Arvind. Das ist insofern ungewöhnlich, als H&M, KiK und Co ihre Bekleidung normalerweise bei unabhängigen Herstellern einkaufen.

Der Rest der Geschichte ist typisch für die Arbeitsteilung in der internationalen Textil- und Bekleidungsindustrie. PVH/Arvind näht in Hawassa für den US-Markt relativ hochwertige Hemden. Doch die dafür notwendigen Stoffe in guter Qualität waren zum Betriebsbeginn 2017 von äthiopischen Herstellern nicht zu bekommen.

Auf globaler Ebene war PVH zu dieser Zeit schon länger Kunde des führenden Herstellers von Hemdenstoffen in China, der Firma Wuxi Jinmao. Eine äthiopische Fabrik von Wuxi Jinmao war da nur der nächste logische Schritt. Anfangs erwogen die langjährigen Partner sogar die

Gründung einer gemeinsamen Firma in Äthiopien. Davon ist heute nur noch das „P“ in „JP Textile“ übrig: Das ist der Stofflieferant, der eine 100-prozentige Tochter von Wuxi Jinmao ist und Mitte 2017 ebenfalls in Hawassa den Betrieb aufnahm.

#### ... mit Stoffen aus Äthiopien

„Für Wuxi Jinmao war PVH der einzige Grund, nach Äthiopien zu kommen“, sagt Tony Kao, stellvertretender Geschäftsführer von JP Textile. Quasi als Gegenleistung hat sich PVH verpflichtet, mindestens 70 Prozent der JP-Textile-Produktion abzunehmen. JP Textile hatte damit einen sicheren Ankerkunden.

Etwa 90 Prozent seines Outputs verkauft JP Textile derzeit an PVH. Der Rest geht überwiegend an den US-Einzelhändler JCPenney, mit H&M seien Belieferungen vereinbart. Generell jedoch sind solche Lieferungen für JP Textile nur zweite Wahl, zumal wenn der Kunde nicht vor Ort in Äthiopien sitzt, sondern seine Hemden irgendwo im Ausland zusammennäht. „Exporte von hier sind wegen der schwierigen Logistik aufwändig und teuer“, sagt Tony Kao.

Vor diesem Hintergrund entschloss sich Wuxi Jinmao, die Mutterfirma von JP Textile, einen Teil der produzierten Stoffe selbst zu verwerten und ebenfalls im Industriepark Hawassa eine Bekleidungsfabrik aufzubauen. Für diese Firma, JP Garments genannt und getrennt geführt von JP Textile, steht bereits die Werkshalle. Das endgültige Design der Produktion war im Mai 2019 noch nicht abgeschlossen, ab September dieses Jahres soll in der Halle aber schon gearbeitet werden.

von insgesamt 220 Millionen US\$ in zwei Phasen. Kunden erwarten das erste Garn aus dieser Fabrik schon für den Oktober 2019.

Nach einer neuen Meldung vom Juli 2019 soll in Dire Dawa ein ganzer Textilindustriepark für 0,5 Milliarden US\$ entstehen. Investoren aus dem chinesischen Kunshan wollten den Park in den nächsten zwei Jahren errichten, sagte bei einer Visite der Bürgermeister der chinesischen Stadt, die nicht weit von Wuxi und Shanghai liegt. Nach Informationen der EIC handelt es sich dabei um einen privaten Industriepark, also einen anderen

als den in Dire Dawa bereits bestehenden Park der Zentralregierung mit Betrieben aus mehreren Branchen. Wuxi No.1 baut im Kunshan-Park.

Der chinesische Stoffproduzent JP Textile will seine Kapazitäten im Industriepark Hawassa mit gut 100 Millionen US\$ ausbauen. Fast fertig ist im Rahmen dieses Vorhabens der Bau einer Bekleidungsfabrik. Ab 2020 sollen insgesamt weitere 86 Millionen US\$ in die Erweiterung der Stoffproduktion fließen. Dafür ist schon eine kleinere Etappe in Arbeit.

### **Stofflieferant will selbst nähen**

Die Näherinnen in der neuen, 6 Millionen US-Dollar (US\$) teuren Fabrik sollen ab 2020 pro Jahr 3,6 Millionen Hemden, Schlafanzüge (Loungewear) sowie Leggings, Unterhosen und Ähnliches (Bottoms) herstellen. Dies entspräche einem Sechstel der heutigen Kapazität der Stoffproduktion von JP Textile.

Die Bekleidungsfabrik wird bei JP Textile dem „Projekt 1.5“ zugeordnet. Bereits seit Oktober 2018 arbeiten die Chinesen am Rest des 1.5-Projektes, diesmal bei JP Textile selbst: Für 9 Millionen US\$ baut das Unternehmen die Kapazität ihrer Stoffproduktion um 36 Prozent aus. Die ersten neuen Webmaschinen sollen, Stand Mai 2019, schon im August dieses Jahres in Betrieb gehen.

Eingeplante Abnehmer dieser zusätzlichen Stoffe sind, neben der eigenen Bekleidungsfabrik und dem Ankerkunden PVH, andere in Äthiopien angesiedelte Hersteller von Bekleidung für Auslandsmärkte. Diese Nähfabriken beziehen ihre Stoffe bisher weitgehend aus dem Ausland. JP Textile will diese Lücke füllen – und sieht für die Zukunft großen Bedarf: Die Phasen 2 bis 4 der Expansion sind schon fest eingeplant, mit Investitionen von insgesamt 86 Millionen US\$ und mit einem Baubeginn schon 2020.

Anvisiert ist eine Verdoppelung der gegenwärtigen Kapazität. Der 16 Millionen US\$ teure Abschnitt umfasst dann auch Anlagen für das Färben von Stoffen; bisher färbt die Firma lediglich Garn. Mit 50 Millionen US\$ am teuersten ist die Phase 3. Sie soll 2021 in Bau gehen, mit zusätzlichen 120 Webmaschinen und einer weiteren Färbemethode (piece dye). Erst 2025 ist nach jetziger Pla-

nung Startschuss für den 20 Millionen US\$ teuren Aufbau von Anlagen zum Bedrucken von Stoffen.

Die Wuxi Connection will aber nicht nur mehr Stoffe herstellen, sondern auch die textile Wertschöpfungskette nach vorne verlängern: Bisher importiert JP Textile so ziemlich alles, was zur Produktion in Hawassa benötigt wird. Die Chemikalien zu 85 Prozent aus China, das Garn zu 100 Prozent – nämlich von Wuxi No. 1, einer Firma aus der Heimatstadt des Investors. Für Oktober 2019 erwartet JPTextile-Vize Tony Kao die erste Lieferung von Garn made in Ethiopia: Aus der neuen Fabrik, die ebenjener Lieferant Wuxi No. 1 in Dire Dawa baut und wo nach Angaben von Kao vom Mai 2019 gerade die Maschinen installiert wurden.

## BRANCHENSTRUKTUR

### Vertikal integrierte Fabrik

Auf den Startschuss wartet ein langjähriger Beobachter beim Bau einer vertikal integrierten Textilfabrik der DBL Group. Bisher betreibt die Firma aus Bangladesch im Industriepark Mekelle lediglich ein Bekleidungswerk, mit H&M als einem der Kunden. Unklar ist, ob sich die angegebene Investitionssumme von rund 100 Millionen US\$ auf das gesamte Textilprojekt bezieht oder nur auf die Bekleidungsfabrik – für die allein der Betrag als zu hoch erscheint.

Nur wenige Investitionen sind von äthiopischen Textil- oder Bekleidungsherstellern zu erwarten. Sie spielten schon beim Ausbau der Branche in den letzten Jahren kaum eine Rolle, gelten sie doch

als ineffizient, kapitalschwach und unprofitabel. Als eine der Ausnahmen sehen ausländische Branchenbeobachter die Firma Desta. Das 1993 gegründete Unternehmen nahm 2009 Exporte nach Italien auf und liefert seine Bekleidung heute vor allem in die USA.

### Äthiopische Firma will stricken

Desta-Chef Eyob Bekele plant für 15 Millionen bis 20 Millionen US\$ ab Mitte 2020 eine neue Textilfabrik neben dem existierenden Werk. Dort will er mit neuen Maschinen Stoffe stricken sowie färben und ausrüsten; heute importiert seine Bekleidungsfabrik die fertigen Stoffe. Eine Spinnerei ist nicht vorgesehen, das Garn käme aus dem Ausland. Bekele würde damit seine alten Strickmaschinen ersetzen.

## Leistungsdaten der äthiopischen Textilindustrie im internationalen Vergleich

in Prozent

Indikator	Spinnen	Weben	Stricken	Ausrüsten (Gewebe) <sup>1</sup>	Ausrüsten (Gestricke) <sup>1</sup>
Kapazitätsauslastung	57	65	40	61	61
Kapazitätsauslastung (internationaler Bestwert)	>95	91	>95	>85	85
Qualität	25–50	80–90	k.A.	k.A.	k.A.
Qualität (internationaler Bestwert)	k.A.	98	k.A.	k.A.	k.A.
Effizienz <sup>2</sup>	75–86 <sup>3</sup>	50–70	60–80	k.A.	k.A.
Effizienz (internationaler Bestwert) <sup>2</sup>	94	80–85	85	k.A.	k.A.

1) Färben, Bedrucken und weitere Arbeitsgänge; 2) plant efficiency; 3) Ringspinnen  
Quelle: UNIDO, 2018

## Installierte Kapazität der äthiopischen Textilindustrie im Vergleich

2016; in Einheiten<sup>1</sup>

Maschinen/Technik	Äthiopien	Kenia	Guatemala	Pakistan	Türkei	China
Rotor Spinning <sup>2</sup>	19.000	1.524	21.000	187.259	800.000	2.850.000
Spindeln für kurzstapelige Fasern <sup>2</sup>	293.852	53.160	150.000	13.434.000	7.900.000	100.000.000
Shuttle Looms <sup>3</sup>	167	200	3.000	375.000	20.000	345.000
Shuttleless Looms <sup>3</sup>	2.200	431	890	36.700	49.500	835.000
Groß-Rundstrickmaschinen (Lieferungen <sup>4</sup> 2008-2017)	268	68	163	1.799	9.986	188.482
Flachstrickmaschinen (Lieferungen <sup>4</sup> 2008-2017)	127	1.075	38	1.151	18.074	477.360

1) wenige Daten zu anderen Maschinen – so ist bei den Lieferungen von Ausrüstungstechnik für 2017 bei Äthiopien lediglich ein Spannrahmen ausgewiesen; 2) bezieht sich auf Spinnmaschinen; 3) bezieht sich auf Webmaschinen; 4) „shipments“  
Quelle: ITMF, International Textile Machinery Shipment Statistics Vol. 40/2017

Die hatte er eingemottet, nachdem er im Land niemanden zum Färben der Stoffe gefunden hatte.

Bereits im Bau ist eine Bekleidungsfabrik, die Ende 2019 in Betrieb gehen und die Zahl der Desta-Beschäftigten von heute 700 auf 2.000 erhöhen soll. Aufträge gebe es genügend, eingeplant seien Exporte von insgesamt 10 Millionen US\$ pro Jahr. Aus diesen Verkäufen will Bekele, der noch Partner sucht, einen Teil der Finanzierung für die neue Textilfabrik stemmen.

Die neue Bekleidungsfabrik von Desta ist laut Bekele in Äthiopien und möglicherweise in Afrika bisher die einzige, die ihre Toilettenabwässer reinigt und wiederverwendet. Angesichts der großen Mitarbeiterzahl in Bekleidungsfabriken ist dies kein unerhebliches Thema. Die Kläranlage habe 100.000 Euro gekostet und stamme aus der Türkei.

## Bekleidungshersteller

Unternehmen	Exporte (Jahresumsätze in Mio. US\$) <sup>1</sup>	Inlandsverkäufe (Jahresumsätze in Mio. US\$) <sup>1</sup>	Bewertung Maschinen und Ausrüstungen <sup>2</sup>	Näheffizienz (%) <sup>3</sup>
Eltex Textile & Garment	k.A.	0	2,3	45–50
Indochine Apparel	k.A.	0	5,0	30–40
Hidraramani Garment	2,0	0	4,8	30–45
Almeda Textile	3,0	5,8	3,5	45–65
Maa Garment	6,6	0,5	3,0	45–50
Ashton Apparel	k.A.	0	2,8	30–40
Concept International	0,5	0	1,8	k.A.
Linde Ethiopia	k.A.	k.A.	3,5	30–40
Knit to Finish	0,5	0	3,0	45–50
Desta	3,1	0,2	2,3	45–50
Yirgalem Textile	k.A.	k.A.	1,8	30–40
GMM Garments	0,2	0,1	3,0	45–50
Jay Jay Textile	k.A.	0	5,0	40–50
Lucy Garment <sup>4</sup>	0,1	1,6	1,8	45–50

1) alle Unternehmen exportierten, manche gaben aber keine Umsätze an, 0 = keine Umsätze; 2) Durchschnitt der Bewertung der Arbeitsschritte Schneiden, Nähen, Fertigstellen und Lagern, 1 = schlecht, 5 = ausgezeichnet; 3) je höher der Wert, umso effizienter; 4) im Juni 2019 war die Webseite [www.lucygarment.com](http://www.lucygarment.com) nicht aufrufbar  
Quelle: UNIDO

## BRANCHENSTRUKTUR

### Größte äthiopische Hersteller der Textil- und Bekleidungsindustrie

nach Anzahl der Beschäftigten

Firmenname	Beschäftigte <sup>1</sup>	Exportfirma <sup>2</sup>	Webseite	Produkte
Almeda Textile	5.600 <sup>3</sup>		<a href="http://www.almedatextiles.com">www.almedatextiles.com</a>	Garn, Bekleidung
Kombolcha Textile	1.550	x	<a href="https://kombolchatextilesharecompany.webs.com">https://kombolchatextilesharecompany.webs.com</a>	Garn, Stoffe
Adama Spinning Factory	1.460	x	<a href="http://www.adamaspinning.com">www.adamaspinning.com</a>	Garn
Eltex Textile and Garment Factory	1.300		-	T-Shirts, Shorts
Kebire Enterprise/Maa Garment and Textile	1.250 <sup>4</sup>		<a href="http://www.maagarment.com">www.maagarment.com</a>	Garn, T-Shirts, Arbeitsbekleidung
Desto Garment Industries	1.000	x	<a href="http://www.desto-garment.com">www.desto-garment.com</a>	Polo-, T-Shirts
Bahirdar Textile <sup>5</sup>	1.000 <sup>4</sup>	x	<a href="http://www.bahirdartextile.com">www.bahirdartextile.com</a>	Garn
Selendawa Textile <sup>6</sup>	800 <sup>4</sup>		<a href="http://www.selendawa.com">www.selendawa.com</a>	Garn
Yirgalem Addis Textile	800	x	<a href="http://www.yatplc.com">www.yatplc.com</a>	Garn, T-Shirts
Ambassador Garment and Trading	675		<a href="http://www.ambassadorgarment.com">www.ambassadorgarment.com</a>	gewebte Bekleidung
Arbaminch Textile Share Company <sup>5</sup>	700		-	
Huaxu Textile Industry <sup>5</sup>	670		-	Gewebe
DH Geda Blanket Factory	640		<a href="http://blanket.dhgeda.com">http://blanket.dhgeda.com</a>	Decken, gefärbtes Garn
NovaStar Garment Factory	635	x	<a href="http://www.novastargarment.com">www.novastargarment.com</a>	gestrickte Bekleidung
KK Textile	460		<a href="http://kkplcethiopia.com">http://kkplcethiopia.com</a>	Decken, gefärbtes Garn, hat „70 bis 75% des Acrylmarktes“
Rainbow Garment	440	x		
Knit to Finish	400		-	gestrickte Bekleidung: Hosen, Shorts, T-Shirts
Telaje Garment	400	-	<a href="https://telaje-garment-manufacturing-sales-plc.business.site">https://telaje-garment-manufacturing-sales-plc.business.site</a>	Bekleidung

1) laut Ethiopia Textile Sector Profile, September 2017; 2) x = ja, leeres Feld = nein oder k.A.; 3) EIC listete Almeda 2019 als ausländisch investiertes Unternehmen mit insgesamt lediglich 2.500 Beschäftigten; 4) laut EIC Mai 2019; 5) Joint Venture mit chinesischer Firma; 6) Joint Venture mit türkischer Firma  
Quellen: ETIDI; EIC

## Größte ausländische Hersteller der Textil- und Bekleidungsindustrie (nach Anzahl der Beschäftigten)

Firmenname	Beschäftigte <sup>1</sup>	Kapitalherkunft	Webseite, E-Mail	Produkte, Anmerkungen
Velocity Garment	5.000 <sup>2</sup>	Indien	<a href="https://velocitytex.com/">https://velocitytex.com/</a>	Bekleidung
Ayka Addis Textile	4.500 <sup>3</sup>	Türkei	<a href="http://www.aykaaddistextile.com">www.aykaaddistextile.com</a>	Garn, gestrickte Bekleidung
Shints ETP Garment	4.200	Südkorea	<a href="http://www.shints.com">www.shints.com</a>	gewebte Bekleidung
DBL Group	3.080	Bangladesch	<a href="http://www.dbl-group.com">www.dbl-group.com</a>	Bekleidung
Raymond/Silver Spark Apparel	2.050 <sup>4</sup>	Indien	<a href="http://www.raymond.in">www.raymond.in</a>	Anzüge
BM Ethiopia Garment and Textile	1.800	Südkorea	-	gestrickte Bekleidung
Everest Textile	2.000	Taiwan	<a href="http://www.everest.com.tw">www.everest.com.tw</a>	
Shuaijie Textile	1.900	China	-	Gewebe
Jay Jay Textile	1.750 <sup>5</sup>	Indien	<a href="http://www.jayjaymills.com/">www.jayjaymills.com/</a>	Kinderbekleidung
Ashton Apparel	1.600	Indien	<a href="mailto:mannan_kapasi@atraco.ae">mannan_kapasi@atraco.ae</a>	Hosen
Ethiopia Antex Textile	1.500	China	<a href="http://en.antexgroup.cn">http://en.antexgroup.cn</a>	Investition 10 Mio. US\$
Indochine Apparel	1.400 <sup>6</sup>	China	<a href="http://www.indochine.com">www.indochine.com</a>	Hosen, T-Shirts
Arvind Life Style	1.270 <sup>5</sup>	Indien	<a href="http://www.anfholding.com">www.anfholding.com</a>	gewebte Bekleidung
Calzedonia/Itaca, Mekelle	1.100 <sup>2</sup>	Italien	<a href="https://de.calzedonia.com/">https://de.calzedonia.com/</a>	Pyjamas, Leggings
Korethi General Textile <sup>7</sup>	1.100	Südkorea	-	Textilien, Bekleidung
Hirdaramani Garment	1.050 <sup>5</sup>	Sri Lanka	<a href="http://www.hirdaramani.com/">www.hirdaramani.com/</a>	Polo-, T-Shirts
Noya Textile	1.050 <sup>5</sup>	China	-	Garn, gestrickte Bekleidung
Al-Asr Industries	915 <sup>5</sup>	Pakistan	-	Gewebe
New Wide Group	910 <sup>5</sup>	Taiwan	<a href="http://www.newwide.com">www.newwide.com</a>	gewebte Bekleidung
Lin De Ethiopia (JKL) Garment	830	China	-	gewebte Bekleidung
M.N.S. Manufacturing	820 <sup>5</sup>	Türkei	-	Heimtextilien
Etur Textile	720 <sup>5</sup>	Türkei	<a href="http://www.eturtextile.com">www.eturtextile.com</a>	Garn
KPR, Mekelle	700 <sup>2</sup>	Indien	-	Investition 20 Mio. US\$
JP Textile (Ethiopia)	630 <sup>4</sup>	China	<a href="http://www.wuxijinmao.com">www.wuxijinmao.com</a>	Bekleidung
Mahivir Textile	600	Indien	-	Gewebe
Vestis Garment/Karl International	560	Indien	-	Bekleidung
Debreberhan Blanket Factory	530 <sup>5</sup>	Indien	-	Heimtextilien
KEI Garment	510 <sup>5</sup>	Südkorea	-	Gewebe
EPIC Apparel	500 <sup>5</sup>	China/Hongkong	<a href="http://buyepicwear.com/">http://buyepicwear.com/</a>	
Nazareth Garment	500 <sup>5</sup>	Israel	<a href="http://www.bagir.com/">www.bagir.com/</a>	Bekleidung
Else Addis Industrial Development	500	Türkei	<a href="http://www.else.com.tr">www.else.com.tr</a>	Garn
Dongfang Xiong Di Textile	480	China	-	Heimtextilien
Kanoria Africa Textiles	450 <sup>5</sup>	Indien	<a href="http://www.kanoriachem.com/our-business/textiles.html">www.kanoriachem.com/our-business/textiles.html</a>	Garn, Gewebe
Haibo Manufacturing	440 <sup>5</sup>	China	-	Kinderbekleidung

1) laut EIC, Mai 2019 beziehungsweise Anmerkung; 2) laut Presseinformationen; 3) laut Marktinformationen zum Zeitpunkt der Übernahme des Betriebs durch die DBE Ende 2018; 4) laut Firmenangaben, Mai 2019; 5) laut Ethiopia Textil Sector Profile (ETIDI) September 2017; 6) laut Presseinformationen im März 2018 kurz nach Gründung, demnach 20.000 bis 2019 geplant; 7) keine Hinweise auf tatsächliches Bestehen auffindbar  
Quellen: ETIDI; EIC; Presse; Unternehmen



PRODUKTIONSFAKTOREN

## Qualität ist Engpassfaktor Von Baumwolle bis Stromversorgung

**Äthiopiens Textilindustrie hat mit einigen Herausforderungen zu kämpfen. Die einheimische Baumwolle ist bisher so schlecht, dass sich daraus kaum Produkte in Exportqualität fertigen lassen. Die beschäftigungsintensive Bekleidungsindustrie zahlt zwar extrem niedrige Löhne, klagt aber über eine geringe Effizienz der Angestellten. Themen sind auch die häufigen Stromausfälle und ein Übermaß an Bürokratie.**

Die reichliche Verfügbarkeit einheimischer Baumwolle wird immer wieder als ein Grund für die guten Entwicklungschancen von Äthiopiens Textilindustrie genannt. Und es gibt große Pläne: Nach der „National Cotton Development Strategy“ des Industrieministeriums von 2017 soll die Baumwollanbaufläche von derzeit 80.000 Hektar bis 2032 auf gewaltig erscheinende 1 Million Hektar ausgedehnt werden.

### **Quantität ist kein Problem...**

In den letzten Jahren produzierte Äthiopien für die Textilindustrie jährlich um die 60.000 Tonnen entkörnte Baumwolle. Etwa 53.000 Tonnen davon haben 2018 äthiopische Spinnereien zu Garn weiterverarbeitet, so Angaben des staatlichen Ethiopian Textile Industry Development Institute (ETIDI). Die Baumwollimporte waren gering. Laut ETIDI handelte es sich dabei im Wesentlichen um die rund 500 Tonnen Ökobaumwolle, die das füh-

rende Textilunternehmen Ayka auf dem lokalen Markt nicht beschaffen können.

Die Untersuchung „Cotton Analysis in Ethiopia“ vom Dezember 2018, die deutsche und österreichische Berater für die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) erstellten, mahnt realistische Ziele an. Zuerst gehe es darum, den Anforderungen von Investoren zu genügen, die mit dem Ziel ins Land kamen, hauptsächlich einheimische Baumwolle weiterzuverarbeiten.

Bisher gibt es viel zu wenig gute äthiopische Baumwolle oder Produkte daraus. Praktisch die gesamte Bekleidungsproduktion, die in den letzten Jahren zur Belieferung ausländischer Märkte entstanden ist, basiert auf importierten Stoffen. Die, wenn nicht ohnehin aus Synthetik oder anderen Materialien hergestellt, wiederum aus ausländischer Baumwolle gewebt oder gestrickt ist. Äthiopiens Bekleidungsindustrie kann – über die verschiedenen Vorleistungsstufen hinweg – nur 15 bis 25 Prozent der einheimischen Baumwolle nutzen und muss den Rest importieren, hält die „Cotton Analysis in Ethiopia“ fest.

### **... aber die Qualität**

Die Baumwollqualität lässt sich – vereinfachend – auf die Stapellänge reduzieren: je länger, umso

besser. Die äthiopische Jahresproduktion von rund 60.000 Tonnen teilt ETIDI wie folgt auf: 15 Prozent seien länger als 28 Millimeter, 60 Prozent zwischen 25 und 28 Millimeter und die restlichen 25 Prozent kürzer als 25 Millimeter. Für die Herstellung von Gewebe braucht es bessere Qualitäten als für Strick- und Wirkwaren. Bei Gewebe wiederum werden für Hemden und andere feine Stoffe längere Fasern benötigt als für gröberes Tuch wie Denim.

ETIDI hält für Hemdenstoffe 28 Millimeter für ausreichend, für T-Shirts und andere gestrickte Ware reichen 26 bis 28 Millimeter. PVH hingegen gibt an, für die Herstellung seiner Oberhemden im Industriepark Hawassa Baumwolle der Stapellänge 32 bis 36 Millimeter zu benötigen. Diese Baumwolle sei in Äthiopien nicht verfügbar, so der US-Bekleidungsriese in der „Cotton Analysis“. Ähnlich bei Ayka: „Die äthiopische Baumwolle reichte qualitativ nicht für die von uns hergestellte Strickware“, sagt ein ehemaliger Manager der Firma im persönlichen Gespräch.

### **Preissystem funktioniert nicht**

In einem funktionierenden Markt würde der Nachfrageüberhang über höhere Preise auch das Angebot guter Baumwolle ankurbeln. Dass dies bisher nicht passiert, hat nach ETIDI-Lesart zwei Gründe: Zum einen ist die Textilindustrie durch Außenzölle geschützt, die auf jene ausländischen Produkte zu entrichten sind, die zu Bekleidungsstücken für den Inlandsmarkt verarbeitet werden. Und zum anderen reicht die niedrige Qualität der einheimischen Hersteller für den Inlandsmarkt aus. Bessere Qualität war weder gefragt noch wurde sie preislich honoriert.

Trotz der höheren Nachfrage ist die Baumwollproduktion der „Cotton Analysis“ zufolge in den letzten Jahren eher noch gesunken: Bauern würden vermehrt Zuckerrohr, Hirse oder Bananen anbauen, weil die Behörden die Baumwollerzeugung weniger unterstützten. Und dies, obwohl die dadurch gedrosselte Produktion die Preise durchaus wieder in die Höhe getrieben hat.

### **Qualität wird nicht belohnt**

Unter diesen Wirrungen des Marktes bleibt besonders die Qualität auf der Strecke. Die Bauern müssten guten Samen verwenden, richtig oder überhaupt bewässern, Dünger und Pestizide ausreichend und angemessen einsetzen sowie die Baumwolle schonend ernten und richtig lagern. Doch es fehlt an Geld und der richtigen Ausbildung. Das Ergebnis sind Mängel in der Baumwolle,

die sich zudem je nach Herkunft, Landschaft und Anbaubetrieb stark unterscheidet.

Die Bauern haben außerdem keinerlei Anreiz, auf bessere Qualität zu achten, diese zu vereinheitlichen oder dafür zu investieren. Ihre Abnehmer, die Baumwollentkörnungsbetriebe (Ginneries), erfassen die Güte der Baumwolle gar nicht, so Erkenntnisse von Feldstudien auch in der „Cotton Analysis“: Die Aufkäufer werfen beim Kauf alle Lieferungen zusammen, egal wer sie wann woher bringt und wie sie aussehen.

### **Entkörnungsbetriebe mangelhaft**

Die Entkörnungsbetriebe verschlechtern die Qualität des Materials weiter: Zum Beispiel kann es in den 16 operativen Betrieben vorkommen, dass die feuchtigkeitsempfindliche Baumwolle in Kunststoff eingepackt oder im Regen stehen gelassen

## **Die Rolle von Synthetikfasern**

Neben Baumwolle werden auch Synthetikfasern für die Herstellung von Textilien und Bekleidung benötigt. Der Bedarf an Synthetikfasern ist in den letzten Jahrzehnten weltweit überdurchschnittlich gewachsen. Allein von Polyester werden nach einer Aufstellung im US-amerikanischen Branchenmagazin Textile World nahezu doppelt so viele Tonnen benötigt wie von Baumwolle.

Auch Bekleidung made in Ethiopia besteht oft aus Synthetik- oder Mischgeweben. Die Stoffe oder Garne daraus muss Äthiopien fast vollständig importieren. Zumindest liegen keine Informationen zu Synthetikspinnereien im Land vor.

Die fehlende Erfahrung in der Synthetikspinnerei ist eine Herausforderung für den Standort, meint Tony Kao. Sein Unternehmen JP Textile bezieht Garn von der chinesischen Firma Wuxi No. 1. Kao ist sich sicher, dass „Aufbau und Betrieb einer Spinnerei für CVC-Gewebe viel Zeit und vor allem Erfahrung braucht“. CVC steht für Chief Value Cotton und bezieht sich auf Stoffe aus Baumwollsynthetikmischungen, zum Beispiel im Verhältnis 65 zu 35.



Arbeit mit chinesischem Management.

wird. Mit dem Nebeneffekt, dass Plastikfäden die Baumwolle verunreinigen. Oder das Material durchläuft die Maschine zweimal statt nur einmal – wobei die Fasern unter jedem Durchgang leiden.

### Arbeit nicht effizient genug

Äthiopiens geringe Arbeitskosten gelten als einer der Hauptgründe, warum ausländische Investoren

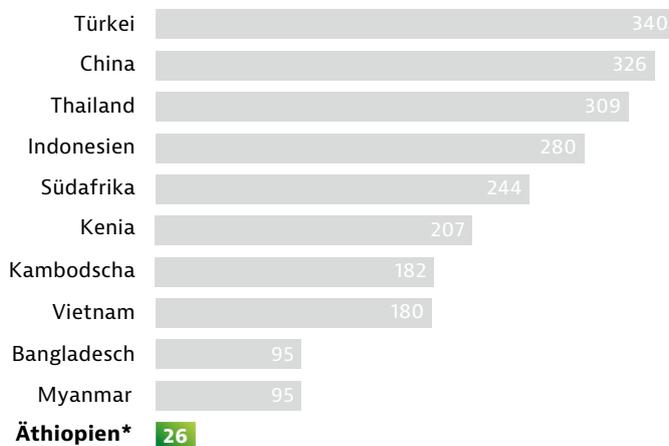
in die beschäftigungsintensive Bekleidungsindustrie investieren. Tatsächlich sind die Löhne in dem ostafrikanischen Land unschlagbar niedrig.

Nun unterscheiden sich die Zahlen zu den international vergleichbaren Löhnen teils beträchtlich. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) zitiert in einer Pressemitteilung vom März 2019 Daten der Internetplattform Textile Excellence 2018. Demnach liegt der Mindestlohn in Äthiopien bei gut 50 US-Dollar (US\$) und ist überdies kaum niedriger als in Bangladesch oder im benachbarten Kenia. Dabei gibt es in Äthiopien gar keinen Mindestlohn, wie Anteneh Alemu von der staatlichen Ethiopian Investment Commission (EIC) im Mai 2019 auf Nachfrage präziserte: „Es sei weiter unklar, ob das Thema überhaupt gesetzlich geregelt werden sollte“, so der Leiter der Abteilung Investment Operation.

### 30 Euro Monatsgehalt, ...

Manager großer ausländischer BekleidungsHersteller veranschlagen rund 30 Euro monatlich für eine neu eingestellte Näherin. Mit Zuschlägen erreicht sie vielleicht 40 Euro und mit zunehmender Betriebszugehörigkeit noch etwas mehr. Der äthiopische Textil- und BekleidungsHersteller Desta ist da großzügiger und zeigt den Gehaltsspiegel seiner Firma:

### Monatlicher Mindestlohn in der Bekleidungsindustrie ausgewählte Länder



\* Äthiopien hat keinen offiziellen Mindestlohn  
 Quelle: Stern Center for Business and Human Rights, Made in Ethiopia:  
 Challenges in the Garment Industry's New Frontier, Mai 2019

## Monatsgehälter in der äthiopischen Bekleidungsfabrik Desta<sup>1 2</sup>

in Euro

Stelle, Tätigkeit	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Leiter Instandhaltung (maintenance in charge)	376	k.A.	k.A.
Abteilungsleiter (section in charge)	188	263	376
Mustermacher (pattern maker)	167	0	0
Schichtleiter	119	131	144
Vorarbeiter (supervisor)	108	119	134
Mechaniker	95	108	120
Elektriker	95	108	120
Schneider	95	113	110
Sekretärin	94	113	132
Mustermacher (sample maker)	87	98	109
Qualitätsauditor	87	98	109
Näherin, Qualitätskontrolleur	55	58	64
Helfer	49	k.A.	k.A.
Reinigungskraft	49	k.A.	k.A.

1) umgerechnet zum Eurokurs Ende Mai 2019: 1 Euro = 31,9 Birr, gerundet; 2) Stufen: nach Erfahrung und Fertigkeiten  
Quelle: Desta

Zuzüglich zu diesen Gehältern zahlt Desta seinen Angestellten den Weg zur Arbeit sowie monatlich umgerechnet 3 Euro (100 Birr) für rechtzeitiges Erscheinen (attendance allowance). Die Bezahlung des Transports ist in der Branche üblich, viele Firmen bieten den Angestellten auch kostenloses Essen in der Betriebskantine.

### ... aber niedrige Produktivität

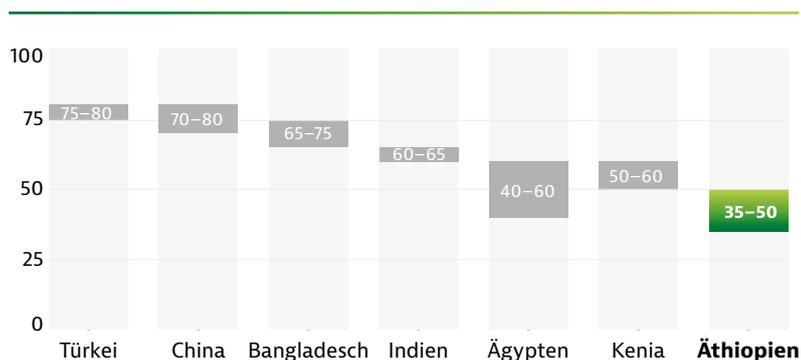
Kehrseite der niedrigen Löhne ist eine geringe Produktivität der Angestellten. In der Bekleidungsindustrie gilt als wichtigste Kennziffer dafür die Effizienz, die den Zeitaufwand der Beschäftigten wiedergibt. Für Äthiopien nennt die Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung (UNIDO) 35 bis 50 Prozent. Das ist deutlich weniger als international üblich und auch schlechter als im benachbarten Kenia.

Allgemein nennt die UNIDO eine Mindesteffizienz von 65 Prozent, um in der Bekleidungsindustrie die Gewinnschwelle zu erreichen. Die Arbeitskosten sind in Äthiopien damit bisher deutlich höher, als die Beträge, mit denen die Regierung bei ausländischen Investoren geworben hatte, zitiert das

Stern Center for Business and Human Rights einen Experten zu dem Thema.

Beim Bekleidungshersteller Desta hat die UNIDO 2017 eine Gesamteffizienz beim Nähen von 45 bis 50 Prozent festgestellt, während Eyob Bekele Mitte 2019 im persönlichen Gespräch 55 bis 60 Prozent angab. Der Desta-Chef verwies dabei auf unterschiedliche Maßstäbe für Effizienz – so gelten 100 Prozent allgemein als theoretischer,

### Effizienz der Beschäftigten in der Bekleidungsindustrie in Prozent



Quelle: UNIDO, Sector Study on the Ethiopian Garment Industry, Mai 2018

## PRODUKTIONSFAKTOREN

nicht erreichbarer Wert, während einzelne Branchenvertreter von den maximalen 100 Prozent ausgehen. Insofern sind auch die Branchenangaben vorsichtig einzuordnen, wonach die Bekleidungsfabrik der US-Firma PVH im Industriepark Hawassa 2018 lediglich 22 Prozent erreichte. Für 2019 soll PVH diesen Informationen zufolge 28 Prozent anstreben.

### **Beschäftigte kommen und gehen**

Hinzu kommt eine hohe Fluktuation. Ein großer äthiopischer Bekleidungshersteller spricht von 100 Prozent in seinem Betrieb – in einem Jahr wechselt rechnerisch also die gesamte Belegschaft durch. Arbeitgeber haben es dadurch mit immer neuen Beschäftigten zu tun, die meist aus der Landwirtschaft kommen. Mangel an

Industriekultur nennt es zum Beispiel die UNIDO in ihrer Untersuchung. „Sie verstehen einfach nicht, dass in einer Fabrik der Arbeitsrhythmus konstant im gleichen Takt zu erfolgen hat und es nicht geht, einfach nach Belieben Pause zu machen.“

### **Neue industrielle Arbeitsweise**

Auf Seiten der Näherinnen führt das niedrige Niveau des Gehalts nicht eben zu einer stärkeren Identifizierung mit dem Arbeitgeber, wie das Stern Center ausführt. Für die Arbeitgeber wiederum würden sich aufwändige Ausbildungsmaßnahmen kaum lohnen, da die meisten Beschäftigten ohnehin nur kurz bleiben.

## Ein Italiener in Addis Abeba

### **Besuch bei der Firma Village Industries, die mit rund hundert Leuten Lederprodukte für den Export herstellt.**

Heute ist nicht sein Tag: Als Camillo Calamai um Viertel vor acht die Firma aufschließt, prasselt der Regen aufs Dach und sein Schreibtisch zeichnet sich vage im Dämmerlicht ab. Denn es gibt – mal wieder – keinen Strom. Auch eine Stunde später, seine Mitarbeiter sind längst da, bleiben die Computerbildschirme schwarz.

„Was bringt mir der billige Strom, wenn er die ganze Zeit ausfällt?“, schimpft Calamai. Um halb zehn, eine halbe Stunde nach eigentlichem Schichtbeginn, bringt der Generator endlich die nötigsten Geräte in Gang. Allerdings bleiben Nähmaschinen weiter stehen, Handtaschen und Lederaccessoires bleiben halbfertig auf den Tischen liegen. Also wird wieder einmal aufgeräumt. Selbst wenn der Blackout vorbei ist, heißt es achtsam bleiben, denn „280 Volt verträgt so ein Gerät nicht“.

Doch die Zusammenarbeit mit Behörden fordert Calamai mehr heraus als Spannungsschwankungen oder Stromausfälle. So dauerte es zwei Jahre bis zur Erstattung von Einfuhrzöllen, die Village Industries auf bestimmte ausländische Vorprodukte zahlte. Diese waren als Bestandteil

für Fertigerzeugnisse bestimmt und sollten wieder im Ausland verkauft werden. „Es ist wichtig, dass sich die Behörden stärker um den Export und die Exporteure kümmern“, findet Camillo Calamai. „Damit sich diese Unternehmen in den Markt integrieren und ihr volles Potenzial ausschöpfen können.“

Beim Rundgang durch die Firma fällt die Färberei-ausrüstung auf: Obwohl neu, steht sie ungenutzt da und hat sichtlich Patina angesetzt. Einen Teil der Produkte wollte Calamai ursprünglich chemisch färben. Doch bis heute werden nur natürliche Stoffe benutzt. Als damals die erforderliche Abwasseranlage errichtet werden sollte, teilte die Verwaltung mit: „Wir haben die Pläne der Kanalisation verloren und wissen nicht, wo die Rohre liegen. Ein Anschluss ist so leider nicht möglich und somit das ganze Projekt nicht machbar.“ Calamai sagt dazu: „Ich verstehe, dass sie hier in der Stadt keine umweltbelastenden Anlagen wollen, und unterstütze das auch sehr. Aber es wäre hilfreich, wenn sie das direkt sagen würden.“

Eigentlich passt Village Industries geradezu idealtypisch in die Export- und Entwicklungsstrategie Äthiopiens. Die Firma kauft überwiegend bei nationalen Lieferanten ein, macht aus Leder oder Textilien Taschen oder andere Produkte und verkauft diese im Ausland. Womit ein Anspruch auf



*Bei der Stromversorgung hakt es nicht nur an den Zählern.*

Erstattung der Mehrwertsteuer vorliegt. Nur: „Das zuständige Amt benötigt alle Rechnungen, und zwar im Original. Kopien oder Scans gehen nicht“, weiß Calamai.

Dies führt zu einer Papierflut und heillosen Kopieraktionen – oder es braucht Mut zur Lücke. Die Firma reicht jetzt alle Rechnungen ans Amt und hofft, dass keine Nachfragen kommen. Allerdings ist Calamai optimistisch: „Wir sehen auch viele Fortschritte. Die Behörden haben neue Bearbeitungsstellen eröffnet und konnten so die Wartezeit reduzieren.“

Oder die Sache mit dem Terminkalender: Mit Ledereinband, Textileinlage und Papierseiten ist es ein schönes Produkt made in Ethiopia für den anspruchsvollen Käufer in Gent oder Bologna. Der Haken: Leder und Textil dürfen exportiert werden, für Papier aber braucht es eine Ausfuhrgenehmigung. Also stapelten sich die Terminkalender in der Firma. „Wir bekamen zwar irgendwann die Genehmigung, aber nur nach vielen Briefwechseln und Diskussionen“, erinnert sich Calamai.

Um eine ansehnliche Summe ging es beim Verlustvortrag: Waren jetzt fünf Jahre erlaubt wie im englischen Gesetzestext oder nur drei Jahre wie in der amharischen Version (amharisch = offizielle Arbeits- und Amtssprache in Äthiopien)? Der italienische Firmenchef und äthiopische Angestellte beugten

sich lange über widersprüchliche Papiere und gingen irgendwann von fünf Jahren aus. Und lagen damit leider falsch, was teuer korrigiert werden musste.

Anders als in den meisten Ländern der Region sei offene Korruption nicht das große Thema. Vielmehr hat Calamai beobachtet, dass „das System dafür gedacht ist, Korruption zu verhindern. Also wurden zusätzliche Prüf- und Genehmigungsstellen errichtet, die sich gegenseitig überwachen sollen.“ Besonders eifrig wird bei allem geprüft, was mit dem Ausland zu tun hat. Exporteure müssen sich auf eine weitere Liste nötiger Stempel und Unterschriften einrichten. Behördenmitarbeiter hätten wiederum Angst, Genehmigungen zu erteilen, um nicht als mögliche Empfänger von Schmiergeld dazustehen. Das mache die Abläufe noch schwerfälliger. „Dieses System verlangsamt alles“, so Calamai.

Insgesamt macht Camillo Calamai jedoch einen zufriedenen Eindruck. Es ist ja auch schon 15 Jahre her, dass er aus der italienischen Textilhauptstadt Prato übersiedelt ist. Er schwärmt von dem riesigen, ungenutzten Potenzial des Landes und den Möglichkeiten – gerade auch in der Lederbranche. Nur mit Businessplänen oder einem Konzept von der Stange komme man hier nicht weit. So ist sich Calamai sicher: „Man braucht ein tiefgreifendes Verständnis der Zusammenhänge und natürlich der Menschen – und muss das wirklich leben.“

## PRODUKTIONSAKTOREN

Kein so großes Thema sind Arbeitseffizienz und Fluktuation in der deutlich kapitalintensiveren Textilindustrie, wo einzelne Beschäftigte viele unterschiedliche Maschinen eher kontrollieren als bedienen. Der Stoffhersteller JP Textile im Industriepark Hawassa ist nach eigenen Angaben fast so effizient wie die Muttergesellschaft im chinesischen Wuxi.

In den Textilfabriken spielt das Know-how eine weitaus größere Rolle als in den Bekleidungsfabriken, wo die Ausbildung im raschen Anlernen der Näherinnen besteht. „Wegen der Komplexität der Ausrüstungen und den Anforderungen an die Qualität braucht es drei bis fünf Jahre, um eine Textilfabrik akzeptabel in Betrieb setzen zu können“, schreibt dazu die UNIDO – um auf Ausbildungsmängel als eines der wesentlichen Probleme in Äthiopiens Textilindustrie hinzuweisen.

Bei JP Textile kommen sämtliche Abteilungsleiter und technisch wichtigen Mitarbeiter bis hin zum Koch aus China. Die 60 Chinesen in diesem Unternehmen bilden derzeit fast ein Zehntel der gesamten Belegschaft.

### Bürokratie und Stromausfälle

„Äthiopien hat eine wahnsinnige, wahnsinnige Bürokratie.“ Der Mann aus der Exportabteilung eines großen europäischen Mittelständlers muss es wissen. Seine Firma hat in den vergangenen Jahren mit kleinteiligen Lieferungen hohe Umsätze mit Äthiopiens Textilindustrie getätigt. „Es ist vielleicht noch schlimmer als anderswo in Afrika“, kommt der Frust überdeutlich durchs Telefon, „man wird von einer Behörde zur anderen geschickt“. Wer nicht die richtigen Leute kenne, habe eigentlich keine Chance. Das Ergebnis kann man sehen: Eine Reihe ausländischer Firmen, die zum Geschäfte machen nach Äthiopien kamen, hörten gleich wieder auf.

#### Strom ist billig aber instabil

Die Weltbank stuft Äthiopien in ihrem aktuellen Doing Business Report, bei dem es maßgeblich um die Hindernisse der Bürokratie geht, auf einen bescheidenen 159. von 190 Plätzen ein. Die Studie nennt, nach der Devisenknappheit als meistgenanntem Problem, auch die unzuverlässige Energieversorgung. Strom ist in Äthiopien reichlich vorhanden und sehr preiswert. Er gilt als einer der wichtigsten Gründe, warum ausländische Firmen eine Produktion im Land aufbauen. Ins-

besondere in der Textilindustrie mit ihren großen, energieintensiven Maschinen. Bei JP Textile laufen zwei große Boiler für die Warmwasserversorgung des Betriebs mit Strom und nicht mit Gas, wie anderswo üblich.

Mit rund drei Eurocent pro Kilowattstunde steht Äthiopien im internationalen Vergleich sehr gut da. Das zeigen nachfolgende Daten aus der UNIDO-Studie, die nicht mehr aktuell sind, von der Aussage her aber sicherlich noch Bestand haben:

### Strompreise im Vergleich

in US-Dollar pro Kilowattstunde; netzgebunden

Land	Tarif
Äthiopien*	0,03–0,035
Indien	0,07–0,12
Pakistan	0,08–0,10
China	0,09–0,15
Türkei	0,12–0,15

\* der Stoffhersteller JP Textile gab im Mai 2019 Kosten von 0,81 Birr an, also knapp 3 US-Cent  
Quelle: UNIDO, 2018

Obwohl Strom überreichlich verfügbar ist, fällt er trotzdem immer wieder aus. Zum Beispiel gehen in Addis Abeba regelmäßig die Lichter aus. Firmen zwingt dies, für teures Geld Generatoren einzurichten und zu betreiben. Dabei kann sich nicht jeder eine umfassende Notstromversorgung leisten.



STAATLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

## Gesetze und Abgaben

Regierung gewährt zahlreiche Anreize

**Das Rechtssystem Äthiopiens basiert weitestgehend auf kodifiziertem Recht und wird durch die föderale Struktur des Landes geprägt. So gibt es sowohl Bundesgerichte als auch Gerichte der regionalen Staaten. Bei geplanten Investitionen ist vor allem das Investitionsrecht zu beachten. Insgesamt gewinnt der äthiopische Markt für die deutsche Exportwirtschaft immer mehr an Bedeutung. Kenntnisse über Zoll und Einfuhrverfahren sind wichtig, um Verzögerungen an der Grenze und Zusatzkosten zu vermeiden.**

### Recht

Zwischen Deutschland und Äthiopien besteht ein im Jahre 2005 in Kraft getretenes Investitionsschutzabkommen. Darin enthalten sind verschiedene Gewährleistungen zum Schutz ausländischer Kapitalanlagen. Es gelten die Prinzipien der Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung. Danach dürfen Kapitalanlagen ausländischer Investoren nicht weniger günstig als Anlagen inländischer Investoren behandelt werden. Außerdem dürfen Enteignungen nur nach einem rechtsgültigen Verfahren und gegen Entschädigung vorgenommen werden. Sollte es dennoch Streitigkeiten geben, sieht das Abkommen die Möglichkeit vor, von einem internationalen Schiedsgericht Gebrauch zu machen.

### Investitionsbeschränkungen

Ein ausländischer Investor darf in Äthiopien nur in bestimmten Bereichen investieren. Die Bereiche der Übertragung und Verteilung von elektrischer Energie, der Postdienste, mit Ausnahme von Kurierdiensten, sowie der Luftverkehrsdienste mit einer Sitzplatzkapazität von mehr als 50 Passagieren sind dem äthiopischen Staat vorbehalten. Außerdem darf im Bereich der Herstellung von Waffen und Munition sowie im Bereich der Telekommunikationsdienstleistungen nur gemeinsam mit dem äthiopischen Staat investiert werden.

Weitere Bereiche sind äthiopischen Staatsbürgern vorbehalten. Dazu gehören Bank- und Versicherungsdienstleistungen, Rundfunkdienste, Massenmediendienste oder rechtsanwaltliche Tätigkeiten und Rechtsberatungsdienstleistungen. Auch in den Bereichen Herstellung von traditionellen Arzneimitteln, Werbemaßnahmen und Übersetzungstätigkeiten sowie Luftverkehrsdienste dürfen nur äthiopische Staatsbürger investieren.

Ausländische Investitionen sind unter anderem in den Bereichen Textil-, Leder- und Chemieproduktion sowie dem Maschinen- und Anlagenbau erlaubt. Zu beachten ist, dass einige Teilbereiche sogenannten „Domestic Investors“ vorbehalten sind. Auch Ausländer mit Wohnsitz in Äthiopien können unter diesen Begriff fallen. Eine vollständige

## STAATLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

dige Liste mit Investitionsbereichen befindet sich im Anhang zur Investment Incentives and Investment Areas Reserved for Domestic Investors Council of Ministers Regulation No. 270/2012.

### Mindestkapital

Ausländische Investoren sind verpflichtet, einen Mindestbetrag in Höhe von 200.000 US-Dollar (US\$) für ein einzelnes Investitionsprojekt einzubringen. Bei einer Zusammenarbeit mit einem inländischen Investor liegt der Mindestbetrag bei 150.000 US\$.

Im Bereich von Architektur- oder Ingenieurarbeiten sowie damit verbundenen technischen Beratungsleistungen oder technischen Prüfungen liegt die Mindestinvestitionssumme bei 100.000 US\$ beziehungsweise 50.000 US\$ bei Zusammenarbeit mit einem inländischen Investor.

### Investitionsgenehmigung

Jeder ausländische Investor benötigt eine Investitionsgenehmigung (investment permit). Diese Genehmigung ist bei der Ethiopian Investment Commission (EIC) zu beantragen. Dem Antrag sind unter anderem eine Kopie des Identitätsausweises, der Gründungsurkunde und dem Gesellschaftsvertrag sowie die Handlungsvollmacht

des Vertreters beizufügen. Die Investitionsgenehmigung muss jährlich neu beantragt werden. Sie kann entzogen werden, wenn ein Investor nicht innerhalb von zwei Jahren mit der Durchführung seines Projektes begonnen hat.

### Incentives

Die äthiopische Regierung gewährt Investoren zahlreiche Anreize. Dazu gehören Steueranreize sowie finanzielle und nichtfinanzielle Anreize. Besondere Investitionsanreize werden in den Industrieparks gewährt. In nahezu allen Industrieparks ist auch die Textilwirtschaft vorhanden.

Als nichtfinanzielle Investitionsanreize gewährt die äthiopische Regierung unter anderem einen One-stop-shop-Service der EIC bei allen bürokratischen Schritten für die Durchführung von Investitionen sowie ein beschleunigtes Visaverfahren für entsandte Mitarbeiter. Daneben dürfen ausländische Investoren für die Investition notwendige Immobilien besitzen und erhalten subventionierte Elektrizität. Sie dürfen zudem Fremdwährungskonten eröffnen und in Äthiopien erwirtschaftete Gewinne, Dividenden, Kapital- und Zinszahlungen, Erlöse und Entschädigungen frei zurückführen.



Mehr zum Rechtssystem Äthiopiens unter [www.gtai.de/aethiopien-recht](http://www.gtai.de/aethiopien-recht)

## Übersicht zu Steuer- und finanziellen Investitionsanreizen im Bereich der Textilwirtschaft

Bezeichnung der Investitionsanreize	Gesetzliche Regelung	Zuständige Behörde
Befreiung von der Gewerbesteuer ( <i>business income tax</i> ) für einen Zeitraum von bis zu sechs Jahren. Die konkrete Dauer richtet sich nach dem spezifischen Sektor in dem investiert werden soll. Eine kürzere Dauer ist vorgesehen bei Investitionen in Addis Abeba oder in der Sonderzone Oromia.	Art. 5 (1) Regulation No. 270/2012 (in der aktuellen Fassung)	EIC oder regional zuständige Investitionsbehörde
Befreiung von der Gewerbesteuer für einen Zeitraum von zehn Jahren bei Investitionen in Industrieparks in Addis Abeba und der Sonderzone Oromia oder für einen Zeitraum von 15 Jahren bei Investitionen in Industrieparks in anderen Regionen.	Art. 2 Regulation No. 312/2014	EIC
Befreiung von der Gewerbesteuer für zusätzliche zwei Jahre für exportgebundene Investitionen (wenn mindestens 60 Prozent der Produkte für den Export bestimmt sind).	Art. 7 Regulation No. 270/2012 (in der aktuellen Fassung)	EIC oder regional zuständige Investitionsbehörde
Verlängerte Befreiung von der Gewerbesteuer bei Investitionen in Industrieparks, vorausgesetzt, mindestens 80 Prozent der hergestellten Produkte werden exportiert oder an einen Exporteur geliefert.	Art. 2 (3) Regulation No. 312/2014	EIC
Möglichkeit, für maximal fünf Steuerjahre einen während des Zeitraums der Gewerbesteuerbefreiung entstandenen Verlust im Anschluss an die Befreiungszeit auf die Hälfte des Befreiungszeitraums zu übertragen.	Art. 11 Regulation No. 270/2012 (in der aktuellen Fassung)	Ethiopian Revenues and Customs Authority oder regional zuständige Finanzbehörde
Befreiung von der Einkommensteuer für ausländische Mitarbeiter für eine Dauer von fünf Jahren, sofern deren Arbeit nicht von einem vor Ort angestellten Mitarbeiter übernommen werden kann.	Entscheidung des Investment Board vom Juni 2017	EIC

Quelle: EIC

## Arbeitsschutz

In der Textilindustrie kommen häufig Fragen zum Arbeitsschutz auf. Nach dem äthiopischen Arbeitsgesetzbuch (Labour Proclamation No. 377/2003) ist der Arbeitgeber verpflichtet, erforderliche Maßnahmen zu treffen, um die Sicherheit für seine Arbeitnehmer zu gewährleisten. Zu diesen Maßnahmen gehören die Information und Fortbildung der Arbeitnehmer über die jeweiligen Risiken, die Ernennung eines Sicherheitsbeauftragten sowie die Bereitstellung von Schutzausrüstung.

Des Weiteren gehören dazu die Meldung von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten, die Organisation von ärztlichen Untersuchungen, insbesondere für neu eingestellte Arbeitnehmer und solche, die besonderen Risiken ausgesetzt sind sowie die richtige Ausstattung des Arbeitsplatzes, um Sicherheitsrisiken zu vermeiden. Außerdem haftet der Arbeitgeber verschuldensunabhängig für

alle Arbeitsunfälle. Ausgenommen sind lediglich Verletzungen, die der Arbeitnehmer vorsätzlich verursacht beispielsweise indem er ausdrückliche Hinweise seines Arbeitgebers missachtet. Das Ministry of Labour and Social Affairs ist befugt, Arbeitsinspektionen durchzuführen.

## Zoll

Die äthiopische Regierung hat zur Förderung der Exportwirtschaft und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Landes besondere Anreize geschaffen.

In der Export Trade Duty Incentive Schemes Proclamation No. 768/2012 sind Verfahren aufgeführt, die unter bestimmten Voraussetzungen Zollbefreiungen oder Zollbegünstigungen für importierte Rohmaterialien, Zwischenerzeugnisse, Betriebsstoffe und Verpackungsmaterialien ermöglichen,

### Für diese Verfahren muss vorab eine Genehmigung (licence) beim Industrieministerium beantragt werden

Verfahren	Beschreibung	Begünstigte
Duty drawback-Scheme	Rückerstattung von entrichteten Einfuhrabgaben für Roh- und Betriebsstoffe, die zur Herstellung von Fertigwaren verwendet und anschließend ausgeführt werden.	Lieferanten von Vormaterialien, produzierende Exporteure (auch indirekte), Exporteure.
Voucher-Scheme (Advance Licence)	Von der Zollbehörde ausgestelltes Dokument (Gutscheinheft), in dem Berechtigte den Saldo der Abgaben auf Rohstoffe erfassen, die zur Herstellung von Waren für den Export eingeführt wurden.	Lieferanten von Vormaterialien, produzierende Exporteure (auch indirekte).
Bonded export factory scheme	Betrieb unter zollamtlicher Überwachung, in dem unter Verwendung zollfrei importierter Rohstoffe ausschließlich Exportwaren produziert werden.	Personen, die ausschließlich Exportgüter produzieren, über eine Genehmigung des Industrieministeriums und über eine Produktionsstätte verfügen, die den Anforderungen der Zollbehörde entspricht.
Bonded export manufacturing warehouse scheme	Zolllager, das unter gemeinsamer Aufsicht der Zollbehörde und des Betriebes steht, in dem zollfrei eingeführte Rohstoffe zur Herstellung von ausschließlich für den Export bestimmten Waren gelagert werden sowie Waren, die unter Verwendung dieser Rohstoffe hergestellt werden.	Hersteller, die ausschließlich Exportgüter produzieren, die über eine Genehmigung des Industrieministeriums und über Produktionslager verfügen, die den Anforderungen der Zollbehörde genügen.
Bonded input supplies warehouse scheme	Zolllager für Vorleistungsgüter, das unter gemeinsamer Aufsicht von Zollbehörde und Lieferanten steht, in dem von lizenzierten Lieferanten zollfrei eingeführte Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe bis zum Verkauf an die Produzenten gelagert werden.	Personen, die über ein certificate of eligibility des Industrieministeriums verfügen sowie über Lager, die den Anforderungen der Zollbehörde genügen.
Industrial zone scheme	Industriezonen mit entsprechender Infrastruktur, in denen zollfrei eingeführte Rohstoffe fristgerecht innerhalb eines Jahres zur Herstellung von Waren für den Export oder für den lokalen Verbrauch verwendet werden müssen.	Unternehmen, die in einer Industriezone ansässig sind und die vom Industrieministerium festgelegten Zulassungskriterien erfüllen.

Quelle: Germany Trade & Invest

wenn diese zur Herstellung von Fertigwaren für den Export eingesetzt werden.

### **System ermittelt Einfuhrbedarf**

Das Industrieministerium hat für die Begünstigten der Exportförderungsregeln und Durchführungsorganisationen ein leicht zugängliches und umsetzbares Standard-Input-Output-Koeffizient-System (SIOC-System) entwickelt, das den Bedarf an Einfuhrwaren im Verhältnis zum Exportvolumen ermittelt. Das System gilt für mehrere Exportproduktkategorien: Leder und Lederwaren, Textilien und Bekleidung, Gartenbau, Landwirtschaft und Nahrungsmittel, chemische Pharmazeutika und Kunststoffe sowie Metall- und Maschinenbauprodukte.



Mehr zum Zollsystem Äthiopiens unter [www.gtai.de/aethiopien-zoll](http://www.gtai.de/aethiopien-zoll)

Darüber hinaus setzt die äthiopische Regierung Anreize, um Investitionen in Bereichen zu fördern, die als prioritär eingestuft werden. Hierzu zählen beispielsweise die Fertigungsindustrie (darunter die Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie) und die Landwirtschaft, ausgenommen werden der Export- und Großhandel. Gemäß der Regulation No. 270/2012 des Ministerrats vom 29. November 2012 sind für die Neuerrichtung oder den Ausbau eines Unternehmens benötigte Baumaterialien sowie Produktionsgüter wie technische Anlagen und Maschinen in prioritären Sektoren von allen Einfuhrabgaben befreit. Dies umfasst generell auch Ersatzteile im Wert von bis zu 15 Prozent der importierten Ware, bei ausschließlich exportierenden Herstellern gilt hier keine wertmäßige Beschränkung.

Hersteller von Textil-, Bekleidungs- und Lederwaren profitieren von einer automatischen Befreiung aller Einfuhrabgaben auf gelistete importierte Ersatzteile gemäß Schreiben des Finanzministeriums vom 14. Juli 2009.

### **Mehr Importsubstitution**

Zudem können Rohstoffe, die für die Probelaufproduktion (Musterproduktion für die Erteilung einer Gewerbeberechtigung) benötigt werden, einfuhrabgabenfrei eingeführt werden. Hierbei gilt eine Frist von maximal 30 Tagen für Rohstoffe aus der Textil- und Lederbranche und maximal sieben Tagen für andere förderfähige Sektoren, gemäß der Entscheidung des Investment Board vom 7. Januar 2016.

Von Zoll- und Steuererleichterungen können auch produzierende Unternehmen und Investoren profitieren, die sich in Industrieparks ansiedeln. Neben dem Aufbau von Exportindustrien (unter anderem für Bekleidung, Textilien und Lederwaren sowie für die Weiterverarbeitung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen) geht es der äthiopischen Regierung auch um eine verstärkte Importsubstitution.

Eine Zusammenstellung der verschiedenen Zollbefreiungen, Zollbegünstigungen (customs incentives) und steuerlichen Anreize kann auf der Internetseite der Investitionsbehörde abgerufen werden: <http://www.investethiopia.gov.et/index.php/investment-process/incentive-package.html>.



ABSATZMARKT

## Zulieferchancen für deutsche Firmen

### Engpass Devisenmangel

**„Nach unserer Einschätzung spielt der Textil- und Ledersektor in den deutschen Wirtschaftsbeziehungen mit Äthiopien nur anekdotisch eine Rolle.“ Das Zitat stammt aus einer E-Mail einer großen deutschen Wirtschaftsorganisation und beweist: Die Textil- und Bekleidungsindustrie ist kein Kunde deutscher Firmen. Und Investitionen? Fehlanzeige, bis auf wenige Ausnahmen. In puncto Logistik kämpfen Exporteure mit einem Transportmonopol und die Devisenknappheit erschwert Finanzierungen und lässt viele Geschäfte platzen.**

Zum Beispiel Textilmaschinen: Das ist eine Branche, in der deutsche Anbieter immer noch stark sind, im globalen Maßstab jedenfalls. Nach Äthiopien aber verkaufen sie sehr wenig. In den letzten Jahren erreichten die deutschen Branchenausfuhren im Schnitt rund 2 Millionen US-Dollar (US\$) pro Jahr, weniger als in das kleine Guatemala.

Das Geschäft mit der Technik machen in Äthiopien den Zahlen zufolge eindeutig Lieferanten aus China. Auf sie entfielen 2016 und 2017 nach Daten des International Trade Centre im Schnitt 58 Prozent aller Importumsätze mit Textilmaschinen, bei Industrienähmaschinen waren es 56 Prozent. Made in Germany liegt, anders als im globalen Maßstab, auch deutlich hinter der Konkurrenz aus Italien. Ohnehin sind Äthiopiens Importe von Textilmaschinen überschaubar: 66 Millionen US\$

waren es 2017. Das ist vergleichbar mit den Brancheneinfuhren des zentralamerikanischen Landes El Salvador.

Der wesentliche Grund für die geringen deutschen Lieferungen: Äthiopiens Textil- und Bekleidungsindustrie passt strukturell nicht recht zum deutschen Angebot. Das gilt für beide Segmente, in die man die Branche aufteilen könnte.

#### **Deutsche verkaufen wenig**

Die Gruppe der einheimischen Firmen, als erstem Segment, ist insgesamt vertikal integriert: Sie formt eine Textilindustrie, die Baumwolle entkörnt, die spinn, webt oder strickt und Ware bis zum fertigen Stoff ausrüstet. Am Ende der Wertschöpfungskette produzieren Firmen aus den Stoffen Bekleidung oder andere textile Erzeugnisse. Manche Unternehmen sind in sich vertikal integriert, vereinen also alle Arbeitsschritte von der entkörnten Baumwolle beziehungsweise der Kunststofffaser bis zum Kleidungsstück.

Dieses erste Branchensegment stellt potenziell gute Kunden, weil deutsche Firmen der Textilindustrie viel anzubieten haben. Das Problem: Die meisten äthiopischen Firmen haben wenig Geld und noch weniger Devisen, um Importe zu bezahlen. Sie produzieren ineffizient Stoffe und Bekleidung, die für den geschützten Inlands-

markt oder maximal einige Nachbarländer ausreichen, mit der sie in punkto Qualität oder Liefertreue auf dem internationalen Markt aber nicht mithalten können. Und für deren Produktion sie, weiterer Punkt gegen made in Germany, weder die beste Hightechmaschine noch die konsistent richtig gemischten Färbemittel brauchen. Solche Kunden importieren eher aus China oder Indien. Oder sie sehen sich auf dem Markt für gebrauchte Technik um.

### Kein Markt für teure Technik

Bleibt für die deutschen Anbieter das zweite Segment der Branche: Ausländische Firmen haben in den letzten Jahren massiv in Äthiopiens Textil- und Bekleidungssektor investiert und tun dies weiter. Diese Unternehmen produzieren überwiegend relativ hochwertige Produkte für den Export, weshalb sie auf gute Vorprodukte angewiesen sind. Dafür benötigen sie teilweise hochwertige Maschinen und Chemikalien, die in Indien, China oder auch der Türkei nicht immer zu bekommen sind.

Allerdings bauen ausländische Firmen vorwiegend Bekleidungsfabriken. Investitionen in die vorgelagerte Textilindustrie sind eher die Ausnahme. Damit nutzen die Firmen das, was als größter Standortvorteil Äthiopiens gilt, die billige Arbeitskraft. Kapitalintensiv ist so eine Bekleidungsfabrik nicht, sie braucht Zuschneide- oder Bügelmaschinen, wie sie auch deutsche Lieferanten im Angebot haben, vor allem jedoch Industrienähmaschinen. Die kosten relativ wenig und kommen im Normalfall aus China oder anderen asiatischen Ländern.

Beim Rundgang durch die neue Bekleidungsfabrik eines asiatischen Investors im Industriepark Hawassa im Süden des Landes sind einige Nähmaschinen von Dürkopp Adler und ein paar Modelle aus Südkorea zu sehen. Ansonsten stellt der zuständige Manager fest: „Gut drei Viertel unserer Nähmaschinen kommen aus China.“ Chemikalien werden von Bekleidungsfabriken, verglichen mit den Textilherstellern, wenig beschafft. Denn die zu konfektionierenden Stoffe werden schon fertig angeliefert.

### Investitionen ab 2020

Die Absatzaussichten für deutsche Lieferanten der äthiopischen Textil- und Bekleidungsindustrie wären dann positiv, wenn eine wettbewerbsfähige, leistungsfähige und kapitalkräftige Textilindustrie mit hohem technischen Anspruch entsteht. Diese Industrie könnte die im Land boomenden Bekleidungsfabriken beliefern, die ihre Stoffe weitestgehend im Ausland kaufen.

Ob es soweit kommt? „Der Ausgang der Entwicklung der Textilindustrie ist aus meiner Sicht völlig offen“, sagt Michael Möller vom Hohenstein Institute. Anas Tazi, Einkäufer bei der französischen Sportartikelkette Decathlon, ist hingegen zuversichtlich: „Ich glaube, Äthiopiens Textilindustrie wird ab 2020 investieren.“

### GIZ mit umfangreicher Präsenz

Hilfreich könnte für deutsche Branchenfirmen die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) in Äthiopien sein: Die GIZ führt in ihrem Portfolio zwei Programme für die Textilindustrie und verfügt über umfangreiche Branchenkenntnisse und -kontakte.

## Äthiopiens Importe von Industrienähmaschinen

in 1.000 US-Dollar; 2018: Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent<sup>1</sup>

Land <sup>2</sup>	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2018 <sup>3</sup>
China	2.655	7.569	11.210	15.507	19.936	9
Japan	2.807	386	4.824	2.217	5.433	98
Türkei	1.636	1.155	736	451	744	-42
Italien	248	94	1.021	909	2.338	3
Deutschland	255	190	285	250	2.583	-75
<b>Gesamt</b>	<b>8.585</b>	<b>10.958</b>	<b>21.040</b>	<b>24.440</b>	<b>39.018</b>	<b>3</b>

1) HS-Zolltarifpositionen 8452 ohne 8452.10 (Haushaltsnähmaschinen); 2) geordnet nach der Summe 2013 bis 2017; 3) basierend auf Exportdaten der Partnerländer (mirror data);  
Quelle: International Trade Centre

## Maschinen

„Wie Sie den Zahlen entnehmen können, ist der Markt für uns recht überschaubar.“ Also eine weitere deutsche Interessensvereinigung, die Äthiopien sehr zurückhaltend beurteilt, und das mit Blick speziell auf Textilmaschinen: Insgesamt spielt das Land keine Rolle als Abnehmer deutscher Hersteller von Textilmaschinen.

### Der Markt ist relativ klein

Frappierend beim Blick auf Äthiopiens Importe von Textil- und Bekleidungsmaschinen: Sie haben, trotz der schnellen Entwicklung der Gesamtbranche, in den letzten Jahren insgesamt nur wenig zugenommen.

### Äthiopiens Importe von Textilmaschinen

in 1.000 US-Dollar; 2018: Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent<sup>1</sup>

Land <sup>2</sup>	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2018 <sup>3</sup>
China	9.561	25.768	19.317	26.389	39.694	10
Türkei	16.368	2.812	4.867	2.923	4.563	-7
Italien	15.023	2.298	5.772	3.594	4.565	-10
Deutschland	2.874	8.064	7.669	1.710	845	-28
Japan	672	3.655	3.654	3.543	5.323	-97
<b>Gesamt</b>	<b>44.498</b>	<b>42.597</b>	<b>41.279</b>	<b>38.159</b>	<b>54.990</b>	<b>-138</b>

1) HS-Zolltarifpositionen 8441-8449 und 8451 ohne 8451.10-21 (Maschinen für die chemische Reinigung und Trockner mit Fassungsvermögen unter 10 Kilogramm); 2) geordnet nach der Summe 2013 bis 2017; 3) basierend auf Exportdaten der Partnerländer (mirror data);  
Quelle: International Trade Centre

### Struktur der Textilmaschinenimporte Äthiopiens

in 1.000 US-Dollar<sup>1</sup>

Maschinensegment, HS-Zolltarifposition, Land	2015	2016	2017
<b>Gesamt</b>	<b>61.106</b>	<b>48.135</b>	<b>65.568</b>
Maschinen zum Düsenspinnen von Synthetik (8444)	604	348	1.046
<i>Deutschland</i>	0	0	01
Spinnmaschinen (8445)	17.847	5.092	8.186
<i>Deutschland</i>	4.357	680	20
Webmaschinen (8446)	6.315	10.698	4.547
<i>Deutschland</i>	36	1	0
Strick-, Wirkmaschinen (8447)	5.656	12.054	13.238
<i>Deutschland</i>	191	332	67
Hilfsmaschinen (8448)	11.511	4.757	5.009
<i>Deutschland</i>	2.982	201	511
Maschinen zum Ausrüsten (8449)	7	153	1
Maschinen zum Waschen, Trocknen etc. (8451) 2)	19.166	15.033	33.541
<i>Deutschland</i>	103	496	247

1) HS-Zolltarifpositionen 8441-8449 und 8451 ohne 8451.10-21; 2) ohne 8451.10-21 (Maschinen für die chemische Reinigung und Trockner mit Fassungsvermögen unter 10 Kilogramm)  
Quelle: International Trade Centre

### Chemikalien

Der Markt für Chemikalien scheint für deutsche Lieferanten attraktiver zu sein als der für Maschinen. Dies gilt zumindest mit Bezug auf die Umsätze mit einigen Spezialchemikalien, bei denen europäische Lieferanten – anders als bei Säuren, Laugen und andern Basischemikalien – vergleichsweise gut im Rennen liegen. „In Spitzenzeiten haben wir in Äthiopien um die 3 Millionen US\$ im Jahr umgesetzt“, sagt Peter Ritschko von der Firma CHT im schweizerischen Montlingen, die ebensolche Spezialchemikalien anbietet.

#### Europäer gut im Geschäft

Nun mögen die Märkte nicht vergleichbar sein: Hier die im laufenden Betrieb zu verbrauchenden Chemikalien, dort die Maschinen, die als Investitionsgüter auch Folgeumsätze etwa in der Wartung bedeuten können. Trotzdem: 3 Millionen US\$ – das ist fast doppelt so viel wie der Wert sämtlicher Textil-, Leder- und Bekleidungsmaschinen (SITC 724), die Deutschland laut Exportstatistik

Eurostat im Jahresmittel in den vergangenen vier Jahren nach Äthiopien lieferte.

CHT in Montlingen, vormals Bezema AG, ist die Schweizer Niederlassung der gleichnamigen Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Tübingen. Als solche ist die Firma auch für die Bearbeitung des äthiopischen Marktes zuständig. Der Mittelständler, 220 Mitarbeiter in Montlingen und an die 300 in Tübingen, liefert der Textilindustrie ausschließlich Spezialchemikalien, also Färbemittel sowie Seifen, Weichmacher und eine Vielzahl anderer Zusatzstoffe. Dafür kauft er, üblicherweise im Ausland, die Grundstoffe, die er in der Schweiz dann formuliert, mischt und fertigstellt und zum Schluss einer eingehenden Qualitätskontrolle unterzieht. Was die Produkte entsprechend teuer macht.

Basischemikalien führt CHT nicht im Angebot. „Das sind Standardprodukte, die pro Kilo oder vielmehr Tonne wenig kosten und die meist aus Indien oder China kommen“, sagt Exportmanager Ritschko. „Aus diesen Ländern oder der Türkei gibt

## INTERVIEW

# „Die chinesischen Maschinen werden wir schon nach fünf Jahren wieder austauschen“

**Interview mit Tony Kao, stellvertretender Geschäftsführer des Stoffproduzenten JP Textile im Industriepark Hawassa**

#### Wie beschafft JP Textile Maschinen?

Zu unserer Gründung hat unsere Muttergesellschaft Wuxi Jinmao alle Maschinen in China beschafft. Wir fingen damals ja erst hier an und hatten keine Erfahrungen vor Ort. Bei den allermeisten Anlagen handelt es sich um Neugeräte chinesischer Hersteller. Ausnahmen sind die 120 japanischen Webmaschinen, ein italienischer Trockner und zwei Schweizer Maschinen in der Webereivorbereitung

#### Und wer entscheidet heute im laufenden Betrieb über solche Beschaffungen?

Nach wie vor unsere chinesische Mutterfirma. Wir hier in Hawassa geben aber unser Statement ab, basierend auf eigenen Erfahrungen und den Anregungen unserer Kunden. Und das wird auch gehört, die Zentrale in Wuxi meldet sich dann bei uns zurück.

#### Ein Beispiel?

Unsere Webmaschinen haben sich bewährt. Bei den nächsten 48 Airjet-Webmaschinen für die laufende Erweiterung unserer Stoffherstellung werden wir uns also voraussichtlich wieder für dieselbe Marke entscheiden. Dies gilt auch für den italienischen Trockner.

#### Welche Erfahrungen machen Sie mit chinesischen Anlagen?

Die großen und generell kapitalintensiven Anlagen zur Ausrüstung der Stoffe werden wir wahrscheinlich schon in drei oder vier Jahren ersetzen müssen. Und das, obwohl solche Maschinen normalerweise etliche Jahre im Einsatz sind. Wir hatten sie damals neu gekauft und sie werden dann gerade mal fünf, sechs Jahre alt sein. Das sind allesamt chinesische Maschinen. Die Spannrahmen zum Beispiel, sagt der Abteilungsleiter, selbst ein Chinese, kämen von der Technik her aus den 80er-Jahren. Wir werden also für andere Marken plädieren.

# Maschinenvertreter in Äthiopien und ihre Herausforderungen

**„Außer Spesen nichts gewesen“ – so beschreibt, sinngemäß jedenfalls, ein äthiopischer Vertreter europäischer Textilmaschinenbauer sein Geschäft. Die neuen, teuren Maschinen in seinem Programm werden in dem recht kleinen Markt nur selten beschafft. Zudem gibt es die Konkurrenz aus China und anderen asiatischen Ländern, die mit ihren billigen Produkten schwer zu schlagen ist.**

„Wir schreiben Angebote, fahren x Mal in die Industrieparks, führen Testreihen beim potenziellen Kunden durch und sind dabei sogar erfolgreich“, sagt der Mann, der lieber anonym bleiben möchte. Womit er genau das macht, was diese Kunden verlangen: Beim Stoffhersteller JP Textile, der seine chinesischen Maschinen demnächst durch bessere Technik ersetzen will, wünscht sich ein Manager mehr von eben solchen Produktpräsentationen.

Dem Vertreter europäischer Maschinen ist das schon klar, nur: „Wir müssen hier immer wieder sehen, wie die Kunden die Maschinen dann über ihr Mutterhaus im Ausland beschaffen.“ Selbst das „Brot- und Buttergeschäft“ mit den Ersatzteilen, wie er es nennt, machen die Kunden über ihre Mutterhäuser. „Ich kann das sogar verstehen. Importgeschäfte hier in Äthiopien sind so schwierig – mit dem Devisenmangel, der Logistik und der staatlichen Bürokratie.“ Im Ausland lasse sich das vermutlich einfacher abwickeln. Seine Fabrikbesuche jedenfalls hat der Vertreter eingestellt.

## **Interview mit einem Textilmaschinenvertreter**

Vertreter europäischer Produkte für die Textilindustrie können sich in Äthiopien durchaus erfolgreich einrichten. Getnet Demisse vertritt Textilmaschinenhersteller aus Italien, Deutschland und anderen Ländern. Im Programm führt er auch italienische Laborausrüstungen, mit denen Behörden Parameter in der Lederwirtschaft untersuchen.

**Herr Demisse, Sie haben in Äthiopien auch ausländische Textilhersteller als Kunden – beschaffen die ihre Maschinen ebenfalls über deren Zentralen im Ausland oder geht das Geschäft an Ihnen vorbei?**

Das kommt in der Tat vor. Eine von mir vertretene italienische Firma lieferte vor einiger Zeit Waschmaschinen für über 2 Millionen Euro an den Bekleidungshersteller Velocity in Mekelle. Für den kleinen Markt hier ist das eine bedeutende Summe.

## **Und?**

Ich bekam das gar nicht mit, jedenfalls nicht rechtzeitig. Die Italiener wickelten das Geschäft über die Velocity-

Zentrale in Dubai ab, von wo aus der Kunde ja auch die Einkäufe zum Beispiel für seine Fabriken in Ägypten organisiert. Mir blieb später nur noch, die Maschinen zu installieren. Auch ein Geschäft, aber kein Vergleich mit dem entgangenen Millionenumsatz.

## **Kommt so etwas häufig vor?**

Eigentlich nicht. Wir sagen unseren Partnern in Europa: Bitte, wenn ihr Maschinen hier im Land an uns vorbei verkauft, sei es über eure Zentrale oder über eure Niederlassung im Land des Investors, dann setzt uns beim geschäftlichen Mailaustausch in BCC, also Blindkopie.

## **Halten sie sich daran?**

Das funktioniert eigentlich. Und üblicherweise beteiligen sie uns an dem Geschäft dann auch in Form einer Provision.

## **Welche andere wichtige Unterstützung erhoffen Sie sich von Ihren Partnern in Europa?**

Bei meinem italienischen Partner drängte ich vor allem auf niedrige Preise, um hier wettbewerbsfähig zu sein.

## **Bearbeiten deutsche Maschinenbauer den äthiopischen Markt intensiv?**

Nach meinem allgemeinen Eindruck zeigen sie sich nicht sehr interessiert an dem Markt. Warum, weiß ich nicht, sie haben ja sehr gute Produkte. Italienische Firmen sind da viel aktiver.

## ABSATZMARKT

es aber auch Konkurrenz bei den Spezialchemikalien. Die sind dann oft nur halb so teuer wie bei uns.“

Wie hoch die Umsätze mit Textilchemikalien in Äthiopien sind, lässt sich in der Importstatistik nicht eindeutig ablesen. Anders als bei Textil- und Bekleidungsmaschinen, die in den Außenhandels tabellen recht eindeutig zugeordnet sind, mischen sich Chemikalien für die Textilwirtschaft und die für andere Abnehmergruppen in denselben Zolltarifpositionen.

Zugenommen haben seit 2014 die Importe von Appretur- oder Endausstattungsmitteln und Ähnlichem für die Textilindustrie, einer der wenigen eindeutig zuzuordnenden Produktgruppen (HS-Zolltarifposition 3809.91). Im Vergleich zu 2013 allerdings sind die Einfuhren nur leicht gestiegen.

Und die Europäische Union (EU) stellte ihre ohnehin vernachlässigbaren Lieferungen von Produkten dieser Gruppe bis 2018 praktisch vollständig ein (Exporte laut Eurostat für 2018: 15.000 Euro).

## INTERVIEW

# „Deutsche Maschinenanbieter sollten flexibler sein“

**bullmer ist einer der wenigen deutschen Maschinenbauer mit nennenswerten Umsätzen in Äthiopiens aufstrebender Bekleidungsindustrie. Der Anbieter aus Mehrstetten auf der Schwäbischen Alb sieht sich als einer der drei führenden Anbieter von automatischen Systemen, die Stoffe zum anschließenden Vernähen zuschneiden.**

bullmer wurde 2009 vom chinesischen Nähmaschinenhersteller Jack übernommen und hat eine Schwesterfirma in China, die eine ähnliche Produktpalette führt. Wei Du ist seit einem Jahr Gebietsleiter Afrika und Mittlerer Osten und hat für bullmer 2013 bis 2015 das Geschäft in Indonesien aufgebaut. Ein Gespräch über die Bedeutung asiatischer Firmenzentralen für Verkäufe nach Äthiopien und was Deutsche dabei von Chinesen lernen können.

### **Herr Du, wer sind Ihre Kunden in Äthiopien?**

Hauptkunde ist ein indischer Investor, der im Industriepark Hawassa letztes Jahr die Produktion aufgenommen hat. Die beiden anderen Käufer sind ebenfalls Investoren aus Asien. Insgesamt haben wir nach Äthiopien rund ein halbes Dutzend Maschinen verkauft, zwei weitere sind bestellt.

### **bullmer ist eine deutsche Firma in chinesischem Besitz, Sie selber sind Chinese. Hilft Ihnen das bei der Kundenakquise in Äthiopien mit seinen vielen asiatischen Investoren?**

Unser Mutterhaus Jack, das mit seinen Nähmaschinen bei asiatischen Bekleidungsherstellern gut vertreten ist, hilft uns schon mal mit Kontakten. Unsere Schneidesysteme gehen ja in die gleichen Fabriken.



**Wei Du**

*Gebietsleiter Afrika/Mittlerer Osten bei bullmer*

### **Haben Sie weitere Vorteile?**

Vor allem können wir mit der chinesischen Schwesterfirma weniger teure Systeme anbieten, die der Markt in Afrika einfach verlangt. Die bisher nach Äthiopien gelieferten bullmer-Maschinen waren allesamt made in China. Diese Anlagen sind weitgehend identisch mit den Maschinen aus unserem deutschen Werk. Hier in Mehrstetten allerdings bauen wir zum Beispiel eine Steuerung von Bosch ein, die in China gar nicht zu bekommen ist – und die der Kunde in Äthiopien nicht unbedingt braucht. Zudem kann unsere chinesische Schwesterfirma einen günstigeren Service bieten. Zum

Vermutlich ist der Markt deutlich größer als hier ausgewiesen. Die „Spiegeldaten“ (mirror data), also die von Äthiopiens Handelspartnern gemeldeten Exportzahlen, weisen bei den fraglichen Produkten teils viel höhere Werte aus als das, was das International Trade Centre als Äthiopiens Importe wiedergibt. Im Falle von „zubereiteten Schmiermitteln zum Behandeln von Spinnstoffen“ etc. (Zolltarifposition 3403.11) waren die summierten Exporte 2017 mehr als zehnmal so hoch wie die Importe.

Für die Absatzchancen deutscher Chemikalien in der Branche gilt dieselbe Logik wie im Geschäft mit den Maschinen: Während die Bekleidungshersteller kaum Chemikalien einsetzen, benötigt die vorgelagerte Textilindustrie eine Menge davon. Wichtigste Kundengruppe für CHT sind entsprechend Staatsfirmen, weil diese oft in vertikal integrierten Unternehmen die Textilproduktion noch dominieren.

Beispiel erwarten asiatische Kunden einfach, dass die Installation kostenlos ist.

#### **Bei Ihren ausländischen Kunden in Äthiopien – wer entschied über den Kauf Ihrer Maschinen?**

Die Firmenzentralen in Asien. Entsprechend konzentriere ich unser Marketing auf diese Mutterhäuser, in Äthiopien war ich erst zweimal. Meine bullmer-Vertriebskollegen in Asien fragen bei den dortigen Bekleidungsherstellern gelegentlich nach etwaigem Bedarf in deren ausländischen Unternehmungen wie zum Beispiel in Äthiopien.

#### **Die äthiopischen Niederlassungen der asiatischen Bekleidungshersteller haben kein Mitspracherecht bei ihren Beschaffungen?**

Bei neuen Operationen wie jetzt in Äthiopien entscheidet das schon die Zentrale. Ansonsten haben wir Erfahrungen in anderen Ländern, wo es zum Beispiel ein taiwanischer Kunde von uns so hält: Deren Fabrik im Land X kann dann selber über ihre Beschaffungen entscheiden, wenn sie Geld verdient. *(In Äthiopien sollen noch praktisch alle ausländischen Bekleidungshersteller Verluste schreiben; Anmerkung der Redaktion.)*

#### **Damit läuft das Geschäft aber an Ihrem Vertreter in Äthiopien vorbei. Was macht der dann?**

Er hält die Kontakte zu einheimischen Firmen, kümmert sich sonst aber lediglich um den Service der installierten Maschinen. Für Neuverkäufe, die wir übers Ausland abwickeln, zahlen wir ihm dann gegebenenfalls eine Provision.

#### **Äthiopische Bekleidungshersteller zählen noch nicht zu Ihren Kunden, haben die kein Interesse?**

Durchaus und wir sind auch seit Jahren mit solchen Firmen im Kontakt, wir sind ihnen aber zu teuer und/oder scheitern an der Devisenproblematik. Selbst ein südkoreanischer Interessent in einem äthiopischen Industriepark, der eigentlich über die nötigen Mittel verfügte, hatte dieses Problem: Er wollte das Akkreditiv für eine Beschaffung von einer äthiopischen Bank ausstellen lassen – das hätte aber ein halbes bis ganzes Jahr gedauert. Ansonsten haben unsere ausländischen Kunden dieses Devisenproblem nicht. Der indische Kunde wickelte die Zahlung in Indien ab, ein anderer Kunde ließ das Akkreditiv über seine Bank in Hongkong laufen.

#### **Was könnten deutsche Maschinenanbieter aus Ihrer Sicht anders in Äthiopien machen?**

Sie müssten vor allem flexibler anbieten, das heißt im Wesentlichen auch weniger teure Maschinen im Programm führen. Wir sind da mit unserer chinesischen Schwesterfirma natürlich im Vorteil.

### Gute Chemikalien für gute Stoffe

Zudem: Je höherwertig die Produktion der Kundenschaft in der Textilindustrie, umso mehr interessiert sie sich für gute Chemikalien. Druck kommt von internationalen Modeeinkäufern, die auf Einhaltung von Standards und Anforderungen von Labels wie Oeko-Tex pochen. Die Einkäufer schreiben dann durchaus mal die Inhaltsstoffe von eingesetzten Chemikalien vor, sagt ein Branchenvertreter. „In Äthiopien handelt es sich bei unseren Kunden ausschließlich um Hersteller, deren Textilien entweder direkt oder in Form von Bekleidung ins Ausland gehen“, sagt Peter Ritschko von CHT. Produzenten mit dem Endmarkt Äthiopien achten tendenziell nur auf den Preis. Die chinesische Firma JP Textile, die hochwertige Stoffe für Hemden herstellt und dafür importiertes Garn färbt, kauft ihre Chemikalien nach eigenen Angaben zu etwa 85 Prozent im eigenen Land.

### Regierung will hohe Qualität

Äthiopiens Regierung ist laut Ritschko vor Jahren im Interesse einer besseren Qualität der Textilproduktion sogar auf CHT zugekommen, um gute

Chemikalien im Land verfügbar zu machen. Ziel war es, die eigenen staatlichen Firmen fit für die Exportmärkte zu machen.

Wichtig ist in Bezug auf die Qualität von Textilchemikalien das richtige Mischungsverhältnis sowie eine gleichbleibende Konsistenz, so auch bei Farbstoffen. „Bei asiatischen Anbietern kommt es schon mal vor, dass es selbst innerhalb einer Lieferung unterschiedliche Qualitäten gibt“, sagt Getnet Demisse aus Addis Abeba, der für den Textil- und Ledersektor unter anderem Chemikalien importiert. „Da hat dann eine Tonne das richtige Blau und in der nächsten passt das Mischungsverhältnis nicht. Wer da nicht extrem aufpasst und mit solchen Produkten unbesehen seine Garne oder Stoffe färbt, sitzt später auf einem teuren Haufen Ausschuss.“

Ob der Einsatz der Chemikalien das gewünschte Ergebnis bringt, hängt aber auch von Maschinen, Wassereinsatz und Personal ab. „Man muss nicht nur immer wieder das Produkt testen und überprüfen, sondern auch die Arbeiter gut ausbilden

## Äthiopiens Importe von Textilchemikalien

in 1.000 US-Dollar; 2018: Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent<sup>1</sup>

HS-Zolltarifposition, Produkt, Land <sup>2</sup>	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2018 <sup>3</sup>
3809.91 Appretur- oder Endausstattungsmittel für die Textilindustrie	1.839	1.473	1.452	1.592	2.120	9
<i>Türkei</i>	757	446	419	873	1.127	-17
<i>China</i>	291	321	275	242	636	271
<i>Indien</i>	238	247	317	56	208	29
<i>Pakistan</i>	100	11	114	52	89	k.A.
<i>Schweiz</i>	76	217	238	215	37	6
<i>Deutschland</i>	14	66	1	16	-	-100
3403.11 Ölhaltige zubereitete Schmiermittel zum Behandeln von Spinnstoffen, Leder oder anderen Stoffen	593	508	517	345	258	22
<i>Deutschland</i>	329	221	161	97	79	-21
<i>Spanien</i>	94	110	15	18	56	238
3403.91 Andere zubereitete Schmiermittel zum Behandeln von Spinnstoffen, Leder oder anderen Stoffen	1.037	629	595	574	982	-19%
<i>Deutschland</i>	326	302	244	258	549	-34
<i>Italien</i>	92	151	52	20	101	-2

1) HS-Zolltarifpositionen 3809.91 sowie 3403.11 und -91; 2) geordnet nach den Werten für 2017; 3) basierend auf Exportdaten der Partnerländer (mirror data)  
Quelle: International Trade Centre

und anleiten“, sagt Getnet Demisse. Peter Ritschko von CHT bestätigt das. Er hat bei Besuchen in Äthiopien oft Schulungen gemacht. Oder „unsere Techniker waren ein bis zwei Wochen vor Ort und haben die Leute ausgebildet“. Das bedeutet Ausgaben, die sich preiswertere Anbieter oft sparen.

### Nähe brachte den Erfolg

Wichtig für den Absatz Erfolg ist die Nähe. CHT war nach eigenen Angaben der erste ausländische Anbieter von Markenfärbemitteln und -chemikalien, der ein Zollfreilager (bonded warehouse) einrichtete. Wenige Zeit später folgte dem Modell der türkische Chemikalienanbieter Eksoy. Die Firmen konnten so trotz des manchmal schwierigen Importprozederes ihre Kunden schnell beliefern, auch die manchmal benötigten kleinen Mengen. Dass CHT Mitte 2019 dabei war, sein Lager wieder zu schließen, hatte mit einer anderen Problematik zu tun – die Schweizer bekamen die Währung nicht in Devisen eingetauscht.

## Flugzeuginterieur als Nische

„Maschinenwartungen. Dafür gibt es hier einen Riesenbedarf.“ Die Branchenexpertin ist sich sicher, wie sich deutsche Firmen am besten in Äthiopiens Textil- und Bekleidungsindustrie einbringen können. Allerdings bleibt offen, wer das Ganze bezahlen soll.

### Deutsche Firmen kaum aktiv

Das ist ein Grundproblem für deutsche Firmen, nicht nur in Äthiopien, aber gerade dort als einem Land, wo Devisen besonders knapp sind: Deutsche Maschinen, Produkte und auch Dienstleistungen sind hochgeschätzt, nur einen Markt gibt es mangels Kaufkraft nicht.

Starkes Interesse aus Deutschland zeigt sich in den Einkaufsaktivitäten von Einzelhändlern. Im Ergebnis war Deutschland einige Zeit lang wichtigster Abnehmer von Bekleidung made in Ethiopia. Das Marktinteresse des Hohenstein Institute als wichtigem Zertifizierungsunternehmen in der Branche ist da nur folgerichtig. Ansonsten sind in Äthiopiens Textil- und Bekleidungsindustrie nur wenige deutsche Firmen als Lieferanten oder gar Investoren tätig.

Eine Ausnahme ist der internationale Luftfahrtzulieferer ACM Aerospace in Memmingen: Die Firma unterstützt derzeit mehrere Beschäftigte von Ethiopian Airlines (EAL) auf dem Gelände des

Flughafens Addis Abeba, Teile der Flugzeugkabinennenausstattung herzustellen.

### Deutsche aktiv bei EAL

ACM Aerospace versorgt Flugzeughersteller und deren Zulieferer mit Sitzen, Teppichen und anderem Interieur. Nun hilft das Unternehmen beim Aufbau einer industriellen Produktion, mit allen dazugehörigen Facetten. Dies betrifft nicht nur die Fertigung selbst, es soll auch eine Abteilung für Qualitätskontrolle und für Logistik entstehen.

„Wir verhelfen EAL mit unserem Know-how zur ersten europäisch zertifizierten Luftfahrtinterieurfertigung auf dem afrikanischen Kontinent“, sagt Roger Hohl, Geschäftsführer von ACM Aerospace. Der Produktionsbetrieb auf dem internationalen Flughafen von Addis Abeba soll auch in naher Zukunft – und über die Luftfahrt hinaus –

## Der Preis sticht

Der Einkäufer des großen Textil- und Bekleidungsherstellers klappt seinen Laptop wieder zu, diese Datei will er dann doch nicht weitergeben. Die Botschaft ist aber auch so rübergekommen: Es ging nur um den Preis. Zu sehen war die Kalkulation der Einkaufsabteilung für die Beschaffung von Färbemitteln und Hilfschemikalien. Wobei Farbstoffe unter den Chemikalienbeschaffungen der Firma insgesamt den größten Posten bildeten. Sie werden viel verbraucht und sind teuer. Um den Auftrag hier hatten sich drei Lieferanten beworben, darunter ein deutscher.

„So richtig vergleichen kann man die Angebote eigentlich nicht“, sagt der Einkäufer dazu. Bei diesem Produkt hier war die Konzentration offenkundig eine andere als bei jenem und „die Konsistenz kennt man sowieso erst dann, wenn man die Lieferung aufgemacht hat.“

Trotzdem hat man damals rein nach Preis entschieden, der Billigste bekam den Zuschlag. Und das war nicht der deutsche Anbieter, er lag am Schluss im Schnitt um 14 Prozent über dem Angebot aus Indien. „Das ist eigentlich nicht so viel, entscheidend war es doch. Es ist ja nicht nur die höhere Rechnung. Es schmerzt auch jeder Dollar, dem wir wegen der Devisenknappheit hier hinterherlaufen mussten.“ Durchweg aus Indien kaufte sein Arbeitgeber die Farbstoffe eigentlich ab dem Zeitpunkt, zu dem die Verkaufspreise für die hergestellte Bekleidung sanken. „Die Chemikalien aus Indien sind in Ordnung, sagen unsere Techniker dazu, dort gibt es schon auch gute Hersteller.“ Farbstoffe aus China habe man keine beschafft.

weiterhin wachsen. EAL, so Hohl weiter, befördert aktuell mit über 109 Flugzeugen und 7.800 Mitarbeitern rund 11 Millionen Passagiere pro Jahr. Damit sei sie die größte Airline Afrikas. Ebenso ist EAL Mitglied der Star Alliance und damit Kooperationspartner der Lufthansa Group.

### Logistik und Infrastruktur

Beim Güterversand nach Äthiopien kommt mancher Exportmanager ins Grübeln. Oft gibt es Probleme, die Lieferung aus dem Seehafen Dschibuti herauszubekommen. „Die Sachen lagen dann irgendwo, und keiner wusste genau wo.“ Vier oder sechs Monate habe es manchmal gedauert, bis die Ware beim Kunden war.

Mit dem Ausbau der Infrastruktur hat sich in Äthiopien zwar einiges zum Positiven bewegt, die Weltbank hingegen listete das Land in ihrem Logistics Performance Index (LPI) 2017 unter 163 Staaten nur auf Platz 129. Im aktuellen LPI ist Äthiopien gar nicht mehr aufgeführt.

#### Dschibuti gilt als Engpass

Über Dschibuti wickelt Äthiopien mehr als 90 Prozent seines Außenhandels ab, schreiben Zeitungen mit Verweis auf Informationen des äthiopischen Handelsministeriums. Umgekehrt stehe Äthiopien für 70 Prozent des Geschäftsvolumens im Port of Djibouti. Der kleine und überfüllte Hafen gilt als wohl größter Engpass in der gesamten Logistikkette, schrieb The African Report im März 2019. Er sei um 70 Prozent teurer als andere Häfen in der Region.

Zudem ist die Logistik auch für Kunden in Äthiopien ein Problem: „Mal kommen die Güter an, dann wieder nicht oder nicht rechtzeitig“, sagt Tony Kao, stellvertretender Geschäftsführer des Stoffproduzenten JP Textile im äthiopischen Industriepark Hawassa. Seine Firma, die Garn, Chemikalien und auch sonst sämtliche Vorprodukte – meist aus China – importiert, hat deshalb ein Lager neben der Fabrik eingerichtet. Das sichert bei kritischen Produkten den Nachschub für drei Monate.

#### 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 als Transporteur nach äthiopischen Regularien die staatliche Reederei ESL zu nutzen. „Das ist in 98 Prozent der Lieferungen der Fall“, schätzt Stephanie Kruse von der

Cargo-Levant Linienagenturen in Bremen, die offizieller und einziger Vertreter von ESL in Deutschland ist. Kruse weiß nichts von einem schlechten Service der Staatsreederei. „Bei uns häufen sich jetzt keine Beschwerden von Äthiopienkunden.“

ESL muss dann nicht genutzt werden, wenn der Importeur nicht über Akkreditiv bezahlt. Im Wesentlichen ist dies der Fall, wenn der Lieferant ein Zollfreilager in Äthiopien eingerichtet hat. Für den Chemikalienanbieter CHT, der so ein Lager hatte, schaltete die Hamburger Speditionsfirma Behlich eine andere Schifffahrtslinie ein. „Das ging schneller, war aber auch teurer“, sagt Konstantin Behlich dazu. „Bei den gebrauchten Näh- oder Druckmaschinen, für die wir hier Exportanfragen nach Äthiopien haben, kommt das eigentlich nicht in Frage. Die drehen jeden Cent um, da sind die Margen zu niedrig.“

#### Kein Sammelcontainerversand

Ein weiteres Problem ist, dass ESL seit etwa sechs Jahren nur noch über Vollcontainer (FCL) verschifft. Das weiterhin bestehende Angebot von Sammelcontainern (LCL) ist 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“, sagt Stephanie Kruse von Cargo-Levant dazu.

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 dann ESL. 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, sagt Kruse: Ungefähr 26 Tage von Hamburg 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.



Äthiopien wickelt über 90 Prozent seines Außenhandels über Dschibuti ab

Die Kosten des gesamten Transports von Hamburg nach Mojo legt ESL fest. Derzeit ist von nachfolgenden Preisen auszugehen:

**Kosten für den Transport eines 20-Fuß-Containers nach Äthiopien**  
in US-Dollar

Position	Kosten
Hamburg – Dschibuti	935
Reparaturen, Instandhaltung	22
Zollgebühren Dschibuti	571
Nachlauf Dschibuti – Mojo (Äthiopien): nach Gewicht (circa)	
<i>bis 12,5 Tonnen</i>	800
<i>12,5 bis 15 Tonnen</i>	850
<b>Insgesamt (12,5 t, gerundet)</b>	<b>2.330</b>

Quelle: Cargo-Levant Linienagenturen, Juni 2019

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 ein bis 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 demnach 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 laut Schwarzer nämlich normalerweise von der staatlichen Fluglinie EAL befördert werden. Konkret schickt Gerimex seine Sendungen an einen dazwischenschaltenden Luftfrachtspediteur, der sie dann wiederum an das EAL-Lager im 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 in Dschibuti – hat Schwarzer keine schlechten Erfahrungen gemacht.

Der Transport per Schiff hat für den Importeur in Äthiopien einen weiteren Nachteil. Er muss ESL nach Kenntnis von Michael Schwarzer in US-Dollar bezahlen, EAL hingegen nehme auch die Landeswährung Birr. Angesichts des Devisenmangels kann der Unterschied bei kleineren Sendungen ins Gewicht fallen.

**Hoffnung auf neue Bahnlinie**

Hoffnung setzt Schwarzer in die 2016 in Betrieb genommene Eisenbahnlinie von Dschibuti nach Addis Abeba, an die auch der Trockenhafen Mojo nahe der Hauptstadt angeschlossen ist. Sie würde einen nennenswert preiswerteren Service anbieten als ein Lkw-Transport. Die 750 Kilometer lange Strecke gilt als die erste voll elektrifizierte Eisenbahnlinie Afrikas. Der Frachtverkehr ist nach Informationen der Presse in Betrieb. So gab es im April 2019 einen Bericht über einen verunglückten Güterzug, der den Service unterbrochen habe. Ethiopian Railways listet auf seiner Webseite Frachtpreise.

Gegenwärtig verkehren von Dschibuti nach Addis Abeba rund 1.000 Lkw, so die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD), die Hälfte davon mit Containern beladen. Einem Szenario der Organisation zufolge würde die Bahn künftig die Hälfte dieser Container transportieren und außerdem den Rest der Lkw-Ladung, der aus Treibstoff und Massengut besteht.

**Weiterer Hafen in Eritrea?**

Langfristig könnte die Logistik auch von einer Alternative zum Hafenmonopolisten Dschibuti profitieren. Seit Einsetzen des politischen Tauwetters zwischen Äthiopien und Eritrea ist im Gespräch, den dortigen Hafen Massawa zu nutzen. Als Eritrea noch zu Äthiopien gehörte, wickelte das Land seinen Außenhandel maßgeblich über Assab ab, den zweiten eritreischen Hafen. Die unweit der Grenze zu Dschibuti gelegene Stadt liegt einige 100 Kilometer näher an Addis Abeba als Massawa.

Umfangreiche Informationen zu Transport, Logistik und Abwicklung von Außenhandelsstransaktionen finden sich in einem Report, den die UNCTAD im November 2018 veröffentlichte. „The Djibouti City – Addis Ababa Transit and Transport Corridor“ geht dabei auf beteiligte Agenturen und Behörden ein.



Kurierdienste aktiv

### Finanzierung und Devisenmangel

An diesem Thema ist schon so manches Exportgeschäft deutscher Firmen gescheitert. Ausländische Banken dürfen in Äthiopien bisher nicht operativ tätig werden.

So richtig wollen die Verkäufe deutscher Strick- oder Spinnmaschinen, Färbemittel oder Applikationen nicht in Gang kommen. Wer sich nach dem Warum erkundigt, landet zuverlässig und ziemlich schnell bei einem Thema: Die Kunden haben keine Devisen.

Der Grund ist klar und Äthiopien steht damit nicht allein: Das Land ist arm, leidet unter gravierenden strukturellen Mängeln und importiert laut Daten der Economist Intelligence Unit (EIU) fast fünfmal so viel wie es exportiert. Zudem ist es nach Auslandsinvestitionen und Krediten, vor allem aus China, auch im Ausland verschuldet. Devisen sind absolute Mangelware. Selbst wenn es ausreichend Devisen gibt, reichen diese nur für die Strickmaschine aus China, jedoch nicht für das doppelt so teure Modell made in Germany.

Bezahlen kann solche Importe am ehesten ein Hersteller, der seine Stoffe, T-Shirts oder Hosen exportiert. Über die so verdienten Devisen kann er dann größtenteils verfügen, sind sich Branchenvertreter einig. Allerdings sind exportstarke Firmen in Äthiopien eher die Ausnahme. Denn äthiopische Stoffe, Garne und T-Shirts sind wegen ihrer niedrigen Qualität kaum gefragt. Als Kunden bleiben nur einheimische Abnehmer. Und die bezahlen in der Landeswährung Birr – dafür lässt sich keine deutsche Strickmaschine kaufen.

#### Devisenvergabe nach Prioritäten

Alternativ können sich äthiopische Kunden Devisen von der Zentralbank zuteilen lassen. Da jedoch beginnen die Schwierigkeiten: Denn die National Bank of Ethiopia vergibt ihre knappen Devisen nach Prioritäten. An vorderer Stelle stehen Importeure von Medikamenten, Nahrungsmitteln und anderen lebensnotwendigen Gütern.

Ebenfalls bevorzugt sind Firmen, die Importe substituieren. Ein Stoffhersteller gehört eigentlich dazu, wenn er an die benachbarte T-Shirt-Fabrik liefert, die ihr Tuch bisher aus China oder Indien bezieht. Trotzdem bekommen auch solche Unternehmen Devisen nur unter großen Mühen, nach langer Wartezeit oder eben gar nicht zugeteilt. Nahezu unüberwindbar ist die Hürde für Firmen aus Branchen, die in der Prioritätenliste der Zentralbank gar nicht auftauchen.

Hat der Kunde die Devisen, kann der Import der Strickmaschine zustande kommen. Deutsche Lieferanten wickeln Exportgeschäfte nach Äthiopien typischerweise per Akkreditiv an die Bank des deutschen Exporteurs ab. Als wichtigste internationale Bank im Akkreditivgeschäft mit Äthiopien gilt die Citibank. Von deutscher Seite hat die Commerzbank eine Repräsentanz in Addis Abeba. Die staatliche Commercial Bank of Ethiopia (CBE) ist die wichtigste Partnerbank in Äthiopien. Neben kommerziellen Bankgeschäften führt die CBE auch diverse Transaktionen als Vehikel der Regierung durch. Sie gilt als systemrelevant; eine staatliche Unterstützung im Bedarfsfall ist somit sehr wahrscheinlich. Weitere Marktteilnehmer sind die Awash International Bank, die Dashen Bank, die Berhan International Bank sowie die United Bank, die sich alle im Privatbesitz befinden. Mit einem Entwicklungs- und Förderauftrag tritt die staatliche DBE auf.

Ein Patentrezept für den Umgang mit der Devisenproblematik haben auch europäische Banken nicht. Würde sich dann nicht die Zusammenarbeit mit einer chinesischen Bank anbieten? Chinesische Firmen sind bedeutende Investoren auch in der Textilindustrie und damit potenziell wichtige Kunden deutscher Lieferanten. Der Haken dabei: Ausländische Banken dürfen gar keine Geschäfte in Äthiopien machen, erlaubt sind nur Repräsentanzen. Zudem ist von einem chinesischen Unternehmer zu hören, dass bei nichtchinesischen Banken die Abwicklung eines Akkreditivs schneller und reibungsloser vonstattengehe.

#### Akkreditive dominieren weiter

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

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



Die Citibank gilt als wichtigste internationale Bank im Akkreditivgeschäft mit Äthiopien

### **Lokale Firmen kaum überprüfbar**

Deutsche Banken müssen ihren äthiopischen Partner bei ECA-gedeckter Finanzierung wie auch in andern Ländern ergänzenden Prüfungen unterziehen. Deshalb fallen bei diesem Modell teilweise höhere Transaktionskosten (zum Beispiel Anwaltsgebühren) an als bei einem klassischen Akkreditiv. Diese Zusatzkosten reduzieren den oben genannten Zinsvorteil aber nur teilweise. Einheimische Unternehmen sind dabei aufgrund von veraltetem Zahlenmaterial und eingeschränktem Informationsgehalt der Jahresabschlüsse schwer zu prüfen, auch aus Compiancesicht. Aus diesem Grund kommen in Äthiopien als Partner häufig nur Banken oder das Finanzministerium in Frage. Eine direkte Firmenfinanzierung ohne zusätzliche Sicherheiten von lokalen Banken ist schwierig.

Im Ergebnis kommen wegen des hohen Prüfaufwands Bestellerkredite faktisch erst ab 10 Millionen Euro Volumen in Betracht.

### **Verbesserte Konditionen für KMU**

Die Finanzierung kleinerer Geschäfte (sogenannte Small Tickets) stellt weltweit eine große Herausforderung für Banken dar. In Deutschland werden aktuell spezielle Produkte entwickelt, um Lösungen insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) anzubieten. Seit Kurzem bietet die AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH das Produkt „ECA-gedeckte Small Tickets“ an, bei dem bereits für Exportgeschäfte ab 1 Mio. Euro/US-Dollar die Möglichkeit besteht, Bestellerkredite direkt an ausländische Abnehmer zu vergeben. Auch im Exportkreditgarantiebereich sind neue Produkte entwickelt worden, insbesondere die Hermes „click & cover“-Produktlinie, die allerdings nicht für alle Länder angeboten wird.

Branchenkennern zufolge würden auch andere Banken durchaus schon bei kleineren Geschäften wie etwa 2 Millionen Euro einsteigen – aber nur, wenn sie auf eine Kreditrahmenvereinbarung mit ihrem äthiopischen Bankenpartner zurückgreifen könnten. Allerdings ist der Aufwand bei der Prüfung des Partners für so eine Rahmenvereinbarung besonders hoch. Ist die Vereinbarung jedoch einmal da, fällt bei nachfolgenden Geschäften eine Prüfung weitgehend weg.

Eine Kreditrahmenvereinbarung einer deutschen Bank mit Äthiopien liegt bisher nicht vor. Es gibt aber welche mit Banken aus anderen afrikanischen Staaten südlich der Sahara. Anlass für den

Abschluss einer Kreditrahmenvereinbarung ist üblicherweise eine umfangreiche Transaktion, wie sie auch mit Äthiopien denkbar wäre.

### **Auch DEG hilft bei Finanzierung**

Bei Investitionen in Äthiopien bietet das Programm „AfricaConnect“ der KfW-Tochter DEG Unterstützung. Das Programm ist Teil eines Entwicklungsinvestitionsfonds des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Es geht dabei um Darlehenssummen zwischen 0,75 Millionen und 4 Millionen Euro bei Laufzeiten von drei bis sieben Jahren.

Grundsätzlich können sich alle europäischen Unternehmen für eine Finanzierung bewerben. Voraussetzung dafür sei neben der entwicklungspolitischen, ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit ein wirtschaftlich tragfähiger Businessplan. Äthiopien gehört zu den zwölf afrikanischen Ländern, die von besonderem Interesse für Investitionen seien. Finanzierungsanfragen können seit Anfang Juni 2019 bei der DEG gestellt werden.

Um Liefergeschäfte geht es bei den Informationen zu AfricaConnect nicht, „grundsätzlich müssen die Finanzierungsmittel im Rahmen der geplanten Investition in einem afrikanischen Land verwendet werden“. Allerdings steht auf der Webseite der DEG der Nachsatz: „Bei Investitionsart und Geschäftsmodell des Unternehmens gilt: AfricaConnect ist eine flexible Antwort auf die vielfältigen Bedürfnisse der Unternehmen aus EU-Mitgliedstaaten bei ihren Geschäften in Afrika.“

„Neben AfricaConnect finanziert die DEG auch äthiopische Unternehmen und ihre Investitionen mit langfristigen Darlehen und mit Eigenkapital“, sagt Franziska Hollmann, Abteilungsleiterin Unternehmensfinanzierung Afrika bei der DEG in Köln. „Dabei analysieren wir gründlich, ob die Unternehmen in der Lage sind, den Schuldendienst in Dollar oder Euro zu leisten. Die DEG-Kunden sind daher in erster Linie exportorientierte oder importsubstituierende Unternehmen. Die Devisenknappheit stellt für fast alle Unternehmen eine Herausforderung dar, für die es zur Zeit keinen Königsweg gibt.“

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



**Prüfaufwand verhindert Geschäfte**

unter Mitwirkung internationaler Entwicklungsbanken gegründet.

### **China hat milliardenschwere Fonds**

Branchenbeobachter verweisen in diesem Zusammenhang auch 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.

## Umgang mit der Devisenproblematik

**Eigentlich ist Äthiopien ein guter Markt für den Textilchemiespezialisten CHT aus dem schweizerischen Montlingen. War, muss man wohl sagen. Mitte 2019 war das Unternehmen nämlich dabei, sein Zollfreilager in dem Land zu schließen. Damit beraubt sich die Firma des wesentlichen Mittels, weiterhin erfolgreich aus der Schweiz zu liefern. Obwohl ihre Spezialchemikalien gefragt und die Marktaussichten gut sind.**

### **„Wir bekamen das Geld nicht raus“**

Was war passiert? „Wir haben das Geld nicht aus dem Land bekommen“, sagt CHT-Exportmanager Peter Ritschko. Sein Zollfreilager hatte CHT 2013 eingerichtet, als erster ausländischer Anbieter von Chemikalien für die Textilindustrie. Davor war man schon etwa acht Jahre in Äthiopien tätig gewesen. Die Idee hinter dem Lager war einfach: Die Ware war damit bereits im Land und schnell beim Kunden, wenn der sie brauchte. Das ist wichtig in einem Geschäft, in dem oft kleinere Mengen unterschiedlicher Stoffe gebraucht werden. Noch wichtiger ist es in einem Staat, dessen Importlogistik und -prozeduren nicht immer einfach sind.

Mit dem Lager machte CHT zeitweise Millionenumsätze, der Haken war die Bezahlung. Die Kunden überwiesen ihre Rechnungen in der Landeswährung Birr auf ein CHT-Konto bei einer äthiopischen Bank. Die sollte das Geld dann in Form von Dollar oder Euro ins Ausland transferieren. „Das hat aber nie richtig funktioniert“, sagt Ritschko. „Mal bekamen wir nur einen Teil, dann dauerte es ein halbes, dann ein ganzes Jahr.“

Künftig liefert CHT, wie andere Exporteure, auch wieder auf Basis von Akkreditiven nach Äthiopien. Mit einem einheimischen Partner, der auf Kommission arbeitet. Das Risiko der Devisenbeschaffung liegt damit, wie bei Exporteuren üblich, beim Kunden. Schönheitsfehler ist, dass es zu vielen Geschäften wohl gar nicht mehr kommen wird.

### **Nur mit Devisenbewilligung**

Michael Schwarzer vom deutschen Handelshaus Gerimex, das sich auf Äthiopien, Eritrea und Sudan spezialisiert

hat, wird 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 weitere Produkte ein, die er dann zusammenstellt und an den Kunden verschifft.

So richtig schlimm wurde das Problem mit der Devisenbeschaffung vor etwa zwei Jahren, so Schwarzer. Seither verfolgen Banken, inklusive Weltbank und anderer internationaler Entwicklungsbanken, eine restriktivere Linie mit dem Land. „Die Regierung hat zu viele Infrastrukturprojekte begonnen“, glaubt Schwarzer, der mit dieser Meinung nicht alleine ist. Als Beispiel führt er den großen Renaissancestaudamm an. „Die Chinesen finanzierten das zwar erst einmal. Doch Zement und Baustahl muss die äthiopische Regierung beisteuern – und bezahlen. Doch waren die Preise aufgrund der hohen Nachfrage kräftig gestiegen.“ Dieses Geld und diese Devisen fehlten dann anderswo.

### **Lease-Finance-Schema**

Für wichtig im Geschäft mit kleineren äthiopischen Firmen hält Teddy Wossenyeleh von Bilotex Ethiopia das Schema „Lease Finance“ der staatlichen DBE. Diese kauft Maschinen und andere Investitionsgüter, gibt sie gegen eine Leasinggebühr an den Nutzer weiter und nimmt sie nach einer Zeit wieder zurück. Die Bank versucht die Güter dann weiterzuverkaufen. Deshalb sei sie bei Beschaffungen unter diesem Programm an guten Produkten mit hohem Restwert interessiert.

In jüngerer Vergangenheit seien mit dem Lease-Finance-Schema etliche Industrienähmaschinen von Juki und Brother beschafft worden, also Produkte japanischer statt billigerer chinesischer Anbieter. Auch das staatliche Institut 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.



EXKURS: LEDERINDUSTRIE

## Wichtiger Wirtschaftszweig

### Schuhe bringen mehr Geld als Leder

**Bei Äthiopiens Lederindustrie ist es nicht leicht, Absatzchancen für deutsche Firmen zu identifizieren. Denn ein wichtiges Vorprodukt stammt aus Äthiopien selbst: Das Land hat in Afrika einen der größten Viehbestände und liefert Unmengen an Häuten und Fellen. Mit Exportsteuern sorgte die Regierung für eine gewisse Wertschöpfung im Land, jedoch stagnieren seit einiger Zeit die Ausfuhren von Leder und Produkten. Die Schuhproduktion boomt hingegen – dank einer chinesischen Firma.**

Äthiopiens Lederbranche hat für die Wirtschaft des Landes große Bedeutung. Die Regierung unterstützt die Wertschöpfung seit 2008 in Form von Exportsteuern auf gering verarbeitetes Leder. Seither stiegen die Ausfuhren von fertiggestelltem Leder sowie Taschen, Schuhen und anderen Endprodukten.

Die Lederausfuhren bleiben allerdings hinter den Erwartungen der Regierung zurück. 2016 waren es mit 78 Millionen US-Dollar (US\$) ein Viertel weniger als drei Jahre davor und ähnlich hohe Werte hatte man schon Mitte der 90er-Jahre erreicht. Grund ist unter anderem ein mengenmäßiger Rückgang, schreibt die Österreichische Forschungsförderung für Internationale Entwicklung (ÖFSE) in ihrer „Value Chain Analysis for Leather Products from Ethiopia“ vom Februar 2019.

Die Exporte von Lederprodukten und Schuhen ziehen seit 2011 deutlich an. Mit Schuhen verdient Äthiopien im Ausland inzwischen etwa halb so viel wie mit Leder. Lederprodukte bringen dem Land knapp 9 Millionen US\$ an Deviseneinnahmen. Die Beschäftigung in der Branche hat sich seit 2011 auf rund 26.000 Personen mehr als verdoppelt.

Die Qualität des Leders entspricht nicht immer den Anforderungen der Weiterverarbeiter. Als problematisch werden die Mindestpreise auf Felle von Ziegen und Schafen angesehen, welche die Behörden nach 2009 eingeführt haben. Allerdings wird das Gesetz nicht angewendet, wie es auf Nachfrage heißt und was die ÖFSE bestätigt: Demnach gelten die Mindestpreise nur für fertiges Leder (finished leather).

Mindestpreise auf Felle hätten das Leder äthiopischer Gerbereien verteuert. Einzelne Marktakteure hätten sich darauf eingestellt – mit dem Ergebnis, dass bestimmte Felle, unter Umgehung der Mindestpreise, im Ausland gegerbt und dann als fertiges Leder zur Weiterverarbeitung nach Äthiopien zurückgebracht worden wären.

„Der Devisenmangel ist der wesentliche Flaschenhals für die Unternehmen“, sagt Werner Raza von der ÖFSE. Die Chemikalien, Schuhsohlen oder Accessoires, welche die Branche meist vollständig importieren muss, können wegen fehlender Dollar

## EXKURS: LEDERINDUSTRIE

häufig nicht oder nur mit erheblicher Zeitverzögerung beschafft werden.

### Großer Viehbestand

Äthiopien hat mit 58 Millionen Tieren den größten Rinderbestand in Afrika und den sechstgrößten weltweit. Mit 30 Millionen Schafen und 29 Millionen Ziegen liegt das Land auf dem Kontinent immerhin an dritter Stelle. In der Summe ergibt sich ein riesiges Rohstoffpotenzial für die Lederproduktion.

Weil die Tiere recht klein gewachsen sind, ergeben sich kleine Lederstücke. Schwerer ins Gewicht fallen Qualitätsunterschiede. Als recht gut gelten die Häute von Schafen und Ziegen. „Das ist Hochlandleder“, heißt es dazu beim staatlichen Leather Industry Development Institute (LIDI). Die Haut von Ziegen ist durch die widrigen Lebensumstände zwar dünn, aber sehr widerstandsfähig. Dünn muss Leder auch für Handschuhe sein. Es kann nur von Schafen kommen, die sich die meiste Zeit des Jahres auf kargen Böden ernähren müssen.

Die Häute von Rindern hingegen gelten als minderwertig, weil sie zu Lebzeiten gebrandmarkt oder von Insekten malträtirt wurden. Zudem leidet die Qualität unter unprofessioneller Schlachtung und Lagerung. Die Tiere werden meist von den Bauern oder den Käufern geschlachtet.

Die Qualität der Häute ist in den letzten Jahren gesunken, schreibt die ÖFSE. Außerdem bestehen große Schwankungen in der Anlieferung, weil Schlachtungen bevorzugt zu bestimmten Feiertagen erfolgen. Die Häute sind billig, wenn die Angaben eines äthiopischen Branchenvertreters stimmen: Bei einer Ziege sind demnach umgerechnet 0,5 bis 1

Euro zu bezahlen, bei einem Schaf 2 bis 3 Euro und bei einem Rind 5 bis 7 Euro.

## Produktionsstruktur

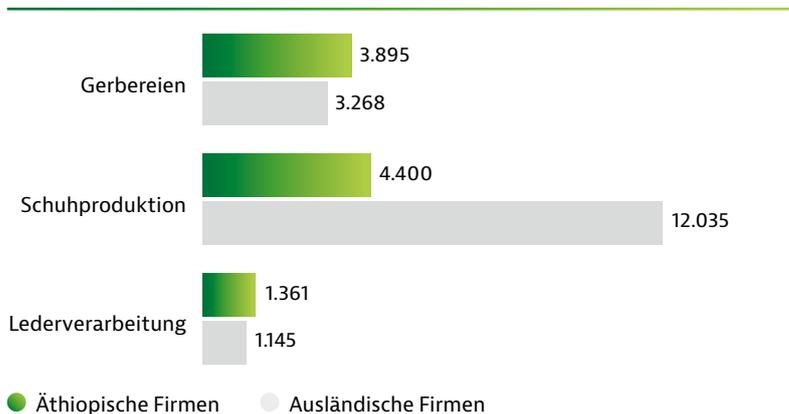
Laut Industrieministerium gibt es derzeit 30 Gerbereien mit insgesamt gut 7.000 Beschäftigten.

In der Herstellung von Schuhen sind, neben einigen 1.000 Handwerks- und Kleinstbetrieben, rund 20 Unternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten tätig. Das chinesische Branchenschwergewicht Huajian will wiederkehrenden Meldungen zufolge in seiner privaten Huajian Light Industrial City einmal bis zu 100.000 Arbeiter beschäftigen. Vertreter des LIDI halten Pläne der Firma für realistisch, bis 2024 rund 50.000 Beschäftigte zu erreichen. Leder sei genügend vorhanden. Derzeit beziehe Huajian sein Leder zu über 90 Prozent aus Äthiopien, auf Importe sei man nur bei bestimmten Qualitäten angewiesen.

Der taiwanische Hersteller George Shoes mit rund 1.000 Beschäftigten baut LIDI zufolge derzeit an einer weiteren Fabrik. George stelle das benötigte Leder selbst her und exportiere den nicht benötigten Teil der Produktion.

Etwa zwei Drittel der Schuhproduktion wird laut ÖFSE auf dem einheimischen Markt abgesetzt. Ausländische Hersteller in Äthiopien dürften dort nicht verkaufen. Die einheimischen Hersteller wiederum bieten an, für internationale Einkäufer Schuhe im Auftrag gegen eine Gebühr zu fertigen (CMT, Cut, Make & Trim) oder aber nach vorgegebenem Design zuzuliefern.

### Anzahl der Beschäftigten in der Lederbranche nach Segment



Quellen: Industrieministerium; Unternehmen

### Größte Gerbereien nach Anzahl der Beschäftigten

Unternehmen	Eigentümer*	Beschäftigte (Anzahl)
Friendship Tannery	FDI	1.380
Elico Tannery	Ä	773
Ethiopia Tannery	FDI	622
Dire Tannery	Ä	400
Batu Tannery	Ä	349
Addis Ababa Tannery	Ä	325

\* Ä = äthiopisch, FDI = ausländisch  
Quellen: Industrieministerium; Branchenunternehmen

Tatsächlich sind derzeit nur zwei oder drei äthiopische Schuhhersteller in der Lage, anspruchsvolle Exportmärkte zu beliefern, so die Einschätzung von Werner Raza von der ÖFSE. Zu diesen Unternehmen gehöre der größte einheimische Schuhproduzent Anbessa, der eigene Marken besitzt. Anbessa fertigt demnach bei Addis Abeba in einer neuen, modernen Fabrik und verfügt auch über die einschlägigen Zertifizierungen. Bei anderen äthiopischen Lieferanten beklagten internationale Einkäufer, dass die Qualität nicht immer konsistent sei. Zudem habe es in der Vergangenheit Probleme im Customer Relationship Management gegeben, also mangelhaftes Kommunikationsverhalten.

## Geringe Zulieferchancen

Nach Angaben des LIDI gibt es unter ausländischen Investoren kein großes Interesse an der Lederbranche. Äthiopische Firmen wiederum würden in absehbarer Zeit kaum investieren. Sie müssten finanziell noch den Bau von Kläranlagen mit Sekundärreinigung verkraften, zu dem die Behörden in jüngster Zeit Gerbereien und Verarbeiter in Form strengerer Umweltvorschriften gezwungen hätten.

Laut LIDI schlossen die Behörden 2018 vorübergehend sechs Gerbereien. Nur noch zwei davon, darunter die Firma Colba, müssten jetzt in eine entsprechende Anlage investieren. Die Kosten dafür seien mit umgerechnet jeweils 0,6 Millionen bis 1 Million Euro zu veranschlagen. Geliefert hätten die bisher installierten Kläranlagen inklusive der gesamten Technik Unternehmen aus Italien.

## Größte Schuhhersteller

nach Anzahl der Beschäftigten

Unternehmen	Eigentümer*	Beschäftigte (Anzahl)
Huajian International Shoe City	FDI	6.500
Youbang Manufacturing of Shoes	FDI	2.400
New Wing – Addis Shoe Factory	FDI	1.600
Anbessa Shoe	Ä	1.250
George Shoe Factory	FDI	985

\* Ä = äthiopisch, FDI = ausländisch

Quellen: Industrieministerium; Branchenunternehmen

Aus Deutschland listet die EIC zwei aktive Investitionen in der Produktion. Ara Shoes aus Langenfeld ist mit einer Schuhfabrik geführt, hat sich nach Informationen aus der Firmenzentrale aber bereits „vor etlichen Jahren“ aus Äthiopien zurückgezogen. Daneben produziert Otto Kessler in der Stadt Gonder mit derzeit noch rund 150 Mitarbeitern Handschuhe in einer eigenen Fabrik, wobei die Belegschaft in Spitzenzeiten schon einmal 300 Leute umfasste. Außerdem ist in Äthiopien die International Shoe Competence Center Pirmasens (ISC Germany) präsent.

## Branche importiert wenig

Die Einfuhren von Maschinen zur Lederbearbeitung haben seit 2013 im Schnitt jährlich rund 11 Millionen US\$ erreicht. Knapp die Hälfte davon kam laut Zahlen des International Trade Centre aus China. Italien lieferte im Schnitt für rund 3 Millionen US\$ pro Jahr, aus Deutschland kam praktisch nichts.

Besser im Geschäft sind deutsche Lieferanten bei Chemikalien für die Lederindustrie, bei äthiopischen Einfuhren (inklusive Gerbstoffe) 2017 von 5,6 Millionen US\$. Fast 25 Prozent der Waren kamen aus Deutschland.

Deutsche Lieferanten liegen an zweiter Stelle bei Appretur- oder Endausrüstungsmitteln für die Lederindustrie und führend bei Zubereitungen zum Behandeln von Spinnstoffen, Leder, Pelzfellen oder anderen Stoffen.

## Größte Hersteller von Handschuhen und anderen Lederprodukten

nach Anzahl der Beschäftigten

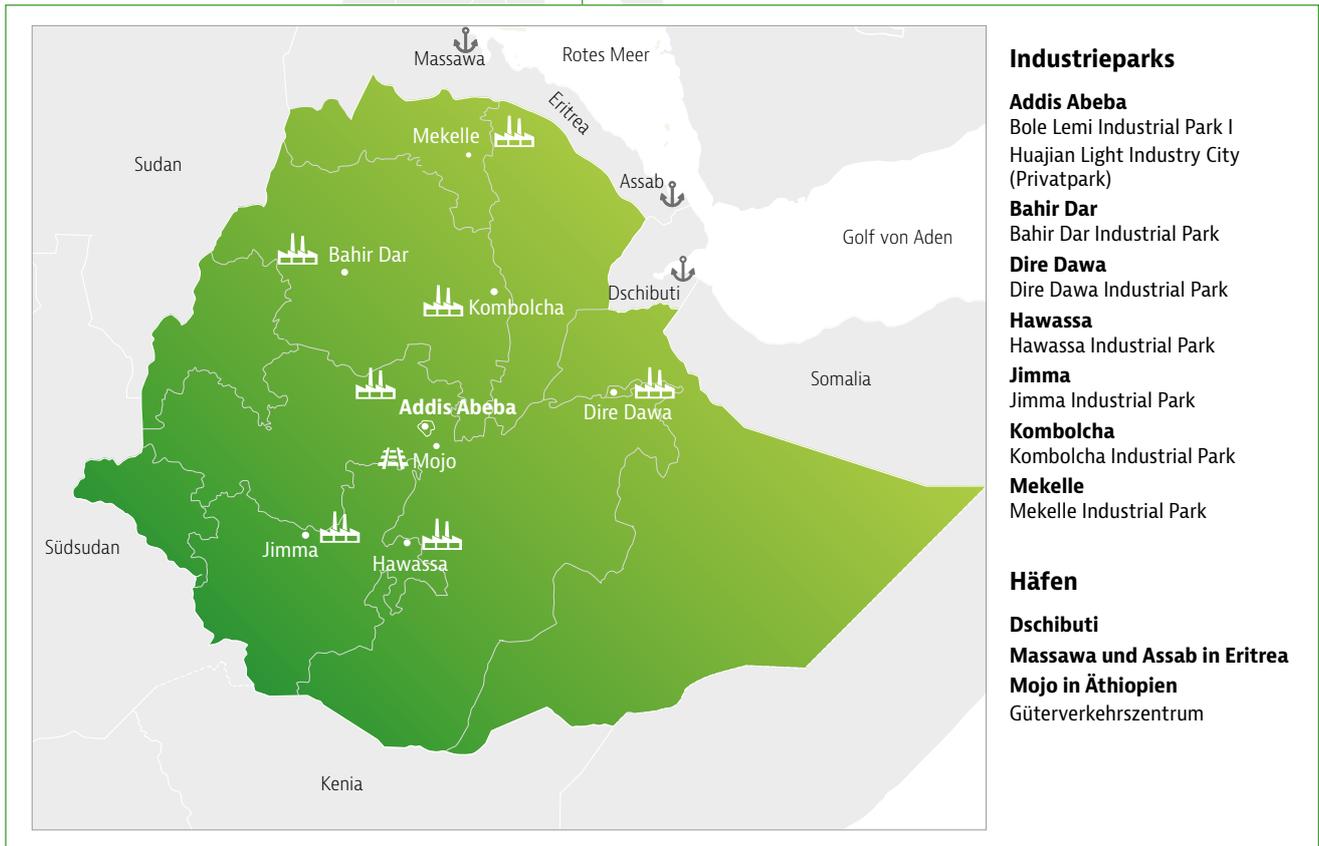
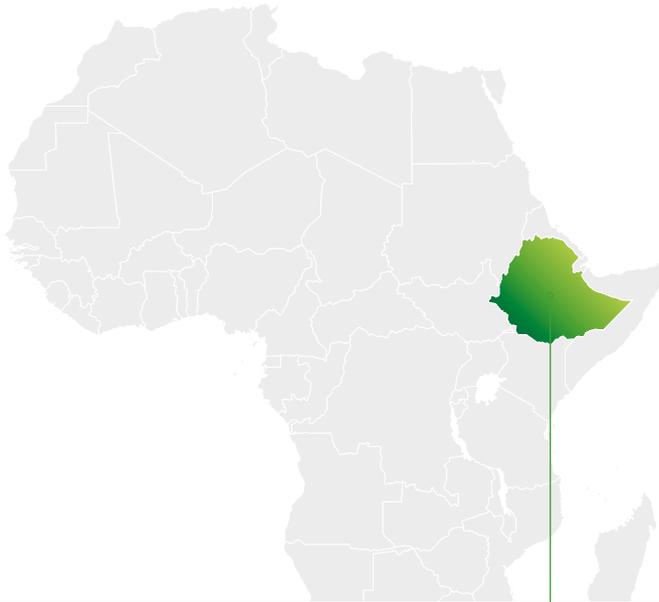
Unternehmen (Produkt)	Eigentümer*	Beschäftigte (Anzahl)
Pittards Products Manufacturing (Handschuhe)	FDI	910
Entoto Bet Artisan	Ä	256
Universal Leather Products	Ä	253
Abyssinia Leather	Ä	219

\* Ä = äthiopisch, FDI = ausländisch

Quellen: Industrieministerium; Branchenunternehmen

# ÜBERSICHTSKARTE

## Industrieparks mit Textilschwerpunkt in Äthiopien und Häfen in der Region (Auswahl)



### Industrieparks

**Addis Abeba**  
Bole Lemi Industrial Park I  
Huajian Light Industry City (Privatpark)

**Bahir Dar**  
Bahir Dar Industrial Park

**Dire Dawa**  
Dire Dawa Industrial Park

**Hawassa**  
Hawassa Industrial Park

**Jimma**  
Jimma Industrial Park

**Kombolcha**  
Kombolcha Industrial Park

**Mekelle**  
Mekelle Industrial Park

### Häfen

**Dschibuti**

**Massawa und Assab in Eritrea**

**Mojo in Äthiopien**  
Güterverkehrszentrum

## Adressen und Links

Organisation	Webseite	Anmerkungen
Delegation der Deutschen Wirtschaft in Kenia (AHK)	<a href="http://www.kenia.ahk.de">www.kenia.ahk.de</a>	Zuständig für Äthiopien: <a href="mailto:chris.wegner@kenya-ahk.co.ke">chris.wegner@kenya-ahk.co.ke</a> ; noch für 2019 ist die Gründung einer „Delegation der Deutschen Wirtschaft in Äthiopien“ mit Sitz in Addis Abeba geplant.
Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft e.V.	<a href="http://www.afrikaverein.de">www.afrikaverein.de</a>	
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)	<a href="http://www.giz.de/de/weltweit/336.html">www.giz.de/de/weltweit/336.html</a>	Zwei Programme zu Äthiopiens Textilindustrie sowie umfangreiche Branchenkenntnisse und -kontakte.
Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)	<a href="http://www.deginvest.de">www.deginvest.de</a> ; mit Programm aus einem Entwicklungsinvestitionsfonds: <a href="https://www.deginvest.de/Unsere-L%C3%B6sungen/AfricaConnect">https://www.deginvest.de/Unsere-L%C3%B6sungen/AfricaConnect</a>	
Ethiopian Textile Industry Development Institute (ETIDI)	<a href="http://etidi.org">http://etidi.org</a>	Webseite geändert und Mitte 2019 noch ohne viele Informationen.
Ethiopian Investment Commission (EIC)	<a href="http://www.investethiopia.gov.et">www.investethiopia.gov.et</a> ; <a href="http://www.theiguides.org/ethiopia">www.theiguides.org/ethiopia</a>	
Ethiopian Industrial Parks Development Corporation	<a href="http://www.ipdc.gov.et">www.ipdc.gov.et</a>	
Ethio-Djibouti Railway	<a href="https://ethiodjiboutirailway.com">https://ethiodjiboutirailway.com</a>	Bahngesellschaft der neuen, von China finanzierten Linie nach Dschibuti.
Ethiopian Shipping & Logistics Services Enterprise (ESL)	<a href="http://www.ethiopiashippinglines.com.et">www.ethiopiashippinglines.com.et</a>	
Development Bank of Ethiopia (DBE)	<a href="http://www.dbe.com.et">www.dbe.com.et</a>	Webseite funktioniert nicht immer.
Ezega Ethiopian Business Guide	<a href="https://businessguide.ezega.com">https://businessguide.ezega.com</a>	Teils mit wissenswerten Informationen zu Firmen.

Quelle: Germany Trade & Invest

Dokumente (Herausgeber)	Webseite	Anmerkungen
The Cotton Supply Chain in Ethiopia (Öko-Institut)	<a href="https://www.oeko.de/fileadmin/oekodoc/BioMacht-cotton-research.pdf">https://www.oeko.de/fileadmin/oekodoc/BioMacht-cotton-research.pdf</a>	
The Djibouti City – Addis Ababa Transit and Transport Corridor (UNCTAD)	<a href="https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/aldc2018d6_en.pdf">https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/aldc2018d6_en.pdf</a>	Mit Informationen zu Transport/Logistik inklusive Akteuren.
The Ethiopian Leather and Leather Products Sector: An Assessment of Export Potentials to Europe and Austria (ÖFSE)	<a href="https://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Studien/11_Sustainable_Sourcing_Ethiopia_Leather_March2019.pdf">https://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/Publikationen/Studien/11_Sustainable_Sourcing_Ethiopia_Leather_March2019.pdf</a>	
Business Opportunity Report Ethiopia – Textile & Apparel Industry (The Netherlands Enterprise Agency)	<a href="https://www.rvo.nl/sites/default/files/2015/11/Rapport_Textile_Ethiopi%C3%AB.pdf">https://www.rvo.nl/sites/default/files/2015/11/Rapport_Textile_Ethiopi%C3%AB.pdf</a>	
Made in Ethiopia: Challenges in the Garment Industry's New Frontier (Stern Center for Business and Human Rights)	<a href="https://bit.ly/2JwGTn">https://bit.ly/2JwGTn</a>	

Quelle: Germany Trade & Invest



## Wirtschaftsnetzwerk Afrika: Gut beraten auf dem Weg nach Afrika

Die vorliegende Studie wurde im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Rahmen des Pilotprojekts „Äthiopien – Wertschöpfungskette Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie“ des Wirtschaftsnetzwerks Afrika erstellt.

Mit dem Wirtschaftsnetzwerk Afrika unterstützt die Bundesregierung deutsche Unternehmen, die in Afrika wirtschaftlich aktiv werden wollen. Durch die Vernetzung aller Akteure der deutschen Außenwirtschaft bietet das Wirtschaftsnetzwerk Afrika Unternehmen ein gebündeltes Beratungs- und Unterstützungsangebot:

- Bereitstellung eines Afrikapartners: Ihr **persönlicher Ansprechpartner** aus der Geschäftsstelle des Wirtschaftsnetzwerks zur Begleitung Ihres Geschäftsvorhabens
- Identifikation und Prüfung von **Geschäftschancen** in afrikanischen Wachstumsmärkten
- **Erstberatung** zu Maßnahmen der Außenwirtschaftsförderung und der Entwicklungszusammenarbeit
- **Vertiefte Beratung** zu Finanzierung, Business Case-Berechnung, rechtlichen Rahmenbedingungen und weiteren Themen je nach individuellem Bedarf
- **Kontaktvermittlung** in Deutschland und im Zielland
- **Africa Business Guide**: Digitale Partner- und Informationsplattform des Wirtschaftsnetzwerks ([www.africa-business-guide.de](http://www.africa-business-guide.de))

Der Fokus des Wirtschaftsnetzwerks Afrika liegt auf den derzeit zwölf Ländern des Compact with Africa. Der Start erfolgt 2019 mit Pilotprojekten in Äthiopien, Ghana und Marokko. Das Pilotprojekt in Äthiopien richtet sich an deutsche Unternehmen, die entlang der Wertschöpfungskette der Textil-, Bekleidungs- oder Lederindustrie tätig sind. Ziel ist die Unterstützung, Beratung und Begleitung dieser Unternehmen durch das BMWi bei ihrem Markteintritt in Äthiopien.

Das Wirtschaftsnetzwerk bündelt und vernetzt etablierte Akteure und Programme der deutschen Außenwirtschaftsförderung und arbeitet eng mit den entsprechenden Stellen der Entwicklungszusammenarbeit und den Auslandsvertretungen der Bundesrepublik Deutschland zusammen. Mit der Gründung des Wirtschaftsnetzwerks Afrika trägt das BMWi zur Umsetzung des von Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel am 30. Oktober 2018 angekündigten Entwicklungsinvestitionsfonds bei.



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

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie  
Referat Außenwirtschaftsförderung  
Task Force Wirtschaftsnetzwerk Afrika  
Scharnhorststr. 34–37, 10115 Berlin  
Tel: 030-18 615-6344  
[www.bmwi.de/wirtschaftsnetzwerk-afrika](http://www.bmwi.de/wirtschaftsnetzwerk-afrika)  
[wirtschaftsnetzwerk-afrika@bmwi.bund.de](mailto:wirtschaftsnetzwerk-afrika@bmwi.bund.de)  
[www.africa-business-guide.de](http://www.africa-business-guide.de)

# Impressum

## Herausgeber

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

T +49 228 249 93-0  
F +49 228 249 93-212  
info@gtai.de  
www.gtai.de

## Hauptsitz

Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

## Geschäftsführung

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

## Autoren

Ulrich Binkert, Katrin Grünewald (Recht),  
Andrea Mack (Zoll), Bonn

## Redaktion/Ansprechpartnerin

Katrin Weiper  
T +49 228 24993-284  
katrin.weiper@gtai.de

## Layout

Gabriele Thill und Nils Werner

## Druck

Kern GmbH, 66450 Bexbach  
www.kerndruck.de

## Bestellnummer

21146

## Bildnachweise

Titelbild: Getty Images/Westend61; S.2 Hinter-  
grund: Fotolia/donvictori0; S.2 Portrait: privat;  
S.4: Getty Images/fivepointsix; S.6: GTAI/Binkert;  
S.9: GTAI/Binkert; S.10: Decathlon; S.13: Hohenstein;  
S.16: Getty Images/Santiago Urquijo; S.26: Getty  
Images/helovi; S.28: GTAI/Binkert; S.31: GTAI/  
Binkert; S.33: Getty Images/narvikk; S.37: Getty-  
Images/danishkhan; S.42: bullmer; S.51: GTAI/Bin-  
kert; S.56: GettyImages/Cecilie\_Arcurs; S.58: Getty  
Images/Westend61

## 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.

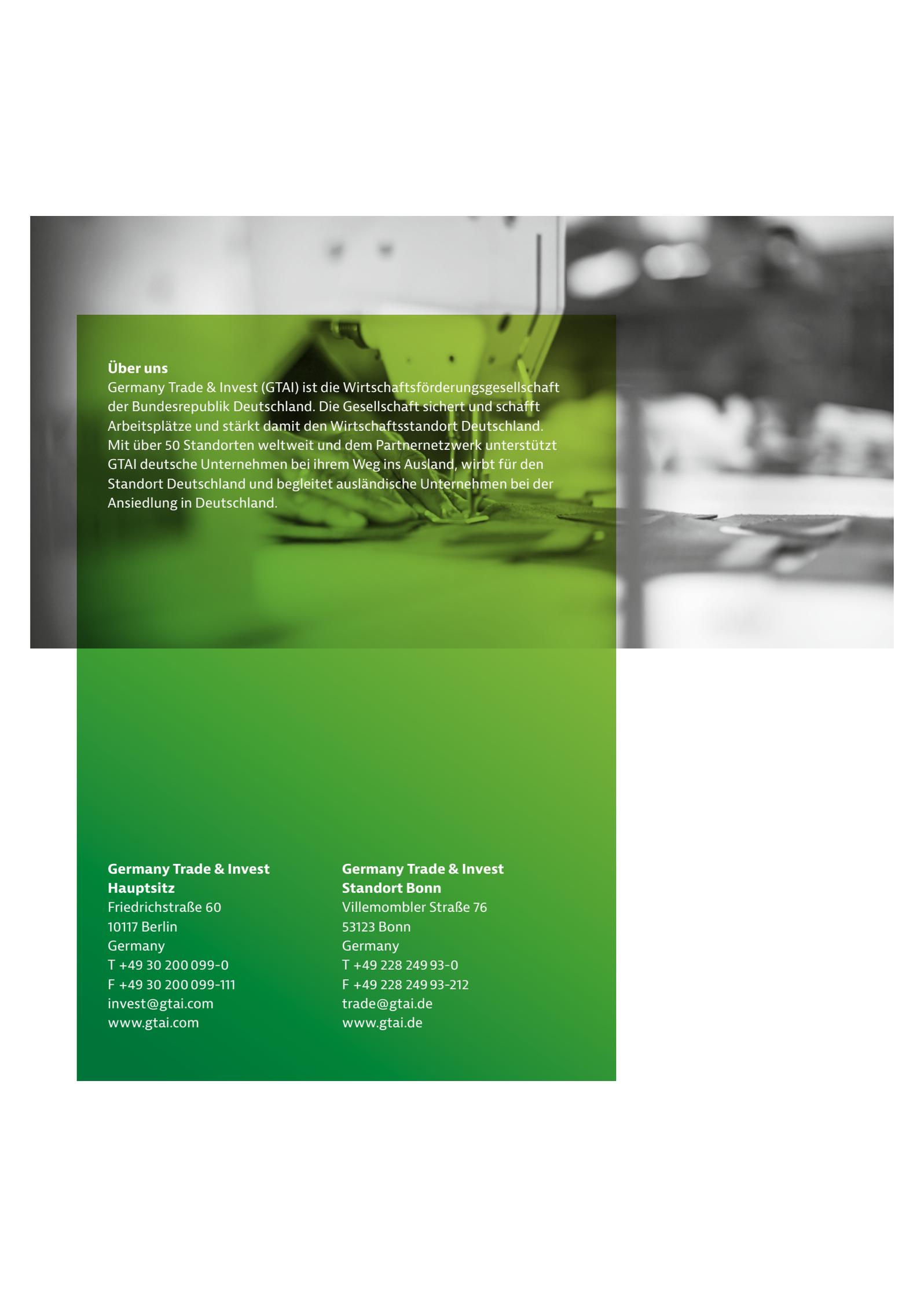
## Rechtlicher Hinweis

©Germany Trade & Invest, August 2019  
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](mailto:invest@gtai.com)  
[www.gtai.com](http://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](mailto:trade@gtai.de)  
[www.gtai.de](http://www.gtai.de)