

**CHINESISCHES ENGAGEMENT IN OSTAFRIKA IM WANDEL  
KOOPERATION UND PRODUKTION VOR ORT DER NEUE TREND**



**Nairobi (GTAI) - China dominiert in Ostafrika Infrastrukturprojekte und die Bauwirtschaft. Nun intensiviert das Reich der Mitte auch beim Handel und in der Industrie sein Engagement.**

Der chinesische Vormarsch in Ostafrika ist atemberaubend schnell, fokussiert, effizient und höchst erfolgreich. Dabei ist der Ansatz einfach: Man macht einen Geschäftsvorschlag, der den Wünschen der Entscheidungsträger entspricht, bringt erst einmal alles mit, einschließlich der Finanzierung, und zieht das Vorhaben mit konfuzianischer Effizienz durch.

Weil der Kunde damit zufrieden ist, kommen Folgeaufträge. Und je mehr Aufträge es gibt, umso mehr chinesische Aktivitäten gibt es, die mit dem ursprünglichen Projekt nichts mehr zu tun haben: Handel, Wohnungsbau und Geschäftsgründungen. Und je mehr die Schulden bei chinesischen Finanzgebern steigen, desto mehr wächst deren Interesse, dafür zu sorgen, dass die Schulden bedient werden können.



**China ist schnell - zu seinen Bedingungen**

In Kenia kam der chinesische Durchbruch mit der vergleichsweise kurzen Straße von Nairobi nach Thika. Die internationale Gebergemeinschaft war bereit, einen Straßenausbau zu finanzieren, aber nur zu den üblichen Bedingungen wie ordentlichen Durchführbarkeitsstudien und Ausschreibungen, dafür aber zu günstigen Zinssätzen. Zur Amtszeit des seinerzeit amtierenden Präsidenten wäre das alles nicht fertig geworden.





Die Chinesen machten derweil ein anders Angebot: Kürzeste Bauzeit und kommerzieller Kredit bei freier Hand und politischer Rückendeckung. Aufenthaltsgenehmigungen gab es im Eilverfahren, mit den Arbeiten wurde schon mal begonnen, bevor notwendige Enteignungen abgeschlossen waren. Alles wurde mitgebracht, selbst Lkw-Fahrer und Nahrungsmittel. Geliefert wurde pünktlich zum Ende der Amtszeit des Präsidenten. Wenn Kunden zufrieden sind, gibt es Folgeaufträge. Eine neue Eisenbahn zum Beispiel - das Lieblingsprojekt des aktuell amtierenden kenianischen Präsidenten Uhuru Kenyatta - wird ebenfalls von Chinesen gebaut, finanziert und betrieben. Übliche Geber wie die Weltbank hatten zuvor abgewinkt, weil sich das Vorhaben volkswirtschaftlich nicht rechnen dürfte. Dank des chinesischen Engagements ist die erste Trasse von Mombasa nach Nairobi zeitig zum Präsidentschaftswahlkampf fertig geworden und konnte als politischer Erfolg vermarktet werden. Dass das Teilstück nach Ansicht von Kritikern drei Mal so teuer war wie notwendig, focht den Wähler nicht an.



### **Chinesischer Auftritt im Reifeprozess**

Bei dem ersten Straßenprojekt haben chinesische Firmen viel gelernt: Sie wissen nun, was die kenianische Geschäftswelt und die kenianische Industrie kann und was sie nicht kann, was sie braucht, wie sie tickt, wie in Kenia Geschäfte laufen und wie man mit der Bürokratie und der weit verbreiteten Korruption zu Recht kommt, welche Kartelle und Monopole man fürchten muss und wie man sich mit ihnen notfalls arrangieren kann.

Dank dieses Wissens und einer Vorzugsbehandlung bei Arbeitsgenehmigungen konnten chinesische Bau- und Handelsunternehmen in kürzester Zeit Fuß fassen. Und je mehr kenianische Staatsaufträge an chinesische Firmen gehen und je mehr chinesische Handelstreibende in Kenia Fuß fassen, umso mehr chinesische Waren überschwemmen das Land.

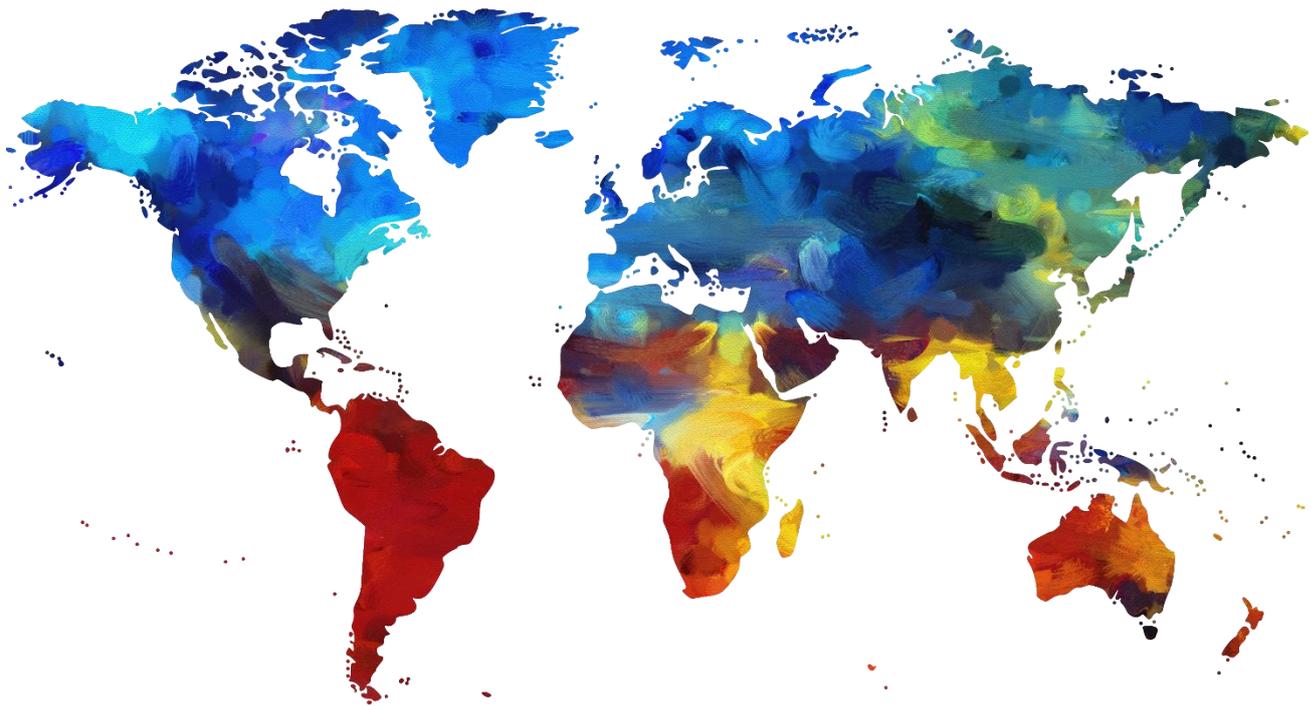
Aber nicht nur: Längst werden auch chinesische Firmen gegründet, die vor Ort fertigen. Zudem werden Heerschaaren kenianischer Arbeiter beschäftigt oder kenianische Waren eingekauft, wenn sie preiswerter und/oder besser sind oder, logistisch gesehen, schneller beschafft werden können. Dabei haben auch kenianische Firmen und Arbeiter gelernt, worauf es den chinesischen Partnern ankommt - ein Lern- und Reifeprozess auf beiden Seiten. So mancher Chinese hat mittlerweile eine Einheimische geheiratet und will bleiben.



### **Staatliche Akquise perfektioniert**

Ihre staatliche Auftragsbeschaffung haben chinesische Firmen derweil geradezu "perfektioniert", berichtet die führende kenianische Tageszeitung "The Nation" mit einem sarkastischen Unterton: Chinesische Akquisiteure bedienen sich eines englischen Vornamens, den man sich merken und aussprechen kann, und werden in Begleitung eines politisch gut vernetzten "Fixers" bei einem Kabinettssekretär oder dem Chef eines halbstaatlichen Unternehmens vorstellig und machen einen Vorschlag für ein größeres Infrastrukturprojekt, verbunden mit dem Versprechen, für die Finanzierung zu sorgen.

Sehr schnell wird dann ein "Memorandum of Understanding" unterzeichnet, dem ein kommerzieller Vertrag mit dem zuständigen Ministerium folgt. Dann muss nur noch das Finanzministerium den Kreditvertrag unterschreiben und der Deal ist perfekt. Parlament, Haushaltskontrolleure und der staatliche Auditor bleiben außen vor. Das bei diesen Geschäften hohe Provisionen und sogenannte Kickbacks (Bestechungsgelder) gezahlt werden, liegt in der Natur der Sache. Deutsche Firmen, die sich an chinesischen Projekten wie auch immer beteiligen, kennen diesen Hintergrund und sind deshalb meist zurückhaltend. Anders formuliert: Deutsch-chinesische Geschäftsbeziehungen werden in Ostafrika ungern an die große Glocke gehängt, weil der deutsche Ruf leiden könnte. Die dennoch bekannt gewordenen deutsch-chinesischen Geschäftsbeziehungen sind recht unterschiedlich und zeigen eine Palette des Möglichen.



### **Professionelle Kooperation ohne Ideologie**

Da gibt es zum einen deutsche Firmen, die in China ansässig sind, entweder eigenständig, als Joint-Venture oder in Form einer Kooperation. Solche Firmen gelten als "chinesisch", weil sie die Spielregeln kennen, die Korrespondenz in Chinesisch geführt werden kann und das Bankkonto in China besteht. Dann gibt es zum anderen deutsche Firmen, mit denen man in Deutschland oder sonst wo auf der Welt schon erfolgreich zusammengearbeitet hat - warum also nicht wieder? Und es gibt deutsche Firmen, die in Afrika viel Erfahrung haben und gut vernetzt sind, wie zum Beispiel Beraterunternehmen, welche die Bauaufsicht übernehmen können. Oft ist es auch der kenianische Auftraggeber, der einen neutralen und professionellen Aufpasser verlangt. Viele deutsche Produkte werden von Chinesen geschätzt. Wenn ein deutsches Unternehmen in Kenia erfolgreich mit Bauchemikalien ist, wird auch ein chinesisches Unternehmen darauf zurückgreifen. Und wenn eine deutsche Baumaschine die gewünschten Spezifikationen hat, wird sie auch von Chinesen in Kenia gekauft.

Den chinesischen Firmen geht es in allererster Linie ums Geschäft und nicht um Ideologie. Deutsche Produkte und Dienstleistungen haben weltweit einen guten Ruf, auch bei Chinesen. Wenn China bei seinen ersten Projekten in Ostafrika nicht darauf zugegriffen hat, dann lag das an der mangelhaften Kenntnis dessen, was lokal verfügbar ist und was nicht.

Inzwischen hat sich das nachhaltig geändert. Und wie überall im Geschäftsleben zählen Kontakte und die brauchen eine Zeit, bis sie aufgebaut werden können.

**Chinesen sind die neuen Inder**

Es ist bereits abzusehen, dass die treibende Kraft bei neuen Industrieprojekten in Kenia nicht mehr wie bislang von indisch-stämmigen Unternehmern kommen wird, sondern von chinesischen. Wenn erst einmal geplante, von Chinesen gebaute Industrieparks fertig werden, wird es zu einer chinesischen Investitionswelle kommen. Wenn diese Investoren zuerst einmal nach chinesischer Technik schauen, dann nur, weil sie sich auf dem chinesischen Markt besser auskennen. Wer dagegen auch deutsche Produkte kennt und schätzt, wird die kommerziellen Vor- und Nachteile abzuwägen wissen. So hat eines der ersten chinesischen Industrieprojekte in Kenia, der Baustoffzulieferer China Wu Yi Precast, vornehmlich deutsche Technik installiert



**Am weitesten in Äthiopien**

Was für Kenia gilt, gilt auch für Äthiopien, wo der chinesische Vormarsch schon viel weiter ist. Auch dort haben Chinesen eine Eisenbahn gebaut, deutlich moderner und billiger als in Kenia. Und was noch wichtiger ist: Sie bauen überall im Land Industrieparks, in denen internationale Firmen gute Rahmenbedingungen für eine Niedriglohnproduktion finden. Die ersten Textil-, Bekleidungs- und Lederfabriken melden Erfolge. Nahrungsmittel verarbeitende und Pharmaunternehmen kommen in einer zweiten Welle. Selbstverständlich sind viele chinesische Firmen dabei, aber nicht nur. Und selbstverständlich haben deutsche Firmen Absatzchancen, wenn sie die entsprechenden Marketinganstrengungen unternehmen.

In Uganda sind es bislang chinesische Händler, welche den lokalen Markt aufmischen. Das große chinesische Engagement wird erst mit dem Beginn der Ölförderung kommen und wenn die kenianische Eisenbahn die ugandische Grenze erreicht hat. In Tansania haben die Chinesen derzeit weniger zu melden, weil der amtierende Staatspräsident, der sich die Korruptionsbekämpfung auf die Fahne geschrieben hat, das so will. Statt von Chinesen lässt er seine Eisenbahn von Türken bauen. Dschibuti hat sich derweil so stark gegenüber China verschuldet, dass dessen Einfluss nicht mehr zu stoppen ist.

Und auch die Automobil-Experten von morgen haben auf der Messe ihr eigenes Forum: Unter dem Titel „Formula Student“ zeigen Studenten und Auszubildende den Messebesuchern ihre selbstkonstruierten Rennwagen.

### Neue Töne aus Peking

Während der chinesische Vorstoß in ganz Ostafrika - auch ohne Tansania - nicht mehr aufzuhalten ist, bleibt es spannend zu sehen, inwieweit sich neue Töne aus Peking auf das chinesische Ostafrika-Engagement auswirken. Die chinesische Führung will erklärtermaßen die Korruption in der eigenen Regierung eindämmen. Wenn sie es damit ernst meint, wird sie auch in ihrem Ostafrikageschäft strengere Regeln einführen müssen.



Und dann ist da noch der vom chinesischen Präsidenten Xi Jinping propagierte "Sozialismus mit chinesischen Charakteristika", mit dem er die Welt beglücken will. Bislang war es Westeuropa und Nordamerika, die ihre Demokratie als Regierungsform und politische Ideologie aggressiv in Afrika propagiert haben. Es scheint, dass Xi Jinping dem nun chinesische Prinzipien entgegensetzen möchte. Auch in Sachen Umweltschutz und Nachhaltigkeit ist mit chinesischen Reformen zu rechnen, die irgendwann auch auf das chinesische Afrikageschäft abfärben dürften.



### Investitionsprojekte in ostafrikanischen Ländern mit chinesischer Beteiligung

Land	Projektbezeichnung	Investitions-summe (in Mio. US\$)	Projektstand	Anmerkung
Äthiopien	Gasförderung und -export	4.300	Gespräche; Aufnahme der Gasförderung: 2020	Entwickler: Poly Group/GCL Group (beide VR China)
Äthiopien	Industriepark-Entwicklung	2.000 bis 2.500	Unterschiedliche Projektstände	Entwickler sind vornehmlich chinesische Firmen
Dschibuti	Gasleitung zwischen Äthiopien und Dschibuti, Gasverflüssigungsterminal	4.000	Gespräche; Aufnahme der Gasförderung Mitte 2019	Entwickler: Poly Group/GCL Petroleum Group Holdings Ltd. (beide VR China)
Dschibuti	48 qkm große chinesische Freihandelszone	340	Im Bau; weitgehende Fertigstellung 2019	Dalian Port Corp., China Merchants Holdings (beide VR China), Djibouti Ports and Free Zone Authority.
Kenia	High Grand Falls Dam (Kibuka)	1.500	Auftragsvergabe; Baubeginn noch offen	China State Construction Engineering Corporation

Land	Projektbezeichnung	Investitions- summe (in Mio. US\$)	Projektstand	Anmerkung
Kenia	Normalspureisenbahn Nairobi-Naivasha	1.500	Im Bau; antizi- pierte Fertigstel- lung: September 2019	China Road and Bridge Corporation
Tansania	Mchuchuma-Kohle- und Liganga-Eisenerz- projekt	3.000	Planung	Sichuan Hongda Group of China
Uganda	Aufbau einer Ölproduk- tions- Infrastruktur	Mehr als 10.000	Erarbeitung eines Masterplans	Gemeinschaftsvorha- ben von Total, Tullow Oil und China National Offshore Oil Corp. (CNOOC)
Uganda	Rohölpipeline durch Tansania zum Indi- schen Ozean	3.600	Front End Engine- ering Design (FEED) abge- schlossen	Gemeinschaftsvorha- ben von Total, Tullow Oil und CNOOC.
Uganda	800-MW-Ayago-Was- serkraftwerk	K.A.	Absichtserklärung	Wunschpartner: China.

Quelle: Recherchen von Germany Trade & Invest

Die gesamte Studie "China in Afrika - Perspektiven, Strategien und Kooperationspotenziale für deutsche Unternehmen" können Sie kostenlos beziehen: Printversion unter der Bestellnummer 21054 (32 Seiten) bei Germany Trade & Invest, Kundencenter, Postfach 140116, 53056 Bonn, Telefon: 0228/24993-316, E-Mail: [vertrieb@gtai.de](mailto:vertrieb@gtai.de) oder als PDF-Dokument nach kurzer Registrierung unter <http://www.gtai.de/china-in-afrika>.

Quelle: Martin Böll, Germany Trade and Invest [www.gtai.de](http://www.gtai.de)