

Markterschließung „made in China“: Beijing ebnet Telekommunikations- unternehmen den Weg nach Westafrika

Lena Tietze

Etwa seit der Jahrtausendwende expandieren Firmen aus der Volksrepublik China zunehmend ins Ausland. Dabei häufen sich Berichte über eine gezielte und angeblich umfassende Unterstützung der Auslandsgeschäfte chinesischer Firmen durch die Regierung in Beijing zum Nachteil einheimischer Unternehmen, besonders in Entwicklungsländern. Auch bei der Umsetzung von Infrastrukturprojekten durch chinesische Firmen in Afrika wird verbreitet Kritik an einer Vermischung von Außenwirtschaftspolitik und Entwicklungshilfe geübt.

Analyse

Das Beispiel der Aktivitäten der chinesischen Telekommunikationsausstatter Huawei und Zhong Xing (ZTE) in den westafrikanischen Ländern Ghana und Senegal lässt erkennen, dass die Tätigkeiten chinesischer Firmen auf dem afrikanischen Kontinent äußerst facettenreich sind und einer an regionalen und branchenspezifischen Gesichtspunkten orientierten Analyse bedürfen. Gleichzeitig lässt eine gezielte Fallbetrachtung erkennen, mit welchen finanziellen Mechanismen Beijing seinen Telekommunikationsunternehmen die Markterschließung in Ghana und Senegal vereinfachte.

- In Anbetracht des zunehmend saturierten Telekommunikationsmarktes in China und der Sicherheitsbedenken westlicher Staaten bieten afrikanische Märkte den chinesischen Unternehmen Möglichkeiten zur Gewinnerzielung außerhalb des eigenen Staatsgebiets und unabhängig von den Herausforderungen in Industrienationen.
- Die Markterschließung von Huawei und ZTE in Ghana und Senegal wurde durch Projekte zum Ausbau und zur Verbesserung der Telekommunikationsinfrastruktur der westafrikanischen Regierungen und Behörden initiiert. Diese Nähe zu staatlichen Stellen ergibt sich aus dem Finanzierungsmodell für Kredite, die Entwicklungsländer bei der chinesischen Regierung aufnehmen können. Beijing spricht in diesem Zusammenhang von „Entwicklungszusammenarbeit“.
- Durch das starke Wachstum des senegalesischen und ghanaischen Wirtschaftssektors für Telekommunikation und Internet kommt es nicht zu einer Verdrängung etablierter Akteure durch den Markteintritt von Huawei und ZTE, sondern lediglich zu einer verstärkten Diversifizierung des Marktes für Telekommunikationsausrüstung, der vor allem von westlichen Anbietern geprägt ist.

Schlagwörter: Volksrepublik China, Ghana, Senegal, Telekommunikation, ZTE, Huawei

„Global Player“ aus China in Afrika

Chinas Präsenz in Afrika hat seit der Jahrtausendwende an Intensität zugenommen. Entsprechend schenkt die mediale Betrachtung dem Phänomen „China in Afrika“ weltweit große Aufmerksamkeit. Unter dem Titel *China's Lending Hits New Heights* (Chinas Kreditvergabe läuft auf Hochtouren) veröffentlichte die *Financial Times* im Januar diesen Jahres Berechnungen, wonach afrikanische Schuldner bei der China Development Bank und der China Exim Bank ein insgesamt höheres Kreditvolumen als bei der Weltbank aufgenommen hätten (Dyer, Anderlini und Sender 2011). Die chinesischen Banken haben jedoch nur teilweise ähnliche Geschäftsbereiche wie die Weltbank. Unter dem Titel *Starke Konkurrenz für den Westen* beschreibt Christine Hackenesch im Oktober 2010 für *Die Zeit*, dass Chinas Engagement in Afrika facettenreicher ist, als die mediale Betrachtung vermuten lässt, und dass „chinesische Unternehmer, aber auch Banken [...] in vielen afrikanischen Ländern ein großes wirtschaftliches Potenzial [sehen]“ (Hackenesch 2010). Diese Auffassung teilt die chinesische Regierung. In ihrem bereits im Jahr 2006 veröffentlichten Strategiepapier *China's African Policy* verspricht sie chinesischen Firmen Unterstützung für Investitions- und Geschäftstätigkeiten auf dem afrikanischen Kontinent (MOFA 2006). Die Regierung werde zu diesem Zweck Kreditmittel bereitstellen. Insofern ist es kaum verwunderlich, dass die Zahl chinesischer Firmen in Afrika zunimmt. Das Beispiel der Telekommunikationsriesen Huawei und ZTE zeigt, dass die Firmen bei der Markterschließung in westafrikanischen Staaten auf Unterstützung seitens Beijing zurückgreifen können, die von chinesischer Seite als „Entwicklungszusammenarbeit“ deklariert wird.

Huawei und ZTE sind die größten chinesischen Hersteller von Telekommunikationsausrüstung. Ihre grundlegenden Produktsegmente umfassen Übertragungstechnik zum Aufbau von Telekommunikationsinfrastruktur, Geräte für Endverbraucher und Netzwerktechnik für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen. Beide Unternehmen streben zusätzlich einen Ausbau ihrer Kompetenz als Dienstleister für Netzbetreiber an. Huawei ist ein privates Unternehmen, ZTE befindet sich zum Großteil im Eigentum der chinesischen Regierung.

Huawei wurde im Jahr 1988 im südchinesischen Shenzhen, Provinz Guangdong, gegründet. Es entwickelte sich innerhalb kurzer Zeit vom Importeur zum Hersteller von Telefonschaltanlagen. Sein Afrikageschäft begann Huawei im Jahr 1998 in Kenia. Im Jahr 2006 erzielte es in Subsahara-Afrika mehr als eine Mrd. USD Umsatz. Im Jahr 2008 betrug der außerhalb Chinas realisierte Umsatz etwa 60 Prozent des Gesamtumsatzes von Huawei. Im Jahr 2010 war Huawei der weltweit zweitgrößte Hersteller von Ausrüstung für Telekommunikation (TK). Mit einem Umsatz von 28 Mrd. USD lag das Unternehmen nur knapp hinter dem globalen Marktführer Ericsson.

ZTE wurde im Jahr 1985 gegründet und ist Chinas zweitgrößter TK-Ausstatter. Das Unternehmen expandierte im Jahr 1999 nach Afrika. Im Jahr 2009 realisiert ZTE einen Umsatzanteil von elf Prozent auf dem afrikanischen Kontinent, was rund einer Mrd. USD entsprach. Insgesamt konnte ZTE 2010 Umsätze in Höhe von 10,6 Mrd. USD erzielen. Nach eigenen Angaben hat ZTE heute in über 50 Ländern Afrikas insgesamt mehr als 1.100 Mitarbeiter, darunter über 60 Prozent mit lokaler Herkunft.

Als Hersteller von Telekommunikationsausrüstung verfügen Huawei und ZTE über ein ähnliches Produktsortiment. Auch ihre Preisstrategie ist vergleichbar, denn beide Unternehmen zeichnen sich durch ein äußerst niedriges Preisniveau aus, mit dem sie Angebote westlicher Konkurrenten regelmäßig unterbieten können. In ihrer Heimat sind beide Unternehmen starkem Wettbewerb auf einem zunehmend saturierten Markt ausgesetzt. Das zukünftige Wachstumspotenzial in China wird als begrenzt eingeschätzt und die Expansion ins Ausland zum wichtigen Element einer langfristigen Wachstumsstrategie. Die Internationalisierungsstrategie von Huawei und ZTE konzentrierte sich zunächst auf die Markterschließung in Entwicklungsländern. Hier werden Telekommunikationsmärkte erst seit wenigen Jahren intensiv erschlossen. Sie bergen nach wie vor gute Wachstumschancen. Der Wettbewerb mit lokalen Firmen im wissens- und technologieintensiven Telekommunikationsbereich ist in vielen Entwicklungsländern vergleichsweise gering, was den chinesischen Firmen auf der Suche nach Absatzmärkten entgegenkommt (*The Economist* 2009). Das Beispiel der westafrikanischen Entwicklungsländer Senegal und Ghana (Rang 144 und 130 von 169 im Human Development Index), die politisch relativ

stabil sind und deren wachsende Märkte für Telekommunikation ähnliche Kennzahlen aufweisen, lässt erkennen, mit welchen Projekten und Produktgruppen die chinesischen Firmen ZTE und Huawei ihre Markterschließung in diesen Staaten ermöglichen, und wie die chinesische Regierung sie unterstützt.

Ghana

Ghana hat eine Bevölkerung von 24,8 Mio. Menschen. Bei einem Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt von 2.500 USD betrug das Wirtschaftswachstum im Jahr 2010 rund 5,7 Prozent. Die Bedeutung des Marktes für Internet und Telekommunikation (ITK) wächst seit der Jahrtausendwende zusehends. Diese Entwicklung wurde durch die Liberalisierung des ITK-Marktes im Jahr 1996 eingeleitet. In den folgenden Jahren baute die ghanaische Regierung die ITK-Gesetzgebung aus und gründete eine Behörde zur Lizenzvergabe und Regulierung des Telefonsektors. Im Jahr 2005 wurde der Markt für Festnetzanbieter freigegeben. Von größerer wirtschaftlicher Bedeutung ist jedoch der kompetitive Mobilfunksektor, da die Durchdringung des Landes mit Festnetzkabeln gering ist. So stieg die Zahl der Festnetzzugänge zwischen den Jahren 2001 und 2010 nur von durchschnittlich 1,11 auf 1,14 Anschlüsse je 100 Einwohner. Die Zahl der Mobilfunkverträge und Inhaber von Prepaid-Karten erhöhte sich im selben Zeitraum von 0,64 auf 71,49 Handynutzer je 100 Einwohner, das entspricht in absoluten Zahlen aktuell rund 17,5 Mio. Personen. Alleine im Jahr 2010 betrug der Zuwachs an Mobilfunknutzern rund 15 Prozent. Der Ausbau des Festnetzes wurde durch den Ausbau des Mobilfunks überflüssig. Dafür erlebt die Mobilfunkbranche einen regelrechten Boom. Es gibt derzeit sechs Anbieter, darunter MTN aus Südafrika, Bharti Airtel aus Indien mit der Marke Airtel Ghana, Vodafone Ghana und Tigo, das der luxemburgischen Millicom gehört. Der südafrikanische Anbieter MTN ist mit einem Anteil von fast 50 Prozent Marktführer.

Auch im Bereich Internet ist ein Zuwachs zu verzeichnen. Im Jahr 2000 nutzten nur 0,15 Prozent der Ghanaer das World Wide Web, im Jahr 2010 waren es 8,55 Prozent. Der Ausbau der Tiefseekabel, die Ghana erreichen, belegt die zunehmende globale Vernetzung des Landes. Bis zum Jahr 2010 bestand lediglich eine Anbindung an das

SAT-3 Kabelsystem zwischen Portugal und Südafrika. Seit dem Jahr 2010 wurden zwei weitere Tiefseekabel in Betrieb genommen. Der Ausbau der Breitbandverbindungen innerhalb Ghanas dauert nach wie vor an, sodass die Zahl der Internetnutzer in den nächsten Jahren weiter steigen wird. Der Sektor Informations- und Kommunikationstechnologie wird weiterhin eine Wachstumsbranche in Ghana darstellen.

Huawei und ZTE gehören zu den vielfältigen Akteuren auf dem ghanaischen Markt. Erste Berichte über Huaweis Tätigkeit in Ghana stammen aus dem Jahr 2006. Zu diesem Zeitpunkt wurde das Projekt e-Ghana initiiert. Mit einem Kredit der Weltbank in Höhe von 40 Mio. USD wurden Initiativen zur Entwicklung eines IT-gestützten Wirtschaftssektors (Call Centres, E-Commerce), Projekte zur Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen für Investitionstätigkeiten im ITK-Bereich und IT-basierte Maßnahmen zur Verbesserung der Effektivität und Transparenz der öffentlichen Verwaltung sowie des Internetauftritts der Behörden insgesamt durchgeführt. Gleichzeitig wurde der Ausbau der nationalen Kommunikationsinfrastruktur forciert. In diesem Zusammenhang gewährte die chinesische Regierung der ghanaischen Regierung zusätzlich zur Finanzierung der Weltbank einen Kredit in Höhe von 30 Mio. USD, um ein Glasfaserkabel von Accra bis Tamale im Norden Ghanas verlegen zu lassen. Da Kredite aus Beijing die Beauftragung chinesischer Firmen zur Bedingung haben (China Exim Bank 2011), wurde Huawei mit der Projektumsetzung beauftragt.

Anschließend fasste Huawei in Ghana Fuß. Anfang des Jahres 2010 gab der Marktführer MTN Ghana die Inbetriebnahme seines UMTS-Netzwerks bekannt, dessen technische Ausstattung für die hohe Sendefrequenz von 900 MHz von Huawei eingekauft wurde. Im gleichen Jahr unterzeichnete Huawei eine Kooperation mit dem ghanaischen Unternehmen rlg Communications, dem einzigen Hersteller von Mobiltelefonen mit einer Produktionsstätte in Ghana, zur Produktion von 100.000 Geräten. Anfang des Jahres 2011 vereinbarte Vodafone Ghana einen Dienstleistungsvertrag mit Huawei. Vodafone Ghana ist der drittgrößte Mobilfunkanbieter in Ghana und verzeichnete im vergangenen Jahr den größten Umsatzzuwachs unter den ghanaischen Mobilfunkanbietern. Die Firma entstand aus der Übernahme der staatlichen Telefongesellschaft Ghana Tele-

com durch die britische Vodafone Gruppe. Huawei wird zunächst für fünf Jahre mit dem Betrieb und der Wartung des Vodafone Netzes in Ghana beauftragt.

ZTE erhielt im Jahr 2007 einen Auftrag zum Aufbau eines Bündelfunksystems für ghanaische Notfallrettungskräfte und Regierungsbehörden. ZTEs GoTa-System erlaubt die gleichzeitige Verwendung eines CDMA-Netzwerks durch verschiedene Nutzergruppen wie Polizei, Feuerwehr und Armee und ermöglicht ebenso einen sicheren Datenaustausch zwischen verschiedenen Ministerien und Ämtern. Die Finanzierung des Projekts wurde durch die chinesische Regierung ermöglicht und durch die China Exim Bank abgewickelt, bei der die ghanaische Regierung einen Kredit in Höhe von 30 Mio. USD mit einer Laufzeit von 20 Jahren aufnahm. Der Zinssatz ist mit zwei Prozent im Jahr vergleichsweise niedrig. Da auch Teile des ghanaischen Militärs die Netzwerkstruktur verwenden werden, ist das Ministerium für Nationale Sicherheit federführend bei der Projektumsetzung (Baah-Wiredu 2007).

Im Jahr 2009 erhielt ZTE einen Auftrag von einer Tochtergesellschaft der nigerianischen Firma Globacom. ZTE baute für Glo Mobile ein Telekommunikationsnetz in Ghana auf, das alle größeren Städte und die Region rund um Accra verbindet. Dieses Backbone-Netz ermöglicht Übertragungen nach dem digitalen GSM-Standard, es kann aber für Standards der dritten und damit neuesten Generation (3G) aufgerüstet werden. Das Netz wird an das Glo 1-Glasfaserkabel angeschlossen, das Ghana global vernetzt und ebenfalls von Globacom betrieben wird. Damit sind sowohl ZTE als auch Huawei auf dem ghanaischen Markt vertreten. Beide Unternehmen erhielten bereits umfangreiche Aufträge von großen Mobilfunkanbietern in Ghana. Die Analyse des ghanaischen Marktes zeigt jedoch, dass der ITK-Sektor durchaus diversifiziert ist und die chinesischen Firmen damit nur zwei von mehreren Unternehmen sind, die technische Ausrüstung für den ITK-Bereich liefern und installieren.

Senegal

Senegal hatte im Jahr 2010 etwa 12,6 Mio. Einwohner und ein Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukt von 1.900 USD. Das Wirtschaftswachstum belief sich im Jahr 2008 auf 3,8 Prozent und im Jahr 2010

auf 4,2 Prozent. Unter den afrikanischen Ländern zeichnet sich Senegal wie Ghana durch einen dynamischen Mobilfunkmarkt aus. Während im Jahr 2000 nur 2,63 von 100 Einwohnern über einen Mobilfunkvertrag oder eine Prepaid-Karte verfügten, kamen im Jahr 2010 bereits 67,11 Mobilfunkabonnements auf 100 Einwohner. In absoluten Zahlen gab es im Jahr 2010 rund 8,3 Millionen Handyverträge oder Prepaid-Karten im Senegal. Die Zunahme an neuen Nutzern betrug allein für den Zeitraum 2009 bis 2010 rund 20 Prozent. Gleichzeitig ist die Durchdringung mit Festnetzanschlüssen wie in Ghana gering. In den Jahren 2000 bis 2010 wuchs die Zahl der Anschlüsse pro 100 Einwohner von 2,17 auf 2,75. Im Bereich Internet ist ein starker Zuwachs erkennbar. Innerhalb der letzten zehn Jahre ist die Zahl der Internetnutzer auf 16 Prozent der Bevölkerung gestiegen. Alleine zwischen den Jahren 2007 und 2010 verdoppelte sich die Zahl der senegalesischen Internetnutzer. Die Anbindung Senegals an Tiefseeglasfaserkabel wurde in den letzten Jahren deutlich verbessert.

Das Verhältnis der chinesischen Regierung zur senegalesischen Regierung weist eine Eigenheit auf. Zwischen den Jahren 1996 und 2005 pflegten Beijing und Dakar keine diplomatischen Beziehungen, da Senegal die Republik China auf Taiwan als eigenständigen Staat anerkannte. Die senegalesische Rückbesinnung auf eine Ein-China-Politik, also die alleinige Anerkennung der Volksrepublik China, ermöglichte den Beschluss einer Reihe von Fördermaßnahmen der chinesischen Regierung für seinen westafrikanischen „Partner“ (Mbodj 2011). Noch Ende des Jahres 2005 gewährte Beijing der senegalesischen Regierung einen Kredit in Höhe von 51 Mio. USD zum Ausbau eines landesweiten Intranets der senegalesischen Regierungsbehörden, das als „project e-gouvernement“ bezeichnet wird. Die Kreditlinie wurde über die China Exim Bank abgewickelt und Huawei erhielt den Auftrag zur Projektumsetzung. Im Frühjahr des Jahres 2006 besuchte der senegalesische Präsident Abdoulaye Wade das Werk von Huawei im Rahmen seiner ersten Chinareise seit Wiederaufnahme der diplomatischen Beziehungen.

Der Anbieter Sonatel beauftragte das chinesische Telekommunikationsunternehmen wenig später mit der Aufrüstung seines Mobilfunknetzes von einem 2G Standard auf einen Standard der neuesten Generation (3G). Sonatel befand sich bis

zum Jahr 1996 im Eigentum des senegalesischen Staates. Mit der Liberalisierung des senegalesischen Telekommunikationssektors wurde das Unternehmen durch den Verkauf von Firmenanteilen an France Télécom teilprivatisiert. Der französische Konzern ist heute durch seine Tochter Orange mit knapp über 50 Prozent der Anteile Mehrheitseigner an Sonatel. Orange ist die führende Mobilfunkmarke im Senegal, ihr Marktanteil beträgt rund 60 Prozent. Es gibt zwei weitere Anbieter im Senegal: Sentel GSM, der zum Großteil der luxemburgischen Millicom International gehört, operiert unter dem Markennamen Tigo; seit dem Jahr 2009 ist außerdem Expresso (Hauptsitz in Dubai) im Senegal vertreten. Die chinesische Nachrichtenagentur *Xinhua* zitiert einen leitenden Manager von Huawei mit der Aussage, dass sich seine Firma dank der Unterstützung der chinesischen Regierung in kurzer Zeit Marktanteile im senegalesischen Telekommunikationssektor sichern konnte (*Xinhua* 2008). Huawei soll derzeit 60 chinesische und 150 senegalesische Angestellte in Dakar beschäftigen (*Xinhua* 2011).

Während Huawei das Netz von Sonatel im Vorfeld des Gipfeltreffens der Organisation für Islamische Zusammenarbeit in Dakar im Jahr 2008 aufrüstete, führte ZTE während der Tagung ein Pilotprojekt zum Einsatz seines GoTa-Bündelfunksystems unter dem Großaufgebot an senegalesischen Sicherheits- und Rettungskräften durch. Im Rahmen eines Besuchs des chinesischen Präsidenten Hu Jintao im Senegal im Jahr 2009 unterzeichneten beide Regierungen dann ein Abkommen über den Ausbau des GoTa-Systems mit Hilfe eines Präferenzkredits der chinesischen Regierung in Höhe von 8,5 Mio. USD. Senegalesische Medien beklagten, dass das Projekt zur Etablierung des Bündelfunks unter senegalesischen Sicherheitskräften, Notfall Helfern und Regierungsbehörden nicht offiziell ausgeschrieben wurde.

Das Beispiel Senegal zeigt, dass Huawei und ZTE auch hier mit Unterstützung der chinesischen Regierung in den Markt eintraten. Allerdings ist die Integration der chinesischen Unternehmen in den senegalesischen ITK-Markt derzeit weniger ausgeprägt als in Ghana, besonders im Fall von ZTE. Dies kann mit der geringeren Zahl von Mobilfunkanbietern begründet werden. Außerdem hat der Senegal im Vergleich mit Ghana einen absolut betrachtet geringeren Bedarf an Telekommunikationsausrüstung, da er flächenmäßig kleiner ist und eine geringere Bevölkerungszahl aufweist.

Orange, das den weitaus größten Marktanteil verzeichnet, erteilte jedoch Aufträge an Huawei.

Chinesische „Entwicklungszusammenarbeit“ ebnet den Weg in westafrikanische Märkte

Die Begriffe Entwicklungszusammenarbeit und Entwicklungshilfe werden oft synonym verwendet. Sie bezeichnen staatliche und private Maßnahmen, die von den Industrieländern und internationalen Organisationen zur wirtschaftlichen und sozialen Förderung von Entwicklungsländern getroffen werden. In einer engeren Definition bezieht sich Entwicklungshilfe auf den tatsächlichen Umfang der Hilfen, während Entwicklungszusammenarbeit zusätzlich die weitgehende politische Kooperation zur Anbahnung dieser Unterstützungsleistungen einschließt.

Ein Vergleich der Fallstudien Senegal und Ghana zeigt, dass die chinesischen Unternehmen Huawei und ZTE in beiden westafrikanischen Ländern mit ähnlichen Projekten und Produkten in den Markt eintraten. Huawei widmete sich zunächst dem Ausbau von Netzwerkstrukturen der Regierung und ihrer landesweiten Vertretungen, die als „e-Government“ bezeichnet werden. ZTE implementierte seine GoTa-Bündelfunktechnologie zur Verbesserung der Kommunikationsinfrastruktur von Sicherheits- und Rettungskräften. Die Nähe der Telekommunikationsprojekte zu den jeweiligen afrikanischen Regierungen spiegelt die Struktur der Kreditvergabe durch die chinesische Regierung wider. In den hier betrachteten Fällen gewährte Beijing den Regierungen in Accra und Dakar Präferenzkredite zu vergünstigten Zinssätzen. Diese werden durch die im Jahr 1994 gegründete Export-Import Bank of China (China Exim Bank) abgewickelt. Der Prozess der Kreditvergabe ist nicht ganz einfach, da eine Vielzahl von Institutionen und Akteuren involviert ist. Die ausländische Regierung beantragt den Präferenzkredit bei der China Exim Bank. Die Bank spricht dann eine Empfehlung an das chinesische Handelsministerium (MOFCOM) aus. Wird diese akzeptiert, vereinbaren die chinesische Regierung und die kreditnehmende Regierung ein Rahmenabkommen. Von diesem ausgehend gestaltet die China Exim Bank Verträge für die im Rahmenabkommen enthaltenen Einzelprojekte mit der kreditnehmenden Regierung. Gleichzeitig schließt das chinesische Unternehmen, das die Projektumsetzung durch-

führt, einen Vertrag mit dem federführend zuständigen Auftraggeber. Dies ist meist ein Ministerium auf Seiten des Kreditnehmers. Die Kreditlinien werden von der ausländischen Regierung bei der China Exim Bank abgerufen, wenn die chinesische Firma dem federführenden Auftraggeber ihre Leistung in Rechnung stellt. Das chinesische Unternehmen erhält die Zahlung seiner Vergütung dann direkt von der China Exim Bank. Die ausländische Regierung kommt anschließend für die Kredittilgung, Zinsen und eventuell anfallende Gebühren an die China Exim Bank auf. Charakteristisch für Präferenzkredite ist außerdem, dass der Zinssatz unter dem marktüblichen Niveau liegt. Der Kredit der China Exim Bank wird oft für eine Dauer von 10 bis 20 Jahren zu einem Zinssatz von zwei bis vier Prozent gewährt. Den Differenzbetrag zum marktüblichen Niveau übernimmt das MOFCOM und damit die chinesische Regierung für die China Exim Bank (China Exim Bank 2011; Davies et al. 2008; Hubbard 2007).

Aufgrund der vergünstigten Kreditkonditionen werden die Präferenzkredite von Beijing als Entwicklungszusammenarbeit deklariert. Daher ist das Kreditprogramm dem MOFCOM unterstellt. Das Ministerium ist die führende chinesische Institution für Entwicklungszusammenarbeit (Davies et al. 2008). Chinesische Präferenzkredite werden ausschließlich über die China Exim Bank abgewickelt. Sie bezeichnet diese Form der Kreditfinanzierung als „official assistance“ (China Exim Bank 2011), die die ökonomische Entwicklung in den Empfängerländern fördern und die Lebensumstände der Bevölkerung verbessern soll (China Exim Bank 2010). Allerdings entspricht die chinesische Terminologie für Entwicklungszusammenarbeit, die von den westlichen Medien oft unkritisch übernommen wird, nicht zweifelsfrei der offiziellen Definition für Entwicklungshilfe der OECD. China ist kein OECD-Mitglied. Auch westliche Regierungen verwalten konzessionäre Kredite, die an die Beauftragung eines Unternehmens aus dem Geberland gebunden sind, als Entwicklungszusammenarbeit. Da jedoch die Konditionen der hier betrachteten chinesisch-afrikanischen Projekte nicht einschlägig transparent sind, ist nicht eindeutig nachvollziehbar, ob es sich bei den Präferenzkrediten aus China um Entwicklungshilfe im Sinne der OECD handelt (Davies et al. 2008).

Hinter der Förderung des Markteintritts chinesischer Firmen in Westafrika steht Chinas In-

teresse, die Prosperität der Unternehmen aus der Volksrepublik langfristig zu sichern. Auch wenn das Präferenzkreditprogramm der China Exim Bank getrennt von den mit Außenhandelsförderung befassten Bereichen der Bank verwaltet wird, ist die Unterstützung chinesischer Firmen bei der Expansion in internationale Märkte eine Hauptaufgabe der Bank. Die China Exim Bank bezieht sich explizit auf die „Go Global“ Strategie Beijings (China Exim Bank 2010: 21). Diese umfasst Mechanismen zur Unterstützung chinesischer Firmen. Sie gründet auf der Überzeugung, dass die Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und die Expansion in Märkte weltweit ein wichtiges Element zur Sicherung der langfristigen Prosperität chinesischer Unternehmen und damit der chinesischen Volkswirtschaft insgesamt ist.

Wachsende Märkte und zunehmende Diversifizierung

Die Umsetzung erster Projekte in Senegal und Ghana ermöglichte den chinesischen Telekommunikationsunternehmen, die Marktsituation vor Ort zu sondieren und Erfahrung mit der jeweiligen Administration zu gewinnen. Bei der Markterschließung sehen sich Huawei und ZTE international vor besondere Herausforderungen gestellt, da sie im Vergleich mit westlichen Konkurrenten wie Ericsson, Nokia Siemens Networks und Alcatel-Lucent zu den Nachzüglern auf dem globalen ITK-Markt gehören. Gleichzeitig werden den chinesischen Telekommunikationsausstattern Aktivitäten in den Industrienationen und einigen Schwellenländern aus politischen Gründen erschwert. Obwohl Huawei ein privates Unternehmen ist, pflegt es für Betrachter undurchsichtige Verbindungen zur chinesischen Regierung. Daher sieht sich Huawei mit Bedenken bezüglich der Sicherheit seiner Systeme für Käufer außerhalb Chinas konfrontiert. In den USA blockierten republikanische Senatoren im Jahr 2010 ein Angebot von Huawei an Sprint Nextel. Das chinesische Unternehmen durfte keine Ausrüstung für Wireless-Netzwerke an Sprint verkaufen, da die US-Regierung einen Großteil seiner Telekommunikationstechnologie von Sprint bezieht (Dickson 2011).

Die Regierungen in Dakar und Accra scheinen diese Bedenken nicht zu teilen. Hinzu kommt, dass sie nicht auf inländische Betriebe zurückgreifen können, die über ein ähnliches Know-how im

Bereich Telekommunikationsausrüstung verfügen, wie die chinesischen und westlichen Unternehmen. Durch ihr niedriges Preisniveau sehen sich Huawei und ZTE den bereits etablierten Konkurrenten auf den wachsenden Mobilfunkmärkten in Entwicklungsländern durchaus gewachsen. Aufgrund der politischen Bedenken in den Industrienationen und den Chancen für Huawei und ZTE auf den wachsenden Märkten in Westafrika setzen die chinesischen Firmen bei der Expansion in internationale Märkte zunächst einen Fokus auf Entwicklungsländer.

Allerdings ist das Ausmaß der Integration der chinesischen Unternehmen in westafrikanische Märkte geringer, als die mediale Darstellung des Phänomens „China in Afrika“ und die Möglichkeiten finanzieller Unterstützung durch Beijing vermuten lassen. Huawei und ZTE sind in Ghana und Senegal nur zwei von mehreren Unternehmen auf zunehmend diversifizierten Märkten, die im Bereich Telekommunikationsausrüstung nach wie vor auch von westlichen Firmen geprägt werden. Außerdem ist die Markterschließung der chinesischen Unternehmen kein Nullsummenspiel zum Nachteil ihrer westlichen Konkurrenten, da sich der ITK-Markt in einem Wachstumsprozess befindet und sich der zu teilende Kuchen so zunehmend vergrößert. Zwar hilft die chinesische Regierung beim Markteintritt, aber ZTE und Huawei sind nicht die dominierenden Akteure im Bereich Telekommunikationsausrüstung in den betrachteten westafrikanischen Ländern. So beweisen die Beispiele Ghana und Senegal nicht die vielbeschworene Übernahme afrikanischer Märkte durch chinesische Unternehmen in Zusammenarbeit mit der Führung in Beijing. Sie zeigen neben den Markterschließungsmechanismen vielmehr die facettenreiche Tätigkeit chinesischer Telekommunikationsunternehmen in Westafrika, die in den kommenden Jahren voraussichtlich noch an Intensität gewinnen wird.

Literatur

Baah-Wiredu, Kwadwo (2007), *Remarks by Hon. Minister of Finance and Economic Planning, Mr. Kwanwo Baah-Wiredu, on the Occasion of the Signing of a Concessional Loan Agreement between Ghana and the Export-Import Bank of China on Tuesday, 26th May, 2007*, online: <www.mofep.gov.gh/speech_china_24907.pdf> (04.10.2011).

China Exim Bank (2011), *Chinese Government Concessional Loan and Preferential Export Buyer's Credit*, online: <http://english.eximbank.gov.cn/businessarticle/activities/loan/200905/9398_1.html> (04.10.2011).

China Exim Bank (2010), *2010 Annual Report*, online: <<http://english.eximbank.gov.cn/annual/2010fm.shtml>> (05.10.2011).

Davies, Martyn, Hannah Edinger, Nastasya Tay und Sanusha Naidu (2008), *How China Delivers Development Assistance to Africa*, Centre for Chinese Studies: Stellenbosch, online: <www.ccs.org.za/downloads/DFID_FA_Final.pdf> (04.10.2011).

Dickson, Bruce J. (2011), Updating the China Model, in: *The Washington Quarterly*, 34, 4, 39-58.

Dyer, Geoff, Jamil Anderlini und Henry Sender (2011), China's Lending Hits New Heights, in: *Financial Times*, 17. Januar, online: <www.ft.com/intl/cms/s/0/488c60f4-2281-11e0-b6a2-00144feab49a.html#axzz1ZoQ6NKjn> (04.10.2011).

Hackenesch, Christine (2010), Starke Konkurrenz für den Westen, in: *Die Zeit*, 18. November, online: <www.zeit.de/politik/ausland/2010-11/China-Afrika> (04.10.2011).

Hubbard, Paul (2007), *Aiding Transparency: What We Can Learn About China Exim Bank's Concessional Loans*, Center for Global Development Working Paper, 126, online: <www.cgdev.org/files/14424_file_AidingTransparency.pdf> (02.11.2011).

Mbodj, A. (2011), Echanges économiques: SENEGAL-CHINE, une coopération à l'allure ascendante, in: *le soleil*, 17. August, online: <www.lesoleil.sn/index.php?option=com_content&view=article&id=6540:echanges-economiques--senegal-chine-une-cooperation-a-lallure-ascendante&catid=51:economy&Itemid=63> (04.10.2011).

MOFA (Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China) (2006), *China's African Policy*, online: <www.fmprc.gov.cn/eng/zxxx/t230615.htm#> (04.10.2011).

The Economist (2009), Up, up and Huawei, 24. September, online: <www.economist.com/node/14483904> (04.10.2011).

Xinhua (2011), Senegal, China See Early 30 pct Trade Growth Since 2005, 8. August, online: <http://news.xinhuanet.com/english2010/indepth/2011-08/08/c_131036470.htm> (04.10.2011).

Xinhua (2008), La société chinoise Huawei, partenaire privilégié du Sénégal, 1. Februar, online: <http://french.china.org.cn/business/txt/2008-02/01/content_9628557.htm> (05.10.2011).

■ Die Autorin

Lena Tietze studierte Kulturwirtschaft/International Cultural and Business Studies an der Universität Passau und der South China University of Technology, Guangzhou. Dieser GIGA Focus Asien entstand im Rahmen eines wissenschaftlichen Praktikums unter der Leitung von Dr. Karsten Giese am GIGA Institut für Asien-Studien.

E-Mail: <letietze@web.de>.

■ GIGA-Forschung zum Thema

Dr. Karsten Giese, Dr. Laurence Marfaing und Alena Thiel arbeiten gemeinsam am DFG-geförderten Forschungsprojekt „Entrepreneurial Chinese Migrants and Petty African Entrepreneurs: Local Impacts of Interaction in Urban West Africa (Ghana and Senegal)“, in dem Lena Tietze als Praktikantin hospitierte.

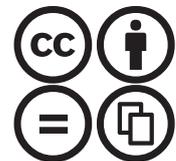
■ GIGA-Publikationen zum Thema

Marfaing, Laurence und Alena Thiel (2011), *Chinese Commodity Imports in Ghana and Senegal: Demystifying Chinese Business Strength in Urban West Africa*, GIGA Working Papers, 180, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers> (im Erscheinen).

Schüller, Margot, Yun Schüler-Zhou und Lisa Peterskovsky (2010), *Chinas Telekommunikationsunternehmen drängen an die Weltspitze*, GIGA Focus Asien, 12, online: <www.giga-hamburg.de/giga-focus/asien>.



Der GIGA *Focus* ist eine Open-Access-Publikation. Sie kann kostenfrei im Netz gelesen und heruntergeladen werden unter <www.giga-hamburg.de/giga-focus> und darf gemäß den Bedingungen der *Creative-Commons-Lizenz Attribution-No Derivative Works 3.0* <<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/de/deed.en>> frei vervielfältigt, verbreitet und öffentlich zugänglich gemacht werden. Dies umfasst insbesondere: korrekte Angabe der Erstveröffentlichung als GIGA *Focus*, keine Bearbeitung oder Kürzung.



Das GIGA German Institute of Global and Area Studies – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt *Focus*-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika, Nahost und zu globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. Ausgewählte Texte werden in der GIGA *Focus* International Edition auf Englisch veröffentlicht. Der GIGA *Focus* Asien wird vom GIGA Institut für Asien-Studien redaktionell gestaltet. Die vertretenen Auffassungen stellen die der Autoren und nicht unbedingt die des Instituts dar. Die Autoren sind für den Inhalt ihrer Beiträge verantwortlich. Irrtümer und Auslassungen bleiben vorbehalten. Das GIGA und die Autoren haften nicht für Richtigkeit und Vollständigkeit oder für Konsequenzen, die sich aus der Nutzung der bereitgestellten Informationen ergeben. Auf die Nennung der weiblichen Form von Personen und Funktionen wird ausschließlich aus Gründen der Lesefreundlichkeit verzichtet.

Redaktion: Günter Schucher; Gesamtverantwortliche der Reihe: André Bank und Hanspeter Mattes
Lektorat: Petra Brandt; Kontakt: <giga-focus@giga-hamburg.de>; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

GIGA *Focus*
German Institute of Global and Area Studies
Institut für Asien-Studien

IMPRESSUM