

Außenwirtschaft

Chinas Subsahara-Afrika-Engagement – Chancen und Herausforderungen für die bayerische Wirtschaft

vbw

Studie

Stand: Juli 2022

Eine vbw Studie, erstellt von InNeMa GmbH

Die bayerische Wirtschaft



Hinweis

Zitate aus dieser Publikation sind unter Angabe der Quelle zulässig.

Vorwort

Subsahara-Afrika bietet der bayerischen Wirtschaft viele Möglichkeiten

Mit den aktuellen Verschiebungen in der Weltordnung gewinnt der afrikanische Kontinent an Bedeutung. Die letzten Monate haben gezeigt, dass eine stärkere Diversifizierung unserer Wirtschaft und vor allem unserer Lieferketten notwendig ist, um Krisen besser zu überstehen. Der afrikanische Kontinent bietet hier zahlreiche Möglichkeiten, die gilt es zu nutzen. Bislang fokussieren sich die Geschäfte der bayerischen Wirtschaft hauptsächlich auf Nord- und Südafrika. Doch aufgrund seiner jungen und wachsenden Bevölkerung, eines starken Wirtschaftswachstums und großen Rohstoffreichtums bietet vor allem Subsahara-Afrika viele Potenziale für die bayerische Wirtschaft.

Die starke Präsenz Chinas in Subsahara-Afrika mag hier oft noch hemmend wirken. Unsere Studie zeigt aber ganz deutlich, dass sich für die bayerische Wirtschaft sowohl in der Kooperation als auch im Wettbewerb mit chinesischen Unternehmen in Subsahara-Afrika viele Möglichkeiten eröffnen. Vor allem über hohe Qualität und professionelle After-Sale Services und mit großer Zuverlässigkeit heben sich bayerische Unternehmen als geschätzte Partner von den Wettbewerbern aus China ab. Basierend auf Interviews mit Experten analysiert unsere Studie wichtige Erfolgsfaktoren für das Afrikageschäft bayerischer Unternehmen und zeichnet ein durchaus differenziertes Bild des chinesischen Engagements in Subsahara-Afrika.

Nicht zuletzt auch aufgrund der geographischen Nähe zu Afrika sind die deutsche Bundesregierung und die EU aufgefordert, ihr Engagement in Subsahara-Afrika weiter zu vertiefen. Politisches Engagement erleichtert insbesondere KMUs den Markteintritt – zu diesem Zweck müssen die Global Gateway Initiative, Compact with Afrika und Pro!Africa konkret und praktikabel ausgestaltet werden. Damit bayerische Unternehmen die vielen Potenziale in Subsahara-Afrika in vollen Umfang nutzen können, fordern wir weiterhin die Stärkung von freiem und fairem Handel.

Bertram Brossardt
14. Juli 2022

Inhalt

1	Executive Summary	1
2	Einleitung	3
3	Politische und wirtschaftliche Lage in Subsahara-Afrika	4
4	Aktivitäten deutscher und bayerischer Unternehmen in Subsahara-Afrika	10
5	Entwicklung und Status der sino-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen	14
5.1	Chinas diplomatische Initiativen in Afrika: FOCAC und BRI	14
5.2	Die Bedeutung von Infrastruktur im chinesischen Afrika-Engagement	19
6	Potenziale für die bayerische Wirtschaft aus den Afrika-Aktivitäten chinesischer Firmen	24
6.1	Chinesische Unternehmen als zentrale Wettbewerber	24
6.2	Chinesische Unternehmen als Kunden und Kooperationspartner	27
6.3	Bedeutung der Finanzierungsquelle	29
7	Geschäftsverhalten und -abwicklung chinesischer Unternehmen	32
8	Erfolgsfaktoren und Geschäftsansätze für bayerische Unternehmen	35
9	Schlussfolgerungen und Take-Aways	38
	Literaturverzeichnis	41
	Ansprechpartner / Impressum	45

1 Executive Summary

Afrika ist ein attraktiver Markt, auch für bayerische Unternehmen

Die Studie zeigt die Attraktivität der Zukunftsmärkte in Subsahara-Afrika für die bayerische Wirtschaft auf. Trotz einiger Herausforderungen und aktuell noch kleinen, aber profitablen Märkten sind viele Länder der Region aufgrund ihrer enormen Wachstumsdynamik grundsätzlich attraktiv für ein geschäftliches Engagement.

Auch die Volksrepublik China hat die Bedeutung Afrikas erkannt und ist seit dem Jahr 2000 verstärkt politisch und wirtschaftlich in Afrika aktiv. Die Initiativen im Rahmen des *Forum on China and African Cooperation (FOCAC)* und der *Belt and Road Initiative* bewegten chinesische Firmen seit 2013 zu einem verstärkten Afrikaengagement, das häufig durch massive Subventionierung und politische Flankierung begleitet wird. Im Infrastrukturbereich dominieren inzwischen chinesische Unternehmen. Das sollte von nicht-chinesischen Unternehmen akzeptiert werden. Die letzte FOCAC-Konferenz in Dakar im Jahr 2021 zeigte allerdings einen deutlichen Rückgang der Kredit- und Finanzierungszusagen, was sowohl durch statistische Daten, die einen Rückgang der Finanzierungsflüsse seit 2016 verzeichnen, als auch durch die Experteninterviews bestätigt wurde.

Ein Umgang mit dem chinesischen Wettbewerb sowie Ansatzpunkte für Geschäftsbeziehungen müssen gefunden werden. Auf Basis von Experteninterviews analysiert die Studie die vielschichtigen Implikationen und Handlungsoptionen der bayerischen Wirtschaft in Subsahara-Afrika vor dem Hintergrund der chinesischen Wirtschaftspräsenz. Bei der Analyse wird grundsätzlich differenziert, ob die chinesischen Firmen Wettbewerber oder Kunden bzw. potenzielle Partner sind.

- Auf der einen Seite sind chinesische Firmen oftmals Wettbewerber. Gerade bei Infrastrukturprojekten haben sie Wettbewerbsvorteile durch den niedrigen Preis und die günstige Finanzierung, die häufig von chinesischen Banken wie der Exim-Bank bereitgestellt wird. Gleichzeitig werden die Kredite der chinesischen Banken ohne komplexe Bedingungen für die afrikanischen Regierungen bzw. Auftraggeber vergeben. Neben diesen Wettbewerbsvorteilen wurden auch Wettbewerbsnachteile identifiziert. So offenbaren Infrastrukturprojekte und chinesische Produkte häufig eine niedrige Qualität, was bei großen Infrastrukturprojekten oft ein Resultat des niedrigen Preises ist. Außerdem bieten chinesische Unternehmen nach wie vor wenige After Sales Dienstleistungen an.
- Auf der anderen Seite können chinesische Unternehmen auch Kunden und Partner bayerischer Unternehmen sein. Im Ausschreibungsgeschäft, vor allem im Infrastrukturbereich, sind die Gewinn-Chancen nicht-chinesischer Firmen maßgeblich von der Quelle der Finanzierung abhängig. Sofern China die Finanzierung bereitstellt, finden sich allenfalls Einzelfälle von Zulieferungen durch nicht-chinesische Firmen. Bei den internationalen Ausschreibungen durch die African Development Bank oder Weltbank stehen die Chancen für nicht-chinesische Firmen gut, wenn in den Entscheidungskriterien die Qualität stärker als der Preis gewichtet wird. Die besten Chancen ergeben sich durch europäische Entwicklungsbanken bzw. bei privatwirtschaftlicher Finanzierung. Daher ist es

Executive Summary

für den Geschäftserfolg wichtig, die richtigen Ausschreibungen und Finanzierungsquellen auszuwählen.

Für den vertrieblichen Erfolg beim Geschäft mit chinesischen Unternehmen in Subsahara-Afrika sollte idealerweise ein Ansatz auf vier Ebenen verfolgt werden.

- Zum einen ist eine Unternehmenspräsenz in China bei den Firmenzentralen wichtig, da dort in den meisten Fällen die Beschaffung für Projekte in Subsahara-Afrika erfolgt. Deshalb sollten bayerische Unternehmen, wenn sie in China vor Ort sind, das Afrikageschäft mit chinesischen Partnern in Gesprächen mitberücksichtigen. Dabei hilft eine eigene Tochtergesellschaft in China oder regelmäßige Besuche des Top-Managements bei bestehenden und potenziellen Partnern.
- Zum anderen ist eine Vor-Ort-Präsenz in den wichtigsten Märkten Subsahara-Afrikas aus mehreren Gründen von Vorteil. Erstens, um mit den örtlichen Niederlassungen chinesischer Baufirmen zusammenzuarbeiten.
- Zweitens bietet die Präsenz in den afrikanischen Märkten die Möglichkeit, die afrikanischen Auftraggeber – zumeist staatliche Institutionen – von den Vorteilen eines bayerischen bzw. deutschen Projektanteils zu überzeugen.
- Drittens können lokal ansässige, chinesische Händler durch eine lokale Präsenz besser von bayerischen Unternehmen adressiert werden.

Im operativen Geschäft in den Märkten Subsahara-Afrikas sollten idealerweise Mitarbeiter mit Chinaerfahrung und chinesischen Sprachkenntnissen den Vertrieb bei den chinesischen Firmen und Partnern bestreiten. Es sollten auch die entsprechenden Kommunikationsmittel, wie WeChat, verwendet werden. Zudem ist es von großer Bedeutung, ein Vertrauensverhältnis zu den chinesischen Firmen aufzubauen. Dies steigert die Chancen auf weitere geschäftliche Beziehungen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Präsenz der chinesischen Firmen zu Herausforderungen für das Afrikageschäft bayerischer Unternehmen führt. Gleichzeitig eröffnen sich aber auch Geschäftspotenziale. Es ist wichtig – je nach Branche und Set-Up des Unternehmens – die erwähnten Erfolgsfaktoren zu berücksichtigen. Dann bestehen durchaus Geschäftsmöglichkeiten – sei es im Wettbewerb mit den chinesischen Unternehmen oder als Partner und Lieferant der chinesischen Firmen.

2 Einleitung

Die chinesische Wirtschaft ist in Afrika sehr aktiv

Afrika ist eine der dynamischsten Weltregionen und erst seit einigen Jahren verstärkt in den Fokus westlicher Unternehmen gerückt, die dort vor allem Zukunftsmärkte sehen. Dennoch zeigt sich sowohl bei deutschen und bayerischen als auch bei vielen weiteren westlichen Firmen eine große Zurückhaltung in der aktiven Bearbeitung dieser Märkte. Anders ist dies auf Seiten der chinesischen Regierung und Wirtschaft. Diese gründeten mit dem Forum on China-African Cooperation (FOCAC) im Jahr 2000 und der Belt and Road Initiative (BRI) im Jahr 2013 gezielt zwei diplomatische Foren, um ihre Interessen in Afrika zu vertreten und durchzusetzen. In der Folge investierten die chinesische Regierung und die Staatsunternehmen seit 2000 hohe Summen vor allem in den Infrastruktursektor. Laut einer aktuellen Umfrage des Afrobarometers (2021) werden die Investitionen und Geschäftsaktivitäten chinesischer Firmen in der afrikanischen Bevölkerung durchaus positiv bewertet. Grund sind die wenigen (offensichtlichen) Bedingungen, die an die Kredite aus China gebunden sind. So lehnen 55 Prozent der Bevölkerung die Kreditvergabe mit Konditionen, beispielsweise politische Reformen, an die afrikanischen Regierungen ab, wie sie häufig von westlichen Gebern eingefordert werden. Aus Sicht eines Großteils der afrikanischen Bevölkerung sollten die afrikanischen Länder selbst bestimmen, welchen Entwicklungspfad sie einschlagen. Fast jeder vierte Afrikaner stuft das chinesische Entwicklungsmodell als das Beste für die weitere Entwicklung seines Landes ein. Nur die USA werden mit 33 Prozent als noch besser eingestuft. Der chinesische Einfluss auf die afrikanischen Volkswirtschaften wird von 61 Prozent der Befragten als sehr hoch eingeschätzt. 63 Prozent schätzen ihn als positiv ein. Das sind allerdings zwölf Prozent-Punkte weniger als vor fünf Jahren (Afrobarometer 2021). Dennoch deuten diese Umfrageergebnisse auf eine starke Stellung Chinas auf dem afrikanischen Kontinent hin.

Für die bayerische und deutsche Wirtschaft stellen sich daher folgende Fragen: Wie stark ist die Position Chinas in Subsahara-Afrika wirklich? Welche Bedeutung hat dies für den Markteintritt oder das bestehende Afrikageschäft? Wie können Unternehmen mit den chinesischen Wettbewerbern vor Ort umgehen, damit das eigene Afrikageschäft weiterwächst? Nach einem kurzen Überblick zur politischen und wirtschaftlichen Situation in Subsahara-Afrika wird in der vorliegenden Studie die ökonomische Position Chinas in Afrika dargestellt. Danach werden Aussagen aus der Sicht bayerischer beziehungsweise deutscher Unternehmen zur Bedeutung Chinas und zum geschäftlichen Umgang mit den chinesischen Firmen in den afrikanischen Märkten getroffen. Diese basieren auf einer empirischen Erhebung. Die Studie zeigt auf, dass chinesische Unternehmen zwar einerseits Wettbewerber sind, es andererseits aber auch zahlreiche Geschäftspotenziale für deutsche Unternehmen als Zulieferer und Partner der chinesischen Unternehmen gibt. Die Studie zeigt überdies einige erfolgversprechende Ansätze auf, wie diese Geschäftspotenziale gehoben werden können.

3 Politische und wirtschaftliche Lage in Subsahara-Afrika

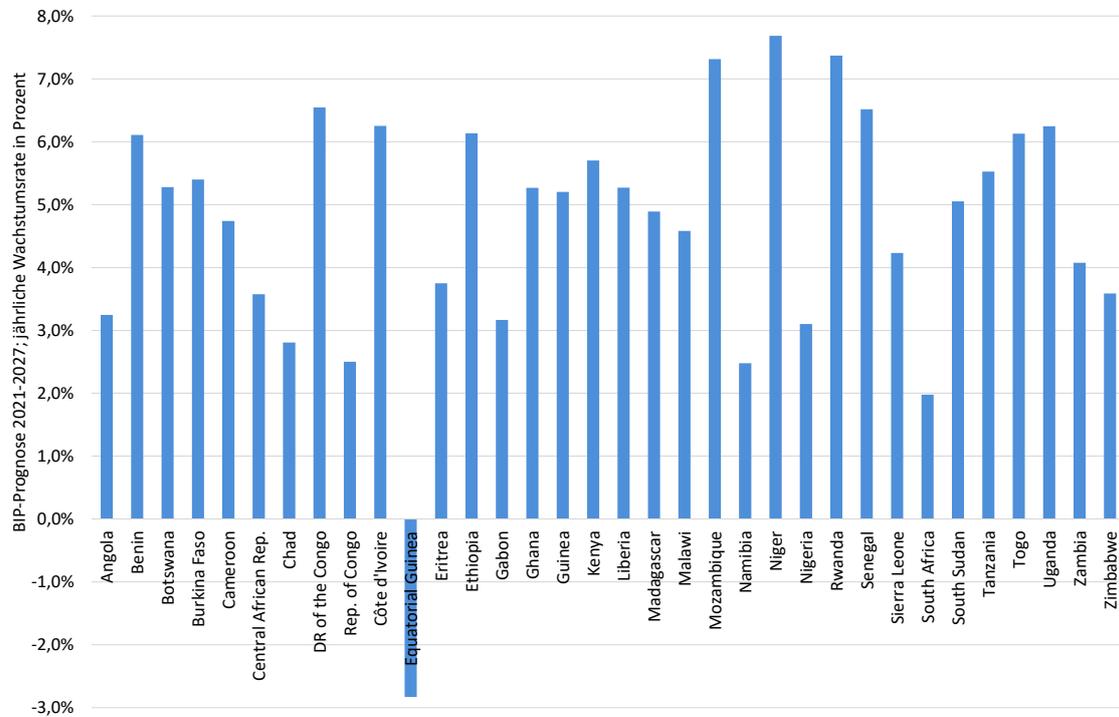
Subsahara-Afrika ist eine herausfordernde, aber dynamische Region

Subsahara-Afrika ist im internationalen Vergleich eine politisch herausfordernde Region. Im Demokratie-Index der Economist Intelligence Unit (2021: 41) liegt die Region Subsahara-Afrika mit 4,12 von zehn Punkten unter dem weltweiten Durchschnitt von 5,28. Ebenfalls weist der Fragile State Index 2021 des Funds for Peace zufolge (2021: 7) elf afrikanische Länder unter den 15 fragilsten Staaten weltweit aus. Im Hinblick auf die Governance sind in den letzten Jahren jedoch deutliche Fortschritte in den Kategorien Grundlagen für wirtschaftliche Möglichkeiten und Gesellschaftliche Entwicklung erkennbar. Laut der Mo Ibrahim Foundation (o.J.) verschlechtert sich im Gegensatz dazu die Bewertung in der Kategorie Partizipation, Rechte und Inklusion kontinuierlich. Indessen stagniert die Sicherheit und Rechtstaatlichkeit auf dem gleichen Niveau. Außerdem ist die Ausprägung der politischen Stabilität sowie der Governance-Strukturen in den afrikanischen Ländern sehr unterschiedlich, mit Mauritius auf europäischem Niveau und Somalia auf einem der niedrigsten Stabilitätsniveaus weltweit.

Die wirtschaftliche Entwicklung in den Ländern Subsahara-Afrikas ist nicht weniger heterogen und weist zwei sehr verschiedene Gesichter auf. Subsahara-Afrika ist eine der dynamischsten Regionen weltweit. Nach Hochrechnungen wird sich die Bevölkerung Afrikas bis 2050 verdoppeln. Mit einem jährlichen realen Wirtschaftswachstum von 4,1 Prozent zwischen 2000 und 2020 wuchs der Kontinent deutlich schneller als die Weltwirtschaft mit 2,7 Prozent per annum. Die Region weist das zweithöchste Wachstum bei der Urbanisierungsrate auf. Der Anteil der städtischen Bevölkerung ist zwischen 2010 und 2020 um zehn Prozentpunkte gestiegen (World Bank o.J.).

Auch die Prognosen für das Wirtschaftswachstum sind für die meisten Länder positiv, so dass Subsahara-Afrika auch in der Post-Corona-Ära an die hohe Dynamik anknüpfen sollte. Gemäß IMF (o. J.) ist Afrika, mit einem prognostizierten BIP-Wachstum (vgl. Abbildung 1) von jährlich 4,2 Prozent zwischen 2021 und 2027, die am zweitschnellsten wachsende Region weltweit. Das jährliche globale Wirtschaftswachstum wird mit 3,8 Prozent und für die EU mit 2,6 Prozent vorhergesagt. Im Vergleich dazu weisen Nigeria und Südafrika, die beiden größten Volkswirtschaften Afrikas, ein beschränktes Wachstum für die kommenden Jahre aus. Es sind vor allem die Länder Ostafrikas, die konstant hohe Wachstumsraten erwirtschaften. Aufgrund der gut diversifizierten Wirtschaftsstrukturen besitzen sie eine hohe ökonomische Resilienz. West- und Zentralafrika sind hingegen stärker von Rohstoffen abhängig und somit schwanken die Wirtschaftsleistungen mit den volatilen Rohstoff-Weltmarktpreisen.

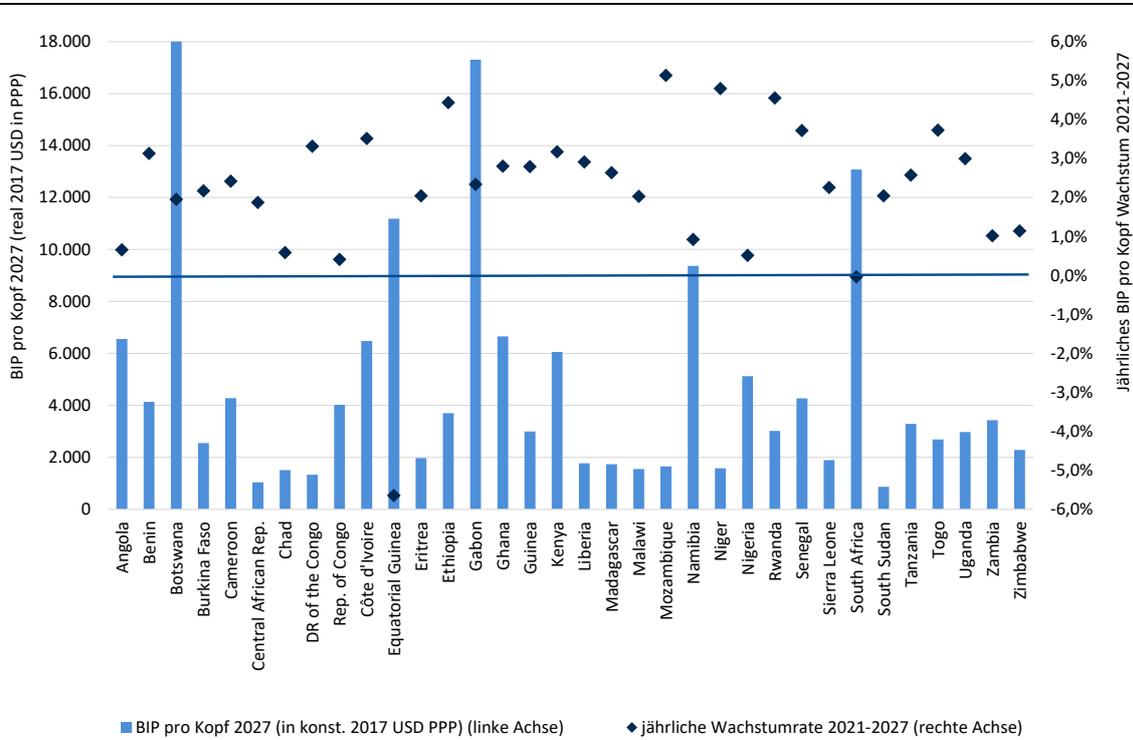
Abbildung 1
 Jährliche BIP-Wachstumsprognosen 2021-2027



Quelle: IMF (o.J.)

Eine ähnliche Heterogenität bei grundsätzlich hoher Dynamik ist im Hinblick auf das Einkommen der Bevölkerung zu beobachten. Als grober Maßstab für den Wohlstand lässt sich das BIP pro Kopf in Kaufkraftparität heranziehen (vgl. Abbildung 2). Laut dem Internationalen Währungsfonds entwickelt sich das Pro-Kopf-Einkommen in vielen Ländern dynamisch, geht aber von unterschiedlichen Niveaus aus. So sieht man, dass in 2027 Länder wie Botswana, Gabun, Namibia und Südafrika, dank hoher Wachstumsraten, bemerkenswerte Niveaus erreichen werden. Allerdings sind diese Staaten, bis auf Südafrika, kleine Länder mit hohen Rohstoffvorkommen und -exporten. Für bayerische Unternehmen sind sie daher nur wenig bedeutsame Absatzmärkte. Andere Länder entwickeln sich deutlich langsamer, vor allem Äquatorial Guinea, Republik Kongo, Tschad, Angola, oder erreichen trotz hoher Wachstumsraten lediglich ein sehr niedriges Niveau, beispielsweise Zentralafrikanische Republik, Demokratische Republik Kongo und der Südsudan (UNDP 2020).

Abbildung 2
 BIP pro Kopf – Größe und Wachstum in Ländern Subsahara-Afrikas



Quelle: IMF (o.J.)

Ein Indikator für die wachsende Mittelschicht in Subsahara-Afrika ist die Anzahl der Personen, die ein Jahreseinkommen von mehr als 2.000 USD in Kaufkraftparität oder mindestens 5,50 USD am Tag aufweisen. Anhand dieses Kriteriums finden sich im Jahr 2018 167 Millionen Personen in Subsahara-Afrika, die zur Mittelschicht oder zu Personen mit höherem Einkommen zählen. Für Nigeria liegen keine Werte vor, aber aufgrund der großen Bevölkerung und der relativ starken Wirtschaft lässt sich eine interessante Marktgröße in Bezug auf die Mittelschicht vermuten. Aufgrund der relativ gleichmäßigen Einkommensverteilung in Ghana weist dieses Land eine Mittelschicht von 13 Millionen Personen aus. Äthiopien, mit einer fast drei Mal so großen Bevölkerung, verfügt über eine Mittelschicht von 16 Millionen. Andere Länder wie Kenia, mit 6,9 Millionen Einwohnern, und Côte d'Ivoire, mit 4,9 Millionen, fallen dagegen deutlich ab (Carlowitz 2019).

Es gilt angesichts der Wachstumsdynamik zu bedenken, dass Afrika bei der Betrachtung der absoluten Größen der gleichen Indikatoren im globalen Vergleich schlechter abschneidet. Der afrikanische Anteil am weltweiten BIP ist mit 2,2 Prozent der niedrigste aller Regionen. Zugleich wächst der Urbanisierungsgrad, ist er jedoch mit 41 Prozent der Bevölkerung nach Südasien der zweitniedrigste. Somit sind die meisten Märkte in Subsahara-Afrika insgesamt klein, zeichnen sich durch eine geringe Kaufkraft aus und sind aufgrund der niedrigen Urbanisierungsrate schwer erreichbar (vgl. ebd.). Allerdings sind die

Entwicklungen in den Ländern äußerst dynamisch, wodurch ein Markteintritt noch gut möglich ist und solide Wachstumschancen bietet.

Betrachtet man die wesentlichen Aspekte der geschäftlichen Rahmenbedingungen, zeigt sich strukturell ein ähnliches Bild wie auf der Makro-Ebene. Es finden überall Verbesserungen statt, wenn auch auf einem niedrigen Niveau. Im Folgenden werden wichtige Bereiche der Rahmenbedingungen für Geschäftsaktivitäten dargestellt:

- **Verkehrsinfrastruktur:** Das Ausmaß und die Qualität der für den Großteil des Gütertransportes verantwortliche Straßeninfrastruktur variiert zwischen den Ländern erheblich. Generell betrachtet ist das Straßennetz in Subsahara-Afrika wenig ausgebaut. Nur in den Küstenregionen und Ballungszentren gibt es funktionsfähige Straßen, die allerdings häufig verstopft sind (von Carlowitz/Röndigs 2016: 37). So finden sich auf hundert Quadratkilometern Landfläche in Afrika im Durchschnitt nur zehn Kilometer Straße. Von diesen sind im Schnitt nur 18,5 Prozent asphaltiert. Länder in Subsahara-Afrika mit relativ dichtem Straßennetz sind Burundi (44km /100 km²), Ghana (39km /100 km²) und Kenia (31km /100 km²). Der Anteil an asphaltierten Straßen liegt jedoch bei allen drei Ländern jeweils unter 20 Prozent (Central Intelligence Agency 2001-2021). Nicht asphaltierte oder schlechtasphaltierte Straßen verringern die Transportgeschwindigkeit, erhöhen die Kosten und reduzieren die Lebensdauer von Fahrzeugen. Nicht asphaltierte Straßen werden außerdem bei starken Niederschlägen unpassierbar (US Department of Transportation 1998: 42f).
- **Energieversorgung:** Obwohl Afrika knapp ein Viertel der Weltbevölkerung beherbergt, war der Anteil an der weltweiten Energieversorgung in Höhe von 5,9 Prozent im Jahr 2019 sehr gering (IEA 2021). Der Anteil der Bevölkerung mit Zugang zu Elektrizität lag in Subsahara-Afrika im Durchschnitt bei nur 46,7 Prozent. Spitzenreiter sind Südafrika mit 85 Prozent und Ghana mit 83,5 Prozent der Bevölkerung. Schlusslichter sind Burundi (11,1 Prozent), Tschad (8,4 Prozent) und Südsudan (6,7 Prozent). Erhebliche Unterschiede beim Zugang gibt es zwischen urbanen und ruralen Gebieten. In Subsahara-Afrika haben 77,9 Prozent der urbanen Bevölkerung Zugang zu Elektrizität, während es bei der ländlichen Bevölkerung lediglich 28,1 Prozent sind. Es finden deshalb unter anderem die formalen wirtschaftlichen Aktivitäten fast ausschließlich in urbanen Zentren statt. Zugang zu Elektrizität bedeutet nicht zwingend dauerhaften Zugang. Während weltweit 52,2 Prozent der Firmen Stromausfälle verzeichnen, sind es in Subsahara-Afrika 77,6 Prozent der Unternehmen (World Bank o.J.). Firmen behelfen sich in solchen Fällen meistens mit kostspieligen Diesel-Generatoren, damit die Produktion nicht unterbrochen werden muss.
- **Internet und Telekommunikation:** Die Nutzung des Internets ist in Subsahara-Afrika noch nicht sehr verbreitet. Im Jahr 2019 nutzten nur knapp 29 Prozent der Bevölkerung Subsahara-Afrikas das Internet, während der Weltdurchschnitt bei 56,7 Prozent lag. Die Internetnutzung ist innerhalb Afrikas sehr verschieden. In Nordafrika (66 Prozent der Bevölkerung) und im südlichen Afrika (63 Prozent der Bevölkerung) ist die Internetnutzungsrate im globalen Vergleich überdurchschnittlich. Dagegen hat Westafrika mit 42 Prozent, Ostafrika mit 26 Prozent und Zentralafrika mit 24 Prozent der Bevölkerung noch erheblichen Aufholbedarf (We Are Social et al. 2022). Subsahara-Afrika hat nichtsdestotrotz einen rapiden Fortschritt zu verzeichnen. Innerhalb von zehn Jahren hat sich

die Internetnutzung von 6,8 Prozent der Bevölkerung im Jahr 2010 bis zum Jahr 2019 mehr als vervierfacht (World Bank o.J.). Laut Prognosen der International Communication Union (ITU 2021) wird sich die Internetnutzung in Afrika mit einem rasanten Tempo weiter ausbreiten. Die Internetnutzung beschränkt sich hauptsächlich auf mobiles Internet (World Bank o.J.). In Subsahara-Afrika wächst die Anzahl der Pre- & Post-Paid-Mobilfunkverträge kontinuierlich. Während im Jahr 2001 nur 2,5 Mobilfunkverträge pro 100 Einwohner abgeschlossen wurden, hat sich dieser Anteil auf 93,6 pro 100 Einwohner im Jahr 2020 signifikant erhöht. Somit liegt Subsahara-Afrika, bezogen auf den Mobilfunk, nahe am weltweiten Durchschnitt (107,5 Mobilfunkverträge auf 100 Einwohner). Um mobiles Internet nutzen zu können, sind Smartphones die gängigste Hardware. Die Smartphone-Penetrationsrate in Subsahara-Afrika lag 2019 bei 26 Prozent, mit starken Wachstumsraten (GSMA 2020: 6). Folglich schätzt man für das Jahr 2025 eine Smartphone-Penetrationsrate von 39 Prozent.

- Bankensystem und Finanzierung: 2017 hatten nur 35 Prozent der afrikanischen Bevölkerung Zugang zum Bankensystem (McKinsey 2018b). Teilweise wird dies durch Fin-Techs kompensiert, die mit ihren Mobile-Money-Dienstleistungen Bezahungen per Mobiltelefon zulassen. Hier werden weder das Internet noch ein Bankkonto benötigt. Im Jahr 2021 existierten in Subsahara-Afrika 184 Millionen aktive Mobile Money Accounts, Tendenz steigend. Ostafrika ist mit 102 Millionen aktiven Accounts führend im Bereich Mobile Money. Aktuell wird Mobile Money zu einem Großteil für private Überweisungen, sogenannte C2C-Überweisungen, genutzt. Wenngleich Zahlungen bei Händlern zwar steigen, machen diese nur etwa ein Fünftel des Transaktionsvolumens aus (Awanis et al. 2022: 9-14; 35).

Was bedeutet die dargestellte Gesamtsituation für Unternehmen mit Afrika-Interesse beziehungsweise mit Afrika-Engagement? Neben den offensichtlichen operativen Herausforderungen bietet die hohe Ausbaudynamik der Infrastrukturausstattung grundsätzlich Geschäftspotenziale für Dienstleistungen und Produkte der Bauindustrie sowie für elektrische Anlagen und Produkte. Außerdem gelingt es über 90 Prozent der Firmen einen operativen Gewinn im Afrika-Geschäft auszuweisen. Von den befragten Unternehmen erzielen 63 Prozent eine Gewinnmarge im Afrika-Geschäft, die gleich oder höher als die Profitmarge der Firma im globalen Durchschnitt ist (Economist 2017: 22; 30).

Eine Umfrage von McKinsey (2018a) kam zu ähnlichen Ergebnissen. Fast die Hälfte der 253 befragten Unternehmen ging von einem steigenden Umsatz im Afrika-Geschäft in den nächsten fünf Jahren aus, während es bei allen anderen Märkten nur 36 Prozent sind. Mit einem steigenden Gewinn im Afrika-Geschäft rechneten 67 Prozent der Firmen, versus 39 Prozent weltweit. Firmen aus China waren mit 70 Prozent der befragten Unternehmen noch optimistischer. Diese planten eine Steigerung des Umsatzes und eine Erhöhung der Anzahl von neuen afrikanischen Märkten mit chinesischen Geschäftsaktivitäten.

Aus den Ausführungen können zwei Schlüsse gezogen werden. Erstens sind die Geschäfte in Subsahara-Afrika insgesamt mit Herausforderungen verbunden. Es handelt sich überwiegend um kleine Märkte, die aber Potenziale bieten und bei denen die operativen Geschäftsaktivitäten profitabel gestaltet werden können. Zweitens sind chinesische Firmen auf Expansionskurs und weisen eine höhere Dynamik als nicht-chinesische Unternehmen

auf. Deshalb ist eine Untersuchung von Chinas Rolle in Afrika und deren Auswirkung auf das Afrika-Engagement bayerischer beziehungsweise deutscher Unternehmen in Subsahara-Afrika von großer Bedeutung. Vorher gilt es, eine Bestandsaufnahme der deutschen und bayerischen Geschäftsaktivitäten in Subsahara-Afrika durchzuführen.

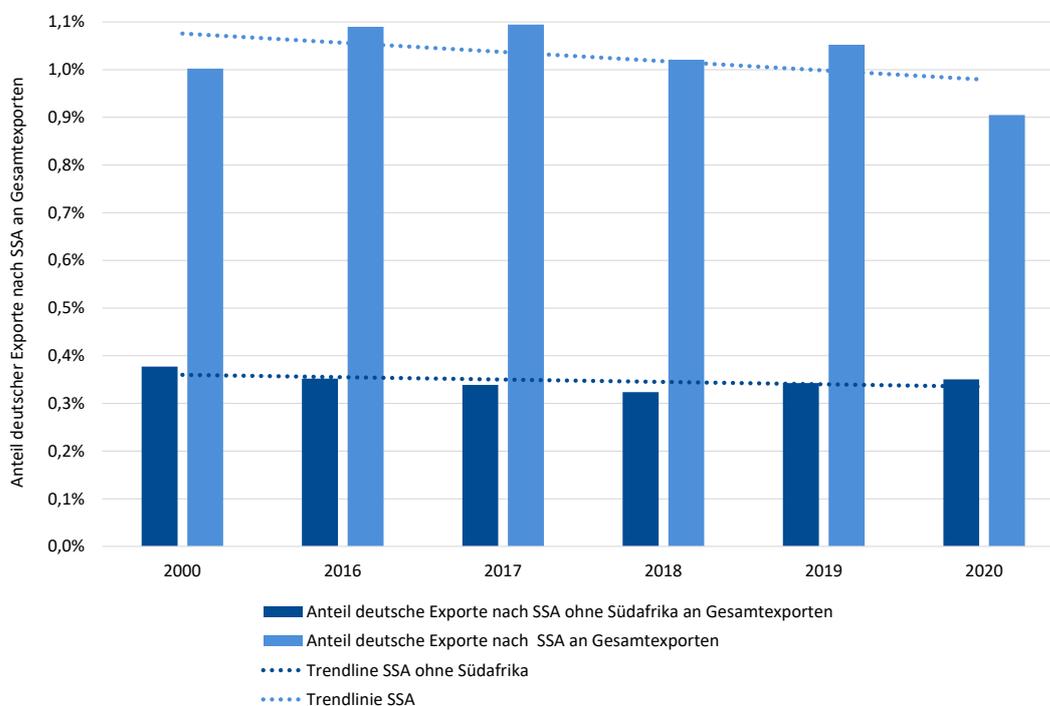
4 Aktivitäten deutscher und bayerischer Unternehmen in Subsahara-Afrika

Afrika wird zunehmend als Potenzialregion erkannt

In der deutschen Wirtschaft und Politik wird spätestens seit dem G20-Gipfel in Hamburg im Jahr 2017 vermehrt und intensiv über das Potenzial Afrikas diskutiert. Seitdem gab es verschiedene Initiativen der deutschen Politik, wie beispielsweise den sogenannten „Marschallplan mit Afrika“ des Bundesministeriums für Entwicklung und Zusammenarbeit (BMZ). Das damalige Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) initiierte das Programm „Pro!Afrika“ und das Bundesministerium der Finanzen (BMF) den „Compact with Africa“. Außerdem wurden diverse neue und alte Förderinstrumente entwickelt und aktualisiert, wie beispielsweise die Exportkreditabsicherung über Euler-Hermes. Die entscheidenden Fragen sind jedoch, wie sich das Afrika-Engagement deutscher und bayerischer Firmen in den letzten Jahren entwickelt hat und wie der aktuelle Status aussieht.

Abbildung 3

Anteil Subsahara-Afrikas an den deutschen Weltexporten (2000-2020)

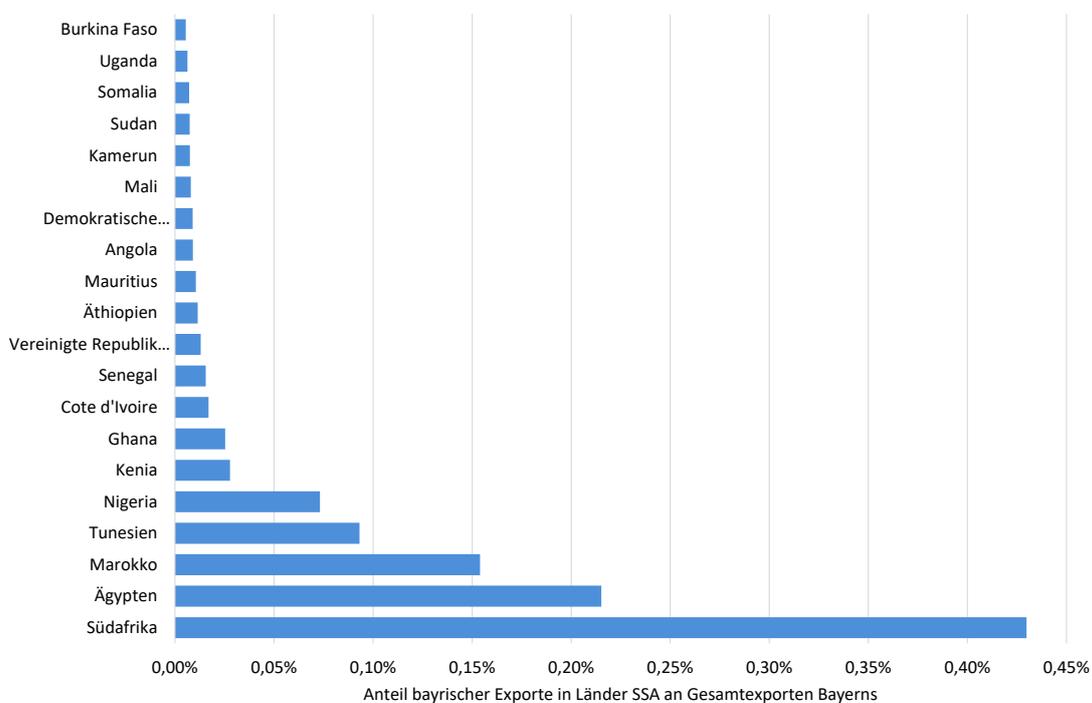


Quelle: UNCTAD STAT (o.J.)

Der Export nach Subsahara- Afrika ist in den letzten 20 Jahren in absoluten Werten gestiegen. Tatsächlich ist, wie aus Abbildung 3 hervorgeht, der Anteil der deutschen Exporte nach Subsahara-Afrika an den Weltexporten Deutschlands gesunken. Aus Sicht der deutschen Wirtschaft entwickelt sich die Zusammenarbeit mit Subsahara-Afrika nur langsam. Dementsprechend liegt der Exportanteil nach Afrika am Gesamtexport Deutschlands seit 2000 kontinuierlich unter 2,0 Prozent. Er hat sich in den letzten fünf Jahren auf 1,75 Prozent verringert. Für Subsahara-Afrika, inklusive Südafrika, oszilliert der Wert um 1,0 Prozent (in 2020 bei 0,9 Prozent) und ohne Südafrika bei ca. 0,35 Prozent der weltweiten Exporte Deutschlands.

Abbildung 4

Wichtigste Länder Afrikas nach Anteil der bayerischen Gesamtexporte 2021



Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik (2022)

Betrachtet man auf Grundlage der Daten des Statistischen Bundesamtes (2022) die bayerischen Exporte nach Subsahara-Afrika, so zeigt sich ein sehr ähnliches Bild. Der Anteil der bayerischen Exporte nach Subsahara-Afrika, in Höhe von 1,36 Milliarden Euro in 2021, liegt bei 0,9 Prozent der gesamten Exporte Bayerns, ohne Südafrika bei nur 0,3 Prozent. Sowohl in Bezug auf Deutschland als auch auf Bayern ist die Export-Wachstumsrate nach Subsahara-Afrika zwischen 2008 und 2021 im Jahresdurchschnitt um 2 Prozent gesunken, ohne Südafrika sind es nur ca. 0,5 Prozent. Die bayerischen Gesamtexporte sind im gleichen Zeitraum jährlich um 1,6 Prozent gestiegen. Aus den Zahlen (vgl. Abbildung 4) geht hervor, dass sich das Geschäft der bayerischen Wirtschaft mit Subsahara-Afrika zunehmend auf

Südafrika konzentriert. Dementsprechend ist der Anteil Südafrikas am Subsahara-Afrika-Geschäft der bayerischen Wirtschaft von 33,2 Prozent in 2008 auf über 40 Prozent in 2021 gestiegen. Betrachtet man die Länderstruktur der bayerischen Exporte nach Afrika, so sieht man eine starke Tendenz zu Südafrika und Nordafrika.

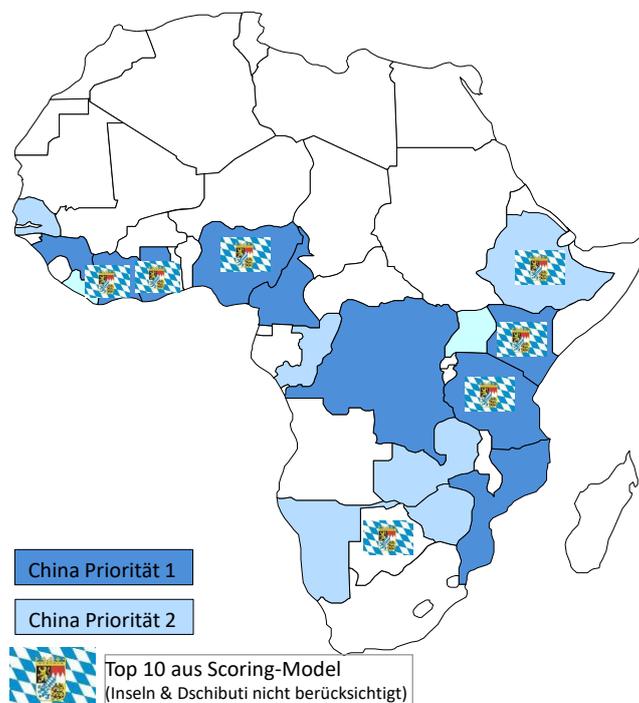
Selbst auf Südafrika, aus bayerischer Sicht dem attraktivsten Land in Afrika, entfallen dem Bayerischen Landesamt für Statistik (2022) zufolge nur 0,43 Prozent der weltweiten Exporte Bayerns. Das entspricht ca. 800 Millionen Euro. Es gibt nur drei afrikanische Länder, die mehr als 0,1 Prozent der bayerischen Exporte erhalten. Neben Südafrika sind das die nordafrikanischen Länder Marokko und Ägypten. Daraus lässt sich ableiten, dass der Rest der Region Subsahara-Afrika noch weitestgehend unerschlossen ist. So exportieren bayerische Unternehmen nach Nigeria, Afrikas größte Volkswirtschaft, lediglich Waren im Wert von 139 Millionen Euro in 2021 und nach Ländern wie Kenia und Ghana jeweils ca. 50 Millionen Euro. Dies zeigt den enormen Nachholbedarf, den die bayerische Wirtschaft im Hinblick auf den afrikanischen Kontinent hat, insbesondere in den Märkten Subsahara-Afrikas.

Betrachtet man das Ausmaß der lokalen Präsenz der deutschen Wirtschaft, so ist die Entwicklung leicht positiv. 2020 hatten 889 deutsche Unternehmen in eine größere Präsenz in Afrika investiert, nachdem es 2015 noch 813 Firmen waren. Rechnet man jedoch Nord- und Südafrika heraus, so bleiben für Subsahara-Afrika ohne Südafrika noch 226 investierende deutsche Firmen (Deutsche Bundesbank 2022). Aus den Export- und Direktinvestitionszahlen deutscher beziehungsweise bayerischer Unternehmen wird deutlich, dass es aktuell sehr überschaubare Aktivitäten in der Region Subsahara-Afrika gibt. Daraus resultierend wurde in einer Voranalyse die Attraktivität der einzelnen Länder aus bayerischer Sicht bewertet. Zu diesem Zweck wurde ein datenbasiertes Modell für alle Länder Subsahara-Afrikas erstellt. Dieses bewertet systematisch Indikatoren zur Abbildung der bayerischen Wirtschaftsstruktur sowie allgemeine Kriterien.

Solche sind beispielsweise politische Stabilität, geschäftliche Rahmenbedingungen und makroökonomischen Indikatoren. Die gleichzeitige Bewertung der Intensität des chinesischen Engagements wurde, basierend auf der Datenverfügbarkeit, anhand des Volumens und der Dynamik seit 2013 von Investitionen und Bauaufträgen Chinas sowie dem Exportvolumen und dessen Wachstum in den letzten fünf Jahren durchgeführt. Mit Hilfe des datenbasierten Modells wurden die aus bayerischer Sicht interessanten Märkte in Subsahara-Afrika, in der Abbildung 5 gekennzeichnet mit Bayern-Flagge, hergeleitet. Vergleicht man diese mit den Ländern in denen China besonders aktiv ist, in Abbildung 5 farblich markiert, so sieht man, dass das Afrika-Engagement der chinesischen Unternehmen durchaus ein Faktor für die Analyse der Geschäftschancen bayerischer Firmen in Subsahara-Afrika ist. Dies kann unter Umständen für bayerische Unternehmen abschreckend wirken (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5

Länder mit hohem China-Engagement bei gleichzeitiger Attraktivität für die bayerische Wirtschaft



Quelle: Eigene Analyse

Die aus bayerischer Sicht attraktiven Länder in Subsahara-Afrika sind Côte d’Ivoire, Ghana, Nigeria, Äthiopien, Kenia, Tansania und Botswana. Darüber hinaus wurden in dem Modell noch die Inseln Seychellen und Mauritius sowie Dschibuti als interessant eingestuft. Wie Abbildung 5 zeigt, gibt es signifikante Berührungspunkte zu den Ländern, auf die sich China fokussiert. Vor allem die „China Priorität 1“-Länder, das heißt, die Länder mit hohen Exporten und gleichzeitig großen Investitionsvolumina, weisen eine Überlappung mit bayerischen Interessen auf.

5 Entwicklung und Status der sino-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen

China hat seine Präsenz in Afrika zunehmend ausgebaut

China und Afrika verfügen seit Jahrzehnten über enge und freundschaftliche Beziehungen. Die Wurzeln des chinesischen Engagements in Afrika reichen einige Jahrhunderte zurück. Die Reise von Admiral Zheng He nach Ostafrika im 15. Jahrhundert wird im offiziellen Diskurs der Volksrepublik China als Startpunkt der sino-afrikanischen Beziehungen gewertet. Später trug zu den engen Beziehungen bei, dass die chinesische Regierung Unabhängigkeitsbewegungen in Afrika im Kalten Krieg unterstützte. Im Gegenzug konnte die Volksrepublik China mit diplomatischer Unterstützung in den Vereinten Nationen rechnen. Heutzutage unterstützen 53 von 54 afrikanischen Staaten die „Ein-China-Politik“ und erkennen die Volksrepublik diplomatisch als alleinige Repräsentation Chinas an.

5.1 Chinas diplomatische Initiativen in Afrika: FOCAC und BRI

Eine Zäsur für die sino-afrikanischen Beziehungen war die Gründung der Forum on China-Africa Cooperation (FOCAC) im Jahr 2000, die vor dem Hintergrund der Going-out-Policy der chinesischen Führung etabliert wurde. Diese erstmals im zehnten Fünfjahresplan von 2001 niedergelegte Politik sollte chinesische Unternehmen ermuntern neue Exportmärkte zu erschließen und im Ausland, insbesondere in Infrastrukturprojekte, zu investieren. Gleichzeitig sollten so strategische Ziele, unter anderem die Energiesicherheit Chinas und Diversifikation von Rohstoffen wie Erdöl, garantiert werden.

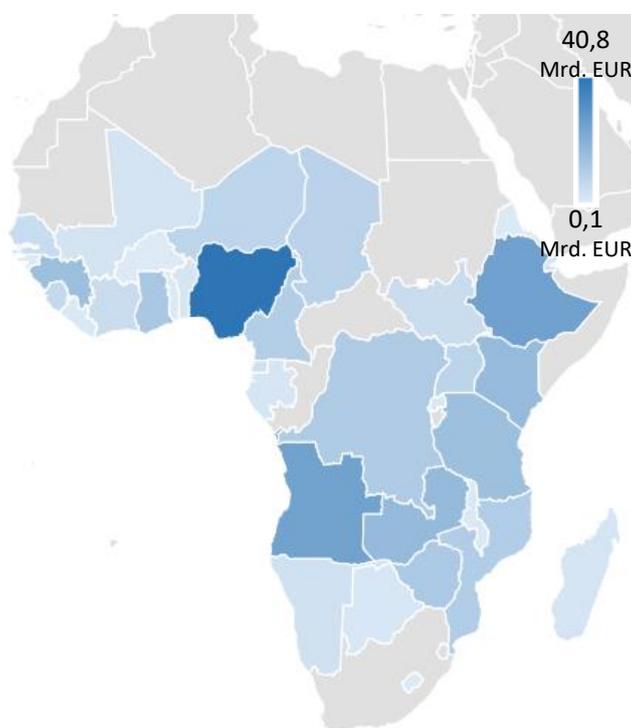
Das FOCAC ist das erste institutionalisierte Dialogforum der Volksrepublik China mit einer Gruppe von Entwicklungsländern. Es begründet eine strategische Partnerschaft zwischen China und Afrika. Seit dem Jahr 2000 finden alle drei Jahre Ministerkonferenzen statt, zuletzt im November 2021 in Dakar, Senegal. Die Ergebnisse werden in Form von Aktionsplänen festgehalten, die Ziele für einen dreijährigen Zeitraum festlegen. Da es sich bei dem FOCAC um eine politische Initiative der chinesischen Führung handelt, werden insbesondere Teile des Partei-Staats-Apparats, vor allem staatliche Banken und vom Staat kontrollierte Unternehmen, mobilisiert, in Afrika Geschäfte zu tätigen. Gleichwohl ist jedoch auch die Anzahl der privaten chinesischen Unternehmen, die im Zuge der Going out Policy in Afrika investieren und Handel treiben, in den vergangenen Jahren gewachsen.

Betrachtet man auf Basis des American Enterprise Institute und der Heritage Foundation (2022) die seit dem Beginn der Erhebung im Jahr 2005 geflossenen Investitionen und Bauaufträge (vgl. Abbildung 6), sieht man eine große Heterogenität bei den Empfängerländern. Die Schwerpunktländer werden angeführt von Nigeria (40,8 Milliarden USD), Äthiopien (25,3 Milliarden USD) und Angola (25 Milliarden USD). Weitere Länder mit

hohen Zuflüssen aus China sind die Demokratische Republik Kongo (16,7 Milliarden USD), Guinea (15 Milliarden USD), Kenia (16,6 Milliarden USD), Tansania (15 Milliarden USD) und Sambia (17 Milliarden USD). In Summe sind in den Jahren 2005-2021 Investitionen und Bauaufträge in Höhe von 297 Milliarden USD nach Subsahara-Afrika ohne Südafrika, das aus der Analyse ausgeschlossen ist, geflossen (American Enterprise Institute/Heritage Foundation 2022).

Abbildung 6

Chinesische Investitionen und Bauaufträge in Subsahara-Afrika (kumulierte Werte 2005-2021, in Milliarden USD)



Quelle: American Enterprise Institute/Heritage Foundation (2022)

Betrachtet man ferner die Export-Destinationen der chinesischen Wirtschaft in Subsahara-Afrika, so ergibt sich ein nur leicht abweichendes Bild zu den Investitionen, wie in Abbildung 7 deutlich wird. China hat im Jahr 2020 nach Subsahara-Afrika ohne Südafrika Waren im Wert von 68 Milliarden USD exportiert und damit rund 14-mal so viel wie Deutschland (UNCTAD o.J.).

Aus dieser absatzorientierten Sichtweise ist Nigeria, wie bei den Investitionen, der Spitzenreiter mit über 16 Milliarden USD in 2020, gefolgt von den weit abgeschlagenen Ländern Ghana, Kenia, Tansania, Liberia, Togo und Senegal. Während Äthiopien zu den wichtigsten Investitionsdestinationen Chinas zählt, spielt das Land mit nur 2,2 Milliarden USD Warenimporten aus China als Absatzmarkt eine untergeordnete Rolle. Berücksichtigt man die

Die im Rahmen der FOCAC-Konferenzen am stärksten wahrgenommenen Verpflichtungen der chinesischen Führung beziehen sich auf die Finanzierungszusagen, welche in Tabelle 1 seit 2012 aufgezeigt werden. Seit 2012 hat China afrikanischen Ländern und Finanzinstitutionen Kreditzusagen in Höhe von 85 Milliarden USD gegeben. Das zweithöchste Volumen umfasst Spezialfonds und Kredite zu Vorzugskonditionen, beispielsweise den China Africa Development Fund (Volumen von zehn Milliarden USD), ein Fonds zur industriellen Kooperation (zehn Milliarden USD) und ein Fonds zur Entwicklung afrikanischer KMUs (sechs Milliarden USD). Auf den FOCAC-Konferenzen in den Jahren 2018 und 2021 lag der Fokus auf Investitionen chinesischer Unternehmen in Afrika und Handelsfinanzierungsinstrumenten. So sollen chinesische Unternehmen in den Zeiträumen 2019-2021 sowie 2022-2024 je zehn Milliarden USD in Afrika investieren. Außerdem gab es Zusagen in Höhe von 15,0 Milliarden USD für die Finanzierung von Importen aus Afrika. Auf dem FOCAC 2021 kündigte die chinesische Führung zudem die Übertragung von IWF-Sonderziehungsrechten im Wert von zehn Milliarden USD auf die afrikanischen Länder an.

Tabelle 1

Finanzierungszusagen Chinas, FOCAC 2012-2021 (Milliarden USD)

	FOCAC 2012	FOCAC 2015	FOCAC 2018	FOCAC 2021
Kredite an afrikanische Länder beziehungsweise Finanzinstitutionen	20	35	20	10
Spezialfonds und Kredite zu Vorzugskonditionen	2	20	25	---
Investitionen chinesischer Unternehmen in Afrika	---	---	10	10
Finanzierung von Importen aus Afrika	---	---	5	10
IWF-Sonderziehungsrechte	---	---	---	10

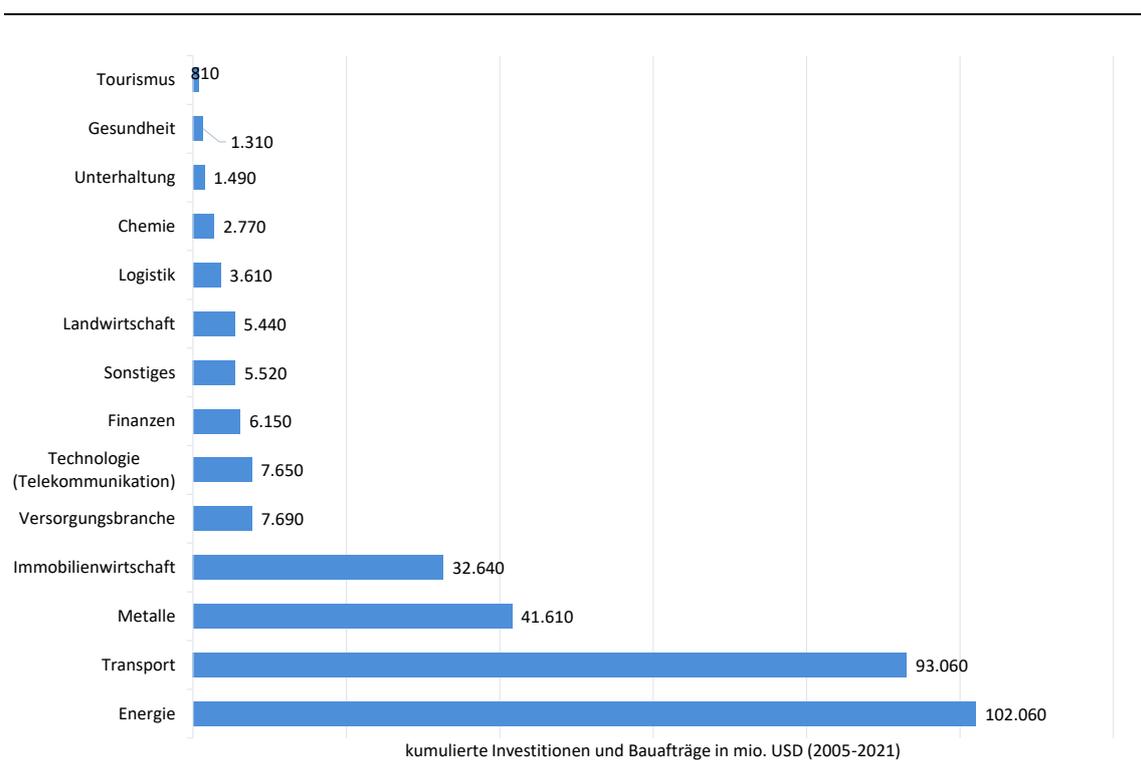
Quelle: FOCAC 2012, 2015, 2018, 2021.

Addiert man die Finanzierungszusagen der FOCAC-Konferenzen im Zeitraum 2012-2021, wird deutlich, dass die chinesische Führung auf dem FOCAC 2021 zu weniger Verpflichtungen bereit war. Im Vergleich zu den in 2018 zugesagten 60 Milliarden USD ist ein Rückgang um ein Drittel festzustellen. Der Rückgang manifestiert sich insbesondere an der Bereitstellung von billigen Krediten für afrikanische Länder und Finanzinstitutionen. Betrachtet man die tatsächlichen Kreditvergabeflüsse an afrikanische Länder aus China, so ist der Rückgang schon seit 2016 zu erkennen.

Es ist auffällig, dass Unternehmen im FOCAC-Kontext eine wachsende Rolle spielen. Die Erwähnung des Privatsektors in den Policy-Dokumenten ist stark angestiegen und hat sich 2021 im Vergleich zum Gründungsjahr des FOCAC verdreifacht. Daraus lässt sich schließen, dass Unternehmen eine zentrale Rolle bei der Verwirklichung der in den FOCAC-Aktionsplänen genannten Finanzierungszusagen zukommt. FOCAC Side-Events, organisiert etwa durch den China-Africa Business Council, bahnen langfristige Kooperationen und Partnerschaften zwischen afrikanischen und chinesischen Unternehmen an. Außerdem verdeutlichen FOCAC-Dokumente, dass die afrikanischen Länder ein vorteilhaftes Geschäftsklima für die Niederlassung von chinesischen Investoren schaffen sollen. Dazu gehören beispielsweise Rechtsicherheit, Streitbeilegungs-Mechanismen sowie die Bereitstellung grundlegender Infrastruktur und Dienstleistungen. Von Verbesserungen in diesen Bereichen profitieren neben den chinesischen Unternehmen auch andere internationale Investoren und Geschäftspartner (FOCAC 2012, 2015, 2018, 2021).

Abbildung 8

Chinesische Investitionen und Bauaufträge nach Sektoren (kumulierte Werte 2005-2021, in Millionen USD)



Quelle: American Enterprise Institute/Heritage Foundation (2022)

Betrachtet man die tatsächlichen Investitionen und Bauaufträge der chinesischen Wirtschaft, unterteilt nach Branchen und Sektoren, so spiegelt sich einiges in den Zahlen wider (vgl. Abbildung 8), was in den FOCAC-Aktionsplänen formuliert wurde. Infrastruktur ist der

alles dominierende Sektor. „Metalle“ betreffen sowohl die Metallverarbeitung als auch die Rohstoffe (beispielsweise Eisenerze), die im Bergbau abgebaut werden. Das verarbeitende Gewerbe sowie ein gewisser Trend zur Lokalisierung von Wirtschaftsaktivitäten sind eng mit der Immobilienwirtschaft (Real Estate) verbunden. Der Landwirtschaftssektor ist, zumindest volumenmäßig, noch von untergeordneter Bedeutung. Außerdem zeigt sich eine zunehmende Investitionen in den Finanzsektor, um die lokalen Finanzierungsengepässe im Geschäft mit afrikanischen Kunden zu verringern.

5.2 Die Bedeutung von Infrastruktur im chinesisches Afrika-Engagement

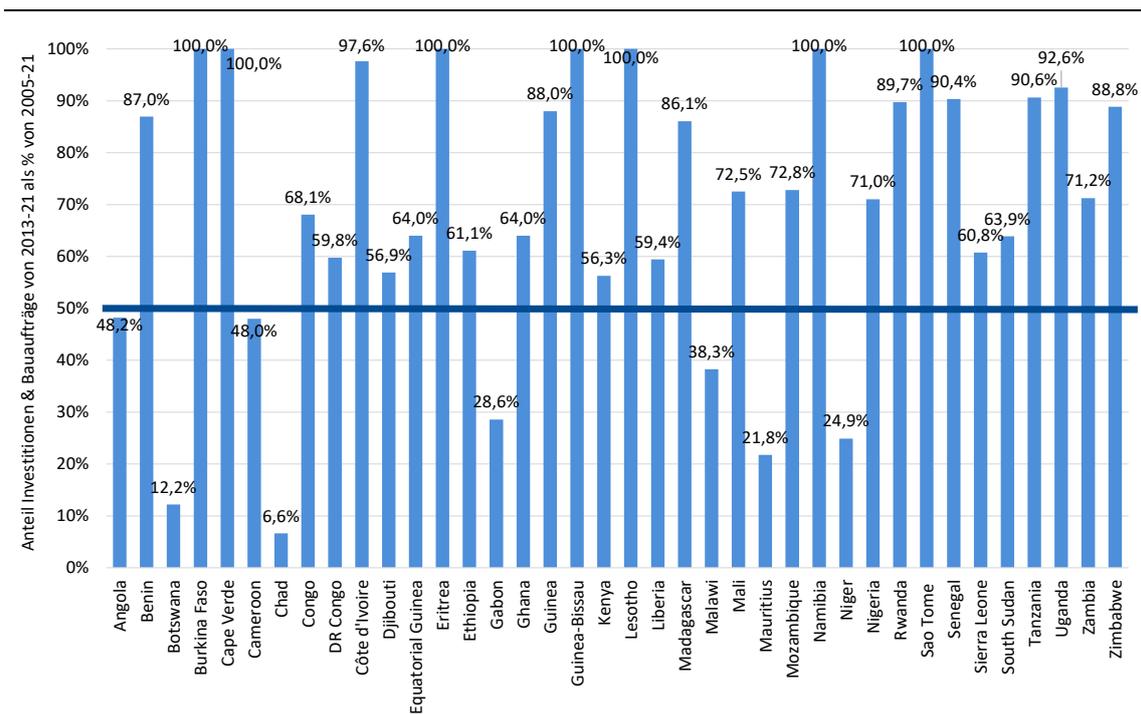
Chinesische Unternehmen errichten über den afrikanischen Kontinent hinweg Kraftwerke, Öl- und Gaspipelines, Stromleitungen, Bahnstrecken, Straßen, Häfen und Flughäfen. Da die unterentwickelte Infrastruktur (vgl. Kapitel 2) ein wesentliches Hindernis für den ökonomischen Aufschwung der afrikanischen Länder ist, erscheint vielen Ländern Chinas Bereitschaft, Infrastrukturprojekte zu finanzieren und zu bauen, als attraktives Entwicklungsversprechen. Der Ausbau der Infrastruktur könnte neben der nationalen Entwicklung auch die regionale Integration zwischen den afrikanischen Ländern durch die Schaffung von Transportkorridoren begünstigen, insbesondere für Binnenländer. Die FOCAC-Vorhaben werden daher mit prioritären Projekten der Afrikanischen Union zusammengeführt. So zielte der China-Africa Railway Cooperation Plan (2016-2020) im FOCAC-Aktionsplan 2015 auf die Errichtung eines transafrikanischen Bahnnetzwerkes ab.

Die starke Position im Infrastruktursektor manifestiert sich im Marktanteil. Chinesische Baufirmen erreichten 2019 einen Anteil von 60 Prozent am afrikanischen Engineering, Procurement and Construction (EPC-) Markt (Zhang 2021). Sechs der größten zehn EPC-Firmen, die auf dem afrikanischen Markt tätig sind, aus China stammen: China Communications Construction, China Railway Group, Sinohydro Group, China State Construction, Engineering Corporation, China Railway Construction Corporation and Citic Construction Company (Sun/Jayaram/Kassiri 2017). Chinesische Unternehmen stellen grundsätzlich das gesamte Investitionspaket für ein Infrastrukturvorhaben zur Verfügung. Dies reicht von der Erstellung einer Machbarkeits-Studie über die Finanzierung, den Bau, die Zertifizierung bis hin zum Betrieb und der Instandhaltung (Pirie 2020). Das chinesische Engagement im Infrastruktursektor kommt vor dem Hintergrund eines bedeutsamen Investitions- und Finanzierungsbedarfs zum Ausbau und der Modernisierung der Infrastruktur in afrikanischen Ländern. Die African Development Bank (AfDB) kam zu dem Schluss, dass afrikanische Länder jährliche Investitionen in die Infrastruktur von ca. 130-180 Milliarden USD benötigen. Gleichzeitig bezifferte die AfDB (2018) das Finanzierungsdefizit auf ungefähr 108 Milliarden USD.

An die Verbesserung der Infrastruktur und die Finanzierung entsprechender Projektvorhaben knüpft die Belt and Road Initiative (BRI), auch Neue Seidenstraße genannt, an. Diese wurde von Chinas Präsident Xi Jinping im Jahr 2013 verkündet. Die BRI wird in eine terrestrische und eine maritime Verbindung unterteilt. Afrika wird als Teil der maritimen Seidenstraße behandelt. Die BRI hat viele der Kernsektoren und Trends der sino-afrikanischen Kooperation unter dem Dach des FOCAC konsolidiert beziehungsweise verstärkt, allem

voran die Steigerung der Infrastruktur-Konnektivität. Seit 2012 entfallen die Investitionen chinesischer Unternehmen zunehmend auf Energie- und Telekommunikationsprojekte, etwas weniger auf Transportprojekte.

Abbildung 9
 Anteil chinesischer Investitionen und Bauaufträge von 2013-2021 als Prozent von 2005-2021



Quelle: American Enterprise Institute/Heritage Foundation (2022)

Die Belt and Road Initiative hatte sichtbare Effekte in vielen Ländern (vgl. Abbildung 9). Alle Länder mit einem Anteil der Investitionen von mehr als 50 Prozent weisen auf einen BRI-Effekt hin. Mehr als die Hälfte aller Bauaufträge und Investitionen sind nach Gründung der BRI geflossen. Bei Ländern mit 100 Prozent wurden die Investitionen und Bauaufträge erst mit oder nach der Initiierung der BRI getätigt. Hier kann man ansatzweise eine Verschiebung der Schwerpunkte der chinesischen Investitionspolitik erkennen. Es ist auffallend, dass die Aktivitäten besonders in rohstoffreichen Ländern als auch teilweise in fragilen Ländern (beispielsweise Sierra Leone, Südsudan, Zimbabwe) seit 2013 besonders hoch sind. Ende 2021 waren dem offiziellen Belt and Road Portal (2021) zufolge 44 afrikanische Staaten Teil der BRI. Die meisten afrikanischen Staaten unterzeichneten ein entsprechendes Memorandum of Understanding (MoU) im Rahmen des FOCAC-Gipfels 2018 in Peking. In diesen Erklärungen werden bereits konkrete Investitions- und weitere Kooperationsprojekte festgelegt. Jedoch zeigt sich eine mangelnde Transparenz, da sie nur in seltenen Fällen veröffentlicht werden. Zu den ersten Unterzeichnern von solchen MoUs zählten Länder

aus der Region Ostafrika, die einen Schwerpunkt der BRI in Afrika darstellt. Dies wird auch daran deutlich, dass nur zwei Regierungschefs aus Afrika das Belt and Road Forum in Peking im Jahr 2017 besuchten – Äthiopiens Premierminister Hailemariam Desalegn und Kenias Präsident Uhuru Kenyatta (The Diplomat 2019). In diesen Ländern bauten und finanzierten chinesische Unternehmen und Banken mit den Bahnstrecken Addis Abeba-Dschibuti beziehungsweise Mombasa-Nairobi zwei der voluminösesten BRI-Projekte in Afrika.

Fallbeispiel 1: Bahnstrecke Nairobi-Mombasa, Kenia

Das größte Entwicklungsprojekt seit der Unabhängigkeit Kenias ist der Bau einer Bahnstrecke vom Hafen in Mombasa über Nairobi bis nach Uganda und Ruanda. Von den geplanten Bauabschnitten wurden bislang die Phasen I (Mombasa-Nairobi) sowie IIA (Nairobi-Naivasha) fertiggestellt. Der Bau der mehr als 600 km langen Bahnstrecke Mombasa-Nairobi startete im Oktober 2013. Nach Fertigstellung der Bauarbeiten im Frühjahr 2017 wurden Ende Mai beziehungsweise Anfang Juni der Passagier- und Frachtverkehr aufgenommen. Die neue Bahnverbindung verkürzt die Reisedauer von Mombasa nach Nairobi von mehr als zehn Stunden auf ca. fünf Stunden. Die Kosten in Höhe von ca. 3,6 Milliarden USD wurden durch einen Kredit der chinesischen Exim-Bank (90 Prozent) und einen Eigenanteil der kenianischen Regierung (zehn Prozent) getragen. Das chinesische Unternehmen China Road and Bridge Corporation war der Generalunternehmer und vergab Sub-Aufträge an andere chinesische Firmen. So wurde die China National Abrasives Industry Corporation mit der Durchführung spezieller Tunnel-Bauarbeiten beauftragt. Die Waggonen und Lokomotiven für den Betrieb der Bahnstrecke lieferte CSR Ziyang Locomotive Manufacturing. Auch wenn zahlreiche Dienstleistungen und Güter von chinesischen Unternehmen gestellt wurden, ergaben sich auch Geschäftsmöglichkeiten für internationale Firmen, beispielsweise Aufträge für den Kauf von Walzen an deutsche Unternehmen. Hamm und Bomag lieferten 40 beziehungsweise 20 Einheiten. Außerdem erhielten das japanische Unternehmen Komatsu und das deutsche Unternehmen Liebherr Bestellungen über den Kauf von 200 beziehungsweise ca. 50 Bagger. Das japanische Unternehmen Toyota lieferte zudem einige Geländewagen (GTAI 2019).

Angesichts internationaler Kritik an der Umsetzung der BRI, unter anderem die Dominanz chinesischer Unternehmen in Projekten, wachsende Verschuldung von Partnerländern gegenüber China, mangelnde soziale und ökologische Nachhaltigkeit sowie fehlende Transparenz der Projektausschreibungen, ging die chinesische Führung auf diese Kritik ein. Auf dem Belt and Road Forum in Peking im Jahr 2019 gestand sie einige Defizite ein und kündigte eine Verbesserung an. Dies betrifft vor allem die angestrebte Teilnahme von nicht-chinesischen Unternehmen, insbesondere KMUs, durch eine größere Transparenz bei öffentlichen Ausschreibungen, wie aus dem Communiqué des Belt and Road Forum (2019) hervorgeht: „We encourage the participation by enterprises from all countries in the cooperation, including micro, small and medium enterprises. We highlight the importance of open, transparent and non-discriminatory public procurement procedures in accordance with national laws and regulations and welcome the exchanges of good practices.“ (Belt and Road Forum 2019).

Zur Steigerung der Teilnahme von Unternehmen aus Industriestaaten hat China das Instrument der Drittmarkt-Kooperation eingeführt. Dies wurde auch in der Abschlusserklärung des Belt and Road Forum erwähnt: „We encourage third-market, tripartite cooperation and Public Private Partnership (PPP) cooperation and welcome more efforts by enterprises“ (Belt and Road Forum 2019). Bezogen auf die bayerische Wirtschaft würde die Drittmarkt-Kooperation eine Zusammenarbeit von bayerischen und chinesischen Firmen beispielsweise in einem afrikanischen Land bedeuten. Bisher hat China der NDRC zufolge Abkommen mit 14 Ländern zur Drittmarkt-Kooperation geschlossen, unter anderem Australien, Österreich, Frankreich, Italien, Niederlande, Spanien, Schweiz, UK und Japan. Deutschland findet sich bisher nicht unter diesen Ländern. Dennoch können deutsche Unternehmen über ihre Tochterfirmen in Ländern profitieren, die eine Drittmarkt-Kooperation mit China abgeschlossen haben. In einem Bericht der chinesischen Regierung über 21 erfolgreiche Beispiele der Drittmarkt-Kooperation wird der Bau der Maputo-Katembe Brücke in Mosambik aufgeführt (NDRC 2019).

Fallbeispiel 2: Maputo-Katembe Hängebrücke, Mosambik

Der nationale Masterplan Mosambiks sieht den Ausbau der Infrastruktur vor, um die Konnektivität mit den Ländern Südafrika und Swasiland zu erhöhen. Ein tragendes Element des Masterplans ist der Bau einer Hängebrücke in der Bucht von Maputo. Die Bauarbeiten wurden im Zeitraum 2014-2018 vorgenommen. Die chinesische Exim-Bank vergab einen Kredit in Höhe von ca. 700 Millionen USD, der neben dem Bau der Brücke auch Straßenanbindungen vorsah (Boston University Global Development Policy Center 2022). Mit einer Gesamtlänge von mehr als 3.000 Metern ist sie die längste Hängebrücke Afrikas. Der Bauherr war die staatliche Entwicklungsbehörde „Empresa de Desenvolvimento de Maputo Sul“. Die chinesische Baufirma China Road and Bridge Corporation wurde mit der Projektdurchführung und dem Design der Hängebrücke betraut. Die Qualitätsüberwachung und Verifizierung des Designs für den chinesischen Entwurf in Anlehnung an den Eurocode lag im Verantwortungsbereich der deutschen Firma GAUFF Engineering. Die Qualitätskontrolle umfasste unter anderem Designüberprüfung, Vermessung, Kontrolle der Baustofftechnologie, Bauüberwachung und -abnahmen, Überprüfung der Arbeitssicherheit, Öffentlichkeitsarbeit, Schulungen sowie die Ausarbeitung eines Plans für das Projekt- und Baustellenmanagement (Seitz/Pohl/Maeiro 2018).

Darüber hinaus gibt es weitere deutsche Unternehmen, die unabhängig von Drittmarkt-Kooperationsabkommen mit chinesischen Firmen, im Rahmen der BRI zusammenarbeiten. So unterzeichnete Siemens, eigenen Angaben zufolge, 2018 ein MoU mit der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission Chinas über die Kooperation im Rahmen der BRI. Siemens arbeitet zudem mit verschiedenen chinesischen Unternehmen in Drittmärkten wie Nigeria und Mosambik zusammen (Siemens 2018).

Aus der Entwicklung und dem Status der sino-afrikanischen Wirtschaftsbeziehungen unter dem Dach von FOCAC und BRI lassen sich bereits einige Geschäftspotenziale für die bayerische Wirtschaft ableiten. Es wurde deutlich, dass Unternehmen bei der Realisierung der politischen Ziele der chinesischen Regierung eine zentrale Rolle spielen. Auch nicht-

chinesische Firmen sollen verstärkt involviert werden. Dies wird auch anhand der skizzierten Fallbeispiele deutlich. Grundsätzlich ergeben sich Geschäftspotenziale bei der Zulieferung in Bauprojekte, insbesondere Maschinen und High-Tech Ausrüstung. Ebenfalls wurde angedeutet, dass Dienstleistungen, wie etwa die Planung und Kontrolle von Infrastrukturprojekten, Geschäftspotenziale für bayerische Unternehmen bergen.

Da sowohl FOCAC als auch BRI als diplomatische Initiativen der chinesischen Führung anzusehen sind, wirkt auch eine politische Flankierung unterstützend. Dies wird an bestehenden Drittmarkt-Kooperationsabkommen zwischen China und einigen europäischen Ländern deutlich. Außerdem zeigt sich, dass im Kontext der BRI Partnerschaften mit chinesischen Unternehmen geschlossen werden können, um in Drittmärkten, unter anderem in Afrika, zu kooperieren.

6 Potenziale für die bayerische Wirtschaft aus den Afrika-Aktivitäten chinesischer Firmen

China als Wettbewerber und Kooperationspartner

Das Ziel dieser Analyse ist ein konkretes Verständnis für die Bedeutung von Chinas Aktivitäten in Subsahara-Afrika und die Implikationen für bayerische Firmen mit Afrika-Engagement oder -Interesse herauszuarbeiten. Es geht darum, Erkenntnisse und Erfolgsfaktoren zum geschäftlichen Umgang mit der chinesischen Präsenz in Subsahara-Afrika zu generieren. Um praktikable Erkenntnisse zu gewinnen, wurde mit betroffenen Vertretern von Unternehmen gesprochen. Nur sie kennen die Mechanismen im Subsahara-Afrikageschäft vor dem Hintergrund der chinesischen Präsenz und können ihre Erfahrungen teilen. Deshalb basiert dieser Teil der Studie auf der Durchführung und der wissenschaftlichen Auswertung von semi-strukturierten Experteninterviews. Im Zeitraum April-Juni 2022 wurden 24 Interviews geführt. Davon arbeiten 21 Interviewpartner für deutsche Unternehmen mit Afrika-Aktivitäten, die direkte Berührungspunkte mit chinesischen Firmen auf dem Kontinent hatten. Es gelang darüber hinaus mit drei chinesischen Experten zu sprechen. Die interviewten Unternehmen decken verschiedene Branchen ab, unter anderem Bauindustrie und Dienstleister der Bauindustrie, Maschinenbau, Energiewirtschaft, Logistik, Finanzwesen und Chemieindustrie. Die interviewten Personen bekleiden unterschiedliche Funktionen in den Unternehmen, beispielsweise Vorsitzende der Geschäftsführung, Geschäftsführer der Region Afrika, Vertriebsleiter Afrika, Niederlassungsleiter in afrikanischen Ländern und Projektleiter von Projekten in Subsahara-Afrika.

6.1 Chinesische Unternehmen als zentrale Wettbewerber

Das vorherrschende Bild in der Öffentlichkeit ist, dass chinesische Unternehmen mittlerweile omnipräsent in Afrika sind und weite Teile der Wirtschaft in afrikanischen Ländern dominieren. Tatsächlich wird von allen Interviewpartnern bestätigt, dass chinesische Unternehmen zentrale Wettbewerber sind. Einzelne Sektoren und Industriezweige, etwa die Bauindustrie und der Maschinenbau, werden nach Ansicht zahlreicher Experten von chinesischen Unternehmen beherrscht. Auch die chinesischen Experten weisen darauf hin, dass chinesische Firmen im Infrastruktursektor hochkompetitiv und erfolgreich sind. Chinesische Unternehmen gewinnen über 40 Prozent der Ausschreibungen im Baugeschäft in Subsahara-Afrika. Dies führt nach Einschätzung einiger deutscher Experten dazu, dass das Umsatzpotenzial deutscher Unternehmen, beispielsweise im Maschinenbau, durch chinesische Wettbewerber bis zu 50 Prozent reduziert wird.

Einige Interviewpartner führen aus, dass ihre Industriezweige, unter anderem Chemie- und Logistikindustrie, per se durch einen hohen Konkurrenzdruck gekennzeichnet sind. Somit sind die chinesischen Unternehmen einfach weitere Wettbewerber auf dem Markt. Von einer Dominanz der chinesischen Unternehmen würden diese Experten allerdings nicht

sprechen. Einige Interviewpartner verdeutlichen darüber hinaus, dass der Wettbewerbsdruck in Branchen wie der Logistik und dem Maschinenbau in den letzten Jahren etwas nachgelassen hat, aufgrund von mangelnder Qualität und Zuverlässigkeit der chinesischen Unternehmen. Gerade Mitte der 2010er Jahre bis zum Beginn der Pandemie sei der Wettbewerb stark ausgeprägt gewesen. Chinesische Unternehmen sind massiv in die afrikanischen Märkte gedrängt und haben zahlreiche Großaufträge im Ausbau und der Modernisierung der Infrastruktur gewonnen.

Dies führt zu der Frage, wo die Wettbewerbsvorteile und -nachteile der chinesischen Firmen liegen. Zweck ist zu verstehen, wo Ansatzpunkte für bayerische Firmen im Umgang mit dem chinesischen Wettbewerb in Subsahara-Afrika zu finden sind. Für alle Interviewpartner ist der Preis der wichtigste Wettbewerbsvorteil chinesischer Firmen in Subsahara-Afrika. Nach wie vor haben die chinesischen Unternehmen über alle Branchen hinweg Preisvorteile, je nach Branche und Produkt um ca. 30-70 Prozent. Auch im Projektgeschäft sichern sich die chinesischen Unternehmen über deutlich niedrigere Preise den Zuschlag bei internationalen Ausschreibungen. Dabei hilft eine Taktik der chinesischen Firmen, auf die einige Experten aus der Bauindustrie hingewiesen haben: Sie nutzen ihr Netzwerk an Tochtergesellschaften, die alle auf die gleiche Ausschreibung mit unterschiedlichen Preisen bieten. So wird quasi sichergestellt, dass eine chinesische Firma die Ausschreibung gewinnt.

Die politische Flankierung des chinesischen Engagements wurde bereits in Kapitel 4.1 der Studie verdeutlicht. Deren Auswirkungen manifestieren sich auch in der Wahrnehmung der Experten zu der Rolle Chinas in Afrika. Ein wesentlicher Aspekt ist die expansive Finanzierung der chinesischen Geschäftsaktivitäten in den vergangenen zehn bis 15 Jahren (vgl. Kapitel 5.4). Ein gewichtiger Wettbewerbsvorteil und eine Triebfeder für die sprunghaft gestiegene Präsenz chinesischer Unternehmen in Subsahara-Afrika ist, einem China-Experten zufolge, der Finanzierungs-Ansatz. So sind die chinesischen Banken grundsätzlich bereit, ohne Auflagen und Konditionen („no strings attached“) im Hinblick auf Rechtstaatlichkeit, Good Governance oder Demokratie, Kredite an afrikanische Regierungen zu vergeben. Ein Experte sieht darin einen eigentlich noch wichtigeren Wettbewerbsvorteil als im niedrigen Preis.

Ein wesentliches Merkmal der gewachsenen chinesischen Präsenz ist, dass chinesische Firmen, und hierbei insbesondere die großen Staatsunternehmen, einem staatlichen Auftrag folgen und in Subsahara-Afrika investieren beziehungsweise Geschäfte tätigen. Sie profitieren beispielsweise von der umfassenden Unterstützung durch die chinesische Botschaft im jeweiligen afrikanischen Land. Ein Beispiel für eine staatliche Unterstützung ist, dass chinesische Unternehmen Garantien erhalten, um Händler in afrikanischen Ländern Produkte kostenlos zu beliefern, die erst bei Verkauf Stück für Stück bezahlt werden müssen. Dies beinhaltet eine massive Vorfinanzierung und Ausfallabsicherung von bis 100%. Es ist zweifelhaft, ob ein solches Geschäftsmodell betriebswirtschaftlich sinnvoll ist. Die lokalen Händler profitieren ihrerseits von einem Null-Risiko-Geschäft.

Ein weiterer Wettbewerbsvorteil ist die ausgeprägte lokale Präsenz von chinesischen Unternehmen. Gerade in der Bauindustrie bestehen starke chinesische Netzwerke in Sub-

sahara-Afrika. Das hat zwei Konsequenzen: Erstens eröffnen die Baufirmen selbst Niederlassungen in den afrikanischen Ländern, um Netzwerke zu den staatlichen Behörden aufzubauen. Im Zusammenhang mit dem Zugang zu den Ministerien sehen zahlreiche Experten auch im Mangel an Compliance einen Grund für die hohe Erfolgsquote bei Ausschreibungen. Nach Ansicht einiger Experten kam es zu Verbesserungen bei den großen staatlichen Konzernen, aber Korruption ist gerade bei kleineren chinesischen Firmen nach wie vor weit verbreitet. Zweitens haben auch kleinere (private) Unternehmen ihre Geschäftsaktivitäten lokalisiert. Gerade diese Unternehmen können kleinere Aufträge vor Ort als Sub-Kontraktoren in umfangreichen Bauprojekten abarbeiten. Somit entsteht ein chinesisches Ökosystem, das für Bauprojekte förderlich ist und zu Preisvorteilen führt. So können chinesische Baukonzerne viele Baumaterialien und Maschinen von chinesischen Händlern vor Ort kaufen. Dadurch reduziert sich der zugängliche Markt vor Ort für nicht-chinesische Unternehmen. Allerdings sind die lokalen chinesischen Händler auch eine Chance, da sie nicht nur an chinesische Baufirmen verkaufen, sondern an alle Kunden, wie ein Experte berichtete. Für Baumaterial-Hersteller und andere Warenproduzenten in Bayern kann dies ein Vertriebskanal sein (vgl. Kapitel 5.2).

Ein weiterer Wettbewerbsvorteil chinesischer Unternehmen ist der Ansatz, Komplettlösungen bei der Realisierung von großen Infrastrukturprojekten anzubieten. Ein Experte verdeutlicht, dass chinesische Unternehmen „von Phase 0 bis zum Ende“ in die Realisierung von Infrastrukturprojekten eingebunden sind. Ein anderer Experte weist darauf hin, dass chinesische Unternehmen im Projektgeschäft zu ca. 95 Prozent in China einkaufen: „Sie importieren sogar die Schaufelstiele!“. Sie haben zudem eine schnelle Reaktionsfähigkeit und eine hohe Geschwindigkeit in der Geschäftsabwicklung. Wenn ein Auftraggeber ein Projekt an chinesische Generalunternehmer vergibt, kann er sich fast sicher sein, dass das Projekt pünktlich umgesetzt wird.

Neben diesen bedeutsamen Wettbewerbsvorteilen stellen die Experten aber auch einige Nachteile heraus. Von fast allen Interviewpartnern wurden Qualitätsdefizite erwähnt. Diese zeigen sich vor allem bei High-Tech Produkten oder (Spezial-) Maschinen sowie in der hochwertigen Umsetzung und Qualitätssicherung von Infrastrukturprojekten. Die niedrige Qualität liegt auch darin begründet, dass chinesische Unternehmen der Mentalität folgen, dass sie maximal zu den Qualitätswünschen der Kunden liefern, nicht nach eigenem Anspruch. Ein China-Experte verweist darauf, dass die afrikanischen Auftraggeber in den Verhandlungen um große Infrastrukturprojekte den Preis stark drücken wollen. Daraufhin setzen die chinesischen Unternehmen diese Projekte qualitätsmäßig in Anlehnung an das Preisniveau um. Ein Experte bringt es diesbezüglich auf den Punkt: „You get what you are paying for!“.

Das Qualitätsdefizit ist allerdings mittlerweile differenziert zu betrachten. Wie einige Experten hervorheben, hat das Qualitätsbewusstsein vor allem bei den großen Staatsunternehmen zugenommen. Sie stehen verstärkt unter staatlichem Druck, Projekte mit hoher Qualität zu realisieren, die das häufig schlechte Image von chinesischen Projekten aufpolieren sollen. Dagegen haben kleinere mit Provinzen verbundene Bauunternehmen häufiger eine niedrige Qualität. Auch im Maschinenbau wird von einigen

Interviewpartnern angeführt, dass private Unternehmen aus China zwar aufholen, aber noch nicht an die Qualität der deutschen Produkte herankommen.

Neben den Qualitätsdefiziten nennen zahlreiche Experten, dass die Projektplanung der chinesischen Unternehmen bei großen Bauprojekten bisweilen erhebliche Mängel aufweist. Darunter fallen etwa zu ambitionierte Machbarkeitsstudien für Infrastrukturprojekte, die dann in der Betriebsphase eine mangelnde Profitabilität aufweisen. Außerdem nennen mehrere Interviewpartner eine mangelnde Beachtung von Arbeits- und Sicherheitsstandards und eine schlechte Behandlung und Bezahlung von afrikanischen Arbeitskräften, die mitunter bis hin zu Diskriminierung reicht. Auch bei diesen Punkten ist die Ausprägung bei kleineren Firmen aus den Provinzen stärker.

Daneben finden sich weitere häufige Kritikpunkte an den Geschäftsaktivitäten der chinesischen Firmen. Angesichts der tiefen Wertschöpfungsintegration durch die chinesischen Firmen profitieren, aus Sicht zahlreicher Interviewpartner, die lokalen Industrien in den afrikanischen Ländern nicht oder nur wenig von der Präsenz chinesischer Firmen. Daher fordern afrikanische Regierungen immer stärker Local-Content-Klauseln ein, etwa im Hinblick auf die Beschäftigung lokaler Arbeitskräfte oder den Einkauf von lokalen Baumaterialien. Außerdem weisen zahlreiche Experten darauf hin, dass chinesische Maschinen im Vergleich zu deutschen Produkten reparaturanfälliger sind. Chinesische Firmen bieten zumeist keine After-Sales-Dienstleistungen, wie beispielsweise Reparatur und Instandhaltung, an. Ein Experte berichtet von Handbüchern in chinesischer Sprache für den Betrieb von Maschinen, die den afrikanischen Auftraggebern überlassen wurden. Laut einem anderen China-Experten gibt es Tendenzen bei einzelnen Produkten, wie beispielsweise Kraftfahrzeugen, zu vermehrten After-Sales-Dienstleistungen durch chinesische Unternehmen in den afrikanischen Großstädten.

Basierend auf den Wettbewerbsnachteilen der chinesischen Firmen ergeben sich Chancen für die bayerische Wirtschaft. So legen immer mehr afrikanische Regierungen als Auftraggeber in den Ausschreibungen Wert auf die Beteiligung von nicht-chinesischen Firmen. Dies wird durch Qualitätsanforderungen, Standards und Richtlinien sowie Local-Content-Klauseln in den Ausschreibungen sichergestellt. Bei der Verhandlung mit afrikanischen Regierungen wird beispielsweise die Einstellung und Ausbildung von afrikanischen Fachkräften sowie der Transfer von Know-how in die deutschen Angebote mit einbezogen. Auch der Bereich der After-Sales-Dienstleistungen bietet Chancen, da deutsche Unternehmen über technisches Wissen verfügen und Reparatur und Instandhaltung anbieten.

6.2 Chinesische Unternehmen als Kunden und Kooperationspartner

Zahlreiche Interviewpartner stellen heraus, dass chinesische Unternehmen nicht nur ein zentraler Wettbewerber sind, sondern auch Kooperationspartner und Kunden. Nur vereinzelt schließen deutsche Unternehmen die Kooperation mit chinesischen Firmen gänzlich aus. Die Hälfte aller Interviewpartner sieht chinesische Firmen als Kooperationspartner. Teilweise unternehmen chinesische und deutsche Firmen gemeinsame Delegationsreisen in afrikanische Länder, um ein gemeinsames Angebot für eine Ausschreibung

vorzubereiten und dem afrikanischen Auftraggeber vorzustellen. Manche Interviewpartner berichten von exklusiven Vereinbarungen über die Zulieferung in große Infrastrukturprojekte, die im Falle eines Projektzuschlags gegriffen haben. Teilweise ging die Initiative von den deutschen Firmen aus, indem sie auf chinesische Unternehmen zingingen. In anderen Fällen wurden die deutschen und chinesischen Unternehmen durch den Auftraggeber zusammengebracht. Einige Interviewpartner berichten überdies davon, dass die chinesischen Unternehmen auf sie zukamen, insbesondere wenn sie vorher zusammengearbeitet hatten und Vertrauen entstanden war. Gleichzeitig zeigen die Interviewpartner auf, dass es unterschiedliche Geschäftskonstellationen im Projektgeschäft gibt. Die häufigste Konstellation ist, dass ein chinesischer Generalunternehmer einen deutschen Sub-Kontraktor beauftragt. Allerdings nannten einzelne Experten auch Fälle, in denen ein deutscher Generalunternehmer seinerseits einen Sub-Auftrag an eine chinesische Firma vergab. Zahlreiche Interviewpartner wiesen darauf hin, dass eine einmal erfolgte Kooperation mit einem chinesischen Bauunternehmen häufig in Folgeprojekte – auch in anderen afrikanischen Ländern – mündet.

In größeren Projekten finden sich Geschäftspotenziale in der Planung und Beratung von Infrastrukturvorhaben sowie der Qualitätssicherung, da die chinesischen Beratungsunternehmen noch nicht kompetitiv seien beziehungsweise nur in von China finanzierten Projekten eingesetzt werden. Die Bauaufsicht schließt die Einhaltung von international anerkannten Standards sowie die Prüfung und Evaluation der sozialen und ökologischen Folgen ein. Darüber hinaus übernimmt die Bauaufsicht häufig auch die Vermarktung von Projekten und die Kommunikation gegenüber dem afrikanischen Auftraggeber.

Ein weiterer Bereich, der von zahlreichen Experten genannt wird, sind Spezialmaschinen als auch Geräte und Materialien mit hohen technischen Anforderungen. Die Produkte der chinesischen Wettbewerber entwickeln sich auch technologisch weiter. Wenn allerdings das technische Wissen oder die Maschinen nicht vorhanden sind, greifen chinesische Unternehmen auf internationale Hersteller zurück. Daher gibt es in Bereichen, die Hochtechnologie erfordern, Potenziale für deutsche Firmen. Konkret genannt werden etwa in der Energiewirtschaft Generatoren, Transformatoren und Schaltanlagen oder in der Bauindustrie spezielle Baumaterialien, Betonkonstruktionen und Asphaltierungsmaschinen. Meistens handelt es sich hier um Aufträge im Hochpreissegment oder bei sicherheitsrelevanten Projektstufen, die Spezialwissen erfordern und in denen nur wenige Wettbewerber weltweit tätig sind.

Neben der Kooperation im Projektgeschäft sind chinesische Unternehmen auch Kunden deutscher Unternehmen. Dies wurde insbesondere von Vertretern der Energiewirtschaft, dem Maschinenbau und der Logistik genannt. Bei den Kunden ist zwischen Großkunden, insbesondere chinesische Baufirmen, und lokalen chinesischen Händlern zu differenzieren. Für einige deutsche Firmen sind die chinesischen Kunden fester Bestandteil des Tagesgeschäfts und machen teilweise bis zu 30 Prozent des Umsatzes aus. Dies resultiert teilweise aus einem Umdenken bei chinesischen Staatsunternehmen, mehr Qualität in den Projekten zu verankern. Außerdem ist gerade der deutsche Mittelstand nach wie vor Weltmarktführer in manchen Industriezweigen beziehungsweise im Hinblick auf spezielle Produkte und Maschinen. Produkthersteller, die ihre Waren an die Bevölkerung und lokale

Unternehmen vertreiben, erwähnen gute Erfahrungen mit chinesischen Händlern in Subsahara-Afrika. Diese Händler sind ein weiterer Vertriebskanal für deutsche Hersteller in teilweise andere Kundensegmente hinein als die schon adressierten Gruppen. Außerdem besteht die Möglichkeit über die Händler lokal gesourcete Materialien, Maschinen und ähnliches in den chinesisch geführten Projekten zu platzieren, was direkt oft nicht möglich ist.

6.3 Bedeutung der Finanzierungsquelle

Ein wichtiges Querschnittsthema zur Bestimmung der Geschäftspotenziale der bayerischen Wirtschaft, im Kontext der chinesischen Geschäftsaktivitäten in Subsahara-Afrika, ist die Art und Quelle der Finanzierung von Geschäften. Grundsätzlich lässt sich zwischen einer Finanzierung von chinesischen (Staats-) Banken und einer nicht-chinesischen Finanzierung unterscheiden. Diese Thematik betrifft vor allem das Projekt- und Ausschreibungsgeschäft. In den vergangenen zehn Jahren wurden, nach Ansicht zahlreicher Experten, quasi alle Großprojekte von chinesischen Unternehmen gewonnen. Grund hierfür ist, dass China die kostengünstigste Finanzierung anbietet und die Aufträge fast ausschließlich an chinesische Unternehmen vergibt. Die chinesischen Banken offerierten „unschlagbare Konditionen“ wie etwa eine Laufzeit von 30-40 Jahren und eine tilgungsfreie Zeit von zehn Jahren bei einem jährlichen Zinssatz von ca. zwei bis vier Prozent.

Durch die chinesische Finanzierung, beispielsweise von der Exim-Bank, wird die Beteiligung chinesischer Unternehmen an Infrastrukturprojekten sichergestellt, vom Generalunternehmer bis hin zu Sub-Kontraktoren und Lieferanten. Bei rein chinesisch finanzierten Projekten ist das Preisniveau häufig höher, da es keine internationale Konkurrenz gibt. Einzelne Experten weisen allerdings darauf hin, dass es trotz chinesischer Finanzierung nicht ausgeschlossen ist, in ein solches Projekt hineinzukommen. In einem solchen Fall kommt es auf die spezifischen Qualitätsanforderungen an, die afrikanische Auftraggeber in der Verhandlung mit der chinesischen Seite vereinbaren. Konkret berichten Experten von Fällen, in denen so auch deutsche Firmen im Maschinenbau in von China finanzierte Projekte hineingeliefert haben (GTAI 2019).

Einige Experten beobachten seit 2017/18 erste Anzeichen einer Reduzierung des Finanzierungsvolumens für Afrika durch die Exim-Bank und andere chinesische Banken. Sie sehen eine Umstrukturierung weg von staatlichen Finanzierungen hin zu vermehrten Finanzierungen aus der chinesischen Privatwirtschaft. Zahlreiche Experten weisen darauf hin, dass viele Finanzierungen von Projekten aus China platzen, weil die Finanzierung letztlich nicht zustande kommt oder das Geld nicht ausgezahlt wird. Zudem ist die rückläufige Finanzierung aus China mit einer hohen Schuldenlast afrikanischer Länder verknüpft, wodurch es teilweise zu Zahlungsausfällen der afrikanischen Länder kommt oder diese kurz bevorstehen. Chinesische Banken stimmten bereits einer Umstrukturierung von Krediten zu, unter anderem eine Verlängerung der Tilgungszeiträume von 30 auf 50 Jahre. In den nächsten Jahren wird das Thema Kreditrückzahlung und Schuldenerlass nach Ansicht einiger Experten von großer Bedeutung für die sino-afrikanischen Beziehungen werden. Es wird damit gerechnet, dass China gerade beim Schuldenerlass eine prominente Rolle spielen muss.

Eine Expertin fasst den Rückgang chinesischer Finanzierungen folgendermaßen zusammen: „Die Zeiten des billigen Geldes aus China sind vorbei“.

Bei der nicht-chinesischen Finanzierung kann differenziert werden zwischen einer Finanzierung durch internationale Entwicklungsbanken wie beispielsweise Weltbank und African Development Bank, durch die Exportkreditinstitutionen der EU und ihrer Mitgliedsstaaten sowie durch die europäische private Finanzwirtschaft. Bei den Ausschreibungen der Weltbank und der African Development Bank existiert ein hoher Kostendruck. Entsprechend nimmt der angebotene Preis eine herausragende Stelle in vielen Ausschreibungen ein. Bei der Vergabe wird nicht zwischen staatlichen und privatwirtschaftlichen Firmen unterschieden. Diese Ausschreibungen werden nach Ansicht zahlreicher Experten daher fast ausschließlich über den Preis gewonnen. Bei Ausschreibungen im Infrastruktursektor geben ca. 20-25 chinesische Firmen und ca. fünf internationale Firmen Gebote ab. Die chinesischen Unternehmen erhalten, aufgrund des niedrigen Preises, meistens den Zuschlag. Teilweise sind die Gebote von chinesischen Unternehmen bei Bauprojekten um 30 Prozent günstiger, einzelne Experten sprechen sogar von 50-70 Prozent, als die internationale und lokale, afrikanische Konkurrenz.

Für viele Experten steht fest, dass eine Gewinnabsicht bei den chinesischen Staatsunternehmen im Infrastruktursektor zweitrangig ist. Sie weisen darauf hin, dass ein solcher Preisvorteil mit einer betriebswirtschaftlichen Rechnung nicht nachvollziehbar ist. So hat ein Experte versucht den chinesischen Preis in einem Projekt nachzuvollziehen. Er kam zu dem Schluss, dass dieser Preis nur durch die Nichtberücksichtigung der Maschinen- und Personalkosten erzielbar ist.

In den Fällen, dass afrikanische Auftraggeber Qualitätsstandards einfordern, existieren bessere Chancen für nicht-chinesische Firmen den Zuschlag als Generalunternehmer beziehungsweise für Subkontrakte zu erhalten. Bei der African Development Bank gibt es zudem die Praxis, neben den reinen preisbasierten Ausschreibungen, in „Quality/Cost-based“-Ausschreibungen die Qualitätskomponente des Gebots zu 70 beziehungsweise 80 Prozent zu gewichten. Hierdurch erhöhen sich die Geschäftschancen nicht-chinesischer Firmen.

Die Europäische Investmentbank (EIB), die KfW und andere nationale Entwicklungsbanken der EU-Mitgliedsstaaten finanzieren ca. ein Drittel des afrikanischen Infrastrukturmarktes. Insgesamt sind die Finanzierungskonditionen in den vergangenen Jahren besser geworden. Eine Expertin führt aus, dass diese Banken mittlerweile ähnliche oder sogar bessere Finanzierungskonditionen als chinesische Banken offerieren können. Einige deutsche Unternehmen fokussieren sich in ihren Geschäftsaktivitäten fast ausschließlich auf diese Ausschreibungen. Sie bieten bei chinesisch finanzierten Projekten gar nicht mehr mit. Bei Ausschreibungen der KfW und EIB wird inzwischen teilweise ein Präqualifikationsprozess durchgeführt, um beispielsweise Mindeststandards zu verankern. Dadurch wird ein rein preisbasierter Wettbewerb durch chinesische Firmen vermieden. Allerdings kritisieren einige Experten die offene Vergabep Praxis der KfW, die dazu führe, dass auch Projekte von chinesischen Unternehmen in Subsahara-Afrika finanziert würden. Ein anderer Experte aus dem Finanzwesen hebt hervor, dass die Finanzierung durch die KfW differenziert betrachtet

werden sollte. So fördere die KfW-Entwicklungsbank auch Projekte mit chinesischer Beteiligung, wohingegen Tochtergesellschaften wie die KfW IPEX-Bank bislang nur Projekte mit deutscher und europäischer Beteiligung und ohne chinesische Mitwirkung finanziert hätten.

Dass die Finanzierung von Bauprojekten an einen Local Content aus den europäischen Herkunftsländern der Finanzierung gebunden werden muss, fordern einige Experten auch für die Global Gateway Initiative. Grundsätzlich wird die EU-Initiative, durch die in den nächsten Jahren ein Volumen von 150 Milliarden Euro in Afrika investiert werden soll, begrüßt. Allerdings halten manche Experten die Initiative für einen „Rohrkrepierer“, „Sturm im Wasserglas“ und zum „Scheitern verurteilt“. Eine Expertin fragt sich, wie in sechs Jahren dieses große Finanzvolumen sinnvoll nach Afrika fließen soll, da es kaum förderfähige Projekte in der Pipeline gibt. Die Ausschreibung, Einreichungsphase sowie gerichtliche Auseinandersetzungen, meistens vom Zweitplatzierten im Tender angestoßen, ziehen sich einige Jahre hin. Somit können wohl erst in 2025/26 Projekte beginnen. Hinzu kommt die bereits hohe Staatsverschuldung afrikanischer Länder, die die Spielräume für weitere Projekte einengt. Zudem deuten die Vergaberichtlinien an, dass die Ausschreibungen auch für chinesische Unternehmen geöffnet sein werden. Es besteht daher für manche Experten die Befürchtung, dass der Projektzuschlag erneut über den Preis erfolgen wird.

Als weitere Option bildet sich zunehmend eine Basis für die privatwirtschaftliche Finanzierung heraus. Kommerzielle Finanzinstitutionen weiten ihre Geschäftsaktivitäten in Afrika aus und bieten Finanzierungslösungen für deutsche Unternehmen an. Nach Ansicht einer Expertin finanzieren die privatwirtschaftlichen Banken aus der EU vor allem europäische Unternehmen in Afrika. In Deutschland wurden die Deckungsmöglichkeiten vor allem durch Euler Hermes verbessert. Zudem ist bei Euler Hermes häufig ein deutscher Local Content von 20-50 Prozent gefordert. Dies ist insbesondere für Zulieferer von Bauprojekten und für Generalunternehmer in der Planung der Projekt-Strukturierung wichtig. Eine weitere Möglichkeit über die Finanzierung eine Wettbewerbsfähigkeit gegenüber chinesischen Firmen zu erlangen, ist die Ausnutzung von Zinsdifferenzen zwischen Deutschland und China. Durch die niedrigeren Finanzierungskosten können Preisnachteile in den Projekten teilweise kompensiert oder sogar überkompensiert werden. Liegt das aktuelle Kreditzinsniveau in Deutschland bei zwei Prozent und in China bei 13 Prozent, ergibt sich ein Leverage-Effekt von ca. zehn Prozent in der Finanzierung über das Gesamtvolumen und die -laufzeit des Projektes.

7 Geschäftsverhalten und -abwicklung chinesischer Unternehmen

Das Gespür für chinesisches Verhalten erleichtert Kooperationen

Die vorangegangenen Abschnitte haben gezeigt, dass trotz des großen Wettbewerbs durchaus Geschäftspotenziale für deutsche Unternehmen im Kontext des chinesischen Engagements in Afrika existieren. Wichtig für die Zusammenarbeit mit den chinesischen Unternehmen ist ein Gespür für deren Geschäftsverhalten. Eine wesentliche Eigenschaft, die auch in den Interviews angesprochen wurde, ist die chinesische Praxis „Guanxi“. Darunter versteht man informelle Netzwerke, die darauf abzielen langfristig reziproke Beziehungen aufzubauen und den Zugang zu Ressourcen wie Krediten, Lizenzen oder Märkten zu regeln. Diese engen Netzwerke manifestieren sich auch in der starken staatlichen Unterstützung chinesischer Unternehmen. Gerade die großen Staatsunternehmen sind eng verquickt mit dem chinesischen Partei-Staats-Apparat und setzen Prestigeprojekte der chinesischen Diplomatie um, wie die oben beschriebenen FOCAC und BRI Initiativen. Viele der Top-Manager in den großen Baukonzernen wie China Civil Engineering Construction, China Communications Construction Company, China Road and Bridge Corporation oder China Harbour Engineering Company sind Kader der Kommunistischen Partei Chinas. Der Einfluss der Partei reicht auch bis zu den Baustellen in Afrika. Einige Interviewpartner heben hervor, dass häufig Übersetzer und Dolmetscher der Partei zugehörig sind und chinesische Mitarbeiter überwachen. Laut einem China-Experten manifestiert sich der staatliche Zugriff auch in der Vergabe von Lizenzen, die chinesische Unternehmen ab einer gewissen Investitionssumme benötigen, um in Afrika Geschäfte machen zu dürfen.

Chinesische Unternehmen treten nach Meinung einiger Experten aggressiver in der Verfolgung ihrer Geschäftsinteressen auf als westliche Firmen. Der Eigennutz steht stets im Vordergrund der Geschäftsaktivitäten in Afrika. Sie verfügen außerdem über eine hohe Risikofreudigkeit, teilweise weil sie staatlich unterstützt werden, teilweise weil sie einen pragmatischen Ansatz verfolgen. Chinesische Firmen nehmen auch Projekte an, für die sich deutsche Unternehmen nicht interessieren würden. Das stark ausgeprägte Profitstreben schließt auch die Bestechung von Auftraggebern bei Vergabegeschäften und Ausschreibungen ein.

Fast alle Experten sind der Ansicht, dass chinesische Firmen über eine hohe Wertschöpfungstiefe verfügen. So weisen einige Experten darauf hin, dass auch Arbeitskräfte wie beispielsweise Maschinisten, Reinigungskräfte und LKW-Fahrer teilweise aus China stammen. Dies stehe im Gegensatz zur europäischen Unternehmenspraxis, die zumeist nur das Management in afrikanische Länder senden und lokale Arbeitskräfte anstellen und fortbilden. Einige Experten spitzen die hohe Wertschöpfungstiefe der chinesischen Unternehmen zu. So würden sie „nur Wasser und Strom lokal beziehen“ und brächten sämtliche Lebensmittel oder Verbrauchsgüter wie Toilettenpapier aus China mit. Vereinzelt weisen zudem darauf hin, dass chinesische Unternehmen teilweise Local-Content-

Anforderungen durch die Ausreizung gesetzlicher Rahmenbedingungen umgehen. So würden lokale Niederlassungen gegründet mit einem afrikanischen Geschäftsführer, der wiederum chinesische Mitarbeiter nach lokalem Recht anstellt.

Angesichts der hohen Wertschöpfungstiefe der chinesischen Unternehmen stellt sich die Frage, inwiefern sie an einer Zusammenarbeit mit deutschen Firmen interessiert sind. Hierzu gehen die Meinungen der Experten auseinander. Auf der einen Seite argumentieren zahlreiche Experten, dass chinesische Unternehmen an der Zusammenarbeit interessiert sind, sofern die westliche Technologie für ein Projekt erforderlich ist. Ansonsten würden es gerade die Staatsunternehmen bevorzugen mit anderen chinesischen Firmen zusammenzuarbeiten. Ein Experte spricht in diesem Fall von einem „closed business“. Auf der anderen Seite weisen einige Experten darauf hin, dass chinesische Unternehmen gerne mit deutschen Unternehmen zusammenarbeiten. Deutsche Firmen besitzen viel Know-How und eine hohe Qualität, die von chinesischen Unternehmen oftmals nicht bedient werden kann. Hier warnen einige Experten, dass durch die Zusammenarbeit das Risiko für die Verletzung von Patenten und billige Kopien durch chinesische Unternehmen wachse. Andere Experten führen aus, dass chinesische Unternehmen durch die Zusammenarbeit mit deutschen Firmen ihr Image verbessern können. Deutsche Unternehmen genießen, einem chinesischen Experten zufolge, eine hervorragende Reputation und stehen für Präzision, Qualität und Geradlinigkeit. Durch die Zusammenarbeit zwischen deutschen und chinesischen Unternehmen kann der afrikanische Auftraggeber sicher sein, dass er nicht nur ein preiswertes, sondern auch ein qualitativ hochwertiges Produkt erhält.

Bei der Geschäftsabwicklung sehen die meisten Experten keine großen Unterschiede im Vergleich mit anderen internationalen Firmen, sondern allenfalls einige Besonderheiten. Ein erster Punkt betrifft die Verhandlungen. Während europäische Firmen in den Verhandlungen vor allem auf die Qualifikationen und Referenzen achten, ist in China fast ausschließlich der Preis und das Vertrauen entscheidend. Bei westlichen Firmen gilt der Vertragsabschluss zumeist für ein ganzes Projekt, begründet auf Loyalität. Im Geschäftsprozess mit chinesischen Firmen, unter anderem in der Logistikbranche, finden dagegen vergleichsweise lange Diskussionen statt. Am Ende der Verhandlungen wird mit zwei bis drei Firmen dann nochmals einzeln um den Preis für jede Verschiffung verhandelt. Zusätzlich ist häufig ein Preisnachlass notwendig, weshalb von deutscher Seite überprüft wird, ob eine Zusammenarbeit überhaupt rentabel ist, denn: „Marge muss da sein!“. Andere Experten weisen darauf hin, dass bei Preis und Qualität keine Abstriche toleriert werden. Zahlreiche Experten erwähnen, dass die Gespräche bei der Finalisierung von Verträgen langwierig sind, unter anderem im Hinblick auf notwendige Stempel und Übersetzungen. Nach dem Handschlag ist allerdings ein wesentlicher Grundstein für das gegenseitige Vertrauen in der Geschäftsbeziehung gelegt. Allerdings zeigt sich ein unterschiedliches Vertragsverständnis. Für chinesische Unternehmen sind Verträge eine Art Guideline, die nachverhandelt und angepasst werden können. Der Vertrag wird nach der Unterzeichnung in die Schublade gelegt und spielt keine Rolle mehr. Vertragszitationen sind nicht gewünscht und belasten das Vertrauen des chinesischen Partners. Laut einem Experten ist die westliche Praxis, die Geschäftsbeziehungen bis in das kleinste Detail mit Verträgen und Vertragsklauseln zu regeln, chinesischen Unternehmen „suspekt“.

Nach dem Vertragsschluss im Projektgeschäft berichten einige Experten, dass sich die Vergabe verzögerte, da die chinesischen Bauunternehmen immer weitere Nachfragen hatten. Die Ursache lag, nach Einschätzung der Experten, im Misstrauen und der Unsicherheit bezüglich der komplexen und detaillierten Verträge. Hilfreich war in einigen Fällen eine Reise zu den Entscheidungsträgern der chinesischen Bauunternehmen. Nach einem persönlichen Treffen wurde die Vergabe innerhalb von einer Woche finalisiert. Dies verdeutlicht, dass das Vertrauen zwischen den Geschäftspartnern eine bedeutsame Rolle spielt. Das erklärt auch, warum chinesische Firmen am liebsten mit deutschen Firmen zusammenarbeiten, mit denen sie schon Erfahrungen gesammelt haben und ein Grundvertrauen existiert.

Die Geschäftsabwicklung nach Verhandlung und Vertragsabschluss verläuft, den meisten Experten zufolge, größtenteils professionell. Gerade das gute Zahlungsverhalten wird von zahlreichen Experten angemerkt. Sie sehen keine großen Unterschiede bei Zahlungsverzug beziehungsweise -ausfällen im Vergleich zu westlichen Firmen. Im Gegensatz dazu wiesen lediglich einzelne Experten auf Schwierigkeiten wie Verzögerungen bei der Bezahlung hin. Die Experten machen darüber hinaus auf einige operative Schwierigkeiten aufmerksam. Nach wie vor existieren häufig sprachliche Barrieren, da immer noch wenige chinesische Mitarbeiter Englisch sprechen, auch wenn hier eine steigende Tendenz zu konstatieren ist. Herausforderungen, insbesondere mit kleineren, privaten Unternehmen, ergeben sich zudem in der Geschäftsabwicklung, hauptsächlich in der Dokumentation der Warenverschiffung und bei Zollpapieren. Der Eindruck der Experten ist, dass in China viele bürokratische Akteure in den Geschäftsprozess involviert sind, weshalb es in der Folge, beispielsweise in der Logistikbranche, zu Verzögerungen in der Warenverschiffung kommt.

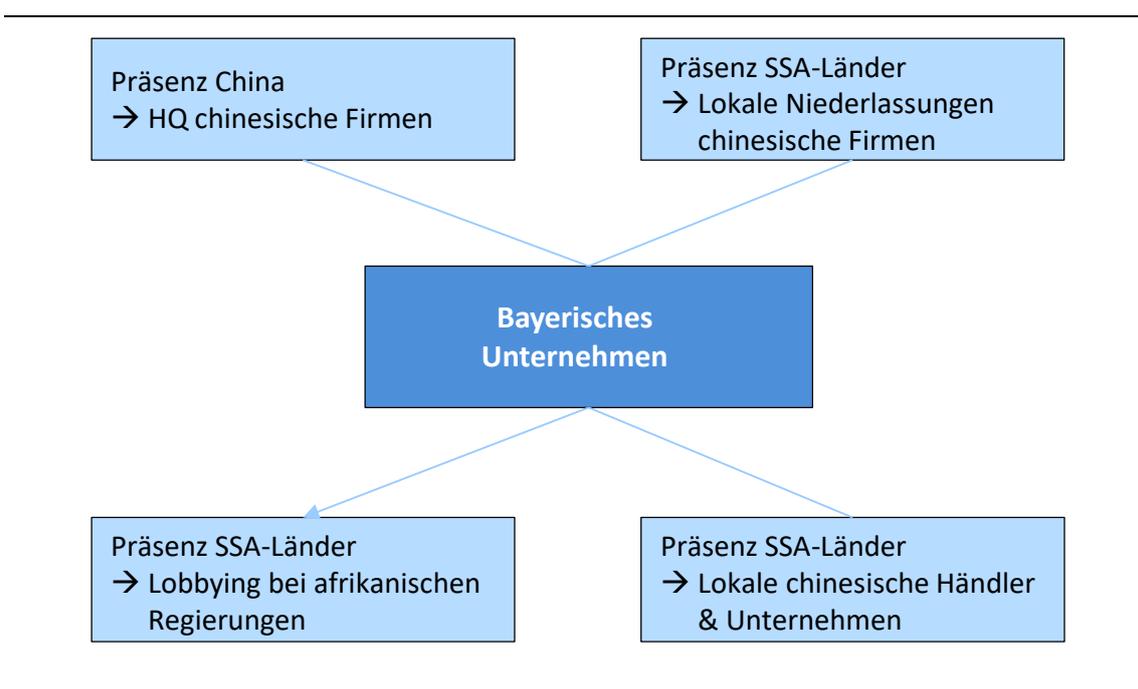
8 Erfolgsfaktoren und Geschäftsansätze für bayerische Unternehmen

Ein erfolgreicher Vertriebsansatz beinhaltet vier zentrale Elemente

Die Ergebnisse der Interviews zeigen, dass die Rolle Chinas aus Sicht der bayerischen Wirtschaft vielschichtig ist. In vielen Fällen sind chinesische Firmen zentrale Wettbewerber. Darüber hinaus sind sie ebenfalls Kunden und Kooperationspartner. Es lassen sich einige Erfolgsfaktoren für den Umgang mit den chinesischen Firmen in Subsahara-Afrika ableiten. Den richtigen Vertriebsansatz zu finden, ist ein wesentlicher Faktor für ein erfolgreiches Geschäft mit chinesischen Firmen in Afrika, wie sich im Laufe der Interviews herauskristallisiert hat (vgl. Abbildung 10).

Abbildung 10

Erfolgsfaktoren im Vertrieb mit chinesischen Unternehmen



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis der Experteninterviews

Ein erfolgreicher Vertriebsansatz in Subsahara-Afrika, der die chinesische Präsenz berücksichtigt, beinhaltet vier Elemente. Erstens die Präsenz in China für den Zugang zu den Zentralen chinesischer Firmen. Zweitens eine Präsenz in Subsahara-Afrika, um die lokalen Niederlassungen der chinesischen Firmen vertrieblich zu bearbeiten. Drittens die chinesischen Händler und existierenden Unternehmen zu adressieren. Viertens eine lokale

Präsenz in den Ländern Subsahara-Afrikas zur Adressierung der Auftraggeber, das heißt vor allem afrikanische Regierungsstellen. Diese vier Ebenen der Marktbearbeitung werden im Folgenden kurz erläutert:

- Zunächst ist eine Präsenz in China wichtig. Der Vertrieb in die afrikanischen Märkte wird größtenteils in China realisiert, wo der Einkauf oft zentralisiert ist. Dies könnte auch ein Grund sein, weshalb chinesische Unternehmen „alles selber mitbringen“, wenn sie Projekte in Subsahara-Afrika realisieren. Ein Experte bringt es auf den Punkt: „Wer an chinesische Afrika-Projekte verkaufen will, muss Kontakte und ein Netzwerk in China haben.“ Über die eigenen Tochtergesellschaften in China versuchen zahlreiche der interviewten Unternehmen Kontakt zu den Firmenzentralen chinesischer Unternehmen zu erhalten, um dort ein Geschäft anzubahnen beziehungsweise abzuschließen. Mit dem Ziel die Geschäftsbeziehungen zu den großen Staatsunternehmen und deren Entscheidungsträgern zu pflegen, reist das Top-Management verschiedener bayerischer Firmen ein bis zwei Mal pro Jahr nach China. Ebenfalls soll dadurch unter anderem das Afrika-geschäft mit den chinesischen Unternehmen angestoßen werden. Dies kann in speziellen Partnerschaften mit einigen ausgewählten chinesischen Unternehmen münden. Über die Präsenz in China werden nicht nur Kontakte zu den großen Bauunternehmen hergestellt, sondern auch langfristige Kooperationen geknüpft. Bei Ausschreibungen entwickeln sich sogenannte „pre-bidding“-Abkommen, das heißt eine Einigung sich gemeinsam auf Ausschreibungen zu bewerben, als vielversprechender Geschäftsansatz. Häufig werden diese Abkommen zwischen chinesischen Generalunternehmen und deutschen Firmen als exklusive Sub-Kontraktoren beziehungsweise Lieferanten geschlossen. Dazu sind in der Regel gemeinsam und erfolgreich abgeschlossene Projekte eine Voraussetzung, da dies zu Vertrauen führt.
- Als weiterer Erfolgsfaktor sollten bayerische Unternehmen die Beziehungen zu den chinesischen Unternehmen in Subsahara-Afrika pflegen. Zahlreiche Experten heben die Bedeutung einer lokalen Präsenz beziehungsweise stabile Partnerschaften mit Distributoren und Agenten hervor, um mit den chinesischen Wettbewerbern und Kunden erfolgreich umzugehen. Hier ist zwischen den lokalen Niederlassungen der großen Staatsunternehmen, etwa in der Bauindustrie, und den lokalen chinesischen Händlernetzwerken, die häufig an chinesische Großprojekte und darüber hinaus vertreiben, zu unterscheiden. Daher ist es sinnvoll für deutsche Unternehmen, auch vor Ort in Subsahara-Afrika, zu den chinesischen Baukonzernen und Händlern eine Geschäftsbeziehung aufzubauen. Zudem interessieren sich chinesische Unternehmen für Geschäfte mit deutschen Unternehmen und fragen sich, wie man den Kontakt sinnvoll herstellen kann. Deshalb betonen vor allem die chinesischen Experten, dass mehr Plattformen benötigt werden, damit deutsche und chinesische Firmen zueinanderfinden und Geschäftsbeziehungen etablieren können. Einige Vorschläge dazu sind der Besuch internationaler Konferenzen und Messen, etwa in der Bauindustrie.
- In den Interviews wurde außerdem deutlich, dass für die bayerischen Unternehmen die Auftragsgewinnung im Projektgeschäft seltener über die chinesischen Firmen als direkt über die afrikanischen Auftraggeber erfolgt. Diese wollen immer stärker die Qualität eines Projekts sicherstellen. Wichtig ist es, nach Ansicht einiger Experten, schon vor der Ausschreibung mit den lokalen Behörden in Kontakt zu sein, um direkt auf die

Ausschreibung reagieren zu können. Hierfür ist wiederum eine eigene Präsenz in den Ländern Subsahara-Afrikas hilfreich.

Neben der richtigen vertrieblichen Aufstellung, ist die Quelle der Finanzierung von Projekten maßgeblich für die Erfolgsaussichten bei Ausschreibungen gegenüber chinesischen Wettbewerbern. Deshalb sollten bayerische Unternehmen überlegen, auf welche Projekte beziehungsweise Ausschreibungen sie sich überhaupt bewerben. Am vielversprechendsten erscheinen die Ausschreibungen durch europäische Kreditgeber, insbesondere bei einem Fokus auf technisch anspruchsvolle oder (sicherheits-) kritische Projekte. Da Projekte mit nicht-chinesischer Finanzierung tendenziell höhere Qualitätskriterien erheben und technische Standards einfordern, werden Aufträge häufiger an nicht-chinesische Firmen vergeben. Erfolgversprechend erscheint es zusätzlich, das Netzwerk zu den afrikanischen Regierungen und Behörden, also den Auftraggebern, zu pflegen, um sie von den langfristigen Vorteilen von Mindeststandards, Qualitätsanforderungen und sonstigen technischen Spezifika zu überzeugen. Sie sollten dahingehend sensibilisiert werden, dass vermeintlich günstige Projekte sich langfristig als reparaturanfällig, unprofitabel und kostenintensiv entpuppen können. Deshalb sollten bayerische Unternehmen die eigenen hohen Qualitätsstandards bewusst vermarkten, ebenso wie die bisherige Zusammenarbeit mit chinesischen Firmen. Denn manche Auftraggeber suchen gezielt nach internationalen Unternehmen, die bereits mit chinesischen Unternehmen zusammengearbeitet haben.

Auch im Produktportfolio sollten wettbewerbsfähige Produkte angeboten werden, unter anderem durch spezielle Produktlinien für Entwicklungs- und Schwellenländer. Zwar sind diese trotzdem oft noch um bis zu 30 Prozent teurer als die chinesischen Produkte, doch kompensiert das hohe Image der deutschen Produkte den Preisnachteil, zumal die Qualität die Kaufentscheidung der afrikanischen Kunden zunehmend beeinflusst. Deutsche Firmen sollten zudem ihr After-Sales-Leistungsportfolio hervorheben. Da chinesische Unternehmen bislang kaum Service- und Garantieleistungen vor Ort anbieten, kann dieser Bereich ein wichtiger Baustein in den Verhandlungen mit afrikanischen Kunden sein.

Als operative Erfolgsfaktoren im geschäftlichen Umgang mit chinesischen Firmen kristallisierte sich in Anlehnung an das Guanxi-Konzept heraus, möglichst langfristige Beziehungen zu chinesischen Unternehmen und deren Mitarbeitern aufzubauen. Nach Aussage einiger Experten dauert es ca. drei bis fünf Jahre, bis ein Vertrauensverhältnis zustande kommt. Dafür ist auf Seite der bayerischen Unternehmen eine Kontinuität in den Ansprechpartnern gegenüber den chinesischen Partnern und Kunden notwendig. Außerdem sollten Mitarbeiter mit China-Erfahrung und chinesischen Sprachkompetenzen eingesetzt beziehungsweise eingestellt werden. Eine Firma berichtet über die Einstellung eines afrikanischen Mitarbeiters, der in China studiert hatte und fließend Chinesisch spricht. Er bringt somit viel China-Kompetenz in die Firma in Subsahara-Afrika ein und ist für die chinesischen Kunden der Ansprechpartner. Daraus kann die Empfehlung abgeleitet werden, gezielt nach solchen Arbeitskräften zu suchen, wenn Unternehmen in Afrika mit Chinesen kooperieren möchten. Zudem sollten die Mitarbeiter bayerischer Firmen flexibel sein und die Verwendung von und Vertrautheit mit chinesischen Kommunikationsmedien, vor allem WeChat, sicherstellen.

9 Schlussfolgerungen und Take-Aways

Potenziale für bayerische Unternehmen trotz hoher chinesischer Präsenz

Die Studie hat die Attraktivität der Zukunftsmärkte in Subsahara-Afrika für die bayerische Wirtschaft aufgezeigt. Trotz einiger Herausforderungen und aktuell noch kleinen, aber profitablen, Märkten sind viele Länder der Region aufgrund ihrer enormen Wachstumsdynamik grundsätzlich attraktiv für ein geschäftliches Engagement.

Auch die Volksrepublik China hat die Bedeutung Afrikas erkannt und ist seit dem Jahr 2000 verstärkt politisch und wirtschaftlich in Afrika aktiv. Die Initiativen im Rahmen des Forum on China and African Cooperation (FOCAC) und der Belt and Road Initiative bewegten chinesische Firmen seit 2013 zu einem verstärkten Afrika-Engagement, das häufig durch nennenswerte Subventionierung und politische Flankierung begleitet wird. Im Infrastrukturbereich dominieren inzwischen chinesische Unternehmen. Das sollte von nicht-chinesischen Unternehmen akzeptiert werden. Die letzte FOCAC-Konferenz in Dakar im Jahr 2021 zeigte allerdings einen deutlichen Rückgang der Kredit- und Finanzierungszusagen. Dies wurde sowohl durch statistische Daten, die einen Rückgang der Finanzierungsflüsse seit 2016 verzeichnen, als auch durch die Experteninterviews bestätigt.

Ein Umgang mit dem chinesischen Wettbewerb sowie Ansatzpunkte für Geschäftsbeziehungen müssen gefunden werden. Auf Basis von Experteninterviews hat die Studie die vielschichtigen Implikationen und Handlungsoptionen der bayerischen Wirtschaft in Subsahara-Afrika vor dem Hintergrund der chinesischen Wirtschaftspräsenz analysiert. Bei der Analyse wird grundsätzlich differenziert, ob die chinesischen Firmen Wettbewerber oder Kunden beziehungsweise potenzielle Partner sind.

Auf der einen Seite sind chinesische Firmen oftmals Wettbewerber. Gerade bei Infrastrukturprojekten haben sie Wettbewerbsvorteile durch den niedrigen Preis und die günstige Finanzierung, die häufig von chinesischen Banken wie der Exim-Bank bereitgestellt wird. Gleichzeitig werden die Kredite der chinesischen Banken ohne komplexe Bedingungen für die afrikanischen Regierungen beziehungsweise Auftraggeber vergeben. Neben diesen Wettbewerbsvorteilen wurden auch Wettbewerbsnachteile identifiziert. So offenbaren Infrastrukturprojekte und chinesische Produkte häufig eine niedrige Qualität, was bei großen Infrastrukturprojekten oft ein Resultat des niedrigen Preises ist. Außerdem bieten chinesische Unternehmen nach wie vor wenige After-Sales-Dienstleistungen an.

Auf der anderen Seite können chinesische Unternehmen auch Kunden und Partner bayerischer Unternehmen sein. Im Ausschreibungsgeschäft, vor allem im Infrastrukturbereich, sind die Gewinn-Chancen nicht-chinesischer Firmen maßgeblich von der Finanzierungsquelle abhängig. Sofern China die Finanzierung bereitstellt, finden sich allenfalls Einzelfälle von Zulieferungen durch nicht-chinesische Firmen. Bei den internationalen Ausschreibungen durch die African Development Bank oder Weltbank stehen die Chancen für nicht-chinesische Firmen gut, wenn in den Entscheidungskriterien die Qualität stärker als der Preis

Schlussfolgerungen und Take-Aways

gewichtet wird. Die besten Chancen ergeben sich durch europäische Entwicklungsbanken beziehungsweise bei privatwirtschaftlicher Finanzierung. Daher ist es für den Geschäftserfolg wichtig, die richtigen Ausschreibungen und Finanzierungsquellen auszuwählen.

Für den vertrieblichen Erfolg beim Geschäft mit chinesischen Unternehmen in Subsahara-Afrika sollte idealerweise ein Ansatz auf vier Ebenen verfolgt werden. Zum einen ist eine Unternehmenspräsenz in China bei den Firmenzentralen wichtig, da dort in den meisten Fällen die Beschaffung für Projekte in Subsahara-Afrika erfolgt. Aus diesem Grund sollten bayerische Unternehmen, wenn sie in China vor Ort sind, das Afrikageschäft mit chinesischen Partnern in Gesprächen mitberücksichtigen. Dabei hilft eine eigene Tochtergesellschaft in China oder regelmäßige Besuche des Top-Managements bei bestehenden und potenziellen Partnern. Zum anderen ist eine Vor-Ort-Präsenz in den wichtigsten Märkten Subsahara-Afrikas aus mehreren Gründen von Vorteil. Erstens, um mit den örtlichen Niederlassungen chinesischer Baufirmen zusammenzuarbeiten. Zweitens bietet die Präsenz in den afrikanischen Märkten die Möglichkeit, die afrikanischen Auftraggeber – zumeist staatliche Institutionen – von den Vorteilen eines bayerischen beziehungsweise deutschen Projektanteils zu überzeugen. Drittens können lokal ansässige chinesische Händler durch eine lokale Präsenz besser von bayerischen Unternehmen adressiert werden.

Im operativen Geschäft in den Märkten Subsahara-Afrikas sollten idealerweise Mitarbeiter mit Chinaerfahrung und chinesischen Sprachkenntnissen im Vertrieb an chinesische Firmen und Partner eingesetzt werden. Es sollten auch die entsprechenden Kommunikationsmittel, wie WeChat, verwendet werden. Zudem ist es von großer Bedeutung, ein Vertrauensverhältnis zu den chinesischen Firmen aufzubauen. Dies steigert die Chancen auf weitere geschäftliche Beziehungen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Präsenz der chinesischen Firmen zu Herausforderungen für das Afrikageschäft bayerischer Unternehmen führt. Gleichzeitig eröffnen sich aber auch Geschäftspotenziale. Es ist wichtig, je nach Branche und Set-Up des Unternehmens, die erwähnten Erfolgsfaktoren zu berücksichtigen. Geschäftsmöglichkeiten bestehen sowohl im Wettbewerb mit den chinesischen Unternehmen sowie auch als Partner und Lieferant der chinesischen Firmen.

Literaturverzeichnis

AfDB (2018):

African Economic Outlook 2018, URL: https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/African_Economic_Outlook_2018_-_EN.pdf (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Afrobarometer (2021):

China has invested deeply in Africa. We checked to see whether that is undermining democracy, URL: <https://www.afrobarometer.org/articles/china-has-invested-deeply-africa-we-checked-see-whether-undermining-democracy/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

American Enterprise Foundation/Heritage Foundation (2022):

China Global Investment Tracker, URL: <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Awanis, A. et al(2022):

State of the Industry Report on Mobile Money 2022, URL: https://www.gsma.com/sotir/wp-content/uploads/2022/03/GSMA_State_of_the_Industry_2022_English.pdf/ (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Bayerisches Landesamt für Statistik (2022):

Außenhandel: Land, Aus- und Einfuhr, Länderverzeichnis, URL: <https://www.statistik.bayern.de/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Belt and Road Forum (2019):

Joint Communique of the Leaders' Roundtable of the 2nd Belt and Road Forum for International Cooperation, URL: www.beltandroadforum.org/english/n100/2019/0427/c36-1311.html (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Belt and Road Portal (2019):

Profiles, URL: https://eng.yidaiyilu.gov.cn/info/iList.jsp?cat_id=10076 (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Boston University Global Development Policy Center (2022):

Chinese Loans to Africa Database, URL: <https://www.bu.edu/gdp/chinese-loans-to-africa-database/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Carlowitz, Philipp von (2019):

Potentiale in Subsahara Afrika nutzen. Chancen für die österreichische Wirtschaft, IO-Fachreport, Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Carlowitz, Philipp von / Rödigs, Alexander (2016):

Distribution in Westafrika. Springer-Gabler Verlag, Wiesbaden

Central Intelligence Agency (2019):

The World Factbook [Datensatz], URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Deutsche Bundesbank (2022):

Direktinvestitionsstatistiken -Aktualisierte Ausgabe, Frankfurt a. M. (Stand 15.06.2022)

Economist (2017):

The 2017 African Business Outlook Survey. The Economist Corporate Network, Johannesburg.

Economist Intelligence Unit (2021):

Democracy Index 2021: The China Challenge, URL: <https://www.eiu.com/n/campaigns/democracy-index-2021/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Forum on China-Africa Cooperation (2012):

The Fifth Ministerial Conference of the Forum on China-Africa Cooperation. Beijing Action Plan (2013-2015), URL: https://www.focac.org/eng/zywx_1/zywj/t954620.htm (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Forum on China-Africa Cooperation (2015):

The Forum on China-Africa Cooperation Johannesburg Action Plan (2016-2018), URL: https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/zxxx_662805/t1323159.html (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Forum on China-Africa Cooperation (2018):

Beijing Action Plan (2019-2021), URL: https://focacsummit.mfa.gov.cn/eng/hyqk_1/t1594297.htm (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Forum on China-Africa Cooperation (2021):

Dakar Action Plan (2022-2024), URL: http://us.china-embassy.gov.cn/eng/zgyw/202112/t20211202_10461183.htm (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Fund for Peace (2021):

Fragile State Index - Annual Report 2021, URL: <https://fragilestatesindex.org/wp-content/uploads/2021/05/fsi2021-report.pdf> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

GTAI (2019):

Chinas Bauunternehmen in Afrika und ihre Beschaffungen, URL: <https://www.gtai.de/de/trade/kenia/branchen/chinas-bauunternehmen-in-afrika-und-ihre-beschaffungen-205444> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

GSMA (2020):

The Mobile Economy - Sub-Saharan Africa 2020, GSMA Intelligence, URL: https://www.gsma.com/mobileeconomy/wp-content/uploads/2020/09/GSMA_MobileEconomy2020_SSA_Eng.pdf (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

IEA (2021):

Distribution of total energy supply worldwide in 2019, by region [Grafik], URL: <https://www.statista.com/statistics/588542/global-primary-energy-supply-by-region/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

IMF (o.J.):

World Economic Outlook Database, Status April 2022, URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

International Communication Union (2021):

Individuals using the internet, URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

McKinsey (2018a):

Rethinking the African business opportunity, URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/middle-east-and-africa/rethinking-the-african-business-opportunity> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

McKinsey (2018b):

Share of the population with access to banking in Africa from 2012 to 2022 [Grafik], URL: <https://www.statista.com/statistics/915632/adults-with-bank-account-africa/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Mo Ibrahim Foundation. (o.J.):

Ibrahim Index of African Governance (IIAG), URL: <https://mo.ibrahim.foundation/iiag> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

NDRC (2019):

Third-Party Market Cooperation Guidelines and Cases, URL: <https://www.ndrc.gov.cn/xxgk/zcfb/tz/201909/W020190905514523737249.pdf> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Pirie, G. (2020):

China and aviation in Africa: context, thrust, novelty, in: African Geographical Review, 39 (1), S. 74–89

Seitz, J. / Pohl, M. / Maeiro, J. (2018):

Afrikas größte Hängebrücke in Mosambik – Technische Besonderheiten, in: Beton- und Stahlbetonbau, 114 (2), S. 103-114

Siemens (2018):

Siemens embraces Belt and Road Initiative, URL: <https://press.siemens.com/global/en/press-release/siemens-embraces-belt-and-road-initiative> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Statistisches Bundesamt (2022):

Aus- und Einfuhr: Bundesländer, Jahre. <https://www-genesis.destatis.de/genesis/online> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Sun, I. Y. / Jayaram, K. / Kassiri, O. (2017):

Dance of the lions and dragons: How are Africa and China engaging, and how will the partnership evolve? McKinsey Institute

The Diplomat (2017):

Belt and Road Attendees List, URL: <https://thediplomat.com/2017/05/belt-and-road-attendees-list/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

UNCTAD STAT (o.J.):

Merchandise trade matrix, URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

We Are Social / Hootsuite / DataReportal (2022):

Internetpenetration nach Regionen in Afrika im Januar 2022, URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1136621/umfrage/internetpenetration-nach-regionen-in-afrika/> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

World Bank (o.J.):

World Development Indicators, URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

[Literaturverzeichnis](#)**Zhang, H. (2021):**

Policy Brief: Understanding the Structural Sources of Chinese International Contractors' Market Power in Africa. China Africa Research Initiative (zuletzt aufgerufen: 15.06.2022)

Züfle, S. (2022):

Die Seidenstraßeninitiative in Ostafrika: Auf dem Weg zu einer Hegemonie Chinas? Springer VS, Wiesbaden

Ansprechpartner / Impressum

Volker Leinweber

Leiter Abteilung Volks- und Außenwirtschaft

Telefon 089-551 78-133
volker.leinweber@vbw-bayern.de

Venona Haselhuhn

Abteilung Volks- und Außenwirtschaft

Telefon 089-551 78-442
venona.haselhuhn@baymevbm.de

Impressum

Alle Angaben dieser Publikation beziehen sich ohne jede Diskriminierungsabsicht grundsätzlich auf alle Geschlechter.

Herausgeber

vbw
Vereinigung der Bayerischen
Wirtschaft e. V.

Max-Joseph-Straße 5
80333 München

www.vbw-bayern.de

© vbw Juli 2022

Autoren

Prof. Dr. Philipp von Carlowitz
Dr. Simon Züfle

InMeNa GmbH
www.institut-neuemaerkte.de

+49 176 103 523 76
vcarrowitz@institut-neuemaerkte.de