

Die Zeit – Dossier : Afrikas neue Freunde

Die Zeit, Hamburg, Germany
Die Zeit, Hamburg, Germany

DIE ZEIT

Afrikas neue Freunde

China steigt auf dem Schwarzen Kontinent ganz groß ein. Es sichert sich Öl und Märkte zu Lasten des Westens. Eine Reise mit Herrn Wang, der den Investoren den Weg bahnt

Von Georg Blume und Bartholomäus Grill

Wie er so dasteht und zur ruandischen Regierung spricht im Tropengarten des Luxushotels, mit seiner randlosen Studentenbrille, seiner Digitalkamera und dem jugendlichen Gesicht sieht er aus wie eine fernöstliche Ausgabe von Bill Gates im tiefsten Afrika: Wang Wenning aus China ist 40 Jahre alt und zum ersten Mal in seinem Leben in Ruanda. Es gibt nicht viele Chinesen hier, nur etwa 200 leben in der Hauptstadt Kigali, sie betreiben Restaurants oder arbeiten im Straßenbau. Wang ist gekommen, um das zu ändern. »In zwei Jahren werden hier 2000 chinesische Geschäftsleute sein«, kündigt er an. Er hat sich in Afrika der Einfachheit halber den britischen Vornamen William gegeben.

An einen hageren, hochgewachsenen Mann richtet Wang seine Worte. Der hört ihm aufmerksam zu, dann beugt er sich hinunter zum viel kleineren Chinesen und reicht diesem die Hand. Es ist Paul Kagame, der Präsident von Ruanda, der das Land befreit und den furchtbaren Völkermord 1994 beendet hat. »Ich werde Ihre Arbeit in Ruanda unterstützen«, sagt er knapp, und die umstehenden Minister nicken beifällig. William Wang, der Unternehmensberater aus Peking, hat eine Mission. Er bringt chinesische Unternehmer nach Afrika. Er ist Gründer und Chef von Africainvest, der einflussreichsten chinesischen Firma, deren Ziel es ist, die Wirtschaftsbeziehungen zum »vergessenen Kontinent« zu revolutionieren.

Vorhin erst hat Wang im Ballsaal des Hotels zu 400 Geschäftsleuten und Diplomaten gesprochen, die zu einer internationalen Investorenkonferenz nach Ruanda gekommen sind. Von der Zukunft Ruandas hat er geredet, von den ökonomischen Chancen und touristischen Potenzialen dieses »wunderschönen Landes« und tosenden Beifall geerntet. Anschließend stand ein Ministerialdirigent des holländischen Entwicklungshilfeministeriums auf, ein Hüne mit grau-blondem Haar, der erklärte, er habe eine Million Euro an Zuschüssen für Projekte zu vergeben und bitte kleine Unternehmer um Bewerbungen. Mehr sagte er nicht. Als er sich wieder setzte, war es still im Saal.

Die Reaktionen auf die beiden Ansprachen zeigen, wie sehr sich Afrikas Verhältnis zur Außenwelt verändert hat. Die Botschaft aus Ruanda lautet: Adieu, Europa! Willkommen, China! Überall zwischen Daressalam und Dakar denken die politischen und wirtschaftlichen Eliten um. Sie fühlen sich von den Chinesen als gleichwertige Partner behandelt, nicht mehr als bloße Almosenempfänger. Das hat sie selbstbewusst gemacht. Sie schauen nach Osten und sagen zu den Emissären des Nordens: »Wir brauchen euch nicht mehr!«

Die Wirtschaftsoffensive Chinas in Afrika hat um die Jahrtausendwende begonnen. Vor allem geht es um den Zugriff auf die reichen Rohstoffvorkommen des Erdteils, um Öl, Erdgas, Eisenerz, Kupfer, Bauxit, Uran und andere Bodenschätze. Aber den staatlichen chinesischen Rohstoffkonzernen, die in Afrika investieren, folgen immer schneller chinesische Privatunternehmen aus unterschiedlichsten Industriebranchen wie Telekommunikation, Agrobusiness und Textil. Gleichzeitig geht es um langfristige Handelsabkommen, Aufbauhilfe und gewaltige Infrastrukturprojekte.

Rund 750.000 Chinesen sind in Afrika schon im Einsatz. Manager, Ärzte, Agronomen, fliegende Händler, Importeure, Kleinstunternehmer und ein Heer von Kontraktarbeitern auf zahllosen Großbaustellen. Sie hinterlassen allerorten die Zeichen der neuen chinesischen Präsenz: Militärkasernen in Accra, Textilienmärkte in Nairobi, Präsidentenpaläste in Windhuk oder Libreville, Reisfarmen in Westafrika, Fußballstadien in Daressalam, Lomé und anderen Kapitalen, einen riesigen Hotel- und Ferienkomplex in Sierra Leone, das neue Außenministerium in Kigali.

Die Chinesen renovieren koloniale Eisenbahnlinien und teeren Tausende von Straßenkilometern, sie bauen Flughäfen, Krankenhäuser, Staudämme, Pipelines, Raffinerien. Sie bewirken einen Innovationsschub, wie ihn der Schwarze Kontinent seit dem Ende der Kolonialzeit nicht erlebt hat. Kritiker reden von einer neokolonialen Eroberung der neuen Supermacht China. Optimisten sagen, in dieser Süd–Süd–Kooperation zwischen Asien und Afrika entfalte die Globalisierung ihr emanzipatorisches Potenzial.

Noch sind die USA und Frankreich die wichtigsten Wirtschaftspartner Afrikas, doch China liegt bereits an dritter Stelle und holt mit Riesenschritten auf. Das sino–afrikanische Handelsvolumen hat sich seit dem Jahr 2000 auf 56 Milliarden Dollar verfünffacht, schon im Jahr 2010 werden die Chinesen die 100–Milliarden Dollar–Marke erreichen und die USA überholen. Soeben kündigte die Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) die bislang größte chinesische Investition in Afrika an. Chinas kapitalkräftigste Bank erwirbt für 5,5 Milliarden Dollar 20 Prozent der südafrikanischen Standard Bank – eine Investition, die weit über die Verwaltung von Rohstoffinteressen hinausgeht und auf eine Verflechtung der chinesischen und afrikanischen Volkswirtschaft setzt.

Europäer und Amerikaner können es kaum fassen, wie schnell China ihre traditionellen Einflussgebiete erobert. Dieser »Einfall« sei »die dramatischste und wichtigste Veränderung in den Außenbeziehungen des Kontinents seit dem Ende des Kalten Krieges«, sagt der renommierte Afrika–Experte Christopher Clapham vom Centre for African Studies in Cambridge. Der schnell wachsende Wirtschaftsriese China ist so hungrig nach Rohstoffen und Absatzmärkten, dass Beobachter schon von einer Neuauflage jenes »Wettlaufs um Afrika« raunen, den sich einst die europäischen Kolonialmächte geliefert hatten. »Der Westen verliert diesen Wettlauf gerade«, sagt der sudanesischer Publizist Mahgoub Mohammed Salih.

Ganz andere Worte dafür findet Chinas langjähriger Botschafter in afrikanischen Ländern, An Yongyu: »Chinas neue wirtschaftliche Stärke erlaubt uns erstmals, auf der Basis gegenseitigen Respekts in Afrika zu investieren. Wir tun damit etwas Gutes für das tägliche Leben der Afrikaner. Wenn das zu Spannungen mit den alten Kolonialmächten führt, ist es nicht unsere Schuld.« Kolonialismuskritik weist An, der heute in Peking den Vorsitz der chinesisch–afrikanischen Freundschaftsgesellschaft innehat, zurück. Er erinnert an die Berlin–Konferenz von 1884 unter Bismarck: »Wir ziehen keine neuen Linien durch Afrika!«

Kolonialismus? Eroberung?

William Wang sieht sich selbst eher als einen McKinsey aus Peking, der zwischen Kapstadt und Kairo unterwegs ist. Und seine Gastgeber in Kigali sehen ihn auch so. Clare Akamanzi, stellvertretende Generaldirektorin der ruandischen Investitionsförderungsagentur, ist geradezu entzückt von dem Besucher und seinen Ideen. Die junge, gebildete, attraktive Ökonomin trägt ein langes traditionelles Gewand in leuchtendem Orange. Sie wird umringt von westlichen Geschäftsleuten, die um ihre Aufmerksamkeit buhlen. Sie lässt alle stehen und wendet sich dem bescheiden in einer Ecke wartenden Wang zu.

Madame Akamanzi hat gute Gründe dafür. In ihrem Land herrschen Mangel und Überfluss zugleich. Bei einer Fahrt durch die aufgeräumte, aber arme Hauptstadt kann man diesen Gegensatz besichtigen. Überall bezeugen große Schilder die Präsenz der internationalen Hilfsindustrie, von staatlichen Entwicklungsagenturen, UN–Filialen, Nichtregierungsorganisationen oder Kirchenprojekten. Alle sind sie hier, um beim Wiederaufbau des Landes zu helfen. Kommerzielle Werbeplakate hingegen entdeckt man kaum. Es fehlt an ausländischen Direktinvestitionen.

Starbucks war die große Ausnahme. Präsident Kagame flog 2007 persönlich nach Seattle zur Aktionärsversammlung in die Konzernzentrale. Doch auf Kaffeehäuser allein lässt sich eine moderne Volkswirtschaft nicht gründen. Auf milde Gaben allerdings auch nicht. »Die Entwicklungshilfe löst sich in Luft auf, man muss investieren«, sagt Wang. Er schlägt den Ruändern eine Sonderwirtschaftszone vor. Das war früher in China erfolgreich und ist es nun in Nigeria. Dort eröffnete er im Frühjahr eine solche Zone, in der chinesische Fabrikanten künftig Backwaren, Mineralwasser und Zement herstellen.

Clare Akamanzi ist von der Idee begeistert. Sie will sofort ein geeignetes Stück Land suchen. Wang soll bald

mit Investoren aus seiner Heimat wiederkommen. Ruanda besitzt keine Rohstoffe und hat so gut wie keine industrielle Produktion. Umso größer ist die Hoffnung auf die neuen Partner. »Die Geschichte hält für uns Lektionen parat in jüngster Zeit in Asien«, sagt Präsident Kagame. Damit meint der ehemalige Rebellenführer nicht mehr die Lektionen für den bewaffneten Kampf, die er einst von Mao Tse-tung lernte.

Er denkt an die Wirtschaftszweige, die seinem Land fehlen Bausektor, Textilindustrie, Telekommunikation, Elektronik und all die anderen Branchen, die China zu rasantem Wachstum verhelfen. Und in denen sich ein Mann wie William Wang vorzüglich auskennt. Man muss sich also nicht wundern, wenn er in Ruanda wie ein Retter hofiert wird.

Khartum, Sudan. »Warum wollen Sie denn zu den Chinesen?«, fragt der Taxifahrer. Während er nach Riyad hinausfährt, einem Viertel, in dem sich viele Chinesen niedergelassen haben, spuckt er alle seine Vorurteile aus. »Das sind rüde Leute! Ungläubige! Sie beuten uns aus. Und wissen Sie was? Sie fressen sogar die Hunde von Khartum auf.« Solche zornigen Stimmen hört man hier oft. Das gemeine Volk mag die Chinesen nicht, ganz im Gegensatz zur politischen Elite.

Für das Islamistenregime von Präsident Omar al-Baschir ist das Reich der Mitte der mit Abstand wichtigste Wirtschaftspartner. China braucht jede Menge Öl, und der Sudan hat jede Menge davon. Finanzminister Ahmed al-Hassan verkündete gerade, dass man 2007 erstmals über eine halbe Milliarde Barrel fördern werde. Rund 70 Prozent der Jahresproduktion fließen nach China, der Sudan deckt derzeit sechs Prozent des chinesischen Ölbedarfs, Tendenz: stark steigend. Keine andere Wirtschaftsmacht ist im Sudan so präsent wie China. Chinesen bauen Brücken über den Nil und Hoteltürme, Pipelines und Raffinerien, Kraftwerke und Staudämme. Und natürlich auch den Prunkpalast des Präsidenten.

In Riyad hat man das Gefühl, in einer Stadt jenseits von Afrika angekommen zu sein. Zwischen Rohbauten und halb fertigen Hochhäusern stehen Wohnsilos, auf deren Balkonen rote Lampions leuchten. An rauchglasverspiegelten Eingängen hängen Tafeln mit chinesischen Firmennamen, CCMD Merowe Dam Project, China International Water & Electric Corporation CWE, Sinohydro Corporation. Dazwischen preisen Restaurants fernöstliche Kost an, und im Reisebüro von Boo King kann man Direktflüge nach Peking buchen. Auf dem weiten Innenhof stehen gelbe Busse mit chinesischen und arabischen Aufschriften sie fahren die Baubrigaden an ihre Einsatzorte.

Hier liegt auch das Tianfu, ein als Hotel getarntes Arbeiterwohnheim. Aber Jiang Hong Yun, der uns in der nackten Eingangshalle empfängt, bleibt bei der Bezeichnung Hotel. Es sei die erste Unterkunft, die die Chinesen im Sudan gegründet hätten, erzählt er. 1996 muss das gewesen sein. Als der US-Konzern Chevron auf Anweisung der amerikanischen Regierung die Ölfelder im »Schurkenstaat« Sudan räumen musste und China ins Geschäft mit dem schwarzen Gold einstieg.

Der Lift funktioniert nicht.

»Afrika!«, sagt Jiang Hong Yun, als wir die vier Stockwerke zu seinem Büro hinaufsteigen. Nun sitzt er an seinem wuchtigen Schreibtisch, auf dem nichts außer einem Bildschirm steht. Den Schrank dahinter ziert ein chinesisch-sudanesischer Freundschaftswimpel. Jiang Hong Yun ist Buchhalter, der Job, sagt er, sei in Ordnung, er macht ihn seit zweieinhalb Jahren. Aber das Leben in Khartum gefalle ihm nicht so gut. Die Hitze, der Staub, das Essen, die Leute. »Viele Sudanesen sind unfreundlich zu uns, ich weiß nicht, warum.«

Yun und seine Kollegen leben abgeschottet in ihrer Hotel-Enklave, sie treffen sich in der Kantine und essen, was sie immer essen; wenn sie nicht arbeiten, schauen sie chinesische Videos oder Talkshows übers Satelliten-TV. Herr Zhang, der Chef, tritt ein. Er spricht nur Chinesisch oder Arabisch, und er gibt auch nur drei Wörter zu Protokoll: »*Business is good.*« Seine Firma macht Import-Export-Geschäfte, vor allem mit spottbilligen Elektrogeräten aus der Heimat, die schlagen alle Produkte aus dem Westen. Aber von der Konkurrenz ist ohnehin nicht viel zu sehen, seit Amerika und Europa das Regime boykottieren.

Der Strom fällt aus. »Afrika«, sagt Yun und führt uns durchs dunkle Treppenhaus hinaus.

Das größte Problem mit den Chinesen sei, dass sie sich strikt isolierten und sehr aggressiv aufträten, sagt Ali Abdallah Ali. »Sie glauben, dass sie mit Geld alles kaufen können, und zahlen überall in Afrika gewaltige Bestechungssummen.« Der Ökonomieprofessor und Börsenberater empfängt in seinem Büro im Khartoum Stock Exchange.

Er hat ein Buch über die sino-sudanesischen Beziehungen geschrieben, »Vor und nach dem Öl« lautet der Untertitel. »Die Chinesen haben mir ein Exemplar abgekauft und es gleich tausendfach kopiert, sie sind eben ziemlich rücksichtslose Kapitalisten.« Er vergleicht sie mit den britischen Eroberern des 19. Jahrhunderts, fügt aber gleich hinzu: »Es ist ein Kolonialismus im gegenseitigen Einvernehmen. Die Chinesen profitieren, aber sie helfen auch.« Sie bewunderten die Sudanesen sogar, weil die Krieger des Mahdi 1895 General Gordon vernichtend geschlagen haben, den britischen Erzkolonialisten, der zuvor an den Opiumkriegen in China teilgenommen hatte. »Der Westen hat uns fallen lassen, weil unsere Regierung beim ersten Golfkrieg auf der falschen Seite stand. Also haben wir unseren Blick nach Osten gerichtet. Und da tauchte am Ende des Jahrtausends eine Macht auf, die nur Business machen wollte und uns nicht vorschrieb, was wir zu tun und zu lassen haben. Unsere inneren Angelegenheiten interessierten Peking nicht.«

Mitunter hat man den Eindruck, als seien die Gäste aus Fernost in geheimer Mission in Khartoum dabei sind sie allgegenwärtig. Man erkennt es an den zahllosen roten Lampions, zum chinesischen Neujahrsfest in die Fenster gehängt. An den vielen neuen Läden, aus denen ihre Billigimporte quellen, vom Kinderdreirad bis zur Plastikschüssel und zu all den Ramschwaren, die keiner braucht und jeder will. Oder an den Restaurants, die China-Bier in Teekannen servieren, damit sie die islamistische Sittenpolizei in Ruhe lässt.

Die Chinesen wollen nicht unangenehm auffallen, es gibt schon genug negative Schlagzeilen über ihre »Invasion« in Afrika, vor allem hier im Sudan, wo das Regime von Präsident Omar al-Baschir einen kriminellen Vertreibungskrieg in der Provinz Darfur führt, bei dem weit über 200.000 Menschen getötet und 2,5 Millionen entwurzelt wurden.

Menschenrechtsgruppen reden von einem »schleichenden Völkermord« und kreiden den Chinesen an, nicht nur die wichtigsten Abnehmer sudanesischen Öls zu sein, sondern auch die gewissenlosesten Waffenlieferanten des Regimes.

»China schert sich nicht um Menschenrechte und fördert nur Projekte zur Ausbeutung von Rohstoffen«, sagt Koos Richelle, der Direktor von EuropeAid. Laut einer Studie von Human Rights Watch versorgt China die Fundamentalisten in Khartoum seit Jahren mit Panzern, Hubschraubern, Kampffjets, Landminen und Munition, auch der Großteil der Kleinwaffen trägt die Herkunftsmarke »Made in China«. Wann immer der Sicherheitsrat der Vereinten Nationen Sanktionen gegen Präsident Omar al-Baschir verhängen wollte, hat sie der große Bruder China regelmäßig per Veto blockiert oder aufgeweicht, etwa die UN-Resolution 1556, die die sofortige Entwaffnung der mörderischen Reitermilizen forderte. Allerdings ist die westliche Kritik nicht wirkungslos geblieben.

Seit prominente amerikanische Filmstars wie Mia Farrow in der Kampagne »Save Darfur« die Komplizenschaft der Chinesen anklagen und die Olympischen Spiele 2008 als »Genozid-Spiele« geißeln, haben die Strategen in Peking eine Wende vollzogen. Das Berliner Außenministerium schreibt es diesem Protest zu, dass die Regierung in Khartoum ihren Widerstand gegen die geplante UN-Friedenstruppe von 26.000 Mann in Darfur aufgegeben hat. Das US-Magazin *Newsweek* sprach bereits von »Chinas heilender Wirkung« im Sudan.

Butare, Ruanda. Herr Wang ist mit dem Jeep unterwegs nach Bujumbura, der Hauptstadt des Nachbarlandes Burundi. Der erste Teil der Strecke ist problemlos. Wang hat Zeit zum Diskutieren. »Natürlich muss China in Afrika Fehler zugeben«, sagt er. Er lobt den Hollywood-Thriller *Blood Diamond* mit Leonardo DiCaprio, der die dunklen Seiten des Afrikageschäfts zeige. Er gibt westlichen Kritikern recht, die Chinas Rohstoffausbeutung in Afrika monieren. Er sagt: »Auch wir Chinesen müssen erkennen, dass Ölfelder der afrikanischen Bevölkerung nichts nützen.« Für ihn unterscheiden sich China und der Westen darin aber nicht. Bisher exportiert Afrika je 35 Prozent seines Öls nach Europa und in die USA. Zehn Prozent des

afrikanischen Öls fließen nach China.

Gerade weil aus seiner Sicht beide Seiten Afrika ausbeuten, muss laut Wang die Kritik des Westens an Chinas Rolle in Afrika einen besonderen Grund haben: »Der Westen hat gegenüber Afrika ein schlechtes Gewissen. Er will Afrika helfen und kann gerade deshalb schwer begreifen, dass wir Chinesen heute den Afrikanern besser helfen können als der Westen.«

Er erinnere sich gut an die Zeit, erzählt Wang, als China so arm war wie Afrika heute noch. Gerade darum aber sehe er weniger die schlechten Voraussetzungen als vielmehr die Chancen. »Eine Schuhfabrik in Afrika aufzubauen das ist für einen Westler heute undenkbar, aber für einen Chinesen immer noch die Erfüllung eines Traums.«

Nachdem sein Jeep die Grenze nach Burundi überquert hat, wird die Fahrt nahezu lebensgefährlich. Erst gestern Nacht sollen Rebellen im Grenzgebiet 30 Menschen getötet haben. Im Zehnminutentakt wird der Jeep von dubiosen Söldnern aufgehalten. Alle verlangen Wegegeld. Wang schaut in Gewehrläufe und zahlt. Er lässt sich nicht aufhalten, am Ziel warten fünf Minuten.

Der Vorwurf westlicher Kritiker, China wolle nur die Rohstoffe Afrikas ausbeuten, trifft den Unternehmensberater nicht. Er sieht sich als eine Art Türöffner, der Investitionsmöglichkeiten sondiert. Eine Reisfarm in Kamerun, eine Fabrik für Klimaanlageanlagen in Nigeria, ein Möbelhersteller in Südafrika es handelt sich meist um kleinere und mittlere Unternehmen, die er vermittelt.

Seine Firma hat mehr als 350 chinesische Wirtschaftsdelegationen nach Afrika geführt und 200 Unternehmen zu Investitionen verholfen. Herr Wang ist Kundschafter und Pionier der größten kapitalistischen Armada, die sich je anschickte, die Welt zu erobern. Die chinesischen Unternehmer wollen ihre Gewinne aus dem Export im Ausland anlegen, westliche Standorte sind zu teuer, Afrika ist eine ideale neue Produktionsbasis und ein potenzieller Zukunftsmarkt. »Unsere Unternehmer haben in China für Wachstum gesorgt, und sie können das auch in Afrika tun«, meint Wang.

Ein Dutzend Militärkontrollen und Straßensperren liegen hinter ihm, nun führt der Weg endlich hinunter in die weite Ebene des Tanganjika-Sees. Wang freut sich über die vielen Radfahrer, die sich bergauf an Lastwagen hängen und sie bergab überholen. »Die Menschen sind sehr glücklich, viel glücklicher als die Leute in meinem Büro in Peking.« William Wang will sie noch glücklicher machen: »Afrika soll endlich genauso von der Globalisierung profitieren wie wir.«

Im November 2006 lud China alle befreundeten afrikanischen Staaten zum Gipfel nach Peking ein, und 41 Staats- und Regierungschefs kamen, vorneweg die im Westen geächteten Diktatoren Robert Mugabe aus Simbabwe und Omar al-Baschir aus dem Sudan. Die größte Afrika-Konferenz, die je außerhalb des Schwarzen Kontinents stattfand, war der Zenit des Afrika-Jahres in China, in dem die Kommunistische Partei eine »neue strategische Partnerschaft mit Afrika« verkündete und auf die gemeinsame Erfahrung der kolonialen Ausbeutung durch den Westen verwies.

William Wang und seine 30 Mitarbeiter von Africainvest bestritten das Kulturprogramm für die Gäste. Das Mammuttreffen war gründlich vorbereitet worden; angeführt von Partei- und Staatschef Hu Jintao, hatten hochrangigste chinesische Politiker binnen Jahresfrist alle 48 afrikanischen Staaten besucht, die ihre Ein-China-Politik unterstützen und Taiwan nicht anerkennen. Sie hatten Prestigegegenstände verteilt und Milliardenkredite zugesagt, Rüstungsgeschäfte besiegelt, Schulden erlassen und Entwicklungshilfemaßnahmen angekündigt, vor allem aber hatten sie sich den Zugang zu Afrikas Reichtümern gesichert.

Die Europäer reagieren zunächst sprachlos. Außer besorgten Kommentaren haben sie dieser Offensive wenig entgegenzusetzen. Vor dem Afrika-Gipfel in Peking kableten fünf deutsche Botschafter, in China und Afrika stationiert, einen vertraulichen Hintergrundbericht an das Auswärtige Amt in Berlin. Fazit: Die neue Strategie Chinas habe den gesamten afrikanischen Kontinent erfasst; sie diene primär der Ressourcensicherung und

wiederhole dabei »koloniale Handelsmuster«.

Es waren ungewohnt scharfe Sätze aus der Feder von Diplomaten. Sie beschrieben eine neue Wirtschaftsgroßmacht, die die Rohstoffe Afrikas ausbeutet, seine Märkte mit billigen Fertigwaren überschwemmt und überdies durch die Hintertür Handelsvorteile ausnutzt, die Drittländer wie die USA im Rahmen des Agoa–Abkommens für Produkte aus Afrika gewähren.

Luanda, Angola. Es ist kein Zufall, dass die Depesche von dort abgesandt wurde. Das Land im Südwesten Afrikas ist neben dem Sudan Pekings wichtigster Brückenkopf auf dem Kontinent, hier ist China so omnipräsent wie nirgendwo anders zwischen Kairo und Kapstadt. Im Frühjahr 2006 hat Angola Saudi–Arabien den Rang als weltweit größter Öllieferant Chinas abgelassen. 500.000 Fässer der täglichen Fördermenge von 1,4 Millionen Fässern gehen ins Reich der Mitte.

2006 erhielt ein chinesisch–angolanisches Joint Venture für 2,4 Milliarden Dollar die Lizenz für Offshore–Blöcke, die auch europäische und amerikanischen Ölmultis begehrt hatten. Luanda stottert die zinsgünstigen Kredite, die Peking für die Rehabilitierung der maroden Infrastruktur gewährt hat, durch Öllieferungen ab, unabhängige Finanzexperten sprechen allerdings von unfairen Verträgen. Denn sie legen fest, dass rund 70 Prozent der öffentlichen Ausschreibungen an chinesische Firmen vergeben werden; ein Großteil des Geldes verbleibt also im Land der Geber.

Zugleich verlieren die Angolaner Einnahmen in Milliardenhöhe, weil die Kontrakte auf Jahre hinaus einen niedrigen Abnahmepreis fürs Öl garantieren und so die Preisexplosion auf dem Weltmarkt umgehen, deren Ende nicht absehbar ist.

Die Chinesen schlagen zwei Fliegen mit einer Klappe: Sie stillen ihren Energiehunger und verbinden damit ein profitables Investitions– und Arbeitsbeschaffungsprogramm. Die Konkurrenz hat in der Regel das Nachsehen. Ein deutsches Konsortium, an dem unter anderem MAN Ferrostaal beteiligt war, arbeitete monatelang ein durchdachtes Konzept zur Sanierung der maroden Benguela–Bahn aus, die einst die portugiesischen Kolonialherren gebaut hatten. Dann kamen die Chinesen, boten Milliardenkredite an und erhielten den Zuschlag.

Sie bauen nicht nur Eisenbahnlinien und Straßen, sondern auch den internationalen Flughafen von Luanda, die Staudämme in Capanda und Ganjelas, eine Sendeanstalt für das staatliche Fernsehen TPA, eine Ölraffinerie in Lobito, ein landesweites Telefonnetz. Und sie stampfen ganze Städte aus dem Boden, in Luanda Sul im Süden der Hauptstadt entsteht gerade eine Trabantensiedlung für vier Millionen Menschen. Sogar über den gemeinsamen Bau von Atomkraftwerken wird nachgedacht.

Und so sehen sie aus, die Feldlager der Chinesen: ein stilisiertes Himmelstor, rote Fahnlein, ein hoher Stahlzaun, dahinter eine Armada von Straßenwalzen, Schubraupen, Kieslaster, Bagger der Marke LuiGong, blaue Wohncontainer in sauberen Zeilen, Basketballplatz, Versorgungszelte, Freiluftkantine.

Wir warten vor dem Tor, um genauere Auskünfte zu bekommen. Der Manager sei nicht da, knurrt ein angolischer Offizier und schickt uns fort. Es ist wie im Sudan: Die Chinesen schotten sich ab, sind nie zu sprechen, machen keinerlei Öffentlichkeitsarbeit. Diese Geheimniskrämerei gebiert die abenteuerlichsten Gerüchte. Das Volk raunt, in den Baubrigaden würden chinesische Häftlinge zur Zwangsarbeit geführt.

Angolas Wirtschaft boomt, 2006 erreichte das Wachstum die Weltrekordmarke von 27 Prozent, aber die Mehrheit der Bevölkerung hofft immer noch vergeblich auf die Friedensdividende, die die Regierung nach dem langen Bürgerkrieg versprochen hatte. »Die normalen Angolaner bleiben arm, sie haben nichts vom Aufschwung«, kritisiert Alcides Sakala, der Fraktionschef der Unita–Partei im Parlament. Auf den Baustellen seien in der Regel nur chinesische Arbeiter zu sehen, rund 40.000 sind nach inoffiziellen Schätzungen im ganzen Land bereits im Einsatz. »Bei vielen Großprojekten geht es der Regierung nur ums Prestige.«

Die Freunde aus Fernost erwiesen sich als ideale Partner. »Du kannst Geld stehlen, du kannst korrupt bis auf

die Knochen sein, die Chinesen juckt das nicht.« 40 Prozent der Öleinnahmen seien nicht im Etat ausgewiesen, schimpft Alcides Sakala, Milliarden Petrodollar verschwänden alljährlich in dunklen Kanälen. Innere Angelegenheiten, ein Tabu für Peking.

»Aber warum heult der Westen plötzlich so laut auf?«, fragt Vicente João António. Der Funktionär der regierungsnahen Gewerkschaft UNTA begrüßt das Engagement der Chinesen vorbehaltlos. »Sie bringen zwar viele Leute mit, aber sie schaffen auch Arbeitsplätze für uns.« Er erinnert an die Geberkonferenz 2001 in Paris, als die Regierung nach fast 30-jährigem Bürgerkrieg die Welt um Wiederaufbauhilfe bat. »Wir haben versucht, die Weltbank und den IWF zu gewinnen, aber die knüpften an ihre Kredite strikte Konditionen. Der Westen hat uns im Stich gelassen, da haben wir uns im Interesse Angolas für China entschieden.« Es solle also jetzt niemand jammern, wenn die Angolaner ihren eigenen Weg gingen.

António treibt eine ganz andere Sorge um – die Hungerlöhne, die die Chinesen zahlen. »Unsere Gewerkschaft kämpft für Mindestlöhne.« Wie reagieren die chinesischen Firmen darauf? Sie argumentieren gerne so wie der Bauingenieur Shi Li, der für den halbstaatlichen Konzern Sinohydro arbeitet: »Die Einheimischen haben einfach nicht die nötige Qualifikation.« Und mit ihrer Arbeitsmoral sei es auch nicht weit her.

Lusaka, Sambia. Bei der Staatsvisite von Chinas Präsidenten Hu Jintao im Mai 2007 kam es zu zornigen Protesten von Textil- und Bergarbeitern. Sie beschuldigten chinesische Firmen, alle Sicherheitsstandards zu missachten, die Sozialleistungen zu streichen und nur Sklavenlöhne zu zahlen. 2005 starben bei einer Explosion in der Kupfermine Chambeshi 51 Kumpel. 2006 schossen chinesische Aufseher und sambische Polizei auf Bergleute, die bessere Arbeitsbedingungen und faire Bezahlung forderten. Albert Mwnaumo, einer der Männer, den eine Kugel traf, sagt: »Die Chinesen betrachten uns nicht als menschliche Wesen.«

Und Sambias Gewerkschafter reden von einem »Massaker« durch chinesische Billigtextilien – von den einst 34 Kleider- und Stoffherstellern des Landes haben nur zehn überlebt. In ganz Afrika gingen in der Textilindustrie durch die Massenimporte aus China 250.000 Arbeitsplätze verloren.

Die Klage der Arbeiter in Lusaka klingt wie ein Echo aus dem Sudan. »Das normale Volk traut den Chinesen nicht mehr. Sie werden als korrupte, undurchschaubare Eindringlinge wahrgenommen, die den Sudanesen die Arbeit wegnehmen«, stellte der Soziologe Abdel Rahim Belal fest. Auf Großbaustellen, wo chinesische und einheimische Kontraktarbeiter zusammenarbeiten, kommt es wegen der ungleichen Löhne und miserablen Arbeitsschutzstandards immer wieder zu Konflikten. Am Staudamm von Merowe sollen sie unlängst sogar aufeinander losgegangen sein.

Dort ziehen 2500 Arbeiter das größte Wasserkraftwerk Afrikas hoch, der Staat Sudan investiert 1,2 Milliarden Dollar in den Staudamm und ließ 50.000 Kleinbauern aus dem Niltal vertreiben – im Februar 2006 lösten seine Milizen einen Protest auf und töteten drei Menschen.

Solche Nachrichten tragen nicht zur Beliebtheit der Chinesen bei. Wie im Sudan, in Sambia oder in Angola ist es oft in Afrika. Die Machteliten und die Wirtschaftsleute begrüßen die Offensive der Chinesen, die Opposition und das gemeine Volk verdammen sie.

Bujumbura, Burundi. Herr Wang ist hochwillkommen. Er speist mit fünf Ministern, sie behandeln ihn wie einen alten Freund. Auch die Gespräche in der Handelskammer mit den 30 führenden Unternehmern des Landes verlaufen sehr konstruktiv.

Burundi ist bitterarm. Es hat einen langen Bürgerkrieg hinter sich, westliche Investoren meiden das Land. »Man soll nie an den schlechten Ruf glauben, der einem Land vorausieht, sondern immer hingehen und mit den Leuten reden«, resümiert William Wang.

Die Chinesen wollten in Burundi nur Profit machen und Einfluss gewinnen, befindet ein deutscher Diplomat im Fünfsternehotel Source de Nil. In seinen Kreisen lamentiert man gerne über den schwierigen Aufbau der Demokratie, die Folgen des Bruderkrieges, die explosive ethnische Gemengelage, die Hungersnot in den

Dörfern. Und über die Chinesen, die ihre Entwicklungsanstrengungen unterlaufen. Der Gegensatz zwischen ihrem finsternen Pessimismus und dem zukunftsfrohen Elan von Wang könnte größer nicht sein.

In einer alten Kolonialbar am Tanganjika-See legt der Unternehmer aus China die Beine hoch und schaut in den Sonnenuntergang. Das kriegsverwüstete Burundi, sagt er, sei ein »Land voller Möglichkeiten«.

Tage später in Daressalam, Tansania. William Wang sitzt im Gartencafé eines einfachen Hotels. Die Matratzen in seinem Zimmer liegen schlicht auf Lattenrosten, die Moskitonetze sind verstaubt. Der Mann reist bescheiden, er fliegt Economy und meidet Fünfsterneherbergen.

Wang ist der erste namhafte Privatunternehmer aus China, der Tansania besucht. Er trifft sich mit einem grauhaarigen Geschäftsmann, dessen Körperfülle den Nadelstreifenanzug zu sprengen droht. Er heißt Gabriel Kessie und zählt zu den erfolgreichsten Wirtschaftsführern seines Landes. Goldbergbau, Ölhandel, Plantagenwirtschaft. Die beiden wollen die erste China-Messe Tansanias vorbereiten und über Investitionsprojekte reden. Kessie trinkt Bier der Marke Kilimanjaro, Wang trinkt Orangensaft.

»Wo wollen Sie investieren?«, fragt der Tansanier. »Agrobusiness. Der Anfang lässt sich oft am leichtesten in der Landwirtschaft machen«, antwortet der Gast. »In welchem Umfang?«, fragt Kessie. Wang: »In Kamerun haben wir gerade geholfen, eine Reisfarm über 5000 Hektar zu gründen.« Kessie: »Ich habe 100.000 Hektar am Rufiji-Fluss, 200 Kilometer von hier entfernt, gut bewässerbar. Die stelle ich zur Verfügung.«

Wang bietet ihm Cashewnüsse an, aus einem Supermarkt in Peking, vakuumversiegelt in einer bunt glänzenden Alu-Tüte. Kessie staunt: »Die Verpackung macht einen großen Unterschied!« Kessie besitzt große Cashewnuss-Plantagen, exportiert aber seine Ernte zur Verarbeitung nach Indien. Wang: »So war das bei uns früher auch: erstklassiges Produkt, zweitklassige Verpackung, drittklassiger Preis.« Er wolle hier produzieren und direkt nach China verkaufen, sagt Kessie. Wang reagiert sofort, er erwähnt einen Freund, der den Verband der Verpackungsindustrie in China leite. »Ein Drei-Milliarden-Dollar-Mann, der kann helfen.«

Das ist der Köder. Kessie beißt an. Bald will er nach China reisen und über Wangs Kontakte einen Partner für ein Joint Venture suchen – eine Cashewnuss-Verpackungsfabrik in Tansania.

Solche Initiativen braucht das Land.

Tansania zählt zu den größten Empfängern westlicher Entwicklungshilfe, ist aber trotzdem arm und rückständig geblieben. Der Anteil der Industrieproduktion am Bruttosozialprodukt dümpelt bei zehn Prozent. China will das ändern. Es setzt auf Handel und Investitionen statt Hilfe.

Daressalam, Tansania. William Wang fährt durch die Stadt und sammelt Bilder und Informationen für seine Website – wer in China an Wirtschaftsbeziehungen mit Afrika interessiert ist, kommt an ihr nicht vorbei. Hier ist alles zu finden, von den jeweiligen Investitionsbedingungen bis zu Mietpreisen für Luxusvillen. Wang besucht das neue, von seinen Landsleuten gebaute Nationalstadion und den alten Bahnhof, der aussieht wie eine U-Bahn-Station in Peking. Ein Geschenk der Chinesen, eingeweiht 1970, im Geiste der internationalen Solidarität. Der Bau der Tazara-Bahn hinüber zu den Kupfergruben Sambias habe damals 2000 chinesische Menschenleben gekostet, bemerkt ein junger chinesischer Begleiter spitz.

Zum Abschluss besichtigt Wang die Tanzania-China Friendship Textile Corporation, die größte Textilfabrik in Ostafrika. Auch sie wurde in den 1960er Jahren von Chinesen erbaut und befindet sich heute im tansanischen Staatsbesitz. Sie wird von einer Handvoll chinesischer Manager geführt, beschäftigt 1600 Arbeiter und stellt Baumwollstoffe mit den schönsten afrikanischen Farbmustern her. Doch das Betriebsklima ist gereizt.

»Money! Money! Money!«, rufen ein paar Arbeiter, die vor dem Werkstor im Gras liegen. Sie beschwerten sich, dass sie nicht genug verdienen. »Die Leute haben keine Ahnung. Wir suchen dringend Investoren, sonst gibt es bald gar keine Arbeit mehr«, sagt der tansanische Fabrikleiter.

Die Zeit – Dossier : Afrikas neue Freunde

Wang kann kaum glauben, was er drinnen sieht: Die Produktionshallen erinnern an ein Industriemuseum. »Wie kann man mit so alten Maschinen noch Gewinne machen?«, fragt er ungläubig. Er filmt die schrottreifen Anlagen für seine Website. Chinas Unternehmer sollen sehen, wie leicht es wäre, in Afrika bessere Fabriken zu bauen. »Ihr habt doch genau die einfache Technologie, die wir brauchen«, sagt der Fabrikleiter.

Später wird William Wang sagen: »Es ist keine Frage des Wollens, wenn chinesische Firmen nach Afrika gehen, sondern eine Folge des globalen Konkurrenzdrucks.«

Wenn es um globale Zwänge geht, werden viele Afrikaner misstrauisch. So wie der alte Schullehrer in Arusha, im Norden von Tansania, der daran erinnert, dass sein Land jahrhundertlang von fremden Mächten geplündert wurde, von Arabern, Portugiesen, Deutschen, Engländern. Er drückt sein Unbehagen über die chinesische Offensive mit einem alten afrikanischen Sprichwort aus: »Wer ertrinkt, klammert sich auch an ein Krokodil.«

Das Krokodil, an das sich das darrende Afrika heute klammert, ist der chinesische Drache. Ob der Drache aber den Ertrinkenden auffrisst oder ihn mit sich in die Lüfte erhebt und rettet – diese Geschichte ist noch nicht geschrieben.

DIE ZEIT, 10.01.2008 Nr. 03

03/2008