

Ressentiments gegen chinesische Händler in Ghana und Senegal

Laurence Marfaing und Alena Thiel

Am 14. November 2011 berichtet die *Financial Times*, dass die Containerhäfen in Westafrika vom steigenden Handel mit China profitieren; etwa 60 Prozent der Containerschiffe kommen direkt aus Asien. Die *Ghana News Agency* meldet am 17. November 2011 die Verhaftung von 24 illegal eingewanderten chinesischen Bergleuten bei Dunkwa in der ghanaischen Central Region.

Analyse

Chinas intensive Handelsbeziehungen mit Afrika rufen wachsende Unruhe bei einheimischen Unternehmern in Ghana und Senegal hervor. Seit einigen Jahren führen die Händlerorganisationen in beiden Ländern immer wieder Demonstrationen gegen chinesische Händler und deren Importe durch. Obwohl staatliche Stellen die Gefahr der chinesischen Konkurrenz bestreiten, nimmt die Wahrnehmung der anscheinend existenzbedrohenden chinesischen Unternehmer xenophobe Dimensionen an. Tatsächlich soll hier offenbar mit politisch instrumentalisierter Fremdenfeindlichkeit unliebsame wirtschaftliche Konkurrenz ausgeschaltet werden.

- In Senegal und Ghana werden chinesische Einwanderer von einheimischen Händlerverbänden öffentlich beschuldigt, die Märkte mit billigen Waren aus China zu überfluten und durch den verschärften Wettbewerb einheimische Händler zu verdrängen.
- Seit Beginn des 21. Jahrhunderts tauchen tatsächlich vermehrt chinesische Kleinunternehmer auf den Märkten der städtischen Zentren Westafrikas auf. Im Wettbewerb um afrikanische Konsumenten stellen sie jedoch nur eine Einflussgröße dar.
- Schon lange zuvor hatten einheimische afrikanische Händler die Märkte Senegals und Ghanas mit preisgünstigen chinesischen Waren beliefert.
- Aktuellen Handelsstatistiken zufolge sind unter den Importeuren chinesischer Waren weiterhin ghanaische und senegalesische Unternehmer in der Spitzenposition.
- Offenkundig versuchen einheimische Interessenvertreter mit zweifelhaften Behauptungen, erfolgreiche Wettbewerber mit fremdenfeindlicher Agitation politisch auszuschalten.

Schlagwörter: Senegal, Ghana, chinesische Importeure, Wettbewerb

Brisante Debatte

Seit der Jahrtausendwende kommen vermehrt, ganz unabhängig von staatlichen Großprojekten, chinesische Kleinunternehmer nach Afrika, um eine profitable Beschäftigung im Handel, aber auch in kleinen Produktionsbetrieben, in Restaurants und in der Hotelbranche zu finden. Einerseits wird diesen chinesischen Einwanderern oft zugesprochen, bezahlbare Produkte für afrikanische Geringverdiener anzubieten. Auf der anderen Seite wird öffentlich über die illegale und existenzbedrohende Konkurrenz der chinesischen Händler in den lokalen Märkten diskutiert. In der afrikanischen Öffentlichkeit findet die Argumentation afrikanischer Händler über die angeblich illegale Anwesenheit und über den vermeintlich unfairen Wettbewerb chinesischer Kleinunternehmer immer mehr Zustimmung. Die von interessierten Afrikanern genährte Debatte, die vor allem mit Gerüchten arbeitet, zielt darauf, öffentlichen Druck auf Interessenvertreter, Abgeordnete und Regierung auszuüben, um die chinesischen Einwanderer und ihre Importe zurückzudrängen. Unter diesen Bedingungen gewinnt die Diskussion an sozialer und politischer Brisanz.

Vor allem Interessengruppen ghanaischer und senegalesischer Händler verbreiten in aggressiven Tönen Anschuldigungen über die vermeintlich existenzbedrohenden Geschäftsaktivitäten der Chinesen in ihrem Land. In einer Welle von Gerüchten zirkulieren diese Anschuldigungen durch die Märkte, schaukeln sich auf und verstärken so die bereits existierenden Vorurteile gegenüber den Chinesen. Das prominenteste Gerücht auf Accras größtem und wichtigstem Markt, Makola, kursierte um den angeblichen Verkauf des Marktes an einen chinesischen Investor. Ungeachtet der Tatsache, dass es sich um unverkäufliches, öffentliches Land handelte, fürchteten die Händlerinnen und Händler eine Wiederholung früherer Vorkommnisse. Dabei waren ghanaische Ladenmieter durch substanziell höhere Angebote chinesischer Konkurrenten ausgestochen worden und hatten ihre Läden verlassen müssen. In der senegalesischen Hauptstadt Dakar waren ähnliche Phänomene zu beobachten, als angeblich das Grundstück der Kawsara Moschee zum Verkauf stand.

Der ghanaischen Händlerverband, Ghana Union of Traders' Associations (GUTA), betont zwar offiziell Ausländergruppen nicht diskriminieren zu wollen, wenn sie sich für die Interessen lokaler Händler einsetzt. Tatsächlich aber organisierte

der Verband in den Jahren 2005 und 2007 mehrere Demonstrationen gegen Ausländer, vorrangig gegen Chinesen, die angeblich mehr und mehr den Einzelhandel an sich reißen würden. Die ghanaischen Gesetze, so GUTA, würden nicht zur Genüge umgesetzt, um die lokalen Einzelhändler vor dem unfairen Wettbewerb der Chinesen zu schützen. Ausländische Unternehmer könnten sich völlig ungehindert niederlassen und so die Existenzgrundlage lokaler Händler und Produzenten zerstören (*Africa News* 2007).

Senegalesische Interessenverbände fordern seit Langem eine Gesetzgebung, wie sie in Ghana seit dem Jahr 1994 existiert. Während das ghanaische Investitionsgesetz (Ghana Investment Act 1994) bestimmte Tätigkeitsbeschränkungen und Mindestkriterien festlegt (z.B. ist der Einzelhandel allein ghanaischen Staatsangehörigen erlaubt, ausländische Handelsunternehmen sind einer dreifach erhöhten Mindestinvestitionssumme von 300.000 USD unterworfen und müssen mindestens zehn ghanaische Staatsangehörige beschäftigen), gibt es in Senegal keine positive Diskriminierung lokaler Unternehmer gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten. Bereits seit dem Jahr 2002 und wiederholt in den Jahren 2003, 2005 und 2008, fordert die senegalesische Vereinigung der Händler (Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal, UNACOIS) daher ein staatliches Einschreiten gegen die angeblich „unfaire“ Konkurrenz der chinesischen Händler in Dakar. UNACOIS drängt die Regierung und die nationale Wettbewerbsbehörde, die bestehende Gesetzgebung nicht nur anzuwenden, sondern darüber hinaus auch zusätzliche Maßnahmen zum Schutz der senegalesischen Händler zu ergreifen. Des Weiteren kritisiert UNACOIS regelmäßig den negativen Einfluss der chinesischen Unternehmer auf die eigenen Bemühungen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen (Gespräch mit dem Vorsitzenden von UNACOIS am 15. Februar 2011).

Auf der anderen Seite kritisieren wiederum senegalesische Konsumentenverbände die Aktivitäten gegen die chinesischen Migranten und prangern die teils widersprüchlichen Erklärungen der Demonstrationen offen als scheinheilige Interessenpolitik an (APS 2004; Fitzsimmons 2008).

Entwicklung des Handels

Bereits in den 1970er Jahren reisten die ersten senegalesischen und ghanaischen Händler nach Asien, um an immer neuen Warendrehkreuzen vor allem taiwanische Konsumgüter zu günstigeren Preisen als in Europa oder Nordamerika einzukaufen. Erst seit der Marktliberalisierung der chinesischen Wirtschaft in den späten 1970er Jahren kamen vermehrt Waren vom chinesischen Festland auf die afrikanischen Märkte. Westafrikanische Händler begannen in größerem Ausmaß in den 1980er Jahren chinesische Waren aus Bangkok, Hongkong und Dubai zu importieren. Erst zu Beginn der 1990er Jahre wurde immer mehr das chinesische Festland zum Knotenpunkt für die Warenströme nach Westafrika. Vor allem die Messestadt Guangzhou mit ihren naheliegenden Industriezentren in Chinas hochindustrialisierter Provinz Guangdong zog die westafrikanischen Händler an. Etwa im Jahr 2005 verschob sich das Interesse auf das neuerbaute Handelszentrum in Yiwu. Anders als in Dubai oder Bangkok besteht Yiwu aus Industrirepräsentanzen, bei denen Großhändler anstatt vorrätig gehaltene Waren zu kaufen, ganzjährig Waren bestellen können, die dann zeitgenau („just in time“) und exakt auf den Bedarf der Käufer zugeschnitten produziert werden.

Die Gründe für die Verlagerung der Handelswege ghanaischer und senegalesischer Händler in Asien sind vielfältig. Ghanaische Händlerinnen und Händler begründen die Wahl Dubais vor allem mit dem steigenden Preisbewusstsein ihrer Kunden. Für die zahlreichen Moslems unter den senegalesischen Handelsreisenden hat dieser Ort eine zusätzliche Attraktion: die Nähe zu Mekka. So lassen sich Pilger- und Handelsreise miteinander verknüpfen. Kostengründe waren auch für den vermehrten Einkauf in Guangzhou ausschlaggebend. Durch die unmittelbare Nähe zu den chinesischen Produzenten konnten Zwischenhändler oder Handelsagenturen ausgeschaltet, beziehungsweise umgangen und damit Handelskosten gesenkt werden. Hinzu kam, dass Guangzhou seit den frühen 1990er Jahren vom nahen Hongkong aus mit ad hoc Visa besucht werden konnte, was die Einreise sehr erleichterte. Anders als Guangzhou wurde Yiwu als ein Handelsplatz für ausländische Exporteure ausgerichtet. Klagen über xenophobe Tendenzen wie in der chinesischen Gesellschaft Guangzhous sind dort nicht zu verneh-

men. An ihre Stelle sind in Yiwu Begeisterung und Freude der afrikanischen Importeure über die zu-vorkommende Behandlung getreten.

Während die senegalesischen und ghanaischen Händler ihre Handelsrouten ständig an neue Warenumschlagplätze anpassen, verfolgen sie – unabhängig von der Herkunft der Waren – über Generationen hinweg die immer gleichen Verhaltensmuster. Bei ihrer Ankunft an einem neuen Handelsplatz treffen die afrikanischen Händler auf einen Vermittler einer Handelsagentur, der seit längerer Zeit in der Gegend wohnt und arbeitet. In vielen Fällen sind diese Vermittler junge Afrikaner, die beispielsweise durch bilaterale Stipendienprogramme nach China kommen und schließlich in den lukrativen Dienst der Handelsagenturen treten, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Diese Vermittler betreuen die Händler, übersetzen, führen über die Märkte und vermitteln chinesische Verkäufer. In den Agenturen sind sie außerdem dafür verantwortlich, die Güter in Containern zu gruppieren und möglichst kostensparend nach Ghana oder Senegal zu verschiffen. Dieser Service wird in der Regel mit Prozent des Warenwertes vergolten.

Mit der Zeit emanzipieren sich afrikanische Händler von ihren Vermittlern und treten direkt mit den Produzenten in Kontakt. Dennoch bleiben sie auf die Agenturen angewiesen, die für sie den Transport der Güter organisieren. Neben der Verladung der Güter sind diese Agenturen auch für die Kontrolle der Warenlieferung verantwortlich und organisieren in vielen Fällen den Geldtransfer zum Produzenten.

Das hohe Risiko in diesem Geschäft verbunden mit hohen Kapitaltransfers erklärt, weshalb die Händler aus Ghana und Senegal häufig Agenten ihrer eigenen Nationalität bevorzugen. Die Netzwerke der Migranten in Städten außerhalb des eigenen Landes sind häufig so engmaschig, dass es für beide Seiten nahezu unmöglich ist, Gelder oder Dienstleistungen (oft finden aber auch private Dienstleistungen im Austausch für mitgebrachte Lebensmittel, etc. statt) zu missbrauchen (Darkwah 2007; Bodomomo 2010). Die chinesischen Produzenten in Yiwu hingegen sagen, dass sie die Vermittlung durch Chinesen bevorzugen. Da die chinesischen Agenten auch als Garanten für pünktliche und vollständige Bezahlung und Abnahme der Waren fungieren, ist es gängige Praxis, dass die Preise um einen „Risikoaufschlag“ erhöht werden, sofern ausschließlich Afrikaner beteiligt

sind. Deshalb rechnet sich für beide Seiten häufig das Einschalten chinesischer Vermittler.

Die bereits langwährende Präsenz der senegalesischen und ghanaischen Händler in den Handelszentren Asiens zeigt deutlich, wie billige Waren aus Asien bereits lange vor Ankunft der chinesischen Händler in den beiden westafrikanischen Ländern im großen Stil eingeführt wurden. Die Handelsgeschäfte mit Asien sind damit weitaus komplexer als die politische Agitation gegen chinesische Einwanderer und Unternehmer in Ghana und Senegal vorgibt.

Chinesische Importe

Die öffentliche Debatte in Ghana und Senegal beschuldigt die chinesischen Unternehmer im Lande des Verdrängungswettbewerbs. Die Argumente, die dafür vorgebracht werden, sind jedoch häufig mehrdeutig und verfehlen die tatsächlichen Dimensionen der chinesischen Präsenz.

So klagen die meisten afrikanischen Händler über eine zunehmende Konkurrenz und eine wachsende Anzahl von chinesischen Unternehmen im Lande. Tatsächlich gibt es aber keine verlässlichen Zahlen zu den chinesischen Unternehmern. Afrikanische und chinesische Behörden gestehen ein, die Zahl der chinesischen Zuwanderer in Westafrika nicht zu kennen (Gu 2011). Die Behauptung von der wachsenden Zahl von Chinesen wird damit unhinterfragt in der öffentlichen Debatte immer weitergetragen.

In Senegal wird die Anzahl der chinesischen Einwanderer momentan auf 10.000 geschätzt. Diese Zahl schließt jedoch administratives und technisches Personal der großen staatlichen Bauprojekte ein. Statistiken aus dem Hafen von Dakar lassen genauere Rückschlüsse auf die Anzahl chinesischer Kleinunternehmer anhand ihrer Importe zu, da die Materialien der staatlichen Prestigepro-

jekte nicht verzollt werden und in den Zollstatistiken nicht auftauchen. Die Zahl der chinesischen Importeure in Dakar erreichte laut dieser Statistik im Jahr 2006 ihren Höhepunkt mit 110 Importeuren (im Vorjahr waren es noch 99) und ist seit der Weltwirtschaftskrise in den Jahren 2008/2009 ständig rückläufig mit einem vorläufigen Tiefpunkt von 35 Importeuren im Jahr 2010. Gleichzeitig gehen verschiedene Publikationen und eigene Beobachtungen von einem Rückgang der chinesischen Unternehmen im senegalesischen Handel aus. Während Senegals Händlervereinigung UNACOIS im Jahr 2004 noch über 300 chinesische Handelsgeschäfte zählte, gehen spätere Publikationen bereits im Jahr 2005 von nur noch 138 bis 158 Geschäften aus (Kernen und Vulliet 2008; Bertonecello und Bredeloup 2009; Dittgen 2010). Im November 2011 zählte eine der Autorinnen 220 Geschäfte.

Ähnlich sieht es in Ghana aus. Dort gehen nicht verifizierbare Schätzungen von 10.000 bis 30.000 chinesischen Einwanderern aus. Darunter können jedoch nur wenige hundert chinesische Handelsunternehmen identifiziert werden. Das ghanaische Investitionszentrum (Ghana Investment Promotion Centre) hat im Jahr 2011 126 Handelsfirmen aus China registriert; ghanaische Beobachter schätzen die Zahl jedoch deutlich höher, auf etwa 700 Firmen. Dabei kann man davon ausgehen, dass es vor allem die kleinen, von staatlichen Projekten unabhängigen unternehmerischen Migranten sind, die versuchen, die offizielle Registrierung zu umgehen. Trotz dieses Einwandes und der Beobachtung, dass die offiziellen Zahlen in Ghana – anders als in Senegal – weiterhin leicht ansteigen (GIPC 2011), kann nicht pauschal der Schluss gezogen werden, dass chinesische Unternehmen die Märkte Ghanas überschwemmen.

Neben den absoluten chinesischen Einwandererzahlen, wird der Einfluss der chinesischen Kleinunternehmer in Ghana und Senegal oft anhand der Gesamtimporte aus China fehlinterpretiert.

Tabelle 1: Gesamtimporte und Importe aus China in Senegal 2000-2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
in 10.000 USD										
Gesamtimporte in Senegal	155.278	172.446	203.099	239.864	283.913	349.770	367.099	487.139	652.760	471.290
Importe aus China	5.128	5.256	5.786	7.299	10.831	13.308	18.272	33.292	40.155	39.934
in %	3,30	3,05	2,85	3,04	3,81	3,84	4,98	6,83	6,15	8,47

Quellen: Ministère des Douanes 2005-2010; NBS 2000-2010.

Tabelle 2: Gesamtimporte und Importe aus China in Ghana 2000-2009

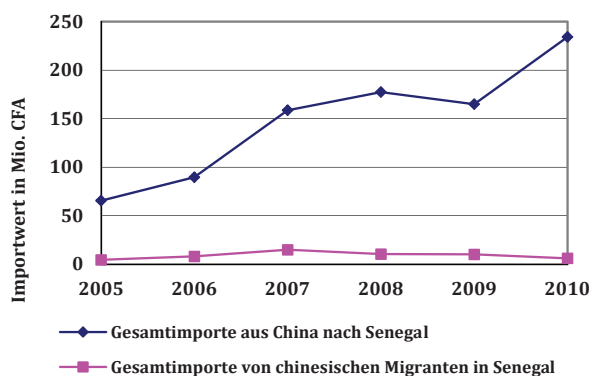
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
in 10.000 USD										
Gesamtimporte in Ghana	293.319	315.380	272.012	321.016	407.395	487.839	532.882	727.829	853.605	958.149
Importe aus China	10.593	14.588	18.227	32.199	51.040	67.242	80.309	122.137	174.789	153.372
in %	3,61	4,63	6,70	10,03	12,53	13,78	15,07	16,78	20,48	16,01

Quellen: Government of Ghana 2005-2010; NBS 2000-2010.

tiert. In der Tat ist der Anteil chinesischer Exporte in beide Länder steigend (siehe Tabellen 1 und 2).

Diese Zahlen sagen jedoch nichts über die Nationalität der importierenden Akteure aus und werden so oft ungerechtfertigt zur Beschuldigung der chinesischen Migranten in der öffentlichen Debatte herangezogen. Die Daten aus Senegal erlauben, den Anteil der Importe chinesischer Unternehmen an den im Hafen von Dakar deklarierten Importen aus China zu berechnen. Dieser Anteil chinesischer Importeure an den Gesamtimporten aus China ist seit dem Jahr 2005 nahezu konstant geblieben, während die Gesamtimporte ein steiles Wachstum erlebt haben (siehe Grafik 1).

Grafik 1: Chinesische Importe (CIF) nach Senegal, 2005-2010



Quellen: Ministère des Douanes 2005-2010; eigene Darstellung.

Für Ghana sind ähnlich detaillierte Daten nicht verfügbar. Vergleichbare Daten des Ghana Investment Promotion Centre weisen jedoch in die Richtung, dass der Handelssektor von lokalen und anderen, nicht chinesischen Nationalitäten dominiert wird. Hier spielen vor allem Nigerianer eine Rolle, die historisch (mit Ausnahme der 1970er Jahre) in engem Austausch mit Ghanas Wirtschaft stehen und in großem Umfang auch chinesische Produkte nach Ghana importieren. Als Afrikas

bevölkerungsreichster Staat lockt Nigeria chinesische Großhändler in Warenssegmenten (z.B. elektronische Kleingeräte) an, für die der ghanaische Markt zu klein wäre. Zahlreiche nigerianische Kleinunternehmer begnügen sich jedoch mit den Profitmargen, die sie mit der Einfuhr chinesischer Waren von Nigeria nach Ghana realisieren können.

Chinesen: Grund zu Wandel und Anpassung

China entwickelte sich aus mehreren Gründen zum bevorzugten Einkaufsort senegalesischer und ghanaischer Händler. Teils verstärkten die Dürren der 1970er und 1980er Jahre in beiden Ländern den Druck auf die urbanen Märkte, da immer mehr Menschen im Handel vor allem mit europäischen Märkten ein Einkommen suchten. Gleichzeitig schränkten aber die europäische Visapflicht Ende der 1980er Jahre und die verschärften Einreisekontrollen in Nordamerika nach dem Jahr 2001 die Reisemöglichkeiten der Händler stark ein. In diesem verschärften Wettbewerb wuchs der Druck, billigere Warenquellen zu erschließen. Dafür boten sich die chinesischen Handelszentren als bevorzugte Quelle für bezahlbare und zugängliche Konsumgüter an. Wo in den Anfangszeiten des Handels mit billig importierten Gütern nur wenige erfolgreiche afrikanische Händler den Weg in die asiatischen Handelszentren schafften, können in Zeiten verbesserter Kommunikations- und Reisemöglichkeiten immer mehr Händler chinesische Waren auf die heimischen Märkte bringen. Vor diesem Hintergrund sind es nicht die chinesischen Kleinunternehmer in Accra und Dakar, die das Geschäft lokaler Händler bedrohen, sondern die Tatsache, dass seit der Liberalisierung der Märkte – Ghana und Senegal sind seit 1. Januar 1995 WTO-Mitglieder – prinzipiell jeder Unternehmer in Ghana und Senegal zum Großhändler chinesischer Waren werden kann. Die aus China

eingewanderten Unternehmer in Ghana und Senegal traten daher zu Beginn des 21. Jahrhunderts keineswegs in ein harmonisches Marktgefüge, das erst durch ihre vermeintlich rabiate Konkurrenz gestört wurde. Vielmehr kann bereits vor der Ankunft der chinesischen Kleinhändler in Ghana und Senegal von einem intensivierten Wettbewerb ausgegangen werden.

Gleichzeitig mit Ankunft der chinesischen Unternehmer in Ghana und Senegal veränderte sich jedoch das Marktgefüge in einer Weise, die tief greifende Auswirkungen auf die einheimischen Unternehmer hatte. Vor allem ist seit der Anwesenheit der Chinesen und ihrer deutlich geringeren Profitmargen das Preisbewusstsein bei den Endverbrauchern stärker ausgeprägt und lokalen Händlern fällt es zunehmend schwerer, ihre gewohnten Profitmargen zu rechtfertigen. In der Konsequenz leiden vor allem auch neue Händlergenerationen, deren Startkapital in der Regel von etablierten Händlern, etwa durch Warenkredite, bereitgestellt wurde. Unter dem Druck verringert Profitmargen fällt es etablierten Händlern zunehmend schwerer, solche Unterstützungen zu leisten.

Weitere Veränderungen spiegeln sich in den konkreten Handelsstrategien wider. Anstatt wie gewohnt auf ihre Kunden zu warten, bereisen Händler heute vermehrt das Landesinnere, um aktiv Kunden zu gewinnen. Das geschieht häufig mit Katalogen, die es dem Großhändler erlauben, gezielte Bestellungen bei den chinesischen Produzenten und Vertretern aufzugeben. Andere soziale Innovationen finden im Bereich der intensivierten Personalisierung der Handelskontakte statt, zum Beispiel, mit dem Einsatz neuer Kommunikationstechnologien, die es dem Händler ermöglichen, wichtige Kunden auf die Ankunft neuer Waren aufmerksam zu machen. Solche personalisierten Handelsstrategien helfen den einheimischen Händlern, ihre Kunden an sich zu binden – selbst wenn chinesische Großhändler billigere Preise anbieten.

Politik gegen Minderheiten

Wenn die in der Öffentlichkeit Ghanas und Senegals zirkulierenden Gerüchte über chinesische Kleinunternehmer nicht der Realität entsprechen, was sind dann die Ursachen dieser Vorurteile?

In der Tat hat sich im Marktgeschehen Ghanas und Senegals in den letzten Jahren ein Wan-

del vollzogen, der die lokalen Unternehmer zu Anpassungen und Innovationen gezwungen hat. Seit Beginn der Einfuhr billiger Waren aus Asien vor etwa drei Jahrzehnten wurden Waren nicht nur ständig billiger, sondern immer mehr einheimische Händler begannen chinesische Waren aus Asien oder von anderen Märkten zu importieren. Es sind also die Vielzahl der chinesischen Waren – nicht die vermehrte Ankunft der chinesischen Kleinhändler –, die einen starken Wettbewerb in den ghanaischen und senegalesischen Märkten geschaffen haben. Der hohe Zufluss chinesischer Waren, auch durch lokale und andere nicht chinesische Großhändler, verschärfte so die Konkurrenz in einem Marktsegment, in dem wenige lokale Händler lange Zeit eine Vorrangstellung und nahezu freie Preisgestaltung hatten. Eigenen Untersuchungen zufolge erzielen einheimische Händler heute zwar reduzierte, jedoch weiterhin hohe Profite, indem sie intensiv in die Personalisierung ihrer Geschäftskontakte investieren und alternative, vor allem höherwertige Marktsegmente besetzen. Das zeigt, dass das innovative Potenzial dieser Unternehmer den neuen Bedingungen durchaus gewachsen ist. Frustrationen und Abneigung gegenüber chinesischen Unternehmern verwechseln vielmehr Ursachen und Ausprägungen eines multifaktoriellen Prozesses von sozialem Wandel.

Literatur

- Africa News* (2007), Nigerian Traders Want Fair Treatment, online: <www.modernghana.com/news/149116/22/nigerian-traders-want-fair-treatment.html> (20. April 2011).
- APS (Agence de Presse Sénégalaise) (2004), *Marche de L'ASCOSEN contre l'attitude de l'UNACOIS à l'endroit des Chinois*, 4. August, online: <<http://aps.sn/spip.php?article999>> (30. November 2011).
- Bertoncello, Brigitte, und Sylvie Bredeloup (2009), Chine-Afrique ou la valse des entrepreneurs migrants, in: *Revue européenne des migrations internationales*, 25, 1, 45-70.
- Bodomo, Adams (2010), The African Trading Community in Guangzhou: An Emerging Bridge for African-China Relations, in: *China Quartely*, 203, 693-707.
- Darkwah, Akosua (2007), Work as Duty and as Joy. Understanding the Role of Work in the Lives of Ghanaian Female Traders of Global Consumer Items, in: Sharon Harley (ed.), *Women's Labor in the Global Economy: Speaking in Multiple Voices*, Piscataway: Rutgers University Press, 206-220.
- Dittgen, Romain (2010), *L'Afrique en Chine: l'autre face des relations sino-africaines?*, Economie, China Institute, online: <www.china-institute.org/articles/L_Afrique_en_Chine_l_autre_face_des_relations_sino_africaines.pdf> (16. Juni 2011).
- Fitzsimmons, Caitlin (2008), Dakar Welcomes Chinese Migrants But Businesses Fret, in: *South China Morning Post*, 17. Januar, online: <www.caitlinfitzsimmons.com/wp-content/uploads/2008/01/caitlin1.pdf> (30. November 2011).
- GIPC (Ghana Investment Promotion Centre) (2011), *Invests in Ghana*, online: <www.gipcghana.com/> (6. Dezember 2011).
- Government of Ghana (2005-2010), *Ghana Statistical Service 2005-2010*, online: <www.statsghana.gov.gh/> (Dezember 2011).
- Gu, Jing (2011), *The Last Golden Land? Chinese Private Companies Go to Africa*, Working Paper, 365, Institute of Development Studies.
- Kernen, Antoine, und Benoît Vulliet (2008), Les petits commerçants et entrepreneurs chinois au Mali et au Sénégal, in: *Sociétés Politiques Comparées*, 5, 5-27.
- Ministère des Douanes (2005-2010), *Statistiques, Importations en provenance de Chine, 2005-2010* (nicht veröffentlicht).
- NBS (National Bureau of Statistics of China), *China Statistical Yearbook 2000-2010*.

■ Die Autorinnen

Dr. Laurence Marfaing ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am GIGA Institut für Afrika-Studien.

E-Mail: <marfaing@giga-hamburg.de>, Website: <<http://staff.giga-hamburg.de/marfaing>>

Alena Thiel (M.A.) ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am GIGA Institut für Afrika-Studien.

E-Mail: <thiel@giga-hamburg.de>, Website: <<http://staff.giga-hamburg.de/thiel>>

■ GIGA-Forschung zum Thema

Dr. Laurence Marfaing und Alena Thiel bearbeiten gemeinsam mit Dr. Karsten Giese das von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) geförderte Projekt „Entrepreneurial Chinese Migrants and Petty African Entrepreneurs – Local Impacts of Interaction in Urban West Africa (Ghana and Senegal)“.

■ GIGA-Publikationen zum Thema

Asche, Helmut, und Margot Schüller (2008), *China's Engagement in Africa – Opportunities and Risks for Development*, online: <www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=english/content/ias/pdf/studie_chinas_engagement_in_afrika_en.pdf>.

Giese, Karsten, und Alena Thiel (im Erscheinen), *When Voicelessness meets Speechlessness: The Equity within Chinese-Ghanaian Employment Relations*, GIGA Working Papers, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.

Hoffendahl, Christine, und Anne Jansen (2009), *Afrika und China: Beziehungen im Zeitalter der Globalisierung (Africa and China: Relations in the Era of Globalisation)*, dok-line Afrika, Annotierte Online-Bibliographie, 1, online: <www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/bibliothek/bibliographien/pdf/dok-line_afrika_2009_1.pdf>.

Kohnert, Dirk (2010), *Are the Chinese in Africa More Innovative than the Africans? Comparing Chinese and Nigerian Entrepreneurial Migrants' Cultures of Innovation*, GIGA Working Papers, 140, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.

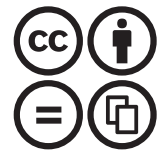
Marfaing, Laurence (2010), *De la migration comme potentiel de développement local: étrangers et migrants en Mauritanie*, in: *Migrations Société*, 22, 127, 9-25.

Marfaing, Laurence (2010), *Mali: Die andere chinesische Migration*, GIGA Focus Afrika, 12, online: <www.giga-hamburg.de/giga-focus/afrika>.

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



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



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

Redaktion: Gero Erdmann; Gesamtverantwortliche der Reihe: André Bank und Hanspeter Mattes;

Lektorat: Petra Brandt; Kontakt: <giga-focus@giga-hamburg.de>; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

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

IMPRESSUM