

Welterfolg aus Kenia

Das elektronische Handy-Zahlungssystem M-Pesa hat das Leben vieler Kenianer grundlegend verändert. Grosse Teile der Bevölkerung sind vom landwirtschaftlichen Zeitalter ohne Umweg ins digitale Heute gesprungen.

Von Anja Bengelstorff



Leben ohne Bargeld: Die kenianische Volkswirtschaft basiert heute auf dem elektronischen Bezahlssystem M-Pesa.



Mit quietschenden Reifen kommt das Matatu vor der Mutua-Metzgerei in Nairobi zum Stehen. Dumpfe Reggae-Klänge aus dem Sammeltaxi unterbrechen die junge Kundin, die gerade für 200 kenianische Schilling (etwa zwei Franken) Rindfleisch kaufen will. Mit lauterer Stimme wiederholt sie die Bestellung. Der Verkäufer reicht das eingewickelte Häufchen an die KassiererIn weiter. Die Kundin greift in ihre Handtasche – und zieht ihr Mobiltelefon heraus. Eine KassiererIn tut es ihr nach. Beide Frauen tippen auf ihren Telefonen. Dann verschwinden das Rindfleisch und ihr Telefon in der Tasche der Kundin. Die Nächste, bitte.

Hinter der KassiererIn hängt ein grünes Schild an der Wand. Was darauf steht, betrachten die Kenianer inzwischen als selbstverständlich, während es für den Rest der Welt noch immer eine Revolution ist: Das Geschäft bietet den bargeldlosen M-Pesa-Service an, einen Geldtransfer-Dienst, der von Mobiltelefon zu Mobiltelefon funktioniert und vom kenianischen Mobilfunkanbieter Safaricom betrieben wird. «M» steht für «mobil», «Pesa» bedeutet «Geld» in Swahili, der zweiten Landessprache Kenias.

Dank M-Pesa ist es heute leichter, in einem ostafrikanischen Dorf Einkäufe, einen Transport oder eine Dienstleistung per Handy zu bezahlen als in Grosstädten wie New York, Rio, Hongkong oder Zürich. M-Pesa ist das erfolgreichste elektronische Bezahlungssystem weltweit. Ein afrikanischer Welterfolg.

Von der Stadt aufs Land

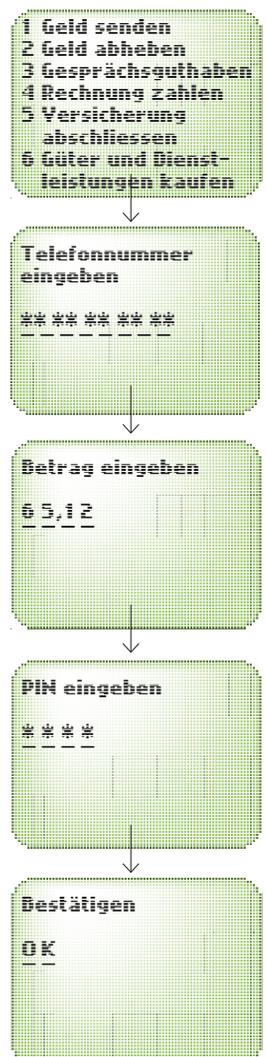
Angefangen hat alles vor acht Jahren – wegen der Verwandten auf dem Land. Wie in den meisten Ländern im subsaharischen Afrika lebt auch in Kenia die Mehrheit der Bevölkerung als Bauern auf dem Land. Die Jungen zieht es auf der Suche nach Ausbildung und Jobs in die Städte. Wollten die in der Stadt Geld verdienenden Kinder die Eltern auf dem Land finanziell unterstützen, mussten sie lange Zeit abenteuerliche und ungewisse Wege gehen: einem Nachbarn oder Busfahrer, der zufällig im Dorf vorbeikommt, Bargeld mitgeben. Oder das Geld per Postanweisung schicken, was Wochen dauern konnte, oft nicht ankam und

ohnehin nur möglich war, wenn der Empfänger ein Postfach besass. Was kaum häufiger vorkam als der Besitz eines Bankkontos.

Damals, im Jahr 2007, verfügten mehrere Millionen Kenianer über ein Handy mit einer Safaricom-Nummer. Diese Telefonnummer wurde nun zur Kontonummer: Ab März jenen Jahres konnten Safaricom-Kunden Geld auf ihr Mobiltelefon laden und es an andere Safaricom-Kunden versenden. Innerhalb von Minuten kam es beim Empfänger an, der darüber per SMS informiert wurde. Das Geld konnte er weiterschicken oder es sich bei einem M-Pesa-Agenten bar auszahlen lassen. Die Transaktionsgebühr richtet >

Bezahlen per Handy in fünf Schritten

Funktion wählen; Nummer des Empfängers eingeben; Betrag nennen; Geheimzahl eingeben; bestätigen.



sich bis heute nach der Höhe der zu versendenden Summe und liegt bei umgerechnet einem Franken für 700 Franken, der höchsten Transaktionssumme. Die niedrigste beträgt 50 Rappen.

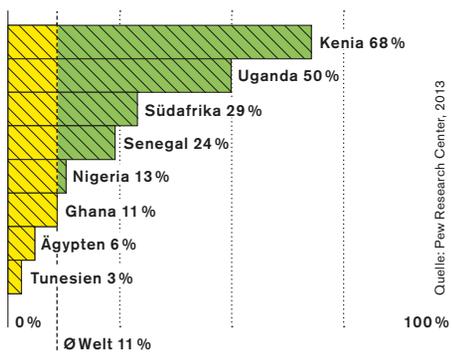
Zwei Wochen nach der Einführung hatte Safaricom knapp 20 000 aktive M-Pesa-Nutzer, nach sieben Monaten waren es eine Million. Heute sind 20 Millionen Kunden in Kenia registriert. Mehr als 83 000 Agenten in Stadt und Land stehen ihnen zum Geldaufladen, -versenden und -auszahlen zur Verfügung. Diese Agenten sind oft kleine Geschäftsleute wie Kioskbesitzer. Mehr als die Hälfte der erwachsenen Bevölkerung in Kenia nutzt bereits M-Pesa.

«Wir hatten M-Pesa 2006 eigentlich für einen anderen Zweck ausprobiert», erzählte der damalige Safaricom-Chef Michael Joseph einem Online-Finanzmagazin. «Ursprünglich war es für die Mikrofinanz-Industrie entworfen worden. Damit sollten Kredite ausbezahlt und Rückzahlungen ermöglicht werden.» Doch schnell wurde das Potenzial für die breite Öffentlichkeit erkannt. M-Pesa traf den Nerv: Die Kenianer, mit oder ohne Bankkonto, bekamen einen schnellen, sicheren und jederzeit verfügbaren Geldtransfer geboten, ohne Schalteröffnungszeiten und Warteschlangen. Die kontolose Bevölkerung auf dem Land katapultierte sich damit vom agrarischen Zeitalter ohne Umweg in die digitale Epoche von heute.

Der Geldtransfer von einem Mobiltelefon zum anderen war nur der Anfang.

Spitzenreiter Kenia

Anteil der Mobiltelefon-Nutzer in Afrika, die ihr Handy auch für den bargeldlosen Zahlungsverkehr einsetzen (2013).



Heute kann ein Nutzer Strom- und Wasserrechnungen bezahlen, an einem Geldautomaten Bargeld abheben, Flugtickets kaufen, Telefonguthaben aufladen, Konzertkarten bestellen, den Taxifahrer oder Metzger bezahlen und einen Kleinkredit aufnehmen, um etwa eine Solaranlage zu kaufen und so zum ersten Mal Strom im Haus zu haben.

Eltern überweisen Gebühren an die Schulen ihrer Kinder, Mieter zahlen ihre Miete. Als die Al-Shabaab-Miliz Anfang April die Garissa-Universität im Nordosten Kenias überfiel und 148 Menschen tötete, richtete Safaricom innerhalb weniger Stunden eine M-Pesa-Spenden-Nummer für die Verletzten und Hinterbliebenen ein. Händler bieten zunehmend Online-Verkäufe an, Zahlungsmodus: M-Pesa. Viele Start-ups oder kleine Unternehmen auf dem Land sind überhaupt nur möglich, weil es M-Pesa gibt.

Das erste Mal Sparzins

Nicht zuletzt hilft M-Pesa beim Sparen: Für Sparsummen bis 100 Franken zahlt die Commercial Bank of Africa, mit der Safaricom für diesen Service zusammenarbeitet, zwei Prozent Zinsen, ab 500 Franken sind es sogar fünf Prozent. Viele Menschen erhalten so zum ersten Mal in ihrem Leben überhaupt einen Sparzins.

Man übertreibt nicht, wenn man schreibt, dass die kenianische Volkswirtschaft von M-Pesa abhängt: Der Wert aller Transaktionen zwischen Juni 2013 und Juni 2014 entsprach laut der kenianischen Zentralbank 39 Prozent des kenianischen BIP. M-Pesa bewegt pro Monat mehr als eine Milliarde Franken und hat seinem Mutterkonzern im Finanzjahr 2014 268 Millionen Franken Einkünfte erwirtschaftet; 21,6 Prozent mehr als im Vorjahr.

Dieser Erfolg wird zusehends globalisiert: Bereits wurde M-Pesa im Nachbarland Tansania, in Ägypten, Afghanistan und Indien eingeführt. Uganda, Sambia, Mosambik, Ruanda und die Demokratische Republik Kongo folgen demnächst. Sogar auf dem alten Kontinent ist M-Pesa angekommen: Im April 2014 exportierte Vodafone M-Pesa nach Rumänien – als Testmarkt für Europa. Safaricom beziffert die Nutzerrate dort als «in den Hunderttausenden», ohne ins Detail gehen zu

wollen. Als Strategie für die Zukunft sieht Safaricom, die zu 40 Prozent der britischen Vodafone und zu 35 Prozent der kenianischen Regierung gehört, bargeldlose Transaktionen auch für Geschäftskunden.

Robert Ngila, der Besitzer der Mutua-Metzgerei in Nairobi, ein pensionierter Buchhalter, hat vor einem Jahr seine M-Pesa-Geschäftsnummer auf dem grünen Schild an die Wand genagelt: 248 622. Von den 500 Kunden, die täglich die grösste Fleischerei im Viertel frequentieren, bezahlen bereits etwa 50 an diese Nummer, schätzt er. Fast täglich würden es mehr, sagt er, und auch der Umsatz steige. «Meine Konkurrenz ist ein bisschen konservativ und bietet M-Pesa nicht an, aber ich gehe mit der Zeit», sagt er. «Ausserdem geben die Leute mit M-Pesa mehr Geld aus.»

Seine Lieferanten bezahlt er inzwischen ausschliesslich bargeldlos: den Schlachthof, die Hühnerzüchter, den Supermarkt gegenüber. «Ich wünschte, Safaricom würde die Leute mehr über diesen Service aufklären, damit noch mehr per M-Pesa bezahlen», sagt er.

Gewinner der Revolution

«Ich gehe überhaupt nicht mehr zur Bank», stellt Billy Warero fest. Der 32-Jährige arbeitet in Nairobi bei einer Telekommunikationsfirma. Die Stromrechnung, Kabelfernsehen, Miete, Einkäufe sowohl im Supermarkt als auch online – alles über M-Pesa. Sein Gehalt landet noch auf dem Bankkonto, aber auch das kann er übers Handy auf sein M-Pesa-Konto überweisen.

Und trotzdem gehören die Banken zu den Gewinnern dieser Revolution. Es ging eine Weile, bis sie die neuen Geschäftschancen erkannten. Anfangs bekämpften sie die Konkurrenz noch. Inzwischen sitzen sie mit im Boot. Denn sie erst ermöglichen die Transfers zwischen Bankkonten und M-Pesa-Konten, und auch die Spar- und Kreditfunktionen von M-Pesa wären ohne die Banken nicht möglich. □

Anja Bengelstorff lebt seit mehr als zehn Jahren als freie Journalistin in Kenia. Sie arbeitet für verschiedene deutschsprachige Medien sowie für den Deutschen Akademischen Austauschdienst.