

Die Energie des Aufbruchs.

**IST DIESSE
ZUKUNFT
LEBENSWEITER?**

Glück ohne Bargeld.

T



NAIROBI

A photograph of a lush garden in Kenya. Large, spreading trees with green foliage dominate the upper half of the frame. In the middle ground, a person is sitting on a wooden bench or platform, surrounded by numerous potted plants and flowers in various colors. The background shows a building with a red-tiled roof and a fence. The overall atmosphere is peaceful and natural.

Afrika läuft der Welt digital voraus: Das mobile Bezahlungssystem M-Pesa hat den Alltag der Menschen in Kenia revolutioniert und ist ein Musterbeispiel für den Rest der Welt.

TEXT: Anja Bengelstorff, FOTO: Matthias Ziegler, ILLUSTRATION: Raymond Biesinger



Bonface Nyagah ist Familienvater und Angestellter in Nairobi. Seine Brieftasche ist schon lange leer: Sein Geld verwahrt er im Handy.

Bonface Nyagah hat endlich einen Sitzplatz im Kleinbus erkämpft, als ihm seine leere Brieftasche einfällt. Wie gewohnt klemmt sie in seiner rechten Gesäßtasche, und wie gewohnt ist sie flach wie das Schulheft seines zwölfjährigen Sohnes. Personalausweis, die Chipkarte für die Krankenversicherung, alles da, aber keine einzige Banknote, von Münzen ganz zu schweigen. Der 38-Jährige beobachtet den Schaffner, wie er von den anderen Passagieren das Fahrgeld kassiert. Schließlich ist es so weit, routiniert-gelangweilt hält ihm der Schaffner eine Hand voller Münzen hin: Bonface Nyagah soll bezahlen. Der schaut den Schaffner an und fragt: „M-Pesa?“ Wortlos kramt der Schaffner ein uraltes Handy aus der Tasche, das Display zerkratzt, und fängt an, seine Telefonnummer aufzusagen. Schnell greift auch Nyagah in seine Hosentasche. Beide Männer sitzen sich gegenüber und tippen auf ihre Telefone ein. Zuerst kommt bei Nyagah eine Bestätigungs-SMS an. Danach beim Schaffner. Der steckt zufrieden sein Handy weg und hält dem nächsten Passagier seine mit Münzen gefüllte Hand vor die Nase. Bonface Nyagah hat sein Busticket gelöst. Der Vorgang dauerte ganze dreißig Sekunden.

Auch in John Maingis States Barber-shop and Lounge am Rand der kenianischen Hauptstadt Nairobi stehen die Zeichen auf Fortschritt. Hier macht man aus störrischen Haaren Kunst, stutzt Bärte und pedikürt müde Füße, während die Kunden auf einem weißen Thron sitzend an Keks knabbern, ein Getränk

in der Hand. Die Fassade ist ein goldener Bus, das Innere mit Liebe zu luxuriösen Details ausgeschmückt – wie John Maingi sich eben das Leben in den USA ausmalt. Hier kann kein Kunde widerstehen, dachte sich der 28-jährige Tourismusmanager, obwohl noch mindestens vier weitere Friseure in einem Radius von 100 Metern ihre Scheren wetzen. Die Kunden kamen tatsächlich, aber sie forderten einen Service, auf den Maingi nicht gesetzt hatte: Sie wollten per M-Pesa bezahlen. Wie Bonface Nyagah hatten auch sie sich abgewöhnt, Bargeld bei sich zu tragen. Deswegen hängt heute ein grünes Schild an der Wand neben John Maingis Empfangstheke. Darauf steht die Nummer 842646. Was die Kenianer inzwischen als selbstverständlich



Millennial-Phänomen:
Laut dem Kreditkartenunternehmen Visa bezahlen in Europa 86 Prozent der Verbraucher zwischen 18 und 34 Jahren gern digital. (Quelle: visa.de)

betrachten, ist für den Rest der Welt noch immer eine Revolution: 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 Kiswahili, der neben Englisch zweiten Landessprache Kenias. Dank M-Pesa kann man Maingis Friseurgeschäft im Stadtteil Umoja ohne Münzen oder Banknoten in der Tasche betreten und mit frischem Haarschnitt wieder verlassen. Praktisch kein Geschäft, Restaurant oder Händler kann es sich

noch leisten, auf den M-Pesa-Service zu verzichten. Fast alle haben sich daher eine sechstellige M-Pesa-Geschäftsnummer besorgt, die weiß auf grün prominent im Laden hängt, gern direkt neben dem Porträt des Präsidenten.

Angefangen hatte alles wegen der Verwandten auf dem Land: Noch bis vor elf Jahren bewegte sich Geld, das in Kenia Schilling heißt, in ausgebeuteten Hosentaschen, abgewetzten Reisekoffern oder blechernen Kisten, die mit der Illusion eines Vorhängeschlosses gesichert waren, von einem Ort zum anderen. Es wanderte durch frisch gewaschene, manikürte oder verschwitzte, von harter Arbeit schwierig gewordene Hände. Die Schillinge reisten Stunden oder Tage mit teils altersschwachen Bussen auf holprigen, schlecht ausgebauten Landstraßen und über einsame Umsteige-Haltestellen. Sie konnten unter diesen stressigen Reisebedingungen vergessen, verloren, beschädigt oder gestohlen werden. 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, die in Europa selbstverständliche Annehmlichkeiten wie Strom, fließendes Wasser und auch Bankkonten bereithalten. Bis heute kennen viele Menschen in den Dörfern keine davon. Wollten die in der Stadt Geld verdienenden Kinder die Eltern auf dem Land finanziell unterstützen, mussten sie früher abenteuerliche und ungewisse Wege gehen: einem Nachbarn oder Busfahrer, der zu-



fällig im Dorf vorbeikam, 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 das Vorhandensein eines Bankkontos.

Im Jahr 2007 verfügten mehrere Millionen Kenianer über ein Handy mit einer Safaricom-Nummer. Diese Telefonnummer wurde nun zur Kontonummer: Ab März jenes Jahres konnten Safaricom-Kunden Geld auf ihr Mobiltelefon laden und es an andere Safaricom-Kunden versenden. Innerhalb von Minuten kam es beim Adressaten an. Das Geld konnte er weiterschicken oder sich bei einem M-Pesa-Agenten bar auszahlen lassen. Die Transaktionsgebühr richtet sich bis heute nach der Höhe der abzuhebenden oder der zu versendenden Summe und liegt bei

umgerechnet 2,70 Euro für das Abheben und 0,90 Euro für das Versenden von 580 Euro, der höchstmöglichen Transaktionssumme. Die niedrigste Gebühr beträgt acht Cent. Jede einzelne Transaktion wird mit einer SMS bestätigt. Wie bei einer richtigen Bank lassen sich auch bei M-Pesa sämtliche Kontobewegungen beim Anbieter nachverfolgen. Zwei Wochen nach der Einführung hatte Safaricom, das zu 40 Prozent dem britischen Mobilfunkunternehmen Vodafone und zu weiteren 35 Prozent der kenia-

**PESA
BEDEUTET
GELD IN
KISUAHELI.**

safaricom.co.ke



Die sechststelligen M-Pesa-Geschäftsnummern, mit denen Händler ihren Kunden den bargeldlosen Bezahlendienst anbieten, sind innerhalb von zwei Tagen beantragt und genehmigt. Mehr als 100.000 Geschäfte in Kenia schmücken sich mit dem grünen Schild.



Das Solarpanel auf dem Dach der Blechhütte von Ntanin Kintalel in einem Slum von Nairobi. Innerhalb eines Jahres war die Anlage per M-Pesa abbezahlt.

nischen Regierung gehört, knapp 20.000 aktive M-Pesa-Nutzer, nach sieben Monaten eine Million. Heute sind es über 20 Millionen registrierte Kunden, denen mehr als 150.000 Vertreter in Stadt und Land zum Geldaufladen, -versenden und -auszahlen zur Verfügung stehen. Diese Vertreter sind oft kleine Geschäftsleute wie Kioskbesitzer. Vier Fünftel der er-

Digitalisierung ist jung. Die Zahl junger Afrikaner zwischen 15 und 24 Jahren könnte sich von 226 Millionen im Jahr 2015 bis 2055 mehr als verdoppeln. Afrikaner sind im Durchschnitt 19 Jahre jung, Europäer 42,6 Jahre alt. (Quellen: africa.undp.org, worldometers.info)

wachsenen Bevölkerung in Kenia verwenden als Zahlungsmittel M-Pesa; lediglich 31 Prozent nutzen Banken. Inzwischen haben auch andere Mobilfunkanbieter mobile Bezahldienste im Portfolio. Doch Safaricom dominiert den Markt in Kenia mit 70 Prozent der Nutzer, weswegen die Konkurrenz beim mobilen Geld weit zurückliegt. Immerhin können Kunden seit April 2018 Geld auch an andere Netze verschicken und sogar ihre PayPal-Konten mit M-Pesa verknüpfen. Nur die wenigsten Menschen in Kenia benutzen Kreditkarten.

2006 war M-Pesa eigentlich für einen völlig anderen Zweck als den digitalen Zahlungsverkehr installiert worden. Ursprünglich sollte die Plattform der Mikrofinanz-Industrie dienen und die Auszahlung von Krediten sowie deren Rückzahlung ermöglichen. Doch schnell wurde das Potenzial für die breite Öffentlichkeit



deutlich. M-Pesa traf den Nerv: Die Kenianer, mit oder ohne Bankkonto, bekamen einen schnellen, sicheren und jederzeit verfügbaren Geldtransfer geboten, ohne Schalteröffnungszeiten und Schlangestehen. Die kontolose Bevölkerung auf dem Land katapultierte sich damit vom agrarischen Zeitalter ohne Umweg in die digitale Epoche von heute.

Dass sich auch die urbane junge Mittel- und Oberschicht, neuer Technologie gegenüber schon immer aufgeschlossen, ins M-Pesa-Abenteuer stürzte, ermöglichte dem Dienst den Durchbruch. So ist M-Pesa nicht nur eine technologische, sondern vor allem auch eine soziale Innovation.

Der Geldtransfer von einem Mobiltelefon zum anderen war der Anfang. Inzwischen kann ein Nutzer Strom- und Wasserrechnungen bezahlen, an Geldautomaten Bargeld abheben, Flugtickets kaufen,

Telefonguthaben aufladen, Konzertkarten bestellen, den Taxifahrer oder Friseur bezahlen sowie einen Kleinkredit aufnehmen, um etwa eine Solaranlage zu kaufen und zum ersten Mal Strom im Haus zu haben, so wie die 40-jährige Ntanin Kintalel vom Stamm der Maasai. Ihre vierköpfige Familie wohnt in einem winzigen Slum in Nairobi ohne Müllabfuhr, Wasserversorgung oder Kanalisation. Als Lichtquellen nutzte sie lange aus leichtem Blech gefertigte Kerosinlampen. Deren Rauch reizt zum Husten und lässt die Augen tränen, zudem ist das Licht schwach und die tägliche Ration Kerosin mit 40 Cent teuer. Heute besitzt Kintalel für ihre bescheidene Blechhütte eine Solaranlage, die sie per M-Pesa ein Jahr

lang in täglichen 40-Cent-Raten abbezahlen konnte und die so für Haushalte wie ihren erschwinglich geworden war. Die Familie zahlte knapp 24 Euro an.

Nach Schätzungen waren bis Ende 2016 rund 800.000 Heim-Solarsysteme in Afrika installiert worden, die mit mobilem Geld bezahlt werden können. (Quelle: gsma.com)

Solaranlage dramatisch. „Die Kinder haben abends mehr Zeit und besseres Licht für die Hausaufgaben“, erzählt sie. Eine Allergie der Jüngsten verschwand mit der Kerosinlampe. Kintalel, die ihren Lebensunterhalt mit dem Verkauf des bunten und aufwendigen Schmucks der Maasai verdient, kann nach der Arbeit ihr Handy mit der Solaranlage aufladen. „Früher musste ich dafür zum nächsten Kiosk laufen. Oft war es schon dunkel, es kostete viel Zeit, und ich musste pro Ladevorgang etwa 16 Cent zahlen.“

Lange schmückte sich die Millionenmetropole Nairobi mit dem Image einer „grünen Stadt in der Sonne“. Doch statt bezahlbarem Wohnraum entstehen heute luxuriöse Apartments, von denen viele leer stehen, weil sie zu teuer sind. Der Bauboom räumt Alleen und Grünflächen aus dem Weg. Nairobis Grün ist nun das von Safaricom und M-Pesa. Wie eine invasive Pflanze verbreitet es sich auf Plakatwänden und Schildern, auf Bussen und T-Shirts, an Hauswänden und

Kiosken. Es färbt auch das Verhalten der Menschen M-Pesa-grün: Eltern überweisen Gebühren an die Schulen ihrer Kinder, Mieter zahlen ihre Miete damit. Einer von ihnen ist Bonface Nyagah, der Mann ohne Bargeld für den Bus, der auch im Supermarkt mit M-Pesa einkauft und an der Tankstelle damit bezahlt. „Einmal pro Woche übertrage ich Geld von

meinem Bankkonto, auf das mein Gehalt überwiesen wird, auf mein M-Pesa-Konto“, sagt der Angestellte. Geld hat er sich hierüber auch schon geliehen, denn der Dienst bietet Mikrokredite an. „So erfährt niemand, wenn ich mal knapp bei Kasse bin.“ 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. Der 25-jährige Student Kennedy Wambua, begeistert von „innovativer und durchschlagender Technik“, wie er sagt, importiert Neuheiten aus den USA und Großbritannien und verkauft sie über seine Online-Plattform weiter. Ohne die Möglichkeiten, die M-Pesa bietet, wäre er gar nicht auf eine solche Idee gekommen. Das Bezahlssystem ist in die Website eingebettet: Ein Kunde gibt seine Telefonnummer auf der Seite ein, woraufhin sich auf seinem Telefon das M-Pesa-Fenster mit sämtlichen Informationen zum Produkt und dem Preis öffnet und nach der M-Pesa-Geheimzahl fragt. „Das ist schon brilliant“, sagt Wambua und grinst. Die Bluetooth-Kopfhörer um seinen Hals sehen neu aus. „Mit M-Pesa vertrauen die Leute Geschäfts-

heiten aus den USA und Großbritannien und verkauft sie über seine Online-Plattform weiter. Ohne die Möglichkeiten, die M-Pesa bietet, wäre er gar nicht auf eine solche Idee gekommen. Das Bezahlssystem ist in die Website eingebettet: Ein Kunde gibt seine Telefonnummer auf der Seite ein, woraufhin sich auf seinem Telefon das M-Pesa-Fenster mit sämtlichen Informationen zum Produkt und dem Preis öffnet und nach der M-Pesa-Geheimzahl fragt. „Das ist schon brilliant“, sagt Wambua und grinst. Die Bluetooth-Kopfhörer um seinen Hals sehen neu aus. „Mit M-Pesa vertrauen die Leute Geschäfts-



Die Maasai Ntalin Kintalel, 40, und ihre jüngste Tochter Lydia in ihrem von Solarenergie beleuchteten Wohnzimmer.



FOTO: ANDREW AITCHISON / GETTY IMAGES

leuten mehr“, glaubt er. „Jede Transaktion ist belegt. Es kann kein Bargeld mehr verloren gehen.“

Vielleicht, träumt er, könnte dies eines Tages das Ende der Korruption bedeuten, die Kenia nach Schätzungen ein Drittel des Staatshaushaltes kostet. „Wenn mich ein Polizist anhält und ‚eine Kleinigkeit‘ haben will, frage ich ihn immer ganz unschuldig, ob ich es mit M-Pesa schicken kann“, erzählt Kennedy Wambua. „Eine Kleinigkeit“, oder „Kito kidogo“ in Kisuaheli, wird von jedem in Kenia als Schmiergeld verstanden. „Wenn M-Pesa zur Sprache kommt, ist das Thema eigentlich erledigt, und der Polizist lässt mich gehen. Keiner will Spuren hinterlassen.“ Die Regierung, Miteigentümerin von Safaricom, ist auf den rasenden digitalen Zug aufgesprungen: Neunzig Prozent aller staatlichen Dienstleistungen, etwa für Ausweisdokumente oder Führungszeugnisse, können Kenianer nur noch mit mobilem Geld bezahlen. M-Pesa, eine im Prinzip simple Innovation, hat die kenianische Wirtschaft vollständig umgekrempelt. Sie hat innerhalb kürzester Zeit grundlegend verändert, wie die Menschen miteinander kommunizieren, denken und leben. Die ganze Welt „googelt“ einen Begriff im Internet, statt ihn etwa „in einer Suchmaschine nachzuschlagen“ – in Kenia ist ein Satz wie „You can also M-Pesa me“ eine Perle des nationalen Vokabulars.



Baljit Virdi spricht diese Sprache perfekt. Seit 20 Jahren betreibt der Geschäfts-

mann im Stadtteil Kileleshwa eine Apotheke. Die Gegend ist beliebt beim Mittelstand. Vor acht Jahren hat Virdi eine Ecke seines Geschäfts für M-Pesa reserviert: Etwa 200 Kunden pro Tag zahlen hier Geld auf ihre M-Pesa-Konten ein oder heben es ab. „M-Pesa ist heute einfach überall“, sagt er. „Bargeld benutzt kaum noch jemand.“ Dank des M-Pesa-Services,

den Virdi anbietet, sei seine Apotheke im Viertel bekannter geworden, glaubt er. „Ein Drittel derjenigen, die wegen M-Pesa kommen, kaufen am Ende etwas.“ Seine monatliche Provision hängt davon ab, wie viele Transaktionen getätigt wurden. „Im Durchschnitt verdiene ich damit 1.000 Euro.“

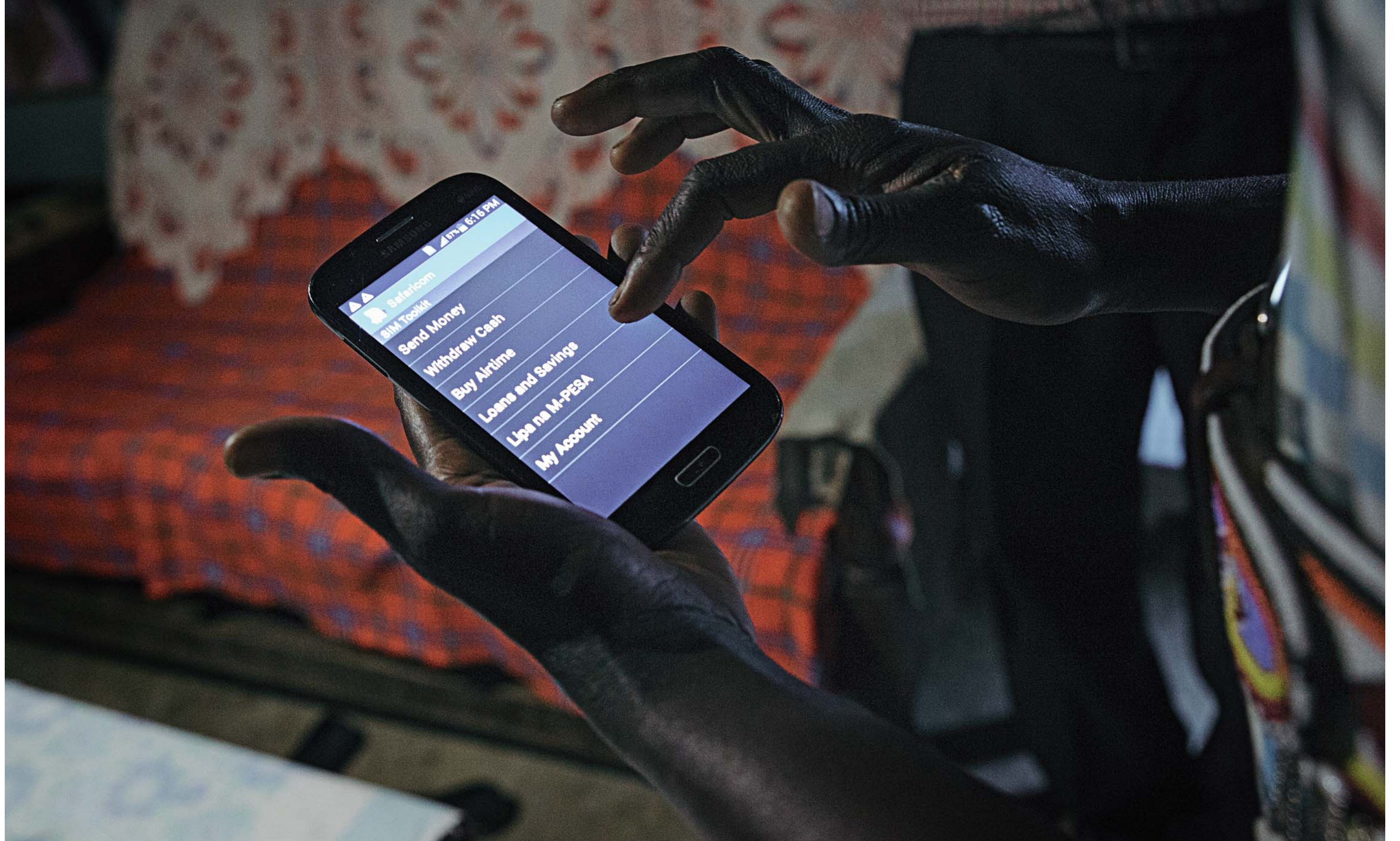
Zwischen Oktober und Dezember 2017 zählte Safaricom 493 Millionen M-Pesa-



Apothekenbesitzer Baljit Virdi in seinem Büro neben der Apotheke im wohlhabenden Stadtteil Kileleshwa.

Afrika geht auch in anderen Bereichen der Digitalisierung mit Innovationen voran. In Tunesien werden die Nutzer eines Stromnetzes bei hohem Verbrauch per SMS zum Stromsparen motiviert. Diabetespatienten in Uganda erhalten per SMS Erinnerungen zur Medikamenteneinnahme.

Transaktionen im Wert von 11,8 Milliarden Euro. In ganz Kenia, alle Anbieter dieser Dienstleistungen zusammengekommen, wurden im selben Zeitraum 14,7 Milliarden Euro bewegt. Dabei ist zu bedenken, dass jeder M-Pesa-Nutzer höchstens 1.170 Euro pro Tag bewegen und maximal 840 Euro auf dem M-Pesa-Konto haben kann. Eigenen Angaben zufolge hat M-Pesa seinem Mutterkonzern im Finanzjahr, das im März 2018



endete, 525 Millionen Euro Einkünfte erwirtschaftet – das sind 28 Prozent der Gesamteinnahmen des Unternehmens. M-Pesa hat mittlerweile neben Kenia in neun weiteren Ländern aktive Nutzer: im benachbarten Tan-

China eifert Afrika nach und setzt statt auf Kreditkarten gleich auf digitale Bezahlplattformen. Häufig werden auch kleine Alltagskäufe mit Alipay, der App des chinesischen Internetgiganten Alibaba, bezahlt.

kratischen Republik Kongo und Ägypten auf dem afrikanischen Kontinent sowie in Rumänien und Indien. Keiner muss heute mehr in Kenia tagelang reisen, um Geld persönlich zu überbringen. Doch für manche hat dadurch das Sozialleben gelitten: Statt die Eltern zu besuchen und etwas Geld dazulassen, reduziert M-Pesa die Familienbande auf eine monetäre Problemlösung, geht die Klage.

Die 34-jährige Lawaridhi Namayi dagegen hat durch M-Pesa neue Freundinnen gewonnen – die sich gegenseitig beim Sparen helfen. Ihr 49 Zoll großer Flachbildfernseher hockt als neues Schmuckstück stolz in einer Ecke ihres Wohnzimmers, das sich wie ihr gesamtes Haus noch im Bau befindet. Hier lebt eine typische kenianische Mittelklassefamilie: Lawaridhi Namayi ist Mutter eines zweieinhalbjährigen Sohnes und arbeitet als freiberufliche Kosmetikerin. Ihr Mann Neville ist Nachrichtenchef bei einem



Lawaridhi Namayi vor ihrem Haus am Rande Nairobis. Seit Jahren bauen sie und ihr Mann an ihrem eigenen Zuhause.

privaten Fernsehsender. Über eine Facebook-Gruppe, die ausschließlich aus Frauen besteht, die Tipps zur Dekoration ihrer Wohnungen austauschen, hat sich Namayi mit elf Frauen aus ihrer Nachbarschaft zusammengetan. Monatlich überweist jede der Frauen per M-Pesa etwa 25 Euro an Namayi, die die Administratorin der Gruppe ist. Über den Zeitraum eines Jahres – daher zwölf Frauen – hat jede der Frauen in einem vorher festgelegten Monat ein Anrecht auf die zusammengeparten 300 Euro. Als Namayi an der Reihe war, gönnte sie sich den Fernseher, auf den sie schon sehr lange ein Auge geworfen hatte. Sie strahlt. „25 Euro jeden Monat zu sparen ist leichter, als auf einmal 300 Euro zusammenzukratzen“, sagt sie. Die Frauen treffen sich allerdings nie persönlich; selbst zum Kennenlernen zu Hause bei Lawaridhi Namayi waren nur fünf von ihnen erschienen. Doch sie unterstützen einander virtuell, erzählt Namayi, sie teilen ihre Erfahrungen bei der Kindererziehung oder den Ärger mit den Schwiegereltern. Aber der Fokus liegt auf dem Sparen. Lawaridhi Namayi sagt: „M-Pesa hilft uns, unser Geld zusammenzuhalten. Der Service hat mein Leben unglaublich erleichtert.“

bit.ly/2tMmj0S

ERFOLGREICHES EINHORN

2017 war ein Topjahr für afrikanische Start-ups. Die Risikokapital-Investitionen in Afrika erzielten im vergangenen Jahr laut dem Partech Ventures Report einen Rekordwert von 560 Millionen Dollar und legten im Vergleich zum Vorjahr um 53 Prozent zu. Der Großteil des Risikokapitals für afrikanische Start-ups konzentrierte sich auf Südafrika (167,7 Mio. Dollar), Kenia (147 Mio.) und Nigeria (144,6 Mio.). Schon 2016 konnte Afrika mit Jumia (ehemals Africa Internet Group), einer E-Commerce-Plattform, die Erfolgsstory eines afrikanischen Einhorns vermelden – so wird ein Start-up mit einem Kapitalwert von über einer Milliarde US-Dollar bezeichnet. (Quellen: Partech Ventures, Technology Review)



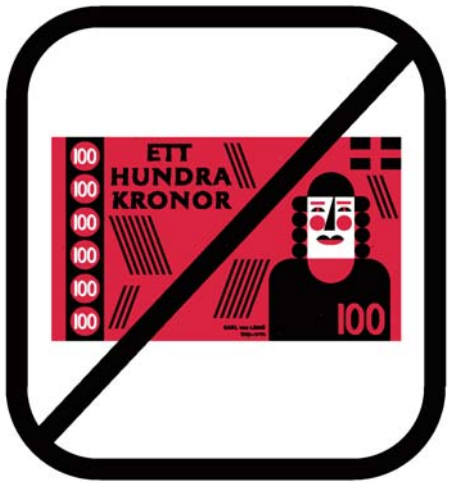
690

Millionen Konten, die einen mobilen Bezahl dienst nutzen, gibt es weltweit nach jüngsten Angaben der GSMA, einer Interessenvertretung von Mobilfunkbetreibern. (Quelle: gsma.com)



M-Pesa-Sprache:

Zahle mit M-Pesa.	Lipa na M-Pesa.
Wie teuer ist das?	Pesa ngapi?
	Wörtlich übersetzt:
	Wie viel Geld?
Was ist der Preis?	Bei gani?
Das ist zu teuer.	Pesa mingi.
	Wörtlich übersetzt:
	Das ist viel Geld.



BYE-BYE BARGELD

In Schweden sind kleinere Läden, Friseurgeschäfte, Tankstellen und Restaurants nicht mehr verpflichtet, Bargeld zu akzeptieren. An den Türen vieler schwedischer Geschäfte klären Schilder auf: „Wir nehmen kein Bargeld an.“ Auch beim Eisverkäufer im Park lässt sich per Smartphone-App zahlen.