

## Afrika zeigt der Welt, wie mobiles Bezahlen geht

Veröffentlicht am 09.03.2017 | Lesedauer: 4 Minuten

Von Miriam Wohlfarth



Im März 2007 wurde M-Pesa in Kenia eingeführt, mittlerweile gibt es den Dienst in zehn Ländern

Quelle: Bloomberg

Zehnjährige Erfolgsgeschichte: Das kenianische M-Pesa hat sich nicht nur zu einem der erfolgreichsten mobilen Bezahlssysteme weltweit entwickelt, es trägt auch zur Reduzierung der Armut in Afrika bei.

Zahlungen mit dem Handy setzen sich in Europa allmählich durch – in Kenia sind sie ein alter Hut. Fast alle Kenianer nutzen mobile Bezahldienste. Vorreiter und Marktführer ist M-Pesa, ein Dienst der Vodafone-Tochter Safaricom, der gerade seinen zehnten Geburtstag feiert. M-Pesa – Pesa bedeutet „Geld“ auf Suaheli – wurde ursprünglich entwickelt, um kleine Geldbeträge per SMS von einem Nutzer zum anderen zu versenden.

Heute nutzen den Dienst 30 Millionen Menschen in zehn Ländern; 2016 wurden weltweit 6 Milliarden Transaktionen über M-Pesa abgewickelt und zu Spitzenzeiten 529 Stück pro Sekunde (<http://edition.cnn.com/2017/02/21/africa/mpesa-10th-anniversary/>).

Damit liegt die Gesamtanzahl der Transaktionen auf dem Niveau von PayPal, jedoch werden bei PayPal deutlich weniger Zahlungen über mobile Endgeräte getätigt.

## Die Funktionsweise von M-Pesa ist so einfach wie genial

M-Pesa kommt ganz ohne komplizierte Smartphone-Technik aus. Wer M-Pesa nutzt, lädt Guthaben auf seine Handy-SIM-Karte und kann mit diesem Guthaben Rechnungen bezahlen, Überweisungen tätigen und es sich als Bargeld auszahlen lassen.

In Kenia gibt es über 40.000 „M-Pesa-Agents“, meist Betreiber von Tankstellen oder Internetcafés, bei denen Geld aufs Handy eingezahlt oder abgehoben werden kann. Ganz ohne Bank oder Konto, sondern einfach per Telefonnummer und SMS.

Wenn ich mit M-Pesa Dienstleistungen oder Produkte bezahlen möchte, gebe ich anstatt einer Telefonnummer den Code des jeweiligen Geldempfängers ein – egal ob Obstmann um die Ecke oder Stromanbieter. Code oder Handynummer: Das Geld wechselt ganz einfach und in Sekundenschnelle den Besitzer.

Mehr als zwei Drittel der kenianischen Bevölkerung nutzen M-Pesa; sage und schreibe 25 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (<http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2013/05/economist-explains-18>) werden über den Dienst abgewickelt. Inzwischen können Kunden über M-Pesa auch Kredite (<https://www.welt.de/themen/kredit/>) in Anspruch nehmen oder Geld anlegen.

Was nach klassischen Bankdienstleistungen klingt, liegt komplett in der Hand von Mobilfunkanbietern. Sie verdienen je nach in Anspruch genommener Dienstleistung 1,5 bis zwei Prozent des abgewickelten Geldbetrags (<http://newentrepreneursfoundation.com/how-and-why-mobile-money-m-pesa-works-in-kenya/>). Die Nutzer sind gerne bereit, das zu bezahlen: Jede andere Möglichkeit, Geld von A nach B zu transferieren, wäre deutlich teurer.

## Andere Voraussetzungen als in Europa

M-Pesa wird in allen Bereichen des täglichen Lebens genutzt: Einkaufen, Rechnungen begleichen, Lohn empfangen, Taxifahrt bezahlen. Ursprünglich wurde der Dienst entwickelt, um Überweisungen an Freunde oder Familie leichter und günstiger abwickeln zu können, auch wenn man kein Bankkonto besitzt.

Denn 80 Prozent der Kenianer sind nicht an eine Bank angeschlossen, sei es wegen fehlender Bankfilialen, sei es wegen eines zu geringen Einkommens, weswegen sie kein Bankkonto eröffnen dürfen. Vor der Verbreitung von M-Pesa mussten Menschen, die in der Stadt lebten und arbeiteten, mitunter weite Reisen in Kauf nehmen, um ihrer Familie einen Teil des Gehalts abzugeben. M-Pesa spart Zeit und Geld (</politik/deutschland/article151558625/Die-Welt-ist-noch-immer-hungrig-nach-dem-Internet.html>), weswegen man dem Dienst sogar einen Anteil an der sinkenden Armenrate Kenias zuschreibt.

Deutlich weiter verbreitet als Bankkonten sind in Kenia Handys – und damit meine ich den klassischen alten Knochen, nicht das schicke Smartphone. Die Nutzung von Computern und Laptops wurde in der technologischen Evolution quasi übersprungen, Mobiltelefone hingegen sind massenhaft verbreitet.

Inzwischen ist die Erfolgsstory M-Pesa auch in andere Länder expandiert, zum Beispiel nach Indien, Ägypten, Afghanistan oder Ghana, und hat unzählige Nachahmer gefunden. Das System eignet sich vor allem für infrastrukturell schwach erschlossene Gebiete, in denen zudem ein geringes Lohnniveau herrscht. Hier schließt ein Dienst wie M-Pesa eine klare Marktlücke.

Eine Marktlücke, die in weiten Teilen Europas nicht in derselben Form existiert, auch wenn es M-Pesa inzwischen auf unseren Kontinent geschafft hat, nämlich nach Rumänien (</wirtschaft/webwelt/article131661450/Afrika-bezahlt-aus-der-digitalen-Geldboerse.html>) und Albanien. Dort gibt es M-Pesa seit 2014 bzw. 2015.

Trotzdem blicken Banken und Finanzdienstleister in Europa und den USA auf die Erfolgsstory aus Kenia und überlegen, wie sie ihren Kunden trotz strenger Regulierung ähnlich simple Formen des Zahlungsverkehrs zur Verfügung stellen können. Ich finde, gerade

in unserer technologisch hochentwickelten Welt sollte es doch einen Weg geben, das hinzukriegen.

***Die Autorin ist Gründerin und Geschäftsführerin von Ratepay und BILANZ-Kolumnistin.***

---

Die WELT als ePaper: Die vollständige Ausgabe steht Ihnen bereits am Vorabend zur Verfügung – so sind Sie immer hochaktuell informiert. Weitere Informationen: <http://epaper.welt.de>

Der Kurz-Link dieses Artikels lautet: <https://www.welt.de/162694583>