

SWR2 Wissen

Digitale Geldgeschäfte – Afrikas Fintechs sind global erfolgreich

Von Antje Diekhans

Sendung vom: Dienstag, 8. April 2024, 08.30 Uhr

Redaktion: Dirk Asendorpf

Produktion: SWR 2024

In Afrika zahlen Menschen per Smartphone-App. Auch Geldtransfers und Kleinkredite werden digital erledigt. Fachleute sagen der afrikanischen FinTech-Branche einen Boom voraus.

Bitte beachten Sie:

Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt. Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.

SWR2 Wissen können Sie auch im **Webradio** unter www.swr2.de und auf Mobilgeräten in der **SWR2 App** hören – oder als **Podcast** nachhören:

<https://www.swr.de/~podcast/swr2/programm/podcast-swr2-wissen-100.xml>

Die SWR2 App für Android und iOS

Hören Sie das Programm von SWR Kultur, wann und wo Sie wollen. Jederzeit live oder zeitversetzt, online oder offline. Alle Sendung stehen mindestens sieben Tage lang zum Nachhören bereit. Nutzen Sie die neuen Funktionen der SWR2 App: abonnieren, offline hören, stöbern, meistgehört, Themenbereiche, Empfehlungen, Entdeckungen ...

Kostenlos herunterladen: www.swr2.de/app

MANUSKRIFT

Atmo 01: Matatu, tous calling Hupen, Straße

Sprecherin:

Feierabendverkehr in Kenias Hauptstadt Nairobi. Kleinbusse, Matatus genannt, halten am Straßenrand und laden in Windeseile Passagiere ein. Zeit ist hier im wahrsten Sinne Geld. Alles muss schnell gehen, damit sie die Route so oft wie möglich fahren können.

Faith Akinyi zückt beim Einsteigen ihr Mobiltelefon. Damit überweist sie das Geld für ihren Fahrschein. Ein paar Eingaben – schon landet der Betrag auf dem Telefon des Kontrolleurs. M-Pesa heißt dieses Bezahlsystem. Für Faith Akinyi ist es aus ihrem Alltag nicht mehr wegzudenken.

O-Ton 01 Faith Akinyi, Kenianerin:

I think I love it. It's easier ... So it's very nice and easy.

Übersetzung:

Ich liebe es. Es ist vieles leichter und besser geworden. Du kannst einfach ins Matatu einsteigen und bezahlen. Ohne den Stress, vorher noch Geld ziehen zu müssen und das dann mit sich rumzutragen. Du brauchst nur dein Telefon, um zu überweisen. Es ist sehr einfach.

Ansage:

Digitale Geldgeschäfte – Afrikas Fintechs sind global erfolgreich. Von Antje Diekhans.

Sprecherin:

Mit M-Pesa kannst du dich entspannen und lächelnd in den Tag gehen – das war die Werbebotschaft, mit der Safaricom schon vor einigen Jahren um Kunden warb. Die größte Mobilfunkfirma Kenias brachte M-Pesa zusammen mit Vodafone 2007 an den Start. Das M im Namen steht für mobil. Pesa bedeutet auf Kisuaheli Bargeld. Inzwischen sind etwa 60 Millionen Menschen als Nutzer registriert. Die Hälfte davon in Kenia. Aber auch in Tansania, der Demokratischen Republik Kongo, in Mozambique, Ghana und Ägypten wird das System genutzt.

Stromrechnung, Schulgebühren und Gehalt – alles kann über M-Pesa laufen. Inzwischen funktionieren sogar Überweisungen aus dem Ausland. M-Pesa ist eine Fintech-Erfolgsgeschichte vom afrikanischen Kontinent. Eine technologisch innovative Finanzdienstleistung, die an die Lebensrealität der Menschen angepasst ist. So gut wie jeder hat Zugang, sagt der kenianische Ökonom James Shikwati. Zumindest jeder, der ein Smartphone oder sogar nur ein einfaches Handy besitzt.

O-Ton 02 James Shikwati, Ökonom:

If you own a cell phone ... will be able to be bankable.

Sprecherin:

Sogar Menschen, die nicht lesen und schreiben können, seien in der Lage, ein paar Nummern einzutippen. Das reicht aus, um Überweisungen durchführen zu können.

So bekommen alle Zugang zum bargeldlosen Zahlungsverkehr – auch die, die kein Bankkonto haben. Das ist in Kenia der Zentralbank zufolge noch immer die Hälfte der erwachsenen Bevölkerung.

O-Ton 03 James Shikwati:

Most Kenyans who own bank accounts ... open an account for savings.

Übersetzung:

Wer in Kenia ein Bankkonto besitzt, ist meist festangestellt. Dann will der Arbeitgeber dich auf diesem Weg bezahlen. Ansonsten sparen Kenianer kaum auf der Bank. Höchstens wenn sie sehr sichere Einnahmen haben.

Sprecherin:

Eine Handynummer hat in Kenia dagegen fast jeder Erwachsene. Egal ob in der Stadt oder auf dem Land, in den reichen und in den armen Vierteln.

Atmo 02: Geschäft, Verkaufsgespräche, leise Musik

Sprecherin:

Einzahlen lässt sich das Geld überall, wo ein Logo von Safaricom prangt. Kioske an den Straßen werden zur Bankfiliale. Beatrice Gaya lädt in einem Stadtteil von Nairobi heute umgerechnet rund 50 Euro auf ihr Handy.

O-Ton 05 Beatrice Gaya, Nutzerin digitalen Geldes:

I send money to just about everyone. I send money to my mom, to my friends. To those I do business with. To everyone basically.”

Sprecherin:

Sie verschicke Geld an alle möglichen Leute, sagt sie. Beispielsweise an ihre Mutter oder an Freunde. Aber auch an Geschäftspartner. Die Empfänger werden per SMS über den eingegangenen Betrag informiert. Safaricom verdient an jeder Überweisung ein paar Shilling mit. Das Geld ist sicher unter der Mobilfunknummer registriert. Selbst wenn das Telefon gestohlen werden sollte, sind die Einzahlungen damit nicht weg. Viele in Kenia haben inzwischen gar kein Bargeld mehr dabei. Mit M-Pesa lässt sich alles bezahlen – die Autoreparatur, der Friseurbesuch, die Kinokarte. Zinsen gibt es auf das Guthaben allerdings nicht. Da ist es bei M-Pesa wie beim Bargeld unter der Matratze.

Beim Marathon zu mehr Entwicklung hat Kenia durch M-Pesa ein paar Meter gut gemacht. Für Wirtschaftswissenschaftler James Shikwati ist aber vor allem wichtig, dass das System so durchlässig ist. Niemand ist ausgeschlossen. Das sei ein klares Beispiel dafür, wie der Privatsektor Entwicklung vorantreiben könne.

O-Ton 06 James Shikwati:

It's a clear demonstration of how the private sector can help in pushing development. Because for Africa, one of the reasons why we are poor, is simply the disconnect between what we do and the international economic system.

Sprecherin:

Denn ein Grund für die Armut auf dem afrikanischen Kontinent sei, dass viele Menschen vom internationalen Wirtschaftssystem ausgeschlossen würden. Zum Beispiel auch die zahlreichen Kleinbauern.

Atmo 03: Maisernte

Sprecherin:

Eunice Otieno erntet Mais. Die 38-Jährige betreibt zusammen mit ihrem Mann eine Farm im Westen Kenias. Mit dem Ertrag müssen die beiden sich und ihre vier Kinder durchbringen. Zuletzt fällt das etwas leichter. Dank einer App auf ihrem Handy.

O-Ton 07 Eunice Otieno, Farmerin, darüber Übersetzung:

Agribora hat mir geholfen, meine Kinder zu ernähren. Ich kenne mich jetzt besser mit der Landwirtschaft aus. Einen Teil meiner Ernte nutzen wir für uns selbst, aber das meiste verkaufe ich und zahle mit den Einnahmen die Schulgebühren.

Sprecherin:

Die Idee zu der App hatte Kizito Odhiambo. Der Anfang 30-jährige Kenianer hat in Darmstadt Ingenieurwissenschaften und Informationstechnologie studiert. Seitdem lebt er vor allem in Deutschland, pendelt aber immer wieder in sein Heimatland. Denn hier sieht er den Bedarf, neue digitale Möglichkeiten für die Landwirtschaft zu nutzen.

O-Ton 08 Kizito Odhiambo, Agribora-Gründer:

Ich habe Agribora gegründet, weil ich es mir auf dem Herzen genommen hab, Afrika dabei zu helfen, Ernährungssicherheit zu erreichen.

Sprecherin:

Allein in Kenia gibt es Zahlen von Entwicklungsorganisationen zufolge rund acht Millionen Kleinbauern, die für drei Viertel der landwirtschaftlichen Erzeugnisse verantwortlich sind. Ohne sie blieben die Supermarktregale und die Marktstände leer. Doch entlohnt werden sie für ihre Arbeit oft schlecht. Denn den wirklichen Gewinn mit den Erträgen machen andere. Auch Kizito Odhiambos Mutter ist eine Farmerin im Westen Kenias. Vor etwa zehn Jahren gründete er mit ihr die erste Firma, in der sie mit Kleinbauern zusammenarbeiten und den Gewinn für sie verbessern wollten.

O-Ton 09 Kizito Odhiambo:

Und dabei festgestellt, wie schwierig es ist für sie, Zugang zu Kapital, Saatgut und Märkten zu bekommen. Und da ich einen Hintergrund in Technologie und IT hatte, war die Frage für mich, ist es möglich dann, Technologie darein zu bringen, um diese Prozesse effizienter zu gestalten und diese Probleme dann zu beheben.

Sprecherin:

Die Idee zur App war geboren. „Agribora“ heißt sie – übersetzt etwa „bessere Landwirtschaft“. Sie hilft den Bauern, ihren ganzen Betrieb zu organisieren.

O-Ton 10 Kizito Odhiambo:

Jedes Mal, wenn ein Landwirt, Saatgut, Düngemittel einkauft, diese Prozesse werden digitalisiert über unsere Applikation. Und die Transaktionen werden auch über Mpesa, spricht eine digitale Plattform, aufgezeichnet und wir können diese Informationen bündeln, um Kleinbauern letztendlich zu ermöglichen, Zugang zu Finanzierung zu bekommen und auch Absatzmärkte.

Sprecherin:

Was erst mal etwas kompliziert klingt, bedeutet im Wesentlichen, dass sowohl Einkauf als auch Verkauf für die Bauern direkter ablaufen. Sie bekommen ihr Saatgut über Agribora und umgehen somit Zwischenhändler, die Preise verteuern. Das Gleiche gilt beim Absatz. Agribora arbeitet mit sogenannten Hubs zusammen, in denen die Bauern ihre Erträge verkaufen können.

O-Ton 11 Kizito Odhiambo:

Wir sind ein digitaler Zwischenhändler. Im Alltag gibt es zwischen sechs bis neun Zwischenhändler zwischen Bauern und Absatzmärkten oder Anbauprodukten. Und durch unsere digitale Plattform haben wir nur einen Zwischenhändler noch dabei. Das ist dieser Agrihub. So genannte Geschäftsleute in Dorfregionen, die letztendlich diese Produkte zu den Bauern bringen.

Sprecherin:

Beziehungsweise wo Landwirte wie Eunice Otieno für ihre Ernte einen guten Preis bekommen.

*Atmo 04: Wiegen von Mais***Sprecherin:**

Die Farmerin hat eine große Tasche mit Mais zum Hub in ihrem Dorf getragen. Dieser Hub ist ein einfaches weißes Haus. An der Wand prangt das Symbol von Agribora. Der Schriftzug mit einem Mobiltelefon als „i“. Über eine kleine Rampe geht es in einen großen Raum mit ein paar Plastikstühlen an der Wand und einigen Regalen. Ruth Kirani sitzt hier hinter einem großen Holztisch. Neben ihr steht eine Waage, auf der jetzt auch der mitgebrachte Mais landet. Zwölf Kilogramm sind es. Für die gibt es einen guten Preis, meint die Hub-Mitarbeiterin.

O-Ton 11 Ruth Kirani, Hub-Mitarbeiterin:

Not everyone who buys the ... to exploit the farmers.

Übersetzung:

Nicht jeder, der von den Farmern kauft, zahlt sie pro Kilo. Die Zwischenhändler zahlen pro Sack und verkaufen zum doppelten Preis weiter. Unsere Gewinnspanne ist anders. Wir wollen die Farmer nicht ausbeuten.

Sprecherin:

Jeder Landwirt, der möchte, kann zu den Hubs kommen. Eunice Otieno bekommt heute ihr Geld direkt über die App. Ein kurzer Signalton zeigt ihr an, dass es eingegangen ist.

Atmo 05: App-Klingelton

Sprecherin:

Für die Farmerin hat sich viel entwickelt, seit sie die App nutzt. Sie kann verlässlich mit Einnahmen kalkulieren und hat darum sogar ihre Ackerfläche vergrößert.

O-Ton 12 Eunice Otieno, Farmerin:

Vorher hatten wir nur eine kleine Fläche und kein Geld, um mehr Land zu pachten. Aber durch die App habe ich gemerkt, wie viel ich mit meinen Produkten verdienen kann. Es hat sich viel für mich entwickelt. Ich bin jetzt jemand. Manche Leute denken sogar, dass ich in einem Büro arbeite.

Sprecherin:

Statt wie zuvor von der Hand in den Mund zu leben, hat es die Familie zu einem bescheidenen Wohlstand gebracht. Auch weil zu Agribora eine Art Qualitätskontrolle gehört, erklärt Hub-Mitarbeiterin Ruth Kirani.

O-Ton 13 Ruth Kirani:

If a farmer comes to this hub ... is good for this area or not.

Übersetzung:

Wenn ein Farmer zu diesem Hub kommt, um Samen und Dünger zu kaufen, überprüfen wir nachher, wie gut das Saatgut angegangen ist. So wissen wir, ob die Samen wirklich gut in dieser Region funktionieren.

Sprecherin:

Mit der App sind also nicht nur Finanzdienstleistungen verbunden. Doch für Entwickler Kizito Odhiambo ist es sehr wichtig, dass über die Anwendung auch Investitionen unterstützt werden können. Die Landwirte wollen Kredite zu vernünftigen Konditionen, sagt er. Agribora will dafür künftig mit Banken zusammenarbeiten.

O-Ton 14 Kizito Odhiambo:

Zugang zu Finanzierung ist unabdingbar, dass wir dies lösen. Denn damit schaffen wir Möglichkeiten für Bauern zu investieren und dann auch produktiver zu werden. Das heißt, das wird die Zukunft sein. Fintech wird nicht weg von der Landwirtschaft gedacht werden können.

Sprecherin:

Die Armut für viele in Afrika wird nicht so leicht besiegt werden können – wie auch Rapper Nyashinski aus Kenia textet. Doch die Landwirtschaft ist dabei eine Schlüsselbranche. Wenn sie von technologischen Neuerungen profitiert, profitiert der gesamte Kontinent. So sehen das auch Experten wie Deogratius Magero. Er arbeitet für das landwirtschaftliche Forschungsinstitut CABI in Nairobi. Seiner Meinung nach kann der Alltag der vielen Kleinbauern in Kenia mit digitalen Technologien erleichtert werden.

O-Ton 15 Deogratius Magero, CABI:

Technology has really improved ... really contributing to solutions the farmers face.

Übersetzung:

Technologie hat die Art und Weise, Landwirtschaft zu betreiben, verbessert. Wir sehen jetzt digitale Plattformen, die für jede Farm angepasste Informationen liefern können. Zum Beispiel, was bestimmte Pflanzen brauchen oder wie man mit Schädlingen umgehen kann. Die Technologie verbessert den Zugang zu Märkten und zum Kunden. Der technologische Fortschritt trägt wirklich dazu bei, die Probleme der Bauern zu lösen.

Sprecherin:

Und nicht nur die Probleme der Bauern. Ernährungssicherheit ist in vielen afrikanischen Ländern weiter ein großes Thema. Umso mehr in Zeiten des Klimawandels, wenn nicht mehr im Vertrauen auf die nächste Regenzeit gesät werden kann. Landwirte brauchen trotz Dürren oder anderen extremen Wetterereignissen Planungssicherheit und die Möglichkeit, finanzielle Engpässe aufzufangen.

O-Ton 16 Deogratius Magero:

Local farmers have to be supported regionally and even globally.

Übersetzung:

Die Kleinbauern müssen unterstützt werden. Das ist die Herausforderung für unsere Regierungen. Sie müssen das zu ihrer Priorität machen. Die Art, wie unsere Nahrungsmittel produziert haben, muss modernisiert werden. Wir müssen innovative Lösungen finden, um gegen Nahrungsmittelknappheit und Armut vorzugehen. Das gilt für unsere Region aber auch global.

Sprecherin:

Doch meist sind es im Moment nicht die Regierungen, sondern Einzelpersonen, die mit neuen Ideen Entwicklung vorantreiben. Oft junge Leute, wie auch die Gründer des nigerianischen Fintech-Unternehmens Flutterwave, einer anderen Art der Bezahl-Plattform. Das Start-Up wird von vielen als das erfolgreichste Afrikas bewertet. Dabei fing alles sehr bescheiden an.

O-Ton 17 Iyin Aboyeji, Startup-Unternehmer:

Hi, my name is Iyin Aboyeji, I'm the managing director of Flutterwave.

Sprecherin:

2016 stellte sich Iyin Aboyeji, damals Geschäftsführer von Flutterwave, in einem Videocall möglichen Investoren vor. Sein Auftritt damals ist inzwischen beim Videoportal Youtube abrufbar. Zu sehen ist: ein junger Mann in einem schwarz-roten Pullover, der in einem Großraumbüro sitzt. Er sei gerade in New York, sagt er und entschuldigt sich für den Lärm um ihn herum. Er will Interesse für seine Plattform wecken.

O-Ton 18 Iyin Aboyeji:

I just wanted to spend a little bit ... and want to partner with us.

Übersetzung:

Ich will ihnen nur kurz von Flutterwave erzählen. Und davon, was diese Plattform kann. Hoffentlich finden Sie es interessant und wollen ein Partner werden.

Sprecherin:

Iyin Aboyeji gehört zu den Gründern von Flutterwave. Aber es ist nicht sein erstes Start-Up. Davor wollte er schon Fachkräfte aus Afrika über eine Plattform vermitteln. Das lief gut, bis es an die Bezahlung ging.

O-Ton 19 Iyin Aboyeji:

I had been building a company called Andela ... from particularly the US.

Übersetzung:

Ich habe ein Unternehmen aufgebaut, das sich Andela nennt. Das half US-Firmen wie Facebook und Google, einige der besten Software-Entwickler vom afrikanischen Kontinent anzuheuern. Aber dann haben wir festgestellt, wie schwierig es ist, Zahlungen nach und von Afrika durchzuführen, gerade aus den USA.

Sprecherin:

Die IT-Spezialisten mussten auf ihr Geld warten. Denn Überweisungen dauerten mindestens eine Woche. Außerdem waren die Gebühren hoch. Dieses Problem wollte Aboyeji mit einer neuen Plattform lösen. Ähnlich wie schon M-Pesa sollte auch Flutterwave den Menschen in Afrika einen besseren Zugang zum Finanzsystem verschaffen. Von Kontinent zu Kontinent, für Geschäftsleute, aber auch für Privatkunden.

O-Ton 20 Iyin Aboyeji:

Because we really believe that ... themselves and for the continent.

Übersetzung:

Denn wir glauben, wenn wir Bezahlungen einfach und verlässlich machen, verbinden wir Afrika mit der globalen Wirtschaft. Damit ermöglichen wir es all den aufstrebenden jungen Afrikanerinnen und Afrikanern, eine Zukunft für sich selbst und für den Kontinent aufzubauen.

Sprecherin:

Der Flutterwave-Gründer hatte mit seiner Ansprache Erfolg. Er bekam genug Startkapital zusammen, um die Plattform auf den Markt zu bringen. Unter dem Video von damals kommentieren noch immer viele, die wohl auch gern zu den Investoren gehört hätten. „Hey, ich bin aus der Zukunft, schreibt ein Youtube-Nutzer. Das hier wurde erfolgreich und ist jetzt Milliarden von Dollar wert.“ Genauer gesagt sind es drei Milliarden Dollar. Damit ist Flutterwave ein sogenanntes „Einhorn“ – ein Fintech-Unternehmen mit Milliarden-Wert.

O-Ton 21 Flutterwave-Werbespot:

Founded on an audacious dream Flutterwave is here to help Africans take the global stage. The fashion designer, the fitness influencer, the student dreaming of her MBA. Millions of us are ready.

Sprecherin:

Flutterwave bringe Afrikaner auf die globale Bühne, heißt es im Werbespot. Den Mode-Designer, den Fitness-Influencer, die Studentin. Das Konzept überzeugte auch Facebook-Gründer Mark Zuckerberg, der einer der Investoren ist. Inzwischen nutzen

nach Angaben von Flutterwave 900.000 Unternehmen weltweit die Plattform für ihren Zahlungsverkehr. In rund 150 Währungen. Die fast schon märchenhafte Erfolgsgeschichte hat mittlerweile allerdings ein paar Dellen. Es gab Vorwürfe wegen sexueller Belästigung gegen einen Mitgründer und interne Meinungsverschiedenheiten. Iyin Aboyeji ist ausgestiegen.

Doch die Entwicklung geht weiter. Inzwischen haben auch einige an den Schalthebeln der Macht erkannt, dass neue Technologien für Afrika große Chancen bieten. So lässt sich die afrikanische Export-Import Bank inzwischen von Apps wie M-Pesa oder Flutterwave inspirieren. Im Januar 2022 wurde PAPSS an den Start gebracht – ein panafrikanisches digitales Bezahlungssystem. Ziel vor allem: Auf dem Kontinent in afrikanischen Währungen handeln zu können. Ein starker Befürworter ist Kenias Präsident William Ruto, der schon lange mehr Unabhängigkeit vom US-Dollar fordert.

O-Ton 22 William Ruto, Kenias Präsident:

Traders from Djibouti selling to Kenya ... will settle payments in local currency.

Übersetzung:

Händler aus Dschibuti, die etwas in Kenia verkaufen oder umgekehrt, müssen immer in Dollar umrechnen. Warum muss das sein? Die afrikanische Export-Import Bank hat uns nun diesen Mechanismus an die Hand gegeben, mit dem sie die Forderungen in den lokalen Währungen begleichen kann.

Sprecherin:

Rund ein Dutzend afrikanische Länder haben PAPSS bisher eingeführt. Das Zahlssystem soll ein Baustein auf dem Weg zu einer funktionierenden afrikanischen Freihandelszone sein. Doch Erfolg wird beides wohl erst haben, wenn die Staatschefs nicht nur erklären, dass sie Handelsbarrieren einreißen wollen, sondern das auch aktiv vorantreiben. Das meint auch der ägyptische Investor Aly El Shalakany.

O-Ton 23 Aly El Shalakany, Investor:

We need to stop thinking ...

Sprecherin:

Nicht mehr die einzelnen Staaten, sondern der gemeinsame Markt müsse im Mittelpunkt stehen. El Shalakany ist studierter Jurist und Seniorpartner einer großen Kanzlei. Vor allem aber hat er eine Nase für lohnende Fintech-Neugründungen.

O-Ton 24 Aly El Shalakany:

We invest in early stage technology ... just signed our first investment in Senegal.

Übersetzung:

Wir investieren in Start-Ups auf dem afrikanischen Kontinent, die noch in der Anfangsphase sind. 14-mal bisher. Wir konzentrieren uns auf Ägypten und Nigeria. Aber wir sind auch in Kenia und Tansania aktiv, genauso in Süd-Afrika. Gerade haben wir den ersten Vertrag im Senegal unterschrieben.

Sprecherin:

Der Kontinent ist für ihn bei Fintech-Entwicklungen der Markt der Zukunft. Eine Einschätzung, mit der er nicht allein dasteht. Die Boston Consulting Group BCG, eine US-amerikanische Unternehmensberatung, stuft Afrika im Bereich Fintech als die am schnellsten wachsende Region weltweit ein. Knapp gefolgt von Lateinamerika. Die USA machen zwar am meisten Umsatz in dem Bereich, verzeichnen aber nicht diese Wachstumsraten. Eine **BCG-Studie** sagt voraus, dass bis 2030 die Einnahmen im Bereich Fintech auf dem afrikanischen Kontinent jährlich um mehr als 30 Prozent zunehmen werden. Die „Big Player“ sind bisher Nigeria, Ägypten, Südafrika und Kenia. Aber Aly El Shalakany sieht auch anderswo Potential.

O-Ton 25 Aly El Shalakany:

Africa is a young continent ... the technology industry, that I invest in.

Übersetzung:

Afrika ist ein junger Kontinent. Die Leute hier haben diese jugendliche Begeigerungsfähigkeit, die ich ansteckend finde. Sie sind optimistisch und fortschrittlich. Das kommt der Technologie-Industrie, in die ich investiere, sehr zugute.

Sprecherin:

Die afrikanischen Länder hätten schon bei anderen technischen Neuerungen Entwicklungsschritte übersprungen, sagt El Shalakany. Beim Telefon setzten die Menschen statt auf Festnetz direkt auf Mobilfunk. Genauso würden Fintech-Lösungen dem traditionellen Zahlungsverkehr per Banküberweisung den Rang ablaufen. Weil es einfach und bequem sei. Selbst wenn das Leben sich zwischen mehreren Ländern abspielt.

*Atmo 06: Volleyball-Spiel***Sprecherin:**

Chance Uwamahoro hat die Arbeit beendet. Sie hat Gesundheitswissenschaften studiert und unterstützt jetzt Dozentinnen und Dozenten an einer Universität in Ruandas Hauptstadt Kigali. Für heute sind die Vorlesungen vorbei und der Campus hat sich schon ziemlich geleert. Nur ein paar Studenten spielen noch Volleyball. Die 26-Jährige sucht einen Platz, weil sie Geld überweisen will.

O-Ton 26 Chance Uwamahoro, Gesundheitswissenschaftlerin:

Right, I can now open my Boss money app.

Sprecherin:

Sie öffne ihre Boss Money app, sagt sie.

O-Ton 27 Chance Uwamahoro:

We have different currencies ... depends on your interest.

Sprecherin:

Die Währung lässt sich jederzeit ändern. Der ugandische Shilling, ruandische Franc und viele andere Währungen können angewählt werden. Für die junge Frau ist das

wichtig, denn sie überweist oft Geld an ihre Schwester in die benachbarte Demokratische Republik Kongo.

O-Ton 28 Chance Uwamahoro:

She has the boss money app with free charges.

Übersetzung:

Sie hat auch die Boss money-App, und damit natürlich auch ein Konto dort. Manchmal bekomme ich Geld von ihr, manchmal schicke ich ihr etwas. Immer gebührenfrei. Das Überweisen von App-Nutzer zu App-Nutzer kostet nichts. Früher war es nicht so einfach, mit kleinen oder größeren Beträgen auszuhelfen, erinnert sich Chance Uwamahoro.

O-Ton 29 Chance Uwamahoro:

We used, I can call it, traditional methods ... giving someone your money.

Übersetzung:

Wir haben traditionelle Methoden benutzt. Du hast rumgefragt, ob gerade jemand von Ruanda in den Kongo fährt und das Geld mitnehmen kann. Das war sehr schwierig. Und es gehört natürlich viel Vertrauen dazu, jemandem einfach dein Geld zu geben.

Sprecherin:

Die 26-Jährige hat eine Familiengeschichte, wie es sie häufig auf dem Kontinent gibt. Ihre Eltern sind einst aus dem Kongo nach Ruanda geflüchtet. Chance und ihre Geschwister sind in einem Flüchtlingslager groß geworden. Inzwischen ist die Familie über mehrere Länder in Ostafrika verteilt. Für solche Situationen ist die App gedacht, erklärt Grace Anyetei, technische Leiterin von Boss money auf dem Kontinent. Vor allem aber auch für Menschen, die gerade auf der Flucht sind.

O-Ton 30 Grace Anyetei, Boss Money:

We saw a need of refugees whenever ... hold multiple currencies.

Sprecherin:

Wir haben einen Bedarf bei Flüchtlingen gesehen, wenn sie unterwegs sind. Zum Beispiel von Burundi nach Ruanda, von Ruanda nach Kenia. Sie haben dann keine Möglichkeit, Geld zu wechseln. Darum war die App der schnellste Weg, um sie zu unterstützen. Wir haben eine digitale Geldbörse geschaffen, die es möglich macht, unterschiedliche Währungen zu haben.

Sprecherin:

Außerdem sind keine Papiere nötig, um zu starten. Nur die Mobilfunknummer. Die App soll helfen, die Risiken auf der Flucht zu minimieren.

O-Ton 31 Grace Anyetei:

One – you can be easily robbed ... store it and forget about it.

Übersetzung:

Du kannst leicht ausgeraubt werden. Außerdem fragen Menschen eher nach Schmiergeld, wenn sie merken, dass du viel Bares dabei hast. In der App ist dein

Geld sicher. Wir bewahren es für dich auf. Du kannst es einzahlen und dann brauchst du dir keine Sorgen mehr zu machen.

Sprecherin:

Nur wer die Zugangsdaten weiß, kann Geld abheben. Fintech schaffe Lösungen für die Menschen auf dem Kontinent, meint Grace Anyetei. Bei aller Euphorie über die neuen Möglichkeiten sieht die technische Leiterin aber nicht alles rosig. Oft sei es für Start-Ups vom Kontinent noch schwierig, Investoren zu überzeugen.

O-Ton 32 Grace Anyetei:

This is sort of a controversial ... males who get it before the females.

Übersetzung:

Die Meinung dazu ist nicht ganz einheitlich, aber die meisten Leute sagen, wenn du keinen Weißen unter deinen Gründungsmitgliedern hast, kriegst du die Finanzierung nicht zusammen. Es gibt also noch Stereotypen über den Kontinent. Die meisten Unternehmen, die komplett von Schwarzen betrieben werden, müssen sich wirklich ins Zeug legen, um Unterstützung zu bekommen. Und dann sind die Männer auch noch eher dran als die Frauen.

Sprecherin:

Für Frauen wie Grace Anyetei ist es also nicht einfach in der Branche. Aber sie hat schon die nächsten Pläne. Boss Money soll in den USA und in Lateinamerika an den Start gehen. Nutzerin Chance Uwamahoro wäre das sehr recht.

O-Ton 33 Chance Uwamahoro:

We do have hope that Boss money ... and everywhere in the world.

Übersetzung:

Wir hoffen, dass Boss money weltweit funktioniert. Dann könnte ich an Menschen in den USA und überall auf der Welt Geld senden und von ihnen bekommen.

Atmo 07: Kenia – Safaricom PLC - Relax, you've got M-PESA ...

Sprecherin:

Fintech in Afrika boomt. Die Afrikanische Entwicklungsbank sagt voraus, dass im Jahr 2030 65 Milliarden Dollar durch diese neuen digitalen Finanzlösungen auf dem Kontinent eingenommen werden. Schon jetzt gibt es demnach mehr als 600 Fintech Start-Ups in Afrika. Die meisten davon wurden in den vergangenen fünf Jahren gegründet. Für Investor Aly El Shalakany steht fest: Die Kurve geht weiter nach oben.

O-Ton 34 Aly El Shalakany:

Apart from being excited about ... to make life easier for everyday life.

Übersetzung:

Ich bin als Afrikaner sehr begeistert darüber, aber ich glaube, der Rest der Welt sollte es auch sein. Wenn man auf die Geburtenraten guckt, ist die afrikanische Bevölkerung die Zukunft. Es ist ein aufregender Kontinent, auf dem es Entwicklungen geben wird, von denen die ganze Menschheit profitiert. Wenn du Teil

dieser Erfolgsgeschichte sein willst, ist es nie zu früh, um damit anzufangen. Künftig werden Deutschland und die USA vielleicht darauf gucken, was hier passiert. Weil es hier interessante Lösungen gibt, um das tägliche Leben einfacher zu machen.

Abspann:

SWR2 Wissen (mit Musikbett)

Sprecher:

Afrikas Fintechs sind global erfolgreich. Von Antje Diekhans.
