



Blindtext: Hier sollte
noch nie ein Text

Machete und Mobilfunk

In Afrika ist mobiles Bezahlen auf dem Vormarsch. So wie beim Lebensmittelhändler Twiga Foods, der täglich die Ernte von Bauern aus dem Umland an Straßenhändler und Gastronomen in Kenias Hauptstadt Nairobi verkauft. Mit dem IT-gestützten Konzept will die Firma den Agrarhandel Afrikas in eine neue Zeit führen. | Oliver Ristau



Die Revolution beginnt auf der Plantage. Seit Jahrzehnten baut Patrick Nderi unter der Sonne des ostafrikanischen Hochlands Bananen an. Die Erntetechnik mit der Machete hat sich hier in der kenianischen Provinz Kirinyaga kaum geändert; die Kundschaft und die Art der Erfassung schon.

Der Transporter kommt aus der Hauptstadt Nairobi, etwa anderthalb Stunden von Nderis Farm entfernt. Er gehört dem Lebensmittelhändler Twiga Foods. Die Frau im blauen Overall, die aussteigt, hat Tablet und Waage dabei. Sie wiegt die Staude, bevor sie sie in den Transporter einlädt. Die Daten gibt sie in den Computer ein und sendet sie an ihren Arbeitgeber. Der kann ab jetzt mit der Ware planen. „Wir haben früher an viele verkauft“, sagt Bauer Nderi. „Jetzt verkaufen wir an Twiga Foods. Die haben gute Preise und zahlen sofort.“ Er schaut auf sein

Telefon und lacht. Er weiß, dass dort sein Geld eingehen wird, sobald die Ware bei der Firma angekommen und geprüft ist – innerhalb von 24 Stunden, verspricht das Handelshaus.

Er ist einer von 17000 Produzenten, die an Twiga Foods liefern. Als die Firma vor vier Jahren an den Start ging, liefen alle Geschäfte noch bar. Jetzt werden 40 Prozent bargeldlos über das Telefon abgewickelt. Gezahlt wird mit M-Pesa. So heißt Afrikas größter mobiler Gelddienst – vor zwölf Jahren vom Mobilfunkanbieter Safaricom ins Leben gerufen. Heute nutzen ihn mehr als 70 Prozent aller Kenianer. Ein Bankkonto brauchen sie dafür nicht. Alles ist mit der Rufnummer und der SIM-Karte des Telefons gekoppelt. Die Transaktionen laufen über SMS. Smartphone und Internet sind überflüssig. Safaricom kooperiert mit Banken im Hintergrund, um die Finanzströme abzuwickeln.

Auch Straßenhändler Patrick Macharia nutzt M-Pesa. Er verkauft an seinem Stand in Nairobi Okraschoten, Hülsenfrüchte und vieles mehr. Gerade ist der Lieferwagen mit dem Logo der Twiga-Giraffe angekommen. Macharia hat am Vortag Bananen und Maismehltoast bestellt. Nachdem die Lieferantin ihm die Ware in die Hand gedrückt hat, zückt sie ihr Mobiltelefon und tippt auf die Tasten. Der Händler wirft einen Blick darauf und bestätigt. Wenig später summt sein Handy. Lieferschein und Rechnung sind angekommen. Macharia ist einer von 2500 Twiga-Kunden. „Früher musste ich selbst die Ware einkaufen gehen“, erzählt er. „Jetzt bestelle ich am Vortag und werde pünktlich beliefert.“ Das ist für Nairobis Straßenhändler etwas völlig Neues.

Ohne moderne IT, die die eingehenden Lieferungen der Produzenten mit dem Lagerbestand, den Bestellungen und den Logistikströmen abgleicht, wäre das nicht möglich. Peter Njonjo weiß das. Der 45-Jährige ist einer der Gründer von Twiga Foods und Vorstandschef. Zuvor war er 20 Jahre lang als Top-Manager für Coca-Cola tätig, zuletzt als Präsident für West- und Zentralafrika. Jetzt steht er im Firmenlager am Rande der Stadt. Überall duftet es nach Bananen. Hier kommen die noch grünen Früchte an und werden in Wärmeräumen zur Reife gebracht. Das Konzept ist bisher einmalig. „Gerade, was den informellen Sektor mit den tausenden Straßenhändlern und -küchen betrifft: Es gibt niemanden, der sie just-in-time und mit verlässlicher Qualität beliefert“, so der Firmenchef. Um sie in der Vier-Millionen-Stadt zu versorgen, sind die Twi-

ga-Laster täglich auf mehr als 80 Touren unterwegs.

Twiga kauft bei den Produzenten immer nur so viel ein, wie den Bestellungen entspricht. Die steigende Effizienz entlang der Lieferkette habe anfängliche Verluste um 7 Prozent reduziert, rechnet Njonjo vor. Die Umsätze wachsen kontinuierlich. Im laufenden Jahr rechnet das Unternehmen mit einem Plus im Vergleich zu 2018 von 150 Prozent auf 2 Millionen Euro pro Monat. Derzeit liefert die Firma täglich 130 Tonnen Ware aus. Das Konzept soll auf andere Städte und Länder in Ost- und Westafrika ausgedehnt werden. Eine Reihe von Geldgebern stehe im Hintergrund dafür bereit.

Njonjo sieht den Agrarhandel in Afrika dank IT und bargeldlosem Zahlungsverkehr vor einer Zeitenwende. Von selbst kommt das nicht. „Amazon musste weder das Internet noch den Paketdienst erfinden“, sagt er. „Wir dagegen müssen unser Ökosystem mit entwickeln.“ So muss Twiga beim mobilen Geld selbst Hand anlegen. Denn Darlehen, die für die flexible Geschäftsabwicklung wichtig sind, bietet M-Pesa nur zu horrenden Zinsen von 2 Prozent pro Tag.

Die Firma hat deshalb – gefördert von der Weltbank – ein eigenes mobiles Zahlungsmittel entwickelt, das Kunden und Lieferanten künftig Kredite zu vergleichsweise günstigen 7 bis 8 Prozent im Jahr einräumen würde. Dafür ist ein IT-Team mit 25 Mitarbeitern im Einsatz. Um das Geschäft richtig kennen zu lernen, schickt die Firma neue IT-Mitarbeiter erst einmal aufs Feld. Bananen zu wiegen, Äcker zu inspizieren und mit den Farmern zu sprechen, sei die beste Voraussetzung, um Programme für Twigas Visionen zu entwickeln. lz 18-19