

Interview mit Tim Weiss

Digitalisierung in Kenia

In vielen afrikanischen Ländern hat sich in den letzten Jahren eine vielversprechende Gründerszene und Entrepreneurship-Kultur entwickelt. Dies bietet viele Anknüpfungspunkte für Projekte der internationalen Entwicklungszusammenarbeit. Dieses Thema wird in unserem Interview mit Tim Weiss genauer beleuchtet.

Schlagwörter:

Digitaler Wandel - Kenia - Afrika- Entwicklungszusammenarbeit - Disruption - Internet - Informations- und Kommunikationstechnologie - IKT - Komplexität - Innovation - Big Data - E-Learning - exponentieller Wandel

Digitalisierung in Kenia

|| Interview mit Tim Weiss

In vielen afrikanischen Ländern hat sich in den letzten Jahren eine vielversprechende Gründerszene und Entrepreneurship-Kultur entwickelt. Dies bietet viele Anknüpfungspunkte für Projekte der internationalen Entwicklungszusammenarbeit. Dieses Thema wird in unserem Interview mit Tim Weiss genauer beleuchtet.



Quelle: Tim Weiss

Tim Weiss ist Postdoktorand am Zentrum für Arbeit, Technologie und Organisation an der Stanford University in der Abteilung Management Science and Engineering. Fokus seiner Forschung ist die globale Startup-Bewegung in sich schnell entwickelnden digitalen Ökonomien. Er stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen neue Unternehmen und Organisationen entstehen und wachsen können. Herr Weiss hat mehrere Forschungspapiere zu diesem Thema verfasst und ist Mitherausgeber des Open-Access-Buches "Digital Kenya: An Entrepreneurial Revolution in the Making", das 2016 von Palgrave MacMillan veröffentlicht wurde.

Gegenwärtig führt Herr Weiss ein Langzeit-Forschungsprojekt durch, das 20 leistungsstarke Unternehmer in Kenia über einen Zeitraum von 10 Jahren begleitet, um ihren unternehmerischen Werdegang und ihre Leistungen zu verfolgen.

HSS: Herr Weiss, die digitale Entwicklung ist in Afrika unterschiedlich weit fortgeschritten. Kenia gilt als digitaler Vorreiter in Ostafrika. Welche digitalen Veränderungen und Anwendungen waren in Kenia erfolgreich und haben zur Entwicklung des Landes beigetragen?

Weiss: Interessant an der digitalen Veränderung in Kenia ist, dass hier ein Technologie-sektor entstanden ist, der neuartige Informations- und Kommunikationstechnologien vermarktet. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Vermarktung. Auf den ersten Blick ist das nichts Besonderes, weil viele Technologiesektoren in anderen Teilen der Welt das seit langem tun. Beispiele hierfür sind das Silicon Valley in Amerika oder das Silicon Wadi in Israel und die zahlreichen Startups, die dort entstanden sind. Wenn man sich aber die Rahmenbedingungen in Afrika genauer ansieht, erkennt man die besondere unternehmerische Dynamik, die Kenia zu einem einzigartigen Ort macht.

HSS: Was genau ist denn das Besondere am Digitalisierungsprozess in Kenia?

Weiss: Das entscheidende Merkmal des kenianischen Technologiesektors ist nicht, dass es ein Zentrum für die Auslagerung von Geschäftsprozessen industrialisierter Volkswirtschaften ist (das passiert zwar, aber Outsourcing ist hier viel weniger ausgeprägt als beispielsweise auf den Philippinen), sondern dass Kenia eine lebendige Startup-Szene hat. Entscheidend hierfür war die Anbindung von Kenia durch das Unterwasser-Glasfaserkabel im Jahr 2009. Das von Safaricom entwickelte Zahlungssystem MPESA, das in Kenia die Übertragung von

Bargeld per Mobiltelefon ermöglicht, ist ein Beispiel für eine erfolgreiche technologische Lösung, die in Kenia entwickelt wurde. Die Menschen in Kenia mussten nicht davon überzeugt werden, dass Technologieunternehmen zukunftsfähig sind. Das ist aus dem alltäglichen Leben heraus entstanden.

HSS: *Lassen Sie uns noch einmal zurück zu den Startups in Kenia kommen. Wie kam es zu ihrer Entwicklung?*

Weiss: Bemerkenswert an der Entwicklung von Startups in Kenia ist, dass die Unternehmer ihre digitalen Firmen weitgehend ohne die Unterstützung von umfangreichen Risikokapitalinvestitionen oder Regierungsverträgen aufgebaut haben. Dieser allumfassende Unternehmerstil, bei dem Firmen ihren Weg aus der Kapitalknappheit finden müssen, erfordert vielseitige Strategien für Fundraising, Teambildung und die schwierigste Aufgabe: eine anpassungsfähige Unternehmensstruktur aufzubauen.

Derzeit befindet sich der Sektor in einer entscheidenden Phase: Er ist im Begriff, sich von der sehr frühen Phase der Industriebildung – in der Unternehmer eine Vielzahl von verschiedenen Ansätzen ausprobieren, um erfolgreiche digitale Firmen aufzubauen; daraus entsteht diese einzigartige Dynamik von Hype und Erkundung – weiterzuentwickeln und zu etablieren.

HSS: *Inwieweit halten Sie diese neu entstandenen Unternehmen für wettbewerbsfähig auf dem globalen Markt?*

Weiss: Der Sektor befindet sich in einer Übergangsphase, in der sich bald herausstellen wird, welche digitalen Unternehmen in Kenia erfolgreich sein werden und ob diese Unternehmen mit ihren Produkten und Dienstleistungen auf nationalen, regionalen und globalen digitalen Märkten konkurrenzfähig sind. Die nächsten Jahre werden für die Vermarktung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien entscheidend sein. Eine kleine Auswahl von Firmen, die es zu beobachten gibt, sind BRCK, Cellulant, Twiga Foods, iProcure, BitPesa und Senty. Auch das Ministerium für Informa-

tions- und Kommunikationstechnologien in Kenia treibt die Entwicklung dieser Unternehmen voran. Es werden sicher noch mehr Firmen entstehen und der Technologiesektor wird hier eine Schlüsselrolle spielen.

HSS: *In den letzten Jahren wird in den westlichen Medien oft der Begriff „Silicon Savannah“ mit der Referenz zum amerikanischen „Silicon Valley“ für den Technologiesektor in Kenia verwendet. Halten Sie diesen Begriff für eine treffende Beschreibung der digitalen Realität in Kenia?*

Weiss: Im Großen und Ganzen betrachte ich den Begriff „Silicon Savannah“ als einen Ausdruck, der die frühen Bestrebungen des kenianischen Technologiesektors beschreibt, nämlich die Integration in eine globale digitale Wirtschaft. Bei einer genaueren Betrachtung zeigt sich allerdings, dass der Begriff bei dem Versuch, die digitale Realität in Kenia abzubilden, wenig Sinn ergibt. Jimmy Gitonga erklärt im Buch „Digital Kenya“ sehr ausführlich warum. Ich werde seine Argumentation hier nicht wiederholen, stattdessen möchte ich die neugierigen Leser ermutigen, nachzulesen, was er dazu sagt. Ich möchte aber betonen, dass der Begriff "Silicon Savannah" stark durch das koloniale Erbe belastet ist. Der kenianische Technologiesektor braucht eine eigene Identität. Eine Identität, die den einzigartigen Ort und die einzigartige Zeit widerspiegelt. Kenia muss die Chance haben, sich eine eigene Zukunft aufzubauen.

HSS: *Welchen Begriff würden Sie stattdessen verwenden, um die digitalen Entwicklungen in Kenia zu beschreiben?*

Weiss: Wie Gitonga befürworte ich den Begriff „Digital Nyika“ (Nyika steht für das Grasland in Ostafrika). Dieser Begriff mag für einen Außenstehenden zunächst nicht viel Sinn ergeben, aber das ist auch gar nicht die Absicht. Stattdessen geht es um eine Neuerung – auch im sprachlichen Sinne. Somit beschreibt „Digital Nyika“ die Zukunft und „Silicon Savannah“ ist ein Überbleibsel aus der Vergangenheit. Es geht darum, die Vergangenheit hinter sich zu

lassen, denn sie ist eher eine Belastung und ein Hindernis, und Platz zu machen für eine neue Identität. „Digital Nyika“ repräsentiert eine digitale Zukunft, die für sich allein steht und für ihre Einzigartigkeit geschätzt wird.

HSS: *In ihrem Buch „Digital Kenya“ beschreiben Sie auch, dass im kenianischen Technologiesektor unterschiedliche Weltanschauungen aufeinandertreffen. Wie würden Sie diese Weltanschauungen/Weltbilder beschreiben und wie äußert sich dies im Geschäftsalltag?*

Weiss: Das Beeindruckende am kenianischen Technologiesektor ist seine unternehmerische Dynamik. Diese unternehmerische Dynamik wird besonders gefördert durch die große Innovation, wie Unternehmer ihre Startups aufbauen. Das bedeutet, einige Unternehmer beabsichtigen eine digitale Firma aufzubauen, die sich auf Risikokapital stützt, während andere Unternehmer das digitale Geschäft lediglich als eine zusätzliche Einkommensquelle und damit als ein Nebengeschäft betrachten.

Eine Herausforderung, mit der ein junges Wirtschaftssystem zu kämpfen hat, besteht darin, einen Plan zu entwickeln, wie man eine erfolgreiche digitale Firma aufbauen kann, von der die nächste Generation von Unternehmern lernen kann. Es sind gerade die alltäglichen, fast banalen Aufgaben, die den Erfolg eines Unternehmens bestimmen.

HSS: *Welche unterschiedlichen Unternehmensstrategien existieren in der kenianischen Wirtschaft?*

Weiss: Im Allgemeinen gibt es zwei Arten von Technologieunternehmern, die jeweils ein eigenes Verständnis davon haben, wie man wirtschaftlich erfolgreich ist (hierbei handelt es sich um eine abstrakte Darstellung, die Realität ist natürlich komplexer): der Unternehmer im Stil des Silicon Valley, der von einem exponentiellen Wachstum ausgeht, und der kenianische Unternehmer, der von einem nachhaltigen Wachstum ausgeht. Diese beiden Arten von Unternehmern haben unterschiedliche Vorstellungen da-

von, wie man ein erfolgreicher Unternehmer wird, und wie man die alltäglichen Herausforderungen des Wachstums einer Firma löst. Ein Beispiel hierfür ist, wie Unternehmer auf neue Geschäftsmöglichkeiten reagieren. Warten sie ab, um zu sehen, wie sich diese Geschäftsmöglichkeiten wirtschaftlich entwickeln oder nutzen sie das Potenzial für zusätzliche Gewinne?

HSS: *Welche Geschäftsphilosophie haben Unternehmer im Stil des Silicon Valleys?*

Weiss: Unternehmer im Stil des Silicon Valleys betonen die Zielstrebigkeit. Das bedeutet, sie konzentrieren sich auf nur eine Sache, entwickeln Nischenfähigkeiten und bauen eine spezialisierte Firma auf. Wenn sich neue wirtschaftliche Chancen ergeben, werden diese erst einmal ignoriert, bis das eigentliche unternehmerische Ziel erreicht ist. Das heißt, wenn in einer Firma mehrere wirtschaftliche Möglichkeiten erprobt werden sollen, dann geschieht das nacheinander und nicht gleichzeitig (Elon Musk und Richard Branson sind eindeutig Ausnahmen). Hier geht es um absolute Risikobereitschaft und die schnelle Entwicklung eines spezialisierten digitalen Unternehmens.

HSS: *Wie unterscheidet sich hiervon die Geschäftsphilosophie des kenianischen Unternehmers?*

Weiss: Der kenianische Unternehmertyp setzt nicht alles auf eine Karte, stattdessen probiert er verschiedene Geschäftsmodelle gleichzeitig aus. Das heißt, für ihn ist der Aufbau eines breiten Angebots an Produkten und Dienstleistungen, die Einkommen generieren, der Weg zum Erfolg. Die Geschäftsaktivitäten des kenianischen Unternehmertyps verteilen sich dabei über mehrere Sektoren mit mehreren Firmen. Hierbei geht es um Risikominimierung und den Aufbau eines robusten Unternehmensprofils.

HSS: *Wie wirken sich die beiden verschiedenen Unternehmerstile auf die Geschäftswelt in Kenia aus?*

Weiss: Beide Arten von Unternehmern reagieren auf die gleichen wirtschaftlichen

Chancen und Herausforderungen unterschiedlich. Grundsätzlich verfahren sie bei Fragen rund um Fundraising, der Einstellung von Mitarbeitern und dem Umgang mit Regierungsvertretern auf unterschiedliche Weise. In dem Kapitel "The Art of Managing Worldviews in Kenya's International Technology Sector", das ich zusammen mit Klaus Weber verfasst habe, bin ich auf dieses Phänomen noch genauer eingegangen.

Die Betrachtung der beiden Unternehmertypen ist von Bedeutung. Solange es keinen sektorübergreifenden Konsens gibt, sind es die individuellen Ansichten über das, was richtig und falsch ist, die hauptsächlich auf früheren Erfahrungen und der Zugehörigkeit zu den jeweiligen Unternehmerstilen beruhen, und die bestimmen, wie Unternehmen aufgebaut werden und welche Ratschläge gegeben werden. Das kann manchmal zu besorgniserregenden Ergebnissen führen.

HSS: Was genau meinen Sie mit besorgniserregenden Ergebnissen?

Weiss: Lassen Sie mich ein Beispiel geben: Experten mit viel Erfahrung fliegen aus dem Ausland ein und erklären Unternehmern, was sie tun sollen und das innerhalb der ersten 24 Stunden, die sie im Land sind. Oft waren diese Experten noch nie zuvor in Kenia. Ihre gut gemeinten Ratschläge sind in der Regel nicht auf das Wirtschaftssystem in Kenia anwendbar.

Stellen Sie sich einen kenianischen Unternehmer vor, der gerade dabei ist, sich sein drittes Nebengeschäft aufzubauen. Ihm werden die Ratschläge eines Unternehmers im Silicon Valley Stil nicht helfen, da sie seine wirtschaftlichen Probleme nicht lösen. Es wird die Aufmerksamkeit von der Frage abgelenkt, wie komplexe Unternehmen, die mehrere Geschäftsmodelle kombinieren, erfolgreich gemanagt werden. Stattdessen wird den Unternehmern empfohlen, sich auf einen Geschäftszweig zu konzentrieren. Dadurch geht Potenzial verloren.

HSS: Wie können kenianische Unternehmer besser beraten werden?

Weiss: Es braucht ein genaues Verständnis der Situation, in der sich die einzelnen Unternehmer befinden. Es geht darum, die Geschäftsmodelle zu bewerten, anstelle sie zu verändern. Es braucht eine neue Art der Beratung, der Unterstützung, des Aufbaus und des Wachstums, besonders wenn es noch kein Konzept für ein erfolgreiches unternehmerisches Handeln gibt. Die zentrale Herausforderung ist hier die Verbreitung der Kenntnisse, wie man ein erfolgreicher Technologieunternehmer in Kenia wird. Hier braucht es mehr innovative Lösungsansätze.

HSS: In einer weiteren Forschungsarbeit begleiten Sie über mehrere Jahre junge Unternehmen in Kenia. Welche Herausforderungen beobachten Sie und welche Unterstützung halten Sie für junge Unternehmer in Kenia für vielversprechend?

Weiss: Die typische Antwort auf diese Art von Frage ist Kapital - jede Form von Kapital, sei es soziales, finanzielles oder menschliches. Je mehr desto besser.

Meine Arbeit konzentriert sich auf die organisatorischen Aspekte, die Wachstum fördern oder behindern. Ich nehme hier Bezug auf meine vorhergehende Antwort, es braucht die Verbreitung von Erfahrungen über das, was funktioniert hat und was misslungen ist. Die Einrichtung von Podiumsdiskussionen, Kamingsgesprächen und Konferenzen ist ein guter Anfang. Die Forschungen, die im Silicon Valley durchgeführt worden sind, zeigen, dass Risikokapitalgeber und Anwälte in diesem Wirtschaftssystem eine zentrale Rolle spielen. Sie bieten Standardlösungen an, wie Firmen aufzubauen sind und stellen sicher, dass die Regeln, wie Unternehmen zu führen sind, eingehalten werden. Wer sich nicht an die Regeln hält, ist raus, der Austausch des Geschäftsführers ist die Folge.

HSS: *Sind diese Erkenntnisse aus dem Silicon Valley so einfach auf die Wirtschaft in Kenia übertragbar?*

Weiss: In Kenia haben Risikokapitalgeber und Anwälte noch nicht das entsprechende Wissen und den Status, um Forderungen, wie den Austausch eines Geschäftsführers, durchzusetzen. Ich würde auch nicht unbedingt dafür argumentieren, dass sie das tun sollten. Stattdessen könnten andere Vorgehensweisen erfolgreich sein.

Ich denke dabei an Unternehmerverbände wie die Young Presidents' Organisation (Y-PO) oder die Entrepreneur Organisation, die den Austausch von Wissen bewirken können und dadurch sehr hilfreich sind. Außerdem würde ich informelle Treffen anregen, in denen Unternehmer und auch Angestellte über unternehmerische Herausforderungen und mögliche Lösungen sprechen. Das sind natürlich keine Beratungsgespräche, sondern Treffen, bei denen Gleichgesinnte voneinander lernen können.

Es ist überraschend, wie viele Unternehmer alleine vor sich hinarbeiten, ohne sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Das ist eine zeitliche Investition, die sich auf jeden Fall lohnt. Irgendwann müssen diese informellen Wissensaustauschgruppen sich jedoch institutionalisieren, um auch den Unternehmern außerhalb der Gruppe den Zugang zu dem Wissen zu ermöglichen. Davon werden alle profitieren. Think Tanks, Universitäten und Organisationen wie „iHUB“ könnten das ermöglichen.

HSS: *Was können westliche Unternehmer und Unternehmerinnen von Kenia lernen und wo gibt es Potenzial für wirtschaftliche Zusammenarbeit?*

Weiss: Wer in Kenias Technologiesektor aktiv werden möchte, sollte daran mit dem Bewusstsein eines Anfängers herangehen. Zahlreiche Publikationen warnen vor dem Trugschluss, dass man glaubt alles zu wissen, wenn man in ein neues Geschäftsfeld eintritt. Auch wenn diese warnenden Hinweise überall präsent sind, werden sie dennoch immer wieder ignoriert. Die Wahrneh-

mung eines neuen Marktes eröffnet auch eine neue Art, Innovationen zu erkennen. Oder einfach ausgedrückt: Führen Sie Recherchen durch, beobachten Sie und arbeiten Sie mit anderen Marktteilnehmern zusammen, aber zwingen Sie nichts auf. Die Tugend liegt in der Bescheidenheit.

Die Aufgabe besteht darin, Geschäfte zu gleichen und gegenseitigen Bedingungen abzuwickeln und keine Entwicklungsprogramme aufzuerlegen oder Werte herauszuziehen. Das mag wenig pragmatisch klingen, aber es gilt den Status quo zu durchbrechen, indem ausbeuterische vertragliche Vereinbarung abgeschafft werden und somit neue wirtschaftliche Beziehungen aufgebaut werden können, die globale Geschäfte möglich machen. Das erfordert eine neue Denkweise von den Teilnehmern.

HSS: *Oft wird im Zusammenhang mit Digitalisierung in Afrika von der Möglichkeit des Leapfrogging gesprochen. Leapfrogging bezeichnet das Überspringen einzelner Stufen im Laufe eines Entwicklungsprozesses. Ist dieses Leapfrogging ein realistischer Prozess? Welches Potenzial hat Leapfrogging für Afrika?*

Weiss: Der lineare Entwicklungsprozess ist nur eine Möglichkeit, wie Entwicklung verstanden werden kann. Eine andere Möglichkeit ist, Entwicklung als einen Prozess zu betrachten, in dem verschiedene Stadien technologischer Entwicklung nebeneinander existieren. So kann man sich beispielsweise einen Programmierer mit seinem Laptop neben jemanden vorstellen, der Hemden mit einem Kohlebügeleisen bügelt. Das ist ein ganz normaler Zustand. Es besteht allerdings das Risiko, dass Inseln des technologischen Fortschritts entstehen, sodass nur einige wenige Zugang zu technologischen Entwicklungen haben und andere nicht. Die Herausforderung besteht somit darin, technologische Entwicklungen in den ländlichen Gebieten Kenias zu verbreiten. Sozioökonomische Entwicklung zeigt sich nicht durch den Fortschritt einiger weniger, sondern durch den Fortschritt vieler.

HSS: *Wie kann man sicherstellen, dass der Großteil der Bevölkerung von der Digitalisierung profitiert?*

Weiss: Ein Beispiel, das mir hier einfällt, ist BRCK. Das Unternehmen arbeitet an einem netzunabhängigen Internetzugang mit einer hohen Signalstärke, der keine teuren infrastrukturellen Lösungen erfordert, wie die Verlegung von Glasfaserkabeln an wirtschaftlich nicht rentablen Standorten. Innovative Möglichkeiten, den Zugang zum Internet zu ermöglichen, können die Weichen für eine schnellere wirtschaftliche Entwicklung stellen. Dieses Potenzial kann jedoch nur realisiert werden, wenn es auch umfassende Veränderungen in der Landwirtschaft und in der Industrie sowie im sozialen, kulturellen, wirtschaftlichen und politischen Bereich gibt.

Wer sich für dieses Thema interessiert, dem empfehle ich den Artikel „Leapfrogging Progress: The Misplaced Promise of Africa’s Mobile Revolution“ des verstorbenen Professors Calestous Juma sowie den Artikel „Making Sense of Africa’s Emerging Digital Transformation and its many Futures“ den ich zusammen mit Bitange Ndemo verfasst habe.

HSS: *Afrika ist ein großer und vielfältiger Kontinent. In welchen weiteren Ländern lassen sich aussichtsreiche digitale Entwicklungen beobachten? Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede können Sie erkennen?*

Weiss: Wir haben keine vergleichenden Forschungen, welche die Besonderheiten der verschiedenen Technologiemarkte in Afrika untersuchen. Ein solches kontextuelles Verständnis beginnt erst. Aber es gibt eine Menge Material unter dem Label "Afrika" zusammengefasst, aus dem sich umfassende Empfehlungen für verschiedene Wirtschaftsbereiche ableiten lassen. Meiner Ansicht nach hat jeder Technologiesektor eine eigene Dynamik, die historisch und damit auch institutionell verankert ist, und daher auch als solche untersucht werden muss. Solange wir keine länderspezifischen Studien haben, können wir keine Aussagen darüber machen,

was die Gemeinsamkeiten und Unterschiede sind. Alles andere wäre einfach nur Mutmaßung.

Mit „Digital Kenya“ haben wir ein Buch herausgebracht, das genau dieses Gespräch unter Berücksichtigung der Hintergründe anregen möchte. Als wir auf der Suche nach Verlegern waren, wurden wir mit der Forderung konfrontiert, unseren Forschungsansatz auf ganz Afrika auszuweiten. Das haben wir jedoch abgelehnt. Heute, etwa ein Jahr nach der Veröffentlichung des 500-seitigen Buches über Kenias Technologiesektor, gab es über 120.000 Kapitel-Downloads, damit gehört dieses Buch zu den am häufigsten heruntergeladenen Büchern im Bereich Wirtschaft beim Verlag Palgrave Macmillan. Es besteht also eine Nachfrage nach Länderstudien. Ich kann andere nur dazu ermutigen, sich mit der Entwicklung der Technologiesektoren zu befassen. Es lohnt sich, Zeit darin zu investieren.

HSS: *Was wünschen Sie sich für Kenia und welche Entwicklungen erwarten Sie?*

Weiss: Drei Dinge kommen mir hier in den Sinn:

Erstens einen größeren und vielfältigeren Finanzierungspool (in Bezug auf alle Dimensionen, von der demografischen Struktur der Geldgeber bis zum Kapitaltyp), der über die Finanzierung von ausgewählten wenigen hinausgeht und stattdessen Kapital für die breite Masse bereitstellt.

Zweitens eine neue Form der globalen Zusammenarbeit, die auf Gegenseitigkeit und Austausch beruht, statt auf Aufzwingen und Vorteilsnahme.

Drittens mehr Forschung zu den Auswirkungen der Einführung und Vermarktung neuer Technologien mit dem Ziel, die sozioökonomischen Entwicklungseffekte zu verbessern.

HSS: *Herr Weiss, neue Technologien und Innovationen entstehen und verändern verschiedene wirtschaftliche Sektoren in Kenia. Was sind die blinden Flecken, die wir berücksichtigen müssen, wenn wir die Informations- und Kommunikationstechnologien verbessern wollen?*

Weiss: Erstens, in den vergangenen Jahren wurde viel über den Bereich „Information and Communications Technologies for Development“ (ICT4D) gesprochen, dabei geht es um die Einführung und Verbreitung von Technologien und deren Potenzial zur Förderung von Entwicklung. Der Bereich, in dem Entwicklungszusammenarbeit in der digitalen Welt weniger abgestimmt ist, ist die Frage, wie kommerzielle und organisatorische Überlegungen das Design und die Anwendung von Technologien beeinflussen. Es ist zu beobachten, dass es viele ethische Diskussionen im Bereich Technologie gibt, aber wenn es um die Monetarisierung von Technologien geht, sind nahezu keine Diskussionen vorhanden. Gibt es eine Möglichkeit, Technologie ethisch zu monetarisieren? Was bedeutet das überhaupt? Wir brauchen mehr Fortschritte und Diskussionen in diesem Bereich. Die Entwicklung von ethischen Technologien ist schön und gut, aber sie wird weitestgehend unwirksam sein, wenn kommerzielle Interessen die Agenda der Geschäftsführer dominieren.

Zweitens mache ich mir Sorgen über den Wettkampf um Daten in Afrika. Offen gesagt ist das Neokolonialismus 3.0. Daten werden zur zentralen Einheit der wirtschaftlichen Produktion und es wird gerade ausgehandelt, wem diese Daten gehören. Wir haben keine Ahnung, wie das ausgehen wird. Wird die Geschichte auf dem ausgetretenen Pfad weitergehen? Ich glaube, dass die Entwicklungszusammenarbeit eine Rolle spielen muss und wahrscheinlich neu definiert werden muss, wenn eine echte wirtschaftliche Entwicklung beabsichtigt ist. Das heißt, der Kampf um Afrika ist noch nicht vorbei, da Bergbau und Erdölgewinnung allmählich abnehmen, es jedoch jetzt darum geht, mit dem „Data Mining“ zu beginnen. Forschung ist notwendig um herauszufinden, wie Daten sozioökonomische Entwicklung bewirken können, ohne unwiderrufliche Abhängigkeiten zu schaffen.

HSS: *Welche neuen Technologien werden in den nächsten Jahren auch die Entwicklungen in Afrika maßgeblich mitverändern?*

Weiss: Worüber gerade viel gesprochen wird, auch wenn es nichts Neues ist, sind die Auswirkungen der Verbreitung von Blockchains und Kryptowährungen. Meine Meinung, was das betrifft, ist zwiespältig: Ich bin aufgeregt und gleichzeitig voller Angst. Mich interessiert besonders, wie „initial coin offerings“ (ICO) den Aufbau von Startups in Kenia beeinflussen.

|| Das Interview wurde von Uta Staschewski, Projektleiterin der Hanns-Seidel-Stiftung für Kenia und Äthiopien, geführt.

Mehr Informationen zum Einsatz von digitalen Informations- und Kommunikationstechnologien (ICTs) finden Sie in der ICT Sektor Übersicht (ICT Sector Kenya - Decoding the Silicon Savannah) erstellt von „Kenya Business Guide“ in Kooperation mit der Hanns-Seidel-Stiftung in Kenia: <https://kenyabusinessguide.org>