

# Inhalt

<b>Vorwort.....</b>	<b>13</b>
<b>Orientierungshilfe für Leser .....</b>	<b>23</b>
<b>Teil I: Privater Sektor und Armut — Fortschritt von 2004 bis 2009.....</b>	<b>27</b>
<b>Neue Einleitung: Privater Sektor und Armut – Fortschritt von 2004 bis 2009 .....</b>	<b>29</b>
Die Rolle des privaten Sektors.....	31
Wer oder was ist der Bottom of the Pyramid?	
Was haben wir gelernt? .....	32
Der Bottom of the Pyramid als Geschäftschance .....	36
Die wichtigsten Erkenntnisse aus den Experimenten.....	40
Die Wirtschaft und der neue Sozialvertrag .....	52
Die Demokratisierung des Handels:	
Die Herausforderung des 21. Jahrhunderts .....	55
<b>Teil II: Der Originaltext des Buches.....</b>	<b>63</b>
<b>Kapitel 1: Der Markt am Fuße der Wohlstandspyramide..</b>	<b>67</b>
Am Fuße der Wohlstandspyramide	
(Bottom of the Pyramid, BOP) .....	69
Die Macht der herrschenden Überzeugung.....	71
Die Eigenschaften der BOP-Märkte .....	76
Der Marktentwicklungs-Imperativ .....	85
Wie profitiert der private Sektor? .....	93

<b>Kapitel 2: Produkte und Dienstleistungen für den BOP...</b>	<b>95</b>
Eine Philosophie für die Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen am BOP .....	96
Zwölf Leitlinien für Innovation in BOP-Märkten.....	98
Die Umsetzung .....	101
Schlussfolgerung.....	128
 <b>Kapitel 3: Der BOP – eine globale Chance .....</b>	<b>131</b>
Vom BOP lernen.....	132
Lokale Chancen für Wachstum .....	134
Wachsen lernen.....	135
Regionale Innovation und globale Chance .....	137
BOP-Lösungen für westliche Märkte .....	139
Lehren aus dem BOP für global agierende Großunternehmen .....	141
Die Managementkosten .....	146
In Beziehungsgeflechten agieren .....	150
 <b>Kapitel 4: Ein Ökosystem für Wohlstand .....</b>	<b>153</b>
Das marktorientierte Ökosystem .....	155
Ökosysteme für ein Entwicklungsland .....	158
Die Unantastbarkeit von Verträgen.....	160
Ungleichgewichte in Verträgen reduzieren .....	162
Regelungskapazität bei den Armen aufbauen.....	166
 <b>Kapitel 5: Korruption bekämpfen – Regeln und Transaction Governance .....</b>	<b>173</b>
Sind die Armen wirklich arm? .....	174
Die Fähigkeit zur Transaction Governance.....	178
Die Fähigkeit zur Transaction Governance entwickeln.....	181
Die Geschichte des Andhra-Pradesh-E-Governance-Projekts .....	184
eSeva .....	190
Das Center für Good Governance .....	192

Hindernisse.....	197
Was sich aus Andhra Pradesh lernen lässt .....	198
<b>Kapitel 6: Weiterentwicklung als gesellschaftlicher</b>	
<b>Wandlungsprozess.....</b>	<b>205</b>
Weiterentwicklung als gesellschaftlicher	
Wandlungsprozess.....	206
Kommunikationsbarrieren aus dem Weg räumen.....	210
Verbesserungen für BOP-Konsumenten .....	214
Zugang zu Wissen erwerben .....	215
Eine Identität für den Einzelnen.....	216
Frauen sind für die Entwicklung entscheidend.....	217
Die Entstehung von Kontrollmechanismen .....	218
Farbe bekennen: Von der Pyramide zum Diamanten.....	219
<b>Teil III: Reaktionen von Vorstandsvorsitzenden</b>	
<b>und Geschäftsführern auf das Konzept und das Buch.....</b>	<b>225</b>
<b>Microsoft .....</b>	<b>227</b>
<b>Bharti Airtel.....</b>	<b>229</b>
Mitbestimmungsrecht für indische Dörfer .....	229
<b>Thomson Reuters .....</b>	<b>233</b>
Reuters Market Light und der Reichtum der Dritten Welt ....	233
<b>Royal DSM.....</b>	<b>239</b>
<b>ING .....</b>	<b>241</b>
Die wichtigsten Geschäftsvorhaben .....	242
ING Vysya Bank .....	242
Fallstudie: Bankdienstleistungen für die Bevölkerung in	
ländlichen Regionen Indiens .....	243

<b>GlaxoSmithKline .....</b>	<b>245</b>
<b>Unilever .....</b>	<b>247</b>
Gut wirtschaften und Gutes tun.....	247
<b>Philips Electronics .....</b>	<b>249</b>
Für bessere Gesundheitsversorgung und Lebensumstände am Fuß der Wohlstandspyramide .....	249
<b>Die Universität von Maastricht .....</b>	<b>253</b>
Managementkurse für die arme Bevölkerung.....	253
Unterstützung bei der Finanzierung des Studiums .....	257
<b>Acumen Fund .....</b>	<b>259</b>
<b>Teil IV: Fallstudien .....</b>	<b>261</b>
<b>Fallstudie Jaipur Rugs: Die Verbindung zwischen dem ländlichen Indien und den internationalen Märkten .....</b>	<b>263</b>
Einleitung.....	263
Das Jaipur-Rugs-Ökosystem .....	266
Die Bausteine des Unternehmenssystems.....	268
Das Managementteam .....	272
Die Beschaffung der Rohmaterialien.....	279
Unabhängige Weber.....	287
Unternehmer .....	288
Zwischenhändler .....	288
Outsourcing-Partnerschaften.....	290
Der technische Aufbau .....	291
Informationstechnologie.....	298
Kommunikationsnetze.....	298
Kapazitätsausbau und soziale Belange .....	299
Schulungen .....	301
Arbeitspraktiken .....	301

Überblick über Verkaufszahlen und Produkte.....	303
Zukünftige Ziele und Herausforderungen .....	306
<b>Fallstudie Casas Bahia: Ein Traum wird wahr .....</b>	<b>311</b>
<b>Update: Casas Bahia .....</b>	<b>321</b>
Neueröffnung in Paraisópolis.....	322
Onlineshop .....	323
<b>CEMEX: Heimstätten für die Armen.....</b>	<b>325</b>
<b>Update: Patrimonio Hoy .....</b>	<b>343</b>
Momentane Vorgehensweise .....	343
Wichtigste Eigenschaften.....	343
Errungenschaften.....	345
Auswirkungen und internationale Auszeichnungen .....	346
Herausforderungen – Partnerschaften .....	349
Aktuelle Errungenschaften und Chancen .....	350
CEMEX: Fortschritt.....	353
Anlage .....	358
<b>Fallstudie: Hindustan Unilever und Lifebouy-Seife.....</b>	<b>361</b>
<b>Fallstudie: Hindustan Lever Ltd. – Annapurna-Salz .....</b>	<b>377</b>
<b>Update: Hindustan Unilever .....</b>	<b>387</b>
Das Shakti-Projekt.....	387
Die Trinkwasser-Problematik.....	390
Lifebuoy Swasthya Chetna – Unterricht in Sachen	
Gesundheit und Hygiene.....	392
<b>Fallstudie: Jaipur Foot – Prothesen für die Armen.....</b>	<b>395</b>

<b>Fallstudie: Aravind-Augenkliniken – dem Menschen das wichtigste Gut zurückgeben.....</b>	<b>399</b>
<b>Update: Aravind Eye Care .....</b>	<b>413</b>
Untersuchung auf diabetische Retinopathie in der mobilen Praxis.....	418
Augenärztliche Untersuchungen in Schulen.....	419
Serviceausbau durch neue Geschäftsmodelle und die Expansion in den nördlichen Teil Indiens.....	420
<b>Fallstudie: ICICI – Finanzdienstleistungen für die Armen ...</b>	<b>429</b>
<b>Update: ICICI Bank .....</b>	<b>451</b>
Das Mikrokredit- und Business-Correspondent-Modell..	452
Finanzierung von Landwirten.....	454
Kleinstversicherungen (Krankenversicherung und andere) und Micro-Systematic-Investmentplan.....	455
Die ICICI Foundation.....	456
<b>Fallstudie: ITC e-Choupal – profitable Veränderungen im ländlichen Raum .....</b>	<b>459</b>
<b>Update: ITC e-Choupal.....</b>	<b>481</b>
Die Ideen hinter e-Choupal.....	481
Entwicklung von e-Choupal .....	482
Prinzipien bei der Operationalisierung von e-Choupal ....	484
<b>Fallstudie: Voxiva .....</b>	<b>487</b>
<b>Update: Voxiva.....</b>	<b>501</b>
<b>Fallstudie: E+Co – Energie für alle .....</b>	<b>505</b>
E+Co .....	506
Tecnosols Partnerschaft mit E+Co .....	516

<b>Update: E+Co/Tecnosol .....</b>	<b>523</b>
<b>Biografien .....</b>	<b>526</b>
<b>Über den Autor C.K. Prahalad .....</b>	<b>539</b>
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>540</b>