

Inhalt

Vorwort.....	13
Orientierungshilfe für Leser	23
Teil I: Privater Sektor und Armut – Fortschritt von 2004 bis 2009.....	27
 Neue Einleitung: Privater Sektor und Armut – Fortschritt von 2004 bis 2009	29
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
 Teil II: Der Originaltext des Buches.....	63
 Kapitel 1: Der Markt am Fuße der Wohlstandspyramide..	67
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

Kapitel 2: Produkte und Dienstleistungen für den BOP...	95
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
Kapitel 3: Der BOP – eine globale Chance.....	131
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
Kapitel 4: Ein Ökosystem für Wohlstand	153
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
Kapitel 5: Korruption bekämpfen – Regeln und Transaction Governance	173
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
Kapitel 6: Weiterentwicklung als gesellschaftlicher Wandlungsprozess.....	205
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
Teil III: Reaktionen von Vorstandsvorsitzenden und Geschäftsführern auf das Konzept und das Buch.....	225
Microsoft	227
Bharti Airtel.....	229
Mitbestimmungsrecht für indische Dörfer	229
Thomson Reuters	233
Reuters Market Light und der Reichtum der Dritten Welt	233
Royal DSM.....	239
ING	241
Die wichtigsten Geschäftsvorhaben	242
ING Vysya Bank	242
Fallstudie: Bankdienstleistungen für die Bevölkerung in ländlichen Regionen Indiens	243

GlaxoSmithKline	245
Unilever	247
Gut wirtschaften und Gutes tun.....	247
Philips Electronics	249
Für bessere Gesundheitsversorgung und Lebensumstände am Fuß der Wohlstandspyramide	249
Die Universität von Maastricht	253
Managementkurse für die arme Bevölkerung.....	253
Unterstützung bei der Finanzierung des Studiums	257
Acumen Fund	259
Teil IV: Fallstudien	261
Fallstudie Jaipur Rugs: Die Verbindung zwischen dem ländlichen Indien und den internationalen Märkten	263
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
Fallstudie Casas Bahia: Ein Traum wird wahr	311
Update: Casas Bahia	321
Neueröffnung in Paraisópolis.....	322
Onlineshop	323
CEMEX: Heimstätten für die Armen.....	325
Update: Patrimonio Hoy	343
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
Fallstudie: Hindustan Unilever und Lifebouy-Seife	361
Fallstudie: Hindustan Lever Ltd. – Annapurna-Salz	377
Update: Hindustan Unilever	387
Das Shakti-Projekt.....	387
Die Trinkwasser-Problematik.....	390
Lifebuoy Swasthya Chetna – Unterricht in Sachen	
Gesundheit und Hygiene.....	392
Fallstudie: Jaipur Foot – Prothesen für die Armen.....	395

Fallstudie: Aravind-Augenkliniken – dem Menschen das wichtigste Gut zurückgeben.....	399
Update: Aravind Eye Care	413
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
Fallstudie: ICICI – Finanzdienstleistungen für die Armen ...	429
Update: ICICI Bank	451
Das Mikrokredit- und Business-Correspondent-Modell..	452
Finanzierung von Landwirten.....	454
Kleinstversicherungen (Krankenversicherung und andere) und Micro-Systematic-Investmentplan.....	455
Die ICICI Foundation.....	456
Fallstudie: ITC e-Choupal – profitable Veränderungen im ländlichen Raum	459
Update: ITC e-Choupal.....	481
Die Ideen hinter e-Choupal.....	481
Entwicklung von e-Choupal	482
Prinzipien bei der Operationalisierung von e-Choupal	484
Fallstudie: Voxiva	487
Update: Voxiva.....	501
Fallstudie: E+Co – Energie für alle	505
E+Co	506
Tecnosols Partnerschaft mit E+Co	516

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