

Geschäfte machen gegen Armut

Rahmenbedingungen zur Förderung von BOP-Geschäften

Konferenz „Entwicklung findet Stadt“

Wien, 19. Mai 2009

Claudia Knobloch, Emergia Institute (Berlin)

Markt erkennen - Perspektivwechsel: Arme Menschen anders sehen

... von Patienten



Warum werde ich nie satt?

... zu Agenten



... mit ungenutztem Potential

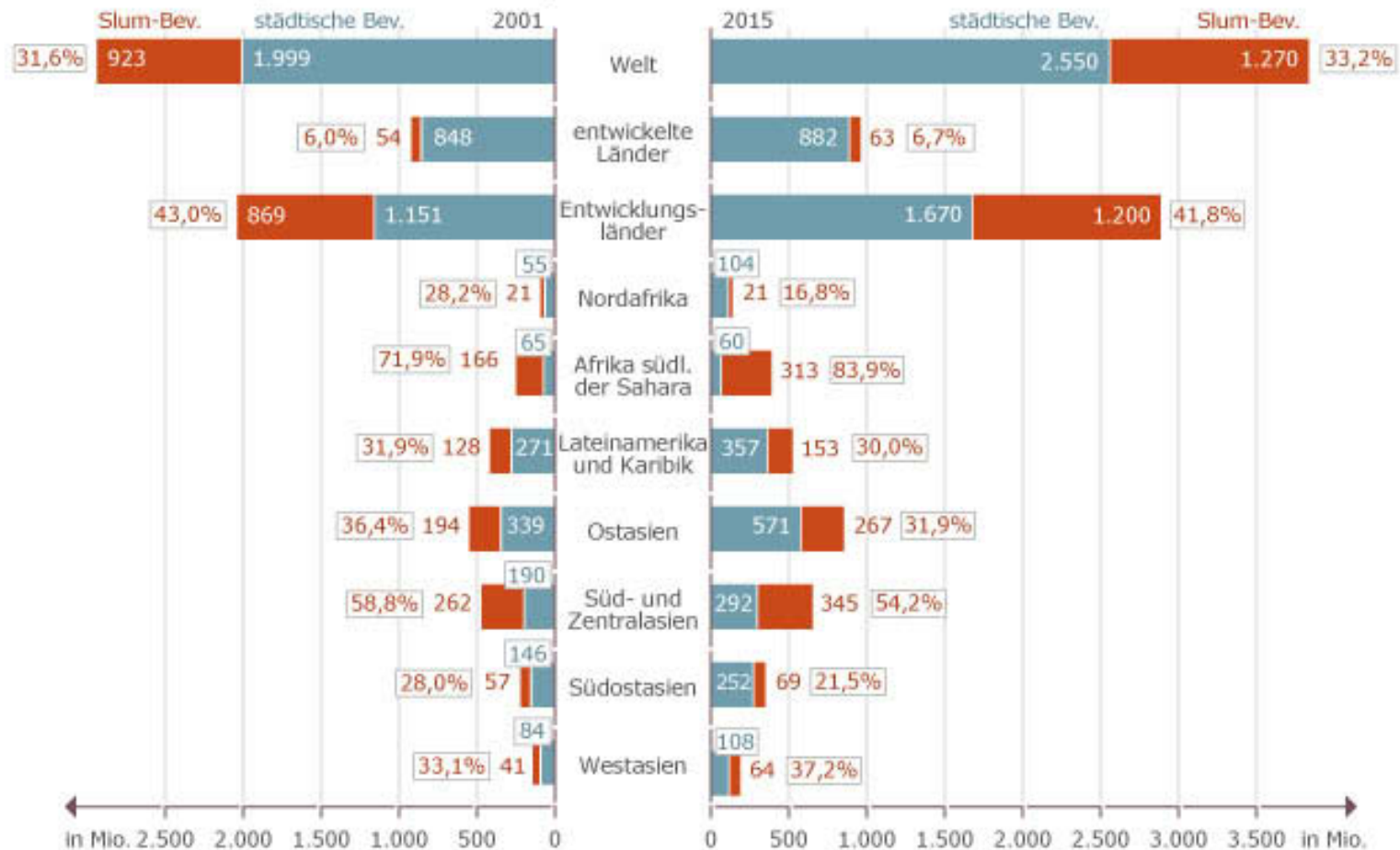
Arme suchen und bieten Chancen als Teilnehmer von Wertschöpfungsketten, als:

- Konsumenten
- Produzenten
- Arbeitnehmer
- Unternehmer

Volumen: Wachsende städtische Bevölkerung

■ Slums

Slumbevölkerung in absoluten Zahlen, 2002



Quelle: UN: World Urbanization Prospects: The 2001 Revision; UN-Habitat, Global Urban Observatory, 2005
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/2.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2008

Zielgruppe: Marktzugang bisher vielfach mangelhaft

Kein Zugang – Städtische Bevölkerung

- Kein Trinkwasser: Sub-sahara Afrika 18%; Südasien 6%
- Keine sanitären Einrichtungen: Sub-sahara Afrika 45%, Südasien 33%
- Unzureichender Wohnraum: Sub-sahara Afrika 27%, Südasien 35%

Schlechte Zugangsbedingungen

- Höhere Kosten: Kosten für Kredite bis zu 600% Zinsen – „Poverty Penalty“
- Mehr Aufwand: Beispiel Wasser Südafrika: durchschnittlich 2h/Tag zum Wasserholen
- Schlechtere Qualität: Beispiel Gesundheitsdienstleitung Indien: Ausstattung in Krankenstationen erheblich schlechter als außerhalb der Slums



**Wertschöpfungs-Chance durch
innovative Geschäftsmodelle**



Win-Win-Situation

Produkte: Pioniersektor Mikrofinanz

Vorreiter Grameen



Gründer Mohammad Yunus erhielt 2006 den Friedensnobelpreis

Produkt Kleinkredite



Kunden (meist Frauen) investieren mit Krediten von 10-100US\$ in Kleinstgeschäfte

Trick Kreditringe



Als Durchsetzungsmechanismus dient sozialer Druck statt Pfand

Kommerzieller Erfolg



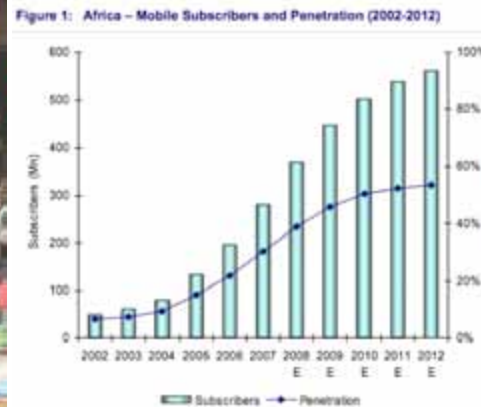
Banco Compartamos ging 2007 an die mexikanische Börse mit einem Erlös von 470 Mio US\$ für 30% der Anteile

Produkte: Boomsektor Telekommunikation

Trick Pre-Paid Karten Hohe Zuwachsraten Neue Services Kommerzieller Erfolg



Durch Vorauszahlung kleiner Beträge bekommen auch Kunden ohne Konto und ID Zugang



Afrika weist seit Jahren die höchsten Zuwachsraten weltweit auf



- Mobile Banking
- Rücküberweisungen
- Informationsservices (z.B. Marktpreise, Wetter)



Smart war 2006 das profitabelste Unternehmen an Manilas Börse

Produkte: Erfolgsbeispiele in vielen Sektoren

Bauen



Cemex bietet Ansparmodelle und Beratung für Haus-(aus)bau

Versicherung



Allianz vertreibt Lebens- und Krankenversicherung in Indien, Indonesien und Afrika

Gesundheit



CFW bietet Beratung und medizinische Grundversorgung in Kenia

Bildung



Center for Digital Inclusion Computerschulen in Slums bieten Schüler berufliche Perspektive

Gestaltung von Markt-Rahmenbedingungen

Unternehmen

- Initiative
- Verfügbarkeit
- Investitionen

Politik

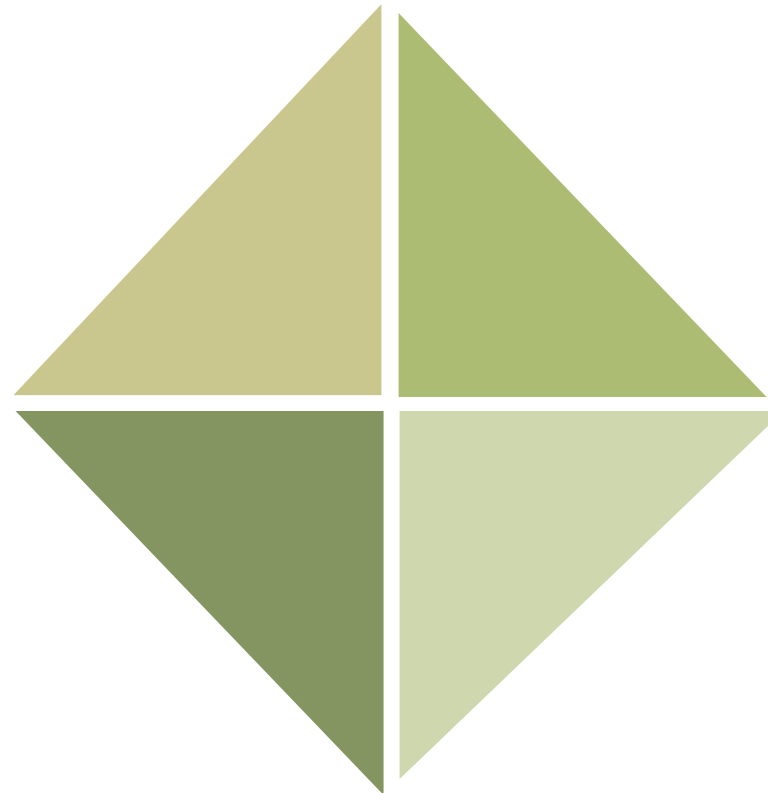
- Dialogbereitschaft
- Unternehmensfreundliche Regulierung
- Rechtssicherheit

Kommunen

- Investitionen
- Infrastruktur
- Kommunikation / Distribution

NGOs / EZ

- Finanzierung
- Wissensträger
- Mittler zu Armen



Es gibt Chancen gegenseitiger Besserstellung zwischen Armen und Unternehmen

Was sind ‘inclusive business models’?

- Geschäftsmodelle, die Brücken zwischen Armen und Unternehmen schlagen, zum gegenseitigen Vorteil.
- Sie schließen arme Menschen auf der Nachfrageseite, als Kunden und Klienten, und auf der Angebotsseite, als Arbeitnehmer, Produzenten und Geschäftspartner entlang der Wertschöpfungskette ein.

Vorteile für Unternehmen

- Gewinn erzeugen
- Neue Märkte entwickeln
- Innovation schaffen
- Arbeitskräfteangebot erweitern
- Zulieferketten stärken

Vorteile für die Armen

- Grundbedürfnisse befriedigen
- Produktivität steigern
- Einkommen erhöhen
- Individuen und Gemeinden stärken

Transaktionskosten werden durch fünf Markthindernisse im Kontext von Armut erhöht.

Markthindernis

Erläuterung

Markt-
information

- Unternehmen wissen zu wenig über den Markt der Armen, die bestehende Nachfrage und das Angebot.

Regulatori-
sches Umfeld

- Regeln und Verträge werden nicht nachgehalten. Der Zugang zum Rechtssystem ist eingeschränkt. Regulierung ist nicht förderlich für das Geschäft.

Physische
Infrastruktur

- Mangel an Transportinfrastruktur sowie von Zuleitungssystemen für Wasser, Strom, Daten etc.

Wissen und
Fähigkeiten

- Armen mangelt es an Wissen und Fähigkeiten, Produkte zu ihrem Vorteil zu nutzen oder Produkte und Leistungen konsistent in ausreichender Qualität zu erstellen.

Zugang zu
Finanzdienst-
leistungen

- Arme haben keinen Zugang zu Krediten, Versicherungen oder Bankkonten.

Unternehmen nutzen fünf elementare Strategien, um Hindernissen zu überwinden.

Strategien

Erläuterung

Produkte und
Prozesse
anpassen

- Hindernisse durch technologische Anpassungen und Neugestaltung des Geschäftsprozesses vermeiden.

Investieren
und Hindernisse
beheben

- Hindernisse durch private Investitionen beheben, indem der private Vorteil maximiert oder der soziale Vorteil zur Finanzierung genutzt wird.

Auf die
Stärken der
Armen bauen

- Mit Armen als Partnern in der Wertschöpfungskette arbeiten, auf bestehende Regeln und Prozesse in der Gemeinde aufbauen.

Ressourcen/
Fähigkeiten
kombinieren

- Mit anderen Organisationen (Unternehmen, NGOs, öffentlichen Einrichtungen) zusammenarbeiten um Fähigkeiten zu kombinieren und Ressourcen zu poolen.

Mit Regierungen
Dialog
führen

- Regierungen Informationen zur Verfügung stellen, die helfen, Hindernisse zu beheben.

Growing Inclusive Markets Strategiematrix

		Lösungsstrategien				
		Produkte und Prozesse anpassen	Investieren und Hindernisse beheben	Arme in Prozess einbinden	Ressourcen und Fähigkeiten anderer nutzen	Mit Regierungen Dialog führen
Hindernisse	Markt-information					
	Regulatorisches Umfeld					
	Physische Infrastruktur					
	Wissen und Fähigkeiten					
	Zugang zu Finanzdienstleistungen					

Kontakt

Claudia Knobloch

Emergia Institute (Berlin / Passau)

Web: www.emergia.de

Email: c.knobloch@emergia.de

Mobil: +49 – 179 – 507 88 64