Eawag Event: Serving base-of-the-pyramid markets & customers: From pilot to scale-up

2. Juli 2015 |

Mehr als 60 Personen haben am 2. Juli 2015 an der Veranstaltung "Serving base-of-the-pyramid markets & customers: from pilot to scale-up" teilgenommen. Am Morgen hatten Teilnehmer und Teilnehmerinnen die Gelegenheit, von den Erfahrungen von Experten für Wasser und Siedlungshygiene in Niedriglohngebieten der ganzen Welt zu lernen. Heiko Gebauer illustrierte in seiner Präsentation die Notwendigkeit für Unternehmen, ihre Ideen für die BoP von den gängien Entwicklungs- und Forschungsroutinen zu beschützen und zeigte auf, dass Firmen auch darüber nachdenken sollten, zeitgleich höhere Einkommenssegmente in den Fokus zu nehmen, anstatt sich ausschliesslich auf BoP-Märkte zu konzentrieren.

Paul Polak, mehrfacher Unternehmer und Autor des Buches The Business Solution to Poverty, unterstrich die Wichtigkeit, mit Armutsbetroffenen in einen Dialog zu treten und die Resultate davon in das Design von BoP-Produkten und -Dienstleistungen einfliessen zu lassen. Er identifizierte die Aussicht auf eine schnelle Erreichung der Gewinnschwelle und die Möglichkeit, Skaleneffekte ausnutzen zu können als determinierende Faktoren für Erfolgreiche BoP-Unternehmungen.

Naomi Rosenthal der South Pole Gruppe erklärte, warum der Emissionsrechtehandel helfen kann, Investitionen für die Errichtung dezentraler Wasserdekontaminationsstellen in ärmlichen, ländlichen Gebieten anzulocken. Renauld de Watteville demonstrierte wie Wasserkioske sich mit dem Engagement seiner Firma Swiss Fresh Water in armen Regionen Senegals in veritable Einkaufszentren verwandeln können. Jessica Altenburger des Unternehmens X-Runner Venture GmBH zeigte auf, wie soziale Mechanismen in armen Peruanischen Gemeinschaften das Konsumverhalten von Slumbewohner und -bewohnerinnen beeinflussen und wie dadurch deren Kaufkraft im Bezug auf nachhaltige Lösungen in der Siedlungshygiene beeinträchtigt wird. Urs Heierli der Stiftung Antenna Technologies/msd consulting plädierte für starke Partnerschaften zwischen Unternehmen, Regierungen und NGOs, warnte jedoch vor den potenziellen Nachteilen subventionierter Wasserdekontaminationssystemen.

Am Nachmittag hatten die Teilnehmer und Teilnehmerinnen dann die Gelegenheit ihre Erkenntnisse in Workshops zu diskutieren und zu vertiefen. Die Workshops behandelten diverse Themen wie zum Beispiel Kundenerwartungen und -vorlieben, Marketing- und Verkaufsstrategien, Supply Chain Management, Scaling-Up Strategien, Financing, etc. Die Rückmeldungen für die Veranstaltung sind allgemein sehr positiv ausgefallen und die Teilnehmer und Teilnehmerinnen haben den Tag als äusserst lehrreich und nützlich für die Vernetzung mit potentiellen Partnern empfunden.

Die Veranstaltung wurde gemeinsam organisiert von Swiss Water Partnership, Swiss Bluetech Bridge, und Eawag (Heiko Gebauer, Caroline Saul, Simon Joncourt).

https://www.eawag.ch/de/info/portal/aktuelles/newsarchiv/archiv-detail/eawag-event-serving-base-of-the-pyramid-markets-customers-from-pilot-to-scale-up

Überlandstrasse 133
CH-8600 Dübendorf
T +41 58 765 55 11
F +41 58 765 50 28
info@eawag.ch
www.eawag.ch
eawag aquatic research