

Nancy Wimmer

# Innovation & Energie für Millionen Dörfer

Grameen Shakti  
Erfolgsmodell für  
Social Business

# *Inhalt*

Prolog—Danksagung—Vorwort —,

## *Teil 1: Zeit der Pioniere*

- 1 Beginn im Hinterland 17  
Geschäft im Stil von Grameen—Das Geschäft mit dem Licht  
Kleines Team, großes Ergebnis—Das Richtige richtig tun
- 2 Die DNA des Social Business formt sich 49  
Mehr Einkommen zählt—Nicht nur Service, Komplettservice  
Ein Netz von Zweigstellen
- 3 Die junge Firma deckt die Kosten 79  
Das Management der Finanzen

## *Teil 2: Die Kunst des Geschäfts auf dem Land*

- 4 Der Service weitab und vor Ort entscheidet 97  
Was zählt, jederzeit und überall—Das Geschäft auf dem Char, die größte Herausforderung  
Ingenieure für eine Millionen Kunden—Ein Sturm namens Sidr—Kein Verkauf von der Stange
- 5 Management von 1000 Zweigstellen 157  
Die große Rolle des Audit—Vorsorge für die Zukunft
- 6 An der vordersten Front des Geschäfts 179  
Unternehmertum, Markenzeichen von Shakti—Zukunft gestalten mit Technologiezentren

## *Teil 3: Viel bleibt zu tun*

- 7 Dörfer im Wandel 217  
Über Solar Home Systeme hinaus—Neue Anwendungen
- 8 Social Business vor dem Sprung 225  
Von Tausenden zu Millionen Kunden—Grameen Shakti Social Business
- Anhang 239  
Charakteristika von Grameen Shakti—Produkte—Finanzierungsschemas  
Reduktion von Kohlendioxid-Emission—Einführungskurs für Technikerinnen  
Zielsetzung von Grameen Shakti Social Business  
Referenzen —Währungskurse—Kerosin preise  
Akronyme und Abkürzungen—Index