

Bain & Company wächst stärker als der Markt

München/Düsseldorf, 24. April 2006 – Bain & Company wächst im vergangenen Jahr erneut stärker als der Markt, sowohl in Deutschland als auch weltweit. Das Unternehmen plant in diesem Jahr 60 bis 80 Neueinstellungen und will seine Marktposition weiter ausbauen.

Im Geschäftsjahr 2005 steigerte Bain & Company den Umsatz in Deutschland um 11 Prozent, weltweit sogar um 20 Prozent, und liegt damit weit über dem Branchendurchschnitt. Gerade gegenüber den direkten Wettbewerbern gewinnt Bain somit bereits im dritten Jahr in Folge signifikant an Marktanteil. „Mit unserem Beratungsansatz treffen wir den Nerv der Zeit. Die Kunden erwarten mehr maßgeschneiderte und vor allem umsetzbare Lösungen. Das veränderte Marktumfeld kommt unserer Beratungsphilosophie sehr entgegen“, begründet Dr. Franz-Josef Seidensticker, Deutschland-Chef von Bain & Company die positive Geschäftsentwicklung.

Kundenbasis konsequent ausgebaut

Als eine der weltweit führenden Top-Managementberatungen hat Bain die Kundenbasis über die letzten Jahre konsequent ausgebaut und fokussiert sich dabei auf die Bereiche Finanzdienstleistungen, Technologie und Telekommunikation, (Automobil-)Industrie, Konsumgüter sowie auf die Beratung im Rahmen von Private Equity-Transaktionen. Der öffentliche Sektor wird bewusst ausgespart. „Bain steht für Resultate – der öffentliche Sektor verlangt Studien. Das passt noch nicht zusammen“, erklärt Seidensticker die strategische Entscheidung von Bain.

Der Anteil an Blue Chip-Kunden hat sich seit 1999 nahezu verdoppelt (von 36 Prozent 1999 auf 70 Prozent 2005). Im zurückliegenden Jahr unterstützte Bain seine Kunden vor allem bei Strategieprojekten (rund 65 Prozent des Umsatzes) und operativen Projekten sowie bei Organisationsthemen.

In der Beratung von Private Equity-Fonds ist Bain & Company Marktführer in Deutschland und hat in den letzten Jahren rund jeden zweiten Deal mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 200 Mio. USD begleitet, sei es in der Commercial Due Diligence-Phase vor Zustandekommen einer Transaktion oder im Anschluss bei Full Potential-Programmen. „Unser unternehmerischer Ansatz und eine starke Ergebnisorientierung sind das Fundament dieses Erfolgs, denn das trifft genau den Anspruch unserer Private Equity-Partner“, so Seidensticker.

Gezielte Investitionen in Mitarbeiter als Erfolgsfaktor

Die positive Geschäftsentwicklung hat Bain & Company nicht zuletzt durch gezielte und antizyklische Investitionen in seine Mitarbeiter erreicht. Gegenüber dem Jahr 2000 ist die Mitarbeiterzahl um mehr als ein Drittel gestiegen, im vergangenen Jahr wurden 40 neue Berater eingestellt – für 2006 sind weitere 60 bis 80 neue Mitarbeiter geplant.

Dazu Seidensticker: „Wir wollen auch in Zukunft einer der besten Arbeitgeber in Deutschland bleiben, um unsere Wachstumsziele auch personell zu erreichen“.

Ausblick 2006 – Ausbau der Marktposition, Wachstumsthemen im Fokus

Bain Deutschland ist eine der Top-3-Prioritäten von Bain weltweit. Dementsprechend will das Unternehmen seine Marktposition im deutschsprachigen Raum weiter ausbauen. Dabei ist für die Partnergruppe nicht bloße Größe, sondern die Reputation als führende ergebnisorientierte Beratung entscheidend. „Wir werden auch in Zukunft Partnerschaften mit unseren Klienten eingehen und uns an den Resultaten unserer Arbeit messen lassen“, sagt Seidensticker. Neben klassischen Themen zur fortlaufenden Ergebnisverbesserung der Unternehmen, rückt zunehmend die Erarbeitung nachhaltiger Wachstumsstrategien für nationale und internationale Unternehmen in den Mittelpunkt der Projektarbeit von Bain & Company.

Bain & Company

Strategische Beratung, operative Umsetzung, messbare Ergebnisse: Mit diesem unternehmerischen Ansatz zählt Bain & Company heute zu den drei führenden Top-Management-Beratungen weltweit. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erreichen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft der Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumsfelder zu erschließen. Seit Gründung 1973 lässt sich Bain dabei an den Ergebnissen seiner Beratungsarbeit finanziell messen. Bislang waren Bain-Berater weltweit für über 3.300 große und mittelständische Unternehmen tätig. Insgesamt unterhält die Strategieberatung 32 Büros in 20 Ländern und beschäftigt 3.200 Mitarbeiter, 340 davon im deutschsprachigen Raum.

Kontakt:

Bain & Company Germany, Inc., Tobias Schnappinger, e-mail: tobias.schnappinger@bain.com
Karlsplatz 1, 80335 München, Tel: +49 89 5123 1428, Fax: +49 89 5123 1376