

**PRESSEMITTEILUNG****Wachstumsstudie 2006 von Bain & Company****Automobil - Vorzeigebbranche in schwierigem Marktumfeld**

München/Düsseldorf, 5. September 2006: Trotz vieler Herausforderungen verzeichneten die deutschen Automobilbauer und –zulieferer im Vergleich zu insgesamt zehn analysierten Branchen die dynamischsten Wachstumsraten: Die aktuelle Studie von Bain & Company „Wachstumsunternehmen in Deutschland 2006“ zeigt, wie es den Branchenbesten in der Automobilindustrie gelungen ist, trotz harter Wettbewerbsbedingungen profitabel zu wachsen.

Mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von knapp zehn Prozent in den vergangenen fünf Jahren demonstrieren die besten Unternehmen in der Automobilindustrie eine deutlich höhere Wachstumsdynamik als ihre Mitbewerber (die gesamte Automobilwirtschaft in Deutschland wuchs im letzten Jahr lediglich um 3,8 Prozent). Das ist das Ergebnis der Wachstumsstudie 2006 von Bain & Company, die insgesamt 200 börsennotierte Unternehmen aus zehn Industrien auf nachhaltig profitables Wachstum untersuchte.

Der Branchenbeste in der Kategorie Automobil – der Zulieferer Elring Klinger, Hersteller von Zylinderkopf- und Spezialdichtungen – glänzte in den letzten fünf Jahren mit einer überdurchschnittlichen Profitabilität: Eigenkapitalrendite im Schnitt von 22,6 Prozent und durchschnittliche Überrendite von 31,2 Prozent. Ihm folgen dicht gedrängt der Reifen- und Fahrwerkskomponentenhersteller Continental, der Bordnetzsystemexperte Leoni, Porsche und der Caravanhersteller Hymer. „Die Wachstumsraten dieser Unternehmen sind umso beachtlicher, als dass die gesamte Industrie seit Jahren mit Überkapazitäten und damit verbundenem Kostendruck zu kämpfen hat“, erläutert Dr. Gregor Matthies, Leiter der europäischen Automotive Practice von Bain & Company. Während Zulieferer wie Elring Klinger oder Leoni es geschafft haben, sich als Technologie- und Marktführer von diesem Preisdiktat abzukoppeln, gelingt es dem Sportwagenhersteller Porsche mit einer unvergleichlich erfolgreichen Markenstrategie sowie dem systematischen Ausbau seiner Produktpalette, sich gegen die allgegenwärtige Konkurrenz aus dem Inland und dem asiatischen Raum zu behaupten.

Fünf Erfolgsfaktoren einen die Besten: Unabhängig von Unternehmensgröße und Marktsegment – so die Ergebnisse der Wachstumsstudie 2006 – führen ein starkes Kerngeschäft, eine klare Strategie, exzellente Geschäftsprozesse, eine leistungsfähige Organisation sowie hohe Kundenorientierung nachhaltig zu Wertsteigerung und Erfolg. „Bei aller Konzentration auf Wachstum verliert das Management niemals diese Erfolgsfaktoren aus dem Blick. Vielmehr zeichnen sich die erfolgreichen Unternehmen dadurch aus, dass sie diese Kriterien kontinuierlich in ihr unternehmerisches Handeln integrieren“, so Dr. Olaf Wandhöfer, verantwortlicher Partner bei Bain, zu den Ergebnissen seiner Untersuchung.

Als Indikatoren für nachhaltig profitables Wachstum flossen auf der Grundlage frei zugänglicher, objektiver Finanzzahlen vier gleich gewichtete Datenpunkte in die Auswertung ein: absolutes und durchschnittliches jährliches Umsatz- und Mitarbeiterwachstum, erzielte Eigenkapitalrentabilität und erzielte Überrendite. Die daraus errechnete „Wachstumskennzahl“ (max. 100) zeigt, wie nachhaltig einzelne Unternehmen gewachsen sind.

Unternehmen	ELRING KLINGER	CONTINENTAL	LEONI	PORSCHE	HYMER
Geschäftsfeld	Automobilzulieferung von Zylinderkopf- und Spezialdichtungen	Automobilzulieferung von z. B. Reifen, Fahrwerkkomponenten und Bremssystemen	Automobilzulieferung von Bordnetzsystemen	Entwicklung und Herstellung von Sportwagen	Herstellung von Reisemobilen und Caravans
Wachstumskennzahl	42,4	39,6	37,6	36,5	33,7
Rel. Umsatzwachstum (DJW* '00–'05)	8,8%	6,5%	10,0%	12,5%	10,9%
Abs. Umsatzwachstum (E Mio. '00–'05)	163	3.722	586	2.926	303
Rel. Mitarbeiterwachstum (DJW* '00–'05)	3,4%	4,6%	15,7%	5,0%	5,9%
Abs. Mitarbeiterwachstum ('00–'05)	480	16.017	16.885	2.558	715
ROE Schnitt ('01–'05)	22,6%	12,4%	12,1%	27,8%	19,7%
Überrendite Schnitt ('00–'05)	31,2%	25,9%	21,2%	2,9%	17,5%

* Durchschnittliches jährliches Wachstum

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., Leila Kunstmann, e-mail: leila.kunstmann@bain.com
 Karlsplatz 1, 80335 München, Tel: +49 89 5123 1246, Fax: +49 89 5123 1376