



**PRESSEMITTEILUNG**

**Wachstumsstudie 2006 von Bain & Company**

**Bau – Wachstum durch Service und Internationalisierung**

---

**München/Düsseldorf, 5. September 2006: Bain & Company belegt mit der aktuellen Studie „Wachstumsunternehmen in Deutschland 2006“, dass es auch Unternehmen in stagnierenden Märkten mit einem starken Verdrängungswettbewerb gelingt, profitabel zu wachsen. Die besten Unternehmen der Bau- und Baustoffindustrie konnten sich mit klugen Strategien den widrigen Rahmenbedingungen ihrer Branche eindrucksvoll entziehen.**

Mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von knapp sieben Prozent in den vergangenen fünf Jahren beweisen die Siegerunternehmen der Bau- und Baustoffbranche eine deutlich höhere Wachstumsdynamik als ihre Mitbewerber. Das ist das Ergebnis der Wachstumsstudie 2006 von Bain & Company, die insgesamt 200 börsennotierte Unternehmen aus zehn Industrien auf nachhaltig profitables Wachstum untersuchte. Dass Unternehmen in dieser von Insolvenzen und Übernahmen geprägten Branche dennoch wachsen können, liegt an der erfolgreichen Ausrichtung auf Wachstumsmärkte und an einer klugen Diversifizierung des Geschäftsportfolios.

Der Gewinner Bilfinger Berger führt mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von 11,3 Prozent und einer durchschnittlichen Überrendite von 21,1 Prozent die Liste der Besten an. „Das Unternehmen hat in den letzten fünf Jahren seinen Umsatzanteil im deutschen Baugeschäft gesenkt und gleichzeitig seine Präsenz in Osteuropa sowie in Australien ausgebaut“, erläutert Dr. Christian Illek, Partner und Branchenexperte von Bain & Company. Zudem hat sich Bilfinger Berger in den vergangenen Jahren von einem klassischen Bauunternehmen zu einem Full-Service-Dienstleister entwickelt, ein Bereich, in dem sich deutlich höhere Margen erzielen lassen. Zu diesen Dienstleistungen gehören beispielsweise Gebäudemanagement und Konzessionsbetrieb.

Auf den Plätzen folgen der Hersteller von Bodenbelägen Tarkett, das Bauunternehmen Hochtief, der Produzent von Zement und Beton Heidelberg Cement und der Fassadenexperte Sto, die in der Regel alle durch Internationalisierung Wachstum generiert haben.

Unabhängig von Unternehmensgröße und Marktsegment sind es fünf Erfolgsfaktoren – so die Ergebnisse der Wachstumsstudie 2006 – die die Besten einen: ein starkes Kerngeschäft, eine klare Strategie, exzellente Geschäftsprozesse, eine leistungsfähige Organisation sowie hohe Kundenorientierung. „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 Finanzaufgaben 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	BILFINGER BERGER	TARKETT	HOCHTIEF	HEIDELBERG CEMENT	STO
Geschäftsfeld	Bau- und baunahe Dienstleistungen	Produktion und Vertrieb von Bodenbelägen	Bau- und baunahe Dienstleistungen	Produktion von Zement, Beton und Zuschlagstoffen	Herstellung von Fassadendämmsystemen und -putzen
<b>Wachstumskennzahl</b>	<b>32,8</b>	<b>23,9</b>	<b>12,8</b>	<b>11,1</b>	<b>9,9</b>
Rel. Umsatzwachstum (DJW* '00–'05)	11,3%	2,4%	7,3%	2,8%	9,6%
Abs. Umsatzwachstum (E Mio. '00–'05)	2.575	174	4.067	994	270
Rel. Mitarbeiterwachstum (DJW* '00–'05)	6,4%	-0,7%	0,2%	2,5%	6,5%
Abs. Mitarbeiterwachstum ('00–'05)	14.693	-253	465	4.788	1.035
ROE Schnitt ('01–'05)	7,5%	11,4%	2,3%	3,0%	5,7%
Überrendite Schnitt ('00–'05)	21,1%	22,6%	4,3%	6,8%	-1,9%

\* 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. Bisher 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](mailto:leila.kunstmann@bain.com)  
 Karlsplatz 1, 80335 München, Tel: +49 89 5123 1246, Fax: +49 89 5123 1376