

**PRESSEMITTEILUNG****Wachstumsstudie 2006 von Bain & Company****Dienstleistungen – Oasen des Wachstums in der Servicewüste**

München/Düsseldorf, 5. September 2006: Gegen Konsumflaute, Osteuropakonkurrenz und Personalknappheit: Die aktuelle Studie von Bain & Company „Wachstumsunternehmen in Deutschland 2006“ zeigt, wie es den Branchensiegern im Dienstleistungssektor gelungen ist, sich in den vergangenen fünf Jahren in einem fragmentierten Markt bei wachsender Konsolidierung zu behaupten und profitabel zu wachsen.

Mit einem durchschnittlichen Umsatzwachstum von rund zehn Prozent in den vergangenen fünf Jahren zeigen die besten Unternehmen des Dienstleistungssektors ein starkes Wachstum. Das ist das Ergebnis der Wachstumsstudie 2006 von Bain & Company, die insgesamt 200 börsennotierte Unternehmen aus zehn Industrien auf nachhaltig profitables Wachstum untersuchte.

Mit einem Umsatzplus von 31,1 Prozent, einer Eigenkapitalrendite von 8,6 Prozent und einer Überrendite von 34,6 Prozent im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre führt der Konzertveranstalter und Ticketdienstleister CTS Eventim die Liste der Vorzeigeunternehmen in der Dienstleistungsbranche eindrucksvoll an. Es folgen das Zeitarbeitsunternehmen DIS, der Informationsdienstleister und Marktforscher GfK, der Fotodienstleister CEWE Color und die Schlottgruppe, ein Druck- und Direktmarketingunternehmen. „CTS Eventim beweist, dass sich mit innovativen Konzepten und einer durchdachten Ergänzung des Kerngeschäftes Umsatz, Gewinn und Kurs überproportional steigern lassen“, erläutert Dr. Christian Illek, Partner und Branchenexperte bei Bain & Company. Der Schlottgruppe ist es bei Stagnation des heimischen Marktes gelungen, im Ausland kontinuierlich zu wachsen. Damit liegt das Unternehmen voll im Branchentrend: erfolgreiche Internationalisierung bei Konsolidierung im Heimatmarkt.

Fünf Erfolgsfaktoren einen die Besten: Unabhängig von Unternehmensgröße und Marktsegment führen – so die Ergebnisse der Wachstumsstudie 2006 – ein starkes Kerngeschäft, eine klare Strategie, exzellente Geschäftsprozesse, eine leistungsfähige Organisation sowie hohe Kundenorientierung nachhaltig zu Wertsteigerung und Erfolg. Auch

wenn sich die operativen Maßnahmen der einzelnen Unternehmen sehr unterschiedlich darstellen – CTS Eventim verlagert sein Kerngeschäft ins Internet, die Schlotgruppe tritt mit einer klaren Internationalisierungsstrategie der Konsolidierung im Heimatmarkt entgegen – agierten die Branchenbesten offensichtlich unter vergleichbaren Prämissen. „Bei aller Konzentration auf Wachstum verliert das Management niemals die fünf 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	CTS EVENTIM	DIS	GFK	CEWE COLOR	SCHLOTT GRUPPE
Geschäftsfeld	Ticketvertreiber und Konzertveranstalter	Zeitarbeits- unternehmen	Informationsdienst- leistung und Markt- forschung	Foto-Dienstleister	Dienstleister für Druck und Direktmarketing
Wachstumskennzahl	47,4	27,3	20,5	14,2	12,1
Rel. Umsatzwachstum (DJW* '00–'05)	31,1%	6,6%	14,6%	1,3%	0,0%
Abs. Umsatzwachstum (E Mio. '00–'05)	190	87	463	28	0
Rel. Mitarbeiterwachstum (DJW* '00–'05)	25,2%	3%	12,3%	0,3%	0,4%
Abs. Mitarbeiterwachstum ('00–'05)	421	997	3.303	49	75
ROE Schnitt ('01–'05)	8,6%	27,9%	15,4%	6%	13,9%
Überrendite Schnitt ('00–'05)	34,6%	-0,9%	-6%	14,3%	-0,1%

* 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