

**PRESSEMITTEILUNG****Wachstumsstudie 2006 von Bain & Company****Finanzdienstleister – Wachstum unter schwierigen Bedingungen**

München/Düsseldorf, 5. September 2006: In der aktuellen Studie „Wachstumsunternehmen in Deutschland 2006“ belegt Bain & Company, dass es Finanzdienstleistungsunternehmen in einem schwierigen Marktumfeld gelingt, profitabel zu wachsen. Die Besten der Branche haben mit ihren Zuwachsraten den Wettbewerb weit hinter sich gelassen. Klassische Bankinstitute haben Nachholbedarf.

Um durchschnittlich 16 Prozent sind die Sieger unter den Finanzdienstleistern in den letzten fünf Jahren gewachsen und das in einer Branche, die seit Jahren mit stagnierenden Inlandsmärkten und schwierigen Rahmenbedingungen zu kämpfen hat.

18,4 Prozent Umsatzwachstum, eine Eigenkapitalrendite von 12,7 Prozent und eine Überrendite von 11,2 Prozent im Durchschnitt der letzten fünf Jahre: das sind die Kennzahlen der Deutschen Börse, die damit die Liste als Branchenprimus anführt. Es folgen AWD, B&L Immobilien, Allianz Leben und die Allianz Deutschland auf den Plätzen. „Durch zwei starke Kerngeschäftsfelder, Handel und Abwicklung, eine konsequente Positionierung als integriertes Dienstleistungsunternehmen und eine eigene, leistungsfähige IT-Plattform hat sich die Deutsche Börse in den letzten Jahren zu einer der profitabelsten Börsen weltweit entwickelt“, erläutert Dr. Ingo Wagner, Leiter der europäischen Financial Services Practice von Bain & Company. Für die Platzierten ist angesichts der Marktsituation vor allem eine Fokussierung auf ihre Vertriebsqualitäten von großer Bedeutung. So konnte sich AWD, Europas größter unabhängiger Finanzdienstleister, dank dem Ausbau und der Professionalisierung seiner Vertriebskompetenz auf dem zweiten Platz behaupten.

Die geringe Profitabilität der deutschen Banken führte in den vergangenen Jahren zu einer Vielzahl von Fusionen. Trotz umfangreicher Restrukturierungsmaßnahmen weisen die Institute im europäischen Vergleich eine unterdurchschnittliche Eigenkapitalrendite aus und stehen weiterhin vor großen Herausforderungen. Aufgrund dieser Rahmenbedingungen konnte sich auch kein klassisches Bankinstitut unter den Top 5 der Branche platzieren.

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 erfolgreiche 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	DEUTSCHE BÖRSE	AWD	B&L IMMOBILIEN	ALLIANZ LEBEN	ALLIANZ
Geschäftsfeld	Betrieb und Abwicklung des Börsenhandels	Unabhängiger Vertrieb von Finanzdienstleistungen	Immobilienverwaltung und -entwicklung	Vertrieb von Lebensversicherungen	Versicherungs- und Finanzdienstleistungen
Wachstumskennzahl	34,1	25,0	21,3	13,3	11,9
Rel. Umsatzwachstum (DJW* '00–'05)	18,4%	13,1%	42,4%	5,1%	2,3%
Abs. Umsatzwachstum (E Mio. '00–'05)	930	291	211	2.399	6.882
Rel. Mitarbeiterwachstum (DJW* '00–'05)	24,4%	33,1%	47,9%	-2,3%	8,2%
Abs. Mitarbeiterwachstum ('00–'05)	1.978	1.607	474	-594	57.942
ROE Schnitt ('01–'05)	12,7%	26,4%	-4,2%	8,0%	4,7%
Überrendite Schnitt ('00–'05)	11,2%	-24,7%	-0,7%	3,9%	-30,1%

* 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