

Neue Wirtschaftsriesen aus Schwellenländern fordern westliche Marktführer heraus

The Boston Consulting Group veröffentlicht zum zweiten Mal eine Liste der 100 "New Global Challengers" aus Asien, Südamerika und Osteuropa – 17 Neuzugänge – Hohe Wirtschaftskraft und Akquisitionslust

München/Delhi, 4. Dezember 2007 – In den wachstumsstarken Regionen Asiens, Mittel- und Lateinamerikas sowie Osteuropas reifen hunderte von künftigen Wirtschaftsriesen heran, die die heutigen Marktführer bedrohen. Die Aufsteiger wachsen stark und strotzen vor Wirtschaftskraft, dringen energisch in ausländische Märkte vor und verändern den Wettbewerb in vielen Branchen. In der gestern in Delhi vorgestellten Studie "The BCG 2008 100 New Global Challengers" hat die Unternehmensberatung The Boston Consulting Group (BCG) zum zweiten Mal 100 besonders bemerkenswerte Vertreter dieser Angreifer identifiziert. 17 Neuzugänge schafften es auf die Liste. Darunter sind Suzlon Energy (Indien), ein Turbinenhersteller für Windkraftanlagen, Nine Dragons Paper Holdings (China), einer der größten Kartonagenproduzenten weltweit, das Lebensmittelunternehmen Grupo Bimbo (Mexiko), der Komponentenzulieferer Marcopolo (Brasilien) oder der Industrieausrüster Tenaris (Argentinien).

Die "100 New Global Challengers" hat ein internationales BCG-Forschungsteam aus über 3.000 Unternehmen aus 14 Ländern ausgewählt. Kriterien waren Herkunft und eine führende Position in einem Schwellenland, ein Umsatzvolumen von über einer Milliarde US-Dollar und Präsenz in Auslandsmärkten. Mit Umsätzen von insgesamt 1,2 Billionen US-Dollar und einer jährlichen Einkaufsmacht von mehr als einer halben Billion US-Dollar haben sich die 100 Herausforderer bereits heute Respekt erworben. Noch beeindruckender sind jedoch ihre ehrgeizigen Wachstumsziele: Laut BCG-Schätzung werden sie bis 2010 ihre Umsätze auf 3,3 Billionen US-Dollar und bis 2015 sogar auf 11,8 Billionen US-Dollar steigern.

Hunderte Herausforderer in den Startlöchern

"In den boomenden Schwellenländern stehen hunderte ehrgeiziger Firmen in den Startlöchern, um die Weltmärkte zu erobern", erklärt Dr. Bernd Waltermann, BCG Senior Partner in Singapur und einer der Autoren der Studie "Viele Manager der westlichen Marktführer können heute nicht einmal die Namen ihrer neuen Rivalen aussprechen. Dabei sollten sie sich intensiv mit ihnen beschäftigen. Wer schnell reagiert, kann neue Kunden, Zulieferer oder

The Boston Consulting Group
Heidi Polke
Press Relations

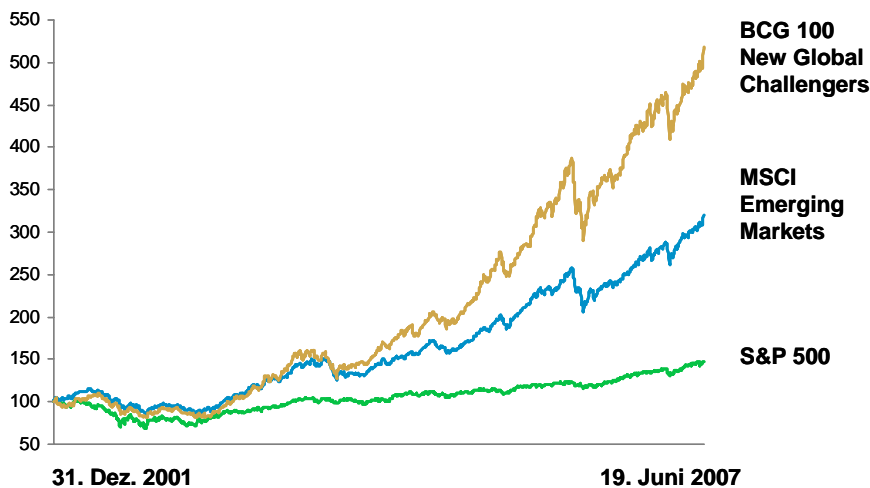
Tel. +49 89 2371-4594
Fax +49 89 2371-4222
polke.heidi@bcg.com
Ludwigstraße 21
80539 München

strategische Partner gewinnen. Wer tatenlos abwartet, wird sich bald heftiger Konkurrenz oder gar feindlicher Übernahmen erwehren müssen."

Schon heute liegen die 100 Herausforderer vor den westlichen Marktführern: In den zurückliegenden fünf Jahren stiegen ihre Umsätze schneller als jene der im S&P-500-Index gelisten US Blue Chips – seit 2004 sogar dreimal so stark –, sie erwirtschafteten höhere Margen (17 Prozent gegenüber 14 Prozent der S&P-500 Unternehmen) und schufen mehr Wert für ihre Aktionäre.

BCG 100 New Global Challengers schaffen mehr Wert für die Aktionäre

Total Shareholder Return Index (31. Dez 2001=100)



Um regional und global zu wachsen, verfolgen viele der aufstrebenden Firmen aus Schwellenländern eine aggressive Akquisitionstrategie: Sie schultern nicht nur mehr, sondern auch immer größere Übernahmen. Im Jahr 2006 kauften die Angreifer insgesamt 72 Unternehmen – 2000 wurden lediglich 21 Übernahmen registriert. Das durchschnittliche Volumen einer Akquisition stieg von 156 Millionen US-Dollar im Jahr 2001 auf 981 Millionen US-Dollar 2006. Besonders Unternehmen aus China und Indien nahmen häufig Wettbewerber aus westlichen Märkten ins Visier. So kaufte beispielsweise Suzlon Energy aus Indien den deutschen Windkraftanlagenhersteller REpower Systems.

Neue Art von Wettbewerbern

"Die neuen Herausforderer brechen die Regeln des Wettbewerbs", erklärt Christoph Nettesheim, BCG-Partner in Beijing und Globalisierungsexperte. "Sie ziehen ihre Stärke aus kostengünstiger Produktion, arbeiten sich aber zielstrebig mit höherwertigen Angeboten nach oben. Sie investieren stark in Forschung und Entwicklung und Markenaufbau. Viele westliche Industrieunter-

The Boston Consulting Group
Heidi Polke
 Press Relations

Tel. +49 89 2371-4594
 Fax +49 89 2371-4222
 polke.heidi@bcg.com
 Ludwigstraße 21
 80539 München

nehmen sind nicht vorbereitet auf diese neue Art von Wettbewerbern. Dabei könnten sie mit den richtigen Strategien auch selbst enorm von dem Umsatzwachstum der Herausforderer profitieren."

Das Gros der aufstrebenden Industrie-Titanen kommt aus China (41) und Indien (20), gefolgt von Brasilien (13) und Mexiko (7). Aber auch Unternehmen aus Argentinien, Chile, Ungarn oder Polen entwickeln sich zu neuen Wirtschaftsriesen. Die meisten dieser Unternehmen stammen aus der Industriegüterbranche (Automobil, Stahl, Werkzeuge) oder sind Rohstoffproduzenten; daneben sind auch einige Hersteller von Elektrogeräten oder Lebensmitteln und Getränken auf der BCG-Liste vertreten.

Kriterien für Auswahl der "BCG 100 New Global Challengers"

Die BCG-Praxisgruppe "Globalisierung" untersuchte die Wirtschaftskraft und Internationalisierung von 3.000 Unternehmen aus Asien, Latein- und Mittelamerika sowie Osteuropa/Russland. In einer Vorselektion wurden die größten Firmen herausgefiltert und deren wirtschaftliche Kennzahlen für die zurückliegenden drei Jahre analysiert. Entscheidend für die Aufnahme in die Liste der 100 Herausforderer war ferner eine nachweisliche und fortgeschrittene Globalisierung des Geschäfts; hier wurden Kriterien wie internationale Standorte des Unternehmens, Auslandsinvestitionen in den letzten fünf Jahren, die Verfügbarkeit von finanziellem Kapital für die Expansion oder die Breite und Tiefe der technologischen Intellectual Property untersucht.

The Boston Consulting Group

The Boston Consulting Group (BCG) ist eine internationale Managementberatung und weltweit führend auf dem Gebiet der Unternehmensstrategie. BCG arbeitet mit Unternehmen aus allen Branchen und Regionen zusammen und unterstützt sie dabei, Wachstumschancen zu nutzen und ihr Geschäftsmodell an neue Gegebenheiten anzupassen. BCG-Beraterinnen und -Berater entwickeln für ihre Kunden individuelle Lösungen auf der Basis intensiver Markt- und Unternehmensanalysen sowie einer engen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Mitarbeitern aller Organisationsebenen. Gemeinsames Ziel ist es, nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu schaffen, die Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu steigern und das Geschäftsergebnis dauerhaft zu verbessern. BCG wurde 1963 gegründet und ist heute an 66 Standorten in 38 Ländern vertreten. Das Unternehmen befindet sich im alleinigen Besitz seiner aktiven Geschäftsführer. Die deutsche Geschäftseinheit, zu der auch die Büros in Wien und Athen beitragen, erzielte im Jahr 2006 mit 677 Beraterinnen und Beratern einen Umsatz von 305 Millionen Euro. www.bcg.de

The Boston Consulting Group
Heidi Polke
Press Relations

Tel. +49 89 2371-4594
Fax +49 89 2371-4222
polke.heidi@bcg.com
Ludwigstraße 21
80539 München