

BAIN & COMPANY



Aktuelle Pressemitteilungen

Aktuelle Pressemitteilungen

→ 02.02.2012 **Buch-Neuerscheinung: Die ultimative Frage 2.0 / Der geheime Wachstumsmotor Kundenloyalität**
München/Zürich. Zwei Gemeinsamkeiten einen besonders wachstumsstarke und profitable Unternehmen: Sie konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft und verfügen über deutlich loyalere Kunden als der Wettbewerb. Das ist ein zentrales Ergebnis der Langzeitanalyse, die die Managementberatung Bain & Company in ihrem neuen Buch „Die ultimative Frage 2.0: Wie Unternehmen mit dem Net Promotor System kundenorientierter und erfolgreicher sind“ veröffentlicht hat. Im Rahmen dieser Studie hat Bain mehr als 2.000 Firmen unterschiedlicher Grösse über einen Zeitraum von zehn Jahren untersucht. Das Buch zeigt eindrucksvoll, wie es Unternehmen schaffen, ihre Kunden zu begeistern und welche ökonomischen Effekte das hat.

→ 31.01.2012 **Margenstark und risikoarm: Das lukrative Geschäft mit dem Zahlungsverkehr / Bain-Studie zum Transaction Banking**
München/Zürich. In Zeiten von Eurokrise und drohender Rezession steht die Ertragskraft der Banken nur drei Jahre nach der letzten globalen Finanzkrise erneut unter Druck. Die Branche besinnt sich deshalb auf ein traditionelles, vermeintlich konservatives Geschäftsfeld: Das Transaction Banking. Viele Banken bauen ihre Stellung in dem derzeit rund 100 Milliarden Euro grossen Wachstumsmarkt systematisch aus. Die neue Studie der Managementberatung Bain & Company „Margenstark, risikoarm und kundennah: Die Renaissance des Transaction Bankings“ gibt Aufschluss über jüngste Entwicklungen und aktuelle Herausforderungen, wie die wachsende Konkurrenz durch Nicht-Banken oder den steigenden Investitionsdruck in neue IT-Systeme. Die Studie zeigt darüber hinaus, wie Finanzinstitute ihre Position im attraktiven Transaction-Banking-Markt verbessern können.

→ 12.01.2012 **Bain & Company weiter auf Wachstumskurs / Drei neue Partner in Deutschland ernannt**
München/Zürich. Die internationale Managementberatung Bain & Company erweitert ihre Führungsmannschaft in Deutschland um drei Partner. Die Stärkung der Partnergruppe reflektiert das anhaltend hohe Wachstum der Beratung.

Ihr Ansprechpartner:

Thomas Gfeller
Tel: +41 44 3 60 86 00
E-Mail

→ 05.12.2011

Deutsche und Schweizer Unternehmen vernachlässigen den chinesischen Massenmarkt

München/Zürich. Die Mehrzahl der deutschen und Schweizer Unternehmen setzt in China unverändert auf Premiumprodukte. Damit sind sie auch viele Jahre gut gefahren. Langfristig jedoch verzichten Unternehmen mit dieser Strategie darauf, in das erheblich wachstumsstärkere mittlere Marktsegment zu expandieren und erlauben es somit der chinesischen Konkurrenz, ihre Position in diesem attraktiven Segment ungehindert auszubauen. Die aktuelle Studie der Managementberatung Bain & Company „Die Quansü-Strategie: China fordert Höchstgeschwindigkeit“ zeigt, wie westliche Unternehmen den chinesischen Massenmarkt mit einer Gut-Genug-Strategie erobern können.

→ 30.11.2011

China fordert Höchstgeschwindigkeit – höchste Zeit für westliche Unternehmen, auf den Zug aufzuspringen

München/Zürich. Während Europa hauptsächlich mit der Rettung des Euros beschäftigt ist, wächst die chinesische Volkswirtschaft weiter in grossen Schritten: Prognosen gehen davon aus, dass das chinesische Bruttoinlandsprodukt bis 2015 um durchschnittlich 9 Prozent jährlich wächst. Die aktuelle Studie der Managementberatung Bain & Company „Die Quansü-Strategie – China fordert Höchstgeschwindigkeit“ zeigt, welche Konsequenzen sich aus dieser anhaltenden Dynamik für deutsche und Schweizer Unternehmen ergeben und wie sie ihr Geschäftsmodell und ihre Strategie an die neuen Realitäten auf dem Weltmarkt anpassen müssen.

