

# Bain & Company auf einen Blick



# Über Bain & Company



## Wer wir sind

Bain & Company ist eine der weltweit führenden Managementberatungen. Wir unterstützen Unternehmen bei wichtigen Entscheidungen zu Strategie, Operations, Informationstechnologie, Organisation, Private Equity, digitaler Strategie und Transformation sowie M&A – und das industrie- wie länderübergreifend. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft des Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumfelder zu erschließen. Seit unserer Gründung im Jahr 1973 lassen wir uns an den Ergebnissen unserer Beratungsarbeit messen.

## Shared Ambition, True Results

Langjährige Kundenbeziehungen sind ebenso tragendes Element unserer Arbeit wie die Empfehlungen begeisterter Kunden. Bain ist Pionier der ergebnis- und umsetzungsorientierten Managementberatung mit einem daran gekoppelten Vergütungsmodell. Wir stehen für konkrete, am Erfolg unserer Kunden messbare Ergebnisse. Bain-Kunden, die von unseren weltweiten Kompetenzzentren für Branchenthemen und funktionale Aufgaben profitieren, haben sich nachweislich im Wettbewerb erfolgreicher entwickelt als ihre Konkurrenten.

## Unsere Beratungsethik

Der geografische Nordpol „True North“ verändert im Gegensatz zum magnetischen Nordpol niemals seine Position. Gleiches gilt für die Beratungsethik von Bain, der wir seit unserer Gründung treu geblieben sind: Klartext reden und gemeinsam mit dem Kunden um die beste Lösung ringen.

# Zahlen & Fakten



In den letzten 30 Jahren war  
Bain für **80%**  
der DAX-/SMI-Unternehmen tätig

**Gründung von Bain & Company  
in Boston: 1973**  
Deutschland: **1982**  
Schweiz: **1998**

**58** Büros weltweit in  
**37** Ländern

**Bain hat weltweit mit mehr  
als 5.500 Unternehmen  
zusammengearbeitet, darunter  
zwei Drittel der Global 500**

**9.000**  
Mitarbeiter weltweit  
Deutschland und Schweiz: **950**

**Weltweiter Managing Partner:**  
Manny Maceda  
**Deutschland:** Walter Sinn  
**Schweiz:** Massimo Lusardi

## Unsere Büros – Wo Sie uns finden

Karlsplatz 1  
**80335 München**  
Tel: +49 89 5123 0

Potsdamer Platz 11  
**10785 Berlin**  
Tel: +49 30 700109 200

Neue Mainzer Straße 80  
**60311 Frankfurt am Main**  
Tel: +49 69 667 778 0

Hafenspitze – Speditionstraße 21  
**40221 Düsseldorf**  
Tel: +49 211 42476 0

Sihlporte 3  
**8001 Zürich**  
Tel: +41 44 668 8000

## Ihre Kontakte – Wie Sie uns erreichen

Interessieren Sie sich für Bain  
und unsere Beratungsleistungen?  
➤ [www.bain.de](http://www.bain.de)  
➤ [www.bain-company.ch](http://www.bain-company.ch)

Oder wenden Sie sich persönlich an:

Pierre Deraëd  
Director Marketing & Communications  
Tel: +49 89 5123 1330  
➤ [pierre.deraed@bain.com](mailto:pierre.deraed@bain.com)

Christiane Köth  
Marketing Manager Schweiz  
Tel: +41 44 668 8612  
➤ [christiane.koeth@bain.com](mailto:christiane.koeth@bain.com)

## Ihre Karriere – Bewerben Sie sich bei uns

Interessieren Sie sich für die  
Karrieremöglichkeiten bei Bain?  
➤ [www.joinbain.de](http://www.joinbain.de)  
➤ [www.joinbain.ch](http://www.joinbain.ch)

Oder wenden Sie sich persönlich an:

Stefanie Faist  
Head of Recruiting  
Tel: +49 89 5123 1311  
➤ [stefanie.faist@bain.com](mailto:stefanie.faist@bain.com)

Nadine Husistein  
Recruiting Teamleader Schweiz  
Tel: +41 44 668 8650  
➤ [nadine.husistein@bain.com](mailto:nadine.husistein@bain.com)



# Unsere Produkte und Publikationen



## Wie Unternehmen von ihren Kunden lernen

Loyale Kunden machen den Unterschied: Sie bleiben einem Unternehmen länger treu, kaufen mehr Produkte und empfehlen es häufiger weiter. Mit dem Net Promoter® Score (NPS®) von Bain lässt sich Kundenloyalität messen und steigern. In regelmäßigen Publikationen erläutern Bain-

Unternehmen mit vielen treuen Kunden wachsen **doppelt so schnell** wie der Durchschnitt.

Experten aus ihrer Beratungspraxis, wie Unternehmen ihre Kunden wirklich verstehen lernen.

► [www.netpromotersystem.com](http://www.netpromotersystem.com)

## Neue urbane Mobilität

Das eigene Auto verliert in urbanen Ballungsräumen an Attraktivität. Bisher werden alternative Mobilitätsangebote überwiegend als Ergänzung zum eigenen Pkw genutzt. Doch eine wachsende Zahl von Städten stellt den Besitz eines eigenen Autos infrage. Viele Automobilhersteller arbeiten bereits an entsprechenden Konzepten. Zu den Gewinnern werden diejenigen Unternehmen zählen, die sich optimal entlang der neuen Mobilitätswertkette aufstellen.

Bis zu **34% der Autofahrer** in Ballungsgebieten wären je nach Zukunftsszenario bereit, auf das eigene Fahrzeug zu verzichten.

## Digitalisierung als Chance begreifen

Immer mehr Unternehmen begreifen die Digitalisierung als Chance, ihr Kerngeschäft weiterzuentwickeln und ihren Kunden besseren Service zu bieten. Bain hat seine Kompetenzen aus unterschiedlichen Industrien zum Thema Digitalisierung gebündelt. Unser globales Team von Digitalisierungsexperten unterstützt Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation – in allen Branchen, weltweit.

► [www.baindigital.com](http://www.baindigital.com)

## Gipfelstürmer: In Konjunkturzyklen zu Gewinnern werden

Expansion, Boom, Rezession, Depression – Industriegütermärkte sind zyklisch. Die besten Unternehmen schaffen es, den Abschwung rechtzeitig zu erkennen und sich langfristig vom Wettbewerb abzusetzen. Im Kern geht es um den Aufbau eines differenzierten Frühwarnsystems, eine vorausschauende antizyklische Geschäftsplanung mithilfe eines in mehreren Stufen skalierbaren Rezessionsplans und operative Handlungsfähigkeit im Ernstfall.

Vorreiter erzielten seit der Krise 2008 eine rund **45% höhere Aktienrendite** als die Konkurrenz.

## Time, Talent, Energy

Zeit ist das knappste Gut eines Unternehmens. Hinzu kommen noch Können und Energie der Mitarbeiter. Ressourcen, die leider viel zu oft vergeudet werden – und das, obwohl sie den Schlüssel zum Erfolg bedeuten. Die Autoren Michael Mankins und Eric Garton zeigen, wie Arbeitsprozesse effizienter gestaltet und die Produktivität von Managern und Mitarbeitern erhöht werden können.

► [www.timetalentenergy.com](http://www.timetalentenergy.com)

## Global Private Equity Report

Die Jahre 2014-2018 waren die besten Jahre in der Private-Equity-Geschichte. Das nicht-investierte Kapital von PE-Fonds stieg 2018 auf 2 Billionen US-Dollar. Der zehnte Global Private Equity Report beleuchtet die Hintergründe der historischen Rekordwerte und zeigt, mit welchen Strategien die besten Fonds dem hohen Anlagedruck und dem harten Wettbewerb um Beteiligungen begegnen. Bain ist weltweit führend in der Beratung von PE-Fonds und veröffentlicht seine Expertise im jährlichen Report.



Mehr Informationen unter [www.bain.de](http://www.bain.de), [www.bain-company.ch](http://www.bain-company.ch)

Alle Bain-Studien finden Sie hier:



AMSTERDAM • ATLANTA • BANGKOK • BEIJING • BENGALURU • BERLIN • BOSTON • BRUSSELS • BUENOS AIRES • CHICAGO • COPENHAGEN • DALLAS • DOHA  
DUBAI • DÜSSELDORF • FRANKFURT • HELSINKI • HONG KONG • HOUSTON • ISTANBUL • JAKARTA • JOHANNESBURG • KUALA LUMPUR • KYIV • LAGOS  
LONDON • LOS ANGELES • MADRID • MELBOURNE • MEXICO CITY • MILAN • MOSCOW • MUMBAI • MUNICH • NEW DELHI • NEW YORK • OSLO • PALO ALTO  
PARIS • PERTH • RIO DE JANEIRO • RIYADH • ROME • SAN FRANCISCO • SANTIAGO • SÃO PAULO • SEATTLE • SEOUL • SHANGHAI • SINGAPORE • STOCKHOLM  
SYDNEY • TOKYO • TORONTO • WARSAW • WASHINGTON, DC • ZÜRICH