

23.01.2008 - 08:19 Uhr

## **PwC-Studie "11th Global CEO Survey": Schweizer CEOs sehen M&A als Wachstumsspritze**

Zürich/Davos (ots) -

Weltweit befürchten CEOs eine Rezession als mögliche Folge der Konjunkturabschwächung. Bisher wurde die zunehmende Verschärfung von regulatorischen Vorschriften als grösstes Hindernis für Wachstum genannt. Risikofaktoren wie die Verknappung von natürlichen Ressourcen, der Klimawandel oder der zunehmende Terrorismus haben gegenüber dem Vorjahr an Gewicht verloren. Weltweit zeigen sich 35 Prozent der befragten CEOs zuversichtlich, was das Wirtschaftswachstum in den nächsten zwölf Monaten betrifft. In der Schweiz sind es 27 Prozent. Im weltweiten Vergleich konnte die Schweiz mit 40 Prozent Akquisitionstätigkeit im letzten Jahr ein überdurchschnittlich hohes Mass verbuchen. 47 Prozent der Schweizer Studienteilnehmenden planen für das kommende Jahr weitere Übernahmen im In- und Ausland. Diese Ergebnisse gehen aus der Studie "11th Global CEO Survey" von PricewaterhouseCoopers (PwC) hervor, die am Weltwirtschaftsforum in Davos vorgestellt wurde. Für die Studie wurden 1'150 CEOs in 50 Ländern befragt.

35 Prozent der amerikanischen und 44 Prozent der europäischen CEOs (2007: 53 und 52 Prozent) sind zuversichtlich hinsichtlich eines Wirtschaftswachstums. In den Schwellenländern und in Asien sind mit 55 Prozent über die Hälfte der CEOs sehr positiv gegenüber einem Wirtschaftswachstum eingestellt; in China und Indien sind es gar 73 bzw. 90 Prozent. In der Schweiz zeigen sich 27 Prozent der befragten CEOs zuversichtlich, was das Wirtschaftswachstum in den nächsten zwölf Monaten betrifft.

### **Weltweite Netzwerke**

Weltweit stehen bei 57 Prozent der befragten CEOs die "Collaborative Business Networks" ganz oben auf der Agenda. "Die globalen Veränderungen verlangen nach neuen Modellen der Beziehungspflege und strategisch ausgerichteten Allianzen. Das klassische, situative Networking hat ausgedient. Künftig werden die sogenannten 'Collaborative Business Networks' wichtiger für den Geschäftserfolg", sagt Markus R. Neuhaus, CEO von PricewaterhouseCoopers Schweiz und Eurofirms. Bei 37 Prozent der CEOs hat dieses neue Modell nur zweite Priorität. 17 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass die Kosten den Nutzen momentan noch überwiegen. Auffällig sind hier die regionalen Unterschiede in der Gewichtung dieser neuen Business Networks: In Asien sind 60 Prozent - in Indien sogar 83 Prozent - von deren Wichtigkeit überzeugt. In Zentral- und Osteuropa hingegen erachten nur gerade 44 Prozent der Studienteilnehmenden diese neuen Netzwerke als wichtig. Die Schweizer CEOs sind mehrheitlich von dieser neuen Art der Beziehungspflege überzeugt.

### **Wachstumshürden**

Die Rekrutierung von qualifizierten Mitarbeitenden spitzt sich weiter zu. Sie ist neben der Konjunkturabschwächung das zweitwichtigste Thema auf der Agenda der befragten CEOs. Diese sind sich weltweit einig: Qualifizierte und motivierte Mitarbeitende spielen eine zentrale Rolle für den Geschäftserfolg. Über zwei Drittel der CEOs - in Nordamerika gar 85 Prozent - haben erklärt, dass sie ihre Zeit intensiv in Personalfragen investieren.

59 Prozent (2007: 73 Prozent) der CEOs sind überzeugt, dass die Verschärfung der regulatorischen Rahmenbedingungen zu den drei grössten Wachstumshindernissen zählt. Vor allem im Bereich der Besteuerung wünschen die CEOs weitere Veränderungen zugunsten der Unternehmen.

#### Expansion und Wachstum

24 Prozent der CEOs sagen, dass ihr Unternehmen während der letzten zwölf Monate mindestens eine länderübergreifende Transaktion durchgeführt hat. 31 Prozent planen in den nächsten zwölf Monaten weitere Fusionen und Übernahmen. Im weltweiten Vergleich konnte die Schweiz mit 40 Prozent Akquisitionstätigkeit im letzten Jahr ein überdurchschnittlich hohes Mass verbuchen. 47 Prozent der Schweizer Studienteilnehmenden planen für das kommende Jahr weitere Übernahmen im In- und Ausland. Auch asiatische Führungskräfte haben ein besonders grosses Interesse an M&A-Aktivitäten im Jahr 2008 kundgetan. Dabei übernehmen asiatische Firmen immer öfter die Rolle des Käufers als die des Unternehmens, das akquiriert wird.

Die PwC-Publikation kann als PDF-File bei Claudia Sauter bezogen werden.

#### Kontakt:

Markus R. Neuhaus  
CEO PricewaterhouseCoopers Schweiz und Eurofirms  
E-Mail: markus.neuhaus@ch.pwc.com

Claudia Sauter-Steiger  
Public Relations  
E-Mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008191/100553266> abgerufen werden.