

# In priorisierten Segmenten führen

**In strategisch priorisierten Segmenten strebt Ernst & Young die Marktführerschaft an. Das bedeutendste Segment sind unsere grossen multinationalen Konzerne (Global Accounts), gefolgt von den Unternehmen mit Potenzial, zum Global Player zu werden (Strategic Growth Market Accounts), den grossen nationalen Unternehmen (National Priority Accounts) sowie den ambitionierten Unternehmen des Mittelstands und den Start-ups (Core Accounts).**

Kein anderes Land hat im Verhältnis zur Anzahl Einwohner derart viele multinationale Konzernsitze wie die Schweiz. Dies macht das Land im Ernst & Young-Verband weltweit zu einem der grössten Honorar-Exporteure. Wir sehen in der Forcierung der Beratungsaktivitäten einen strategischen Vorteil, um die Marktstellung bei den wichtigsten rund 300 multinationalen Konzernen auszubauen. Etwa 30% unseres Umsatzes erzielen wir zurzeit weltweit in diesem Segment. In der Schweiz ist der Marktanteil leicht höher.

Von zukunftsweisender Bedeutung sind auch die sogenannten Strategic Growth Market Accounts. Es besteht die Erwartung, dass einige Unternehmen aus dieser Gruppe in absehbarer Zeit in die oberste Liga der Global Player vorstossen. Ernst & Young bietet spezifische Dienstleistungen für diese stark wachsenden und international expandierenden Unternehmen, z.B. in der Finanzierungsberatung oder der Unterstützung für einen Börsengang.

Zu den sogenannten National Priority Accounts zählen die grossen nationalen Unternehmen, die wegen ihrer grossen Bedeutung für die Schweiz eine herausragende Stellung einnehmen. Mit solchen Unternehmen wie Kantonalbanken oder Staatsbetrieben will Ernst & Young wachsen.

Die Segmente, die für Ernst & Young zum Kerngeschäft gehören, werden unter dem Begriff «Core Accounts» zusammengefasst. Über die Hälfte des weltweiten Umsatzes wird in diesem Bereich generiert. Dazu zählen anspruchsvolle und ambitionierte Unternehmen des Mittelstands. Die Kunden in diesem Segment sind in der Regel international tätig und produzieren oder verkaufen ihre Produkte auch im Ausland. Auch kleinere mittelständische Unternehmen werden zunehmend mit komplexen Problemen konfrontiert, die ein lokaler Treuhänder ohne Netzwerk nicht mehr lösen kann.

Schliesslich gehören auch die Start-ups zu den Core Accounts. Um auch künftig im Mittelstand führend vertreten zu sein, ist es entscheidend, die jungen, ambitionierten Wachstumsfirmen möglichst von Beginn an zu begleiten. Solche Unternehmen verfügen bereits in einem relativ frühen Stadium über Expansionspläne. Sie benötigen somit eine entsprechend internationale Betreuung, die Ernst & Young anbieten kann. Unser Ziel ist es, als Wirtschaftsprüfer und Berater mit diesen Firmen zu wachsen und ihre Erfolgsgeschichte zu begleiten. Eine besondere Kundengruppe sind die nationalen und internationalen Familienunternehmen. Wegen ihrer besonderen Bedürfnisse stellt Ernst & Young für diese ein eigenes Entrepreneur-Team zur Verfügung.

## SEGMENTE

