



Mehr Sicherheit.  
Mehr Wert.

# Presse-Mitteilung

---

## Langfassung

20. Dezember 2007

Münchener Dienstleistungskonzern schafft über 1.100 neue Arbeitsplätze

## **TÜV SÜD erlebt fünftes Wachstumsjahr in Folge**

Neuer Vorstand will Konzernumsatz bis 2013 aus eigener Kraft und durch Zukäufe verdoppeln

München. Der international tätige Dienstleistungskonzern TÜV SÜD erlebte 2007 sein fünftes Wachstumsjahr in Folge. Der Konzernumsatz wird voraussichtlich auf mehr als 1,25 Mrd. € steigen. Das entspricht einem Plus von rund sieben Prozent. Vom Konzernumsatz entfallen rund 48 Prozent oder 600 Mio. € auf das Strategische Geschäftsfeld INDUSTRIE, etwa 37 Prozent oder 460 Mio. € auf das Strategische Geschäftsfeld MOBILITÄT und 15 Prozent oder 195 Mio. € auf das Strategische Geschäftsfeld MENSCH. Gut ein Viertel des Umsatzes erwirtschaftet TÜV SÜD im Ausland. Zum Jahresende werden bei TÜV SÜD rund 13.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt sein – über 1.100 mehr als ein Jahr zuvor. „Damit werden wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung als Arbeitgeber in hohem Maße gerecht. Wir bieten sichere Arbeitsplätze“, sagte TÜV SÜD-Vorstandsvorsitzender Axel Stepken heute vor Journalisten in München. Gleichzeitig kündigte er an, dass TÜV SÜD seine Umsätze in den kommenden sechs Jahren auf rund 2,3 Mrd. € nahezu verdoppeln werde. Das entspricht einem jährlichen Wachstum von etwa zehn Prozent, das das Unternehmen je zur Hälfte aus eigener Kraft und durch Zukäufe erzielen will.

Stepken und seine Vorstandskollegen Manfred Bayerlein und Peter Klein wollen die „ehrgeizigen Ziele für ein profitables Wachstum“ auf Basis einer Sechs-Punkte-Strategie erreichen.

Erstens: die Verteidigung der hohen Marktanteile in Deutschland.

Zweitens: den Transfer erfolgreicher Dienstleistungen in weitere attraktive Märkte, in denen TÜV SÜD bereits heute präsent ist. Dabei will das Unternehmen seinen Fokus verstärkt auf Angebote richten, die die Ertragskraft weiter stärken, wie zum Beispiel die Zertifizierung von Produkten und Systemen.

Drittens: die Eroberung neuer lukrativer Absatzregionen auf dem Weltmarkt. „Damit wird die Internationalisierung unseres Geschäfts eine weitere Dynamik erfahren“, so Stepken. Mittelfristig werde TÜV SÜD mindestens 40 Prozent seines Konzernumsatzes im Ausland erwirtschaften.

Viertens: die Entwicklung profitabler „Mehr Wert“-Dienstleistungen. „Was Ende des 19. Jahrhunderts die Dampfmaschine war, ist morgen die Satellitennavigation. Neue alternative Energiequellen werden Kohle, Öl und Gas ersetzen. Darauf bereiten wir uns vor und betreiben so nachhaltige Zukunftssicherung“, sagte der TÜV SÜD-Vorstandsvorsitzende.

Fünftens: die Beobachtung des Markts nach sinnvollen Kooperationen und Akquisitionen.

Sechstens: die kontinuierliche Überprüfung der internen Kostenstrukturen.

### **Zukauf von Know-how aus Zeit- und Kostengründen**

Nach Einschätzung des TÜV SÜD-Vorstands können Unternehmen das notwendige Know-how für neue Dienstleistungen aus Zeit- und Kostengründen nur bedingt aus eigener Kraft entwickeln, sondern müssen es zukaufen. Als Beispiele nannte Stepken die TÜV SÜD-Beteiligung an der Ludwig-Bölkow-Systemtechnik in Ottobrunn, die Gründung von NavCert mit der Braunschweiger OECON GmbH und die Akquisition der PSB-Unternehmensgruppe in Singapur. Ludwig-Bölkow-Systemtechnik sei ausgewiesener Experte auf dem Gebiet alternativer Energien, OECON Spezialist für Satellitennavigation. Die PSB-Unternehmensgruppe habe bereits wichtige Entwicklungsarbeiten auf den Gebieten Gen- und Nanotechnologie sowie Pharmazie und Mikroelektronik geleistet. Die Biotechnologie sowie die Chemie- und Lebensmittelindustrie zeichnen sich als weitere lukrative Branchen ab, bei denen es insbesondere um die Begleitung der Prozessketten sowie um die Marktfähigkeit und Zulassung von Produkten gehe.

Grundsätzlich sind Stepken und seine Führungsmannschaft davon überzeugt, dass sich der internationale Markt für Dienstleistungen in den kommenden Jahren sehr positiv entwickeln wird. Das gelte vor allem für die Bereiche Beraten, Testen, Zertifizieren und Ausbilden (CTCT = Consulting, Testing, Certification and Training), in denen TÜV SÜD aktiv ist. Eine besonders dynamische Nachfrageentwicklung erwartet das TÜV SÜD-Management in den wirtschaftlich starken Ländern Europas, Asiens und Amerikas, aber auch in zahlreichen Schwellen- und Entwicklungsländern.

### **Besonders positive Perspektiven für das globale Zertifizierungsgeschäft**

Boomen wird nach Einschätzung von Manfred Bayerlein, der ab 1. Januar 2008 als Mitglied des TÜV SÜD-Vorstands für den Bereich Operations Management verantwortlich zeichnet, vor allem das Zertifizierungsgeschäft. Als Gründe nannte er weltweit steigende gesetzliche Anforderungen zum Schutz der Verbraucher und die Bemühungen des Handels, durch eine möglichst lückenlose Kontrolle von Warenströmen Haftungsrisiken zu minimieren beziehungsweise zu vermeiden. Anbieter in Schwellen- und

Entwicklungsländern würden durch entsprechende Zertifikate nachweisen, dass sie internationale Standards erfüllen und damit die Qualität ihrer Arbeit dokumentieren. „Dass dies mit einer Bestätigung unabhängiger Dritter wie TÜV SÜD viel glaubhafter erfolgen kann als durch Eigennachweise, zeigt zum Beispiel die Diskussion über die CE-Kennzeichnung von Produkten“, sagte Bayerlein. Das TÜV SÜD-Oktagon sei aber viel mehr als ein Qualitätsnachweis. Das TÜV SÜD-Zertifikat bestätige auch optimale Betriebsabläufe. „Damit schaffen wir für unsere Auftraggeber gleich in zweierlei Hinsicht wirtschaftlichen Mehrwert und tragen zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit bei“, so Bayerlein.

### **Auf die Öffnung des Industriegeschäfts gut vorbereitet**

Im Gegensatz zum Ausland ist der Markt in Deutschland für die meisten klassischen Dienstleistungen nach TÜV SÜD-Einschätzungen so gut wie gesättigt. In Folge der zunehmenden Liberalisierung sei er jedoch für Anbieter aus dem In- und Ausland sehr attraktiv. Nach den Worten von Manfred Bayerlein ist TÜV SÜD auf die Öffnung des Industriemarkts ab 2008 gut vorbereitet: „Sie bietet uns auch Chancen, zum Beispiel weil wir unsere Dienstleistungen auf diesem Gebiet endlich bundesweit anbieten können.“ Für TÜV SÜD spiele der Heimatmarkt auch in Zukunft eine Schlüsselrolle, weil eine starke Position in Deutschland eine wichtige Basis für die weitere Internationalisierung des Geschäfts sei.

Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2007 stellte Vorstandsvorsitzender Stepken fest, dass die Kunden das TÜV SÜD-Marktprofil als engagierter und verantwortungsbewusster Prozesspartner, der für seine Auftraggeber überall auf der Welt mehr Sicherheit und wirtschaftlichen Mehrwert schafft, in zunehmendem Maße würdigen. „Als Begleiter der gesamten Wertschöpfungskette verbessern wir die Verfügbarkeit technischer Anlagen. Wir optimieren Betriebsabläufe, minimieren Investitionsrisiken und sichern Produkten im globalen Handel einen schnellen Marktzugang. Dabei fokussieren wir unsere Dienstleistungen auf die Kernkompetenzen Beraten, Testen, Zertifizieren und Ausbilden“, sagte Stepken.

### **Von der Energieberatung bis zur Inspektion von Eisenbahnstrecken**

So erarbeitet TÜV SÜD zum Beispiel im Rahmen seiner komplexen Energieberatung spezifische Konzepte zur Energieeinsparung und zur rationelleren Energienutzung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie von öffentlichen Gebäuden.

Im Auftrag eines großen amerikanischen Getränkeherstellers hat das Unternehmen die Böden von 200 Standorten auf eventuelle Altlasten untersucht. Mit seiner Umwelt-Due-Diligence leistet TÜV SÜD einen wichtigen Beitrag zur Risikominimierung für neue Besitzer von Grundstücken und Gebäuden.

Im Flottenrücklaufzentrum Wiedemar bei Leipzig ist TÜV SÜD im Auftrag der DaimlerChrysler Bank und der Ford Bank tätig. Als eingebundener Prozesspartner werden dort Pkw, Transporter und Nutzfahrzeuge bewertet. Begonnen hat der Betrieb vor fünf Jahren mit 3.000 Fahrzeugen pro Jahr, aktuell sind es fast 30.000. In Wiedemar sind über 20 TÜV SÜD-Mitarbeiter permanent im Einsatz.

Auf der neuen Eisenbahn-Hochgeschwindigkeitsstrecke von Taipei nach Kaohsiung quer durch Taiwan hat TÜV SÜD unter anderem die Signaltechnik inspiziert. Dazu zählten auch stichprobenartige Funktions- und Feldtests entlang der gesamten Strecke.

Für viele europäische Textilhersteller, die einen großen Teil ihrer Kollektionen aus Indien, China, Thailand und der Türkei beziehen, führt der Dienstleistungskonzern Qualitätskontrollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette durch. Dazu zählen Rohwarenschau und Stoffballenprüfung, Produktionskontrolle, Final Inspections, Pre- und Postshipment-Inspections, Mystery Shopping, Händlerbeurteilung und Personalschulungen. Bei in der Regel acht Saisonzyklen stellt TÜV SÜD auch die pünktliche Lieferung der Waren sicher.

Im Auftrag einer renommierten deutschen Lebensmitteleinzelhandelskette prüft TÜV SÜD die Hygiene und das Serviceniveau in mehreren hundert Filialen und zertifiziert zudem einen Teil der dort verkauften Lebensmittel.

### **In Asien wächst TÜV SÜD besonders dynamisch**

Besonders dynamisch entwickelte sich das Wachstum von TÜV SÜD im Geschäftsjahr 2007 wieder in der Wirtschaftsregion Asien-Pazifik. Die Umsätze stiegen dort je nach Region um bis zu 40 Prozent. Auf den NAFTA-Märkten wird TÜV SÜD mit einem Jahresumsatz von etwa 70 Mio. € um rund 117 Prozent wachsen. Damit ist die Unternehmensgruppe die größte TÜV-Organisation in den USA. Nach den Worten von Axel Stepken läuft das Türkei-Projekt inzwischen planmäßig. Die ersten drei Service-Center für die Durchführung von Fahrzeug-Hauptuntersuchungen nach deutschem Vorbild seien inzwischen fertig gestellt. 42 weitere befänden sich im Bau. Noch im Januar würden die ersten Stationen ans Netz gehen. Bis Jahresende 2008 werde TÜVTURK landesweit mit über 190 Service-Centern und mehr als 50 mobilen Stationen über seine komplette Infrastruktur verfügen. Gemeinsam mit den Konsortialpartnern AKFEN und DOGUS hatte TÜV SÜD die internationale Ausschreibung der türkischen Regierung zur Privatisierung der Fahrzeug-Hauptuntersuchungen für sich entschieden. Der Vertrag hat eine Laufzeit von 20 Jahren.

## Jahresabschluss erstmals nach IFRS erstellt

Erstmals hat TÜV SÜD 2007 einen Jahresabschluss auf Basis der International Financial Reporting Standards IFRS erstellt und sich damit nach den Worten von Finanzvorstand Peter Klein an der inzwischen bewährten Bilanzierungspraxis börsennotierter Unternehmen orientiert. „Wir wollen die TÜV SÜD Gruppe kapitalmarktfähig führen, auch wenn ein Börsengang aktuell nicht geplant ist“, so Klein. Mit der Rechnungslegung nach IFRS leiste TÜV SÜD einen wichtigen Beitrag zur Transparenz seiner Jahresabschlüsse und zur Vergleichbarkeit mit den Abschlüssen anderer international aufgestellter Unternehmen. „Im Sinne einer profitablen Wachstumsstrategie werden wir in den kommenden Jahren auch Umsatzrendite und Vorsteuerergebnis kontinuierlich steigern und so die Wettbewerbsfähigkeit der TÜV SÜD Gruppe nachhaltig stärken“, kündigte Klein an.

### Redaktion:

Rainer Strang TÜV SÜD AG Unternehmenskommunikation Westendstr. 199, 80686 München	Tel. +49 (0) 89 / 57 91 – 1613 Fax +49 (0) 89 / 57 91 – 2224 E-Mail <a href="mailto:rainer.strang@tuev-sued.de">rainer.strang@tuev-sued.de</a> Internet <a href="http://www.tuev-sued.de">www.tuev-sued.de</a>
--	---

 TÜV SÜD ist ein international führender Dienstleistungskonzern in den Strategischen Geschäftsfeldern INDUSTRIE, MOBILITÄT und MENSCH. Mit über 13.000 Mitarbeitern sind wir an 600 Standorten präsent. Als Prozesspartner sorgen unsere Spezialistenteams für die Optimierung von Technik, Systemen und Know-how. So stärken wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden weltweit.