Hidden Champions

des Beratungsmarktes 2022/23

Executive Summary

W G M B Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung – *Prof. Dr. Dietmar Fink*

Impressum

Herausgeber der Studie:

**WGMB Wissenschaftliche Gesellschaft
für Management und Beratung mbH**

Fritz-Schäffer-Straße 1
53113 Bonn

Prof. Dr. Dietmar Fink
dietmar.fink@wgmb.org

Bianka Knoblach
bianka.knoblach@wgmb.org

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen oder vollständigen Nachdrucks, der auszugsweisen oder vollständigen fotomechanischen Wiedergabe (Fotokopie, Mikrokopie) der elektronischen Vervielfältigung und/oder Verbreitung sowie das der Übersetzung vorbehalten.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen u.ä. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Vorwort

Consulting Champions. Unhidden. Die Hidden Champions des Beratungsmarktes, 2022 zum achten Mal aufgelegt, sind das älteste Qualitätssiegel für Berater in Deutschland und zweifellos die populärste Studie der WGMB – mit regelmäßig hoher Reichweite und entsprechender Beachtung im Markt. Ziel der Studie ist es, anhand einer strukturierten, ausführlichen Befragung von Führungskräften aus großen und mittelständischen Unternehmen zu ermitteln, welchen hochspezialisierten, aber einer breiten Öffentlichkeit weniger vertrauten Beratungsunternehmen in ihrem Fachgebiet von ihren Kunden eine höhere Expertise bescheinigt wird als den drei großen Beratungshäusern McKinsey, BCG und Bain.

Die Spielregeln. Verbindlich. Transparent. Integer. Ein Beratungsunternehmen, das sich als „Hidden Champion" qualifizieren will, muss nach Einschätzung eines unabhängigen Expertengremiums ein grundsätzliches, im Rahmen einer empirischen Vorstudie bestätigtes Potenzial besitzen, sich als Hidden Champion zu qualifizieren. Es muss einen ungestützten Bekanntheitsgrad besitzen, der im Top-Management deutscher Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von über 1 Mrd. Euro bei maximal 15 Prozent liegt. Es muss für Kunden arbeiten, von denen mindestens 50 Prozent auch bereits mit einem oder mit mehreren der Champions – McKinsey, BCG und Bain – zusammengearbeitet haben. Und es muss von seinen Kunden in mindestens einem Spezialgebiet besser bewertet werden als McKinsey, BCG und Bain.

Bewerben? Unmöglich. Um die Auszeichnung „Hidden Champion" kann sich ein Beratungsunternehmen nicht bewerben. Die Vorauswahl erfolgt ausschließlich auf Vorschlag durch ein unabhängiges Expertengremium aus Wissenschaft und Praxis – und anhand darauf aufbauender empirischer Vorstudien der WGMB. Die Studie basiert damit auf einer konsequent interessenunabhängigen und wissenschaftlich exakten Grundlage. Vor allem deswegen erfährt die Veröffentlichung der Ergebnisse regelmäßig große Beachtung im Beratungsmarkt und in den Führungsetagen der großen Unternehmen.

Die WGMB. Wissenschaftlich. Unabhängig. 1998 wurde die WGMB als wissenschaftliches Forschungsinstitut in privater Trägerschaft gegründet und konnte sich in über zwei Dekaden über zahlreiche Publikationen, Projekte und Studien als Schrittmacherin im Bereich der anwendungsorientierten Managementforschung etablieren. Die Kooperation mit angesehenen Hochschulen und das langjährige Vertrauen zahlreicher Unternehmen verpflichten uns nicht nur zur Forschungsarbeit nach wissenschaftlich gesicherten Methoden – sondern vor allem zur kompromisslosen Unabhängigkeit gegenüber sämtlichen Akteuren und Interessengruppen. Kern unserer Arbeit ist die stichhaltige quantitative Forschung für nachhaltig belastbare Ergebnisse. Unser interdisziplinäres Leitbild verlangt allerdings auch den Blick über den Tellerrand – und damit auch den fundierten Einsatz qualitativer Methoden an der Schnittstelle von Ökonomie, Psychologie und Sozialwissenschaften.

Bonn, im Dezember 2021

Bianka Knoblach
Prof. Dr. Dietmar Fink

Inhalt

		Seite
1	**Aufbau der Studie**	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	26
4	Kriterien bei der Beraterwahl	212
5	Profile der Hidden Champions	224

* Kapitel 3 und 4 sind nicht Bestandteil dieser Executive Summary

Ein Hidden Champion – was ist das?

Ein Hidden Champion ist vergleichsweise unbekannt

Kriterium 1: Im Topmanagement deutscher Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 1 Mrd. Euro darf der ungestützte Bekanntheitsgrad eines Hidden Champions höchstens 15% betragen. Um die betreffenden Werte zu ermitteln, haben wir 1.032 Führungskräfte gebeten, uns zehn Managementberatungsfirmen zu nennen, ohne dass ihnen Erinnerungshilfen bereitgestellt wurden. Firmen, die von mehr als 15% der Befragten genannt wurden, konnten sich aufgrund ihrer Bekanntheit nicht als Hidden Champion qualifizieren.

Ein Hidden Champion ist im gleichen Markt aktiv wie die Champions

Kriterium 2: Der Anteil der Kunden eines Hidden Champions, die auch mit einem oder mit mehreren der drei Champions – also mit McKinsey, BCG oder Bain – zusammenarbeiten, muss in der untersuchten Stichprobe mindestens bei 50% liegen.

Ein Hidden Champion ist eine ernstzunehmende Alternative zu den Champions

Kriterium 3: Im Topmanagement deutscher Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 500 Millionen Euro muss die Kompetenz eines Hidden Champions in mindestens einem Beratungsbereich oder in einer Branche höher eingeschätzt werden als die von McKinsey, BCG und Bain.

Erhebungsdesign _01

Datenerhebung

Die Erhebung der Daten erfolgte schriftlich von Juni bis Oktober 2021 mithilfe eines standardisierten Online-Fragebogens und wurde durch telefonische und persönliche Interviews ergänzt. Einschätzungen zur Kompetenz der Berater wurden mithilfe von Ratingskalen erhoben.

Skalenniveaus

Wenngleich es sich bei Ratingskalen, solange die Annahme gleicher Skalenabschnitte nicht bestätigt ist, prinzipiell um Ordinalskalen handelt, wurde bei der Interpretation der Daten – wie in der Praxis der statistischen Datenanalyse üblich – ein Verhältnisskalenniveau unterstellt.

Kompetenzabschätzung

Bezüglich der Kompetenzen der betrachteten Berater wurde die am Markt wahrgenommene Reputation erhoben; diese muss nicht dem tatsächlichen Leistungsvermögen einer Beratung entsprechen.

Rankings

In allen aufgestellten Beraterrankings sind ausschließlich die jeweils fünf besten Berater einer Kategorie aufgeführt, da das Anliegen der Studie darin besteht, diejenigen Berater aufzuzeigen, die am Markt als besonders leistungsfähig wahrgenommen werden, nicht jedoch einzelne Berater zu diskreditieren. Die Abstände zwischen den Beratern sind dabei nicht in jedem Fall statistisch signifikant und insofern als Tendenzaussagen zu verstehen.

Erhebungsdesign _02

Subjektivität

Die Bewertungen anhand der vorgegebenen Kriterien wurden von den teilnehmenden Führungskräften auf der Grundlage ihrer Erfahrungen und Einschätzungen anonymisiert vorgenommen; sie spiegeln die persönliche Meinung der Befragten wider. Handelt es sich dabei um Werturteile, so können diese nicht als falsch oder wahr klassifiziert werden, sie können nur dem eigenen subjektiven Standpunkt entsprechen oder diesem widersprechen.

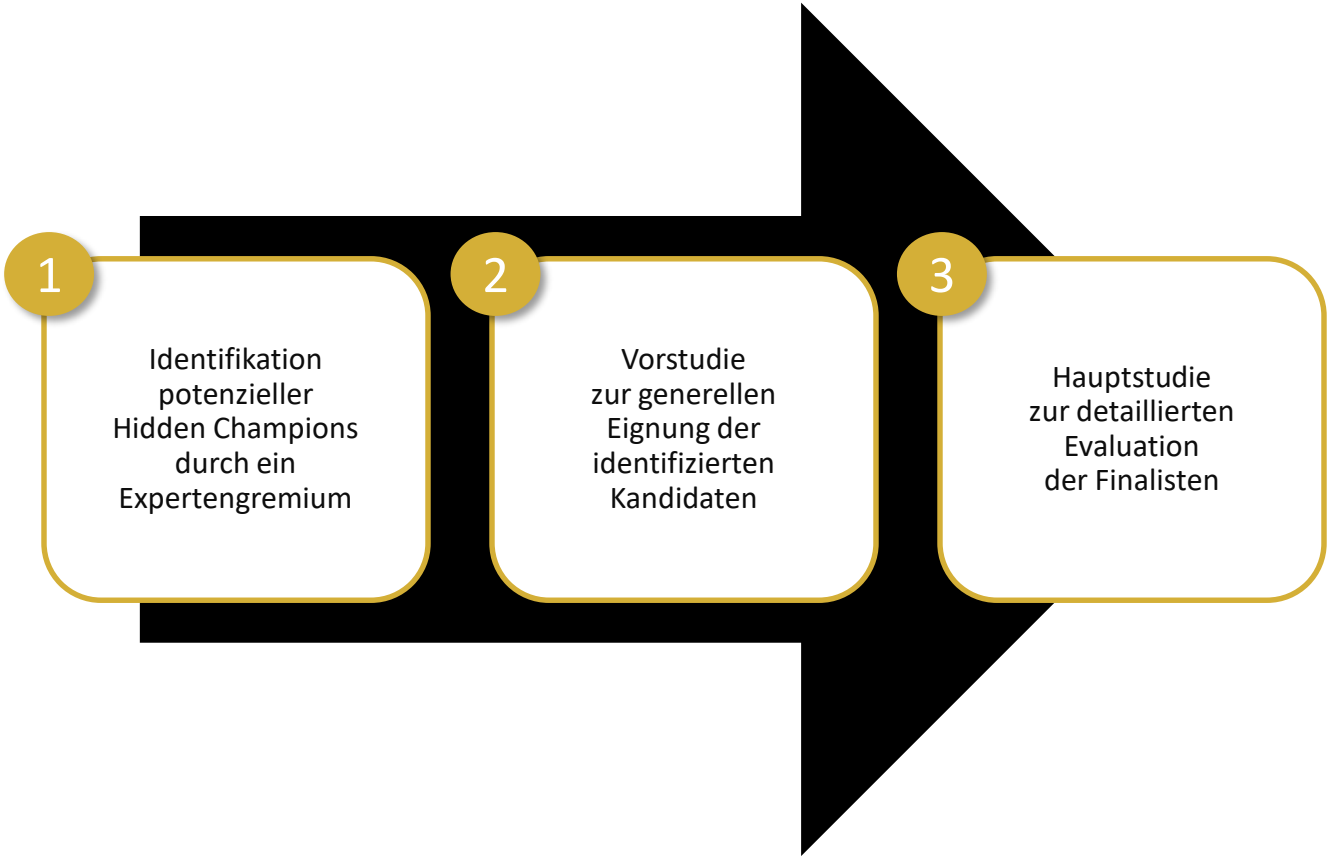
Repräsentativität

Da es sich bei der Auswahl der Teilnehmer nicht um eine Zufallsstichprobe im strengen Sinne handelt, können unterschiedliche Antwortquoten bestimmter Gruppen, etwa bestimmter Branchen, bestimmter Entscheidergruppen etc., zu Verzerrungen der Stichprobenstruktur führen und die Repräsentativität der Untersuchungsergebnisse einschränken.

Haftungsausschluss

Alle in dieser Studie veröffentlichten Daten wurden mit der gebotenen Sorgfalt erhoben und ausgewertet. Die WGMB übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben der Befragten und der darauf aufbauenden Analysen. Ansprüche wegen möglicher Unrichtigkeiten, insbesondere Regressansprüche bei Verwendung der Daten zu eigenen Zwecken, sind ausgeschlossen. Die WGMB bezieht die zugrunde liegenden Daten aus Quellen, die sie als vertrauenswürdig erachtet. Eine Garantie hinsichtlich des Wahrheitsgehaltes kann jedoch nicht gegeben werden. Leser, die aufgrund der in dieser Studie veröffentlichten Inhalte Entscheidungen treffen bzw. Transaktionen durchführen, handeln auf eigene Gefahr.

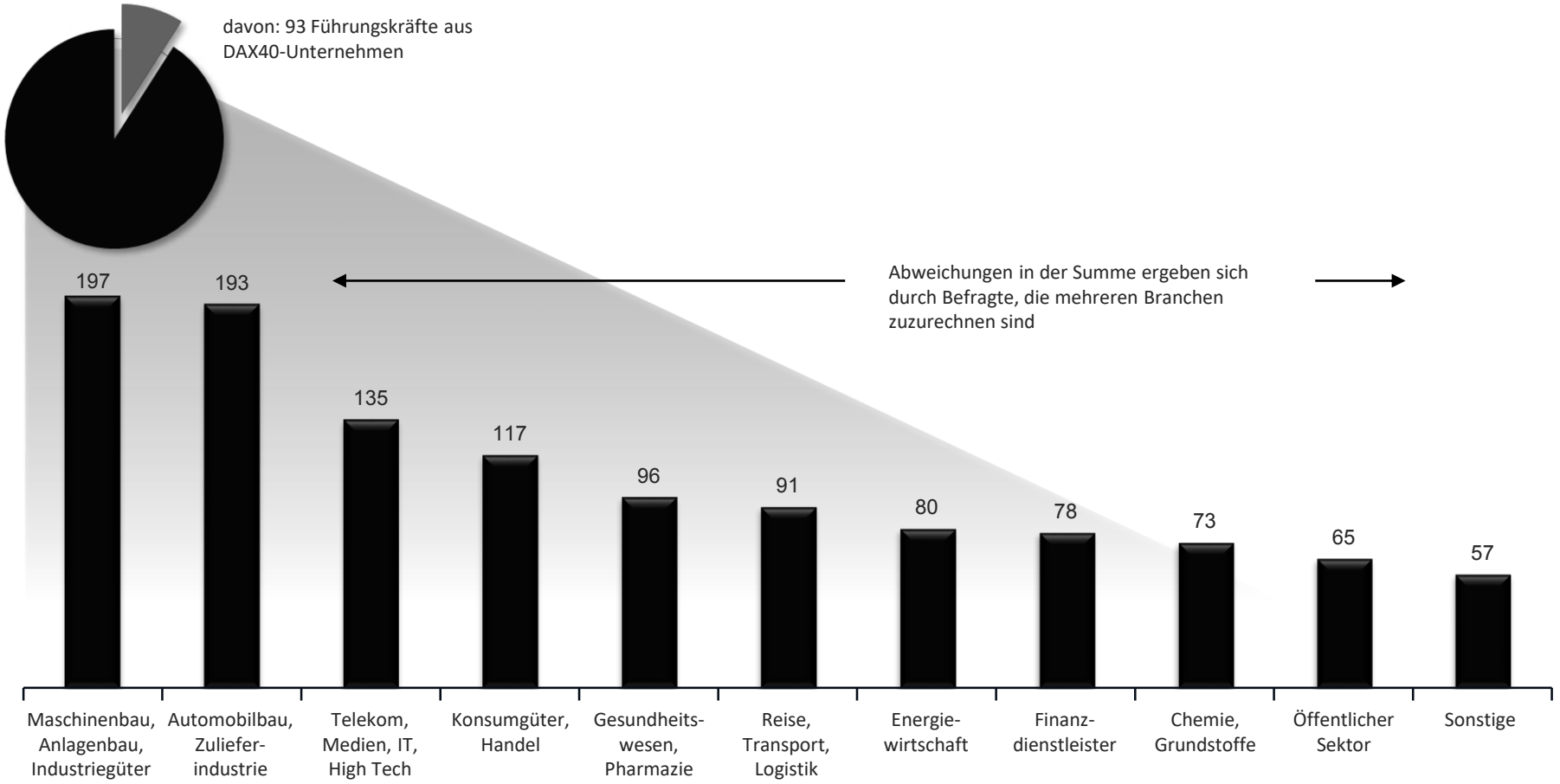
Die Analyse der betrachteten Beratungsunternehmen erfolgte in einem dreistufigen Prozess



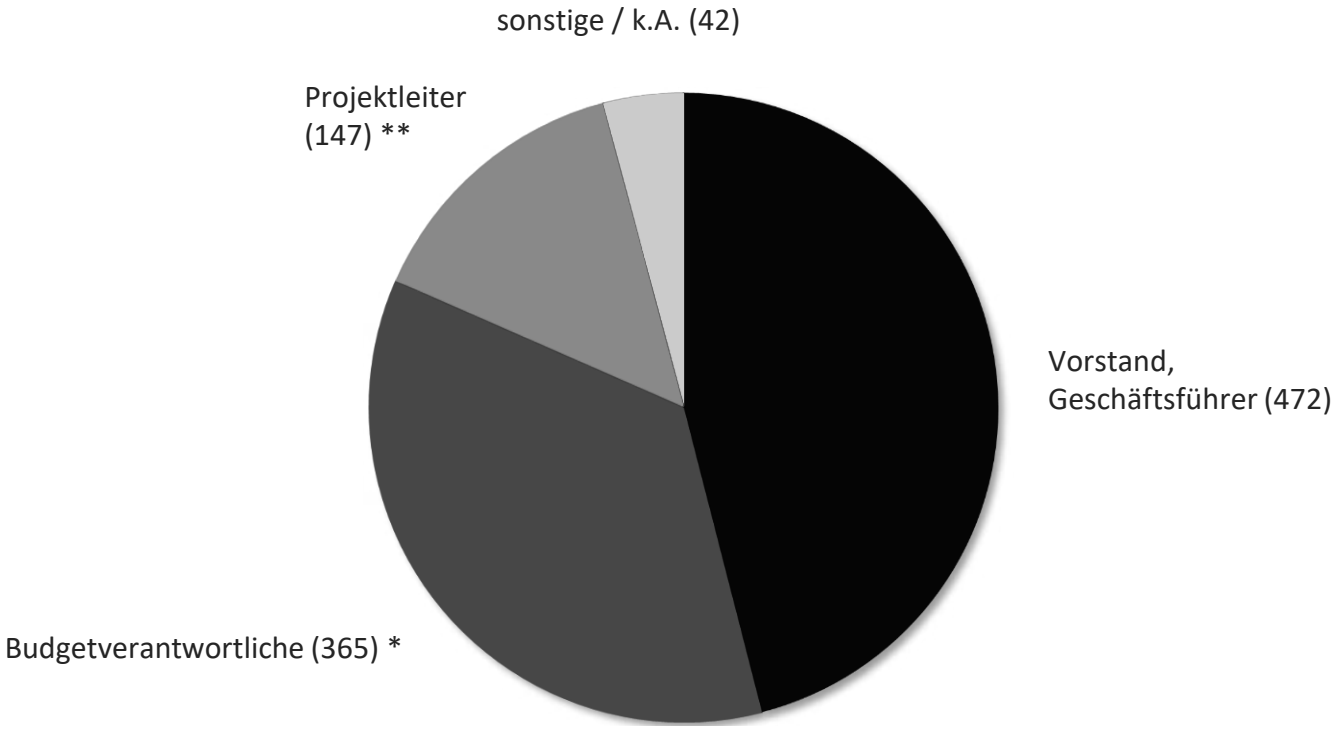
Im Rahmen der Vor- und der Hauptstudie wurden die betrachteten Berater von 1.026 Führungskräften aus unterschiedlichen Branchen evaluiert

1.026 Führungskräfte deutscher Großunternehmen mit einem Jahresumsatz ≥ 500 Mio. Euro

(545 aus Unternehmen mit einem Umsatz ≥ 1 Mrd. Euro, 18 aus Banken mit einer Bilanzsumme ≥ 50 Mrd. Euro; 10 aus Versicherungen mit Bruttobeiträgen ≥ 5 Mrd. Euro)



Die befragten Führungskräfte lassen sich in drei maßgebliche Entscheidergruppen unterteilen

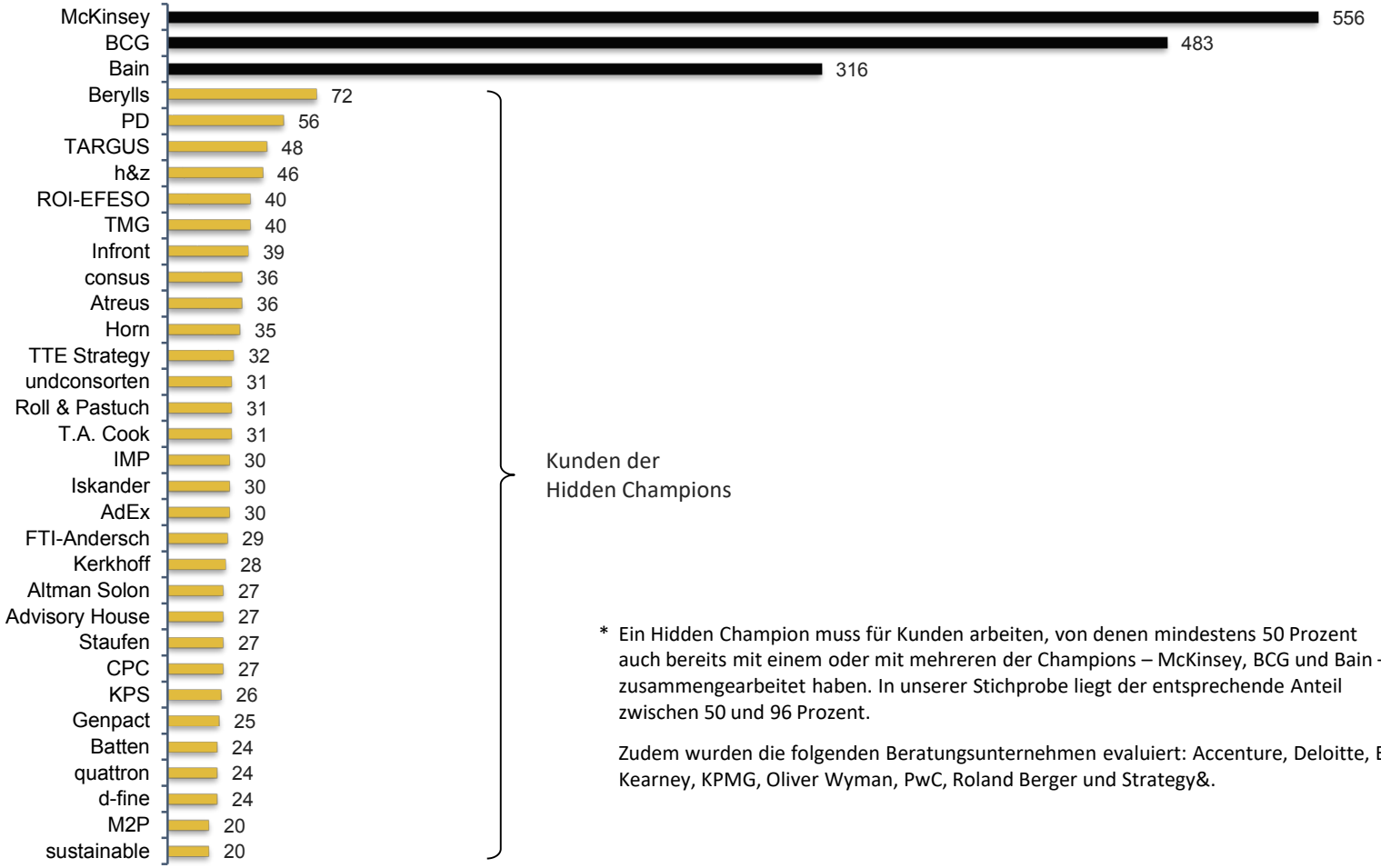


* nicht zugleich Vorstand oder Geschäftsführer

** nicht zugleich Budgetverantwortlicher, Vorstand oder Geschäftsführer

Die Befragten haben in den vergangenen Jahren sowohl mit den drei Champions als auch mit den Hidden Champions zusammengearbeitet*

Anzahl der Kunden von ...



* Ein Hidden Champion muss für Kunden arbeiten, von denen mindestens 50 Prozent auch bereits mit einem oder mit mehreren der Champions – McKinsey, BCG und Bain – zusammengearbeitet haben. In unserer Stichprobe liegt der entsprechende Anteil zwischen 50 und 96 Prozent.

Zudem wurden die folgenden Beratungsunternehmen evaluiert: Accenture, Deloitte, EY, Kearney, KPMG, Oliver Wyman, PwC, Roland Berger und Strategy&.

Inhalt

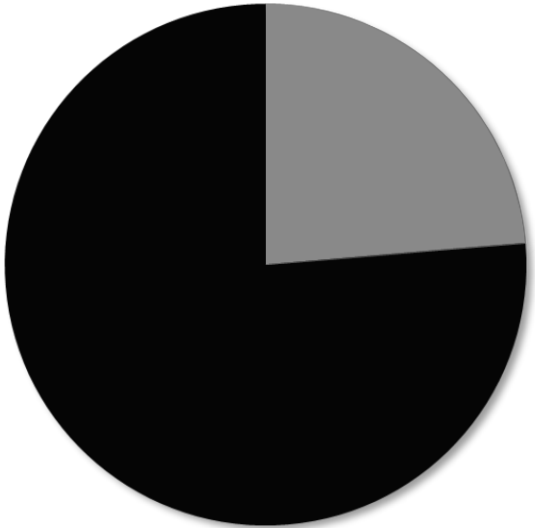
		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	**Executive Summary**	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	25
4	Kriterien bei der Beraterwahl	212
5	Profile der Hidden Champions	224

* Kapitel 3 und 4 sind nicht Bestandteil dieser Executive Summary

Nur wenige Herausforderer sind dazu in der Lage, erfolgreich gegen die Champions des Beratungsmarktes anzutreten

- In Deutschland wurde 2021 etwa ein Viertel des rund 38 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet
- Nur wenigen Herausforderern gelingt es, im Top-Segment des Marktes erfolgreich zu konkurrieren; in diesem Jahr konnten sich 30 Beratungs-unternehmen als Hidden Champions qualifizieren
- Die Hidden Champions konnten sich in verschiedenen thematischen und branchenbezogenen Segmenten des Beratungsmarktes durchsetzen
- Die thematischen Spezialgebiete der Hidden Champions lassen sich 20 Fachdisziplinen zuordnen; zudem konnten zehn branchenbezogene Hidden Champions identifiziert werden
- Insgesamt ist die Zufriedenheit mit den Leistungen der Berater von Horn & Company am größten

In Deutschland wurde 2021 etwa ein Viertel des rund 38 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet



Umsatz der 25 größten Managementberater: ca. 8,9 Mrd. Euro

Marktvolumen 2019: ca. 38 Mrd. Euro

- Nur wenigen mittelgroßen Beratungsunternehmen gelingt es, im Top-Segment des Beratungsmarktes erfolgreich zu konkurrieren

In diesem Jahr konnten sich 30 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren – 20 davon in einer fachlichen Spezialdisziplin

– AdEx Partners –

– Atreus –

– Batten & Company –

– CPC Unternehmensmanagement –

– d-fine –

– FTI-Andersch –

– Genpact Deutschland –

– H&Z Unternehmensberatung –

– Infront Consulting & Management –

– Innovative Management Partner –

– Iskander Business Partner –

– Kerkhoff Consulting –

– Prof. Roll & Pastuch –

– ROI-EFESO –

– Staufen –

– sustainable –

– T.A. Cook –

– TARGUS Management Consulting –

– TTE Strategy –

– undconsorten –

In diesem Jahr konnten sich 30 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren – zehn mit besonderer Expertise in einer bestimmten Branche

– Altman Solon –

– Berylls Strategy Advisors –

– consus clinicmanagement –

– Horn & Company –

– KPS –

– M2P Consulting –

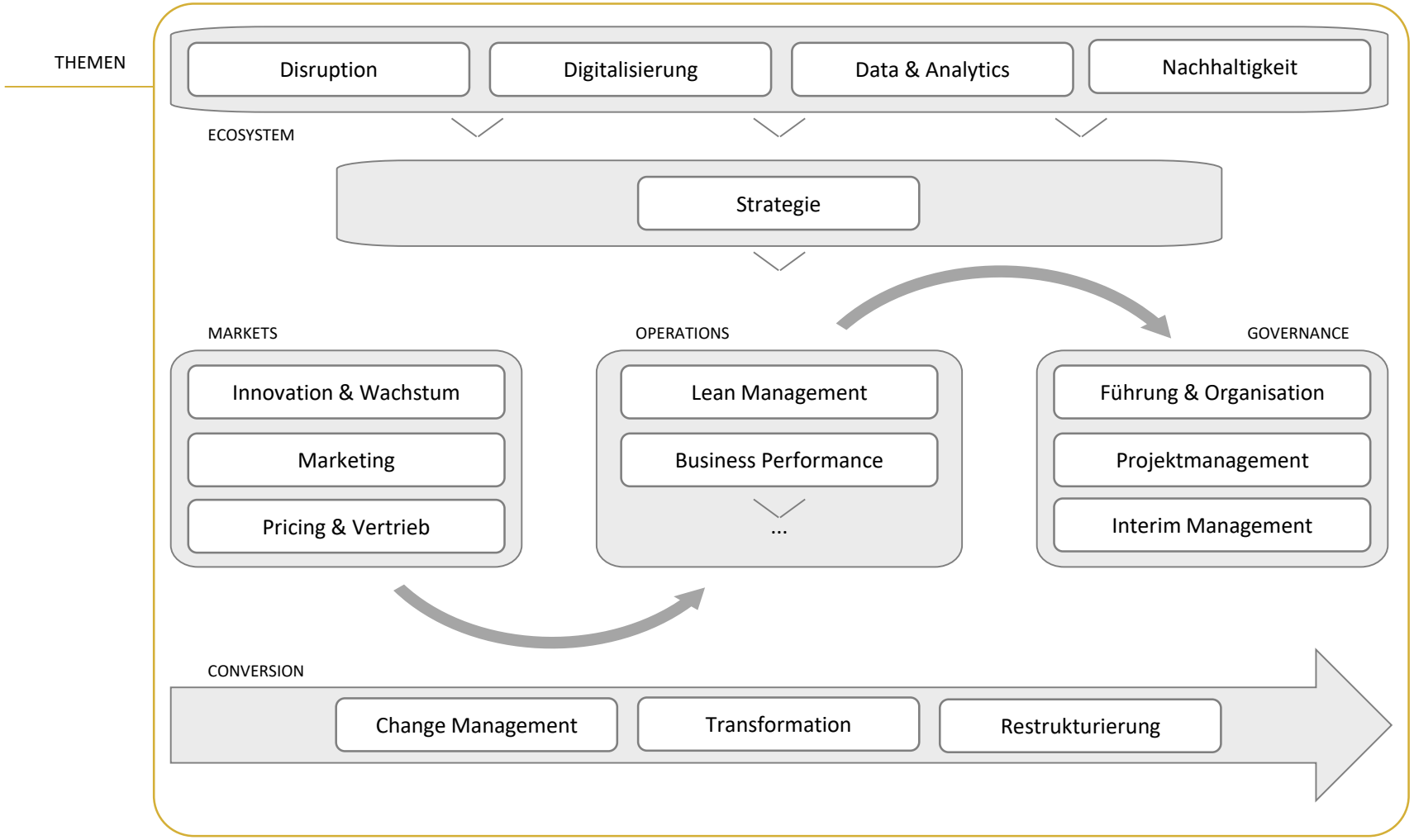
– PD – Berater der öffentlichen Hand –

– quattron management consulting –

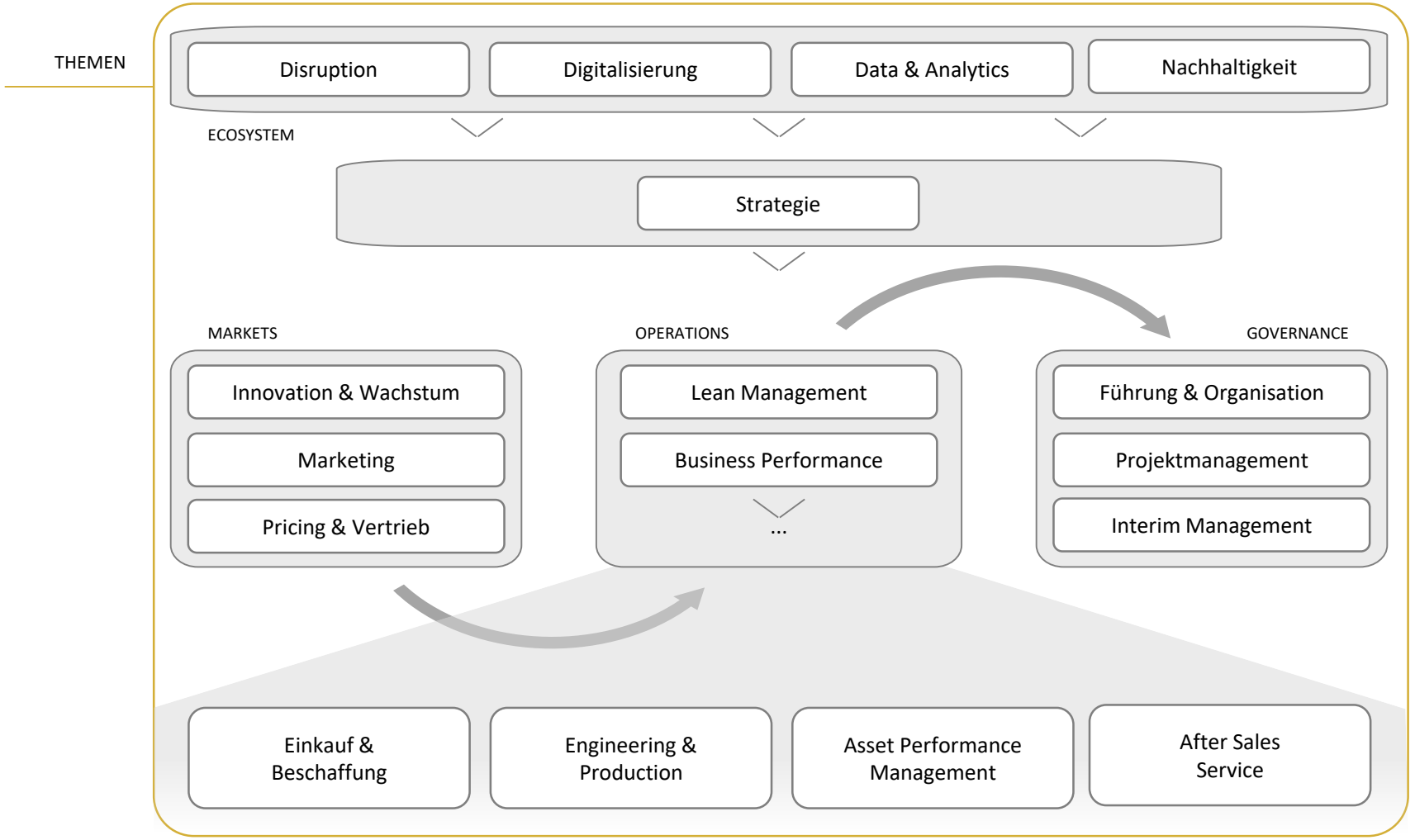
– The Advisory House –

– TMG Consultants –

Die Hidden Champions konnten sich in 20 thematischen Segmenten des Beratungsmarktes gegen die Champions durchsetzen _01



Die Hidden Champions konnten sich in 20 thematischen Segmenten des Beratungsmarktes gegen die Champions durchsetzen _02



Die thematischen Beratungsdisziplinen wurden wie folgt definiert

Disruption: Beratung zu neuen Geschäftslogiken, die traditionelle Geschäftsmodelle, Produkte, Dienstleistungen oder Technologien ablösen und verdrängen.

Digitalisierung: Beratung zum wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandel durch Vernetzung, Konnektivität, Cloud-Services und andere digitale Technologien.

Data & Analytics: Erfassen, Verarbeiten und Analysieren von unstrukturierten und strukturierten Daten mithilfe des gesamten Spektrums der Data Science.

Nachhaltigkeit: Beratung zur Nachhaltigkeitsstrategie, zum Nachhaltigkeits-management, zur Klimastrategie, zur Klimaberichterstattung und zu Klimarisiken.

Strategie: Beratung zur Unternehmensstrategie (Konzernportfolios, M&A etc.) und zur Geschäftsfeldstrategie (Wettbewerbsstrategien, Geschäftsmodelle etc.).

Innovation & Wachstum: Beratung zum Wachstum durch Geschäftsmodell-, Prozess-, Produkt- und Dienstleistungsinnovationen sowie zu Innovationsprozessen.

Marketing: Beratung zu Marketingstrategien, zum Brand Management, zur Customer Experience sowie zum Optimieren der Marketingorganisation.

Pricing & Vertrieb: Beratung zu Preisstrategien, zur Preisdurchsetzung, zum Preis-controlling sowie zu Vertriebsstrategien, -organisationen und -prozessen.

Lean Management: Gestalten schlanker Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungs-kette – vom Lean Purchasing über Lean Production bis hin zu Lean Sales.

Business Performance: Integrierten Steuerung der Geschäftsausrichtung und der Leistungsprozesse – von der Konzern- und Geschäftsbereichsebene bis hin zu den Kern- und Supportprozessen entlang der gesamten Lieferkette.

Einkauf & Beschaffung: Beratung zum Lieferantenmanagement, zur Einkaufs-organisation und zur Erfolgsmessung in der Beschaffung.

Engineering & Production: Beratung zur Produktion, zur Forschung- und Entwicklung, zum Technologiemanagement, zur operativen Effizienz, zum Shop Floor Management, zum Global Footprint und zur Industrie 4.0.

After Sales Service: Beratung zum Customer Support, zum Repair, Spare Parts und Warranty Management sowie zu Service-Strategien und -Geschäftsmodellen.

Asset Performance Management: Gestaltung der Instandhaltungsorganisation und -prozesse zur Optimierung der Verfügbarkeit technischer Anlagen.

Führung & Organisation: Beratung zu Führungssystemen und Personalstrategien, zum Personal- und Talent Management, zu Organisationsdesigns und zur Unternehmenskultur.

Programm- & Projektmanagement: Zeit-, ressourcen- und zielkonformes Planen, Steuern und Kontrollieren von einzelnen oder mehreren Projekten.

Interim Management: Zeitlich befristete Übernahme von Fach- und Führungs-positionen mit Ergebnisverantwortung.

Change Management: Gestalten von nachhaltigen Veränderungsprozessen und Befähigen von Unternehmen zu einem geplanten organisatorischen Wandel.

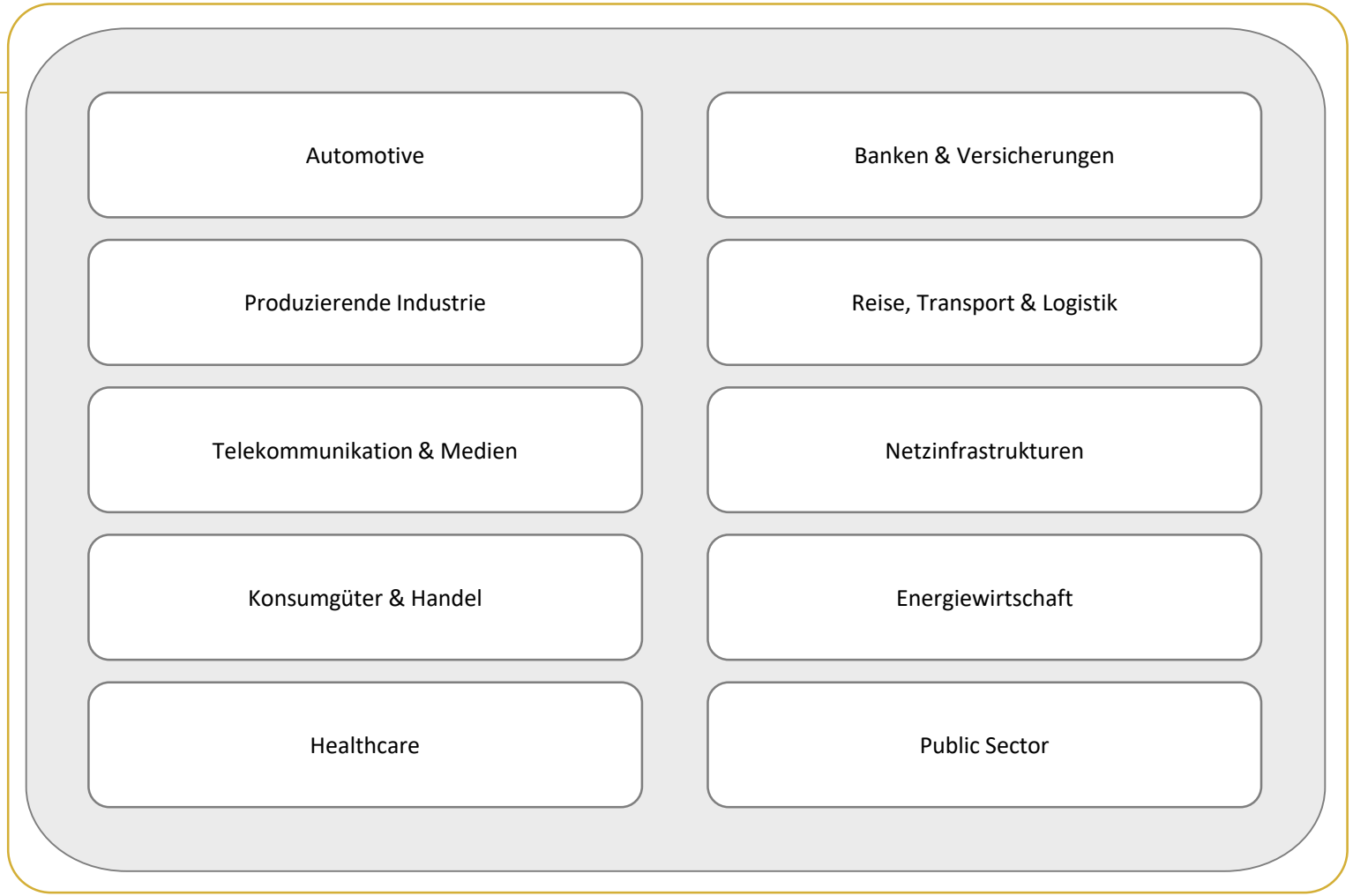
Transformation: Umfassende Neuausrichtung von Unternehmen, mit dem Ziel, tiefgreifende und nachhaltige Leistungssteigerungen zu bewirken.

Restrukturierung: Erstellen von Sanierungsgutachten, Entwicklung von Sanierungs-konzepten, Gestaltung und Umsetzung von schnellen und dauerhaften Kostensenkungs- und Ertragssteigerungsprogrammen sowie Planung und Steuerung von Turnaround-Prozessen.

ACHTUNG: Die hier aufgeführten Segmente des Beratungsmarktes sind nicht frei von Überschneidungen.

In zehn Branchen wird einem Hidden Champion eine größere Kompetenz im Hinblick auf die speziellen „Spielregeln“ der Branche beigemessen als den Champions

BRANCHEN



Insgesamt ist die Zufriedenheit mit den Leistungen von Horn & Company am größten

Top 5
1 2 3 4 ...

Zufriedenheit

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horn & Company	414	91
2	undconsorten	410	83
3	Infront	405	79
4	TARGUS Management Consulting	404	74
5	McKinsey & Company	402	96
6	...	394	101
7	...	393	90
8	...	390	88
9	...	389	86
10	...	388	96
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **Homogenität** der Beratungsleistung; je geringer s, desto weniger weichen die Leistungsbewertungen der Befragten voneinander ab

Anzahl der evaluierten Berater: 33

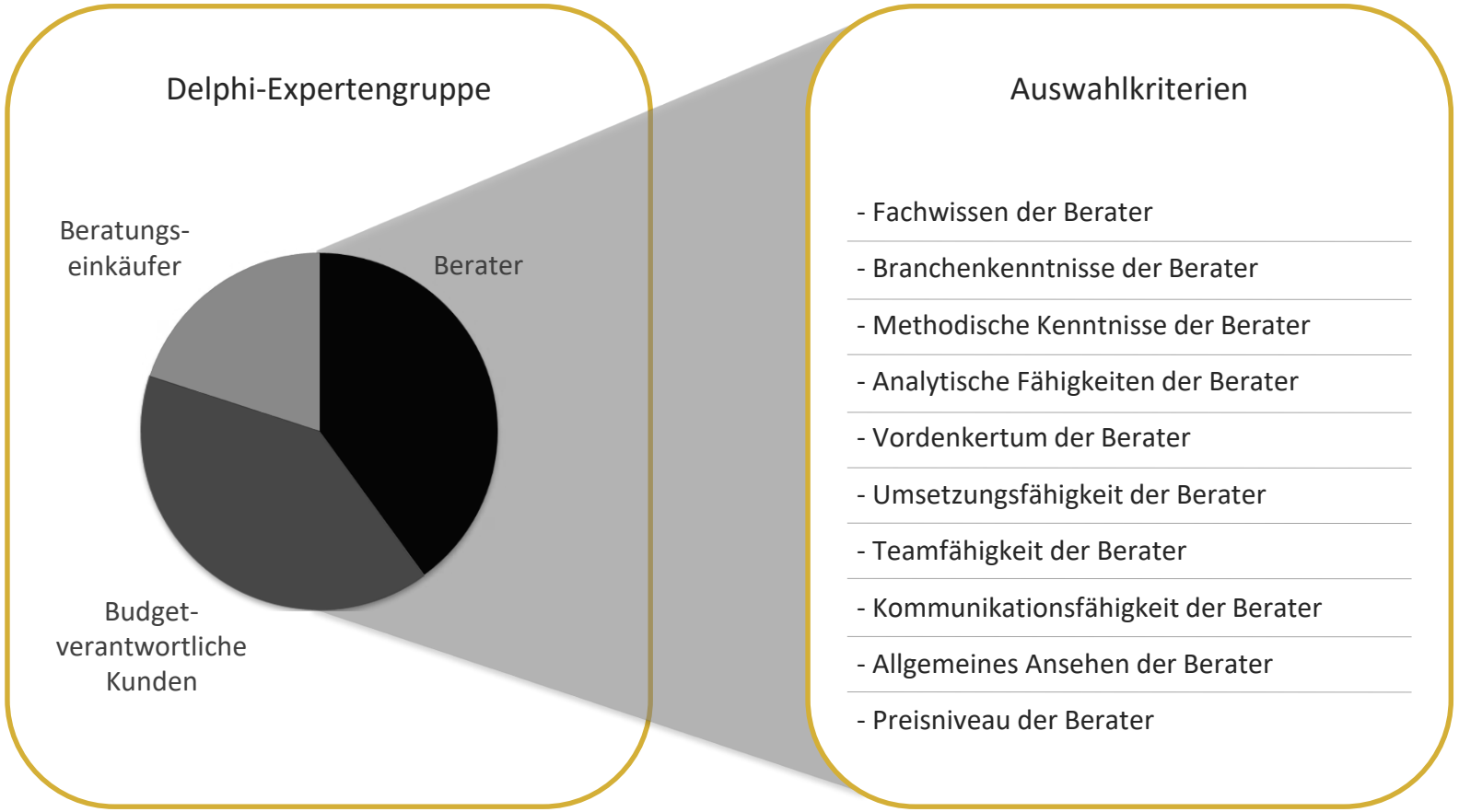
Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Auch im Hinblick auf die wichtigsten Auswahlkriterien können sich einzelne Hidden Champions gegenüber den Champions profilieren

- Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl eines Managementberaters wurden in einer Delphi-Befragung gemeinsam mit Beratern und ihren Kunden definiert
- Im Zeichen von Digitalisierung und unsicheren Märkten müssen Berater vor allem als fachliche Experten, Umsetzer und Analytiker überzeugen
- Die Hidden Champions profilieren sich vor allem durch ihre Umsetzungs- und Teamfähigkeit sowie hinsichtlich ihres Preisniveaus

Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl eines Managementberaters wurden in einer Delphi-Befragung gemeinsam mit Beratern und ihren Kunden definiert



Quelle: WGMB

Die Auswahlkriterien wurden wie folgt definiert

Fachwissen

Tiefe und Breite der fachlichen Kenntnisse der Berater.

Branchenkenntnisse

Kenntnisse der Berater bezüglich der Strukturen, Geschäftsmodelle, Produkte, Prozesse, Märkte und Akteure sowie der Kultur und der "Spielregeln" einer Branche.

Methodische Kenntnisse

Professionalität und Innovationsgrad der von den Beratern eingesetzten Methoden und Instrumente.

Analytische Fähigkeiten

Fähigkeit der Berater, einen Sachverhalt logisch zu strukturieren, Hypothesen aufzustellen, zu stützen bzw. zu widerlegen und adäquate Schlussfolgerungen zu ziehen.

Vordenkertum

Fähigkeit der Berater, innovative Lösungen für die zukünftigen Herausforderungen eines Unternehmens, einer Branche oder der Gesellschaft als Ganzes zu entwickeln.

Umsetzungsfähigkeit

Fähigkeit der Berater, umsetzbare – also praxistaugliche – Lösungen zu erarbeiten und deren Umsetzung zu unterstützen.

Teamfähigkeit

Fähigkeit der Berater, im Projekt mit den Mitarbeitern des Kunden kooperativ zusammenzuarbeiten, gemeinsam Lösungen zu finden, konstruktiv mit Kritik umzugehen und Konflikte zu handhaben.

Kommunikationsfähigkeit

Fähigkeit der Berater, die Mitarbeiter des Kunden zur aktiven Mitwirkung am Projekt zu motivieren und für die gefundenen Lösungen zu begeistern sowie die Lösungen "nach oben" – also gegenüber der Geschäftsleitung bzw. dem Aufsichtsrat – zu vertreten.

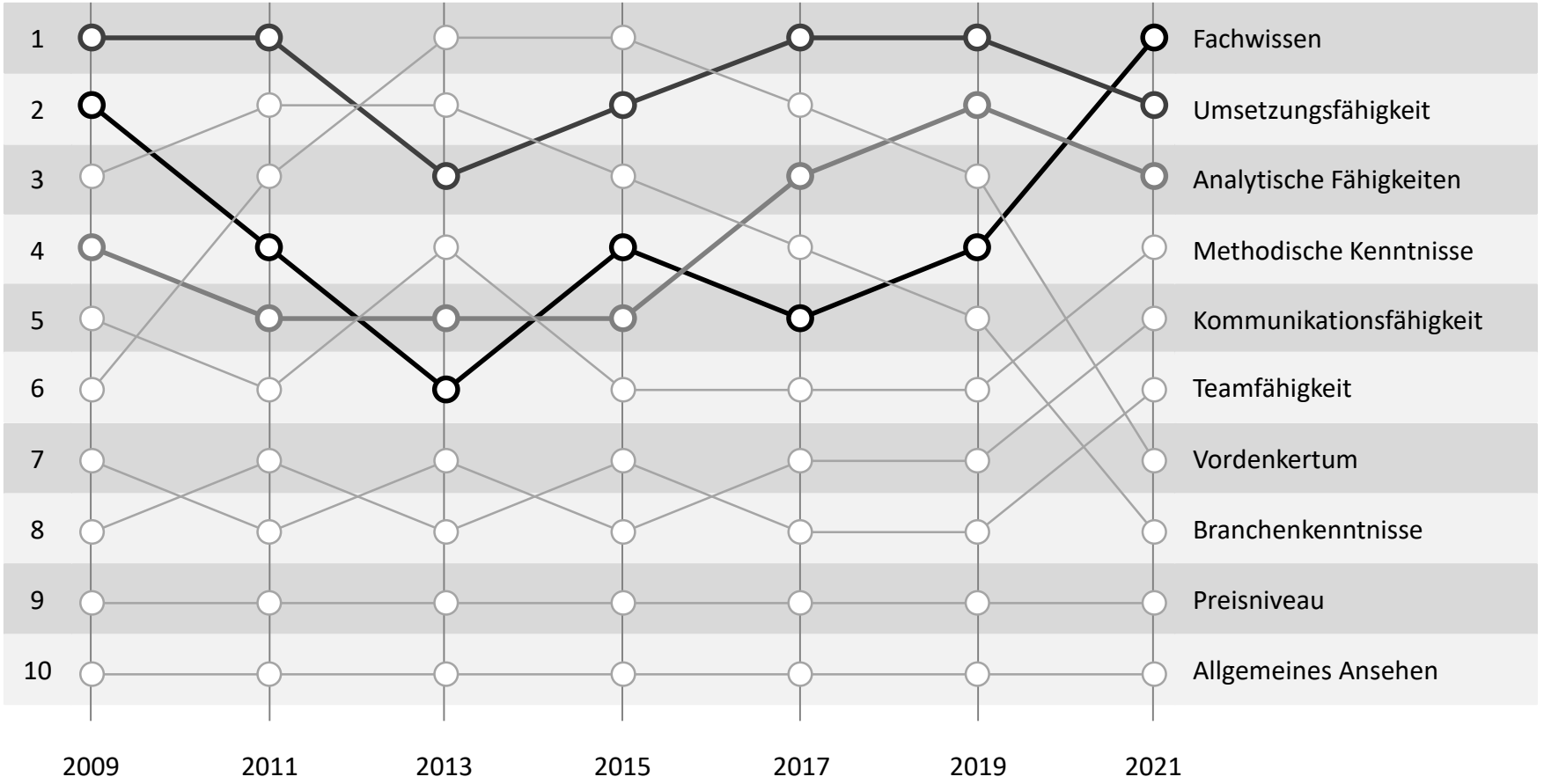
Allgemeines Ansehen

Ausmaß der Wirkung, die allein von der Reputation bzw. vom Image des Beratungsunternehmens auf die Mitarbeiter des Kunden und auf Außenstehende ausgeht.

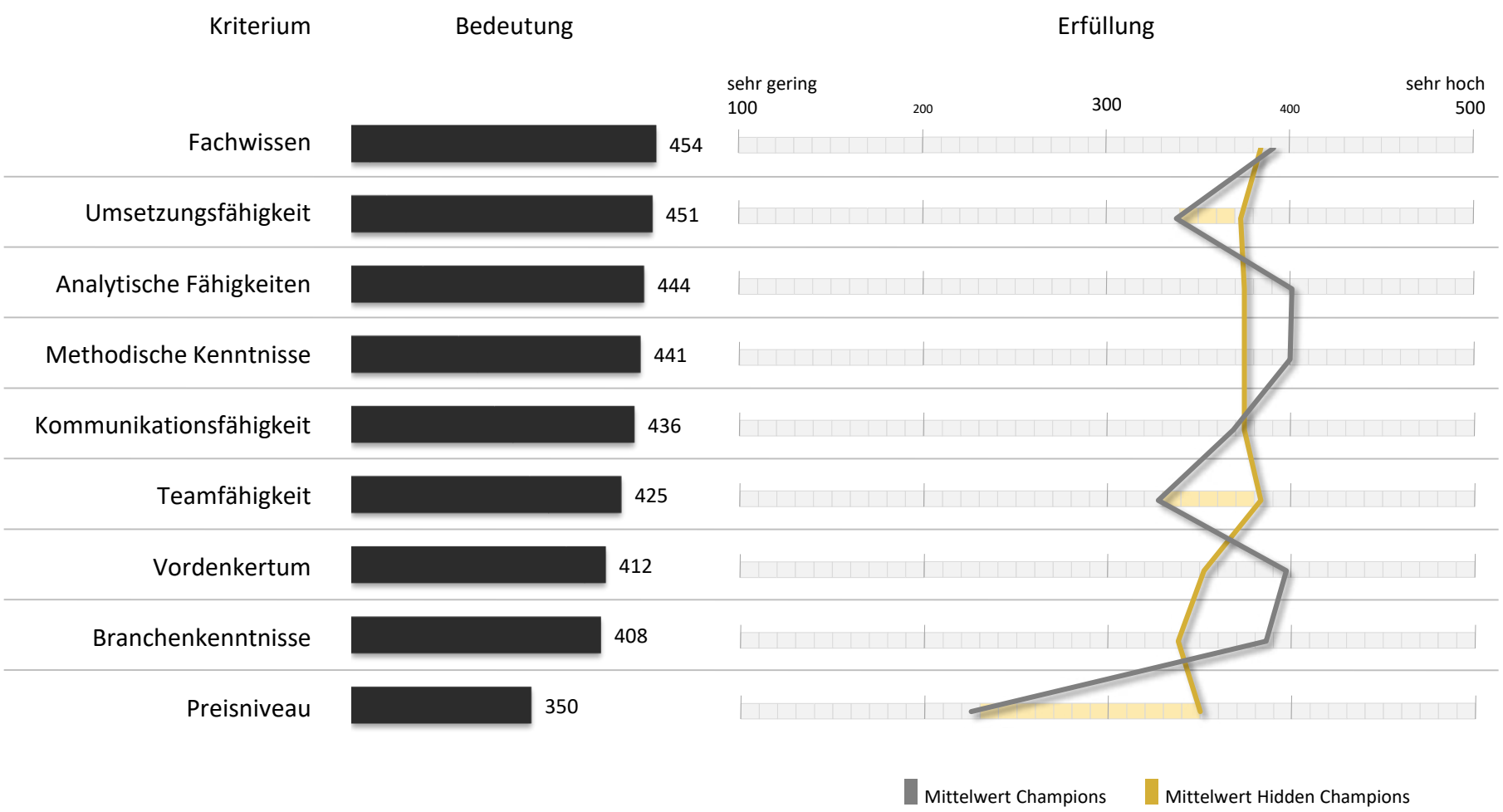
Preisniveau

Höhe der von einem Berater in Rechnung gestellten Honorare im Vergleich zu denen anderer Beratungsunternehmen.

Im Zeichen von Digitalisierung und unsicheren Märkten müssen Berater vor allem als fachliche Experten, Umsetzer und Analytiker überzeugen



Die Hidden Champions profilieren sich vor allem durch ihre Umsetzungs- und Teamfähigkeit sowie hinsichtlich ihres Preisniveaus



Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	26
4	Kriterien bei der Beraterwahl	212
5	**Profile der Hidden Champions**	224

* Kapitel 3 und 4 sind nicht Bestandteil dieser Executive Summary

AdEx Partners

Hidden Champion in der Kategorie „Programm- & Projektmanagement“

AdEx Equity GmbH & Co. KG
Flachsland 12
22083 Hamburg
www.adexpartners.com

Expertise. Independence. Results.

AdEx Partners sind die Trusted Advisor, die man an seiner Seite haben möchte, wenn es um die wirklich wichtigen Projekte geht – die Transformationen, von denen der Erfolg des Unternehmens abhängt oder die eigene Karriere. Seit nunmehr zehn Jahren agiert die Managementberatung an der Seite ihrer Kunden und berät diese in allen Fragen rund um IT- und geschäftsrelevante Themen – sei es im Rahmen der digitalen Transformation, beim Programm- und Projektmanagement von ERP-Transformationen, der Etablierung von Customer Centricity oder bei der Transformation der Organisation hin zu agiler Arbeitsweise.

Mit mehr als 170 Consultants ist AdEx Partners nun zum zweiten Mal in Folge als Hidden Champion of Consulting ausgezeichnet worden – ein Beleg dafür, dass sie in der Champions League der Branche spielen. Über die Hälfte aller DAX-Konzerne haben bereits von den Fähigkeiten und Erfahrungen profitiert, die AdEx Partners in die Unternehmen einbringt. Hervorzuheben ist, dass AdEx Partners nicht wie herkömmliche Beratungsunternehmen agiert, sondern auf Seiten seiner Kunden beispielsweise auch bei der Auswahl und Steuerung von Dienstleistern unterstützt. Dies ist eine Disziplin, die häufig unterschätzt wird und oft nicht adäquat intern besetzt werden kann.

Die Leistungen von AdEx Partners beschränken sich dabei nicht nur auf strategische und konzeptionelle Fragestellungen oder das Aufsetzen von Projekten: Sie bleiben an der Seite ihrer Kunden auch während der Umsetzung und helfen, komplexe Transformationsprogramme und Projekte zum Erfolg zu führen.

Altman Solon

Hidden Champion in der Kategorie „Telekommunikation & Medien“

Altman Solon GmbH & Co. KG
Kardinal-Faulhaber-Str. 6
80333 München
www.altmansolon.com

Weltweit führend im TMT-Sektor.

Zum fünften Mal in Folge hat sich Altman Solon als international führendes Beratungsunternehmen für Strategien in Telekommunikation, Medien und Technologie durchgesetzt.

Mit tiefem Marktverständnis, einem ausgewählten aber schnell wachsenden Team und viel Leidenschaft unterstützt Altman Solon führende Unternehmen der weltweiten TMT-Industrie bei der Identifikation, Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien und digitaler Innovation. Weiterhin begleitet Altman Solon international führenden Investoren bei der Entwicklung von Investitions- und Wachstumsstrategien sowie im Rahmen von Transaktionen.

Das Unternehmen unterstützt seit 1996 die Entwicklung der TMT-Industrien: Beim Glasfaserausbau, 5G / Mobilfunk und digitaler Infrastruktur oder der Digitalisierung von Gesellschaft und Unternehmen, Cloud und IoT bis zur Begleitung globaler Medienunternehmen bei Themen wie Video Streaming / OTT, Online Gaming, E-Commerce und vielen anderen Bereichen.

Altman Solon ging aus der Fusion von Solon (damals fünf Büros in Europa, gegründet in München) und Altman Vilandrie (damals drei Büros in den USA) hervor. Im Mai 2021 übernahm das Unternehmen die führende TMT-Beratung in Australien und Neuseeland.

Durch die Kombination von Strategie, Industrieexpertise und regionalem Know-how wurde Altman Solon zum größten globalen Strategieberatungsunternehmen mit Fokus auf TMT mit Kunden in über 100 Ländern und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Büros in Boston, Los Angeles, London, Mailand, Mexiko City, München, New York, Singapur, Sydney, Paris, San Francisco, Warschau und Zürich.

Atreus

Hidden Champion in der Kategorie „Interim Management“

ATREUS

Atreus GmbH
Landshuter Allee 8
80637 München
www.atreus.de

Hidden Champion 2022/23

Ergebnisse, wenn es darauf ankommt – sicher und schnell.

Atreus, marktführender Experte für beratungsorientiertes Interim Management in Deutschland, wurde 2006 gegründet und löst schwierige Managementaufgaben in Transformations- und Übergangssituationen.

Das Münchner Unternehmen ist immer dann die Lösung, wenn spezielle Kompetenzen zeitlich befristet oder Ressourcen besonders schnell benötigt werden, etwa bei Restrukturierungsprojekten, Transformationsaufgaben, Produktionsverlagerungen oder internationalen Managementprojekten. Dabei liegt der Fokus auf der obersten Führungsebene respektive bei Projekten mit C-Level-Relevanz.

Kernfähigkeit ist es, die Vakanz im Unternehmen stets mit hoher projekt-, situations- und umfeldspezifischer Passgenauigkeit des Managers zu besetzen – ganz individuell auf die Herausforderung zugeschnitten. Erfolgsgarant sind die mehr als 10.000 hochqualifizierten und erfahrenen Managementexperten der wichtigsten Branchen, auf die Atreus im Netzwerk zurückgreifen kann. Als Gründer von globalise, dem marktführenden und größten globalen Interim-Management-Anbieter, erfüllt Atreus dieses Versprechen auch international.

Batten & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Marketing“

Batten & Company
Marketing & Sales Consultants

Batten & Company GmbH
Königsallee 92
40212 Düsseldorf
www.batten-company.com

Hidden Champion 2022/23

Creating Concepts. Delivering Solutions.

Batten & Company ist eine der führenden Strategieberatungen für Marketing & Sales mit Fokus auf digitale Transformation und nachhaltiges Wachstum. Die Leistungen von Batten & Company reichen dabei von der Analyse und Strategieentwicklung bis zum Umsetzungsmanagement. Gemeinsam mit ihren Kunden erarbeiten sie die richtigen Antworten auf den Digitalisierungs- und Wettbewerbsdruck und die wachsenden Anforderungen des Marktes.

Batten & Company ist in das globale Kommunikationsnetzwerk der Omnicom eingebettet. Ein Alleinstellungsmerkmal, das den Beratern den vollen Zugriff auf die Ressourcen, Kompetenzen, Insights und Marktkenntnisse aus über 77 Ländern garantiert. Dies ermöglicht eine tiefe Kenntnis der lokalen Themen, eng verbunden mit der globalen Perspektive. Je nach Aufgabenstellung bündelt die Beratung ihre Stärken und bildet agenturübergreifende und interdisziplinäre Teams.

Das Team von Batten & Company begleitet Unternehmen auf allen strategisch wichtigen Feldern kundenzentrierter Marktbearbeitung – von der Identifikation strategischer Potenzialfelder, der Ideengenerierung, der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle bis zur erfolgreichen Platzierung neuer Angebote und der nachhaltigen organisatorischen Verankerung.

Mit spezialisierten Beratungseinheiten für die Bereiche Brand Management, Business Strategy, Customer Experience, Organization und Sales Excellence deckt Batten & Company die gesamte Wertschöpfungskette ab und hat dabei einen besonderen Blick auf die Nachhaltigkeit.

Berylls Strategy Advisors

Hidden Champion in der Kategorie „Automotive“

Berylls Strategy Advisors GmbH
Maximilianstrasse 34
80539 München
www.berylls.com

Solutions for the Future of Automobility. But Different.

Berylls Group ist eine auf die Automobilitätsindustrie spezialisierte Unternehmensgruppe, mit Standorten in Deutschland, China, Großbritannien, Südkorea, Nordamerika, Österreich und in der Schweiz. Die Berylls-Experten decken alle Zukunftsthemen des automobilen Ökosystems ab. Ihre Expertise ist in vier spezialisierten Einheiten zusammengefasst – dem Berylls Quartett.

Berylls Strategy Advisors – Mit ihrem umfassenden Know-how bedient die Top-Management-Beratung die gesamte Wertschöpfungskette der Automobilität – von der strategischen Konzeption, bis hin zur Verbesserung der operativen Performance.

Berylls Digital Ventures – Die Mannschaft von Digital Ventures bietet den Kunden den Aufbau neuer Geschäftsmodelle an oder entwickelt und betreibt für sie digitale Produkte – End-to-End. Berylls Digital Ventures beteiligt sich an Start-ups und baut digitale White-Label-Produkte, die Kunden erwerben können.

Berylls Mad Media – Die Experten von Mad Media entwickeln und implementieren daten-getriebenes Marketing, integriertes Portfolio- und Service-Design, außerdem setzen sie ganzheitliche Prozess- und IT-Architekturen um.

Berylls Equity Partners – Im Berylls Quartett sind die Equity Partners eine durch starke Ankerinvestoren flankierte Beteiligungsgesellschaft, die Unternehmen der Mobilitätsindustrie erwirbt, um sie operativ zu verbessern und strategisch neu auszurichten.

consus clinicmanagement

Hidden Champion in der Kategorie „Healthcare“

consus clinicmanagement GmbH
Waldkircher Straße 28
79106 Freiburg im Breisgau
www.consus-clinicmanagement.de

consus rettet Kliniken.

Ob Kreiskrankenhaus oder Universitätsklinik – um eine Klinik wirtschaftlich zu managen, gibt es gewisse Mechanismen. consus clinicmanagement wendet diese an, um Kliniken zu helfen, am Markt zu bestehen. Als „Maximalversorger für Kliniken“ unterstützt das Freiburger Unternehmen Krankenhäuser in allen Bereichen des Managements, damit Ärzte und Pflegepersonal sich auf die Patienten konzentrieren können und somit gute Medizin zu bieten. Gute Medizin bedeutet in der Regel mehr Patienten. Mehr Patienten wiederum mehr Erlöse. Und mehr Erlöse ermöglichen die Refinanzierung einer Klinik.

Die mehr als 100 consus-Mitarbeiter verfügen über langjährige Erfahrung in leitenden Positionen in Krankenhäusern, von der Arzneimittelversorgung bis zur Zentralen Sterilgutversorgung. Das consus-Team kennt daher die Bedürfnisse von Klinikgeschäftsführern, Ärzten und Pflegekräfte. Prozesse werden schnell erfasst und verbessert und Probleme zügig erkannt und gelöst.

Ein entscheidendes Merkmal von consus ist: Die Beratung endet nicht auf einer umfangreichen Powerpoint-Präsentation, sondern mit der nachhaltigen Implementierung und Etablierung von Maßnahmen. Bei Bedarf übernimmt consus auch das Interimsmanagement einzelner Geschäftsbereiche. Ziel des mehrfach ausgezeichneten Unternehmens ist es dennoch, Kliniken zu befähigen, mittelfristig ohne Berater auszukommen.

CPC

Hidden Champion in der Kategorie „Change Management“

CPC Unternehmensmanagement AG

THE SQUAIRE 11
Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main
www.cpc-ag.de

Der Wandel ist jetzt.

Seit 1993 ist es die Überzeugung von CPC, dass man ein erfolgreiches Unternehmen sein kann, bei dem alle Menschen mit Freude und Motivation nachhaltig und langfristig arbeiten. Und genau das ist es, was auch den Unterschied in der Arbeit mit den Kunden macht. Gemeinsam kann jede Challenge gemeistert werden – sei sie noch so herausfordernd. Das ist die Vision. Darum gibt es die CPC.

Change Management bei der Einführung von SAP S/4HANA, die agile Transformation von einzelnen Bereichen bis hinzu ganzen Organisationen sind Beispiele für typische Projekte der CPC. Zu den Kunden gehören internationale Konzerne und führende, mittelständische Unternehmen, die Lösungen nicht nur installieren, sondern nachhaltig implementieren wollen.

Gemeinsam mit den Kunden werden Transformationen so gestaltet, dass Führungskräfte und Mitarbeitende auf allen Ebenen die Chancen des Change erleben und mitgestalten. Lösungen existieren nicht nur auf dem Papier, sondern sie funktionieren und werden nachhaltig umgesetzt.

Mit diesem Grundgedanken haben die CPC-Gründer vor rund 30 Jahren die Unternehmens-Genetik geprägt. Viele Dinge haben sich seitdem geändert, aber das hat bis heute Gültigkeit. CPC möchte mit Kunden arbeiten, die an großartige Veränderungen glauben und sie gemeinsam mit ihren Mitarbeitenden umsetzen wollen. So kommen wir zusammen.

d-fine

Hidden Champion in der Kategorie „Data & Analytics“

d-fine GmbH
An der Hauptwache 7
60313 Frankfurt
www.d-fine.com

Analytisch. Technologisch. Quantitativ.

Die Bedeutung von „Data & Analytics“ hat in den letzten Jahren in fast allen Wirtschaftsbereichen noch einmal stark zugenommen. Es ist also keine Überraschung, dass ein Unternehmen wie d-fine, das sich seit mehr als 20 Jahren auf diese Themenstellung fokussiert, inzwischen auf über 1.000 Experten und Expertinnen gewachsen ist. Es ist daher auch nicht wirklich überraschend, dass viele Kunden d-fine aufgrund der stark ausgeprägten thematischen Fokussierung in der Expertise vor den großen Platzhirschen der Beratungsbranche und den Tech-Giganten sehen.

Bei der Betrachtung exemplarischer „Data & Analytics“-Fragestellungen wird dies klar: Wie kann die Logistik von Medikamenten in Entwicklungsländern trotz dünner Datenlage optimiert werden? Wie kann die Einspeisemenge regenativer Energie und der Strombedarf an jedem Netzknoten in Echtzeit präzise vorhergesagt werden? Wie lässt sich die Batterieforschung durch die Kombination von Quantencomputern und KI beschleunigen? Lassen sich mit vernetzten Echtzeitdaten von Fahrzeugen kritische Verkehrssituationen vermeiden? Wie lässt sich das Klimarisiko einer Bank über Jahrzehnte prognostizieren und dabei selbst lokale Ereignisse wie Hochwasser berücksichtigen, ohne auf historische Daten zurückzugreifen?

Das sind alles keine Zukunftsvisionen, sondern Projekte von heute. Keine Überraschung, dass die mehr als 1.000 Experten von d-fine zur Beantwortung dieser Fragen auf ihren Hintergrund in Physik, Mathematik und Informatik bauen – einer Kombination aus tiefem analytischen, technologischen und quantitativen Verständnis.

FTI-Andersch

Hidden Champion in der Kategorie „Restrukturierung“

Andersch AG

Taunusanlage 9-10
60329 Frankfurt am Main
www.andersch-ag.de

Gemeinsam aus Herausforderungen Chancen machen.

FTI-Andersch unterstützt Unternehmen, Vorstände, Gläubiger und Gesellschafter in herausfordernden Unternehmenssituationen und schafft Transparenz sowie klare Orientierung. Hierfür entwickelt FTI-Andersch gemeinsam mit seinen Mandanten objektive und robuste Einschätzungen und umsetzungsorientierte Lösungen. Unternehmen werden dadurch in die Lage versetzt, tragfähige Entscheidungen in einem unsicheren Umfeld zu treffen.

Etwa, wenn es darum geht, sich bestmöglich auf eine erfolgreiche (Re-)Finanzierungssituation vorzubereiten, Strategie- oder Ertragskrisen zu lösen oder existenzgefährdende Risiken zu meistern. Mit dem Mandanten im Mittelpunkt des Handelns sorgt FTI-Andersch beispielsweise für eine langfristige Neuausrichtung des Unternehmens, für eine schnelle, signifikante Verbesserung der Unternehmensperformance oder ein systematisches Management akuter Krisen. Unsere langjährig erfahrenen Experten im Bereich Restrukturierung und Business Transformation unterstützen Unternehmen dabei mit ganzheitlichen und integrierten Lösungen für die gesamte Wertschöpfungskette.

FTI-Andersch ist Teil der international agierenden FTI-Consulting-Gruppe (NYSE: FCN) mit weltweit mehr als 6.400 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen.

Genpact Deutschland

Hidden Champion in der Kategorie „After Sales Service“

Genpact Deutschland
Baierbrunner Str. 35
81379 München
www.genpact.com/de

Für eine zukunftsfähige und lebenswerte Welt.

Genpact hat im Jahr 2018 seine Supply-Chain Kompetenzen durch dir Übernahme von Barkawi Management Consultants gestärkt und ist seitdem auch in Deutschland als weltweit führendes Unternehmen vertreten. Mit mehr als 200 erfahrenen Experten in Deutschland in den Bereichen Supply-Chain-Beratung, digitale Transformationslösungen, Finanz- und Rechnungswesen sowie Beschaffung und Analytics umfasst das Angebot von Genpact neben strategischer Beratung auch die operative Umsetzung der Lösungen.

Geleitet von dem unermüdlichen Streben, eine zukunftsfähige und lebenswerte Welt zu gestalten, treiben die Berater von Genpact digital gestützte Innovationen und intelligente Prozessabläufe für ihre Kunden voran. Genpact sichert mit Resilience-Maßnahmen, dass die Systeme auch bei Krisen widerstandsfähig bleiben und die Geschäfts- und Betriebsprozesse mit möglichst minimalen Auswirkungen weiter funktionieren. Das betrifft Systeme der Anwendungen, Architektur, Daten, Cloud, Infrastruktur und Netzwerke.

H&Z Unternehmensberatung

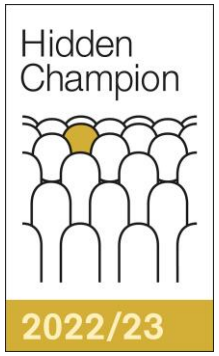
Hidden Champion in den Kategorien „Transformation“ und „Einkauf & Beschaffung“

H&Z Unternehmensberatung AG

Max-Joseph-Straße 6

80333 München

www.hz.group



Beratung mit Hirn, Herz und Hand.

Die H&Z Unternehmensberatung AG steht für Beratung mit Hirn, Herz und Hand!

Die H&Z-Experten konzipieren, steuern und begleiten Transformationsprozesse mit messbaren Resultaten und außergewöhnlichen Ergebnissen. Das Kundenportfolio umfasst DAX-40-Unternehmen, internationale Konzerne und renommierte Mittelständler.

Seit 1997 begeistert H&Z Menschen für Veränderungen – in vertrauensvoller und enger Zusammenarbeit. Auf dieser Basis unterstützt die Beratung Unternehmen bei der Verbesserung ihrer Leistungsfähigkeit und nachhaltigem Wachstum.

Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen Strategie und Geschäftsoptimierung, Einkauf und Vertrieb – hier zählt H&Z zu den führenden Beratungen.

Als Mitglied der Transformation Alliance ist H&Z Teil eines weltweiten Netzwerks mit über 600 Beratern und zusammen mit der BMW Group wurde das Joint Venture „The Retail Performance Company“ (rpc) gegründet.

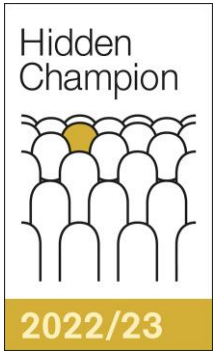
Außerdem ist H&Z bereits 2020 als dreifacher Hidden Champion unter den besten Managementberatungen ausgezeichnet worden – in den Kategorien „Transformation“ und „Einkauf & Beschaffung“ sowie mit rpc in der Kategorie „Retail Performance Management“.

Horn & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Banken & Versicherungen“

HORN & COMPANY

Horn & Company GmbH
Kaistraße 20
40221 Düsseldorf
www.horn-company.de



Seniorität. Erfahrung. Wirkung.

Horn & Company ist die auf Financial Services spezialisierte Top-Management-Beratung in den Regionen DACH und CEE. Rund 30 Partner und Associate Partner mit Erfahrung aus der Praxis und aus internationalen Beratungsfirmen führen das Beratungshaus. Aktuell sind über 110 festangestellte und vor allem hochqualifizierte Beraterinnen und Berater für Horn & Company aktiv. Das Unternehmen befindet sich seit Gründung im Jahr 2009 auf einem kontinuierlichen „double-digit“-Wachstumskurs und wird zum dritten Mal in Folge als Hidden Champion ausgezeichnet.

Alle Beraterinnen und Berater von Horn & Company bringen überdurchschnittliche Praxis-Expertise und eine top Universitätsausbildung mit: Über 80% der Beraterinnen und Berater verfügen zum Beispiel über eine akademische Mehrfach-Qualifikation im Sinne eines Universitäts-Doppelstudiums oder einer Promotion. Sie sind Experten für Strategie-entwicklung, digitale Transformation und GuV-orientierte Performance-Verbesserungen. Ihr Fokus liegt dabei nicht allein auf der Konzept-entwicklung, sondern auch auf der Verankerung von Strategien in der Organisation und in den Prozessen des Kunden. Dabei wird ein unternehmerisches Beratungsverständnis verfolgt: Fokussierte Umsetzungsorientierung, messbare GuV-/Ergebnisverbesserung und ein hoher Return-on-Consulting.

Horn & Company hat mit Gründung von H&C Data Analytics und Kooperationen mit Software-Entwicklern und IT-Lösungsanbietern ein Consulting-Ökosystem für die digitale Transformation etabliert. Im Rahmen der Konsolidierung des Beratermarktes verfolgt Horn & Company eine aktive Strategie und möchte zukünftig vermehrt anorganische Wachstumschancen nutzen.

Infront Consulting & Management

Hidden Champion in der Kategorie „Digitalisierung“

Infront Consulting & Management GmbH

Neuer Wall 10
20354 Hamburg
www.infront-consulting.com

Konzentrierte Lösungen für die digitale Transformation.

Infront ist die führende Beratungsboutique für die digitale Transformation von Unternehmen im deutschsprachigen Raum.

Das Team unterstützt branchenübergreifend etablierte Unternehmen durch Strategie, Innovation und Transformation dabei, auch in der digitalen Zeit erfolgreiche Geschäftsmodelle zu betreiben. Die Bandbreite der Klienten reicht von renommierten Konzernen aus DAX und MDAX bis hin zu erfolgreichen Mittelständlern.

Mit einem vollständigen Portfolio der digitalen Transformation begleitet Infront Klienten von Geschäftsmodell-Strategien über Corporate Innovation bis zur Erneuerung des Kerngeschäfts.

Seit 2018 ist Infront eine eigenständige Einheit innerhalb der KPS AG und erweitert so das Beratungsportfolio weiter in Richtung der Konzeption und Implementierung moderner Technologien für Kundeninteraktions- und Enterprise-Lösungen. Das gemeinsame Versprechen: Instant Transformation.

Was das Infront-Team antreibt ist nicht der große Auftritt, sondern die große Idee und die Suche nach der besten Lösung für die Klienten. Damit aus Chancen schnell nachhaltige Erfolge werden.

Innovative Management Partner

Hidden Champion in der Kategorie „Disruption“

INNOVATIVE MANAGEMENT PARTNER

Innovative Management Partner Unternehmensberatungs-GmbH

Seidlstraße 28
80335 München
www.impconsulting.com

Hidden Champion 2022/23

Home of the Open Approach.

IMP richtet bestehende Geschäftsmodelle auf die Zukunft aus. IMP schafft neue, disruptive Geschäftslogiken und bringt diese zum Funktionieren. IMP gestaltet und implementiert Innovations-Ökosysteme, die zur jeweiligen Unternehmensstrategie passen und die Innovationskraft messbar steigern. Der Kern ist die IMP Thoughtleadership in offener Strategie- und Innovationsarbeit (Open Approach). Strategische Herausforderungen in turbulenten und disruptiven Umfeldern lassen sich am ehesten meistern, wenn verschiedene Perspektiven eingefangen werden, und nicht nur jene beteiligt sind, die branchentypische bzw. unternehmensspezifische Blickwinkel einnehmen. Der IMP Open Approach beeinflusst alle kritischen Erfolgsfaktoren der Strategie- und Innovationsarbeit in positiver Weise: Effektivität (Direction!), Effizienz (Speed!) und Mobilisierung (Commitment!).

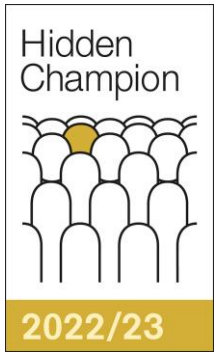
Die mehrfach ausgezeichneten IMP-Lösungen entstehen auf Basis einer einzigartigen Methodik und der Nutzung offener Formate unter strukturierter Einbindung von internem und externem Wissen. Die Berater in den Büros in München, Innsbruck, Wien, Zürich und São Paulo greifen über die IMP Experts Community auf ein engmaschiges Netzwerk handverlesener internationaler Experten zu. Der IMP Open Approach findet weithin Beachtung. In der aktuellen Buchpublikation „Open Strategy: Mastering Disruption from Outside the C-Suite“, MIT Press (2021), werden Ansatz, Werkzeuge und Projektbeispiele einer breiten Leserschaft zugänglich gemacht. Das Werk ist als „Best Management Book 2021“ ausgezeichnet und die Autoren sind für den „Thinkers50 Strategy Award“ nominiert.

Iskander Business Partner

Hidden Champion in der Kategorie „Innovation & Wachstum“

Iskander Business Partner

Iskander Business Partner GmbH
Paulstrasse 19
85737 Ismaning/München
www.i-b-partner.com



Vertrauen. Transparenz. Verantwortung.

Iskander Business Partner ist eine inhabergeführte Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten Customer Management, Data Based Marketing & Sales, Digital Excellence und Smart Products & Innovations. Als ausgezeichneter „Hidden Champion“ für Innovation und Wachstum der Jahre 2018 bis 2022/23 legen sie großen Wert auf unternehmerisch denkende Mitarbeiter mit Start-up Mentalität. Dank dieser Philosophie haben sie sich innerhalb weniger Jahre zu einer der führenden Beratungsfirmen in den Branchen Telekommunikation, Medien und Automotive entwickelt.

Gemeinsam mit ihren Kunden entwickeln sie ergebnis- und umsetzungsorientierte Konzepte, mit einer Gesamtverantwortung von Projektstart bis -abschluss. Der Erfolg wächst seit der Gründung im Jahr 2005 durch Armin Iskander stetig auf einer soliden Basis. Die Mitarbeiter stehen mit den Kunden an vorderster Front. Sie gestalten die Strategie aktiv mit und begleiten die Klienten stets zielorientiert und partnerschaftlich. Leidenschaft für ihre Arbeit, Eigenverantwortung sowie eine bodenständige und transparente Zusammenarbeit sind die Segel, die sie zum Erfolg tragen.

Kerkhoff Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Einkauf & Beschaffung“

Kerkhoff Consulting GmbH
Elisabethstraße 5
40217 Düsseldorf
www.kerkhoff-consulting.com

Ergebnisverbesserung. Aus Leidenschaft.

Seit inzwischen über 22 Jahren begeistern die umsetzungsstarken Beraterinnen und Berater von Kerkhoff ihre Kunden aus dem Mittelstand mit individuellen Lösungen. Kaufmännische und technische Beratungsexpertinnen und -experten steigern das nachhaltige Unternehmensergebnis durch Optimierungen entlang der Wertschöpfungskette.

Unternehmen stehen heutzutage vor einer Vielzahl von Herausforderungen: Von gestörten Lieferketten, Engpässen und Preisanstiegen über die dauerhafte Professionalisierung der eigenen Produktkomplexität, der Sicherstellung einer gelebten Corporate Social Responsibility hin zu den Anforderungen eines schlagkräftigen Prozesses für das Lieferkettengesetz. All das auf dem Weg der fortschreitenden Transformation zu „mehr“ Digitalisierung. Kerkhoff steht dafür, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Prozesse auf die Anforderungen von morgen vorzubereiten und auf diesem Weg zu begleiten.

Die Beraterinnen und Berater von Kerkhoff sind seit vielen Jahren ein verlässlicher sowie innovativer und branchenübergreifender Lösungspartner insbesondere für die mittelständische Industrie, wie auch für Unternehmen aus den Bereichen Dienstleistung und Handel. Seit 2009, inzwischen zum sechsten Mal in Folge, haben die Beraterinnen und Berater im Rahmen der Kundenbefragungen zum Hidden Champion eine beeindruckende Kontinuität für herausragende Beratungsqualität unter Beweis gestellt.

KPS

Hidden Champion in der Kategorie „Konsumgüter & Handel“

KPS AG

Beta-Str. 10 H
85774 Unterföhring
www.kps.com

Instant Transformation.

Die digitale Entwicklung kennt keine Pausen – deshalb verliert KPS gemeinsam mit seinen Kunden ebenfalls keine Zeit. Instant Transformation bedeutet einsatzbereite Plattformen, sofortige Wirksamkeit, echte Differenzierung und spürbar mehr Sicherheit.

Bereits seit dem Jahr 2000 begleitet KPS führende Unternehmen im Handel und Konsumgüterbereich erfolgreich auf dem Weg der Digitalisierung und ist als Partner auch erste Wahl für alle Unternehmen in jenen Branchen, die auf eine hochmoderne Customer Experience setzen.

Ab dem ersten Tag gestalten die KPS-Berater gemeinsam mit ihren Kunden den Transformationsprozess am erlebbaren Produkt, den KPS Instant Platforms. Sie vereinen die Best-Practice-Prozesse einer Branche auf einer einzigen Geschäftsplattform – end-to-end von der Kundeninteraktion über Operations bis zu den Finanzen – implementiert mit den besten Technologiekomponenten in einem zukunftssicheren Hochleistungsdesign und steigern die Geschwindigkeit von prozessgetriebenen Transformationsprogrammen enorm.

Was das KPS-Team antreibt ist die kontinuierliche Beschleunigung von Transformationsprogrammen, um Innovation und neue Geschäftsmodelle schneller am Markt umsetzen zu können. Damit werden aus Chancen schnell nachhaltige Erfolge.

M2P

Hidden Champion in der Kategorie „Reise, Transport & Logistik“

M2P Consulting GmbH

Feldbergstraße 35
60323 Frankfurt am Main
www.m2p.net

Fit for now. Fit for the future.

Nur was man messen kann, lässt sich managen. Die Berater der M2P Consulting, die sich auf Kunden im Bereich Reise, Transport und Logistik spezialisiert haben, beginnen ihre Projekte deshalb in der Regel mit einer gründlichen und auf Daten gestützten Analyse. Nicht Anekdoten und subjektive Erfahrungen liegen ihren Beratungseinsätzen zu Grunde, sondern Zahlen, Daten und Fakten. Auf dieser Basis optimieren sie Prozesse und Ressourcen – und das in einer Branche, in der häufig viel Kapital gebunden ist.

Zu den Kunden des Unternehmens zählen Fluggesellschaften, Flughäfen, Logistikdienstleister und Bahnbetriebe – und zwar weltweit. Das Unternehmen hat seinen Stammsitz in Frankfurt, bearbeitet jedoch auch Projekte in ganz Europa, den USA und auch im Nahen Osten. Inhaltlich dreht sich die Beratung um die Themenfelder Geschäftsmodellentwicklung, operative Effizienz, Technologie und Digitalisierung, Projektsteuerung und Unternehmenstransformation. Dabei profitiert das Unternehmen enorm von seiner internationalen Aufstellung. Diese ermöglicht den Technologieaustausch und die Orientierung an Best-Practice-Beispielen.

Die Beratungsangebote von M2P Consulting umfassen die gesamte Wertschöpfungskette der Zielbranche. Von der Optimierung betrieblicher Planungsprozesse über die automatisierte und kontaktlose Abfertigung von Fluggästen am Flughafen, benötigen die bearbeitenden Projekte umfangreiche prozessuale, regulatorische aber auch insbesondere technische Expertise. Das Alleinstellungsmerkmal der hochspezialisierten Beratung sind neben ihrem umfassenden Know-how insbesondere die eigens entwickelten Werkzeuge und Methoden.

PD

Hidden Champion in der Kategorie „Public Sector“

PD – Berater der öffentlichen Hand GmbH

Friedrichstr. 149
10117 Berlin
www.pd-g.de

Hidden Champion 2022/23

Die Inhouse-Beratung der öffentlichen Hand.

Die PD – Berater der öffentlichen Hand GmbH ist ein Inhouse-Beratungsunternehmen der öffentlichen Hand und bietet umfassende projektbezogene Beratungs- und Managementleistungen für Bund, Länder, Kommunen und sonstige öffentliche Auftraggeber, u.a. auch Krankenhäuser, zu allen Fragestellungen moderner Verwaltung und Investitionsvorhaben an. Die PD ist privatrechtlich als GmbH organisiert und liegt zu 100 Prozent in öffentlicher Hand. Zu ihren derzeit 134, ausschließlich öffentlichen Gesellschaftern zählen der Bund, Länder, Kommunen, Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts sowie weitere öffentliche Organisationen, Institutionen und zwei Beteiligungsvereine.

Schwerpunktmäßig berät die PD bei Strategie-, Organisations- und Investitionsvorhaben, unterstützt beim Management von Großprojekten oder der Steuerung von Vergabeverfahren. Die über 500 Beraterinnen und Berater der PD beraten dabei von sechs Standorten in Deutschland aus – kompetent, effizient und unabhängig. Die PD steht dabei für eine unvoreingenommene Herangehensweise, problemorientierte Lösungsansätze und transparente Entscheidungswege.

Neben der Beratung setzt sich die PD für den Wissenstransfer in die öffentliche Verwaltung ein, teilt Best Practices, veranstaltet Workshops und veröffentlicht Studien und Methodenbaukästen. Auf Netzwerkveranstaltungen werden Zukunftsbilder für eine moderne Verwaltung mit der Verwaltung erarbeitet und konkretisiert – für eine wirkungsorientierte, nachhaltige und attraktive öffentliche Hand von morgen.

Prof. Roll & Pastuch

Hidden Champion in der Kategorie „Pricing & Vertrieb“

Prof. Roll & Pastuch
MANAGEMENT CONSULTANTS

Roll & Pastuch GmbH

Herrenteichsstraße 5
49074 Osnabrück
www.roll-pastuch.de

Hidden Champion
2022/23

Wissensvorsprung. Pragmatismus. Partnerschaft.

Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants ist eine auf Pricing und Vertrieb spezialisierte Beratung mit Sitz in Berlin, Köln, München, Osnabrück und Zürich. Know-how, langjährige Erfahrung und hohe Branchenkompetenz sichern die überdurchschnittlichen Projekterfolge: So steigert Roll & Pastuch regelmäßig die Umsatzrendite von nationalen und internationalen Mittelständlern und Konzernen um ein bis drei Prozentpunkte.

Dank erfahrener Beraterinnen und Berater mit internationalem Hintergrund führt R&P viele der Pricing- und Vertriebsprojekte europaweit und global durch. Dazu setzt die Beratung auf interdisziplinäre Teams, die mit hohem persönlichen Engagement die Projekte zum Erfolg führen.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Implementierung der Ergebnisse. In enger Zusammenarbeit mit dem eigenen IT-Tochterunternehmen wird die Verknüpfung zwischen Beratung und Umsetzung sichergestellt.

Neben fachlicher Expertise wird vor allem das Miteinander bei Roll & Pastuch großgeschrieben. Das Motto „Von den Besten die Netten“ ist gelebte Realität. Im Team – ob intern oder mit den Klienten – sorgt dieser Anspruch für eine angenehme Zusammenarbeit auf Augenhöhe und stellt durch die bessere Verzahnung aller Teammitglieder häufig den entscheidenden Erfolgsfaktor dar.

quattron management consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Netzinfrastrukturen“

quattron management consulting gmbh

Schaumainkai 87
60596 Frankfurt am Main
www.quattron.com

The Technology Transformers.

Die Einführung neuer, meist digitaler Technologien steht im Spannungsfeld aus Chancen zur Optimierung der Geschäftsprozesse eines Unternehmens und Risiken, die mit technologischen Veränderungen verbunden sind. Die Möglichkeiten optimal zu nutzen und dabei die Risiken aus der Einführung neuer Technologien zu minimieren, dies ist der Anspruch von quattron als Technology Transformer.

Im Jahr 2002 entstand die Idee zur Gründung von quattron mit dem Ziel, den technologischen Wandel von sicherheitskritischen Netzinfrastrukturen interdisziplinär zu begleiten und erfolgreich zu managen. Heute ist quattron eine international führende Management- und Technologieberatung mit Fokus auf strategisches Infrastruktur-Management in den Bereichen Railway, Information & Communications Technology - Networks sowie Control-Command & Signalling Systems. quattron verbindet den externen Blickwinkel mit den kundenspezifischen Gegebenheiten und entwickelt individuelle Lösungen, die partnerschaftlich mit den Kunden umgesetzt werden. Das Leistungsportfolio reicht von Technologiestrategien über Machbarkeitsstudien und Wirtschaftlichkeitsrechnungen, Finanz- und Migrationsplanungen, Ausschreibungs- und Lieferantenmanagement, Organisationskonzepten bis zum Programm- und Projektmanagement für die Einführung und das gesamte Lebenszyklusmanagement einer Technologie.

quattron gehört zur quattron group, die ihren Kunden mit vernetzter und häufig sicherheitsrelevanter Infrastruktur ganzheitliche Lösungen anbietet und dabei die Kompetenzen der Mitgliedsunternehmen zu Leistungen aus einer Hand integriert.

ROI-EFESO

Hidden Champion in der Kategorie „Engineering & Production“

ROI = EFESO
MANAGEMENT CONSULTANTS

ROI Management Consulting AG
Infanteriestraße 11
80797 München
www.roi.de

Hidden Champion
2022/23

Building Industrial Future.

ROI-EFESO ist die international agierende Unternehmensberatung für effiziente Produktion, adaptive Supply Chains und industrielle Digitalisierung. ROI-EFESO unterstützt Unternehmen aus der diskreten Fertigungs- und der Prozessindustrie bei der Optimierung ihres Produkt- und Technologieportfolios, der Gestaltung globaler Wertschöpfungsnetzwerke, der nachhaltigen Erhöhung ihrer operativen Exzellenz und Kostensenkungen innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette.

ROI-EFESO richtet Prozesse und Systeme kundenspezifisch aus – auf Basis ganzheitlicher Expertise in Operations und SCM, fundierter Branchenkenntnis und langjähriger Erfahrung. Dafür arbeiten die ROI-EFESO Berater eng mit allen Bereichen des Kunden zusammen: von Shopfloor bis Boardroom.

ROI-EFESO nutzt Industrie 4.0- und IoT- Technologien, um Effizienzpotenziale auszuschöpfen und neue Geschäftsmodelle zu ermöglichen. Die Kundenmehrwerte: schnelle, messbare Ergebnisse. Die Zusammenarbeit: unkompliziert – ROI-EFESO-Beraterinnen und -Berater verfügen über eine hohe Sozialkompetenz.

Mehr als 3.000 erfolgreiche Projekte belegen ein Know-how, das ROI-EFESO auch mittels des Learning Campus‘ in Form wissenschaftlich fundierter Trainingsmethodiken für Kunden verfügbar macht.

STAUFEN.

Hidden Champion in der Kategorie „Lean Management“

STAUFEN.AG
Blumenstraße 5
73257 Köngen
www.staufen.ag

Wertschöpfung. Wertschätzung. Wertsteigerung.

In jedem Unternehmen steckt ein noch besseres. Mit dieser Überzeugung berät und qualifiziert die Staufen AG seit 1994 Unternehmen und Mitarbeitende weltweit. Kunden bietet das Beratungsunternehmen eine einzigartige Kombination aus Fachberatung und Organisationsentwicklung. Nur diese Verzahnung von Prozessexzellenz und Führungsexzellenz sichert im Unternehmen dauerhaft eine nachhaltige Veränderungskultur.

Mit passenden Strategien und Methoden setzt die Staufen AG die richtigen Veränderungen schnell in Gang und erzielt messbare Erfolge. Das Beratungsunternehmen unterstützt in bedarfsorientierten Rollen – beratend, coachend und qualifizierend – Führungskräfte und Mitarbeitende dabei, eine leistungsfördernde sowie wertschätzende Unternehmenskultur zu etablieren und auf diese Weise die Wertschöpfung ihres Unternehmens zu steigern. So erhöht die Staufen AG den Wert des Unternehmens.

Die internationale Lean Management-Beratung betreut mit 340 Mitarbeitenden weltweit Kunden in den Kompetenzfeldern Operational Excellence, Supply Chain Network Management, Organisationsentwicklung, Leadership Excellence, Digitalisierung und Industrie 4.0. Die Staufen Akademie bietet darüber hinaus passgenaue Qualifizierungen an.

2022/23 wurde die Staufen AG zum vierten Mal in Folge von der WGMB zu Deutschlands bester Lean Management Beratung gekürt.

sustainable

Hidden Champion in der Kategorie „Nachhaltigkeit“

sustainable AG
Corneliusstr. 10
80469 München
www.sustainable.de

Zukunft nachhaltig gestalten.

Die sustainable AG ist eine Unternehmensberatung, die ihre Kunden ausschließlich bei den Themen unternehmerische Verantwortung und nachhaltige Entwicklung unterstützt. 2008 im Herzen Münchens gegründet, arbeitet ein Team von mehr als 30 Beraterinnen und Beratern an der nachhaltigen Entwicklung und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen.

sustainable begleitet seine Kunden dabei, die Veränderungen, die sich aus globalen Herausforderungen wie dem Klimawandel oder dem Verlust von Biodiversität für Unternehmen ergeben, besser zu verstehen. Gemeinsam mit den Kunden erarbeitet sustainable Antworten, die einen langfristigen Geschäftserfolg sicherstellen und gleichzeitig einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung leisten.

Impact mit und für die Kunden zu erzeugen ist der Antrieb des sustainable-Teams. Der Kerngedanke: Nachhaltigkeit und unternehmerischer Geschäftserfolg stehen nicht im Widerspruch, sondern sind die Basis für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens.

Die ganzheitliche Betrachtung von Nachhaltigkeitsthemen spiegelt sich im breiten Portfolio von sustainable: Von Nachhaltigkeitsstrategien und Klimastrategien über Sustainable Finance bis hin zu Circularity und nachhaltigen Lieferketten unterstützen die Expertinnen und Experten aus München Kunden aus ganz Europa, vom Mittelständler bis zum börsennotierten Konzern.

T.A. Cook

Hidden Champion in der Kategorie „Asset Performance Management“

T.A. Cook & Partner Consultants GmbH
Leipziger Platz 1
10117 Berlin
www.tacook.com

Inspired by partnering with their clients.

Being unique: Das Ziel von T.A. Cook ist es, die technische Verfügbarkeit zu optimieren, die Produktivität zu steigern und die Wettbewerbsfähigkeit der beratenen Kunden zu verbessern! Die Managementberatung T.A. Cook unterstützt führende Industrieunternehmen bei der Gestaltung und Umsetzung von Asset Performance und Asset Management-Strategien.

Being experts: Die Berater, Ingenieure und Change-Management-Coaches des Unternehmens nutzen modernste Digitalisierungstools und Methoden, um eine unverwechselbare Expertise in den Bereichen Instandhaltung, Revisionen, Stillstände und Abstellungen, Engineering und Reliability Management sowie Operations Excellence und digitale Transformation zu bieten.

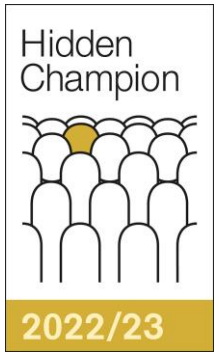
1994 in Berlin gegründet, arbeiten heute weltweit mehr als 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Unterstützung von Kundenprojekten, um für ihre Industriekunden performance-relevante Faktoren zu identifizieren und optimal auszurichten. Dabei ist es neben der Integration modernster Technologien und Ansätze die Erfahrung aus unzähligen Umsetzungsprojekten, die den Erfolg jeder einzelnen Maßnahme sicherstellen hilft. T.A. Cook ist stolz, nach 2020 erneut von der WGMB als „Hidden Champion“ in der Kategorie „Asset Performance Management“ ausgezeichnet worden zu sein. Eine weitere Auszeichnung erhielt T.A Cook von der US-amerikanischen ALM Intelligence als „Leader im Asset Performance Management”.

TARGUS Management Consulting

Hidden Champion in der Kategorien „Business Performance“ und „Einkauf & Beschaffung“

TARGUS Management Consulting AG

Dechenstraße 7
40878 Ratingen
www.targusmc.com



Praxis-Erfahrung. Tiefe Analyse. Konsequente Umsetzung.

TARGUS ist eine internationale Top-Managementberatung für Operations und steht branchenübergreifend für ergebniswirksame Projekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Der typische TARGUS-Berater ist Ingenieur oder Naturwissenschaftler, verfügt über Praxis- und Managementerfahrung und mehr als 10 Jahre Projektexpertise in Industrieunternehmen. Mit der Verbindung von analytischer Kompetenz und Umsetzungsstärke wird bei den Kunden eine hohe Akzeptanz auf allen Unternehmensebenen erreicht. Das hebt TARGUS von anderen Managementberatungen ab und sichert einen wirkungsvollen Beitrag zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

TARGUS beschränkt sich nicht auf Analyse, Empfehlung oder Maßnahmenplan, sondern legt großen Wert auf die Implementierung. Umsetzung beginnt so früh wie möglich, um schnell Erfolge zu erzielen. TARGUS-Berater sind oft auch Teil der Umsetzungsphase, um gemeinsam mit den Kunden den Fortschritt sicherzustellen und positive Ergebnisse zu erzielen.

Bereits vor Projektbeginn werden im Rahmen eines Vorprojekts gemeinsam mit dem Kunden die Ziele und ein Vorgehen definiert, das unternehmensspezifische Herausforderungen und Rahmenbedingungen berücksichtigt. Ein Projekt mit TARGUS wird für den Kunden dadurch ein sicherer Erfolg.

The Advisory House

Hidden Champion in der Kategorie „Energiewirtschaft“

The Advisory House GmbH
Oststraße 55
40211 Düsseldorf
www.advisoryhouse.com

Wertvolle Energie.

Energie – das ist der Fokus von The Advisory House in Düsseldorf, Wien und Zug. Sowohl inhaltlich als auch hinsichtlich Mentalität. Die aktuelle Hausse an den Strom- und Gasmärkten ist für die Berater ein deutliches Zeichen für die hohe volkswirtschaftliche Bedeutung der Hauptprodukte ihrer Kunden. Ein tiefgreifendes Verständnis des politischen Umfelds einerseits sowie ein kühler Kopf bei der strategischen Weichenstellung sind für sie wichtige Erfolgskriterien, um aus der aktuellen Umbruchphase erfolgreich hervorzugehen.

Unter dem Motto „Listen – Advise – Succeed“ begleiten sie die großen und mittleren Unternehmen der Energiewirtschaft seit 2003, mit einem feinen Gespür für die individuellen Herausforderungen, einem klaren Wertekompass und voller Energie in der Umsetzung. Mit diesen Eigenschaften hat sich The Advisory House zum fünften Mal in der Kategorie „Energiewirtschaft“ als Hidden Champion qualifiziert.

Franz Gologranc, CEO: „Unser Auftrag ist es, sowohl unsere Kunden als auch unsere Mitarbeiter durch unser Handeln jedes Mals aufs Neue zu überzeugen.“

Durch interessante, herausfordernde Projekte, aktives Mitarbeitermanagement und laufende Qualifizierungsmöglichkeiten positioniert sich The Advisory House als attraktiver Arbeitgeber. Als eigentümergeführtes Beratungshaus geht es gemeinsam mit den Kunden auch ins unternehmerische Risiko.

TMG Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Produzierende Industrie“

TMG Consultants GmbH
Schrempfstraße 9
70597 Stuttgart
www.tmg.com

Den Zielen der Kunden verpflichtet.

Die TMG Consultants GmbH zählt zu den führenden Beratungsunternehmen für die produzierende Industrie. Seit mehr als 30 Jahren fokussieren sich die Consultants konsequent darauf, Industrieunternehmen bei der Bewältigung komplexer Managementherausforderungen zu unterstützen und deren Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Schwerpunkte der Beratungsleistungen sind kundenindividuelle Effizienzsteigerungsprogramme – vor allem in den Bereichen SCM und Produktion – und deren Umsetzung. Im Kern bedeutet dies: Prozesse übergreifend optimieren, die Unternehmensperformance nachhaltig steigern und die Umsetzung der dazu erforderlichen Maßnahmen effizient und zielführend begleiten.

Der Kundenkreis umfasst große mittelständische Unternehmen und Industriekonzerne. Kernbranchen sind die Automobil- und Zuliefererindustrie, deren Dienstleister sowie der Maschinen- und Anlagenbau. Hauptsitz der TMG Consultants ist Stuttgart. Neben einer Tochtergesellschaft in Rumänien, für den osteuropäischen Markt, kommen ein Netzwerk internationaler Experten sowie zahlreiche Projektstandorte in aller Welt hinzu.

TTE Strategy

Hidden Champion in der Kategorie „Strategie“

TTE Strategy GmbH
Am Sandtorkai 77
20457 Hamburg
www.tte-strategy.com

Für Unternehmen, die etwas bewegen wollen.

TTE Strategy ist eine international tätige, unabhängige Beratungs-Boutique für Strategie und Transformation. Seit der Gründung im Jahr 2015 berät TTE Strategy Unternehmen in den Bereichen Strategie, Operations, Commercial Excellence und digitale Transformation.

TTE Strategy verfolgt einen integrativen Arbeitsansatz nach dem Motto ‚Creating Results Together‘. Unabhängig vom Projektziel werden alle Projekte gemeinsam mit den Klienten-Teams durchgeführt – und das nicht im Hinterzimmer. Dazu werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Klienten so früh wie möglich in alle Projektschritte mit eingebunden und rasch befähigt, Konzepte selbst zu entwickeln sowie die spätere Umsetzung zu leiten. TTE Strategy sieht in seinen Projekten ‚Fairness‘ als wichtigstes Gebot.

Dabei geht es nicht um einen ‚softeren‘ Ansatz der Strategieberatung. Im Gegenteil: Durch die hohe Motivation und das ausgeprägte Engagement der Teams werden gemeinsam Ergebnisse erzielt, die langfristig Bestand haben.

undconsorten

Hidden Champion in der Kategorie „Führung & Organisation“

undconsorten Managementberatung GmbH & Co. KG

Kurfürstendamm 194
10707 Berlin
www.undconsorten.de

Build better businesses.

Zum vierten Mal in Folge ausgezeichnet: undconsorten ist eine Top-Management-Beratung, die durch Weiterentwicklung von Führung, Organisation und strategischer Personalarbeit wirksam Leistungsreserven von Unternehmen mobilisiert.

Zu undconsorten gehören mehr als 40 Beraterinnen und Berater in Deutschland, Österreich und der Schweiz, die sich mit Erfahrung und Leidenschaft für den Erfolg ihrer Klienten einsetzen. Für die Wirksamkeit ihrer Arbeit spricht auch das Klientenportfolio: undconsorten arbeitet für über die Hälfte der DAX-, eine Reihe von Familien- und SDAX-Unternehmen sowie öffentliche Institutionen.

undconsorten verbindet führende Expertise mit strategischem, geschäftsorientiertem Denken. Wissen und Erfahrungen der jeweiligen Organisation werden u.a. durch innovative Methoden und Workshop-Formate einbezogen.

Der Beratungsansatz beruht auf echter Koproduktion und #Augenhöhe – innerhalb eines starken Teams wie mit den Klientinnen und Klienten. Gemeinsam entstehen Lösungen, die funktionieren. Das Credo lautet: Die Klienten bleiben in der Verantwortung. Consorten sind dabei die loyalen Begleiter.

© 2o22 WGMB GmbH
alle Rechte vorbehalten