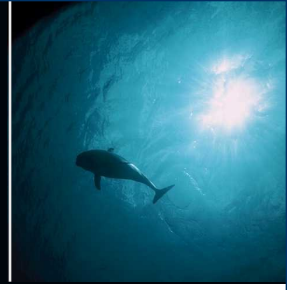
Die Hidden Champions des Beratungsmarktes

Ergebnisband 2006

WGMB | Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung mbH



Impressum

Herausgeber der Studie:

DGMF Deutsche Gesellschaft für Managementforschung mbH

Verantwortlich für die Inhalte:

WGMB Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung mbH

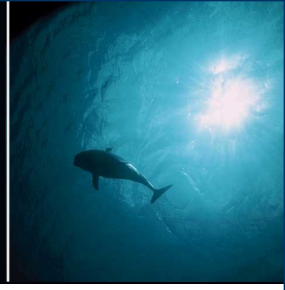
Von-Liebig-Str. 20
53359 Rheinbach bei Bonn

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

Bianka Knoblach
bianka.knoblach@wgmb.org

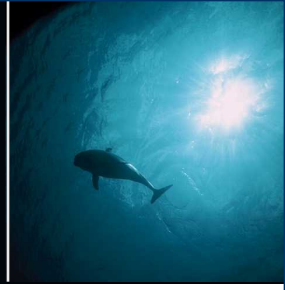
Alle Rechte, auch das des auszugsweisen oder vollständigen Nachdrucks, der auszugsweisen oder vollständigen fotomechanischen Wiedergabe (Fotokopie, Mikrokopie) der elektronischen Vervielfältigung und/oder Verbreitung sowie das der Übersetzung vorbehalten.

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.



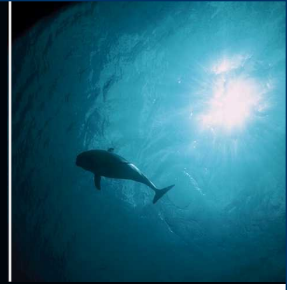
Inhalt

		Seite
1	Die Studie	4
2	Executive Summary	7
3	Übergreifende Ergebnisse	36
4	Banken und Versicherungen	158
5	Konsumgüter und Handel	281
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528



Inhalt

		Seite
1	Die Studie	4
2	Executive Summary	7
3	Übergreifende Ergebnisse	36
4	Banken und Versicherungen	158
5	Konsumgüter und Handel	281
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528



Die Hidden Champions des Beratungsmarktes

McKinsey, oder ...?

Wenn Führungskräfte mit dem Gedanken spielen, einen Unternehmensberater einzuschalten, kommt die größte Managementberatung der Welt fast wie von selbst in die engere Wahl. Keine Frage, McKinsey zählt zu den „Champions“ des Beratungsmarktes – zu der kleinen Schar von Consultingfirmen, die jeder sofort im Sinn hat, wenn es darum geht, Strategien zu entwickeln, Kosten zu senken oder Prozesse zu optimieren. Auch Roland Berger zählt dazu, ebenso die Boston Consulting Group (BCG). Doch gibt es auch Alternativen? Kleine, weniger bekannte Berater, die sich in ihren Spezialgebieten mit innovativen Ideen und ergebnisorientierten Lösungen als ebenbürtige Ratgeber empfehlen?

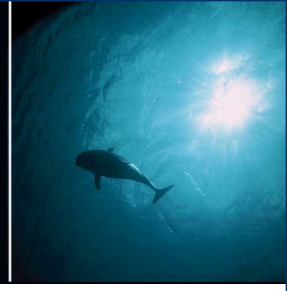
Seit 1998 tragen unsere Studien dazu bei, die Transparenz des Beratungsmarktes zu erhöhen. Mit der vorliegenden Untersuchung widmen wir uns bereits zum zweiten Mal den „Hidden Champions“ des Marktes. Auch in diesem Jahr haben wir wieder eine große Anzahl Topmanager befragt – Vorstände, Geschäftsführer und Manager der obersten Führungsebene. 229 Teilnehmer haben uns detailliert Auskunft gegeben, darunter 86 Vorstände und Geschäftsführer, 91 Budgetverantwortliche und 65 Projektleiter. Über 80 Teilnehmer stammen aus den 100 größten Unternehmen Deutschlands.

Die Analyse selbst haben wir diesmal zweigeteilt: in eine Vorstudie und eine Hauptstudie.

Die Vorstudie

Die Vorstudie basierte auf einer Long List potenzieller Hidden Champions, die wir gemeinsam mit Vertretern aus der Praxis ausgewählt haben. Für jede dieser Firmen wurde von uns eine Referenzstichprobe solcher Unternehmen zusammengestellt, die sowohl mit der betreffenden Beratung als auch mit mindestens einem der von uns definierten Champions zusammengearbeitet haben.

Darauf aufbauend haben wir untersucht, welche der ausgewählten Beratungsfirmen eine realistische Chance besaßen, sich in der Hauptstudie tatsächlich als Hidden Champion zu qualifizieren. Als Ergebnis resultierte eine Short List der Beratungsfirmen, die wir in die Hauptstudie aufgenommen haben. Wir möchten an dieser Stelle darauf hinweisen, dass unsere Studie keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben kann. Angesichts der rund 14.000 Beratungsunternehmen, die in Deutschland aktiv sind, ist es mehr als wahrscheinlich, dass wir den einen oder anderen Berater nicht identifizieren konnten, der ebenfalls eine Chance hätte, die von uns definierten Kriterien zu erfüllen. →



Die Hidden Champions des Beratungsmarktes

Die Ergebnisse der Berater, die wir in der Vorstudie betrachtet haben, die wir jedoch nicht in die Hauptstudie aufnehmen konnten – sei es aufgrund einer zu geringen Referenzstichprobe oder aufgrund einer im Topmanagement zu geringen wahrgenommenen Kompetenz –, werden von uns nicht veröffentlicht.

Die Hauptstudie

In der Hauptstudie haben wir diejenigen Beratungsfirmen ermittelt, deren am Markt wahrgenommene Kompetenz in mindestens einem Beratungsbereich höher eingeschätzt wird als die von McKinsey, Roland Berger *und* BCG. Hierzu wurde zum einen eine breit angelegte Befragung im Topmanagement deutscher Unternehmen durchgeführt. Zudem wurden gezielt einzelne Kunden der Berater angesprochen, die wir in die Hauptuntersuchung aufgenommen haben. Die Ergebnisse derjenigen Beratungsfirmen, die sich in der Hauptstudie letztendlich nicht als Hidden Champions qualifizieren konnten, werden nicht veröffentlicht.

Datenerhebung und -analyse

Die Erhebung der Daten der Hauptstudie erfolgte schriftlich mit Hilfe eines standardisierten Fragebogens und wurde – soweit erforderlich – durch persönliche Interviews ergänzt. Bezüglich der Kompetenzen der betrachteten Berater wurde das am Markt wahrgenommene Image erhoben; dieses muss nicht dem tatsächlichen Leistungsvermögen einer Beratung entsprechen. Die Einschätzungen zum Image der Berater, zur Bedeutung von Auswahlkriterien etc. wurden mit Hilfe von Ratingskalen erhoben. Wenngleich es sich bei Ratingskalen, solange die Annahme gleicher Skalenabschnitte nicht bestätigt ist, prinzipiell um Ordinalskalen handelt, wurde zur Datenauswertung und -interpretation – wie im Rahmen der statistischen Datenanalyse in der Praxis üblich – ein Verhältnisskalenniveau unterstellt.

Soweit die Darstellung der Ergebnisse in Frageform eingeleitet wird, gibt diese die der Erhebung zugrunde liegende Fragestellung zum Teil nur verkürzt wieder. Prozentangaben wurden auf volle Prozentwerte gerundet.

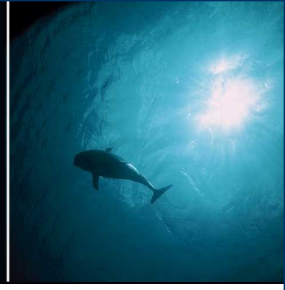
Bonn, im Sommer 2006

Professor Dr. Dietmar Fink

Geschäftsführer
DGMF Deutsche Gesellschaft
für Managementforschung

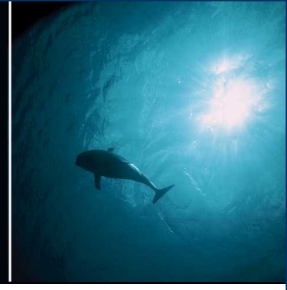
Bianka Knoblach

Prokuristin
WGMB Wissenschaftliche Gesellschaft
für Management und Beratung



Inhalt

		Seite
1	Die Studie	4
2	Executive Summary	7
3	Übergreifende Ergebnisse	36
4	Banken und Versicherungen	158
5	Konsumgüter und Handel	281
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528



Ein „Hidden Champion“ des Beratungsmarktes – was ist das?

Definition

Ein Hidden Champion ist vergleichsweise unbekannt

Kriterium 1: Im Topmanagement deutscher Unternehmen darf der Anteil der Personen, die einen Hidden Champion kennen und den Umfang und die Qualität seiner Beratungsleistungen einschätzen können – die sog. „Familiarity“ –, höchstens 20% betragen.

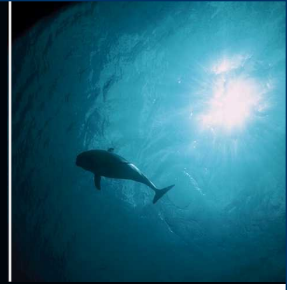
Ein Hidden Champion ist im gleichen Markt aktiv wie die Champions

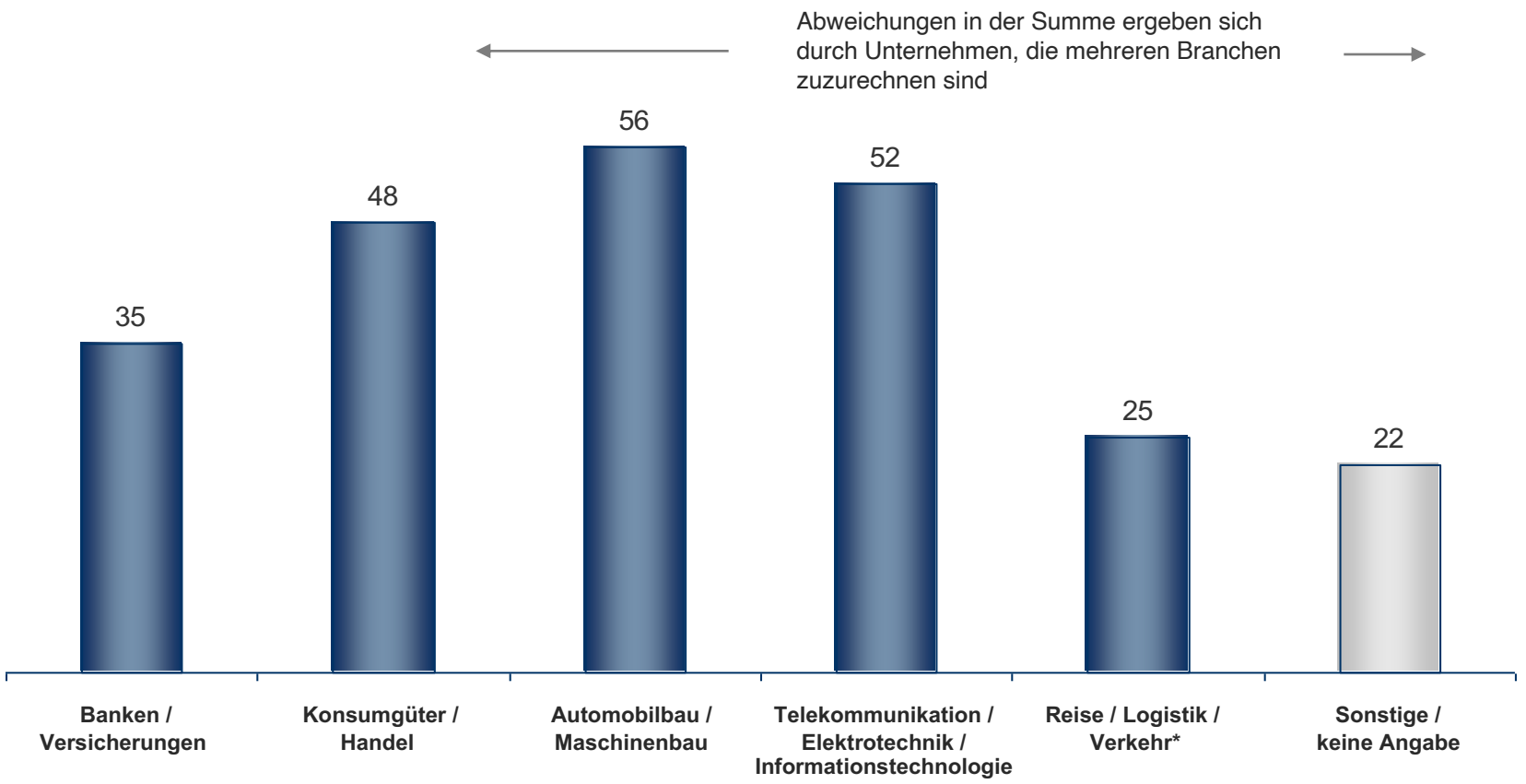
Kriterium 2: Der Anteil der Kunden eines Hidden Champions, die auch mit einem oder mit mehreren der drei Champions – McKinsey, Roland Berger und BCG – zusammenarbeiten, muss mindestens bei 50% liegen.

Ein Hidden Champion ist eine ernstzunehmende Alternative zu den Champions

Kriterium 3: Im Topmanagement deutscher Unternehmen muss die Kompetenz eines Hidden Champions in mindestens einem Beratungsbereich höher eingeschätzt werden als die von McKinsey, Roland Berger und BCG.

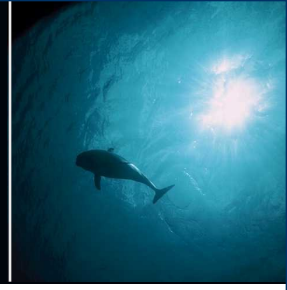
Um die Hidden Champions zu identifizieren, wurden 229 Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen befragt

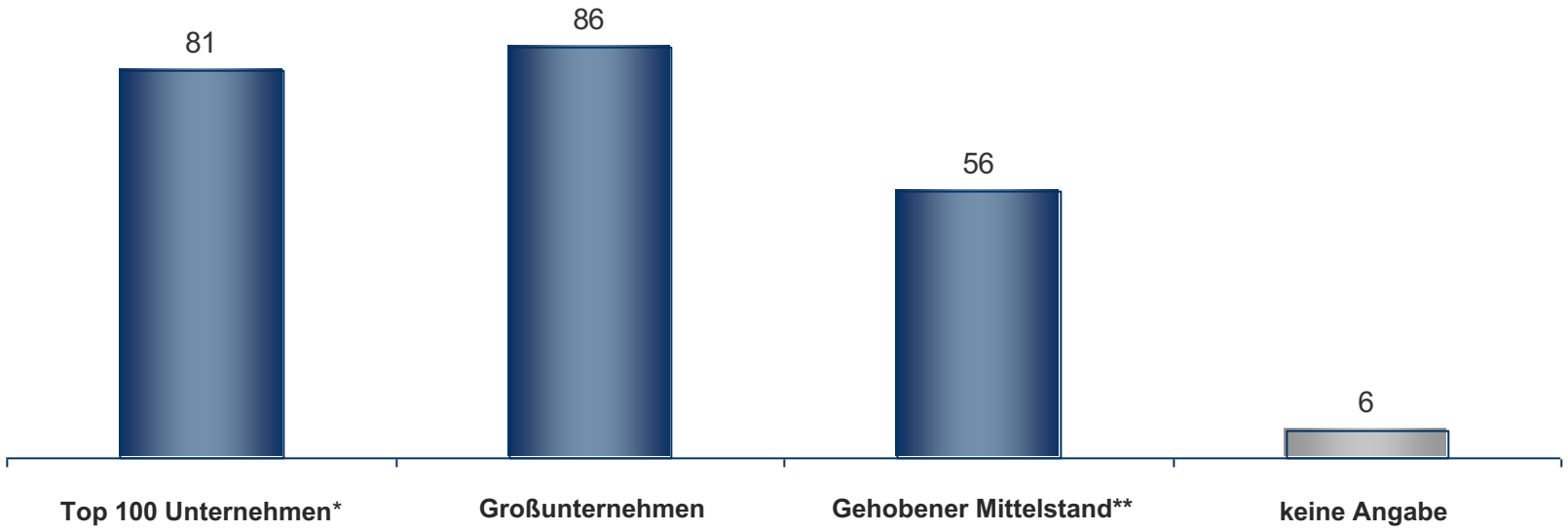




* Umfang der Stichprobe zu gering für eine branchenbezogene Auswertung

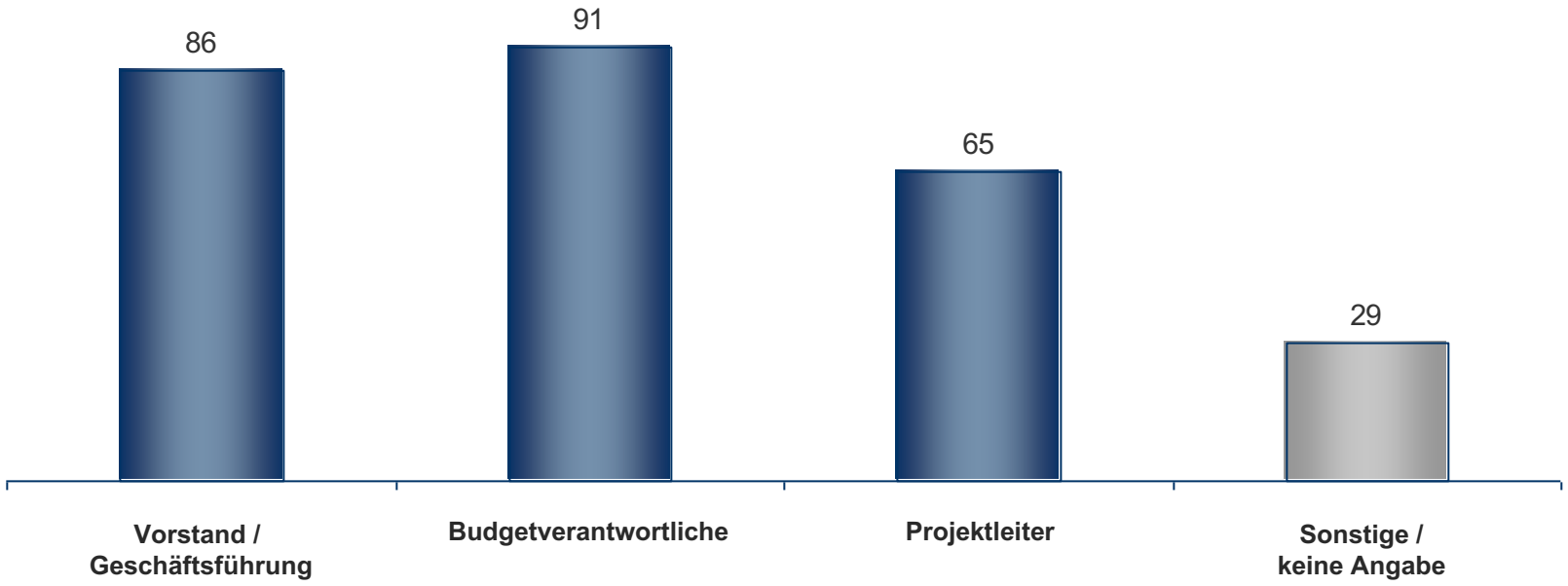
Die Führungskräfte, die sich an der Studie beteiligt haben, stammen aus Konzernen, Großunternehmen und aus dem gehobenen Mittelstand



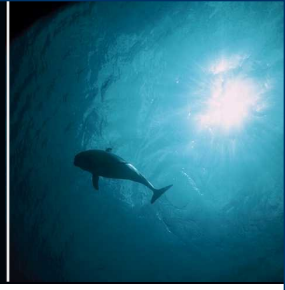


* 100 in Deutschland umsatzstärkste Unternehmen / ** Umsatz mindestens 250 Mio. Euro

Bei den Befragten handelt es sich sowohl um Vorstände und Geschäftsführer als auch um Budgetverantwortliche und Projektleiter



Mehrfachnennungen möglich



Neun Berater konnten sich als Hidden Champions qualifizieren (I)

- **Barkawi & Partner**

  Kriterium 1: Familiarity: 4%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 70%

  Kriterium 3: Themen-Champion: „Supply Chain Management und Logistik“

- **DiamondCluster**

  Kriterium 1: Familiarity: 5%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 75%

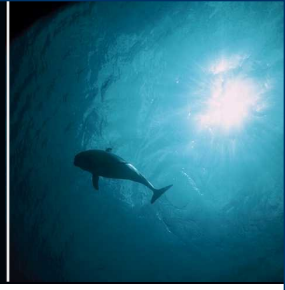
  Kriterium 3: Themen-Champion: „Technologieorientierte Strategie“

- **goetzpartners**

  Kriterium 1: Familiarity: 4%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 88%

  Kriterium 3: Themen-Champion: „Operative Effizienz“



Neun Berater konnten sich als Hidden Champions qualifizieren (II)

- **Horváth & Partners**

  Kriterium 1: Familiarity: 20%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 70%

  Kriterium 3: Themen-Champion: „Controlling“

- **Kurt Salmon Associates**

  Kriterium 1: Familiarity: 5%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 93%

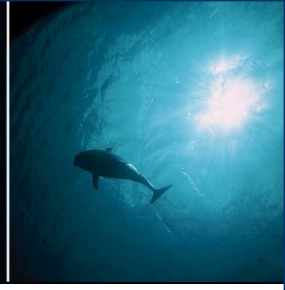
  Kriterium 3: Branchen-Champion: „Konsumgüter und Handel“

- **Management Engineers**

  Kriterium 1: Familiarity: 19%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 88%

  Kriterium 3: Themen-Ch.: „Produktorientierte Strategie“; Branchen-Ch.: „Automobil- und Maschinenbau“



Neun Berater konnten sich als Hidden Champions qualifizieren (III)

- **Mercer Oliver Wyman**

  Kriterium 1: Familiarity: 7%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 100%

  Kriterium 3: Branchen-Champion: „Banken und Versicherungen“

- **Stern Stewart & Co.**

  Kriterium 1: Familiarity: 9%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 100%

  Kriterium 3: Themen-Champion: „Wertorientiertes Management“

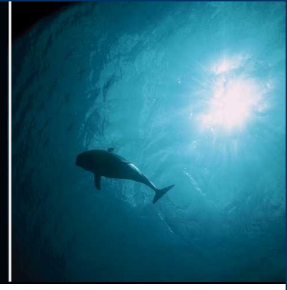
- **TellSell Consulting**

  Kriterium 1: Familiarity: 3%

  Kriterium 2: Anteil der Kunden, die mit mindestens einem Champion zusammenarbeiten: 90%

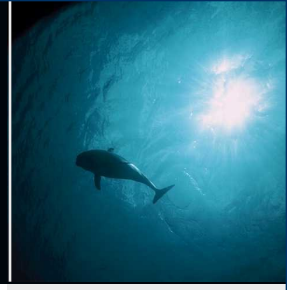
  Kriterium 3: Themen-Champion: „Marketing und Vertrieb“ und „Business Development“

In „ihren“ Themenbereichen und Branchen können sich die Hidden Champions gegen die etablierten Champions durchsetzen



- **In den klassischen Beratungsbereichen sind die Champions nicht zu schlagen**
  - Strategische Planung
  - Kostensenkung
  - Rationalisierung
  - Geschäftsprozessoptimierung
  - Sanierung, Restrukturierung
- **In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn**
  - Controlling
  - Wertorientiertes Management
  - Marketing, Vertrieb
  - Business Development
  - Operative Effizienz
  - Supply Chain Management, Logistik
  - Produktorientierte Strategie
  - Technologieorientierte Strategie
- **In drei Branchen wird einem Hidden Champion die höchste Kompetenz beigemessen**
  - Banken und Versicherungen
  - Konsumgüter und Handel
  - Automobilbau und Maschinenbau

In den klassischen Beratungsbereichen sind die Champions nicht zu schlagen: „Strategische Planung“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**The Boston Consulting Group**	**432**	**83**
2	McKinsey & Company	411	87
3	Roland Berger Strategy Consultants	371	105
4	Mercer Oliver Wyman	336	108
5	Stern Stewart & Co.	329	112
6	xxx	322	131
7	xxx	314	96
8	xxx	305	86
9	xxx	291	84
10	xxx	290	109
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

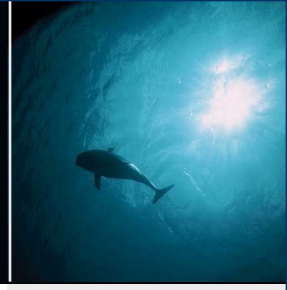
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In den klassischen Beratungsbereichen sind die Champions nicht zu schlagen: „Kostensenkung, Rationalisierung“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**McKinsey & Company**	**422**	**89**
2	Roland Berger Strategy Consultants	373	101
3	Management Engineers	352	104
4	The Boston Consulting Group	330	93
5	Barkawi & Partner	328	85
6	xxx	303	79
7	xxx	300	93
8	xxx	292	89
9	xxx	281	86
10	xxx	279	87
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

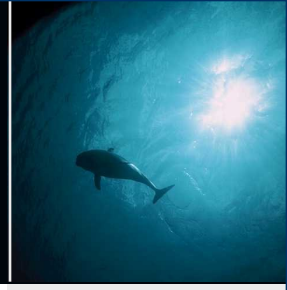
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In den klassischen Beratungsbereichen sind die Champions nicht zu schlagen: „Geschäftsprozessoptimierung“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**McKinsey & Company**	**375**	**91**
2	Roland Berger Strategy Consultants	372	94
3	Barkawi & Partner	355	90
4	Management Engineers	353	87
5	The Boston Consulting Group	335	93
6	xxx	332	99
7	xxx	327	91
8	xxx	325	91
9	xxx	314	108
10	xxx	296	103
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

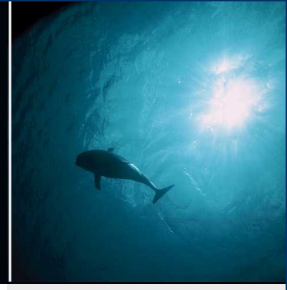
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In den klassischen Beratungsbereichen sind die Champions nicht zu schlagen: „Sanierung, Restrukturierung“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**Roland Berger Strategy Consultants**	**403**	**95**
2	McKinsey & Company	368	97
3	The Boston Consulting Group	321	94
4	goetzpartners	318	80
5	Management Engineers	313	82
6	xxx	275	91
7	xxx	257	83
8	xxx	254	75
9	xxx	238	75
10	xxx	236	82
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

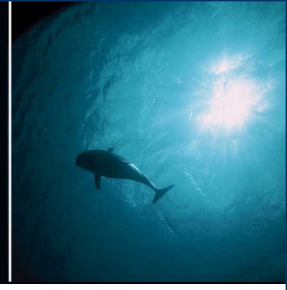
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In „ihren“ Themenbereichen und Branchen können sich die Hidden Champions gegen die etablierten Champions durchsetzen

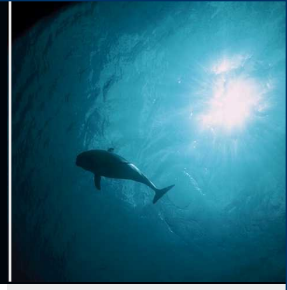


- **In den klassischen Beratungsbereichen sind die Champions nicht zu schlagen**
  - Strategische Planung
  - Kostensenkung
  - Rationalisierung
  - Geschäftsprozessoptimierung
  - Sanierung, Restrukturierung

- **In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn**
  - Controlling
  - Wertorientiertes Management
  - Marketing, Vertrieb
  - Business Development
  - Operative Effizienz
  - Supply Chain Management, Logistik
  - Produktorientierte Strategie
  - Technologieorientierte Strategie

- **In drei Branchen wird einem Hidden Champion die höchste Kompetenz beigemessen**
  - Banken und Versicherungen
  - Konsumgüter und Handel
  - Automobilbau und Maschinenbau

In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn: „Controlling“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**Horváth & Partners**	**423**	**93**
2	Stern Stewart & Co.	371	96
3	McKinsey & Company	307	93
4	The Boston Consulting Group	302	85
5	Roland Berger Strategy Consultants	294	76
6	xxx	252	81
7	xxx	250	91
8	xxx	248	80
9	xxx	244	76
10	xxx	230	70
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

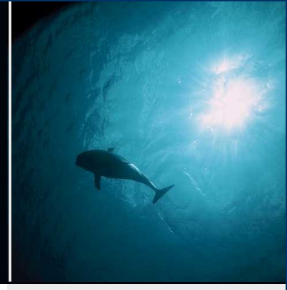
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn: „Wertorientiertes Management“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**Stern Stewart & Co.**	**448**	**82**
2	The Boston Consulting Group	362	96
3	McKinsey & Company	355	101
4	Horváth & Partners	351	87
5	goetzpartners	338	86
6	xxx	330	87
7	xxx	292	102
8	xxx	269	104
9	xxx	265	80
10	xxx	256	79
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

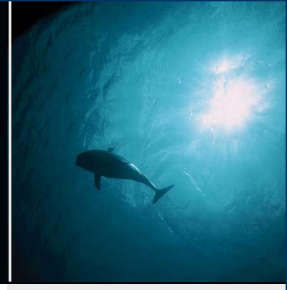
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn: „Marketing, Vertrieb“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**TellSell Consulting**	**403**	**134**
2	The Boston Consulting Group	349	102
3	Roland Berger Strategy Consultants	336	109
4	McKinsey & Company	316	104
5	Kurt Salmon Associates	314	92
6	xxx	305	112
7	xxx	278	97
8	xxx	267	82
9	xxx	252	90
10	xxx	216	73
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

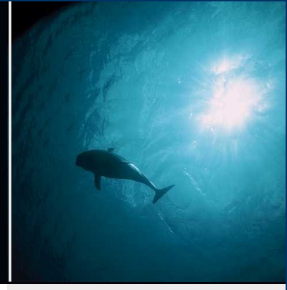
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn: „Business Development“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**TellSell Consulting**	**411**	**109**
2	The Boston Consulting Group	364	96
3	McKinsey & Company	338	106
4	goetzpartners	333	97
5	Roland Berger Strategy Consultants	319	92
6	xxx	263	71
6	xxx	263	104
8	xxx	258	91
9	xxx	252	79
10	xxx	248	113
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

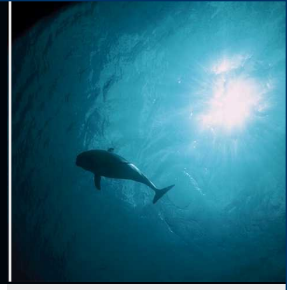
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn: „Operative Effizienz“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**goetzpartners**	**367**	**115**
2	Barkawi & Partner	354	72
3	Management Engineers	342	98
4	Roland Berger Strategy Consultants	321	88
5	McKinsey & Company	315	95
6	xxx	302	86
7	xxx	295	94
8	xxx	294	129
9	xxx	265	84
10	xxx	264	89
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

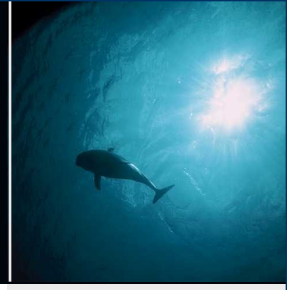
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn: „Supply Chain Management, Logistik“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**Barkawi & Partner**	**425**	**90**
2	Kurt Salmon Associates	358	108
3	Management Engineers	345	111
4	Roland Berger Strategy Consultants	311	79
5	The Boston Consulting Group	302	84
6	xxx	291	88
7	xxx	259	88
8	xxx	246	107
9	xxx	241	80
10	xxx	238	74
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

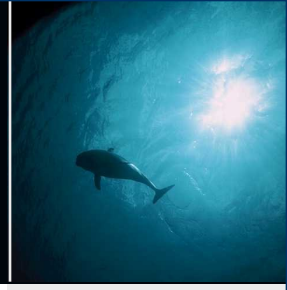
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn: „Produktorientierte Strategie“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**Management Engineers**	**362**	**122**
2	The Boston Consulting Group	325	92
3	Roland Berger Strategy Consultants	321	86
4	McKinsey & Company	315	97
5	TellSell Consulting	314	140
6	xxx	311	109
7	xxx	300	122
8	xxx	258	118
9	xxx	253	81
10	xxx	248	117
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

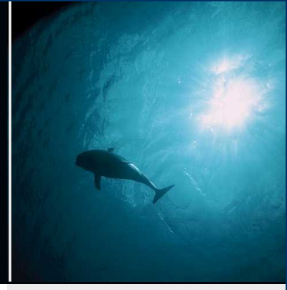
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn: „Technologieorientierte Strategie“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**DiamondCluster**	**342**	**135**
2	Management Engineers	322	120
3	The Boston Consulting Group	319	92
4	McKinsey & Company	311	92
5	Roland Berger Strategy Consultants	305	86
6	xxx	303	155
7	xxx	258	88
8	xxx	247	77
9	xxx	244	91
10	xxx	227	103
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

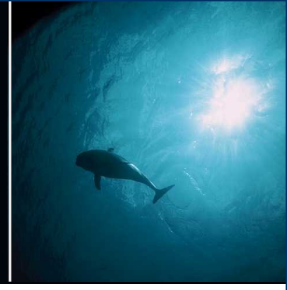
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

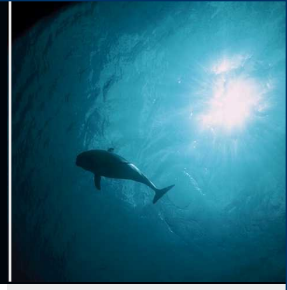
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In „ihren“ Themenbereichen und Branchen können sich die Hidden Champions gegen die etablierten Champions durchsetzen



- **In den klassischen Beratungsbereichen sind die Champions nicht zu schlagen**
  - Strategische Planung
  - Kostensenkung
  - Rationalisierung
  - Geschäftsprozessoptimierung
  - Sanierung, Restrukturierung
- **In acht Themenbereichen liegt ein Hidden Champion in der Gunst der Kunden vorn**
  - Controlling
  - Wertorientiertes Management
  - Marketing, Vertrieb
  - Business Development
  - Operative Effizienz
  - Supply Chain Management, Logistik
  - Produktorientierte Strategie
  - Technologieorientierte Strategie
- **In drei Branchen wird einem Hidden Champion die höchste Kompetenz beigemessen**
  - Banken und Versicherungen
  - Konsumgüter und Handel
  - Automobilbau und Maschinenbau

In drei Branchen wird einem Hidden Champion die höchste Kompetenz beigemessen: „Banken und Versicherungen“



2006 Top 5
1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**Mercer Oliver Wyman**	**414**	**77**
2	The Boston Consulting Group	379	70
3	McKinsey & Company	365	104
4	Roland Berger Strategy Consultants	335	98
5	DiamondCluster	307	122
6	xxx	300	71
7	xxx	295	90
8	xxx**	-.-	-.-
9	xxx**	-.-	-.-
10	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

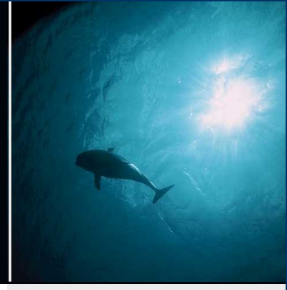
** Stichprobenumfang zu gering

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In drei Branchen wird einem Hidden Champion die höchste Kompetenz beigemessen: „Konsumgüter und Handel“



2006 Top 5

1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**Kurt Salmon Associates**	**419**	**81**
2	Roland Berger Strategy Consultants	365	95
3	McKinsey & Company	348	90
4	The Boston Consulting Group	341	72
5	TellSell Consulting	322	130
6	xxx	300	106
7	xxx	253	113
8	xxx	235	59
9	xxx**	-.-	-.-
10	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

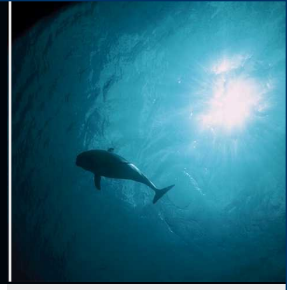
Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

In drei Branchen wird einem Hidden Champion die höchste Kompetenz beigemessen: „Automobilbau und Maschinenbau“



2006 Top 5
1 2 3 4 ...

Champions vs. Hidden Champions

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	**Management Engineers**	**400**	**89**
2	McKinsey & Company	375	106
3	The Boston Consulting Group	357	88
4	Roland Berger Strategy Consultants	345	108
5	Horváth & Partners	312	71
6	xxx	310	129
7	xxx	256	101
8	xxx**	-.-	-.-
9	xxx**	-.-	-.-
10	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

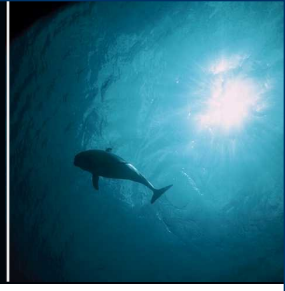
** Stichprobenumfang zu gering

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Die höchsten Budgets für externe Managementberater werden zurzeit im Bereich der Geschäftsprozessoptimierung bereitgestellt

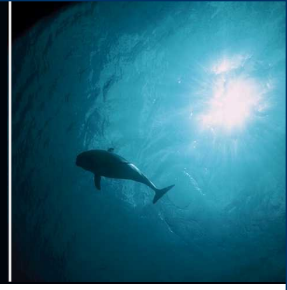


Budgetprioritäten 2006

Rang	Beratungsbereich	Index*
1	Geschäftsprozessoptimierung	100
2	Kostensenkung, Rationalisierung	95
3	Supply Chain Management, Logistik	85
4	Operative Effizienz	81
5	Strategische Planung	80
6	Marketing, Vertrieb	78
7	Business Development	73
8	Produktorientierte Strategie	68
9	Sanierung, Restrukturierung	65
9	Technologieorientierte Strategie	65
...	...	...

* Bereich mit dem höchsten Budget = 100

Zu den wichtigsten Kompetenzen eines Beraters zählen aus Kundensicht vor allem seine Umsetzungs- und seine Branchenkompetenz

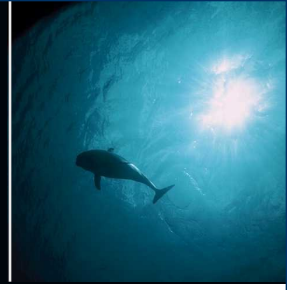


Bedeutung der Kompetenzen

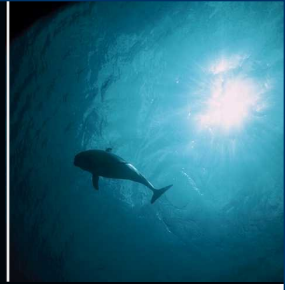
Rang	Kompetenzfeld	Punkte
1	Umsetzungskompetenz	461
2	Branchenkompetenz	454
3	Nachhaltigkeit	449
4	Kommunikationsfähigkeit	445
5	Projektmanagementkompetenz	442
6	Prozesskompetenz	439
7	Funktionale Kompetenz	410
8	Teamfähigkeit	405
9	Kritikfähigkeit	361
10	Sensibilität	357
...	...	...

Legende:
500 Punkte = hohe Bedeutung
300 Punkte = mittlere Bedeutung
100 Punkte = geringe Bedeutung

Ranking der drei in Bezug auf die zehn bedeutendsten Kompetenzen jeweils am besten eingeschätzten Berater

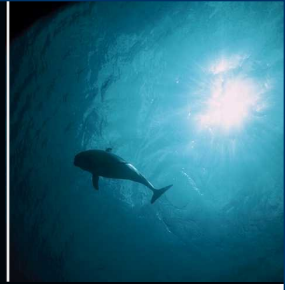


Kompetenzen \ Berater	McKinsey & Company	The Boston Consulting Group	Roland Berger Strategy Consultants	Barkawi & Partner	DiamondCluster	goetzpartners	Horváth & Partners	Kurt Salmon Associates	Management Engineers	Mercer Oliver Wyman	Stern Stewart & Co.	TellSell Consulting
Umsetzungskompetenz									3		2	1
Branchenkompetenz								1	3	2		
Nachhaltigkeit										3	2	1
Kommunikationsfähigkeit	2									3	1	
Projektmanagementkompetenz	1	2	3									
Prozesskompetenz			3	1					2			
Funktionale Kompetenz	1	3	2									
Teamfähigkeit		3									2	1
Kritikfähigkeit		1		3								2
Sensibilität		1		3							2	



Inhalt

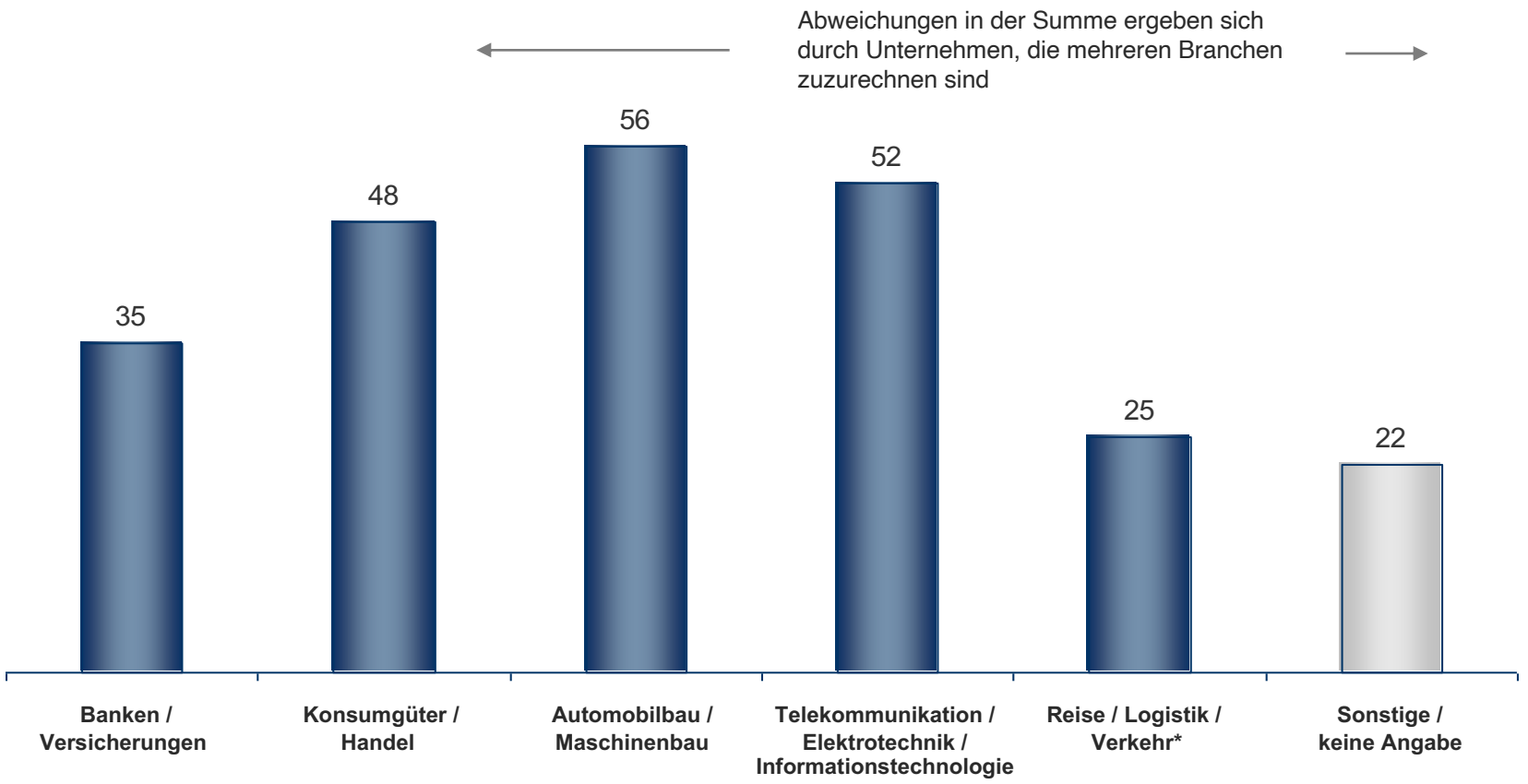
		Seite
1	Die Studie	4
2	Executive Summary	7
3	Übergreifende Ergebnisse	36
4	Banken und Versicherungen	158
5	Konsumgüter und Handel	281
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528



Inhalt

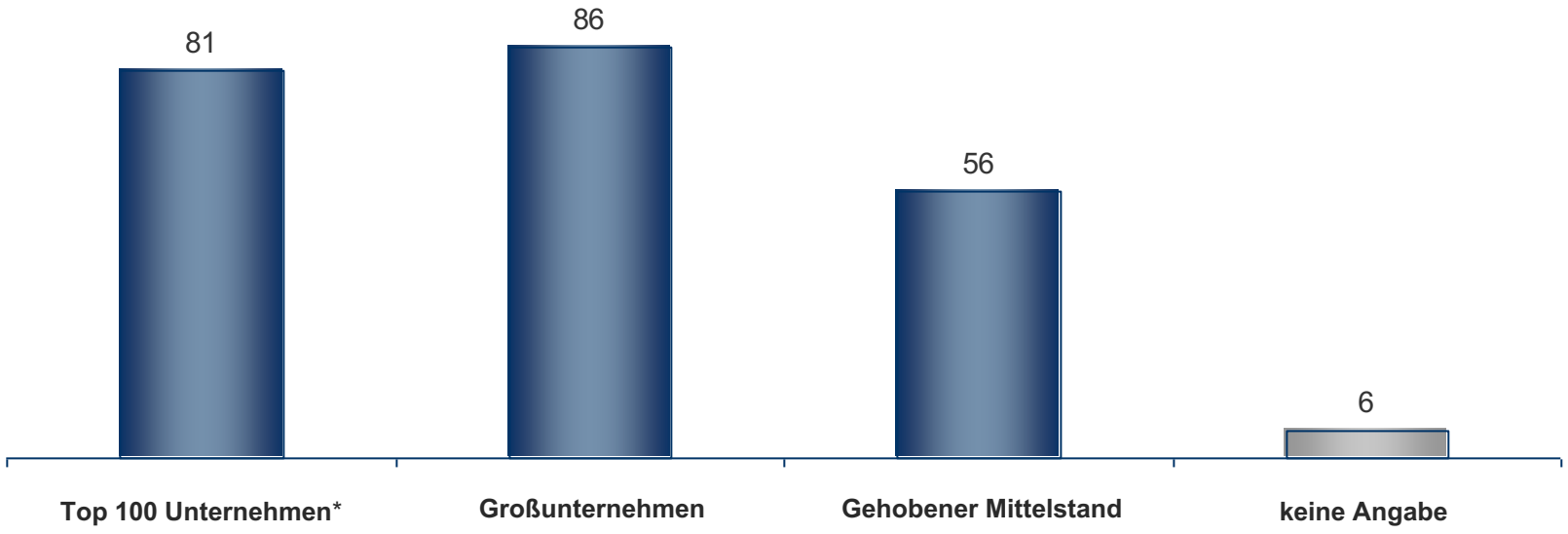
		Seite
3	Übergreifende Ergebnisse	36
3.1	Die Stichprobe	37
3.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	41
3.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	54
3.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	127
3.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	144
3.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	156

An der Studie beteiligten sich 229 Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen



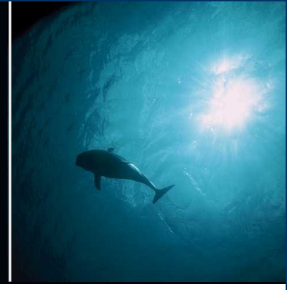
* Umfang der Stichprobe zu gering für eine branchenbezogene Auswertung

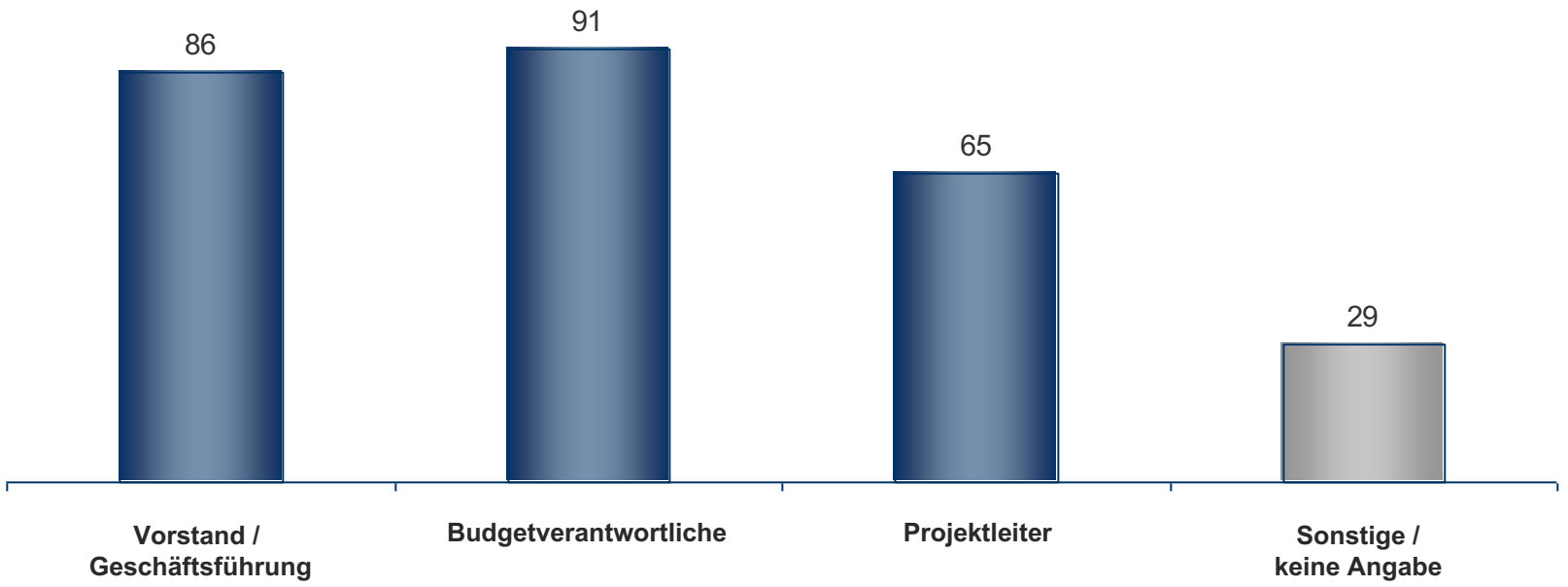
Die teilnehmenden Führungskräfte stammen aus Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen



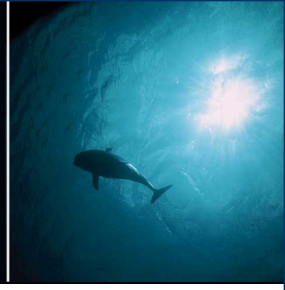
* 100 in Deutschland umsatzstärkste Unternehmen

Die teilnehmenden Führungskräfte sind in ihren Unternehmen in unterschiedlichen Positionen tätig





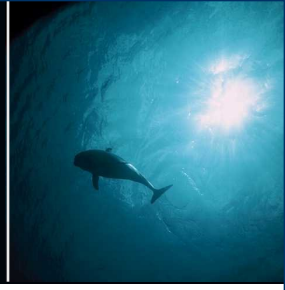
Mehrfachnennungen möglich



Inhalt

		Seite
3	Übergreifende Ergebnisse	36
3.1	Die Stichprobe	37
3.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	41
3.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	54
3.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	127
3.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	144
3.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	156

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

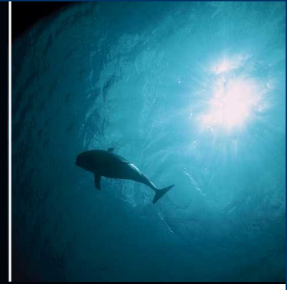


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company				
100% (1)	80% (1)	60% (1)	39% (1)	7% (1)
The Boston Consulting Group				
97% (2)	64% (2)	44% (2)	20% (2)	5% (2)

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

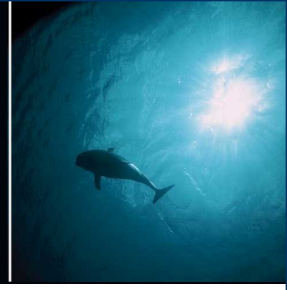


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

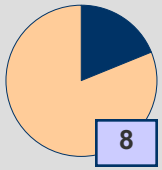
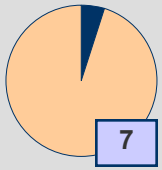
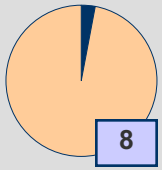
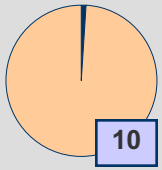
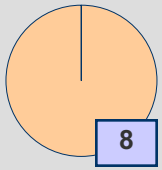
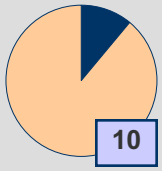
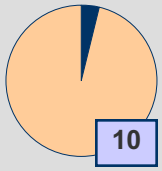
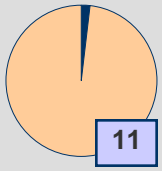
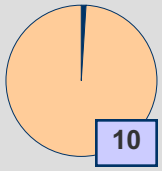
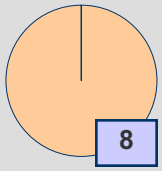
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants				
97% (2)	60% (3)	38% (3)	18% (3)	3% (3)
Barkawi & Partner				
12% (9)	4% (10)	2% (11)	1% (10)	0% (8)

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

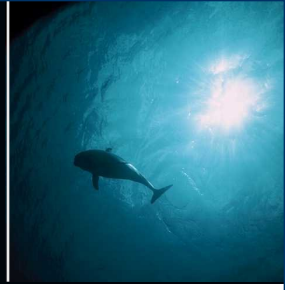


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster				
 19% 8	 5% 7	 3% 8	 1% 10	 0% 8
goetzpartners				
 11% 10	 4% 10	 2% 11	 1% 10	 0% 8

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

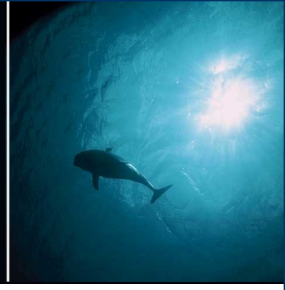


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

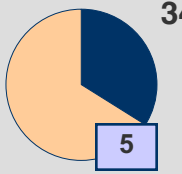
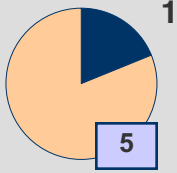
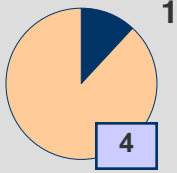
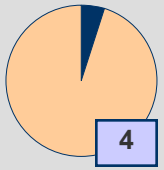
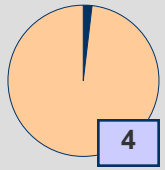
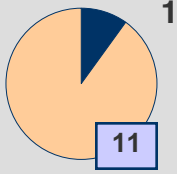
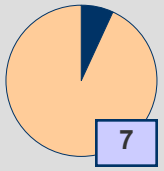
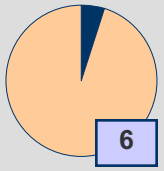
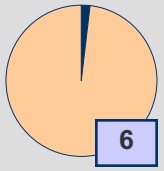
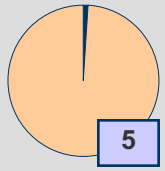
	Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners	59% (4)	20% (4)	9% (5)	4% (5)	1% (5)
Kurt Salmon Associates	25% (7)	5% (7)	4% (7)	2% (6)	1% (5)

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

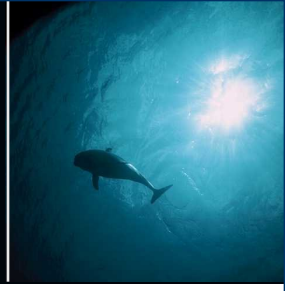


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

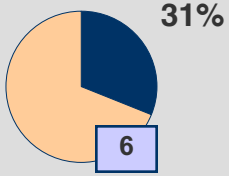
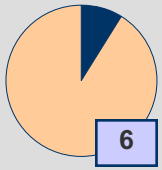
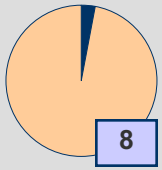
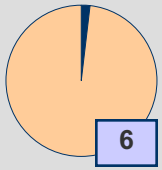
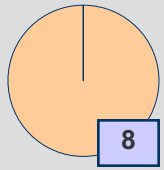
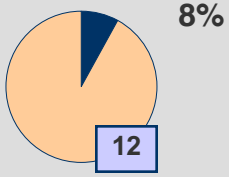
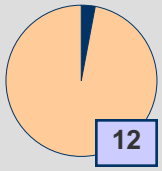
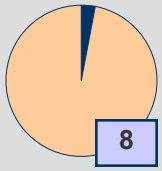
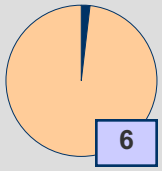
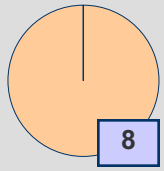
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Management Engineers				
 34% 5	 19% 5	 12% 4	 5% 4	 2% 4
Mercer Oliver Wyman				
 10% 11	 7% 7	 5% 6	 2% 6	 1% 5

x = Rang

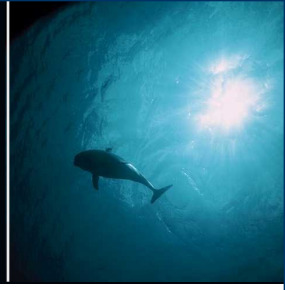
Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?



„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.				
 31% 6	 9% 6	 3% 8	 2% 6	 0% 8
TellSell Consulting				
 8% 12	 3% 12	 3% 8	 2% 6	 0% 8

x = Rang

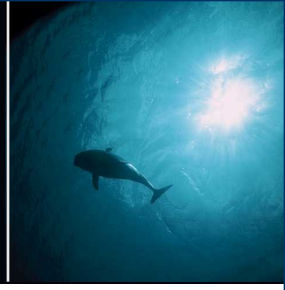


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company	80%	75%	65%	18%
	1	3	3	6
The Boston Consulting Group	66%	69%	45%	25%
	3	5	8	4

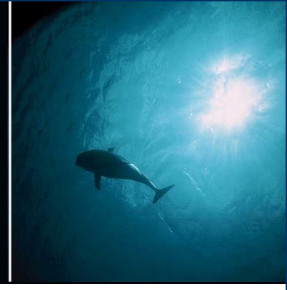
x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants	62%	63%	47%	17%
	4	6	7	7
Barkawi & Partner	33%	50%	50%	0%
	9	9	4	8

x = Rang

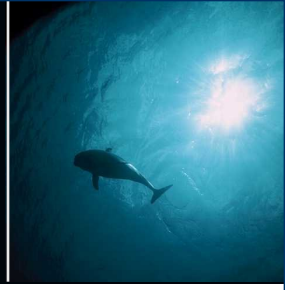


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster	26% (11)	60% (8)	33% (12)	0% (8)
goetzpartners	36% (7)	50% (9)	50% (4)	0% (8)

x = Rang

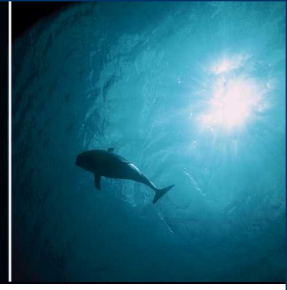


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners	34% (8)	45% (11)	44% (9)	25% (4)
Kurt Salmon Associates	20% (12)	80% (2)	50% (4)	50% (1)

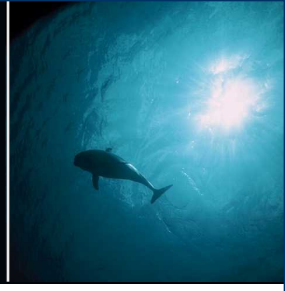
x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Management Engineers	56%	63%	42%	40%
	5	6	10	3
Mercer Oliver Wyman	70%	71%	40%	50%
	2	4	11	1

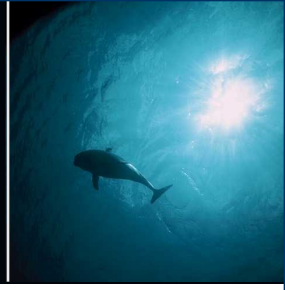
x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

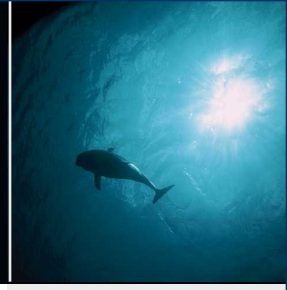
„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.	29%	33%	67%	0%
	10	12	1	8
TellSell Consulting	38%	100%	67%	0%
	6	1	1	8

x = Rang



Inhalt

		Seite
3	Übergreifende Ergebnisse	36
3.1	Die Stichprobe	37
3.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	41
3.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	54
3.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	127
3.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	144
3.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	156



Top 5 „Strategische Planung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

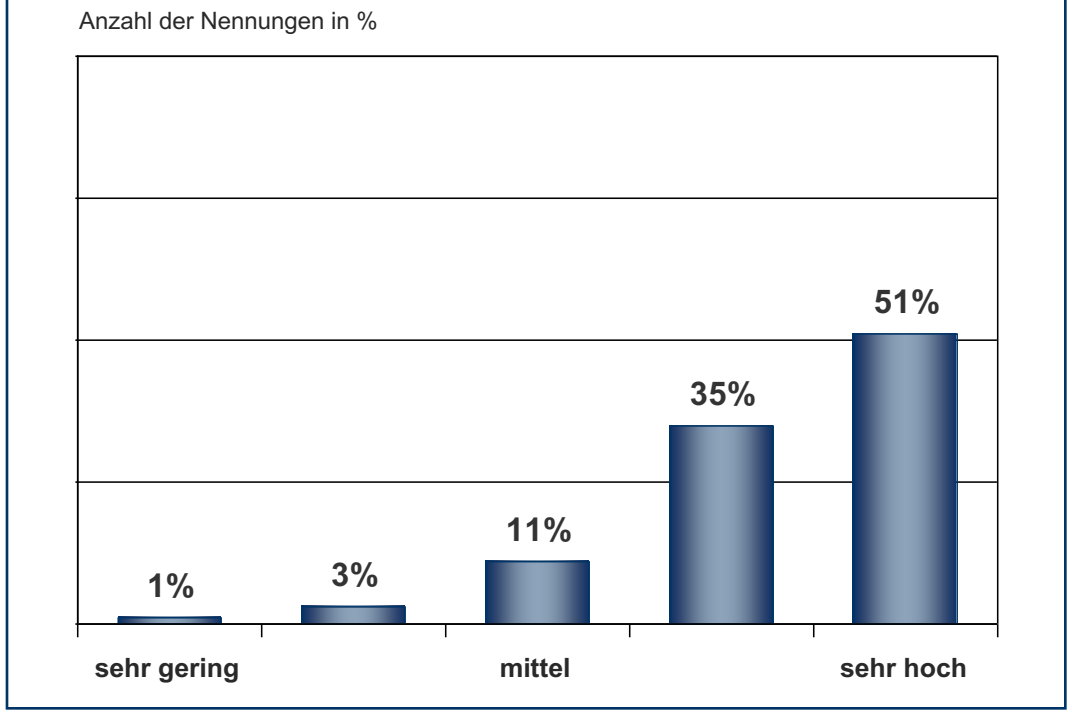
Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	432	83
2	McKinsey & Company	411	87
3	Roland Berger Strategy Consultants	371	105
4	Mercer Oliver Wyman	336	108
5	Stern Stewart & Co.	329	112
6	xxx	322	131
7	xxx	314	96
8	xxx	305	86
9	xxx	291	84
10	xxx	290	109
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Strategische Planung“

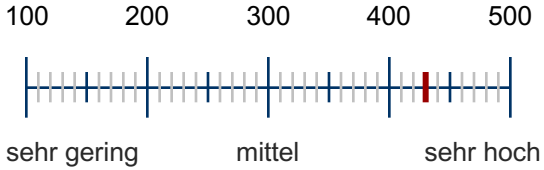
The Boston Consulting Group

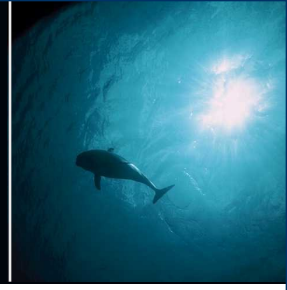
Wahrgenommene Kompetenz



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Mercer Oliver Wyman
5	Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 432



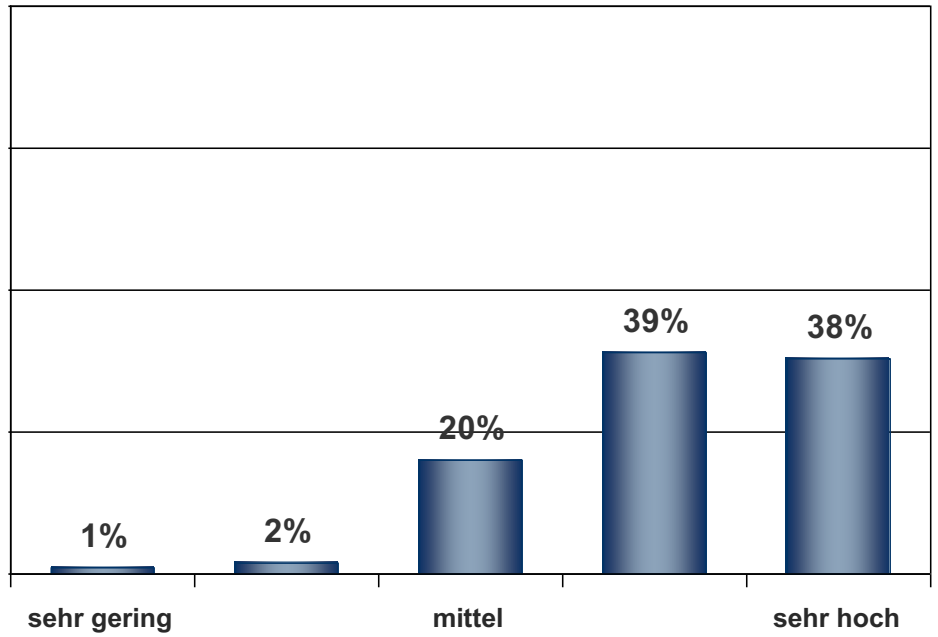


Rang 2 „Strategische Planung“

McKinsey & Company

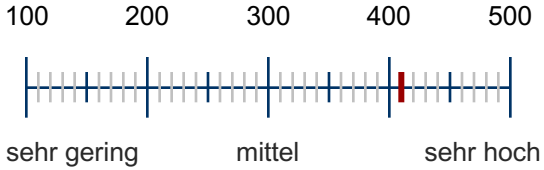
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Roland Berger
4	Mercer Oliver Wyman
5	Stern Stewart & Co.

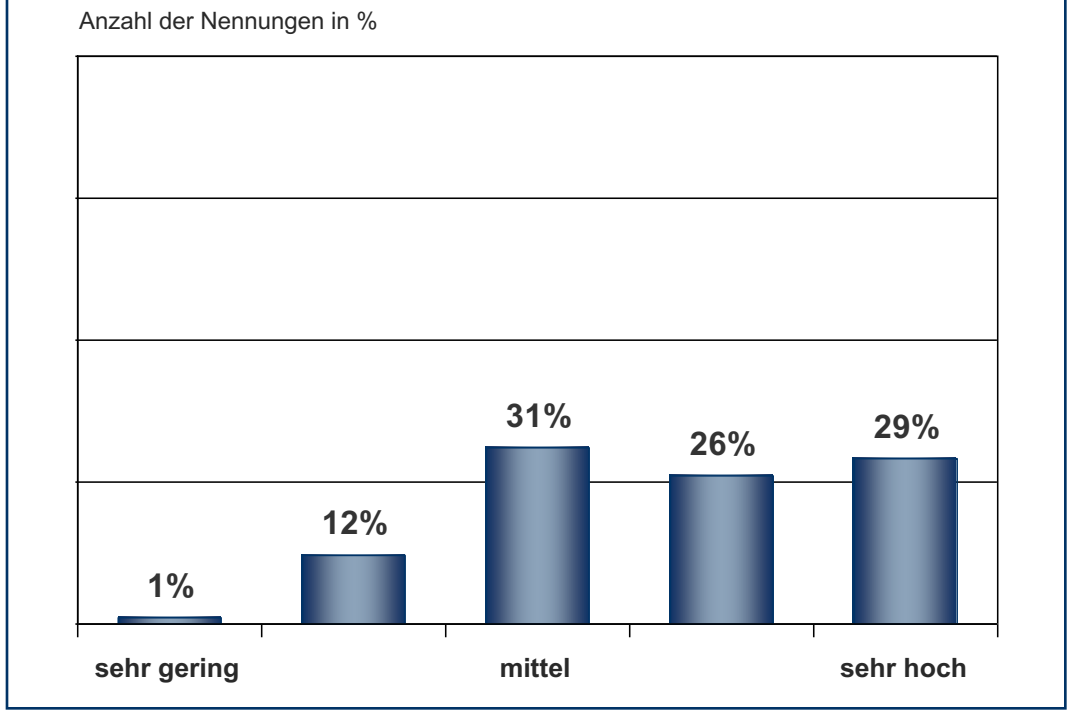
Mittelwert: 411



Rang 3 „Strategische Planung“

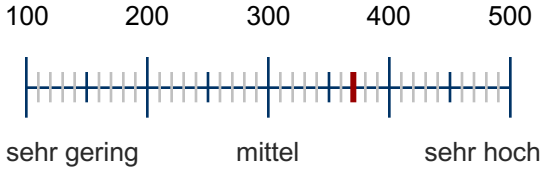
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Roland Berger**
4	Mercer Oliver Wyman
5	Stern Stewart & Co.

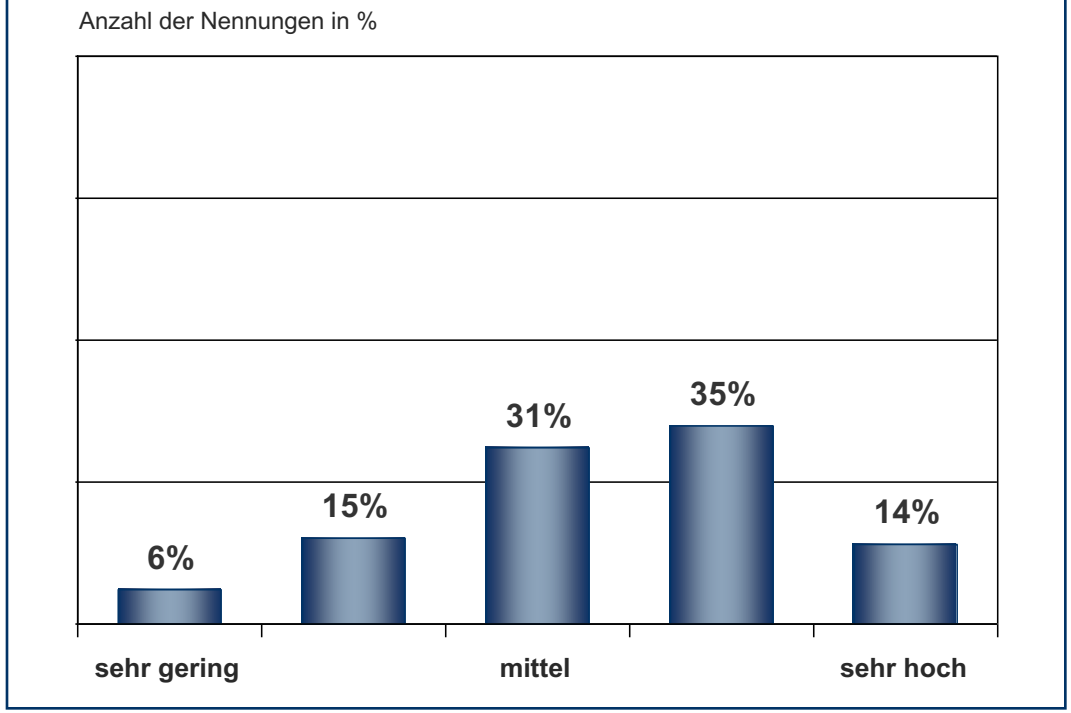
Mittelwert: 371



Rang 4 „Strategische Planung“

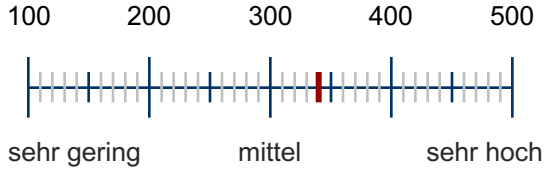
Mercer Oliver Wyman

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	**Mercer Oliver Wyman**
5	Stern Stewart & Co.

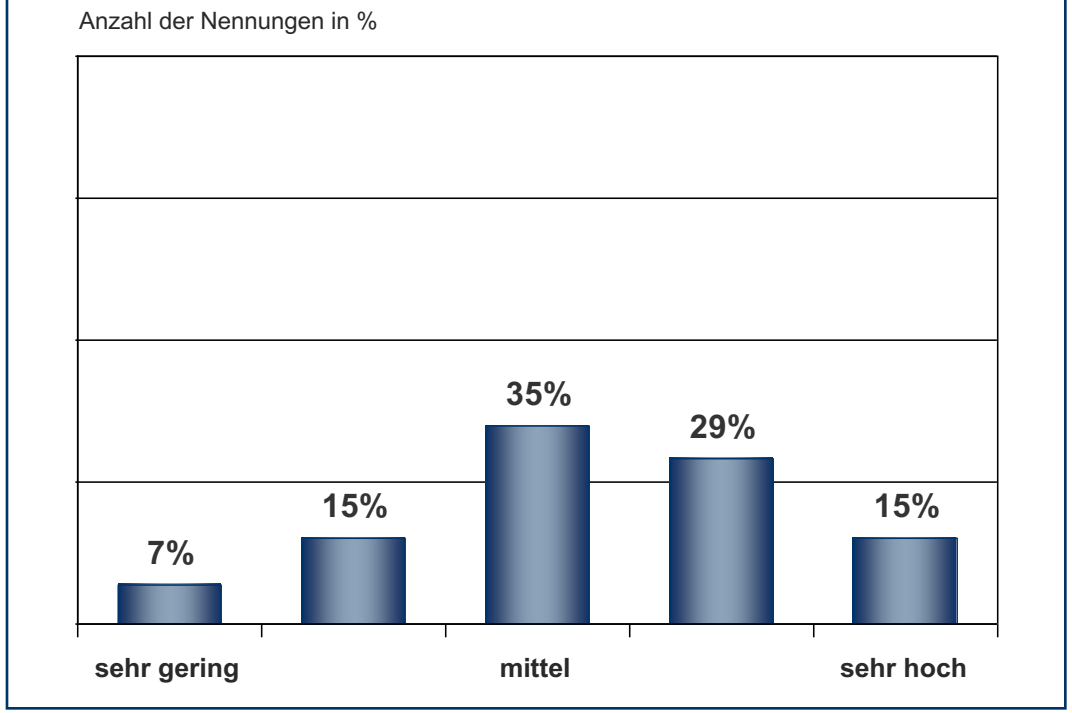
Mittelwert: 336



Rang 5 „Strategische Planung“

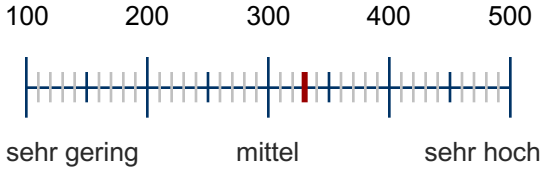
Stern Stewart & Co.

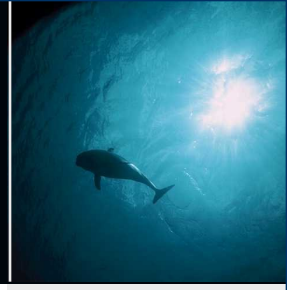
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Mercer Oliver Wyman
5	**Stern Stewart & Co.**

Mittelwert: 329





Top 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

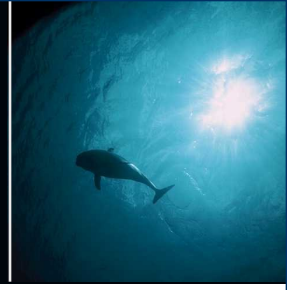
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	422	89
2	Roland Berger Strategy Consultants	373	101
3	Management Engineers	352	104
4	The Boston Consulting Group	330	93
5	Barkawi & Partner	328	85
6	xxx	303	79
7	xxx	300	93
8	xxx	292	89
9	xxx	281	86
10	xxx	279	87
...	...	...	...

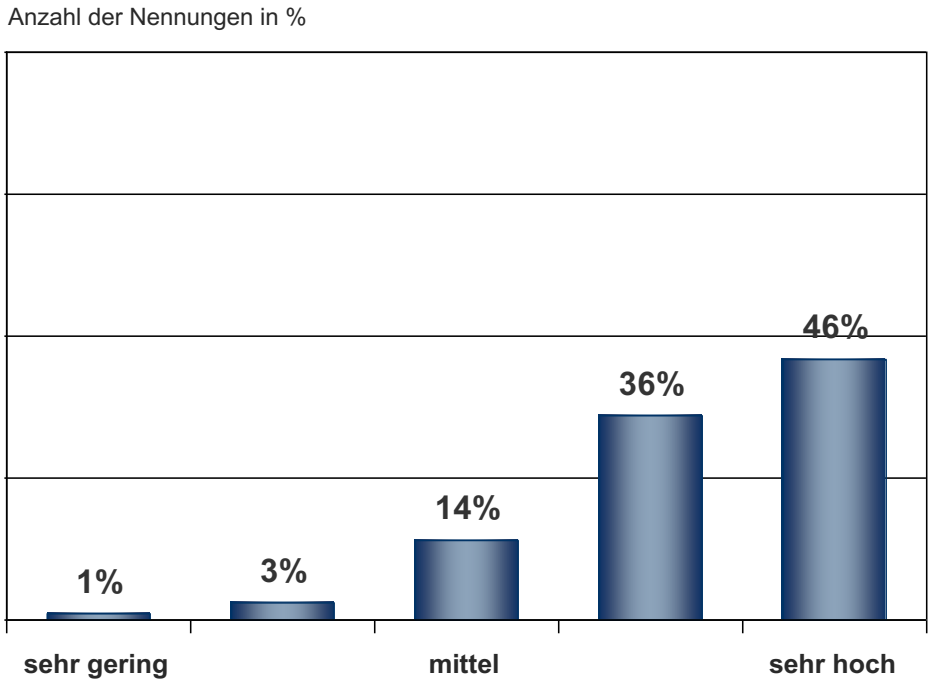
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Kostensenkung, Rationalisierung“

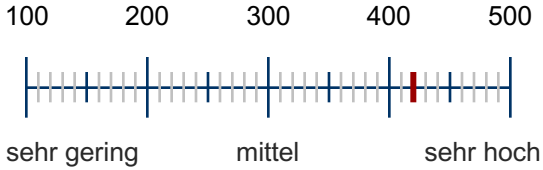
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	**McKinsey & Company**
2	Roland Berger
3	Management Engineers
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 422

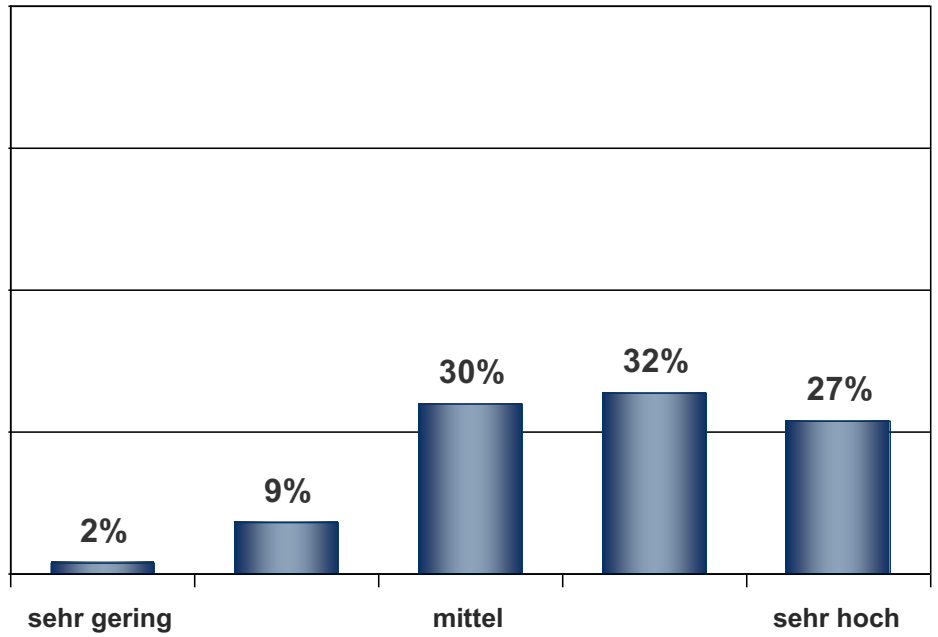


Rang 2 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Roland Berger Strategy Consultants

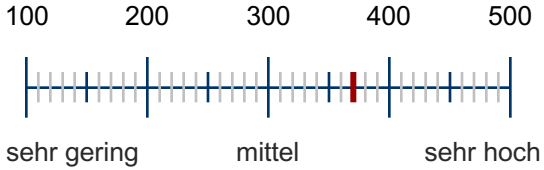
Wahrgenommene Kompetenz

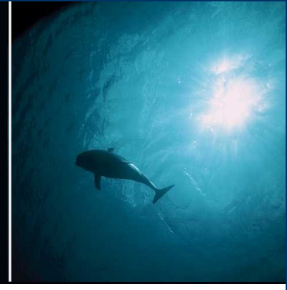
Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	**Roland Berger**
3	Management Engineers
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 373



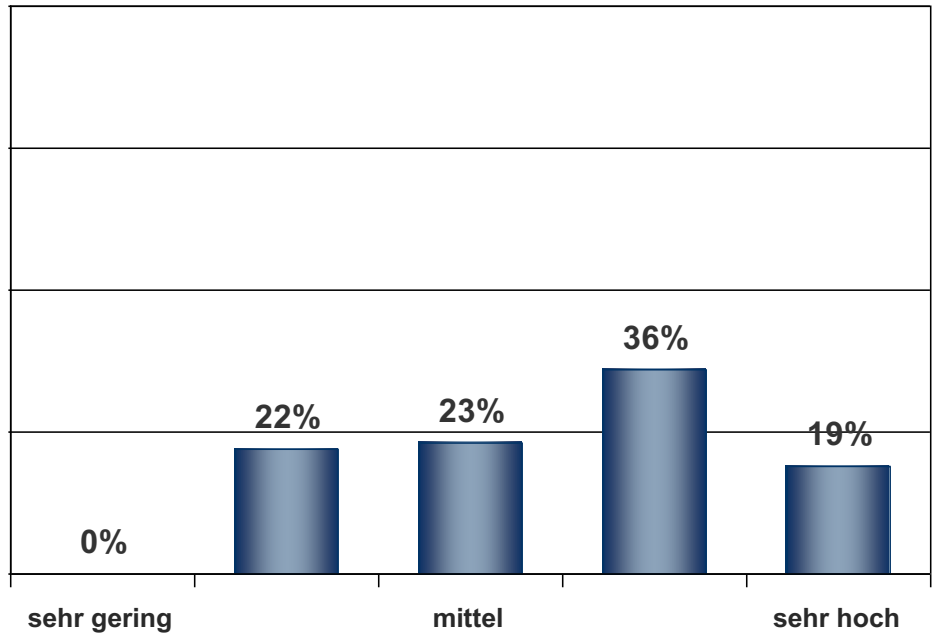


Rang 3 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Management Engineers

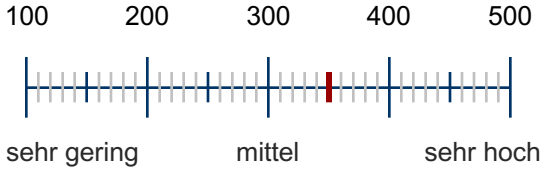
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	**Management Engineers**
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 352

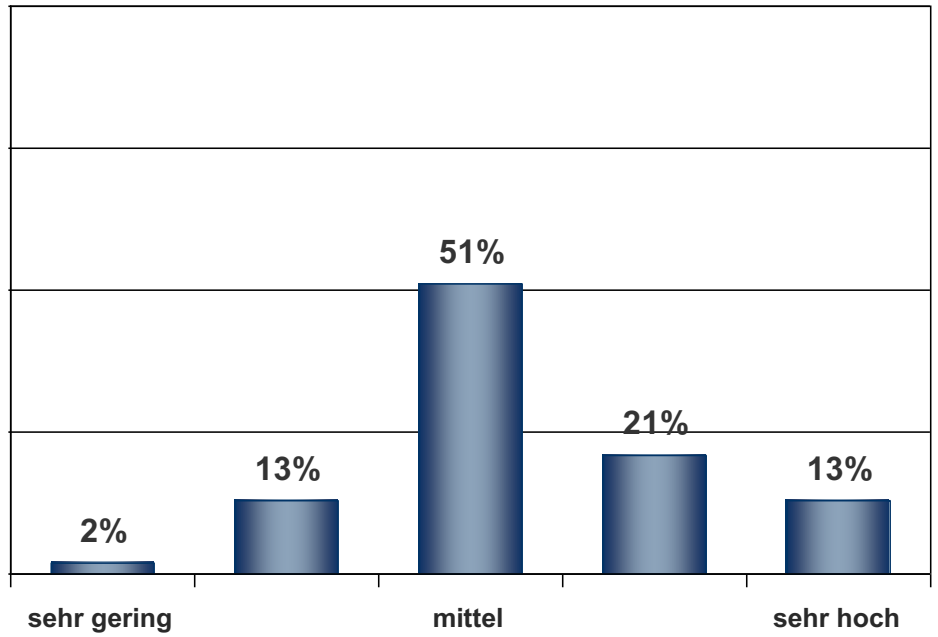


Rang 4 „Kostensenkung, Rationalisierung“

The Boston Consulting Group

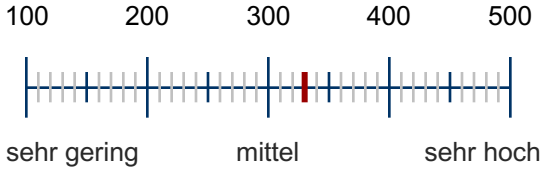
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Management Engineers
4	**The Boston Consulting Group**
5	Barkawi & Partner

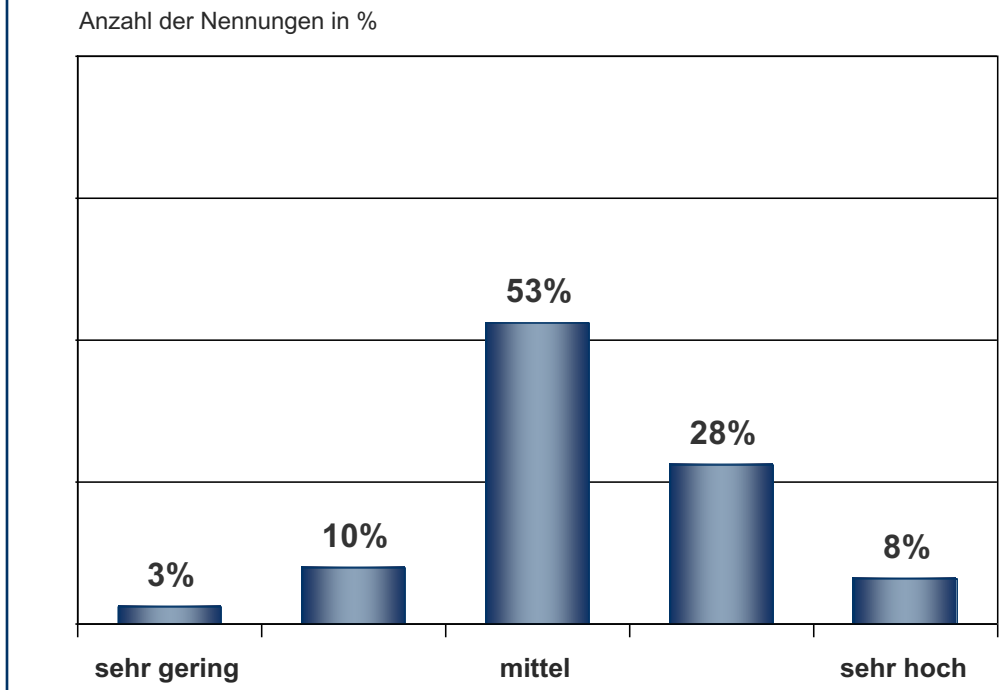
Mittelwert: 330



Rang 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

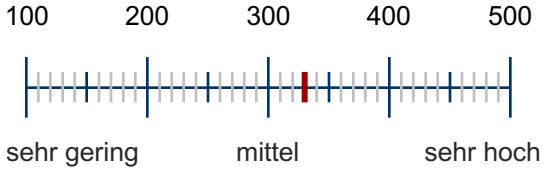
Barkawi & Partner

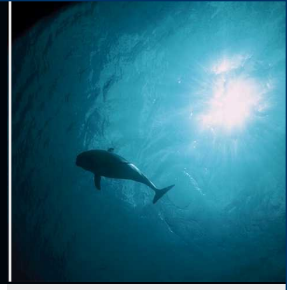
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Management Engineers
4	The Boston Consulting Group
5	**Barkawi & Partner**

Mittelwert: 328





Top 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

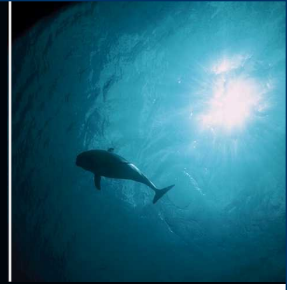
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	375	91
2	Roland Berger Strategy Consultants	372	94
3	Barkawi & Partner	355	90
4	Management Engineers	353	87
5	The Boston Consulting Group	335	93
6	xxx	332	99
7	xxx	327	91
8	xxx	325	91
9	xxx	314	108
10	xxx	296	103
...	...	...	...

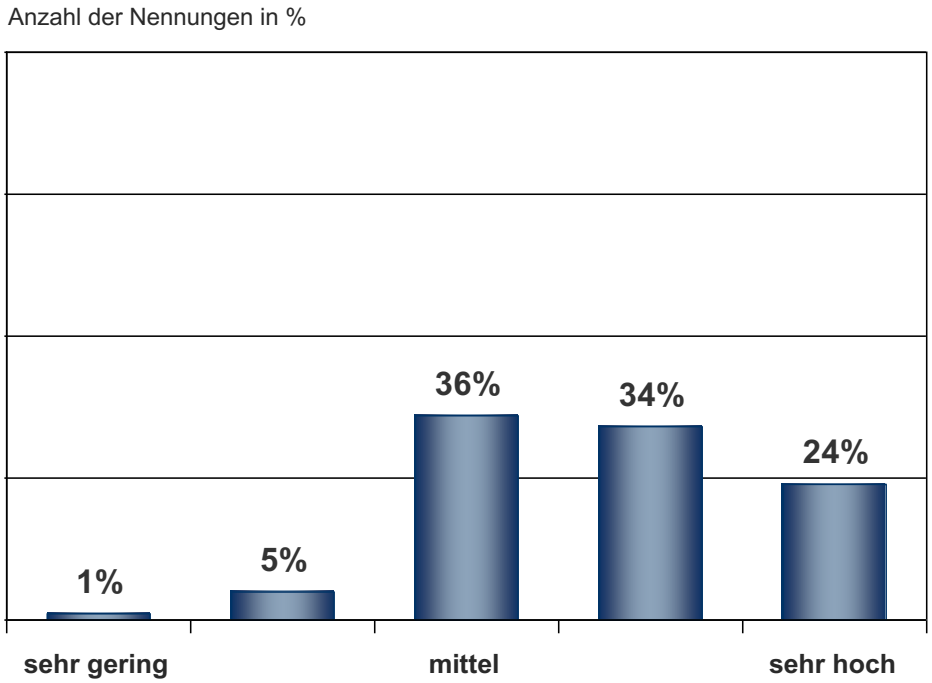
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Geschäftsprozessoptimierung“

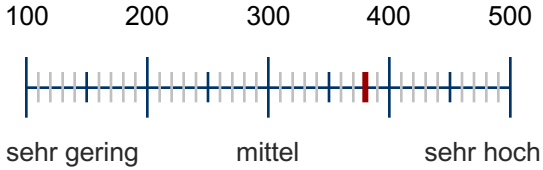
McKinsey & Company

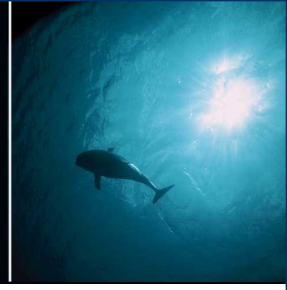
Wahrgenommene Kompetenz



1	**McKinsey & Company**
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 375

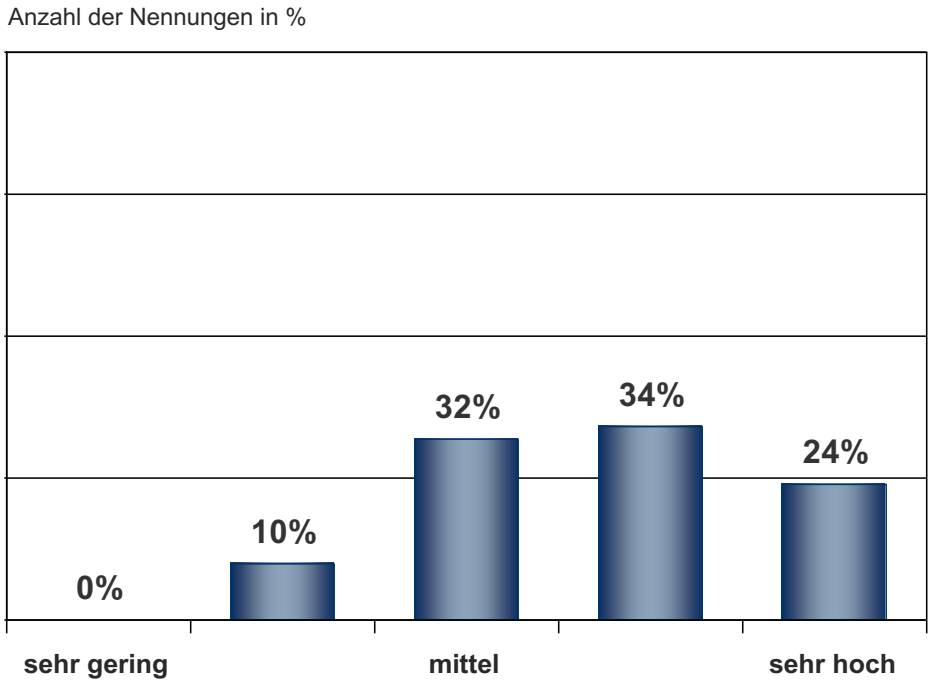




Rang 2 „Geschäftsprozessoptimierung“

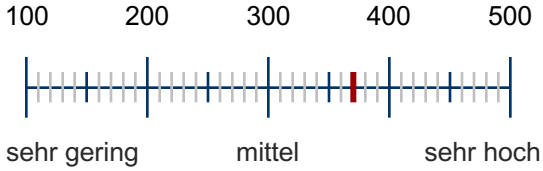
Roland Berger Strategy Consultants

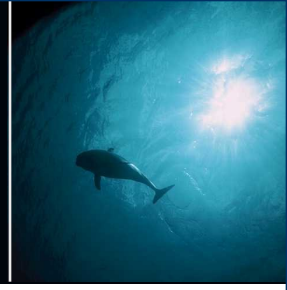
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	**Roland Berger**
3	Barkawi & Partner
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 372

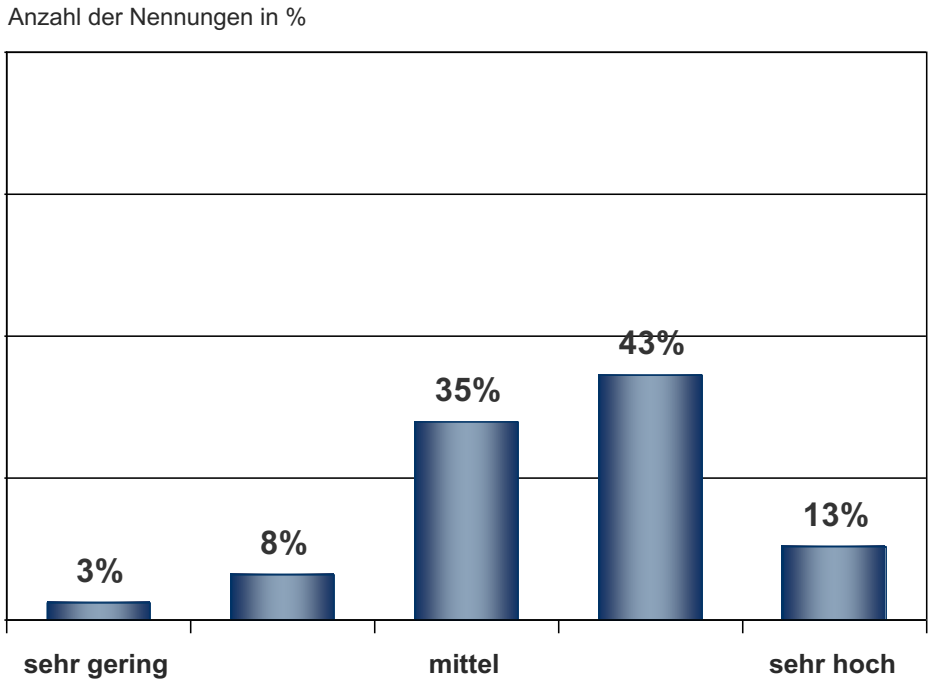




Rang 3 „Geschäftsprozessoptimierung“

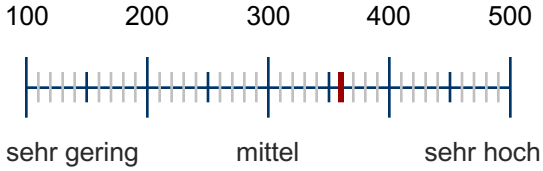
Barkawi & Partner

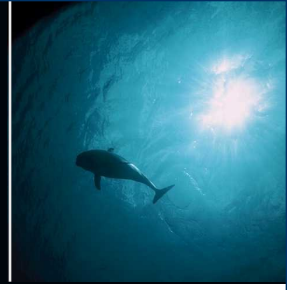
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	**Barkawi & Partner**
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 355

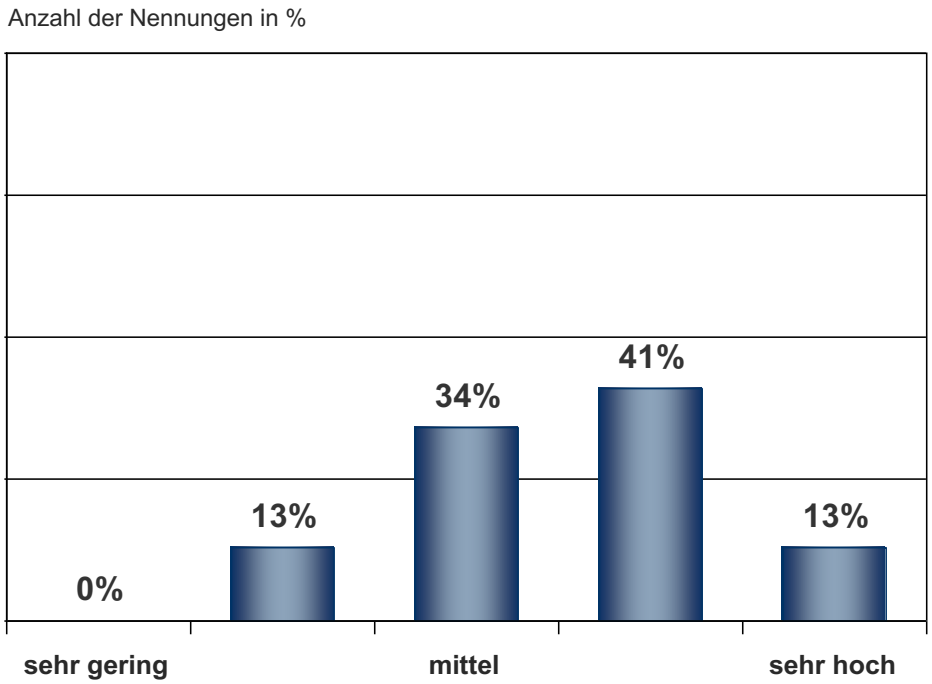




Rang 4 „Geschäftsprozessoptimierung“

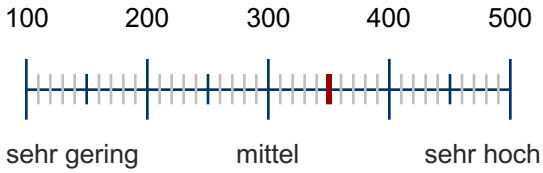
Management Engineers

Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	**Management Engineers**
5	The Boston Consulting Group

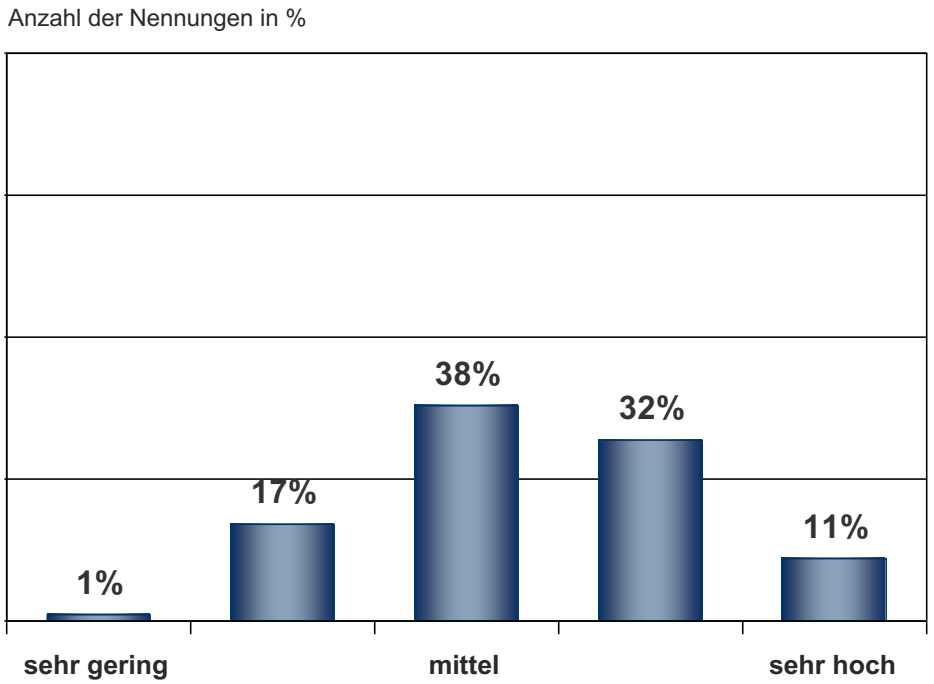
Mittelwert: 353



Rang 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

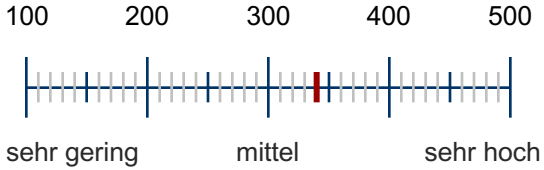
The Boston Consulting Group

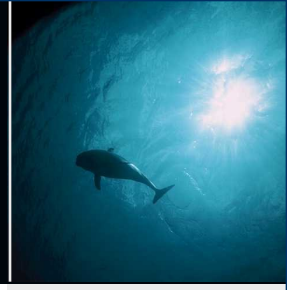
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	Management Engineers
5	**The Boston Consulting Group**

Mittelwert: 335





Top 5 „Sanierung, Restrukturierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

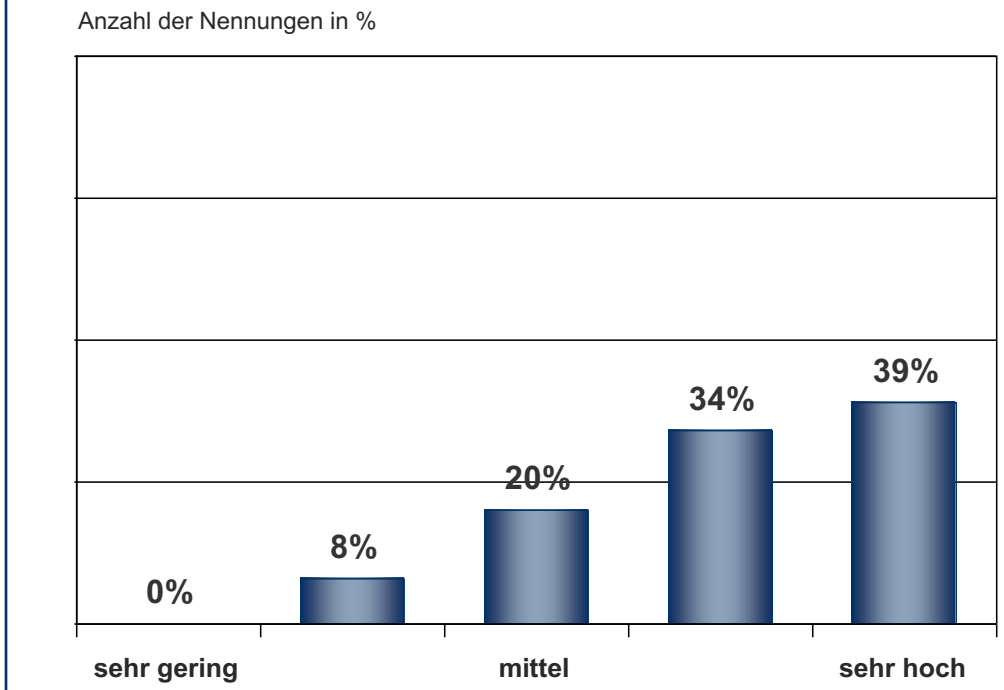
Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Roland Berger Strategy Consultants	403	95
2	McKinsey & Company	368	97
3	The Boston Consulting Group	321	94
4	goetzpartners	318	80
5	Management Engineers	313	82
6	xxx	275	91
7	xxx	257	83
8	xxx	254	75
9	xxx	238	75
10	xxx	236	82
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Sanierung, Restrukturierung“

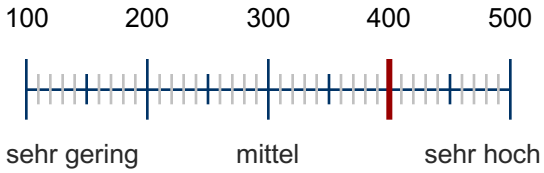
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Roland Berger**
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	goetzpartners
5	Management Engineers

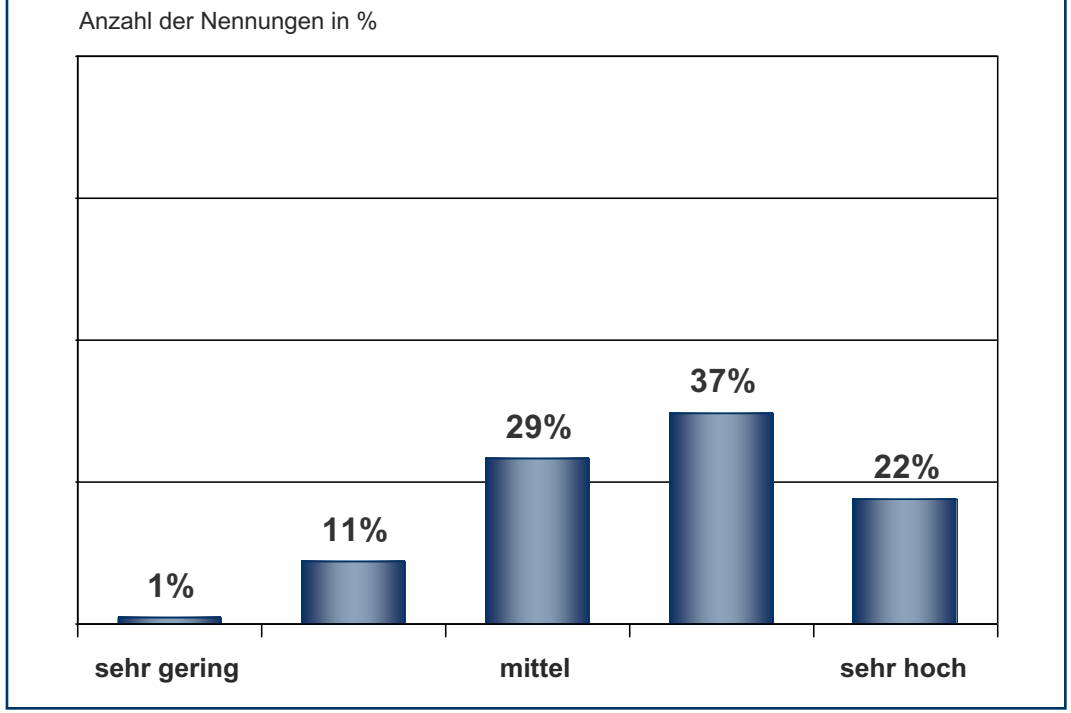
Mittelwert: 403



Rang 2 „Sanierung, Restrukturierung“

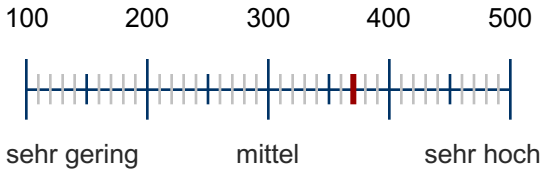
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	**McKinsey & Company**
3	The Boston Consulting Group
4	goetzpartners
5	Management Engineers

Mittelwert: 368

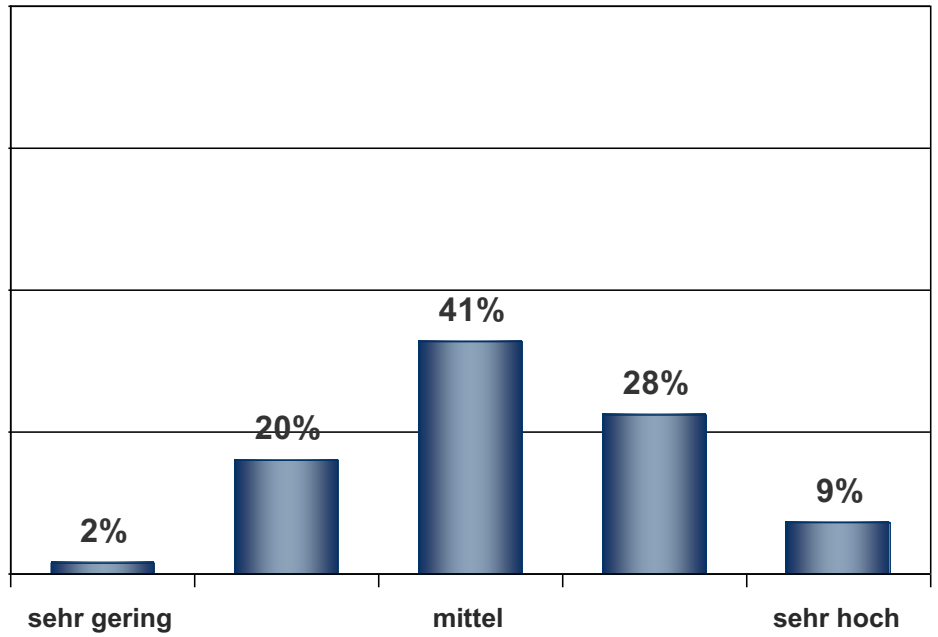


Rang 3 „Sanierung, Restrukturierung“

The Boston Consulting Group

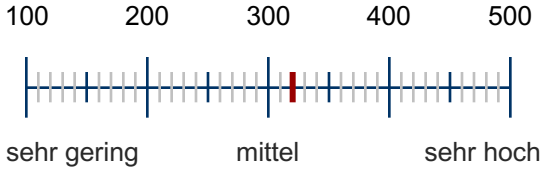
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	**The Boston Consulting Group**
4	goetzpartners
5	Management Engineers

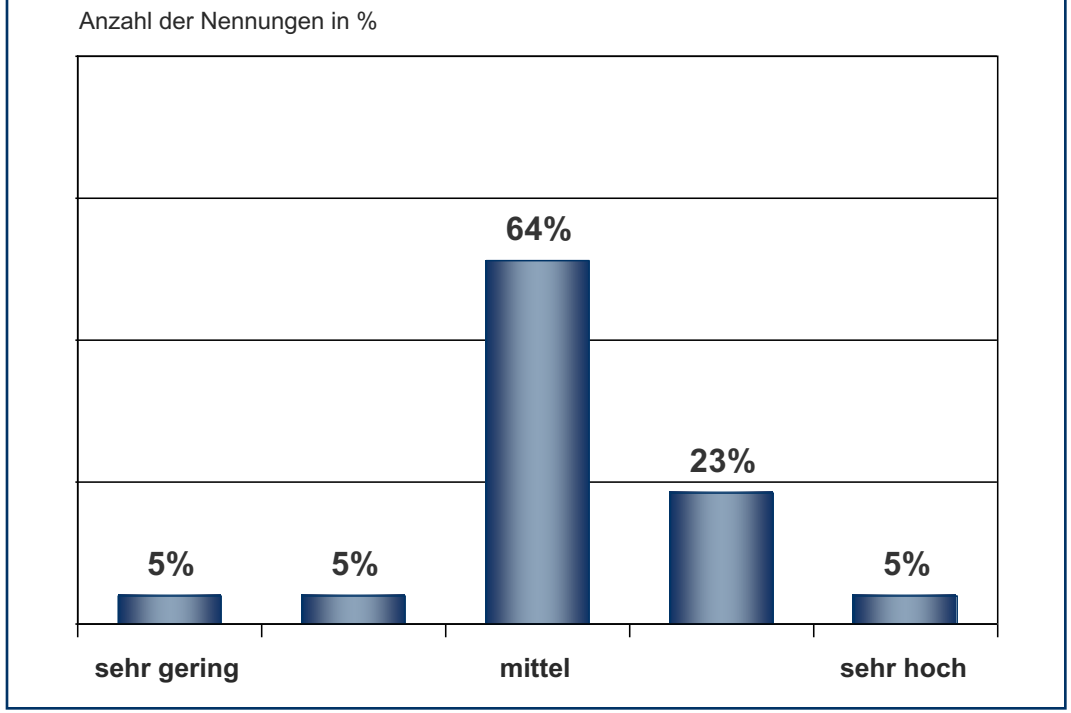
Mittelwert: 321



Rang 4 „Sanierung, Restrukturierung“

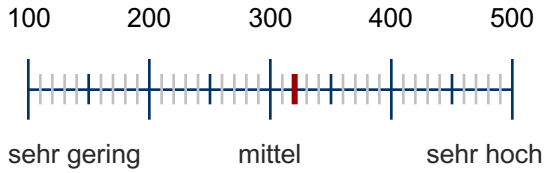
goetzpartners

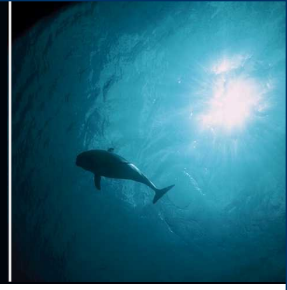
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	**goetzpartners**
5	Management Engineers

Mittelwert: 318

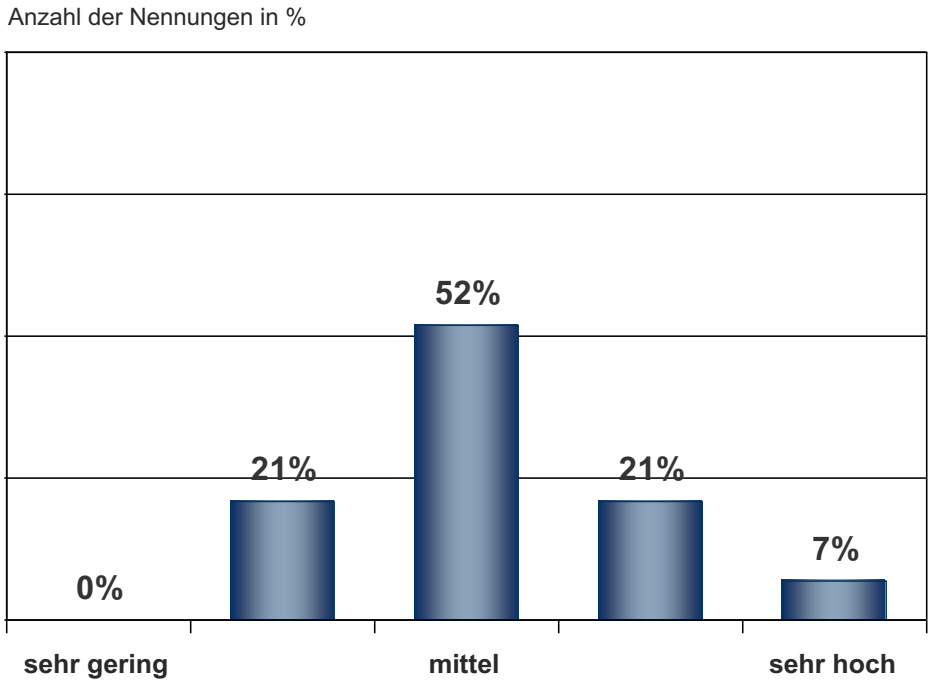




Rang 5 „Sanierung, Restrukturierung“

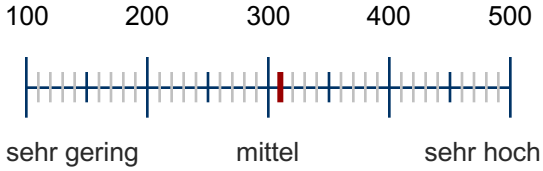
Management Engineers

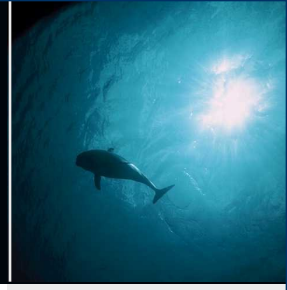
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	goetzpartners
5	**Management Engineers**

Mittelwert: 313





Top 5 „Marketing, Vertrieb“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

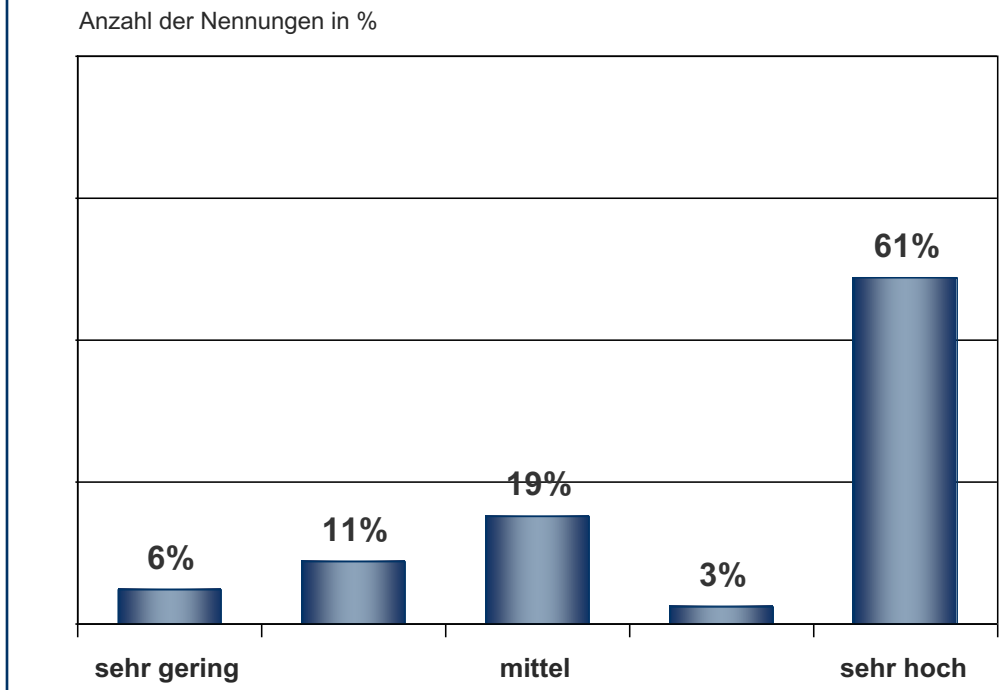
Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TellSell Consulting	403	134
2	The Boston Consulting Group	349	102
3	Roland Berger Strategy Consultants	336	109
4	McKinsey & Company	316	104
5	Kurt Salmon Associates	314	92
6	xxx	305	112
7	xxx	278	97
8	xxx	267	82
9	xxx	252	90
10	xxx	216	73
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Marketing, Vertrieb“

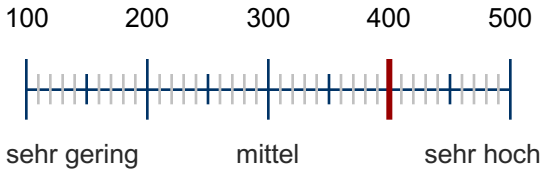
TellSell Consulting

Wahrgenommene Kompetenz



1	**TellSell Consulting**
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	Kurt Salmon Associates

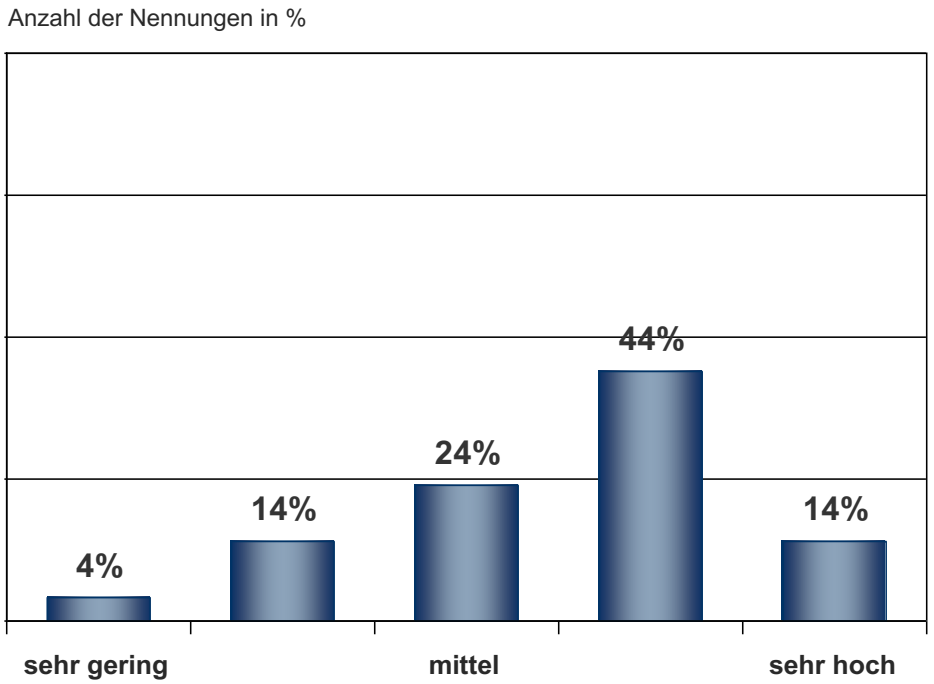
Mittelwert: 403



Rang 2 „Marketing, Vertrieb“

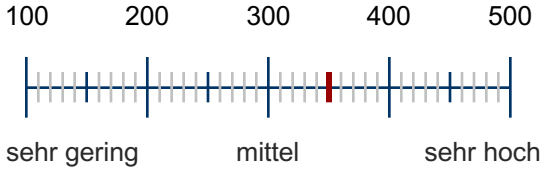
The Boston Consulting Group

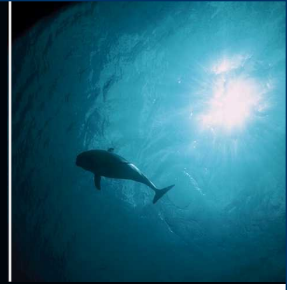
Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	**The Boston Consulting Group**
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	Kurt Salmon Associates

Mittelwert: 349

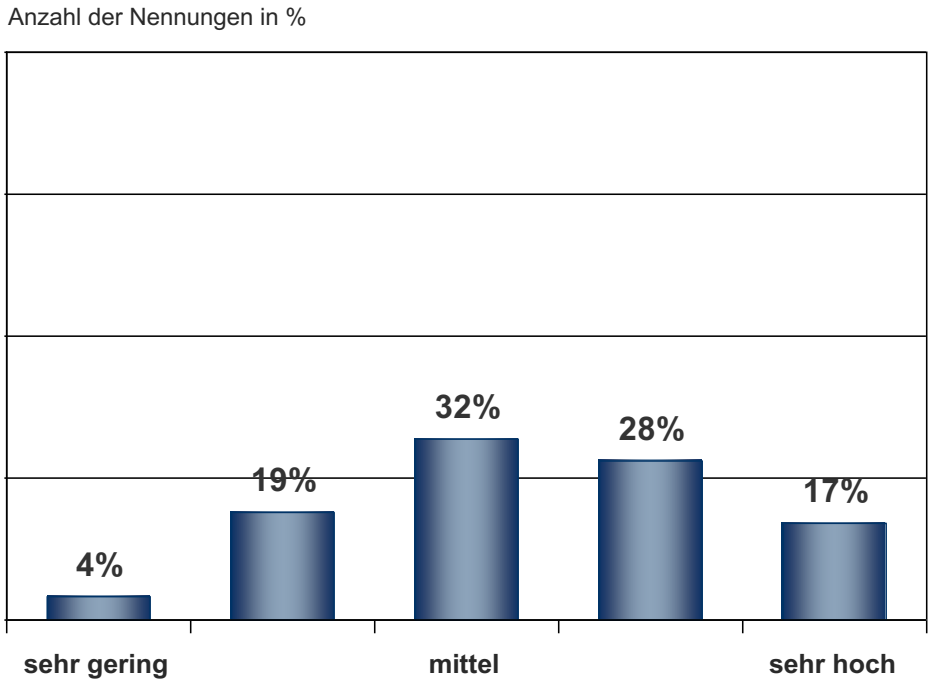




Rang 3 „Marketing, Vertrieb“

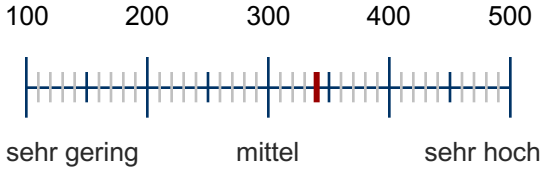
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	**Roland Berger**
4	McKinsey & Company
5	Kurt Salmon Associates

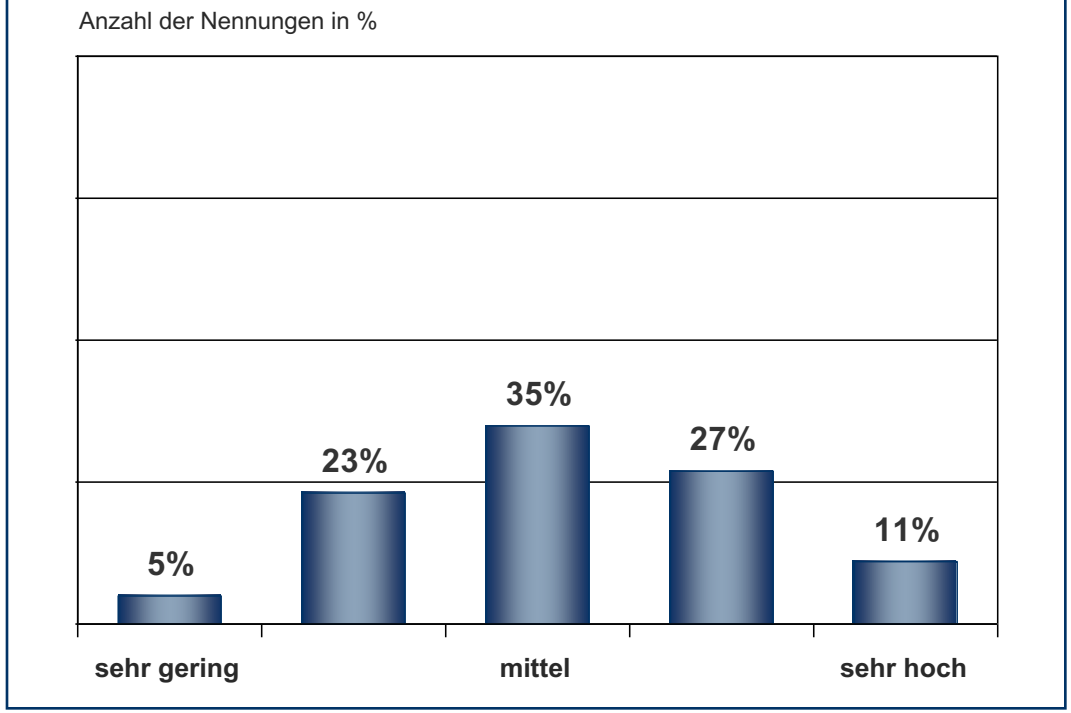
Mittelwert: 336



Rang 4 „Marketing, Vertrieb“

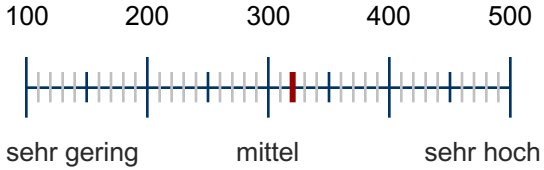
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	**McKinsey & Company**
5	Kurt Salmon Associates

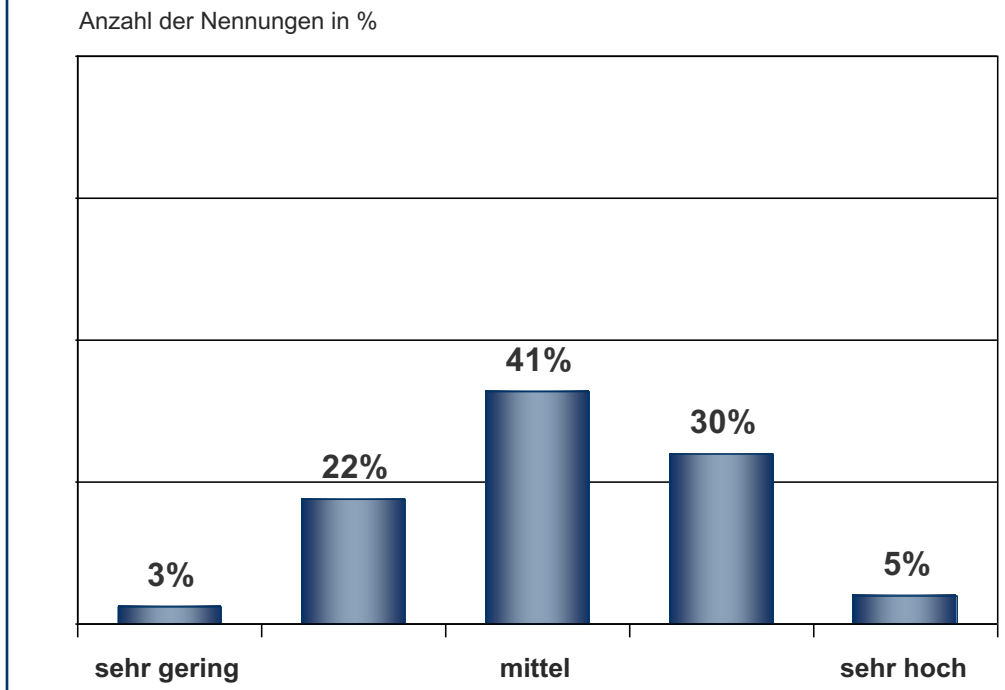
Mittelwert: 316



Rang 5 „Marketing, Vertrieb“

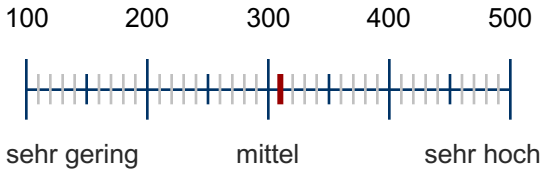
Kurt Salmon Associates

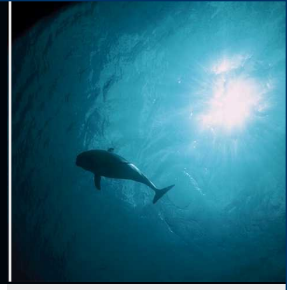
Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	**Kurt Salmon Associates**

Mittelwert: 314





Top 5 „Business Development“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

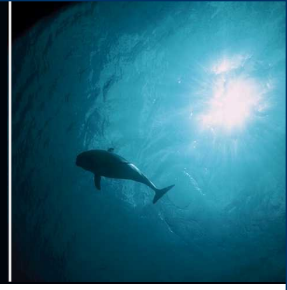
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TellSell Consulting	411	109
2	The Boston Consulting Group	364	96
3	McKinsey & Company	338	106
4	goetzpartners	333	97
5	Roland Berger Strategy Consultants	319	92
6	xxx	263	71
6	xxx	263	104
8	xxx	258	91
9	xxx	252	79
10	xxx	248	113
...	...	...	...

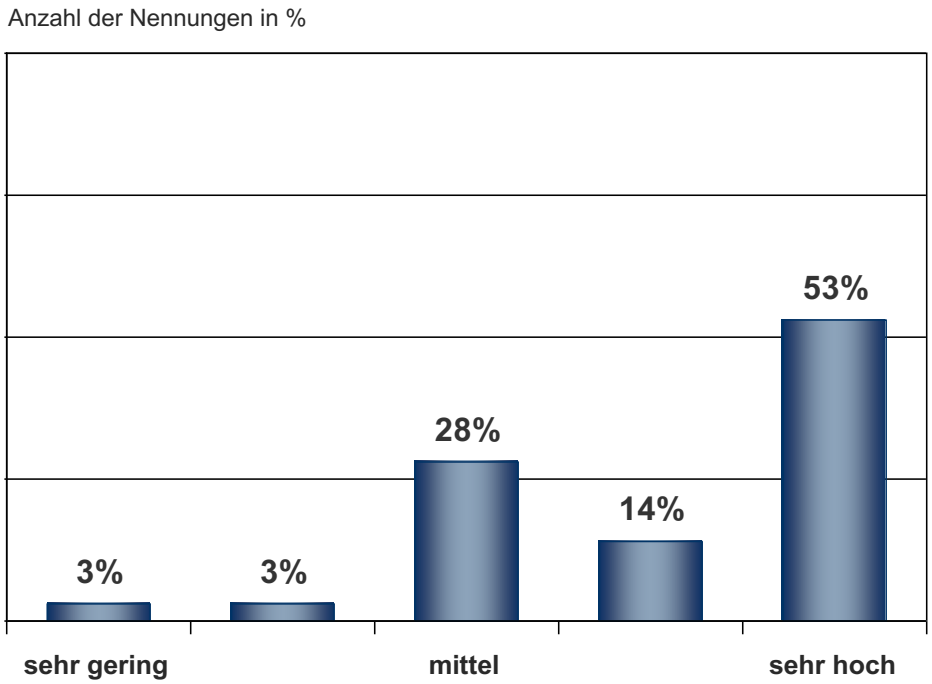
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Business Development“

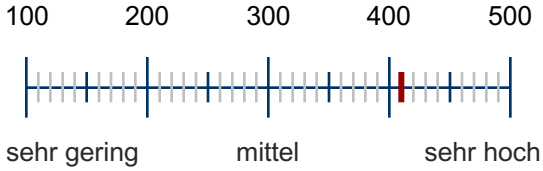
TellSell Consulting

Wahrgenommene Kompetenz



1	**TellSell Consulting**
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	goetzpartners
5	Roland Berger

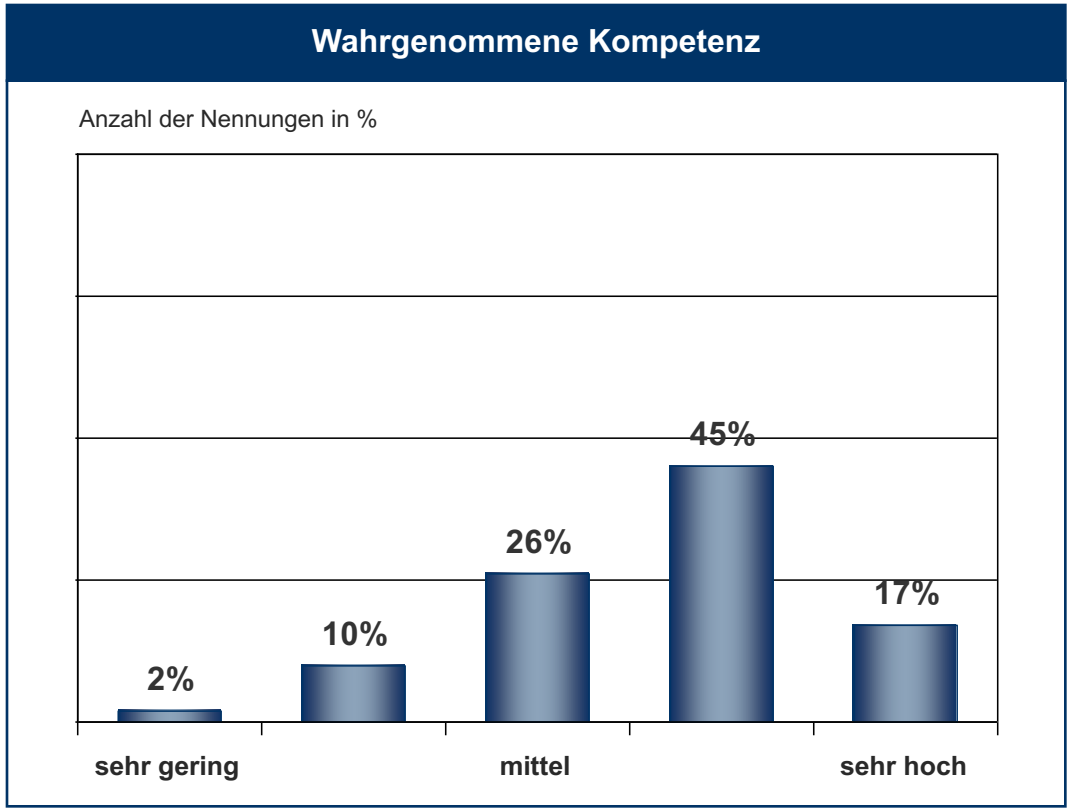
Mittelwert: 411



Rang 2 „Business Development“

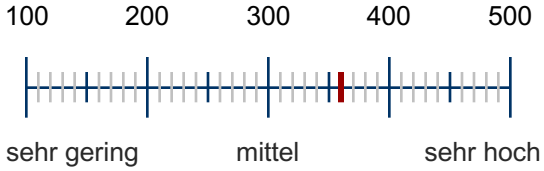
The Boston Consulting Group

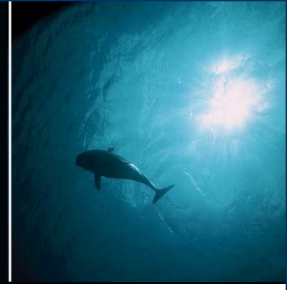
Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	**The Boston Consulting Group**
3	McKinsey & Company
4	goetzpartners
5	Roland Berger

Mittelwert: 364



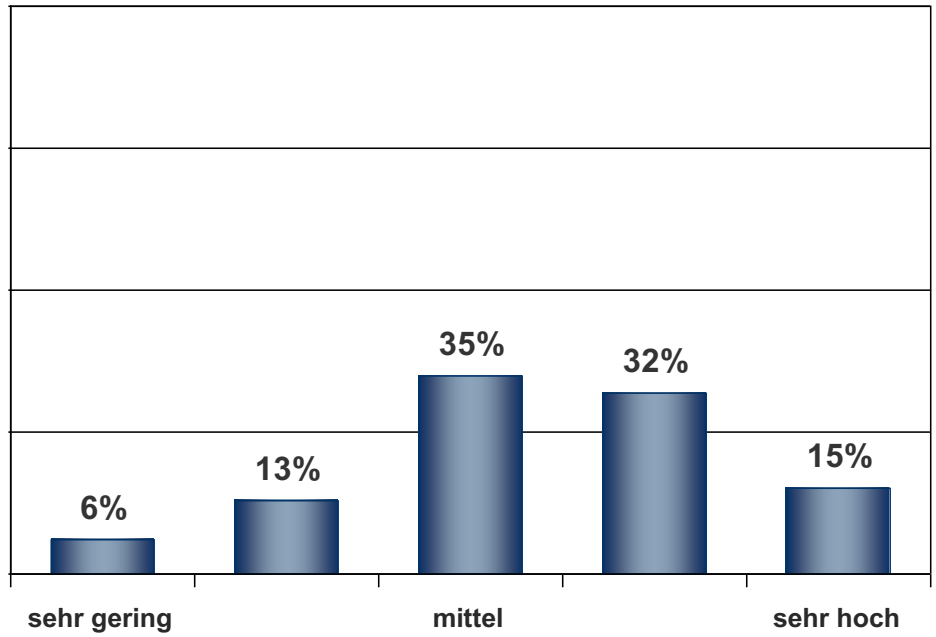


Rang 3 „Business Development“

McKinsey & Company

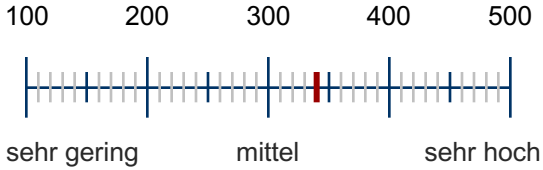
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	**McKinsey & Company**
4	goetzpartners
5	Roland Berger

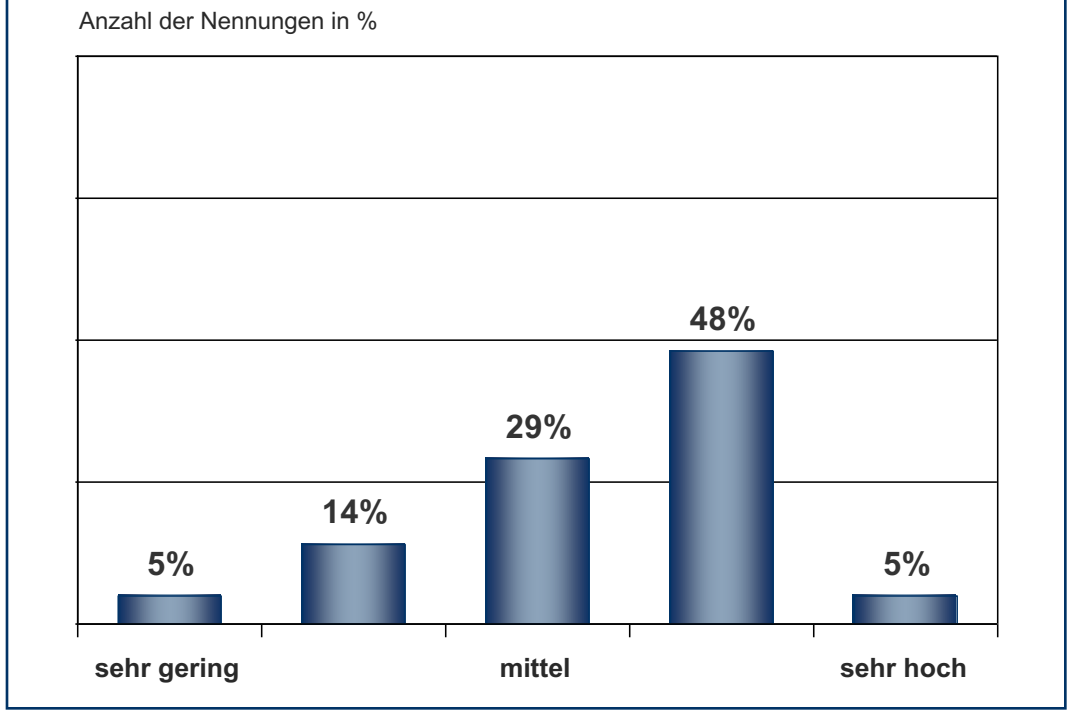
Mittelwert: 338



Rang 4 „Business Development“

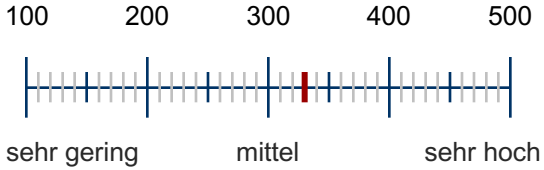
goetzpartners

Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	**goetzpartners**
5	Roland Berger

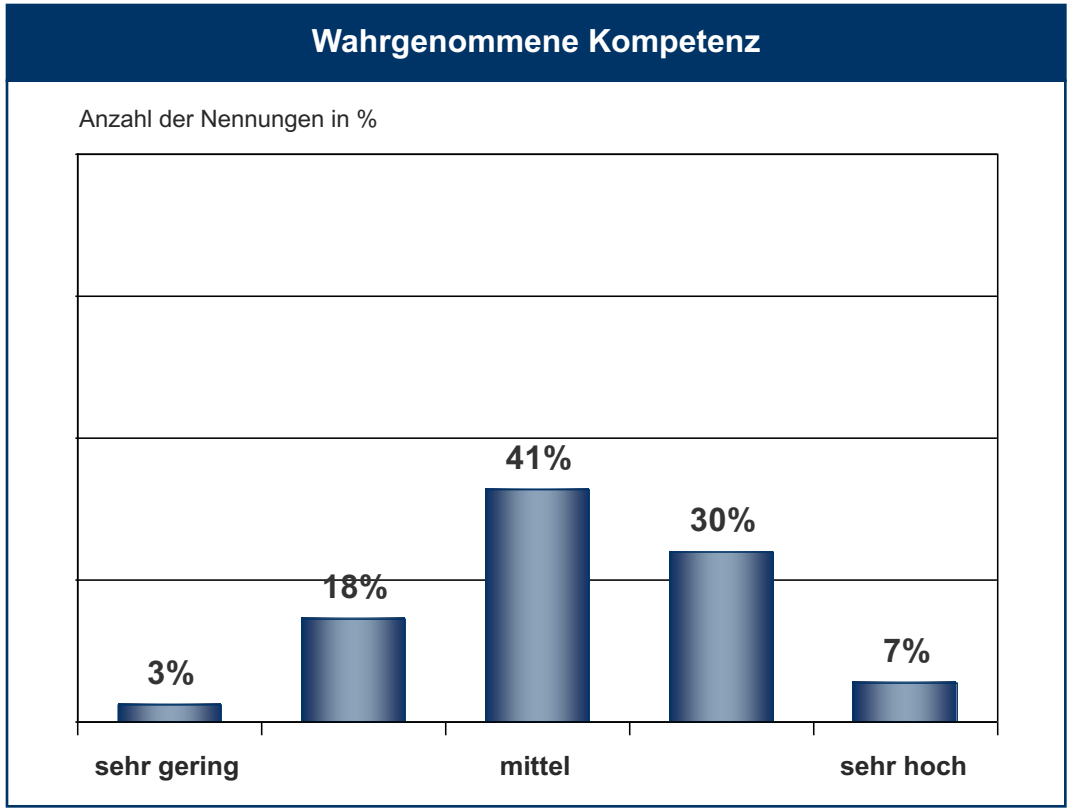
Mittelwert: 333



Rang 5 „Business Development“

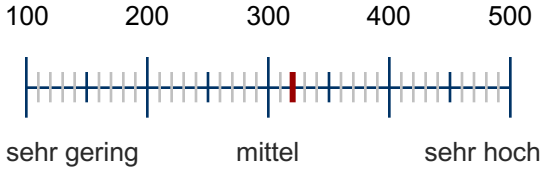
Roland Berger Strategy Consultants

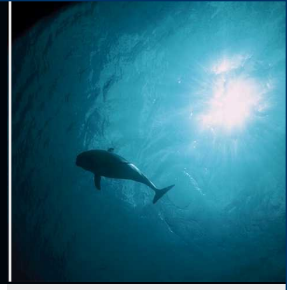
Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	goetzpartners
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 319





Top 5 „Wertorientiertes Management“

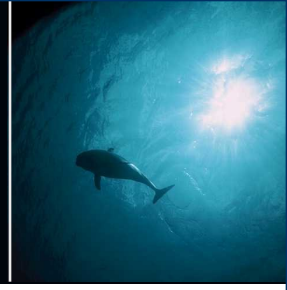
Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Stern Stewart & Co.	448	82
2	The Boston Consulting Group	362	96
3	McKinsey & Company	355	101
4	Horváth & Partners	351	87
5	goetzpartners	338	86
6	xxx	330	87
7	xxx	292	102
8	xxx	269	104
9	xxx	265	80
10	xxx	256	79
...	...	...	...

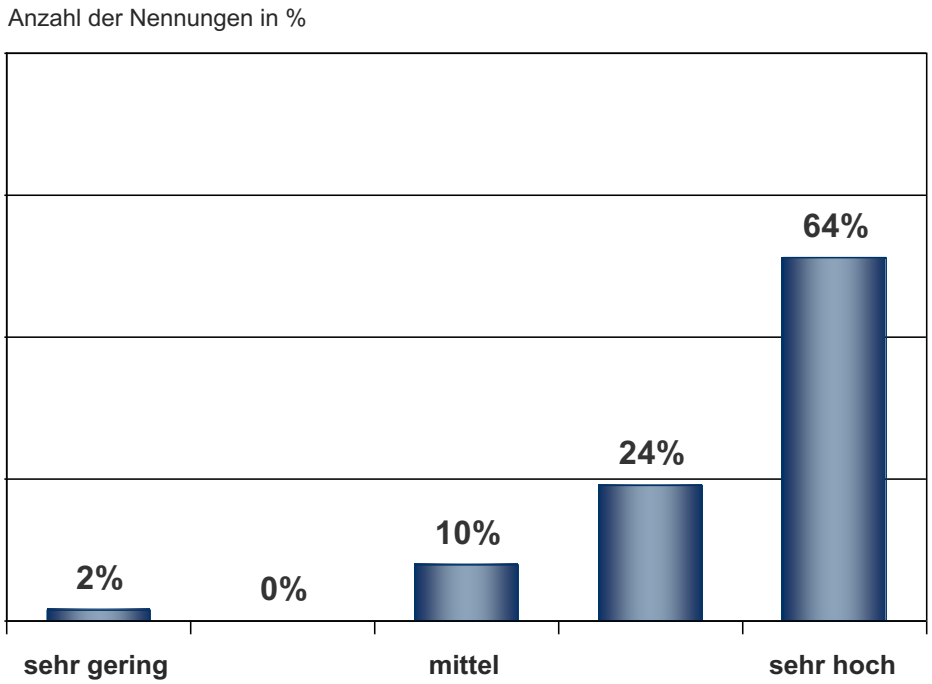
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Wertorientiertes Management“

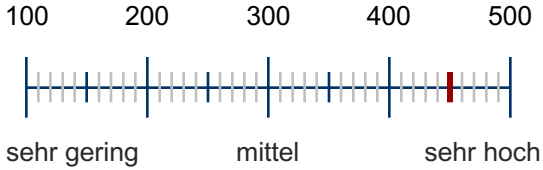
Stern Stewart & Co.

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Stern Stewart & Co.**
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
3	Horváth & Partners
5	goetzpartners

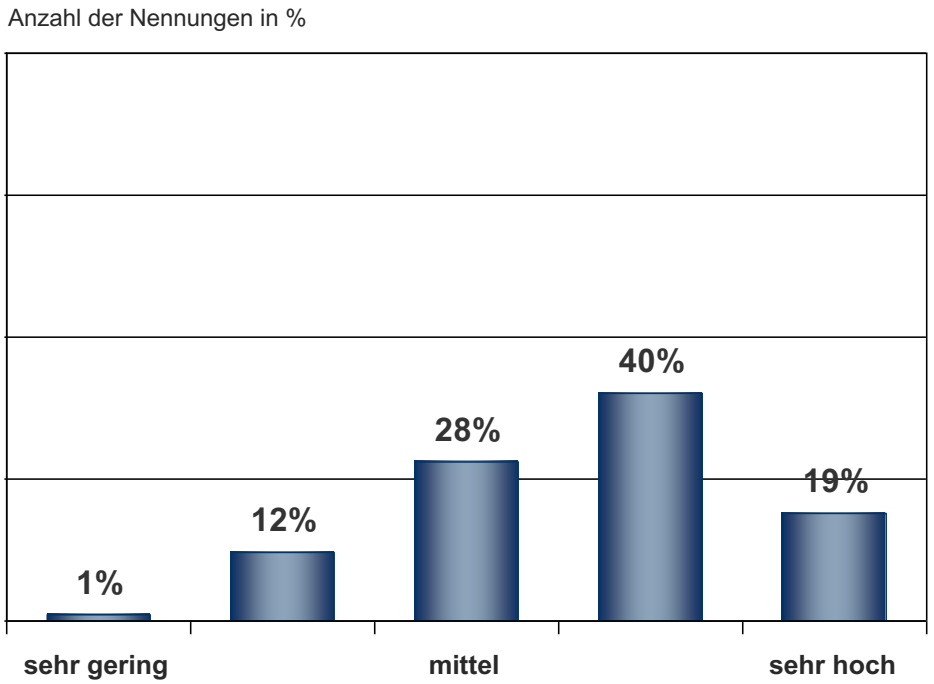
Mittelwert: 448



Rang 2 „Wertorientiertes Management“

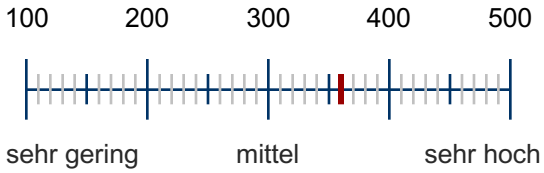
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	**The Boston Consulting Group**
3	McKinsey & Company
3	Horváth & Partners
5	goetzpartners

Mittelwert: 362

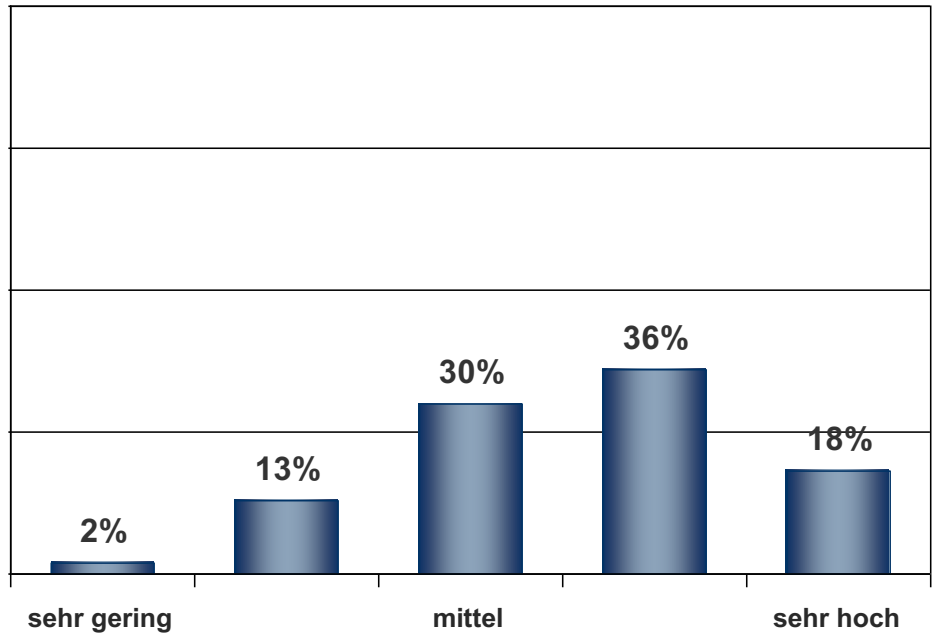


Rang 3 „Wertorientiertes Management“

McKinsey & Company

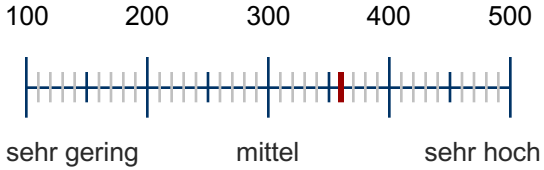
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	**McKinsey & Company**
3	Horváth & Partners
5	goetzpartners

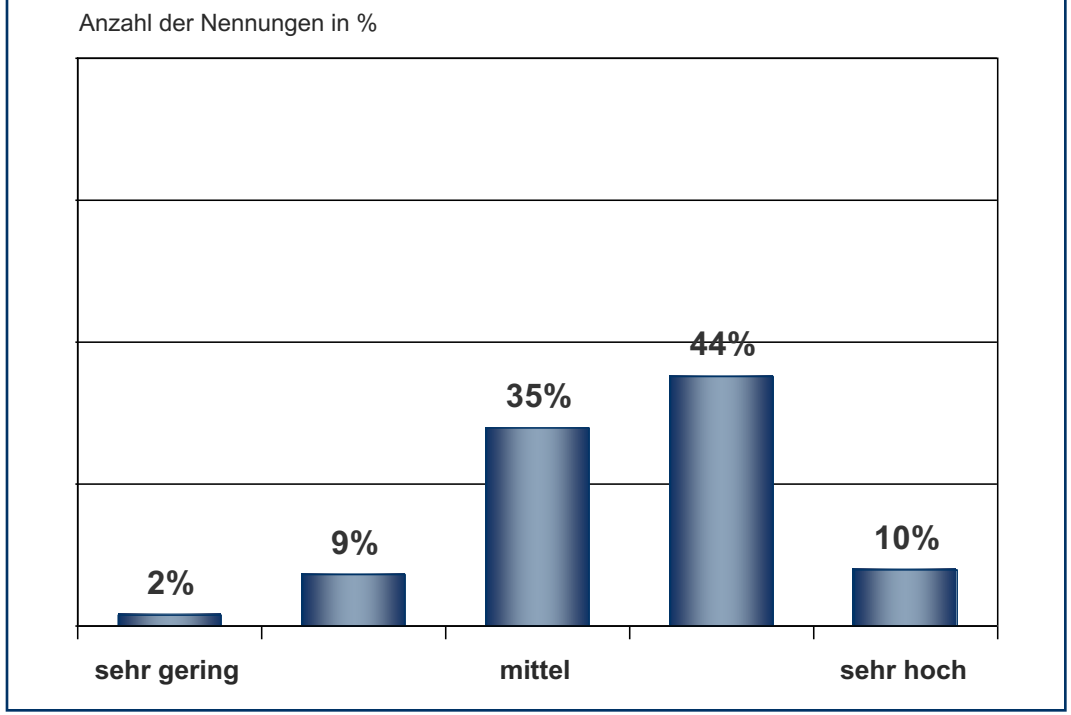
Mittelwert: 355



Rang 4 „Wertorientiertes Management“

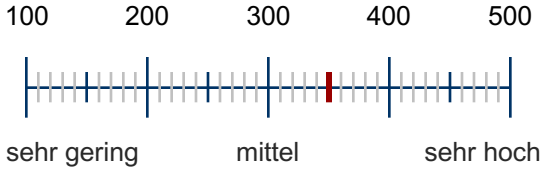
Horváth & Partners

Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	**Horváth & Partners**
5	goetzpartners

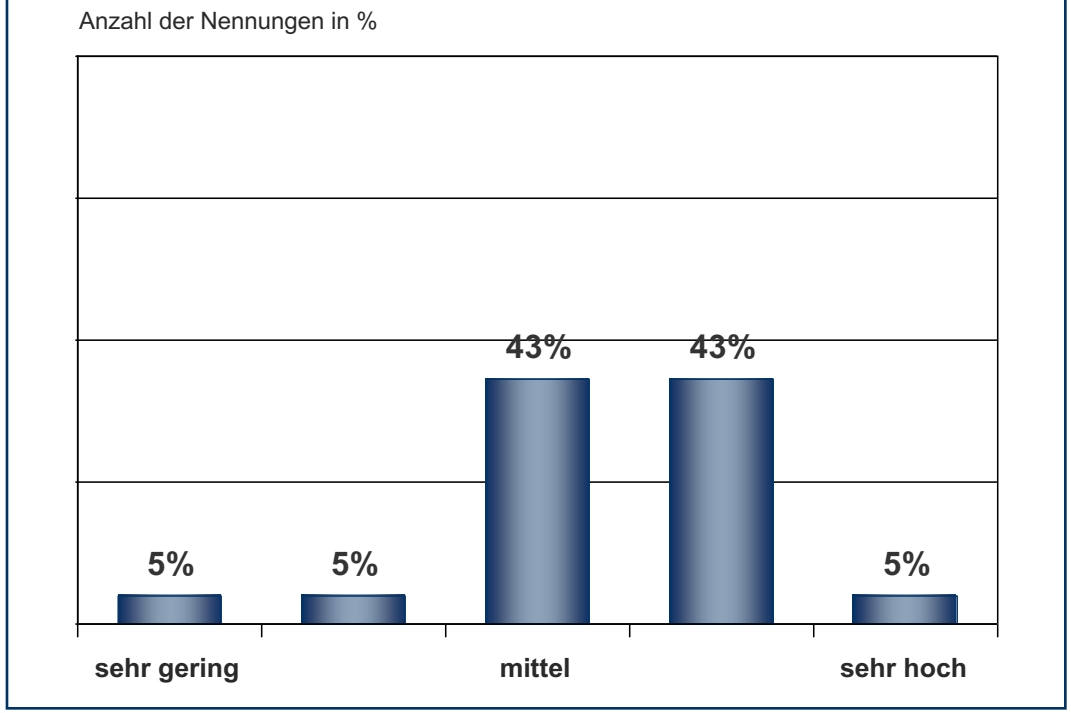
Mittelwert: 351



Rang 5 „Wertorientiertes Management“

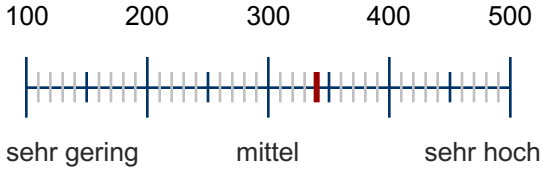
goetzpartners

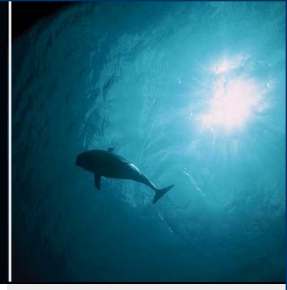
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Horváth & Partners
5	**goetzpartners**

Mittelwert: 338





Top 5 „Controlling“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

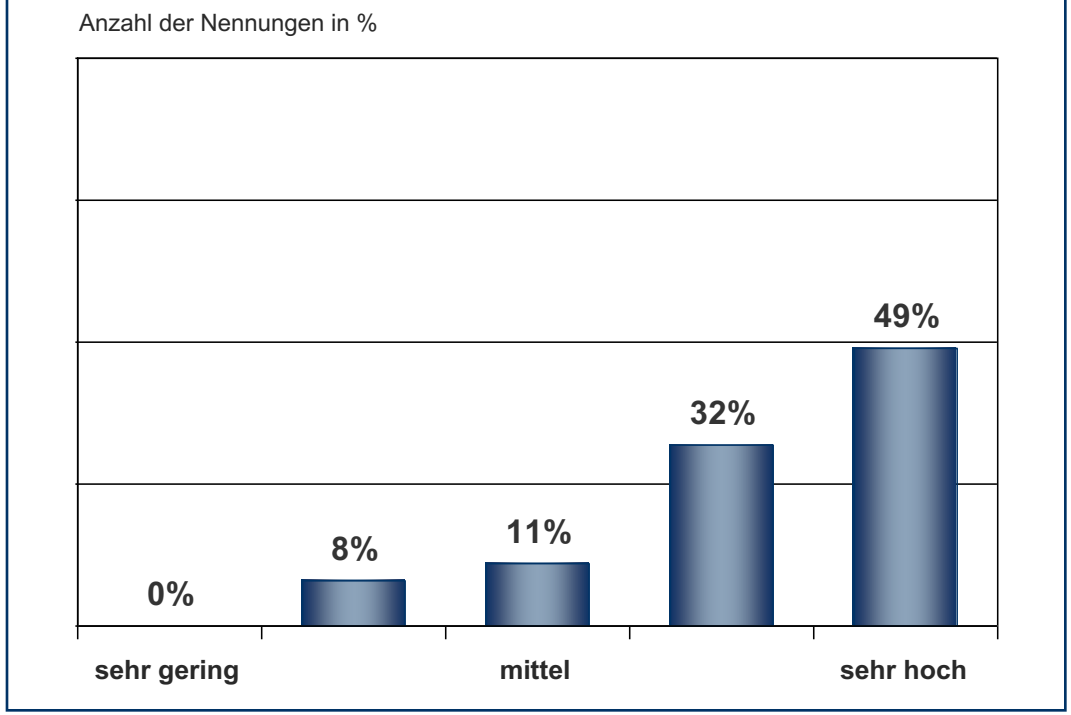
Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horváth & Partners	423	93
2	Stern Stewart & Co.	371	96
3	McKinsey & Company	307	93
4	The Boston Consulting Group	302	85
5	Roland Berger Strategy Consultants	294	76
6	xxx	252	81
7	xxx	250	91
8	xxx	248	80
9	xxx	244	76
10	xxx	230	70
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Controlling“

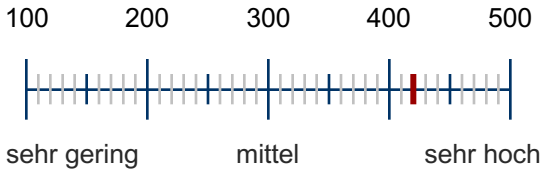
Horváth & Partners

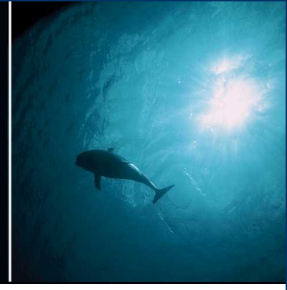
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Horváth & Partners**
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

Mittelwert: 423

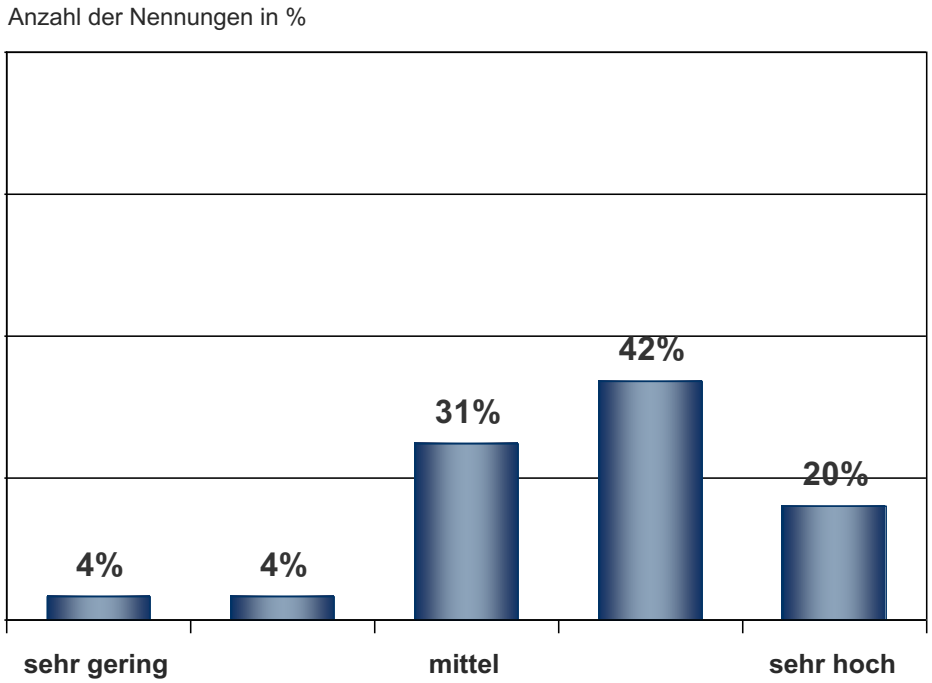




Rang 2 „Controlling“

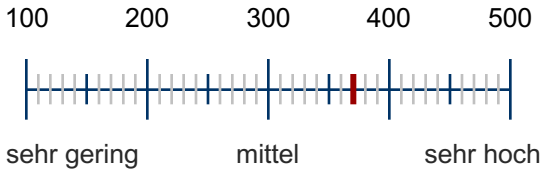
Stern Stewart & Co.

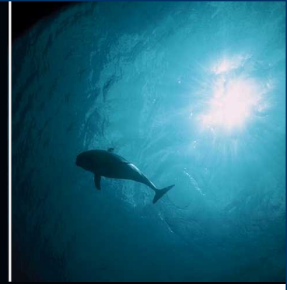
Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	**Stern Stewart & Co.**
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

Mittelwert: 371



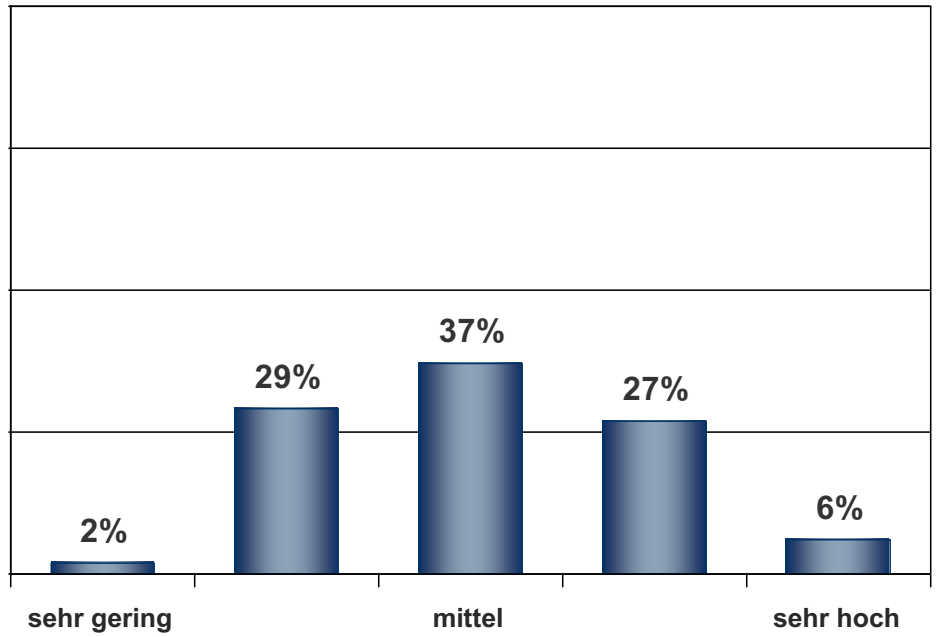


Rang 3 „Controlling“

McKinsey & Company

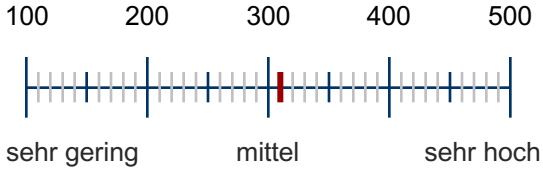
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	**McKinsey & Company**
4	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

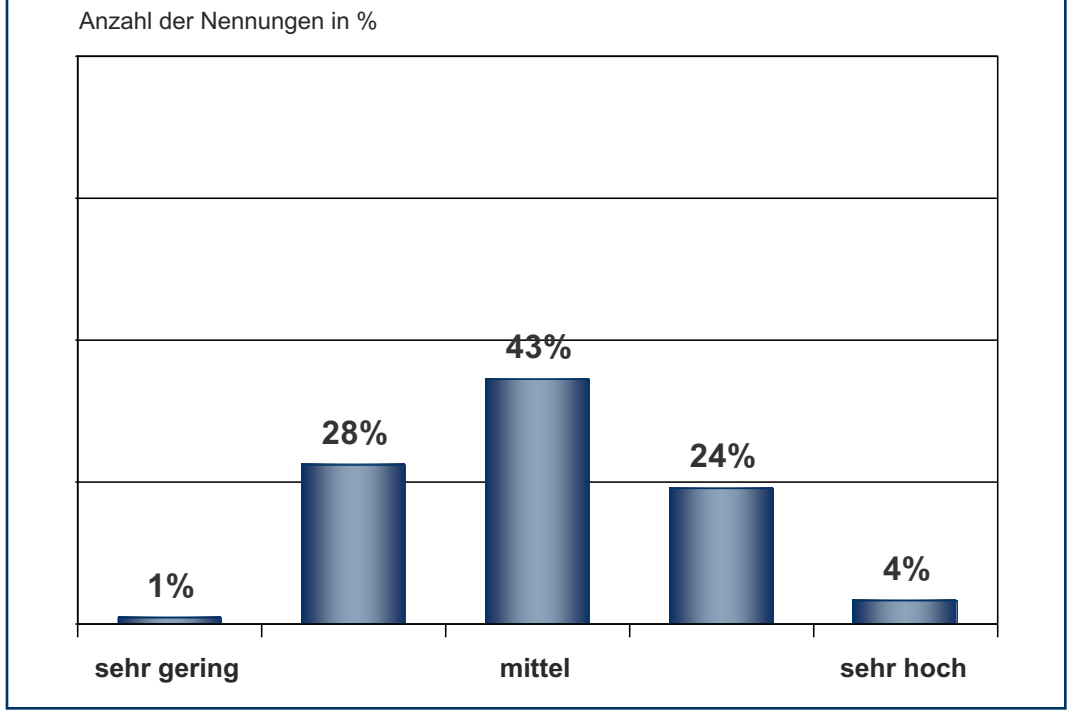
Mittelwert: 307



Rang 4 „Controlling“

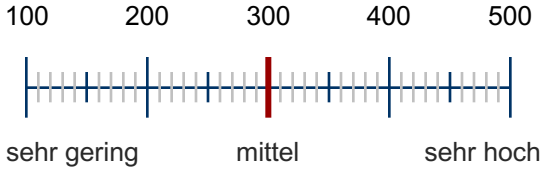
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	**The Boston Consulting Group**
5	Roland Berger

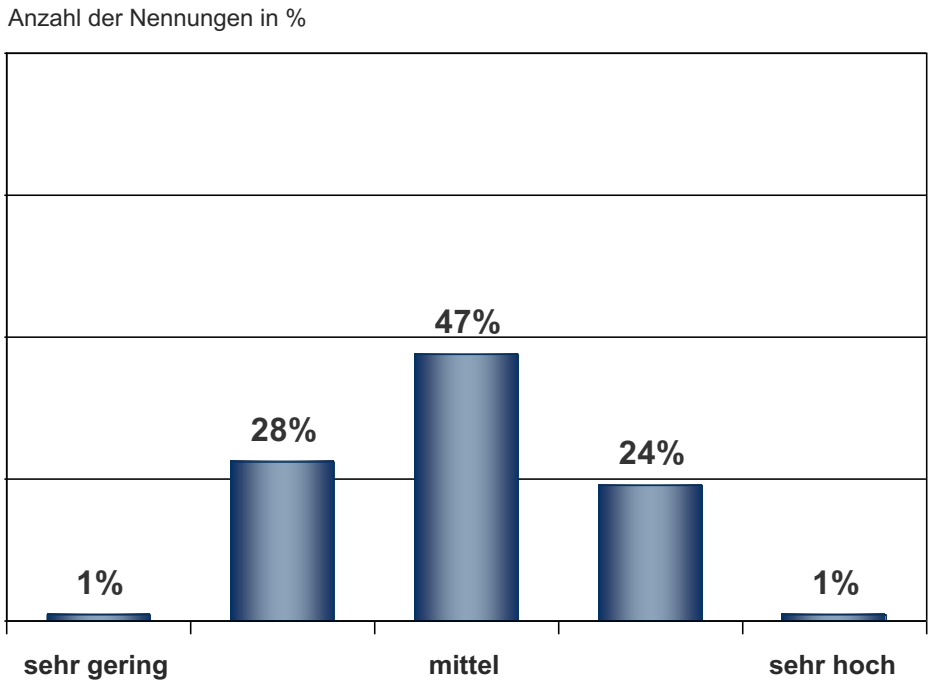
Mittelwert: 302



Rang 5 „Controlling“

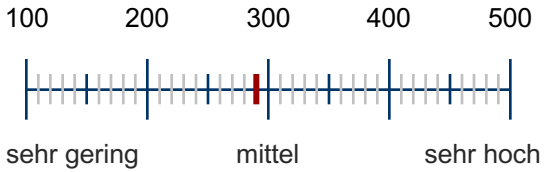
Roland Berger Strategy Consultants

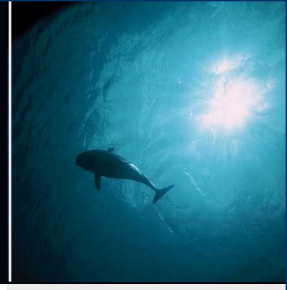
Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 294





Top 5 „Operative Effizienz“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	goetzpartners	367	115
2	Barkawi & Partner	354	72
3	Management Engineers	342	98
4	Roland Berger Strategy Consultants	321	88
5	McKinsey & Company	315	95
6	xxx	302	86
7	xxx	295	94
8	xxx	294	129
9	xxx	265	84
10	xxx	264	89
...	...	...	...

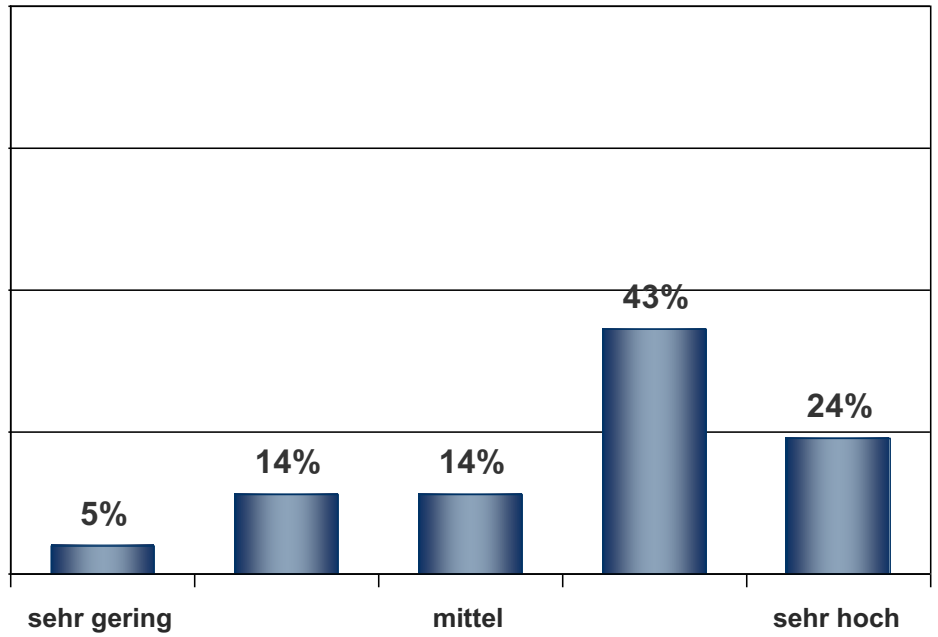
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Operative Effizienz“

goetzpartners

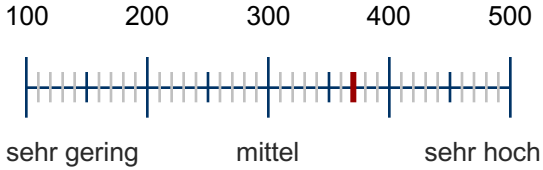
Wahrgenommene Kompetenz

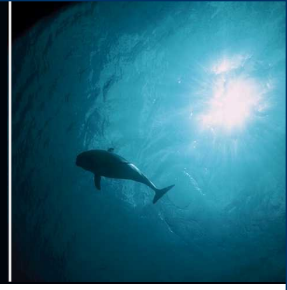
Anzahl der Nennungen in %



1	**goetzpartners**
2	Barkawi & Partner
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 367



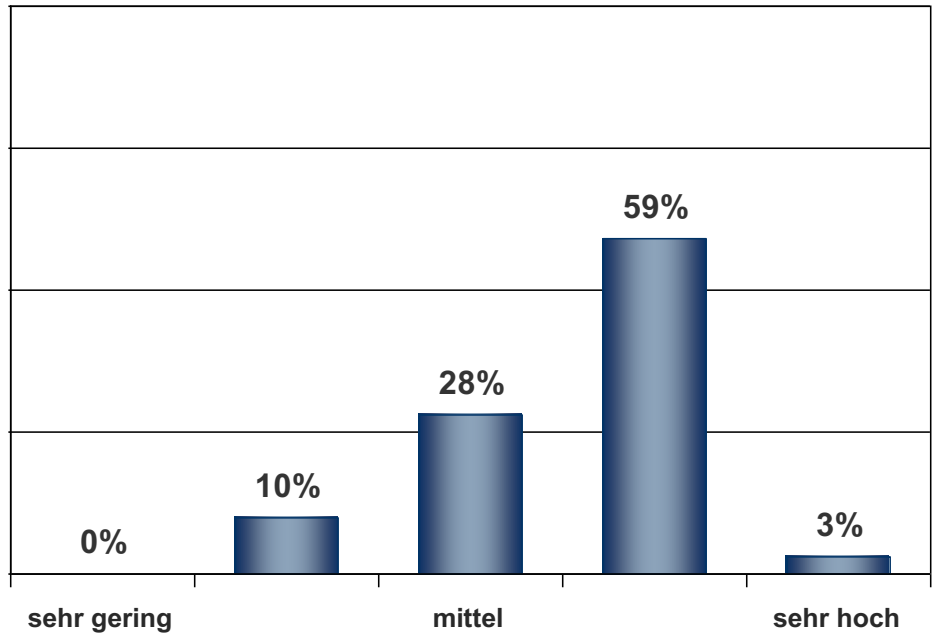


Rang 2 „Operative Effizienz“

Barkawi & Partner

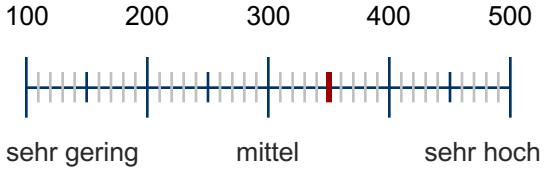
Wahrgenommene Kompetenz

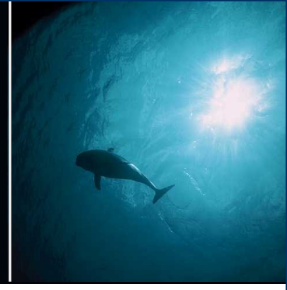
Anzahl der Nennungen in %



1	goetzpartners
2	**Barkawi & Partner**
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 354



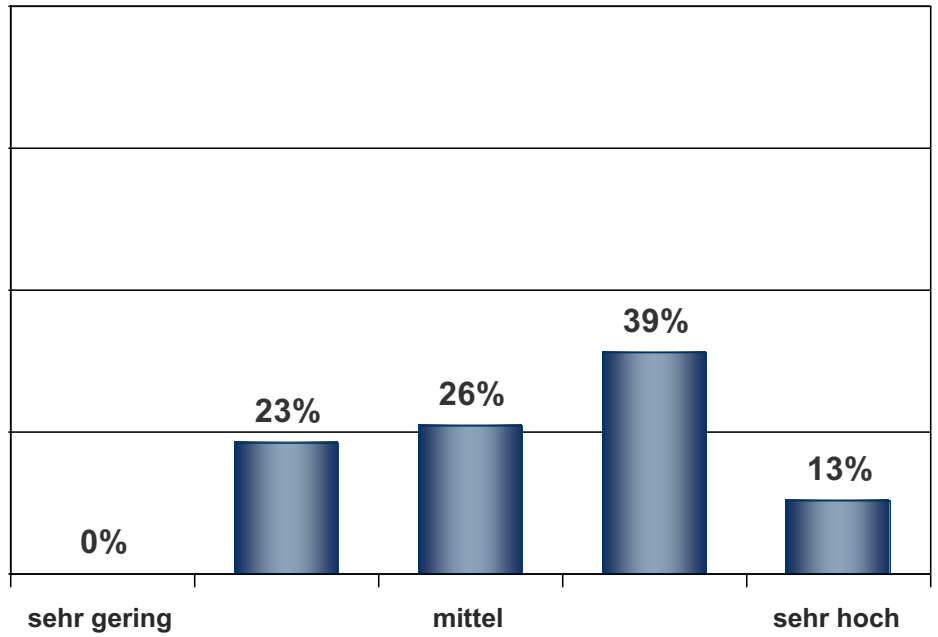


Rang 3 „Operative Effizienz“

Management Engineers

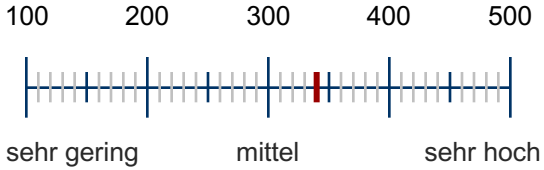
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	goetzpartners
2	Barkawi & Partner
3	**Management Engineers**
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 342

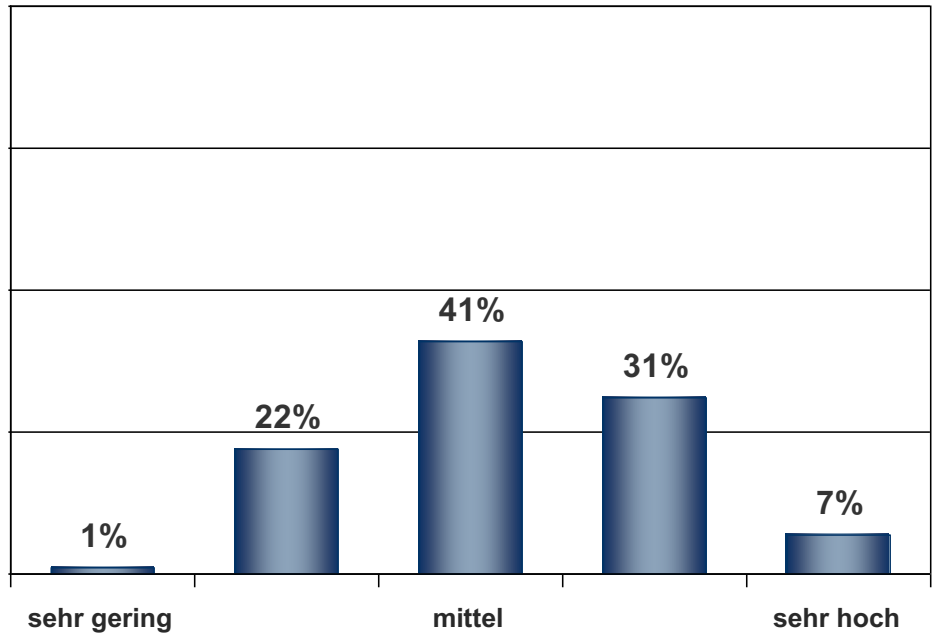


Rang 4 „Operative Effizienz“

Roland Berger Strategy Consultants

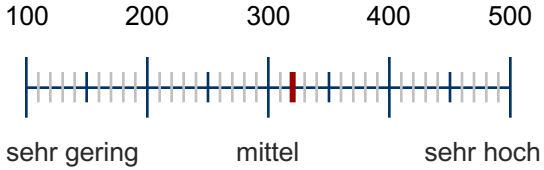
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	goetzpartners
2	Barkawi & Partner
3	Management Engineers
4	**Roland Berger**
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 321

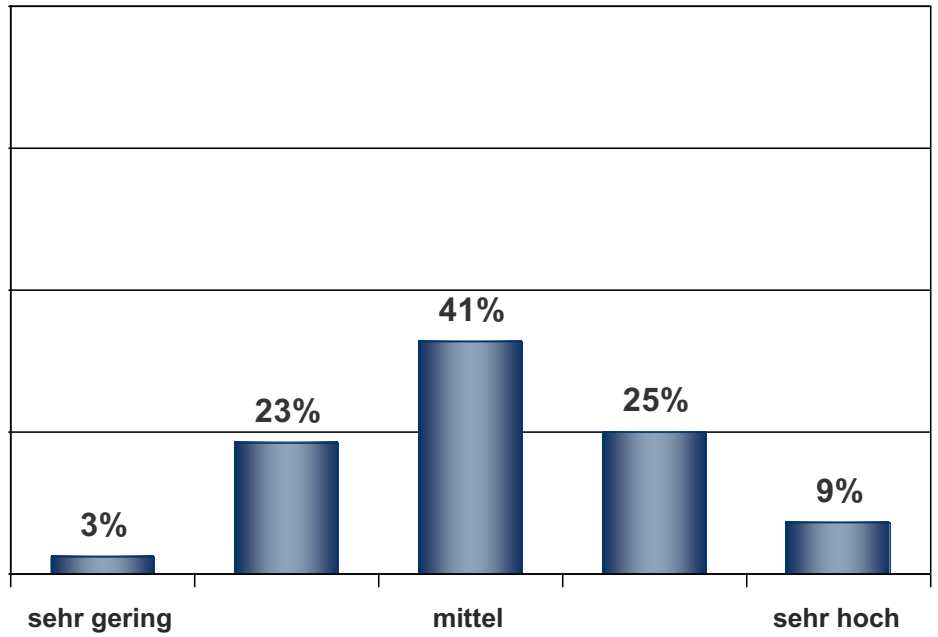


Rang 5 „Operative Effizienz“

McKinsey & Company

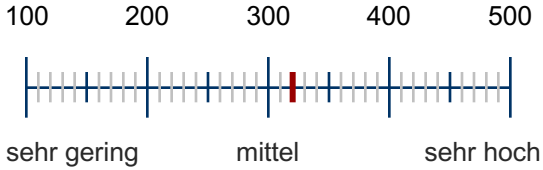
Wahrgenommene Kompetenz

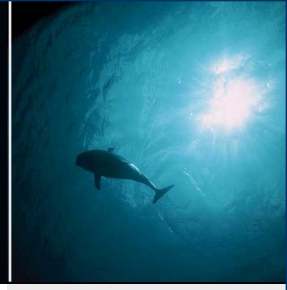
Anzahl der Nennungen in %



1	goetzpartners
2	Barkawi & Partner
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	**McKinsey & Company**

Mittelwert: 315





Top 5 „Supply Chain Management, Logistik“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

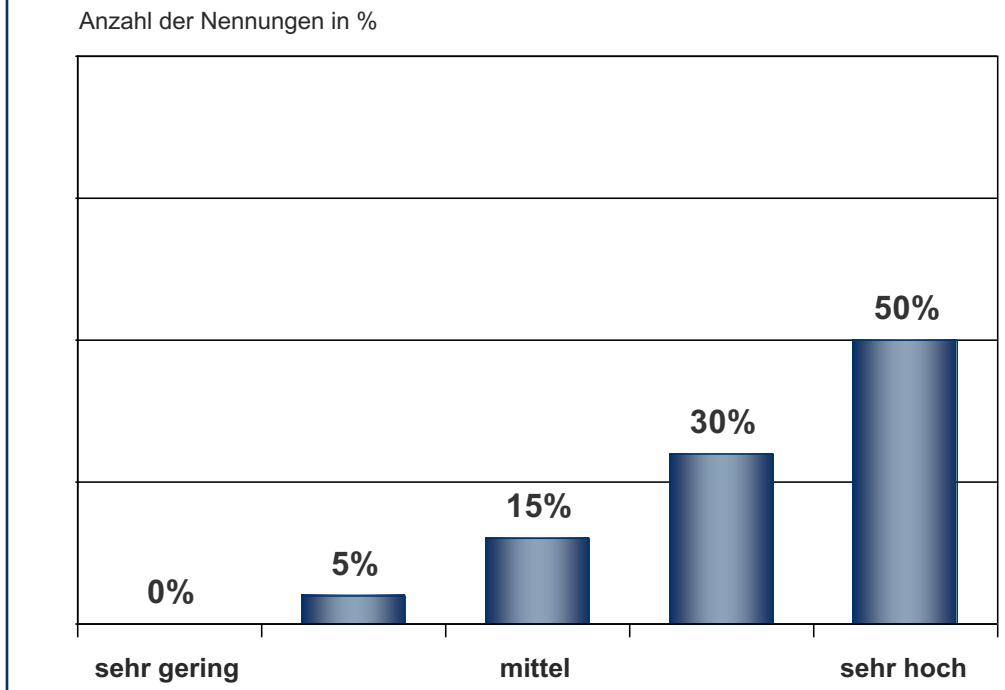
Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Barkawi & Partner	425	90
2	Kurt Salmon Associates	358	108
3	Management Engineers	345	111
4	Roland Berger Strategy Consultants	311	79
5	The Boston Consulting Group	302	84
6	xxx	291	88
7	xxx	259	88
8	xxx	246	107
9	xxx	241	80
10	xxx	238	74
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Supply Chain Management, Logistik“

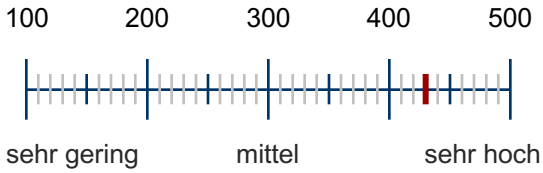
Barkawi & Partner

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Barkawi & Partner**
2	Kurt Salmon Associates
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	The Boston Consulting Group

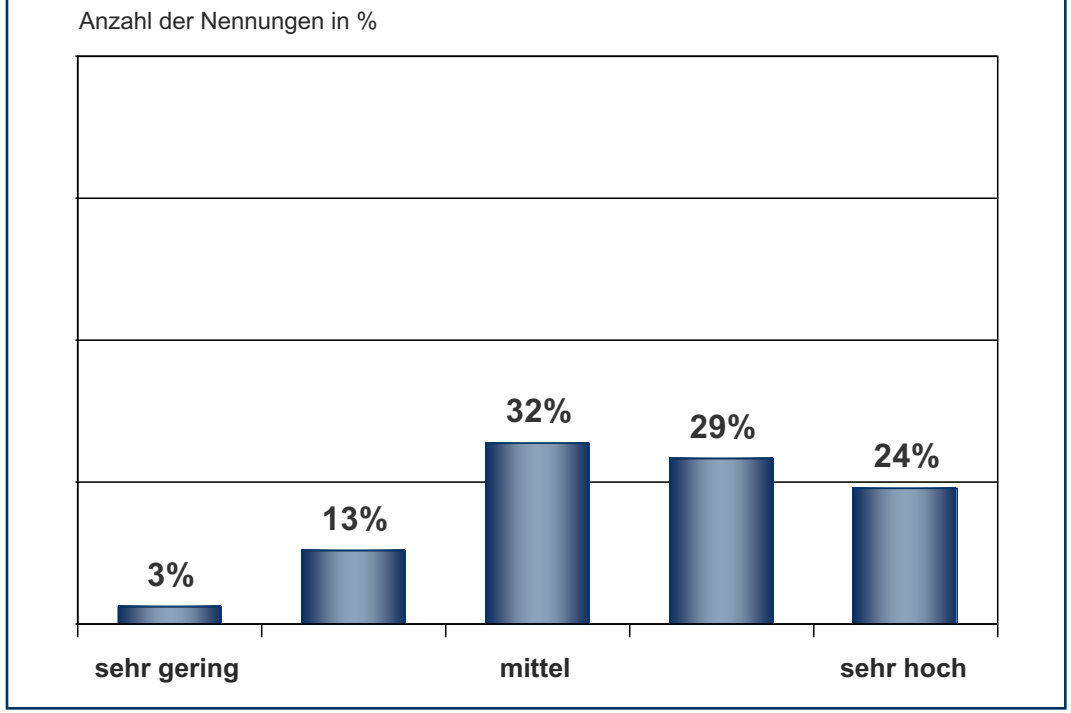
Mittelwert: 425



Rang 2 „Supply Chain Management, Logistik“

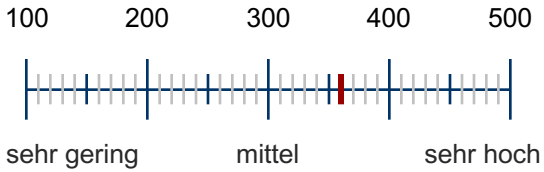
Kurt Salmon Associates

Wahrgenommene Kompetenz



1	Barkawi & Partner
2	**Kurt Salmon Associates**
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 358

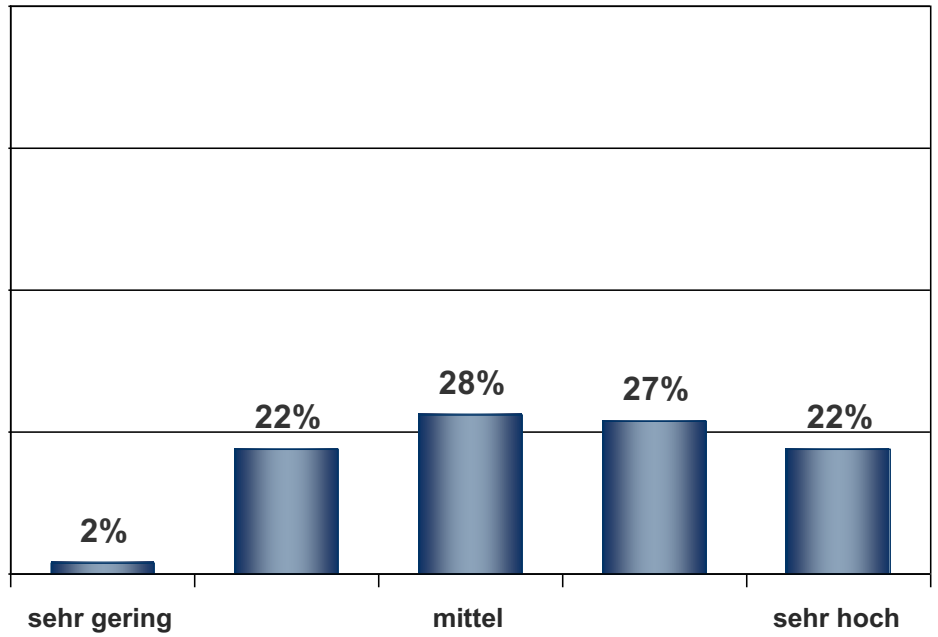


Rang 3 „Supply Chain Management, Logistik“

Management Engineers

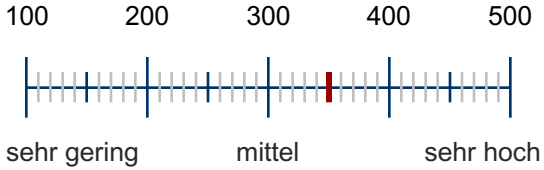
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Barkawi & Partner
2	Kurt Salmon Associates
3	**Management Engineers**
4	Roland Berger
5	The Boston Consulting Group

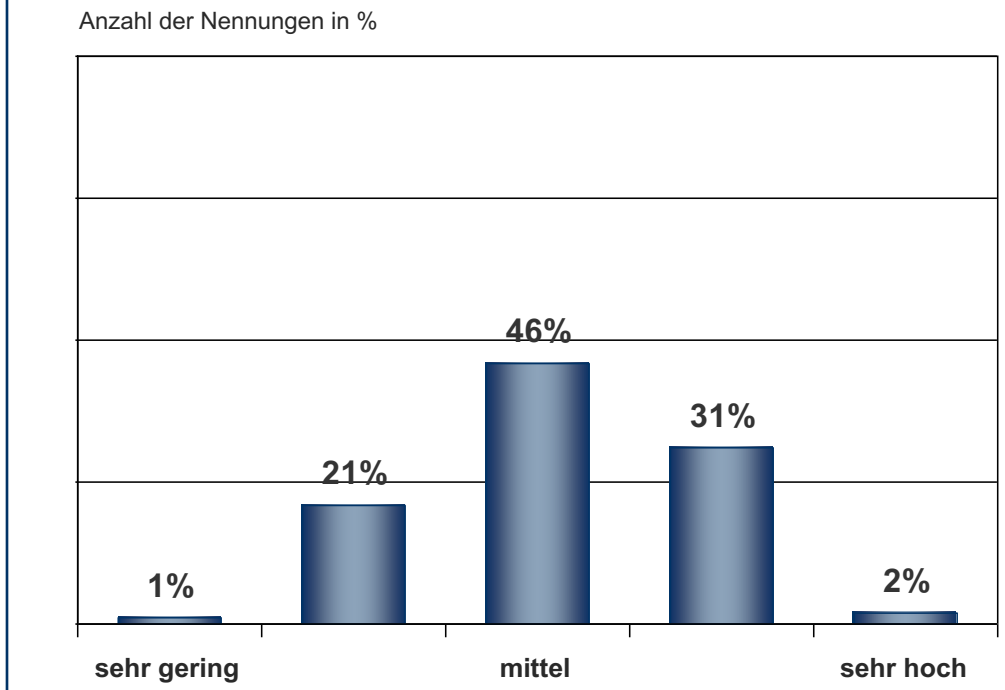
Mittelwert: 345



Rang 4 „Supply Chain Management, Logistik“

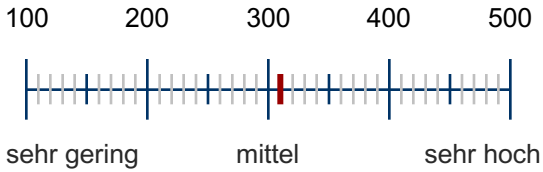
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	Barkawi & Partner
2	Kurt Salmon Associates
3	Management Engineers
4	**Roland Berger**
5	The Boston Consulting Group

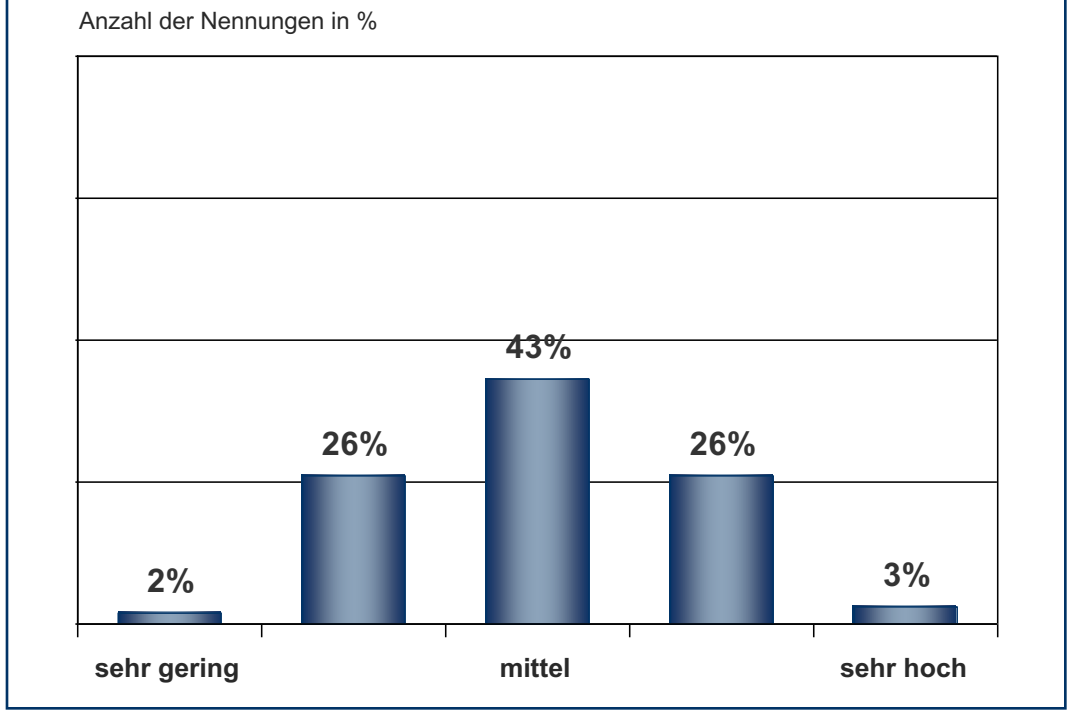
Mittelwert: 311



Rang 5 „Supply Chain Management, Logistik“

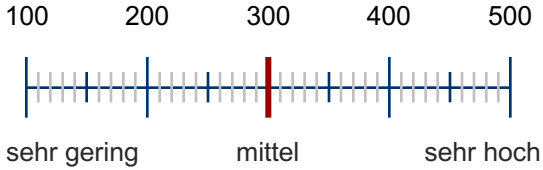
The Boston Consulting Group

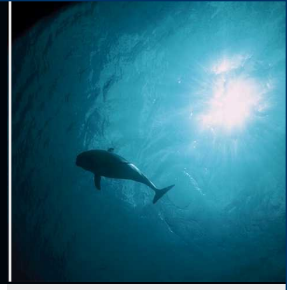
Wahrgenommene Kompetenz



1	Barkawi & Partner
2	Kurt Salmon Associates
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	**The Boston Consulting Group**

Mittelwert: 302





Top 5 „Produktorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

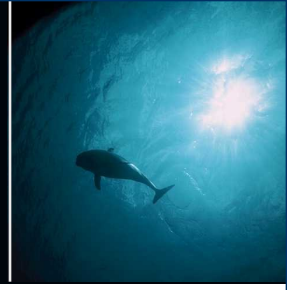
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Management Engineers	362	122
2	The Boston Consulting Group	325	92
3	Roland Berger Strategy Consultants	321	86
4	McKinsey & Company	315	97
5	TellSell Consulting	314	140
6	xxx	311	109
7	xxx	300	122
8	xxx	258	118
9	xxx	253	81
10	xxx	248	117
...	...	...	...

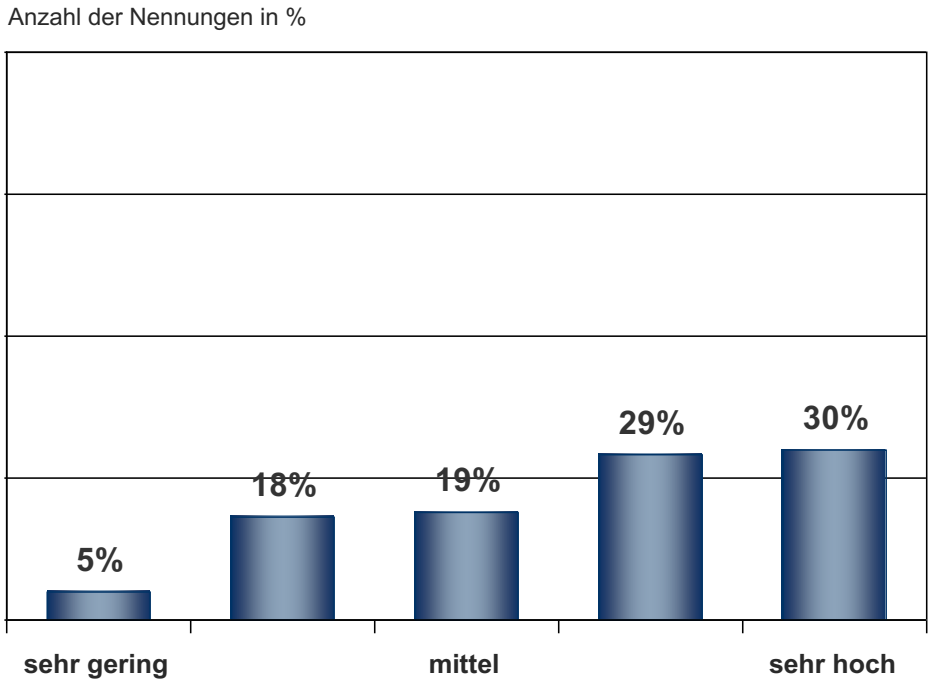
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Produktorientierte Strategie“

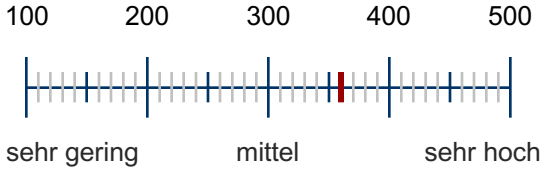
Management Engineers

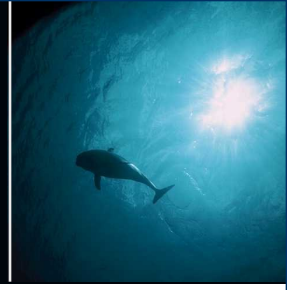
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Management Engineers**
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 362

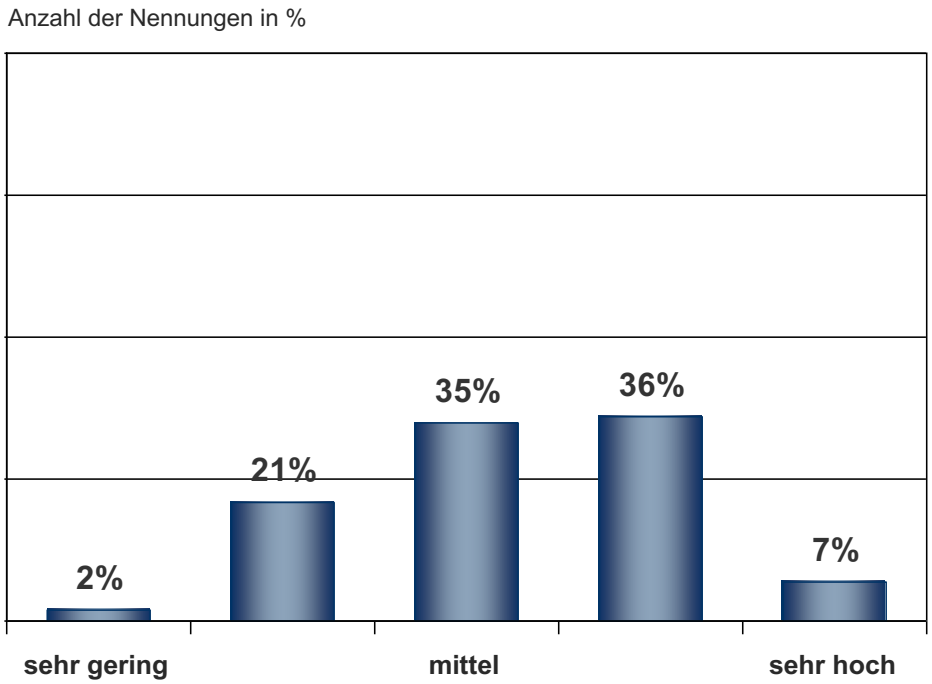




Rang 2 „Produktorientierte Strategie“

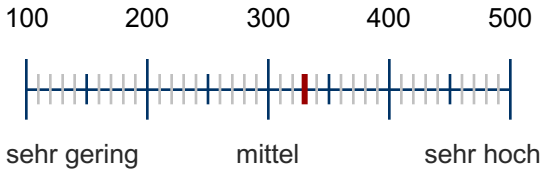
The Boston Consulting Group

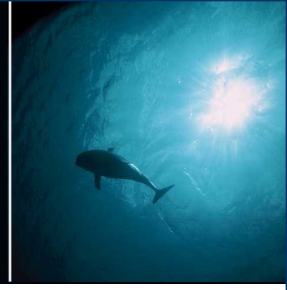
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	**The Boston Consulting Group**
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 325

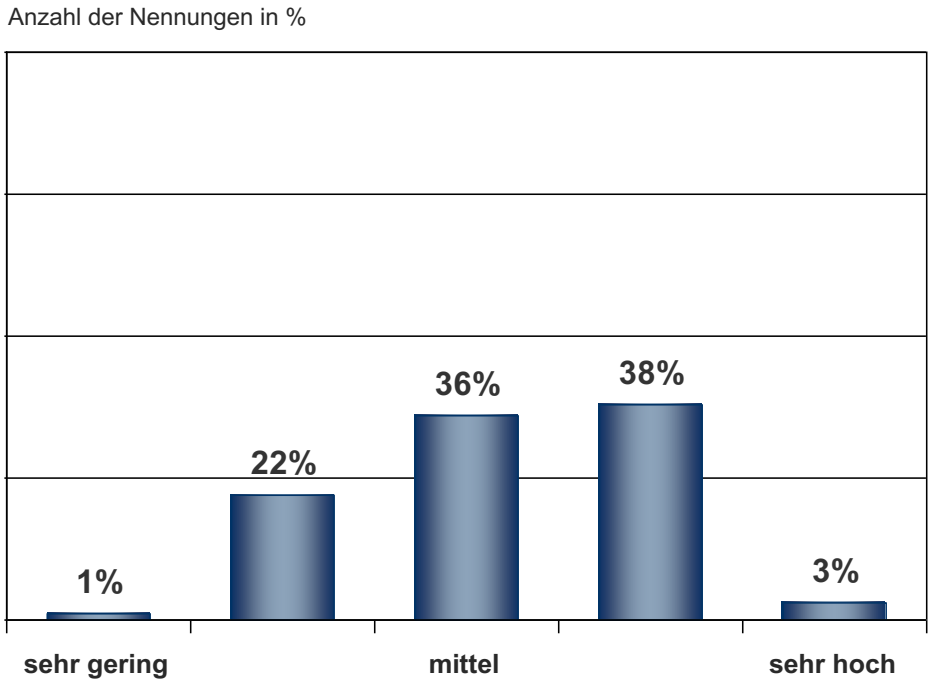




Rang 3 „Produktorientierte Strategie“

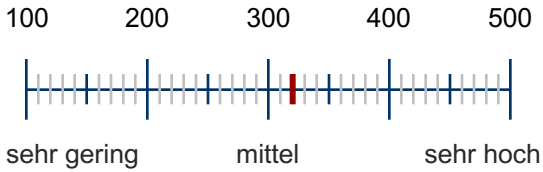
Roland Berger Strategy Consultants

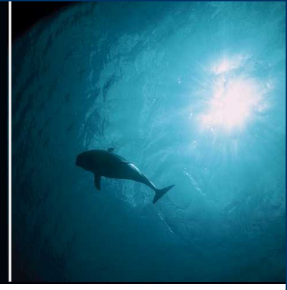
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	The Boston Consulting Group
3	**Roland Berger**
4	McKinsey & Company
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 321

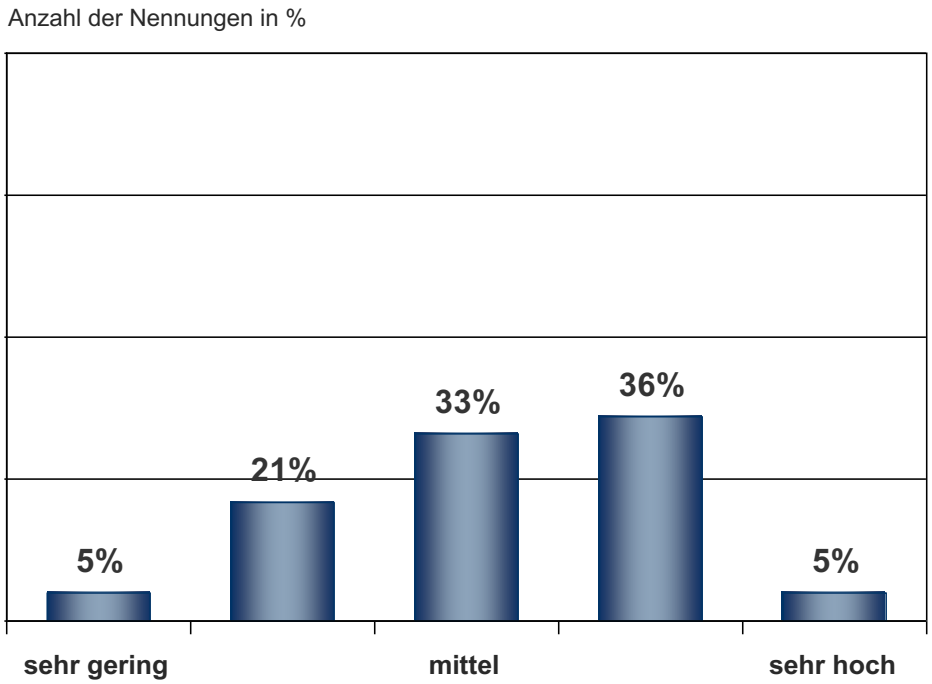




Rang 4 „Produktorientierte Strategie“

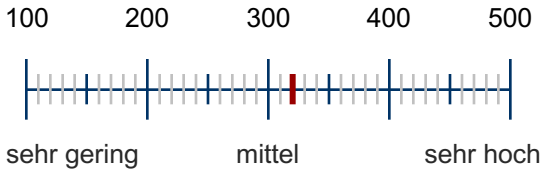
McKinsey & Company

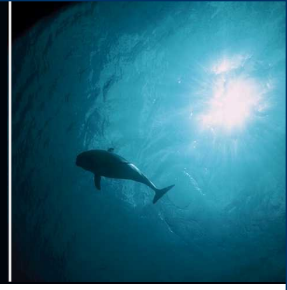
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	**McKinsey & Company**
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 315

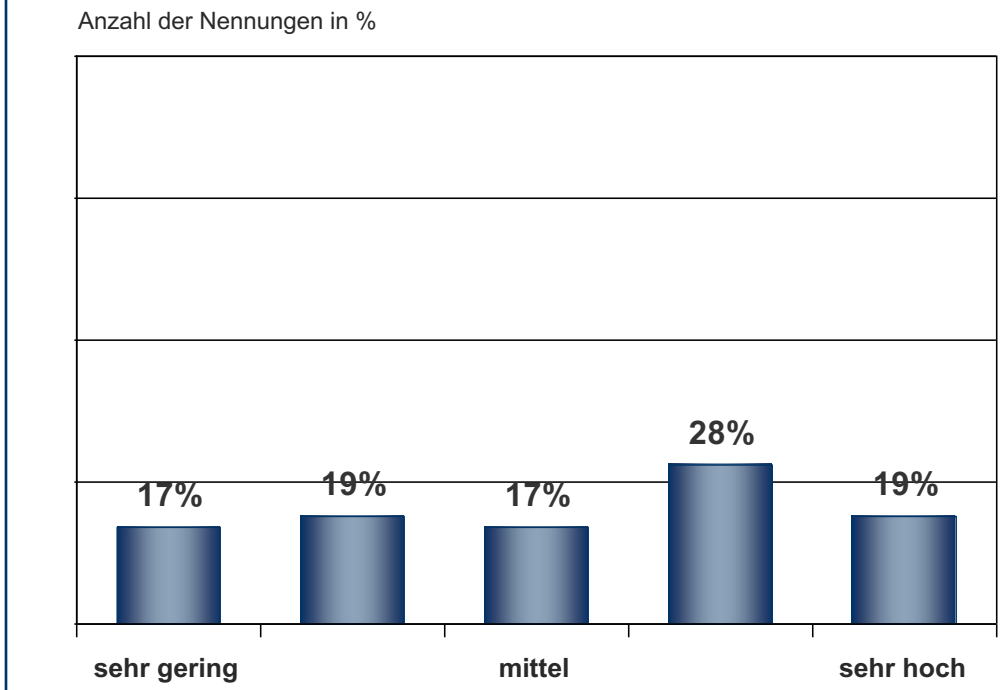




Rang 5 „Produktorientierte Strategie“

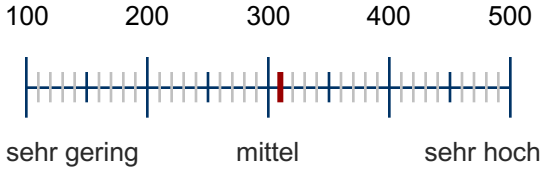
TellSell Consulting

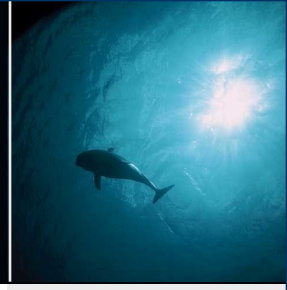
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	**TellSell Consulting**

Mittelwert: 314





Top 5 „Technologieorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

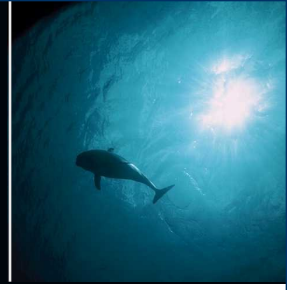
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	DiamondCluster	342	135
2	Management Engineers	322	120
3	The Boston Consulting Group	319	92
4	McKinsey & Company	311	92
5	Roland Berger Strategy Consultants	305	86
6	xxx	303	155
7	xxx	258	88
8	xxx	247	77
9	xxx	244	91
10	xxx	227	103
...	...	...	...

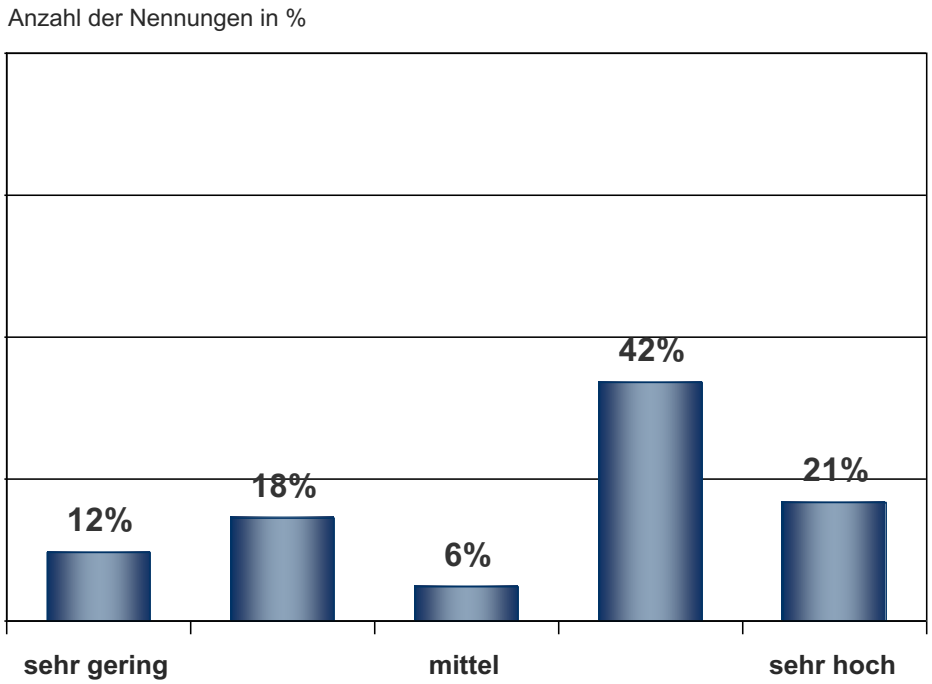
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Technologieorientierte Strategie“

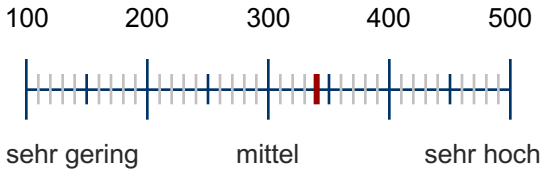
DiamondCluster

Wahrgenommene Kompetenz



1	**DiamondCluster**
2	Management Engineers
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	Roland Berger

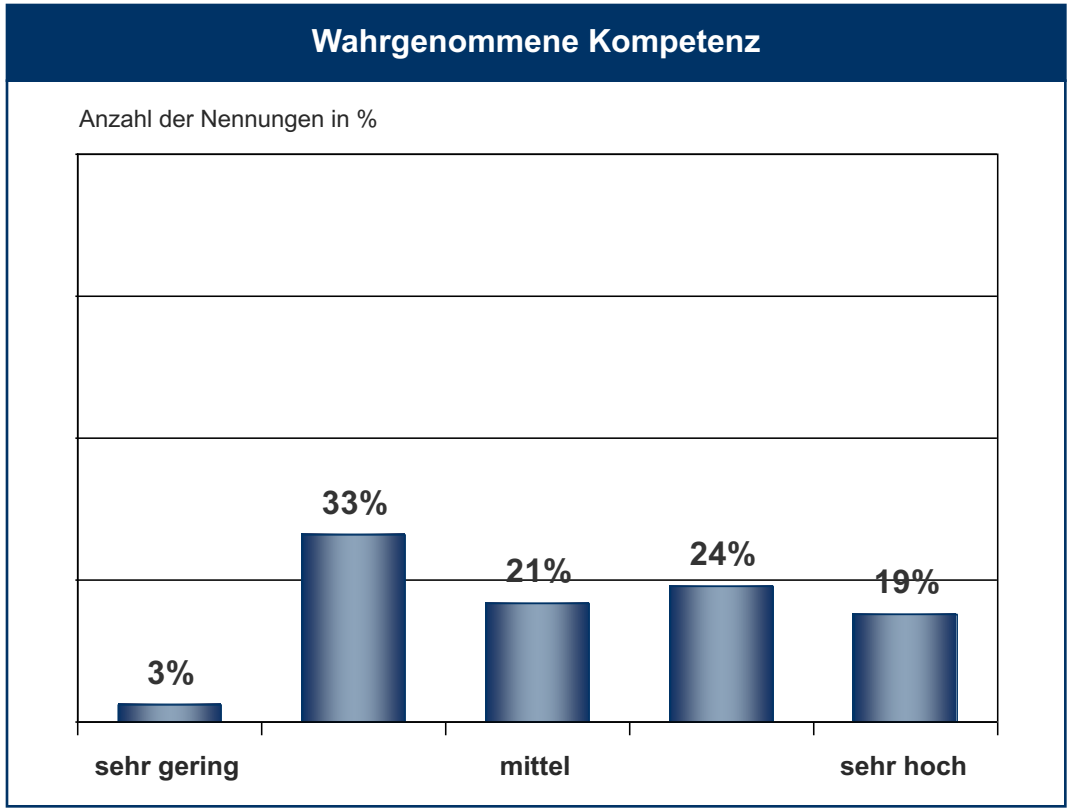
Mittelwert: 342



Rang 2 „Technologieorientierte Strategie“

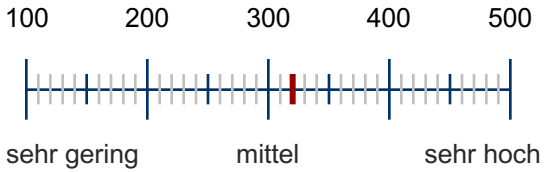
Management Engineers

Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	**Management Engineers**
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	Roland Berger

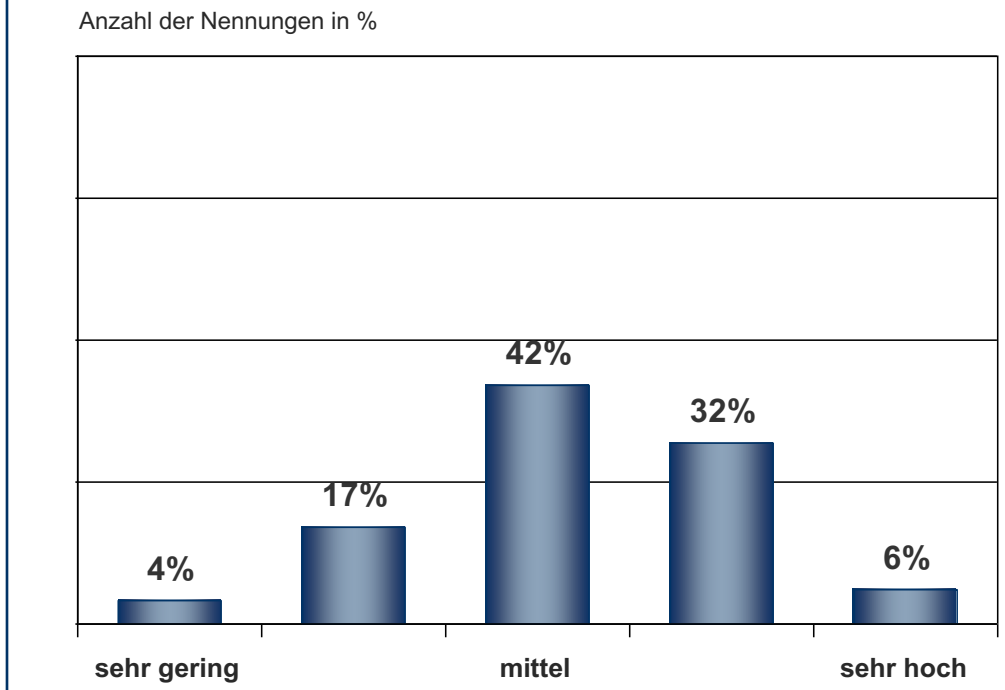
Mittelwert: 322



Rang 3 „Technologieorientierte Strategie“

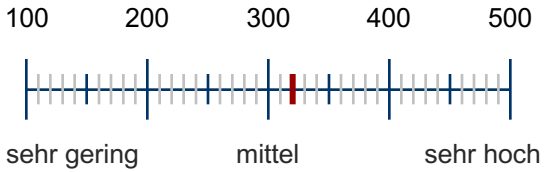
The Boston Consulting Group

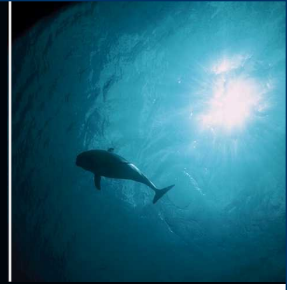
Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	Management Engineers
3	**The Boston Consulting Group**
4	McKinsey & Company
5	Roland Berger

Mittelwert: 319

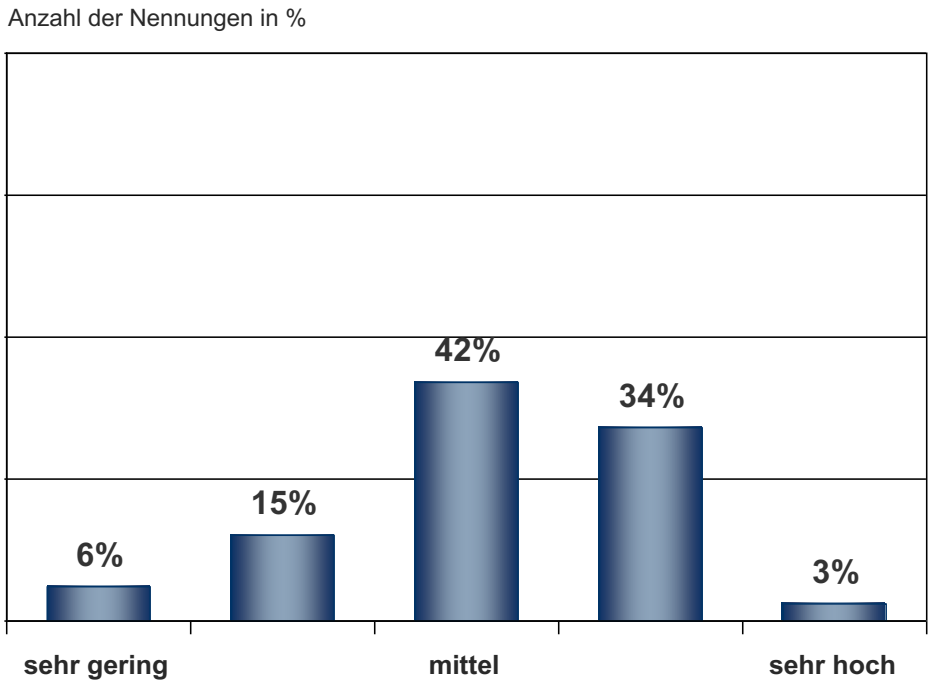




Rang 4 „Technologieorientierte Strategie“

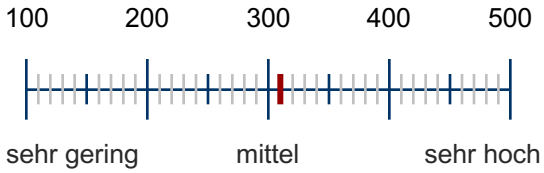
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	Management Engineers
3	The Boston Consulting Group
4	**McKinsey & Company**
5	Roland Berger

Mittelwert: 311

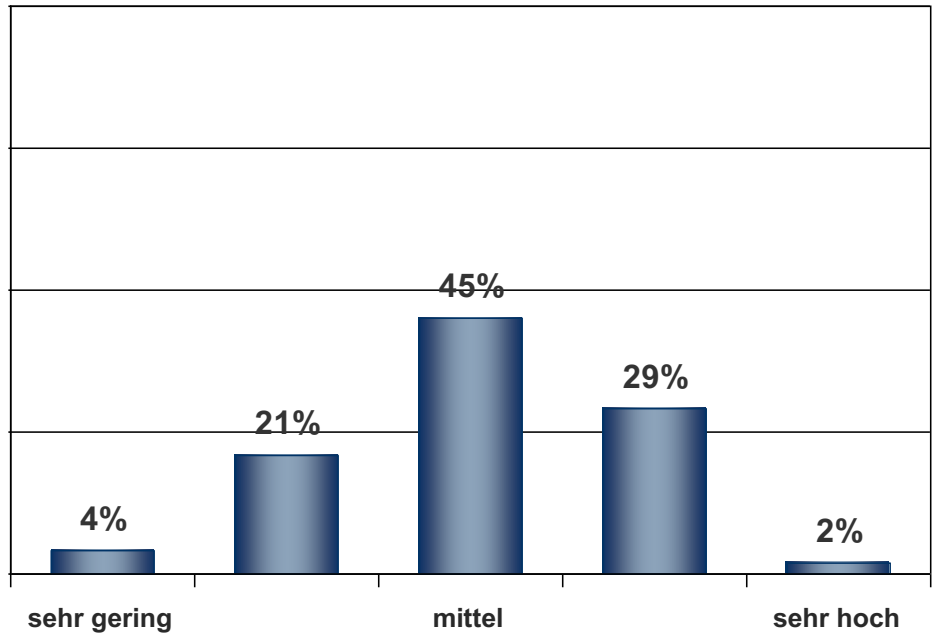


Rang 5 „Technologieorientierte Strategie“

Roland Berger Strategy Consultants

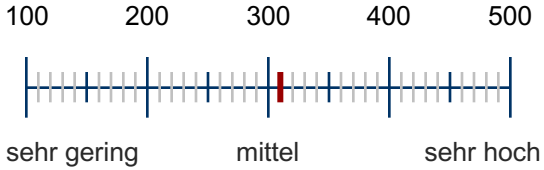
Wahrgenommene Kompetenz

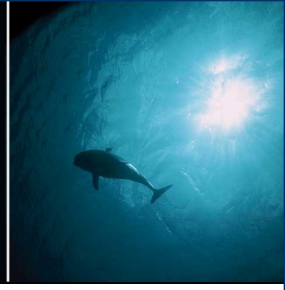
Anzahl der Nennungen in %



1	DiamondCluster
2	Management Engineers
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 305

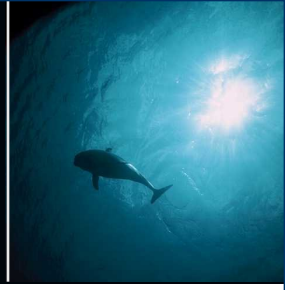




Inhalt

		Seite
3	Übergreifende Ergebnisse	31
3.1	Die Stichprobe	37
3.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	41
3.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	54
3.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	127
3.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	144
3.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	156

Die zehn aus Kundensicht bedeutendsten Kompetenzen eines Managementberaters

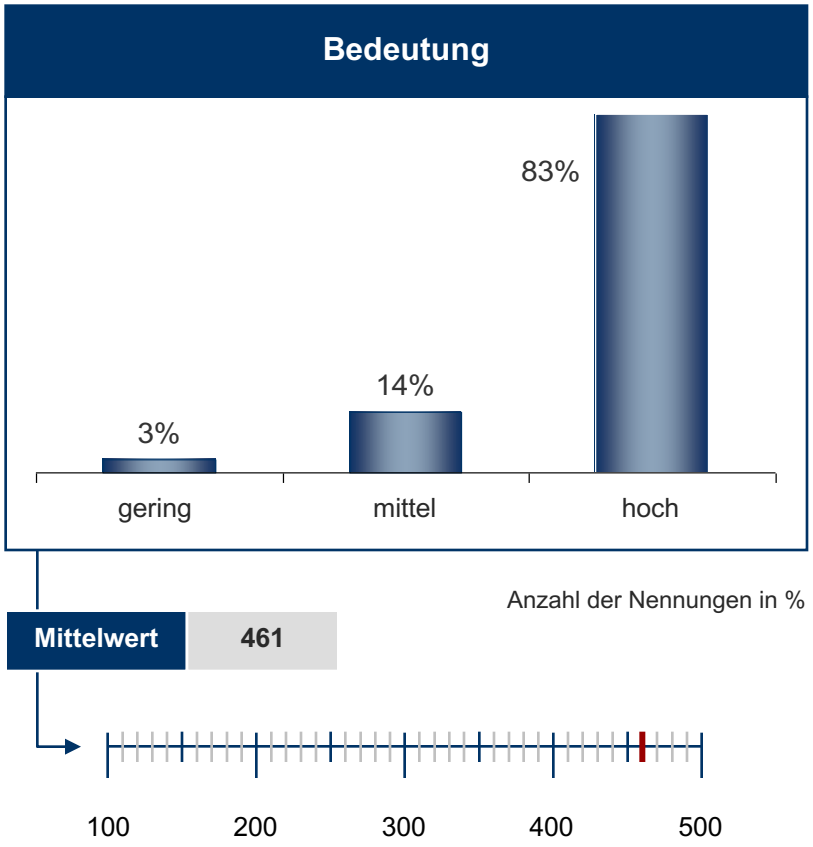


Rang	Kompetenzfeld	Punkte
1	Umsetzungskompetenz	461
2	Branchenkompetenz	454
3	Nachhaltigkeit	449
4	Kommunikationsfähigkeit	445
5	Projektmanagementkompetenz	442
6	Prozesskompetenz	439
7	Funktionale Kompetenz	410
8	Teamfähigkeit	405
9	Kritikfähigkeit	361
10	Sensibilität	357

Legende:
500 Punkte = hohe Bedeutung
300 Punkte = mittlere Bedeutung
100 Punkte = geringe Bedeutung

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Umsetzungskompetenz



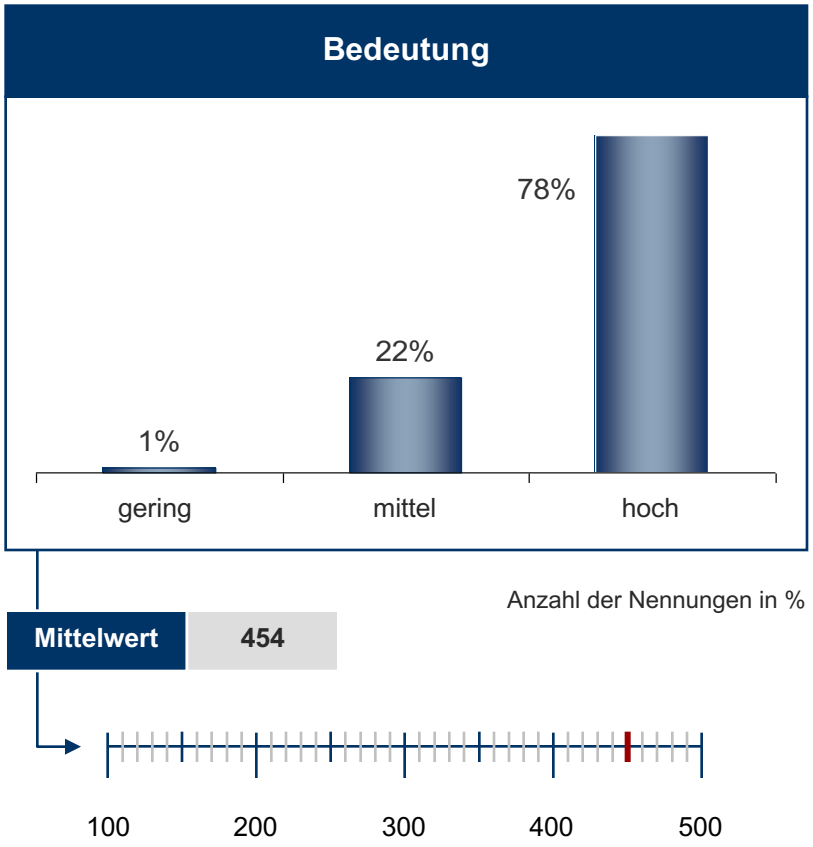
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	TellSell Consulting	42%
2	Stern Stewart & Co.	38%
3	Management Engineers	35%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Branchenkompetenz



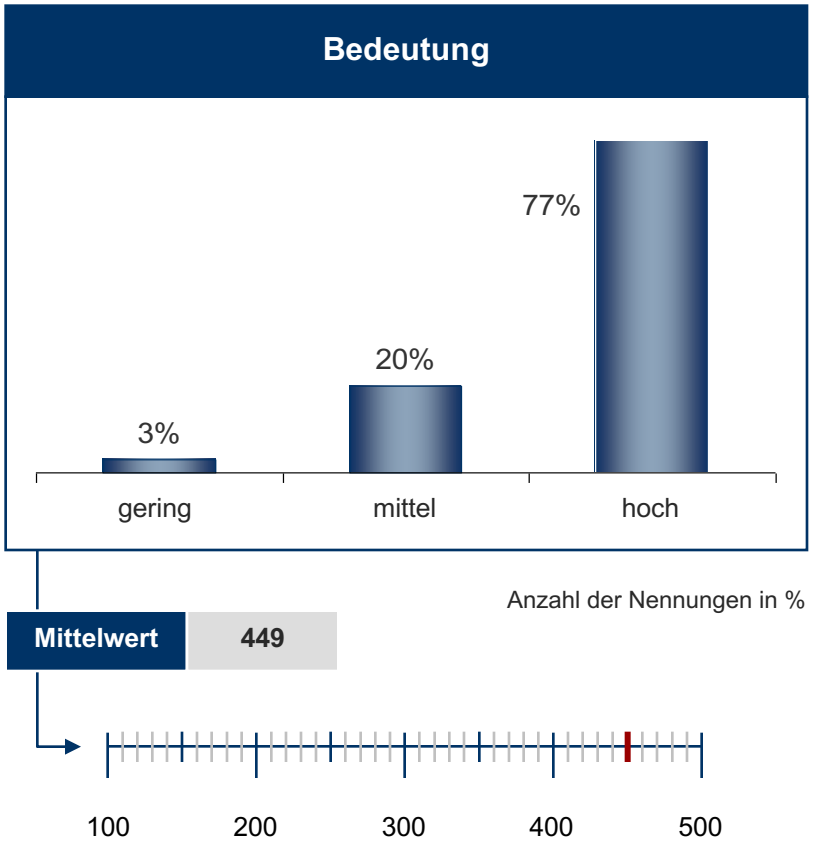
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Kurt Salmon Associates	50%
2	Mercer Oliver Wyman	44%
3	Management Engineers	26%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Nachhaltigkeit



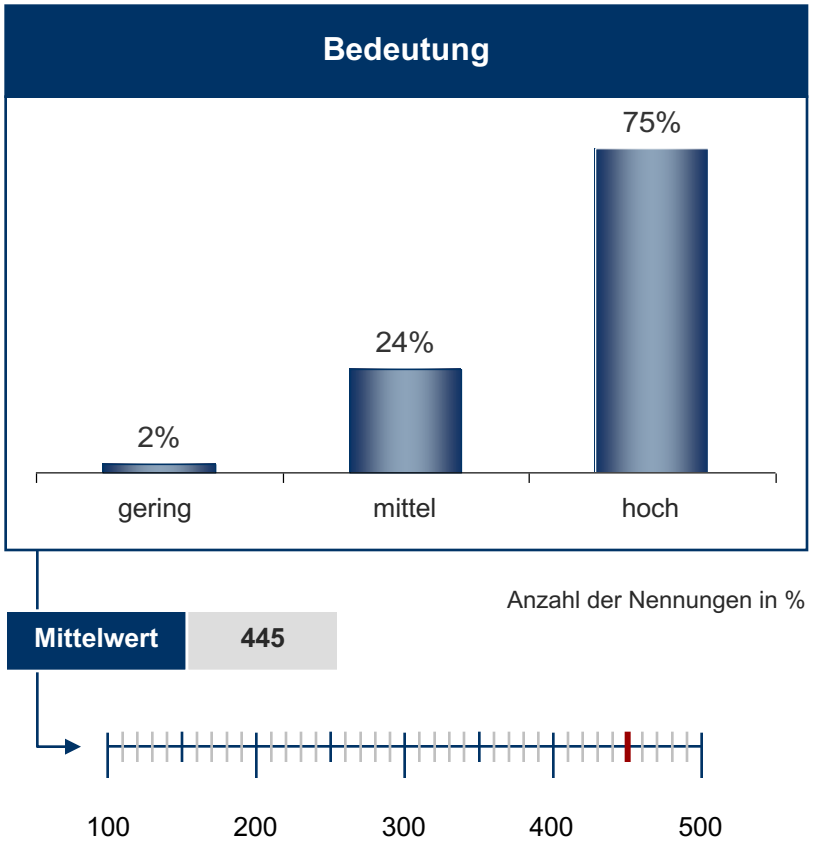
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	TellSell Consulting	36%
2	Stern Stewart & Co.	32%
3	Mercer Oliver Wyman	31%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kommunikationsfähigkeit



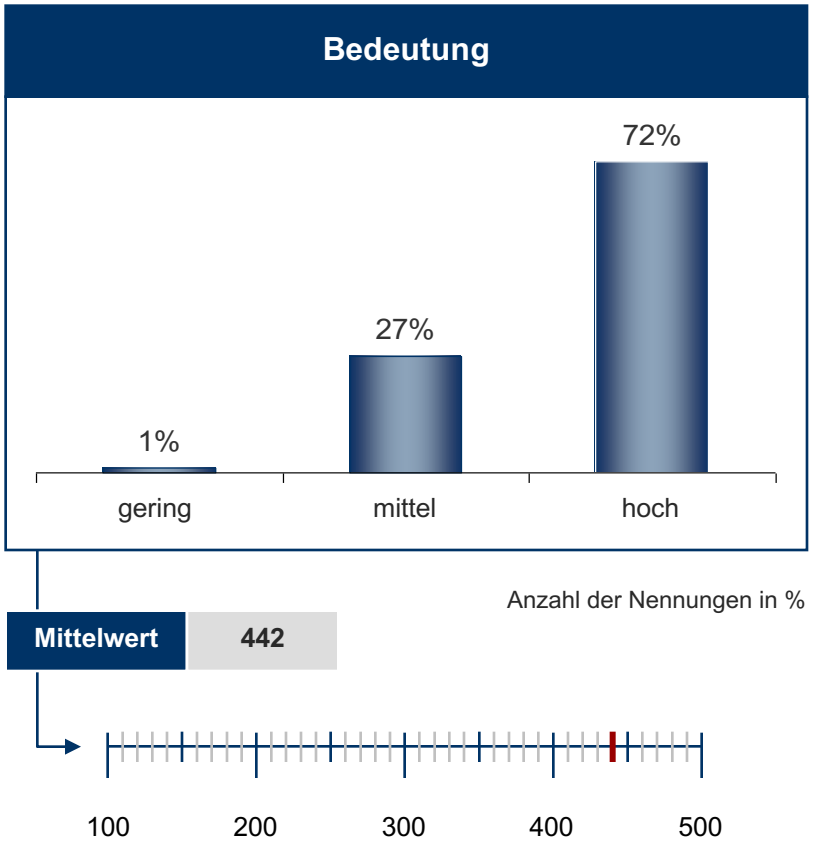
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Stern Stewart & Co.	35%
2	McKinsey & Company	27%
3	Mercer Oliver Wyman	25%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Projektmanagementkompetenz



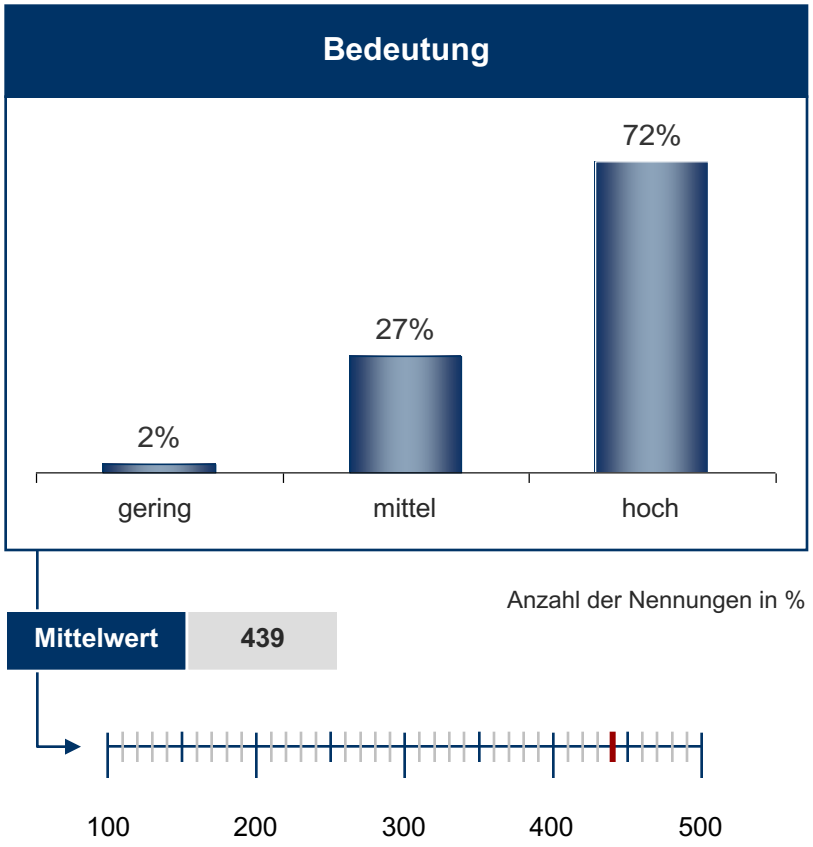
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	30%
2	The Boston Consulting Group	22%
3	Roland Berger	20%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Prozesskompetenz



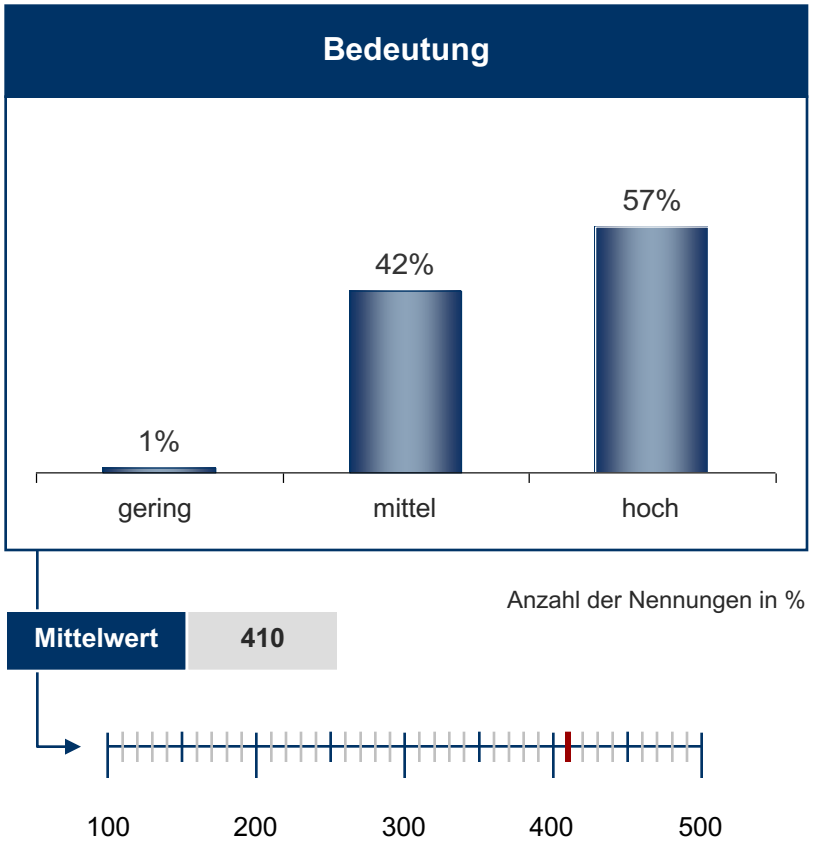
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Barkawi & Partner	30%
2	Management Engineers	29%
3	Roland Berger	26%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Funktionale Kompetenz



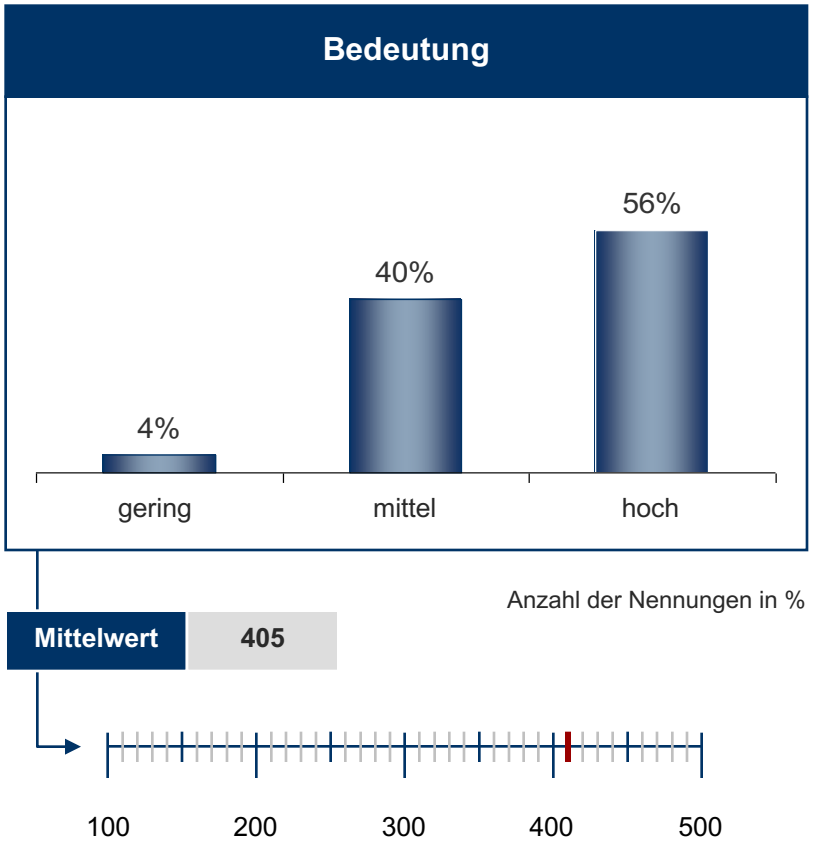
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	28%
2	Roland Berger	24%
3	The Boston Consulting Group	20%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Teamfähigkeit



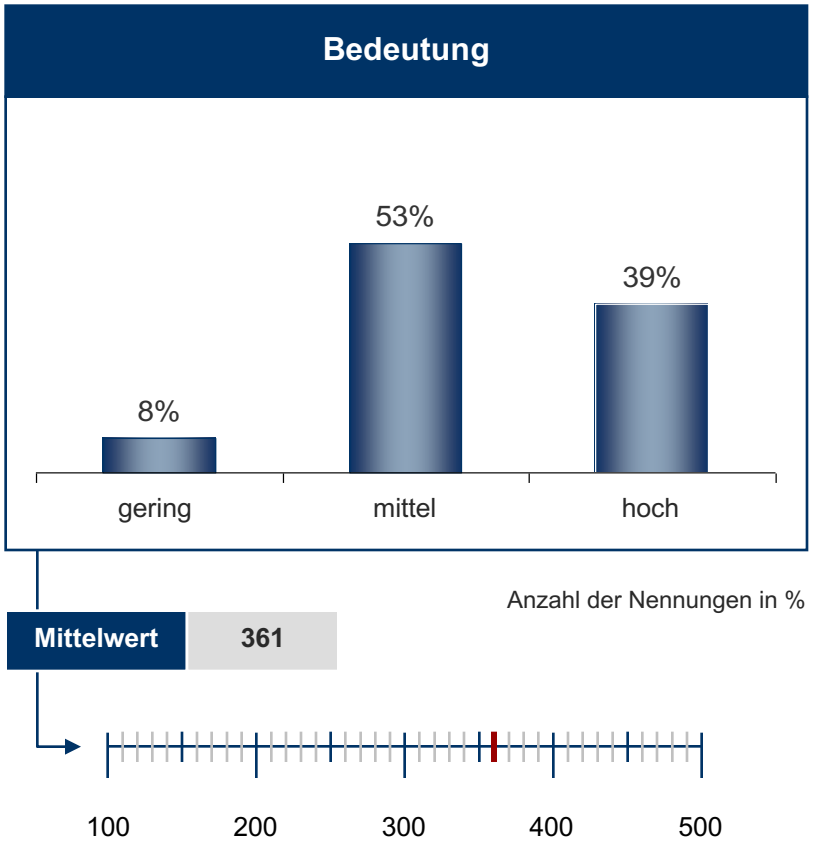
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	TellSell Consulting	42%
2	Stern Stewart & Co.	38%
3	The Boston Consulting Group	25%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kritikfähigkeit



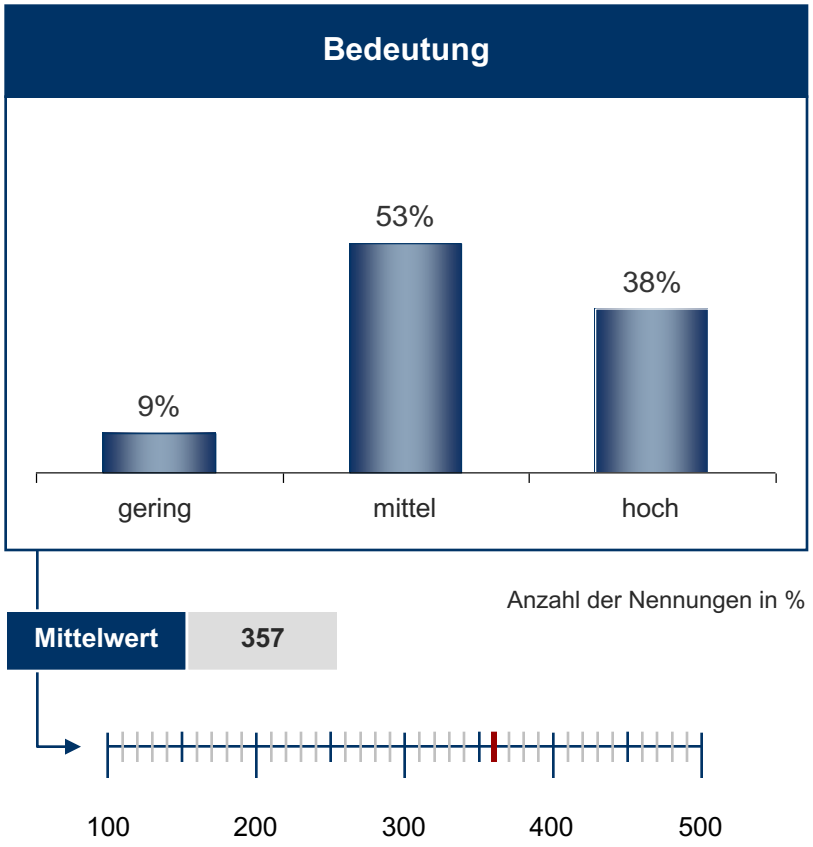
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	28%
2	TellSell Consulting	27%
3	Barkawi & Partner	23%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Sensibilität



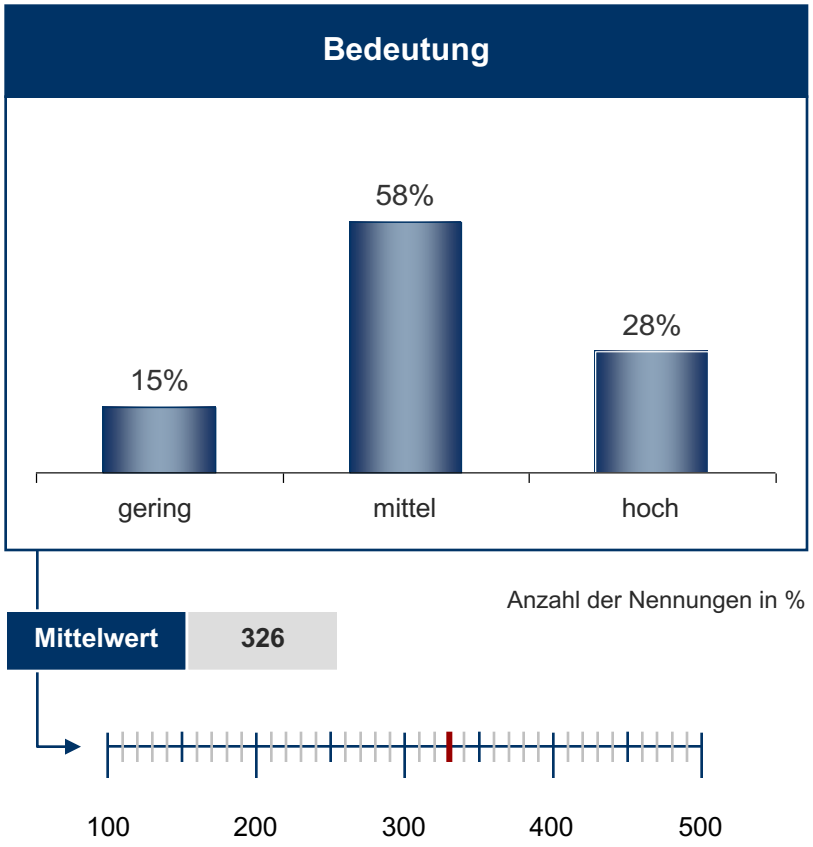
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	36%
2	Stern Stewart & Co.	29%
3	Barkawi & Partner	23%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

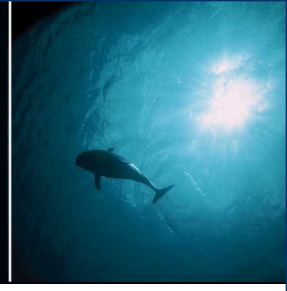
Anpassungsfähigkeit



Die besten Berater aus Kundensicht

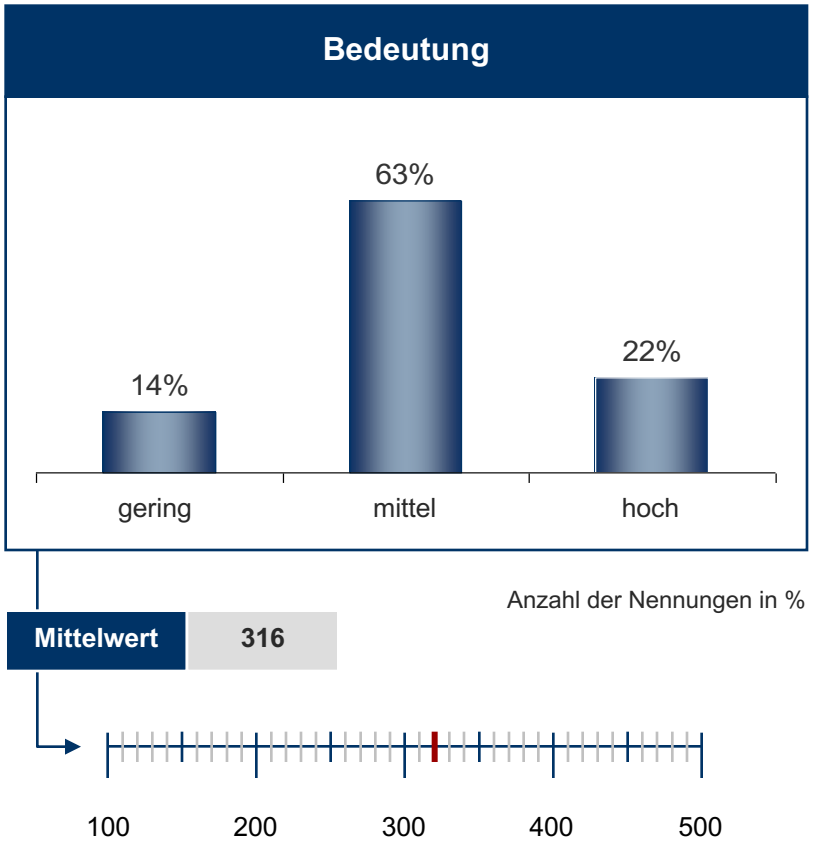
Rang	Top 3 Berater	%*
1	Barkawi & Partner	33%
2	DiamondCluster	29%
2	goetzpartners	29%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)



Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Empathie



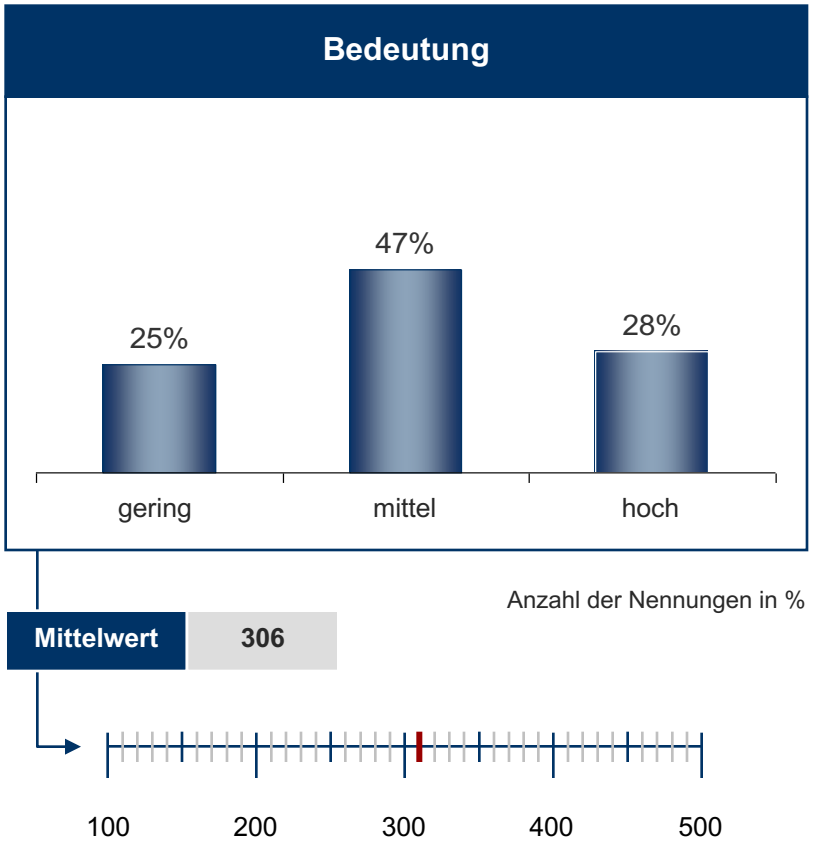
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	39%
2	Barkawi & Partner	27%
3	Stern Stewart & Co.	18%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Internationalität



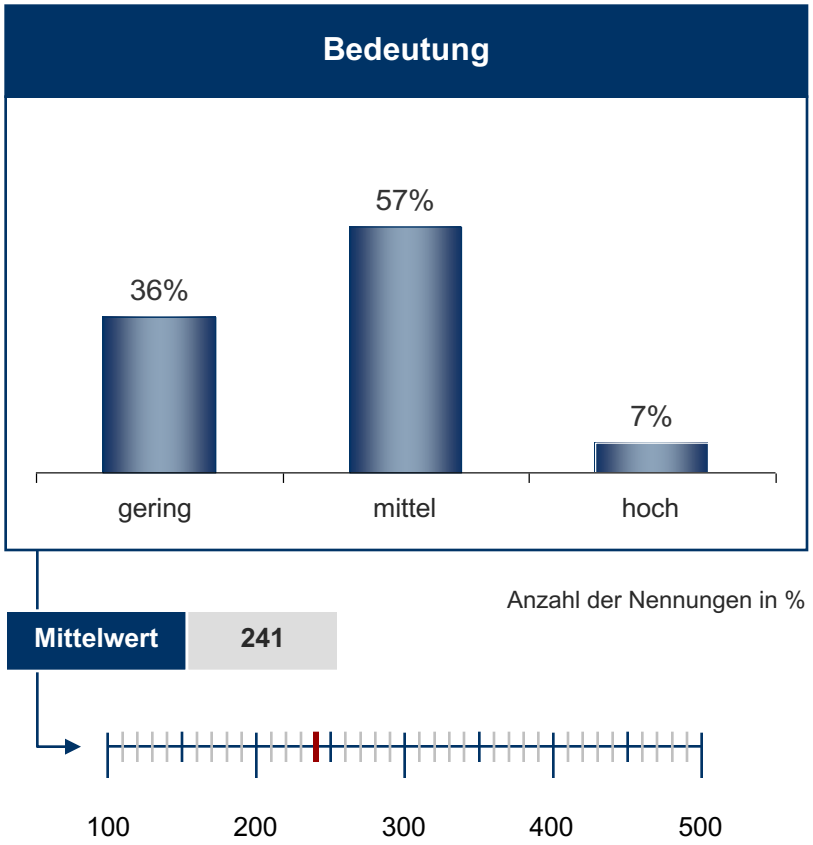
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	57%
2	The Boston Consulting Group	21%
3	Kurt Salmon Associates	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kompromissbereitschaft



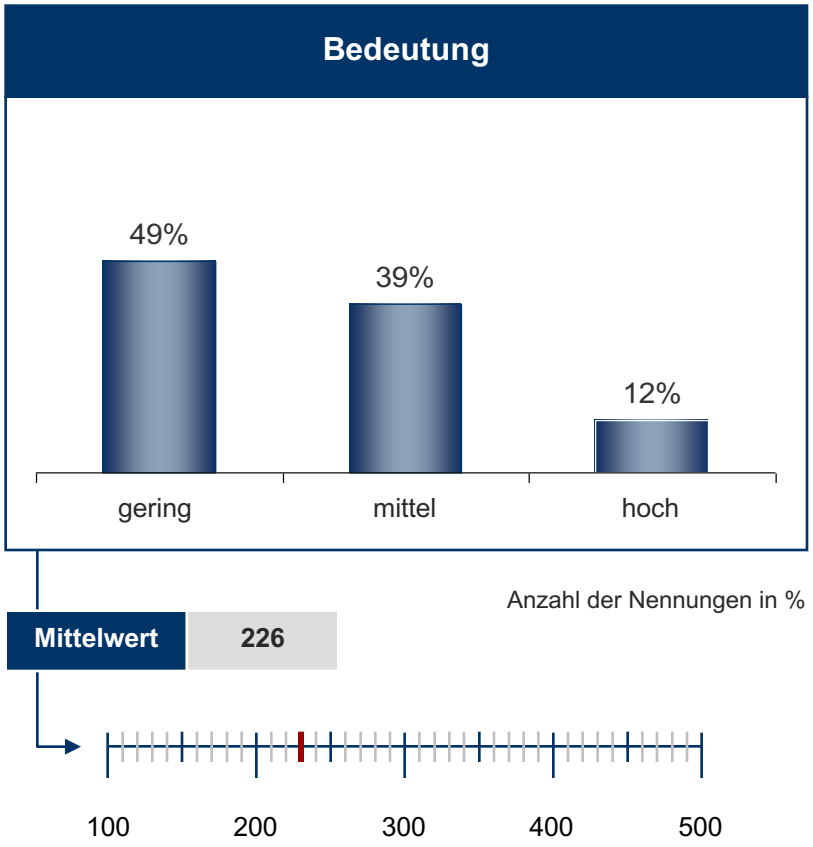
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	DiamondCluster	24%
2	Barkawi & Partner	23%
3	Roland Berger	18%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

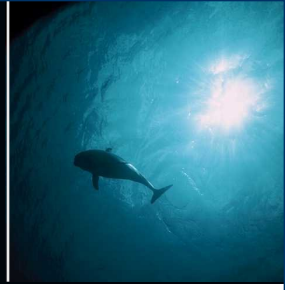
Breite des Leistungsangebots



Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	42%
2	Roland Berger	26%
3	The Boston Consulting Group	16%
...	...	...

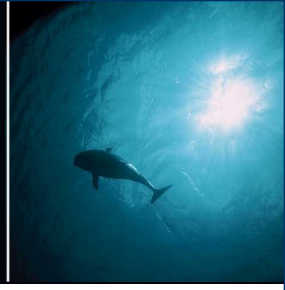
* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten, die die jeweiligen Berater qualitativ einschätzen können (Summe ≠ 100)



Inhalt

		Seite
3	Übergreifende Ergebnisse	36
3.1	Die Stichprobe	37
3.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	41
3.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	54
3.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	127
3.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	144
3.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	156

Wie verteilen sich Ihre derzeitigen Budgetprioritäten für den Einsatz externer Managementberater auf die wichtigsten Beratungsbereiche?

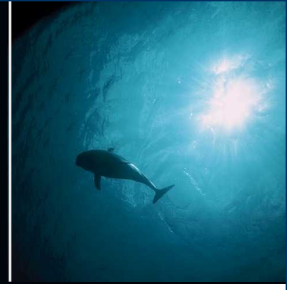


Rang	Beratungsbereich	Index*
1	Geschäftsprozessoptimierung	100
2	Kostensenkung, Rationalisierung	95
3	Supply Chain Management, Logistik	85
4	Operative Effizienz	81
5	Strategische Planung	80
6	Marketing, Vertrieb	78
7	Business Development	73
8	Produktorientierte Strategie	68
9	Sanierung, Restrukturierung	65
9	Technologieorientierte Strategie	65
...	...	...

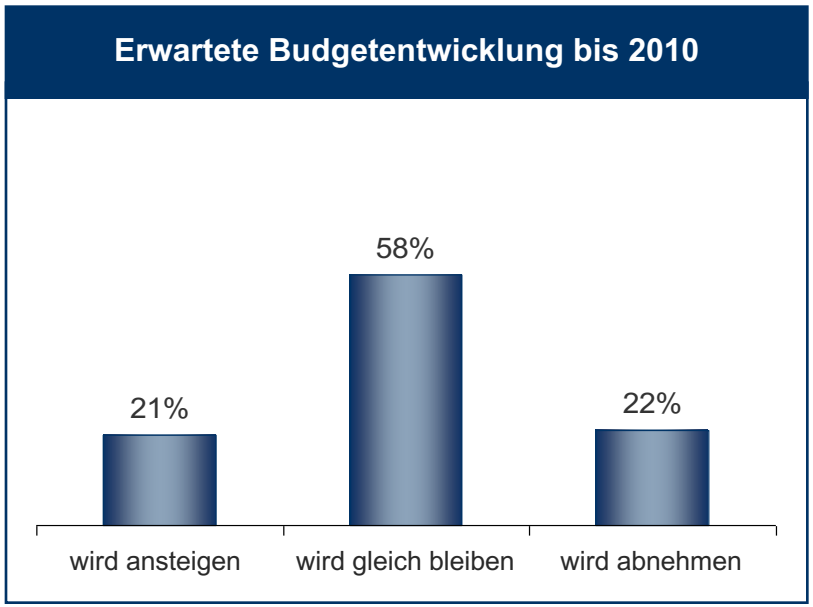
* **Budgetprioritäten 2006:**

Bereich mit dem höchsten Budget = 100

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

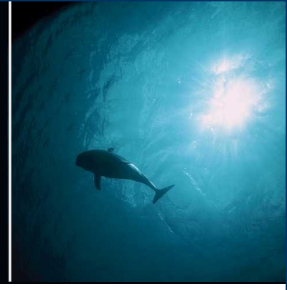


Rang	Budgetprioritäten 2006
1	**Geschäftsprozessoptimierung**
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Supply Chain Management, Logistik
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Marketing, Vertrieb
7	Business Development
8	Produktorientierte Strategie
9	Sanierung, Restrukturierung
9	Technologieorientierte Strategie



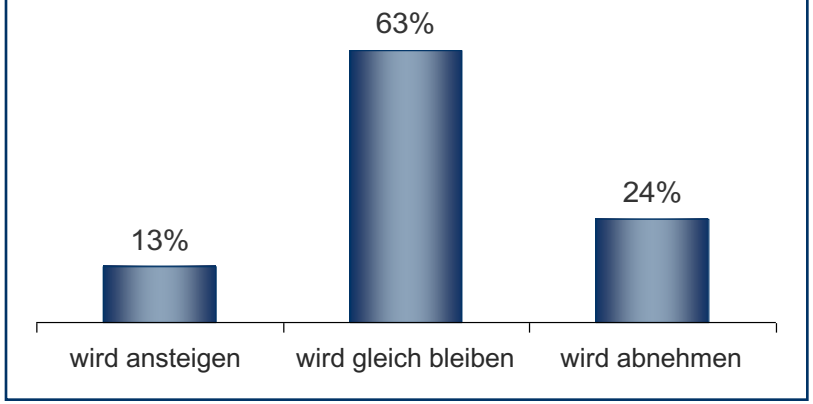
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



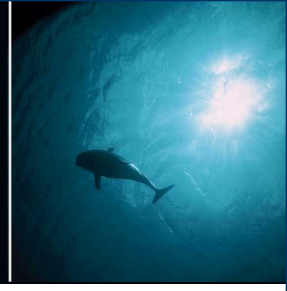
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	**Kostensenkung, Rationalisierung**
3	Supply Chain Management, Logistik
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Marketing, Vertrieb
7	Business Development
8	Produktorientierte Strategie
9	Sanierung, Restrukturierung
9	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



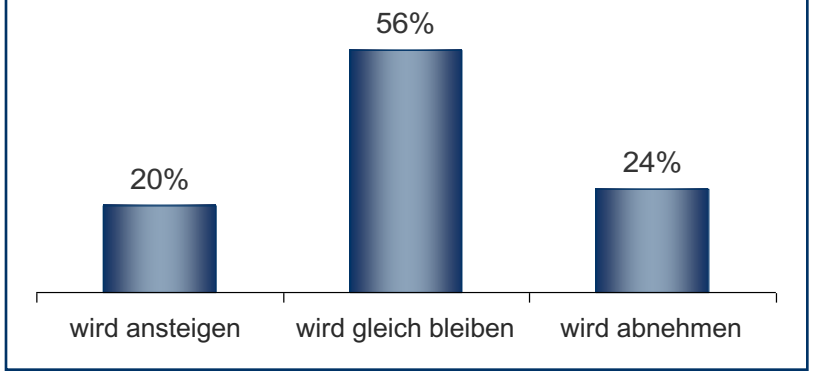
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



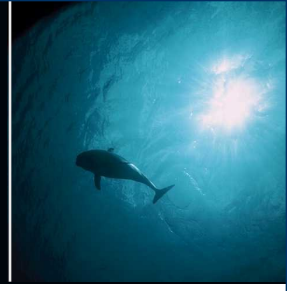
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	**Supply Chain Management, Logistik**
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Marketing, Vertrieb
7	Business Development
8	Produktorientierte Strategie
9	Sanierung, Restrukturierung
9	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



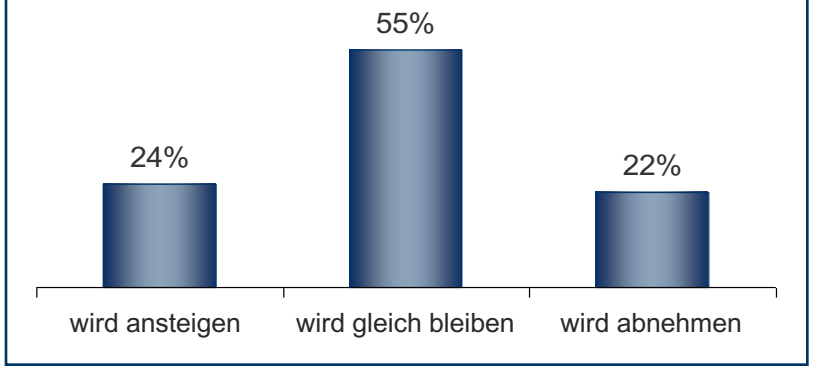
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



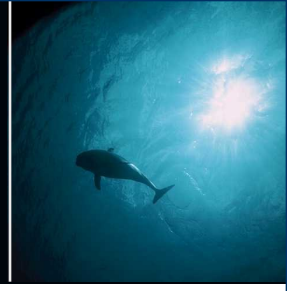
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Supply Chain Management, Logistik
4	**Operative Effizienz**
5	Strategische Planung
6	Marketing, Vertrieb
7	Business Development
8	Produktorientierte Strategie
9	Sanierung, Restrukturierung
9	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



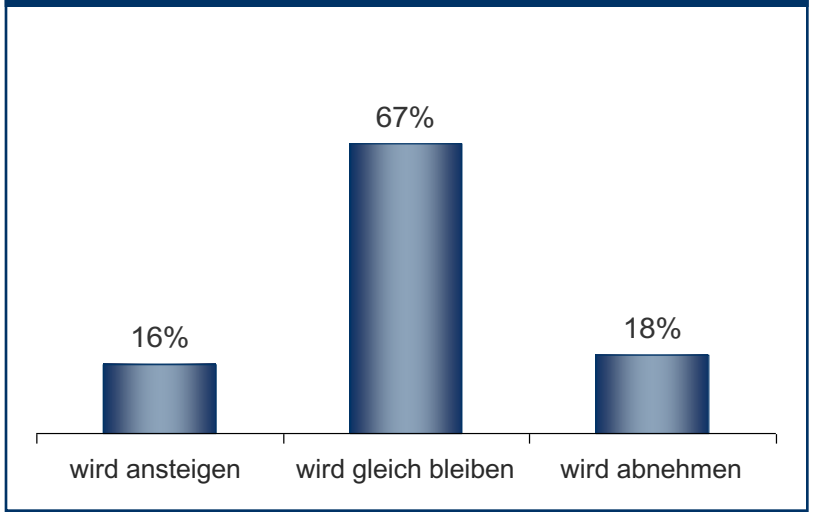
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



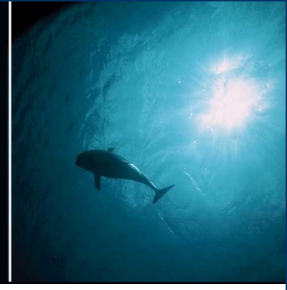
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Supply Chain Management, Logistik
4	Operative Effizienz
5	**Strategische Planung**
6	Marketing, Vertrieb
7	Business Development
8	Produktorientierte Strategie
9	Sanierung, Restrukturierung
9	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



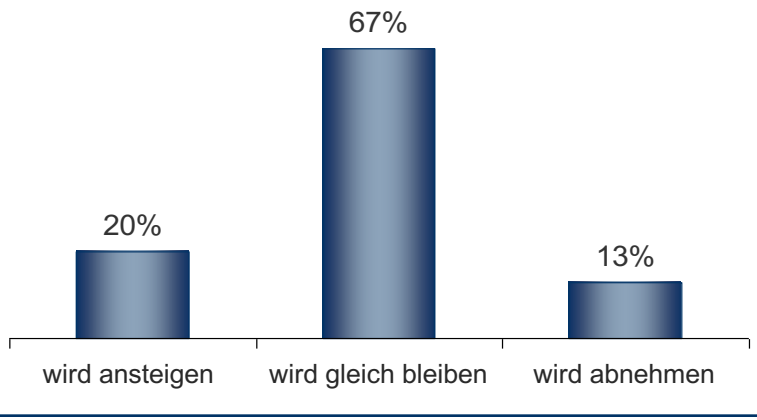
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



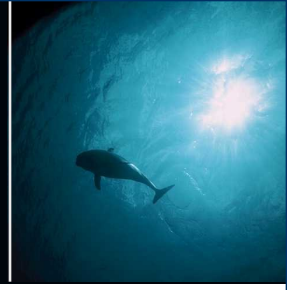
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Supply Chain Management, Logistik
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	**Marketing, Vertrieb**
7	Business Development
8	Produktorientierte Strategie
9	Sanierung, Restrukturierung
9	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



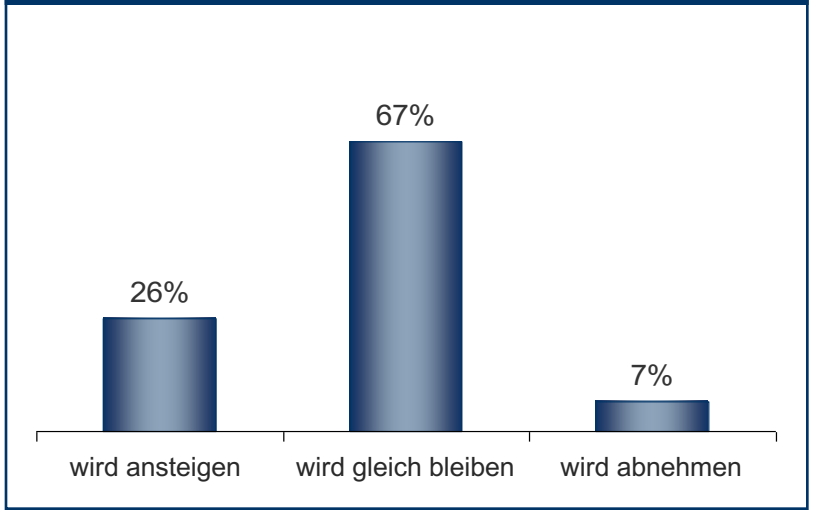
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



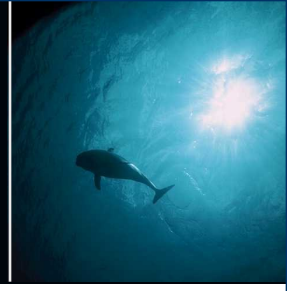
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Supply Chain Management, Logistik
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Marketing, Vertrieb
7	**Business Development**
8	Produktorientierte Strategie
9	Sanierung, Restrukturierung
9	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



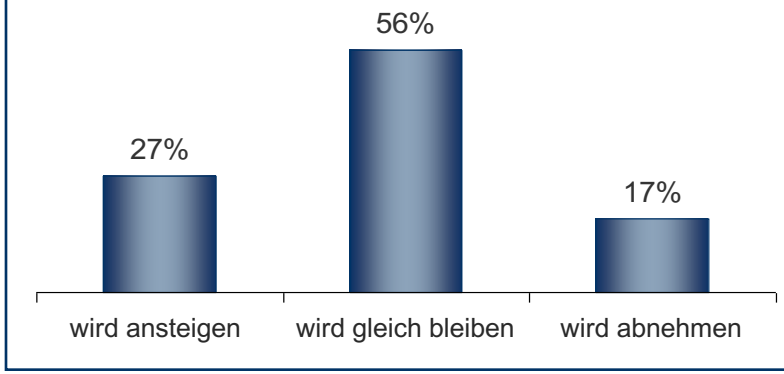
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



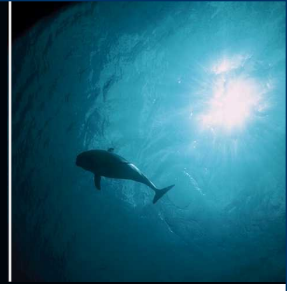
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Supply Chain Management, Logistik
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Marketing, Vertrieb
7	Business Development
8	**Produktorientierte Strategie**
9	Sanierung, Restrukturierung
9	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



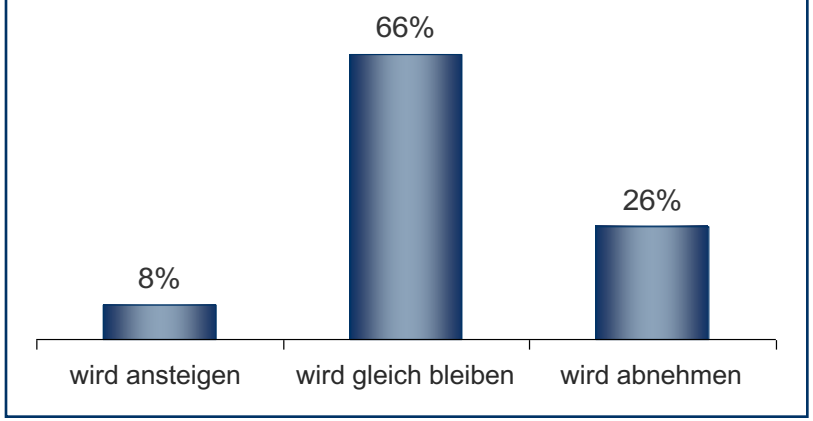
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



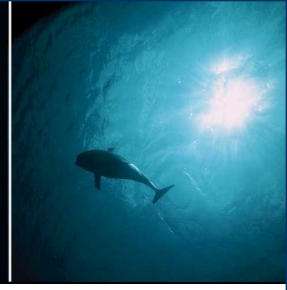
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Supply Chain Management, Logistik
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Marketing, Vertrieb
7	Business Development
8	Produktorientierte Strategie
9	**Sanierung, Restrukturierung**
9	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



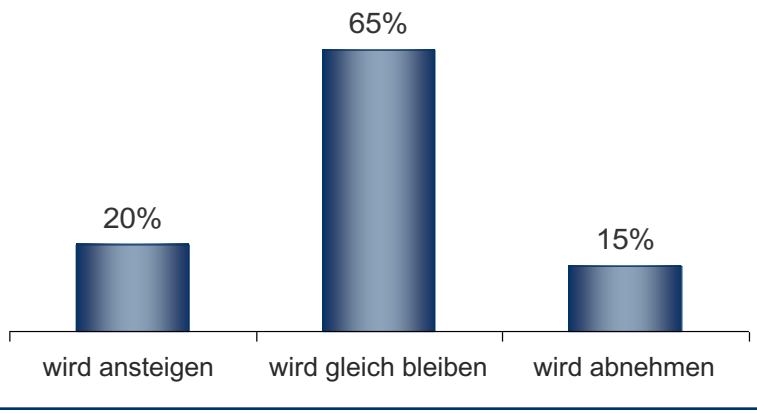
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

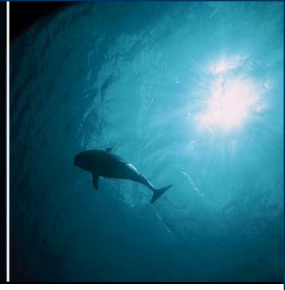


Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Supply Chain Management, Logistik
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Marketing, Vertrieb
7	Business Development
8	Produktorientierte Strategie
9	Sanierung, Restrukturierung
9	**Technologieorientierte Strategie**

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



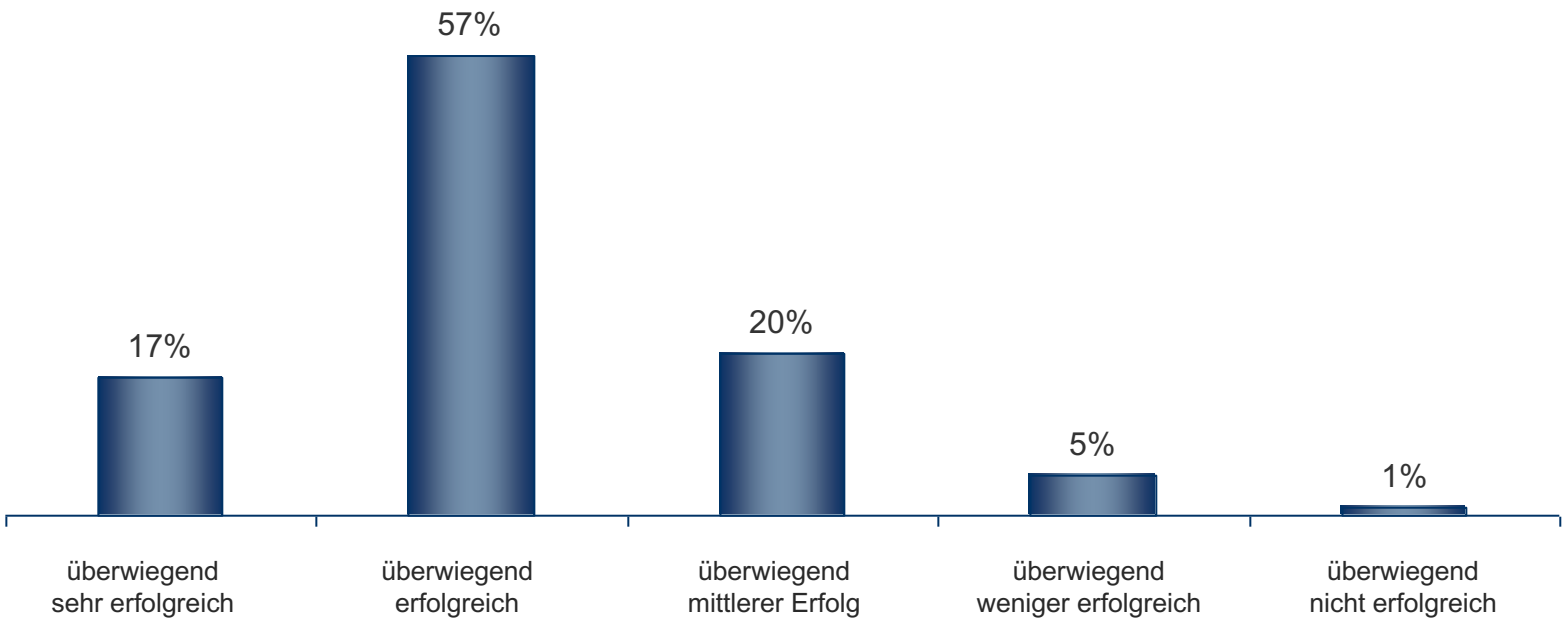
Anzahl der Nennungen in %

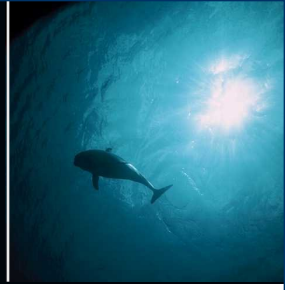


Inhalt

		Seite
3	Übergreifende Ergebnisse	36
3.1	Die Stichprobe	37
3.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	41
3.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	54
3.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	127
3.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	144
3.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	156

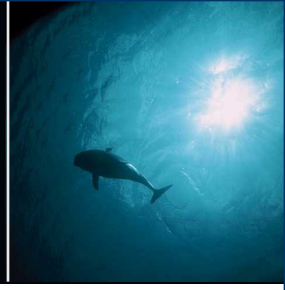
Wie beurteilen Sie den Erfolg der in Ihrem Unternehmen in der Vergangenheit durchgeführten Managementberatungsprojekte?





Inhalt

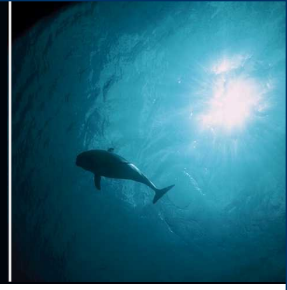
		Seite
1	Die Studie	4
2	Executive Summary	7
3	Übergreifende Ergebnisse	36
4	Banken und Versicherungen	158
5	Konsumgüter und Handel	281
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528

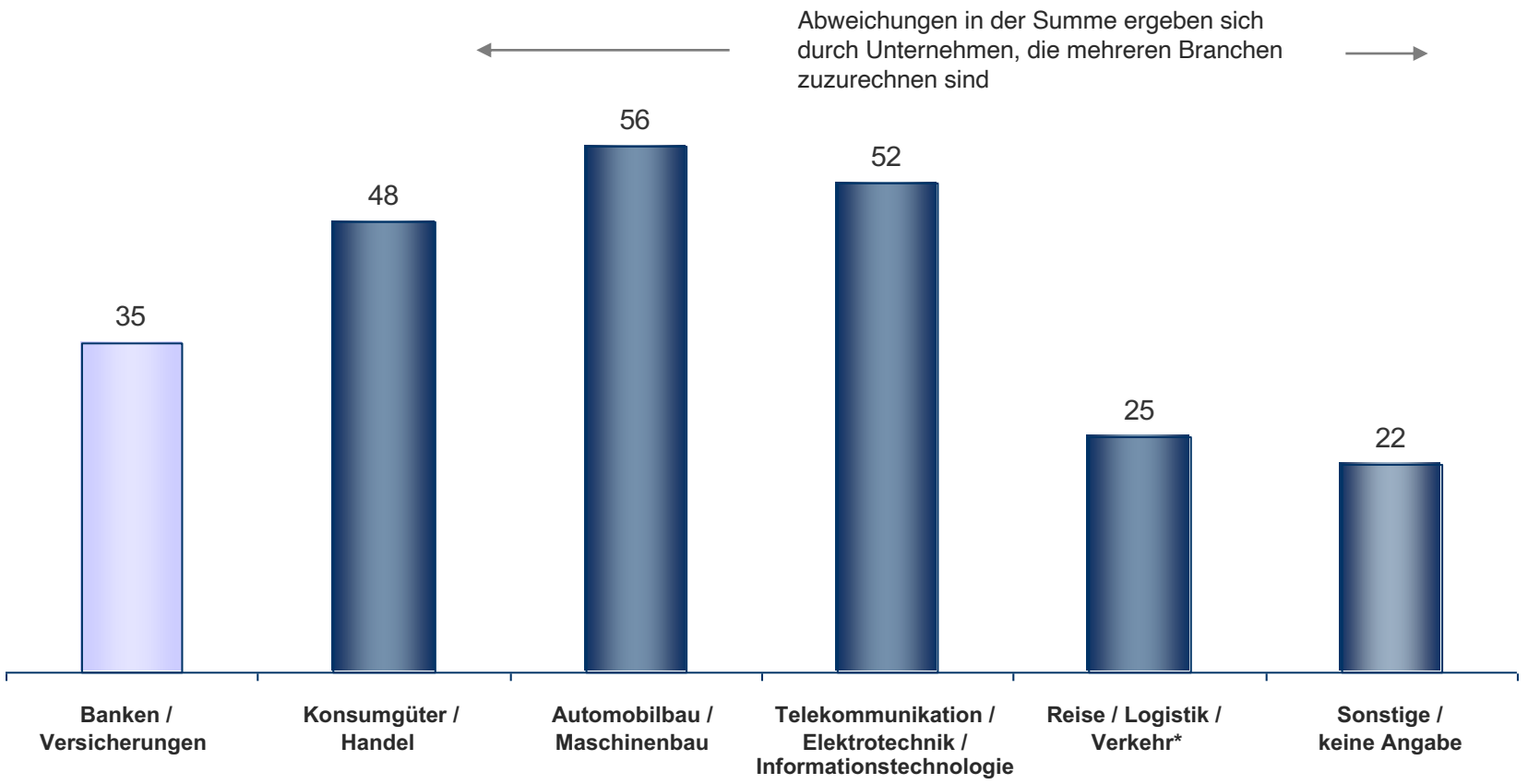


Inhalt

		Seite
4	Banken und Versicherungen	158
4.1	Die Stichprobe	159
4.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	163
4.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	177
4.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	250
4.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	267
4.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	279

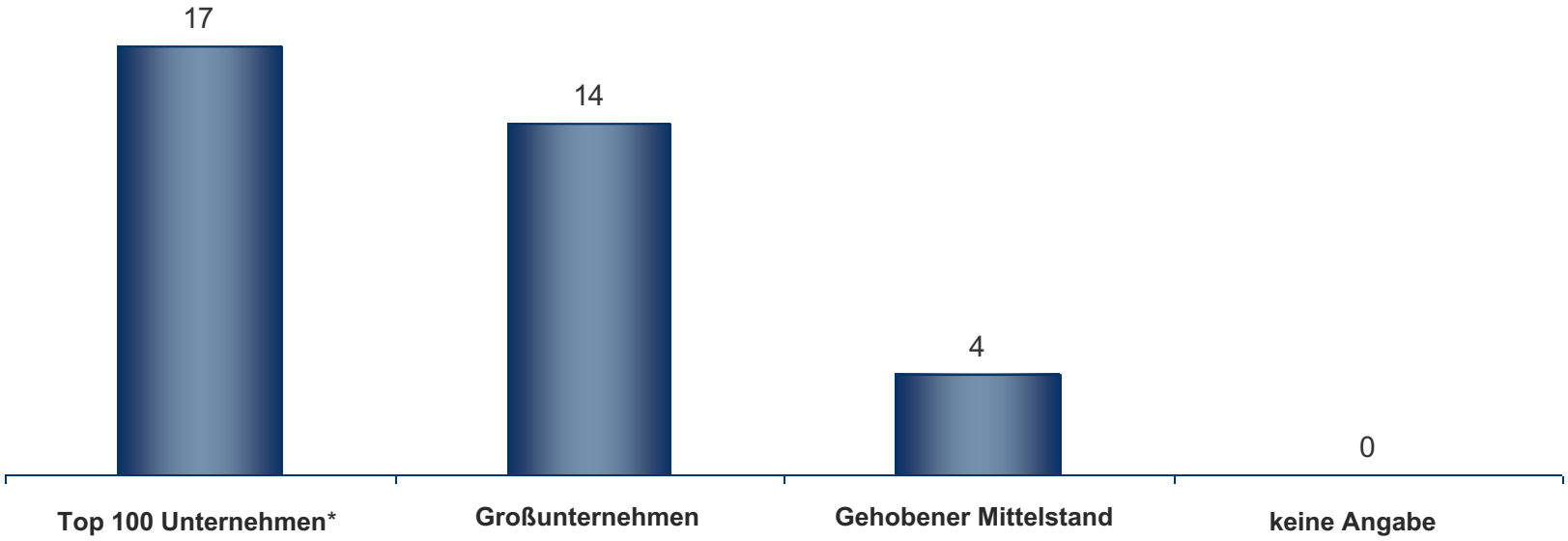
An der Studie beteiligten sich 35 Führungskräfte aus Banken und Versicherungen





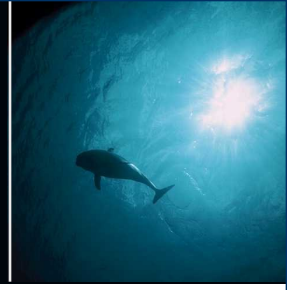
* Umfang der Stichprobe zu gering für eine branchenbezogene Auswertung

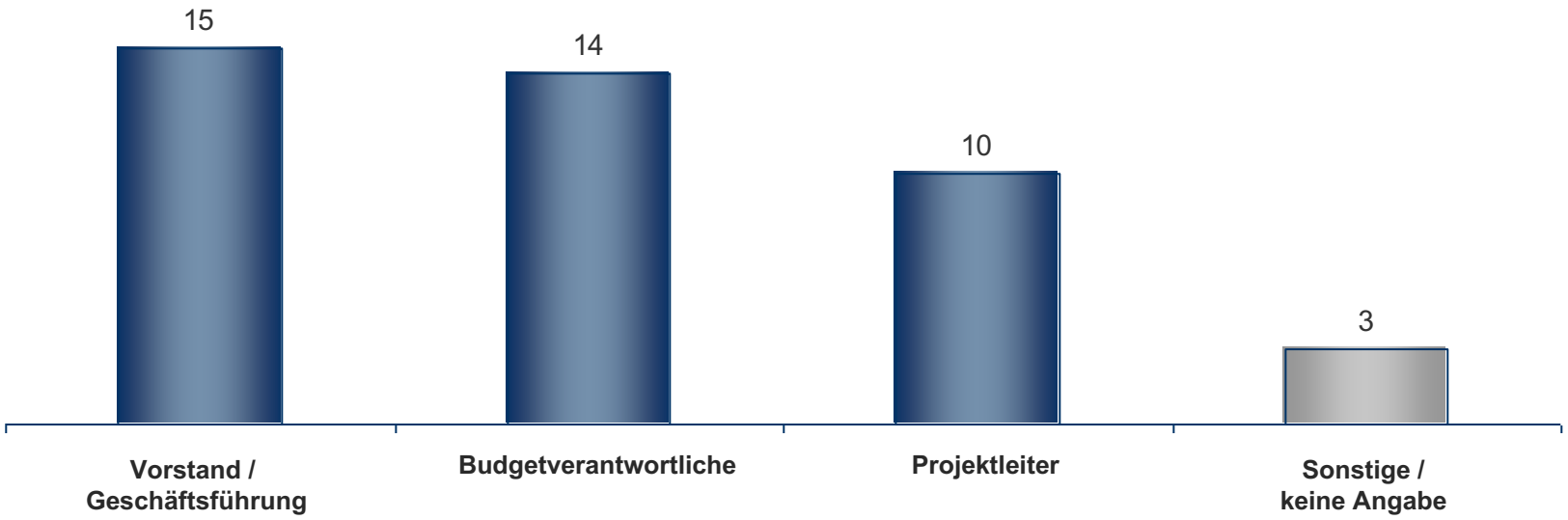
Die teilnehmenden Führungskräfte stammen aus Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen



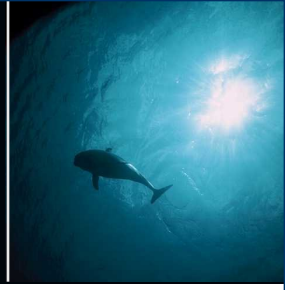
* 100 in Deutschland umsatzstärkste Unternehmen

Die teilnehmenden Führungskräfte sind in ihren Unternehmen in unterschiedlichen Positionen tätig



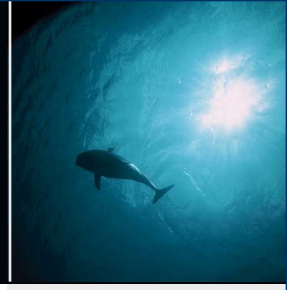


Mehrfachnennungen möglich



Inhalt

		Seite
4	Banken und Versicherungen	158
4.1	Die Stichprobe	159
4.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	163
4.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	177
4.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	250
4.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	267
4.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	279



Top 5 „Branchenkompetenz“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

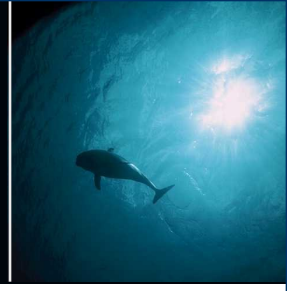
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Mercer Oliver Wyman	414	77
2	The Boston Consulting Group	379	70
3	McKinsey & Company	365	104
4	Roland Berger Strategy Consultants	335	98
5	DiamondCluster	307	122
6	xxx	300	71
7	xxx	295	90
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

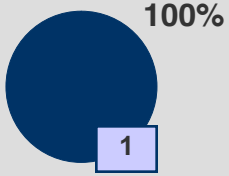
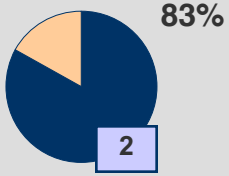
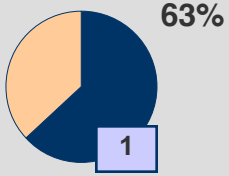
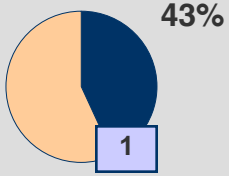
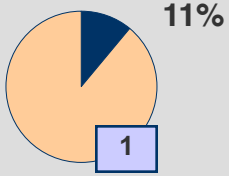
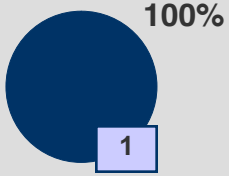
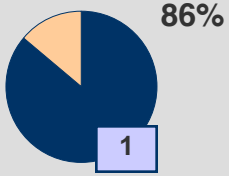
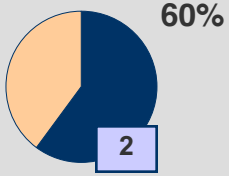
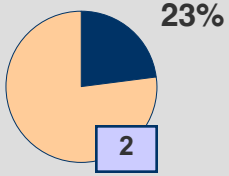
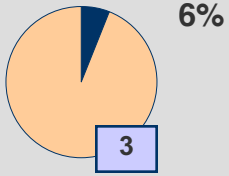
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

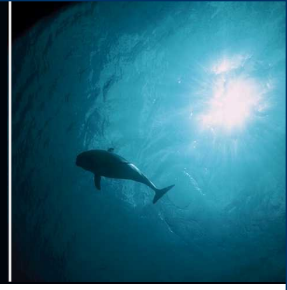


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

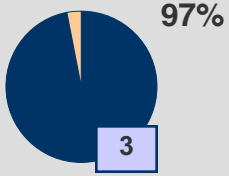
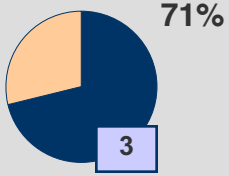
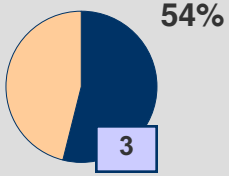
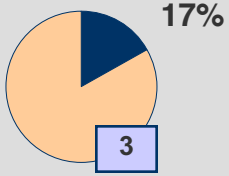
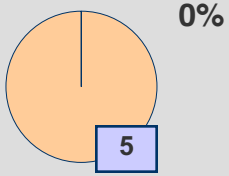
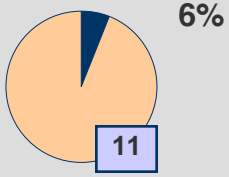
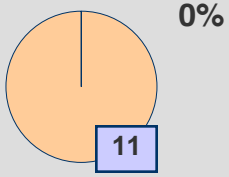
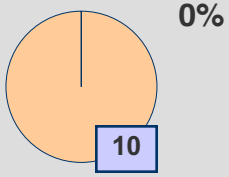
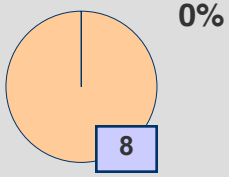
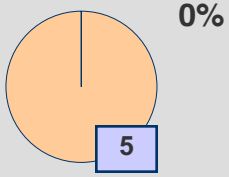
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company				
 100% 1	 83% 2	 63% 1	 43% 1	 11% 1
The Boston Consulting Group				
 100% 1	 86% 1	 60% 2	 23% 2	 6% 3

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

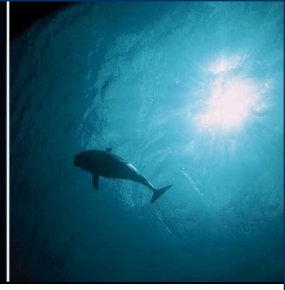


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants				
 97% 3	 71% 3	 54% 3	 17% 3	 0% 5
Barkawi & Partner				
 6% 11	 0% 11	 0% 10	 0% 8	 0% 5

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

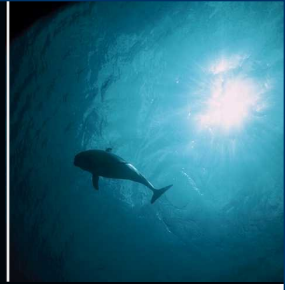


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

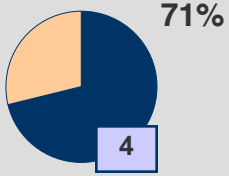
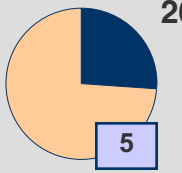
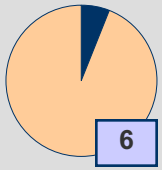
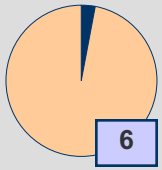
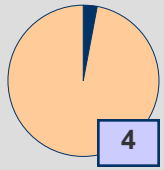
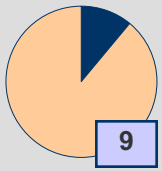
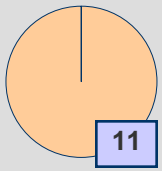
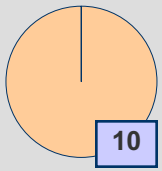
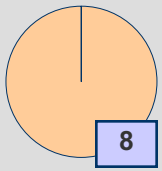
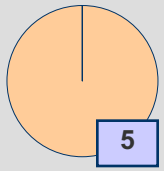
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster				
31% (7)	9% (8)	6% (6)	6% (5)	0% (5)
goetzpartners				
9% (10)	3% (9)	0% (10)	0% (8)	0% (5)

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

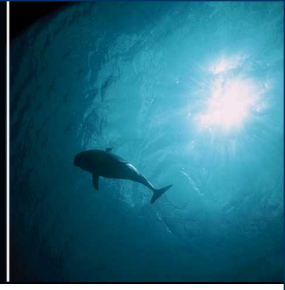


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

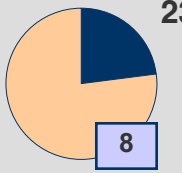
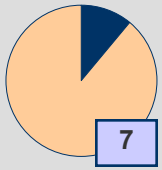
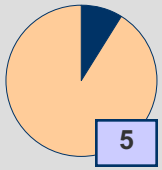
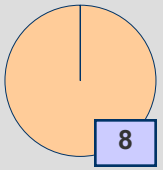
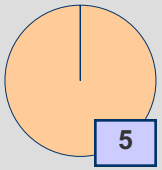
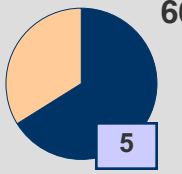
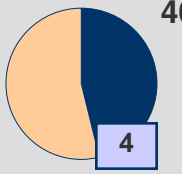
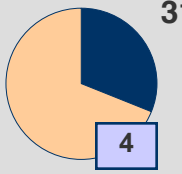
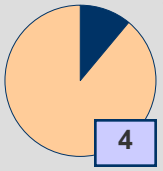
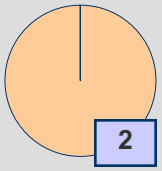
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners				
 71% 4	 26% 5	 6% 6	 3% 6	 3% 4
Kurt Salmon Associates				
 11% 9	 0% 11	 0% 10	 0% 8	 0% 5

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

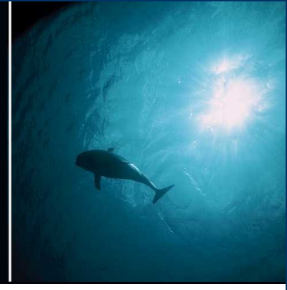


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

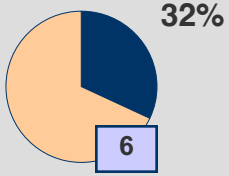
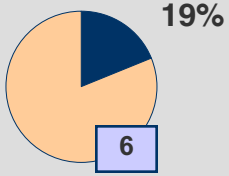
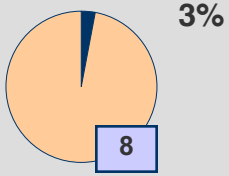
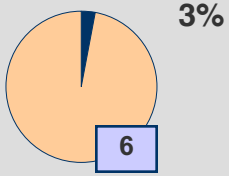
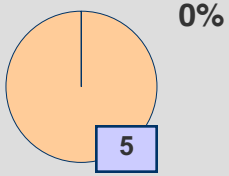
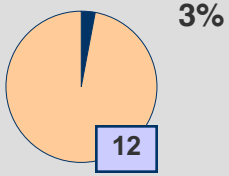
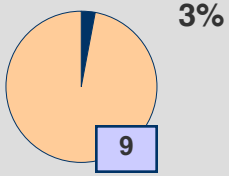
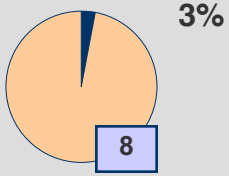
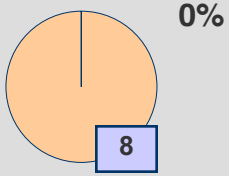
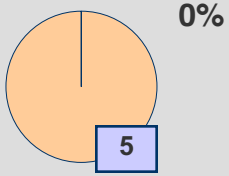
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Management Engineers				
 23% 8	 11% 7	 9% 5	 0% 8	 0% 5
Mercer Oliver Wyman				
 66% 5	 46% 4	 31% 4	 11% 4	 9% 2

x = Rang

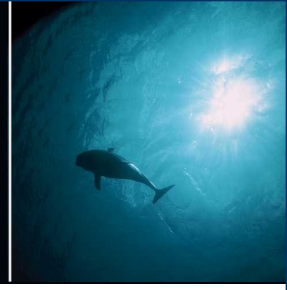
Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?



„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.				
 32% 6	 19% 6	 3% 8	 3% 6	 0% 5
TellSell Consulting				
 3% 12	 3% 9	 3% 8	 0% 8	 0% 5

x = Rang

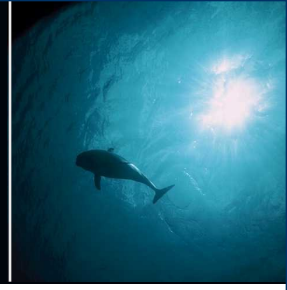


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company	83%	76%	68%	26%
	3	3	3	3
The Boston Consulting Group	86%	70%	38%	26%
	2	5	5	3

x = Rang

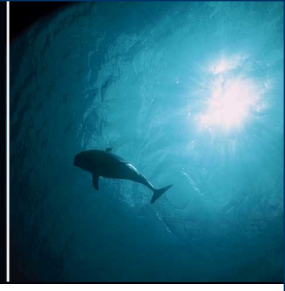


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants	73%	76%	31%	0%
	4	3	7	5
Barkawi & Partner	0%			
	11			

x = Rang

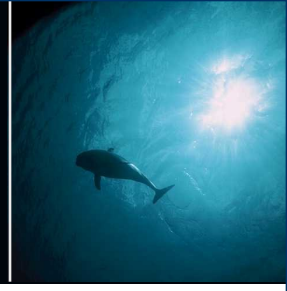


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster	29% (10)	67% (6)	100% (1)	0% (5)
goetzpartners	33% (9)	0% (10)		

x = Rang

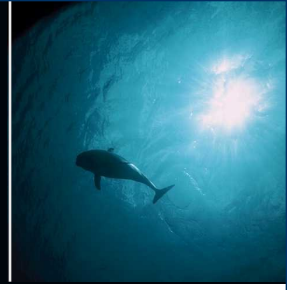


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners	37% (8)	23% (8)	50% (4)	100% (1)
Kurt Salmon Associates	0% (11)			

x = Rang

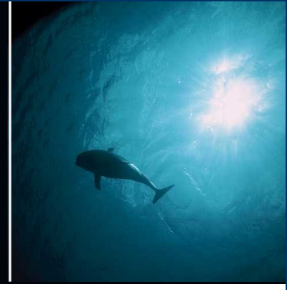


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Management Engineers	48% (7)	82% (2)	0% (8)	
Mercer Oliver Wyman	70% (5)	67% (6)	35% (6)	82% (2)

x = Rang

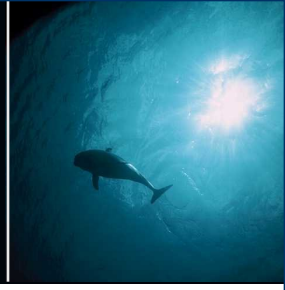


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

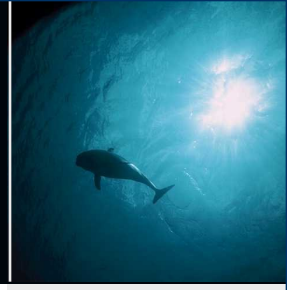
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.	59% (6)	16% (9)	100% (1)	0% (5)
TellSell Consulting	100% (1)	100% (1)	0% (8)	

x = Rang



Inhalt

		Seite
4	Banken und Versicherungen	158
4.1	Die Stichprobe	159
4.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	163
4.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	177
4.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	250
4.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	267
4.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	279



Top 5 „Strategische Planung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	432	83
2	McKinsey & Company	415	83
3	Mercer Oliver Wyman	395	76
4	Roland Berger Strategy Consultants	369	118
5	Stern Stewart & Co.	367	107
6	xxx	290	99
7	xxx	277	87
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

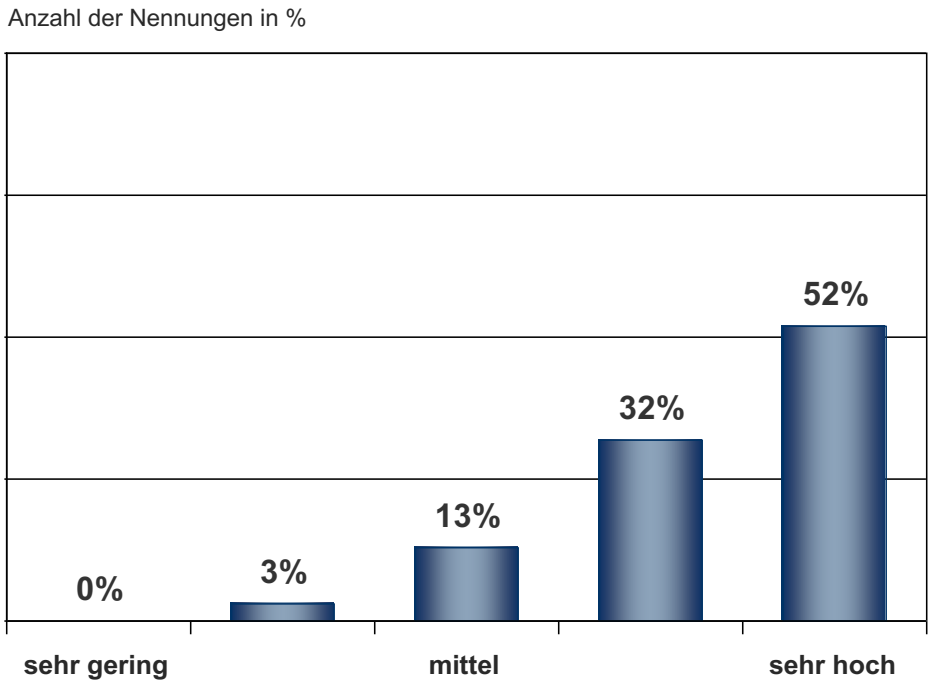
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Strategische Planung“

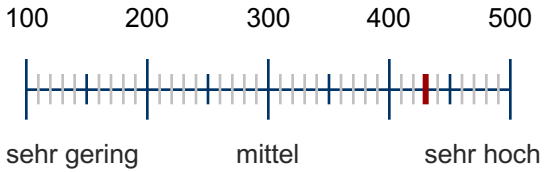
The Boston Consulting Group

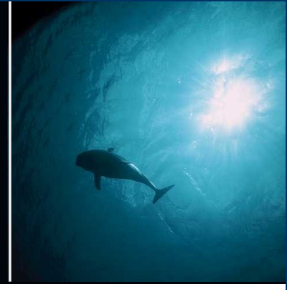
Wahrgenommene Kompetenz



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 432

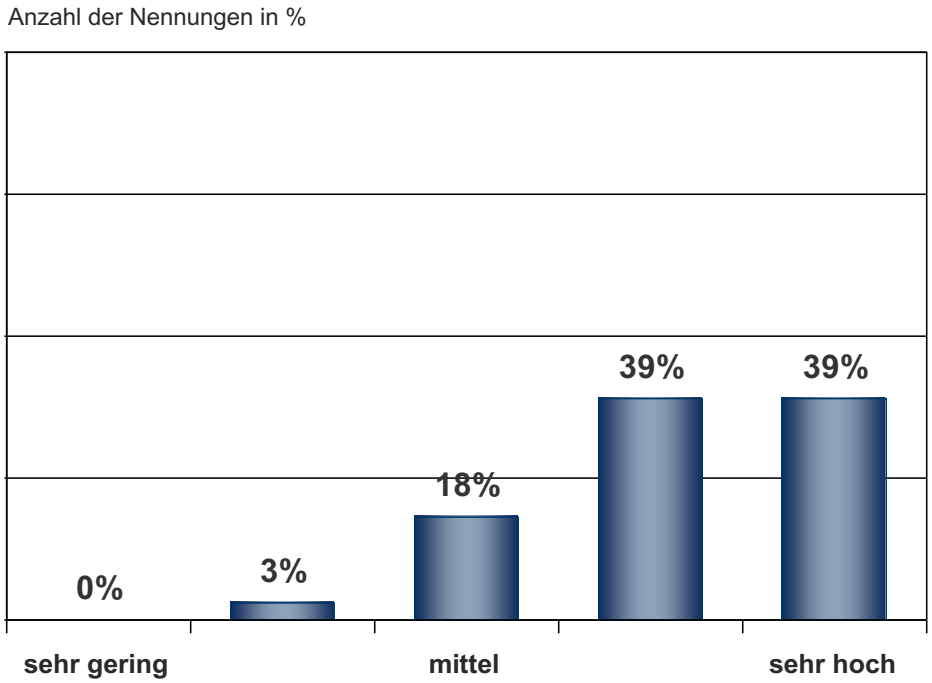




Rang 2 „Strategische Planung“

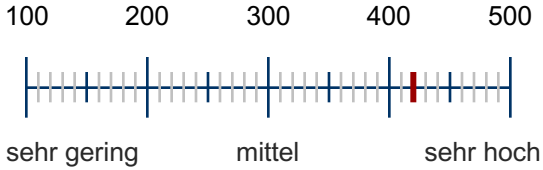
McKinsey & Company

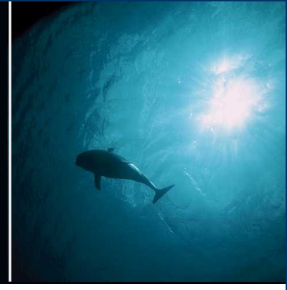
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 415



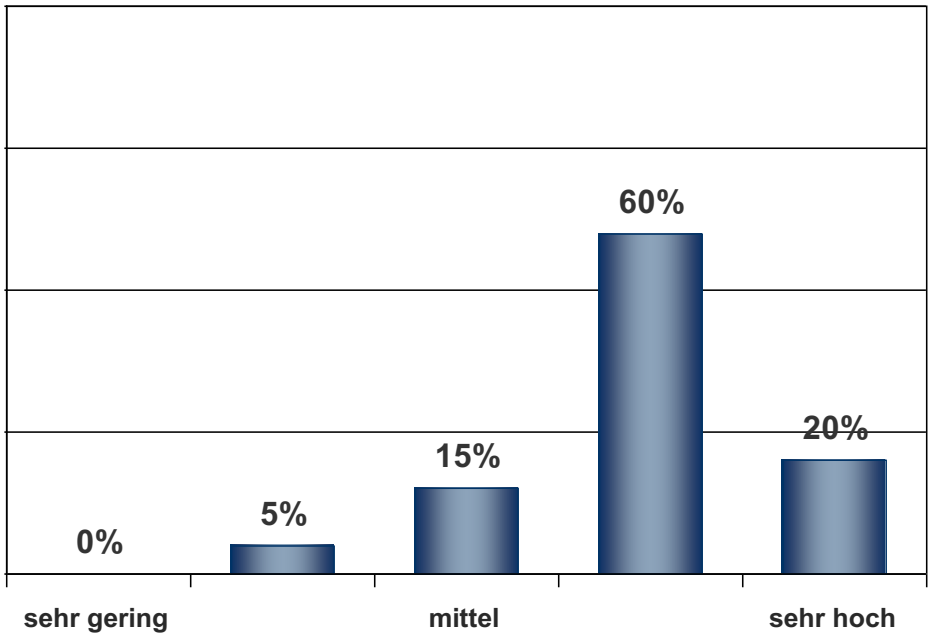


Rang 3 „Strategische Planung“

Mercer Oliver Wyman

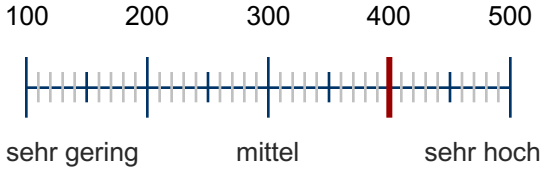
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Mercer Oliver Wyman**
4	Roland Berger
5	Stern Stewart & Co.

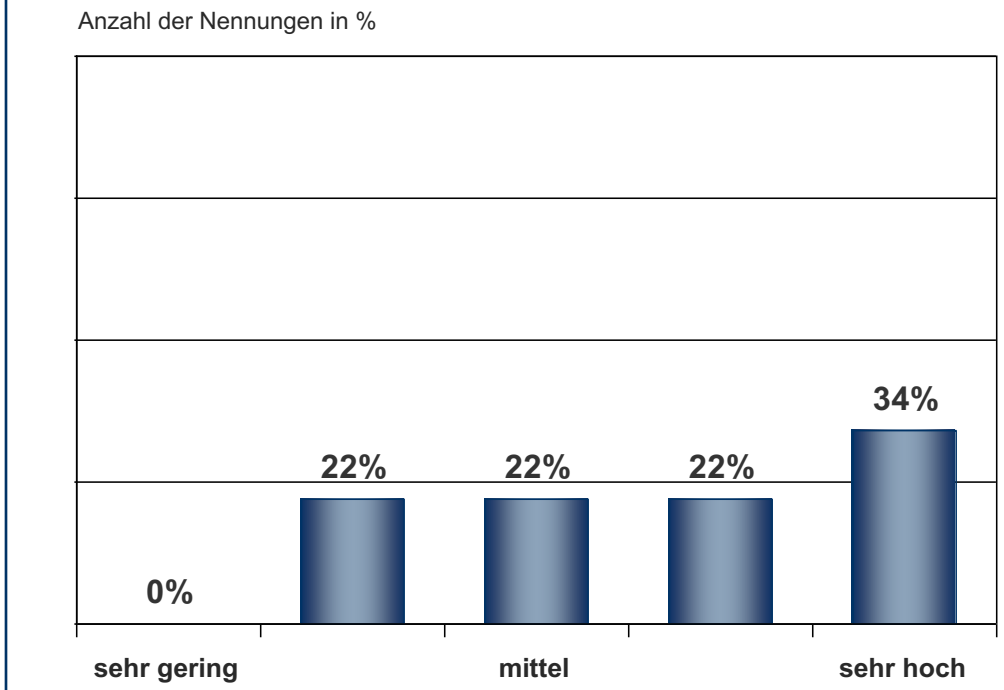
Mittelwert: 395



Rang 4 „Strategische Planung“

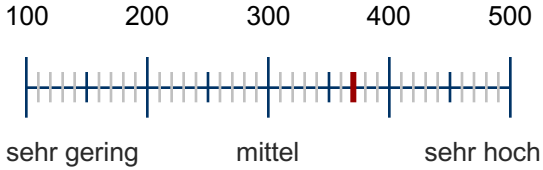
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Mercer Oliver Wyman
4	**Roland Berger**
5	Stern Stewart & Co.

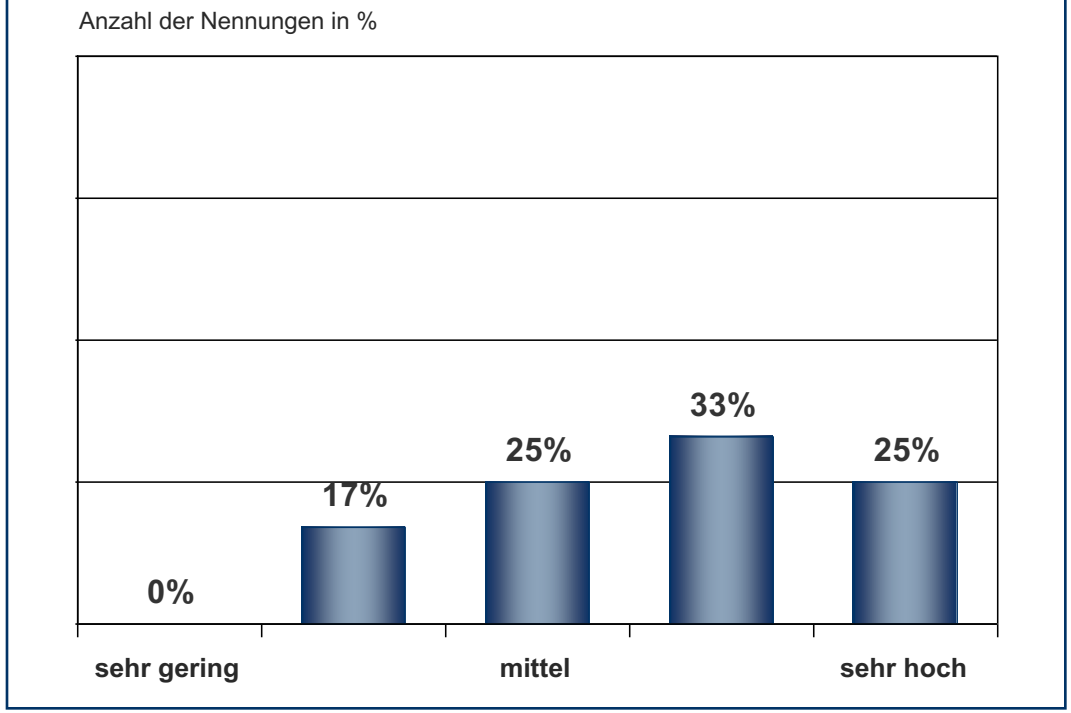
Mittelwert: 369



Rang 5 „Strategische Planung“

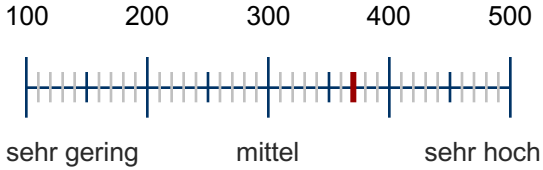
Stern Stewart & Co.

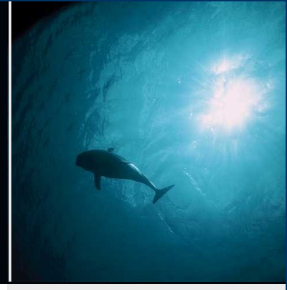
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	**Stern Stewart & Co.**

Mittelwert: 367





Top 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	421	93
2	Roland Berger Strategy Consultants	369	106
3	The Boston Consulting Group	352	100
4	Mercer Oliver Wyman	290	72
5	Horváth & Partners	282	80
6	xxx	270	67
7	xxx	267	65
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

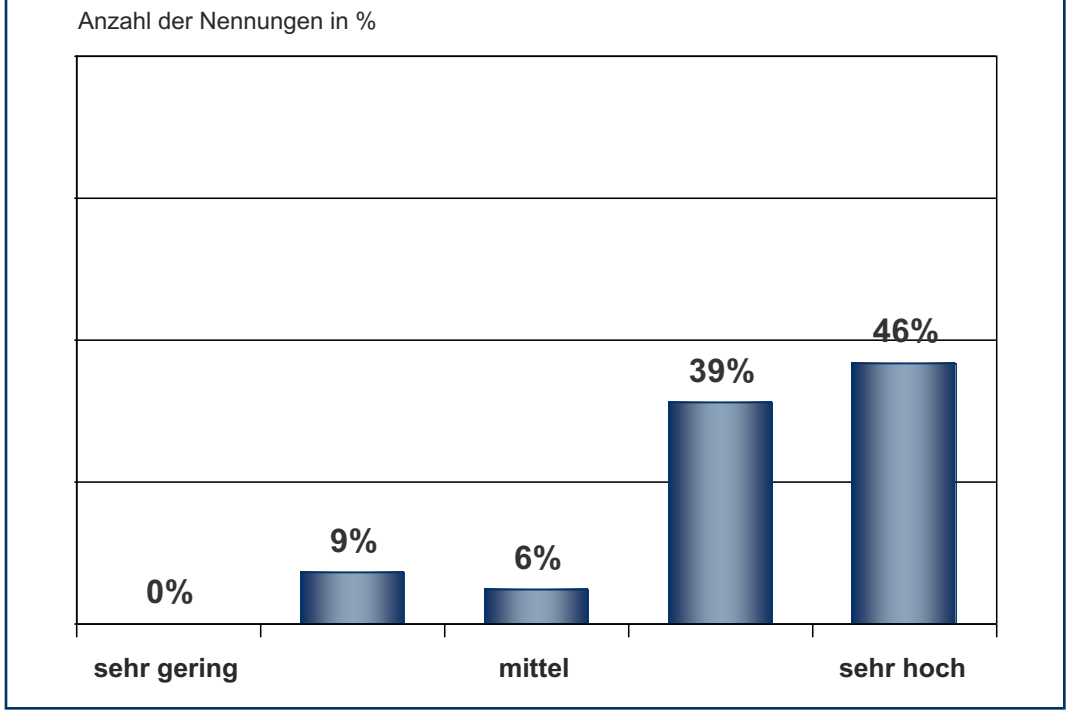
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Kostensenkung, Rationalisierung“

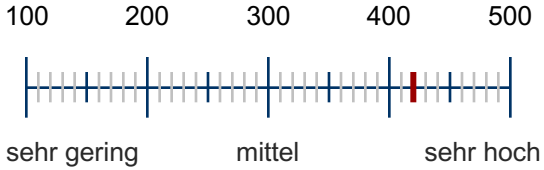
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	**McKinsey & Company**
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

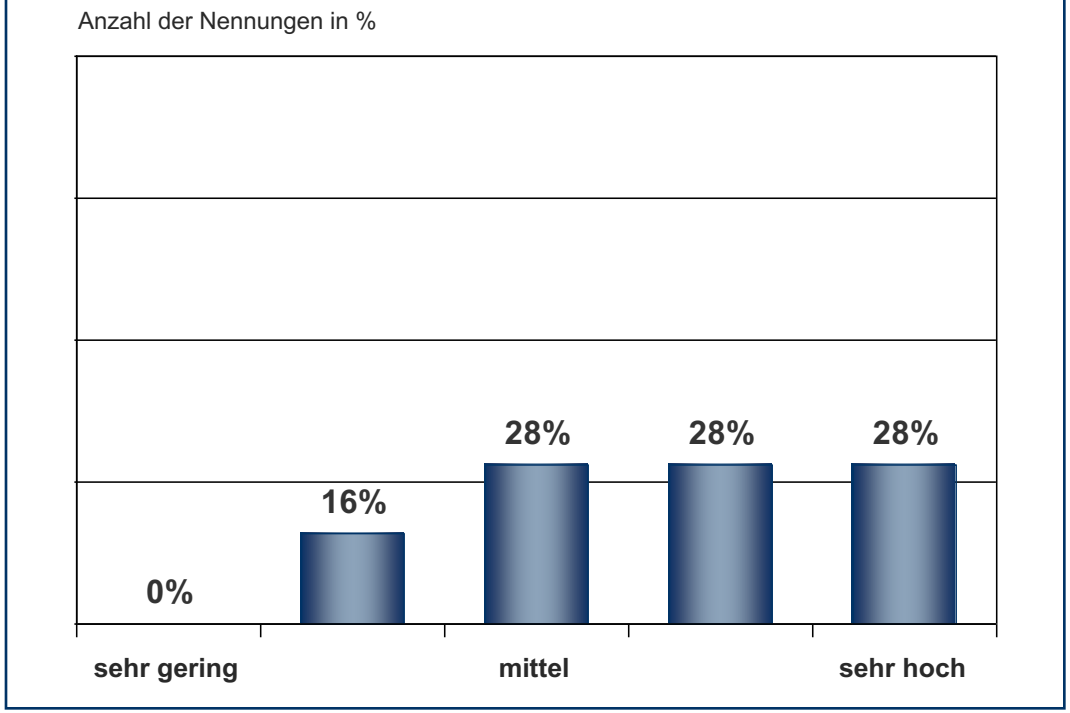
Mittelwert: 421



Rang 2 „Kostensenkung, Rationalisierung“

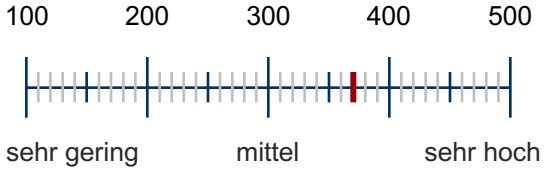
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	**Roland Berger**
3	The Boston Consulting Group
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 369

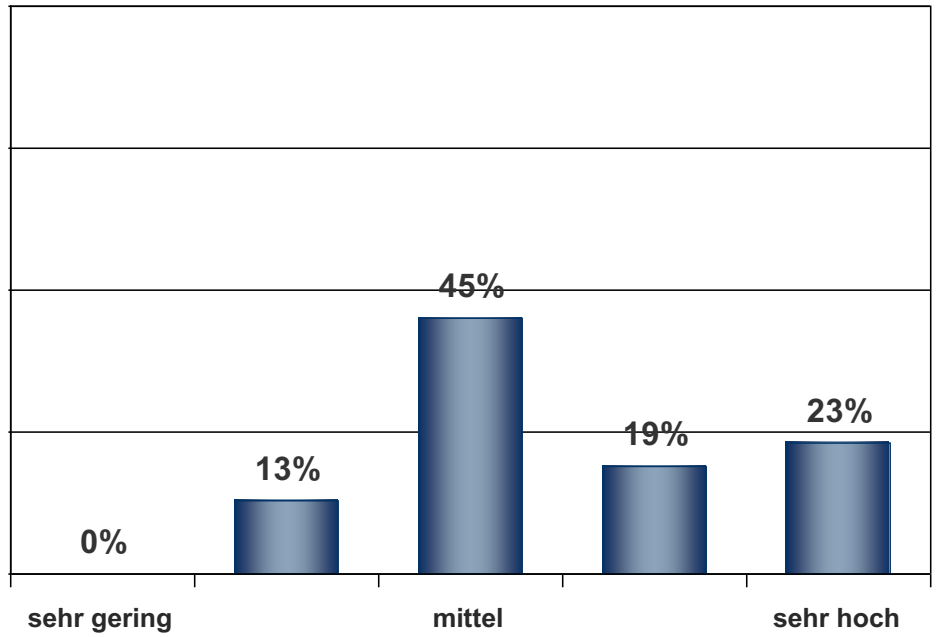


Rang 3 „Kostensenkung, Rationalisierung“

The Boston Consulting Group

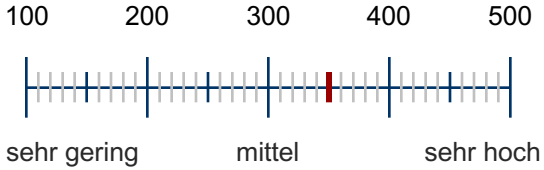
Wahrgenommene Kompetenz

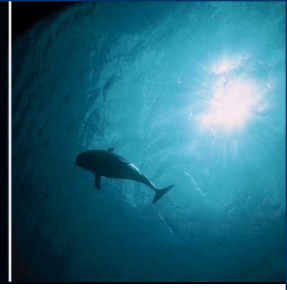
Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	**The Boston Consulting Group**
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 352



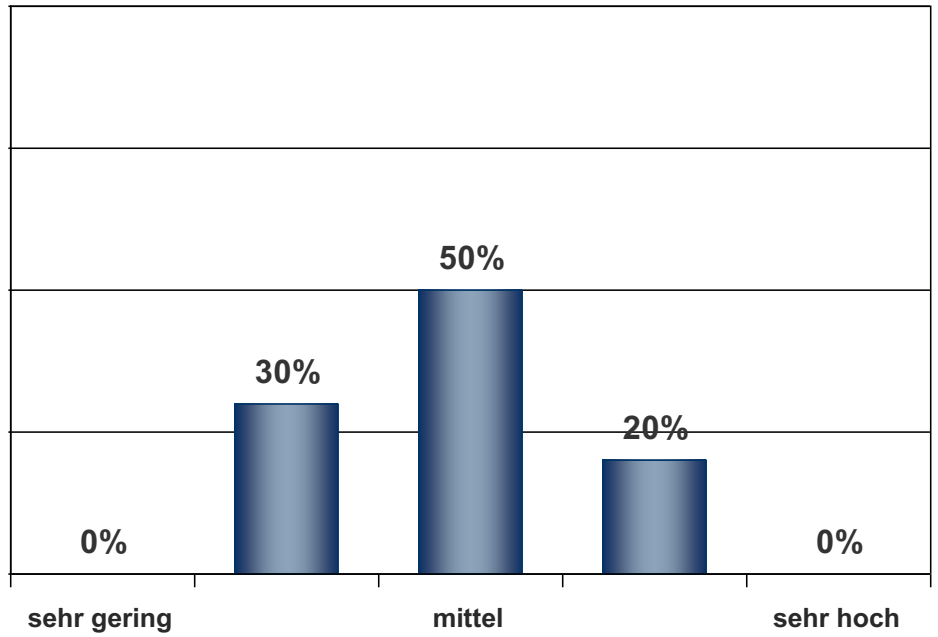


Rang 4 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Mercer Oliver Wyman

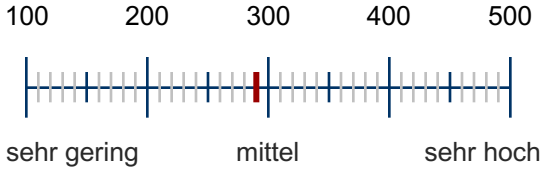
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	**Mercer Oliver Wyman**
5	Horváth & Partners

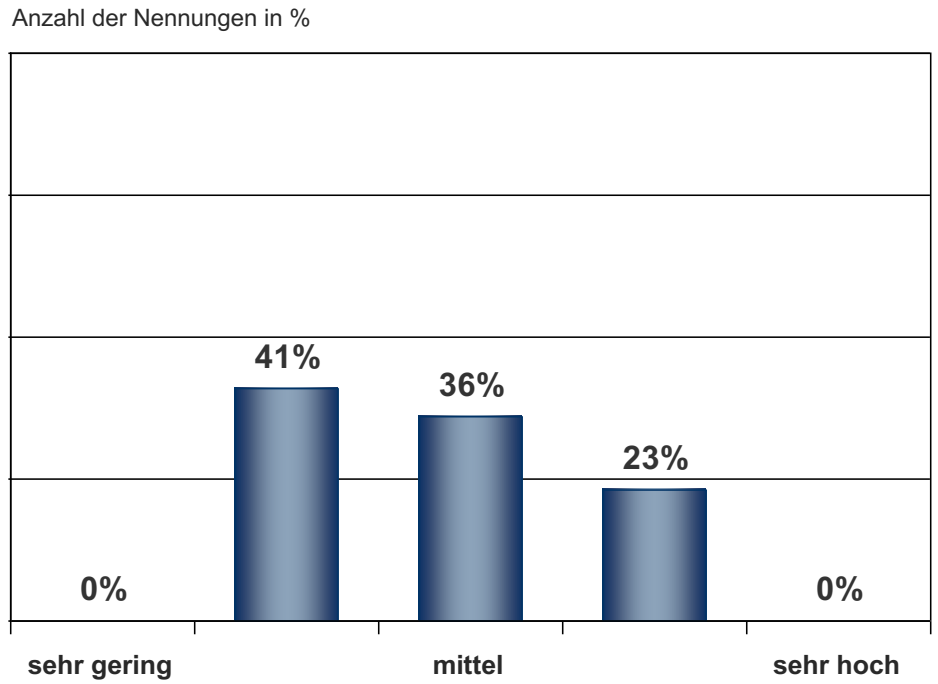
Mittelwert: 290



Rang 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

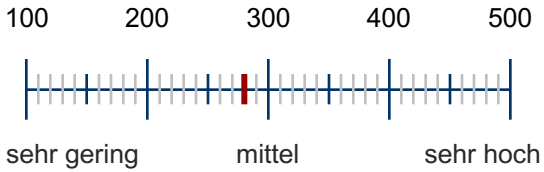
Horváth & Partners

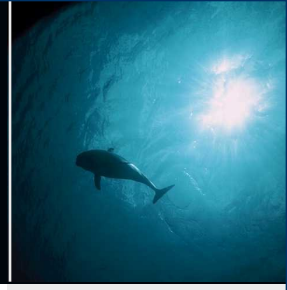
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	Mercer Oliver Wyman
5	**Horváth & Partners**

Mittelwert: 282





Top 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

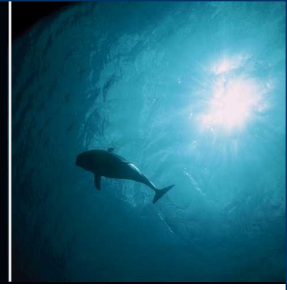
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	382	107
2	Roland Berger Strategy Consultants	381	97
3	The Boston Consulting Group	355	99
4	Mercer Oliver Wyman	350	100
5	Horváth & Partners	309	81
6	xxx	270	67
7	xxx	264	50
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

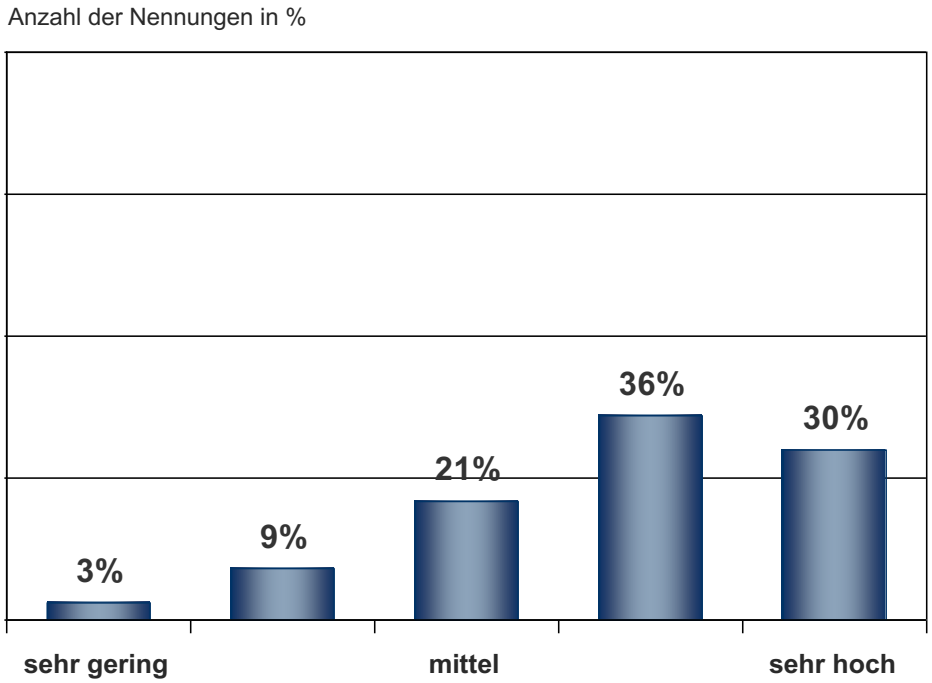
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Geschäftsprozessoptimierung“

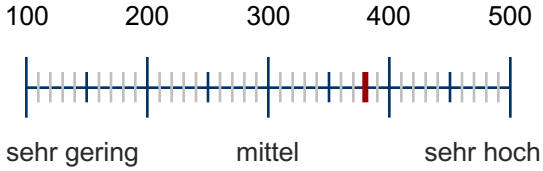
McKinsey & Company

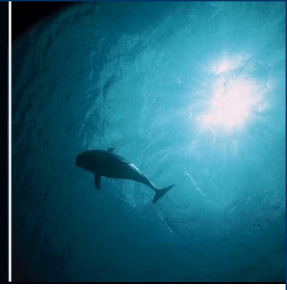
Wahrgenommene Kompetenz



1	**McKinsey & Company**
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 382

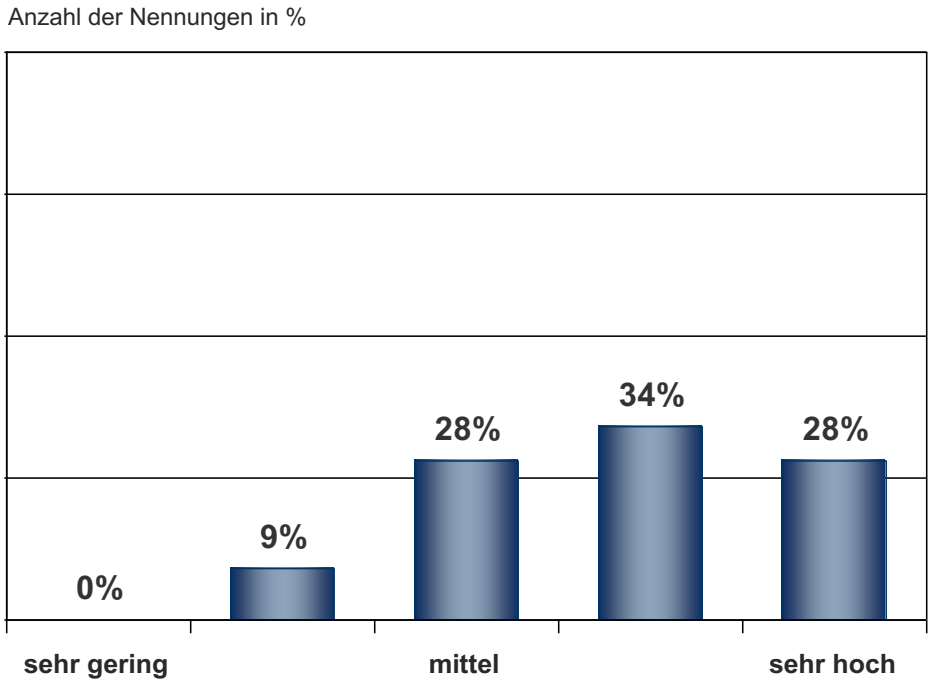




Rang 2 „Geschäftsprozessoptimierung“

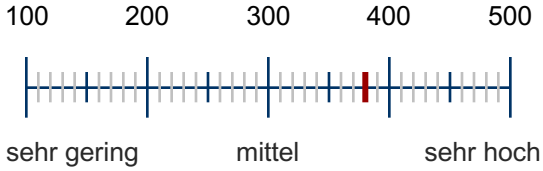
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	**Roland Berger**
3	The Boston Consulting Group
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

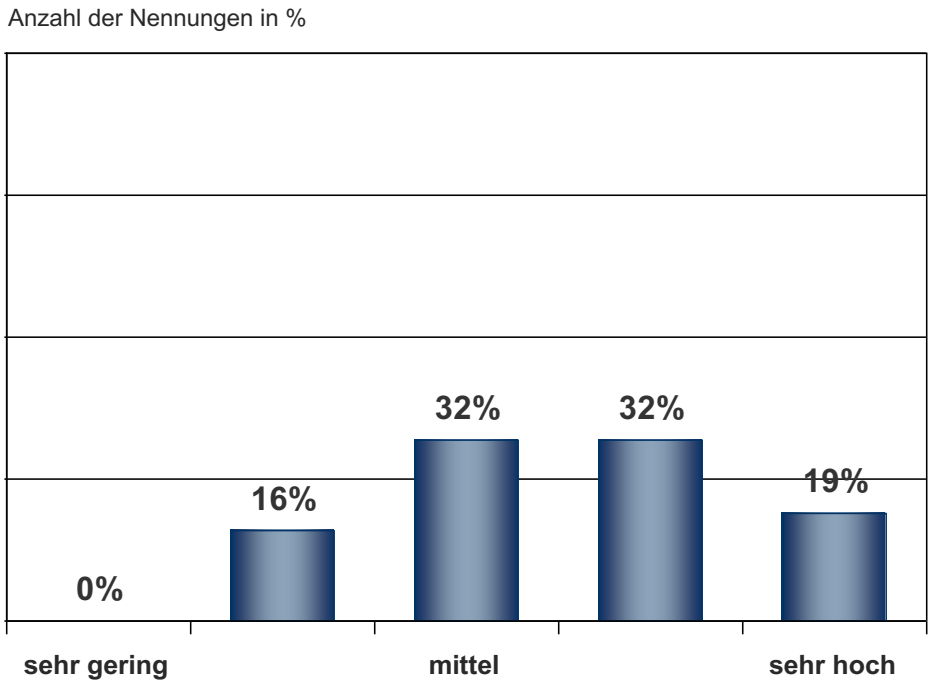
Mittelwert: 381



Rang 3 „Geschäftsprozessoptimierung“

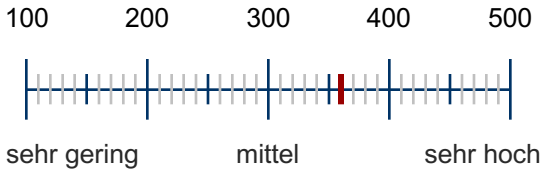
The Boston Consulting Group

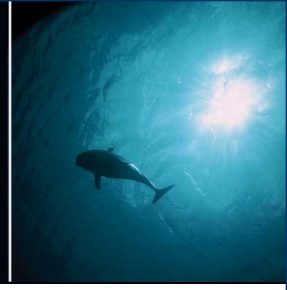
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	**The Boston Consulting Group**
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 355



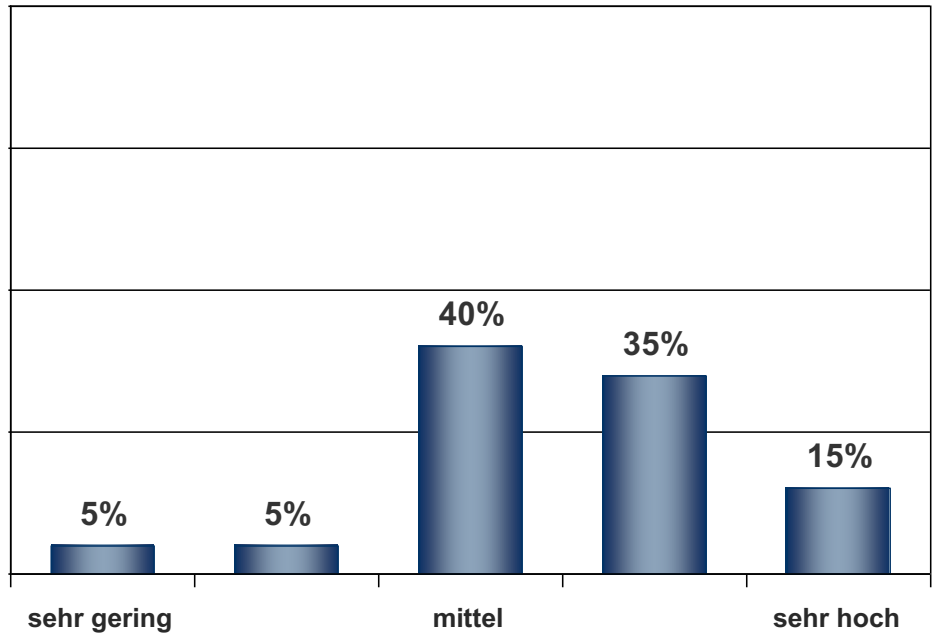


Rang 4 „Geschäftsprozessoptimierung“

Mercer Oliver Wyman

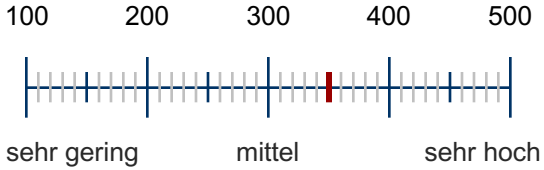
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	**Mercer Oliver Wyman**
5	Horváth & Partners

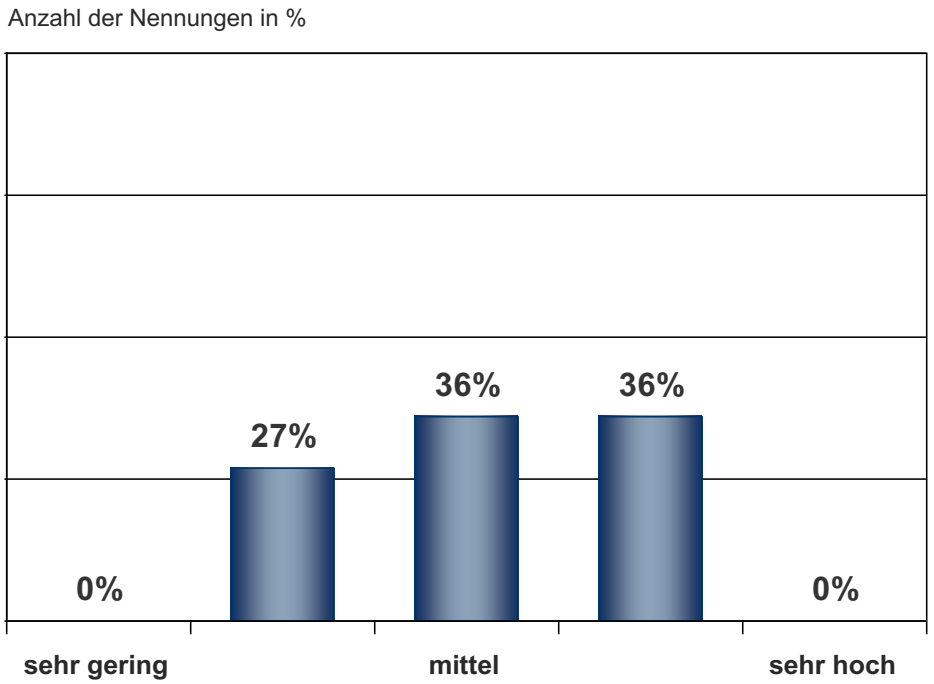
Mittelwert: 350



Rang 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

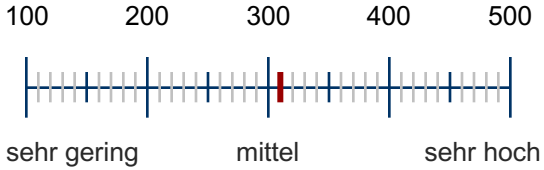
Horváth & Partners

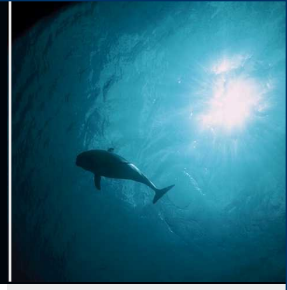
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	Mercer Oliver Wyman
5	**Horváth & Partners**

Mittelwert: 309





Top 5 „Sanierung, Restrukturierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Roland Berger Strategy Consultants	403	103
2	McKinsey & Company	368	105
3	The Boston Consulting Group	342	92
4	DiamondCluster	260	70
5	Horváth & Partners	250	74
6	xxx	237	83
7	xxx	233	78
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

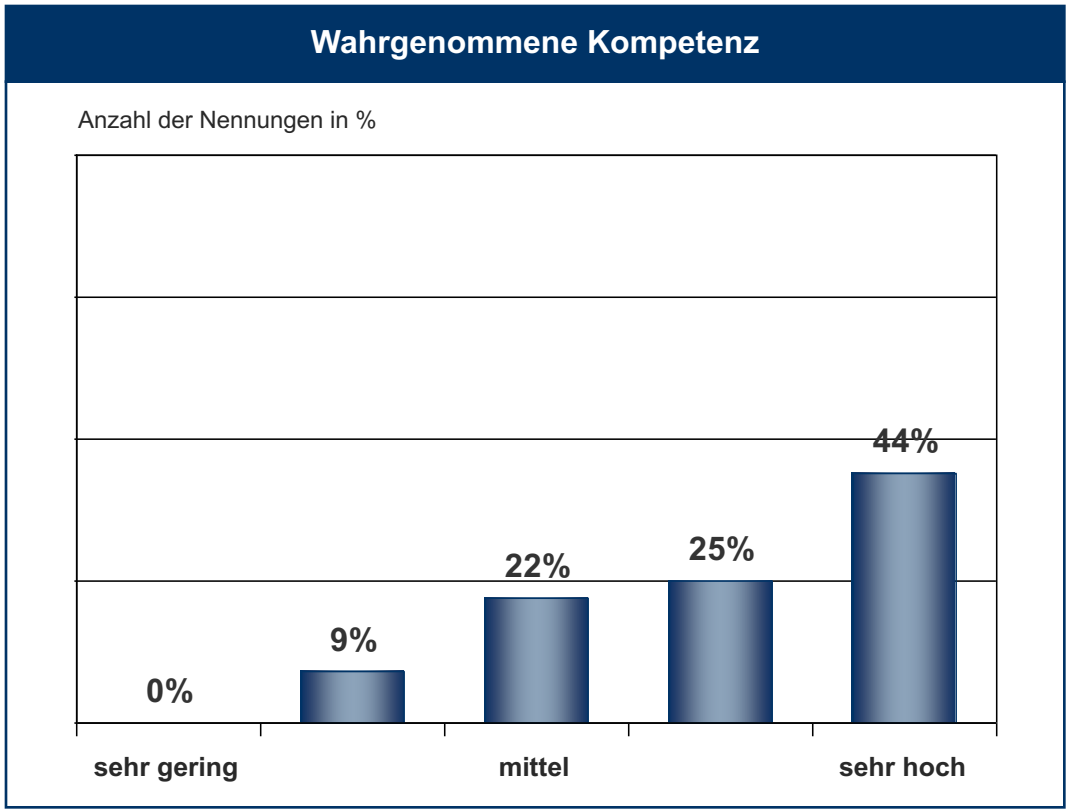
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Sanierung, Restrukturierung“

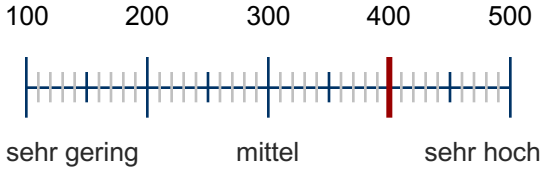
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Roland Berger**
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	DiamondCluster
5	Horváth & Partners

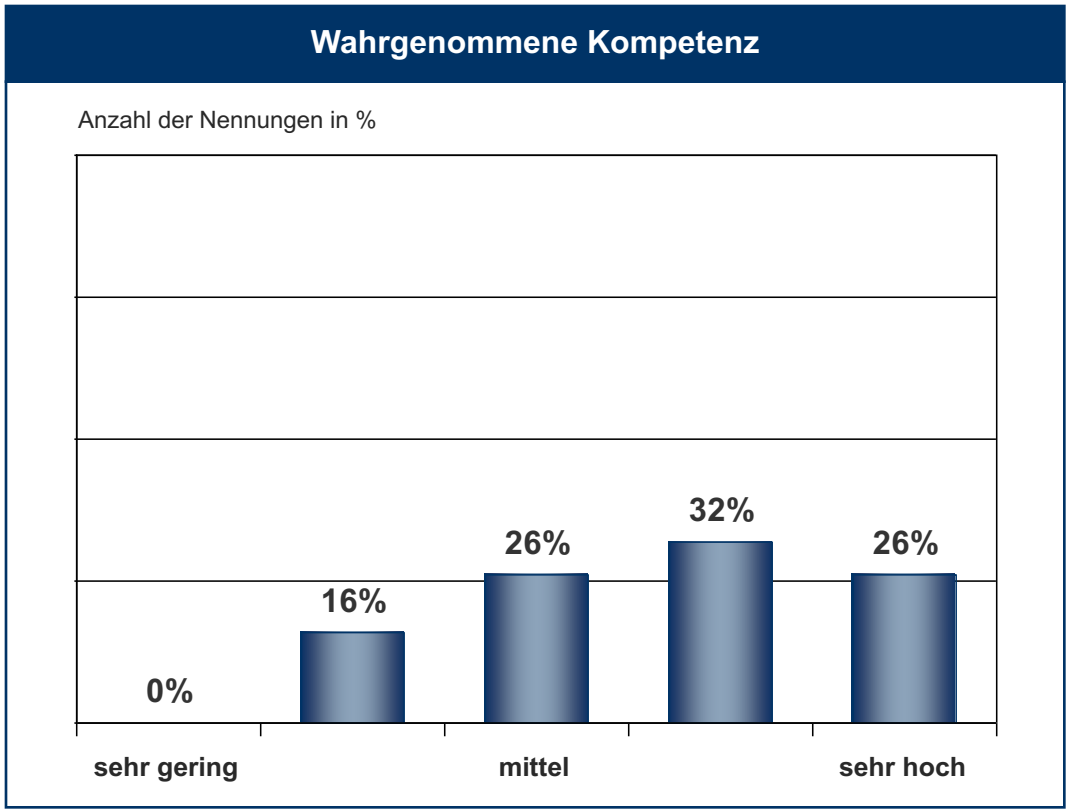
Mittelwert: 403



Rang 2 „Sanierung, Restrukturierung“

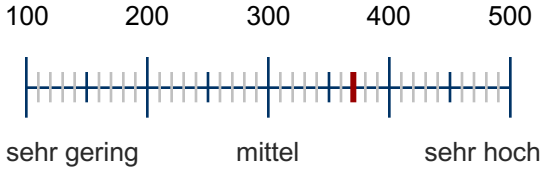
McKinsey & Company

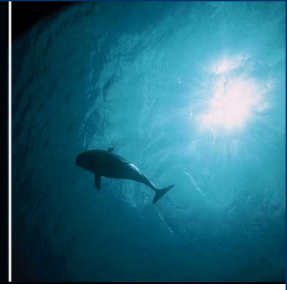
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	**McKinsey & Company**
3	The Boston Consulting Group
4	DiamondCluster
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 368



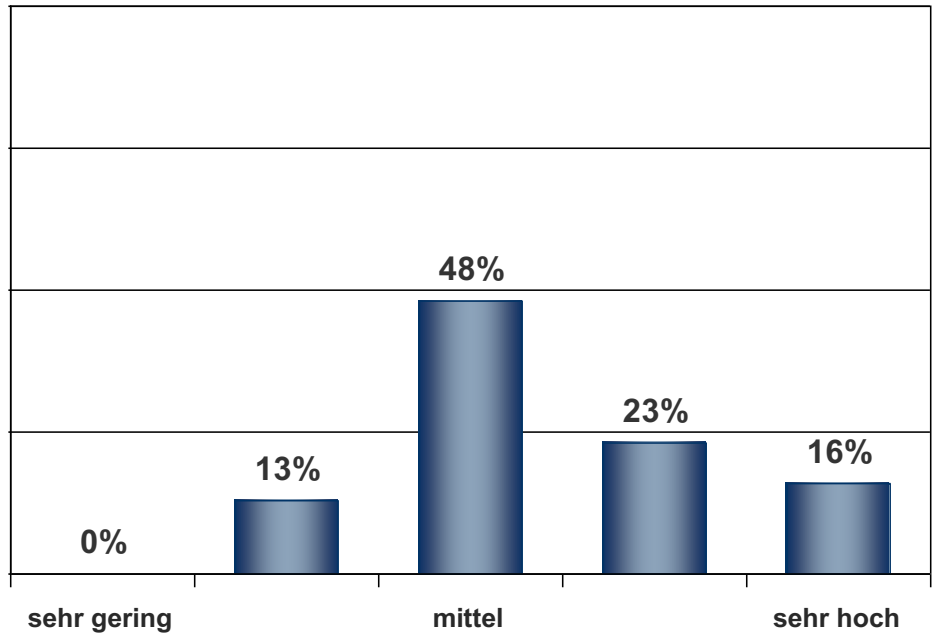


Rang 3 „Sanierung, Restrukturierung“

The Boston Consulting Group

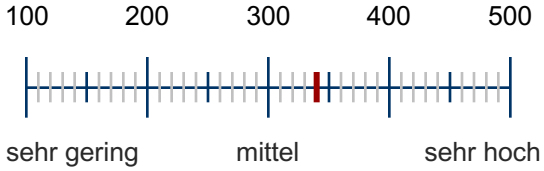
Wahrgenommene Kompetenz

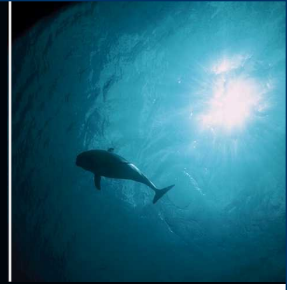
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	**The Boston Consulting Group**
4	DiamondCluster
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 342

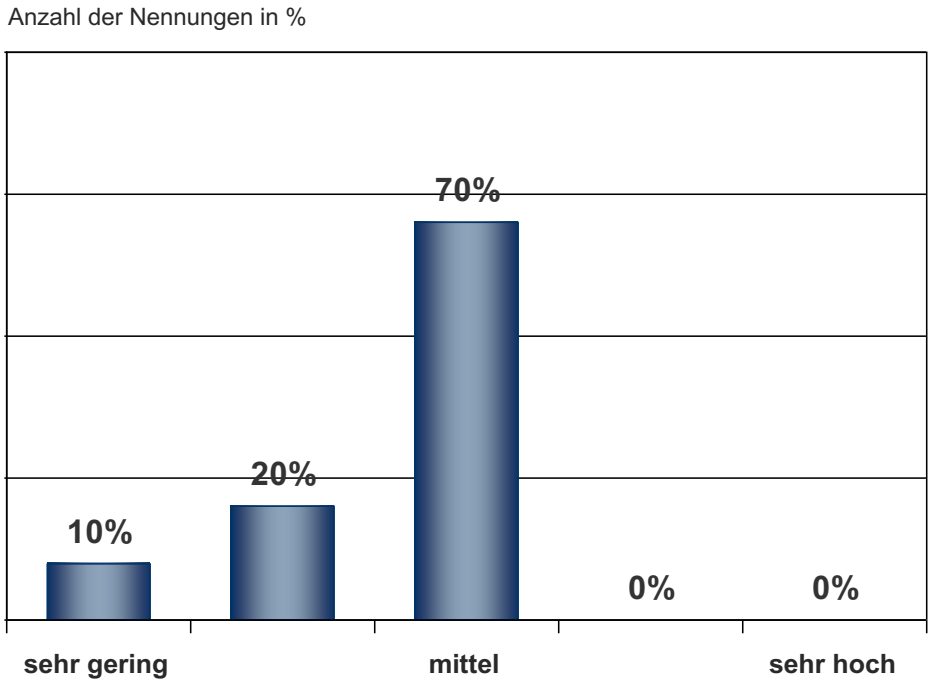




Rang 4 „Sanierung, Restrukturierung“

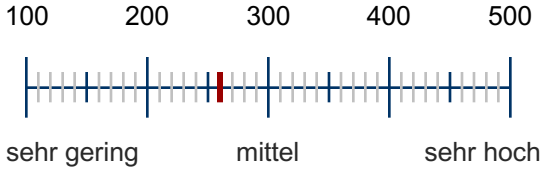
DiamondCluster

Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	**DiamondCluster**
5	Horváth & Partners

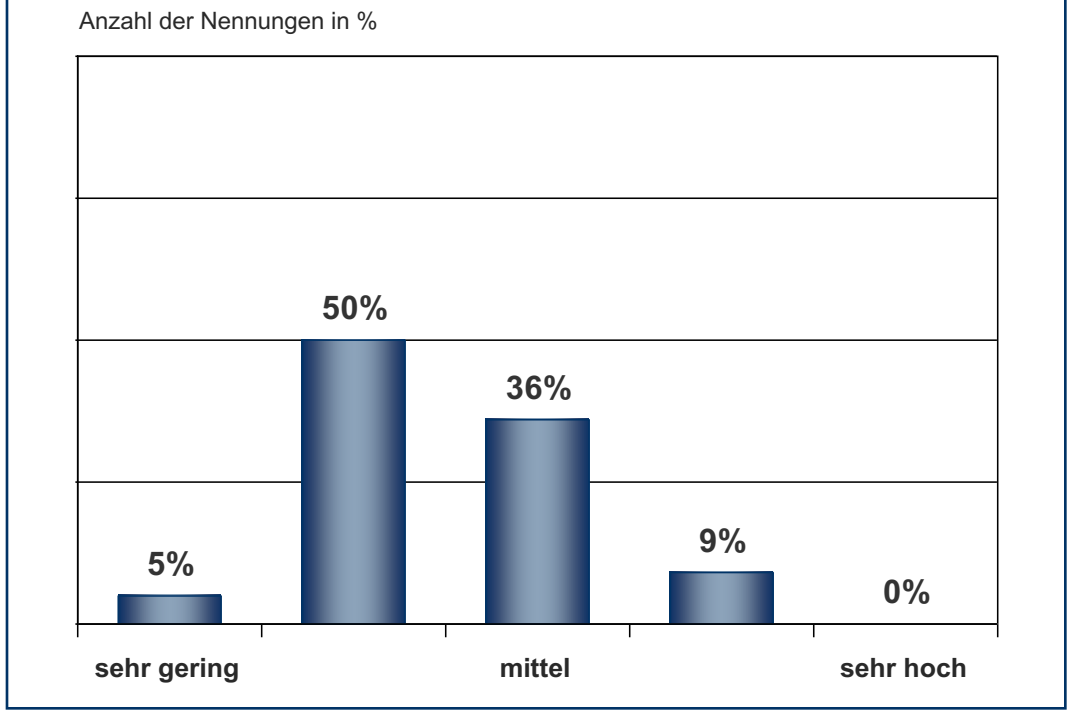
Mittelwert: 260



Rang 5 „Sanierung, Restrukturierung“

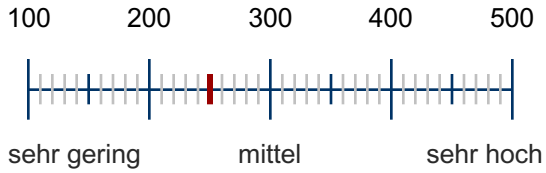
Horváth & Partners

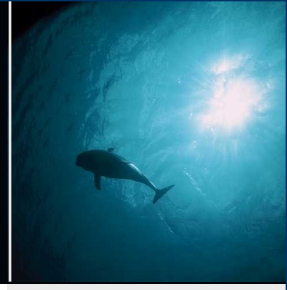
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	DiamondCluster
5	**Horváth & Partners**

Mittelwert: 250





Top 5 „Marketing, Vertrieb“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

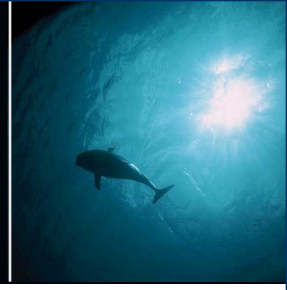
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	353	97
2	Roland Berger Strategy Consultants	335	111
3	McKinsey & Company	313	118
4	DiamondCluster	290	57
5	Mercer Oliver Wyman	285	93
6	xxx	229	78
7	xxx	218	87
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

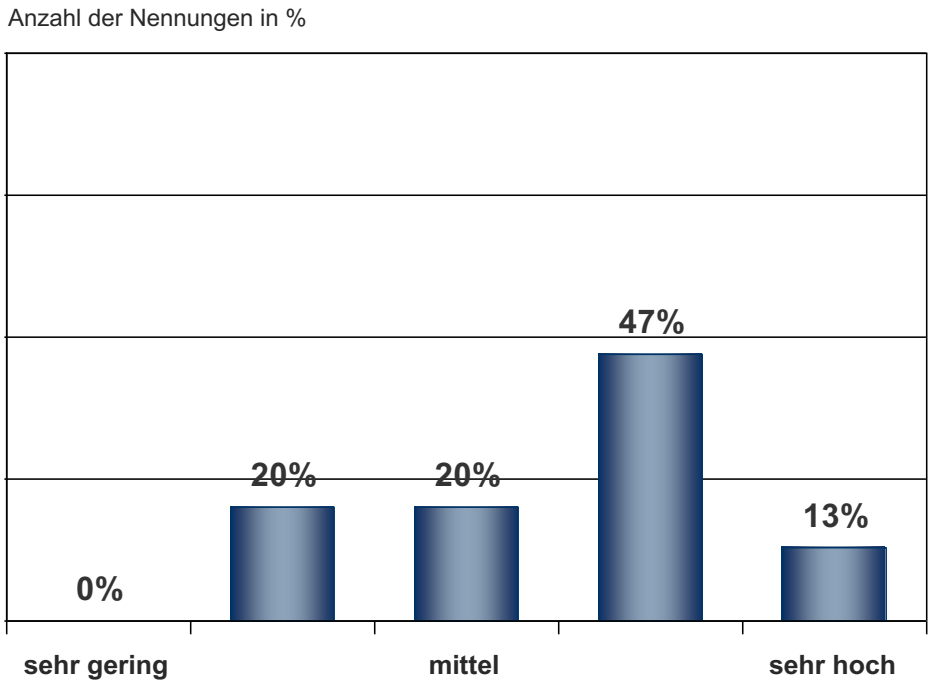
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Marketing, Vertrieb“

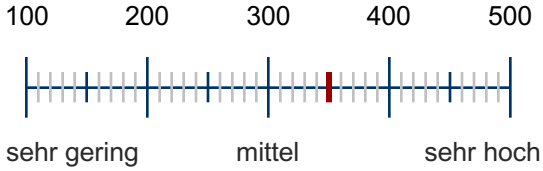
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	**The Boston Consulting Group**
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	DiamondCluster
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 353

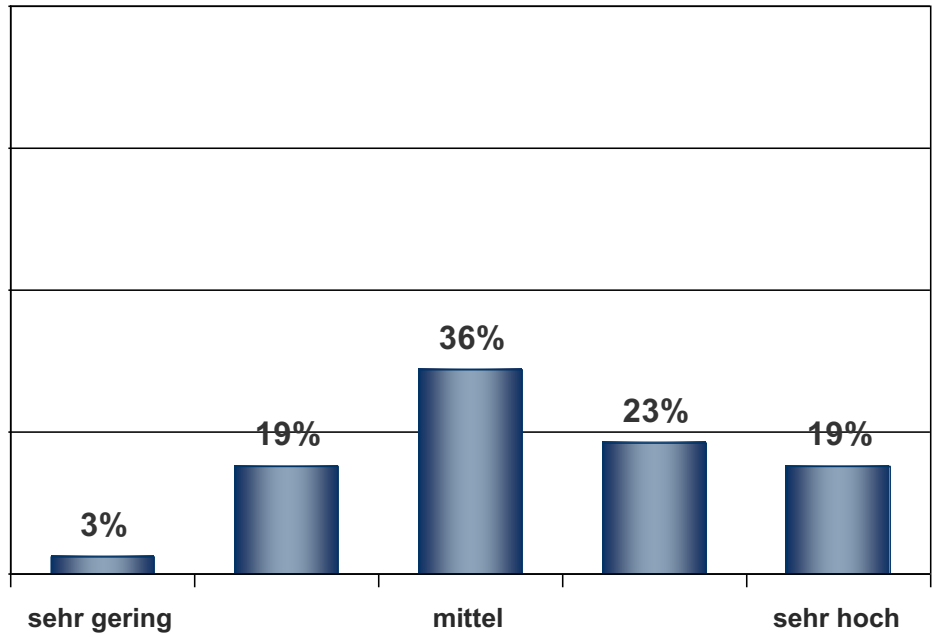


Rang 2 „Marketing, Vertrieb“

Roland Berger Strategy Consultants

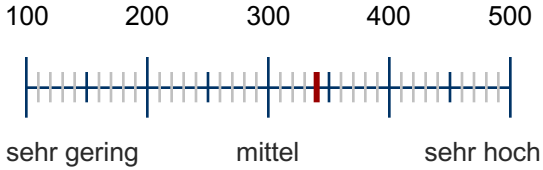
Wahrgenommene Kompetenz

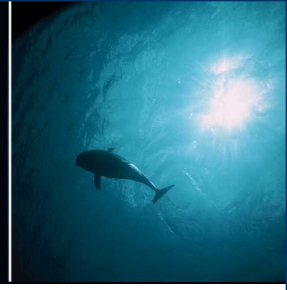
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	**Roland Berger**
3	McKinsey & Company
4	DiamondCluster
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 335

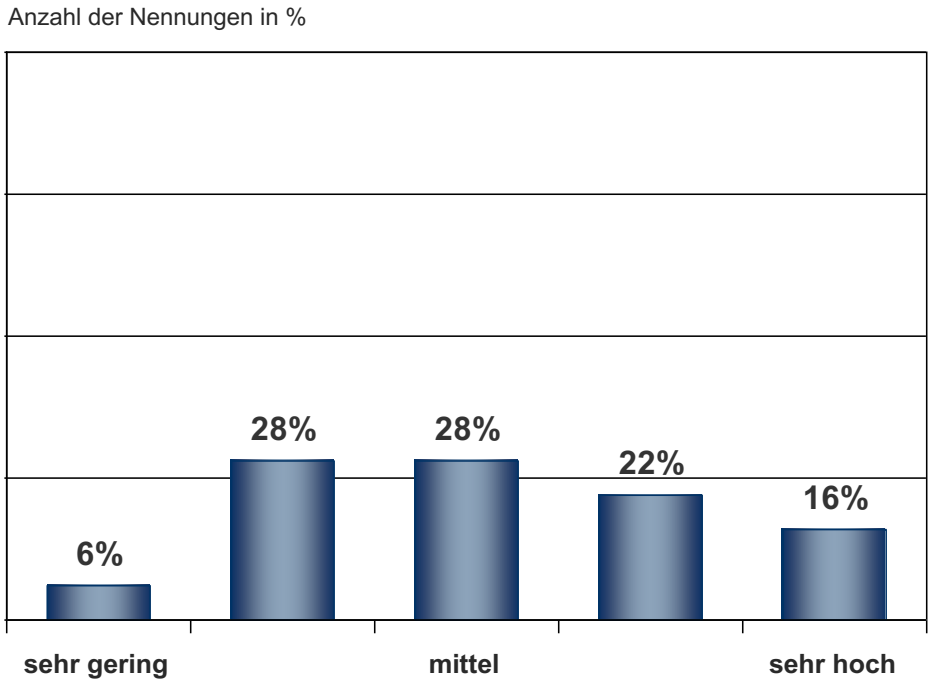




Rang 3 „Marketing, Vertrieb“

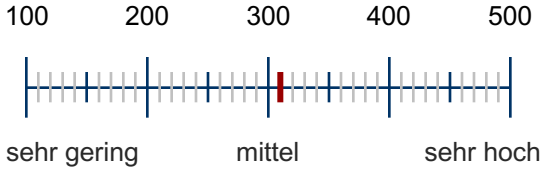
McKinsey & Company

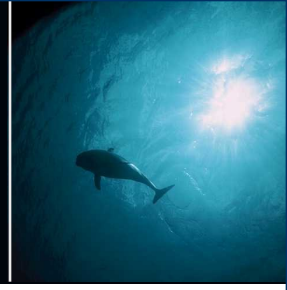
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	Roland Berger
3	**McKinsey & Company**
4	DiamondCluster
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 313

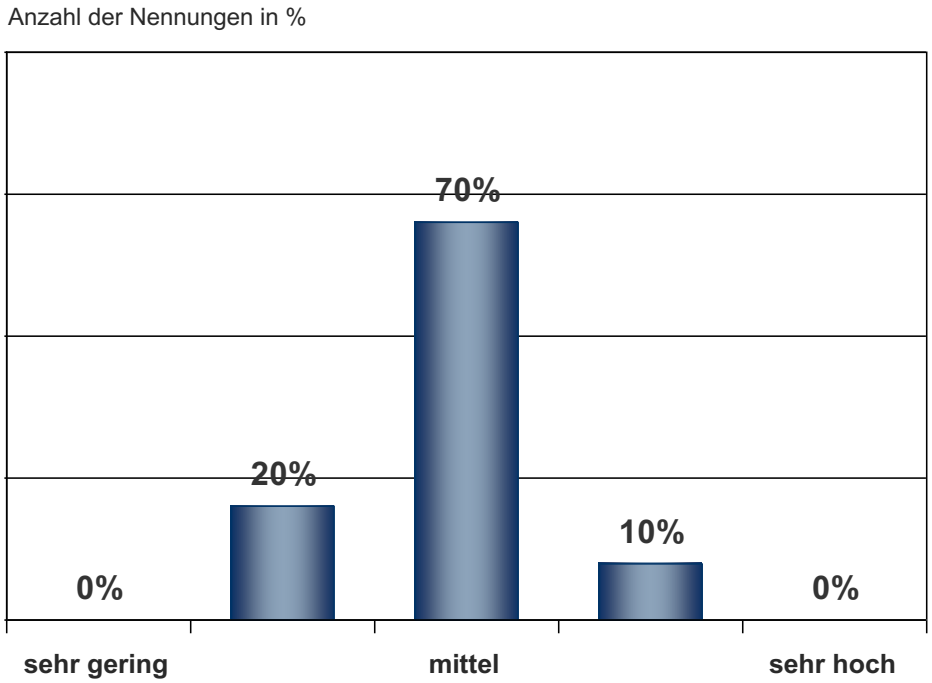




Rang 4 „Marketing, Vertrieb“

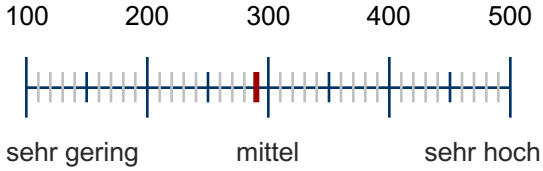
DiamondCluster

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	**DiamondCluster**
5	Mercer Oliver Wyman

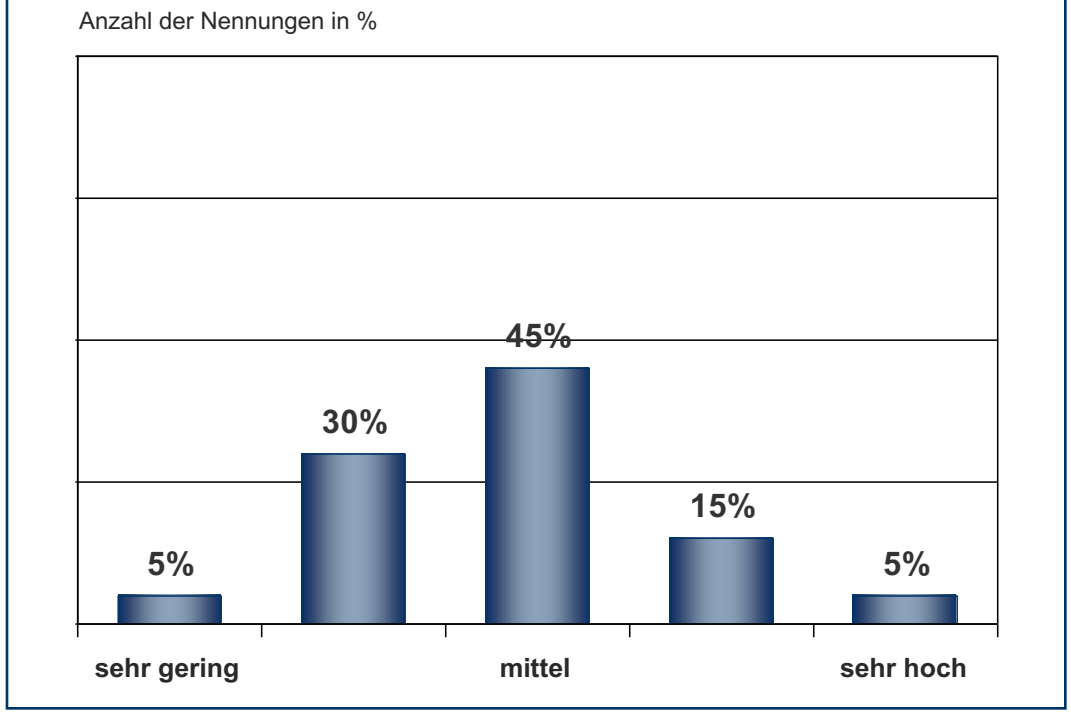
Mittelwert: 290



Rang 5 „Marketing, Vertrieb“

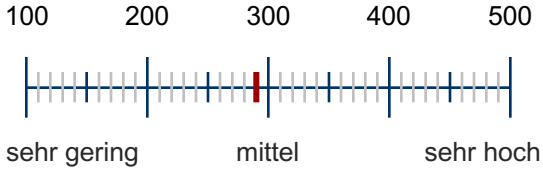
Mercer Oliver Wyman

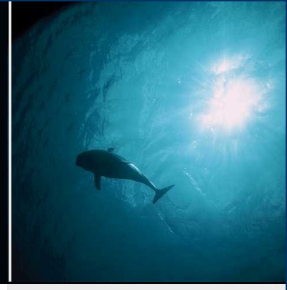
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	DiamondCluster
5	**Mercer Oliver Wyman**

Mittelwert: 285





Top 5 „Business Development“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	373	105
2	McKinsey & Company	341	116
3	Mercer Oliver Wyman	320	77
4	Roland Berger Strategy Consultants	306	106
5	DiamondCluster	280	92
6	xxx	267	115
7	xxx	218	85
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

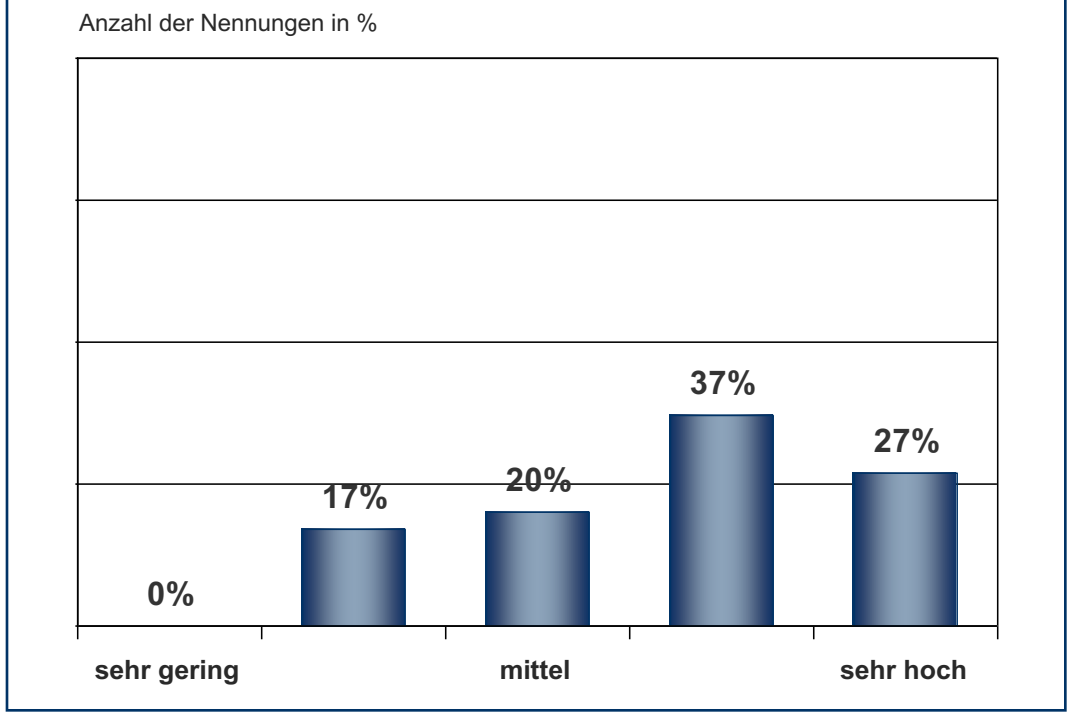
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Business Development“

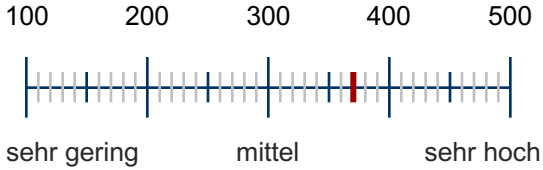
The Boston Consulting Group

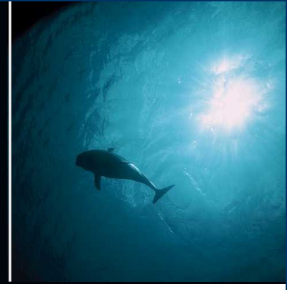
Wahrgenommene Kompetenz



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	DiamondCluster

Mittelwert: 373

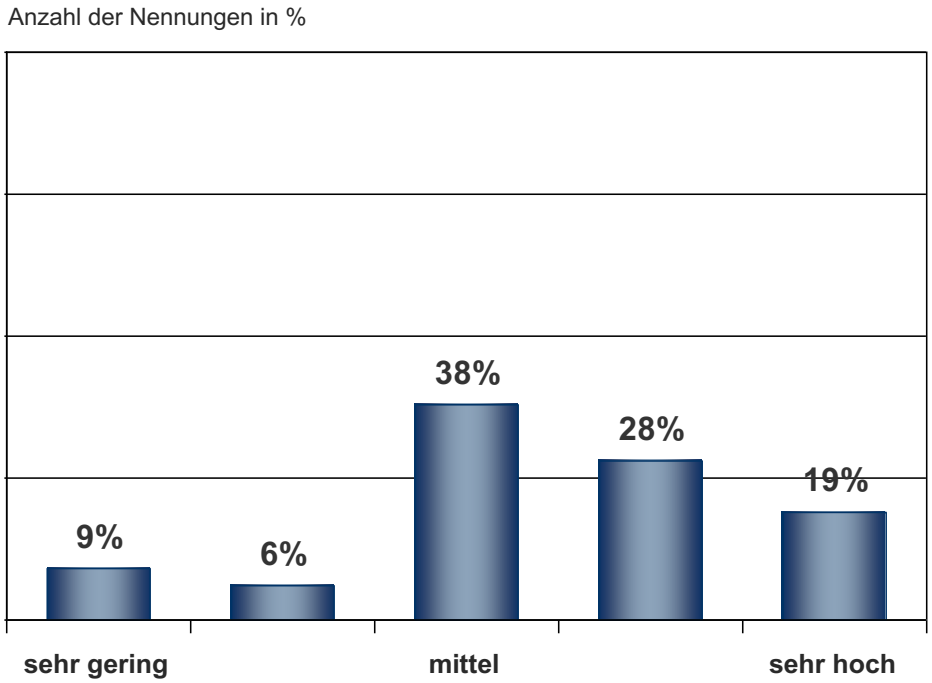




Rang 2 „Business Development“

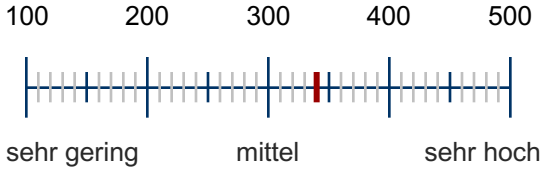
McKinsey & Company

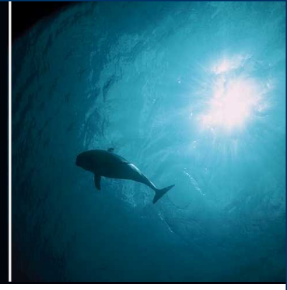
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	DiamondCluster

Mittelwert: 341



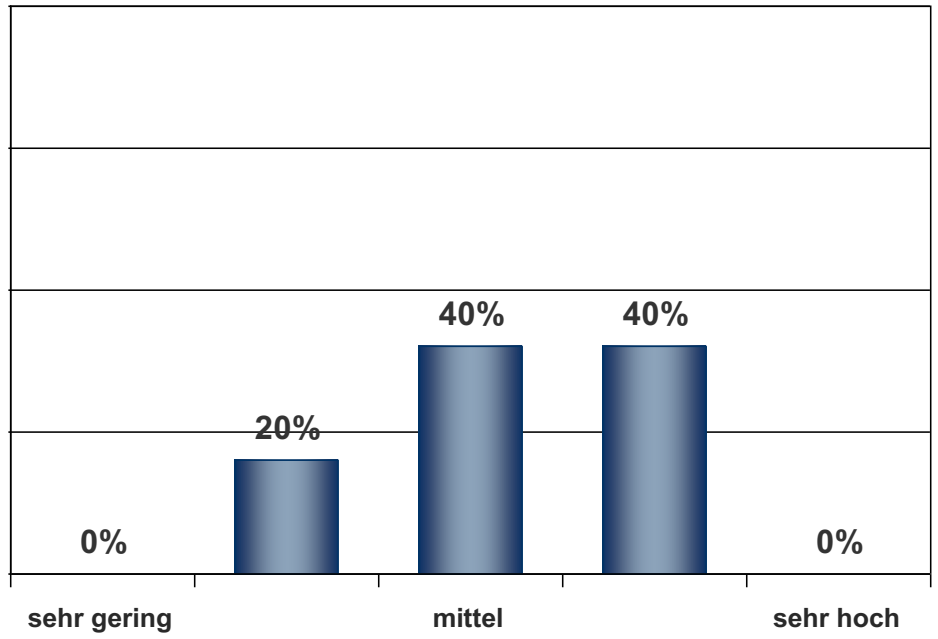


Rang 3 „Business Development“

Mercer Oliver Wyman

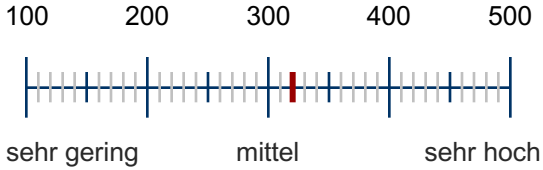
Wahrgenommene Kompetenz

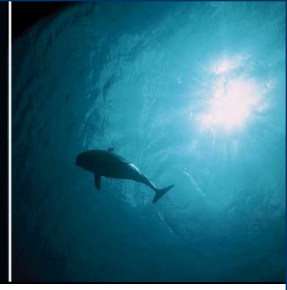
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Mercer Oliver Wyman**
4	Roland Berger
5	DiamondCluster

Mittelwert: 320

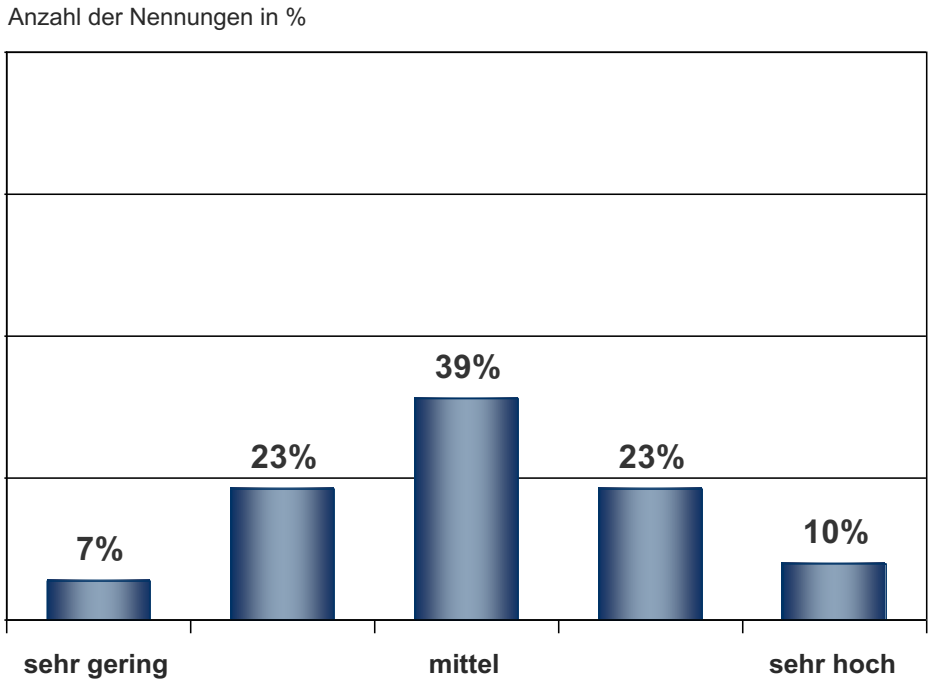




Rang 4 „Business Development“

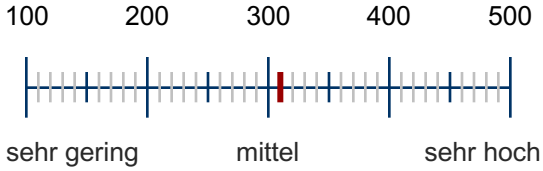
Roland Berger Strategy Consultants

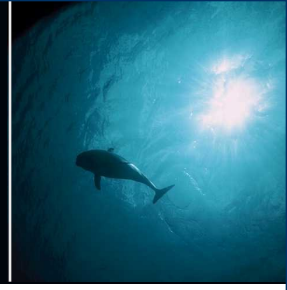
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Mercer Oliver Wyman
4	**Roland Berger**
5	DiamondCluster

Mittelwert: 306



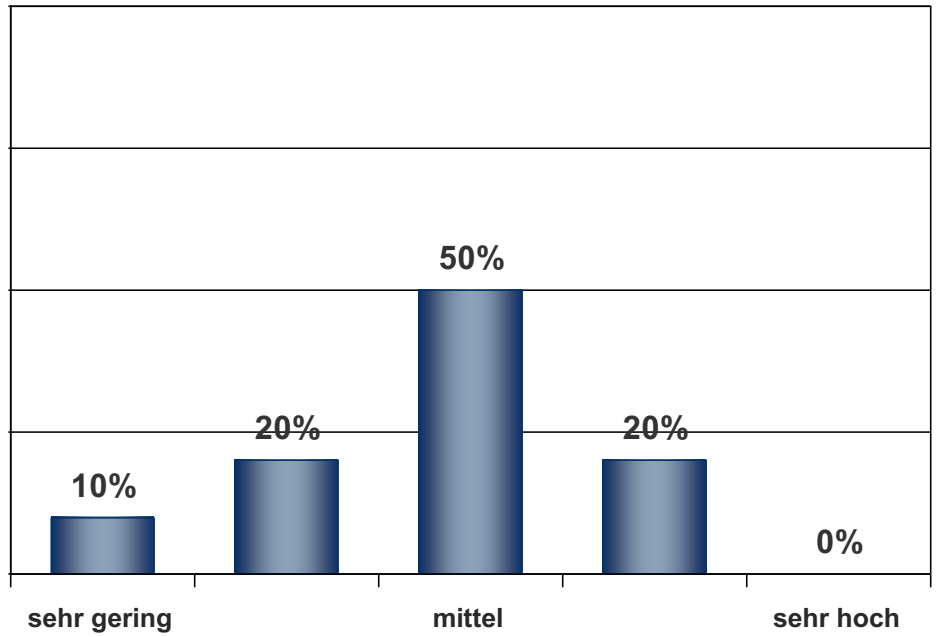


Rang 5 „Business Development“

DiamondCluster

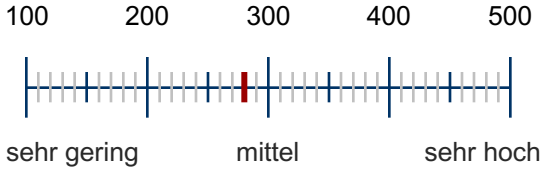
Wahrgenommene Kompetenz

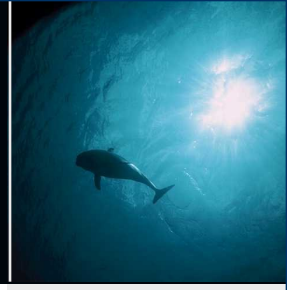
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	**DiamondCluster**

Mittelwert: 280





Top 5 „Wertorientiertes Management“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Stern Stewart & Co.	475	45
2	The Boston Consulting Group	403	78
3	Mercer Oliver Wyman	357	75
4	Roland Berger Strategy Consultants	350	86
5	McKinsey & Company	347	111
6	xxx	327	77
7	xxx	270	82
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

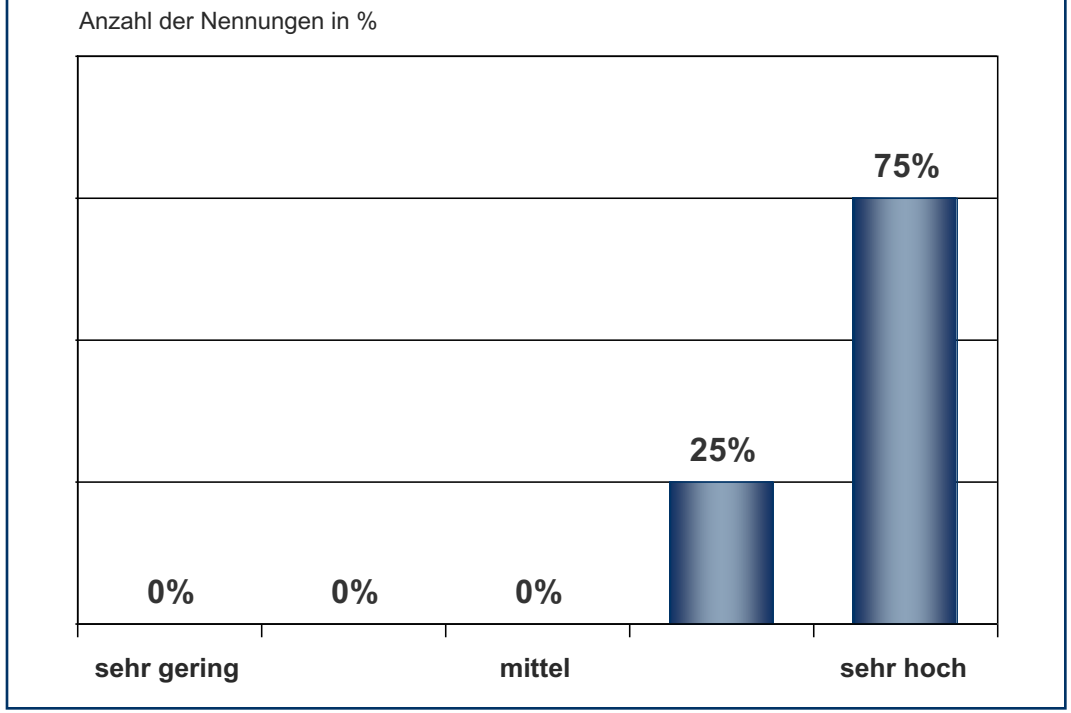
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Wertorientiertes Management“

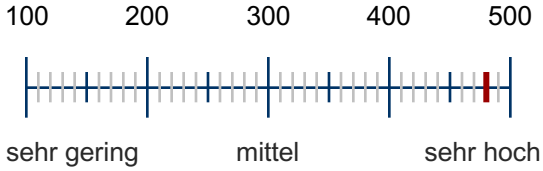
Stern Stewart & Co.

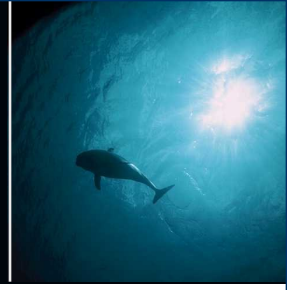
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Stern Stewart & Co.**
2	The Boston Consulting Group
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 475

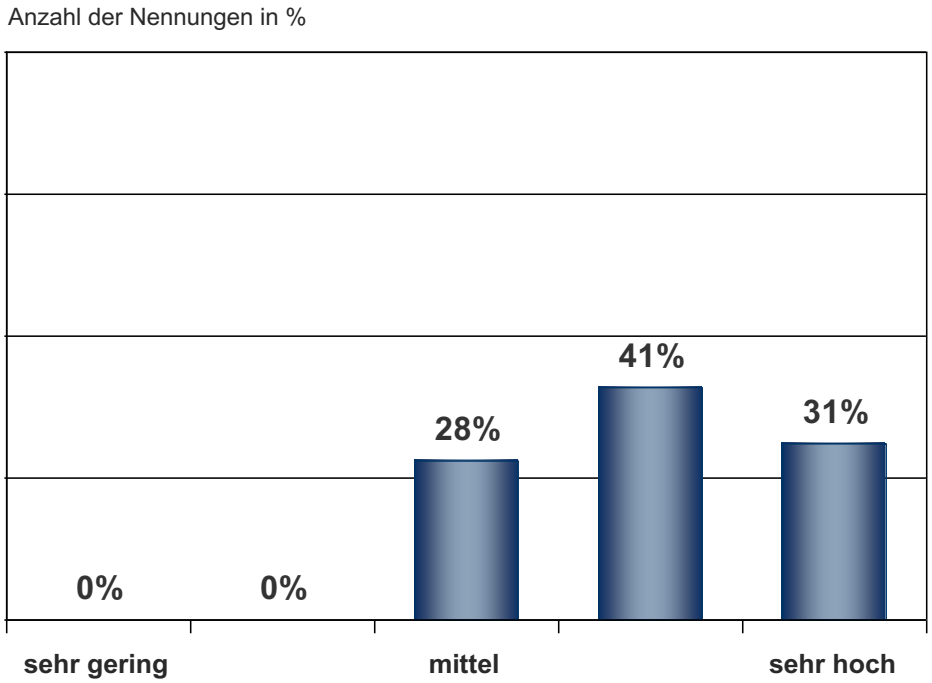




Rang 2 „Wertorientiertes Management“

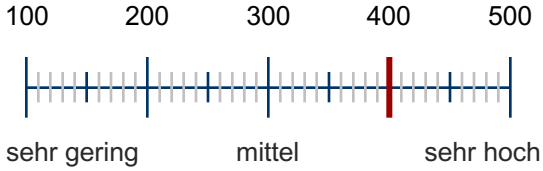
The Boston Consulting Group

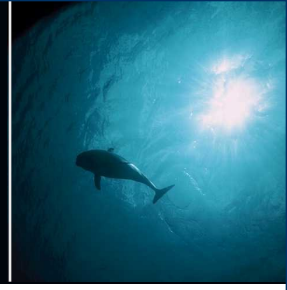
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	**The Boston Consulting Group**
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 403



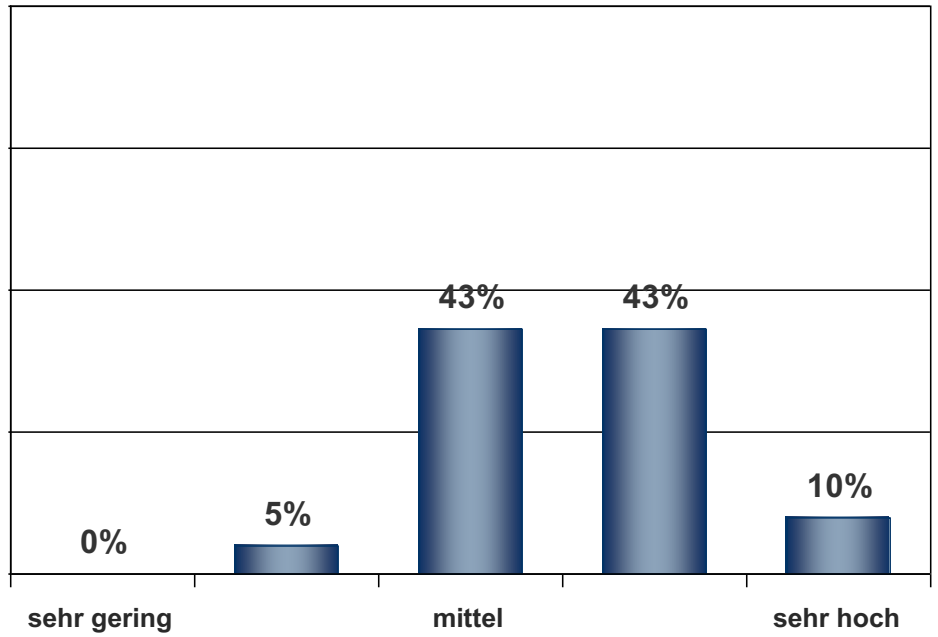


Rang 3 „Wertorientiertes Management“

Mercer Oliver Wyman

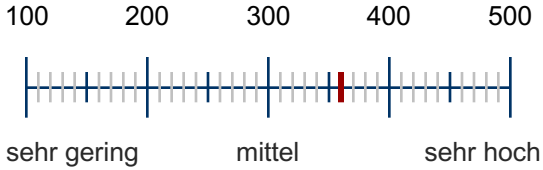
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	**Mercer Oliver Wyman**
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

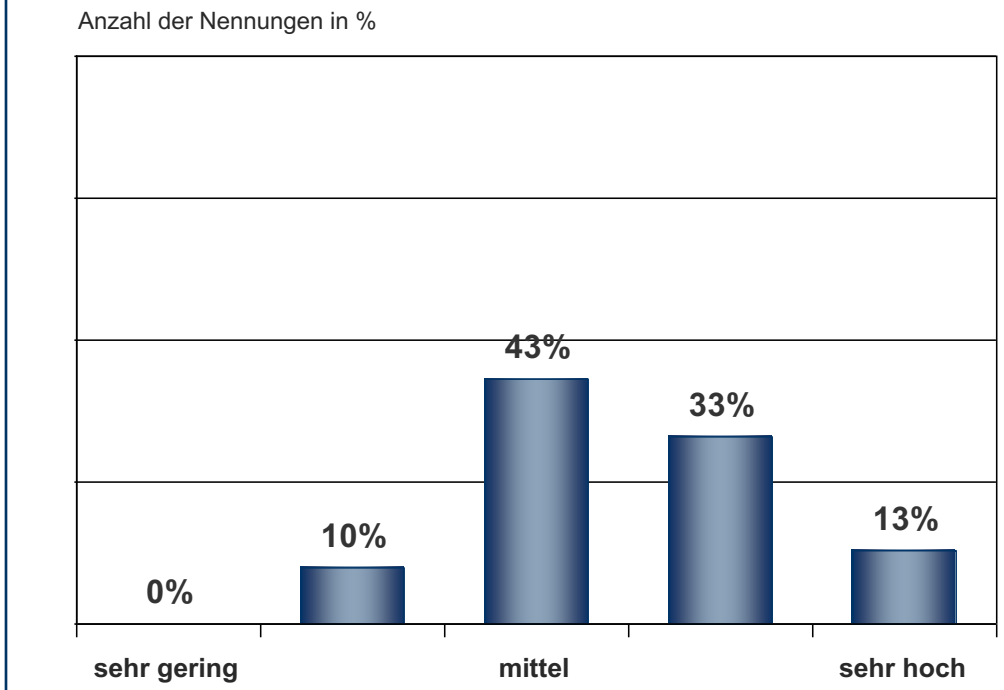
Mittelwert: 357



Rang 4 „Wertorientiertes Management“

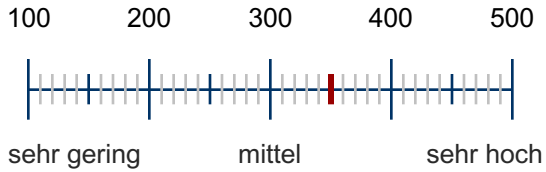
Roland Berger Strategy Consultants

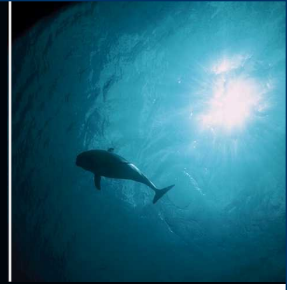
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	Mercer Oliver Wyman
4	**Roland Berger**
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 350

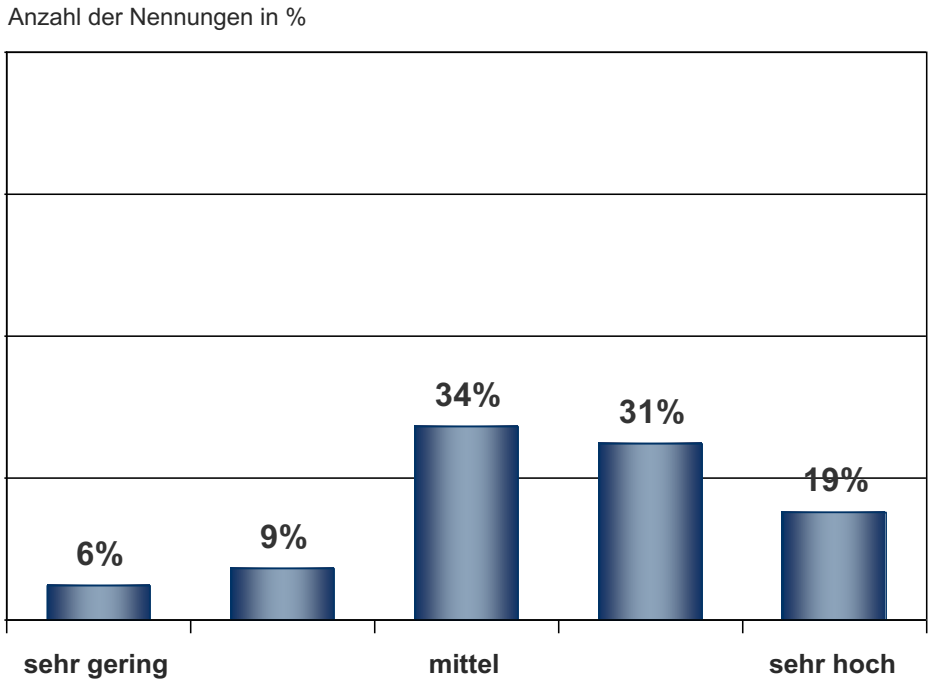




Rang 5 „Wertorientiertes Management“

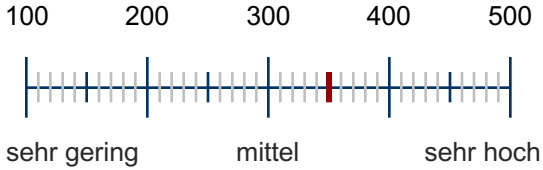
McKinsey & Company

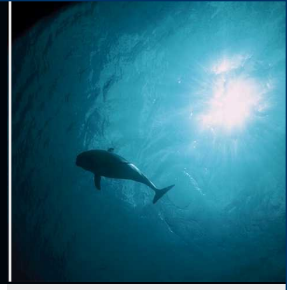
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	Mercer Oliver Wyman
4	Roland Berger
5	**McKinsey & Company**

Mittelwert: 347





Top 5 „Controlling“

Image

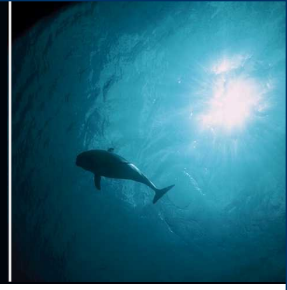
Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horváth & Partners	418	105
2	Stern Stewart & Co.	400	74
3	McKinsey & Company	322	94
4	The Boston Consulting Group	307	91
5	Mercer Oliver Wyman	290	72
6	xxx	287	85
7	xxx	250	71
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

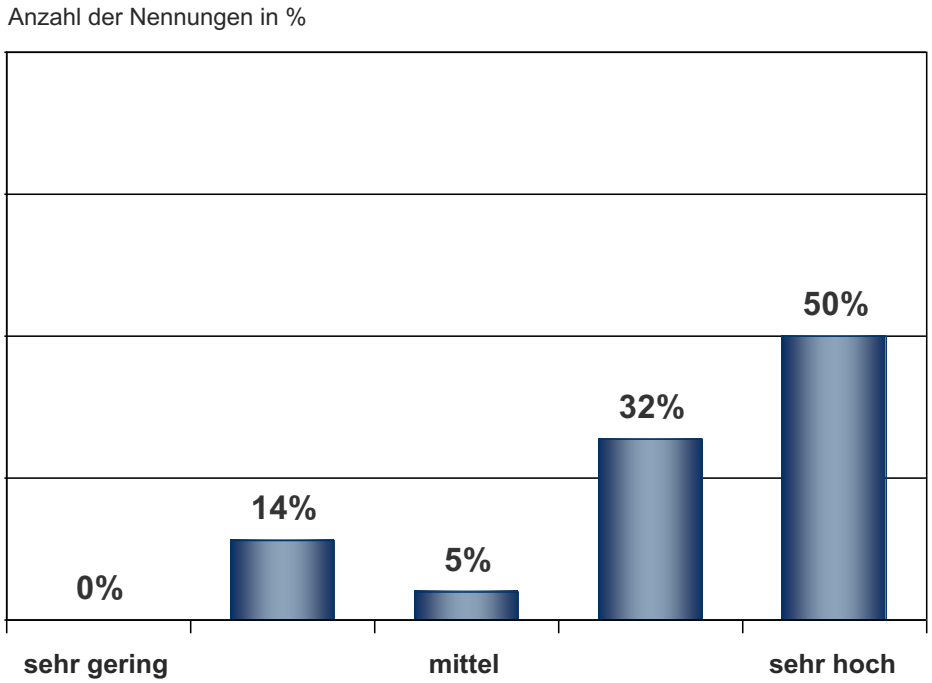
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Controlling“

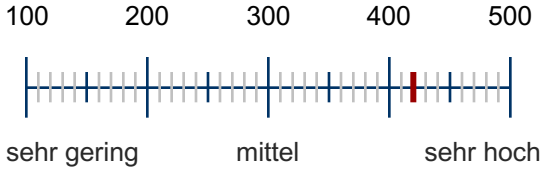
Horváth & Partners

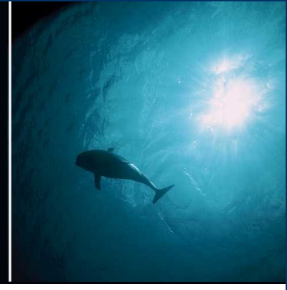
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Horváth & Partners**
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 418



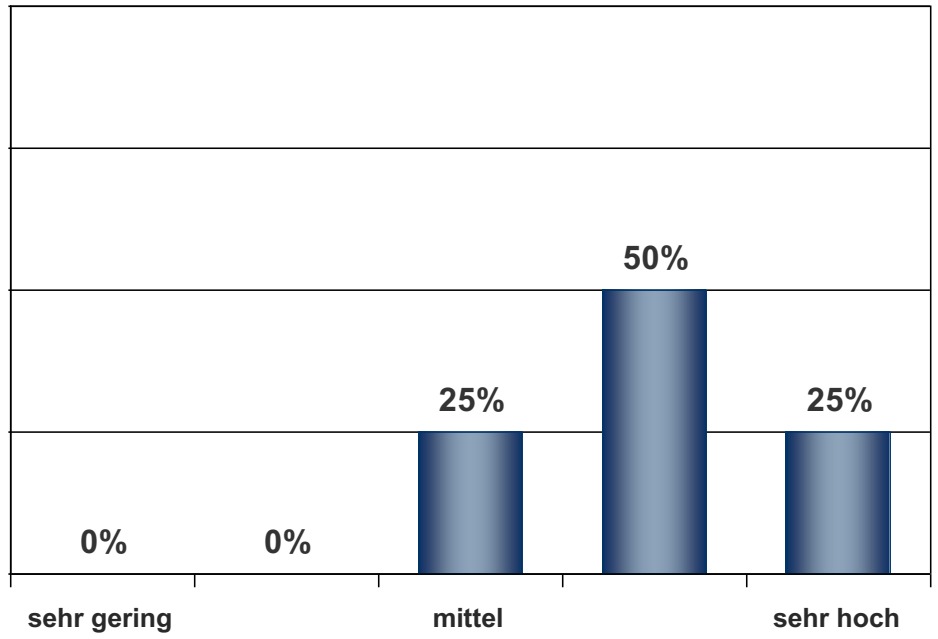


Rang 2 „Controlling“

Stern Stewart & Co.

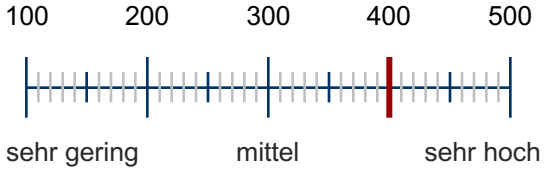
Wahrgenommene Kompetenz

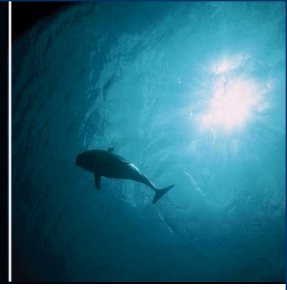
Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	**Stern Stewart & Co.**
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 400



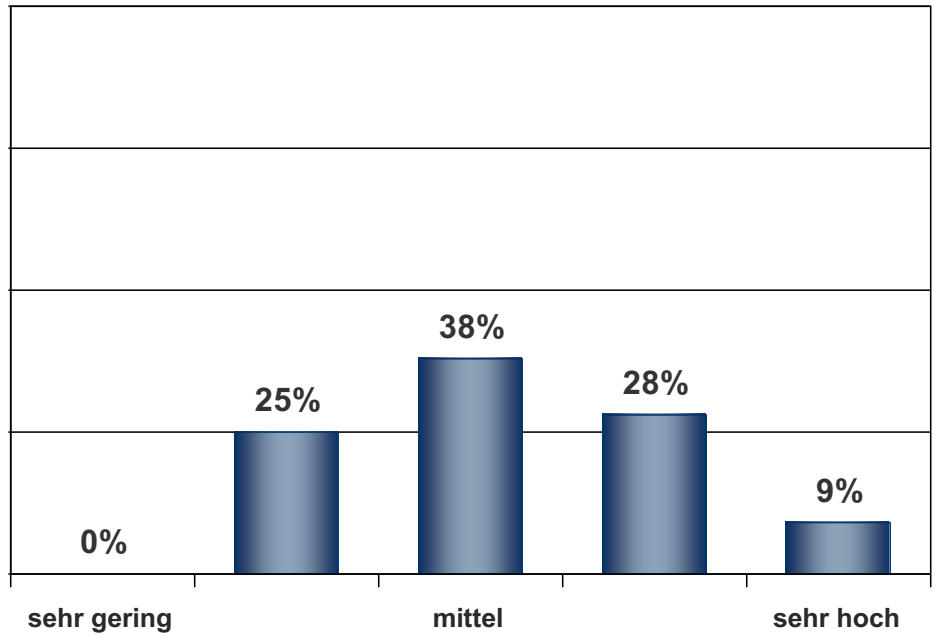


Rang 3 „Controlling“

McKinsey & Company

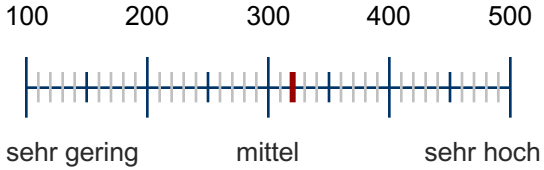
Wahrgenommene Kompetenz

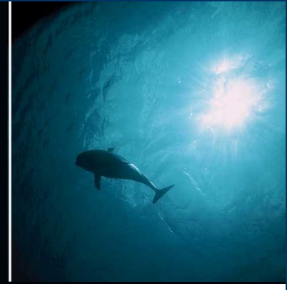
Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	**McKinsey & Company**
4	The Boston Consulting Group
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 322

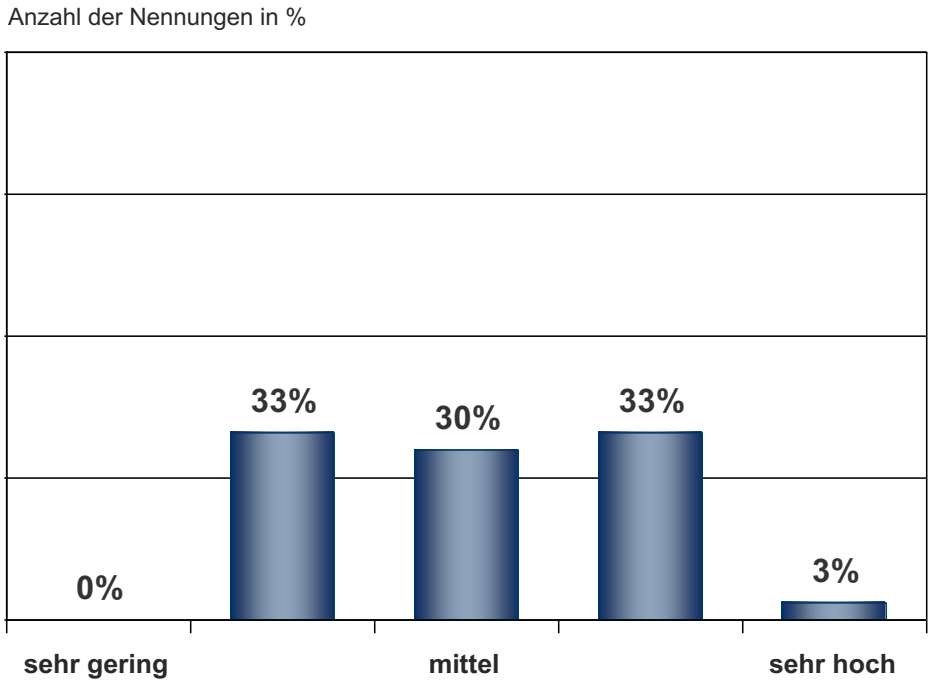




Rang 4 „Controlling“

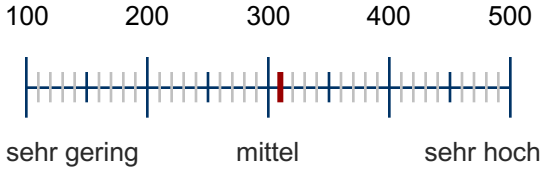
The Boston Consulting Group

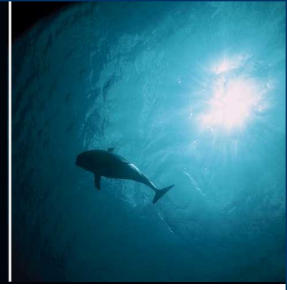
Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	**The Boston Consulting Group**
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 307



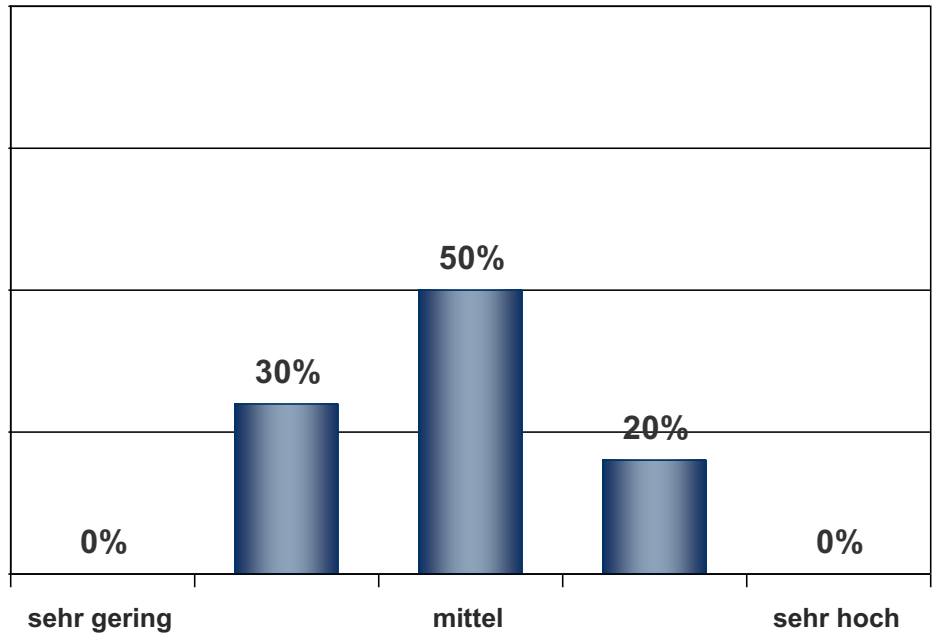


Rang 5 „Controlling“

Mercer Oliver Wyman

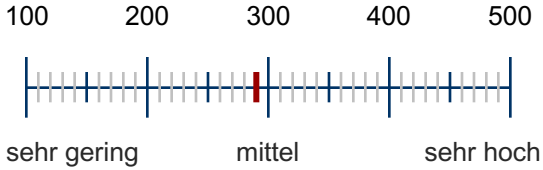
Wahrgenommene Kompetenz

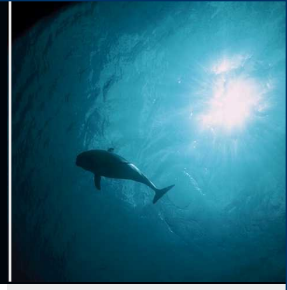
Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	**Mercer Oliver Wyman**

Mittelwert: 290





Top 5 „Operative Effizienz“

Image

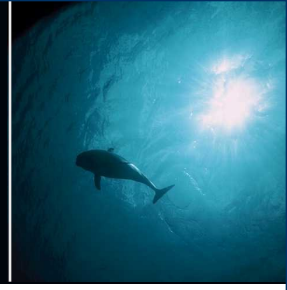
Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Mercer Oliver Wyman	332	67
2	McKinsey & Company	316	99
2	Roland Berger Strategy Consultants	316	90
4	The Boston Consulting Group	303	89
5	Horváth & Partners	290	100
6	xxx	280	79
7	xxx	255	93
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

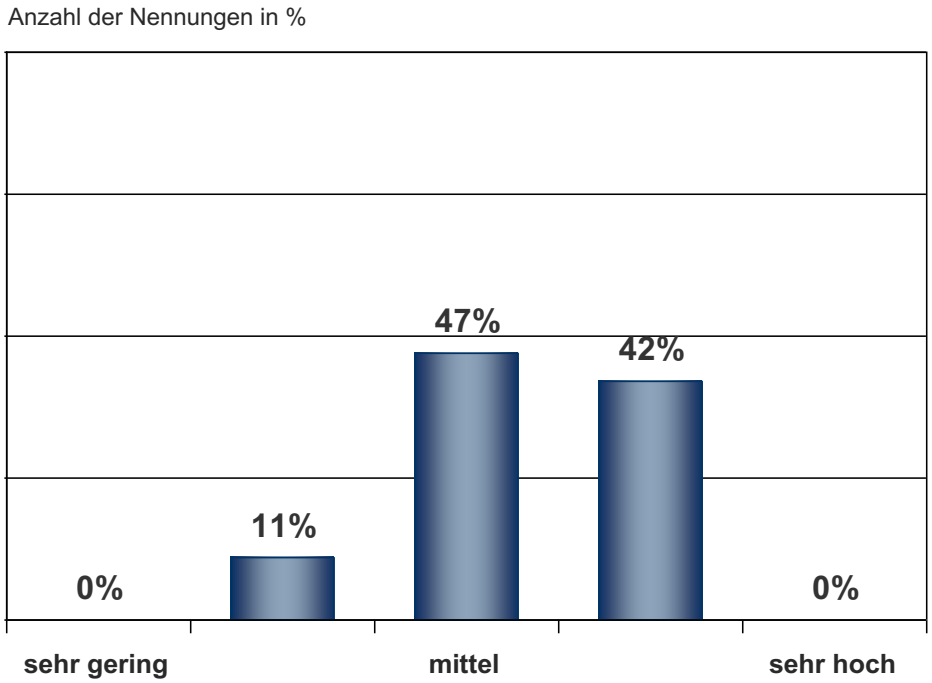
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Operative Effizienz“

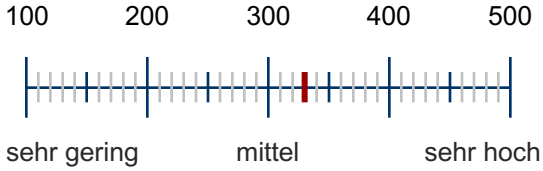
Mercer Oliver Wyman

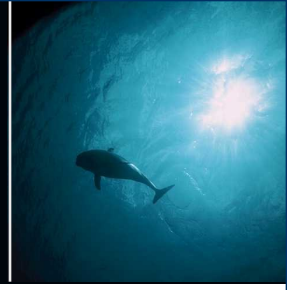
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Mercer Oliver Wyman**
2	McKinsey & Company
2	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 332

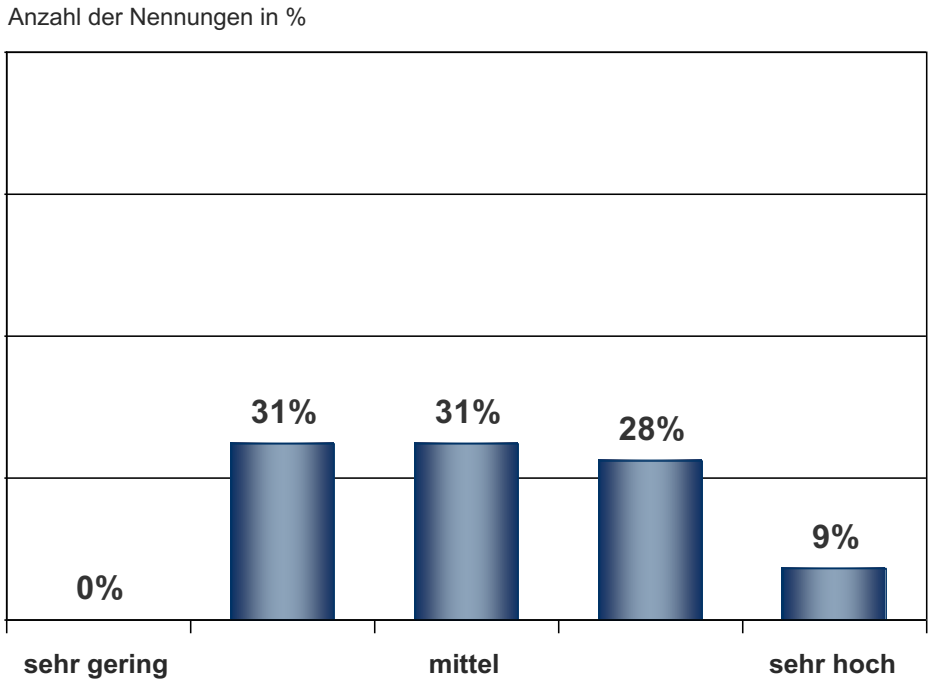




Rang 2 „Operative Effizienz“

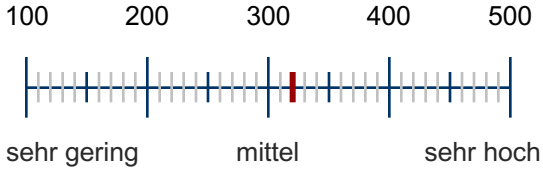
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	Mercer Oliver Wyman
2	**McKinsey & Company**
2	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	Horváth & Partners

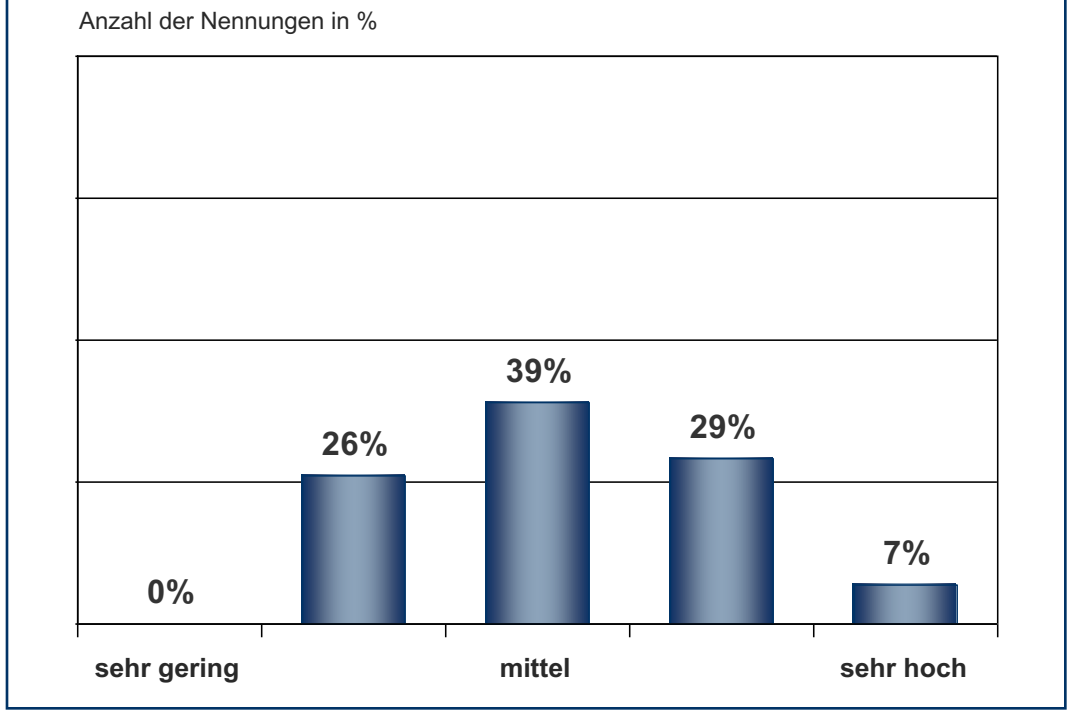
Mittelwert: 316



Rang 2 „Operative Effizienz“

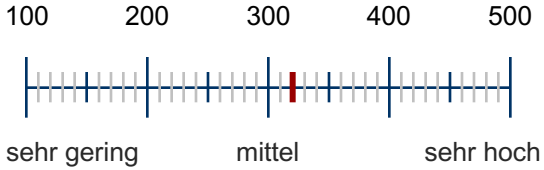
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	Mercer Oliver Wyman
2	McKinsey & Company
2	**Roland Berger**
4	The Boston Consulting Group
5	Horváth & Partners

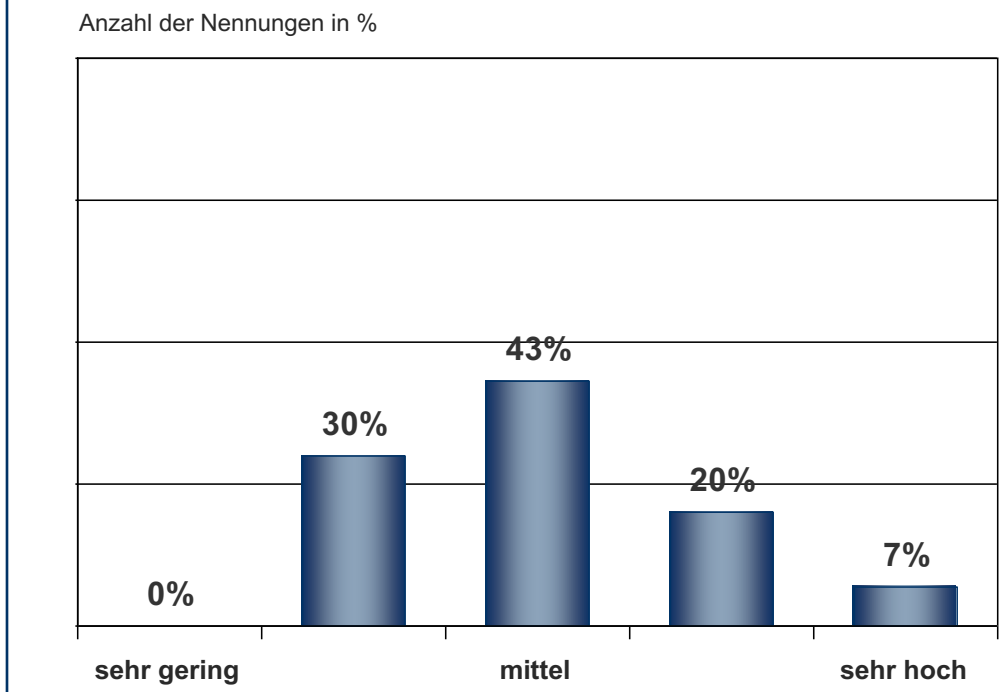
Mittelwert: 316



Rang 4 „Operative Effizienz“

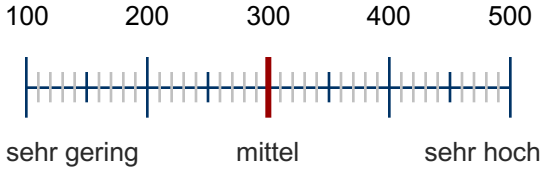
The Boston Consulting Group

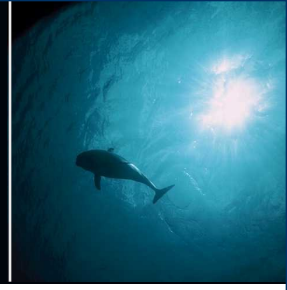
Wahrgenommene Kompetenz



1	Mercer Oliver Wyman
2	McKinsey & Company
2	Roland Berger
4	**The Boston Consulting Group**
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 303

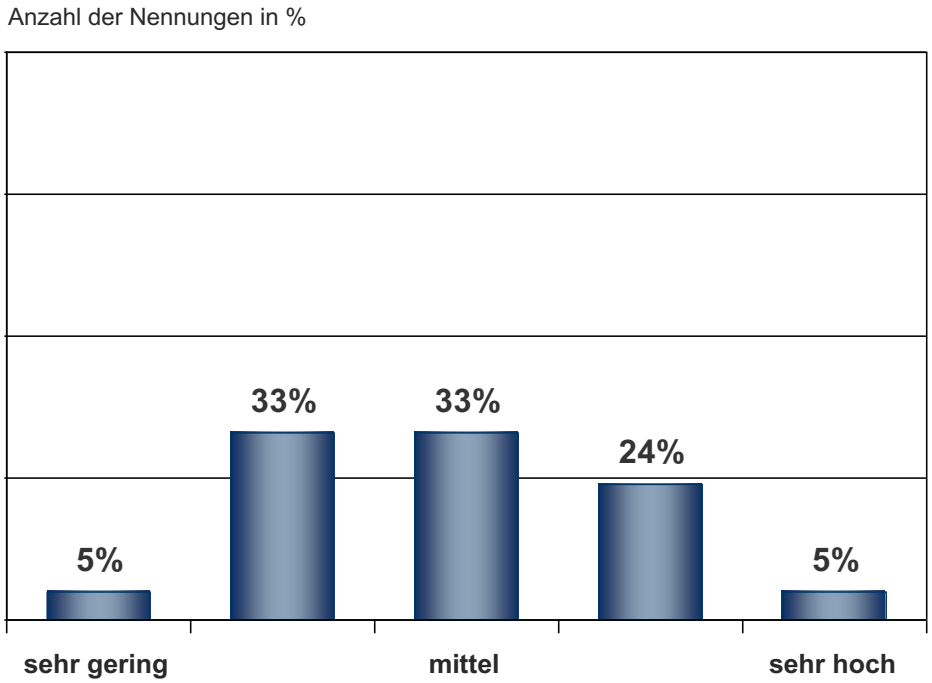




Rang 5 „Operative Effizienz“

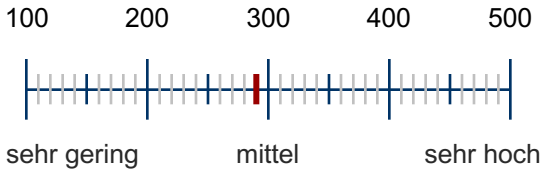
Horváth & Partners

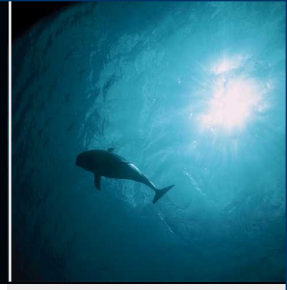
Wahrgenommene Kompetenz



1	Mercer Oliver Wyman
2	McKinsey & Company
2	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	**Horváth & Partners**

Mittelwert: 290





Top 5 „Supply Chain Management, Logistik“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Roland Berger Strategy Consultants	314	83
2	The Boston Consulting Group	311	103
3	McKinsey & Company	290	106
4	Mercer Oliver Wyman	250	79
5	Horváth & Partners	245	100
6	xxx	230	82
7	xxx	200	63
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

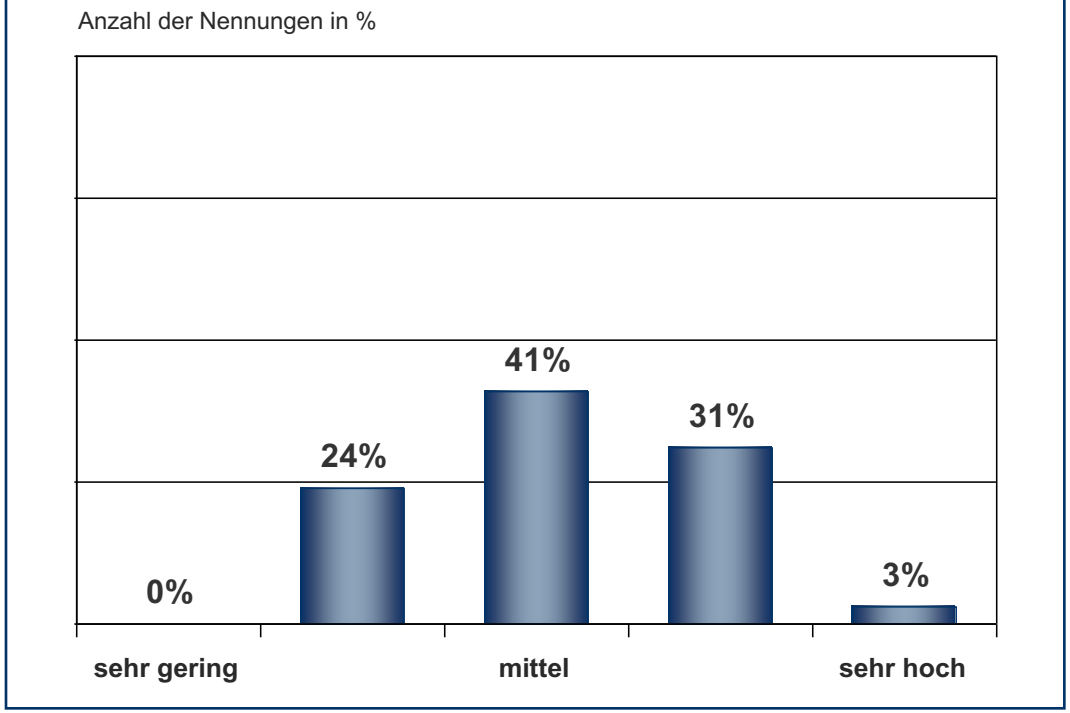
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Supply Chain Management, Logistik“

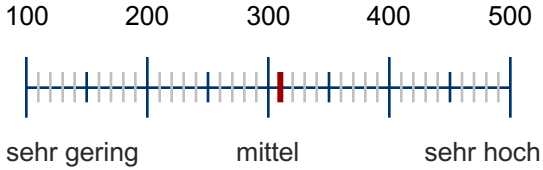
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Roland Berger**
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

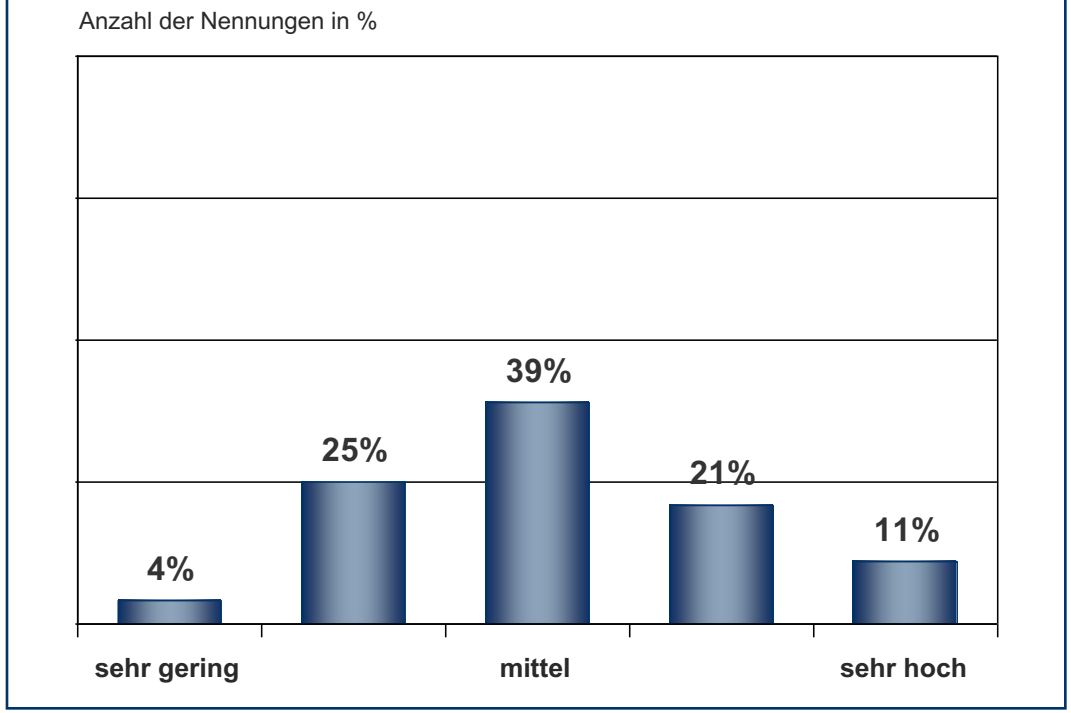
Mittelwert: 314



Rang 2 „Supply Chain Management, Logistik“

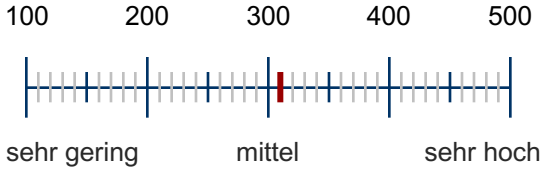
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	**The Boston Consulting Group**
3	McKinsey & Company
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

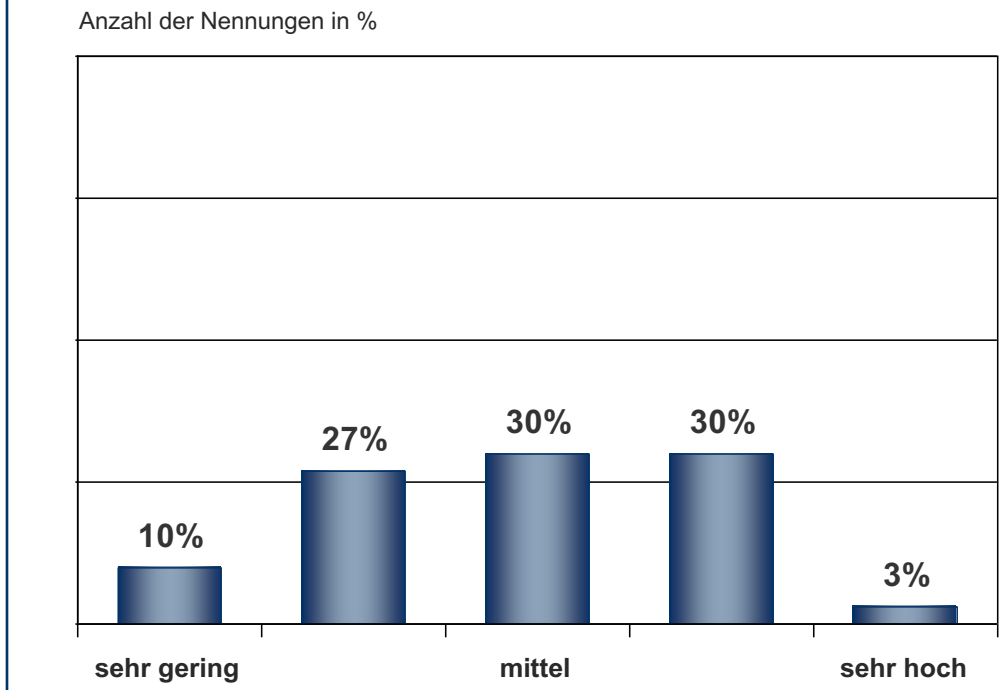
Mittelwert: 311



Rang 3 „Supply Chain Management, Logistik“

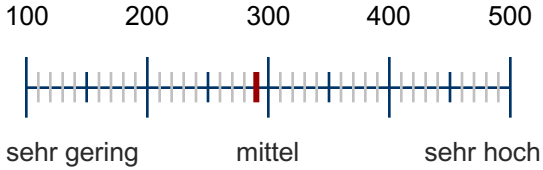
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	The Boston Consulting Group
3	**McKinsey & Company**
4	Mercer Oliver Wyman
5	Horváth & Partners

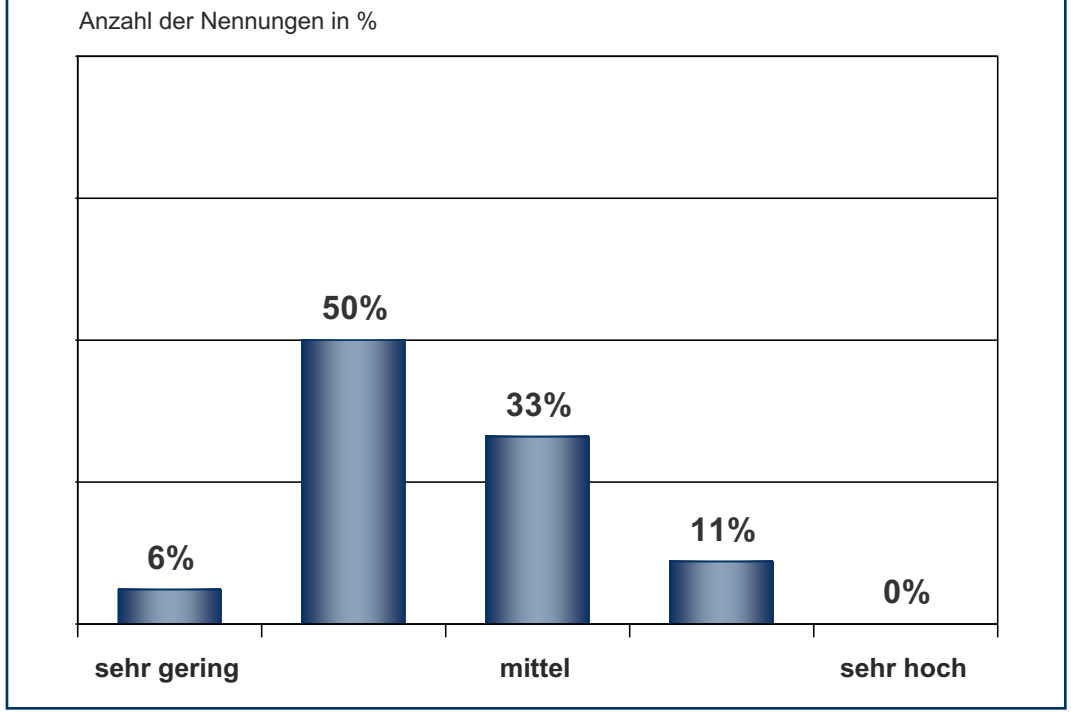
Mittelwert: 290



Rang 4 „Supply Chain Management, Logistik“

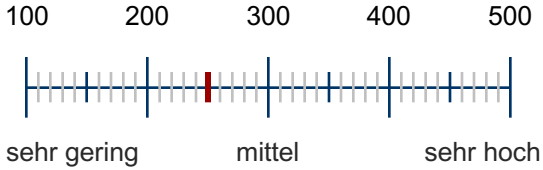
Mercer Oliver Wyman

Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	**Mercer Oliver Wyman**
5	Horváth & Partners

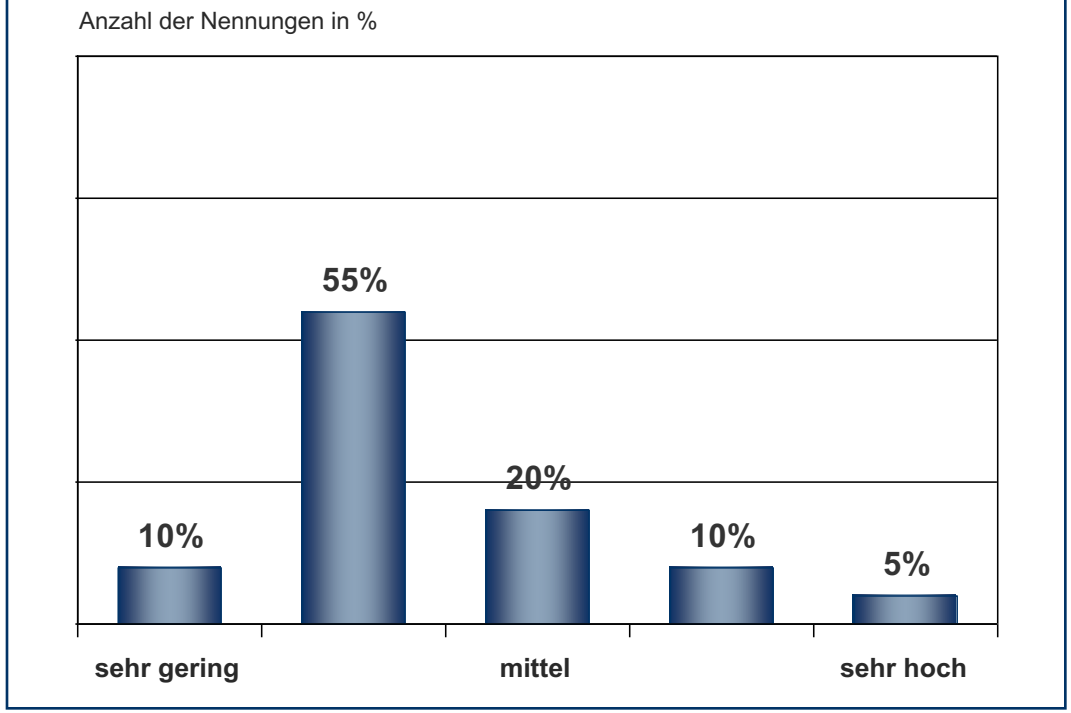
Mittelwert: 250



Rang 5 „Supply Chain Management, Logistik“

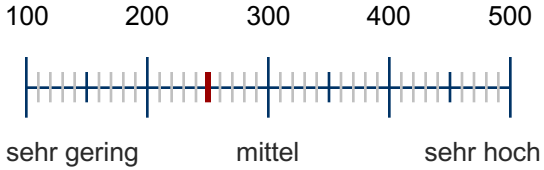
Horváth & Partners

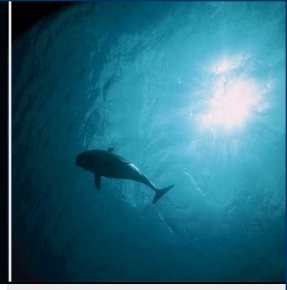
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Mercer Oliver Wyman
5	**Horváth & Partners**

Mittelwert: 245





Top 5 „Produktorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Mercer Oliver Wyman	367	119
2	DiamondCluster	350	135
3	The Boston Consulting Group	329	105
4	Roland Berger Strategy Consultants	321	90
5	McKinsey & Company	317	121
6	xxx	255	89
7	xxx	200	45
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

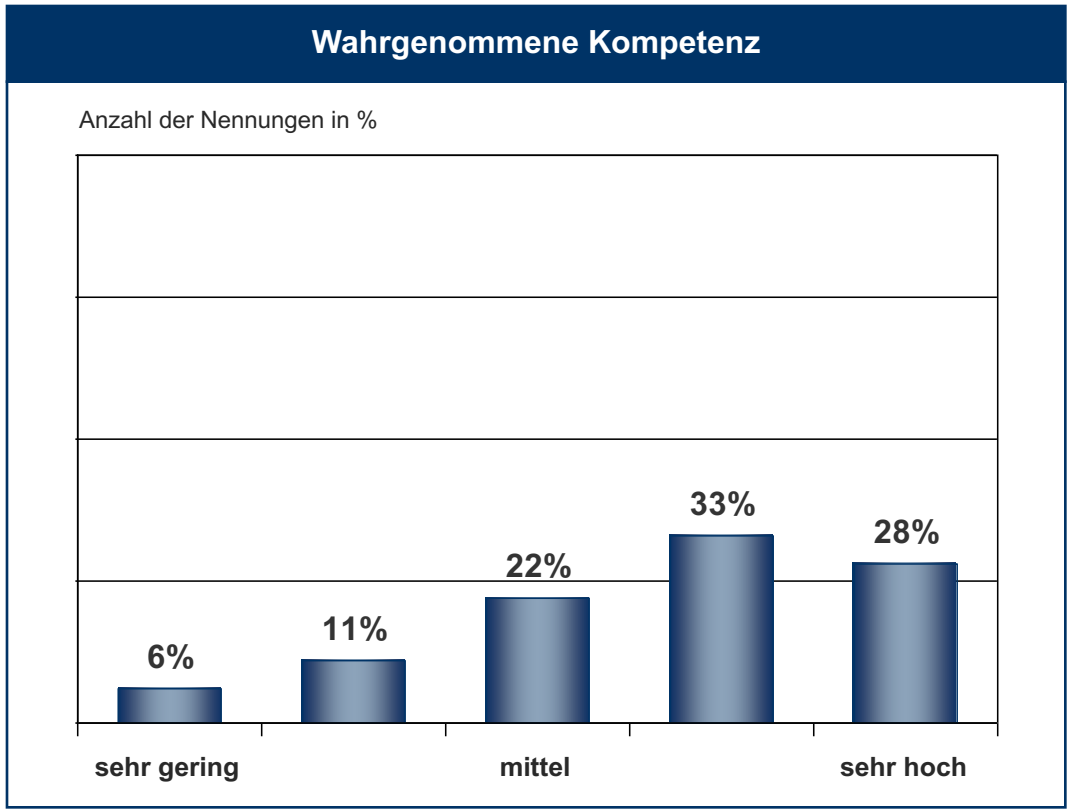
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Produktorientierte Strategie“

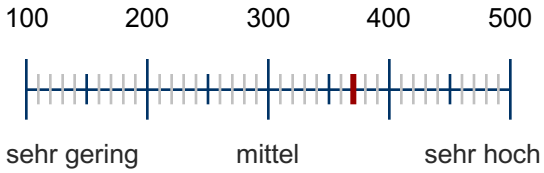
Mercer Oliver Wyman

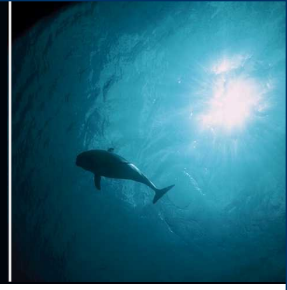
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Mercer Oliver Wyman**
2	DiamondCluster
3	The Boston Consulting Group
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 367

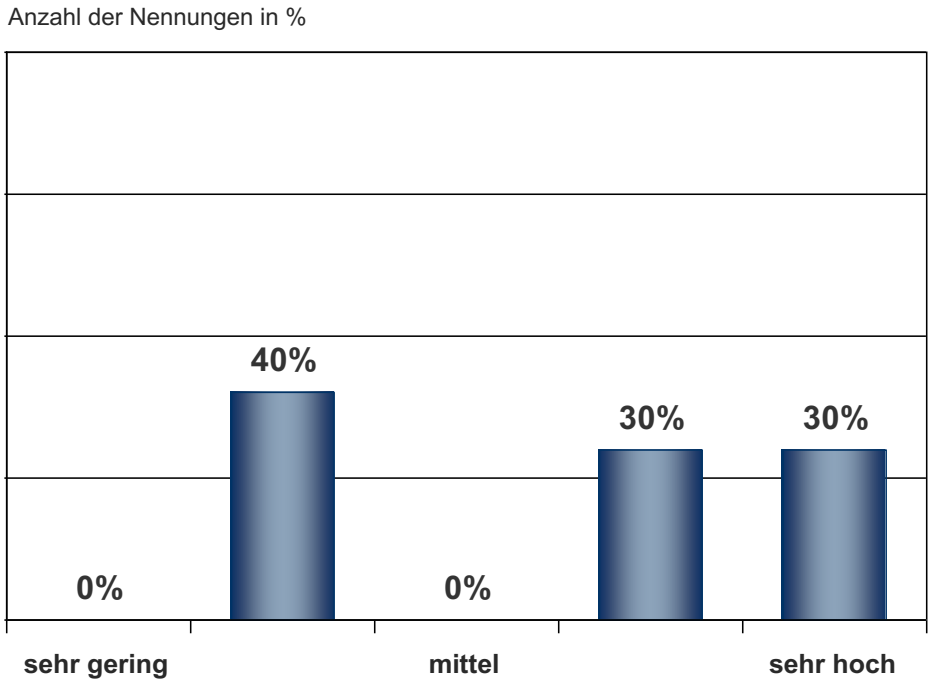




Rang 2 „Produktorientierte Strategie“

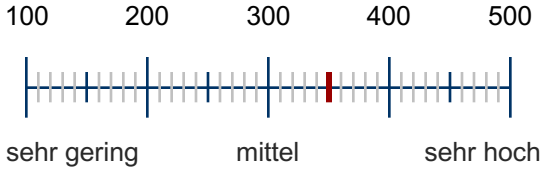
DiamondCluster

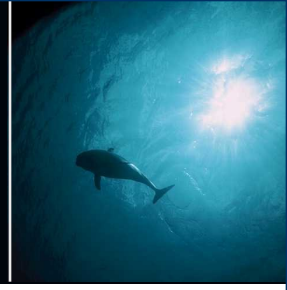
Wahrgenommene Kompetenz



1	Mercer Oliver Wyman
2	**DiamondCluster**
3	The Boston Consulting Group
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 350



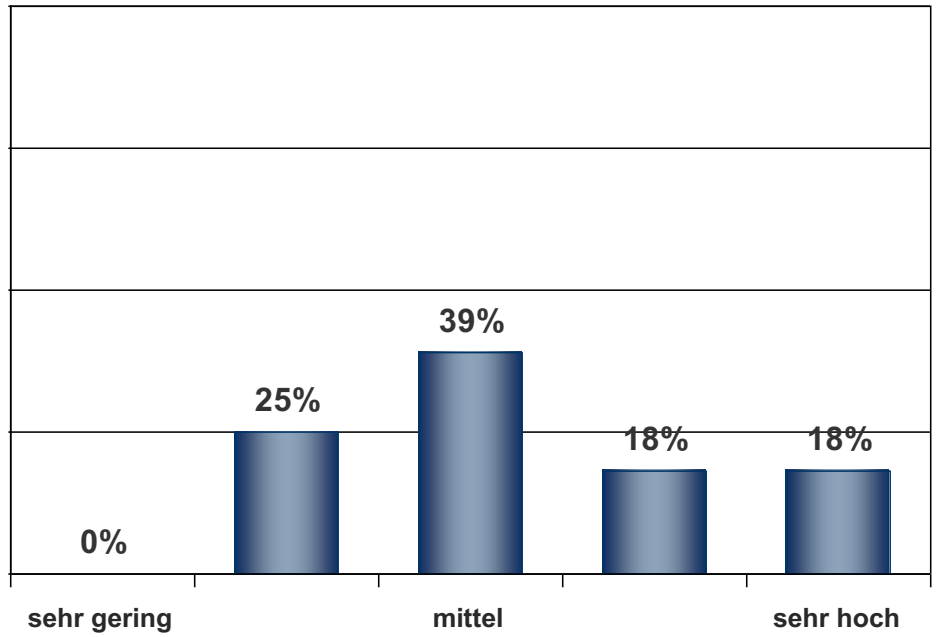


Rang 3 „Produktorientierte Strategie“

The Boston Consulting Group

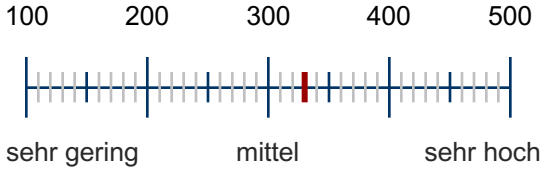
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Mercer Oliver Wyman
2	DiamondCluster
3	**The Boston Consulting Group**
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

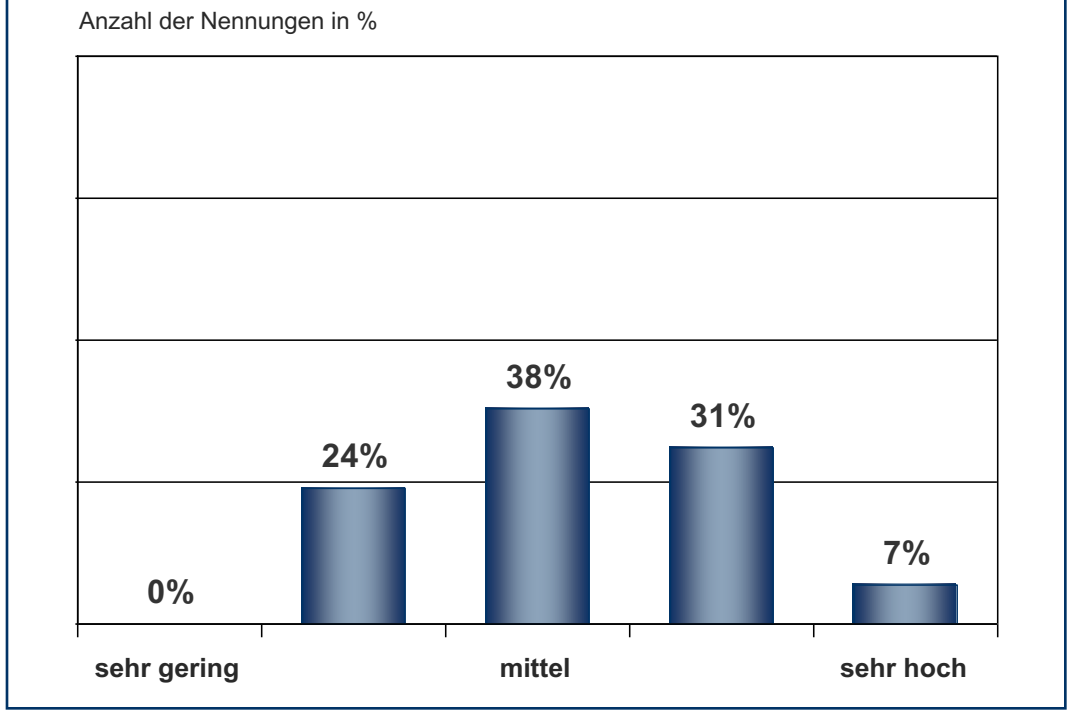
Mittelwert: 329



Rang 4 „Produktorientierte Strategie“

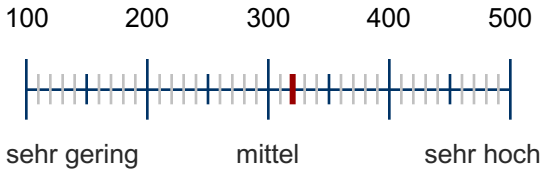
Roland Berger Strategy Consultants

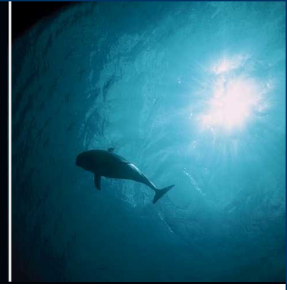
Wahrgenommene Kompetenz



1	Mercer Oliver Wyman
2	DiamondCluster
3	The Boston Consulting Group
4	**Roland Berger**
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 321

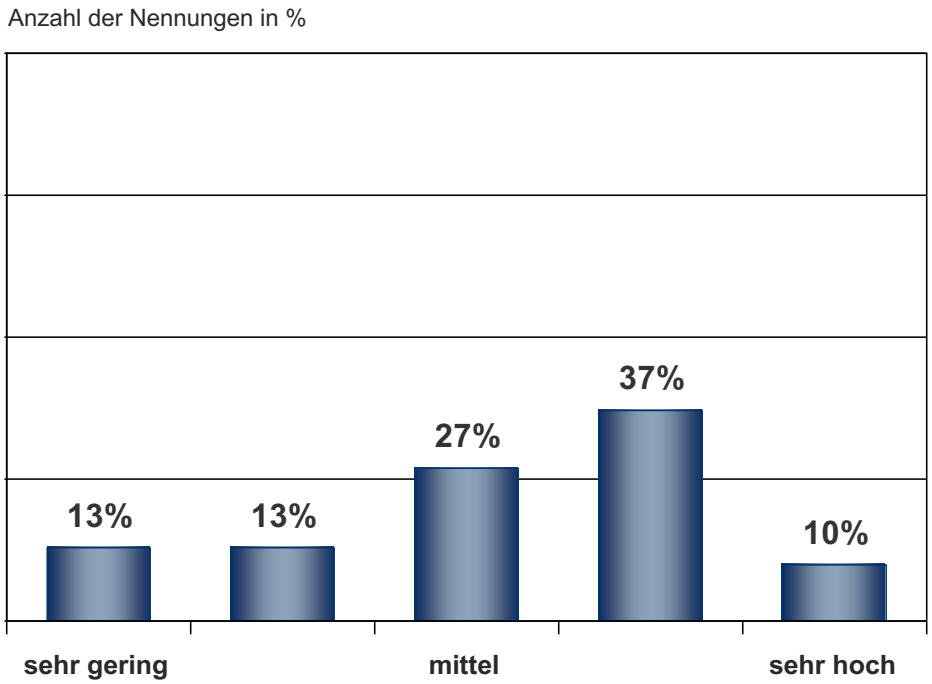




Rang 5 „Produktorientierte Strategie“

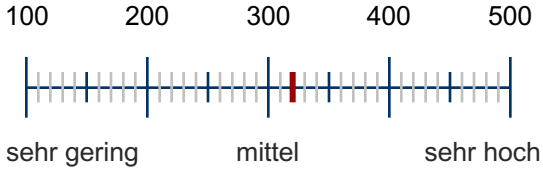
McKinsey & Company

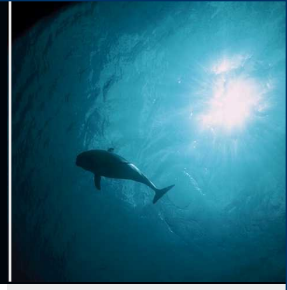
Wahrgenommene Kompetenz



1	Mercer Oliver Wyman
2	DiamondCluster
3	The Boston Consulting Group
4	Roland Berger
5	**McKinsey & Company**

Mittelwert: 317





Top 5 „Technologieorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

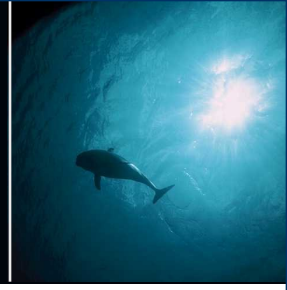
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	DiamondCluster	390	110
2	Roland Berger Strategy Consultants	338	82
3	McKinsey & Company	333	88
4	The Boston Consulting Group	332	86
5	Mercer Oliver Wyman	289	83
6	xxx	265	104
7	xxx	191	70
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

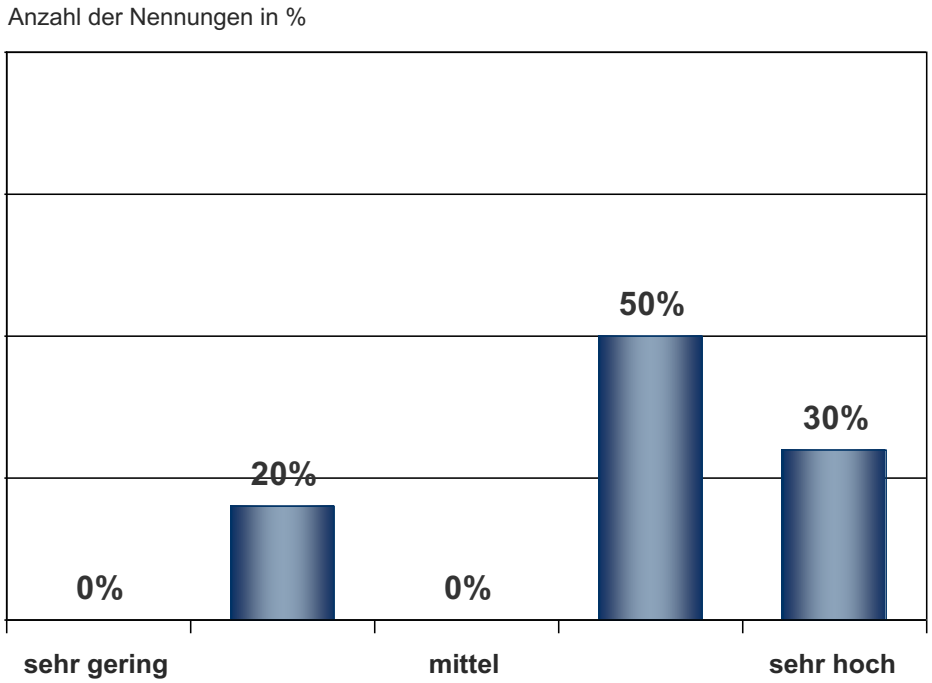
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Technologieorientierte Strategie“

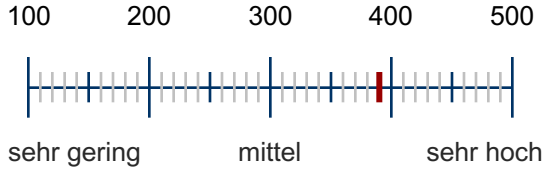
DiamondCluster

Wahrgenommene Kompetenz



1	**DiamondCluster**
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Mercer Oliver Wyman

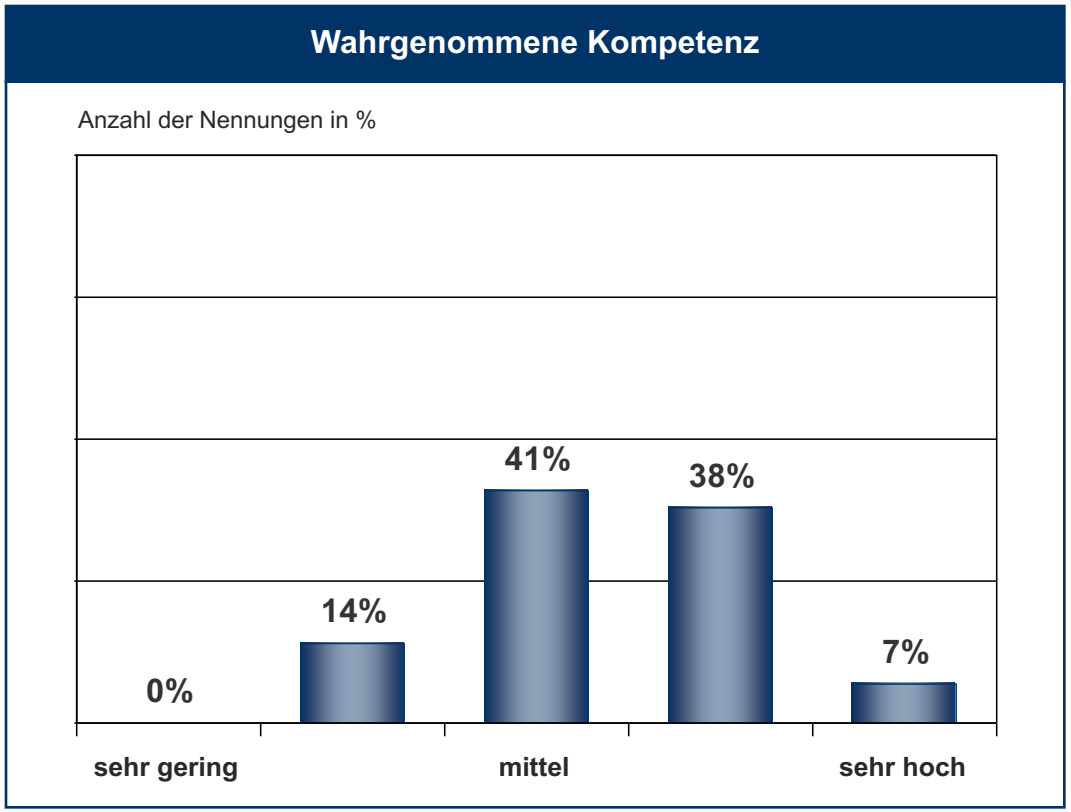
Mittelwert: 390



Rang 2 „Technologieorientierte Strategie“

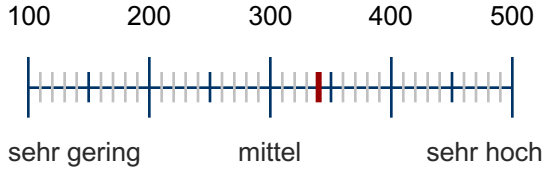
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	**Roland Berger**
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Mercer Oliver Wyman

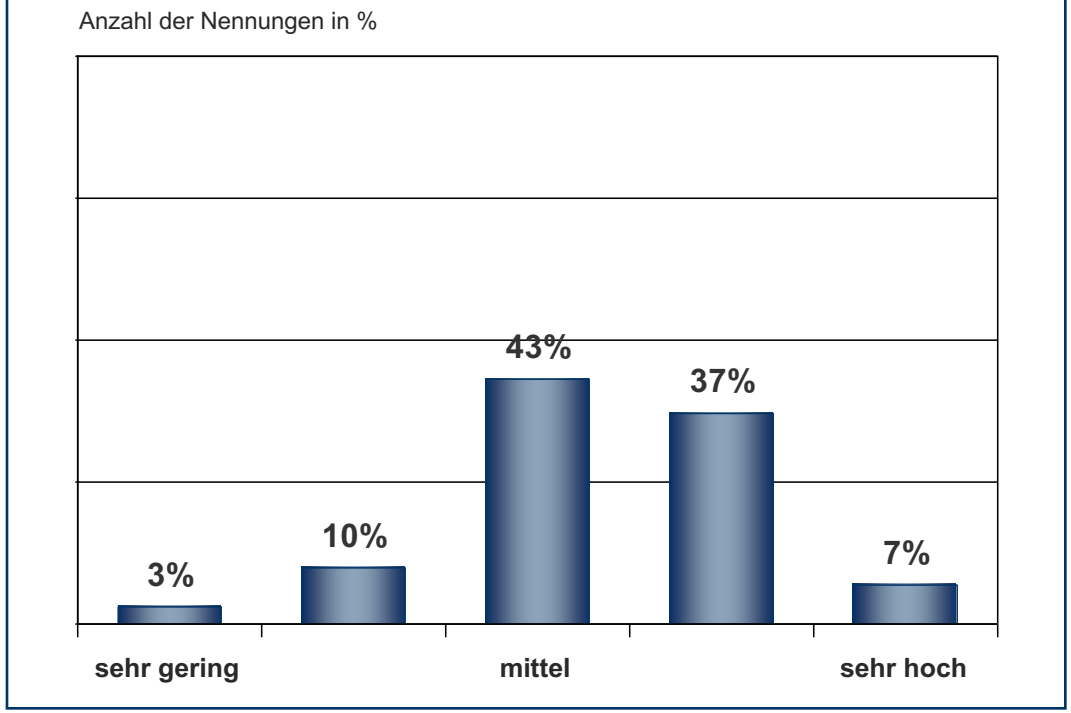
Mittelwert: 338



Rang 3 „Technologieorientierte Strategie“

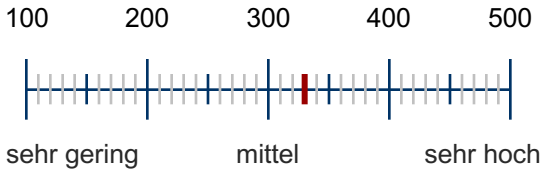
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	Roland Berger
3	**McKinsey & Company**
4	The Boston Consulting Group
5	Mercer Oliver Wyman

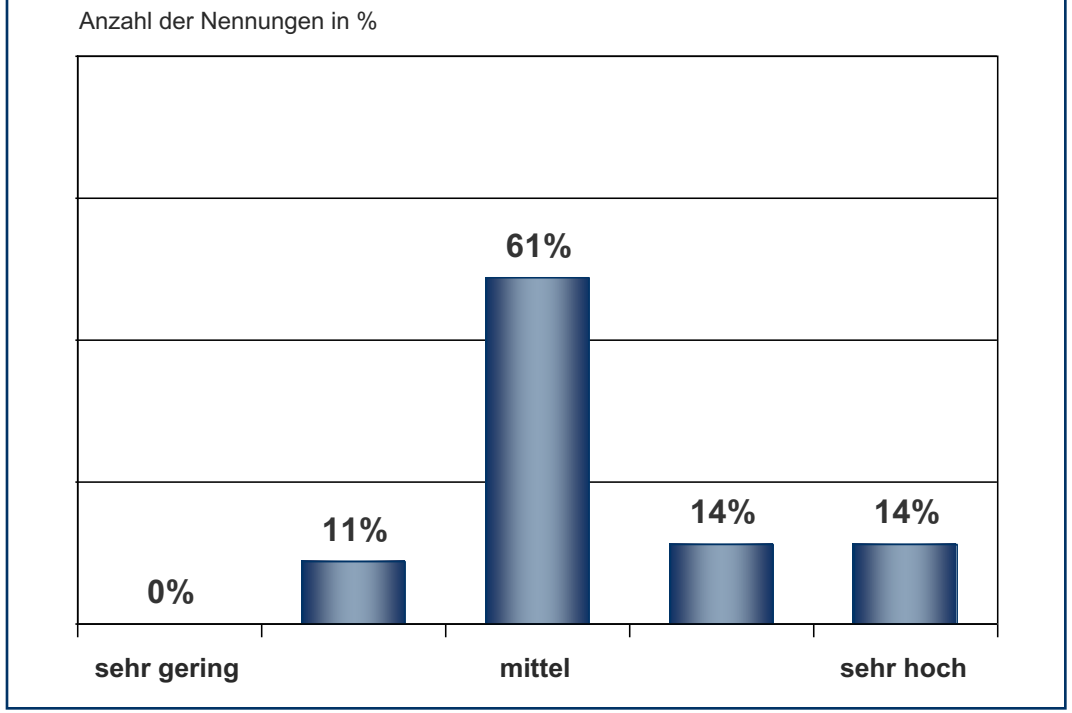
Mittelwert: 333



Rang 4 „Technologieorientierte Strategie“

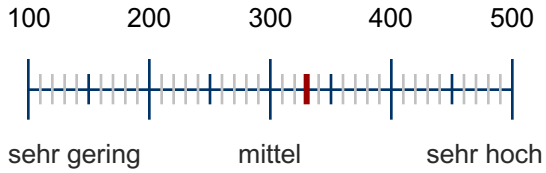
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	**The Boston Consulting Group**
5	Mercer Oliver Wyman

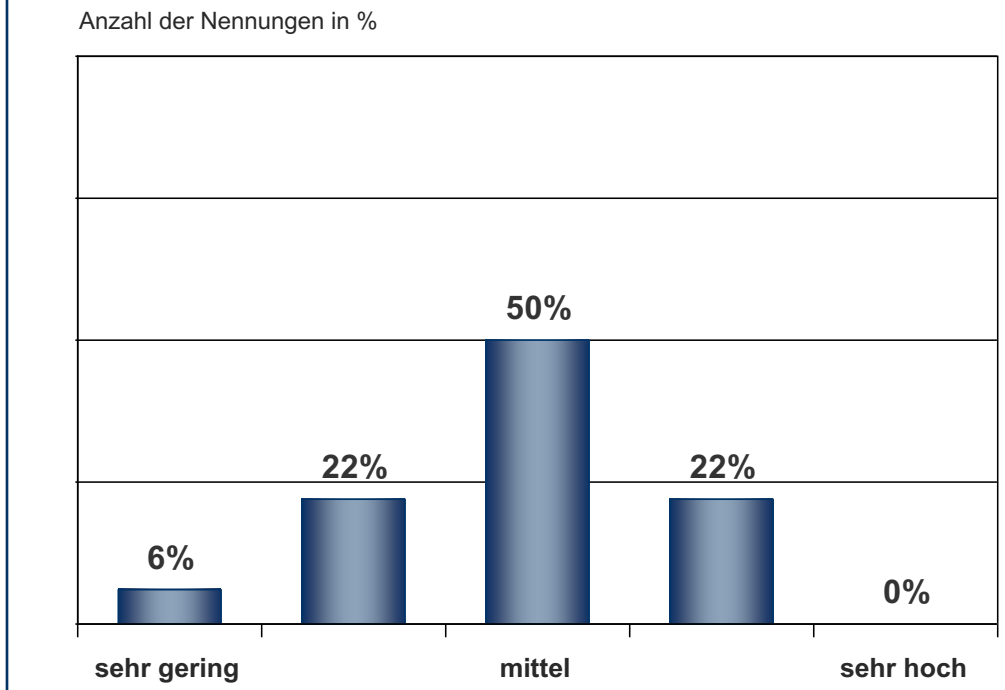
Mittelwert: 332



Rang 5 „Technologieorientierte Strategie“

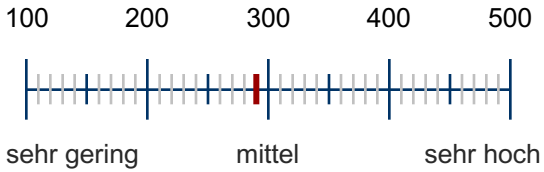
Mercer Oliver Wyman

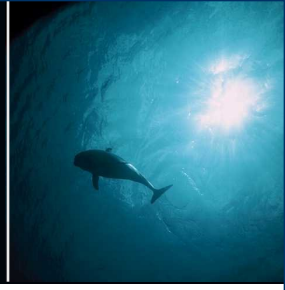
Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	**Mercer Oliver Wyman**

Mittelwert: 289

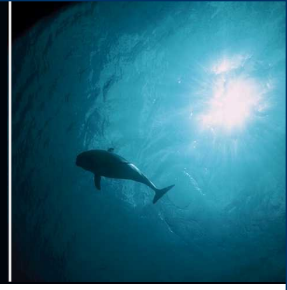




Inhalt

		Seite
4	Banken und Versicherungen	158
4.1	Die Stichprobe	159
4.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	163
4.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	177
4.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	250
4.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	267
4.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	279

Die zehn aus Kundensicht bedeutendsten Kompetenzen eines Managementberaters

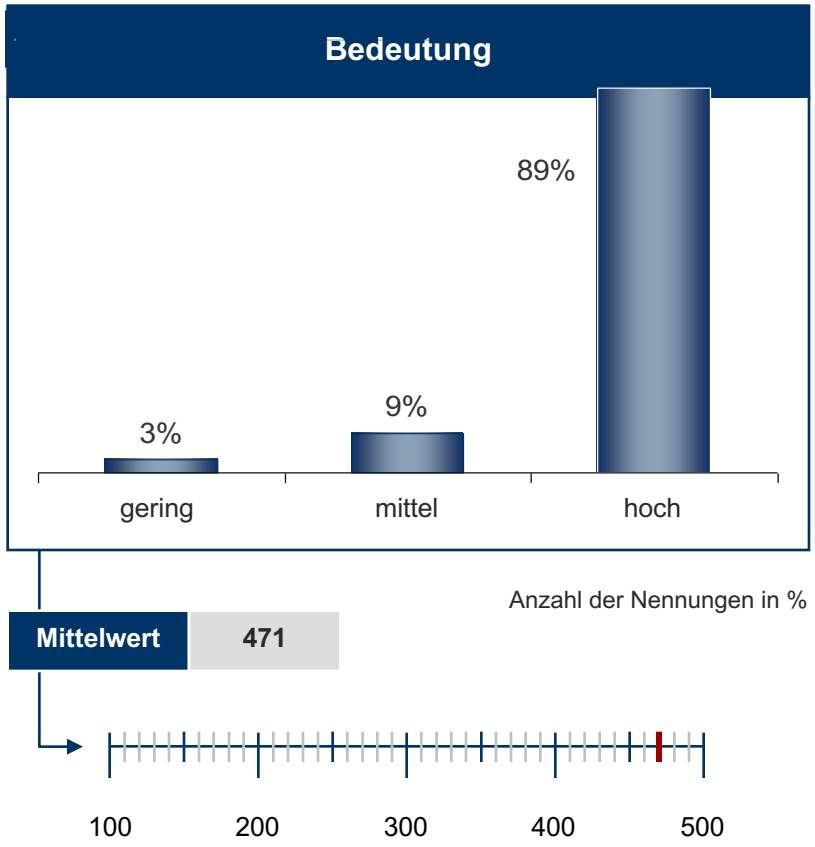


Rang	Kompetenzfeld	Punkte
1	Umsetzungskompetenz	471
2	Branchenkompetenz	454
2	Kommunikationsfähigkeit	454
4	Nachhaltigkeit	441
5	Projektmanagementkompetenz	437
6	Prozesskompetenz	431
7	Funktionale Kompetenz	426
8	Teamfähigkeit	418
9	Kritikfähigkeit	361
10	Sensibilität	357

Legende:
500 Punkte = hohe Bedeutung
300 Punkte = mittlere Bedeutung
100 Punkte = geringe Bedeutung

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Umsetzungskompetenz



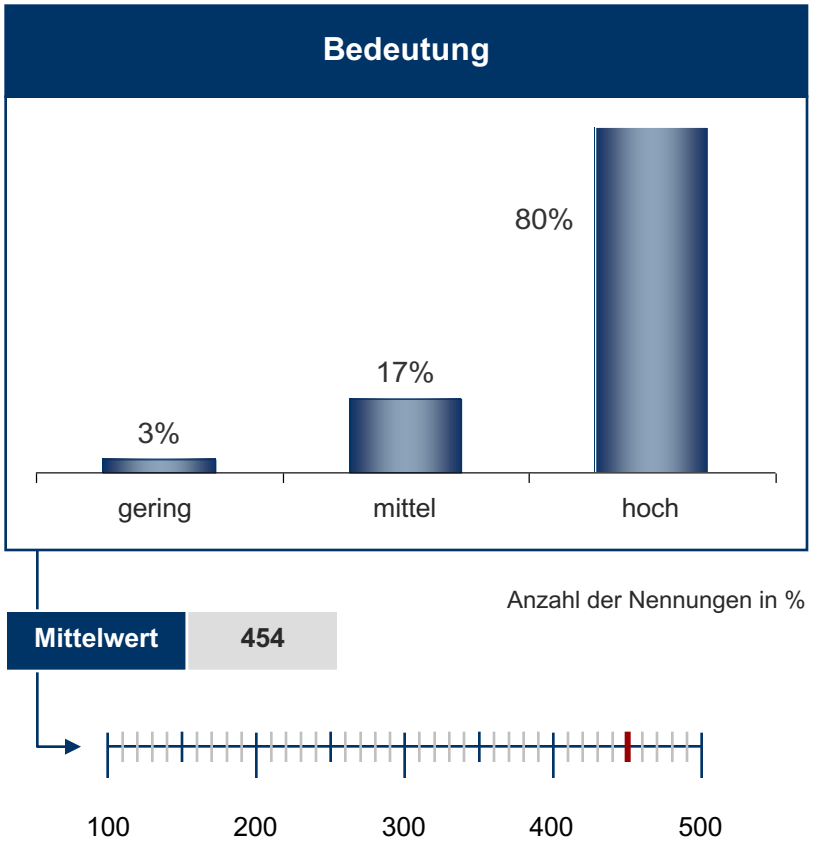
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	20%
1	Roland Berger	20%
3	TellSell Consulting	14%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Branchenkompetenz



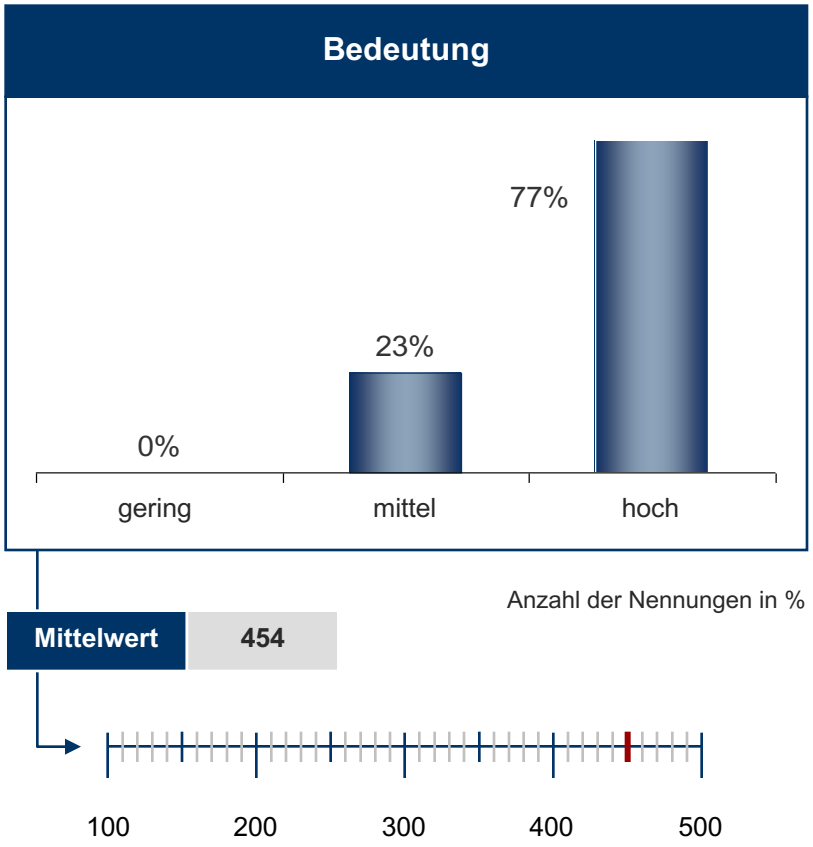
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	23%
1	Mercer Oliver Wyman	23%
3	The Boston Consulting Group	20%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kommunikationsfähigkeit



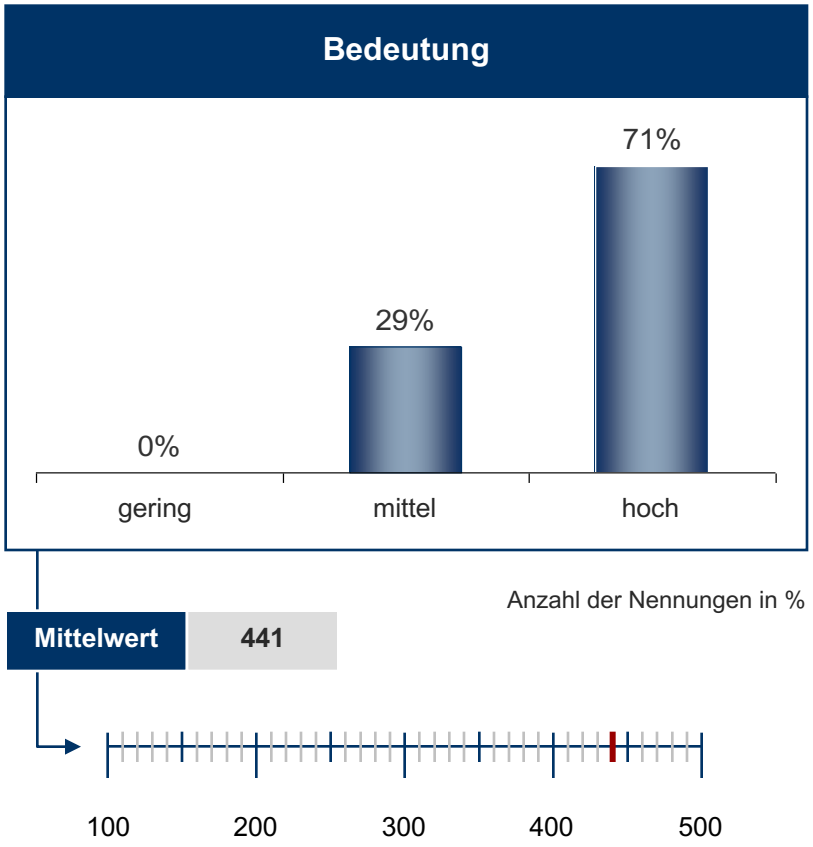
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	17%
1	Mercer Oliver Wyman	17%
3	BCG / Roland Berger	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Nachhaltigkeit



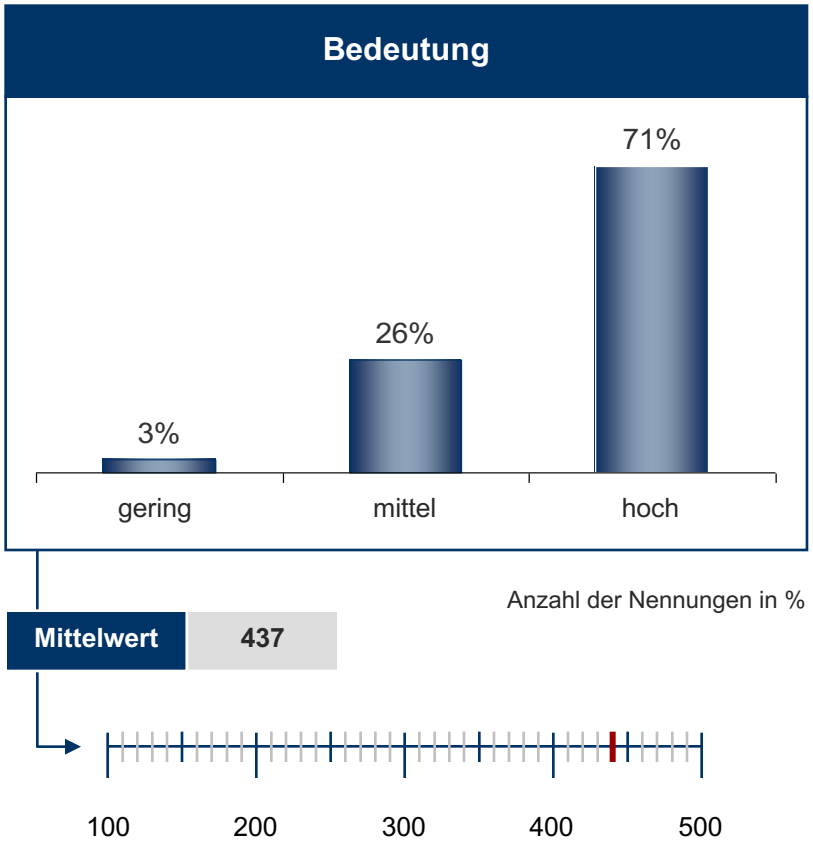
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Mercer Oliver Wyman	17%
2	TellSell Consulting	11%
3	McKinsey & Company	9%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Projektmanagementkompetenz



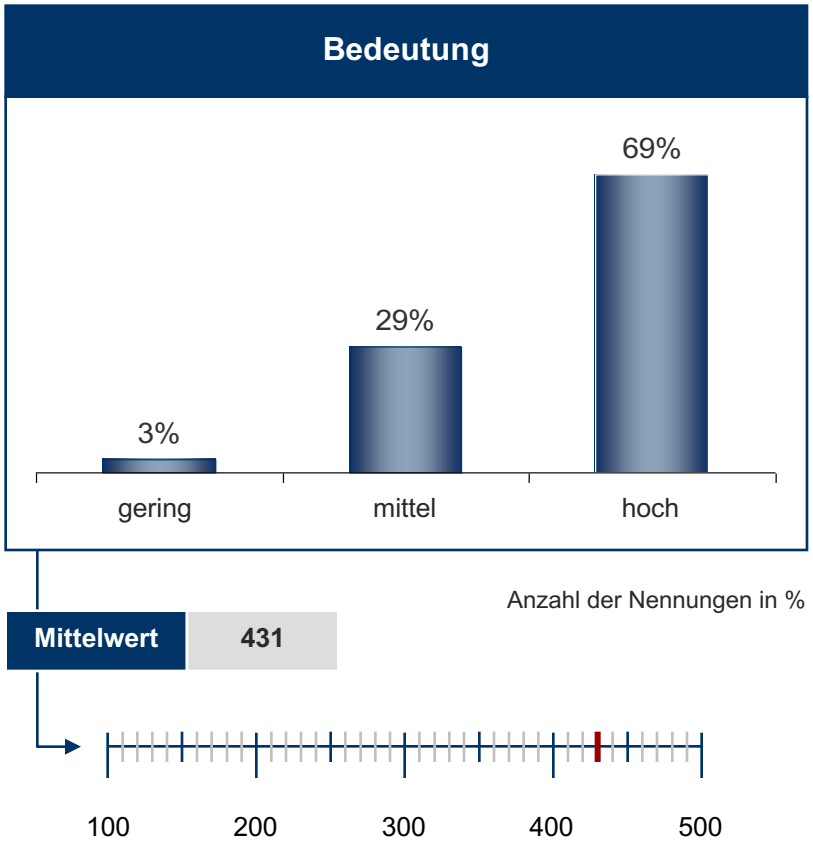
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	29%
2	Roland Berger	20%
3	The Boston Consulting Group	14%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Prozesskompetenz



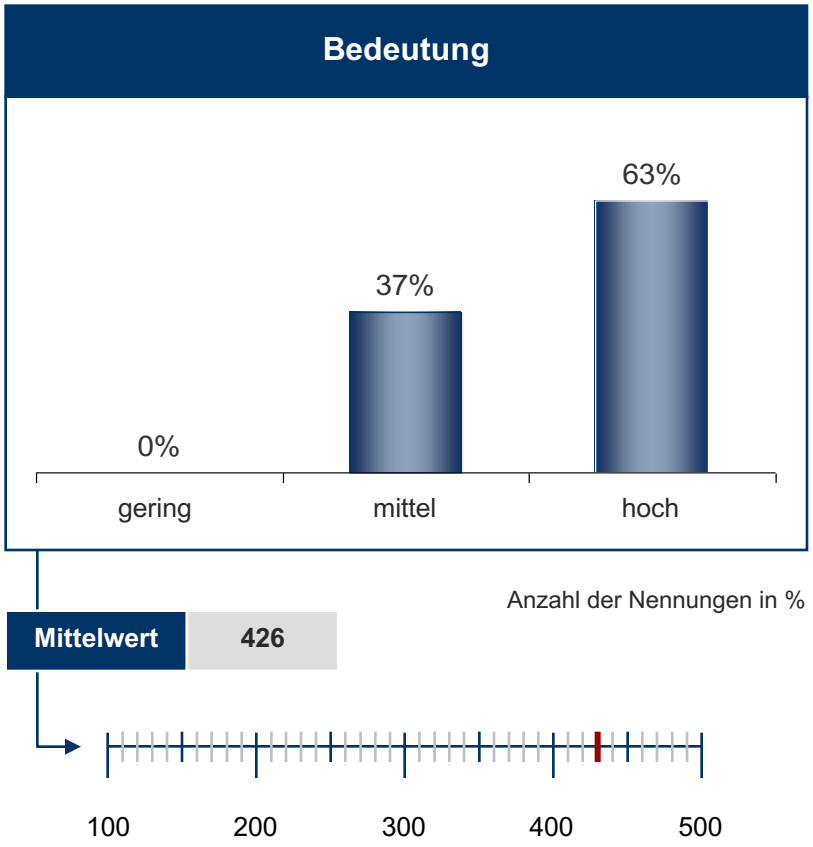
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	20%
2	Roland Berger	17%
3	The Boston Consulting Group	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Funktionale Kompetenz



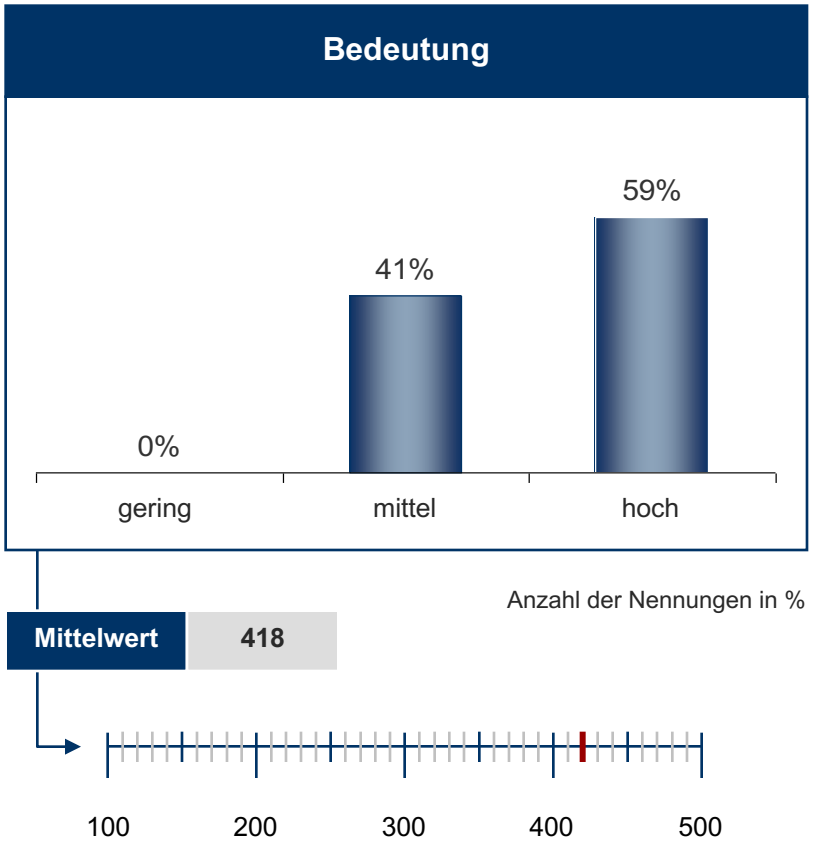
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	26%
2	McKinsey & Company	23%
3	Roland Berger	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Teamfähigkeit



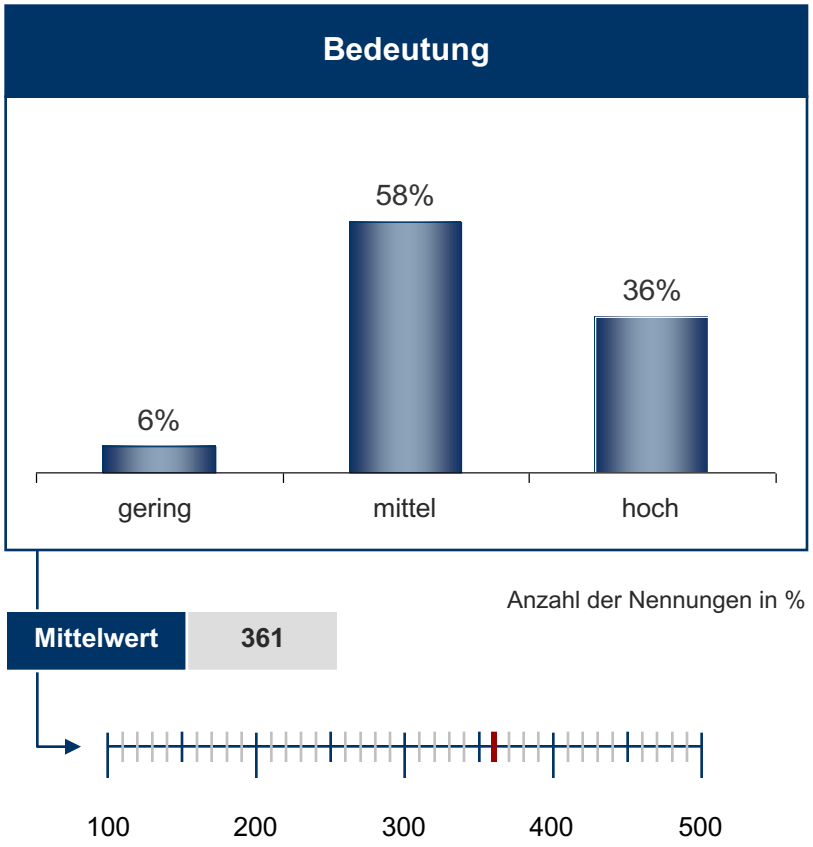
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	BCG / Stern Stewart & Co.	11%
3	McKinsey / Mercer Oliver Wyman	9%
3	TellSell Consulting	9%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kritikfähigkeit



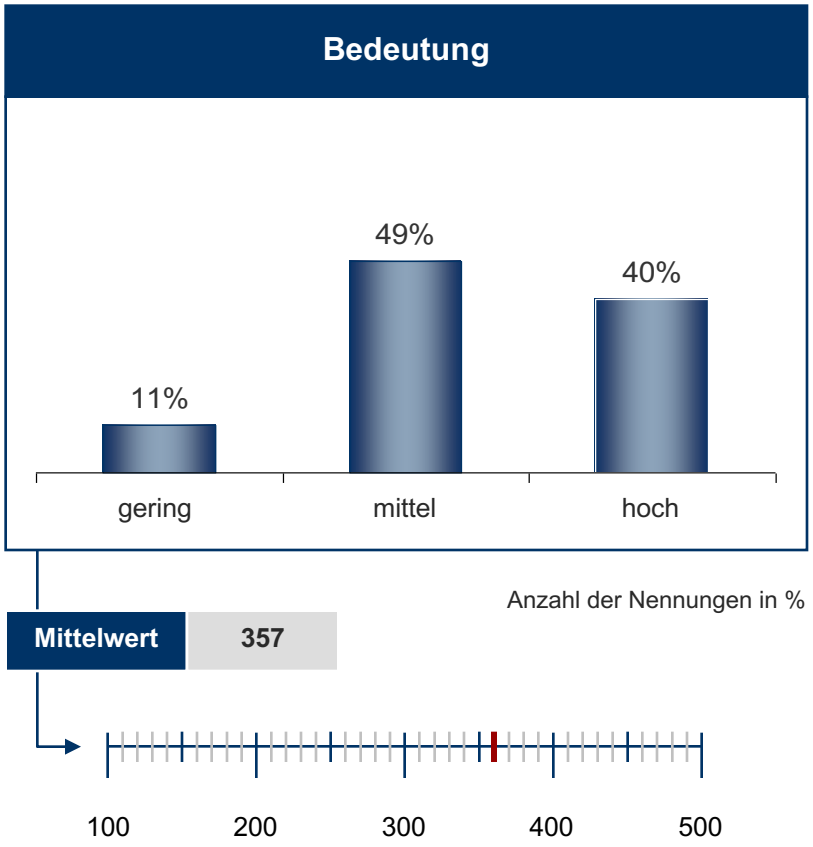
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	23%
2	Roland Berger	14%
3	McKinsey & Company	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Sensibilität



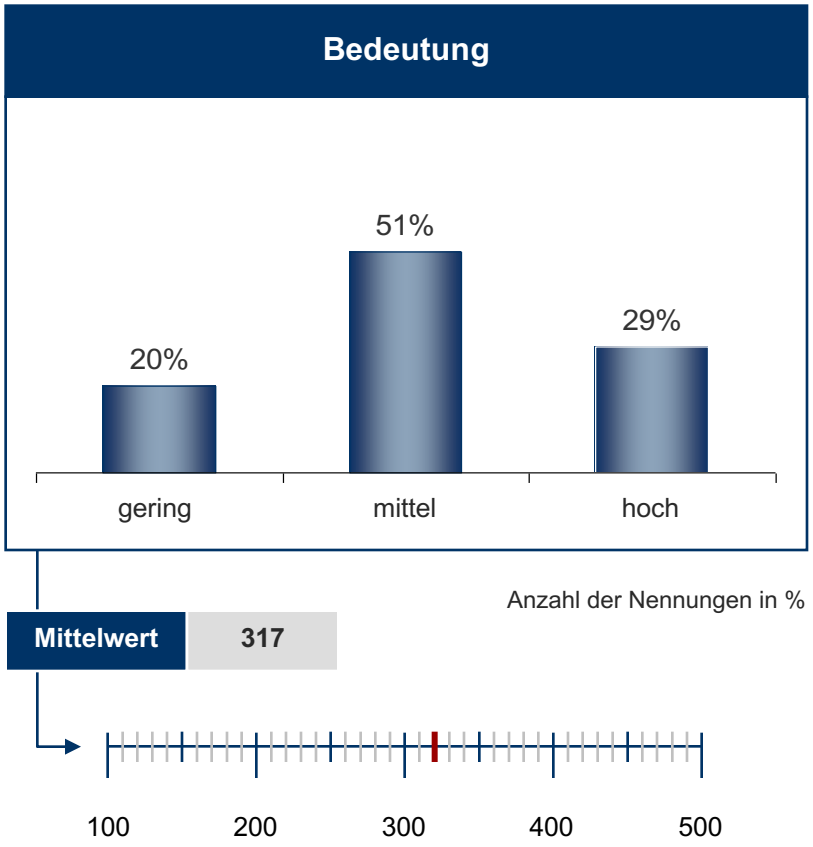
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	37%
2	McKinsey / Mercer Oliver Wyman	6%
2	Roland Berger / Stern Stewart	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Internationalität



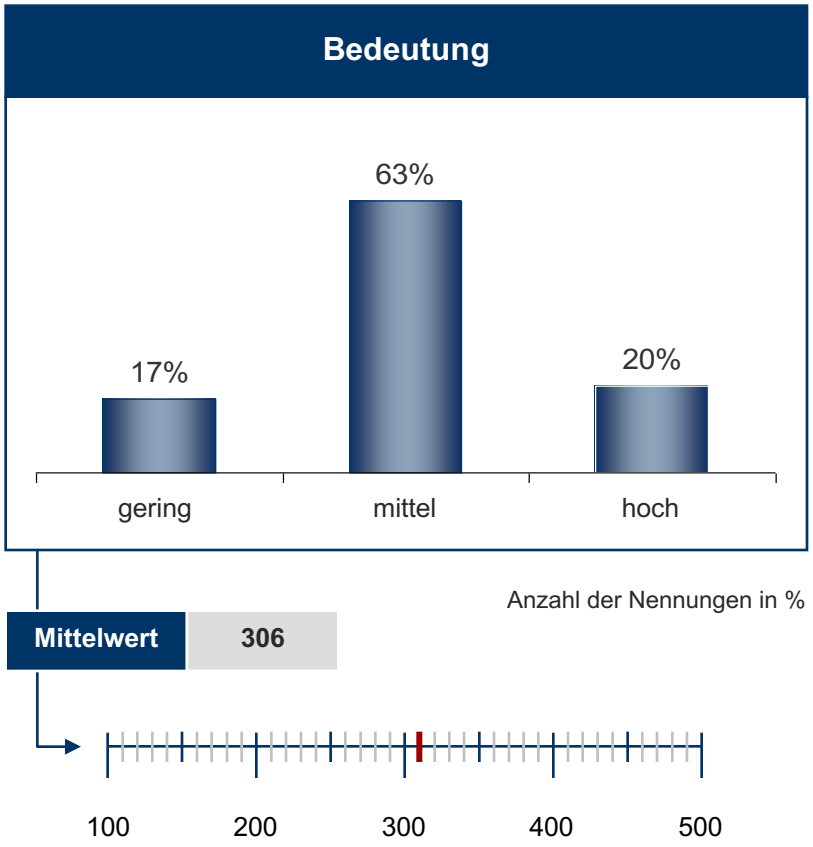
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	54%
2	The Boston Consulting Group	11%
3	Roland Berger	3%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Anpassungsfähigkeit



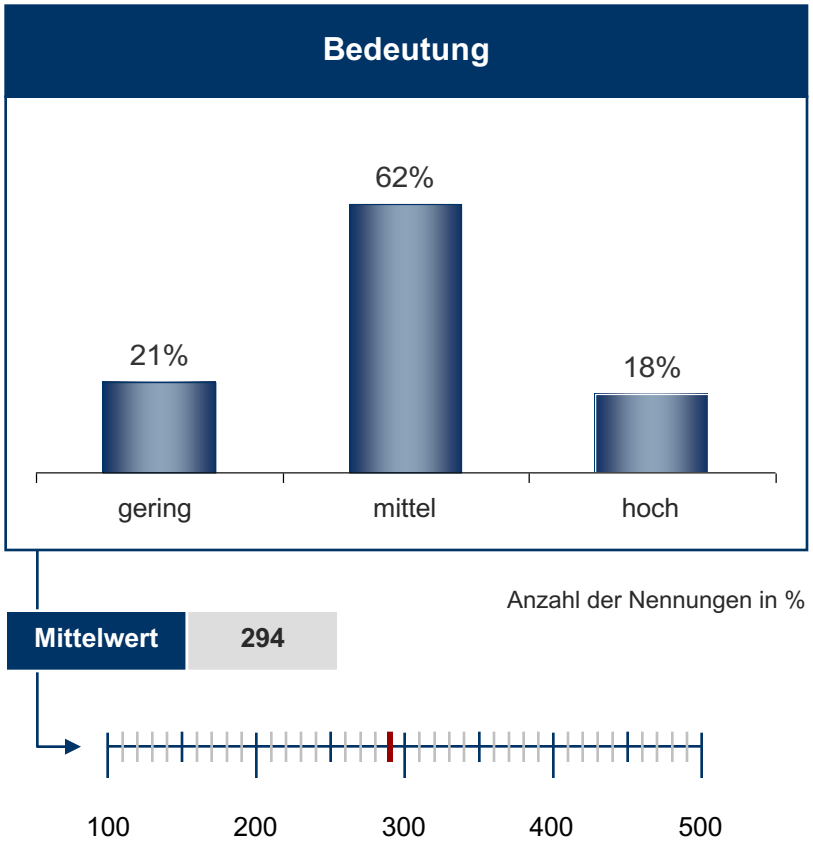
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	23%
2	Roland Berger	14%
3	DiamondCluster / Stern Stewart	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Empathie



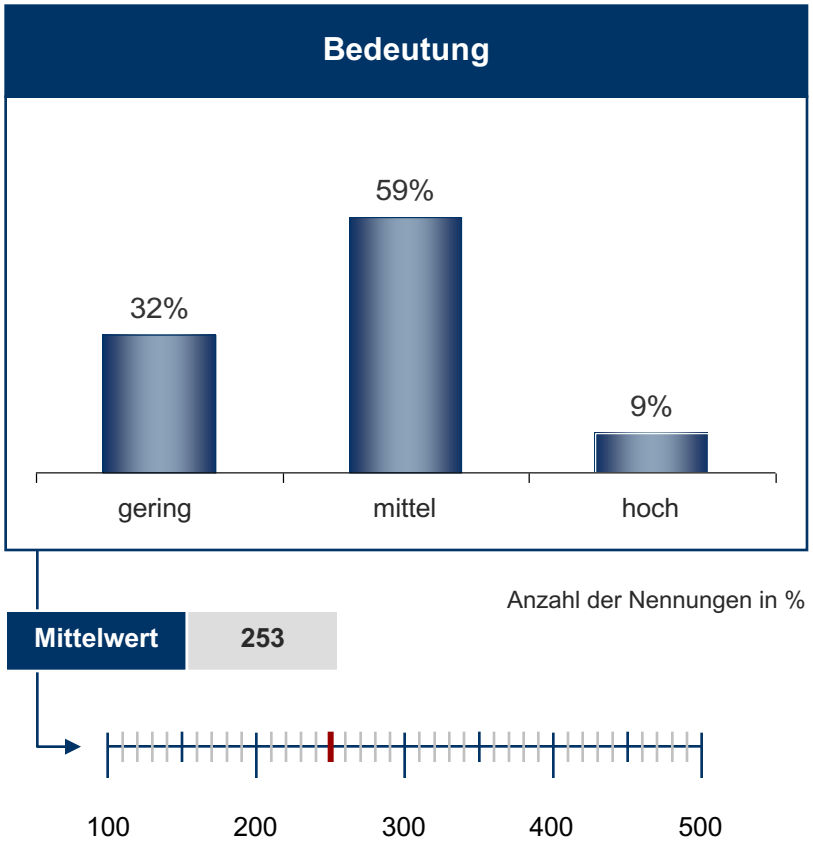
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	46%
2	Stern Stewart & Co.	9%
3	McKinsey / Roland Berger	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kompromissbereitschaft



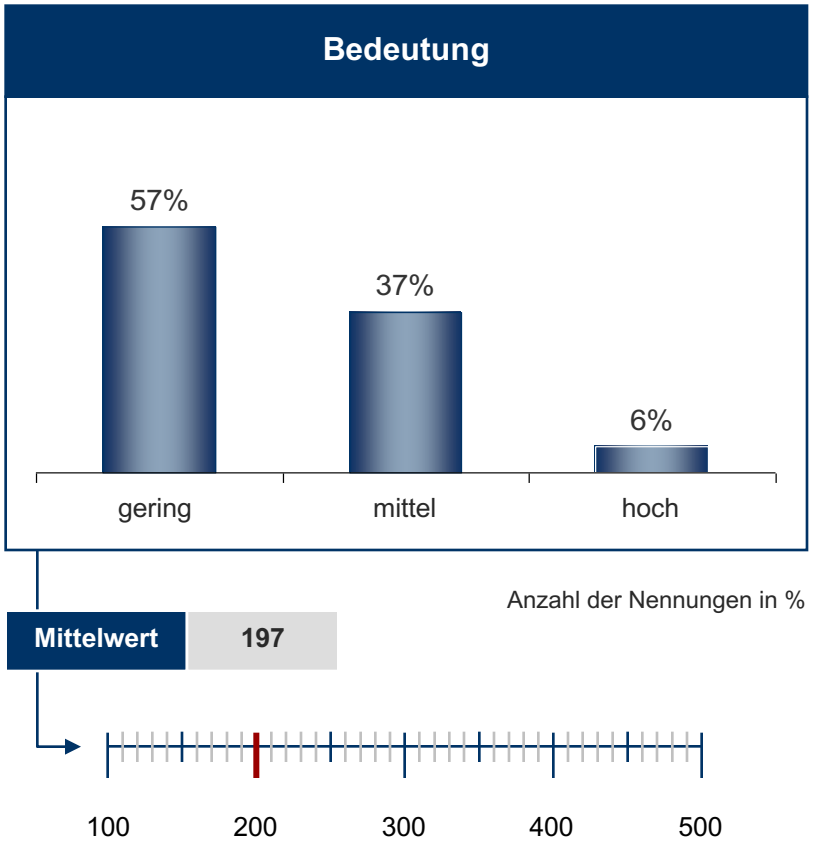
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Roland Berger	14%
2	McKinsey & Company	11%
3	The Boston Consulting Group	9%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

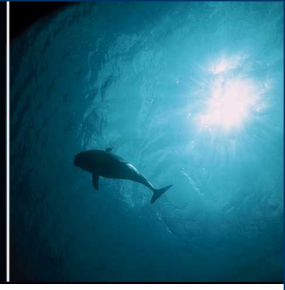
Breite des Leistungsangebots



Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	37%
2	Roland Berger	23%
3	The Boston Consulting Group	6%
...	...	...

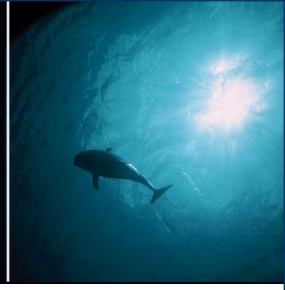
* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Inhalt

		Seite
4	Banken und Versicherungen	158
4.1	Die Stichprobe	159
4.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	163
4.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	177
4.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	250
4.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	267
4.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	279

Wie verteilen sich Ihre derzeitigen Budgetprioritäten für den Einsatz externer Managementberater auf die wichtigsten Beratungsbereiche?



Rang	Beratungsbereich	Index*
1	Kostensenkung, Rationalisierung	100
2	Geschäftsprozessoptimierung	92
3	Sanierung, Restrukturierung	83
4	Operative Effizienz	71
5	Business Development	67
6	Strategische Planung	65
7	Marketing, Vertrieb	63
8	Technologieorientierte Strategie	60
9	Produktorientierte Strategie	57
10	Controlling	55
...	...	...

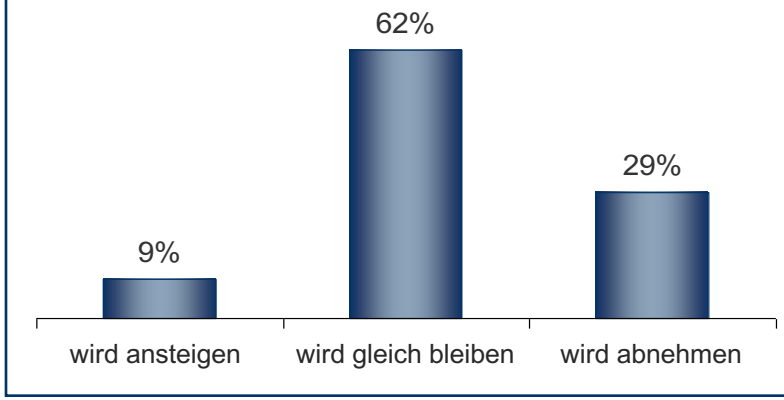
* **Budgetprioritäten 2006:**

Bereich mit dem höchsten Budget = 100

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

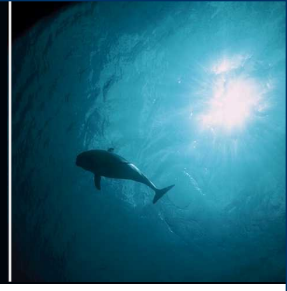
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	**Kostensenkung, Rationalisierung**
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Sanierung, Restrukturierung
4	Operative Effizienz
5	Business Development
6	Strategische Planung
7	Marketing, Vertrieb
8	Technologieorientierte Strategie
9	Produktorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

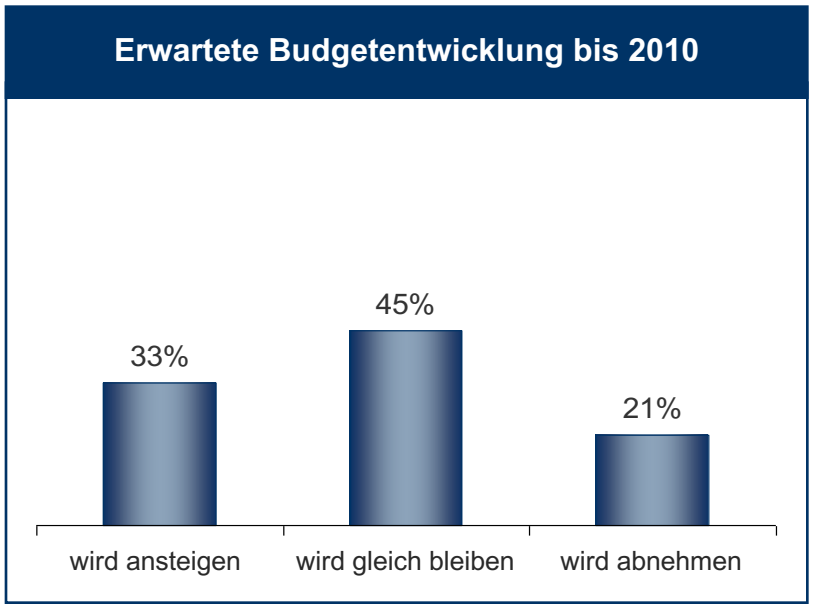


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	**Geschäftsprozessoptimierung**
3	Sanierung, Restrukturierung
4	Operative Effizienz
5	Business Development
6	Strategische Planung
7	Marketing, Vertrieb
8	Technologieorientierte Strategie
9	Produktorientierte Strategie
10	Controlling

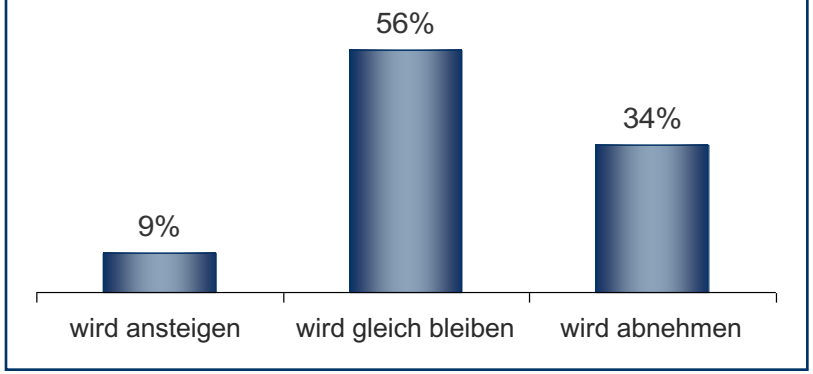


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	**Sanierung, Restrukturierung**
4	Operative Effizienz
5	Business Development
6	Strategische Planung
7	Marketing, Vertrieb
8	Technologieorientierte Strategie
9	Produktorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

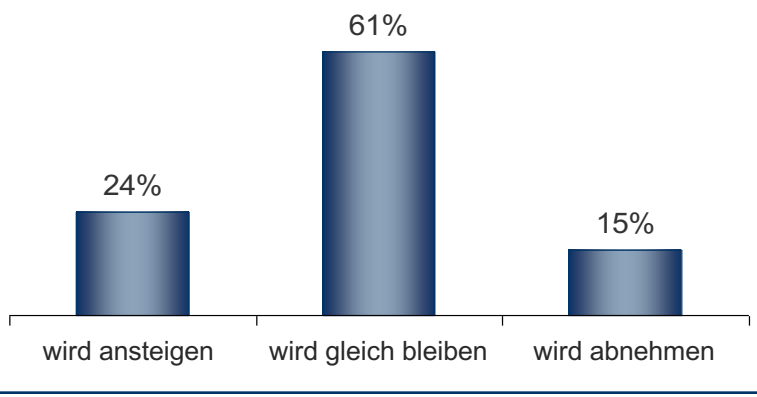


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Sanierung, Restrukturierung
4	**Operative Effizienz**
5	Business Development
6	Strategische Planung
7	Marketing, Vertrieb
8	Technologieorientierte Strategie
9	Produktorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

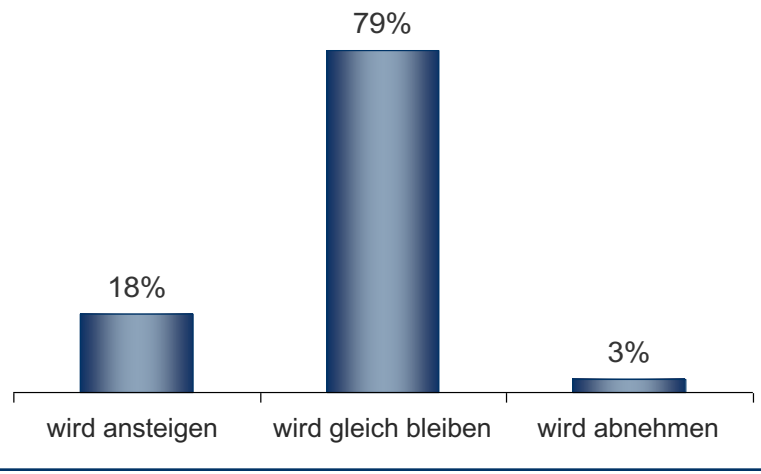


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Sanierung, Restrukturierung
4	Operative Effizienz
5	**Business Development**
6	Strategische Planung
7	Marketing, Vertrieb
8	Technologieorientierte Strategie
9	Produktorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

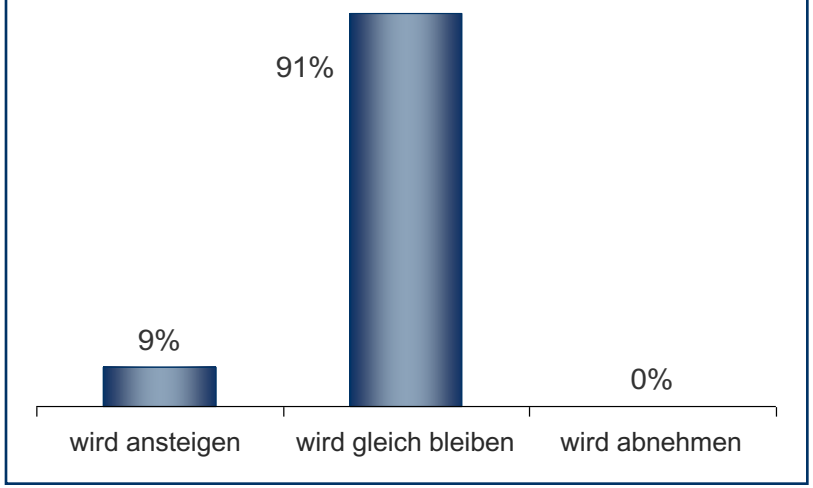


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

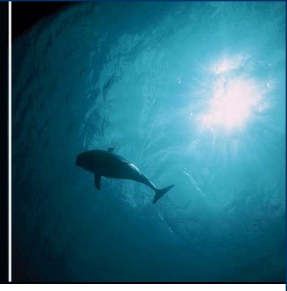
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Sanierung, Restrukturierung
4	Operative Effizienz
5	Business Development
6	**Strategische Planung**
7	Marketing, Vertrieb
8	Technologieorientierte Strategie
9	Produktorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



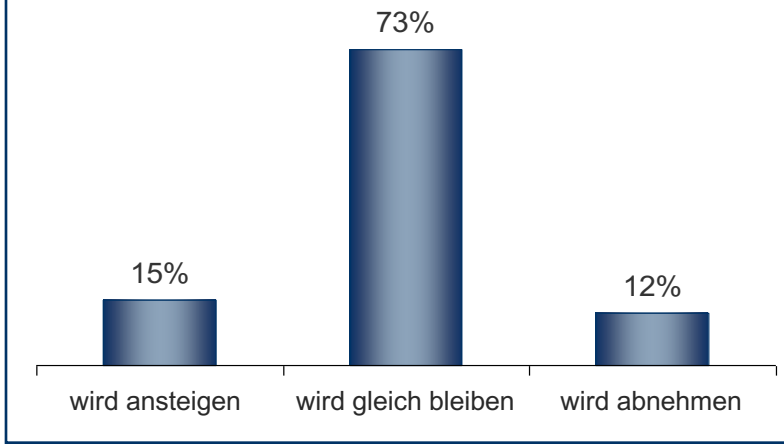
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



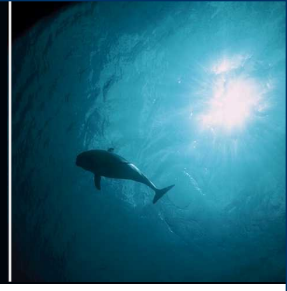
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Sanierung, Restrukturierung
4	Operative Effizienz
5	Business Development
6	Strategische Planung
7	**Marketing, Vertrieb**
8	Technologieorientierte Strategie
9	Produktorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

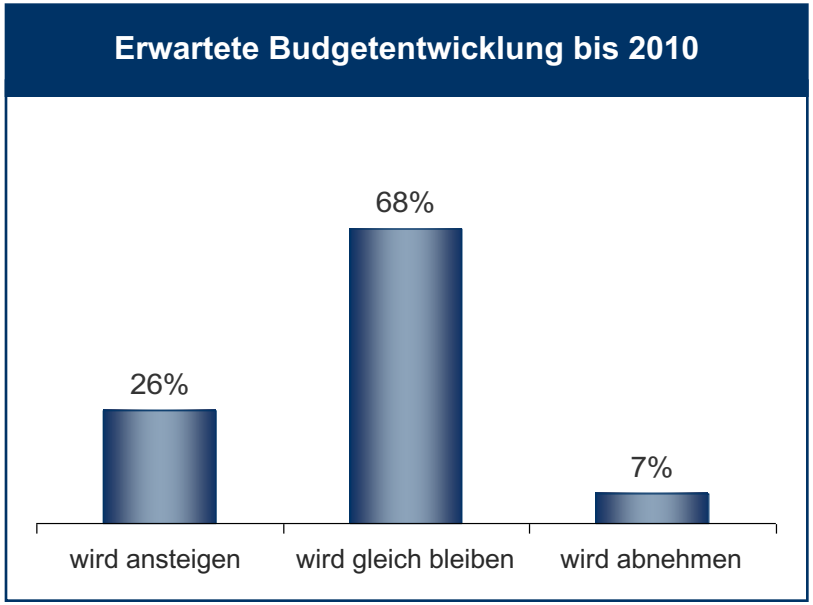


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

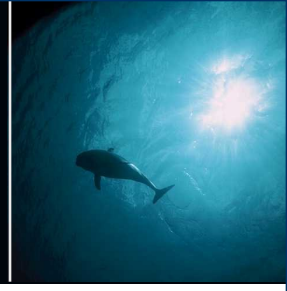


Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Sanierung, Restrukturierung
4	Operative Effizienz
5	Business Development
6	Strategische Planung
7	Marketing, Vertrieb
8	**Technologieorientierte Strategie**
9	Produktorientierte Strategie
10	Controlling



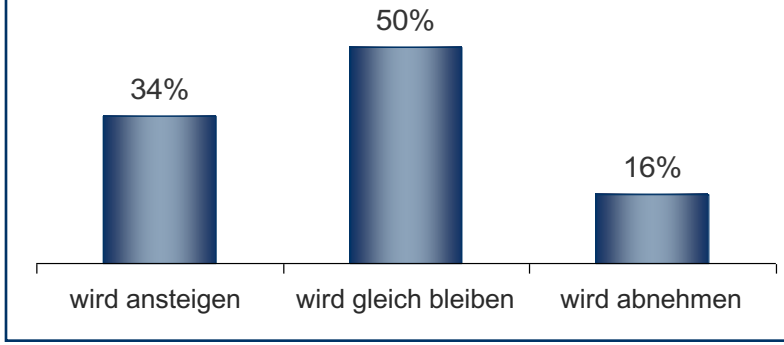
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Sanierung, Restrukturierung
4	Operative Effizienz
5	Business Development
6	Strategische Planung
7	Marketing, Vertrieb
8	Technologieorientierte Strategie
9	**Produktorientierte Strategie**
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

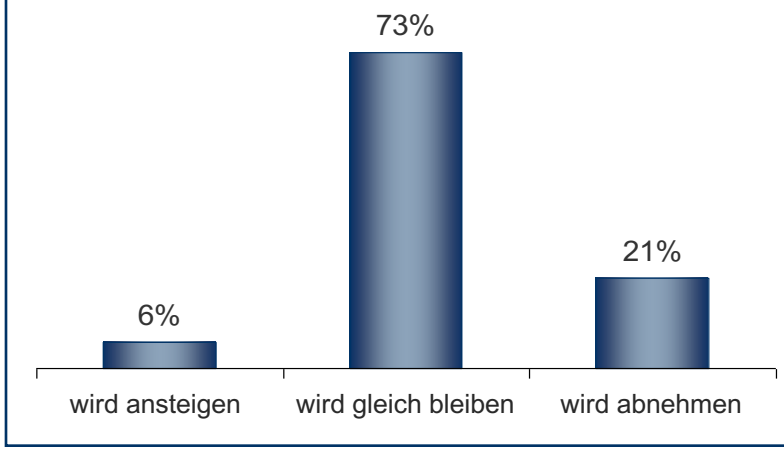


Anzahl der Nennungen in %

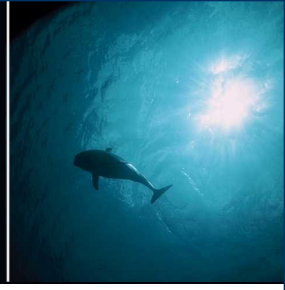
Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Kostensenkung, Rationalisierung
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Sanierung, Restrukturierung
4	Operative Effizienz
5	Business Development
6	Strategische Planung
7	Marketing, Vertrieb
8	Technologieorientierte Strategie
9	Produktorientierte Strategie
10	**Controlling**

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



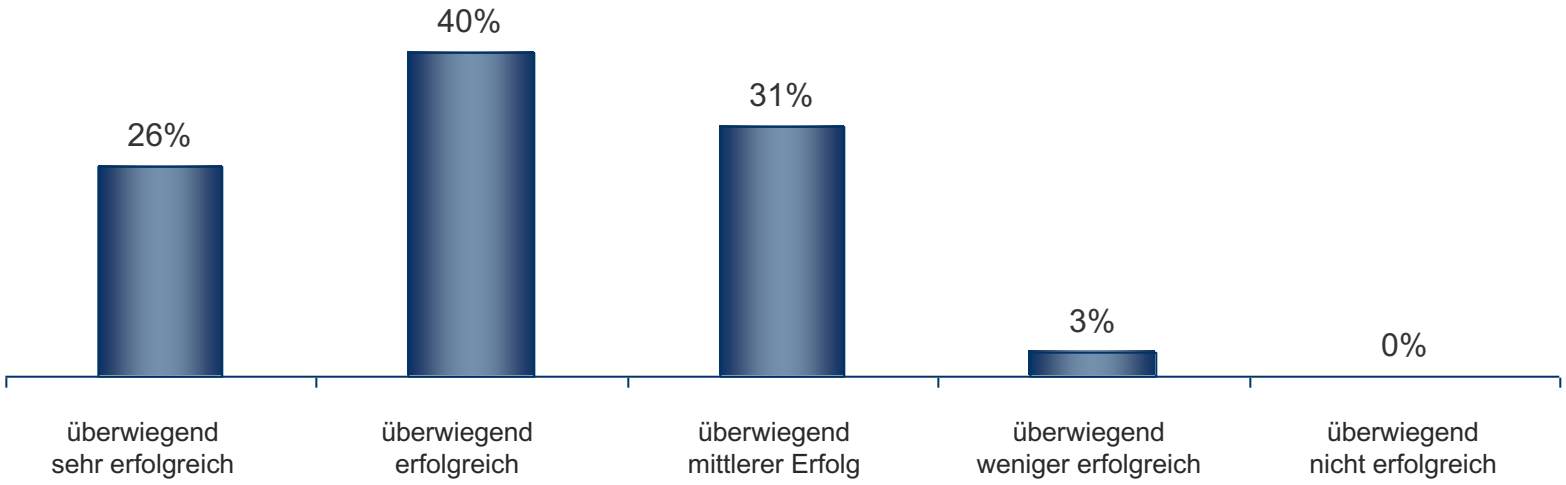
Anzahl der Nennungen in %

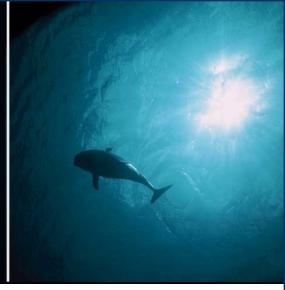


Inhalt

		Seite
4	Banken und Versicherungen	158
4.1	Die Stichprobe	159
4.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	163
4.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	177
4.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	250
4.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	267
4.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	279

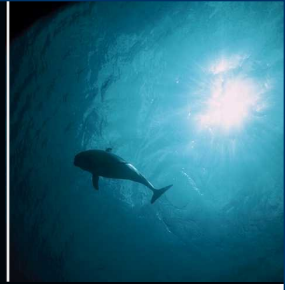
Wie beurteilen Sie den Erfolg der in Ihrem Unternehmen in der Vergangenheit durchgeführten Managementberatungsprojekte?





Inhalt

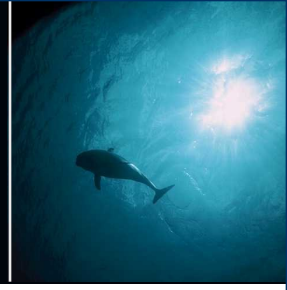
		Seite
1	Die Studie	4
2	Executive Summary	7
3	Übergreifende Ergebnisse	36
4	Banken und Versicherungen	158
5	Konsumgüter und Handel	281
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528

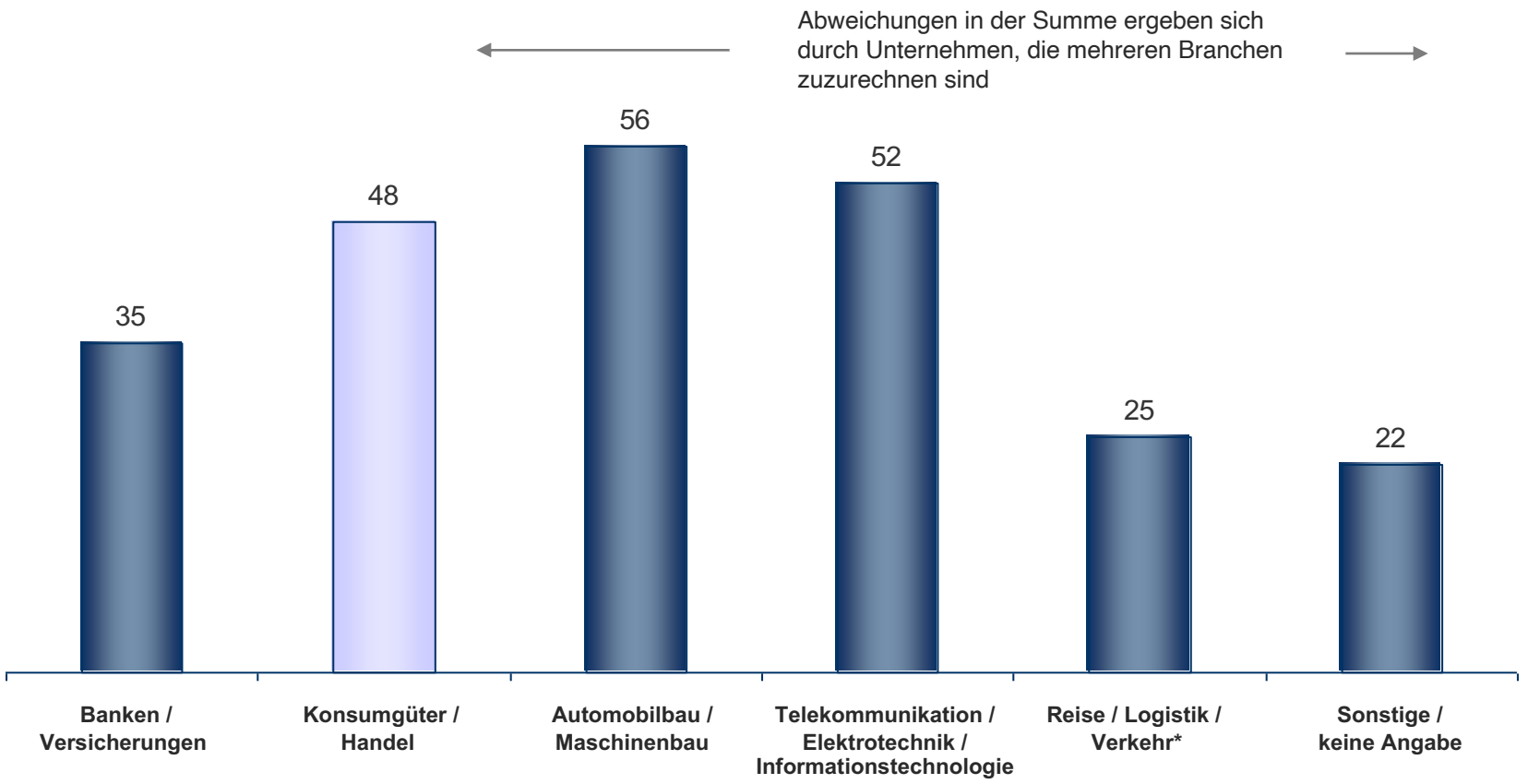


Inhalt

		Seite
5	Konsumgüter und Handel	281
5.1	Die Stichprobe	282
5.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	286
5.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	300
5.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	374
5.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	391
5.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	403

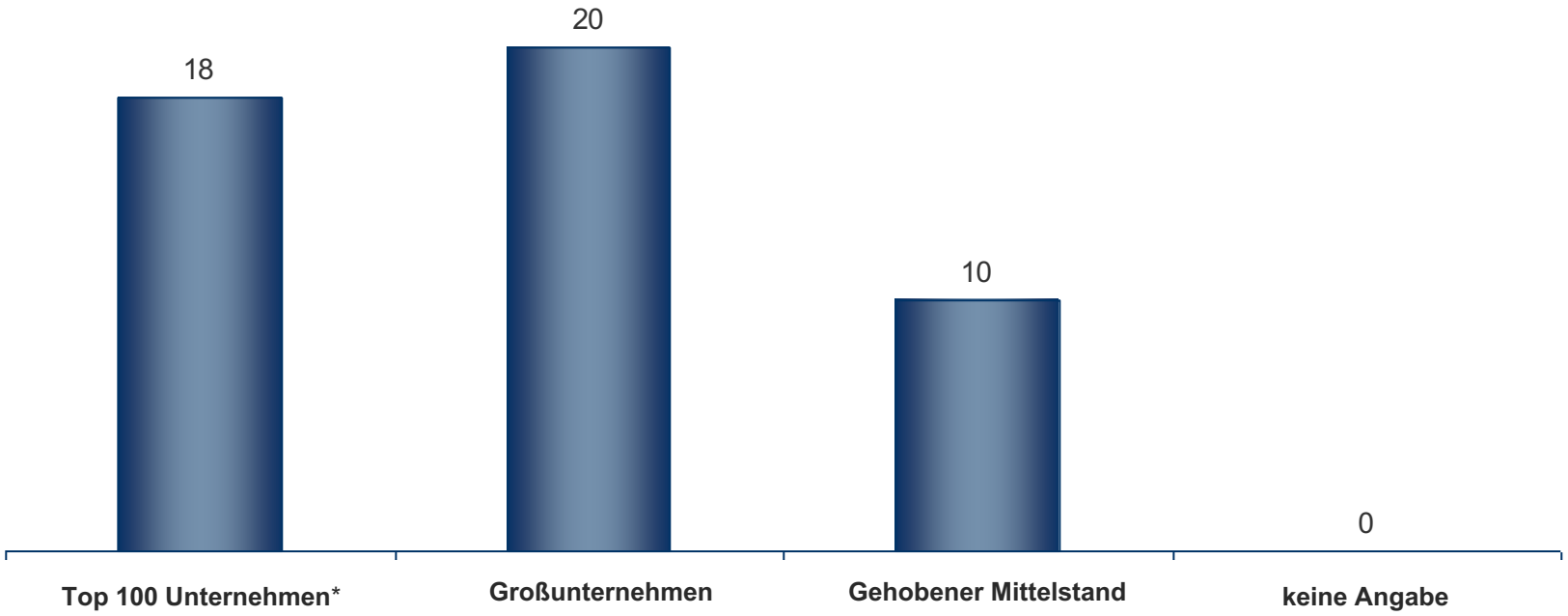
An der Studie beteiligten sich 48 Führungskräfte aus der Konsumgüterindustrie und dem Konsumgüterhandel





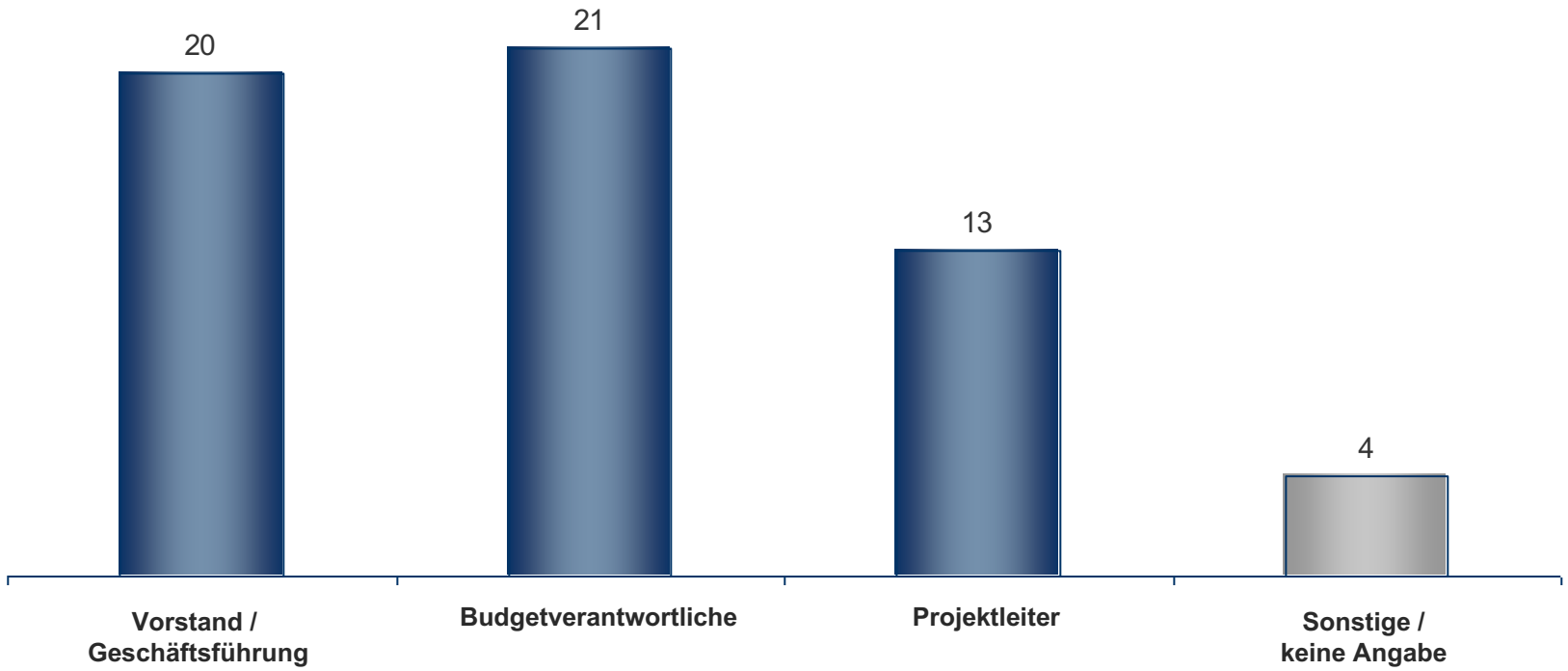
* Umfang der Stichprobe zu gering für eine branchenbezogene Auswertung

Die teilnehmenden Führungskräfte stammen aus Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen

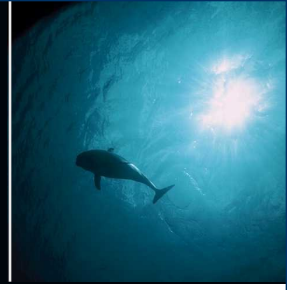


* 100 in Deutschland umsatzstärkste Unternehmen

Die teilnehmenden Führungskräfte sind in ihren Unternehmen in unterschiedlichen Positionen tätig

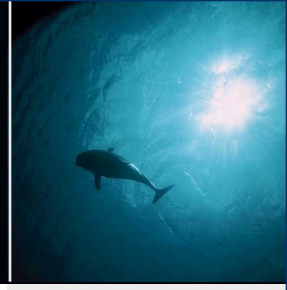


Mehrfachnennungen möglich



Inhalt

		Seite
5	Konsumgüter und Handel	281
5.1	Die Stichprobe	282
5.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	286
5.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	300
5.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	374
5.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	391
5.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	403



Top 5 „Branchenkompetenz“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

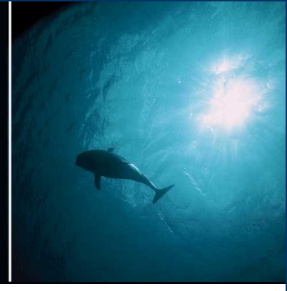
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kurt Salmon Associates	419	81
2	Roland Berger Strategy Consultants	365	95
3	McKinsey & Company	348	90
4	The Boston Consulting Group	341	72
5	TellSell Consulting	322	130
6	xxx	300	106
7	xxx	253	113
8	xxx	235	59
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

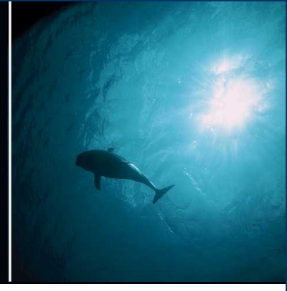


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company				
100% 1	81% 1	71% 1	42% 1	8% 1
The Boston Consulting Group				
94% 2	54% 3	38% 2	19% 2	8% 1

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

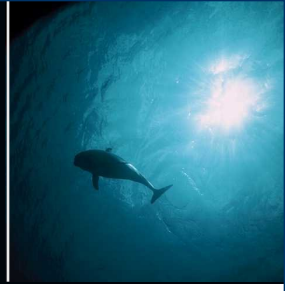


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

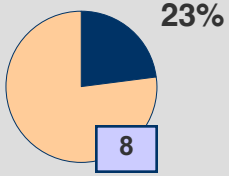
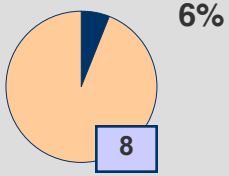
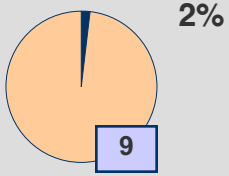
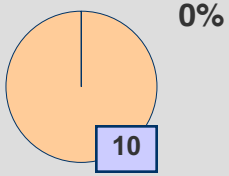
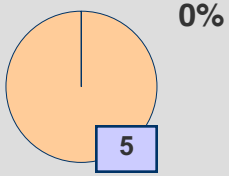
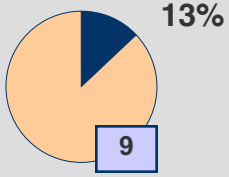
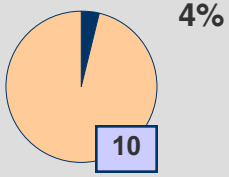
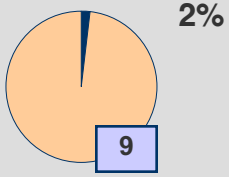
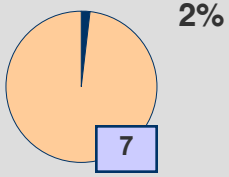
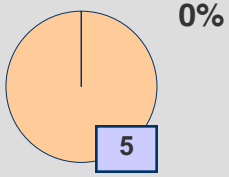
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants				
94% (2)	56% (2)	31% (3)	15% (3)	2% (4)
Barkawi & Partner				
9% (10)	2% (11)	2% (9)	0% (11)	0% (5)

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

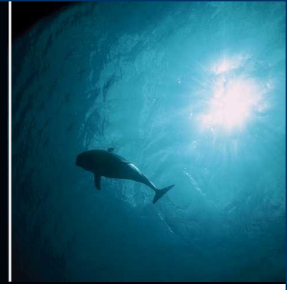


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

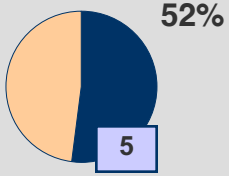
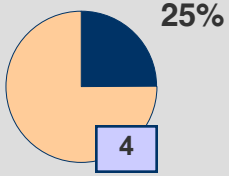
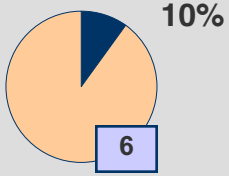
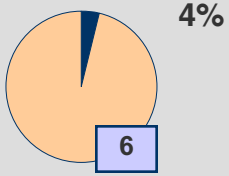
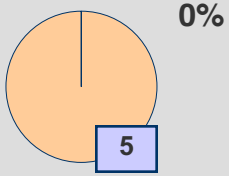
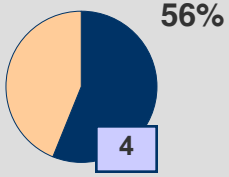
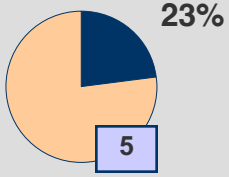
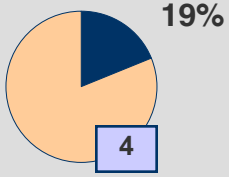
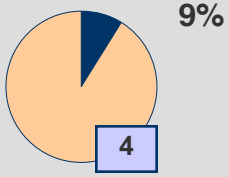
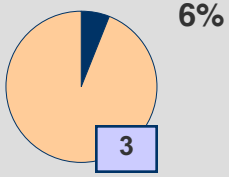
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster				
 23% 8	 6% 8	 2% 9	 0% 10	 0% 5
goetzpartners				
 13% 9	 4% 10	 2% 9	 2% 7	 0% 5

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

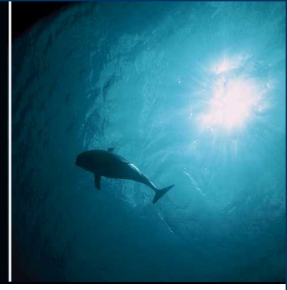


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners				
 52% 5	 25% 4	 10% 6	 4% 6	 0% 5
Kurt Salmon Associates				
 56% 4	 23% 5	 19% 4	 9% 4	 6% 3

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

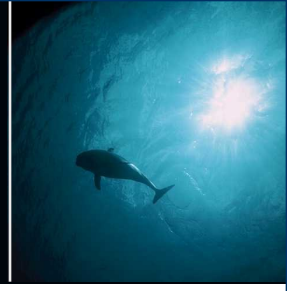


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

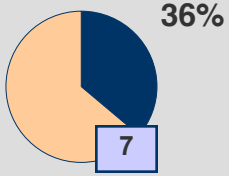
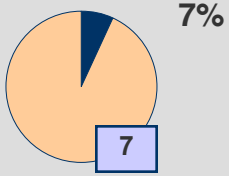
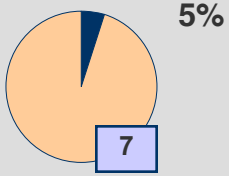
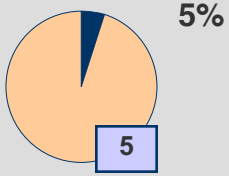
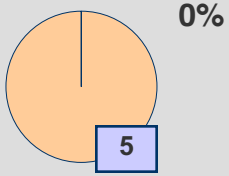
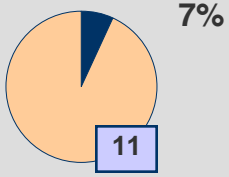
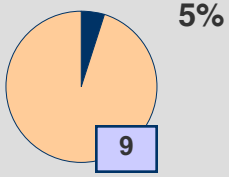
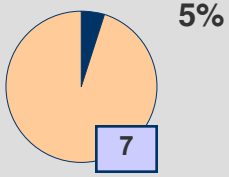
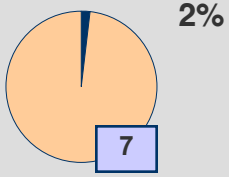
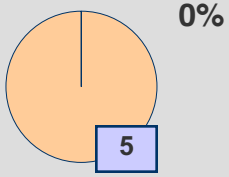
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Management Engineers				
37% (6)	22% (6)	13% (5)	2% (7)	2% (4)
Mercer Oliver Wyman				

x = Rang

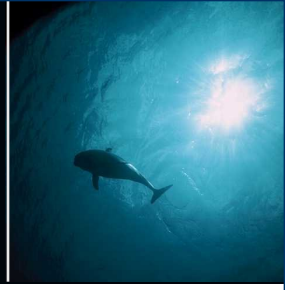
Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?



„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.				
 36% 7	 7% 7	 5% 7	 5% 5	 0% 5
TellSell Consulting				
 7% 11	 5% 9	 5% 7	 2% 7	 0% 5

x = Rang

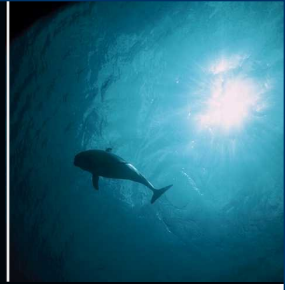


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company	81%	88%	59%	19%
	1	3	3	4
The Boston Consulting Group	57%	70%	50%	42%
	5	6	4	3

x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice

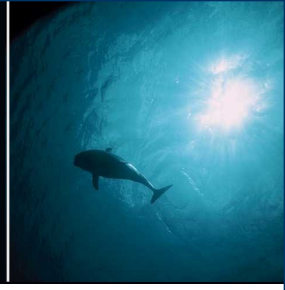
Roland Berger Strategy Consultants

60%	55%	48%	13%
3	8	5	5

Barkawi & Partner

22%	100%	0%	
10	1	10	

x = Rang

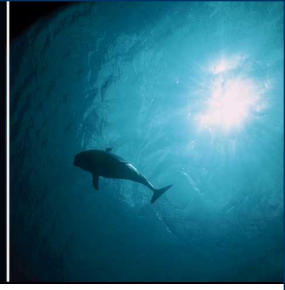


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster	26% (9)	33% (11)	0% (10)	
goetzpartners	31% (8)	50% (9)	100% (1)	0% (6)

x = Rang

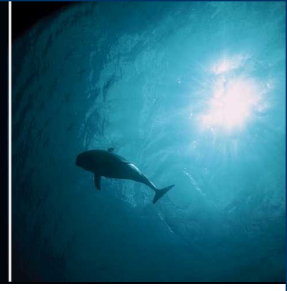


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners	48% (6)	40% (10)	40% (7)	0% (6)
Kurt Salmon Associates	41% (7)	83% (4)	47% (6)	67% (2)

x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

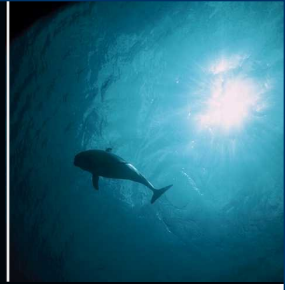
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice

Management Engineers

	59%	59%	15%	100%
	4	7	9	1

Mercer Oliver Wyman

x = Rang

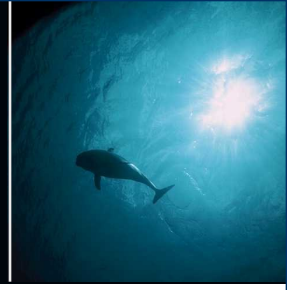


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

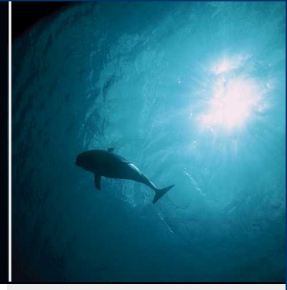
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.	19% (11)	71% (5)	100% (1)	0% (6)
TellSell Consulting	71% (2)	100% (1)	40% (7)	0% (6)

x = Rang



Inhalt

		Seite
5	Konsumgüter und Handel	281
5.1	Die Stichprobe	282
5.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	286
5.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	300
5.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	374
5.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	391
5.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	403



Top 5 „Strategische Planung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	458	68
2	McKinsey & Company	424	86
3	Roland Berger Strategy Consultants	354	119
4	Kurt Salmon Associates	325	97
5	Stern Stewart & Co.	317	86
6	xxx	290	54
7	xxx	280	92
8	xxx	241	100
9	xxx	210	88
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

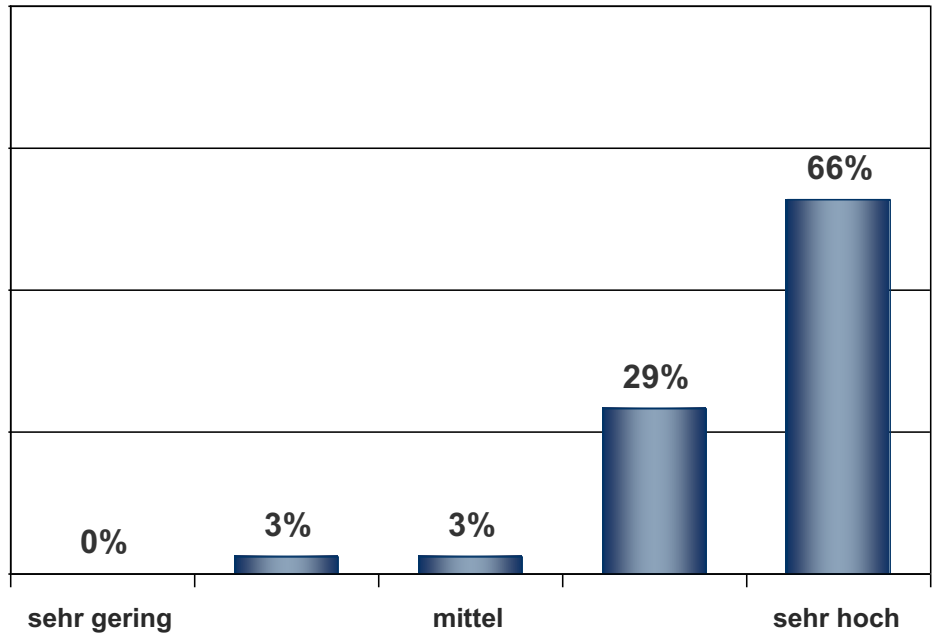
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Strategische Planung“

The Boston Consulting Group

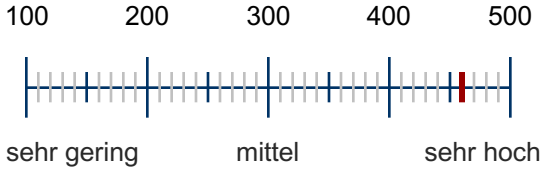
Wahrgenommene Kompetenz

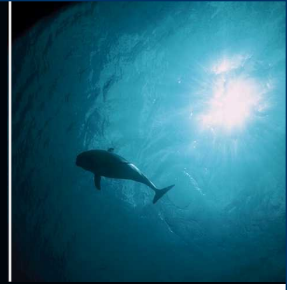
Anzahl der Nennungen in %



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Kurt Salmon Associates
5	Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 458

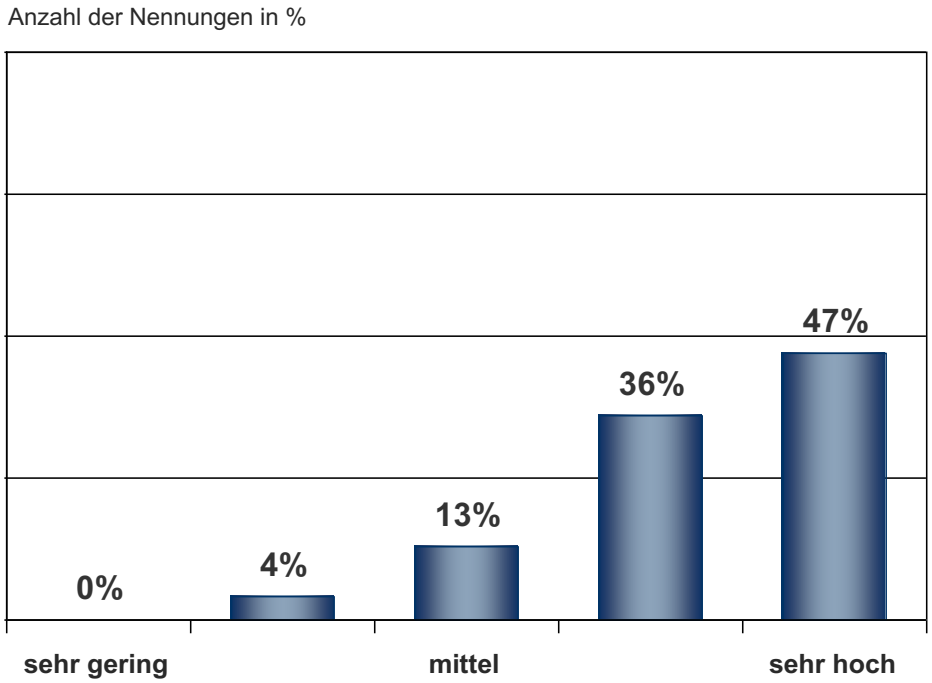




Rang 2 „Strategische Planung“

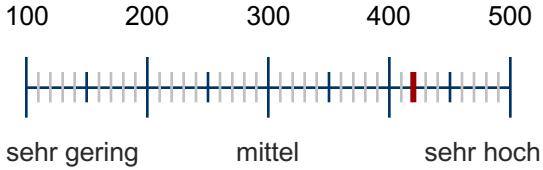
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Roland Berger
4	Kurt Salmon Associates
5	Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 424

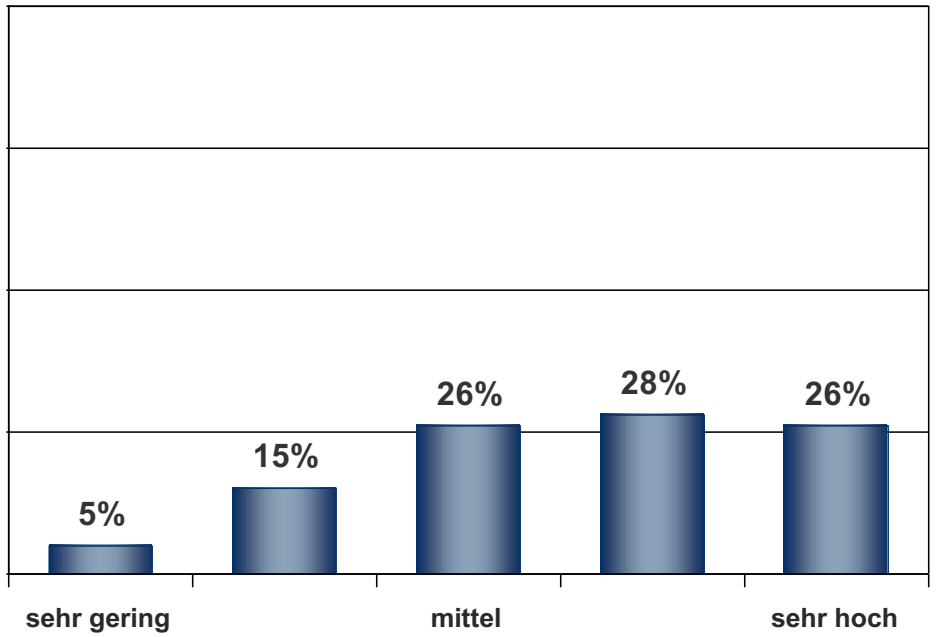


Rang 3 „Strategische Planung“

Roland Berger Strategy Consultants

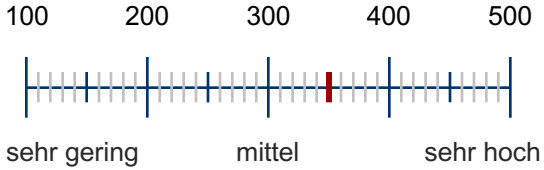
Wahrgenommene Kompetenz

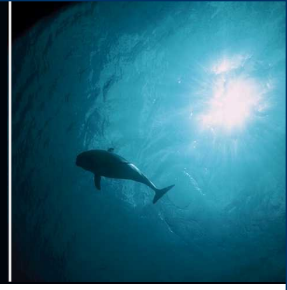
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Roland Berger**
4	Kurt Salmon Associates
5	Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 354

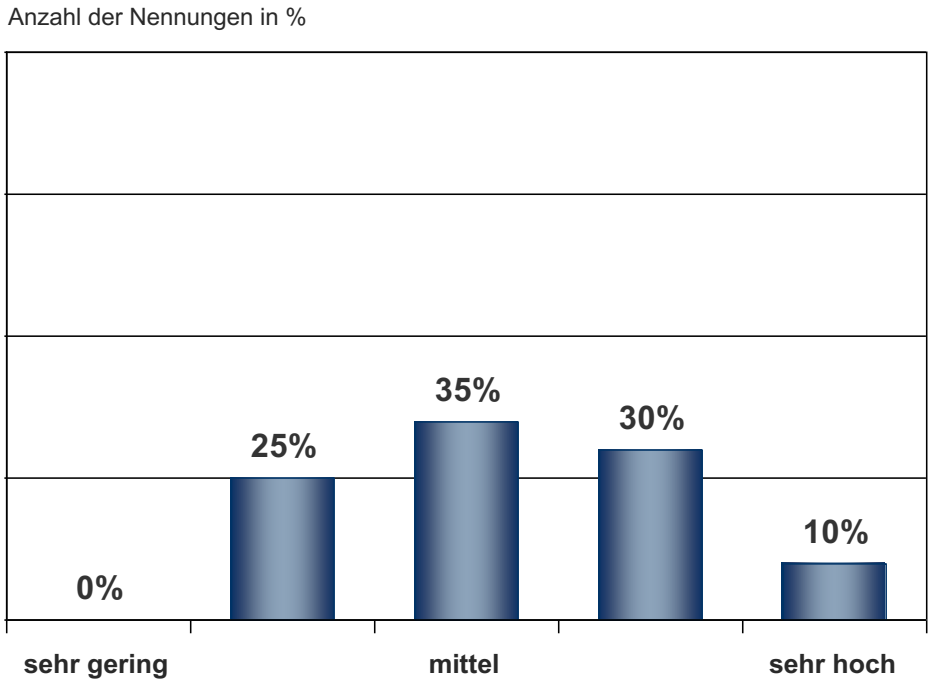




Rang 4 „Strategische Planung“

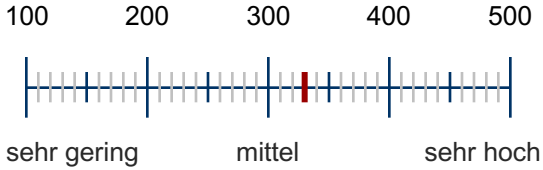
Kurt Salmon Associates

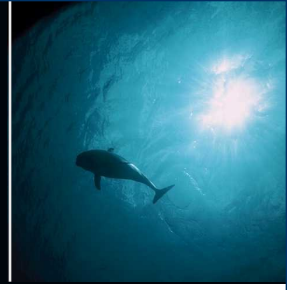
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	**Kurt Salmon Associates**
5	Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 325

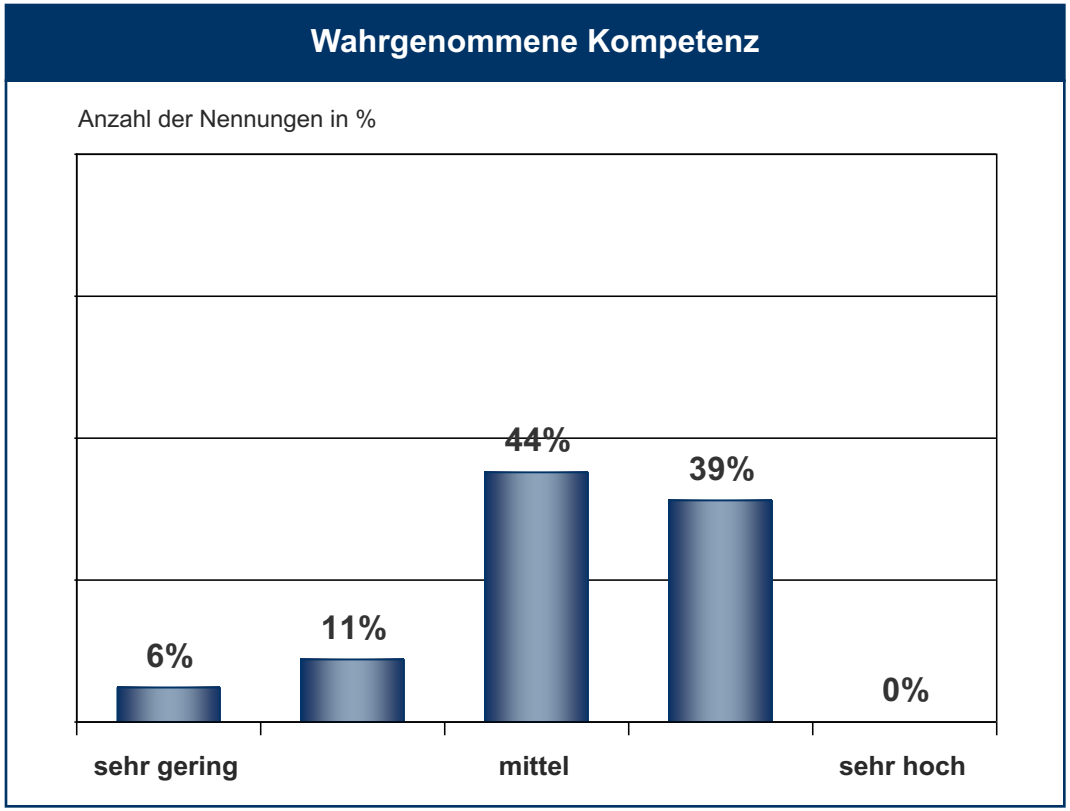




Rang 5 „Strategische Planung“

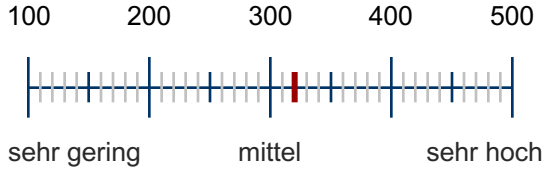
Stern Stewart & Co.

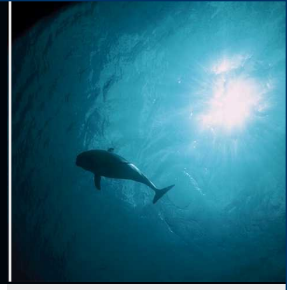
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Kurt Salmon Associates
5	**Stern Stewart & Co.**

Mittelwert: 317





Top 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	438	89
2	Roland Berger Strategy Consultants	374	112
3	Kurt Salmon Associates	326	99
4	The Boston Consulting Group	319	86
5	Management Engineers	300	106
6	xxx	286	79
7	xxx	230	48
8	xxx	224	83
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

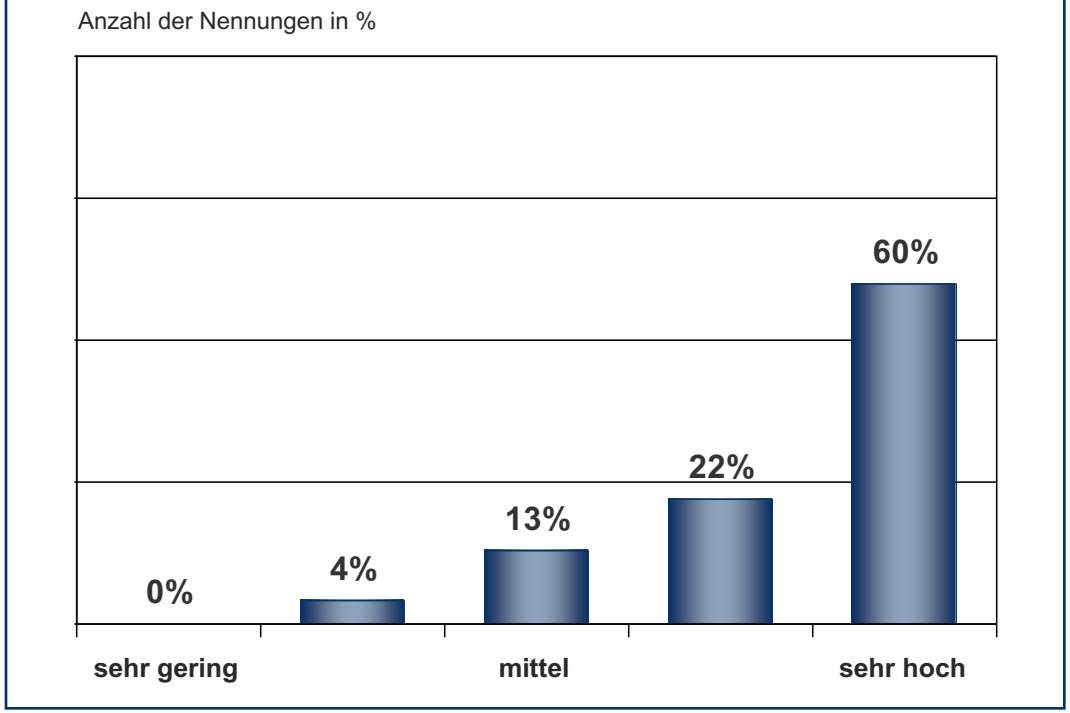
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Kostensenkung, Rationalisierung“

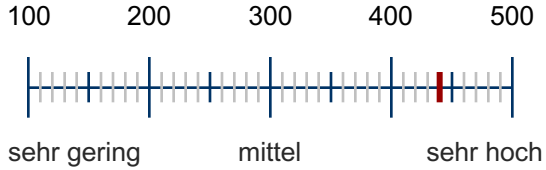
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	**McKinsey & Company**
2	Roland Berger
3	Kurt Salmon Associates
4	The Boston Consulting Group
5	Management Engineers

Mittelwert: 438

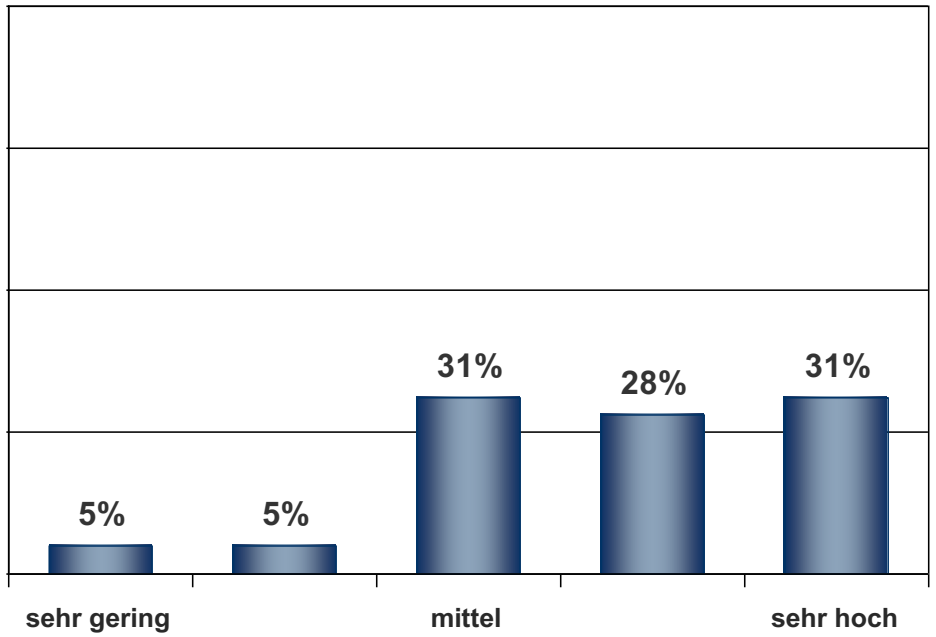


Rang 2 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Roland Berger Strategy Consultants

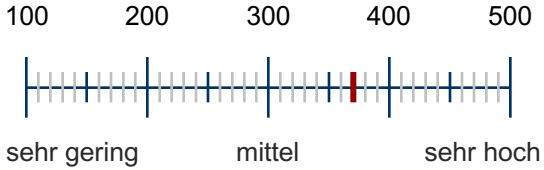
Wahrgenommene Kompetenz

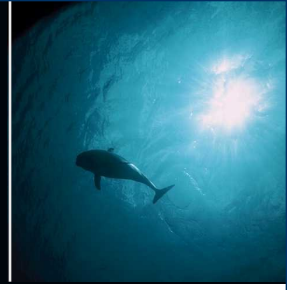
Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	**Roland Berger**
3	Kurt Salmon Associates
4	The Boston Consulting Group
5	Management Engineers

Mittelwert: 374

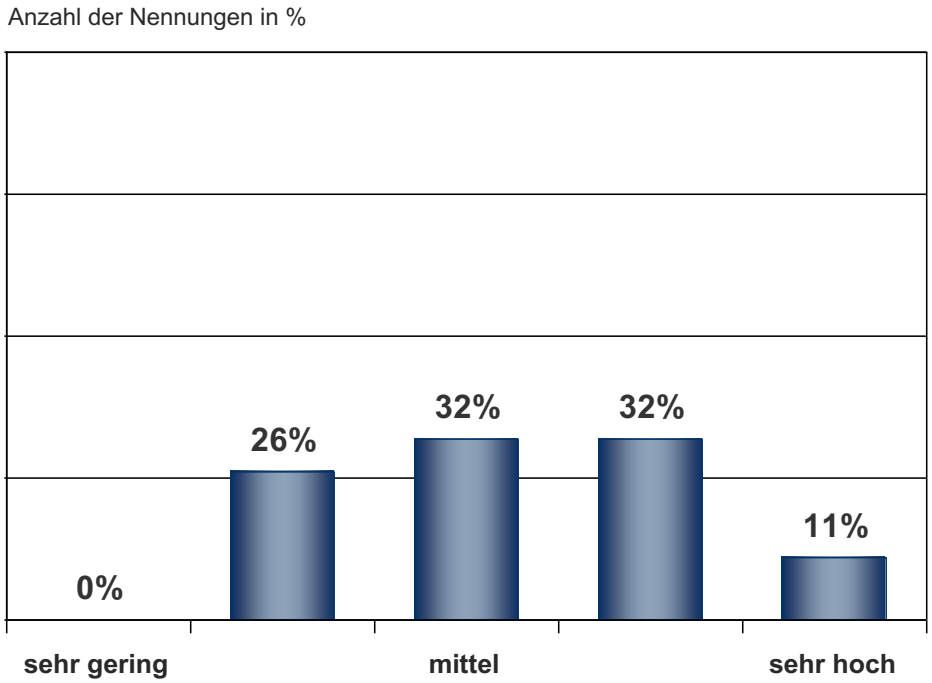




Rang 3 „Kostensenkung, Rationalisierung“

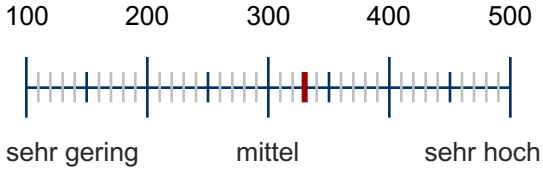
Kurt Salmon Associates

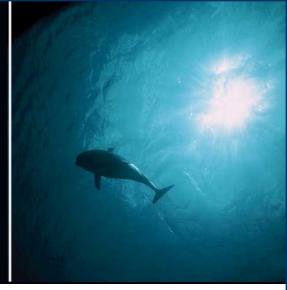
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	**Kurt Salmon Associates**
4	The Boston Consulting Group
5	Management Engineers

Mittelwert: 326



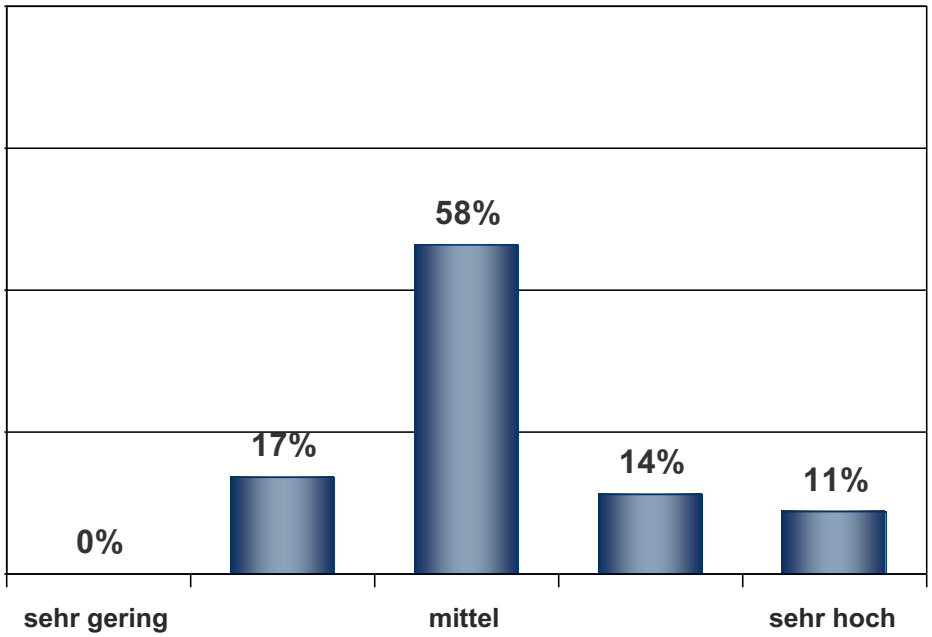


Rang 4 „Kostensenkung, Rationalisierung“

The Boston Consulting Group

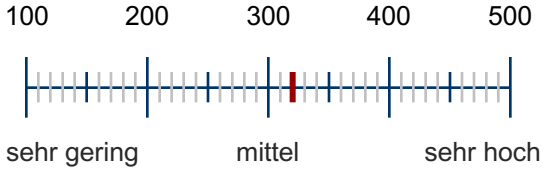
Wahrgenommene Kompetenz

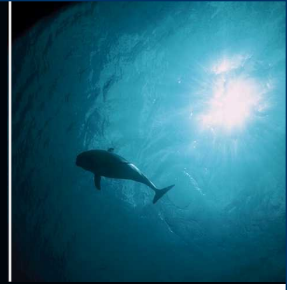
Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Kurt Salmon Associates
4	**The Boston Consulting Group**
5	Management Engineers

Mittelwert: 319

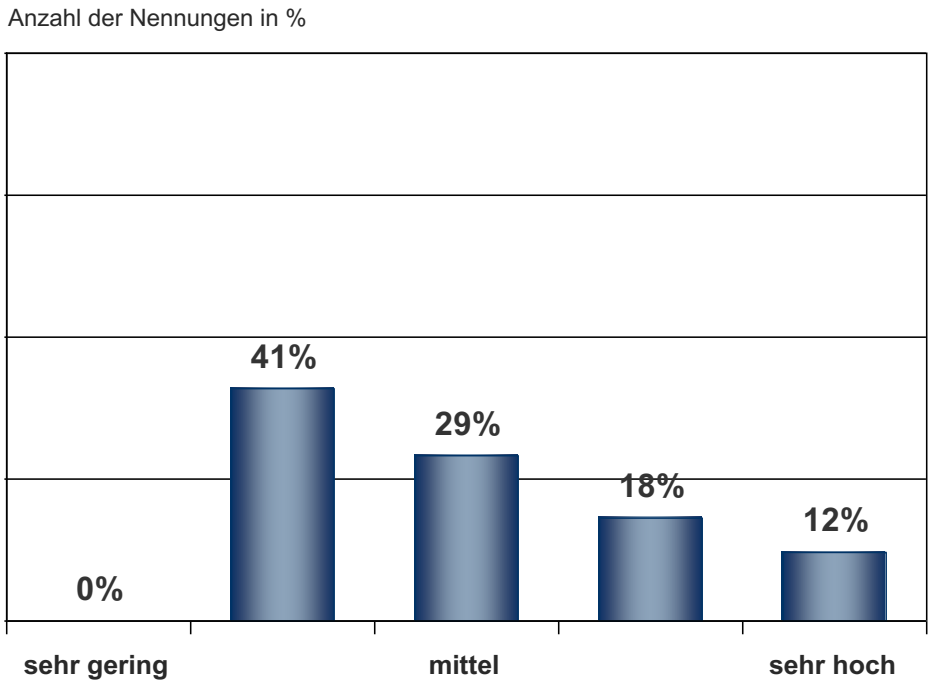




Rang 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

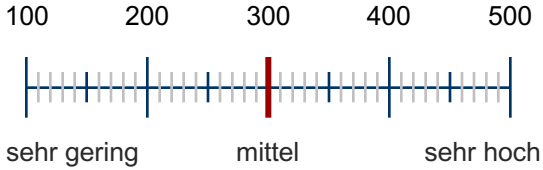
Management Engineers

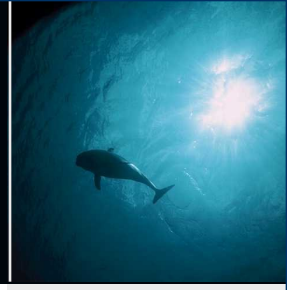
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Kurt Salmon Associates
4	The Boston Consulting Group
5	**Management Engineers**

Mittelwert: 300





Top 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Roland Berger Strategy Consultants	387	98
2	McKinsey & Company	380	90
3	Kurt Salmon Associates	375	107
4	Management Engineers	335	100
5	The Boston Consulting Group	325	87
6	xxx	300	89
7	xxx	250	118
8	xxx	224	115
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

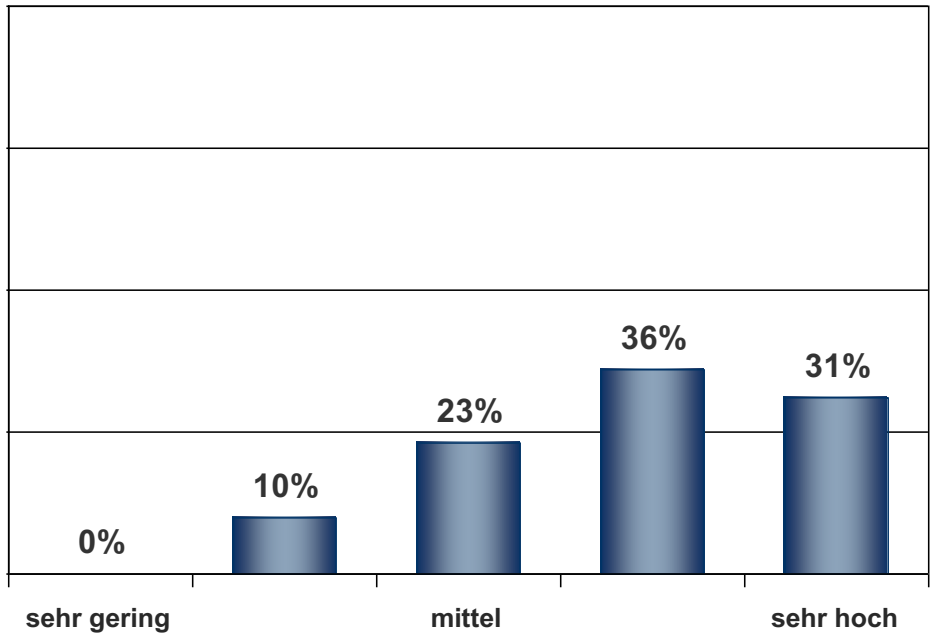
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Geschäftsprozessoptimierung“

Roland Berger Strategy Consultants

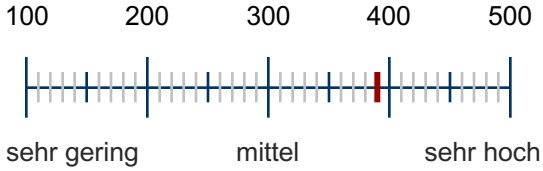
Wahrgenommene Kompetenz

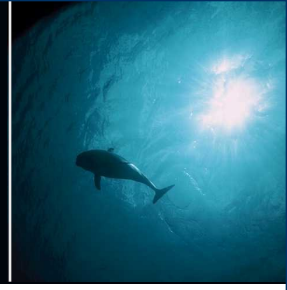
Anzahl der Nennungen in %



1	**Roland Berger**
2	McKinsey & Company
3	Kurt Salmon Associates
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 387



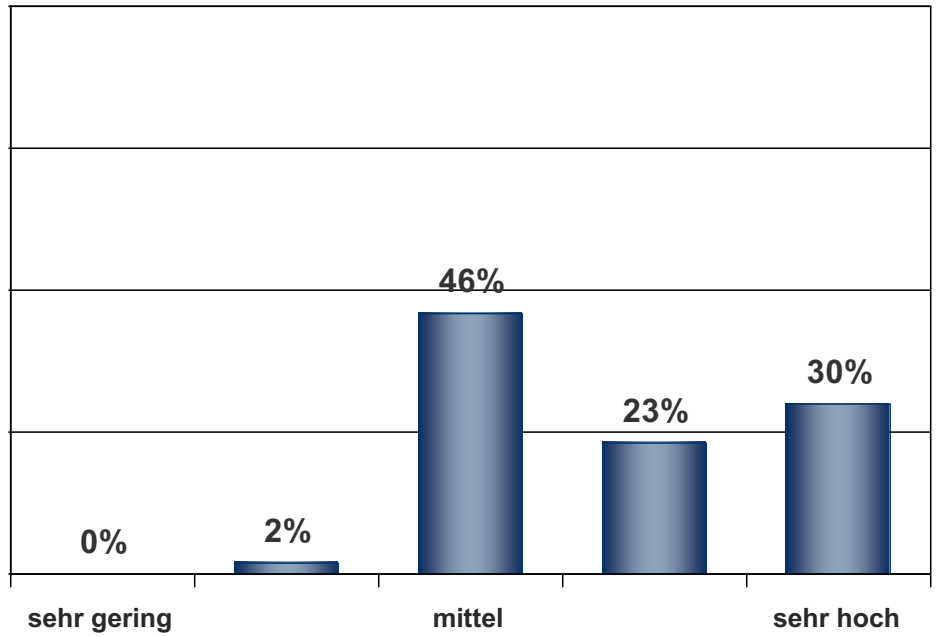


Rang 2 „Geschäftsprozessoptimierung“

McKinsey & Company

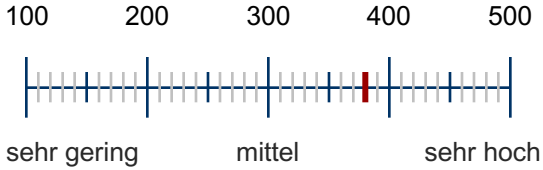
Wahrgenommene Kompetenz

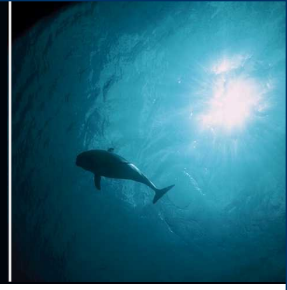
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	**McKinsey & Company**
3	Kurt Salmon Associates
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 380



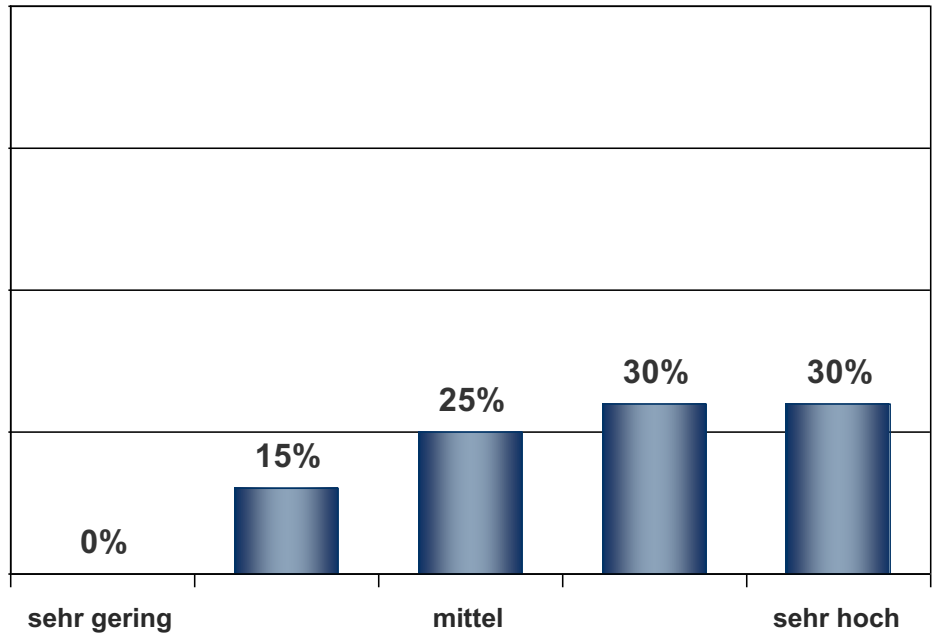


Rang 3 „Geschäftsprozessoptimierung“

Kurt Salmon Associates

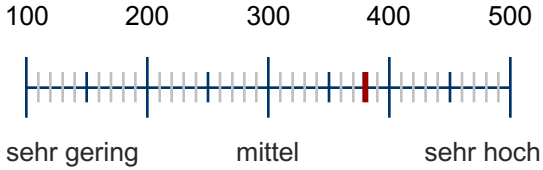
Wahrgenommene Kompetenz

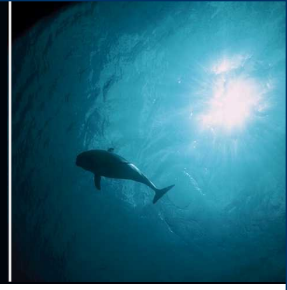
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	**Kurt Salmon Associates**
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 375

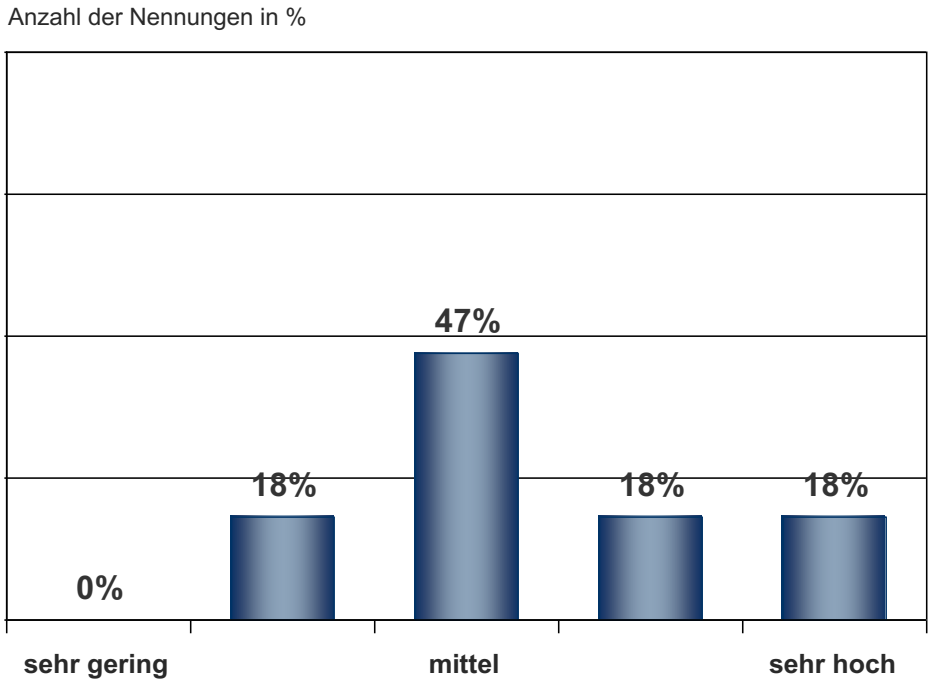




Rang 4 „Geschäftsprozessoptimierung“

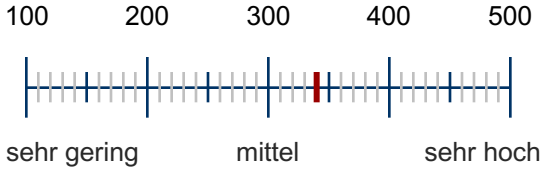
Management Engineers

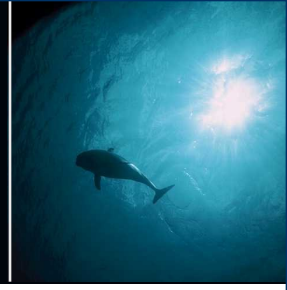
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	Kurt Salmon Associates
4	**Management Engineers**
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 335



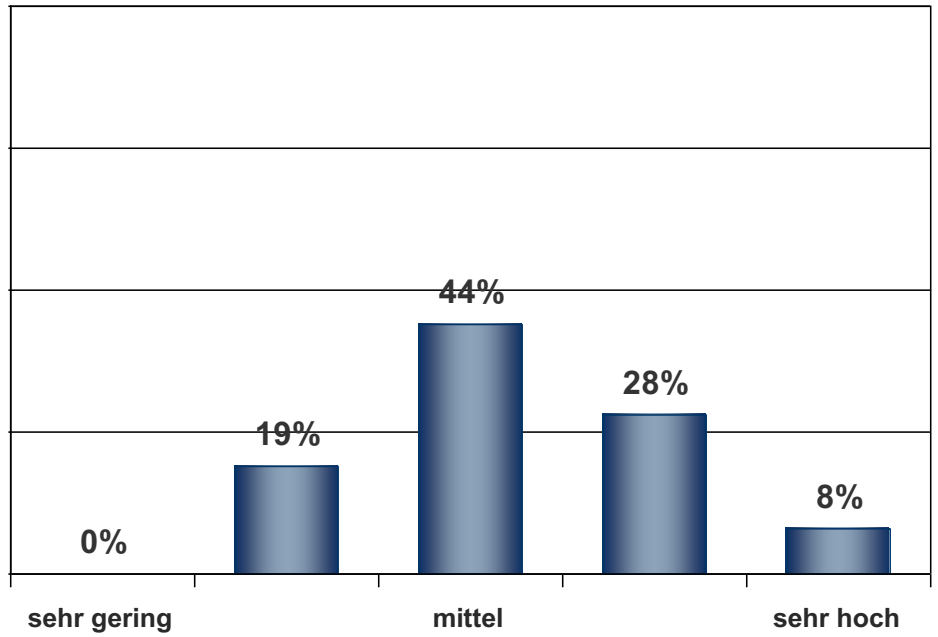


Rang 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

The Boston Consulting Group

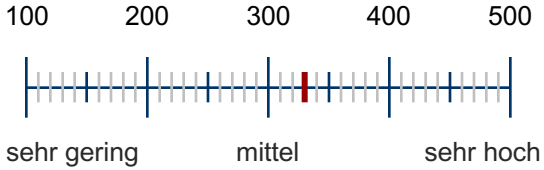
Wahrgenommene Kompetenz

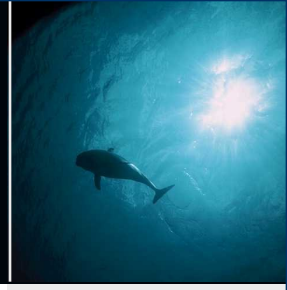
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	Kurt Salmon Associates
4	Management Engineers
5	**The Boston Consulting Group**

Mittelwert: 325





Top 5 „Sanierung, Restrukturierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Roland Berger Strategy Consultants	411	101
2	McKinsey & Company	368	96
3	The Boston Consulting Group	289	89
4	Management Engineers	281	83
5	Kurt Salmon Associates	242	61
6	xxx	229	56
7	xxx	218	101
8	xxx	210	88
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

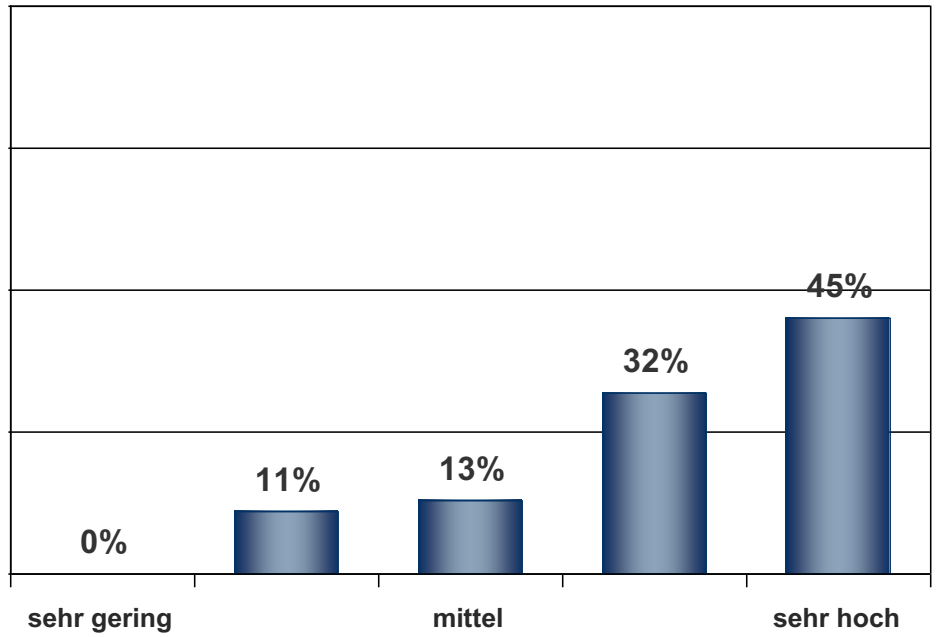
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Sanierung, Restrukturierung“

Roland Berger Strategy Consultants

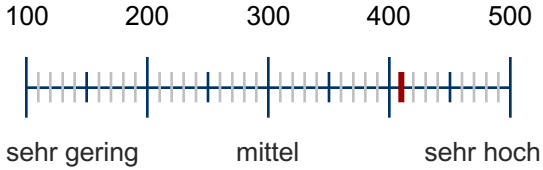
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**Roland Berger**
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	Management Engineers
5	Kurt Salmon Associates

Mittelwert: 411

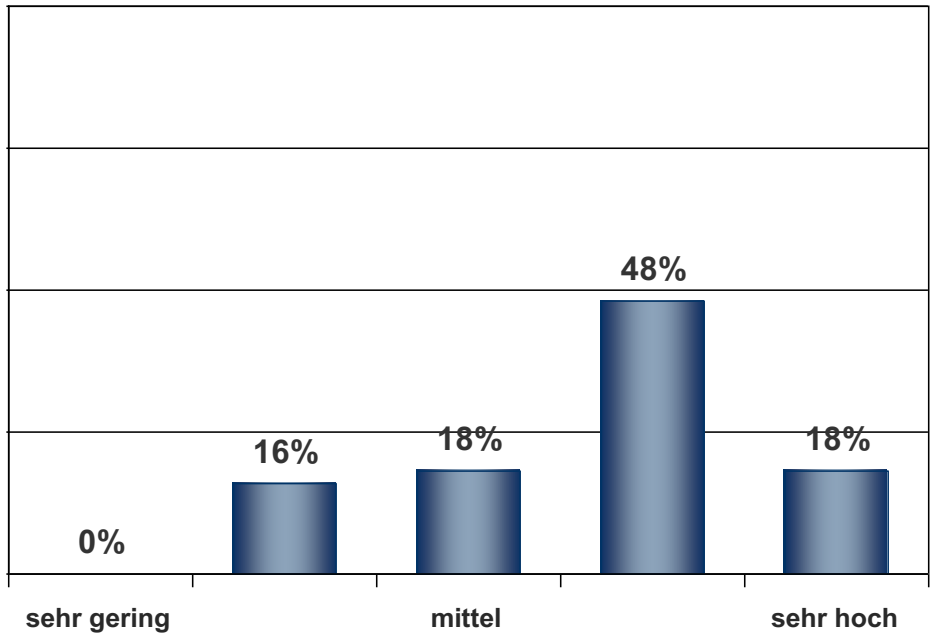


Rang 2 „Sanierung, Restrukturierung“

McKinsey & Company

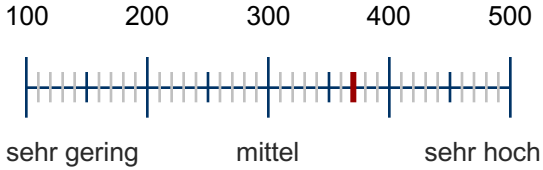
Wahrgenommene Kompetenz

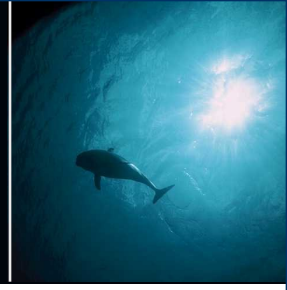
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	**McKinsey & Company**
3	The Boston Consulting Group
4	Management Engineers
5	Kurt Salmon Associates

Mittelwert: 368



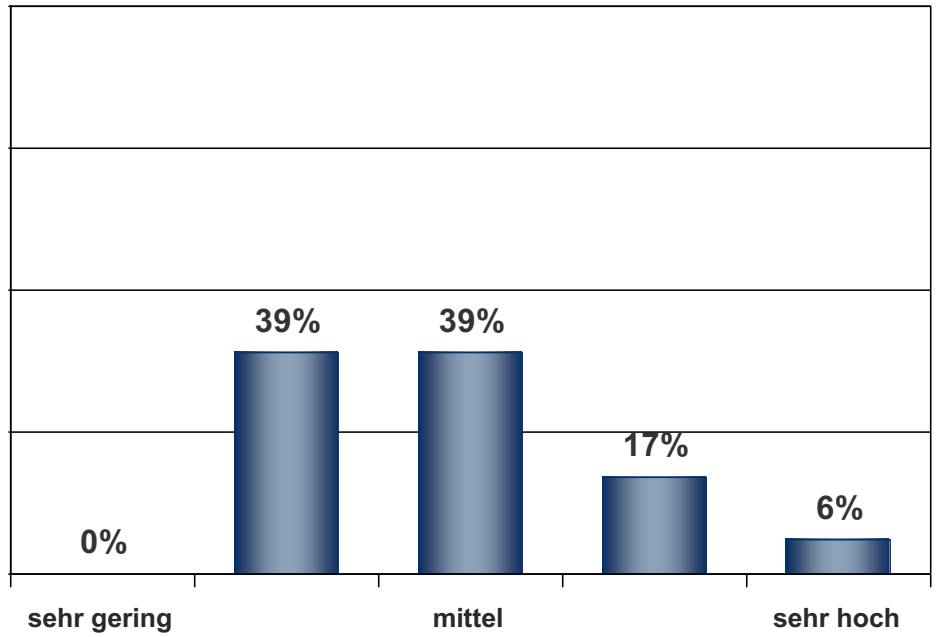


Rang 3 „Sanierung, Restrukturierung“

The Boston Consulting Group

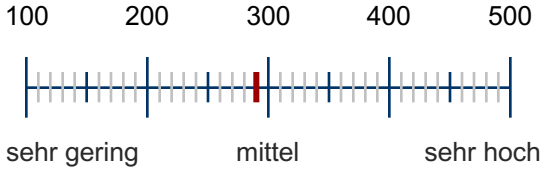
Wahrgenommene Kompetenz

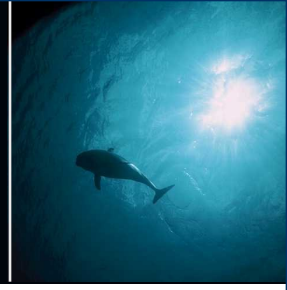
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	**The Boston Consulting Group**
4	Management Engineers
5	Kurt Salmon Associates

Mittelwert: 289

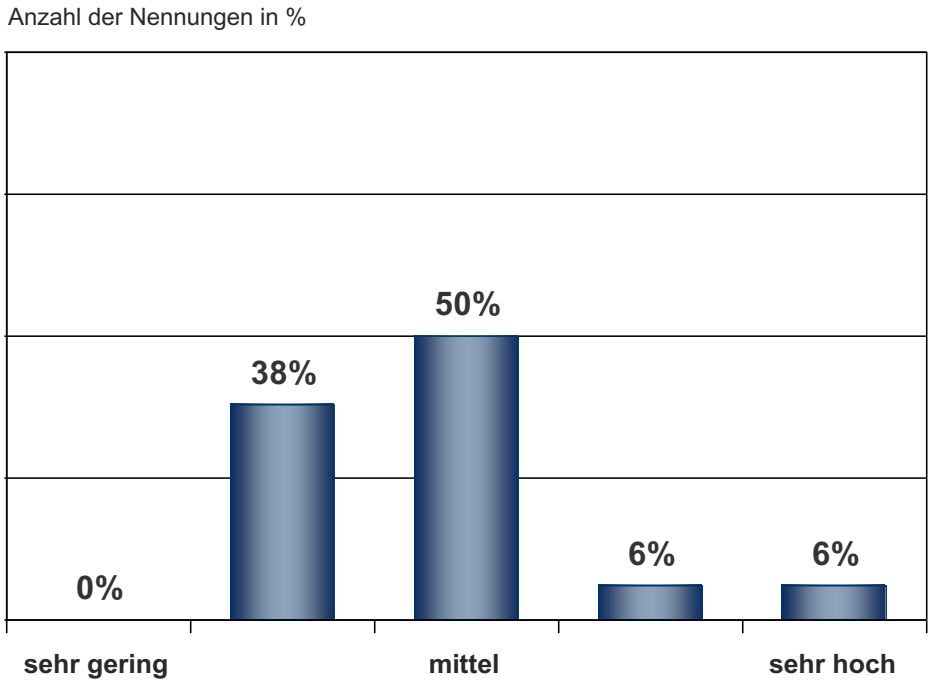




Rang 4 „Sanierung, Restrukturierung“

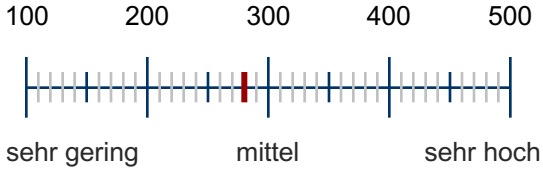
Management Engineers

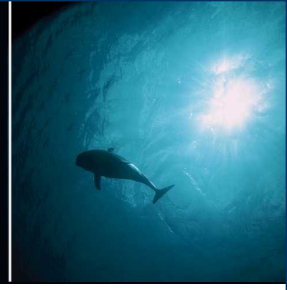
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	**Management Engineers**
5	Kurt Salmon Associates

Mittelwert: 281

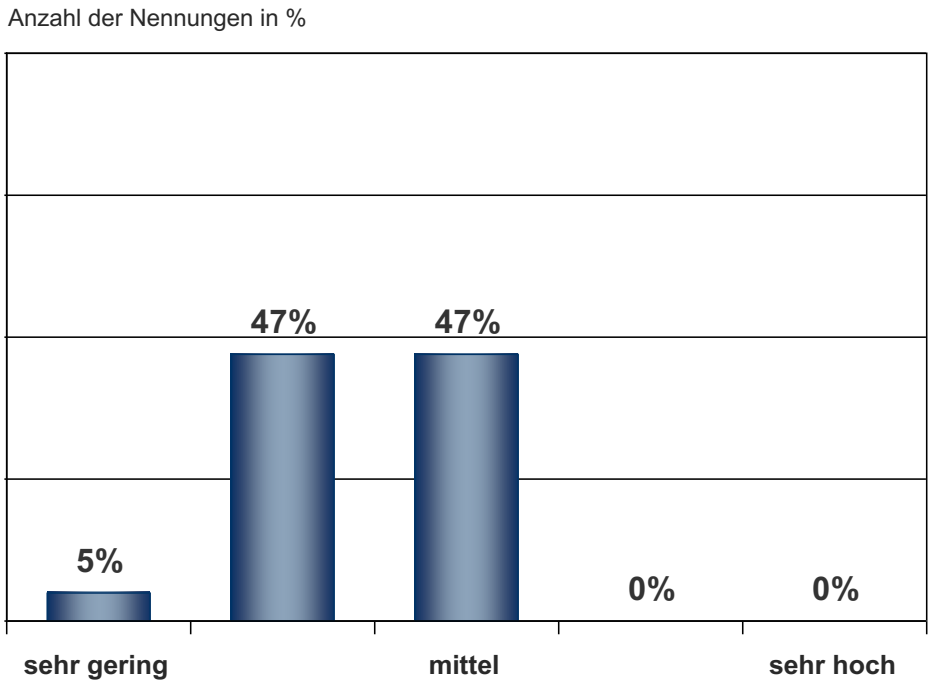




Rang 5 „Sanierung, Restrukturierung“

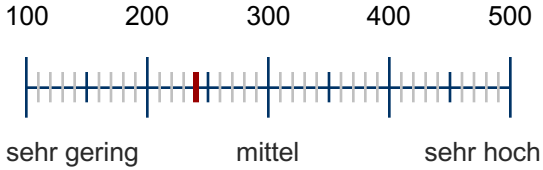
Kurt Salmon Associates

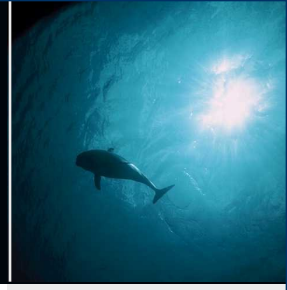
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	Management Engineers
5	**Kurt Salmon Associates**

Mittelwert: 242





Top 5 „Marketing, Vertrieb“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kurt Salmon Associates	347	96
2	The Boston Consulting Group	327	115
3	Roland Berger Strategy Consultants	316	110
4	McKinsey & Company	312	112
5	DiamondCluster	244	73
5	Management Engineers	244	96
7	xxx	236	81
8	xxx	219	60
9	xxx	206	66
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

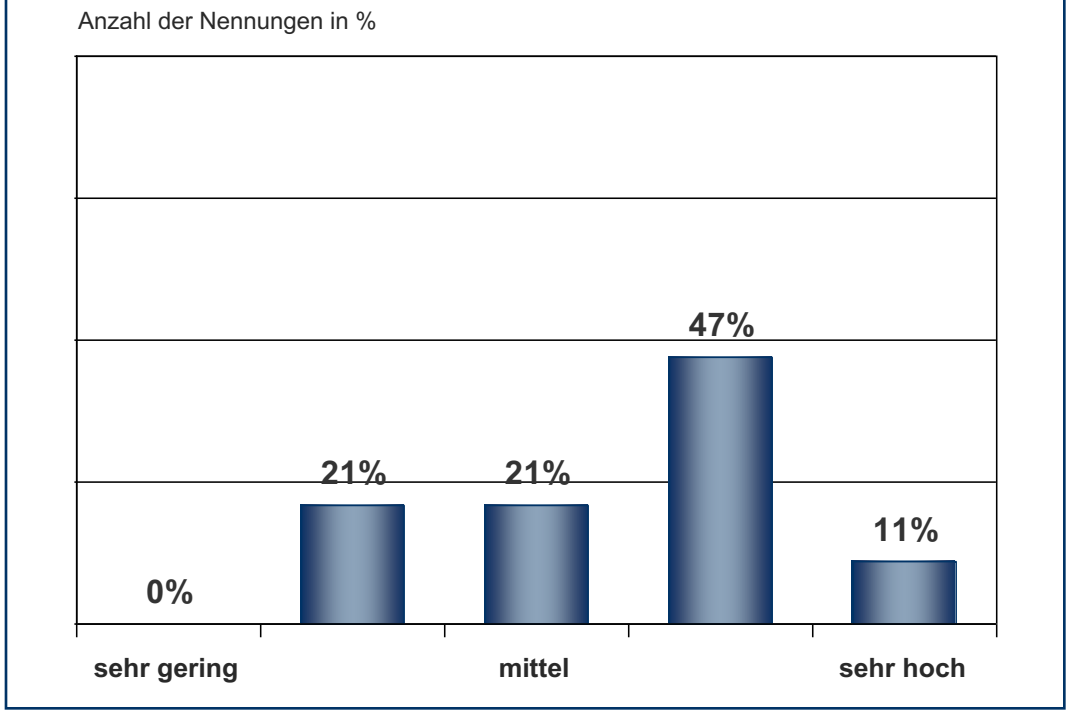
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Marketing, Vertrieb“

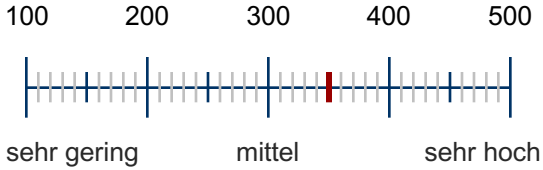
Kurt Salmon Associates

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Kurt Salmon Associates**
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	DiamondCluster
5	Management Engineers

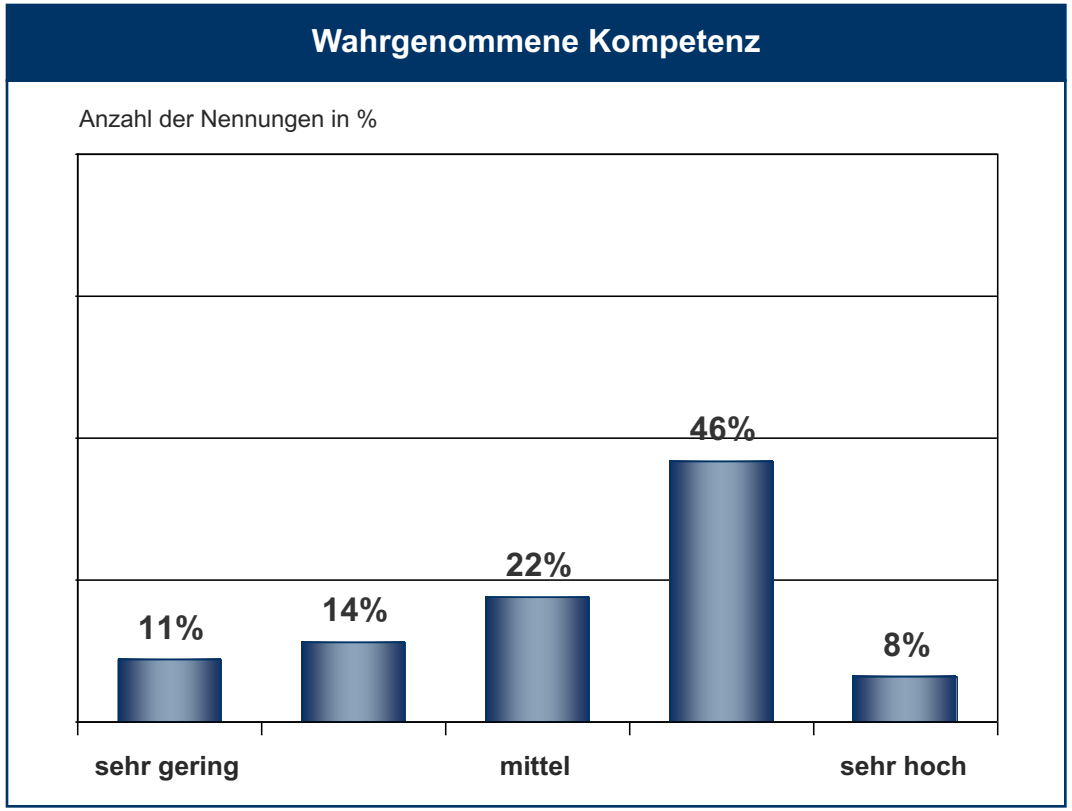
Mittelwert: 347



Rang 2 „Marketing, Vertrieb“

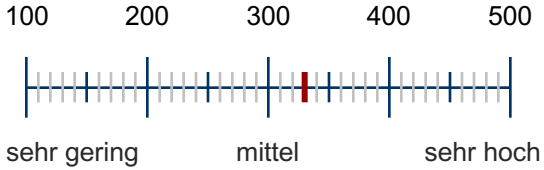
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Kurt Salmon Associates
2	**The Boston Consulting Group**
3	Roland Berger
3	McKinsey & Company
5	DiamondCluster
5	Management Engineers

Mittelwert: 327

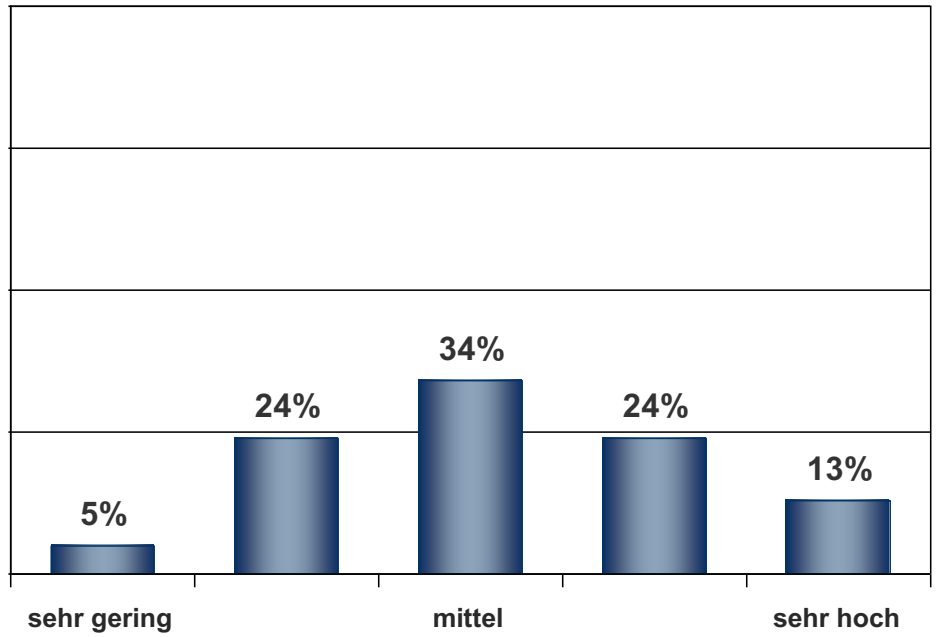


Rang 3 „Marketing, Vertrieb“

Roland Berger Strategy Consultants

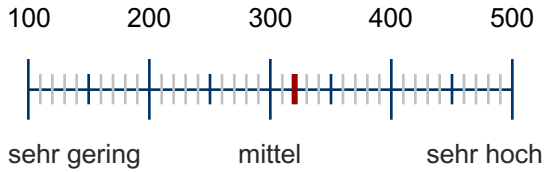
Wahrgenommene Kompetenz

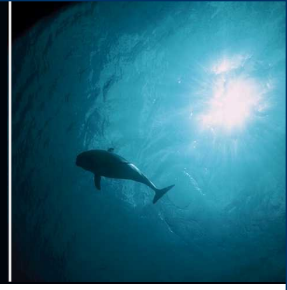
Anzahl der Nennungen in %



1	Kurt Salmon Associates
2	The Boston Consulting Group
3	**Roland Berger**
4	McKinsey & Company
5	DiamondCluster
5	Management Engineers

Mittelwert: 316

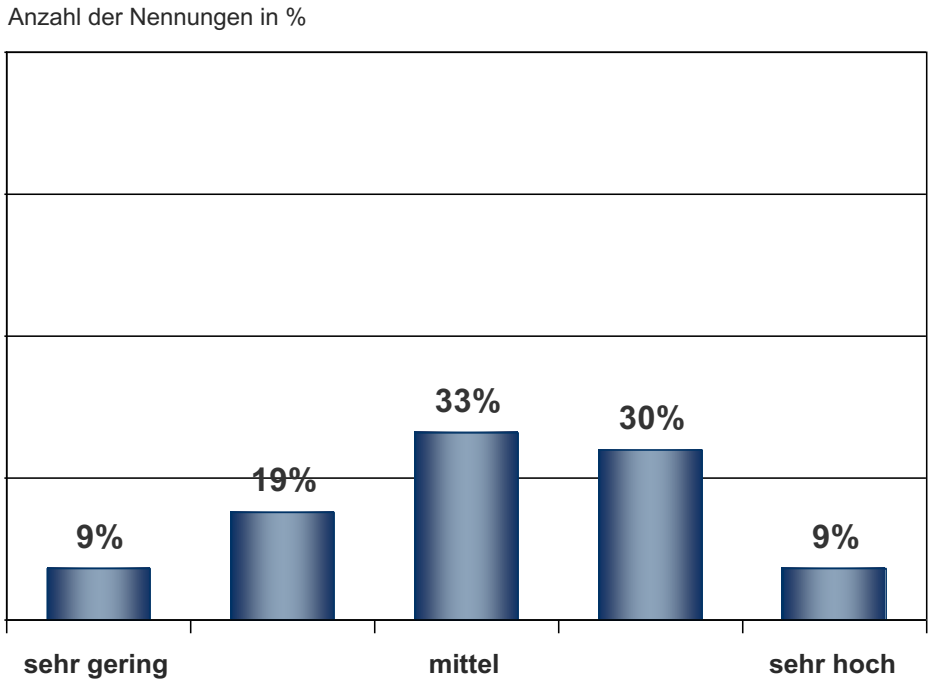




Rang 4 „Marketing, Vertrieb“

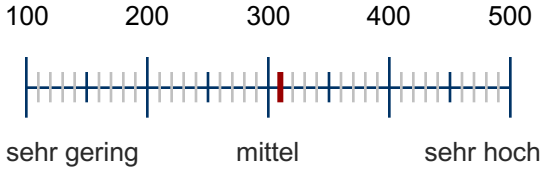
McKinsey & Company

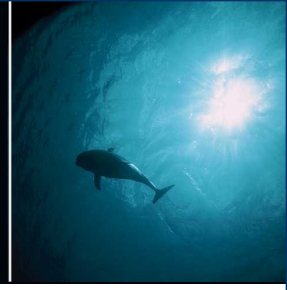
Wahrgenommene Kompetenz



1	Kurt Salmon Associates
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	**McKinsey & Company**
5	DiamondCluster
5	Management Engineers

Mittelwert: 312

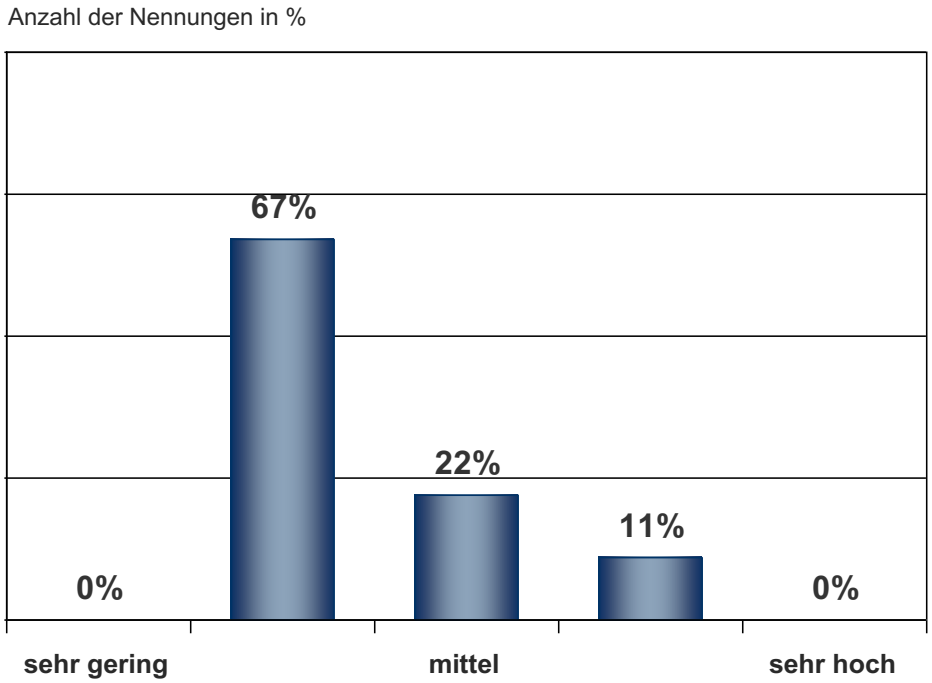




Rang 5 „Marketing, Vertrieb“

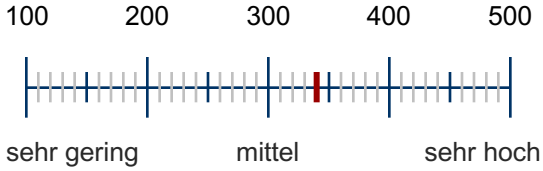
DiamondCluster

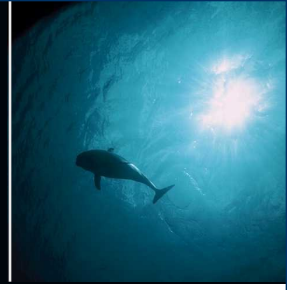
Wahrgenommene Kompetenz



1	Kurt Salmon Associates
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	**DiamondCluster**
5	Management Engineers

Mittelwert: 244



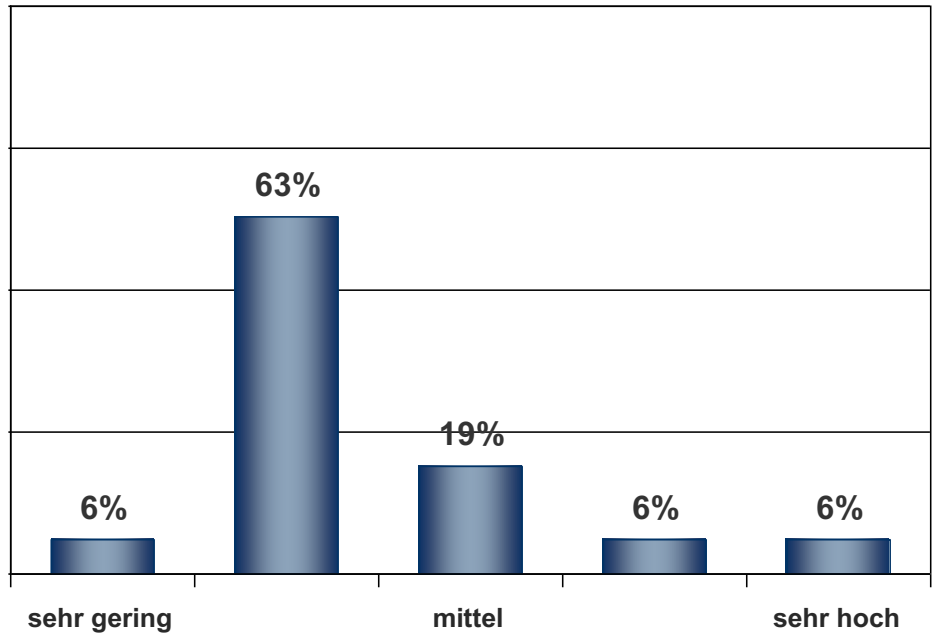


Rang 5 „Marketing, Vertrieb“

Management Engineers

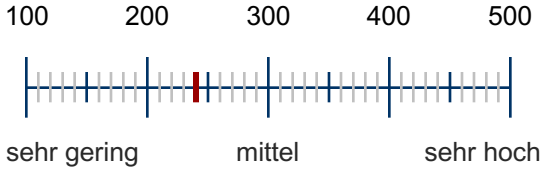
Wahrgenommene Kompetenz

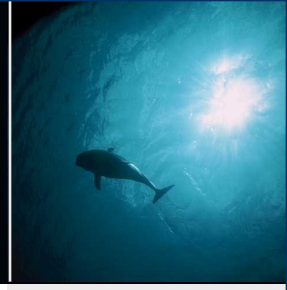
Anzahl der Nennungen in %



1	Kurt Salmon Associates
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
3	McKinsey & Company
5	DiamondCluster
5	**Management Engineers**

Mittelwert: 244





Top 5 „Business Development“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

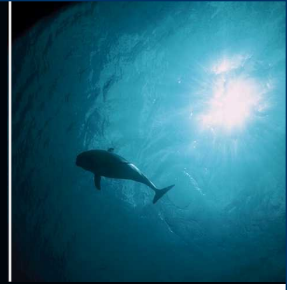
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	356	108
2	McKinsey & Company	323	112
3	Roland Berger Strategy Consultants	282	87
4	Kurt Salmon Associates	274	73
5	Management Engineers	238	102
6	xxx	231	120
7	xxx	230	82
8	xxx	229	46
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

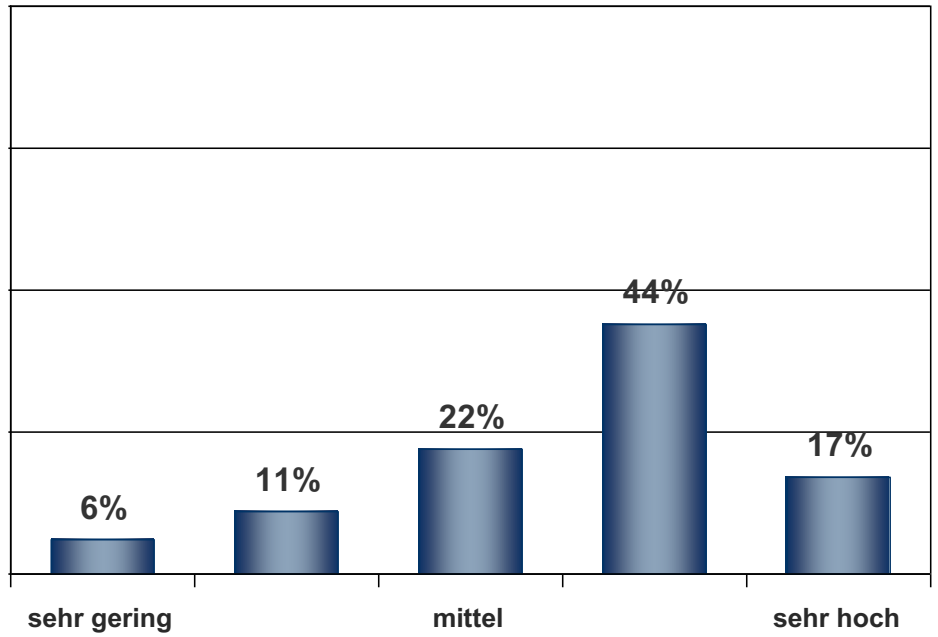


Rang 1 „Business Development“

The Boston Consulting Group

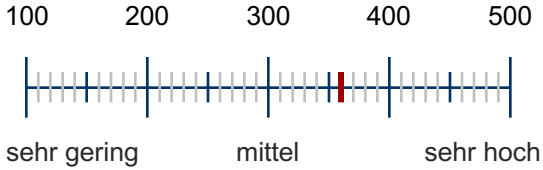
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Kurt Salmon Associates
5	Management Engineers

Mittelwert: 356

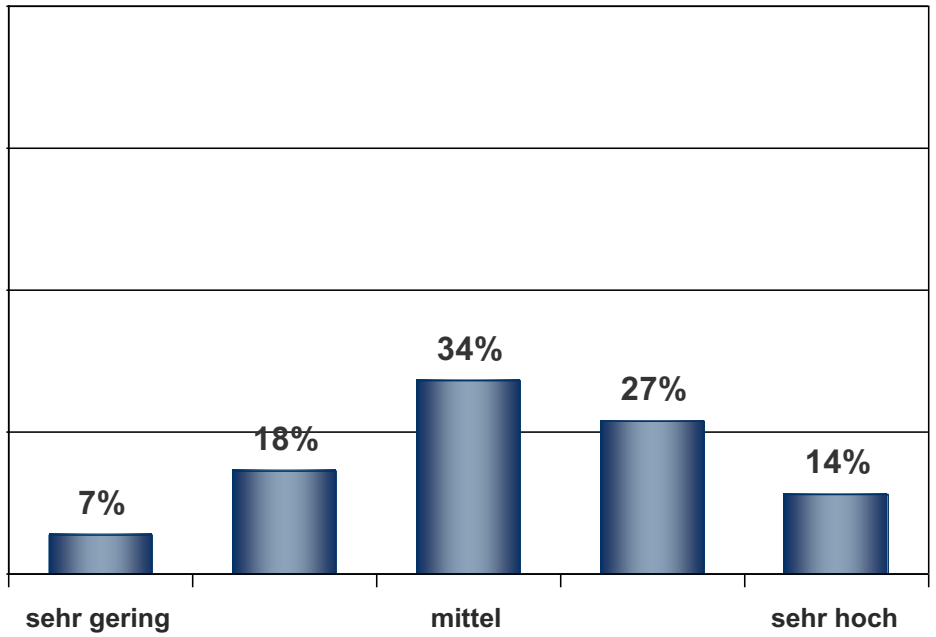


Rang 2 „Business Development“

McKinsey & Company

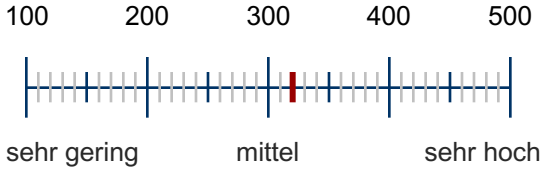
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Roland Berger
4	Kurt Salmon Associates
5	Management Engineers

Mittelwert: 323

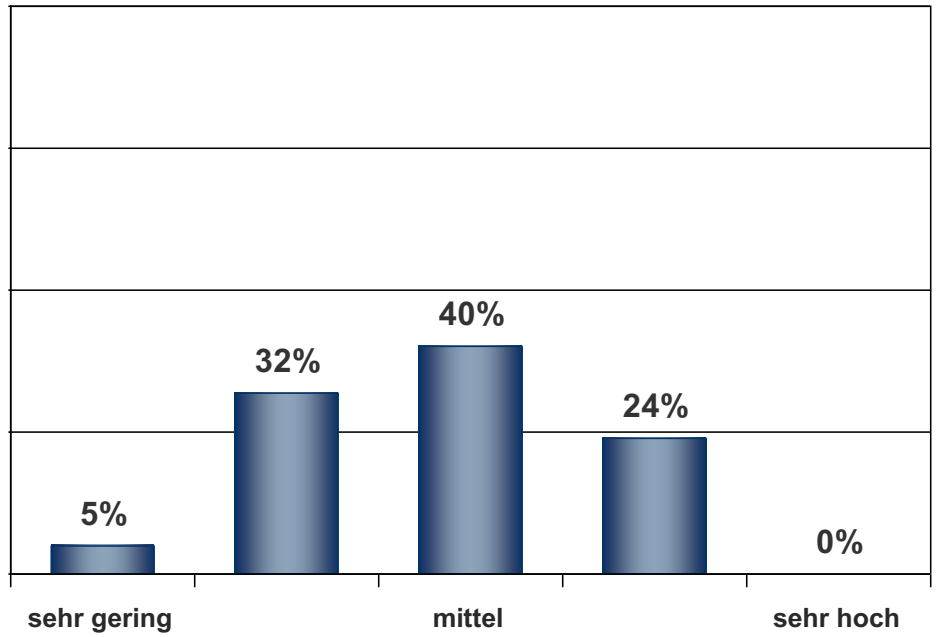


Rang 3 „Business Development“

Roland Berger Strategy Consultants

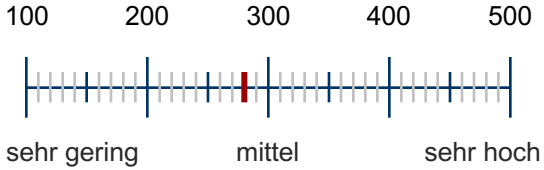
Wahrgenommene Kompetenz

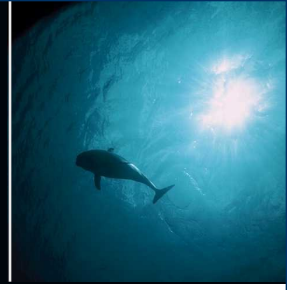
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Roland Berger**
4	Kurt Salmon Associates
5	Management Engineers

Mittelwert: 282

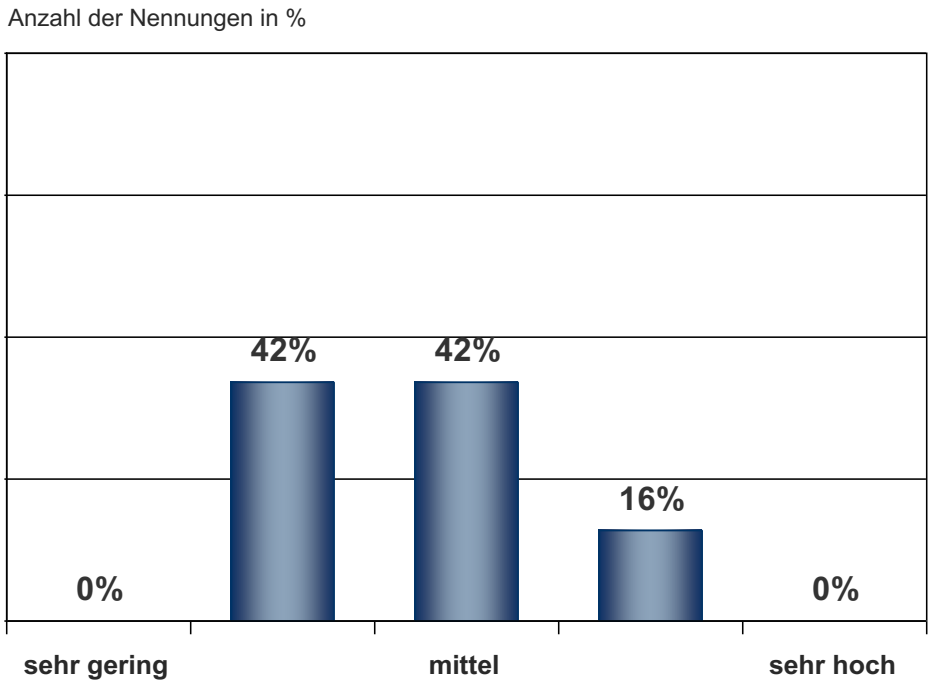




Rang 4 „Business Development“

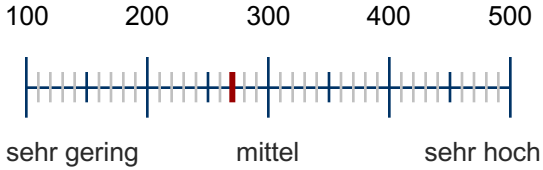
Kurt Salmon Associates

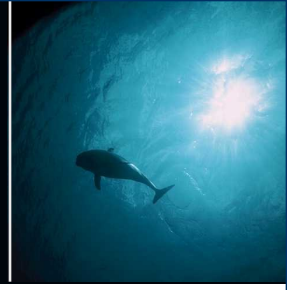
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	**Kurt Salmon Associates**
5	Management Engineers

Mittelwert: 274

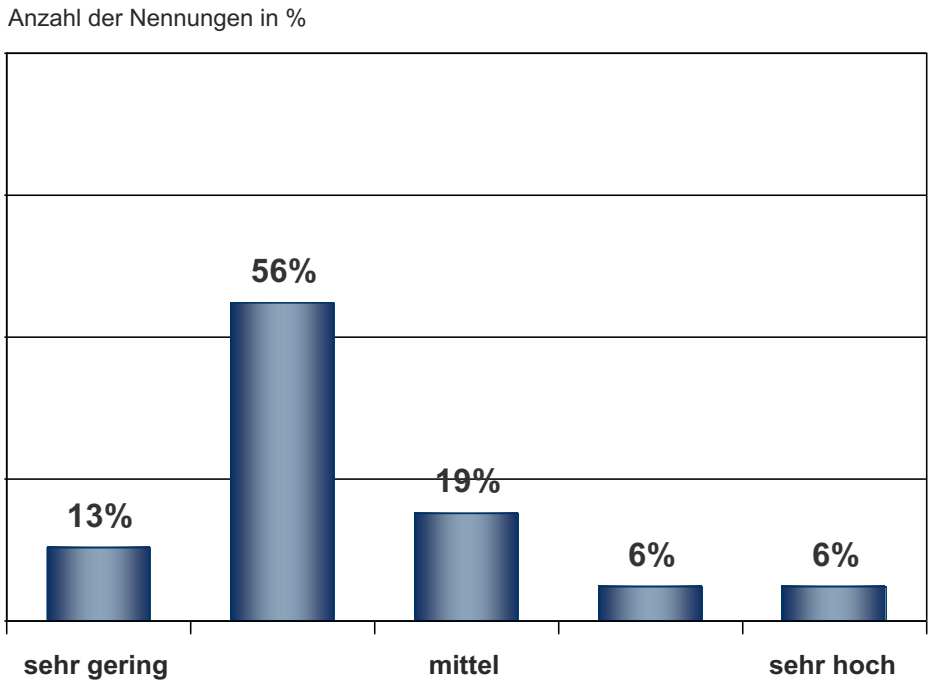




Rang 5 „Business Development“

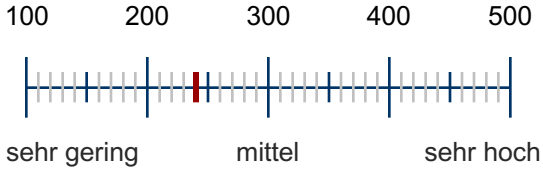
Management Engineers

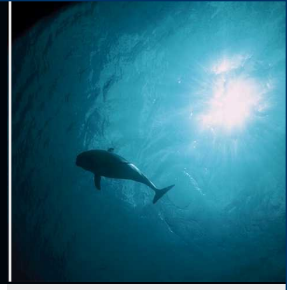
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Kurt Salmon Associates
5	**Management Engineers**

Mittelwert: 238





Top 5 „Wertorientiertes Management“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Stern Stewart & Co.	426	81
2	McKinsey & Company	346	119
3	The Boston Consulting Group	331	117
4	Horváth & Partners	318	85
5	Roland Berger Strategy Consultants	297	84
6	xxx	278	73
7	xxx	250	82
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

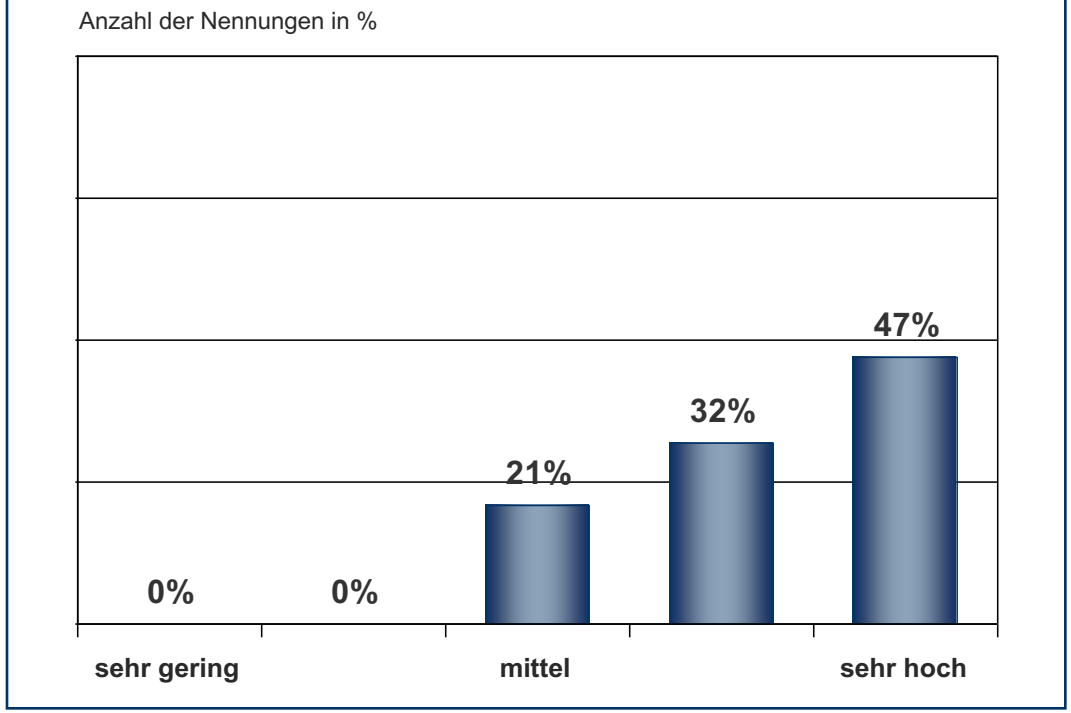
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Wertorientiertes Management“

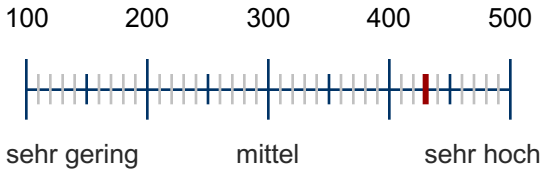
Stern Stewart & Co.

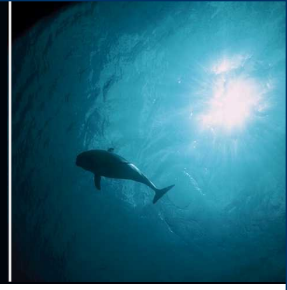
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Stern Stewart & Co.**
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	Horváth & Partners
5	Roland Berger

Mittelwert: 426

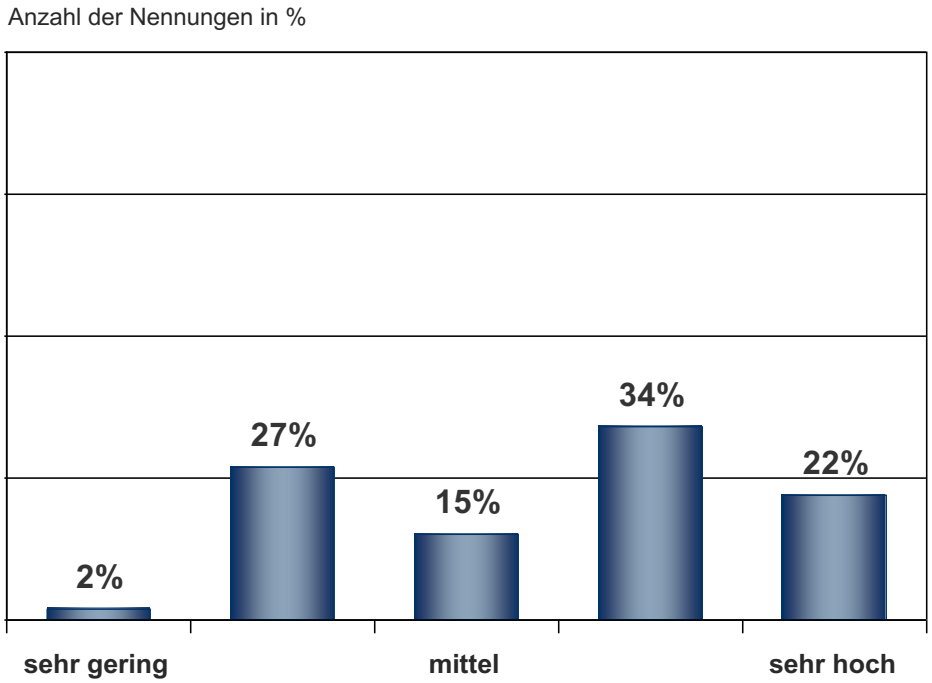




Rang 2 „Wertorientiertes Management“

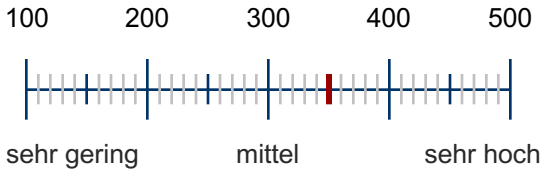
McKinsey & Company

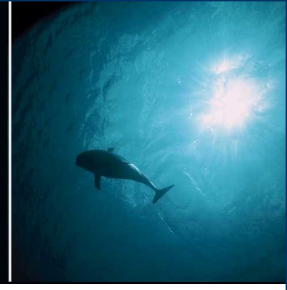
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	**McKinsey & Company**
3	The Boston Consulting Group
4	Horváth & Partners
5	Roland Berger

Mittelwert: 346

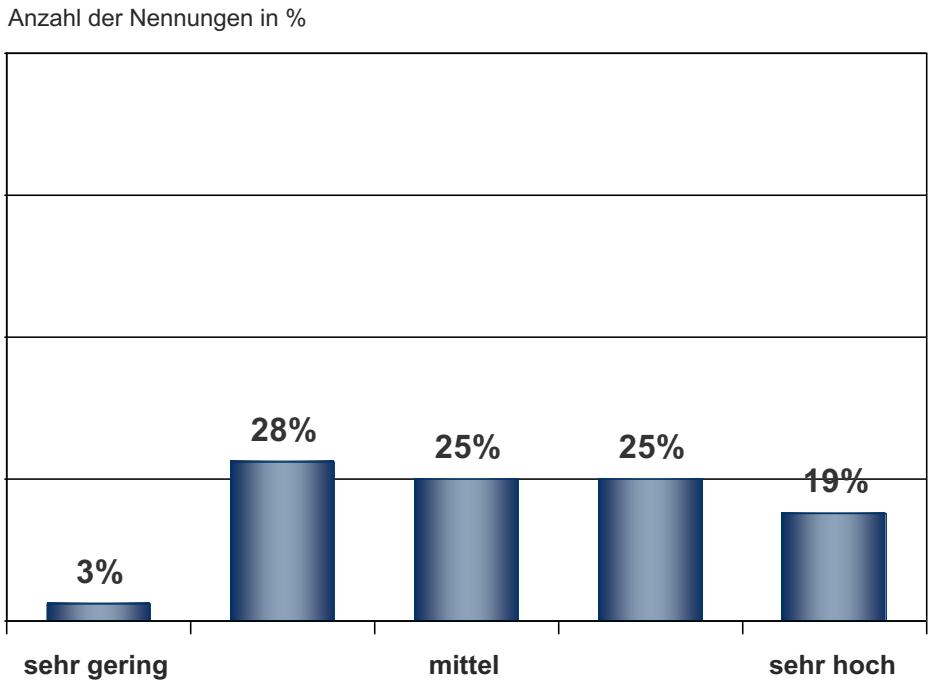




Rang 3 „Wertorientiertes Management“

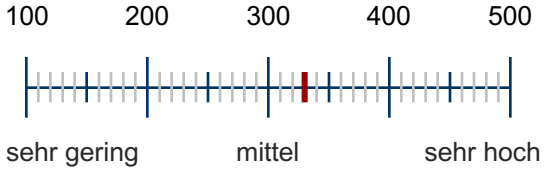
The Boston Consulting Group

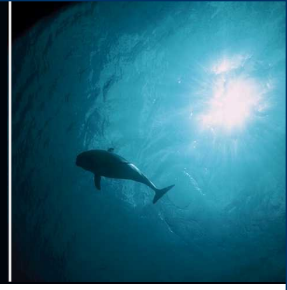
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	McKinsey & Company
3	**The Boston Consulting Group**
4	Horváth & Partners
5	Roland Berger

Mittelwert: 331

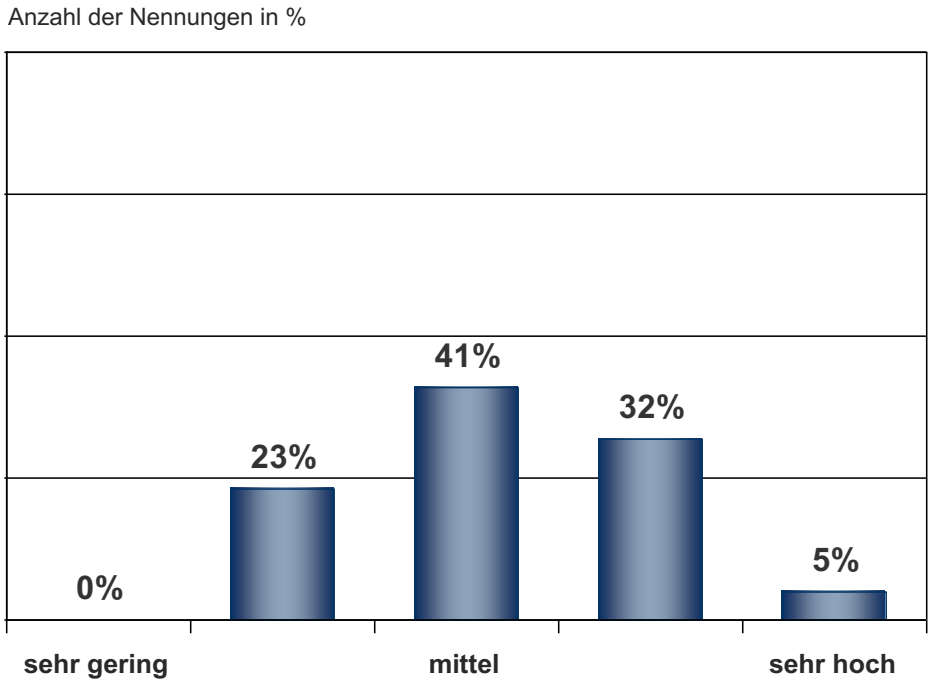




Rang 4 „Wertorientiertes Management“

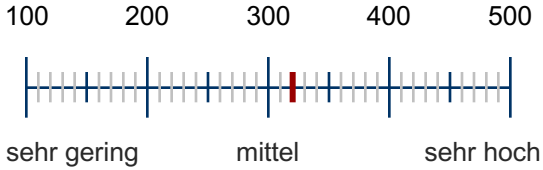
Horváth & Partners

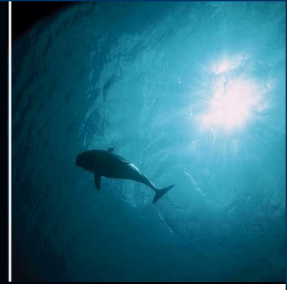
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	**Horváth & Partners**
5	Roland Berger

Mittelwert: 318

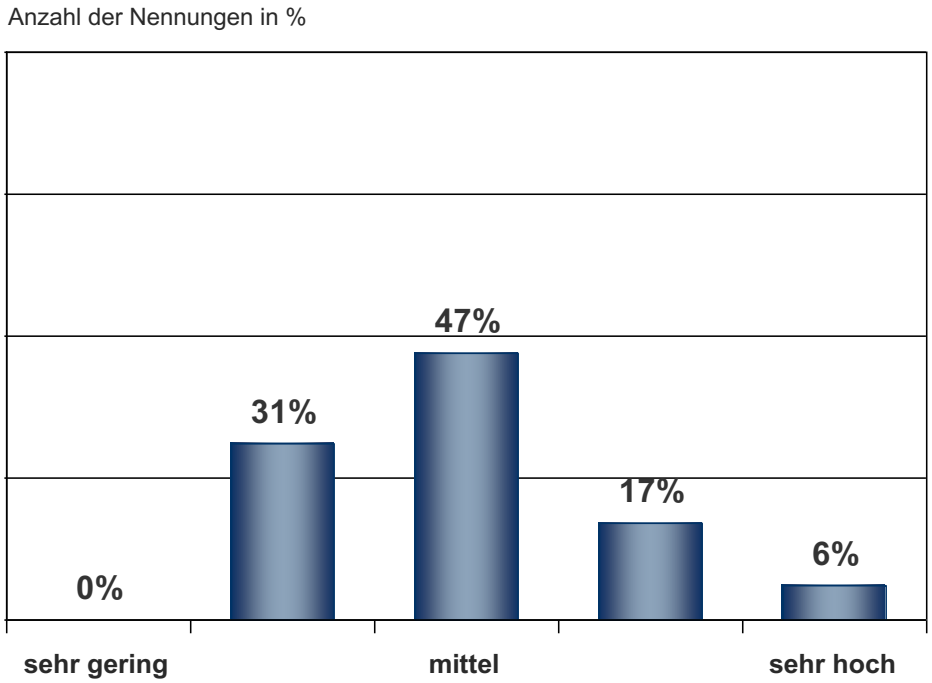




Rang 5 „Wertorientiertes Management“

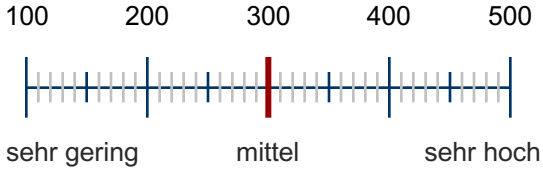
Roland Berger Strategy Consultants

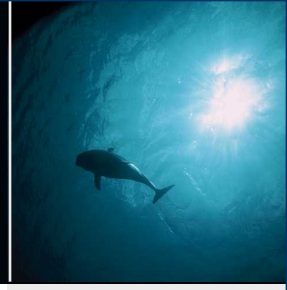
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	Horváth & Partners
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 297





Top 5 „Controlling“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

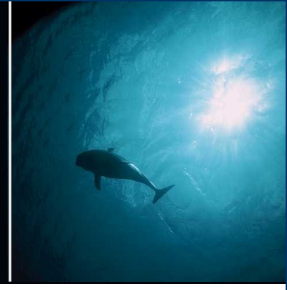
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horváth & Partners	391	116
2	Stern Stewart & Co.	358	102
3	McKinsey & Company	309	106
4	The Boston Consulting Group	286	91
5	Roland Berger Strategy Consultants	276	71
6	xxx	258	61
7	xxx	250	53
7	xxx	250	82
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

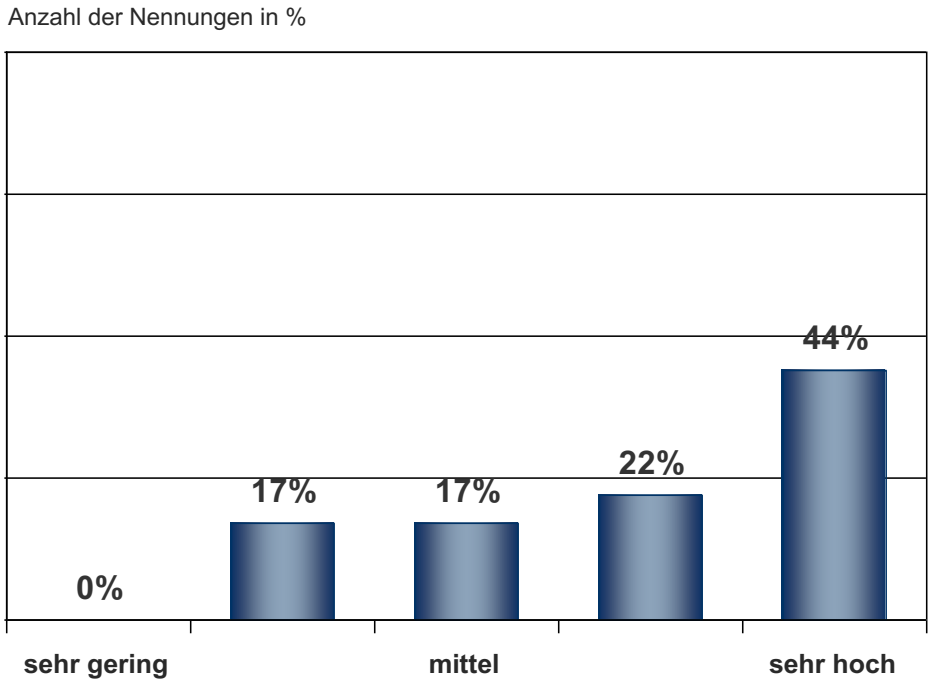
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Controlling“

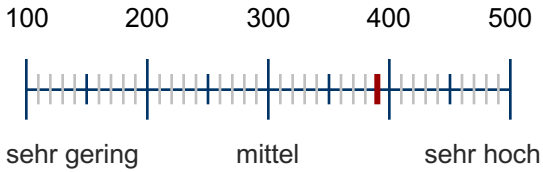
Horváth & Partners

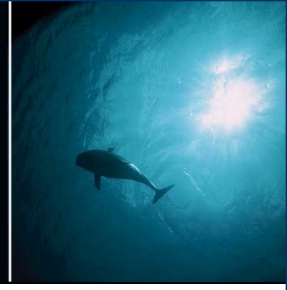
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Horváth & Partners**
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

Mittelwert: 391



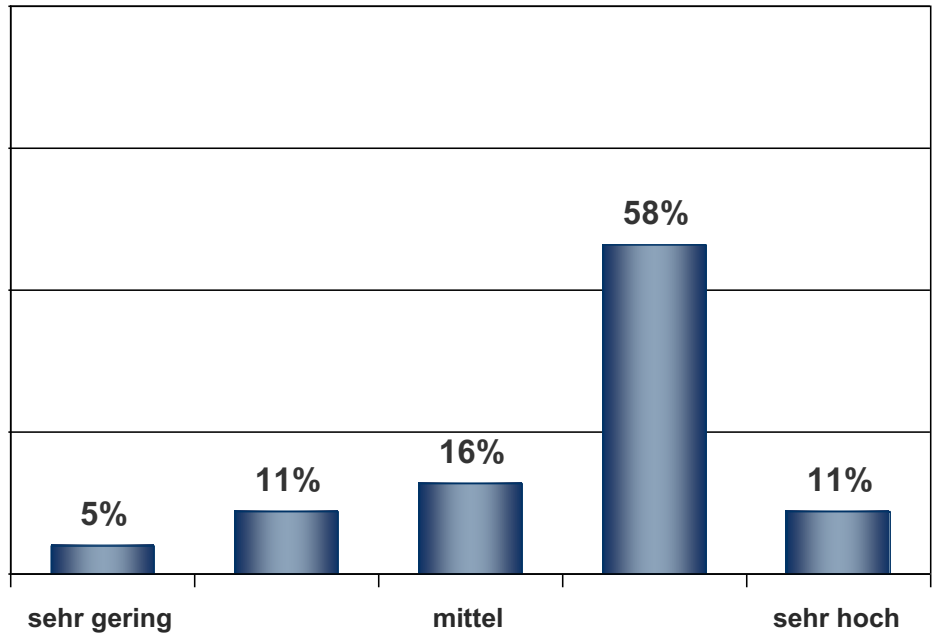


Rang 2 „Controlling“

Stern Stewart & Co.

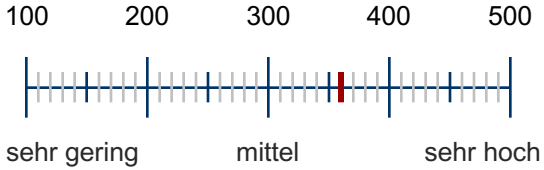
Wahrgenommene Kompetenz

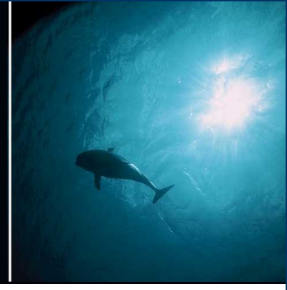
Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	**Stern Stewart & Co.**
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

Mittelwert: 358



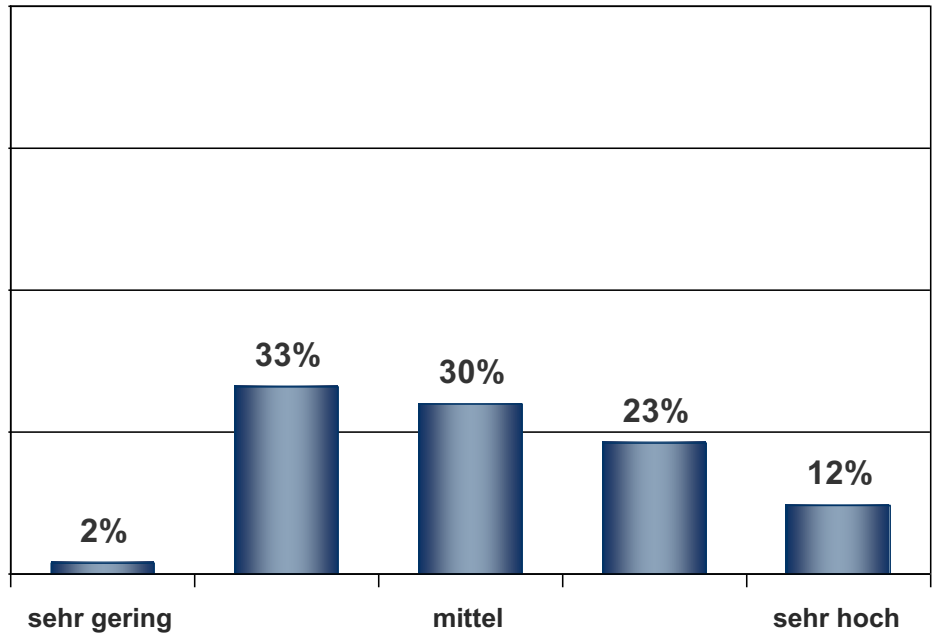


Rang 3 „Controlling“

McKinsey & Company

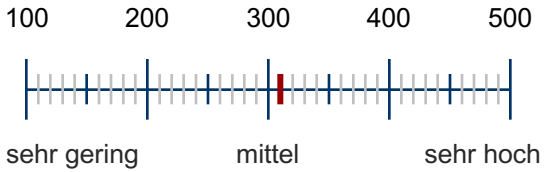
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	**McKinsey & Company**
4	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

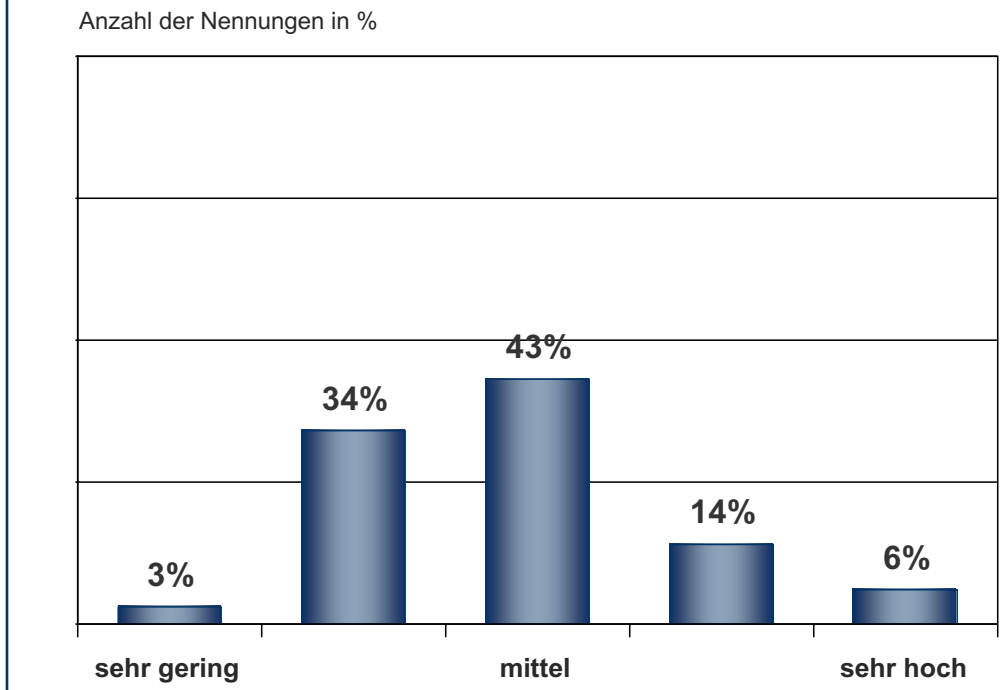
Mittelwert: 309



Rang 4 „Controlling“

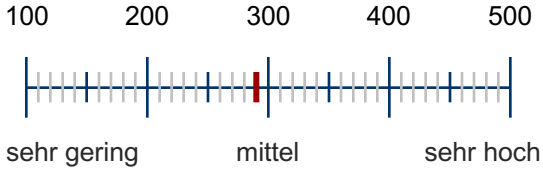
The Boston Consulting Group

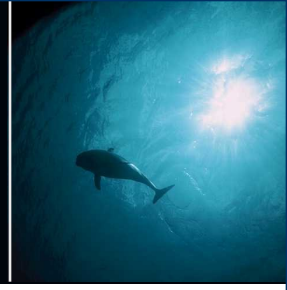
Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	**The Boston Consulting Group**
5	Roland Berger

Mittelwert: 286



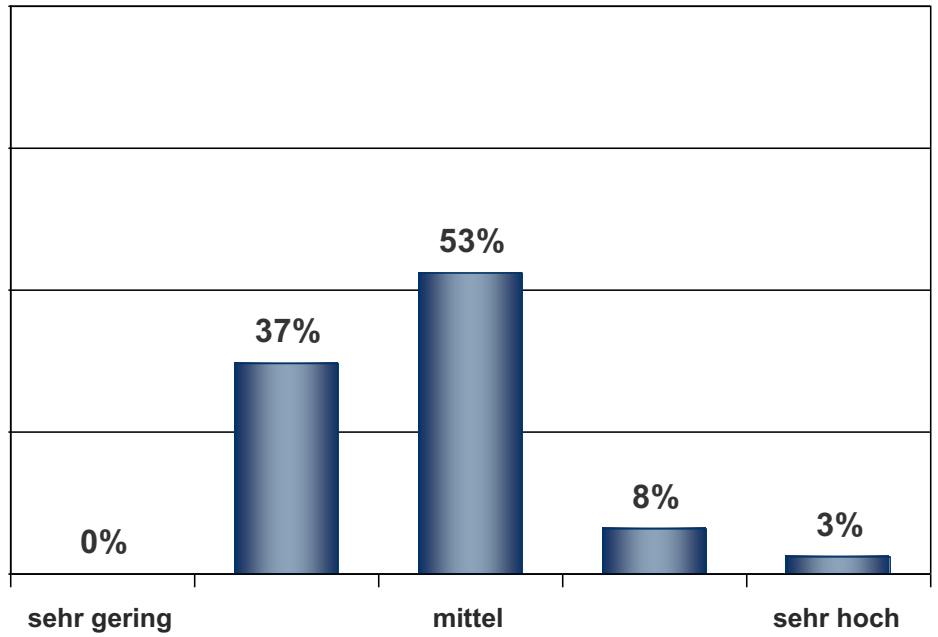


Rang 5 „Controlling“

Roland Berger Strategy Consultants

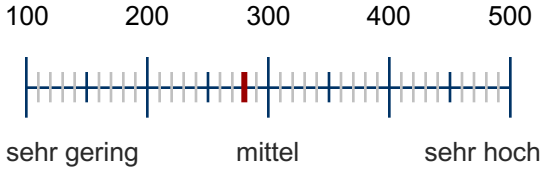
Wahrgenommene Kompetenz

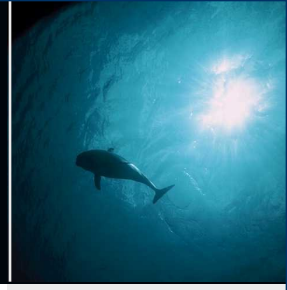
Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 276





Top 5 „Operative Effizienz“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

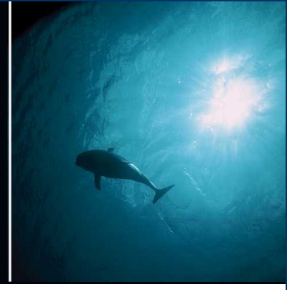
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	325	110
2	Kurt Salmon Associates	315	88
3	Roland Berger Strategy Consultants	308	97
4	Management Engineers	306	93
5	The Boston Consulting Group	303	103
6	xxx	290	89
7	xxx	270	67
8	xxx	241	80
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

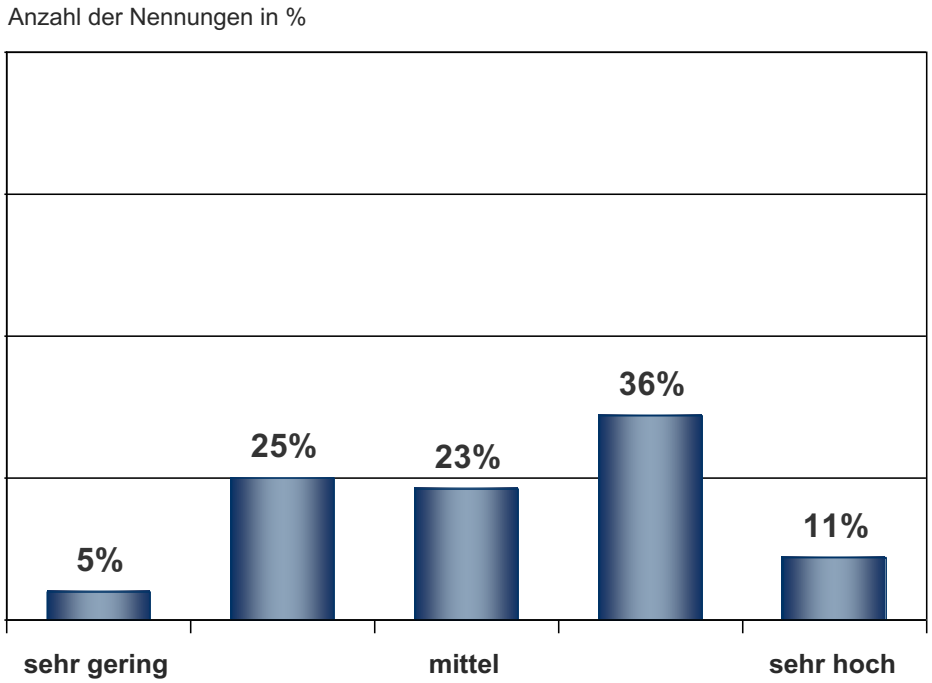
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Operative Effizienz“

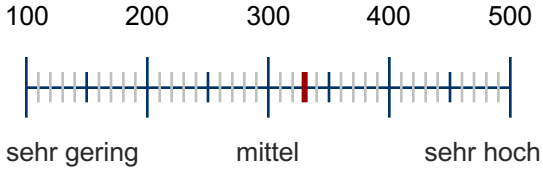
McKinsey & Company

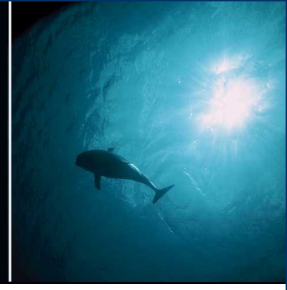
Wahrgenommene Kompetenz



1	**McKinsey & Company**
2	Kurt Salmon Associates
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 325

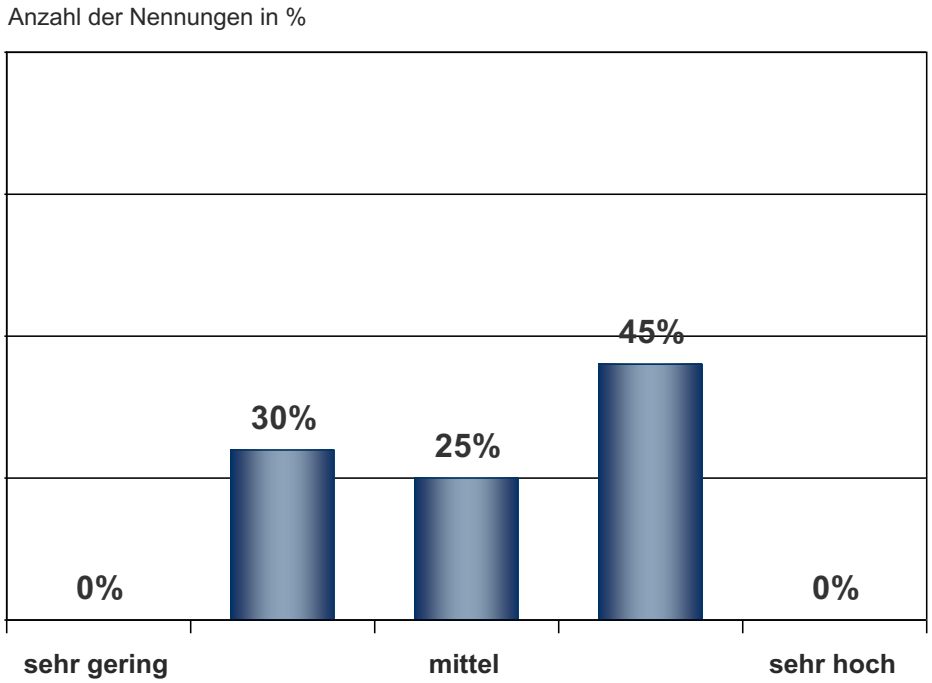




Rang 2 „Operative Effizienz“

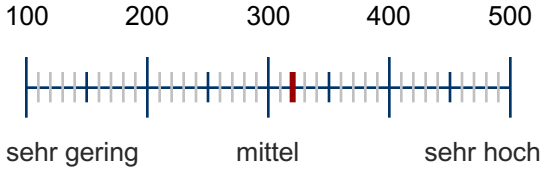
Kurt Salmon Associates

Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	**Kurt Salmon Associates**
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

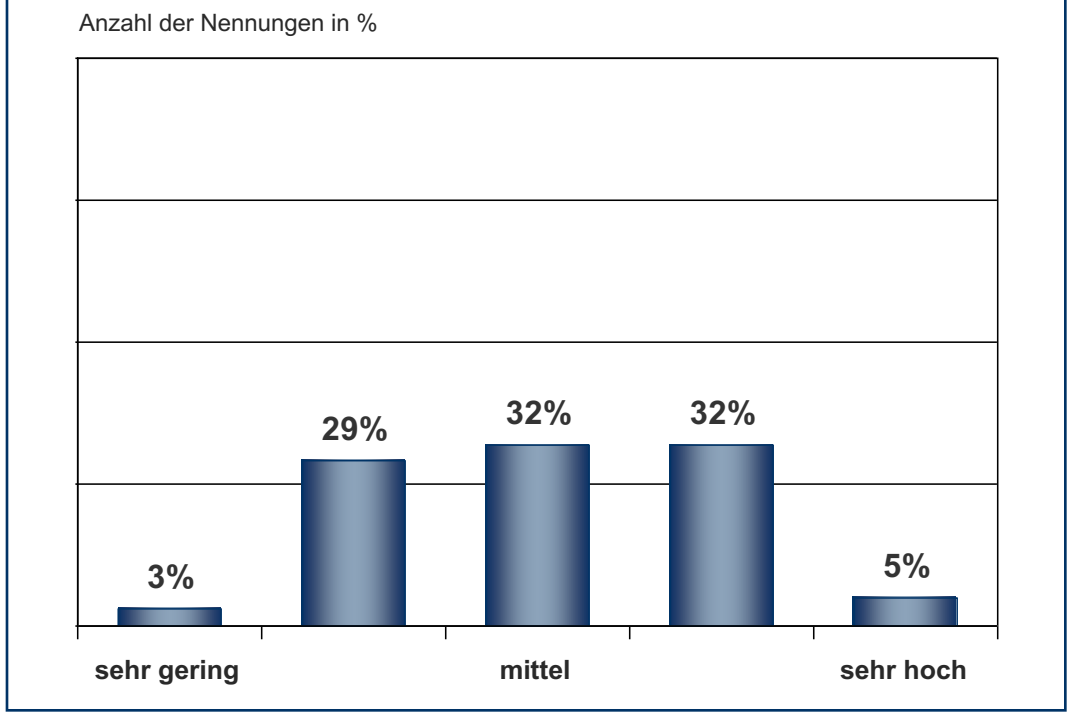
Mittelwert: 315



Rang 3 „Operative Effizienz“

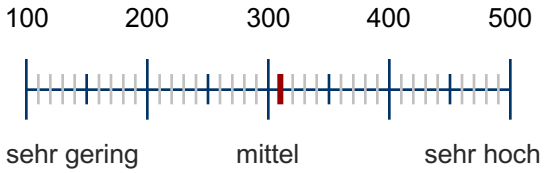
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Kurt Salmon Associates
3	**Roland Berger**
4	Management Engineers
5	The Boston Consulting Group

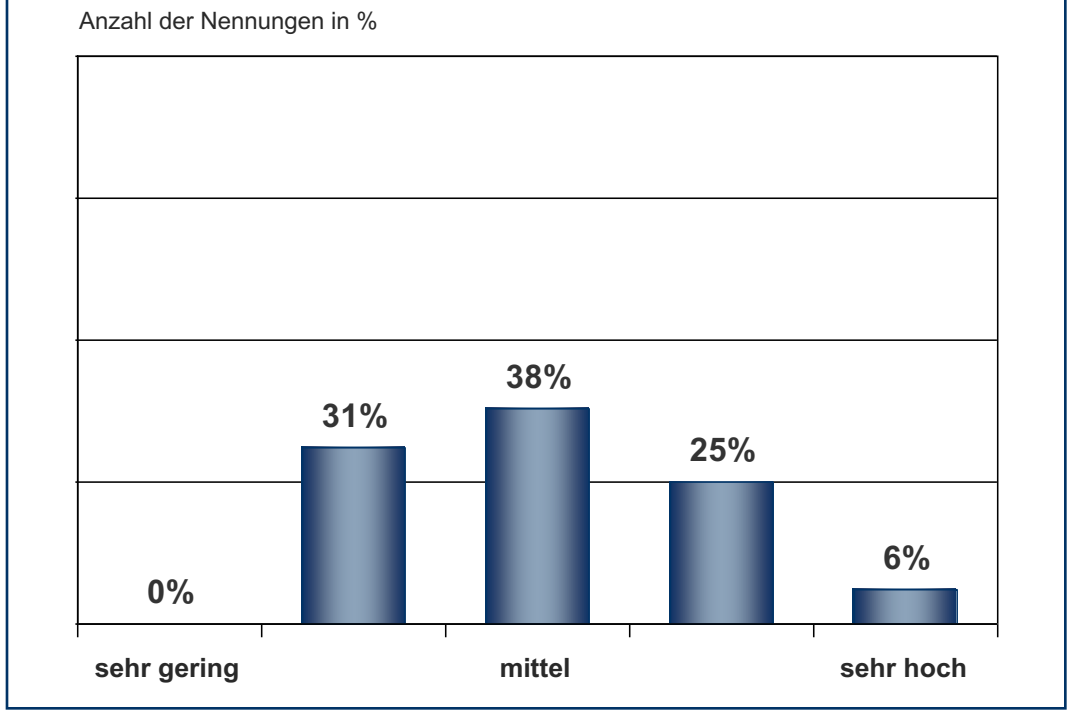
Mittelwert: 308



Rang 4 „Operative Effizienz“

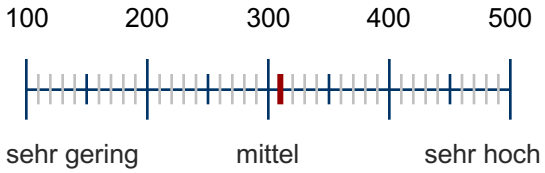
Management Engineers

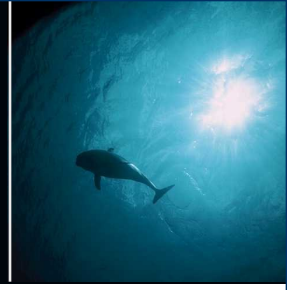
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Kurt Salmon Associates
3	Roland Berger
4	**Management Engineers**
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 306



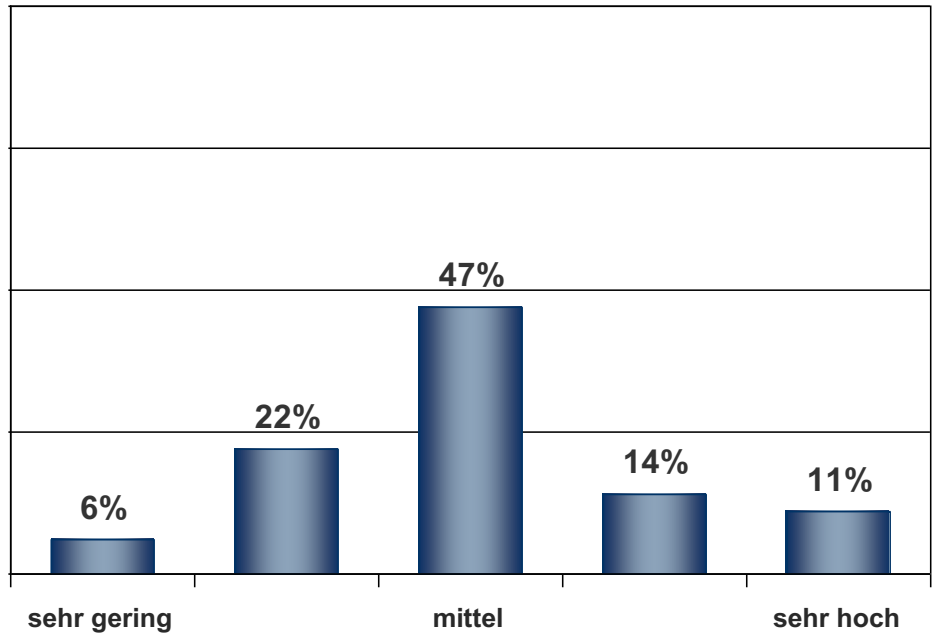


Rang 5 „Operative Effizienz“

The Boston Consulting Group

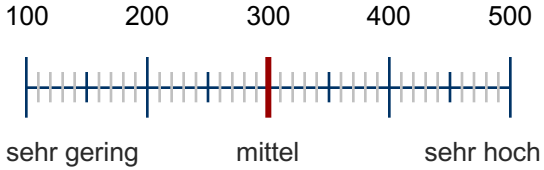
Wahrgenommene Kompetenz

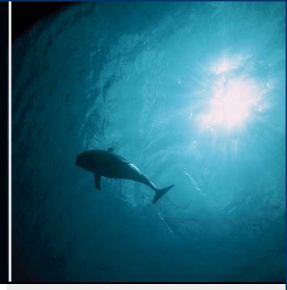
Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Kurt Salmon Associates
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	**The Boston Consulting Group**

Mittelwert: 303





Top 5 „Supply Chain Management, Logistik“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kurt Salmon Associates	400	108
2	Roland Berger Strategy Consultants	308	85
3	Management Engineers	294	109
4	The Boston Consulting Group	292	97
5	McKinsey & Company	291	97
6	xxx	257	75
7	xxx	194	75
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

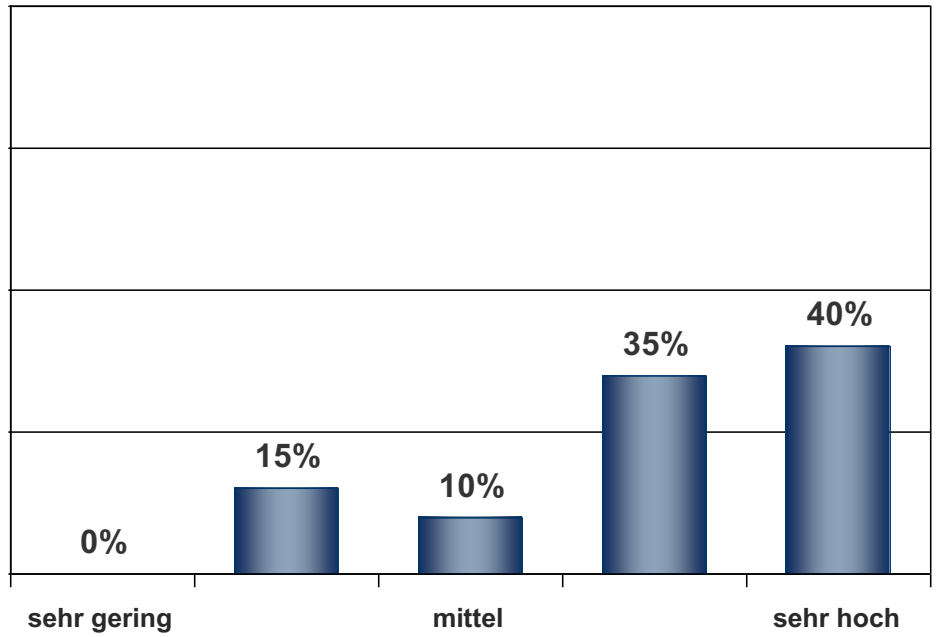
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Supply Chain Management, Logistik“

Kurt Salmon Associates

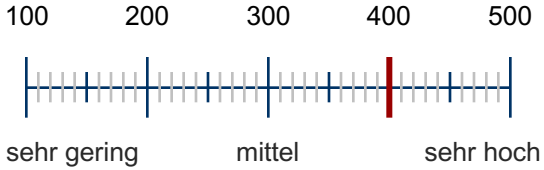
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**Kurt Salmon Associates**
2	Roland Berger
3	Management Engineers
4	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 400

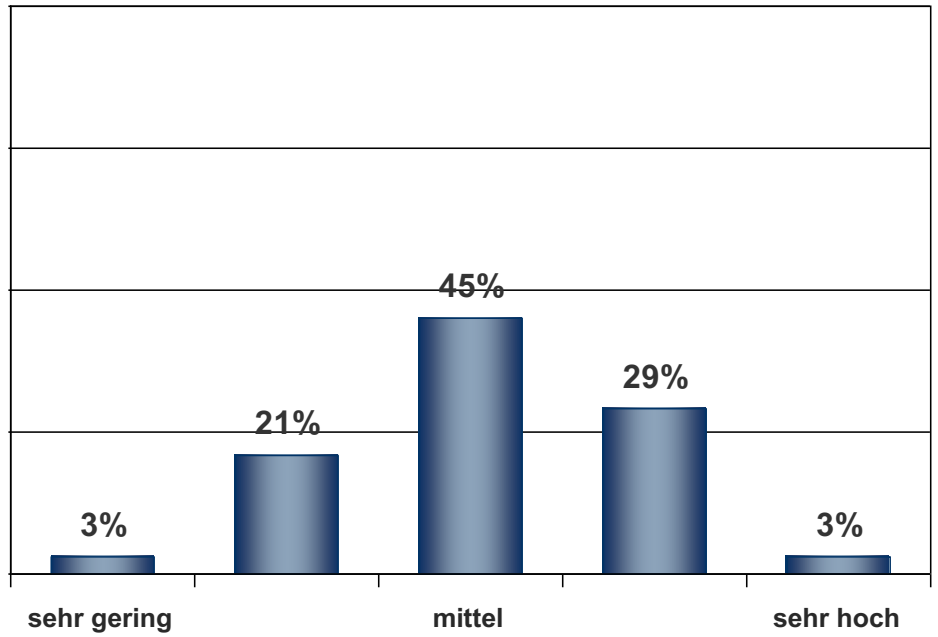


Rang 2 „Supply Chain Management, Logistik“

Roland Berger Strategy Consultants

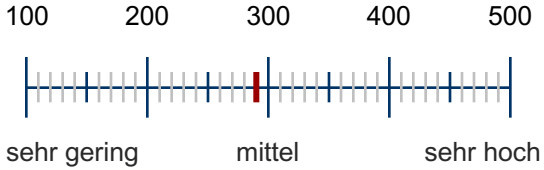
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Kurt Salmon Associates
2	**Roland Berger**
3	Management Engineers
3	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

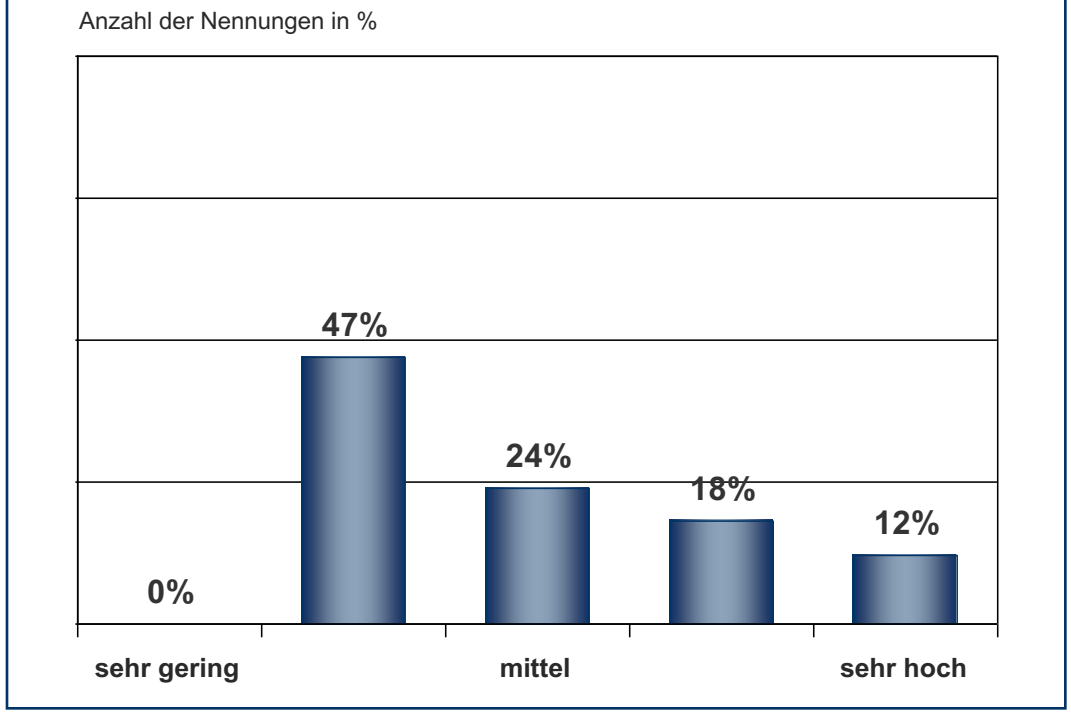
Mittelwert: 308



Rang 3 „Supply Chain Management, Logistik“

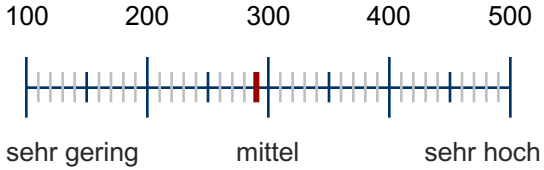
Management Engineers

Wahrgenommene Kompetenz



1	Kurt Salmon Associates
2	Roland Berger
3	**Management Engineers**
4	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

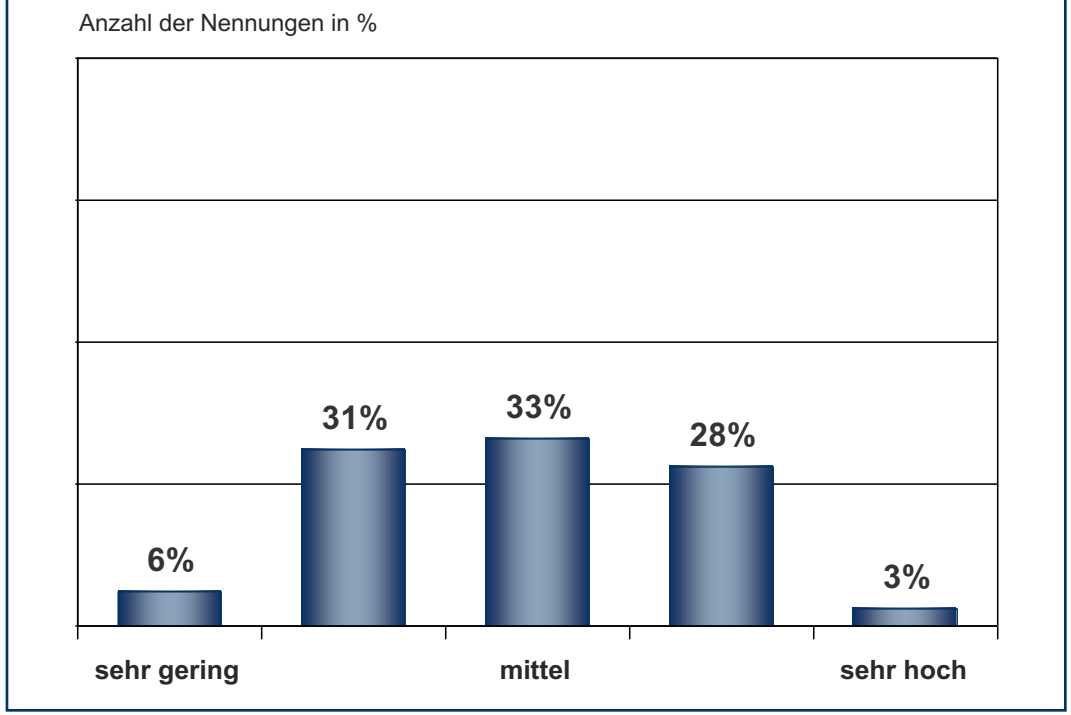
Mittelwert: 294



Rang 4 „Supply Chain Management, Logistik“

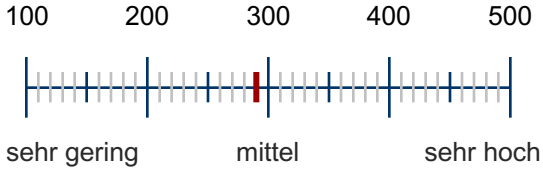
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Kurt Salmon Associates
2	Roland Berger
3	Management Engineers
4	**The Boston Consulting Group**
5	McKinsey & Company

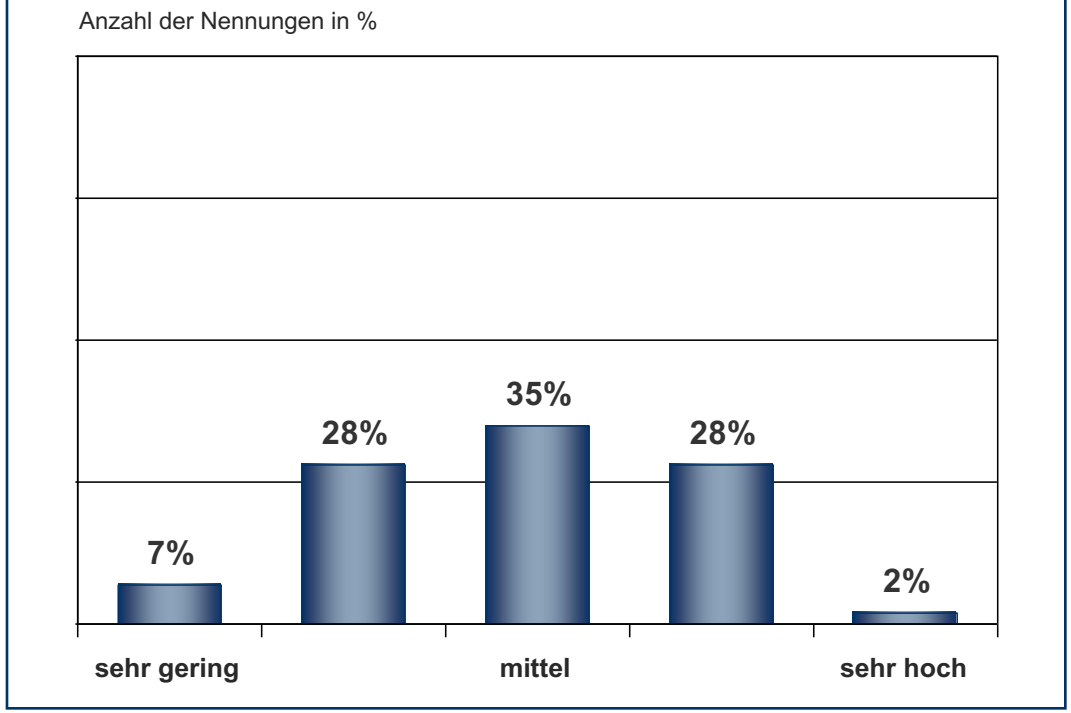
Mittelwert: 292



Rang 5 „Supply Chain Management, Logistik“

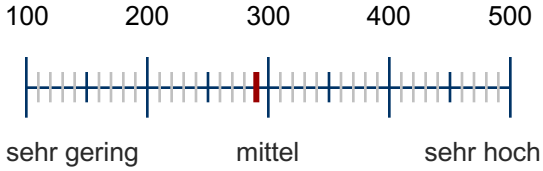
McKinsey & Company

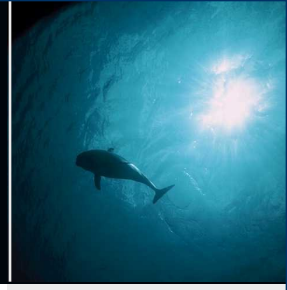
Wahrgenommene Kompetenz



1	Kurt Salmon Associates
2	Roland Berger
3	Management Engineers
4	The Boston Consulting Group
5	**McKinsey & Company**

Mittelwert: 291





Top 5 „Produktorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kurt Salmon Associates	360	110
2	Management Engineers	313	102
3	McKinsey & Company	307	99
4	The Boston Consulting Group	306	95
5	Roland Berger Strategy Consultants	289	89
6	xxx	233	66
7	xxx	220	79
8	xxx	194	75
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

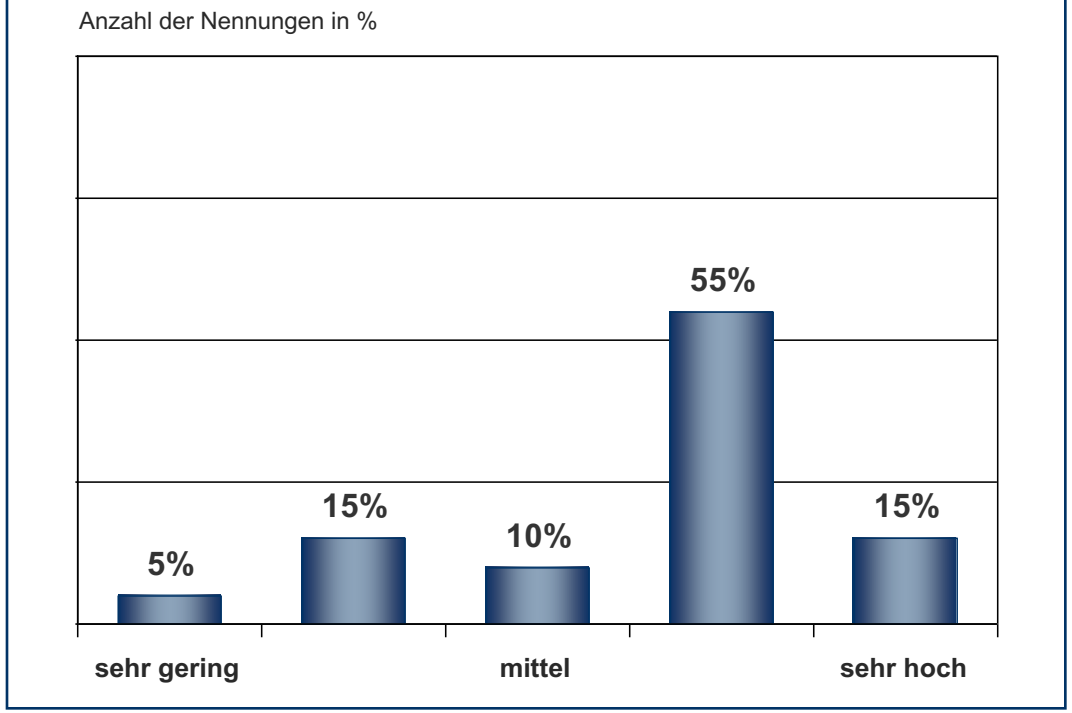
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Produktorientierte Strategie“

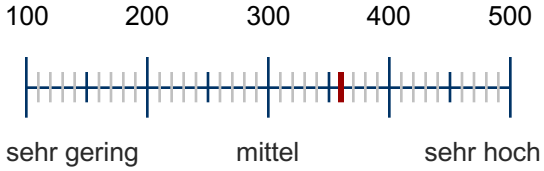
Kurt Salmon Associates

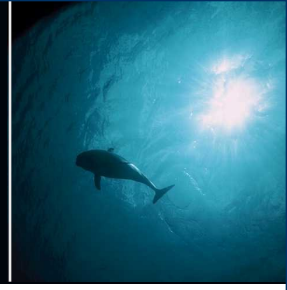
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Kurt Salmon Associates**
2	Management Engineers
3	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

Mittelwert: 360

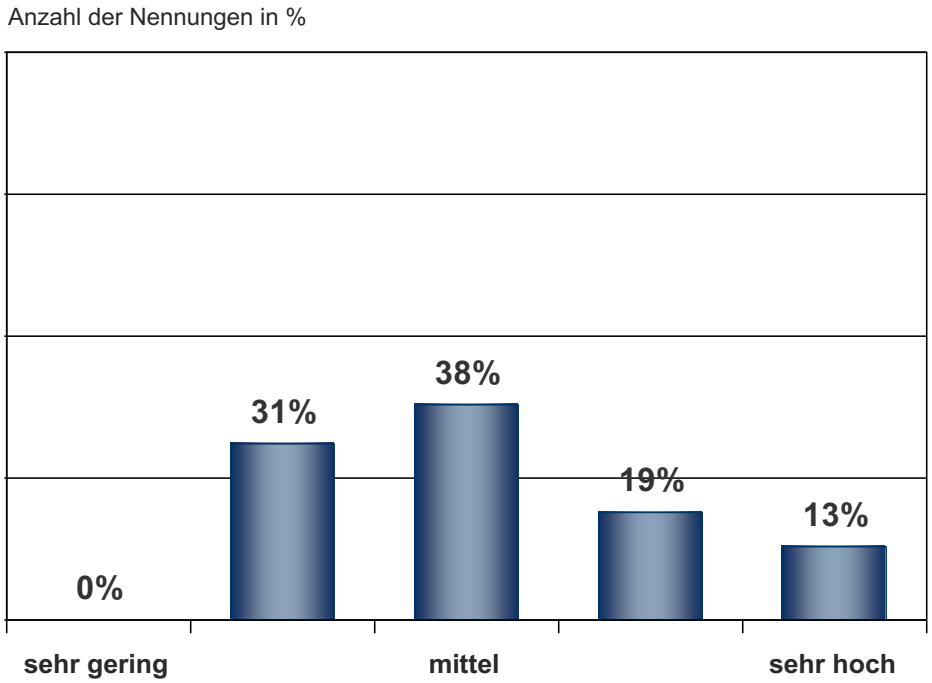




Rang 2 „Produktorientierte Strategie“

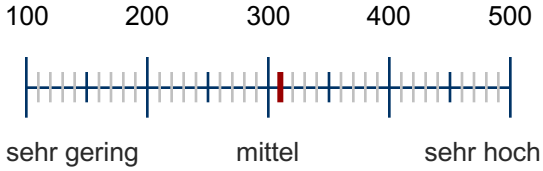
Management Engineers

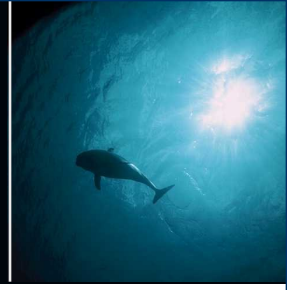
Wahrgenommene Kompetenz



1	Kurt Salmon Associates
2	**Management Engineers**
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

Mittelwert: 313



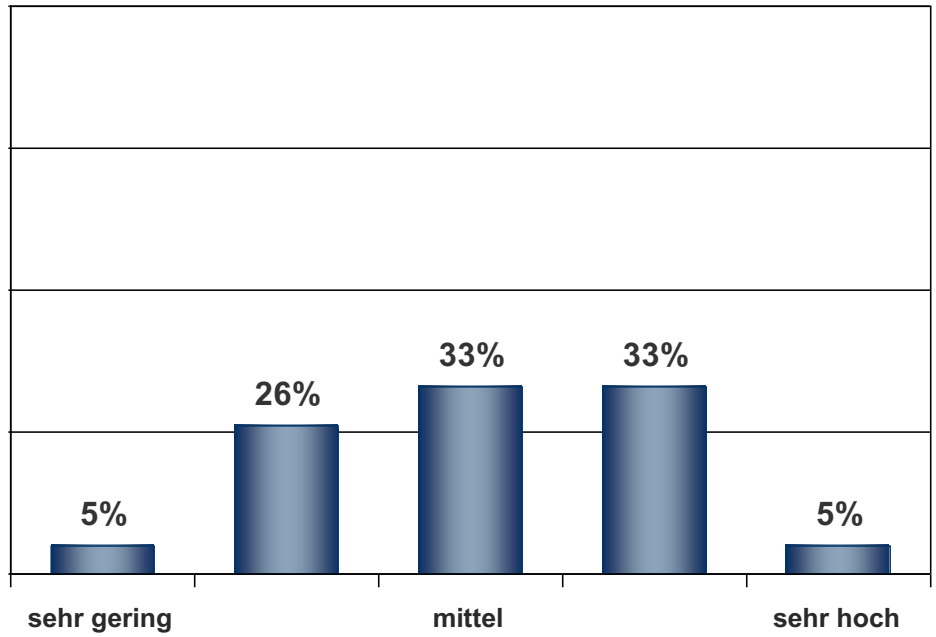


Rang 3 „Produktorientierte Strategie“

McKinsey & Company

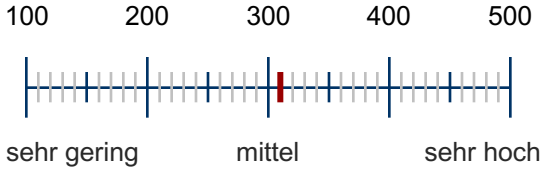
Wahrgenommene Kompetenz

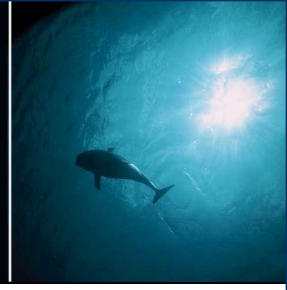
Anzahl der Nennungen in %



1	Kurt Salmon Associates
2	Management Engineers
3	**McKinsey & Company**
4	The Boston Consulting Group
5	Roland Berger

Mittelwert: 307



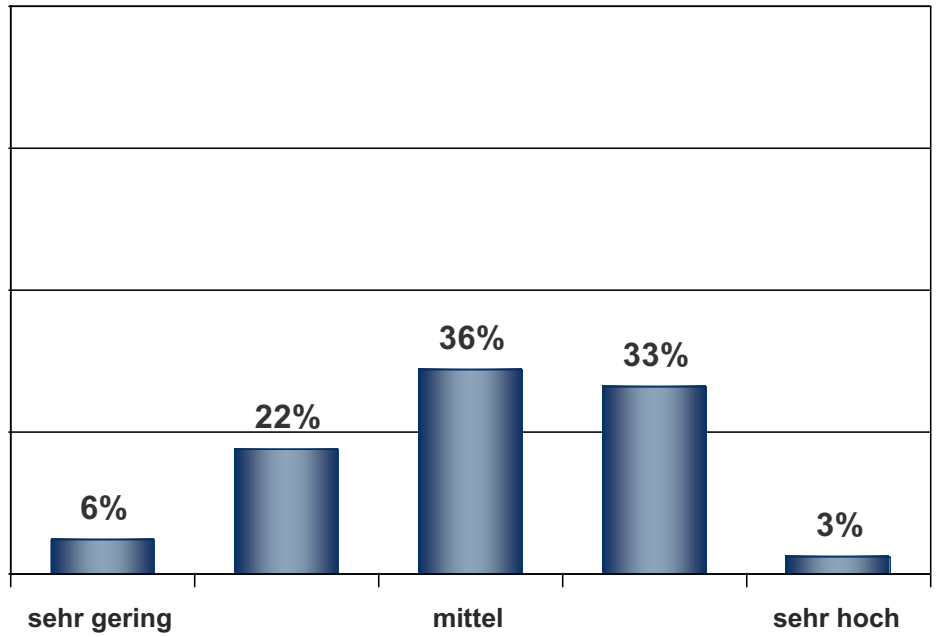


Rang 4 „Produktorientierte Strategie“

The Boston Consulting Group

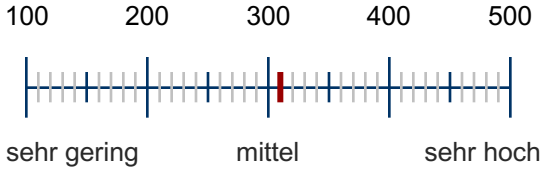
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Kurt Salmon Associates
2	Management Engineers
3	McKinsey & Company
4	**The Boston Consulting Group**
5	Roland Berger

Mittelwert: 306

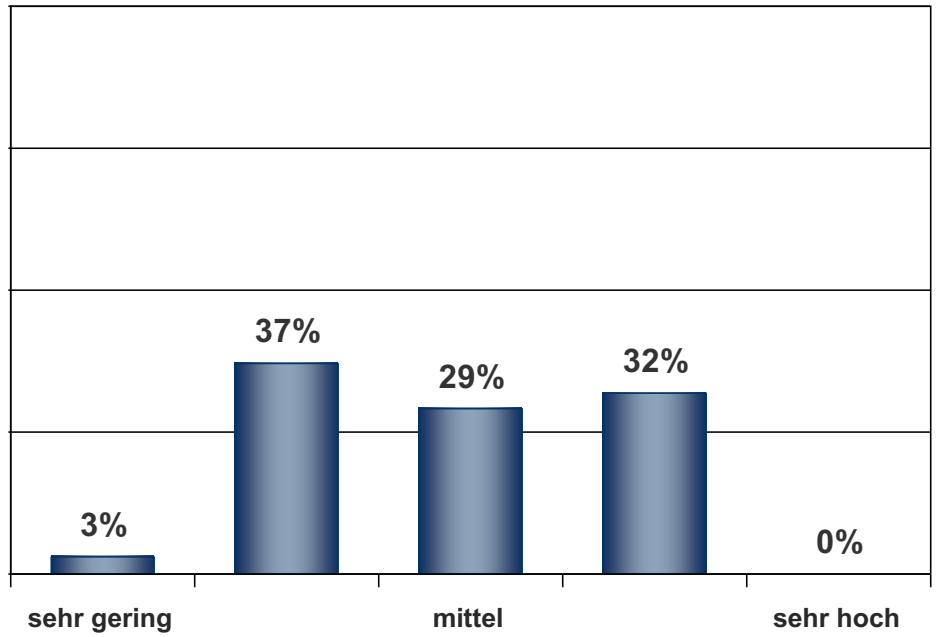


Rang 5 „Produktorientierte Strategie“

Roland Berger Strategy Consultants

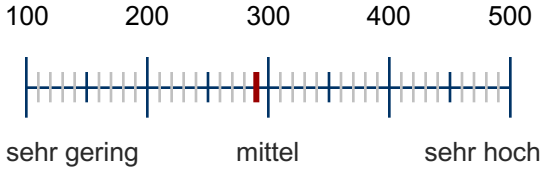
Wahrgenommene Kompetenz

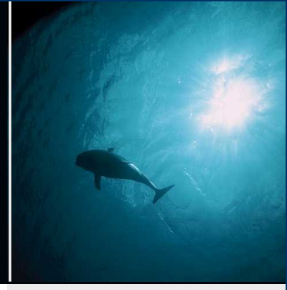
Anzahl der Nennungen in %



1	Kurt Salmon Associates
2	Management Engineers
3	McKinsey & Company
4	The Boston Consulting Group
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 289





Top 5 „Technologieorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

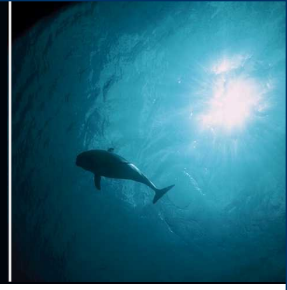
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	300	107
2	McKinsey & Company	298	98
3	Management Engineers	294	118
4	Roland Berger Strategy Consultants	276	80
5	Kurt Salmon Associates	274	93
6	xxx	243	75
7	xxx	190	57
8	xxx	182	73
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

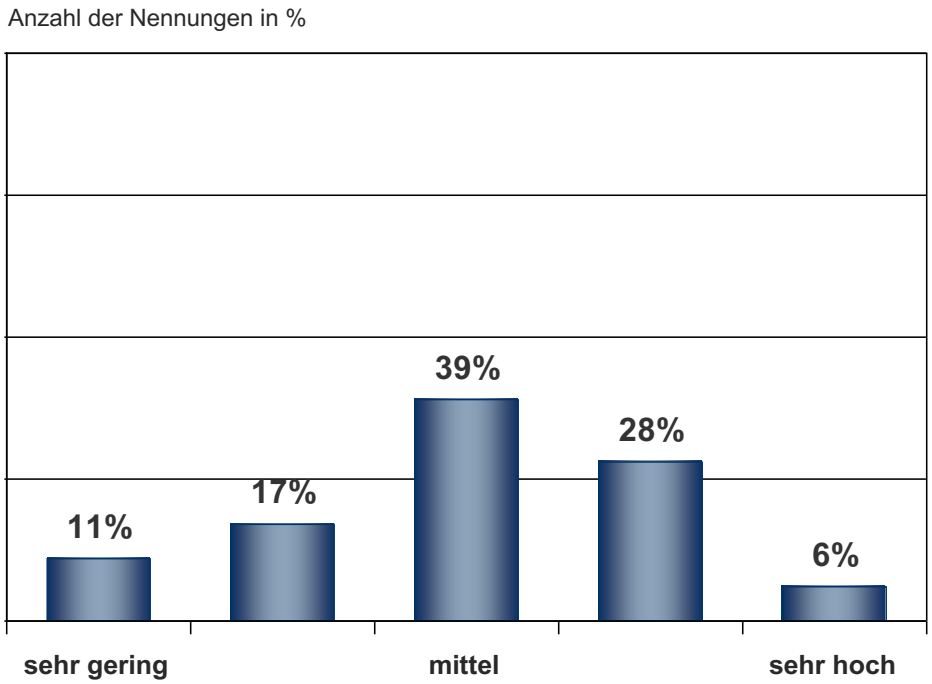
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Technologieorientierte Strategie“

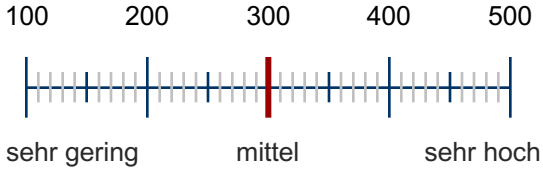
The Boston Consulting Group

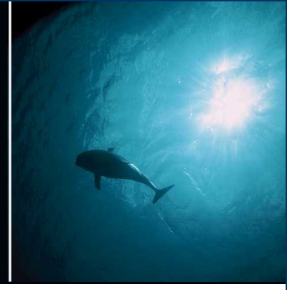
Wahrgenommene Kompetenz



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	Kurt Salmon Associates

Mittelwert: 300

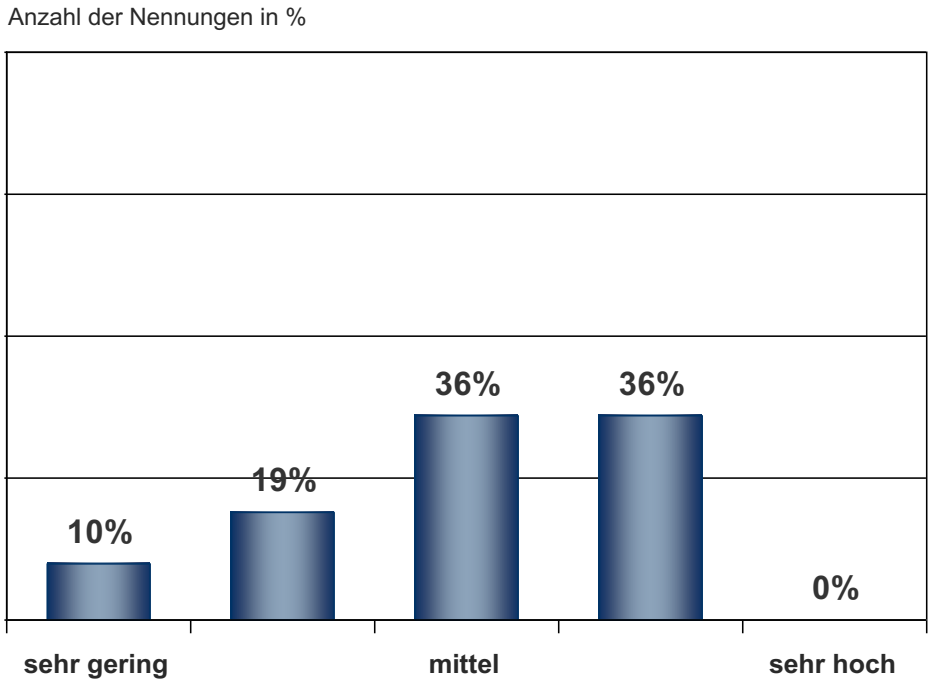




Rang 2 „Technologieorientierte Strategie“

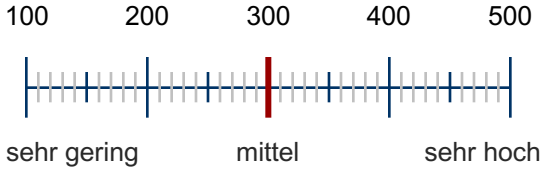
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	Kurt Salmon Associates

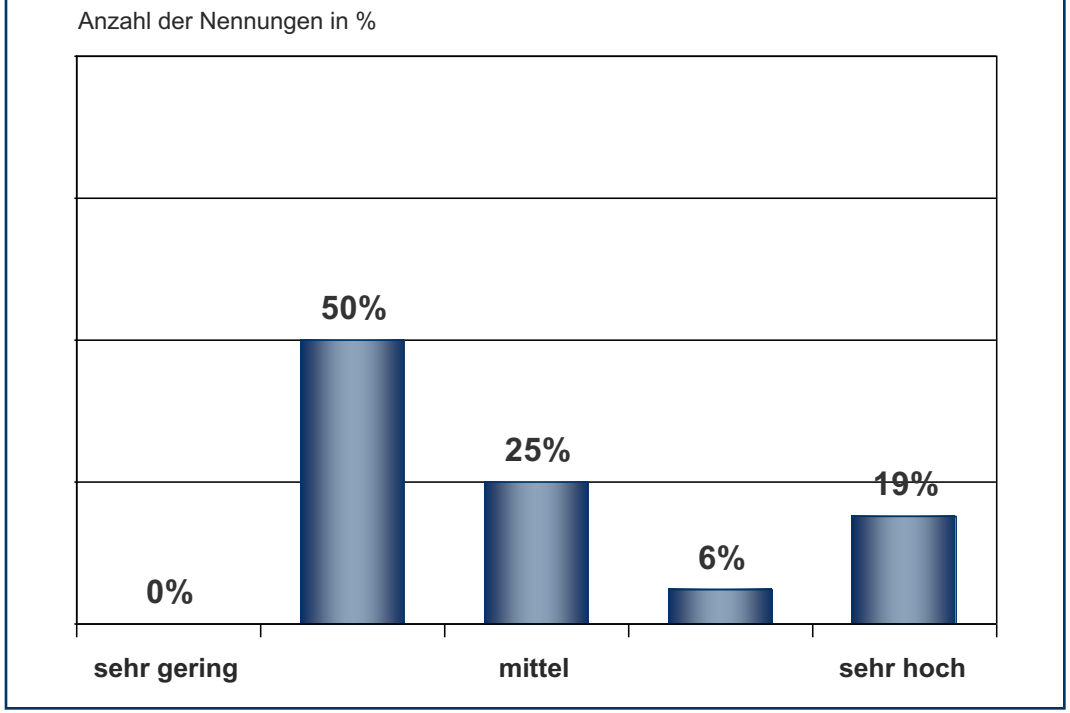
Mittelwert: 298



Rang 3 „Technologieorientierte Strategie“

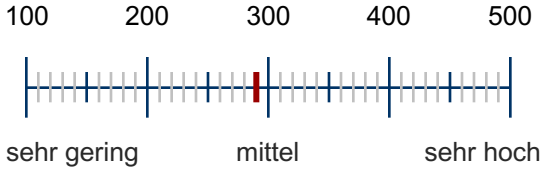
Management Engineers

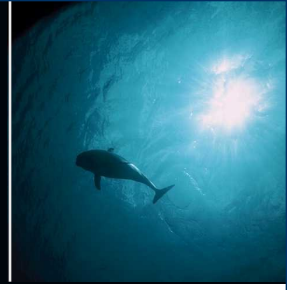
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Management Engineers**
4	Roland Berger
5	Kurt Salmon Associates

Mittelwert: 294



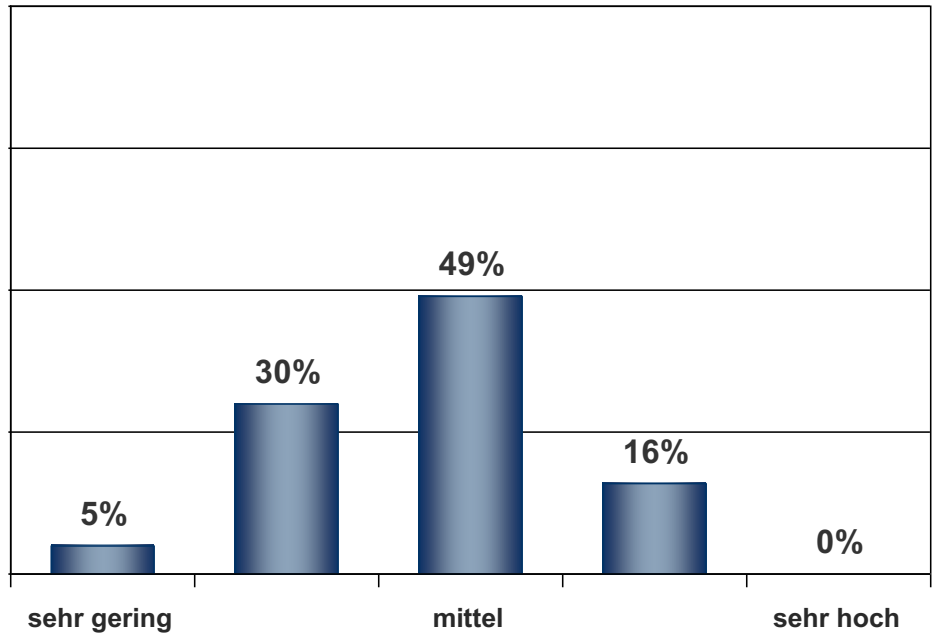


Rang 4 „Technologieorientierte Strategie“

Roland Berger Strategy Consultants

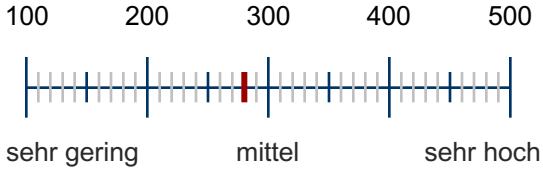
Wahrgenommene Kompetenz

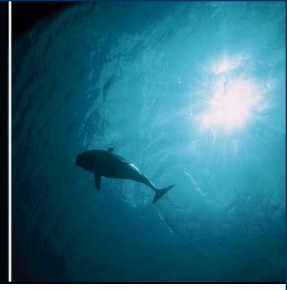
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Management Engineers
4	**Roland Berger**
5	Kurt Salmon Associates

Mittelwert: 276

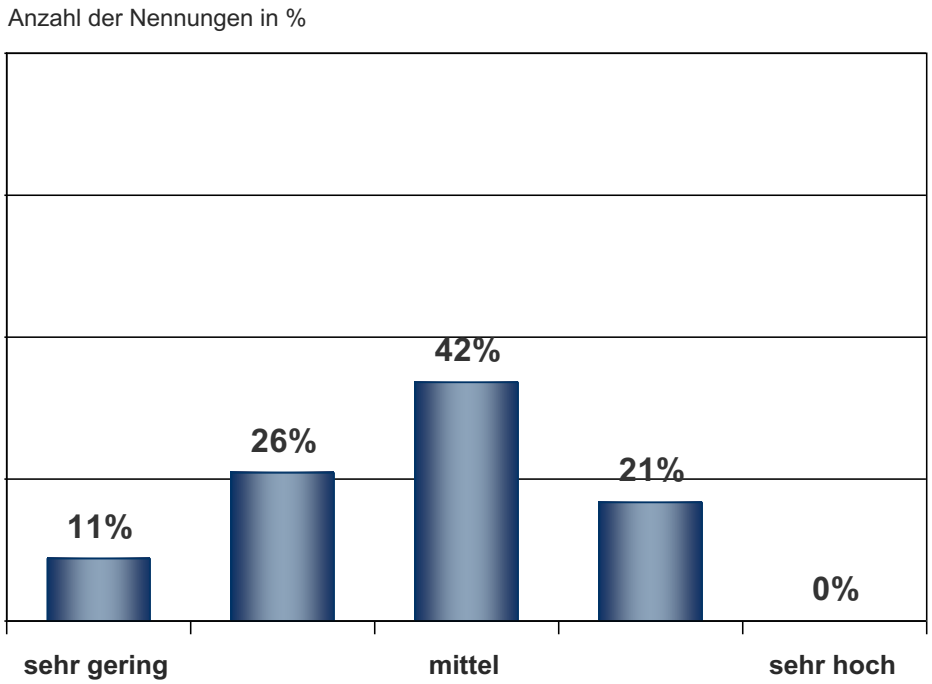




Rang 5 „Technologieorientierte Strategie“

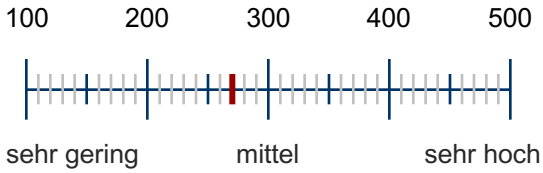
Kurt Salmon Associates

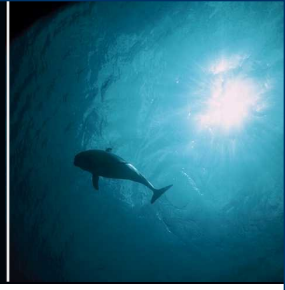
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Management Engineers
4	Roland Berger
5	**Kurt Salmon Associates**

Mittelwert: 274

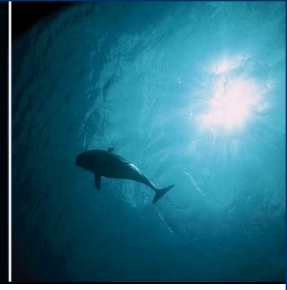




Inhalt

		Seite
5	Konsumgüter und Handel	281
5.1	Die Stichprobe	282
5.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	286
5.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	300
5.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	374
5.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	391
5.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	403

Die zehn aus Kundensicht bedeutendsten Kompetenzen eines Managementberaters

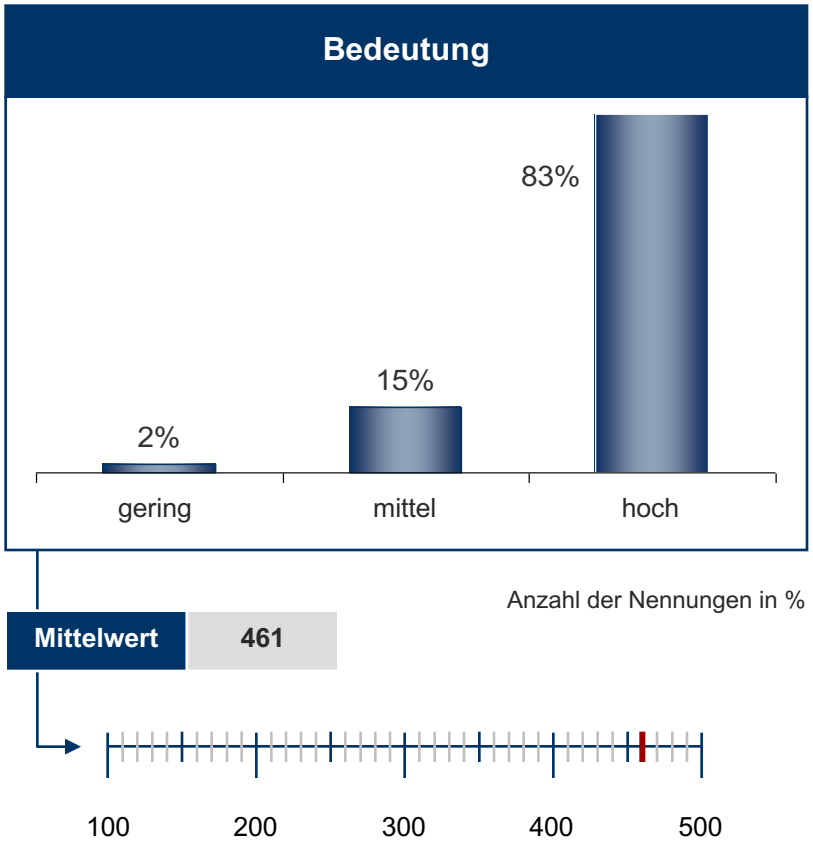


Rang	Kompetenzfeld	Punkte
1	Umsetzungskompetenz	461
2	Nachhaltigkeit	456
3	Branchenkompetenz	452
3	Projektmanagementkompetenz	452
5	Prozesskompetenz	429
6	Kommunikationsfähigkeit	426
7	Teamfähigkeit	413
8	Funktionale Kompetenz	411
9	Sensibilität	364
10	Kritikfähigkeit	353

Legende:
500 Punkte = hohe Bedeutung
300 Punkte = mittlere Bedeutung
100 Punkte = geringe Bedeutung

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Umsetzungskompetenz



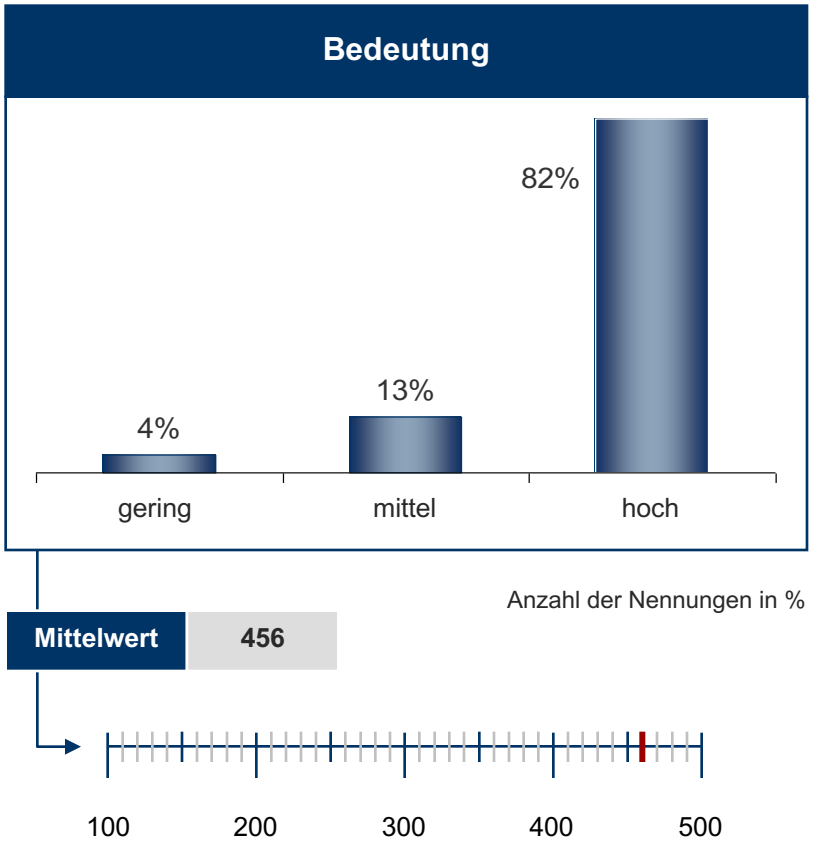
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Roland Berger	21%
2	McKinsey & Company	15%
3	Kurt Salmon Associates	13%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Nachhaltigkeit



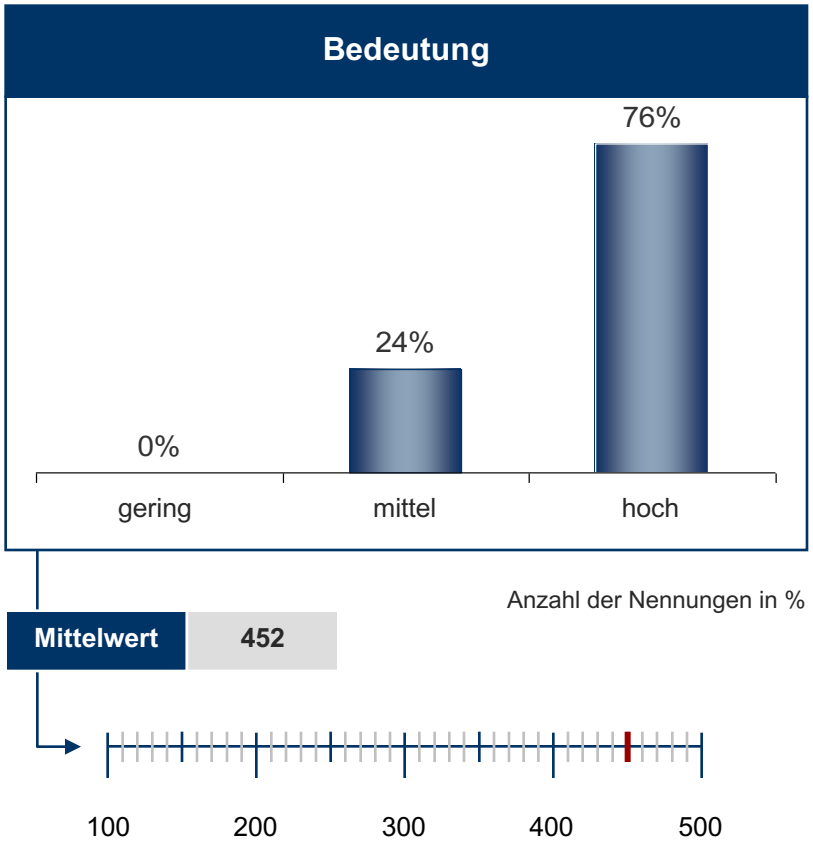
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	17%
2	McKinsey & Company	15%
3	TellSell Consulting	8%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Branchenkompetenz



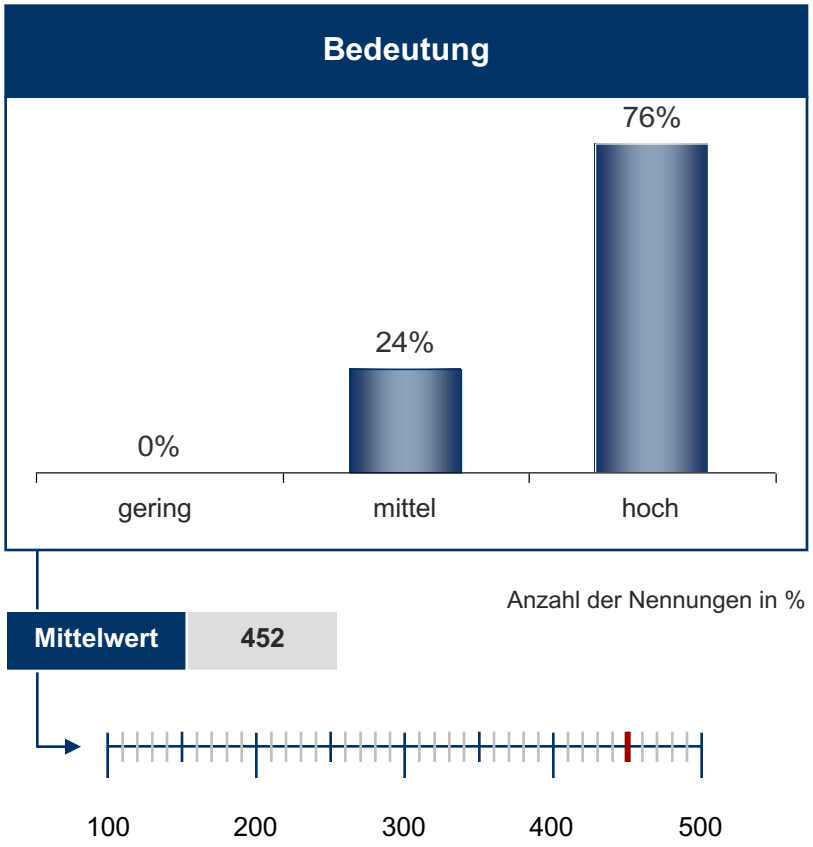
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Kurt Salmon Associates	23%
2	McKinsey & Company	19%
3	Roland Berger	17%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Projektmanagementkompetenz



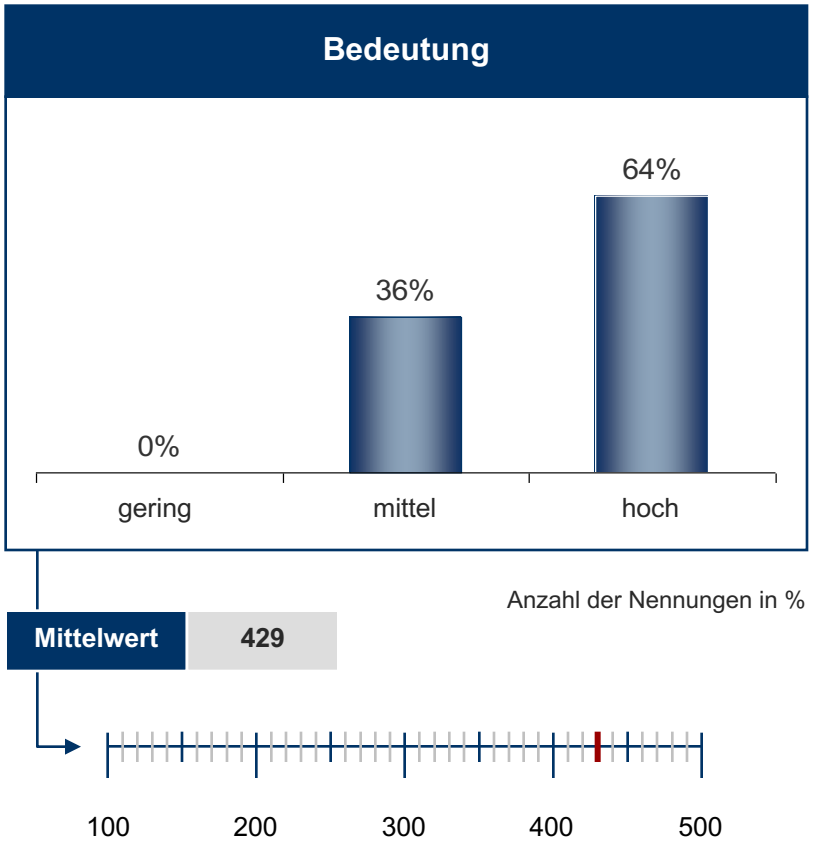
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	23%
2	The Boston Consulting Group	21%
3	Roland Berger	10%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Prozesskompetenz



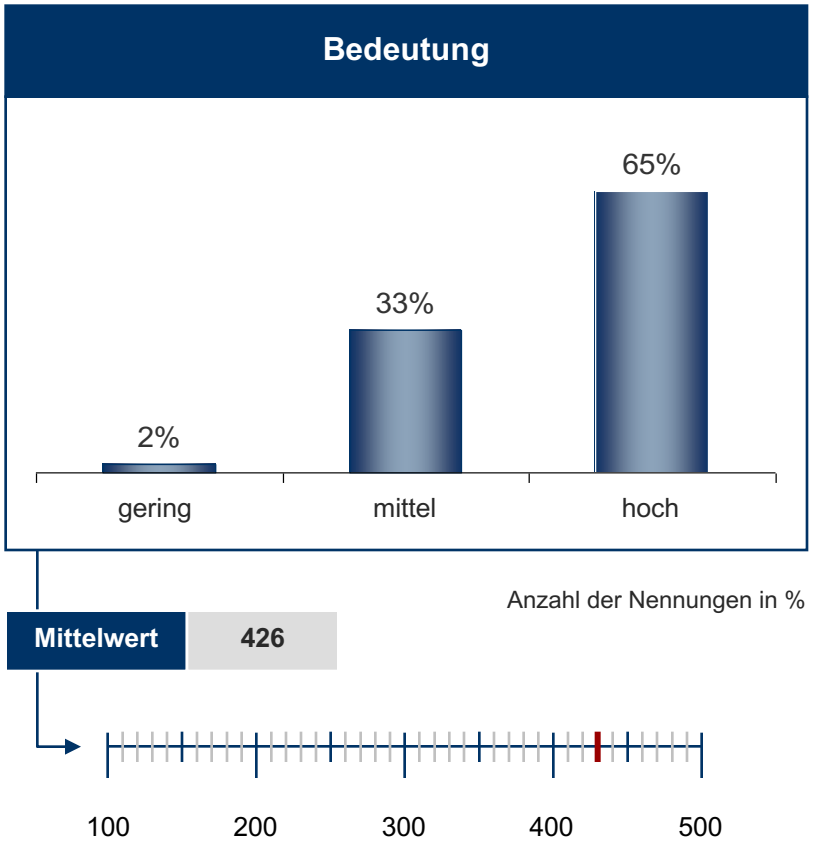
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	23%
2	Roland Berger	21%
3	The Boston Consulting Group	8%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kommunikationsfähigkeit



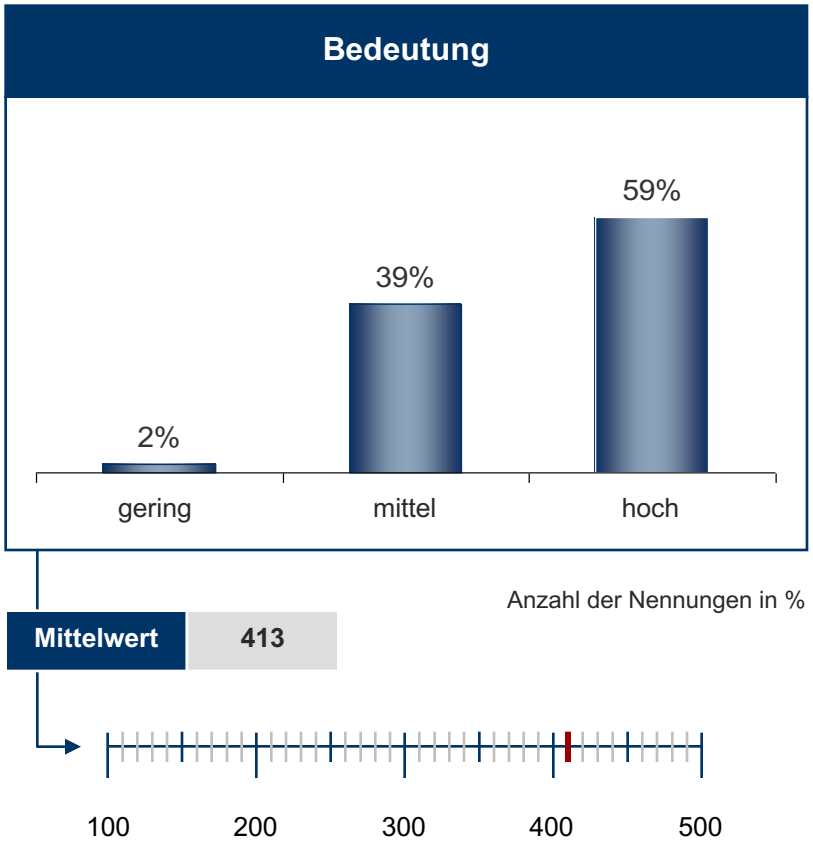
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	21%
2	The Boston Consulting Group	13%
2	Roland Berger	13%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

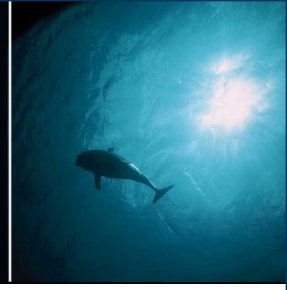
Teamfähigkeit



Die besten Berater aus Kundensicht

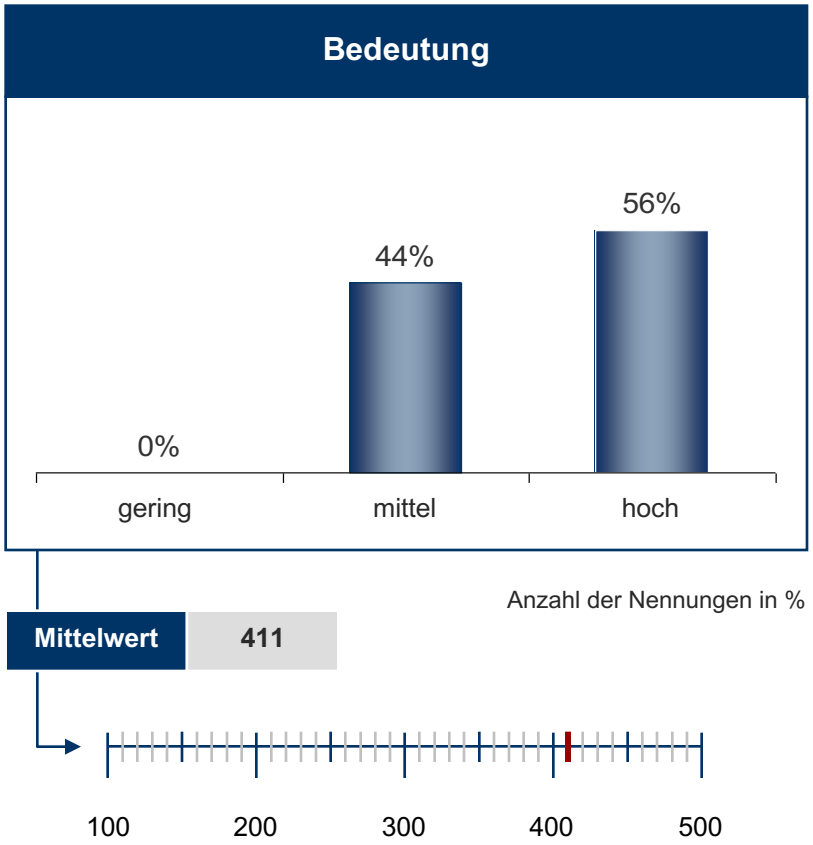
Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	17%
2	McKinsey & Company	15%
3	Roland Berger / TellSell	10%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Funktionale Kompetenz



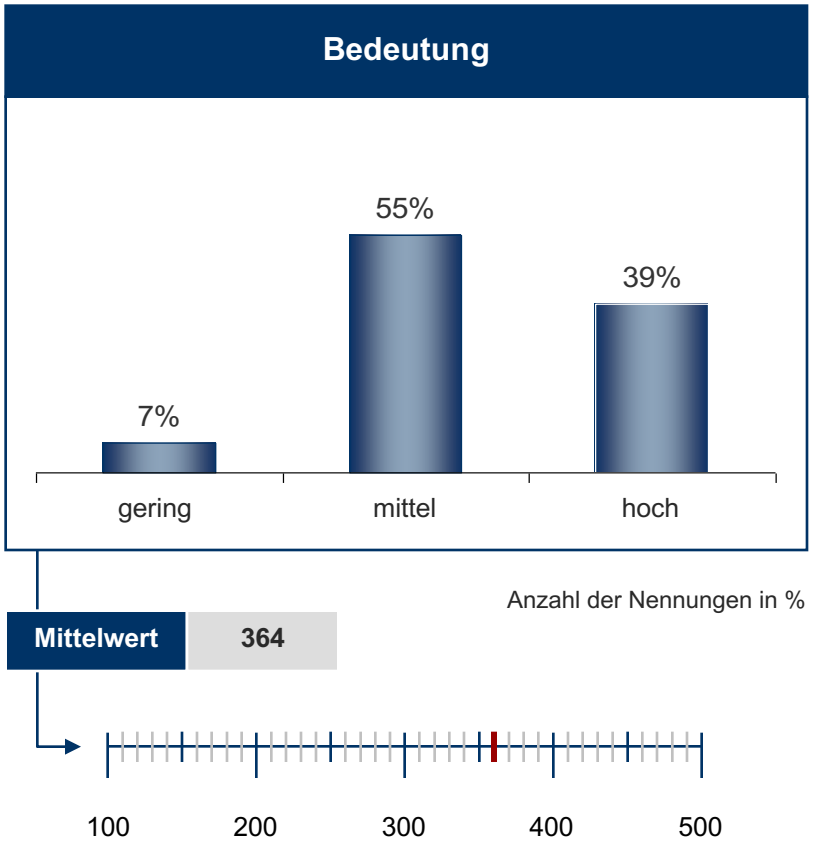
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	33%
2	Roland Berger	19%
3	BCG / Kurt Salmon Associates	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Sensibilität



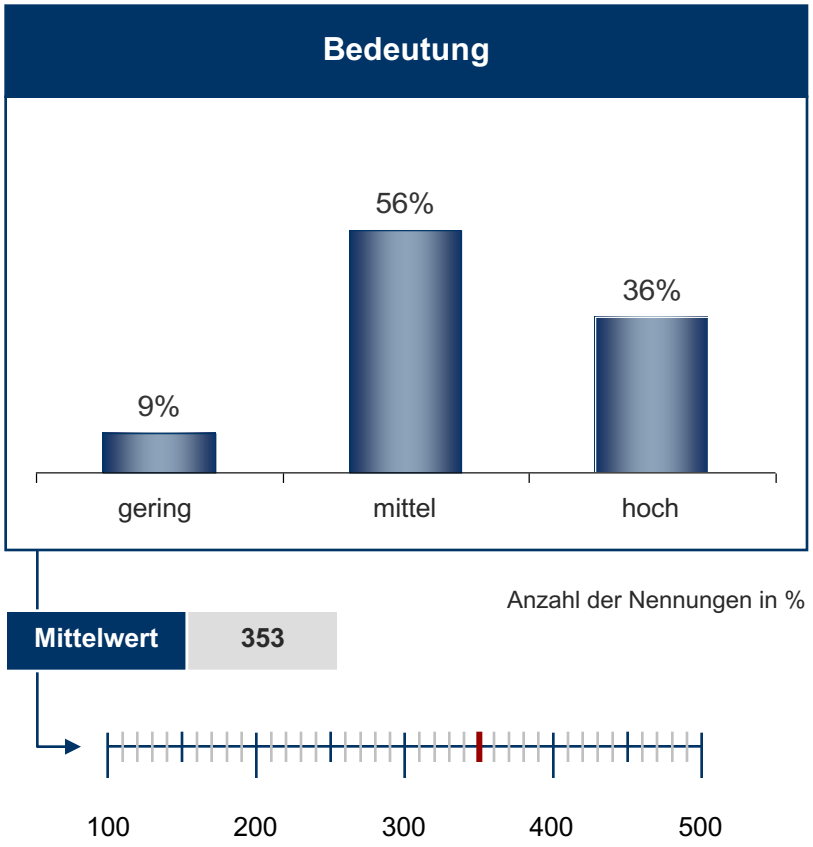
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	21%
2	McKinsey & Company	8%
3	Kurt Salmon Ass. / Stern Stewart	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kritikfähigkeit



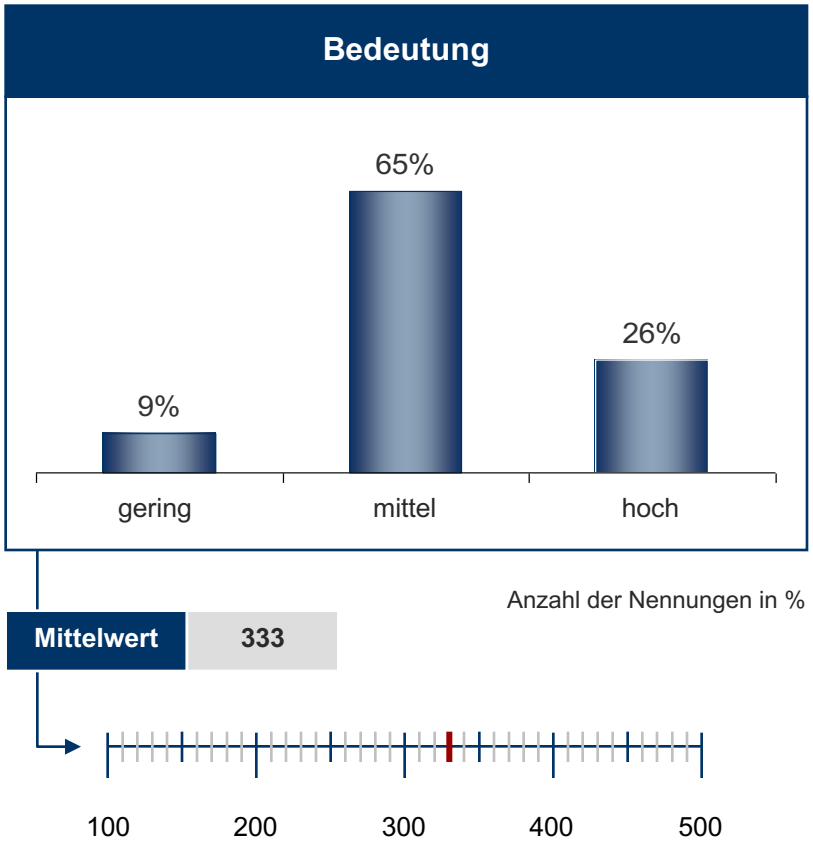
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	15%
2	The Boston Consulting Group	13%
2	Roland Berger	13%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Empathie



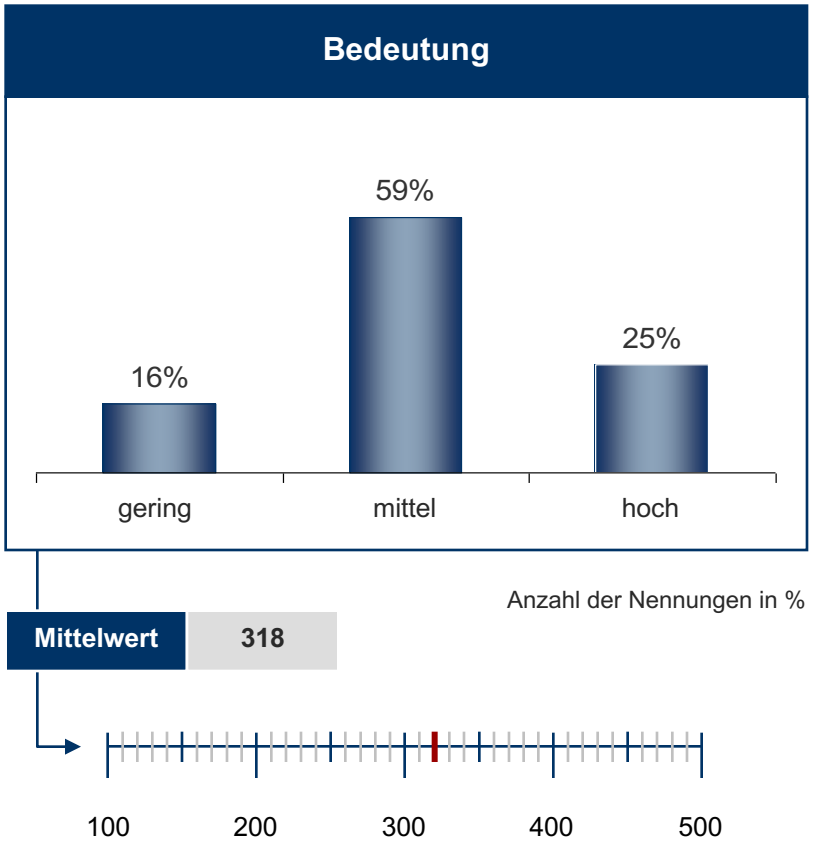
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	23%
2	McKinsey & Company	15%
3	Kurt Salmon Associates	4%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

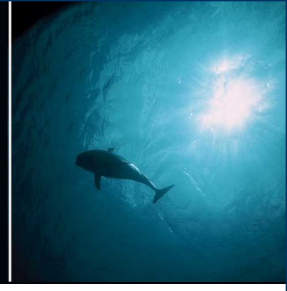
Anpassungsfähigkeit



Die besten Berater aus Kundensicht

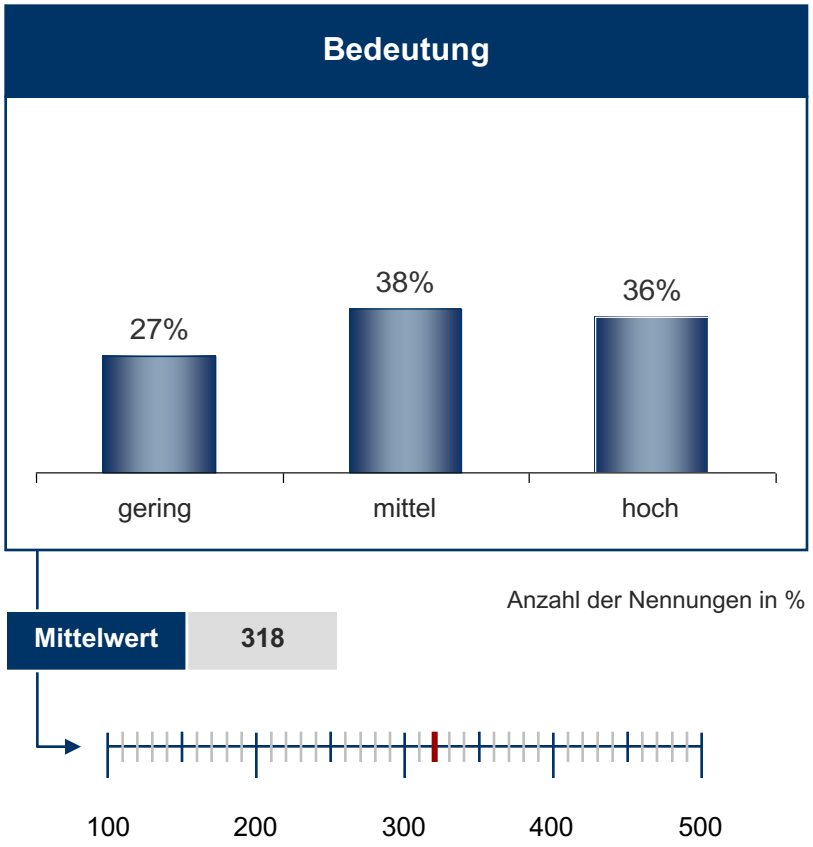
Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	13%
1	Roland Berger	13%
3	McKinsey & Company	10%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Internationalität



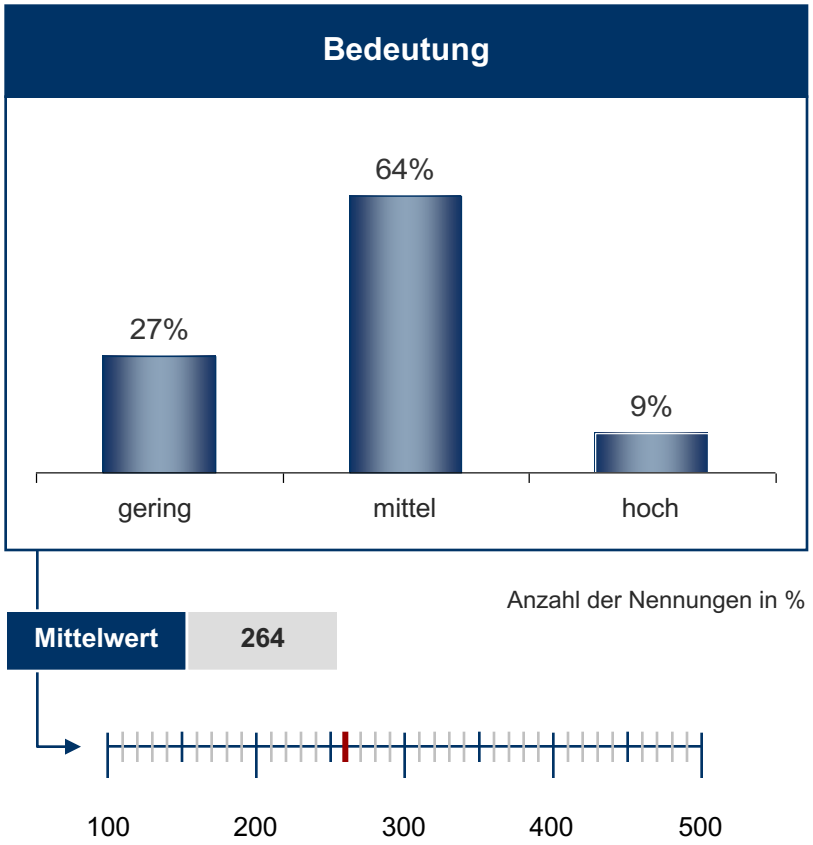
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	42%
2	The Boston Consulting Group	17%
3	Roland Berger	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

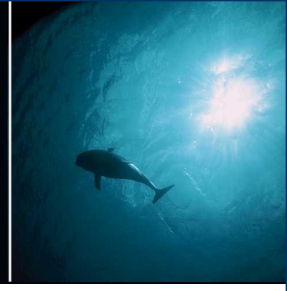
Kompromissbereitschaft



Die besten Berater aus Kundensicht

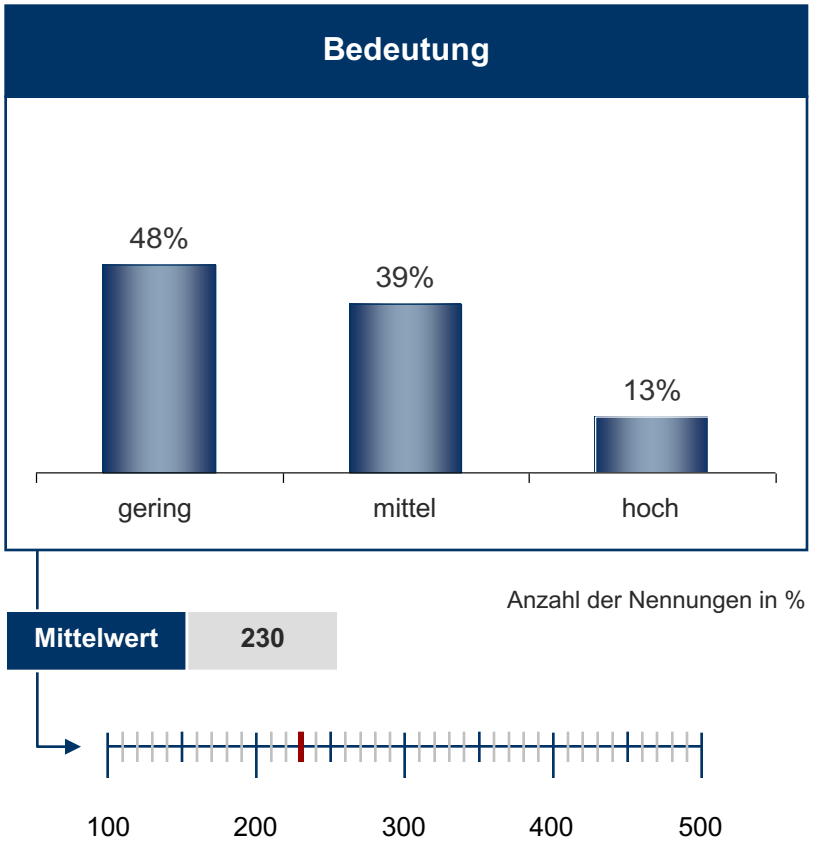
Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	15%
1	Roland Berger	15%
3	The Boston Consulting Group	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

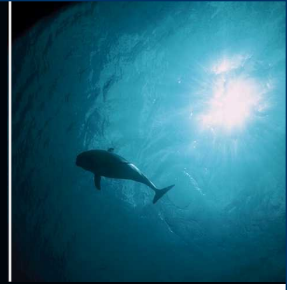
Breite des Leistungsangebot



Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	33%
2	Roland Berger	23%
3	The Boston Consulting Group	6%
...	...	...

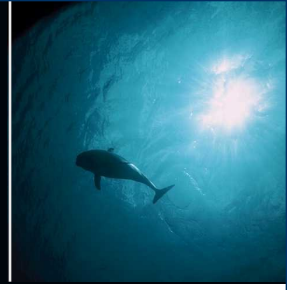
* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Inhalt

		Seite
5	Konsumgüter und Handel	281
5.1	Die Stichprobe	282
5.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	286
5.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	300
5.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	374
5.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	391
5.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	403

Wie verteilen sich Ihre derzeitigen Budgetprioritäten für den Einsatz externer Managementberater auf die wichtigsten Beratungsbereiche?



Rang	Beratungsbereich	Index*
1	Geschäftsprozessoptimierung	100
2	Marketing, Vertrieb	90
3	Kostensenkung, Rationalisierung	89
4	Strategische Planung	84
5	Supply Chain Management, Logistik	77
6	Produktorientierte Strategie	76
7	Business Development	72
8	Sanierung, Restrukturierung	70
9	Operative Effizienz	68
10	Technologieorientierte Strategie	63
...	...	...

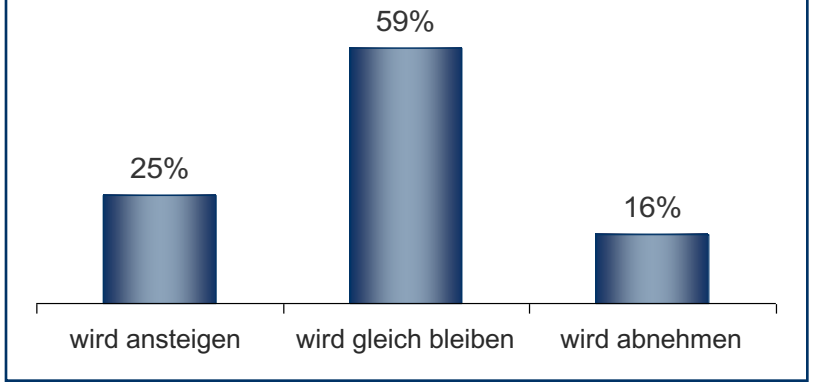
* **Budgetprioritäten 2006:**

Bereich mit dem höchsten Budget = 100

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	**Geschäftsprozessoptimierung**
2	Marketing, Vertrieb
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Strategische Planung
5	Supply Chain Management, Logistik
6	Produktorientierte Strategie
7	Business Development
8	Sanierung, Restrukturierung
9	Operative Effizienz
10	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

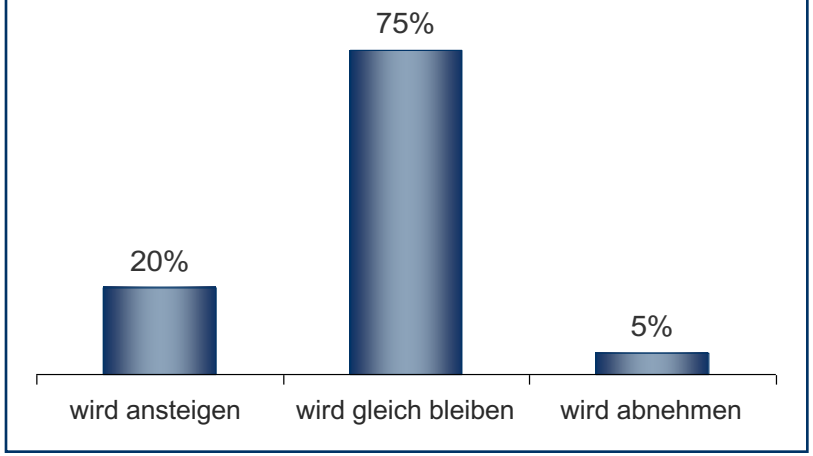


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	**Marketing, Vertrieb**
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Strategische Planung
5	Supply Chain Management, Logistik
6	Produktorientierte Strategie
7	Business Development
8	Sanierung, Restrukturierung
9	Operative Effizienz
10	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

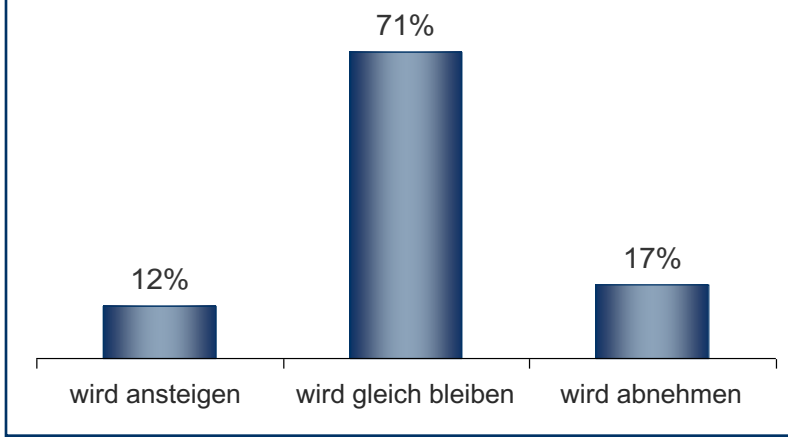


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

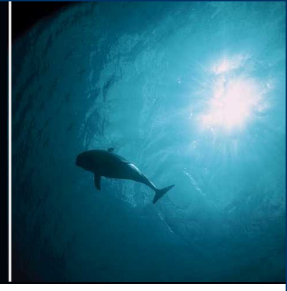
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Marketing, Vertrieb
3	**Kostensenkung, Rationalisierung**
4	Strategische Planung
5	Supply Chain Management, Logistik
6	Produktorientierte Strategie
7	Business Development
8	Sanierung, Restrukturierung
9	Operative Effizienz
10	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

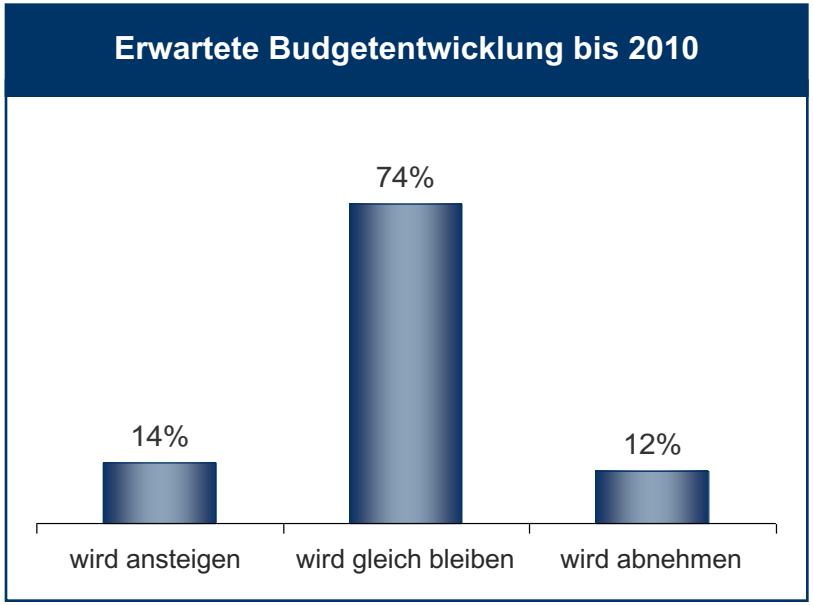


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Marketing, Vertrieb
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	**Strategische Planung**
5	Supply Chain Management, Logistik
6	Produktorientierte Strategie
7	Business Development
8	Sanierung, Restrukturierung
9	Operative Effizienz
10	Technologieorientierte Strategie

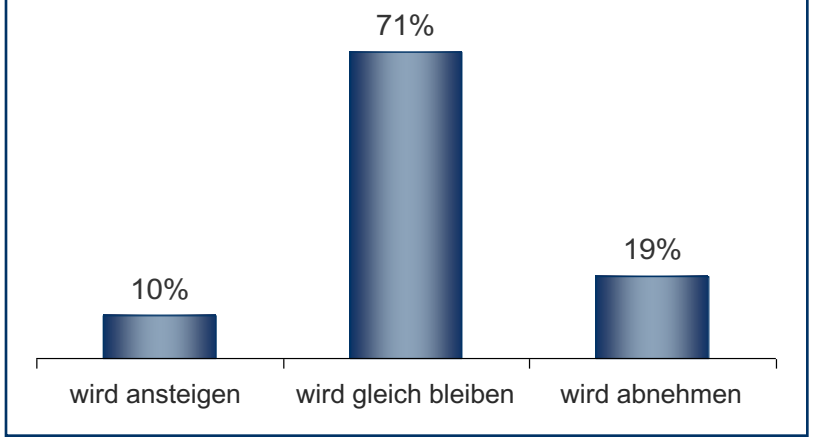


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

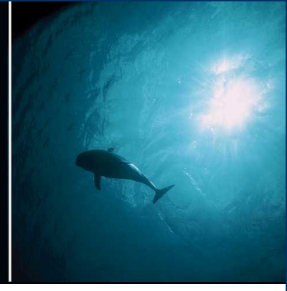
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Marketing, Vertrieb
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Strategische Planung
5	**Supply Chain Management, Logistik**
6	Produktorientierte Strategie
7	Business Development
8	Sanierung, Restrukturierung
9	Operative Effizienz
10	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

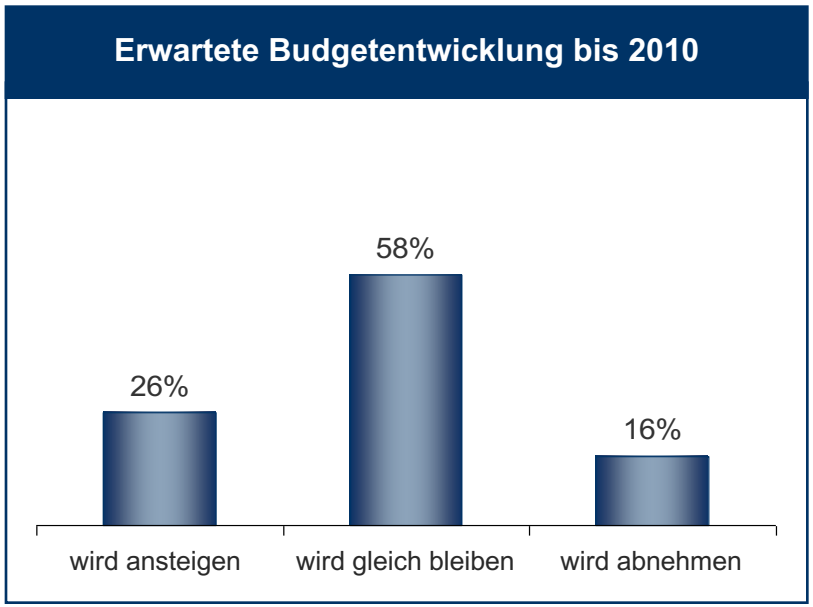


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Marketing, Vertrieb
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Strategische Planung
5	Supply Chain Management, Logistik
6	**Produktorientierte Strategie**
7	Business Development
8	Sanierung, Restrukturierung
9	Operative Effizienz
10	Technologieorientierte Strategie

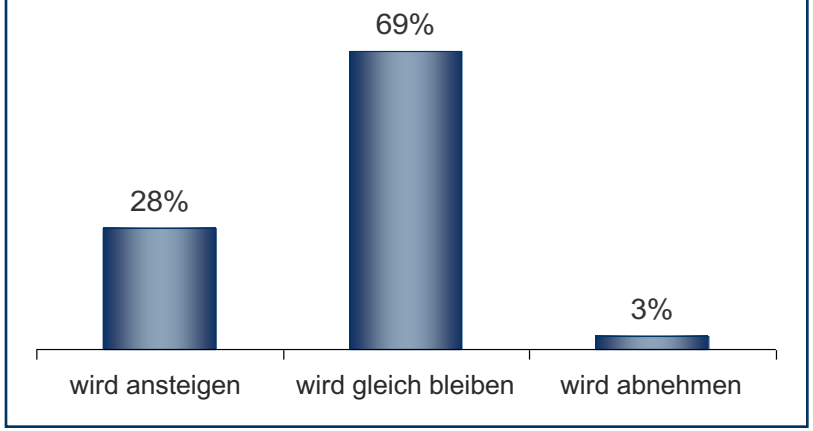


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

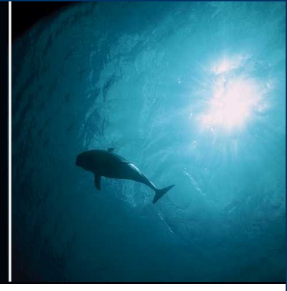
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Marketing, Vertrieb
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Strategische Planung
5	Supply Chain Management, Logistik
6	Produktorientierte Strategie
7	**Business Development**
8	Sanierung, Restrukturierung
9	Operative Effizienz
10	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



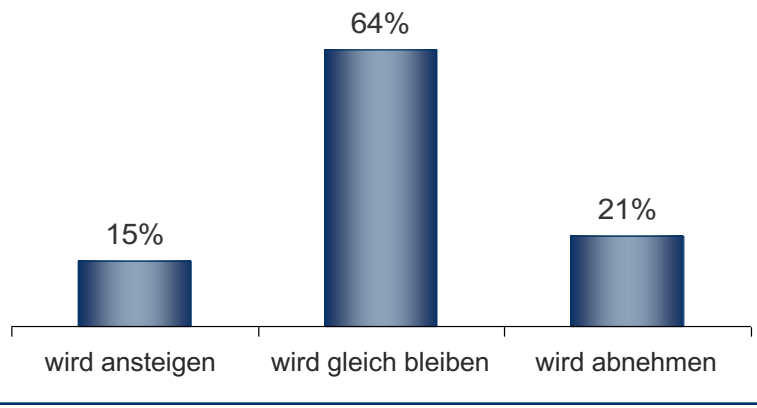
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



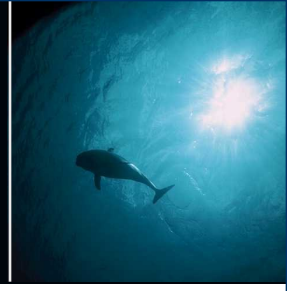
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Marketing, Vertrieb
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Strategische Planung
5	Supply Chain Management, Logistik
6	Produktorientierte Strategie
7	Business Development
8	**Sanierung, Restrukturierung**
9	Operative Effizienz
10	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



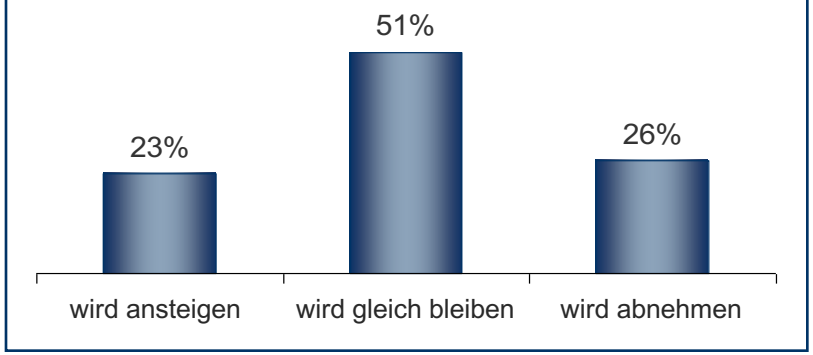
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Marketing, Vertrieb
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Strategische Planung
5	Supply Chain Management, Logistik
6	Produktorientierte Strategie
7	Business Development
8	Sanierung, Restrukturierung
9	**Operative Effizienz**
10	Technologieorientierte Strategie

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

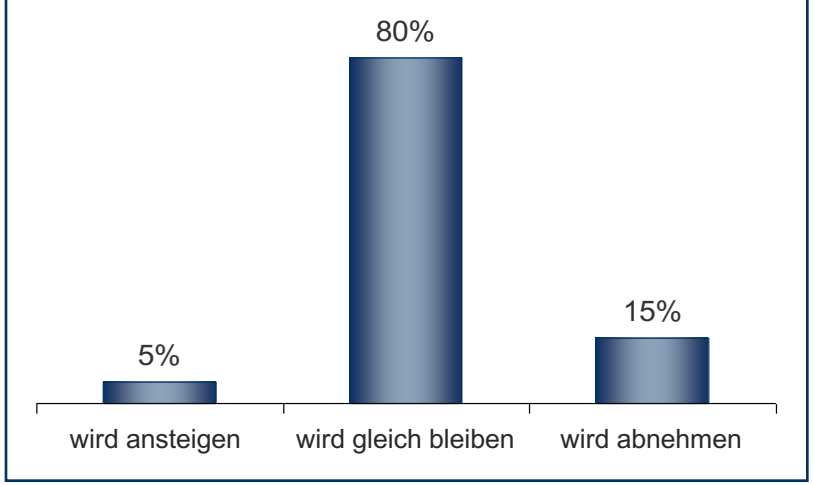


Anzahl der Nennungen in %

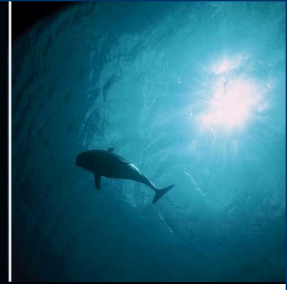
Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Marketing, Vertrieb
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Strategische Planung
5	Supply Chain Management, Logistik
6	Produktorientierte Strategie
7	Business Development
8	Sanierung, Restrukturierung
9	Operative Effizienz
10	**Technologieorientierte Strategie**

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



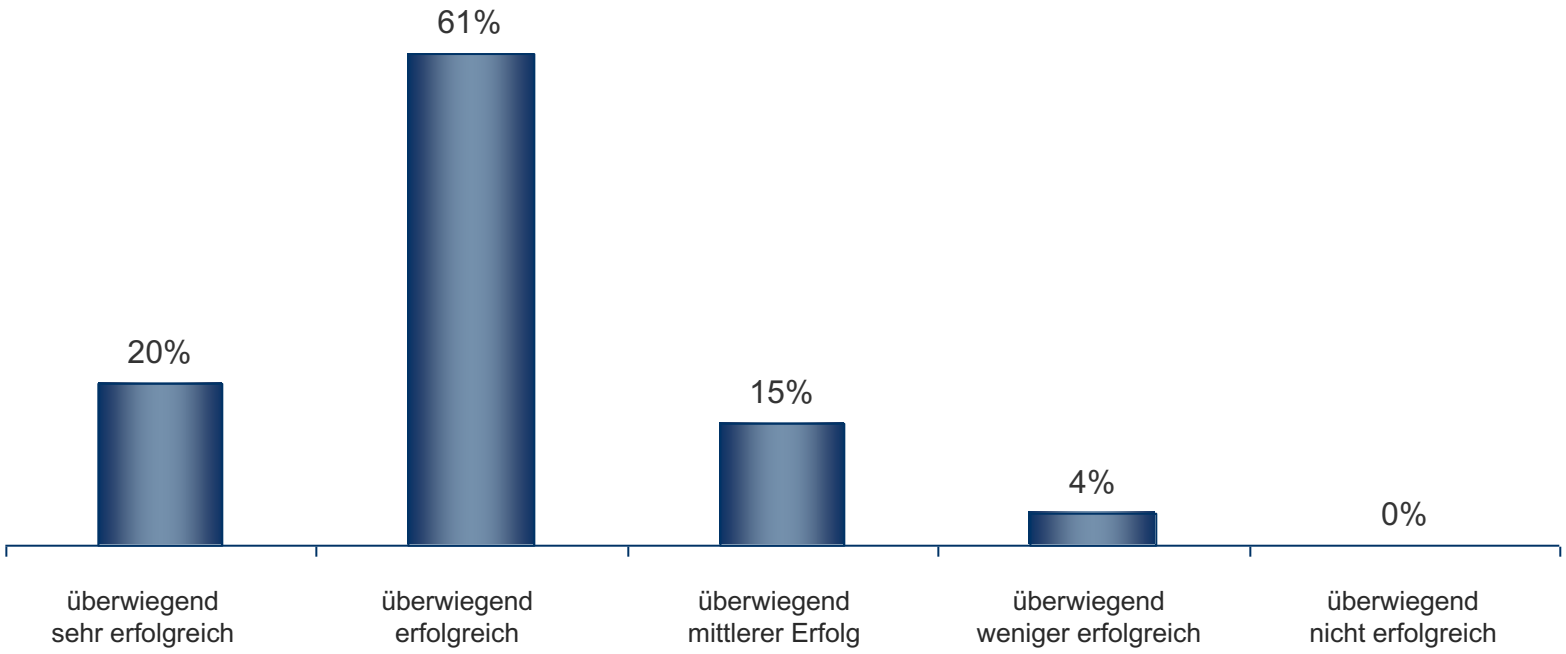
Anzahl der Nennungen in %

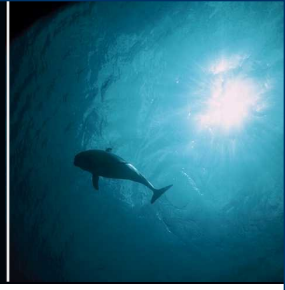


Inhalt

		Seite
5	Konsumgüter und Handel	281
5.1	Die Stichprobe	282
5.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	286
5.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	300
5.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	374
5.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	391
5.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	403

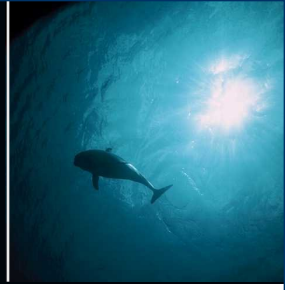
Wie beurteilen Sie den Erfolg der in Ihrem Unternehmen in der Vergangenheit durchgeführten Managementberatungsprojekte?





Inhalt

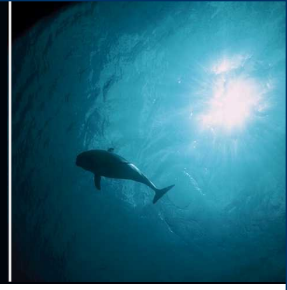
		Seite
1	Die Studie	4
2	Executive Summary	7
3	Übergreifende Ergebnisse	36
4	Banken und Versicherungen	158
5	Konsumgüter und Handel	281
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528

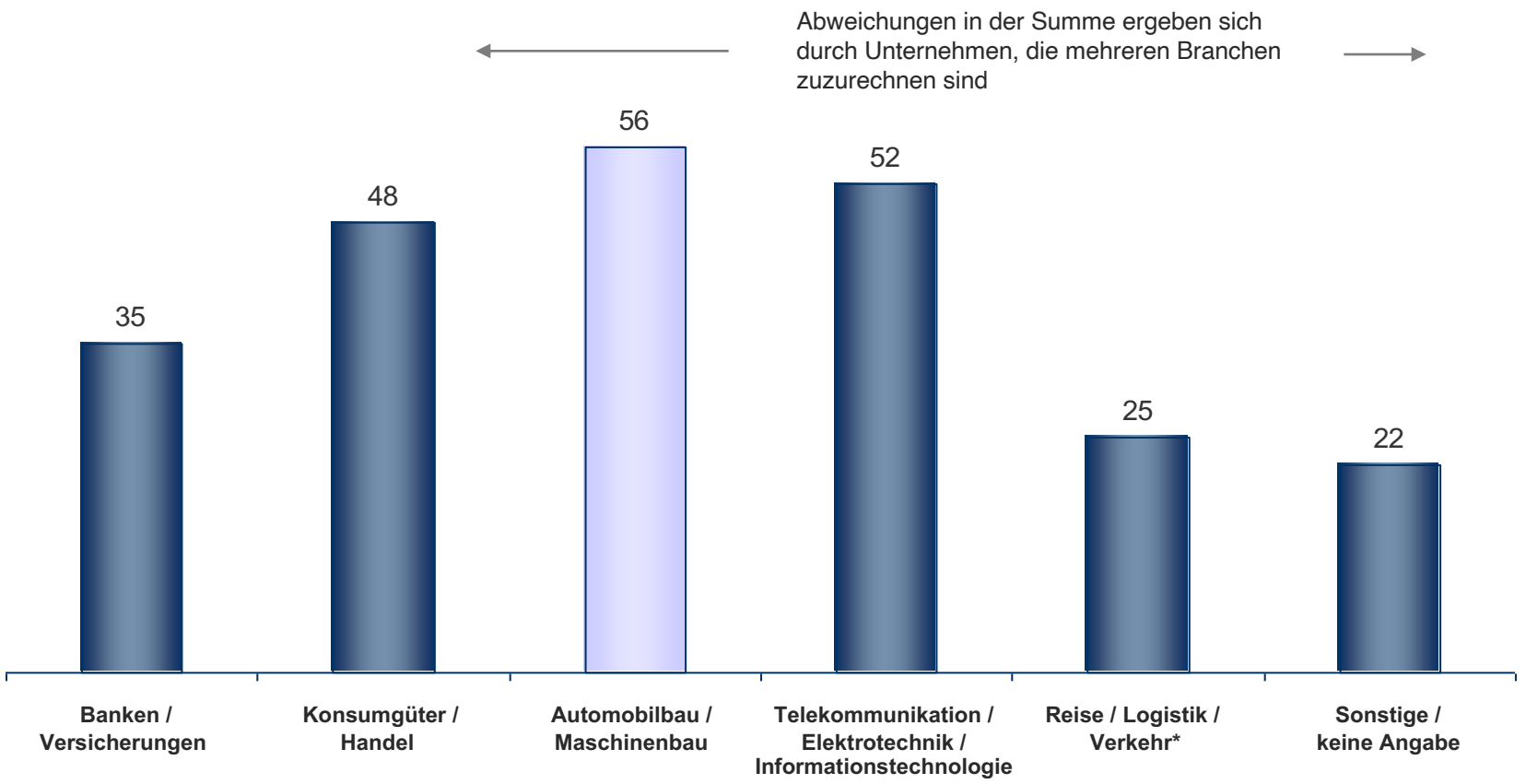


Inhalt

		Seite
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
6.1	Die Stichprobe	406
6.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	410
6.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	424
6.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	497
6.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	514
6.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	526

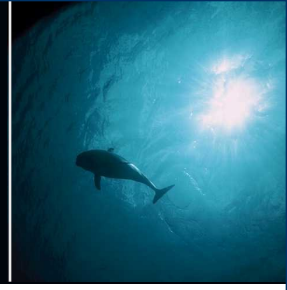
An der Studie beteiligten sich 56 Führungskräfte aus dem Automobil- und Maschinenbau

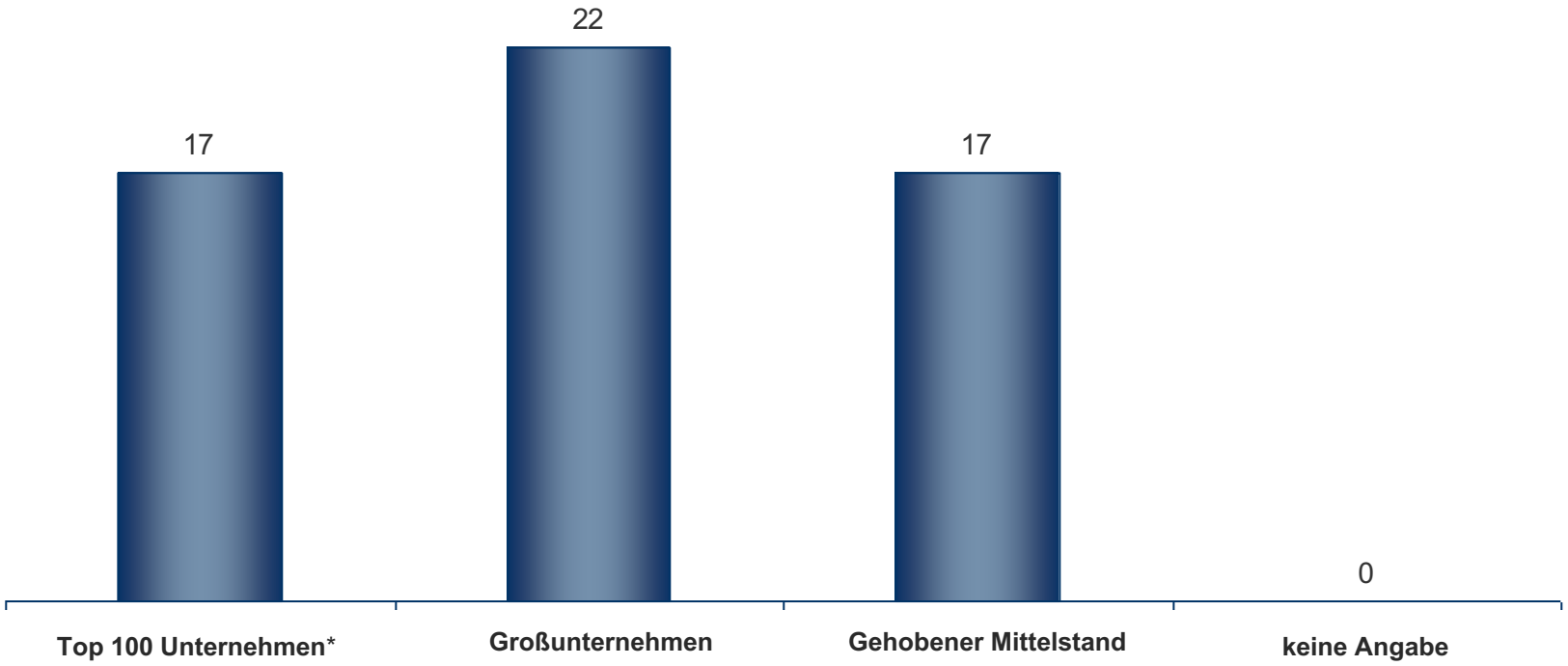




* Umfang der Stichprobe zu gering für eine branchenbezogene Auswertung

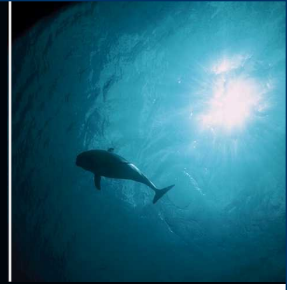
Die teilnehmenden Führungskräfte stammen aus Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen

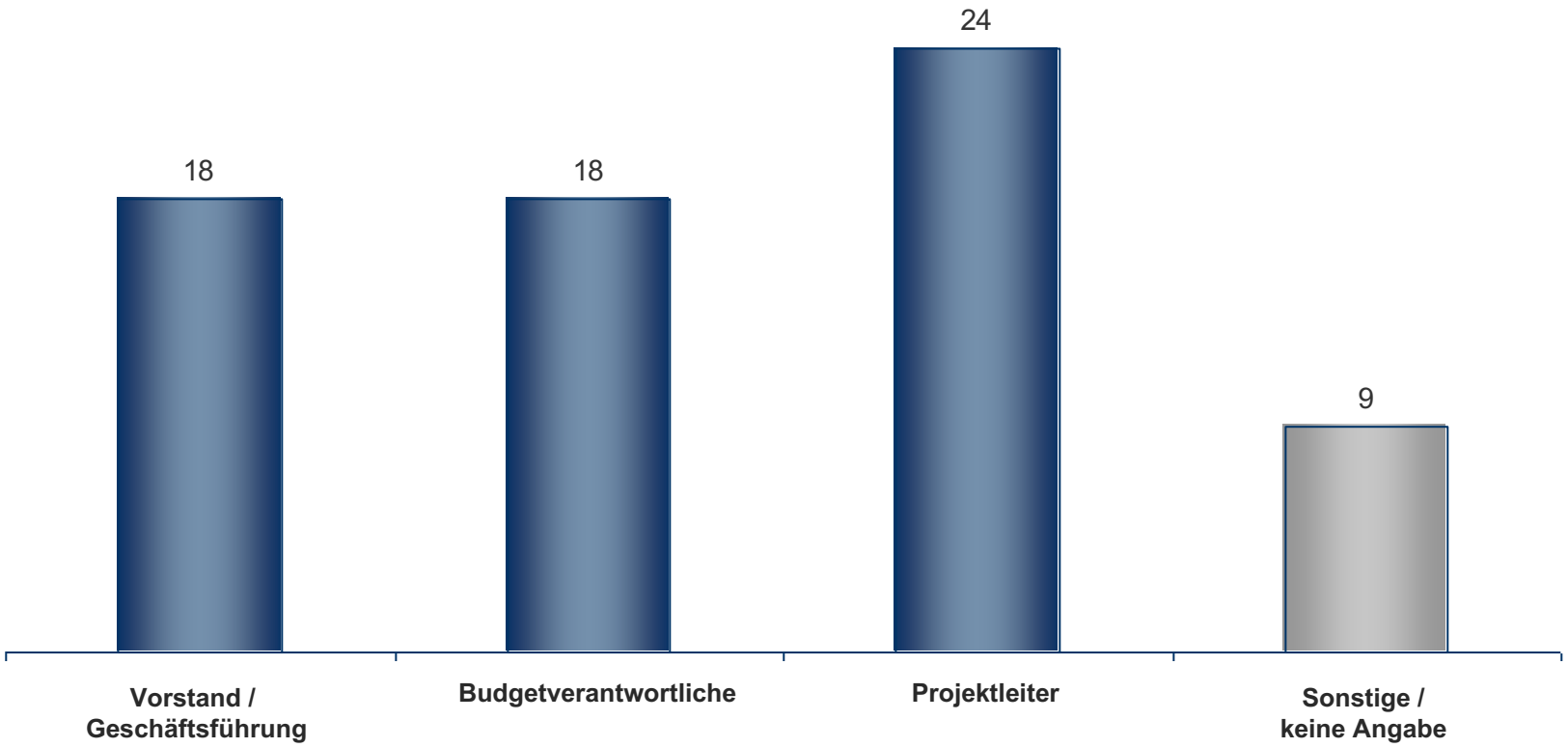




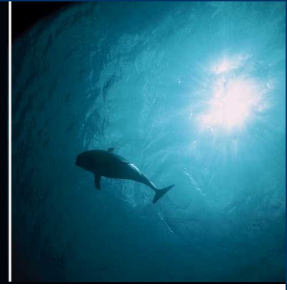
* 100 in Deutschland umsatzstärkste Unternehmen

Die teilnehmenden Führungskräfte sind in ihren Unternehmen in unterschiedlichen Positionen tätig



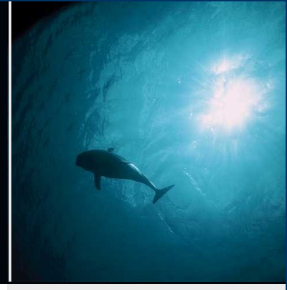


Mehrfachnennungen möglich



Inhalt

		Seite
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
6.1	Die Stichprobe	406
6.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	410
6.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	424
6.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	497
6.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	514
6.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	526



Top 5 „Branchenkompetenz“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

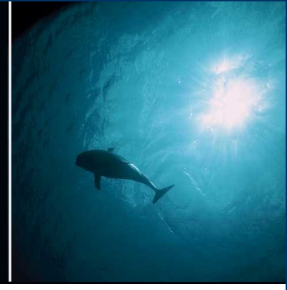
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Management Engineers	400	89
2	McKinsey & Company	375	106
3	The Boston Consulting Group	357	88
4	Roland Berger Strategy Consultants	345	108
5	Horváth & Partners	312	71
6	xxx	310	129
7	xxx	256	101
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

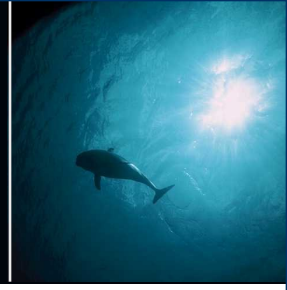


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

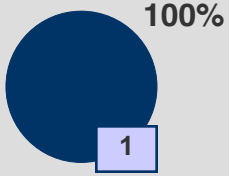
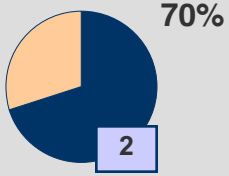
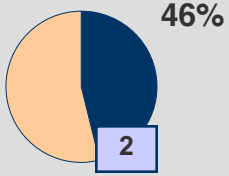
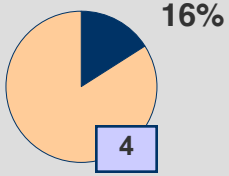
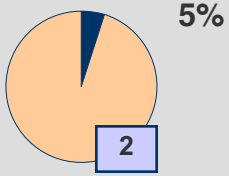
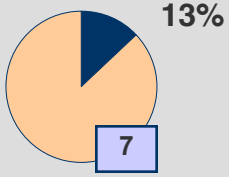
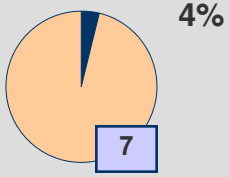
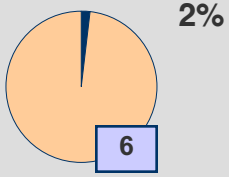
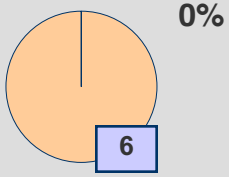
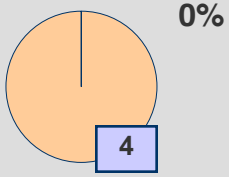
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company				
100% (1)	82% (1)	50% (1)	41% (1)	5% (2)
The Boston Consulting Group				
96% (3)	66% (3)	45% (3)	20% (2)	0% (4)

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

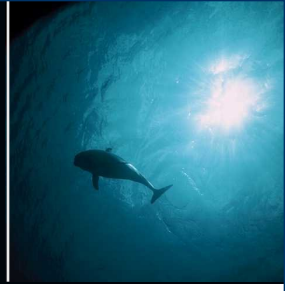


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

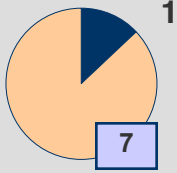
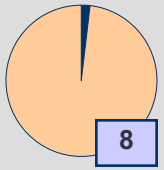
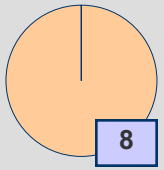
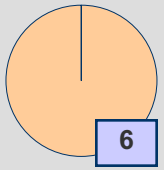
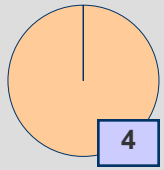
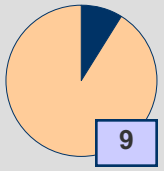
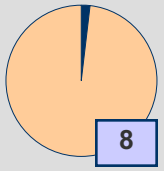
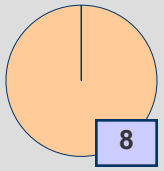
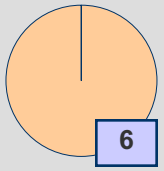
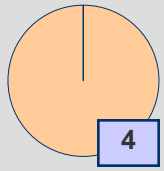
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants				
 100% 1	 70% 2	 46% 2	 16% 4	 5% 2
Barkawi & Partner				
 13% 7	 4% 7	 2% 6	 0% 6	 0% 4

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

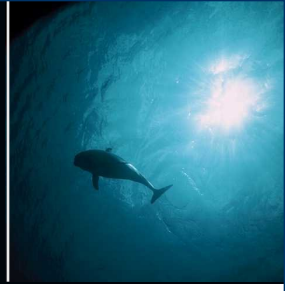


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

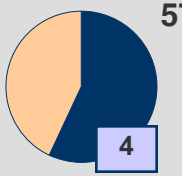
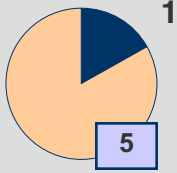
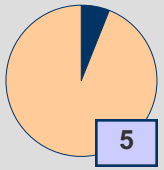
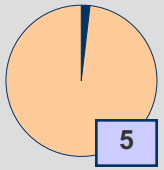
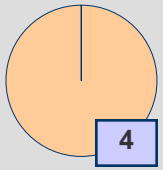
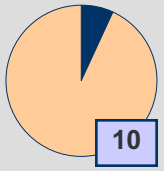
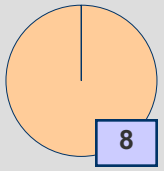
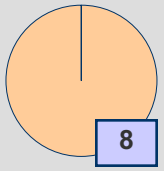
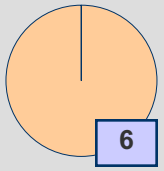
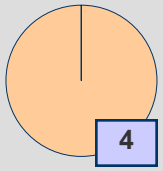
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster				
 13% 7	 2% 8	 0% 8	 0% 6	 0% 4
goetzpartners				
 9% 9	 2% 8	 0% 8	 0% 6	 0% 4

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

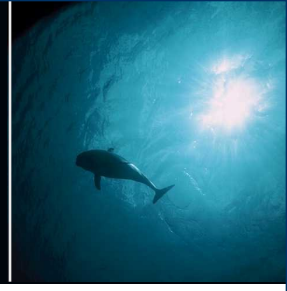


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

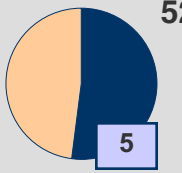
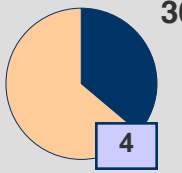
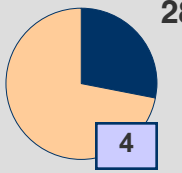
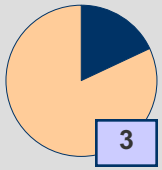
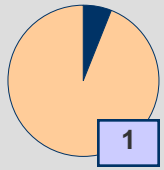
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners				
 57% 4	 17% 5	 6% 5	 2% 5	 0% 4
Kurt Salmon Associates				
 7% 10	 0% 8	 0% 8	 0% 6	 0% 4

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

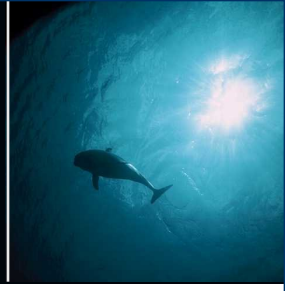


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

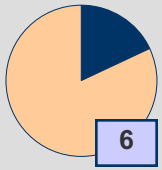
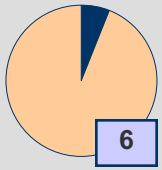
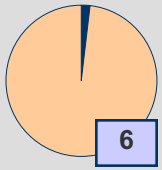
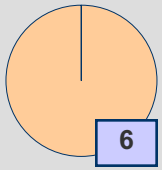
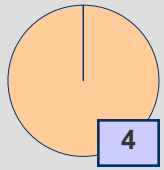
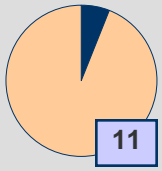
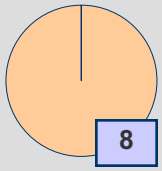
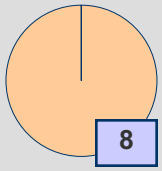
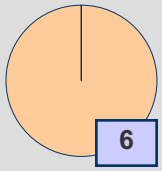
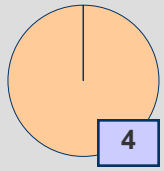
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Management Engineers				
 52% 5	 36% 4	 28% 4	 18% 3	 6% 1
Mercer Oliver Wyman				

x = Rang

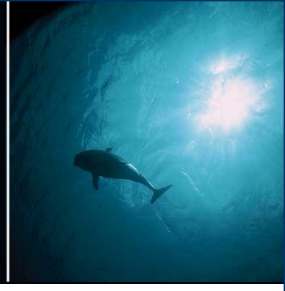
Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?



„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.				
 18% 6	 6% 6	 2% 6	 0% 6	 0% 4
TellSell Consulting				
 6% 11	 0% 8	 0% 8	 0% 6	 0% 4

x = Rang

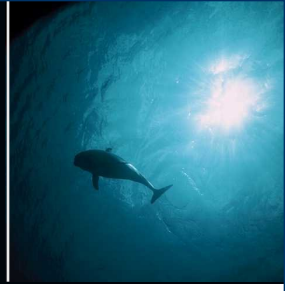


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company	82% (1)	61% (4)	82% (1)	12% (3)
The Boston Consulting Group	69% (3)	68% (2)	44% (3)	0% (4)

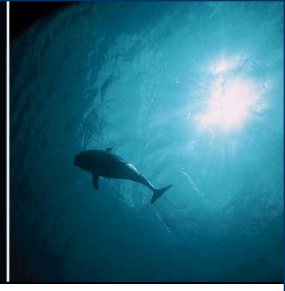
x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants	70%	66%	35%	31%
	2	3	4	2
Barkawi & Partner	31%	50%	0%	
	6	5	6	

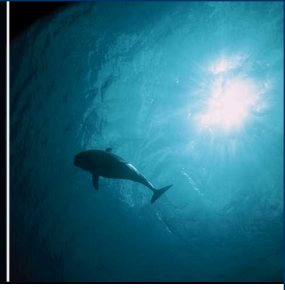
x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster	15%	0%		
	9	8		
goetzpartners	22%	0%		
	8	8		

x = Rang

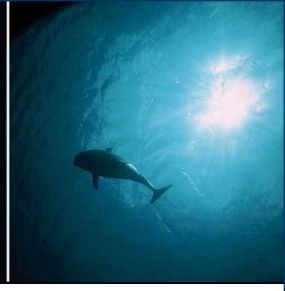


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners	30% (7)	35% (6)	33% (5)	0% (4)
Kurt Salmon Associates	0% (10)			

x = Rang

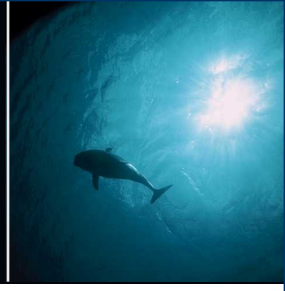


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Management Engineers	69%	78%	64%	33%
	3	1	2	1
Mercer Oliver Wyman				

x = Rang

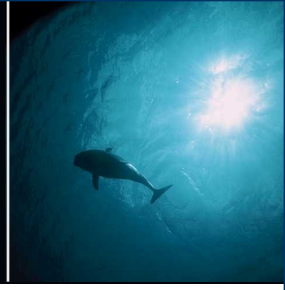


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

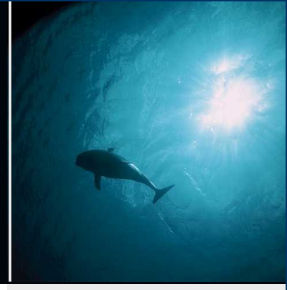
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.	33%	33%	0%	
	5	7	6	
TellSell Consulting	0%			
	10			

x = Rang



Inhalt

		Seite
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
6.1	Die Stichprobe	406
6.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	410
6.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	424
6.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	497
6.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	514
6.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	526



Top 5 „Strategische Planung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	434	76
2	McKinsey & Company	410	92
3	Roland Berger Strategy Consultants	376	99
4	Management Engineers	359	97
5	Horváth & Partners	312	73
6	xxx	310	88
7	xxx	305	129
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

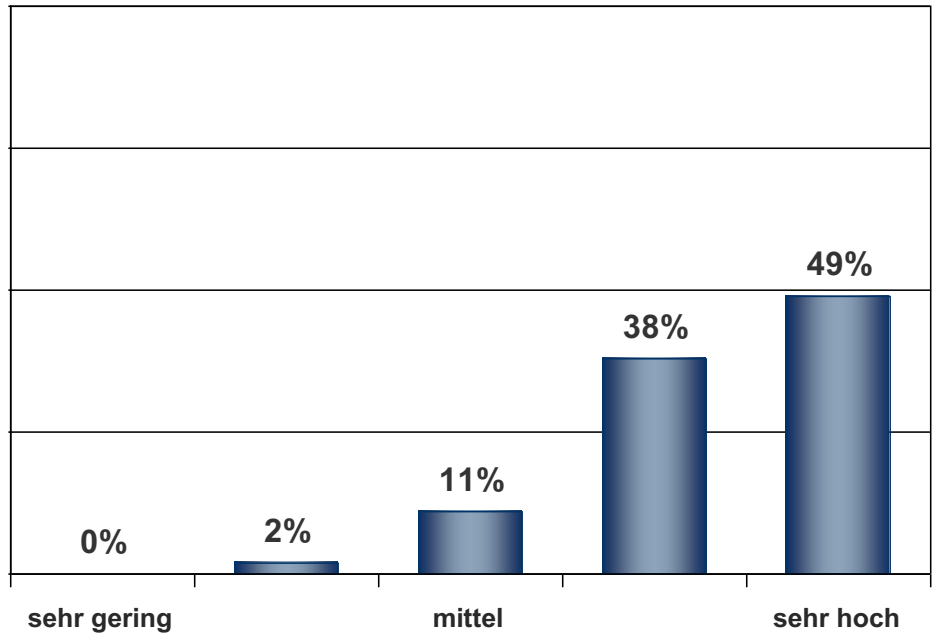
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Strategische Planung“

The Boston Consulting Group

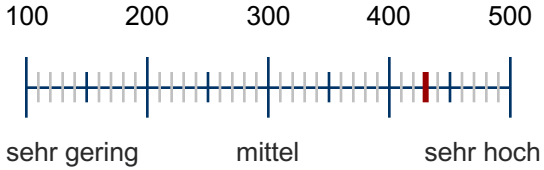
Wahrgenommene Kompetenz

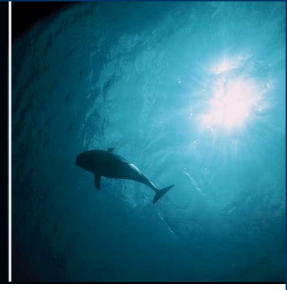
Anzahl der Nennungen in %



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 434

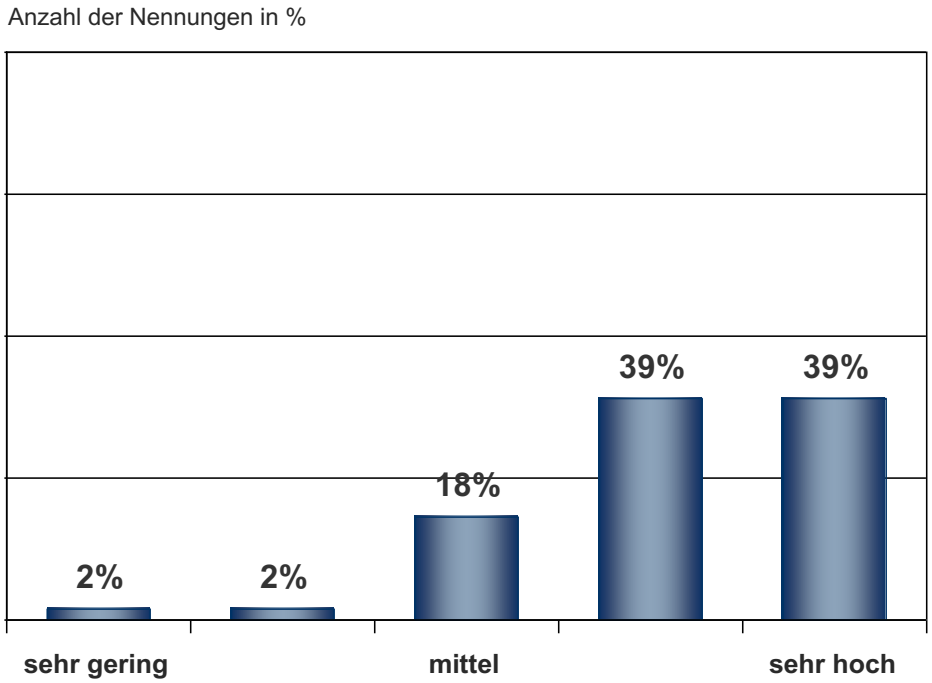




Rang 2 „Strategische Planung“

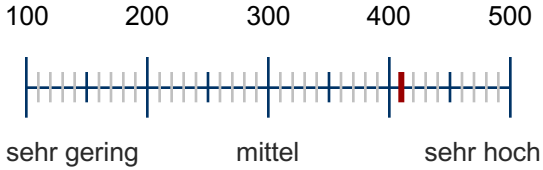
McKinsey & Company

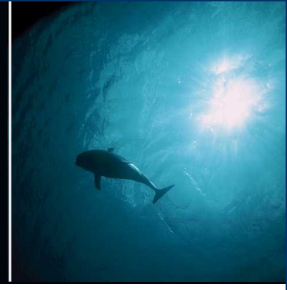
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 410

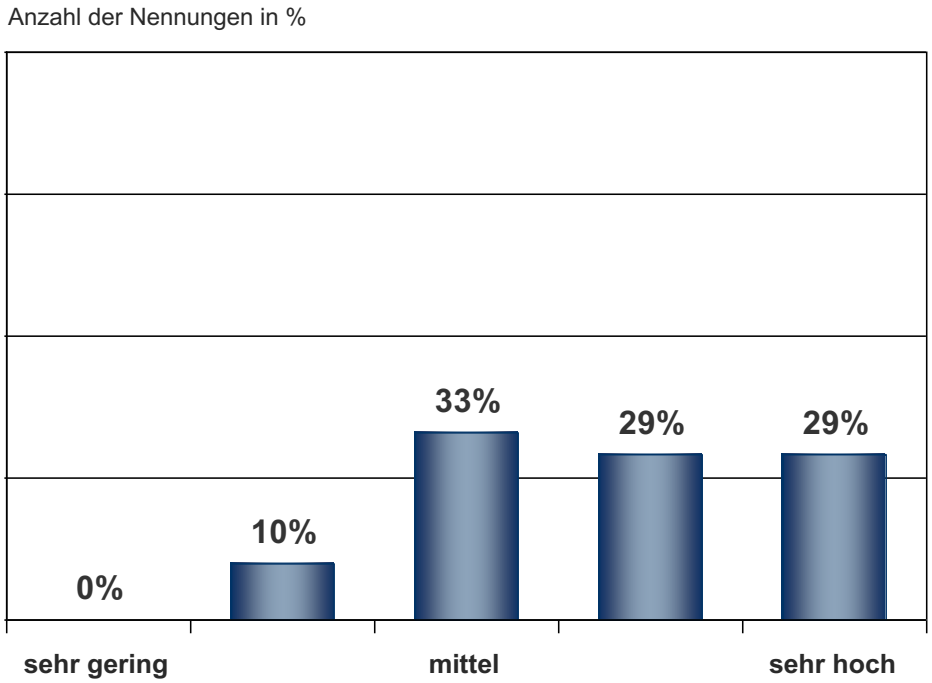




Rang 3 „Strategische Planung“

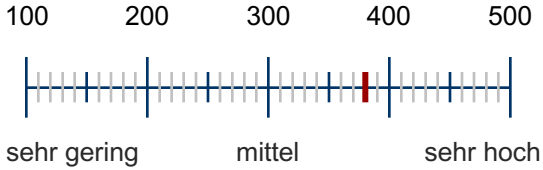
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Roland Berger**
4	Management Engineers
5	Horváth & Partners

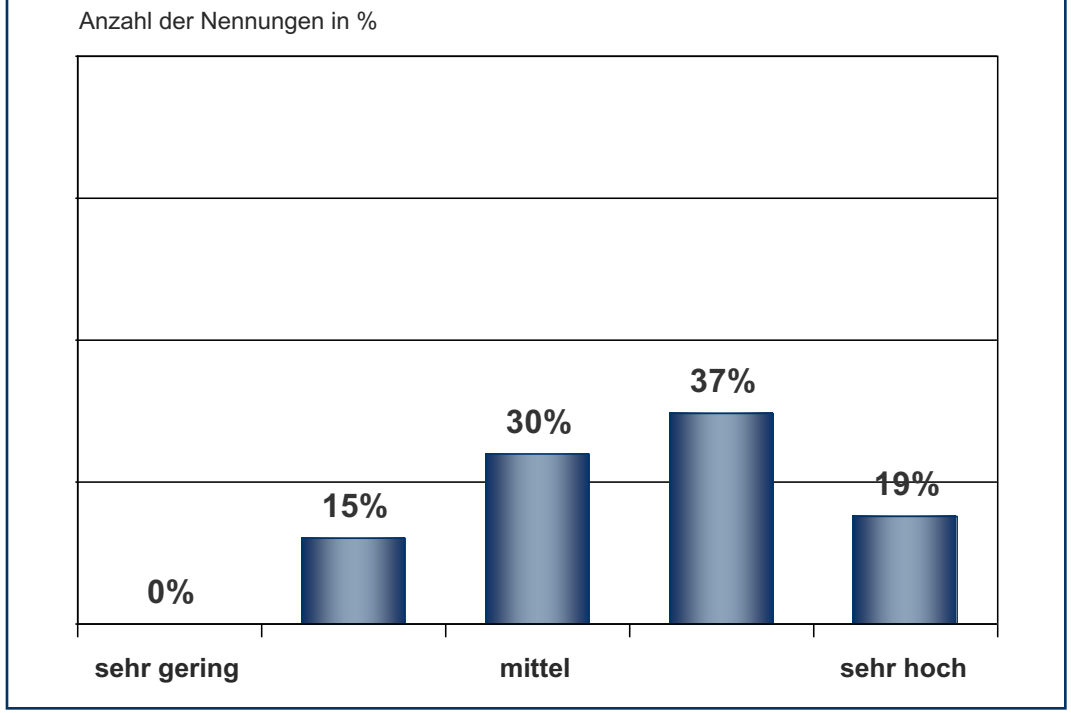
Mittelwert: 376



Rang 4 „Strategische Planung“

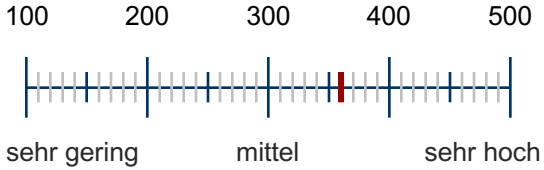
Management Engineers

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	**Management Engineers**
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 359

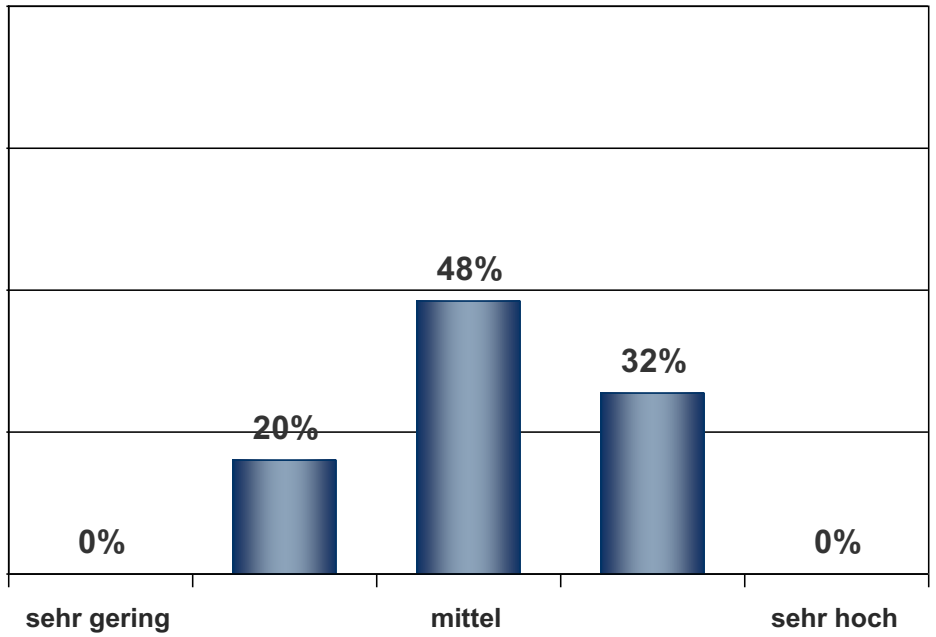


Rang 5 „Strategische Planung“

Horváth & Partners

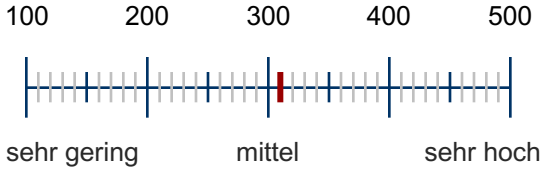
Wahrgenommene Kompetenz

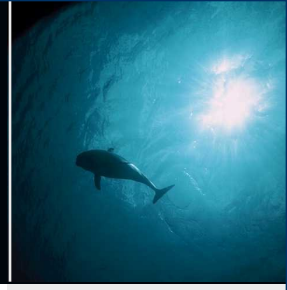
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	**Horváth & Partners**

Mittelwert: 312





Top 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

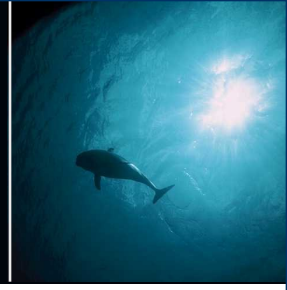
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	423	87
2	Management Engineers	407	73
3	Roland Berger Strategy Consultants	379	100
4	The Boston Consulting Group	339	91
5	Barkawi & Partner	330	82
6	xxx	328	68
7	xxx	278	100
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

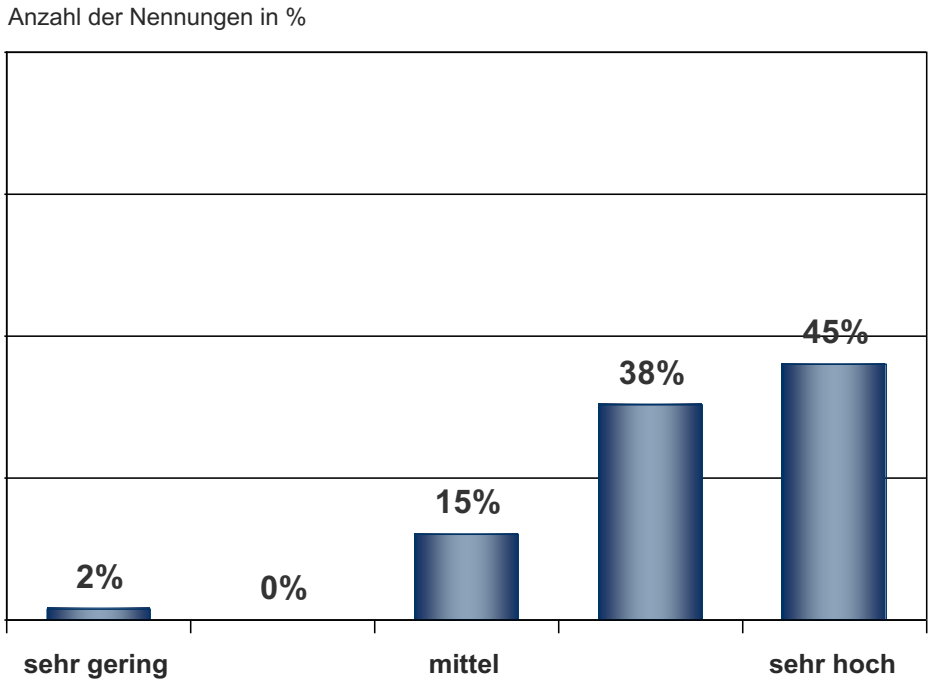
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Kostensenkung, Rationalisierung“

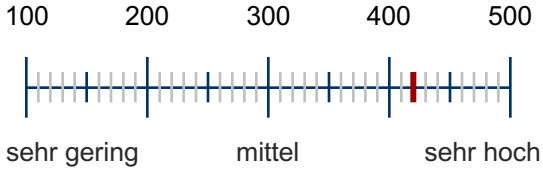
McKinsey & Company

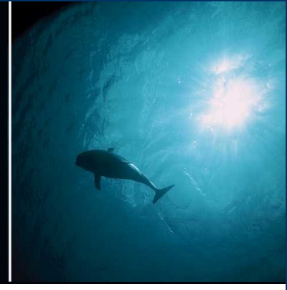
Wahrgenommene Kompetenz



1	**McKinsey & Company**
2	Management Engineers
3	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 423



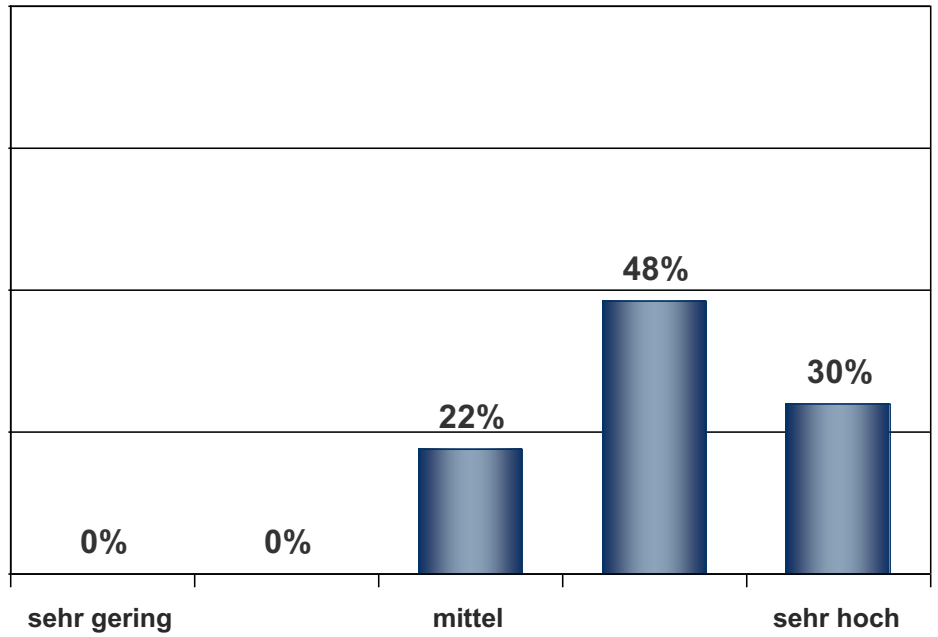


Rang 2 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Management Engineers

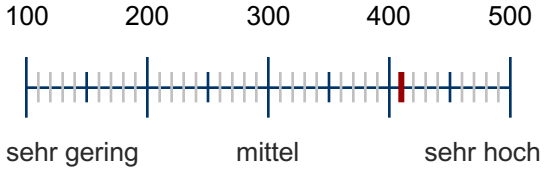
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	**Management Engineers**
3	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 407

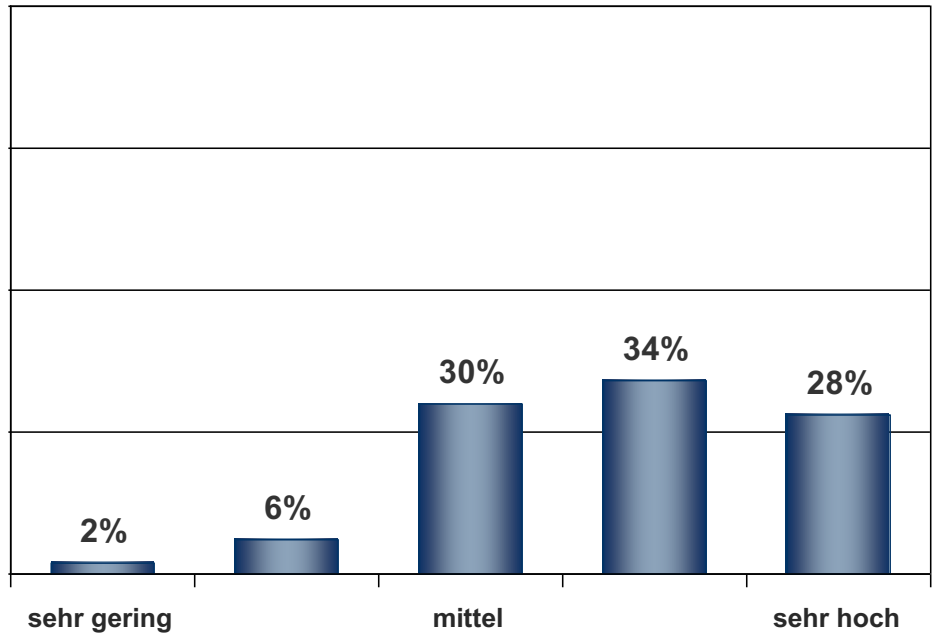


Rang 3 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Roland Berger Strategy Consultants

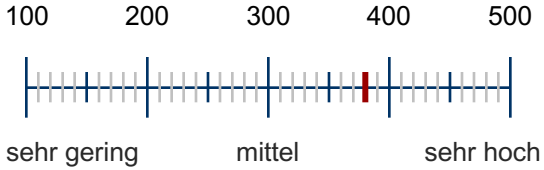
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Management Engineers
3	**Roland Berger**
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 379

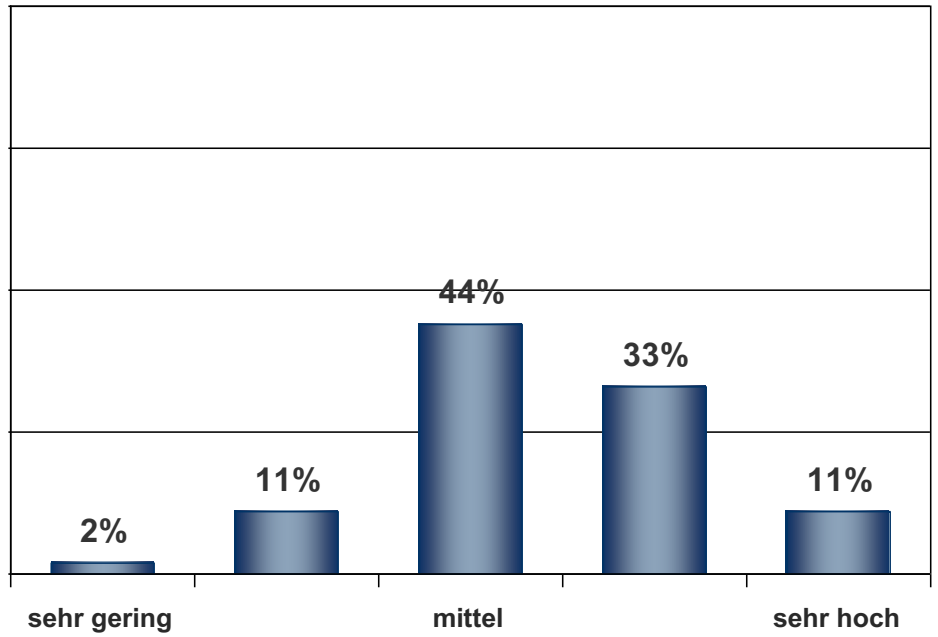


Rang 4 „Kostensenkung, Rationalisierung“

The Boston Consulting Group

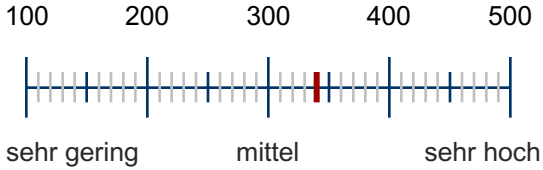
Wahrgenommene Kompetenz

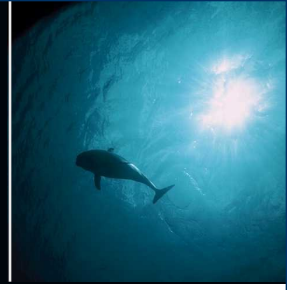
Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Management Engineers
3	Roland Berger
4	**The Boston Consulting Group**
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 339



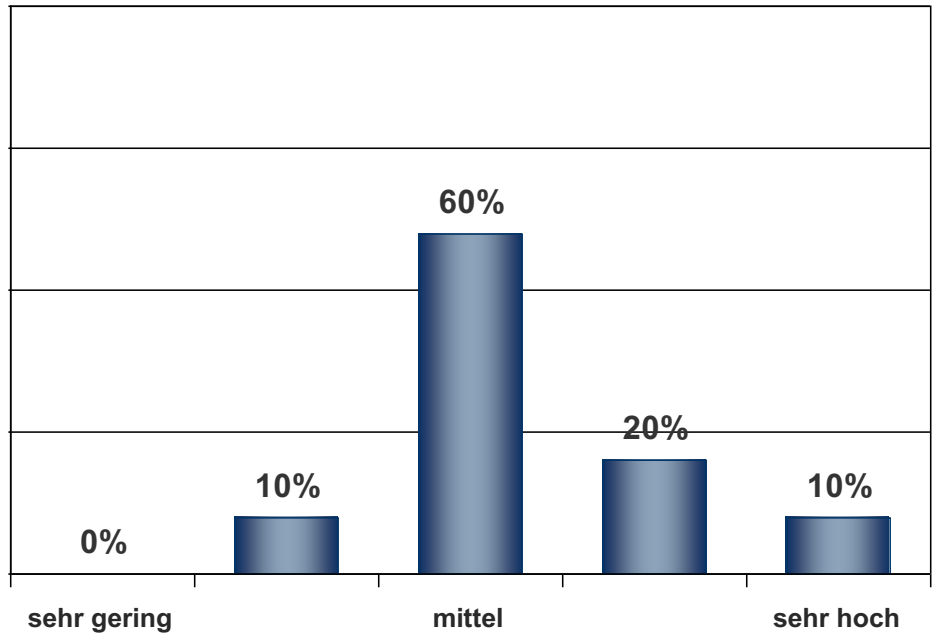


Rang 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Barkawi & Partner

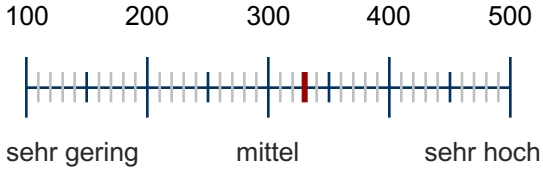
Wahrgenommene Kompetenz

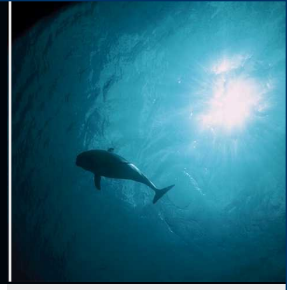
Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Management Engineers
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	**Barkawi & Partner**

Mittelwert: 330





Top 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

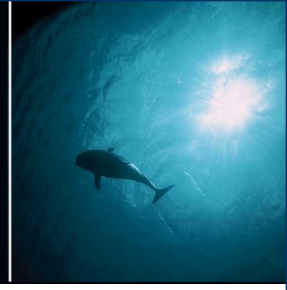
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Management Engineers	396	60
2	Roland Berger Strategy Consultants	383	86
3	McKinsey & Company	381	102
4	Horváth & Partners	348	65
5	Barkawi & Partner	340	84
6	xxx	339	95
7	xxx	291	102
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

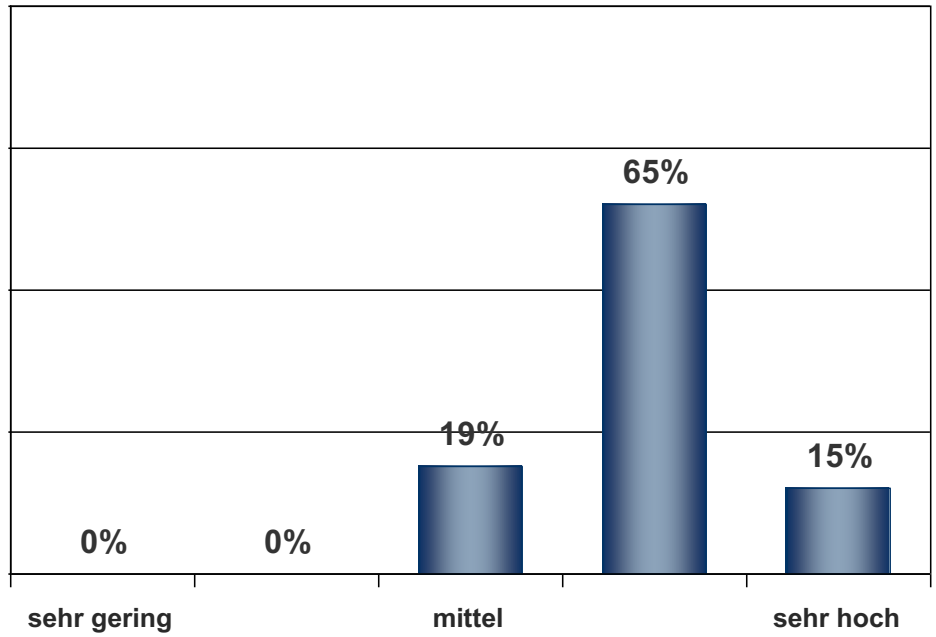


Rang 1 „Geschäftsprozessoptimierung“

Management Engineers

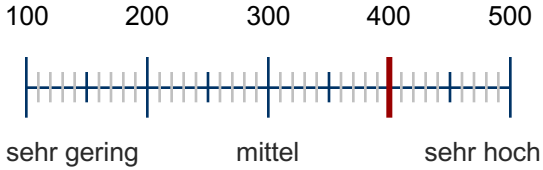
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**Management Engineers**
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	Horváth & Partners
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 396

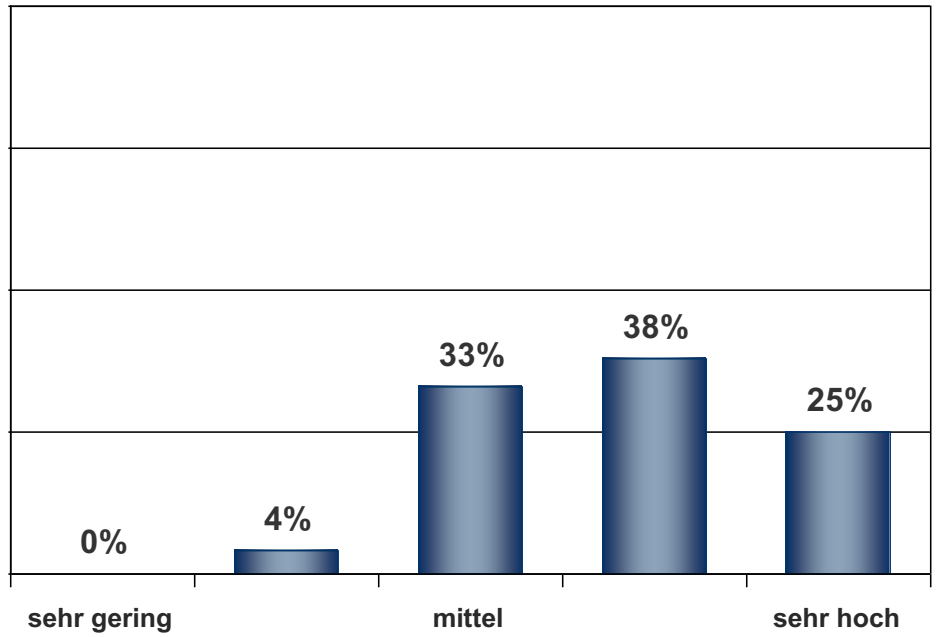


Rang 2 „Geschäftsprozessoptimierung“

Roland Berger Strategy Consultants

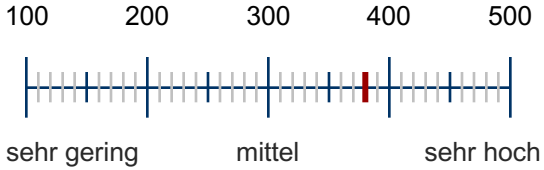
Wahrgenommene Kompetenz

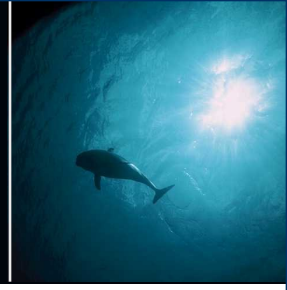
Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	**Roland Berger**
3	McKinsey & Company
4	Horváth & Partners
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 383

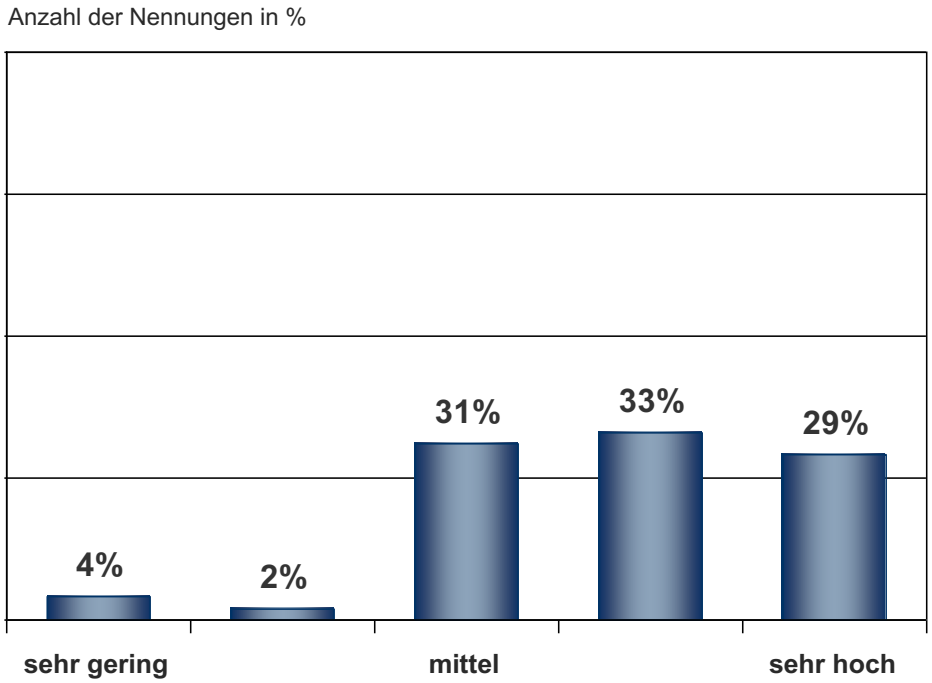




Rang 3 „Geschäftsprozessoptimierung“

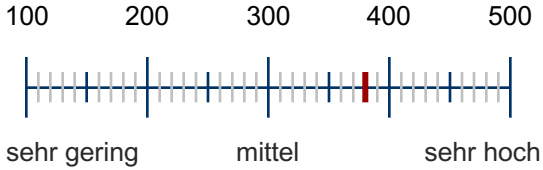
McKinsey & Company

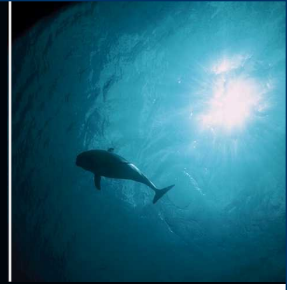
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	**McKinsey & Company**
4	Horváth & Partners
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 381

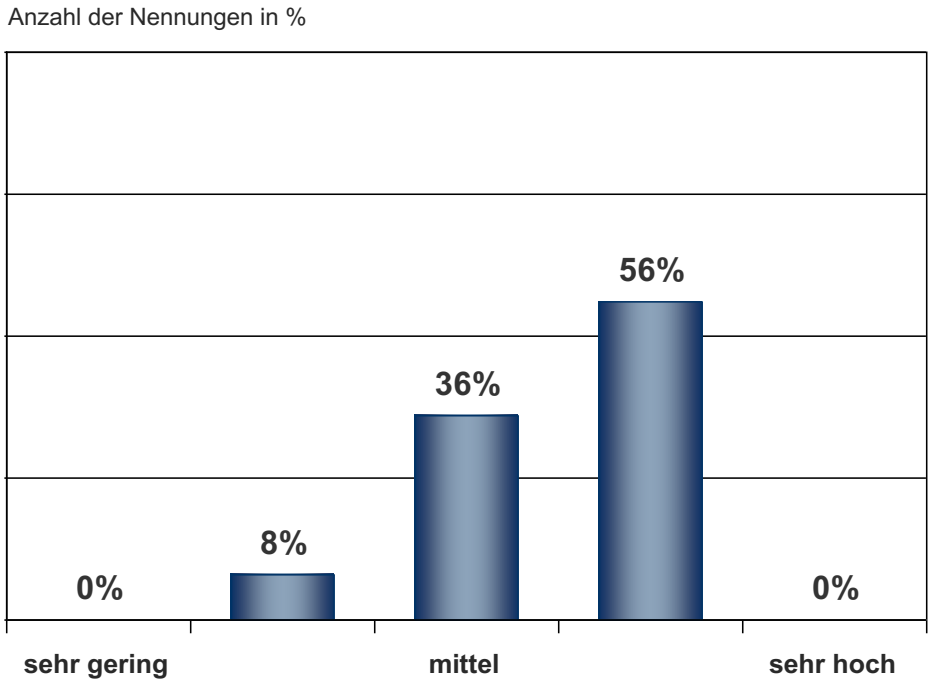




Rang 4 „Geschäftsprozessoptimierung“

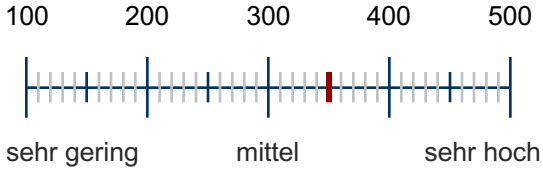
Horváth & Partners

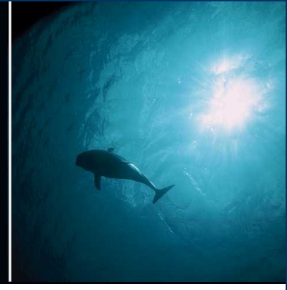
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	**Horváth & Partners**
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 348

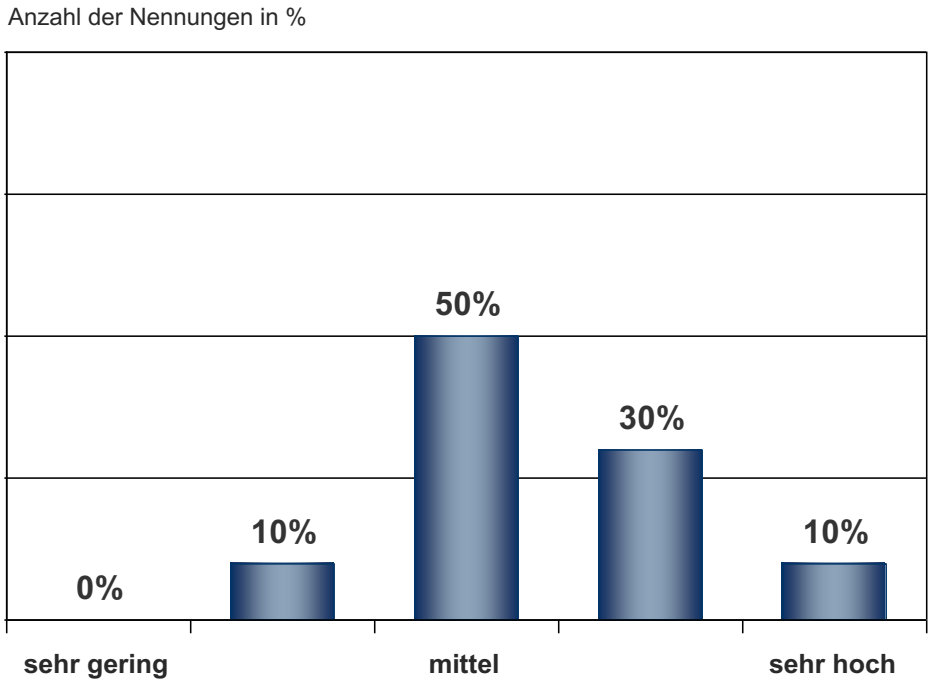




Rang 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

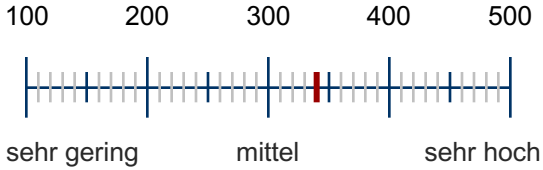
Barkawi & Partner

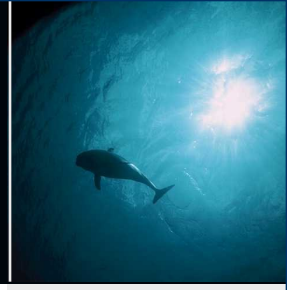
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	Horváth & Partners
5	**Barkawi & Partner**

Mittelwert: 340





Top 5 „Sanierung, Restrukturierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Roland Berger Strategy Consultants	400	95
2	McKinsey & Company	365	98
3	Management Engineers	344	65
4	The Boston Consulting Group	330	93
5	Barkawi & Partner	300	82
6	xxx	260	65
7	xxx	235	75
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

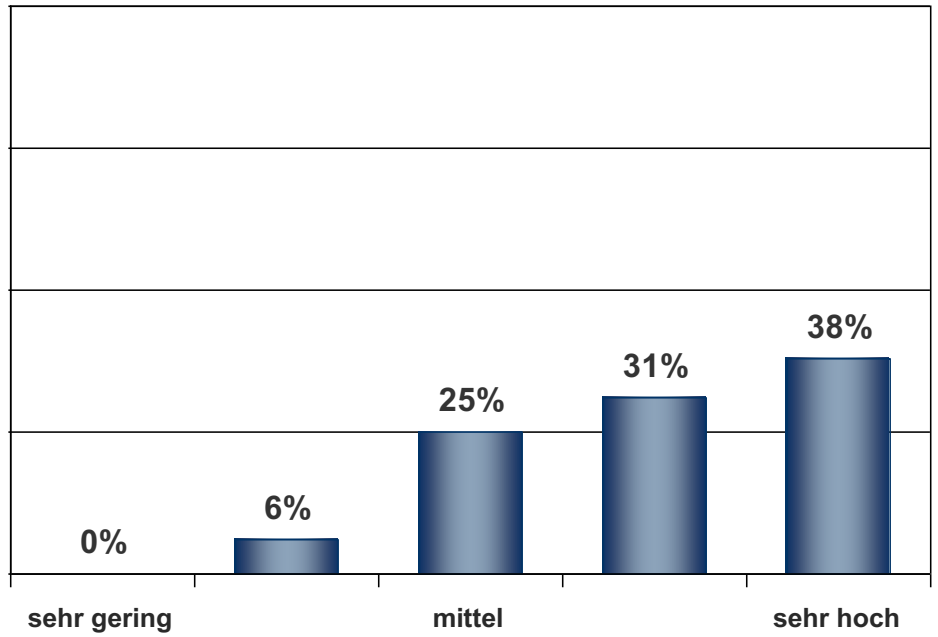
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Sanierung, Restrukturierung“

Roland Berger Strategy Consultants

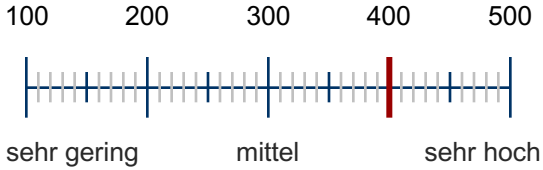
Wahrgenommene Kompetenz

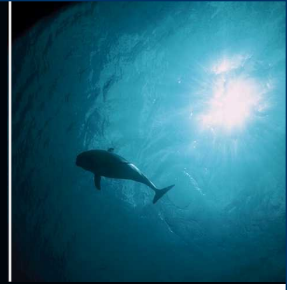
Anzahl der Nennungen in %



1	**Roland Berger**
2	McKinsey & Company
3	Management Engineers
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 400

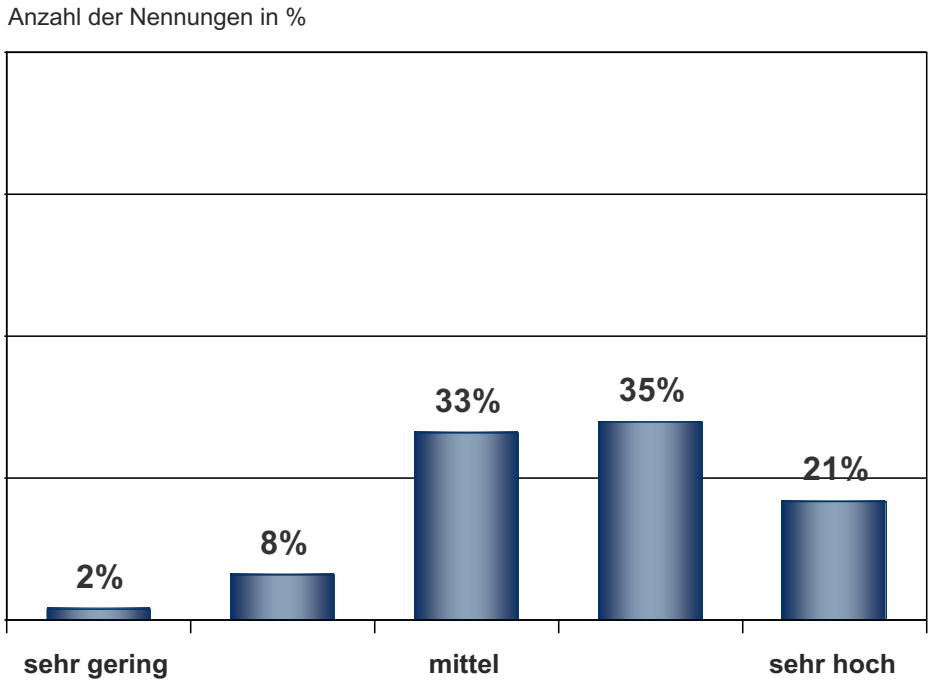




Rang 2 „Sanierung, Restrukturierung“

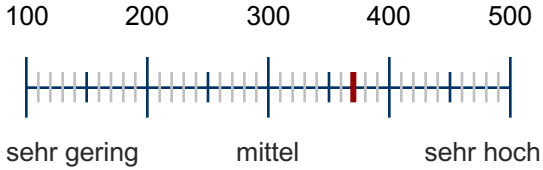
McKinsey & Company

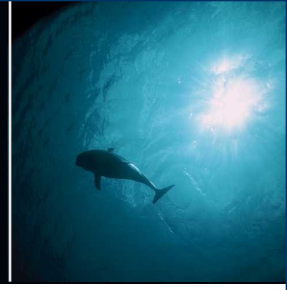
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	**McKinsey & Company**
3	Management Engineers
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 365



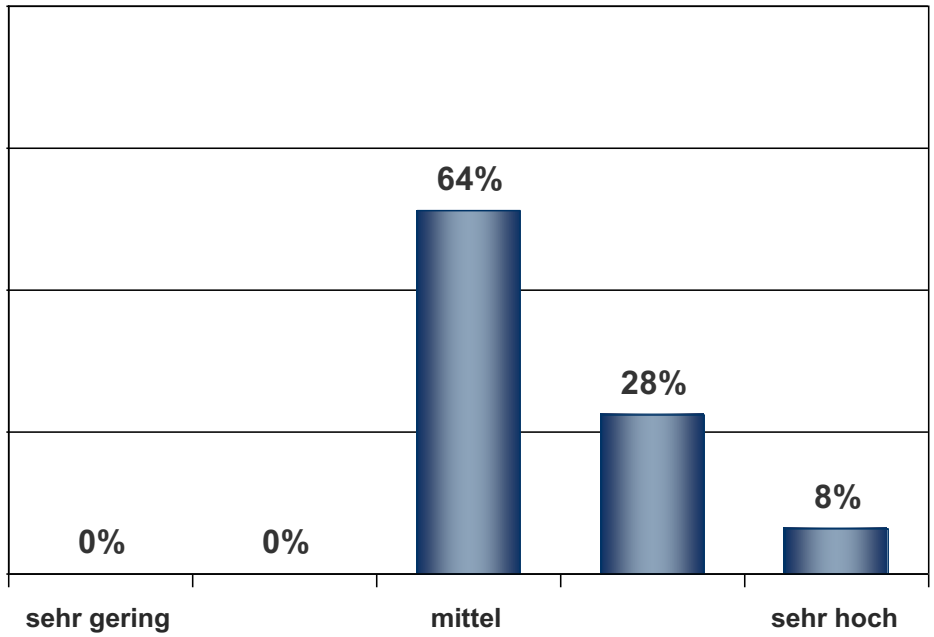


Rang 3 „Sanierung, Restrukturierung“

Management Engineers

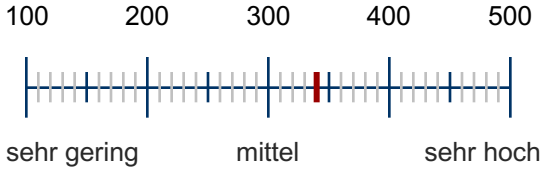
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	**Management Engineers**
4	The Boston Consulting Group
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 344

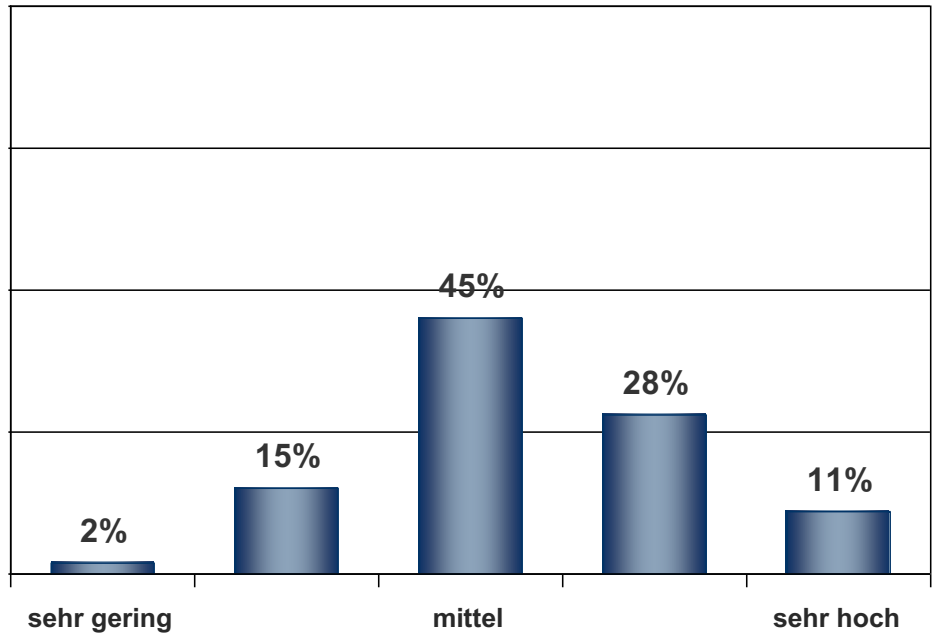


Rang 4 „Sanierung, Restrukturierung“

The Boston Consulting Group

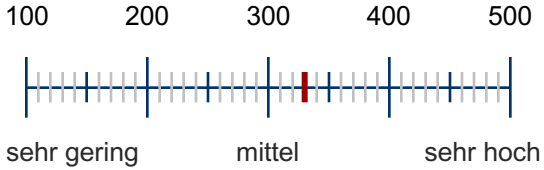
Wahrgenommene Kompetenz

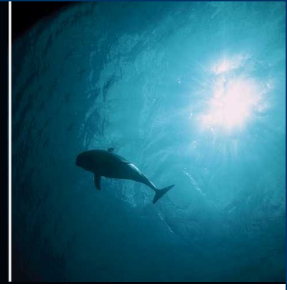
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	Management Engineers
4	**The Boston Consulting Group**
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 330



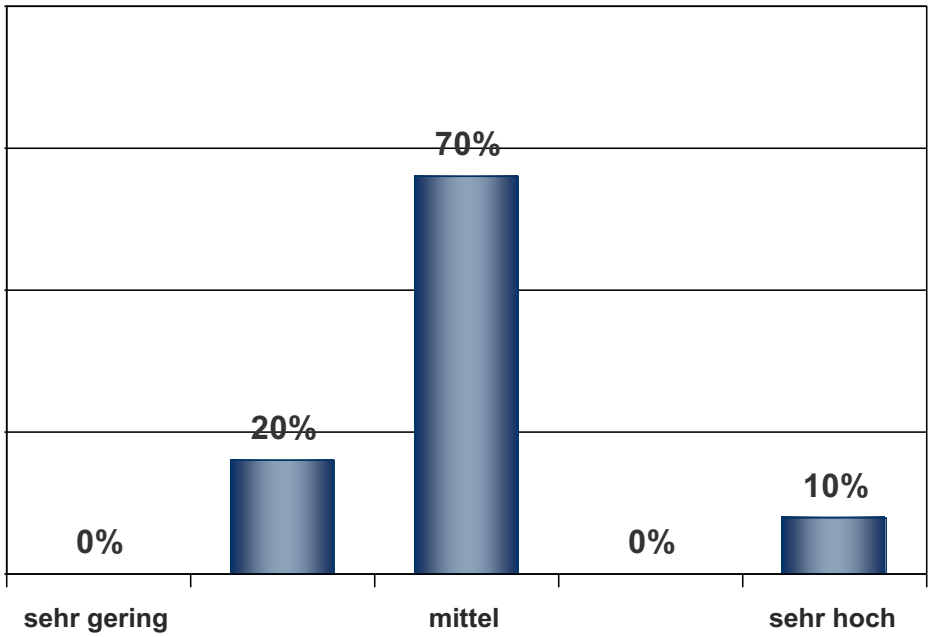


Rang 5 „Sanierung, Restrukturierung“

Barkawi & Partner

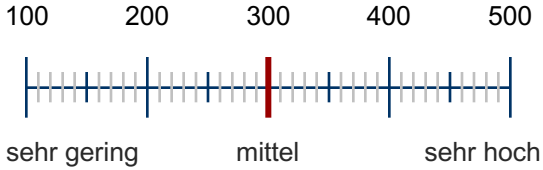
Wahrgenommene Kompetenz

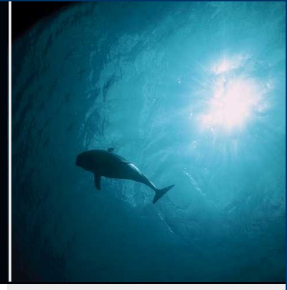
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	Management Engineers
4	The Boston Consulting Group
5	**Barkawi & Partner**

Mittelwert: 300





Top 5 „Marketing, Vertrieb“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

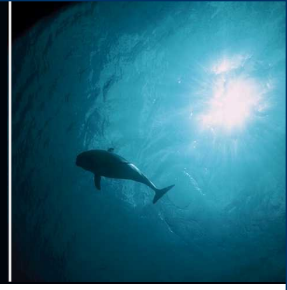
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	364	85
2	Roland Berger Strategy Consultants	354	103
3	McKinsey & Company	320	84
4	Management Engineers	296	77
5	Mercer Oliver Wyman	235	81
6	xxx	216	75
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

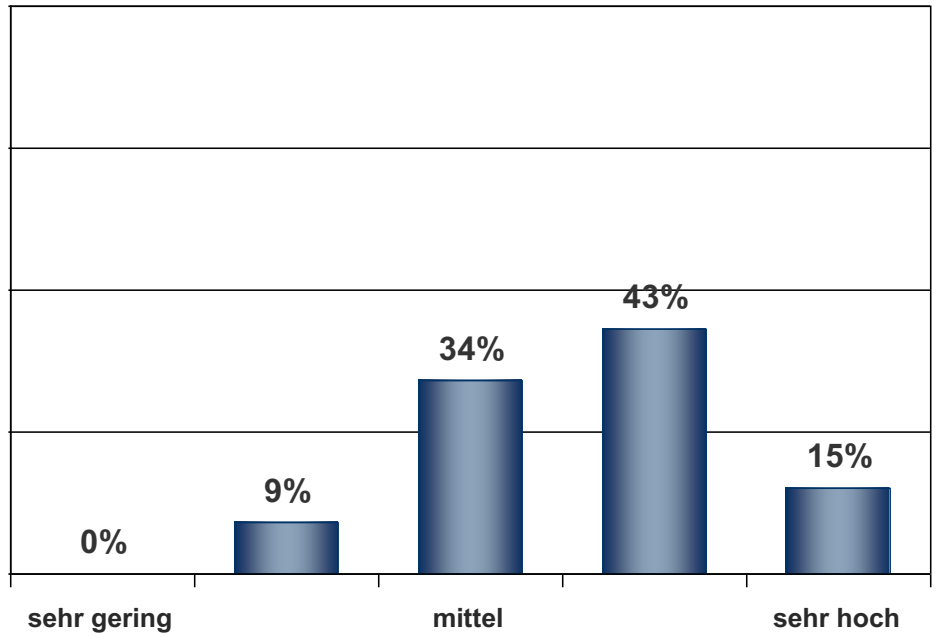


Rang 1 „Marketing, Vertrieb“

The Boston Consulting Group

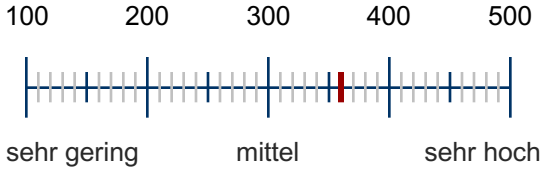
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**The Boston Consulting Group**
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	Management Engineers
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 364

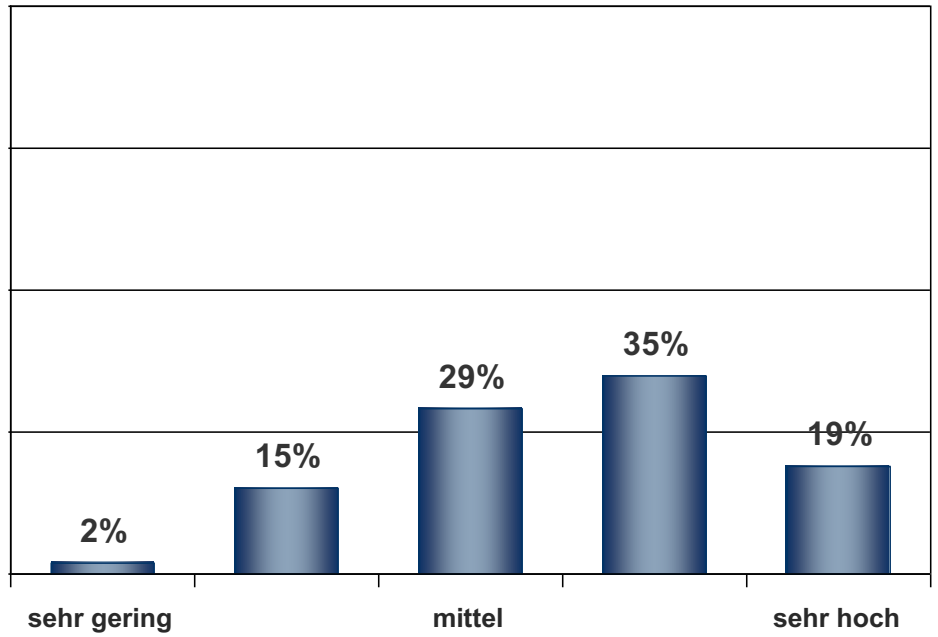


Rang 2 „Marketing, Vertrieb“

Roland Berger Strategy Consultants

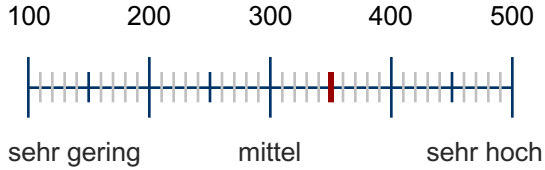
Wahrgenommene Kompetenz

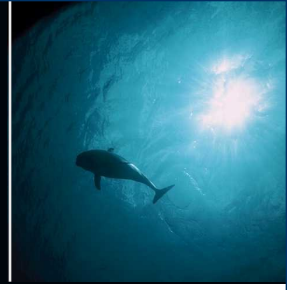
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	**Roland Berger**
3	McKinsey & Company
4	Management Engineers
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 354



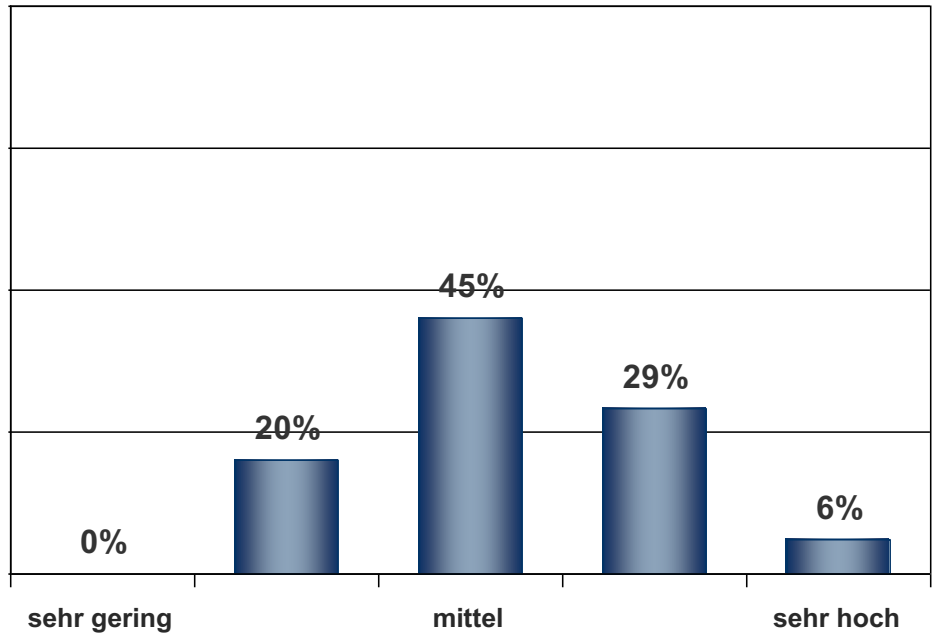


Rang 3 „Marketing, Vertrieb“

McKinsey & Company

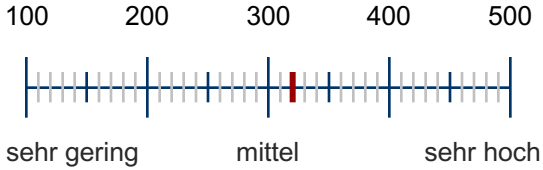
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	Roland Berger
3	**McKinsey & Company**
4	Management Engineers
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 320

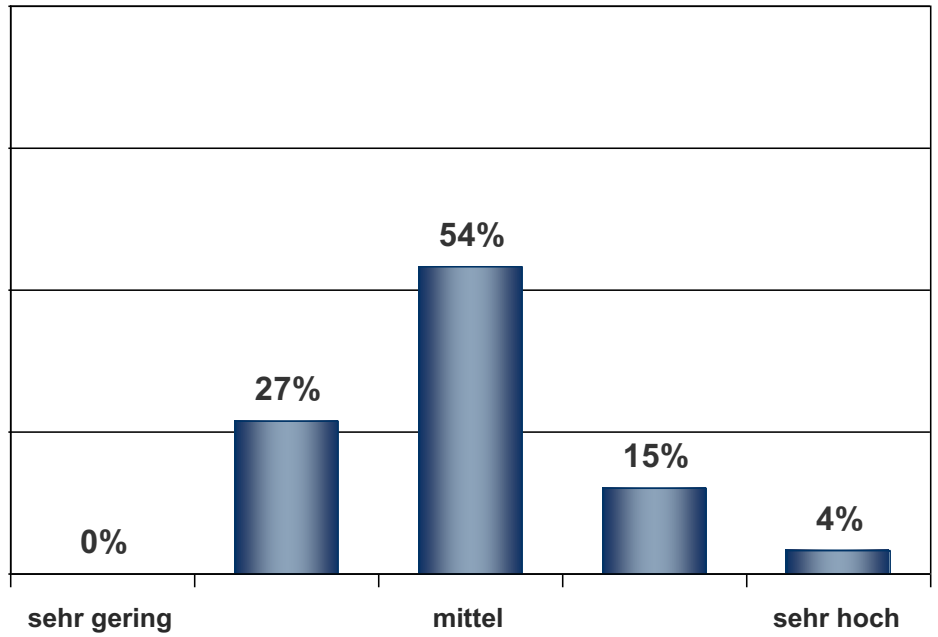


Rang 4 „Marketing, Vertrieb“

Management Engineers

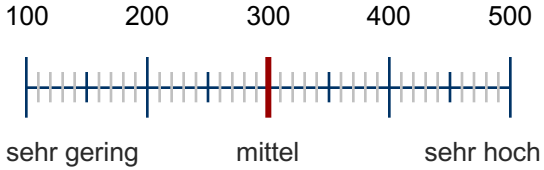
Wahrgenommene Kompetenz

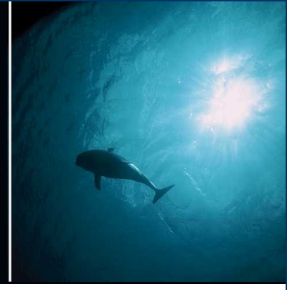
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	**Management Engineers**
5	Mercer Oliver Wyman

Mittelwert: 296

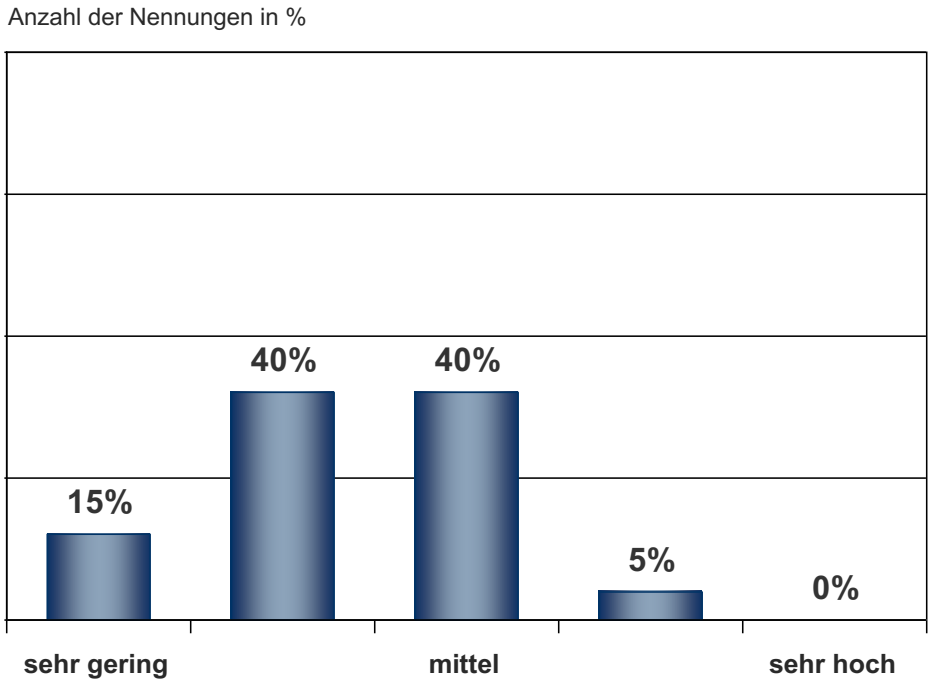




Rang 5 „Marketing, Vertrieb“

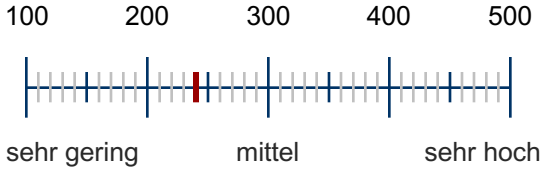
Mercer Oliver Wyman

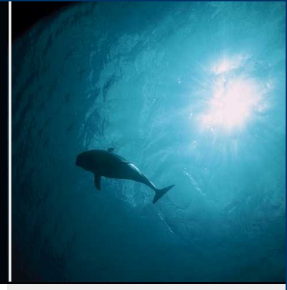
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	Roland Berger
3	McKinsey & Company
4	Management Engineers
5	**Mercer Oliver Wyman**

Mittelwert: 235





Top 5 „Business Development“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	360	84
2	McKinsey & Company	337	97
3	Roland Berger Strategy Consultants	336	82
4	Management Engineers	268	75
5	Barkawi & Partner	256	73
6	xxx	228	74
7	xxx	225	79
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

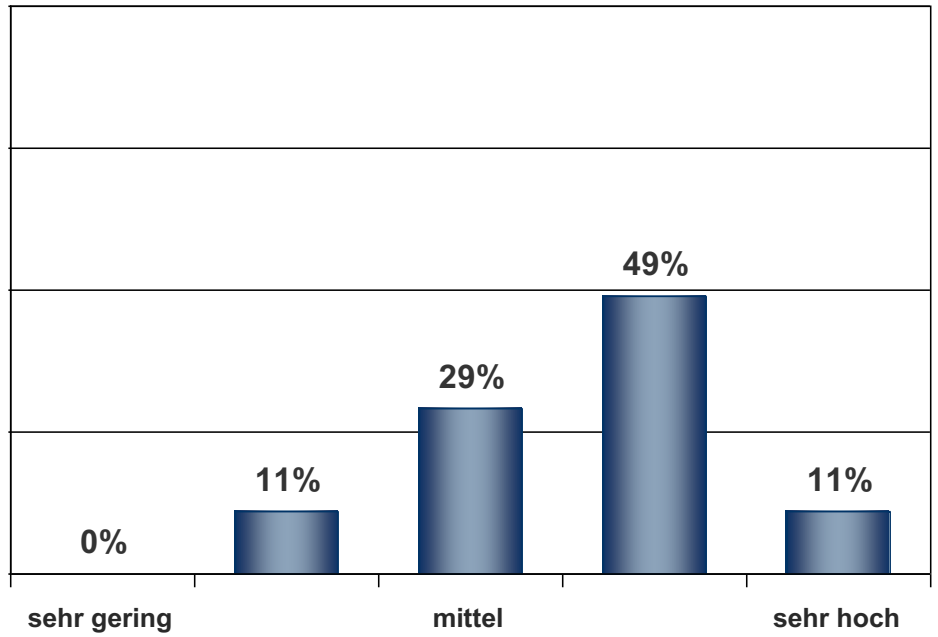
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Business Development“

The Boston Consulting Group

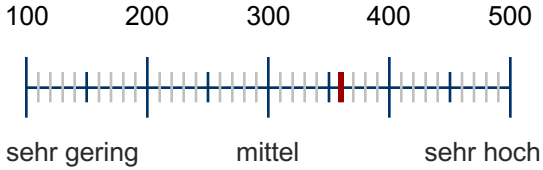
Wahrgenommene Kompetenz

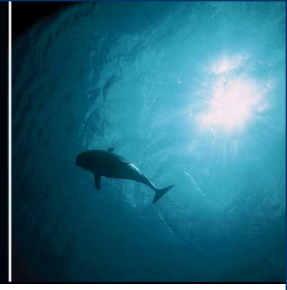
Anzahl der Nennungen in %



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 360



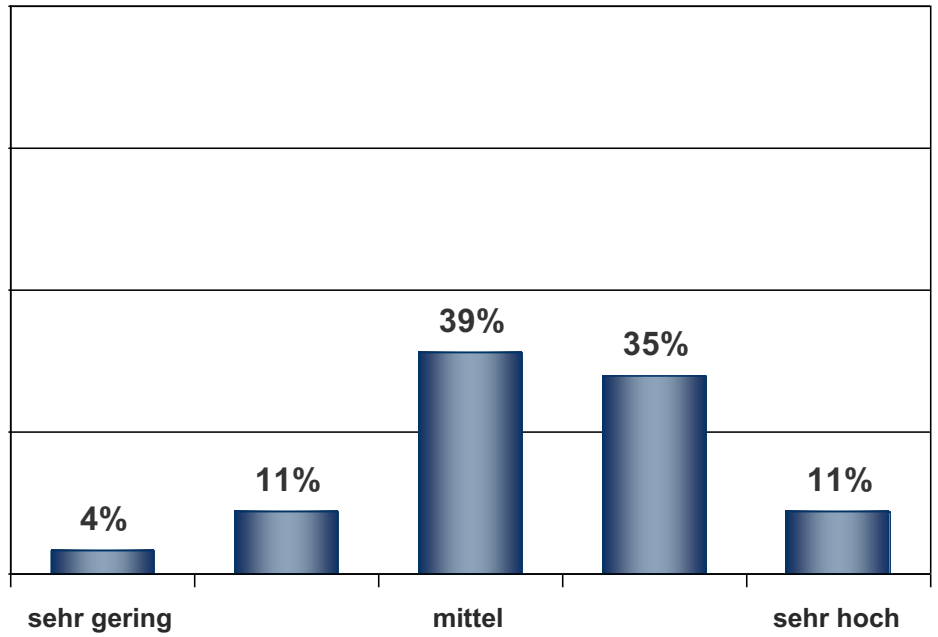


Rang 2 „Business Development“

McKinsey & Company

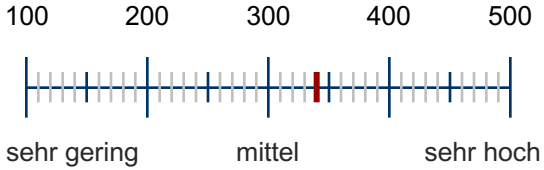
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 337

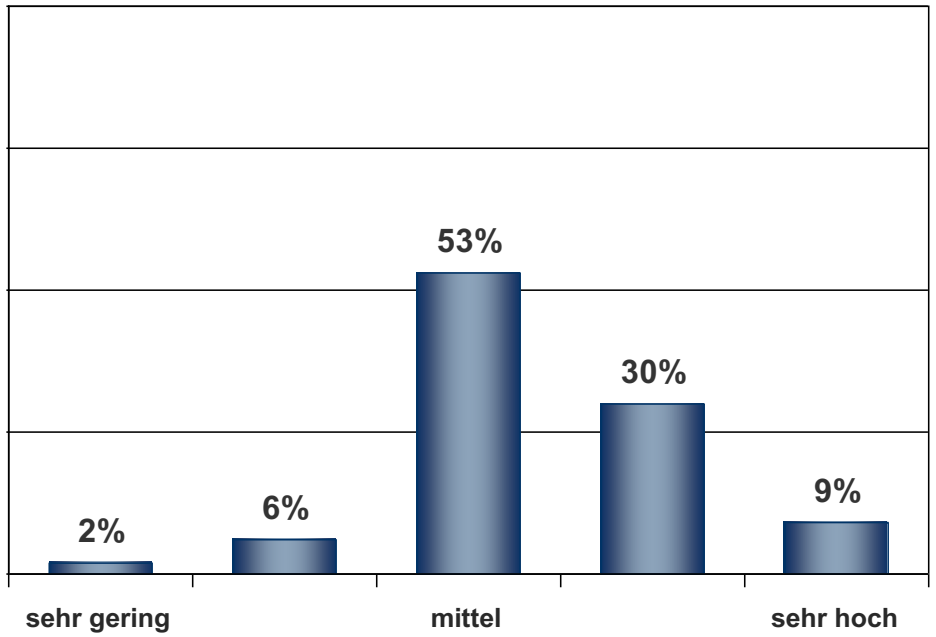


Rang 3 „Business Development“

Roland Berger Strategy Consultants

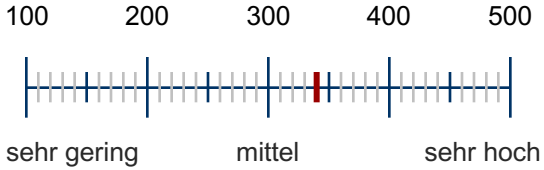
Wahrgenommene Kompetenz

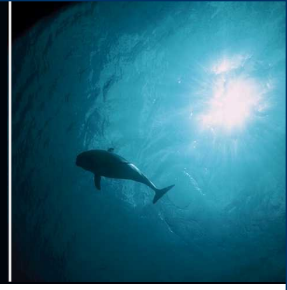
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Roland Berger**
4	Management Engineers
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 336



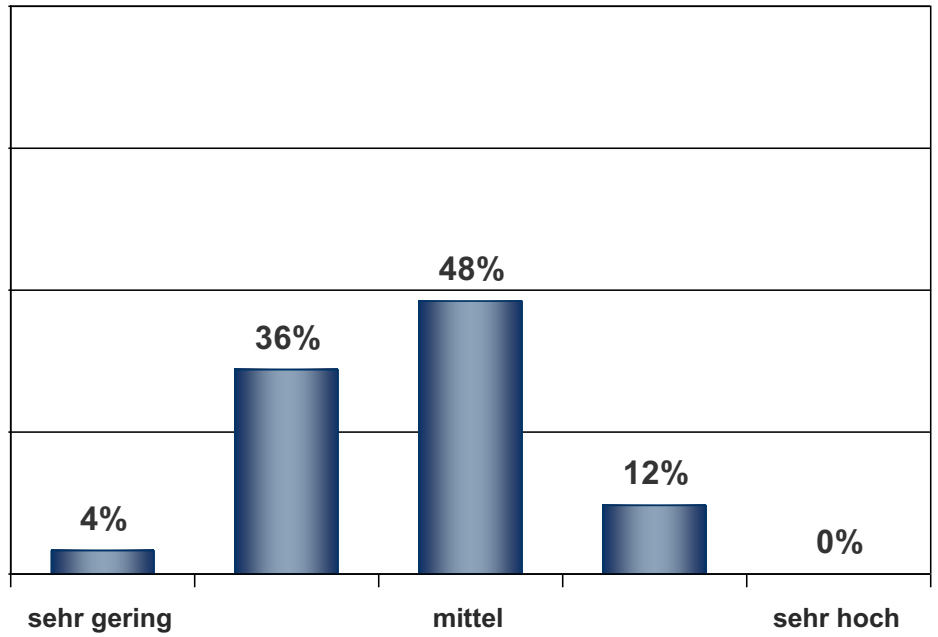


Rang 4 „Business Development“

Management Engineers

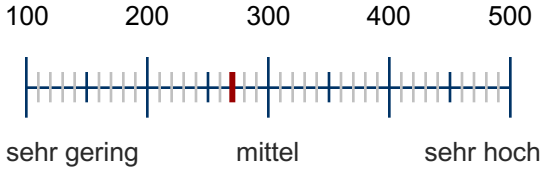
Wahrgenommene Kompetenz

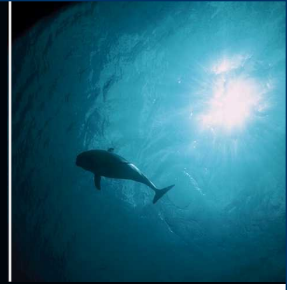
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	**Management Engineers**
5	Barkawi & Partner

Mittelwert: 268

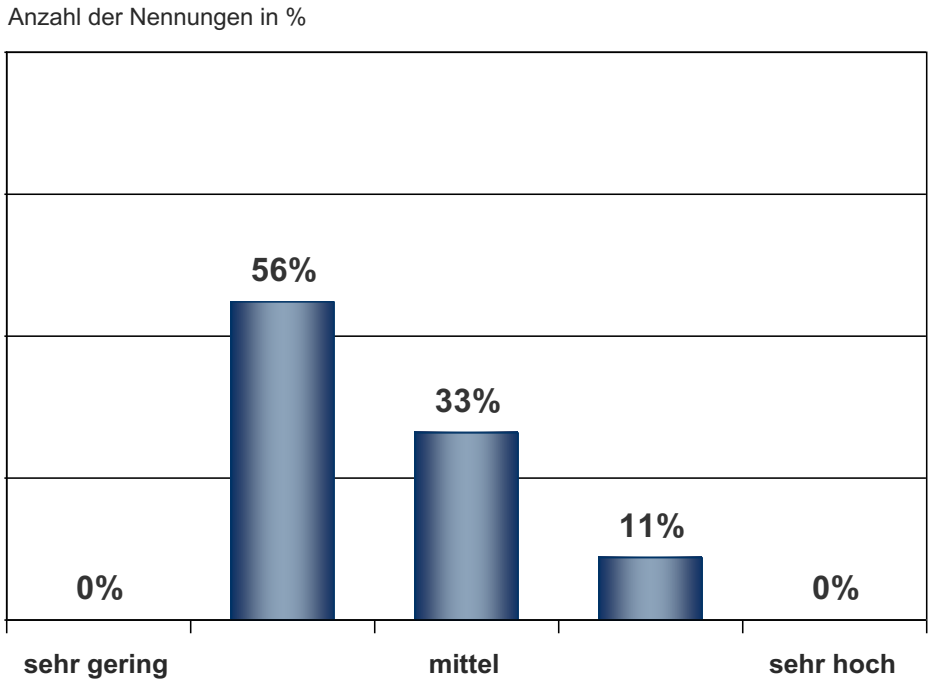




Rang 5 „Business Development“

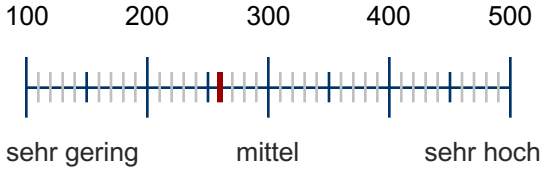
Barkawi & Partner

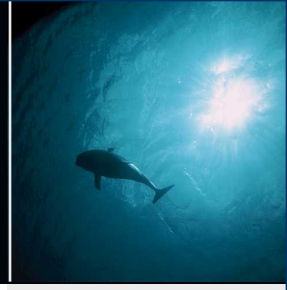
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Management Engineers
5	**Barkawi & Partner**

Mittelwert: 256





Top 5 „Wertorientiertes Management“

Image

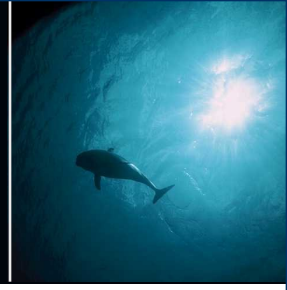
Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Stern Stewart & Co.	438	74
2	The Boston Consulting Group	369	92
3	Horváth & Partners	368	75
4	McKinsey & Company	357	98
5	Roland Berger Strategy Consultants	335	87
6	xxx	270	76
7	xxx	257	87
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

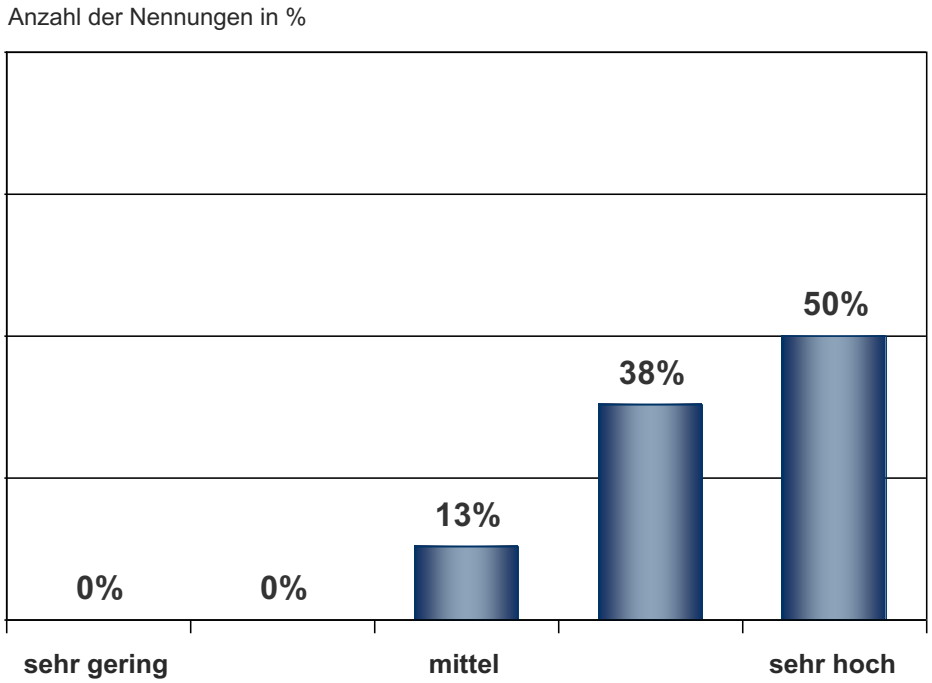
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Wertorientiertes Management“

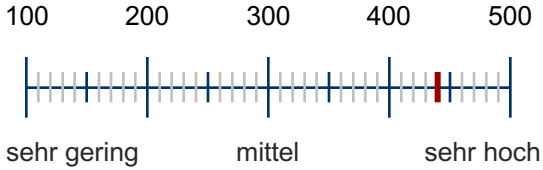
Stern Stewart & Co.

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Stern Stewart & Co.**
2	The Boston Consulting Group
3	Horváth & Partners
3	McKinsey & Company
5	Roland Berger

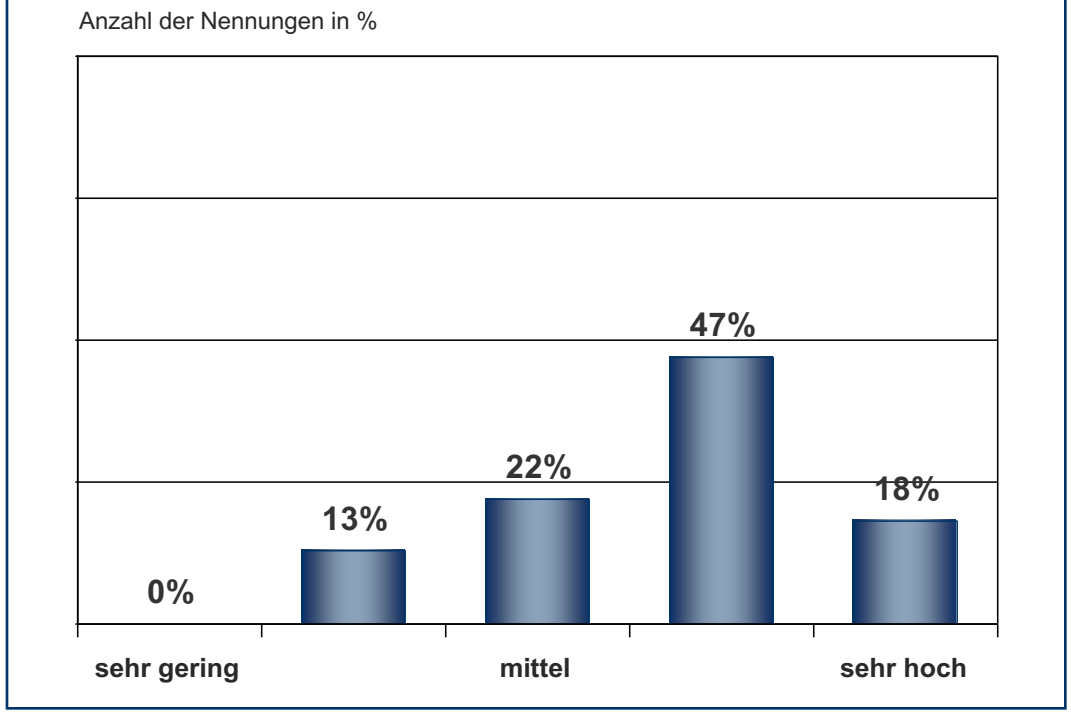
Mittelwert: 438



Rang 2 „Wertorientiertes Management“

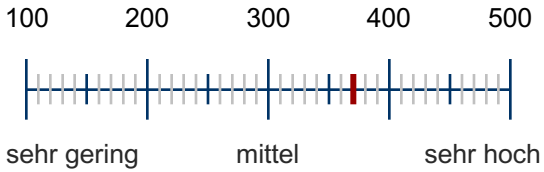
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	**The Boston Consulting Group**
3	Horváth & Partners
4	McKinsey & Company
5	Roland Berger

Mittelwert: 369

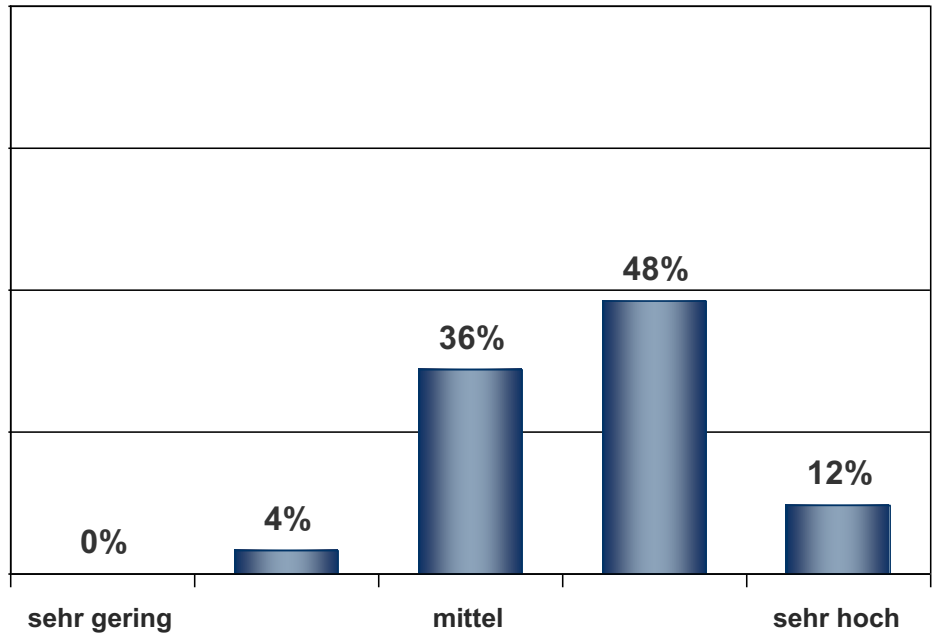


Rang 3 „Wertorientiertes Management“

Horváth & Partners

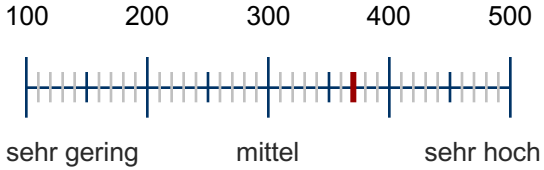
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	**Horváth & Partners**
4	McKinsey & Company
5	Roland Berger

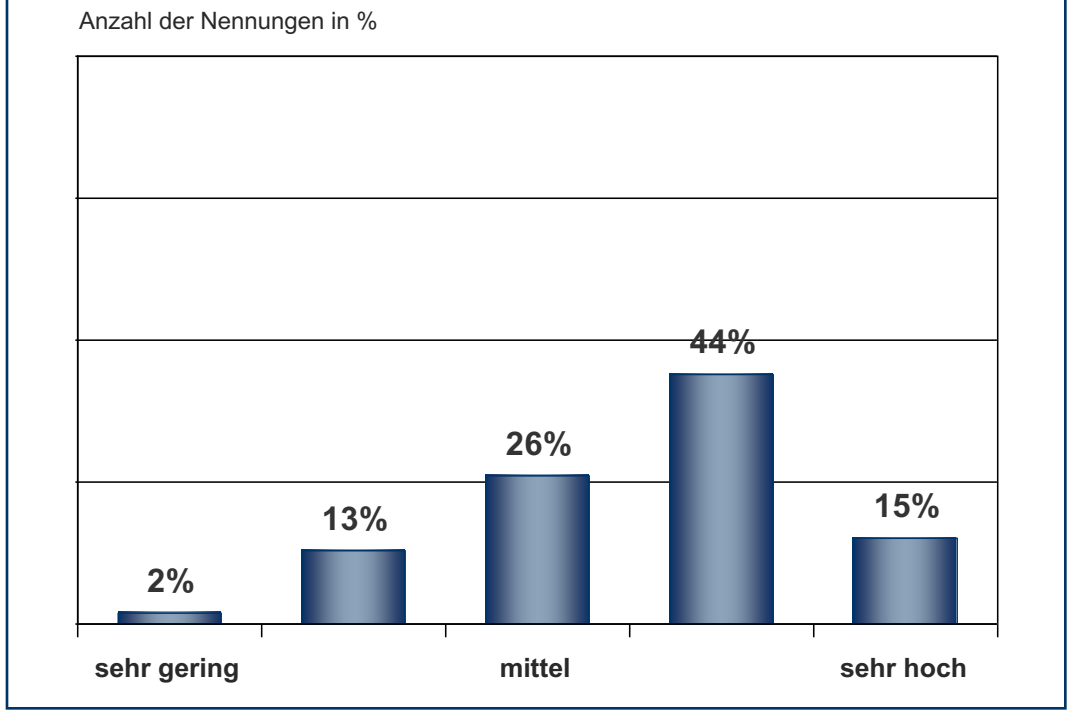
Mittelwert: 368



Rang 4 „Wertorientiertes Management“

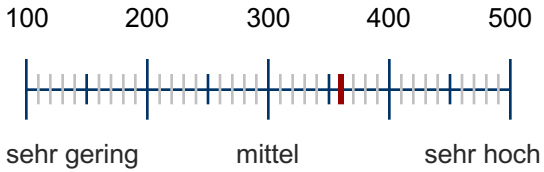
McKinsey & Company

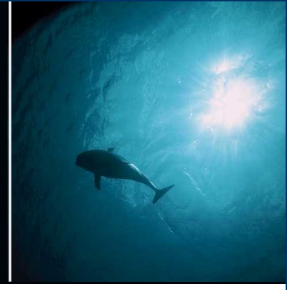
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	Horváth & Partners
4	**McKinsey & Company**
5	Roland Berger

Mittelwert: 357

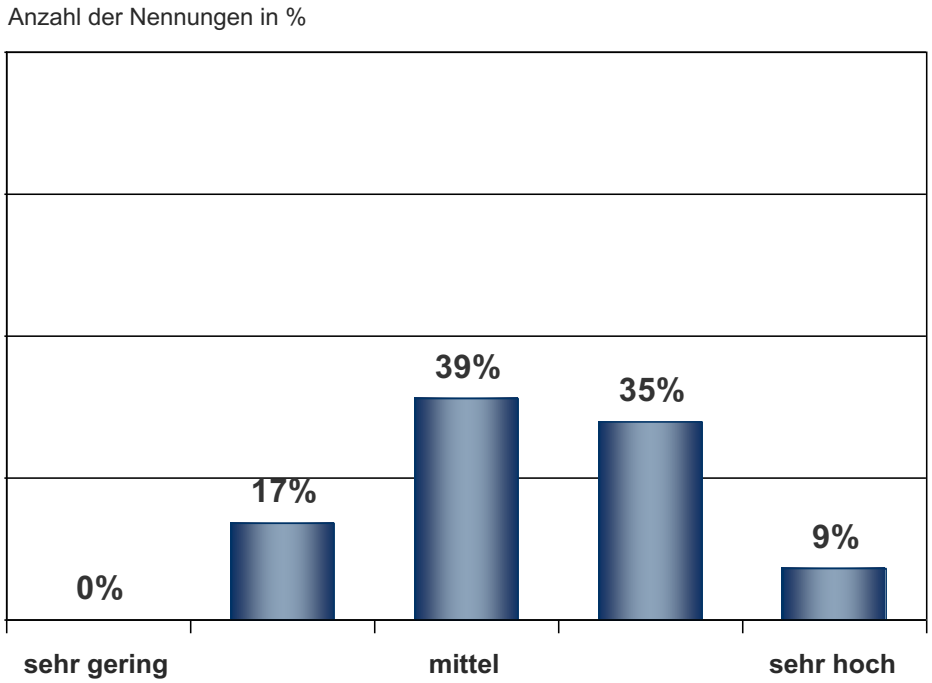




Rang 5 „Wertorientiertes Management“

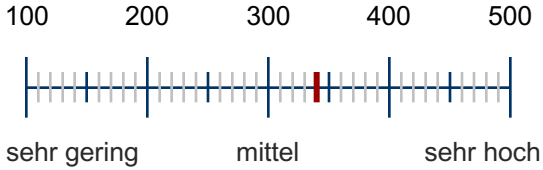
Roland Berger Strategy Consultants

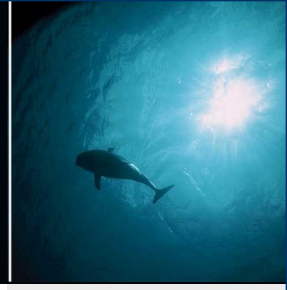
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	Horváth & Partners
4	McKinsey & Company
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 335





Top 5 „Controlling“

Image

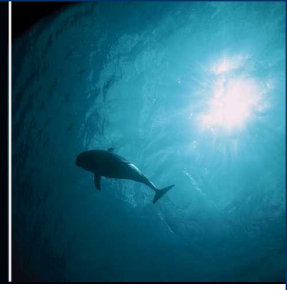
Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horváth & Partners	424	72
2	Stern Stewart & Co.	375	89
3	Roland Berger Strategy Consultants	315	70
4	The Boston Consulting Group	311	83
5	McKinsey & Company	307	85
6	xxx	242	65
7	xxx	230	66
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

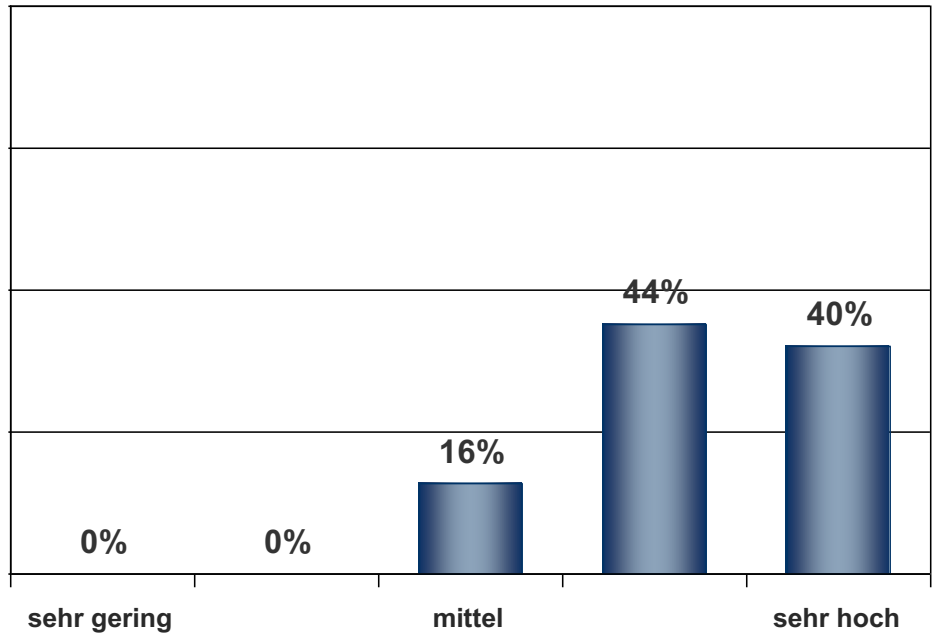


Rang 1 „Controlling“

Horváth & Partners

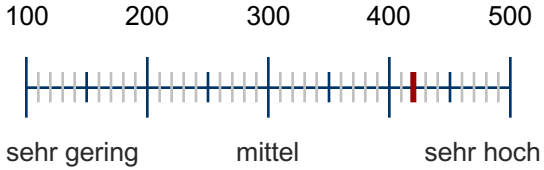
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**Horváth & Partners**
2	Stern Stewart & Co.
3	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 424

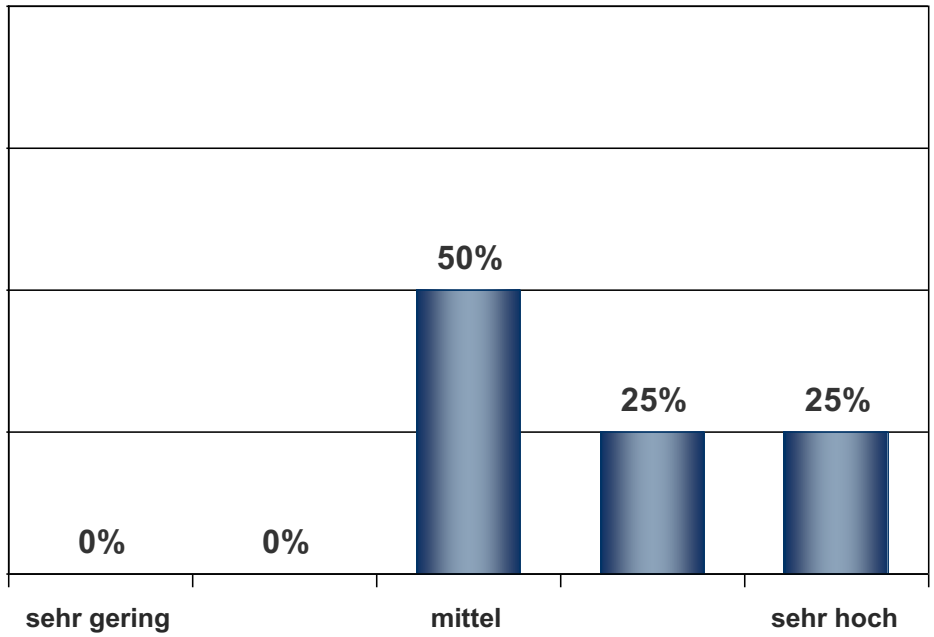


Rang 2 „Controlling“

Stern Stewart & Co.

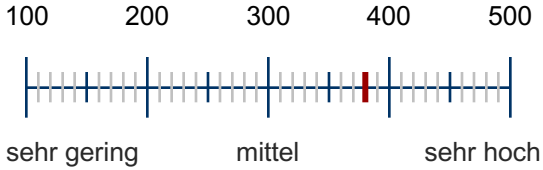
Wahrgenommene Kompetenz

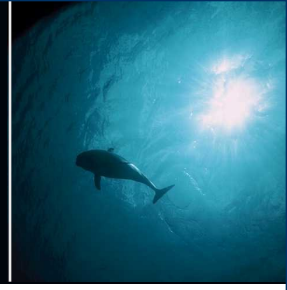
Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	**Stern Stewart & Co.**
3	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 375

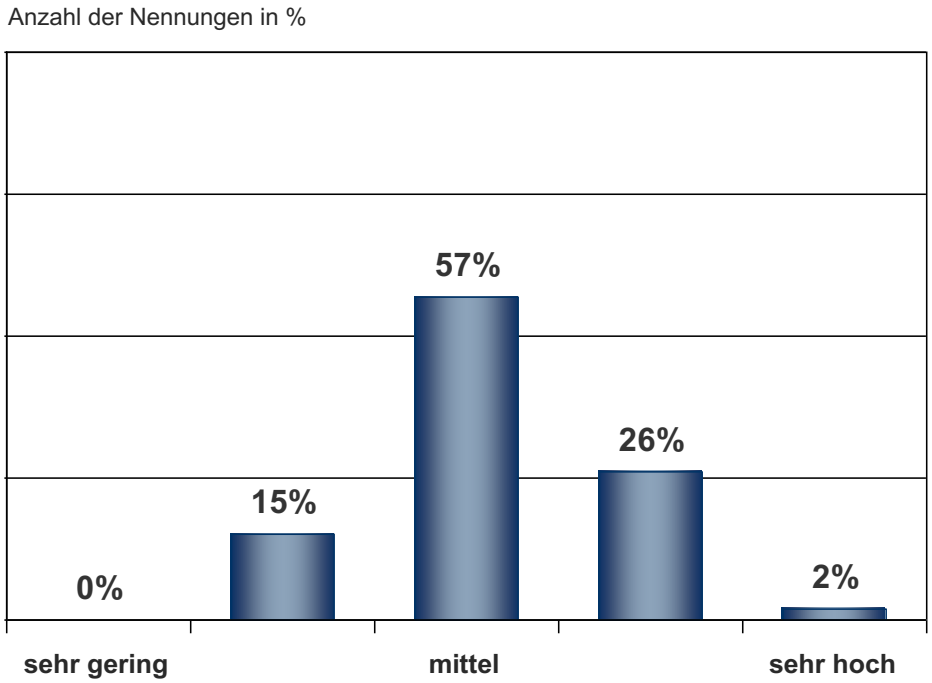




Rang 3 „Controlling“

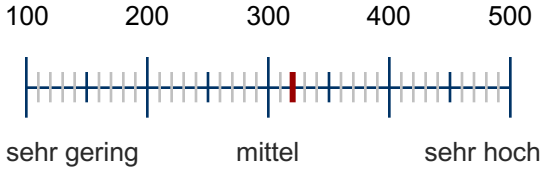
Roland Berger Strategy Consultants

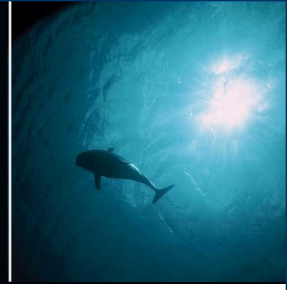
Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	**Roland Berger**
4	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 315

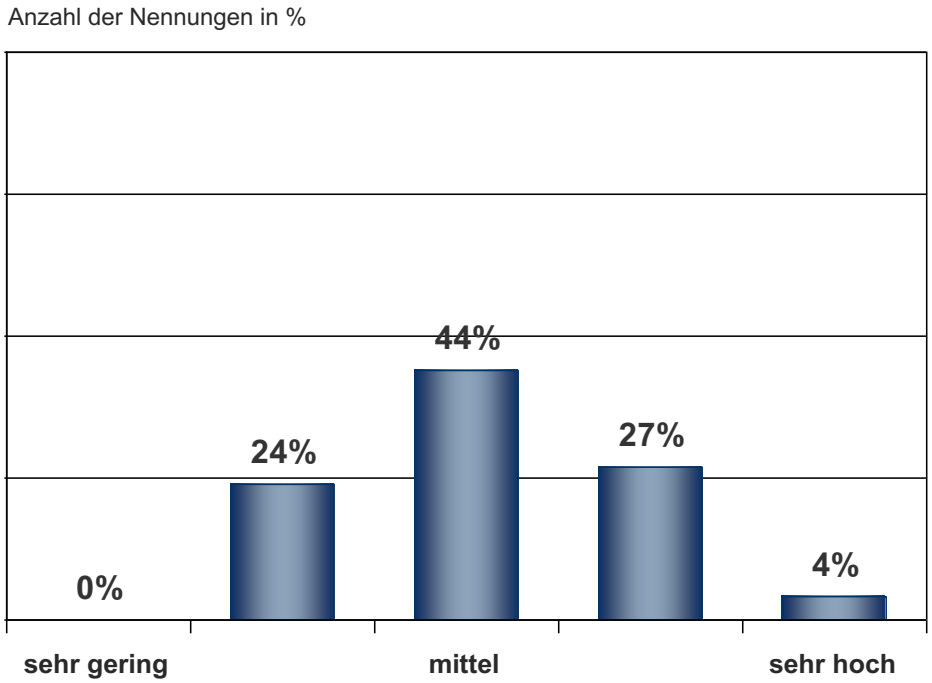




Rang 4 „Controlling“

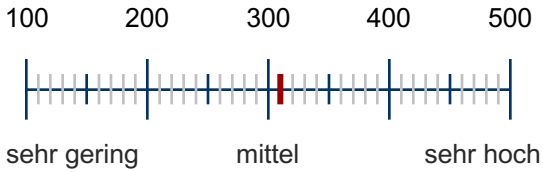
The Boston Consulting Group

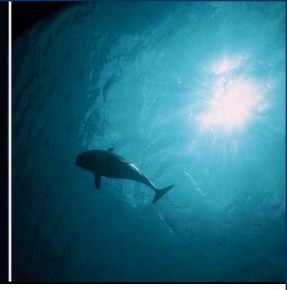
Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	Roland Berger
4	**The Boston Consulting Group**
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 311



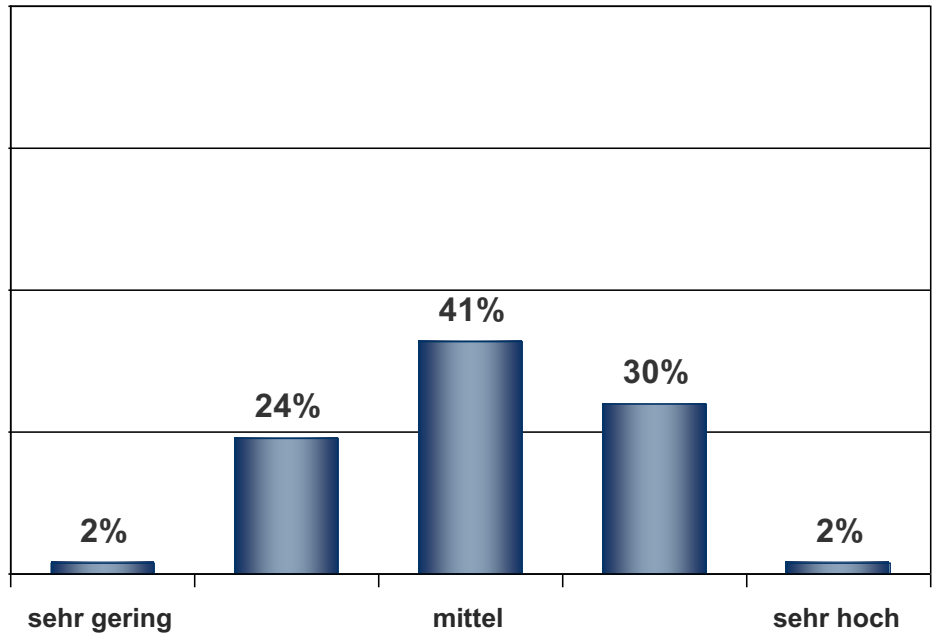


Rang 5 „Controlling“

McKinsey & Company

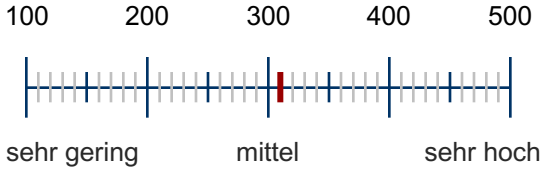
Wahrgenommene Kompetenz

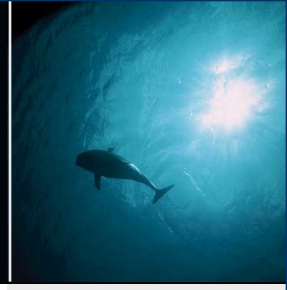
Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	**McKinsey & Company**

Mittelwert: 307





Top 5 „Operative Effizienz“

Image

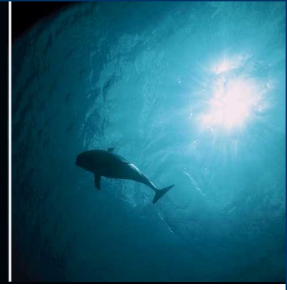
Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Management Engineers	368	85
2	Roland Berger Strategy Consultants	337	80
3	Barkawi & Partner	333	71
4	McKinsey & Company	311	77
5	The Boston Consulting Group	307	69
6	xxx	292	95
7	xxx	243	93
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

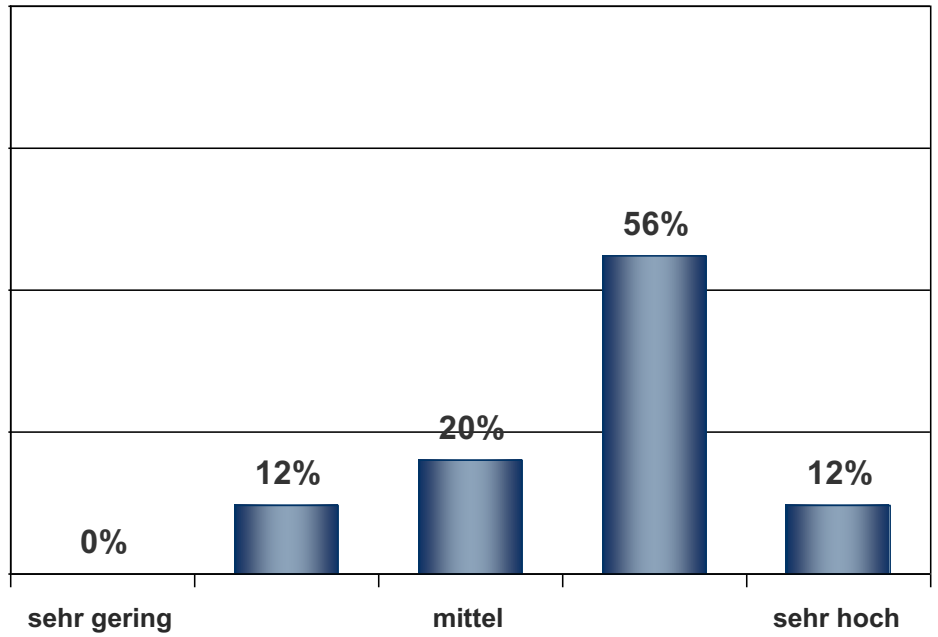


Rang 1 „Operative Effizienz“

Management Engineers

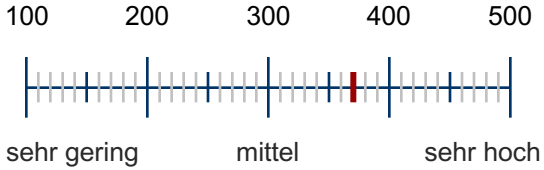
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**Management Engineers**
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	McKinsey & Company
5	The Boston Consulting Group

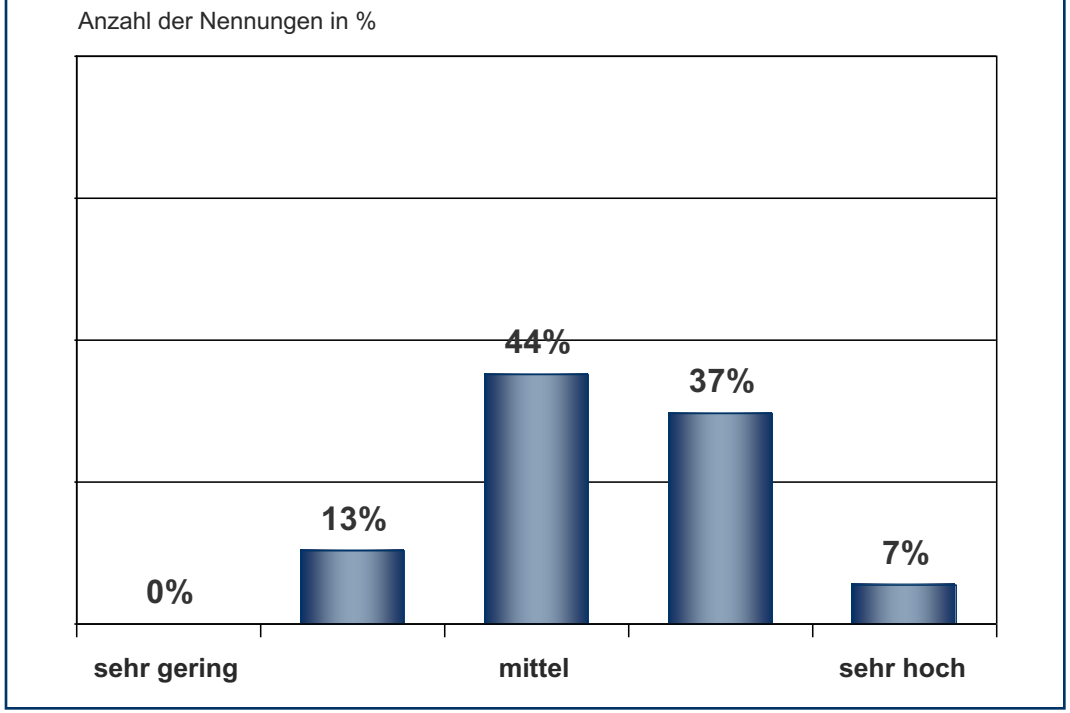
Mittelwert: 368



Rang 2 „Operative Effizienz“

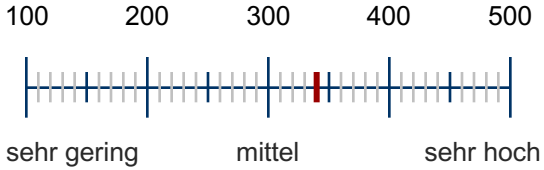
Roland Berger Strategy Consultants

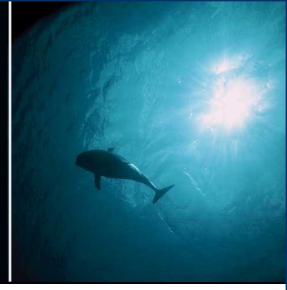
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	**Roland Berger**
3	Barkawi & Partner
4	McKinsey & Company
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 337

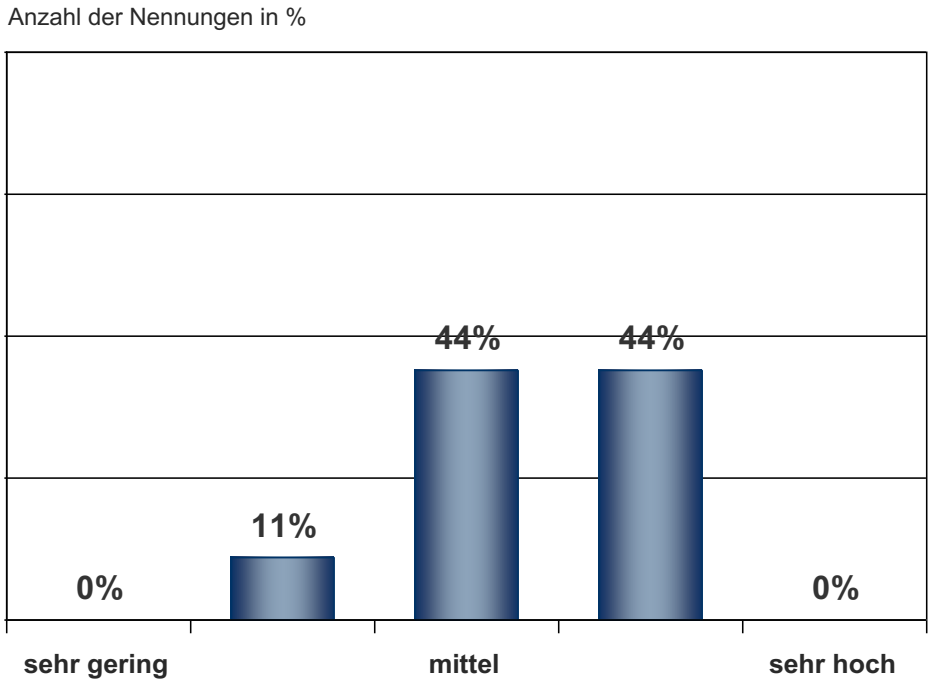




Rang 3 „Operative Effizienz“

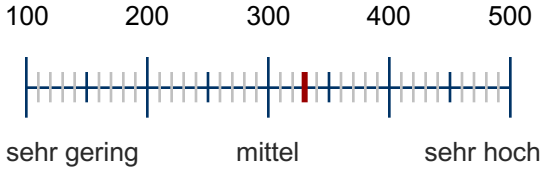
Barkawi & Partner

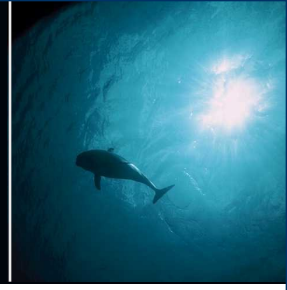
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	**Barkawi & Partner**
4	McKinsey & Company
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 333

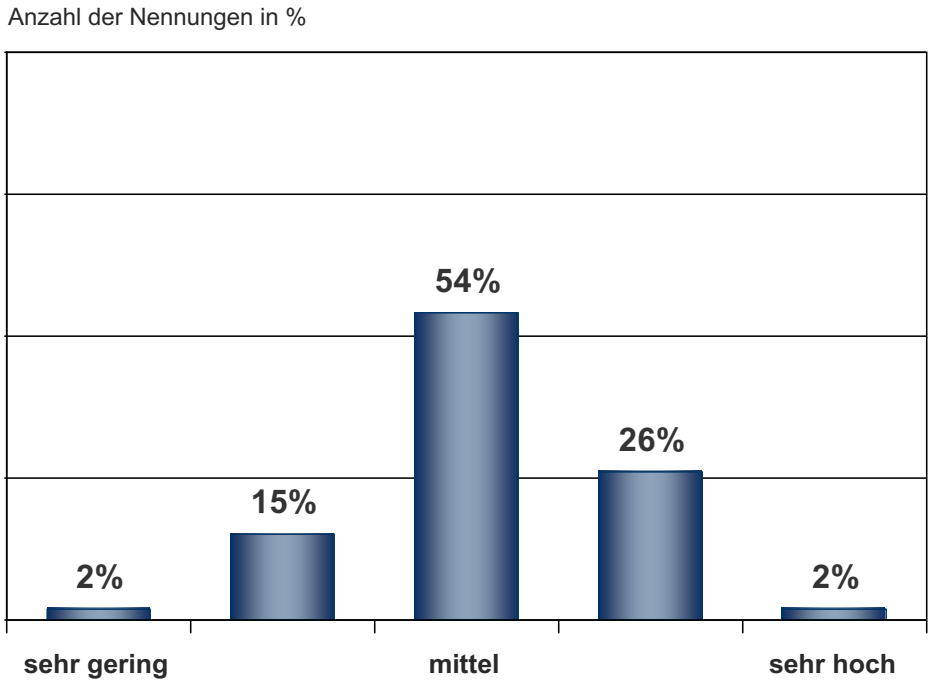




Rang 4 „Operative Effizienz“

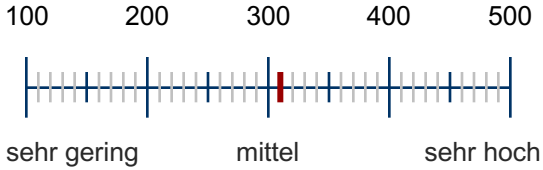
McKinsey & Company

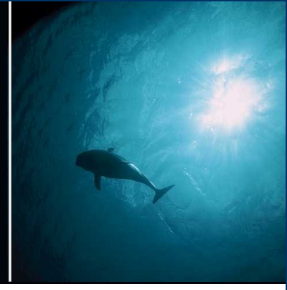
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	**McKinsey & Company**
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 311

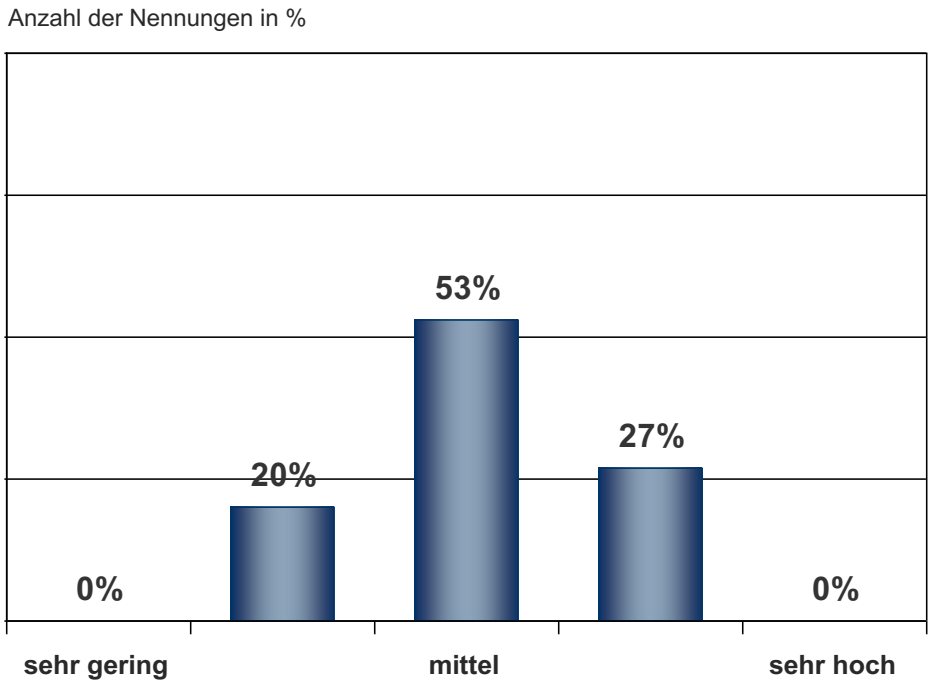




Rang 5 „Operative Effizienz“

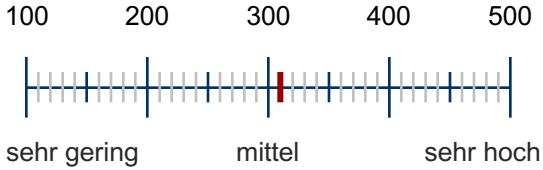
The Boston Consulting Group

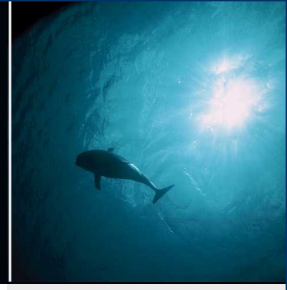
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	McKinsey & Company
5	**The Boston Consulting Group**

Mittelwert: 307





Top 5 „Supply Chain Management, Logistik“

Image

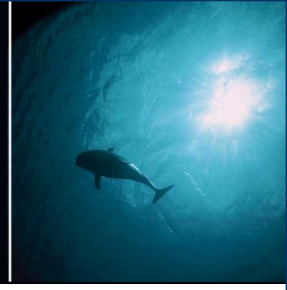
Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Management Engineers	404	93
2	Barkawi & Partner	390	110
3	Roland Berger Strategy Consultants	333	75
4	The Boston Consulting Group	302	80
5	McKinsey & Company	300	75
6	xxx	252	96
7	xxx	200	65
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

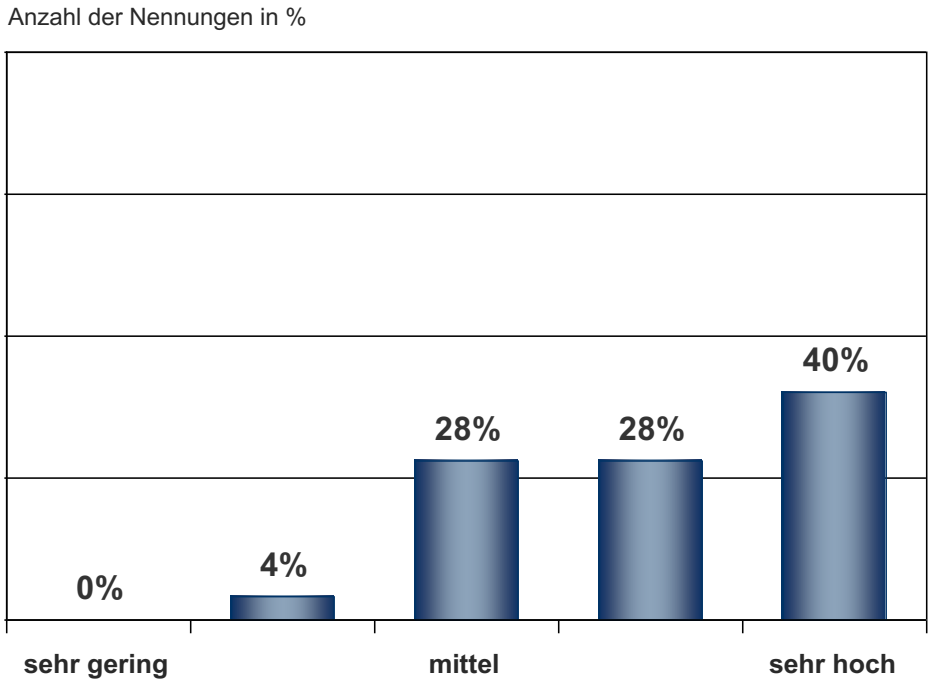
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Supply Chain Management, Logistik“

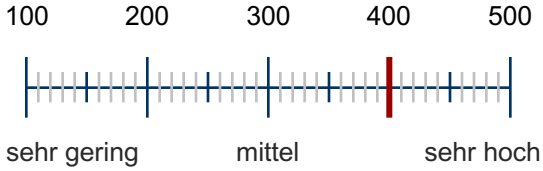
Management Engineers

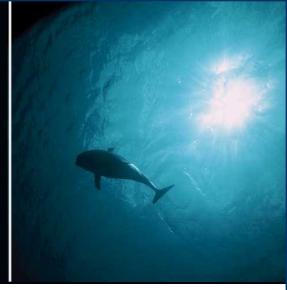
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Management Engineers**
2	Barkawi & Partner
3	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 404



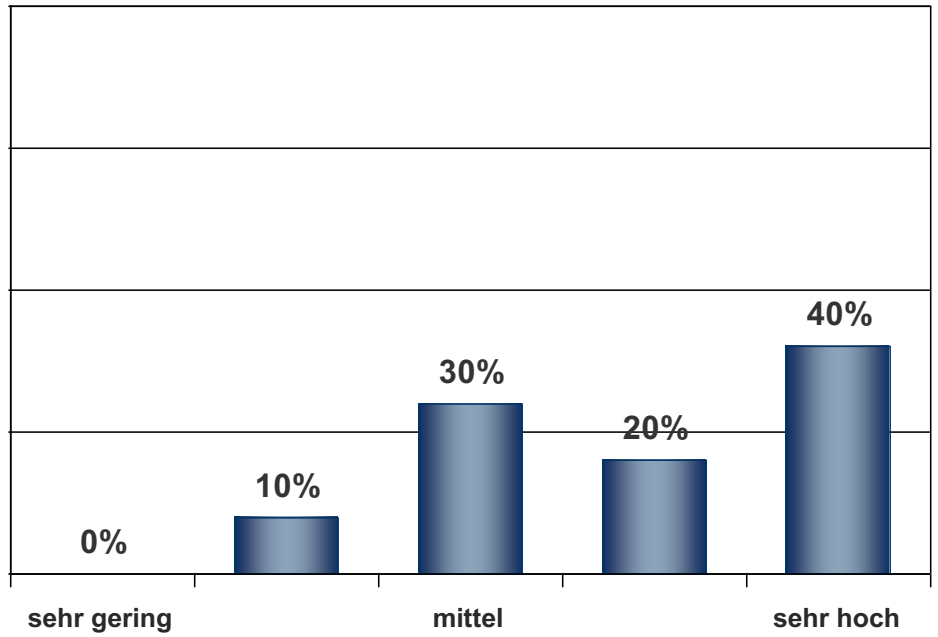


Rang 2 „Supply Chain Management, Logistik“

Barkawi & Partner

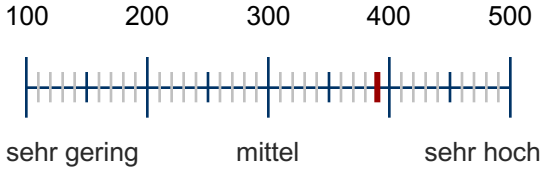
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	**Barkawi & Partner**
3	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 390

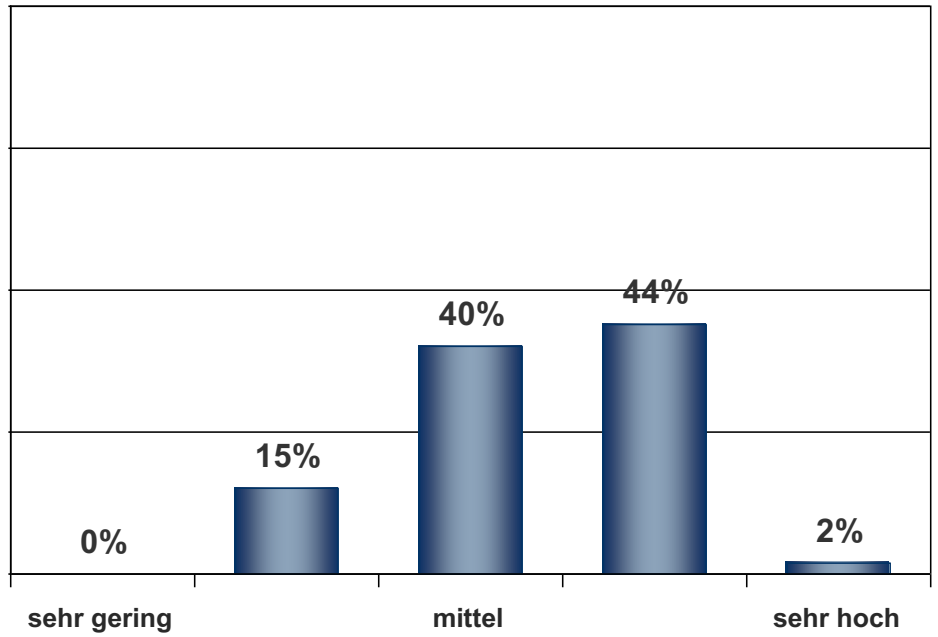


Rang 3 „Supply Chain Management, Logistik“

Roland Berger Strategy Consultants

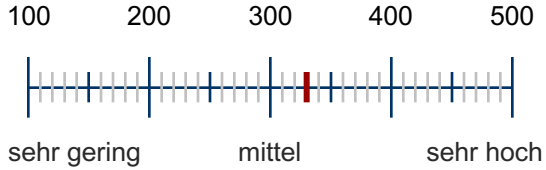
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	Barkawi & Partner
3	**Roland Berger**
4	The Boston Consulting Group
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 333

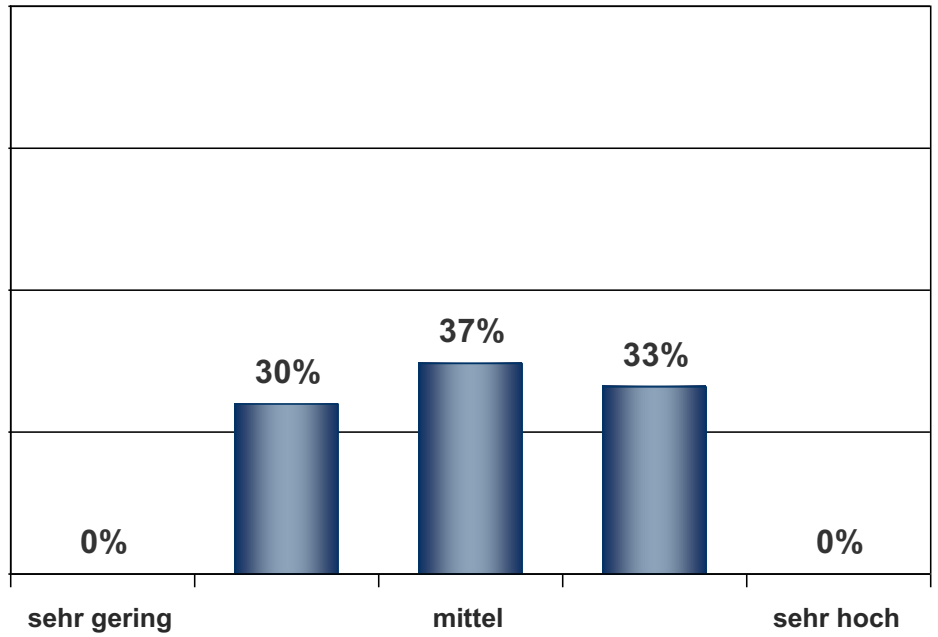


Rang 4 „Supply Chain Management, Logistik“

The Boston Consulting Group

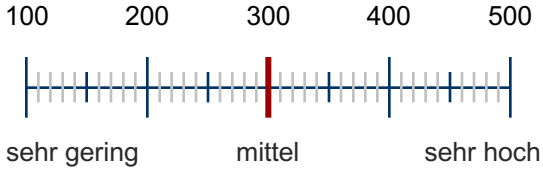
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	Barkawi & Partner
3	Roland Berger
4	**The Boston Consulting Group**
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 302

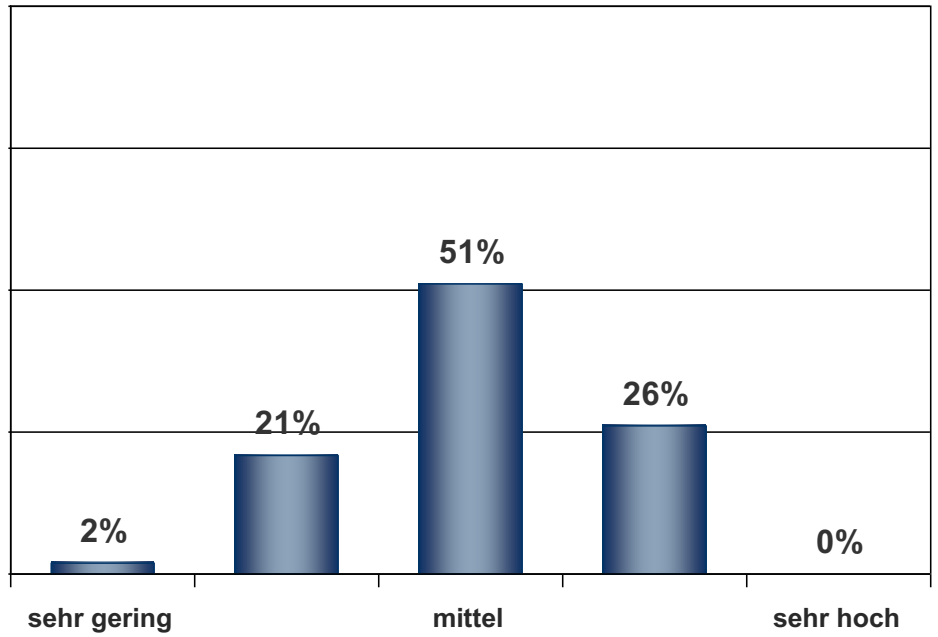


Rang 5 „Supply Chain Management, Logistik“

McKinsey & Company

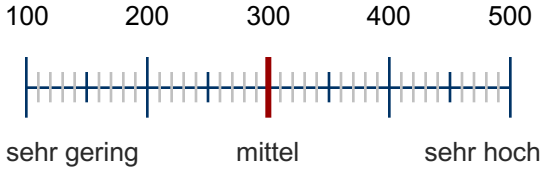
Wahrgenommene Kompetenz

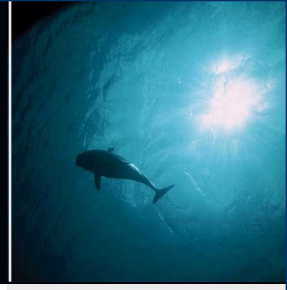
Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	Barkawi & Partner
3	Roland Berger
4	The Boston Consulting Group
5	**McKinsey & Company**

Mittelwert: 300





Top 5 „Produktorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Management Engineers	436	104
2	Roland Berger Strategy Consultants	332	81
3	The Boston Consulting Group	317	90
4	McKinsey & Company	311	91
5	Horváth & Partners	244	87
6	xxx	210	62
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

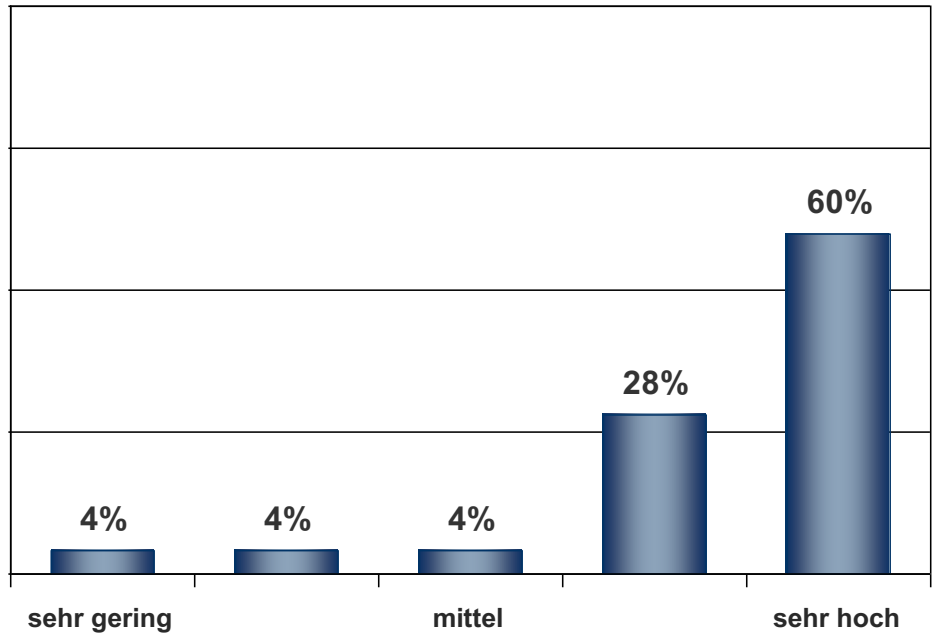
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Produktorientierte Strategie“

Management Engineers

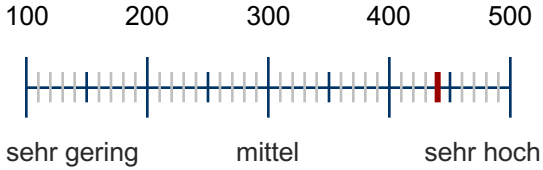
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**Management Engineers**
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 436

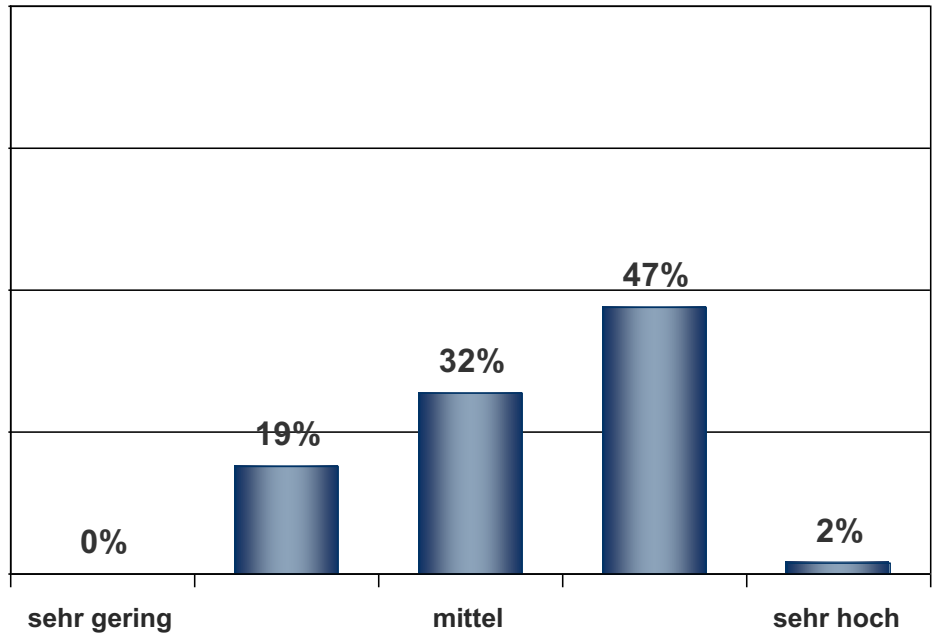


Rang 2 „Produktorientierte Strategie“

Roland Berger Strategy Consultants

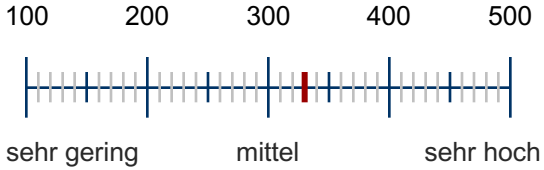
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	**Roland Berger**
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 332

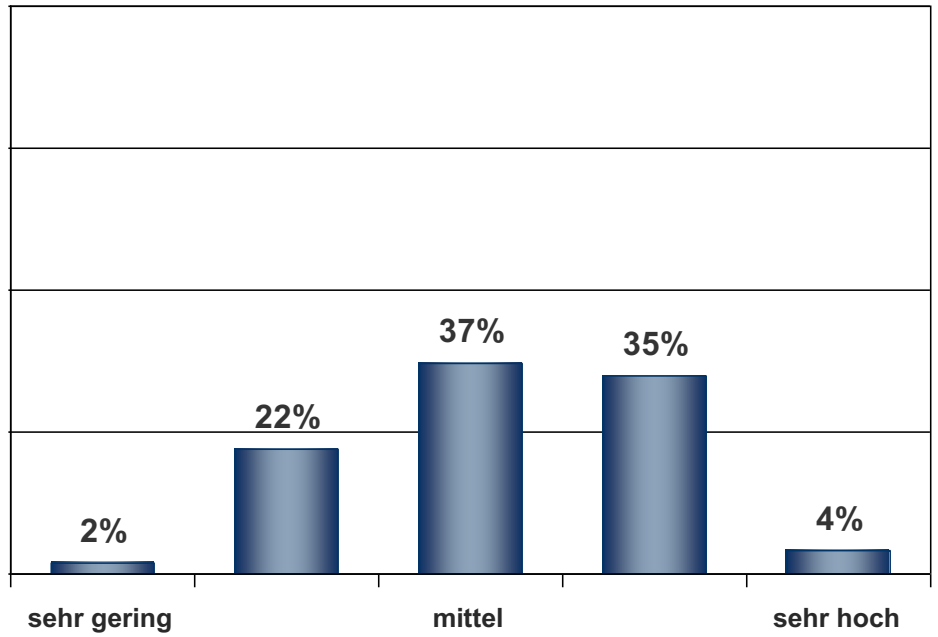


Rang 3 „Produktorientierte Strategie“

The Boston Consulting Group

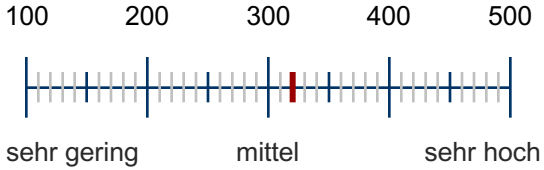
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	**The Boston Consulting Group**
4	McKinsey & Company
5	Horváth & Partners

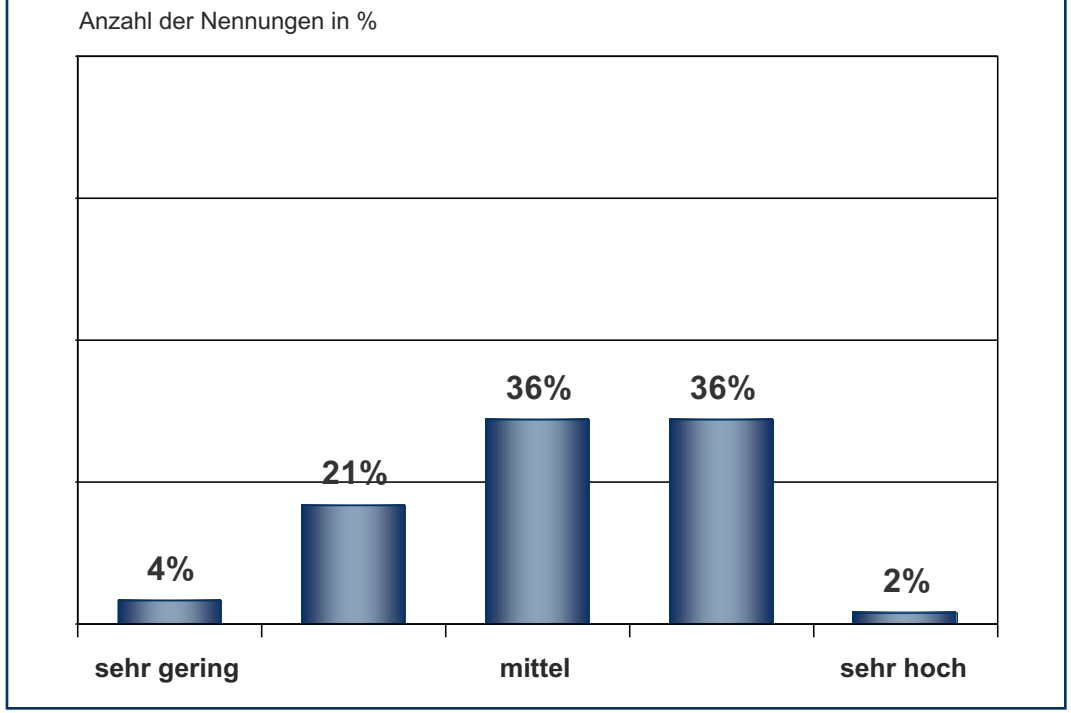
Mittelwert: 317



Rang 4 „Produktorientierte Strategie“

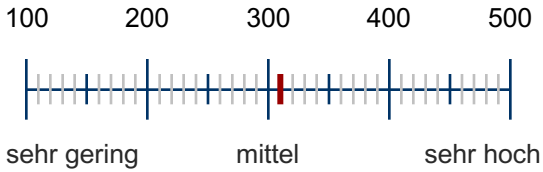
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	**McKinsey & Company**
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 311

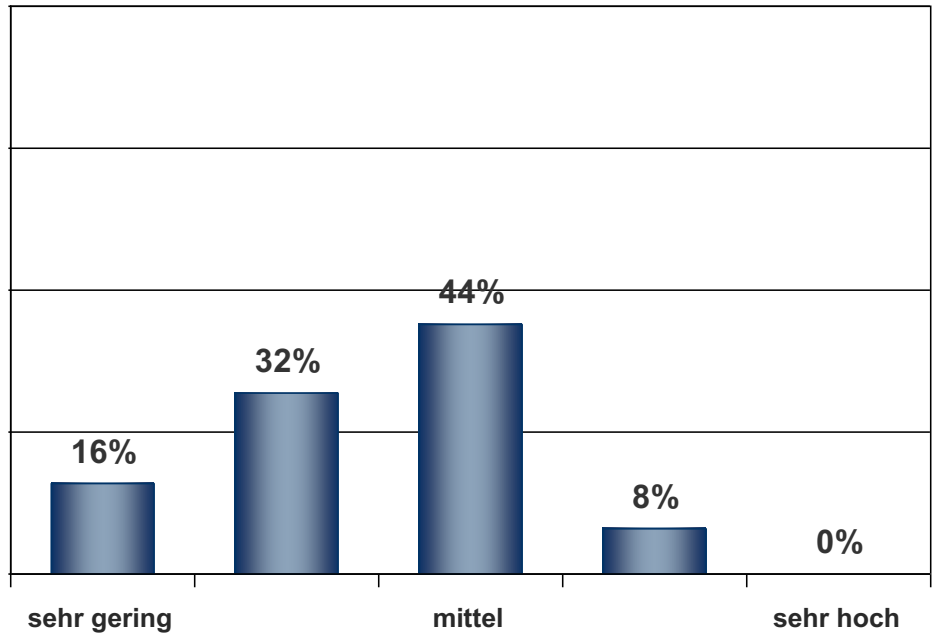


Rang 5 „Produktorientierte Strategie“

Horváth & Partners

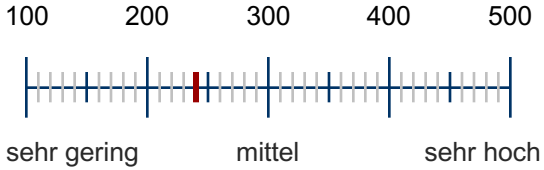
Wahrgenommene Kompetenz

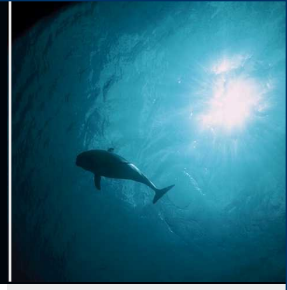
Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	**Horváth & Partners**

Mittelwert: 244





Top 5 „Technologieorientierte Strategie“

Image

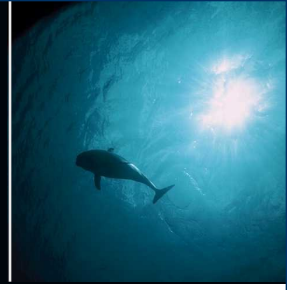
Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Management Engineers	417	82
2	The Boston Consulting Group	322	76
3	Roland Berger Strategy Consultants	315	83
4	McKinsey & Company	302	82
5	Horváth & Partners	268	85
6	xxx	210	64
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

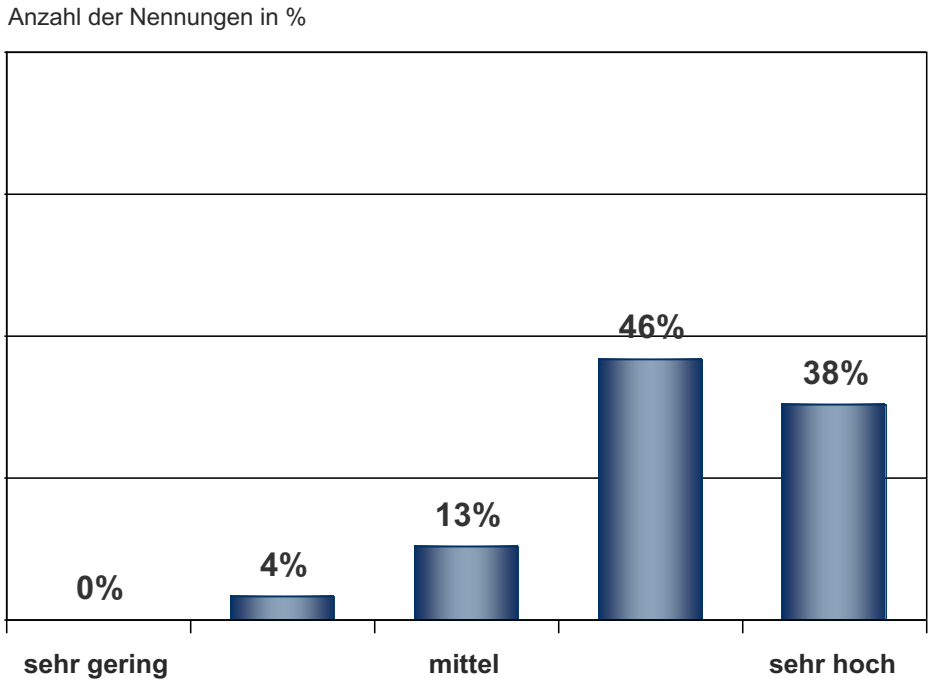
** Stichprobenumfang zu gering



Rang 1 „Technologieorientierte Strategie“

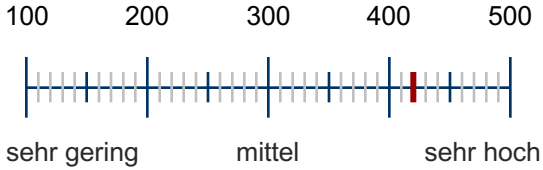
Management Engineers

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Management Engineers**
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 417

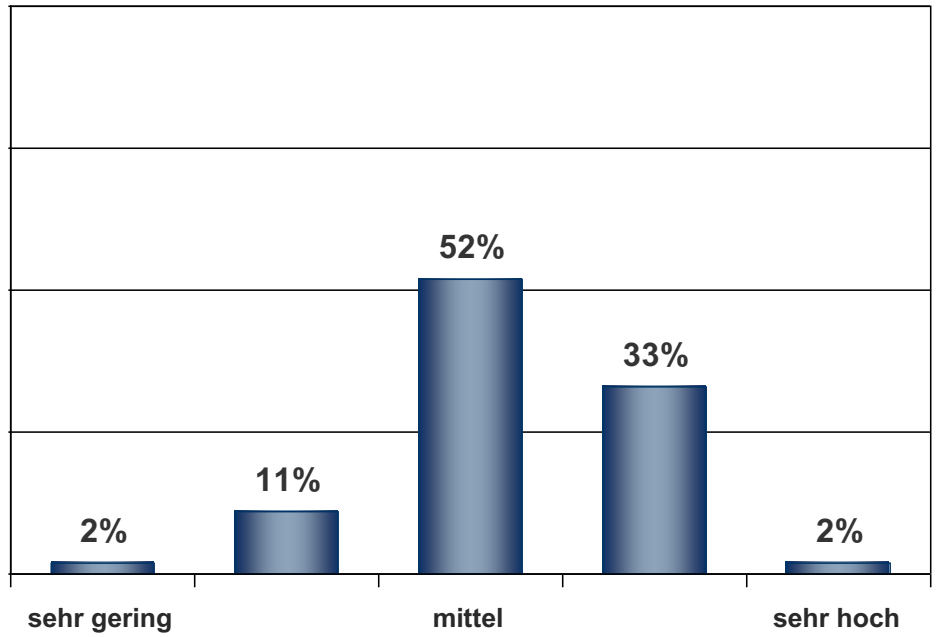


Rang 2 „Technologieorientierte Strategie“

The Boston Consulting Group

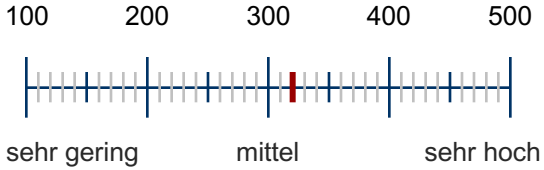
Wahrgenommene Kompetenz

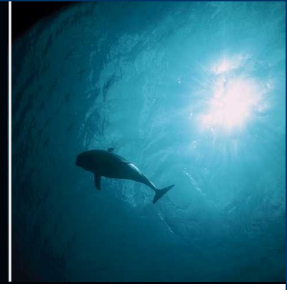
Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	**The Boston Consulting Group**
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 322

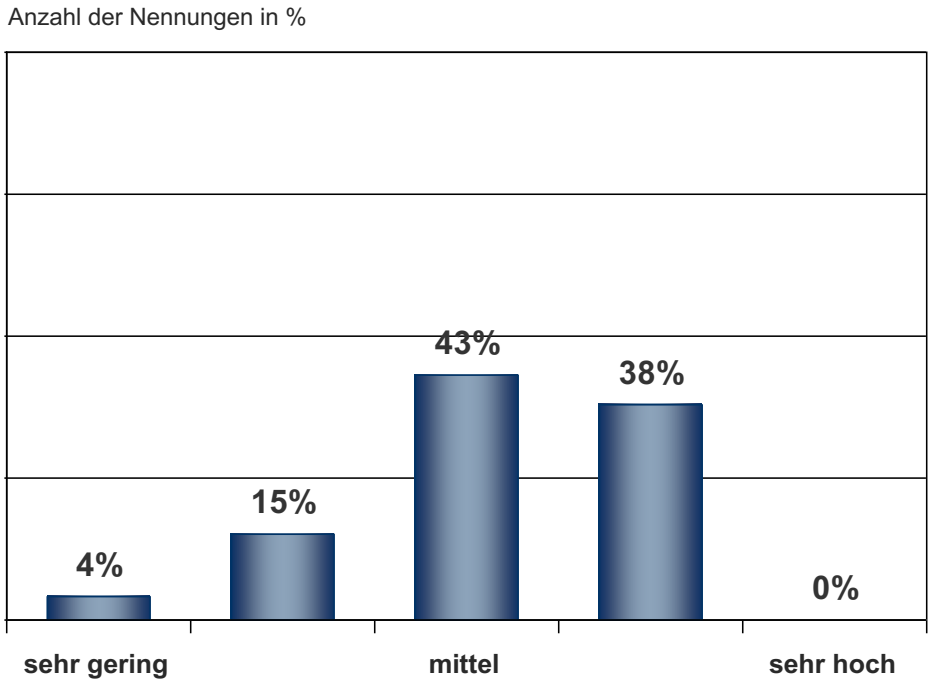




Rang 3 „Technologieorientierte Strategie“

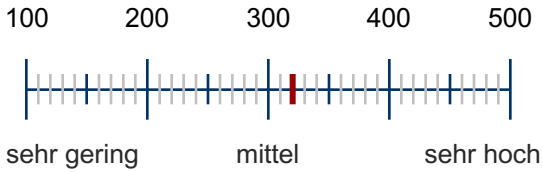
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	The Boston Consulting Group
3	**Roland Berger**
4	McKinsey & Company
5	Horváth & Partners

Mittelwert: 315

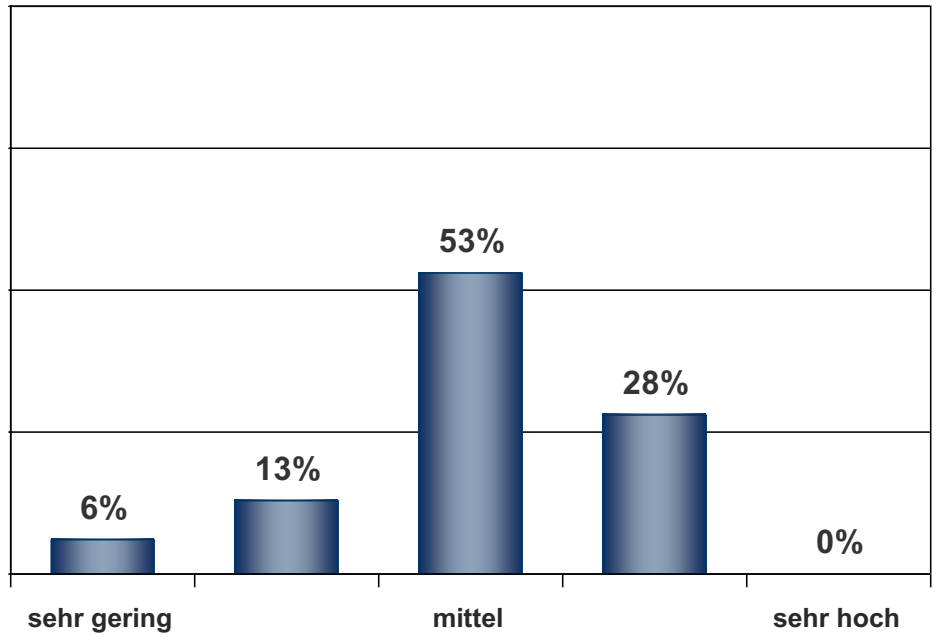


Rang 4 „Technologieorientierte Strategie“

McKinsey & Company

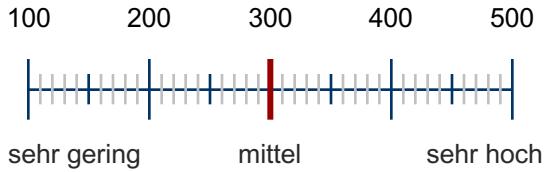
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Management Engineers
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	**McKinsey & Company**
5	Horváth & Partners

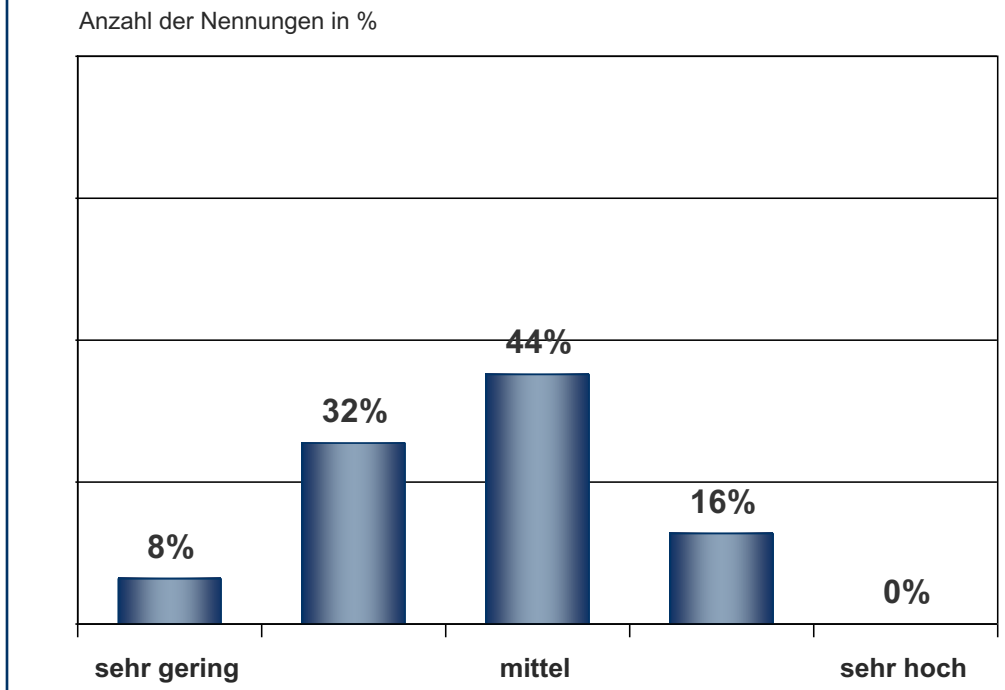
Mittelwert: 302



Rang 5 „Technologieorientierte Strategie“

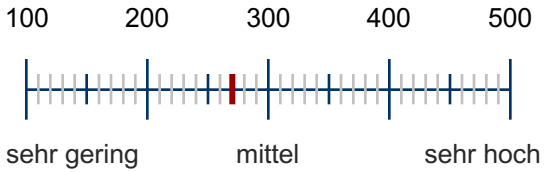
Horváth & Partners

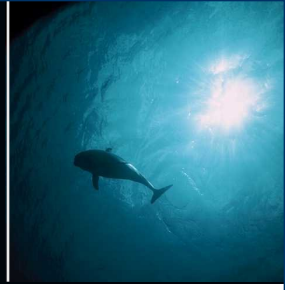
Wahrgenommene Kompetenz



1	Management Engineers
2	The Boston Consulting Group
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	**Horváth & Partners**

Mittelwert: 268

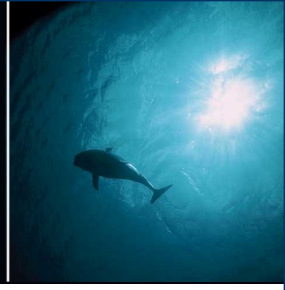




Inhalt

		Seite
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
6.1	Die Stichprobe	406
6.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	410
6.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	424
6.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	497
6.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	514
6.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	526

Die zehn aus Kundensicht bedeutendsten Kompetenzen eines Managementberaters

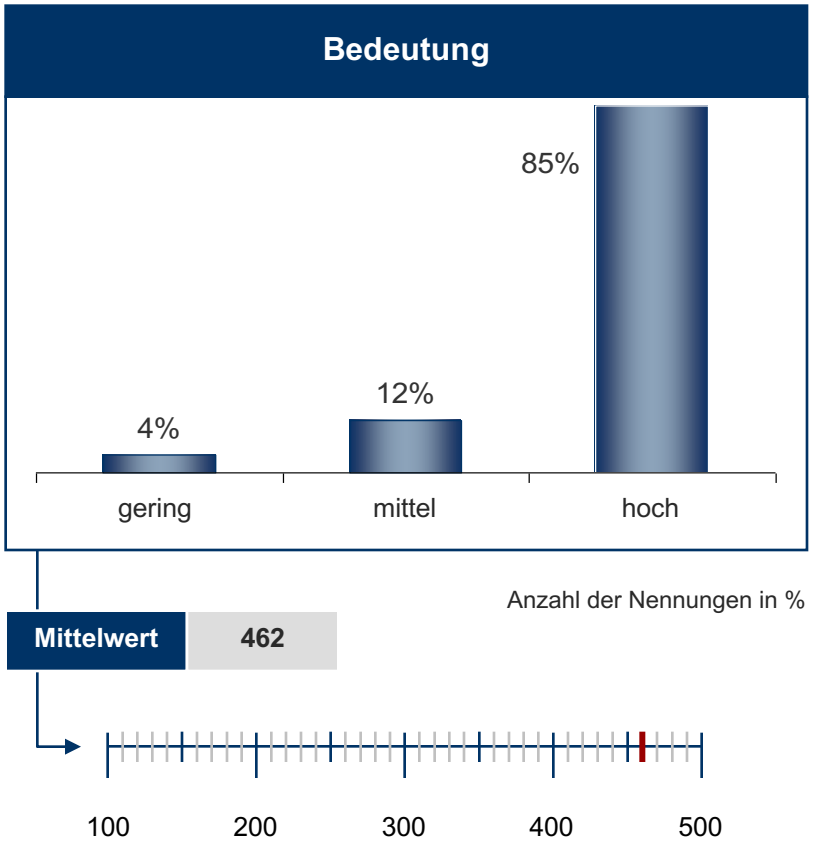


Rang	Kompetenzfeld	Punkte
1	Umsetzungskompetenz	462
2	Prozesskompetenz	458
3	Nachhaltigkeit	454
4	Branchenkompetenz	450
4	Kommunikationsfähigkeit	450
6	Projektmanagementkompetenz	443
7	Teamfähigkeit	421
8	Funktionale Kompetenz	406
9	Kritikfähigkeit	378
9	Sensibilität	378

Legende:
500 Punkte = hohe Bedeutung
300 Punkte = mittlere Bedeutung
100 Punkte = geringe Bedeutung

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Umsetzungskompetenz



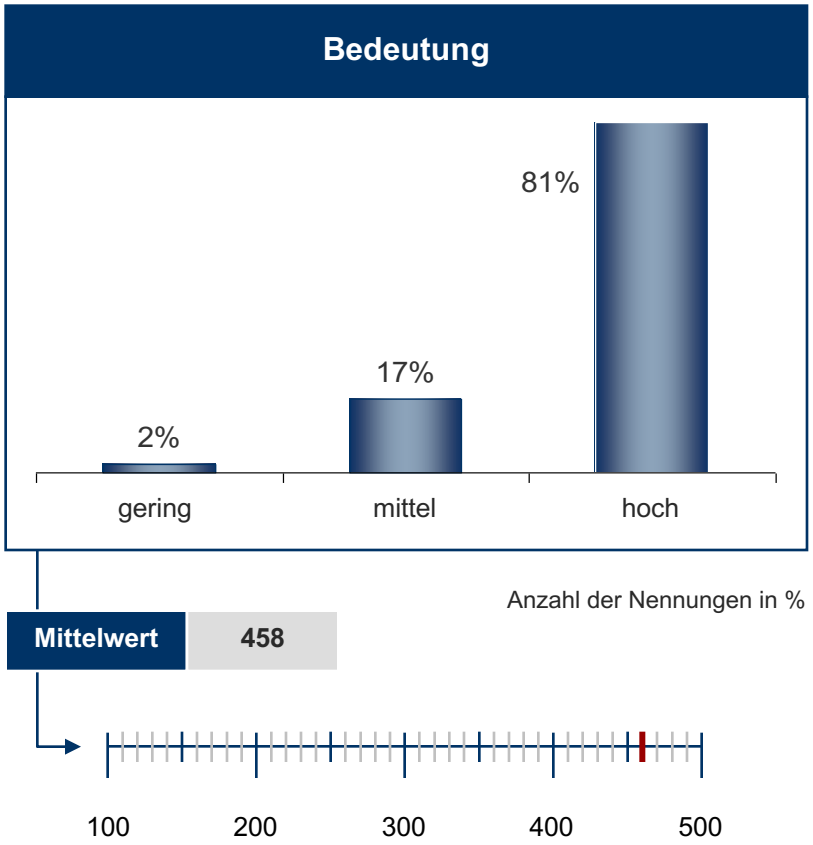
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Management Engineers	20%
2	McKinsey & Company	16%
3	Roland Berger	9%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Prozesskompetenz



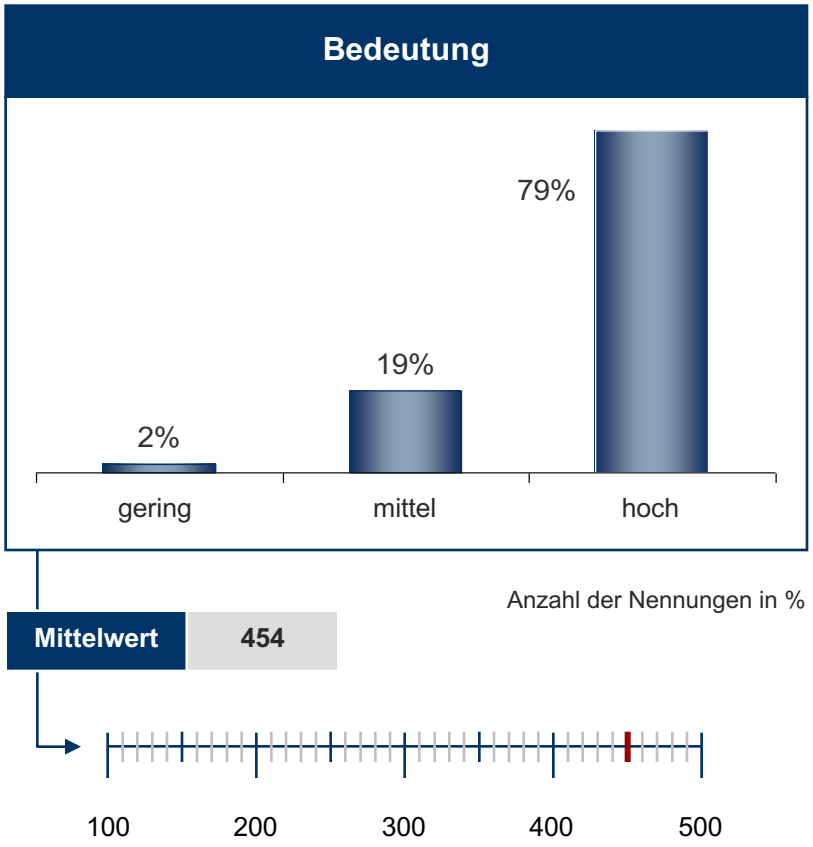
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Management Engineers	16%
1	Roland Berger	16%
3	McKinsey & Company	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

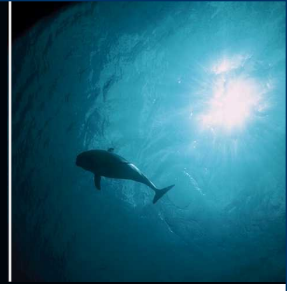
Nachhaltigkeit



Die besten Berater aus Kundensicht

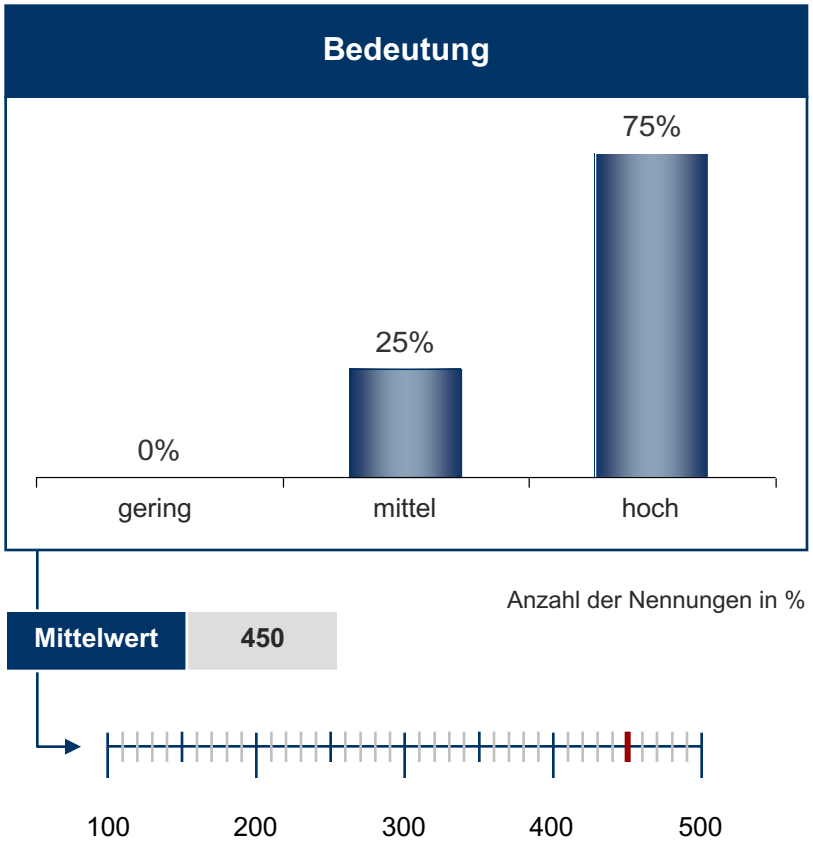
Rang	Top 3 Berater	%*
1	Management Engineers	11%
2	The Boston Consulting Group	9%
3	McKinsey / Stern Stewart & Co.	7%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Branchenkompetenz



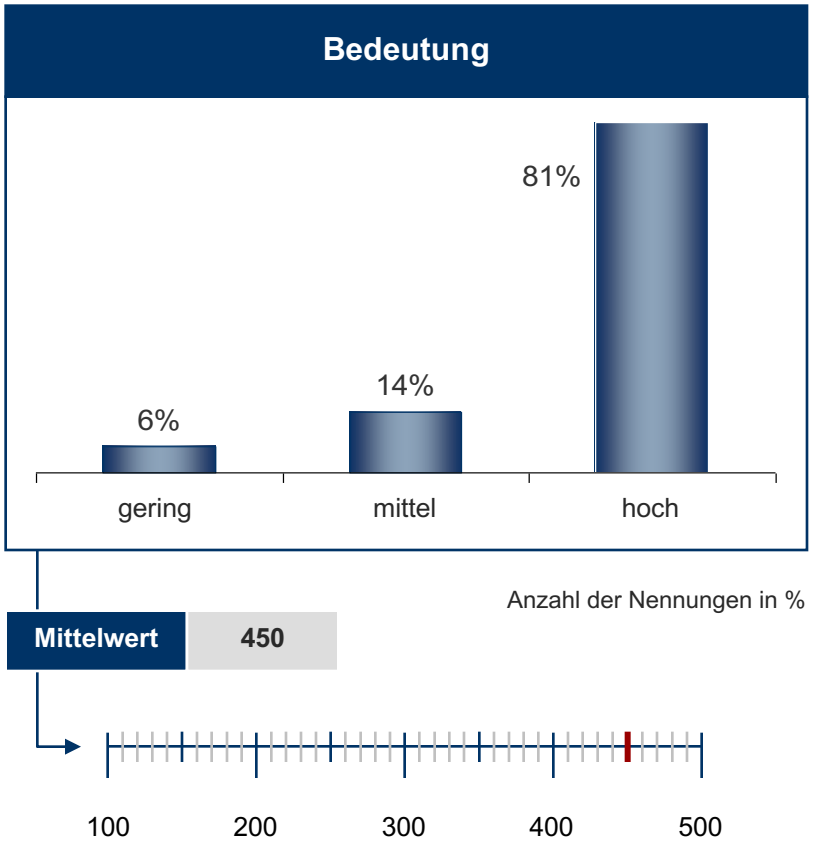
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Management Engineers	20%
2	McKinsey & Company	18%
3	The Boston Consulting Group	13%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

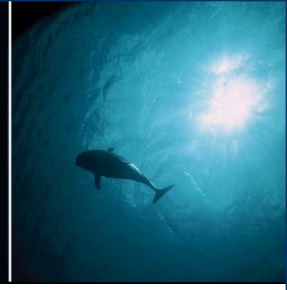
Kommunikationsfähigkeit



Die besten Berater aus Kundensicht

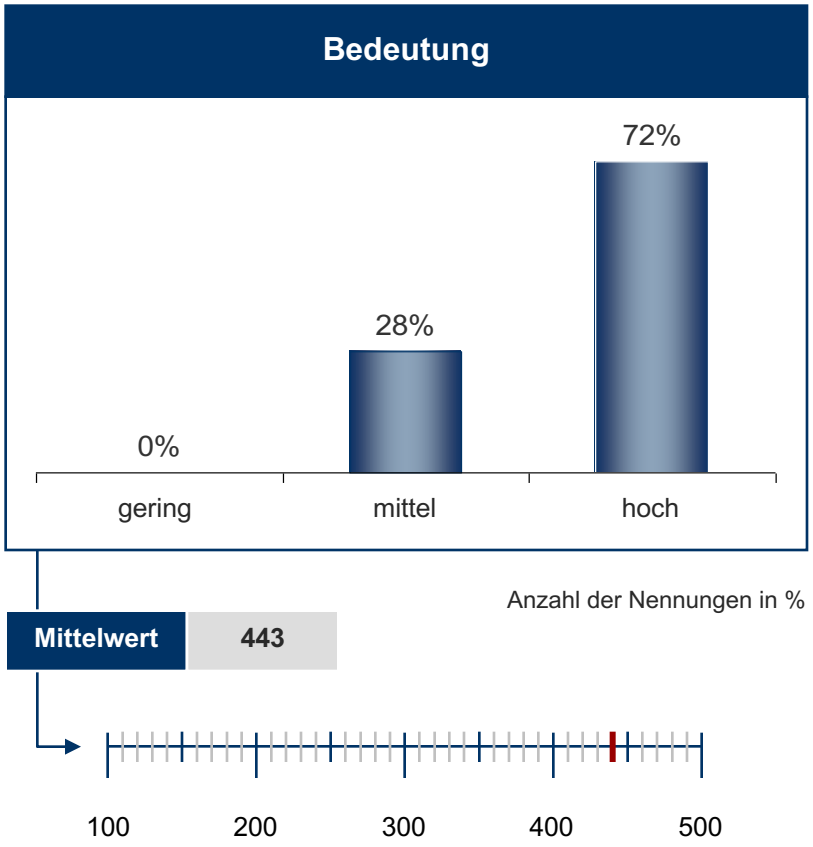
Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	23%
2	The Boston Consulting Group	11%
2	Management Engineers	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Projektmanagementkompetenz



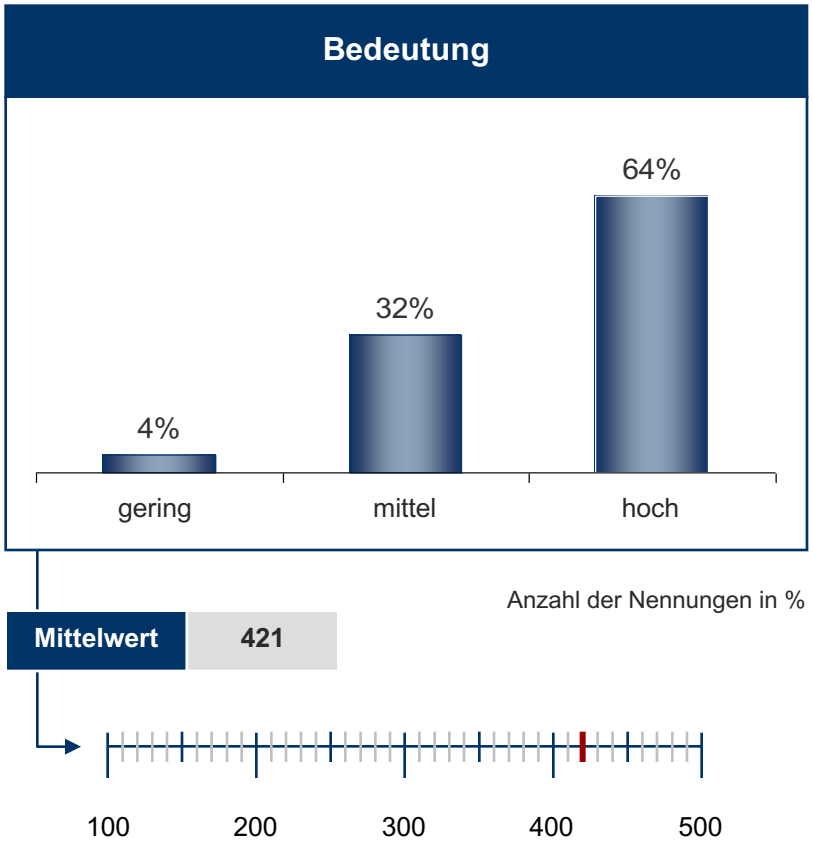
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	30%
2	BCG / Management Engineers	11%
2	Roland Berger	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Teamfähigkeit



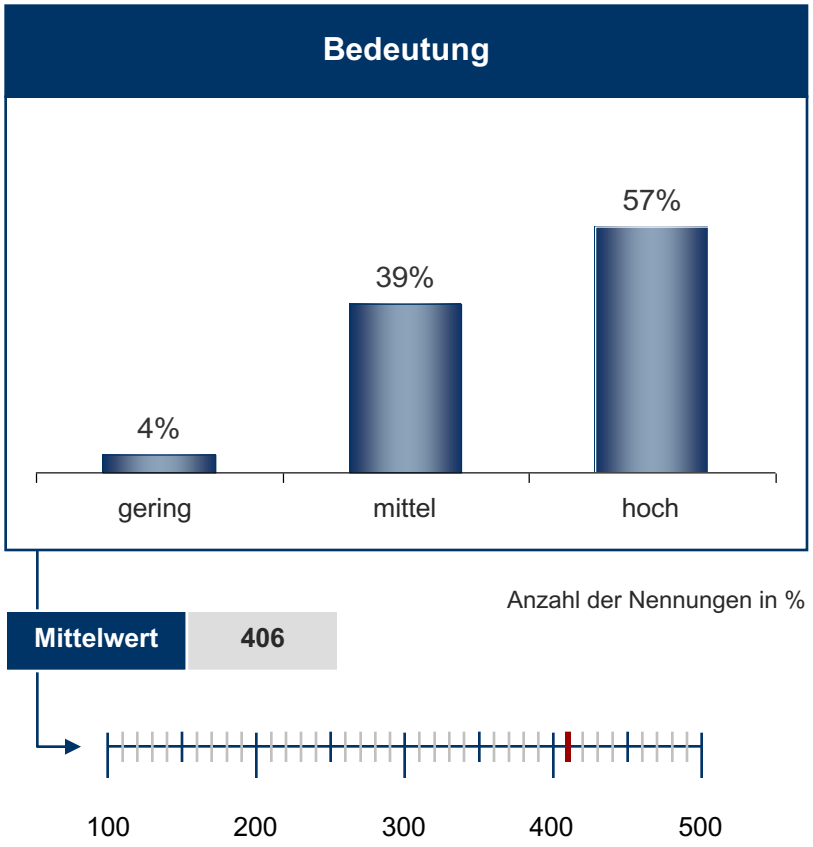
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	13%
1	Management Engineers	13%
3	McKinsey & Company	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Funktionale Kompetenz



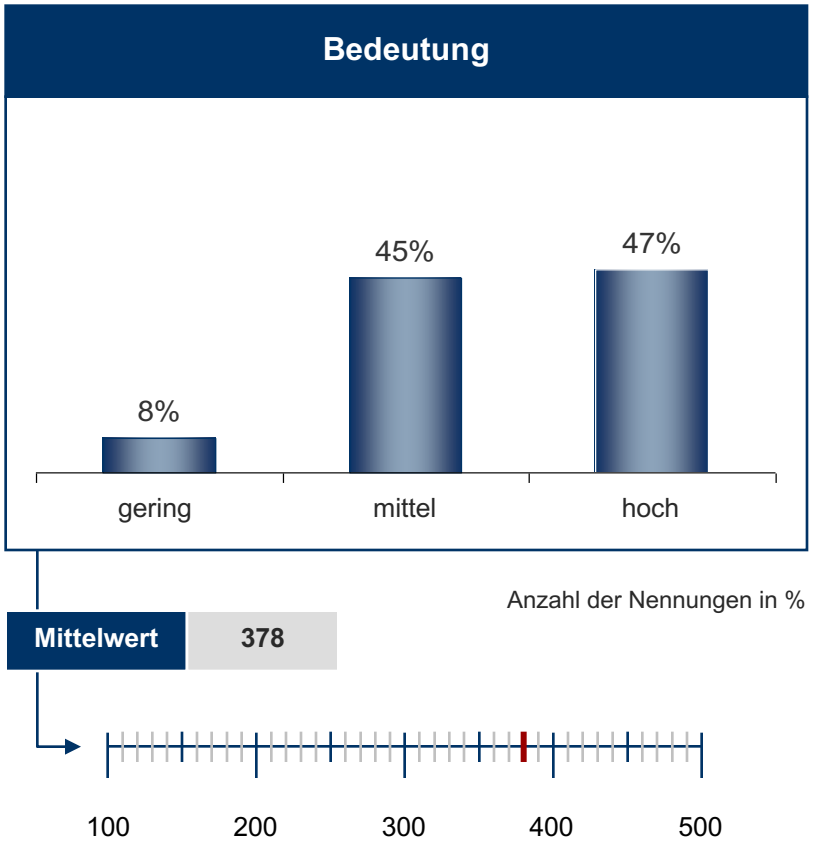
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	23%
2	Roland Berger	18%
3	The Boston Consulting Group	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kritikfähigkeit



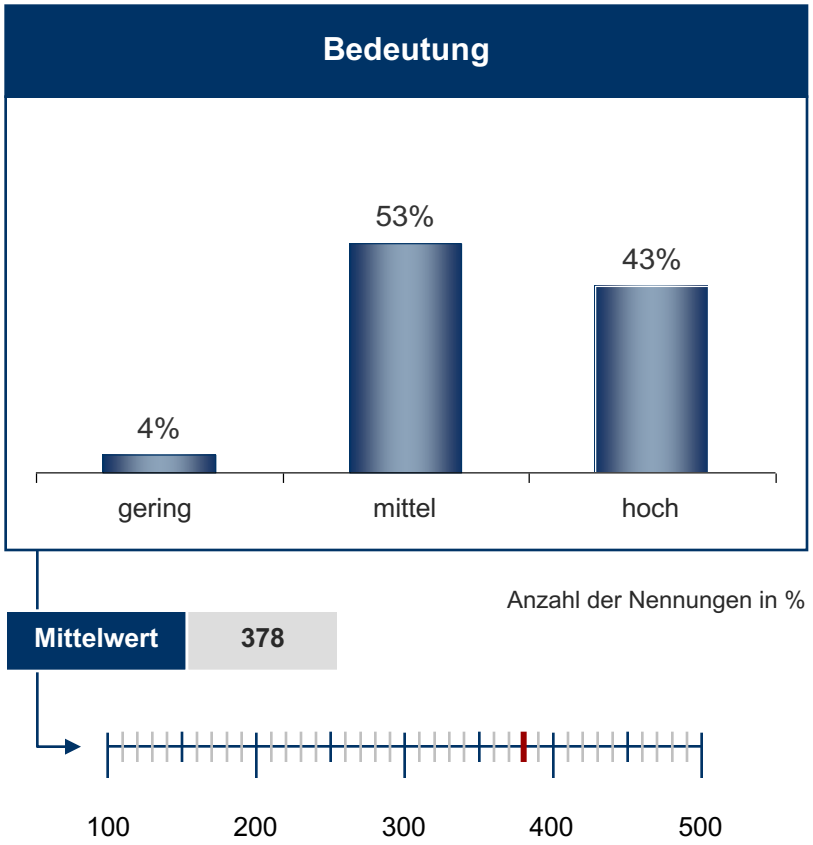
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	21%
2	Roland Berger	13%
3	McKinsey & Company	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Sensibilität



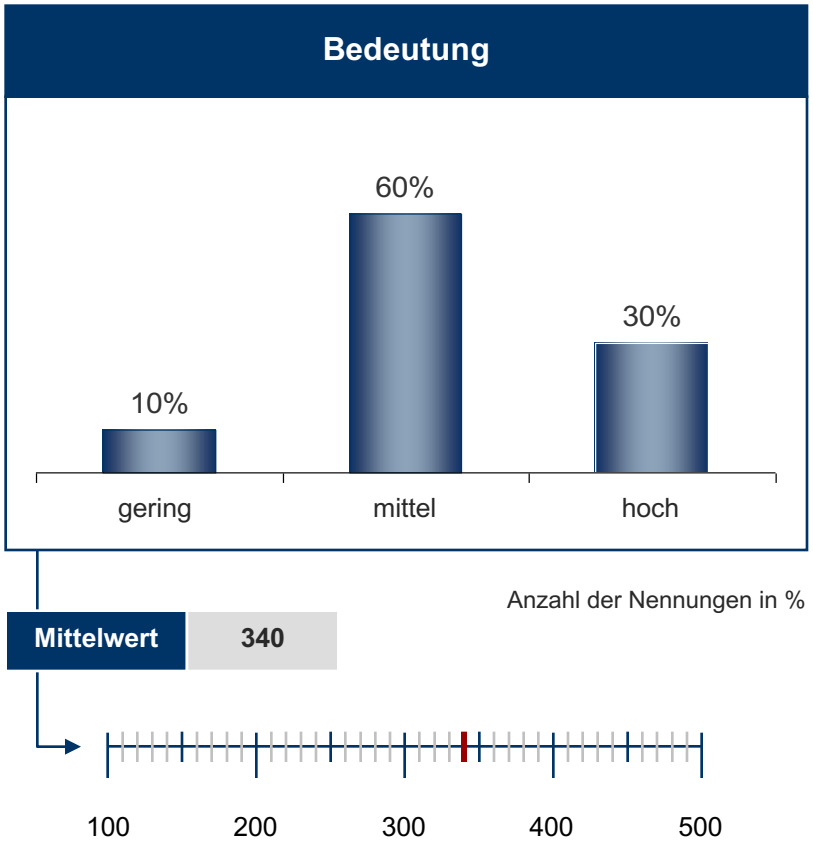
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	25%
2	Roland Berger	9%
3	Management Engineers	5%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Empathie



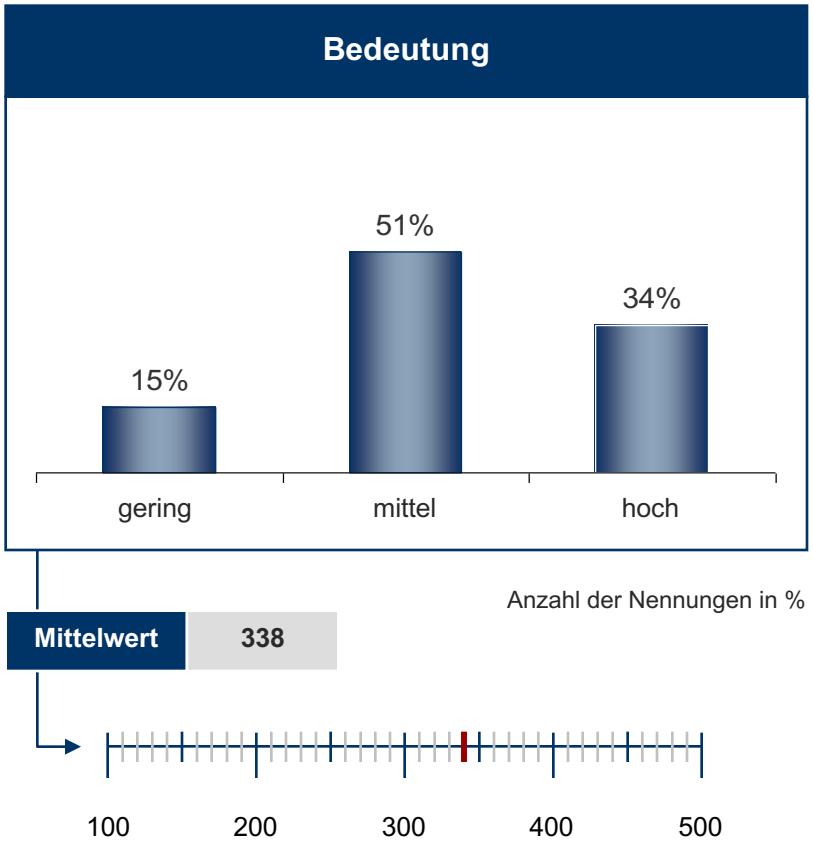
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	27%
2	McKinsey & Company	9%
3	Management Engineers / Berger	5%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Internationalität



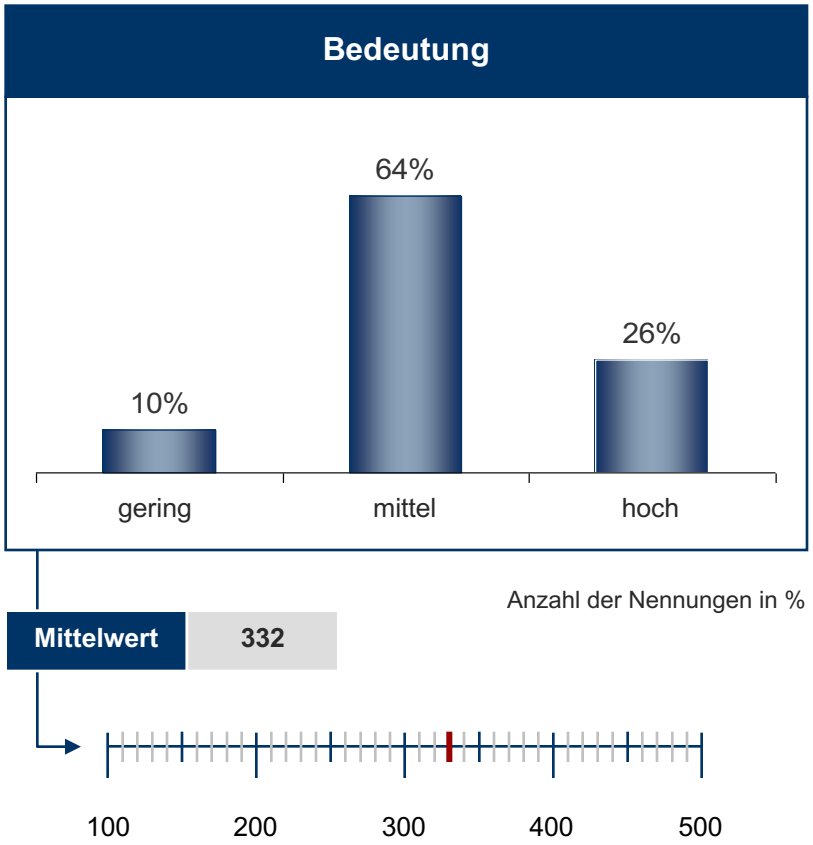
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	41%
2	The Boston Consulting Group	13%
3	Roland Berger	4%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Anpassungsfähigkeit



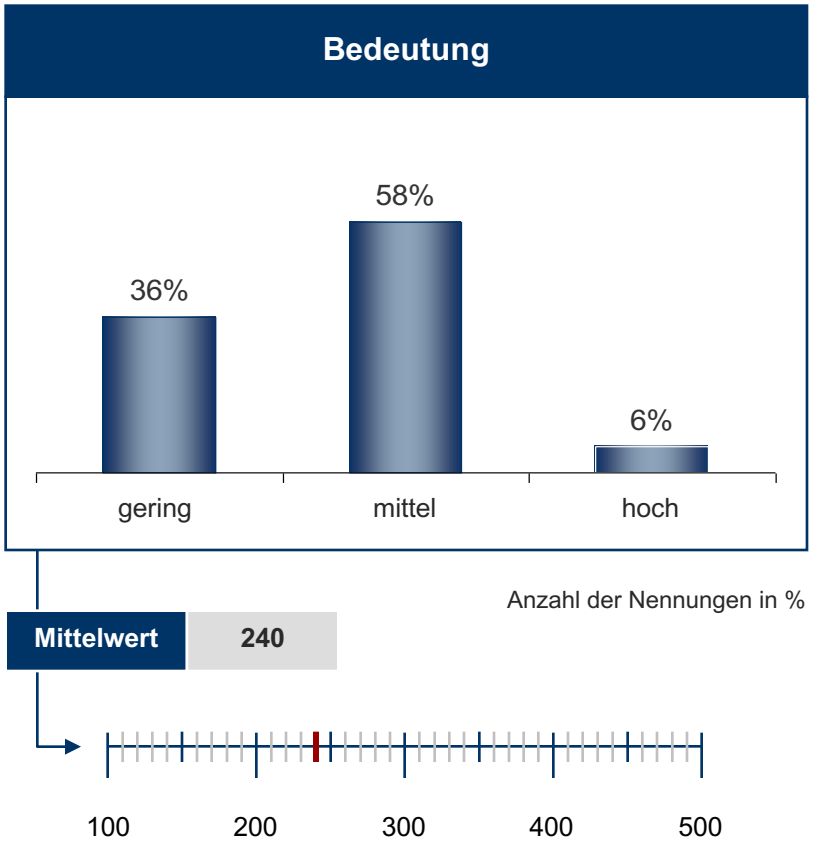
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	11%
1	Roland Berger	11%
3	Management Engineers	9%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kompromissbereitschaft



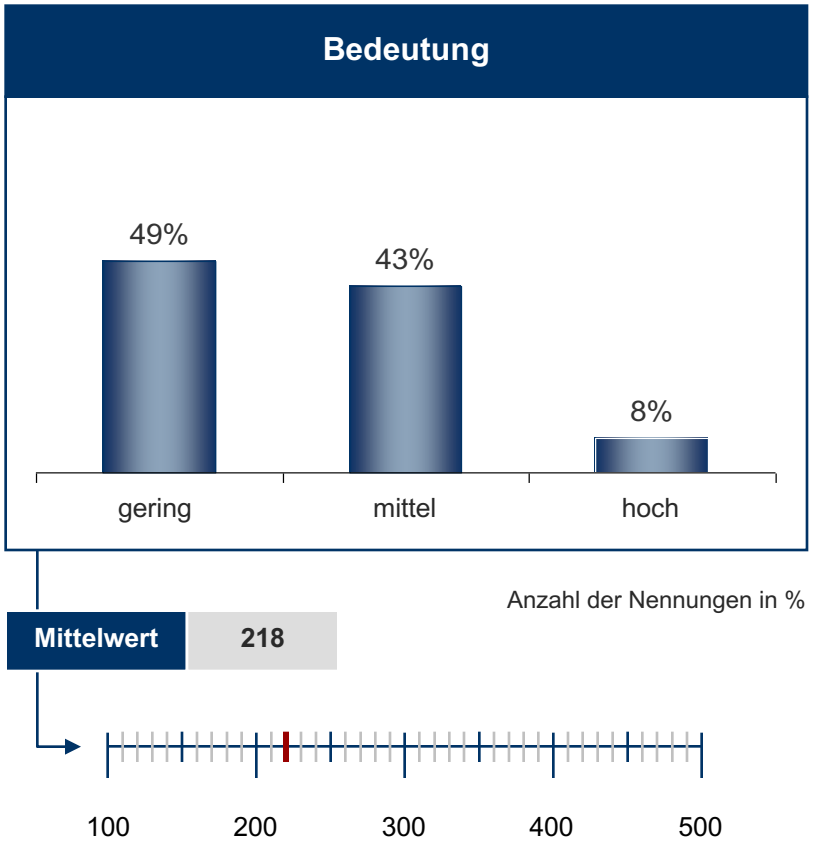
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Roland Berger	16%
2	McKinsey & Company	13%
3	The Boston Consulting Group	5%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

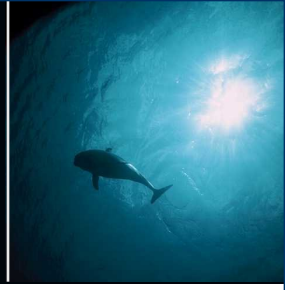
Breite des Leistungsangebots



Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	30%
2	Roland Berger	20%
3	The Boston Consulting Group	11%
...	...	...

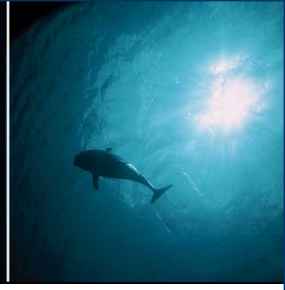
* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Inhalt

		Seite
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
6.1	Die Stichprobe	406
6.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	410
6.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	424
6.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	497
6.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	514
6.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	526

Wie verteilen sich Ihre derzeitigen Budgetprioritäten für den Einsatz externer Managementberater auf die wichtigsten Beratungsbereiche?

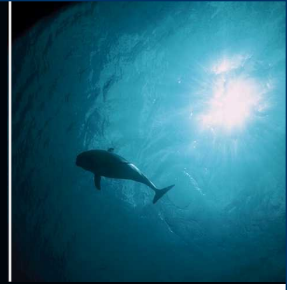


Rang	Beratungsbereich	Index*
1	Supply Chain Management, Logistik	100
2	Geschäftsprozessoptimierung	97
3	Kostensenkung, Rationalisierung	92
4	Operative Effizienz	88
5	Strategische Planung	74
6	Produktorientierte Strategie	68
7	Technologieorientierte Strategie	66
8	Marketing, Vertrieb	62
8	Sanierung, Restrukturierung	62
10	Wertorientiertes Management	54
...	...	...

* **Budgetprioritäten 2006:**

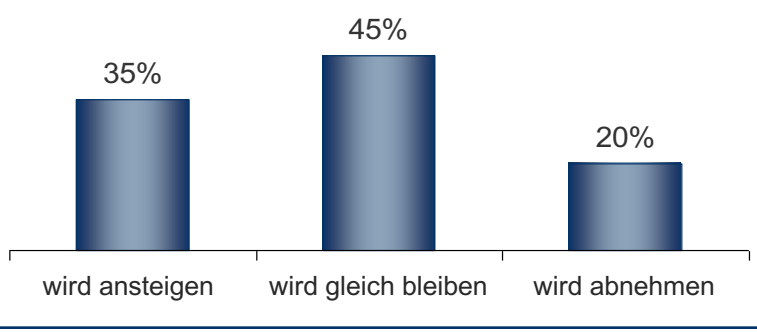
Bereich mit dem höchsten Budget = 100

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



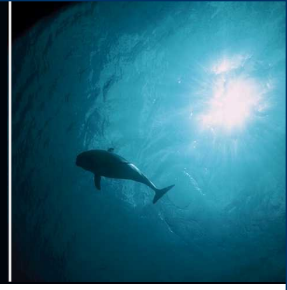
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	**Supply Chain Management, Logistik**
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Produktorientierte Strategie
7	Technologieorientierte Strategie
8	Marketing, Vertrieb
8	Sanierung, Restrukturierung
10	Wertorientiertes Management

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

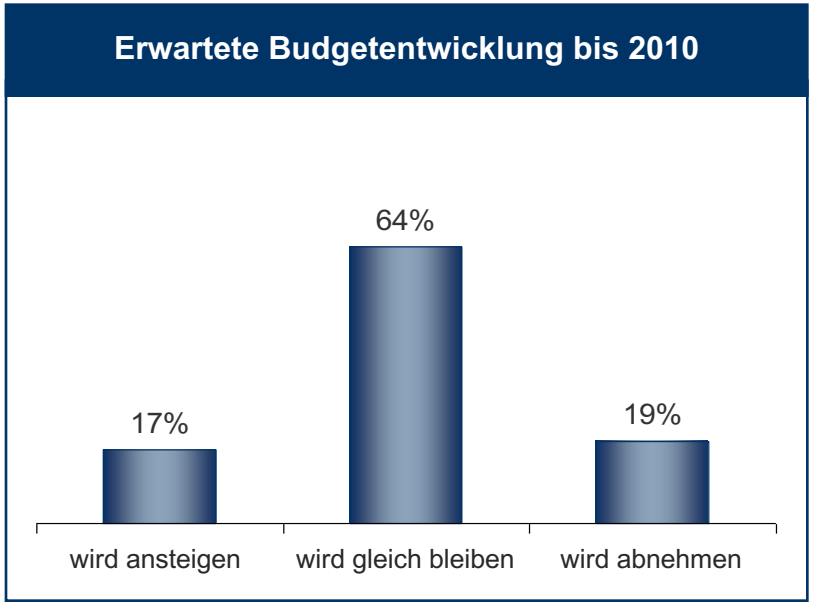


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

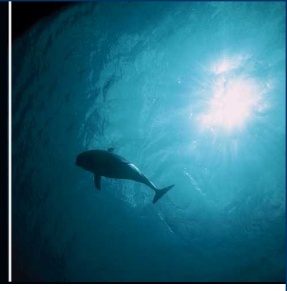


Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	**Geschäftsprozessoptimierung**
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Produktorientierte Strategie
7	Technologieorientierte Strategie
8	Marketing, Vertrieb
8	Sanierung, Restrukturierung
10	Wertorientiertes Management



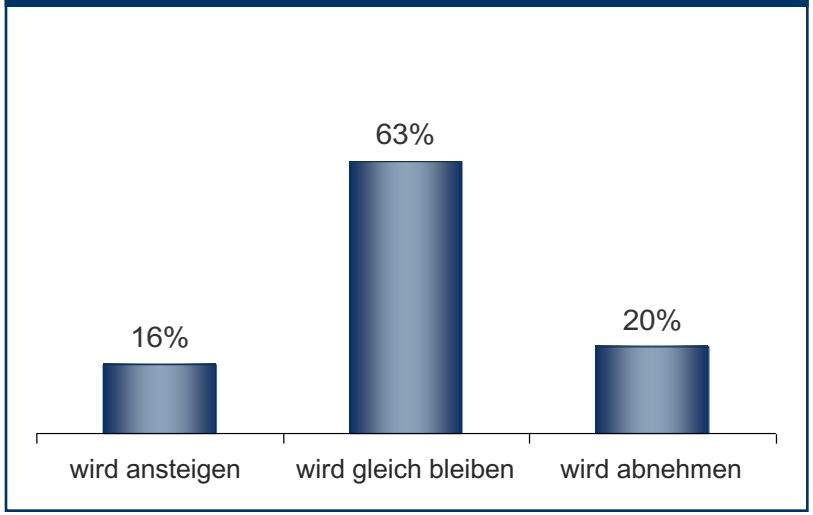
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



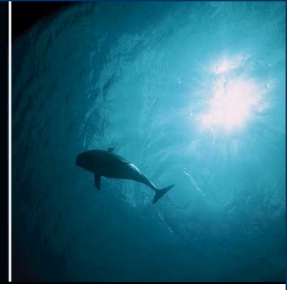
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	**Kostensenkung, Rationalisierung**
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Produktorientierte Strategie
7	Technologieorientierte Strategie
8	Marketing, Vertrieb
8	Sanierung, Restrukturierung
10	Wertorientiertes Management

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



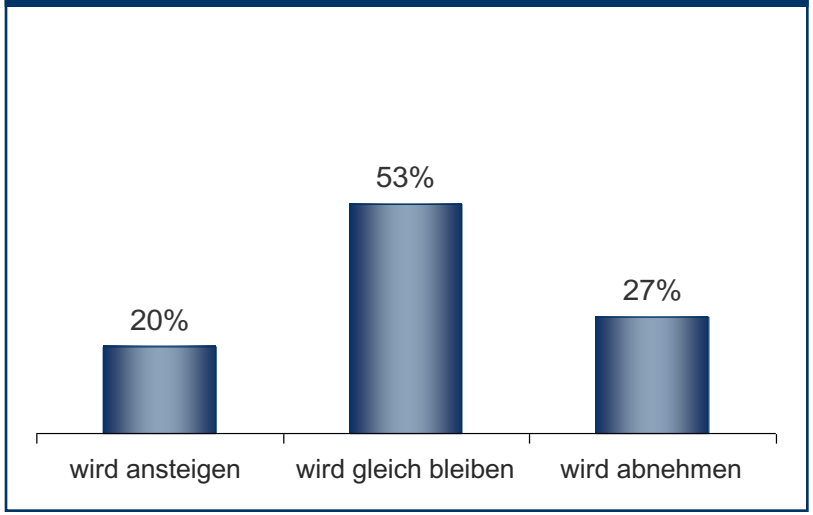
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



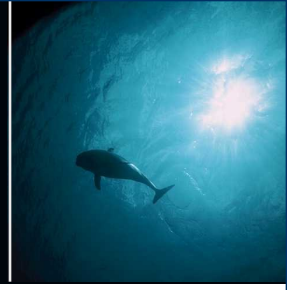
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	**Operative Effizienz**
5	Strategische Planung
6	Produktorientierte Strategie
7	Technologieorientierte Strategie
8	Marketing, Vertrieb
8	Sanierung, Restrukturierung
10	Wertorientiertes Management

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



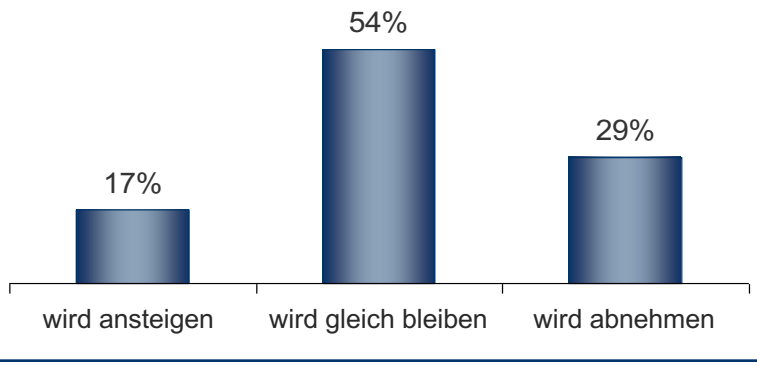
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



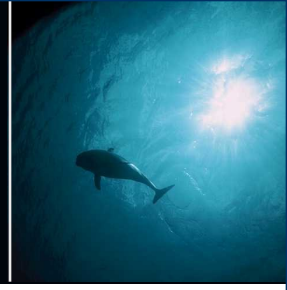
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Operative Effizienz
5	**Strategische Planung**
6	Produktorientierte Strategie
7	Technologieorientierte Strategie
8	Marketing, Vertrieb
8	Sanierung, Restrukturierung
10	Wertorientiertes Management

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

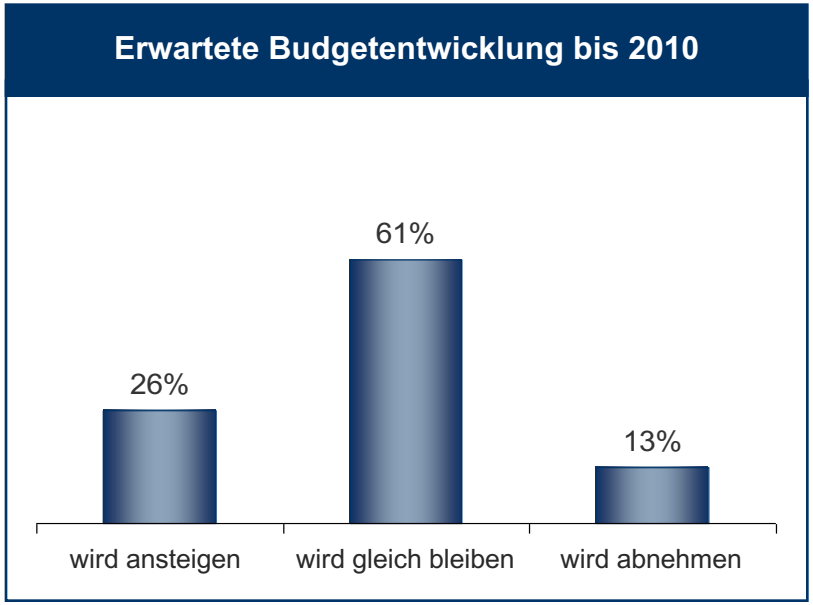


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

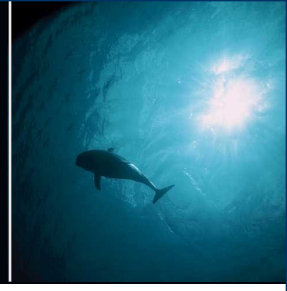


Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	**Produktorientierte Strategie**
7	Technologieorientierte Strategie
8	Marketing, Vertrieb
8	Sanierung, Restrukturierung
10	Wertorientiertes Management



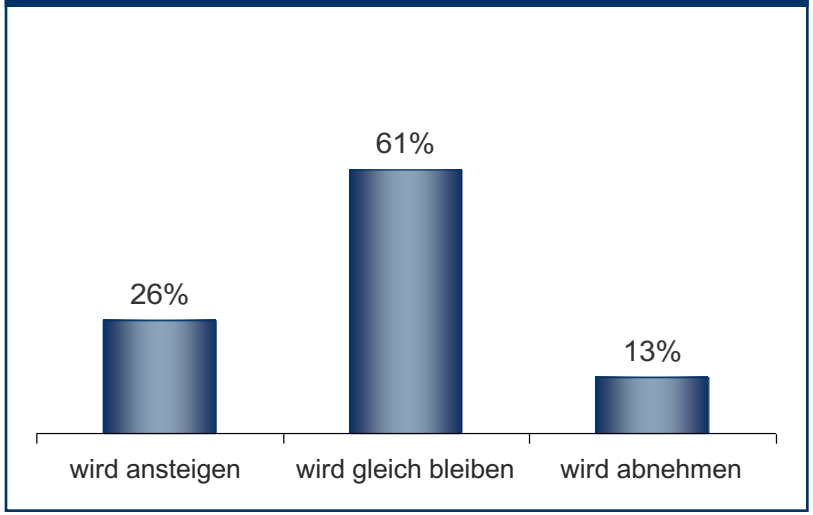
Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



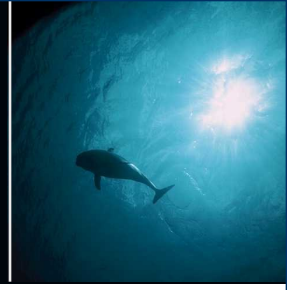
Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Produktorientierte Strategie
7	**Technologieorientierte Strategie**
8	Marketing, Vertrieb
8	Sanierung, Restrukturierung
10	Wertorientiertes Management

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

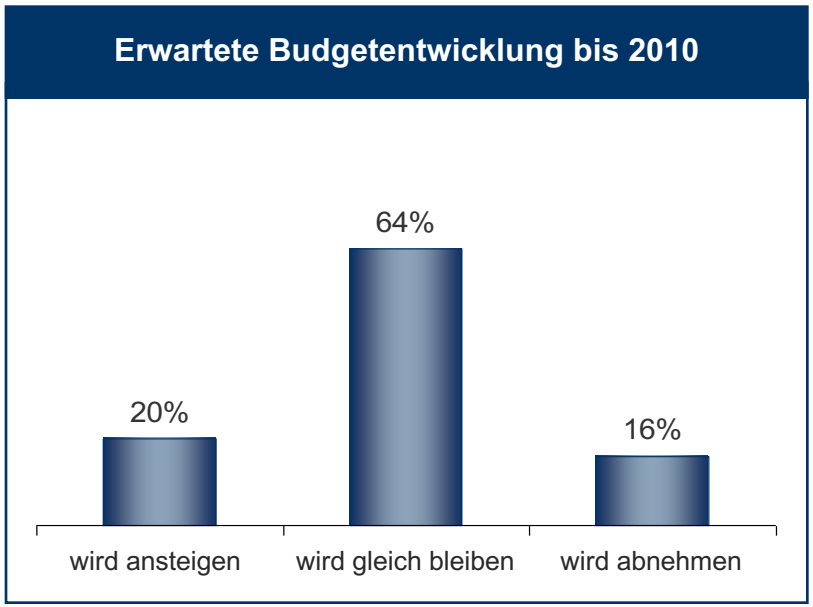


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

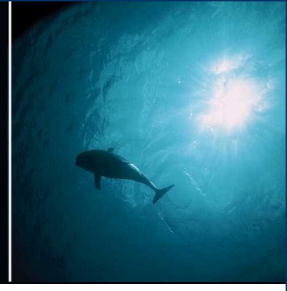


Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Produktorientierte Strategie
7	Technologieorientierte Strategie
8	**Marketing, Vertrieb**
8	Sanierung, Restrukturierung
10	Wertorientiertes Management

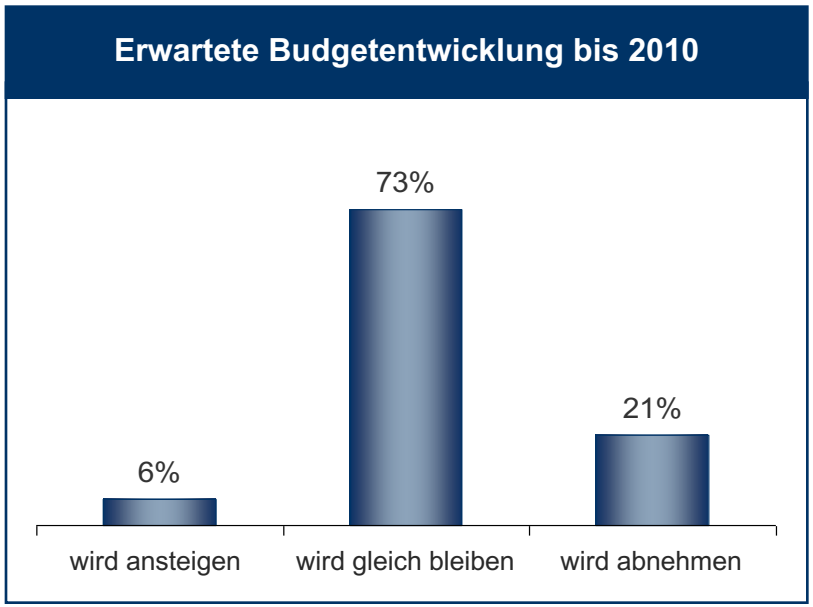


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

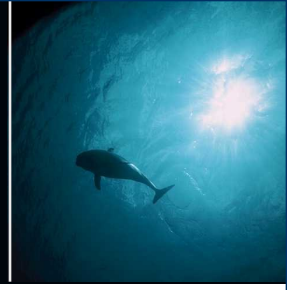


Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Produktorientierte Strategie
7	Technologieorientierte Strategie
8	Marketing, Vertrieb
8	**Sanierung, Restrukturierung**
10	Wertorientiertes Management

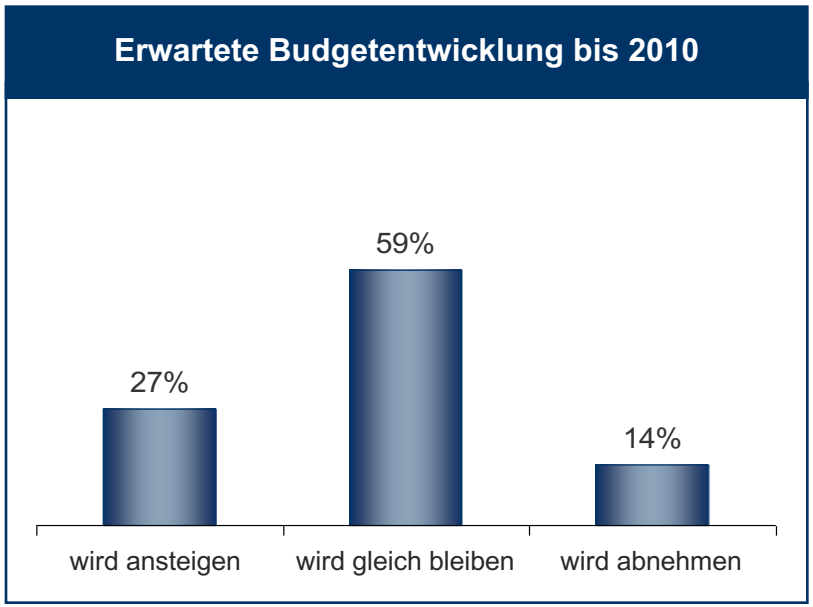


Anzahl der Nennungen in %

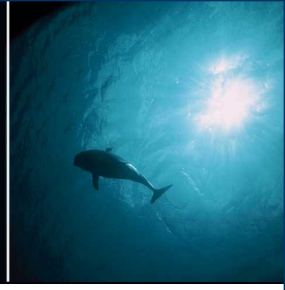
Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?



Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Supply Chain Management, Logistik
2	Geschäftsprozessoptimierung
3	Kostensenkung, Rationalisierung
4	Operative Effizienz
5	Strategische Planung
6	Produktorientierte Strategie
7	Technologieorientierte Strategie
8	Marketing, Vertrieb
8	Sanierung, Restrukturierung
10	**Wertorientiertes Management**



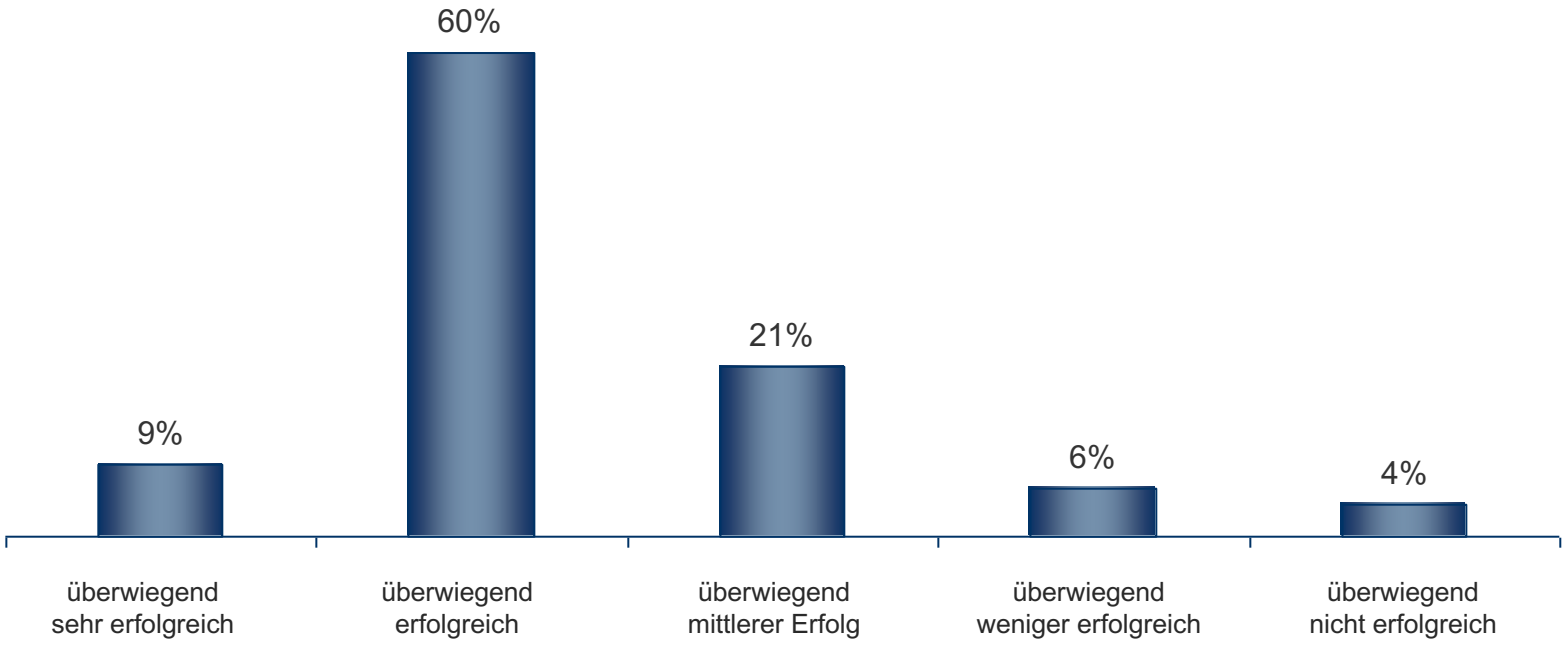
Anzahl der Nennungen in %

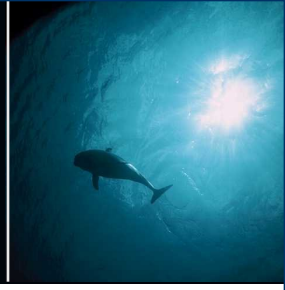


Inhalt

		Seite
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
6.1	Die Stichprobe	406
6.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	410
6.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	424
6.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	497
6.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	514
6.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	526

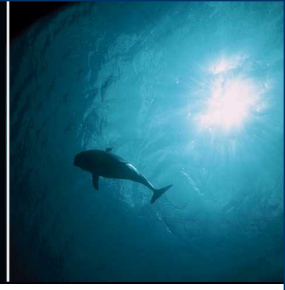
Wie beurteilen Sie den Erfolg der in Ihrem Unternehmen in der Vergangenheit durchgeführten Managementberatungsprojekte?





Inhalt

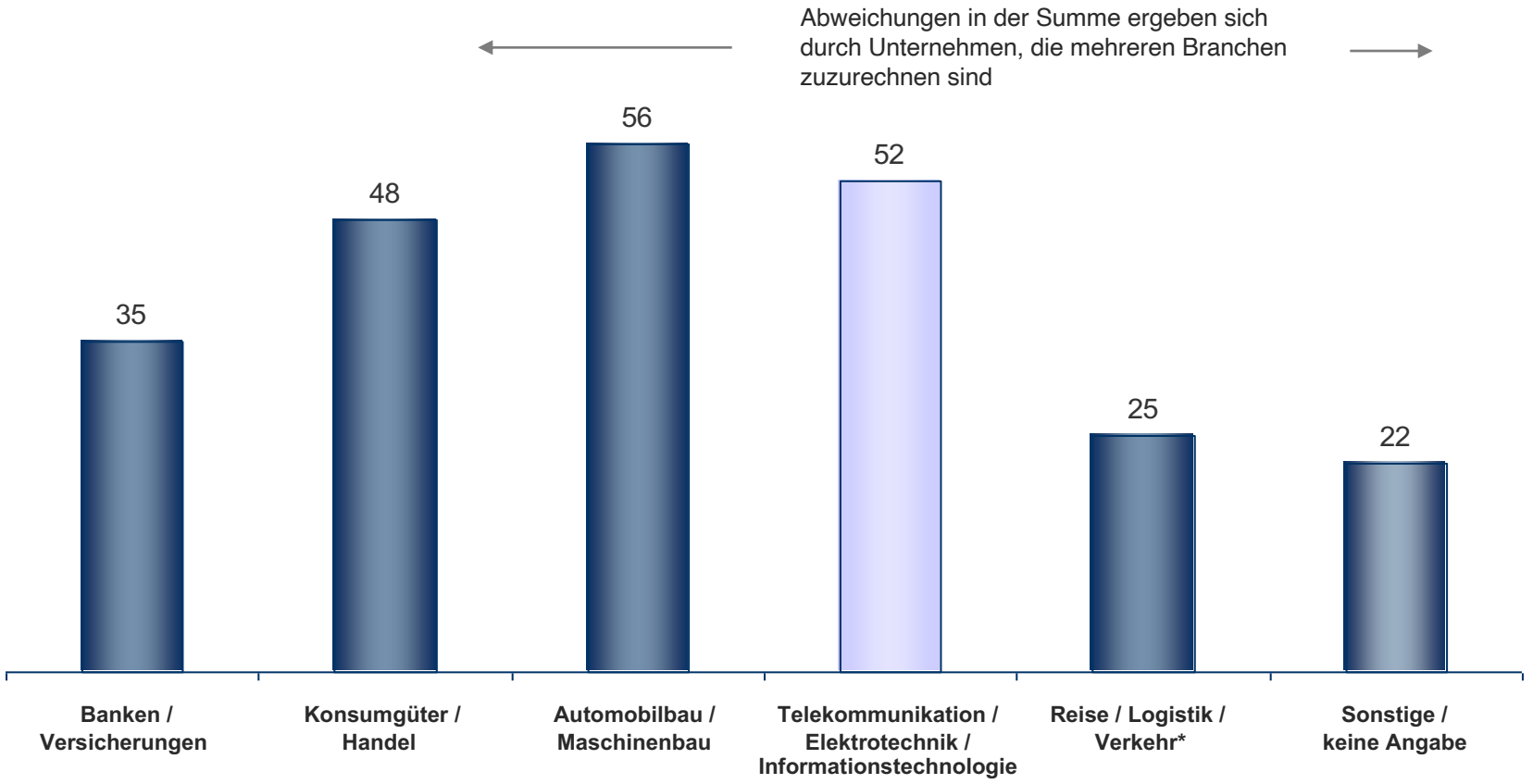
		Seite
1	Die Studie	4
2	Executive Summary	7
3	Übergreifende Ergebnisse	36
4	Banken und Versicherungen	158
5	Konsumgüter und Handel	281
6	Automobilbau und Maschinenbau	405
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528



Inhalt

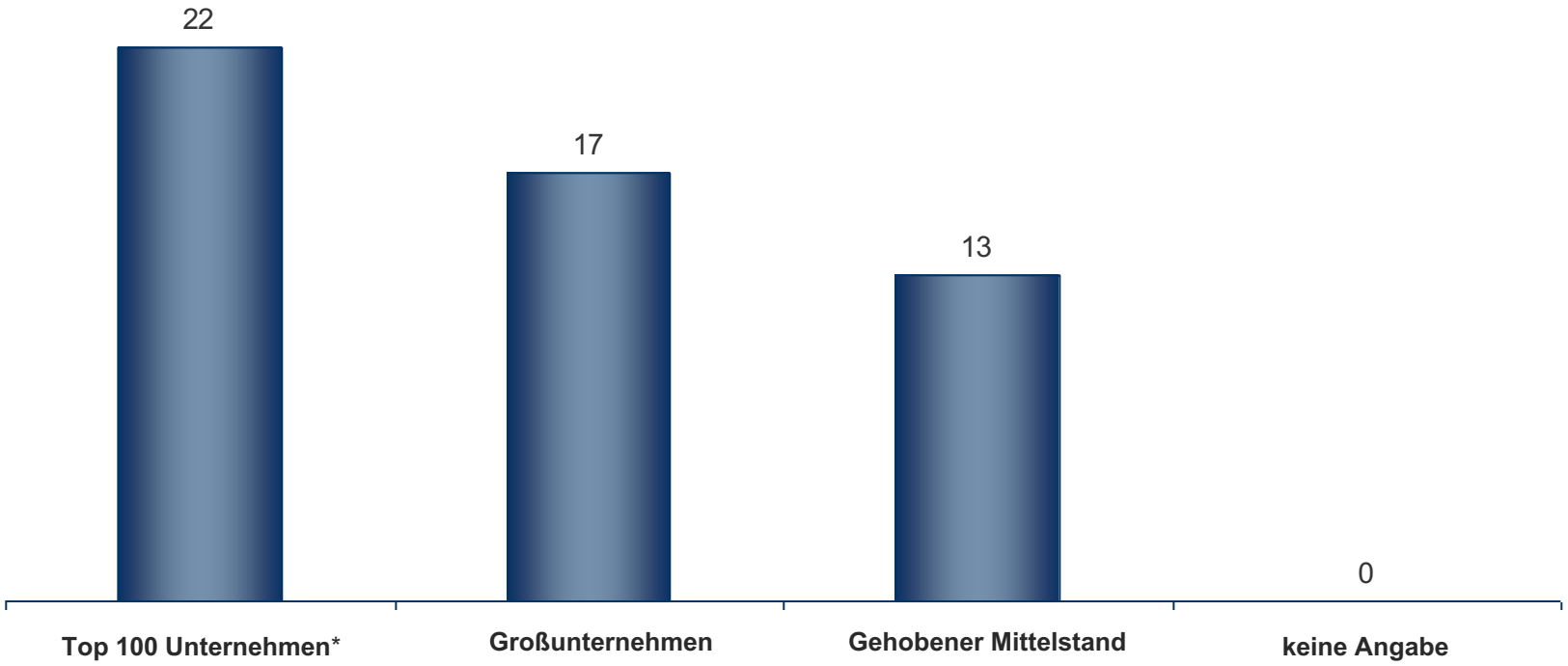
		Seite
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528
7.1	Die Stichprobe	529
7.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	533
7.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	547
7.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	622
7.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	639
7.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	651

An der Studie beteiligten sich 52 Führungskräfte aus der Telekommunikations-, Elektrotechnik- und IT-Branche



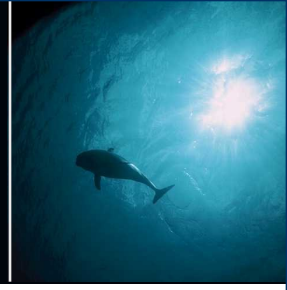
* Umfang der Stichprobe zu gering für eine branchenbezogene Auswertung

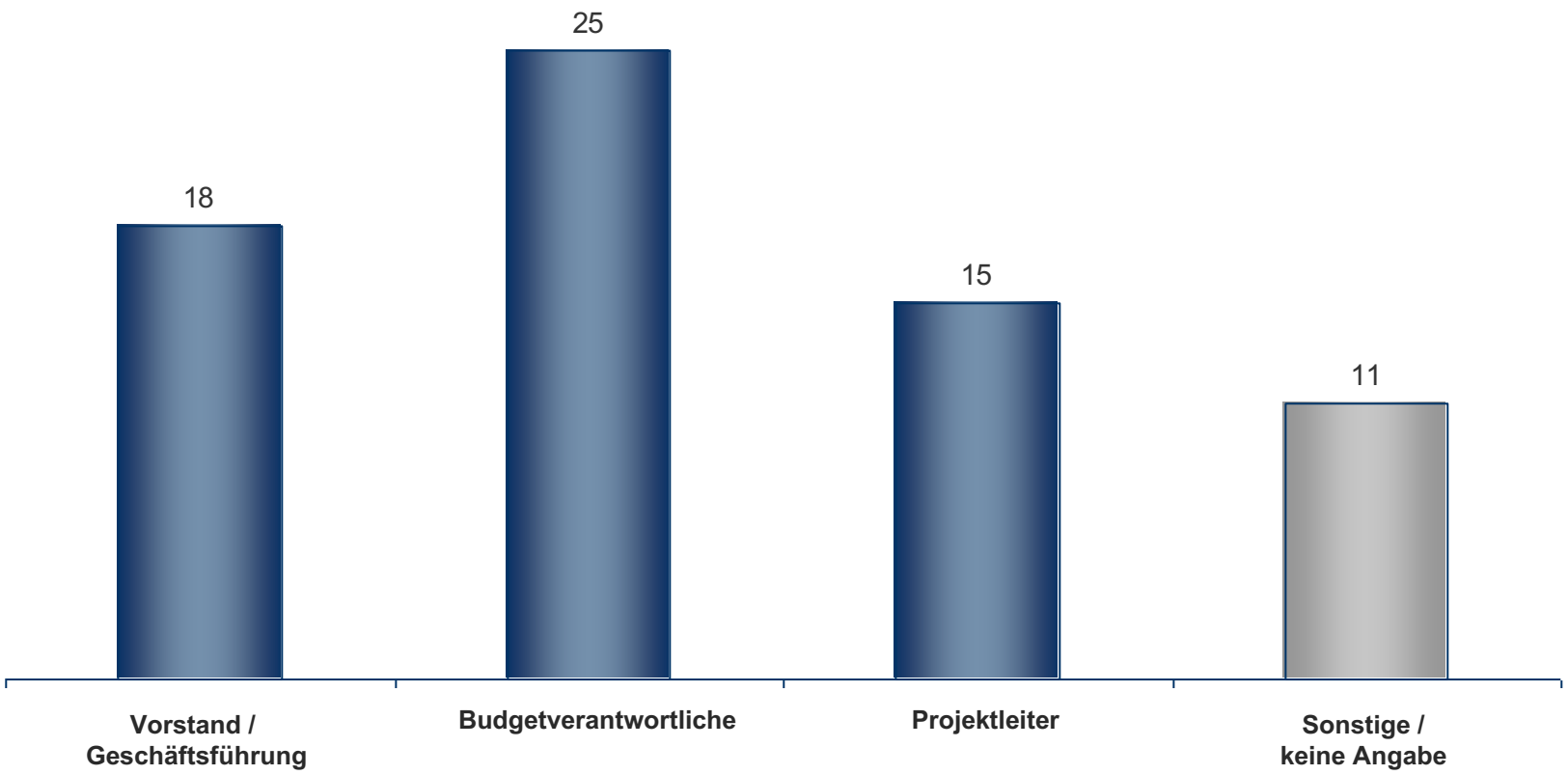
Die teilnehmenden Führungskräfte stammen aus Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen



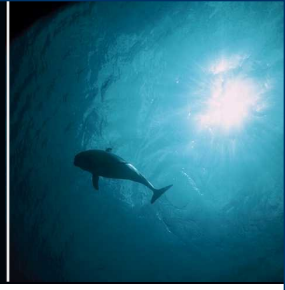
* 100 in Deutschland umsatzstärkste Unternehmen

Die teilnehmenden Führungskräfte sind in ihren Unternehmen in unterschiedlichen Positionen tätig



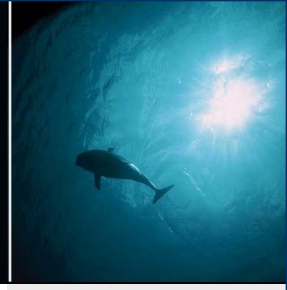


Mehrfachnennungen möglich



Inhalt

		Seite
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528
7.1	Die Stichprobe	529
7.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	533
7.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	547
7.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	622
7.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	639
7.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	651



Top 5 „Branchenkompetenz“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

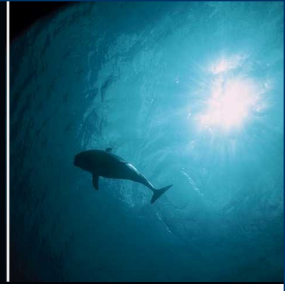
300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	402	103
2	Roland Berger Strategy Consultants	361	95
3	The Boston Consulting Group	357	104
4	DiamondCluster	355	121
5	goetzpartners	345	129
6	xxx	340	135
7	xxx	336	157
8	xxx	333	91
9	xxx	295	102
10	xxx	267	89
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

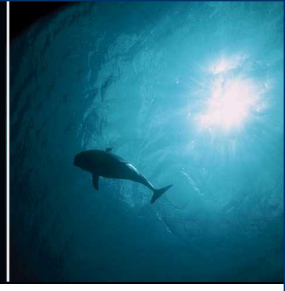


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company				
100% (1)	83% (1)	68% (1)	43% (1)	6% (2)
The Boston Consulting Group				
98% (3)	60% (2)	43% (2)	25% (2)	6% (2)

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

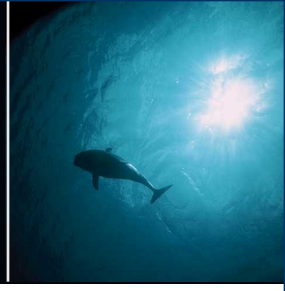


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

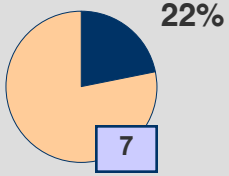
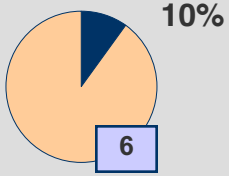
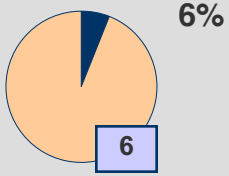
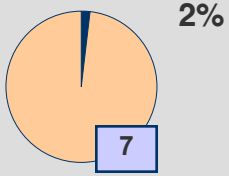
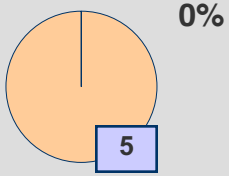
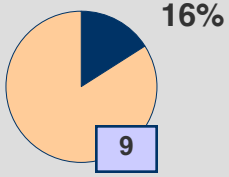
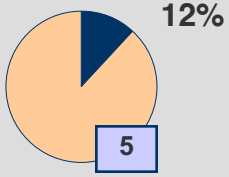
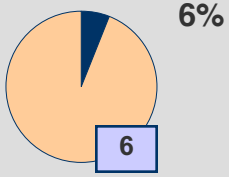
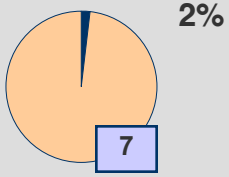
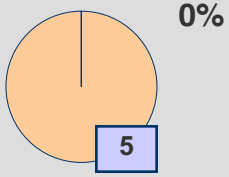
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants				
98% (2)	57% (3)	38% (3)	23% (3)	8% (1)
Barkawi & Partner				
20% (8)	8% (7)	8% (4)	3% (6)	0% (5)

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

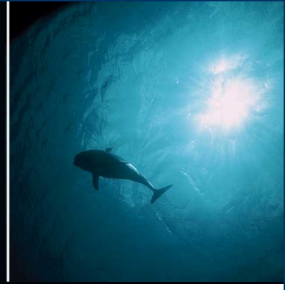


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

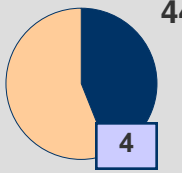
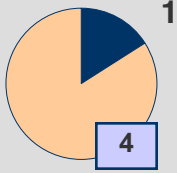
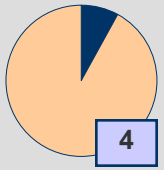
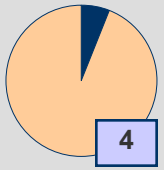
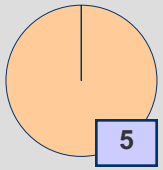
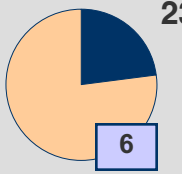
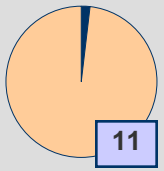
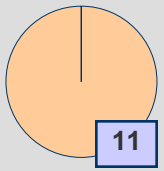
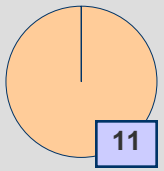
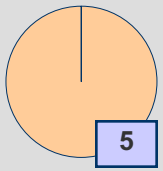
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster				
 22% 7	 10% 6	 6% 6	 2% 7	 0% 5
goetzpartners				
 16% 9	 12% 5	 6% 6	 2% 7	 0% 5

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

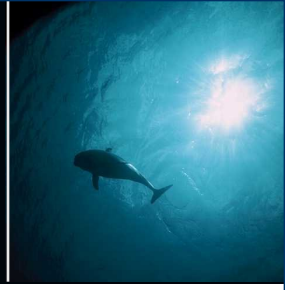


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners				
 44% 4	 16% 4	 8% 4	 6% 4	 0% 5
Kurt Salmon Associates				
 23% 6	 2% 11	 0% 11	 0% 11	 0% 5

x = Rang

Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?

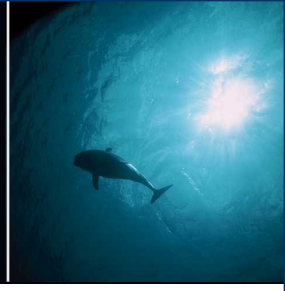


„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

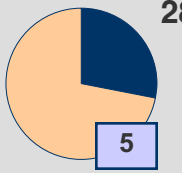
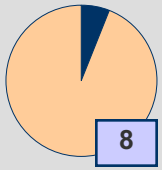
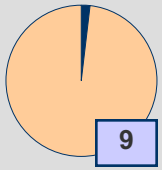
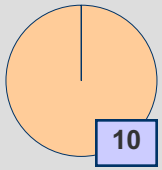
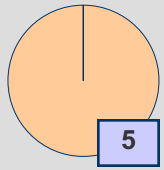
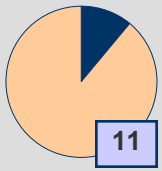
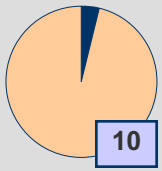
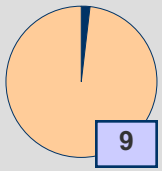
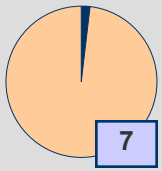
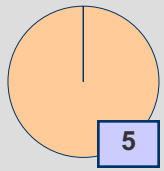
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Management Engineers				
15% (10)	6% (8)	4% (8)	4% (5)	2% (4)
Mercer Oliver Wyman				

x = Rang

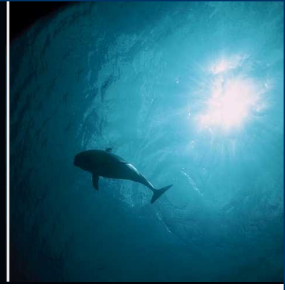
Welche Berater sind Ihnen bekannt, von wem wurden Sie bereits beraten, wer ist in Zukunft Ihre erste Wahl?



„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Stern Stewart & Co.				
 28% 5	 6% 8	 2% 9	 0% 10	 0% 5
TellSell Consulting				
 11% 11	 4% 10	 2% 9	 2% 7	 0% 5

x = Rang

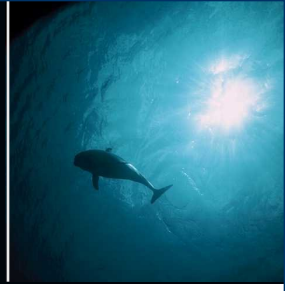


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
McKinsey & Company	83%	82%	63%	14%
	1	2	4	4
The Boston Consulting Group	61%	72%	58%	24%
	3	3	6	3

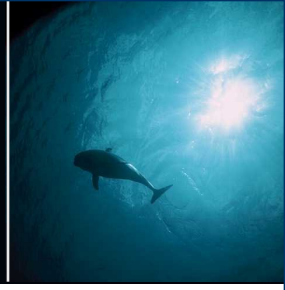
x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Roland Berger Strategy Consultants	58%	67%	61%	35%
	4	4	5	2
Barkawi & Partner	40%	100%	38%	0%
	6	1	7	5

x = Rang

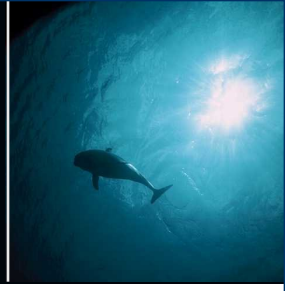


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
DiamondCluster	45% (5)	60% (6)	33% (8)	0% (5)
goetzpartners	75% (2)	50% (7)	33% (8)	0% (5)

x = Rang

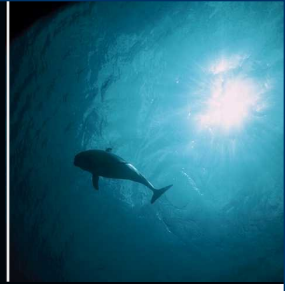


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“

Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice
Horváth & Partners	36% (8)	50% (7)	75% (3)	0% (5)
Kurt Salmon Associates	9% (11)	0% (11)		

x = Rang

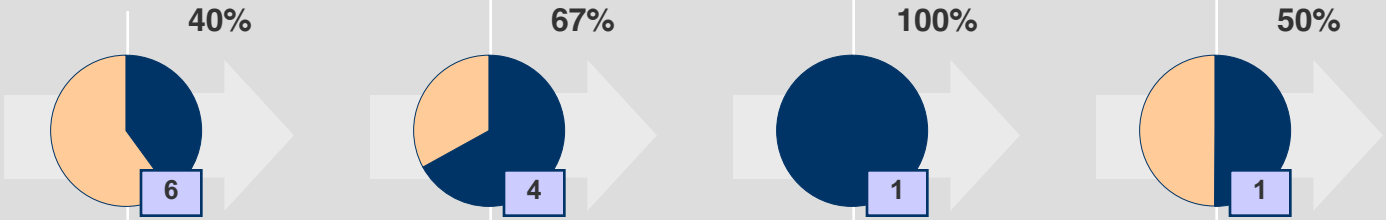


Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“ → “kann ich qualitativ einschätzen” → „hat mich einmal beraten“ → „hat mich mehrmals beraten“ → „ist in Zukunft meine erste Wahl“

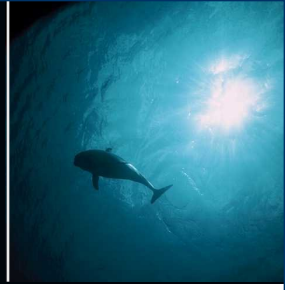
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice

Management Engineers



Mercer Oliver Wyman

x = Rang



Transferraten zwischen den betrachteten Kennzahlen-Stufen

„kenne ich dem Namen nach“	“kann ich qualitativ einschätzen”	„hat mich einmal beraten“	„hat mich mehrmals beraten“	„ist in Zukunft meine erste Wahl“
Awareness	Familiarity	Single Project	Multiple Projects	1st Choice

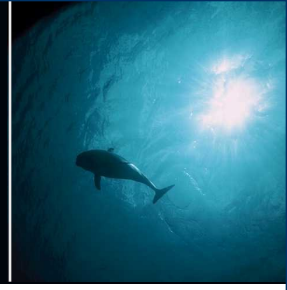
Stern Stewart & Co.

21%	33%	0%	
10	10	10	

TellSell Consulting

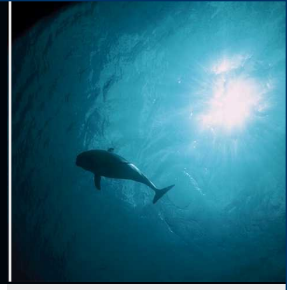
36%	50%	100%	0%
8	7	1	5

x = Rang



Inhalt

		Seite
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528
7.1	Die Stichprobe	529
7.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	533
7.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	547
7.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	622
7.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	639
7.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	651



Top 5 „Strategische Planung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	427	81
2	McKinsey & Company	398	104
3	Roland Berger Strategy Consultants	375	110
4	Stern Stewart & Co.	333	115
5	goetzpartners	330	95
6	xxx	316	96
7	xxx	310	129
8	xxx	283	86
9	xxx	282	87
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

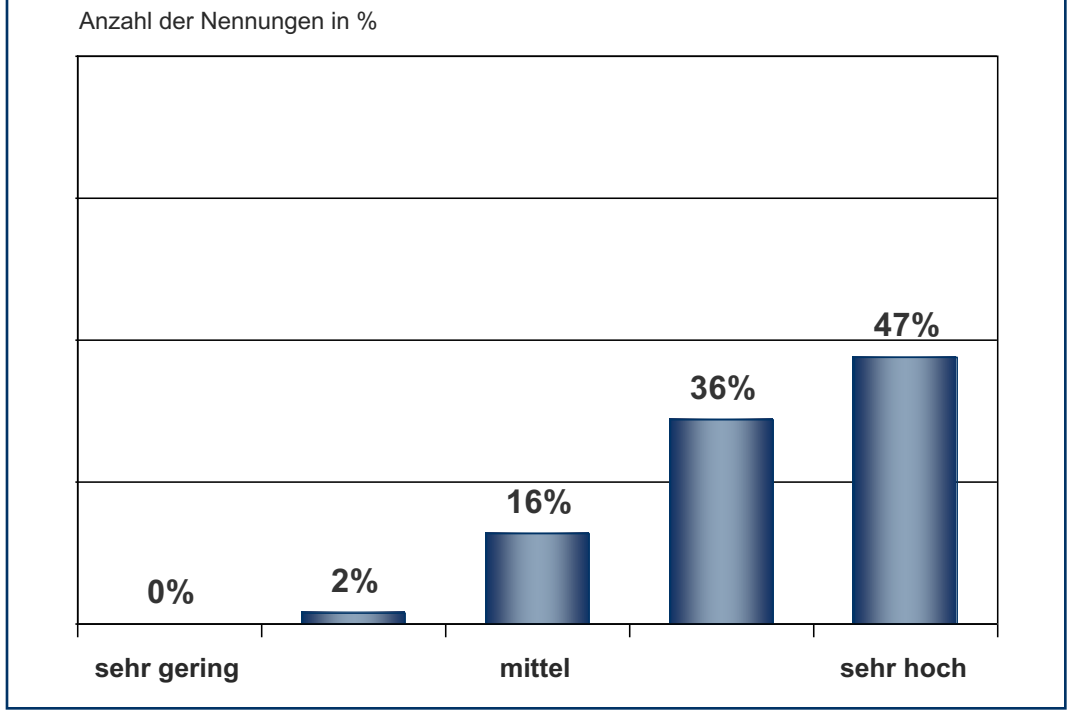
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Strategische Planung“

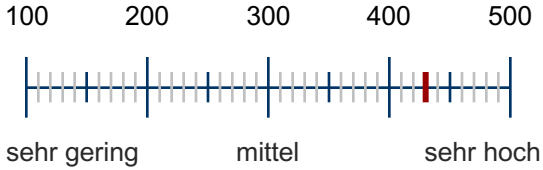
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	**The Boston Consulting Group**
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Stern Stewart & Co.
5	goetzpartners

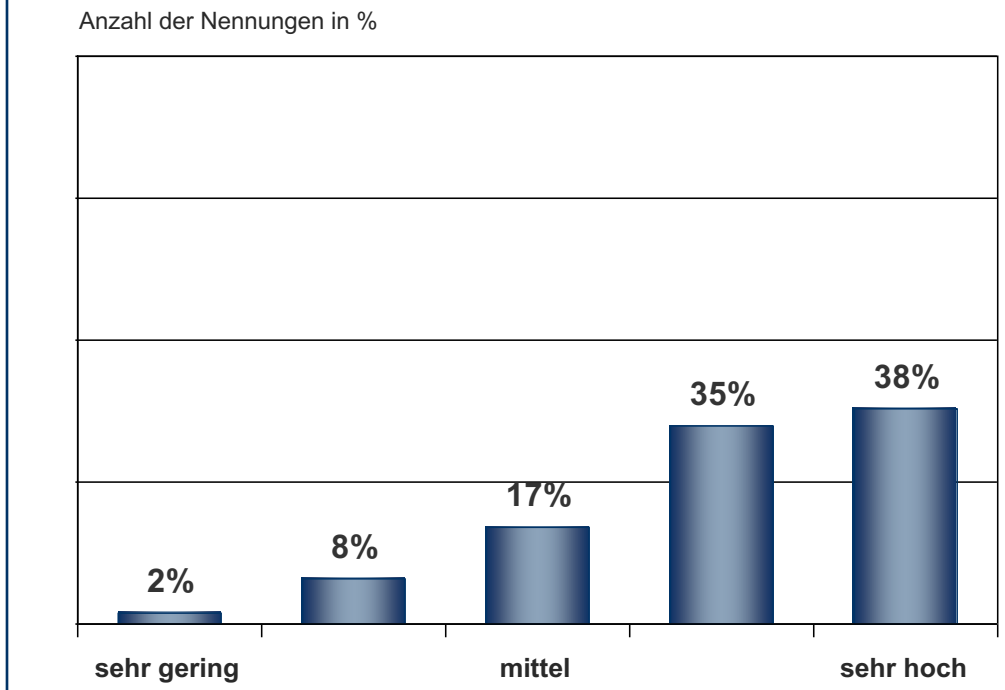
Mittelwert: 427



Rang 2 „Strategische Planung“

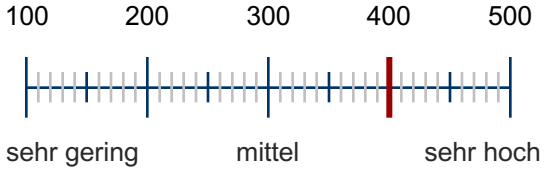
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	**McKinsey & Company**
3	Roland Berger
4	Stern Stewart & Co.
5	goetzpartners

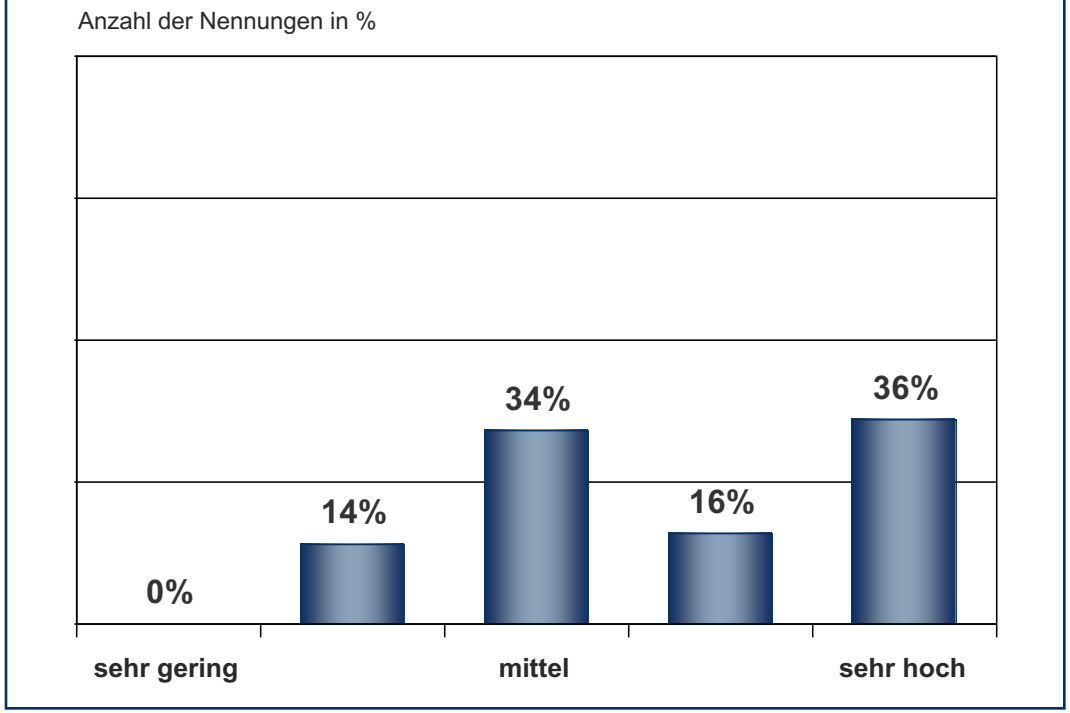
Mittelwert: 398



Rang 3 „Strategische Planung“

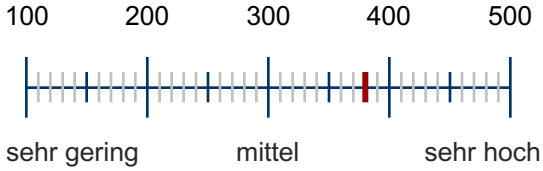
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	**Roland Berger**
4	Stern Stewart & Co.
5	goetzpartners

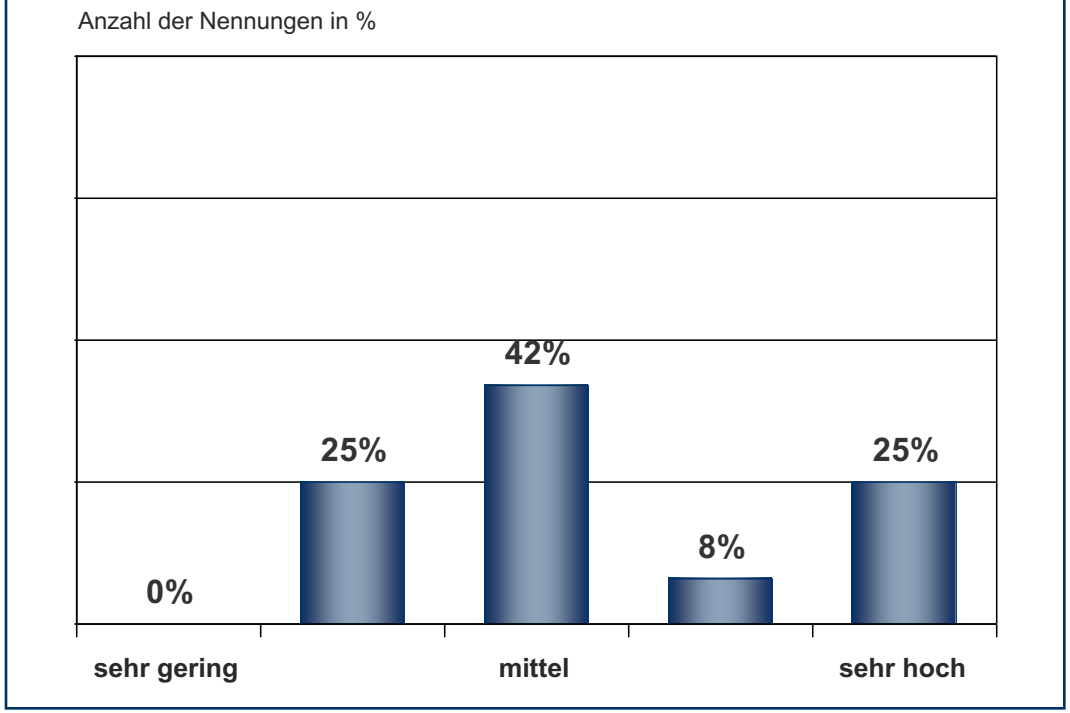
Mittelwert: 375



Rang 4 „Strategische Planung“

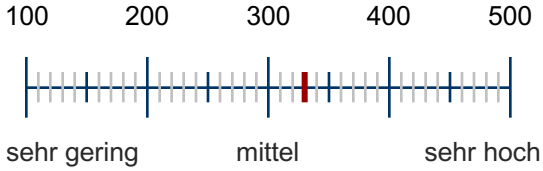
Stern Stewart & Co.

Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	**Stern Stewart & Co.**
5	goetzpartners

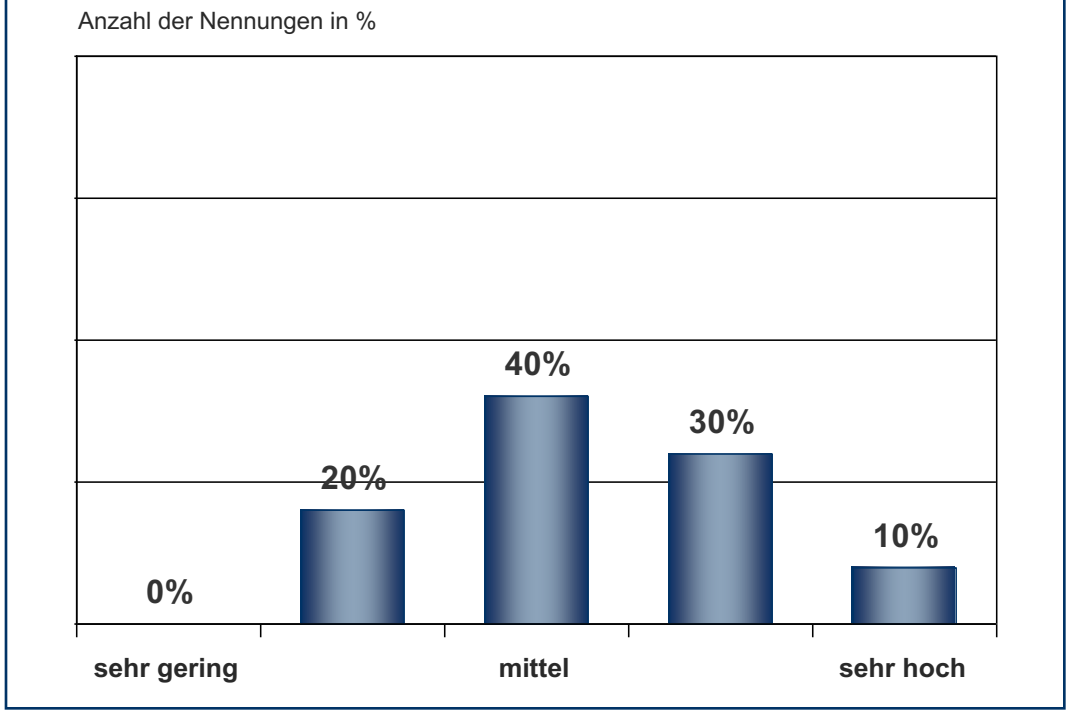
Mittelwert: 333



Rang 5 „Strategische Planung“

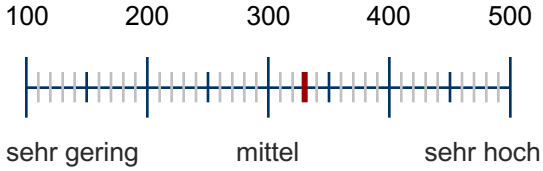
goetzpartners

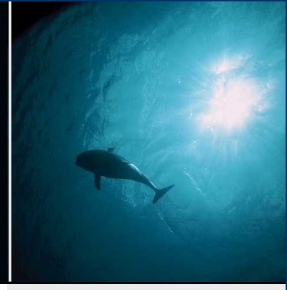
Wahrgenommene Kompetenz



1	The Boston Consulting Group
2	McKinsey & Company
3	Roland Berger
4	Stern Stewart & Co.
5	**goetzpartners**

Mittelwert: 330





Top 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	409	93
2	Roland Berger Strategy Consultants	367	102
3	Barkawi & Partner	347	84
4	The Boston Consulting Group	328	98
5	goetzpartners	280	63
5	Horváth & Partners	280	62
5	TellSell Consulting	280	63
8	xxx	255	69
9	xxx	242	100
-.-	xxx**	-.-	-.-
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

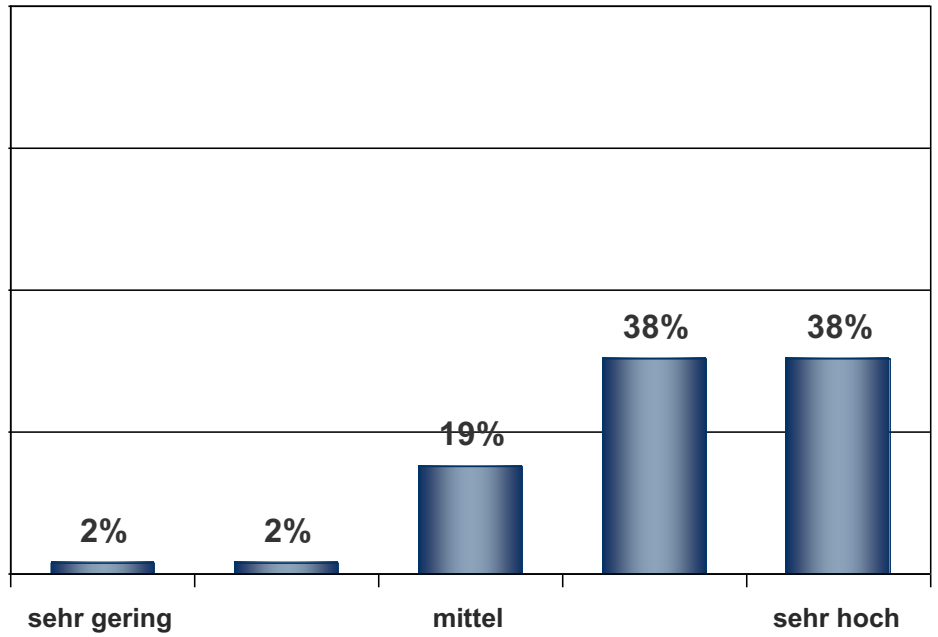
** Stichprobenumfang zu gering

Rang 1 „Kostensenkung, Rationalisierung“

McKinsey & Company

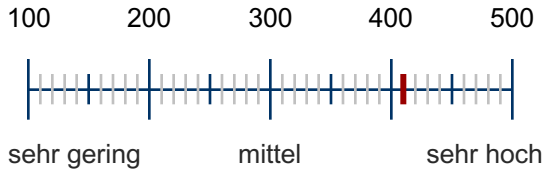
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**McKinsey & Company**
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	The Boston Consulting Group
5	goetzpartners
5	Horváth & Partners
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 409

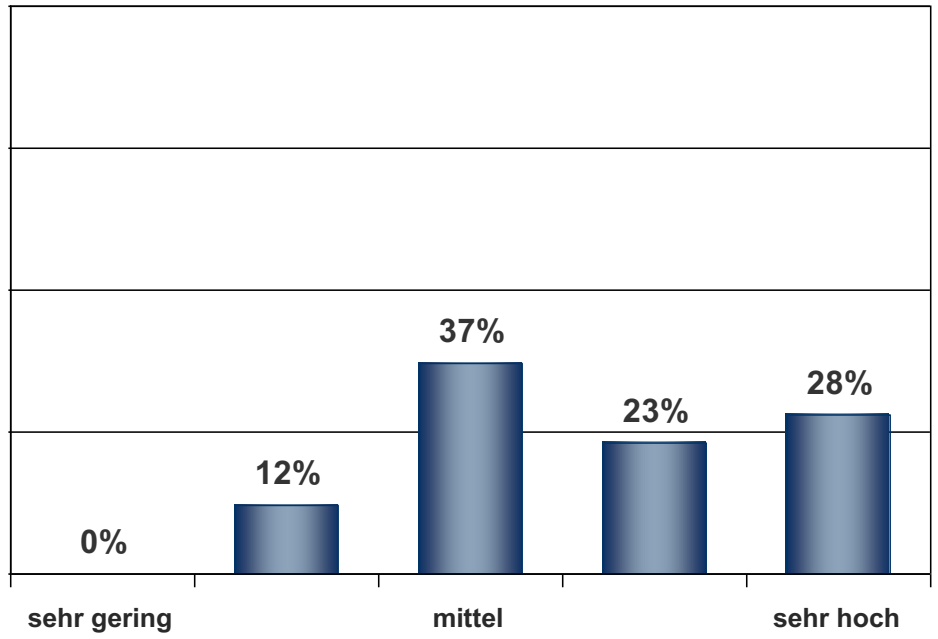


Rang 2 „Kostensenkung, Rationalisierung“

Roland Berger Strategy Consultants

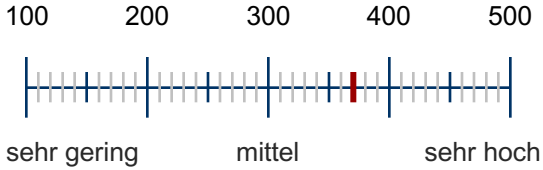
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	**Roland Berger**
3	Barkawi & Partner
4	The Boston Consulting Group
5	goetzpartners
5	Horváth & Partners
5	TellSell Consulting

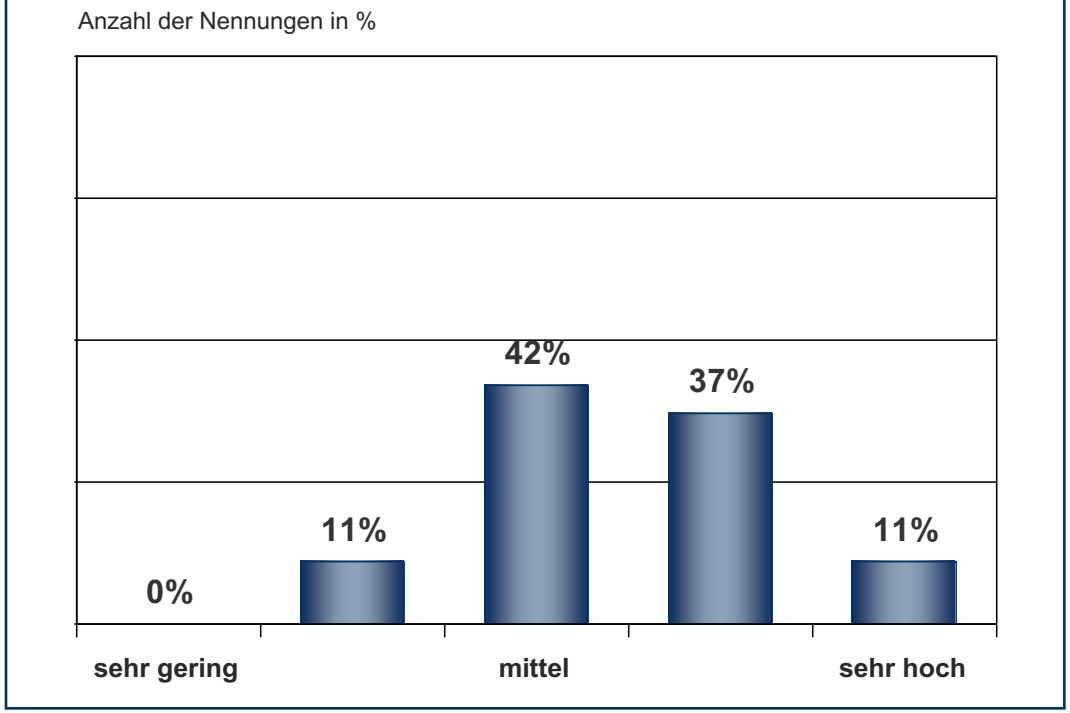
Mittelwert: 367



Rang 3 „Kostensenkung, Rationalisierung“

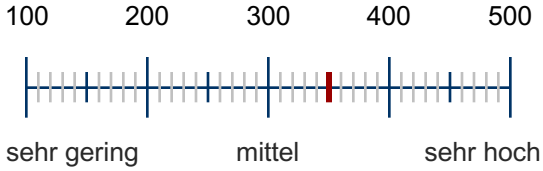
Barkawi & Partner

Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	**Barkawi & Partner**
4	The Boston Consulting Group
5	goetzpartners
5	Horváth & Partners
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 347

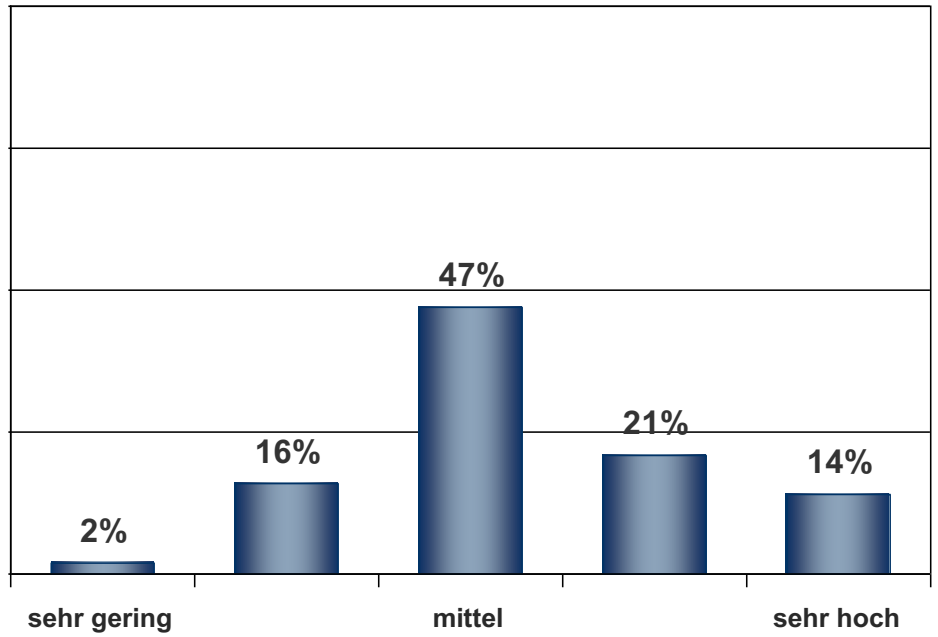


Rang 4 „Kostensenkung, Rationalisierung“

The Boston Consulting Group

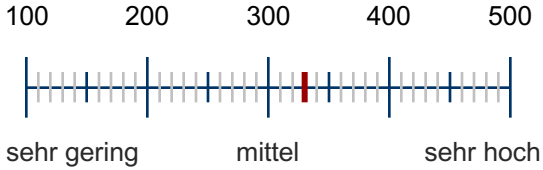
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	**The Boston Consulting Group**
5	goetzpartners
5	Horváth & Partners
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 328

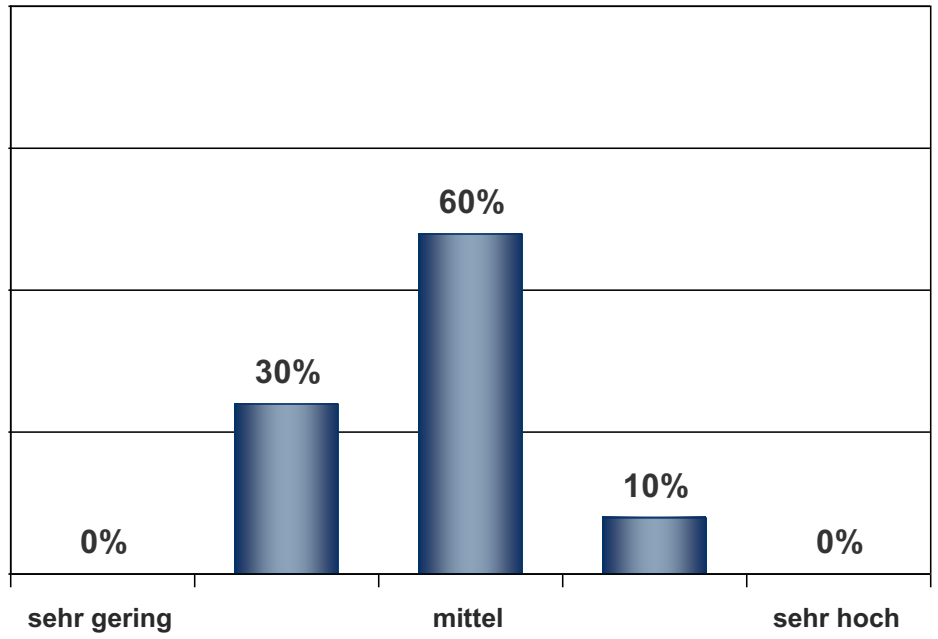


Rang 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

goetzpartners

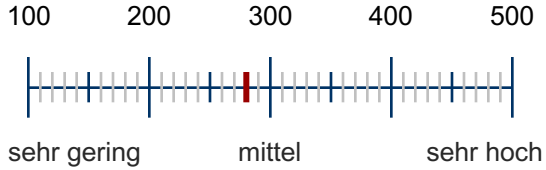
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	The Boston Consulting Group
5	**goetzpartners**
5	Horváth & Partners
5	TellSell Consulting

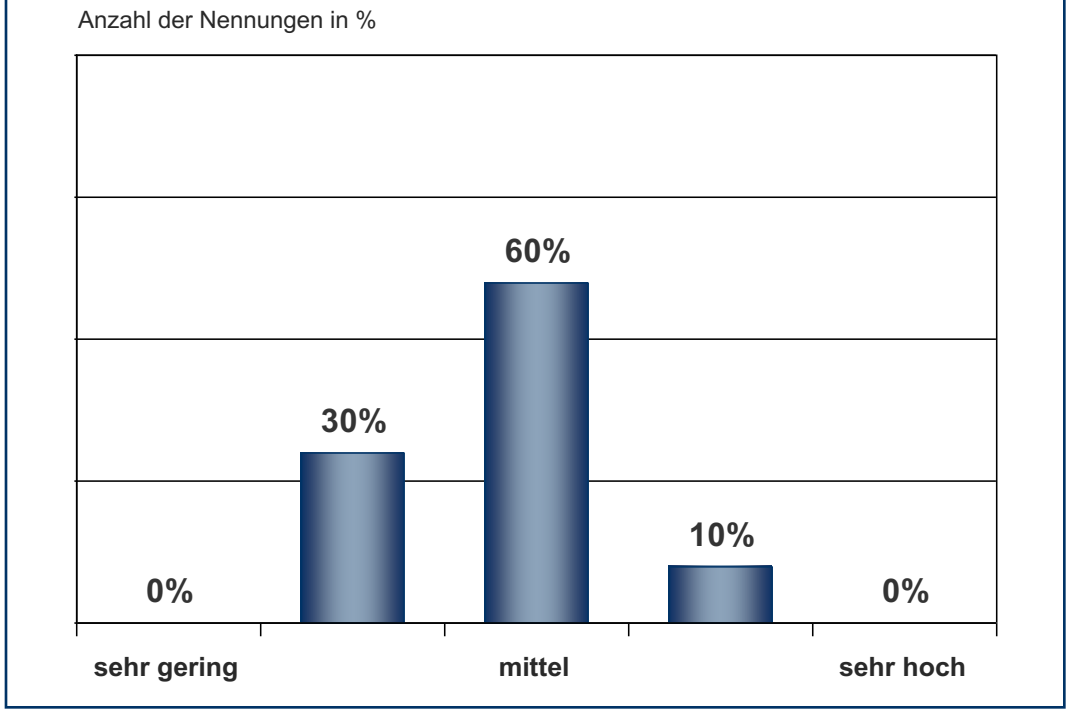
Mittelwert: 280



Rang 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

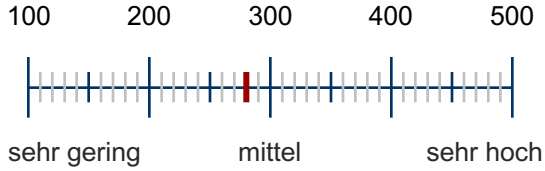
Horváth & Partners

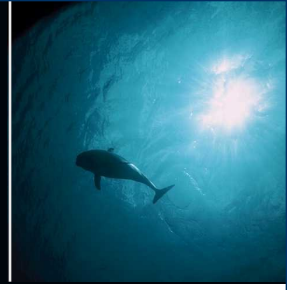
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	The Boston Consulting Group
5	goetzpartners
5	**Horváth & Partners**
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 280

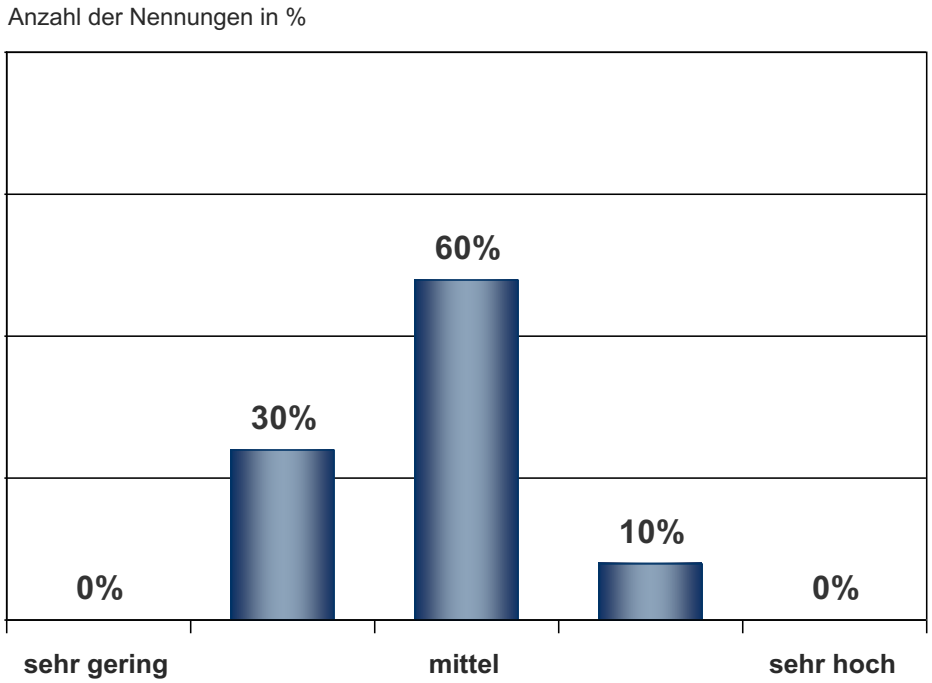




Rang 5 „Kostensenkung, Rationalisierung“

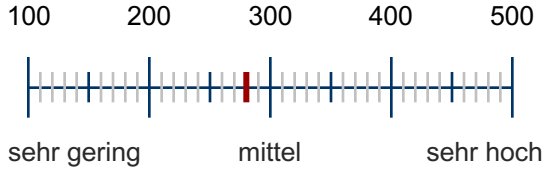
TellSell Consulting

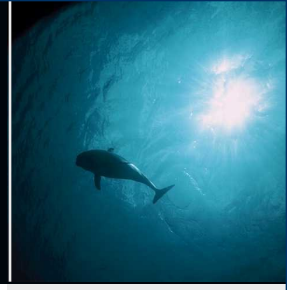
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	The Boston Consulting Group
5	goetzpartners
5	Horváth & Partners
5	**TellSell Consulting**

Mittelwert: 280





Top 5 „Geschäftsprozessoptimierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	365	95
2	Roland Berger Strategy Consultants	361	97
3	Barkawi & Partner	358	77
4	The Boston Consulting Group	330	95
4	TellSell Consulting	330	82
6	xxx	300	105
7	xxx	295	100
8	xxx	293	103
9	xxx	282	75
10	xxx	218	60
...	...	...	...

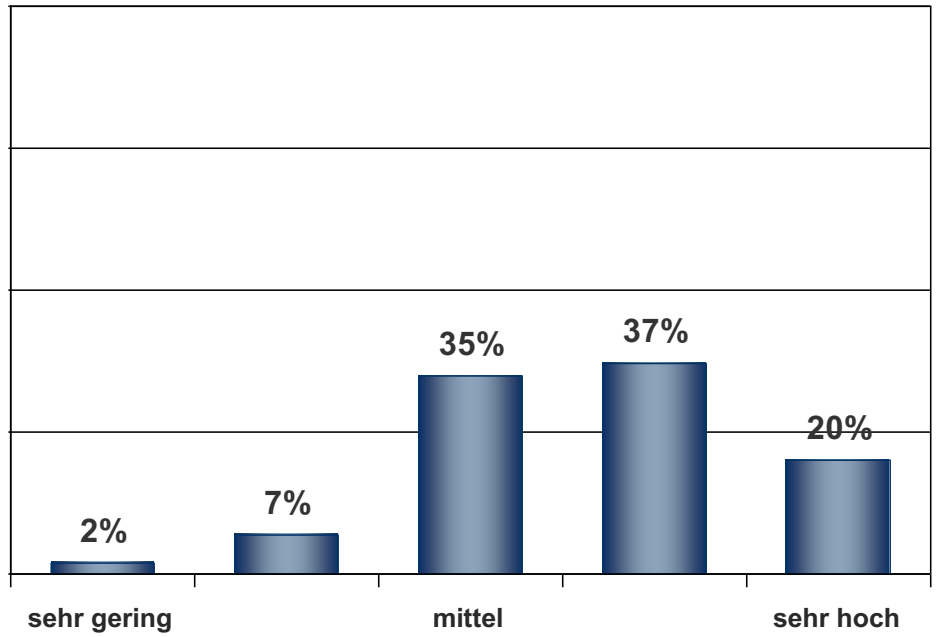
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Geschäftsprozessoptimierung“

McKinsey & Company

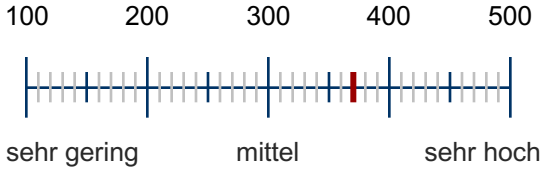
Wahrgenommene Kompetenz

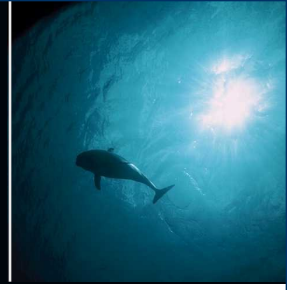
Anzahl der Nennungen in %



1	**McKinsey & Company**
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	The Boston Consulting Group
4	TellSell Consulting

Mittelwert: 365

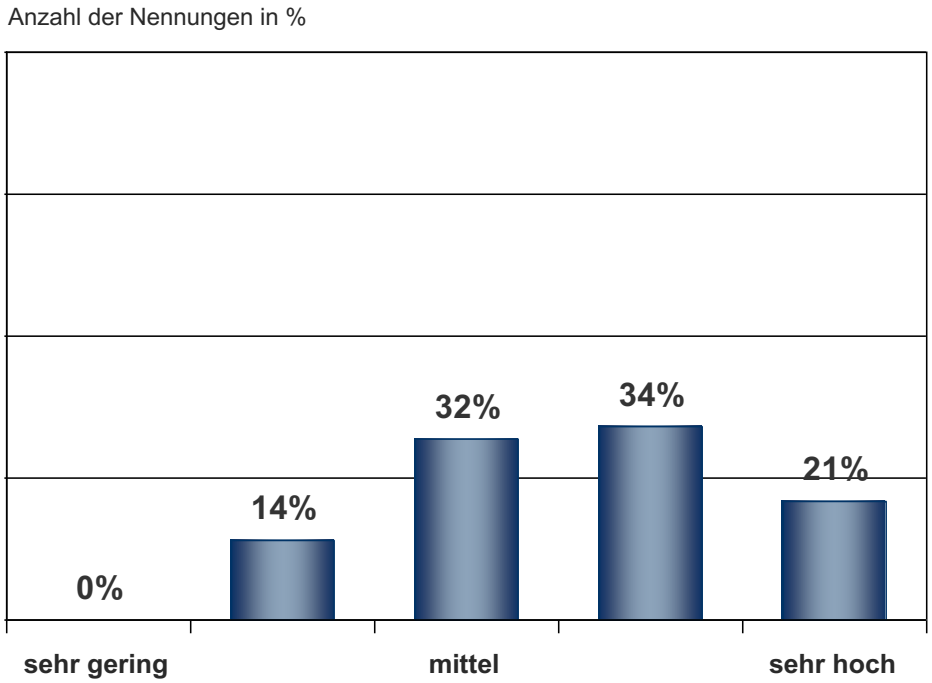




Rang 2 „Geschäftsprozessoptimierung“

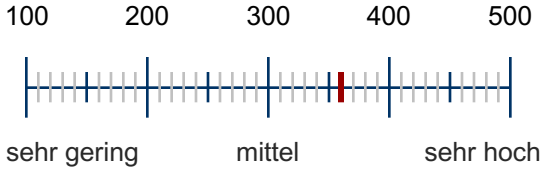
Roland Berger Strategy Consultants

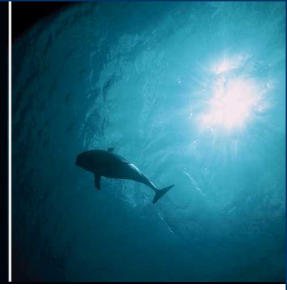
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	**Roland Berger**
3	Barkawi & Partner
4	The Boston Consulting Group
4	TellSell Consulting

Mittelwert: 361



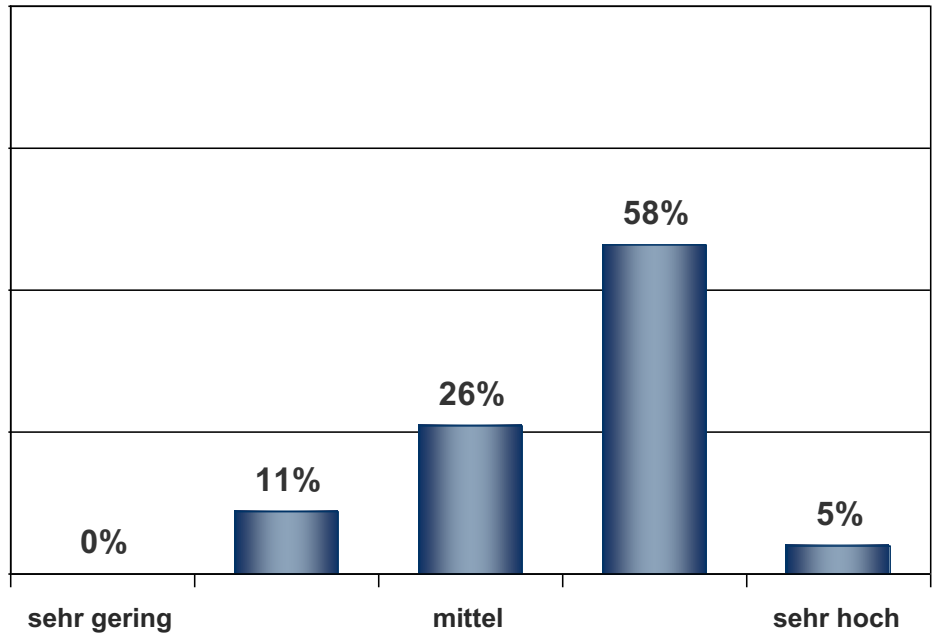


Rang 3 „Geschäftsprozessoptimierung“

Barkawi & Partner

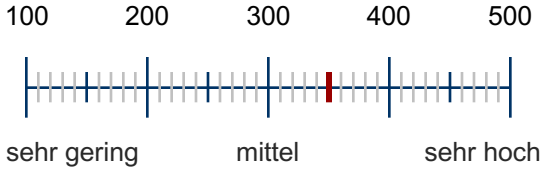
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	**Barkawi & Partner**
4	The Boston Consulting Group
4	TellSell Consulting

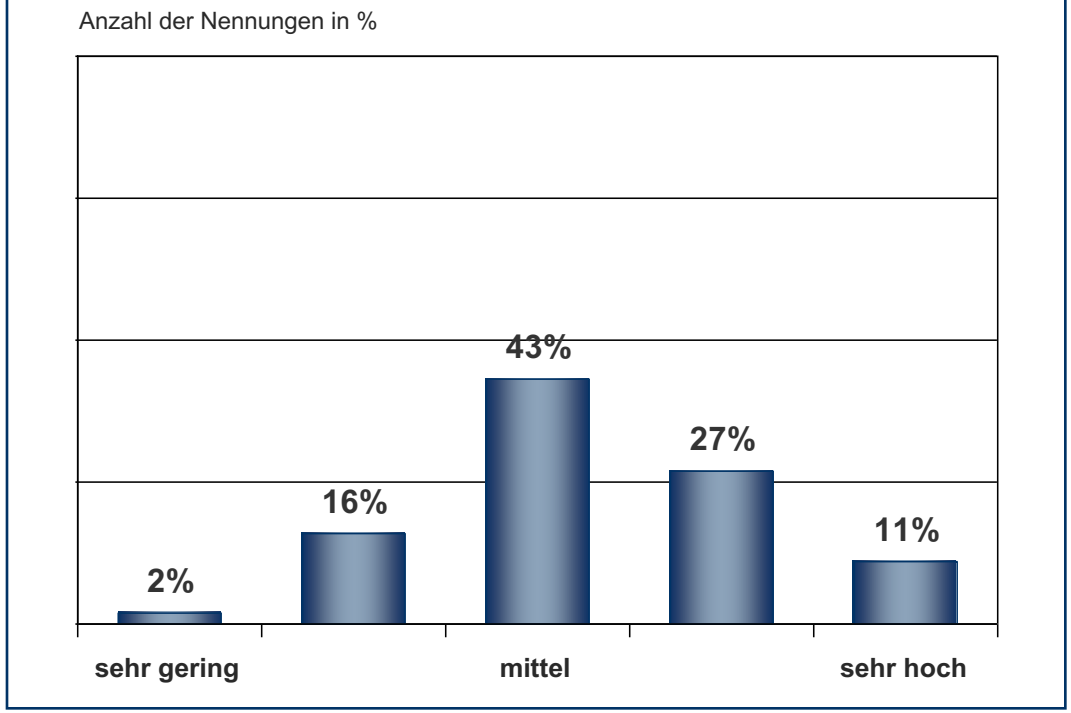
Mittelwert: 358



Rang 4 „Geschäftsprozessoptimierung“

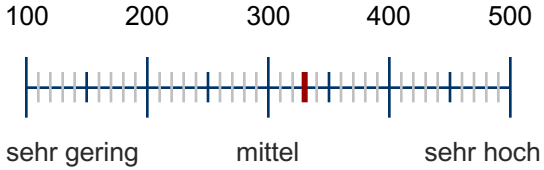
The Boston Consulting Group

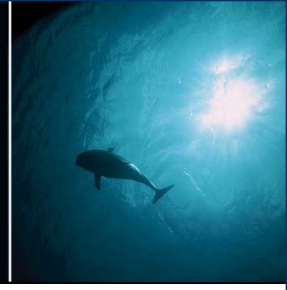
Wahrgenommene Kompetenz



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	**The Boston Consulting Group**
4	TellSell Consulting

Mittelwert: 330



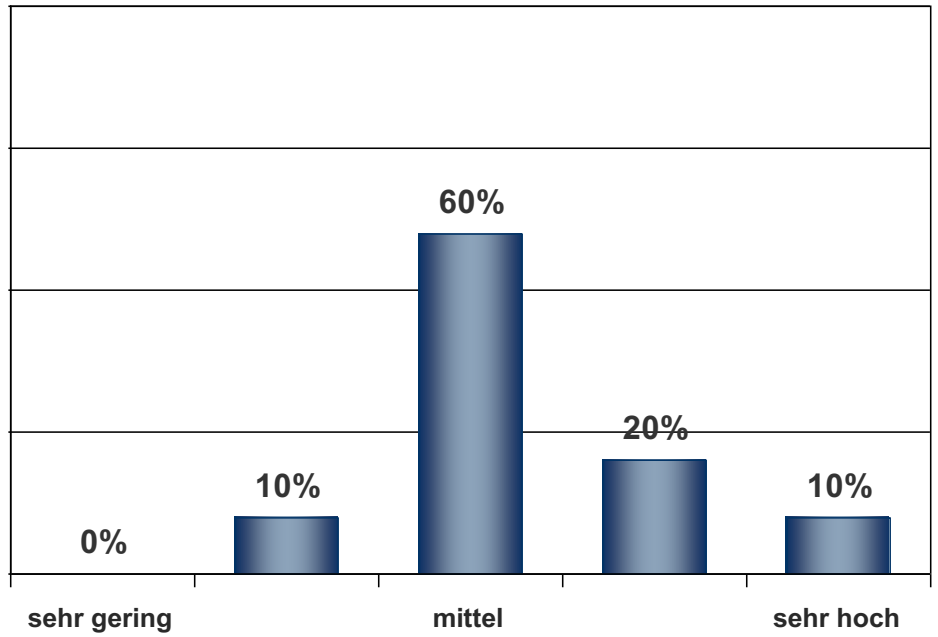


Rang 4 „Geschäftsprozessoptimierung“

TellSell Consulting

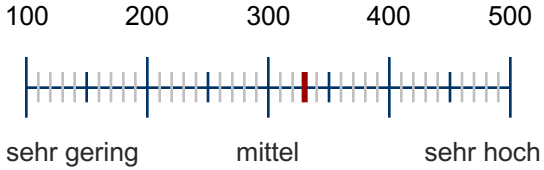
Wahrgenommene Kompetenz

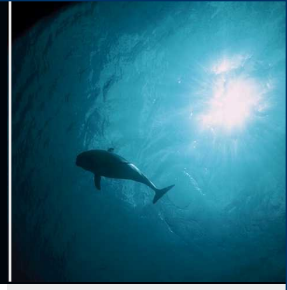
Anzahl der Nennungen in %



1	McKinsey & Company
2	Roland Berger
3	Barkawi & Partner
4	The Boston Consulting Group
4	**TellSell Consulting**

Mittelwert: 330





Top 5 „Sanierung, Restrukturierung“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Roland Berger Strategy Consultants	390	96
2	McKinsey & Company	362	103
3	The Boston Consulting Group	321	100
4	goetzpartners	320	63
5	TellSell Consulting	300	94
6	xxx	272	102
7	xxx	260	63
8	xxx	255	69
9	xxx	233	69
10	xxx	200	63
...	...	...	...

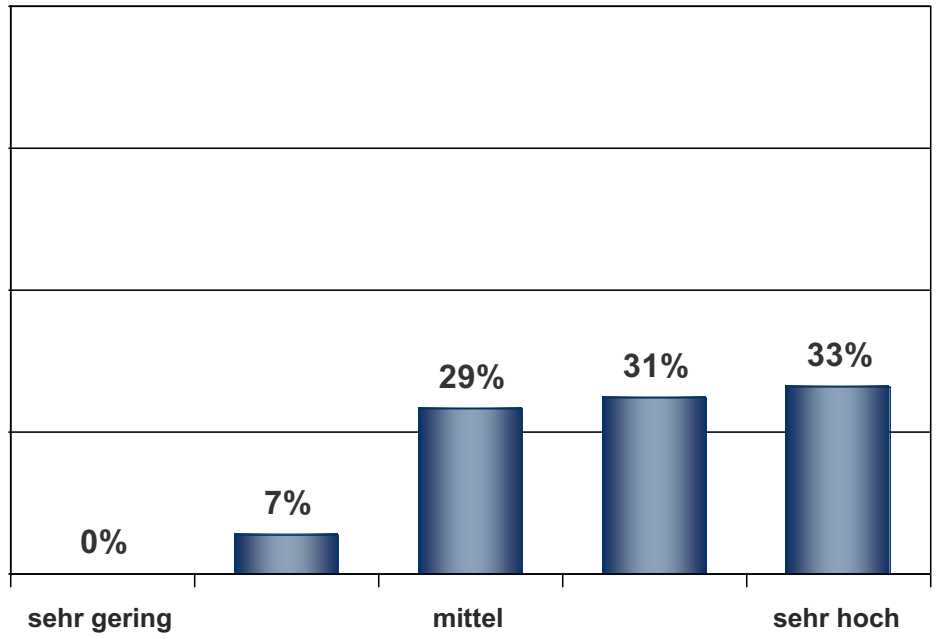
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Sanierung, Restrukturierung“

Roland Berger Strategy Consultants

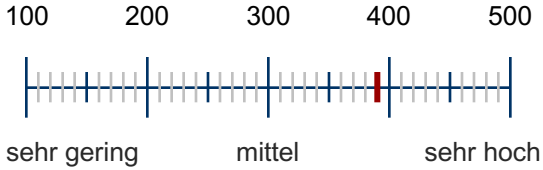
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**Roland Berger**
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	goetzpartners
5	TellSell Consulting

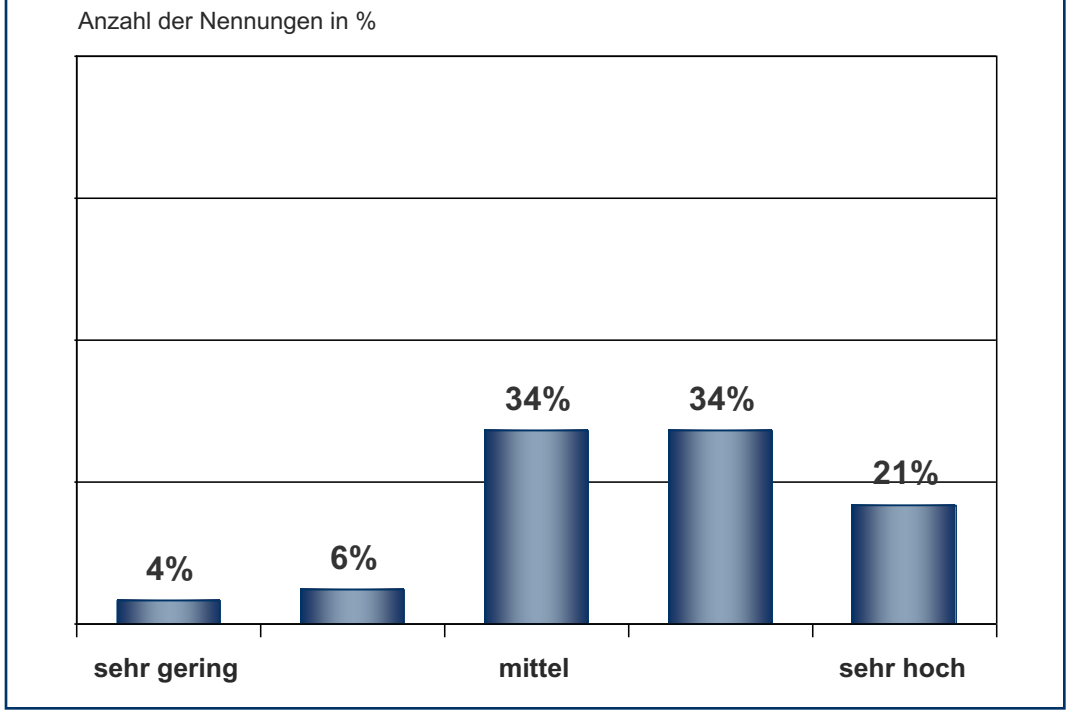
Mittelwert: 390



Rang 2 „Sanierung, Restrukturierung“

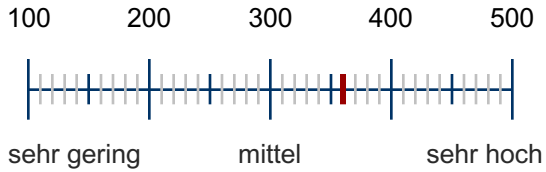
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	**McKinsey & Company**
3	The Boston Consulting Group
4	goetzpartners
5	TellSell Consulting

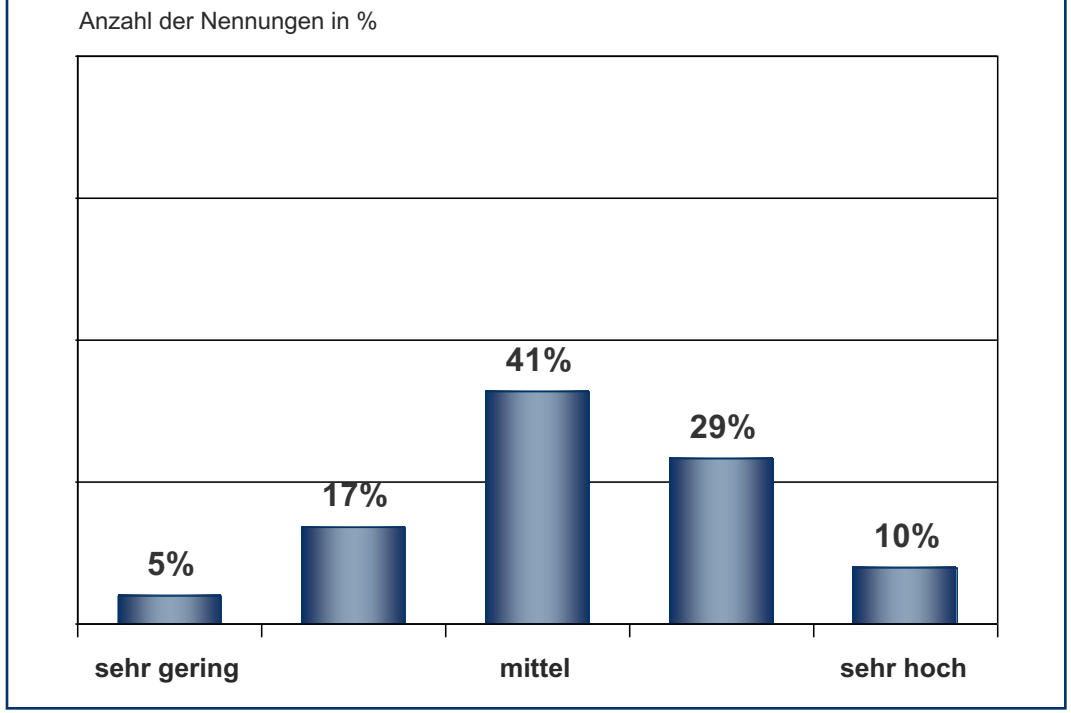
Mittelwert: 362



Rang 3 „Sanierung, Restrukturierung“

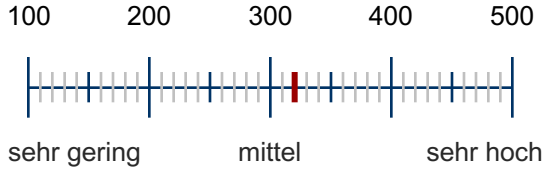
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	**The Boston Consulting Group**
4	goetzpartners
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 321

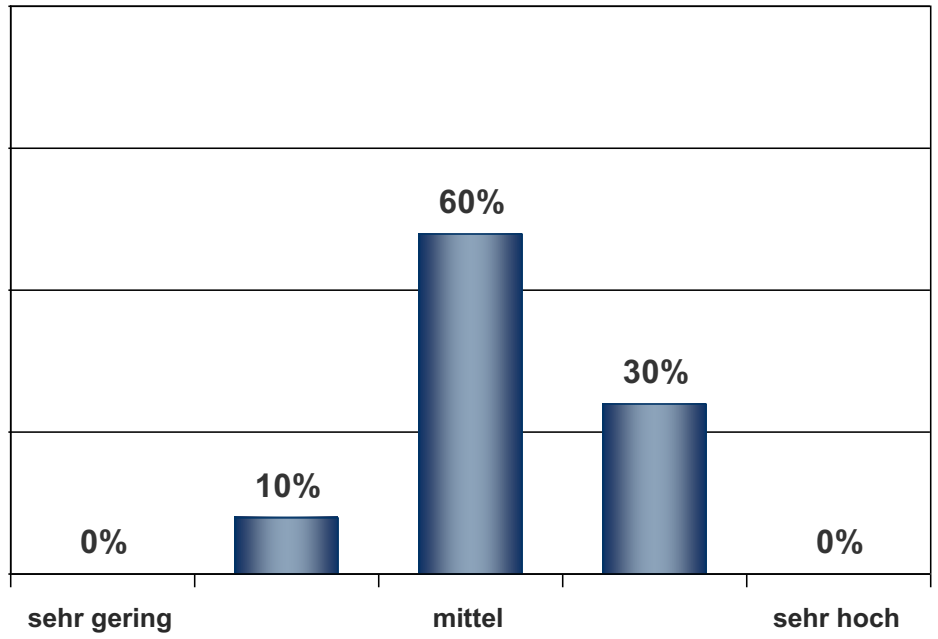


Rang 4 „Sanierung, Restrukturierung“

goetzpartners

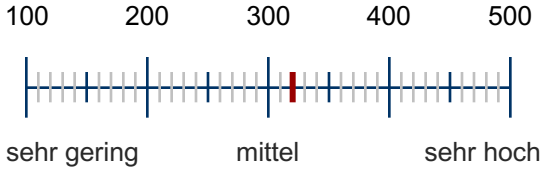
Wahrgenommene Kompetenz

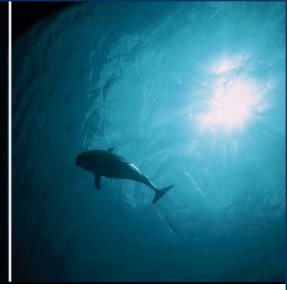
Anzahl der Nennungen in %



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	**goetzpartners**
5	TellSell Consulting

Mittelwert: 320

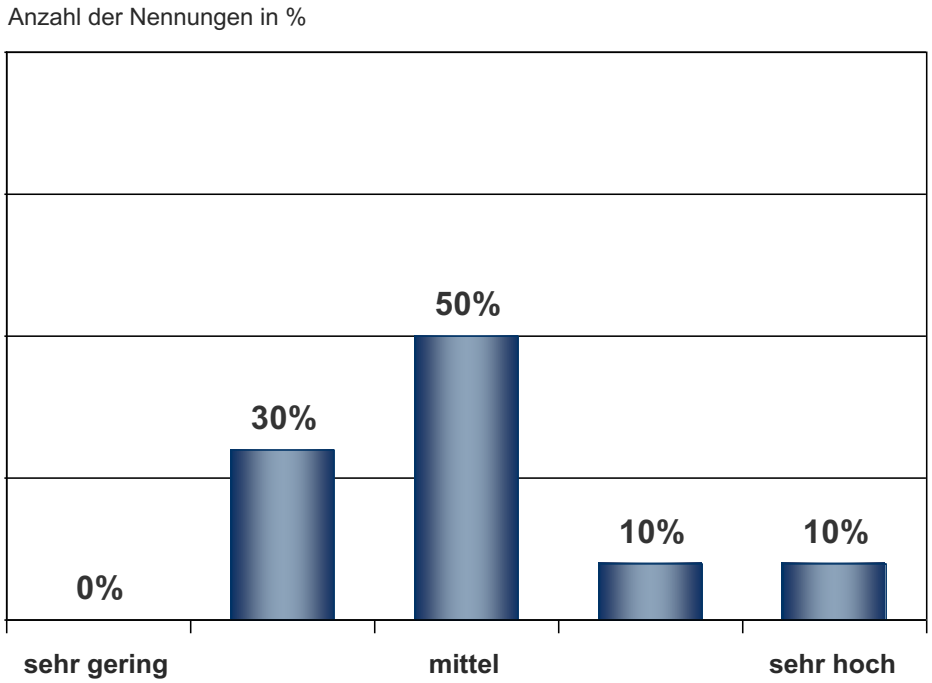




Rang 5 „Sanierung, Restrukturierung“

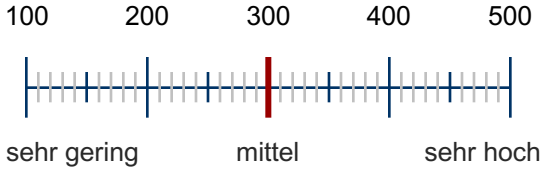
TellSell Consulting

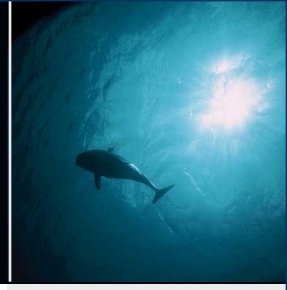
Wahrgenommene Kompetenz



1	Roland Berger
2	McKinsey & Company
3	The Boston Consulting Group
4	goetzpartners
5	**TellSell Consulting**

Mittelwert: 300





Top 5 „Marketing, Vertrieb“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

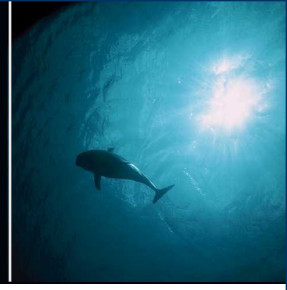
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TellSell Consulting	390	120
2	Roland Berger Strategy Consultants	358	112
3	The Boston Consulting Group	355	106
4	DiamondCluster	345	104
5	goetzpartners	330	116
6	xxx	315	104
7	xxx	264	93
8	xxx	218	75
9	xxx	211	74
10	xxx	194	77
...	...	...	...

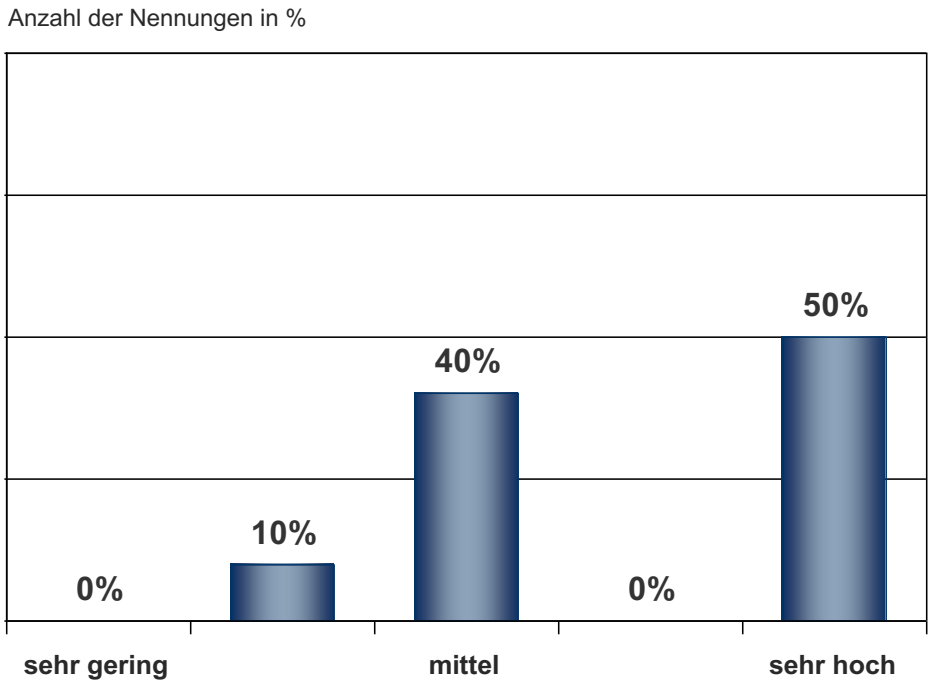
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Marketing, Vertrieb“

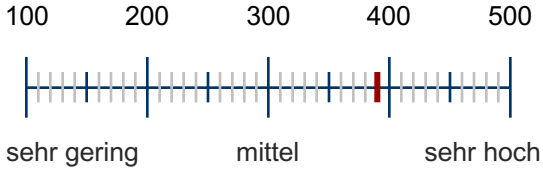
TellSell Consulting

Wahrgenommene Kompetenz



1	**TellSell Consulting**
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	DiamondCluster
5	goetzpartners

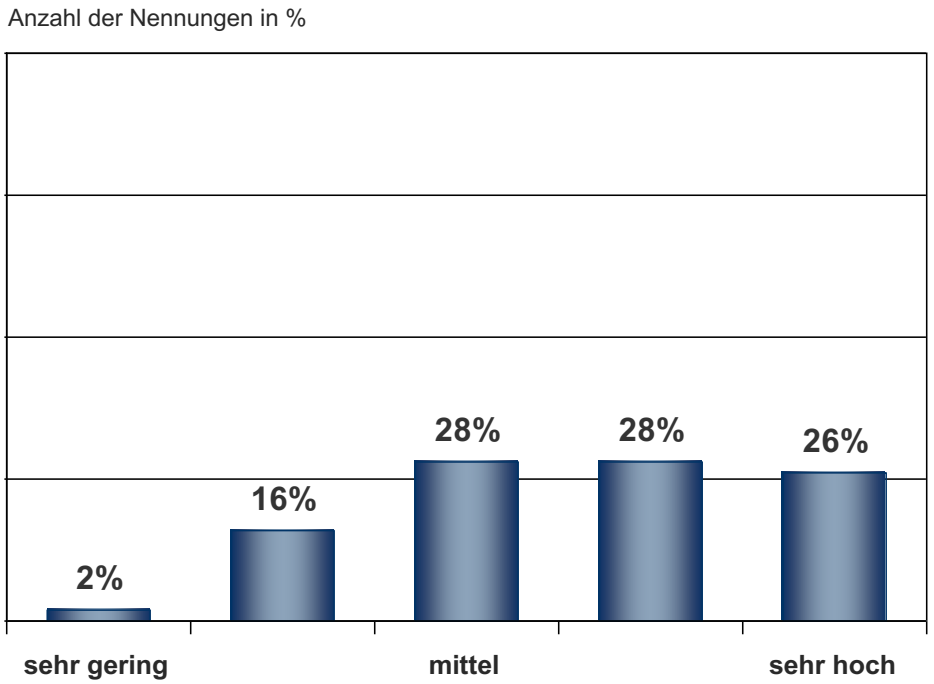
Mittelwert: 390



Rang 2 „Marketing, Vertrieb“

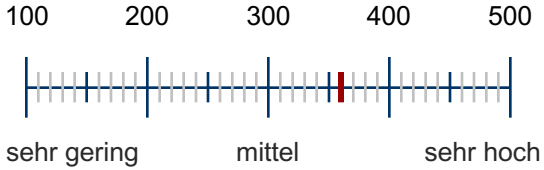
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	**Roland Berger**
3	The Boston Consulting Group
4	DiamondCluster
5	goetzpartners

Mittelwert: 358

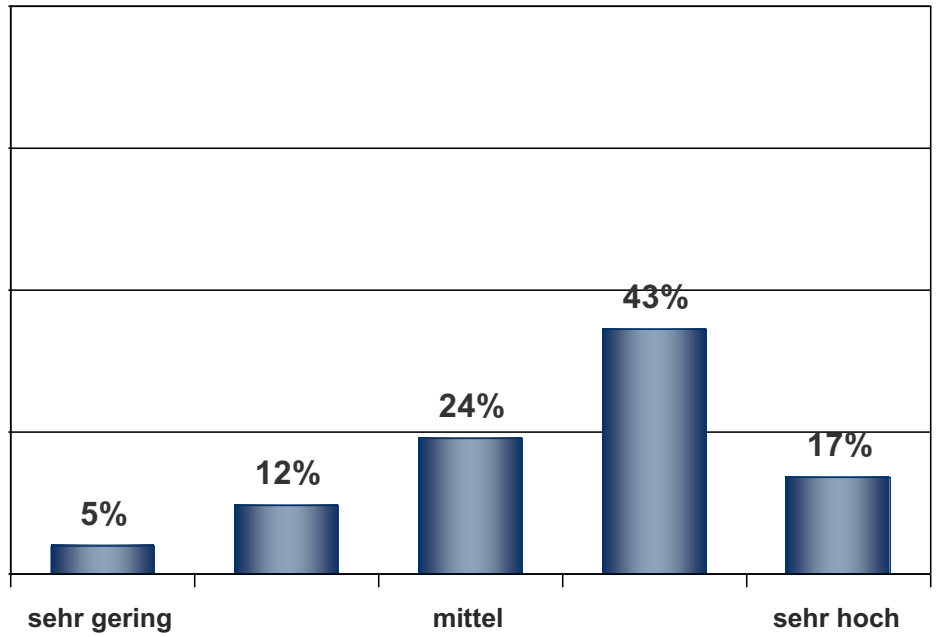


Rang 3 „Marketing, Vertrieb“

The Boston Consulting Group

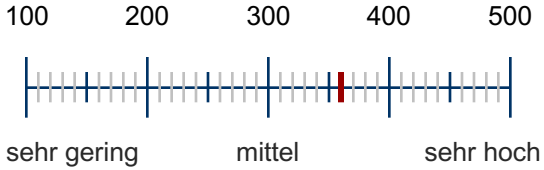
Wahrgenommene Kompetenz

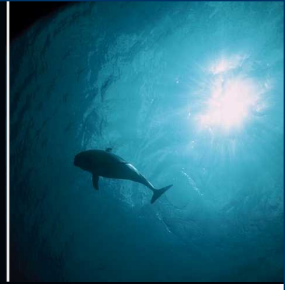
Anzahl der Nennungen in %



1	TellSell Consulting
2	Roland Berger
3	**The Boston Consulting Group**
4	DiamondCluster
5	goetzpartners

Mittelwert: 355



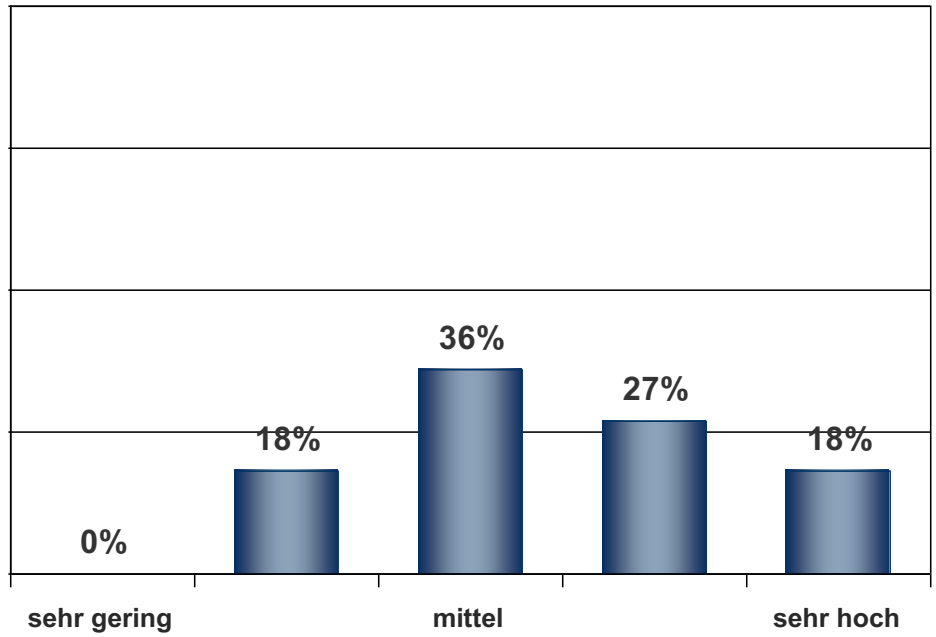


Rang 4 „Marketing, Vertrieb“

DiamondCluster

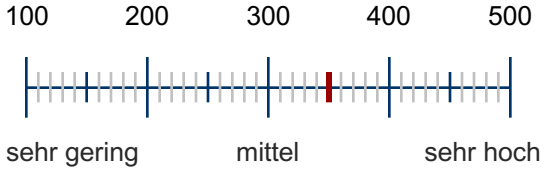
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	TellSell Consulting
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	**DiamondCluster**
5	goetzpartners

Mittelwert: 345

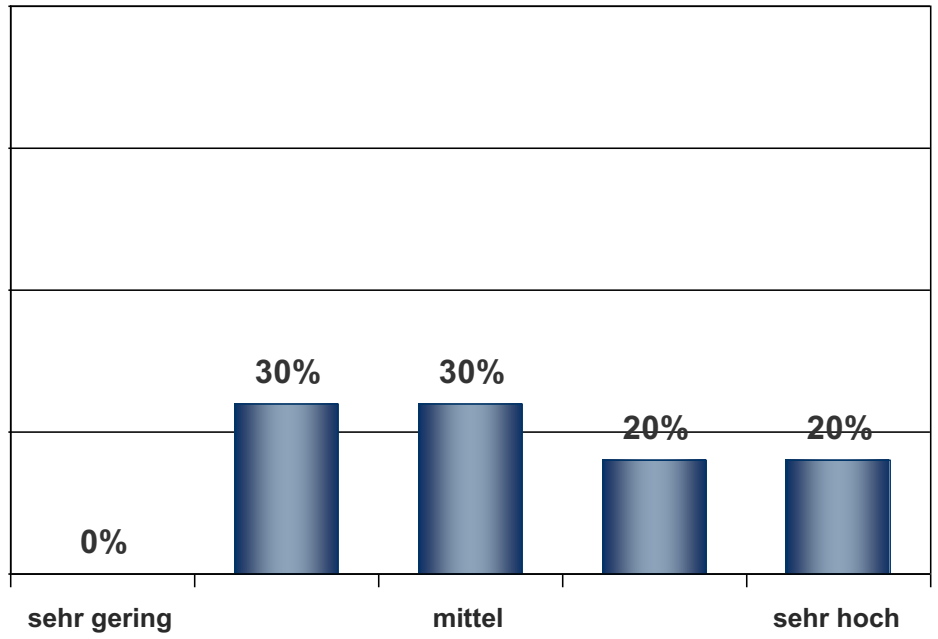


Rang 5 „Marketing, Vertrieb“

goetzpartners

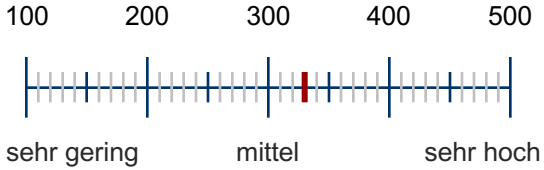
Wahrgenommene Kompetenz

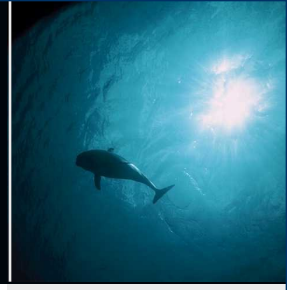
Anzahl der Nennungen in %



1	TellSell Consulting
2	Roland Berger
3	The Boston Consulting Group
4	DiamondCluster
5	**goetzpartners**

Mittelwert: 330





Top 5 „Business Development“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

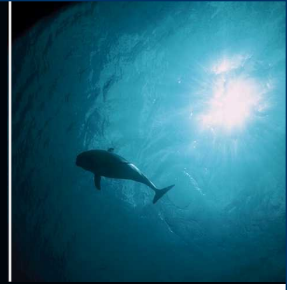
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TellSell Consulting	390	110
2	The Boston Consulting Group	373	90
3	McKinsey & Company	357	96
4	Roland Berger Strategy Consultants	343	94
5	goetzpartners	340	97
6	xxx	327	101
7	xxx	279	97
8	xxx	242	108
9	xxx	224	103
10	xxx	221	63
...	...	...	...

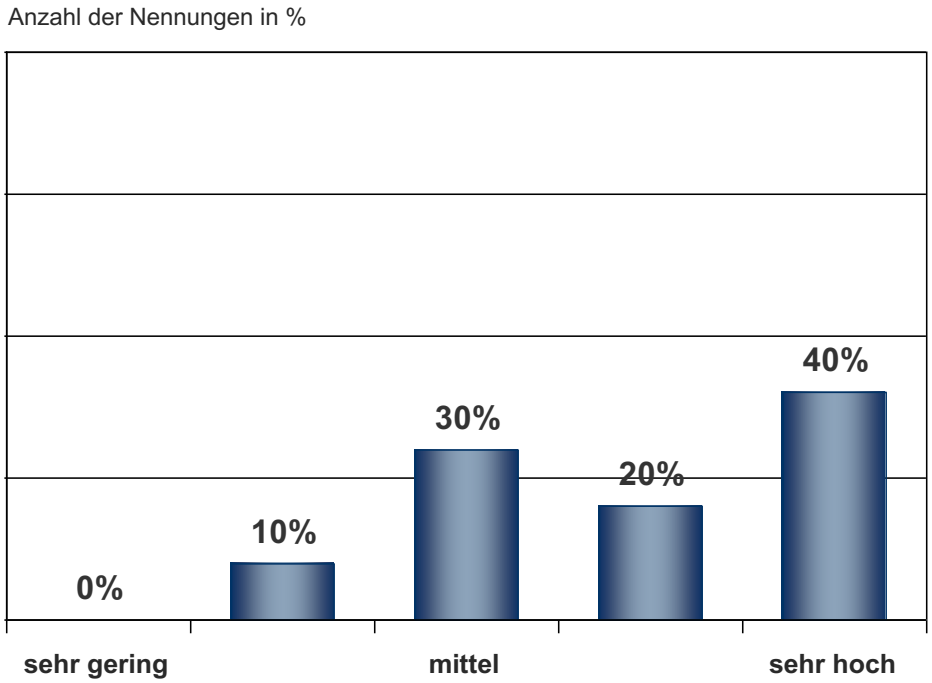
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Business Development“

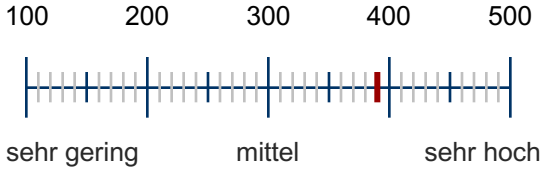
TellSell Consulting

Wahrgenommene Kompetenz



1	**TellSell Consulting**
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	goetzpartners

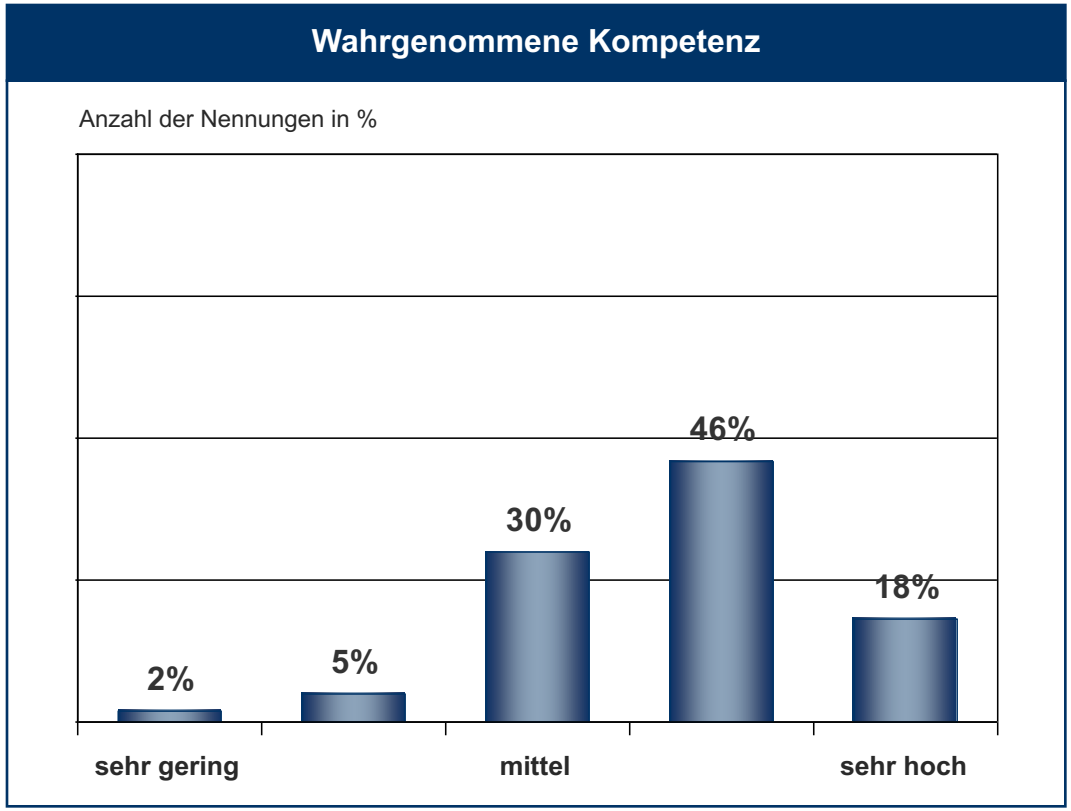
Mittelwert: 390



Rang 2 „Business Development“

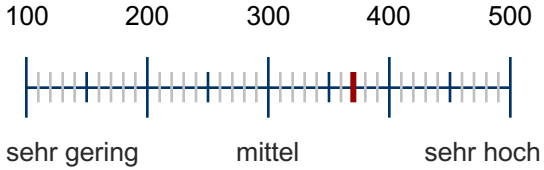
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	**The Boston Consulting Group**
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	goetzpartners

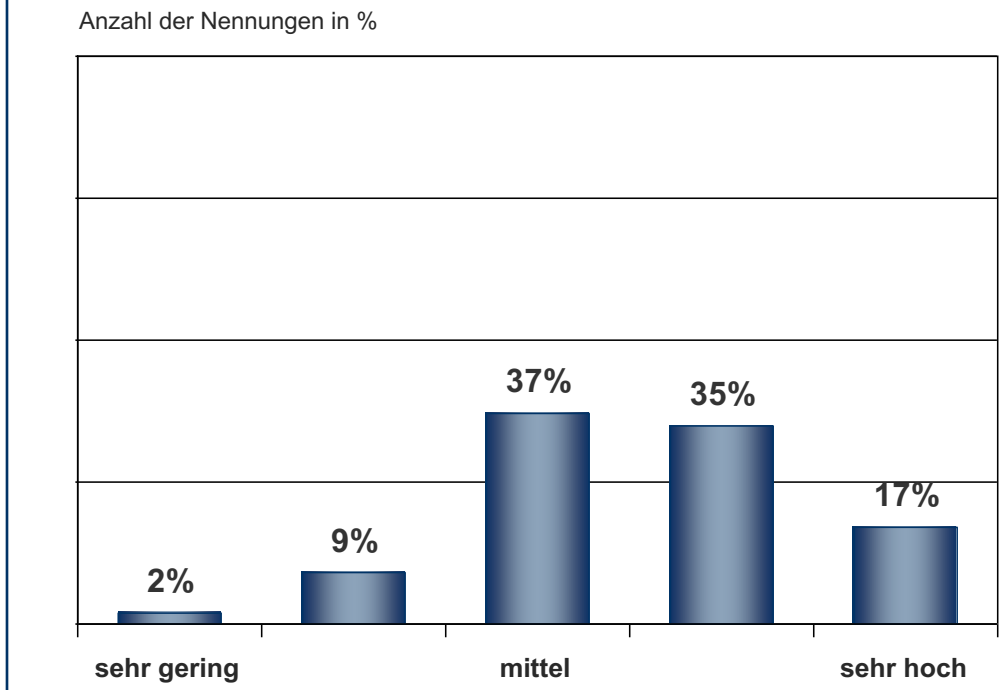
Mittelwert: 373



Rang 3 „Business Development“

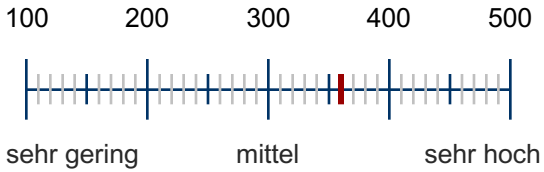
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	**McKinsey & Company**
4	Roland Berger
5	goetzpartners

Mittelwert: 357

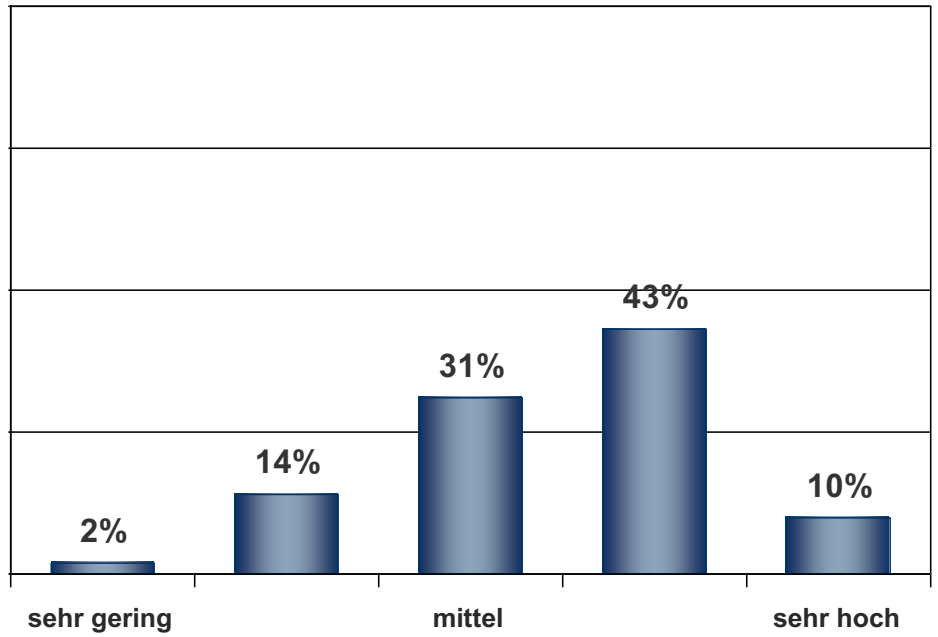


Rang 4 „Business Development“

Roland Berger Strategy Consultants

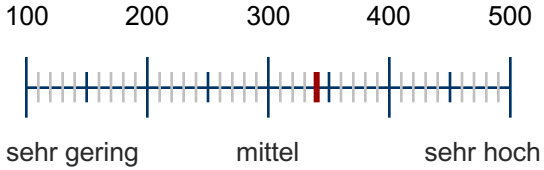
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	**Roland Berger**
5	goetzpartners

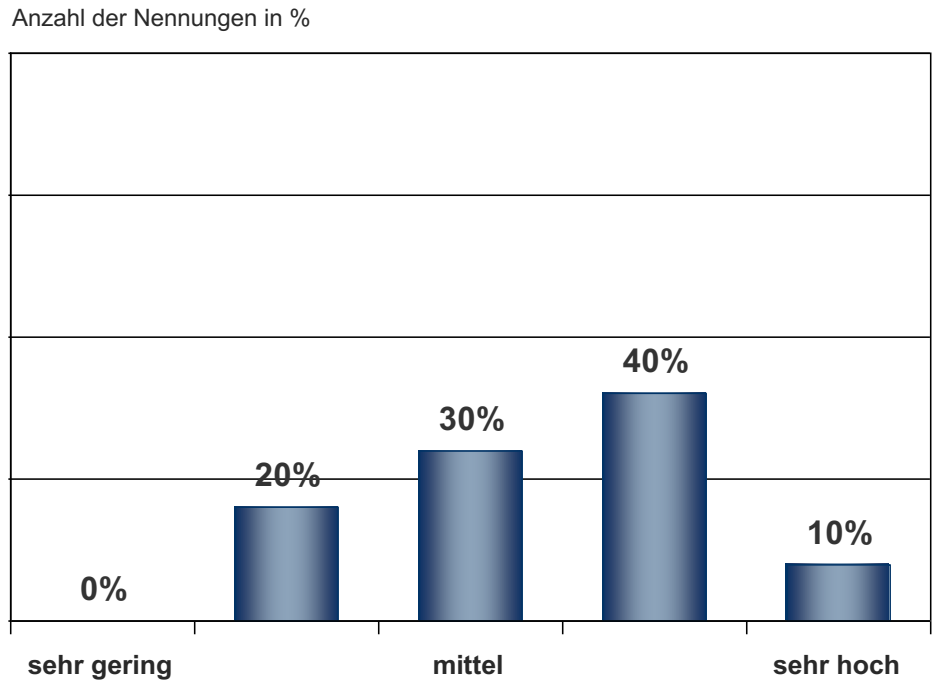
Mittelwert: 343



Rang 5 „Business Development“

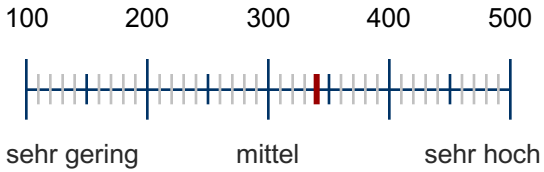
goetzpartners

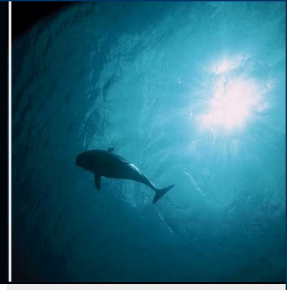
Wahrgenommene Kompetenz



1	TellSell Consulting
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	**goetzpartners**

Mittelwert: 340





Top 5 „Wertorientiertes Management“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

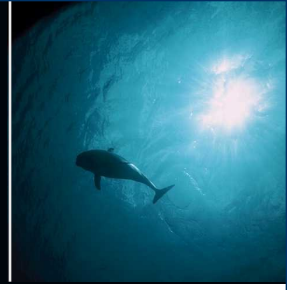
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Stern Stewart & Co.	431	85
2	The Boston Consulting Group	381	83
3	McKinsey & Company	364	94
4	Horváth & Partners	363	96
5	Roland Berger Strategy Consultants	337	83
6	xxx	320	63
7	xxx	300	77
8	xxx	280	63
9	xxx	279	58
10	xxx	231	79
...	...	...	...

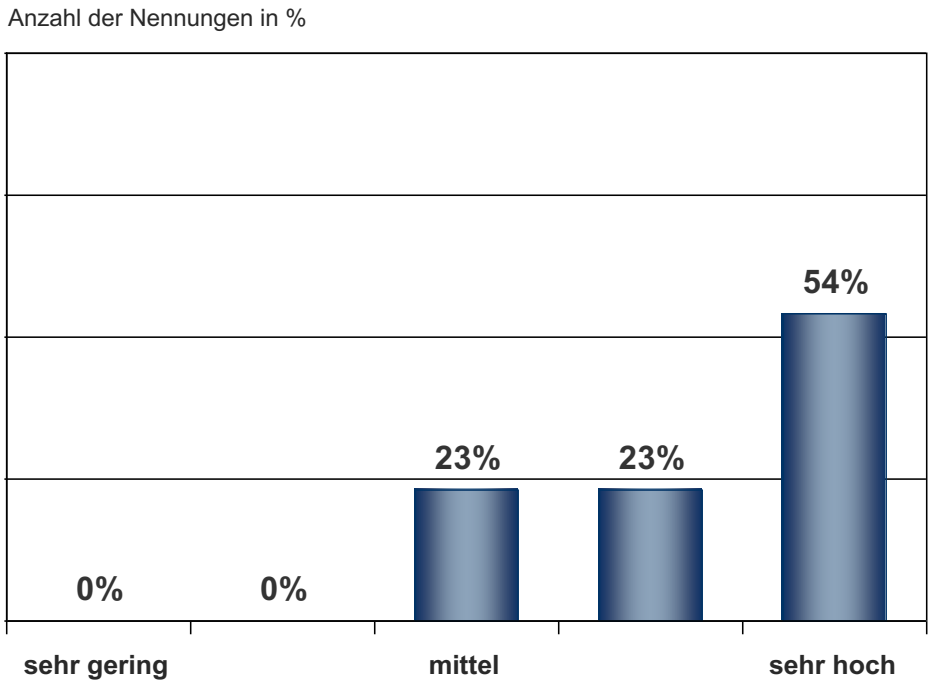
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen



Rang 1 „Wertorientiertes Management“

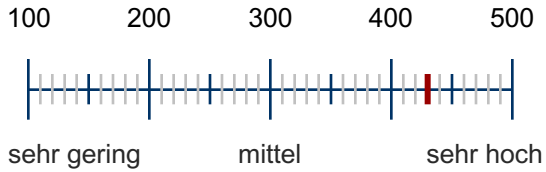
Stern Stewart & Co.

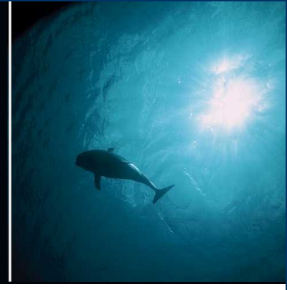
Wahrgenommene Kompetenz



1	**Stern Stewart & Co.**
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Horváth & Partners
5	Roland Berger

Mittelwert: 431

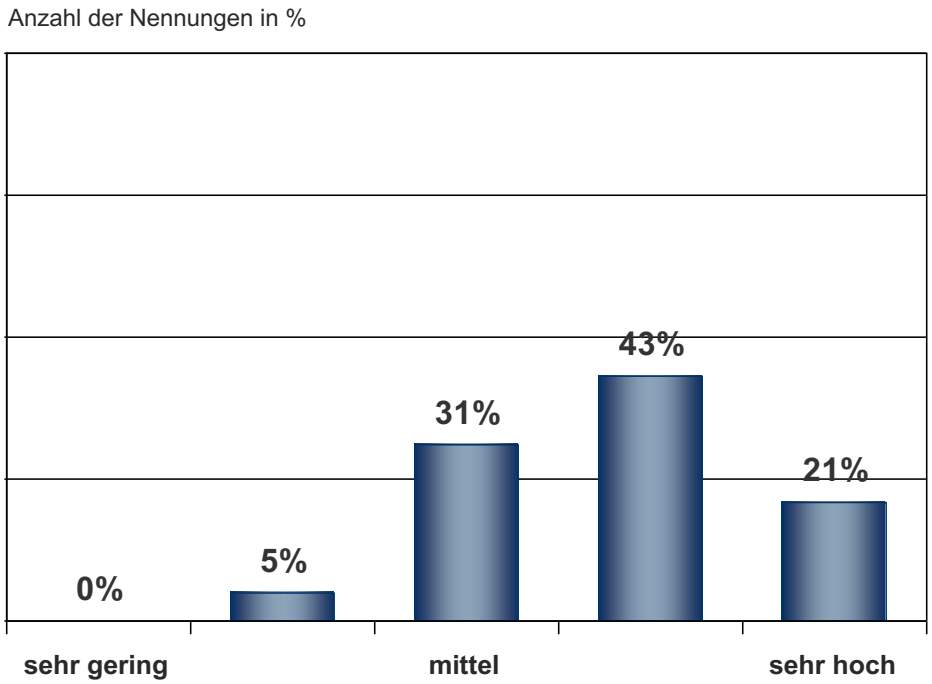




Rang 2 „Wertorientiertes Management“

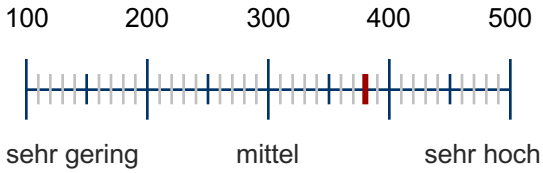
The Boston Consulting Group

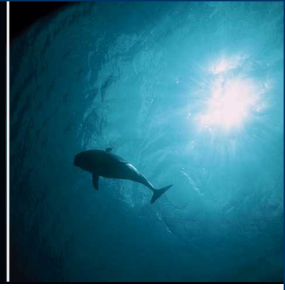
Wahrgenommene Kompetenz



1	Stern Stewart & Co.
2	**The Boston Consulting Group**
3	McKinsey & Company
4	Horváth & Partners
5	Roland Berger

Mittelwert: 381



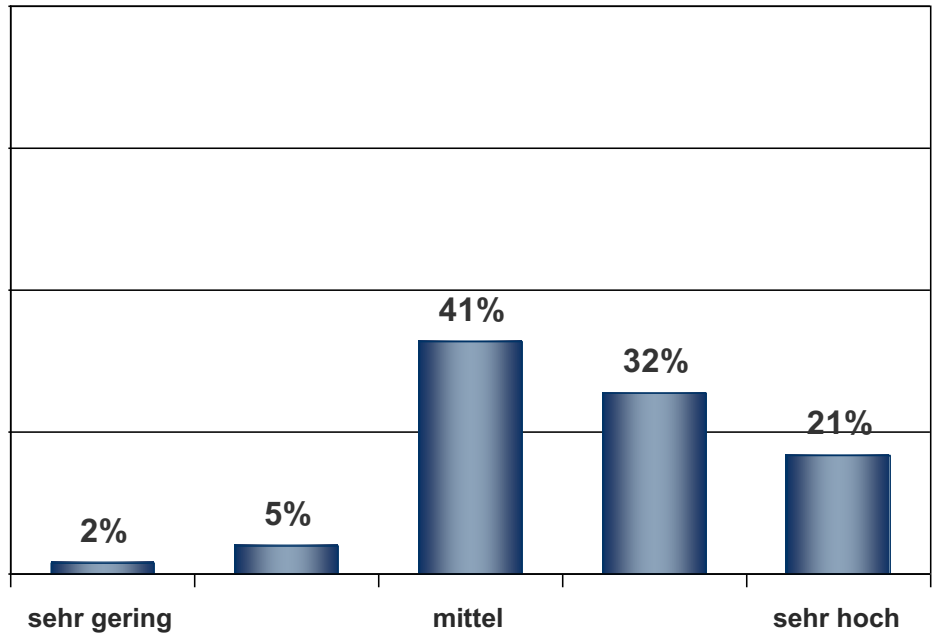


Rang 3 „Wertorientiertes Management“

McKinsey & Company

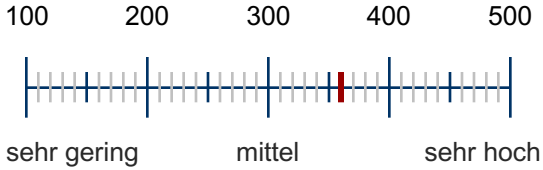
Wahrgenommene Kompetenz

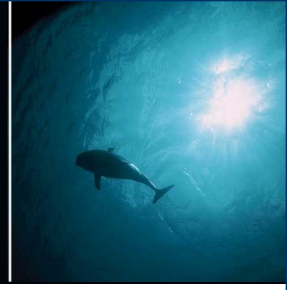
Anzahl der Nennungen in %



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	**McKinsey & Company**
4	Horváth & Partners
5	Roland Berger

Mittelwert: 364



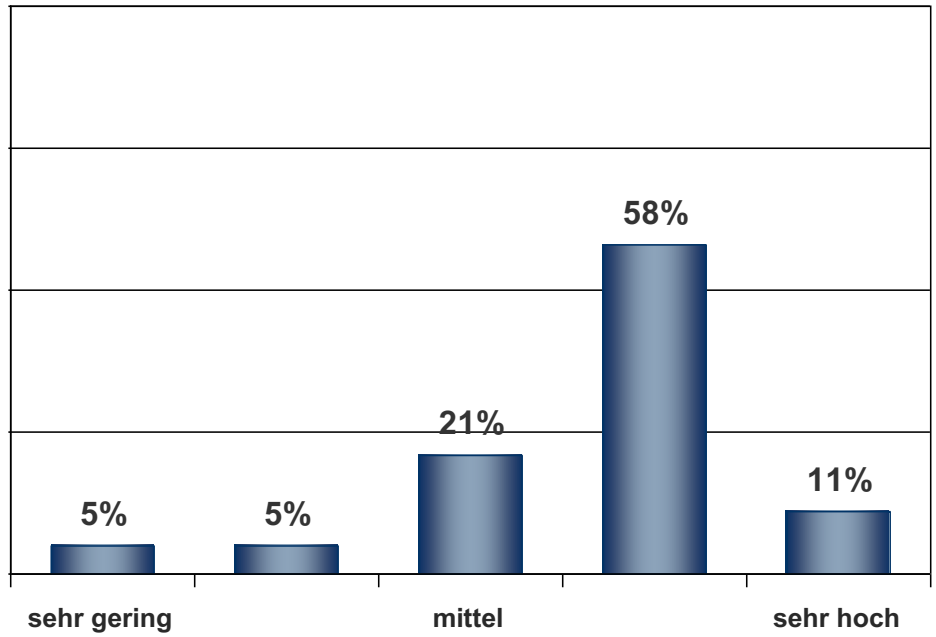


Rang 4 „Wertorientiertes Management“

Horváth & Partners

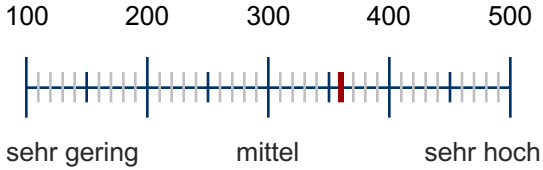
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	**Horváth & Partners**
5	Roland Berger

Mittelwert: 363

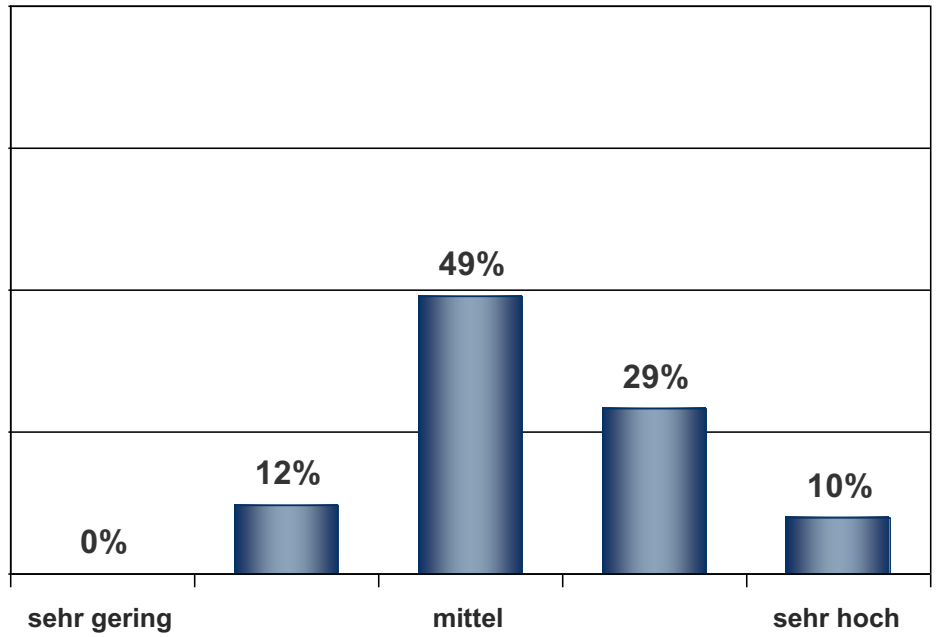


Rang 5 „Wertorientiertes Management“

Roland Berger Strategy Consultants

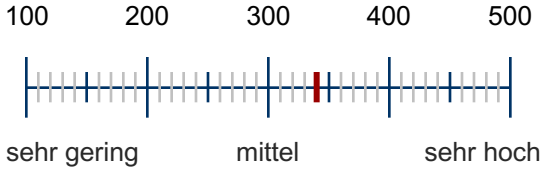
Wahrgenommene Kompetenz

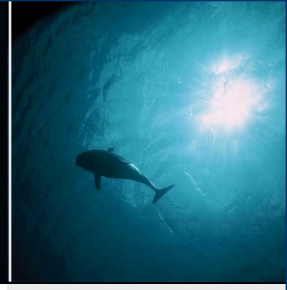
Anzahl der Nennungen in %



1	Stern Stewart & Co.
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Horváth & Partners
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 337





Top 5 „Controlling“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

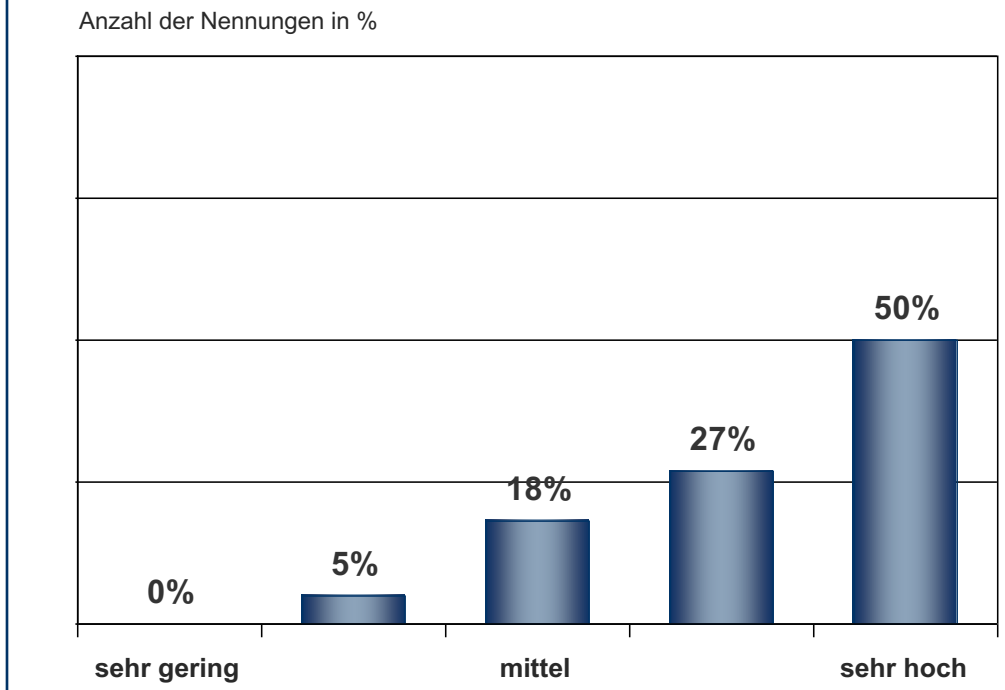
Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horváth & Partners	423	92
2	Stern Stewart & Co.	336	81
3	The Boston Consulting Group	314	84
4	McKinsey & Company	304	93
5	Roland Berger Strategy Consultants	293	68
6	xxx	253	107
7	xxx	250	85
8	xxx	243	76
9	xxx	227	65
10	xxx	220	79
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Controlling“

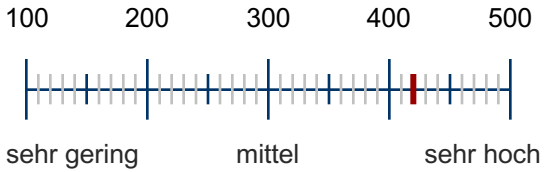
Horváth & Partners

Wahrgenommene Kompetenz



1	**Horváth & Partners**
2	Stern Stewart & Co.
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	Roland Berger

Mittelwert: 423

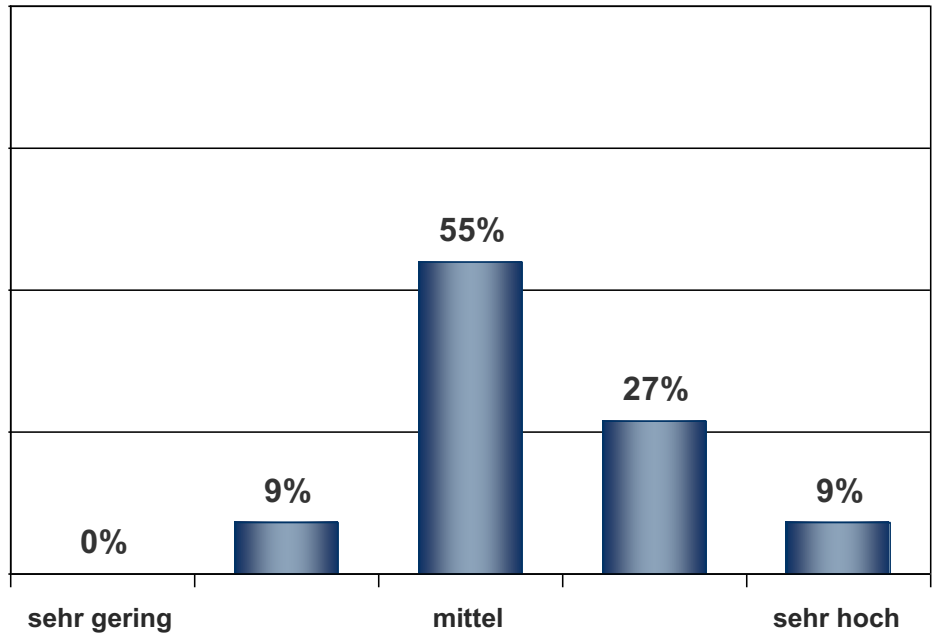


Rang 2 „Controlling“

Stern Stewart & Co.

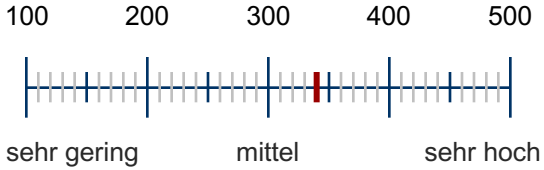
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	**Stern Stewart & Co.**
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	Roland Berger

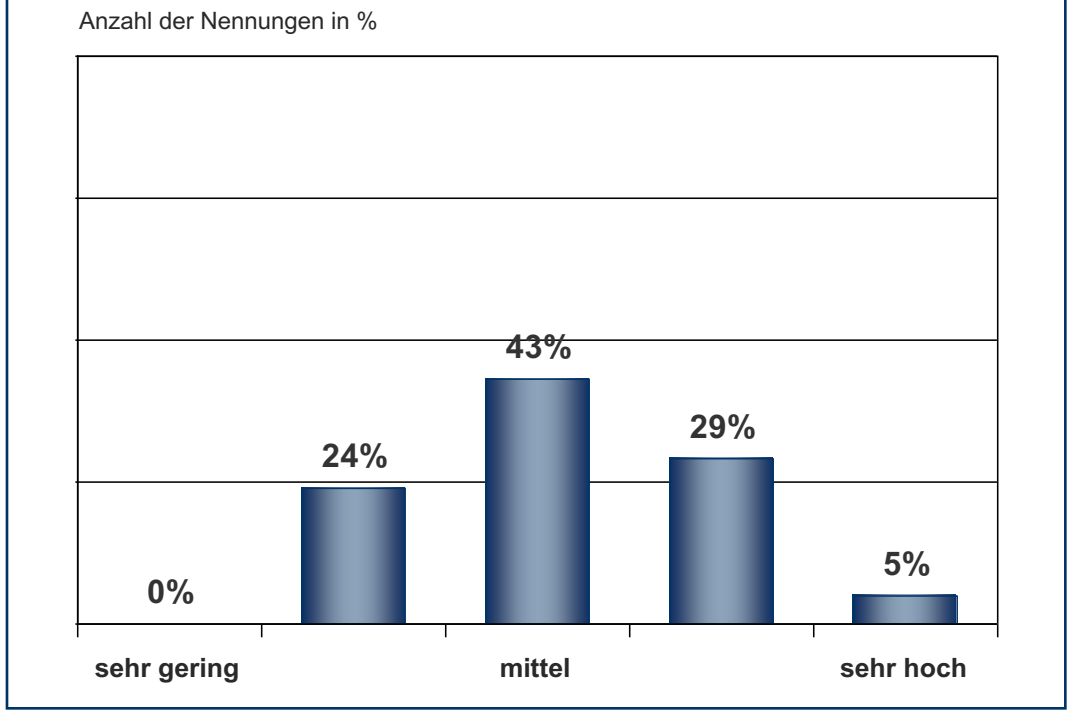
Mittelwert: 336



Rang 3 „Controlling“

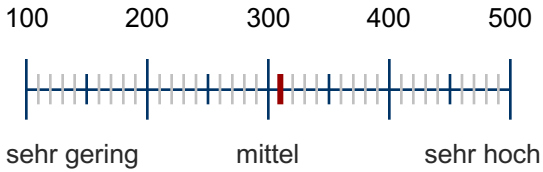
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	**The Boston Consulting Group**
4	McKinsey & Company
5	Roland Berger

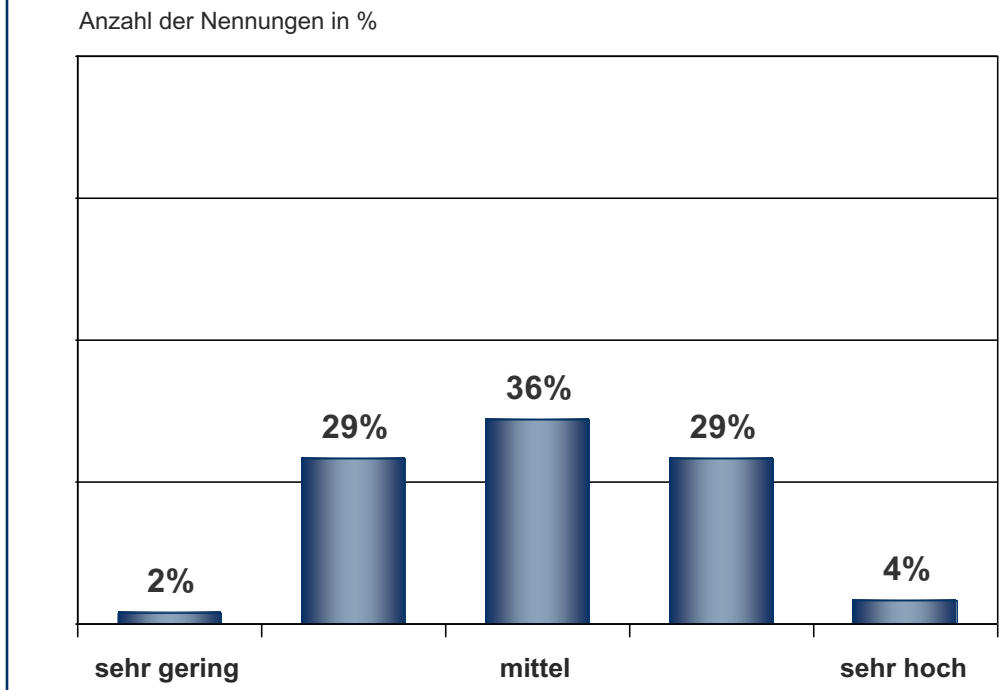
Mittelwert: 314



Rang 4 „Controlling“

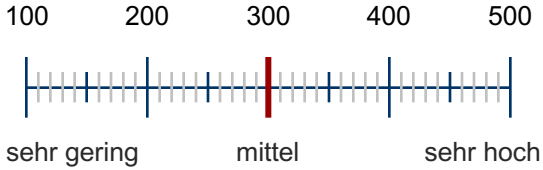
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	The Boston Consulting Group
4	**McKinsey & Company**
5	Roland Berger

Mittelwert: 304

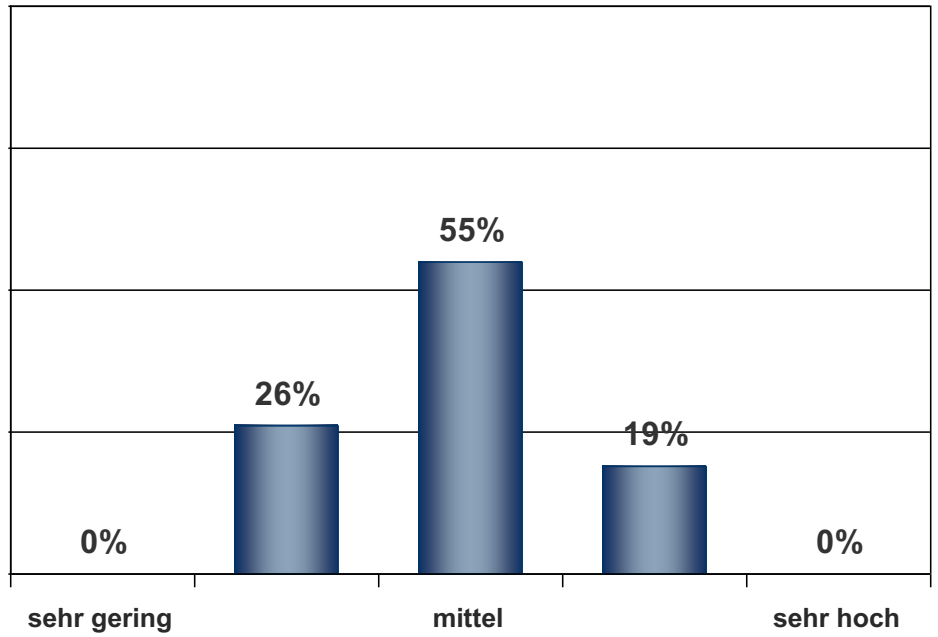


Rang 5 „Controlling“

Roland Berger Strategy Consultants

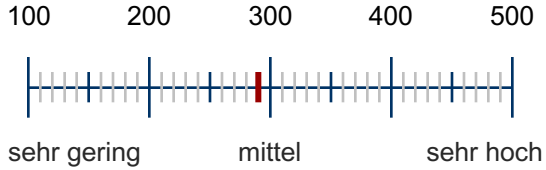
Wahrgenommene Kompetenz

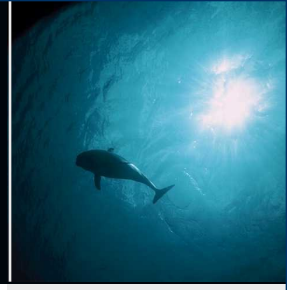
Anzahl der Nennungen in %



1	Horváth & Partners
2	Stern Stewart & Co.
3	The Boston Consulting Group
4	McKinsey & Company
5	**Roland Berger**

Mittelwert: 293





Top 5 „Operative Effizienz“

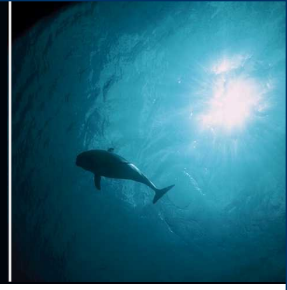
Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz
300 Punkte = mittlere Kompetenz
100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Barkawi & Partner	361	70
2	goetzpartners	340	117
3	Roland Berger Strategy Consultants	319	88
4	McKinsey & Company	313	86
5	The Boston Consulting Group	305	82
6	xxx	291	94
7	xxx	283	86
8	xxx	270	95
9	xxx	260	83
10	xxx	236	67
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

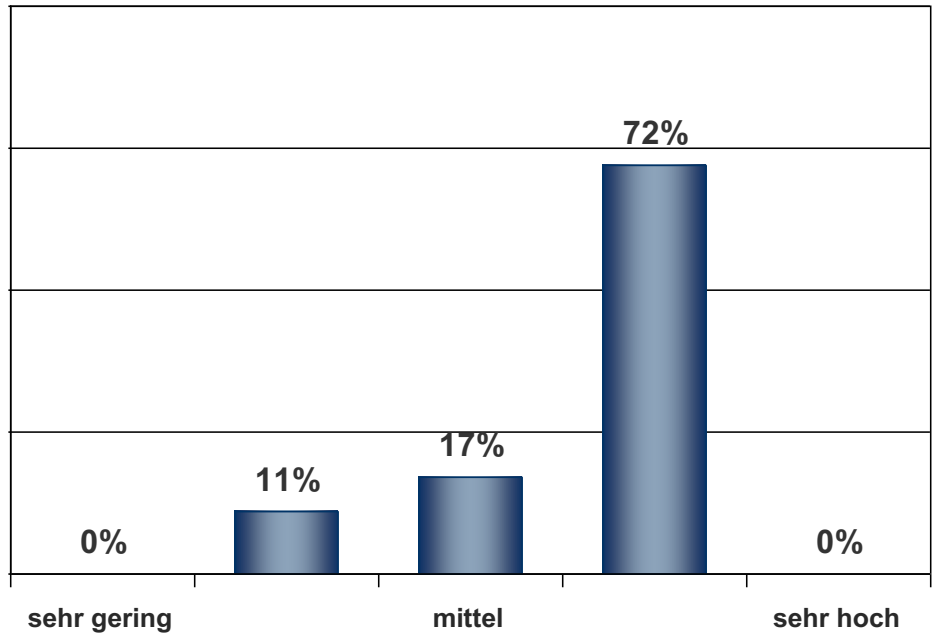


Rang 1 „Operative Effizienz“

Barkawi & Partner

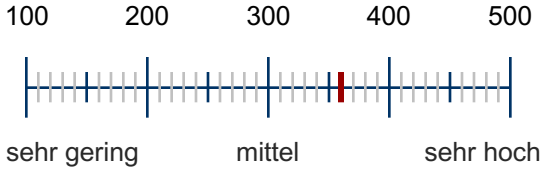
Wahrgenommene Kompetenz

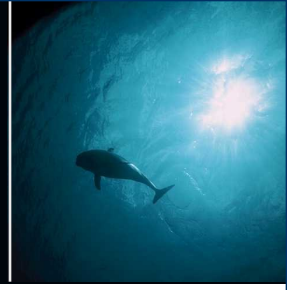
Anzahl der Nennungen in %



1	**Barkawi & Partner**
2	goetzpartners
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 361



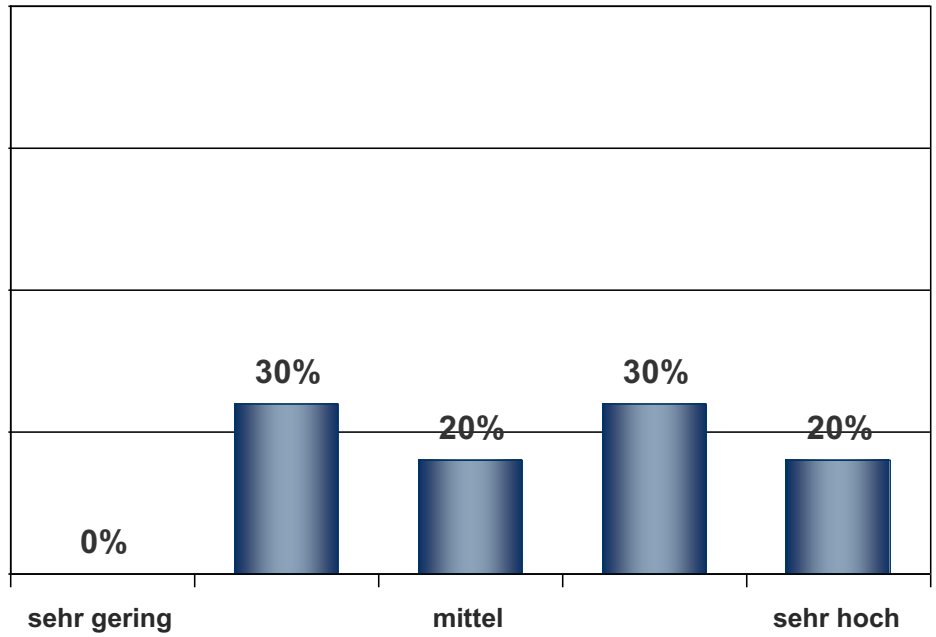


Rang 2 „Operative Effizienz“

goetzpartners

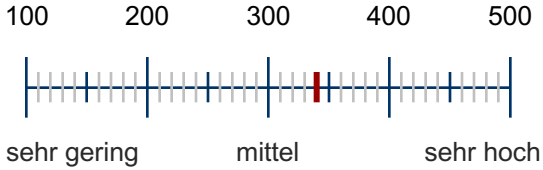
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Barkawi & Partner
2	**goetzpartners**
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 340

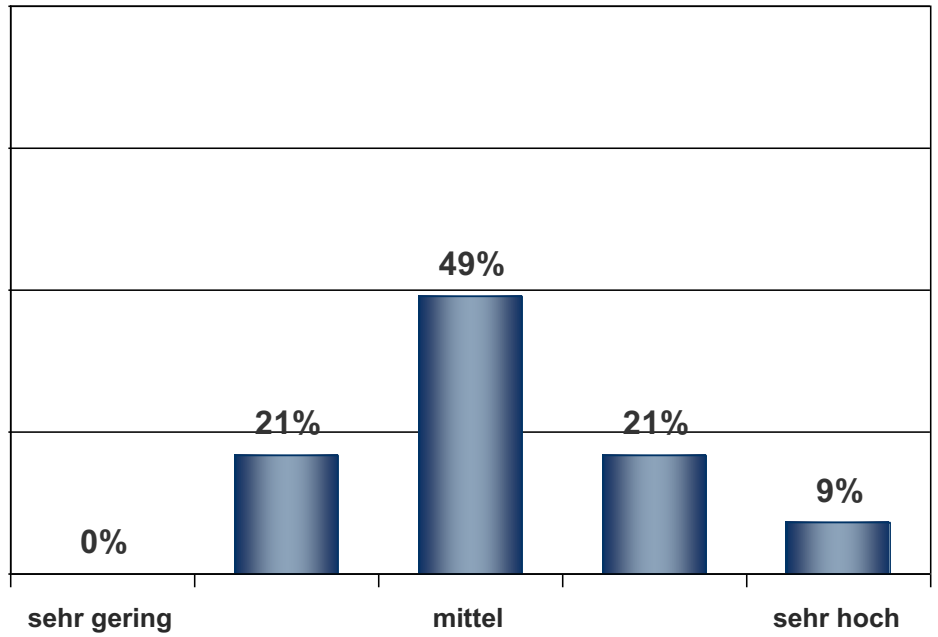


Rang 3 „Operative Effizienz“

Roland Berger Strategy Consultants

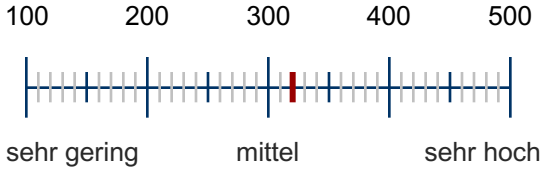
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Barkawi & Partner
2	goetzpartners
3	**Roland Berger**
4	McKinsey & Company
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 319

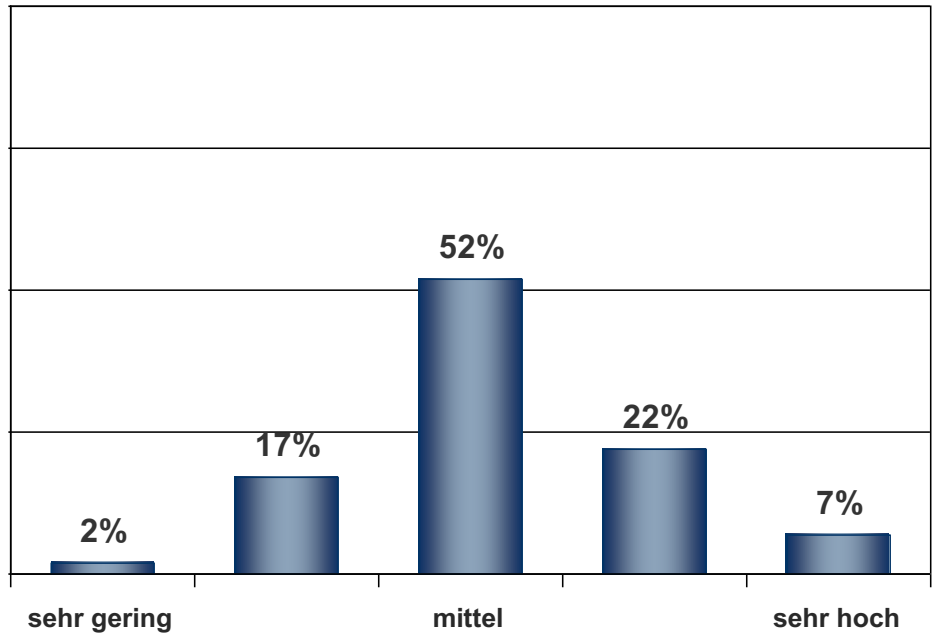


Rang 4 „Operative Effizienz“

McKinsey & Company

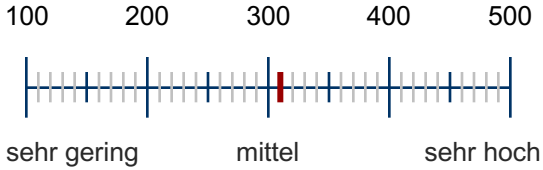
Wahrgenommene Kompetenz

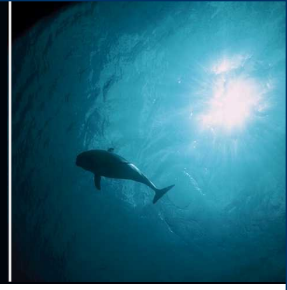
Anzahl der Nennungen in %



1	Barkawi & Partner
2	goetzpartners
3	Roland Berger
4	**McKinsey & Company**
5	The Boston Consulting Group

Mittelwert: 313

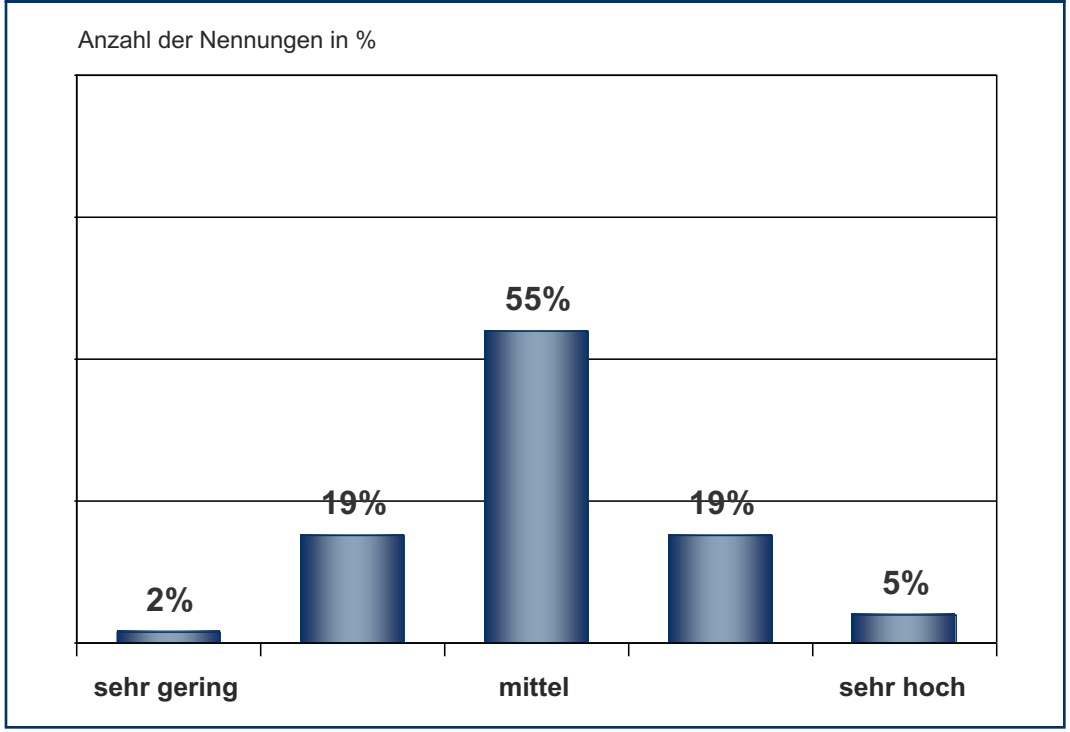




Rang 5 „Operative Effizienz“

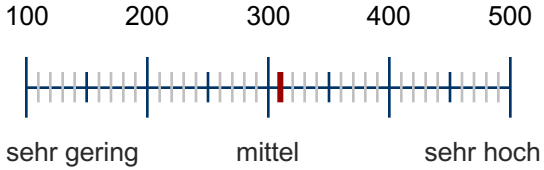
The Boston Consulting Group

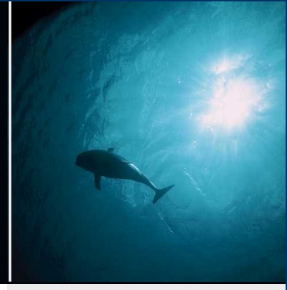
Wahrgenommene Kompetenz



1	Barkawi & Partner
2	goetzpartners
3	Roland Berger
4	McKinsey & Company
5	**The Boston Consulting Group**

Mittelwert: 305





Top 5 „Supply Chain Management, Logistik“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Barkawi & Partner	432	82
2	The Boston Consulting Group	309	75
3	McKinsey & Company	302	80
4	Roland Berger Strategy Consultants	298	74
5	DiamondCluster	273	90
6	xxx	256	86
7	xxx	240	117
8	xxx	220	63
9	xxx	207	80
10	xxx	200	100
...	...	...	...

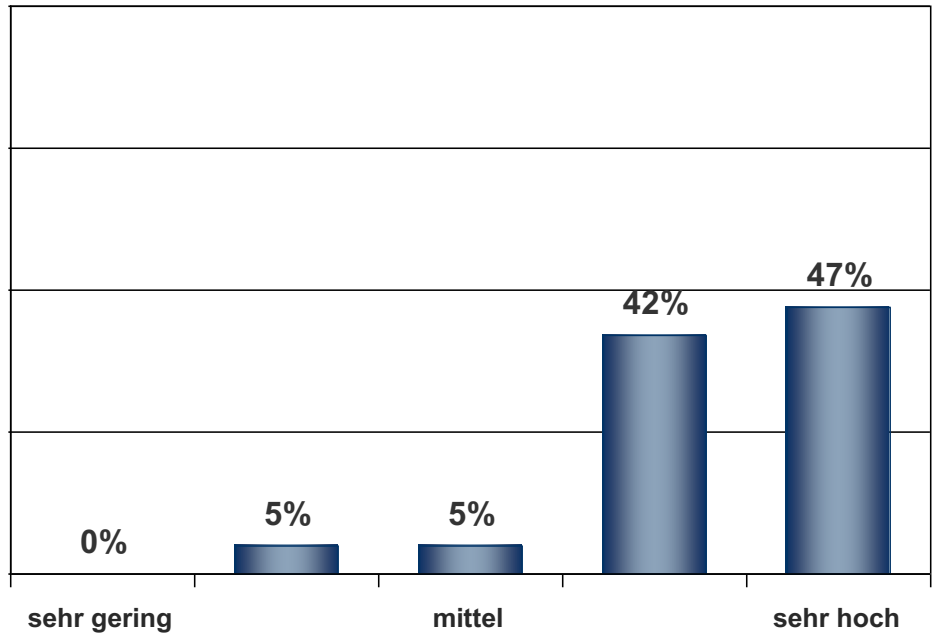
* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Supply Chain Management, Logistik“

Barkawi & Partner

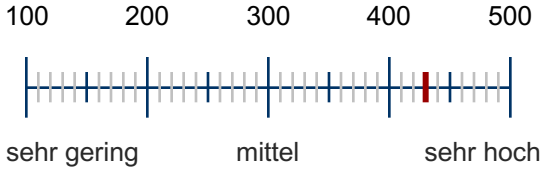
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**Barkawi & Partner**
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	DiamondCluster

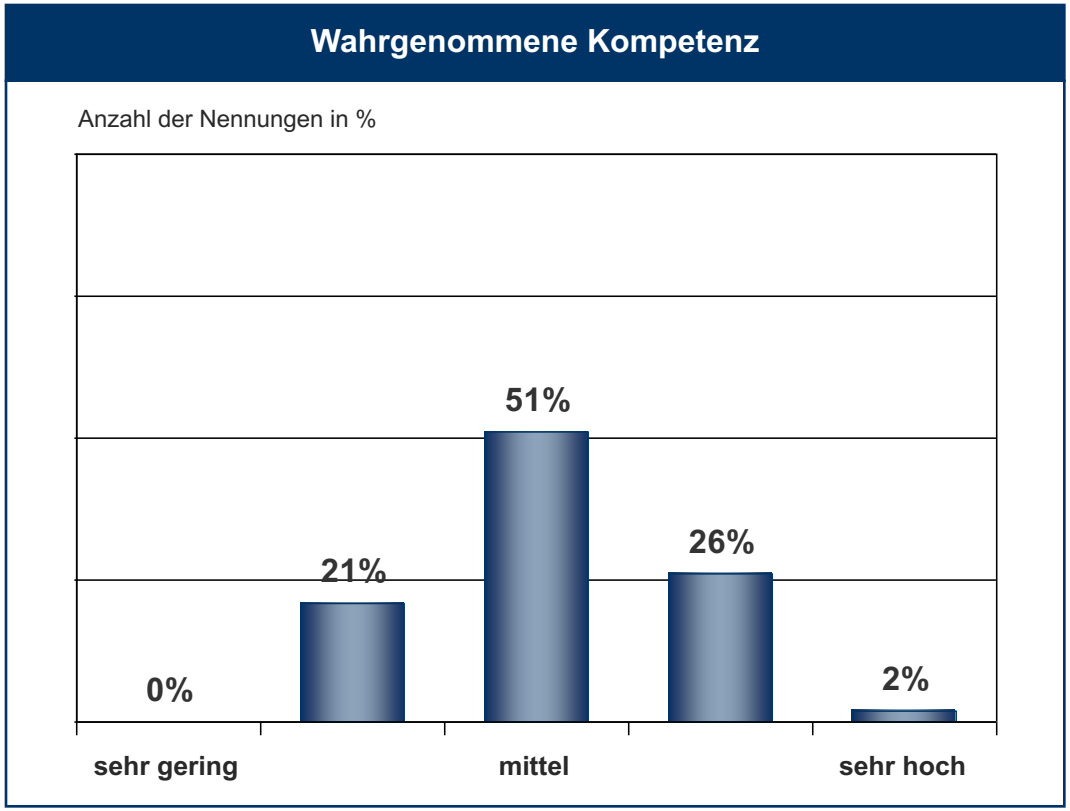
Mittelwert: 432



Rang 2 „Supply Chain Management, Logistik“

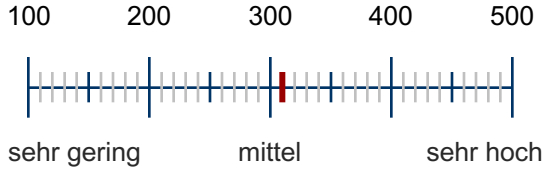
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	Barkawi & Partner
2	**The Boston Consulting Group**
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	DiamondCluster

Mittelwert: 309

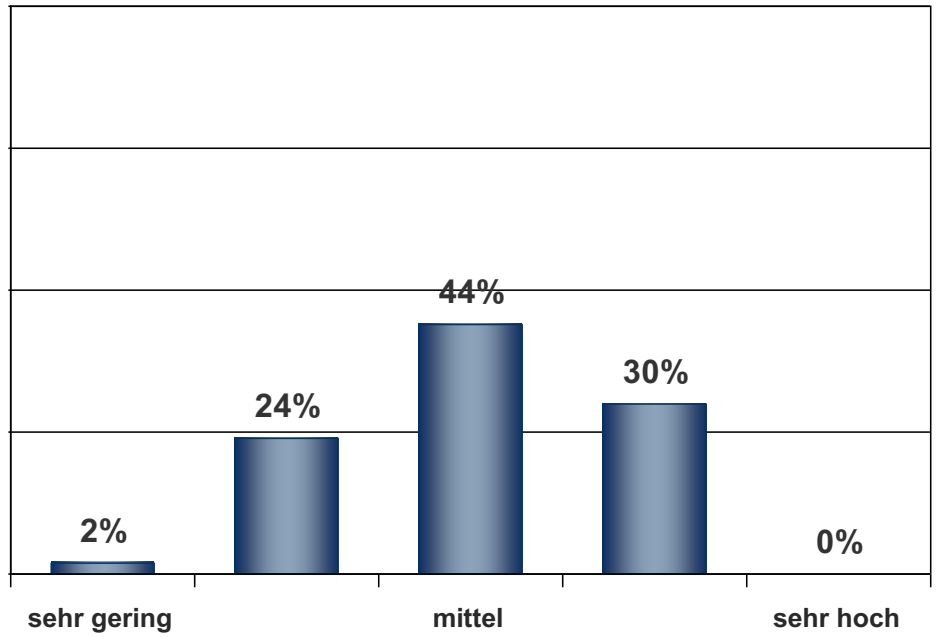


Rang 3 „Supply Chain Management, Logistik“

McKinsey & Company

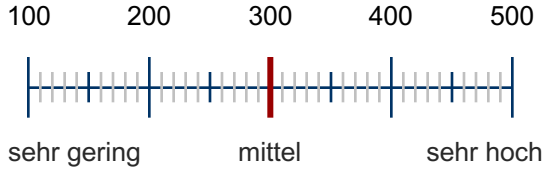
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	Barkawi & Partner
2	The Boston Consulting Group
3	**McKinsey & Company**
4	Roland Berger
5	DiamondCluster

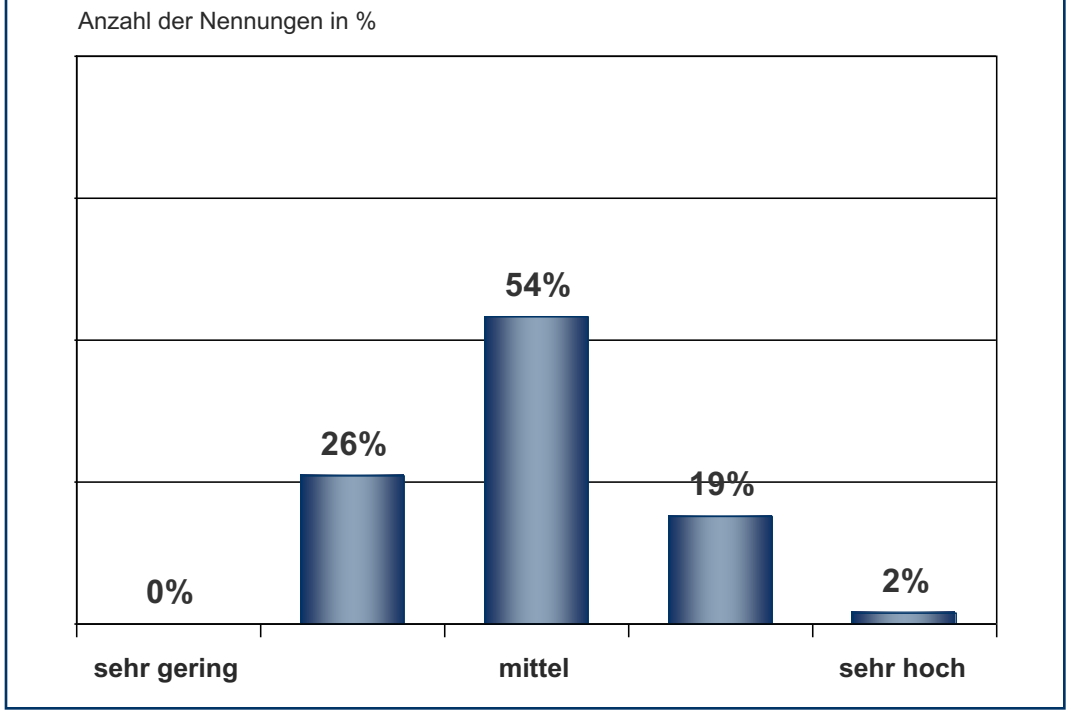
Mittelwert: 302



Rang 4 „Supply Chain Management, Logistik“

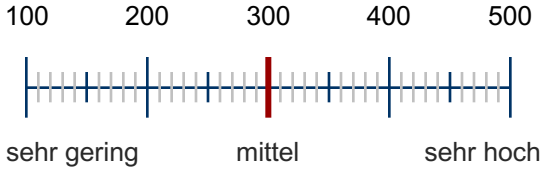
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	Barkawi & Partner
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	**Roland Berger**
5	DiamondCluster

Mittelwert: 298

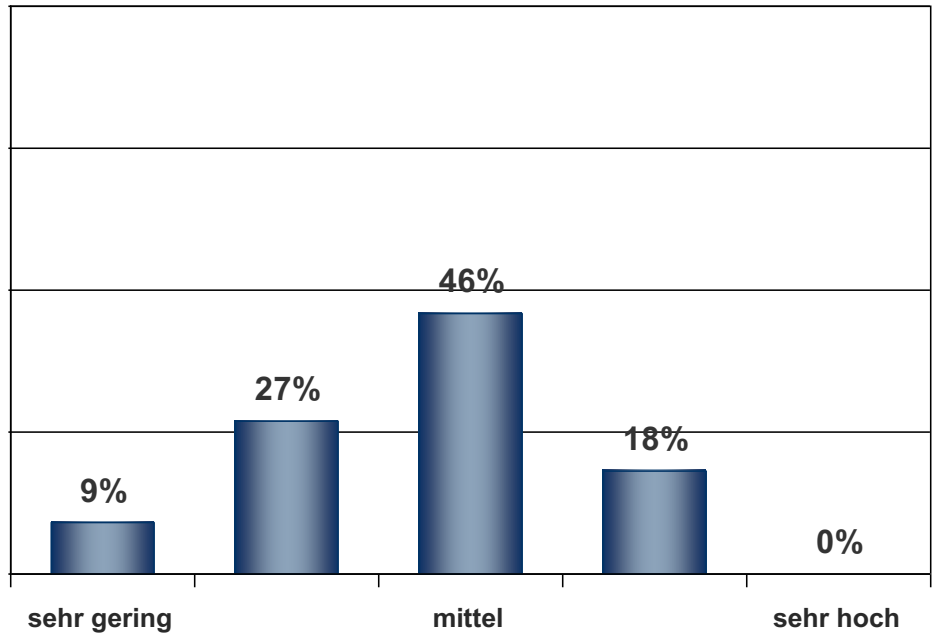


Rang 5 „Supply Chain Management, Logistik“

DiamondCluster

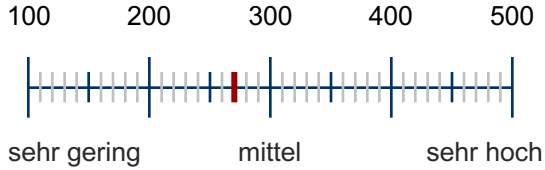
Wahrgenommene Kompetenz

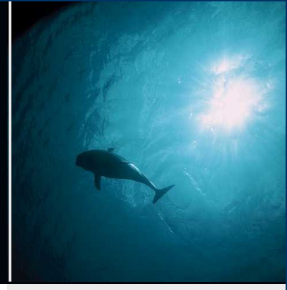
Anzahl der Nennungen in %



1	Barkawi & Partner
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	**DiamondCluster**

Mittelwert: 273





Top 5 „Produktorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

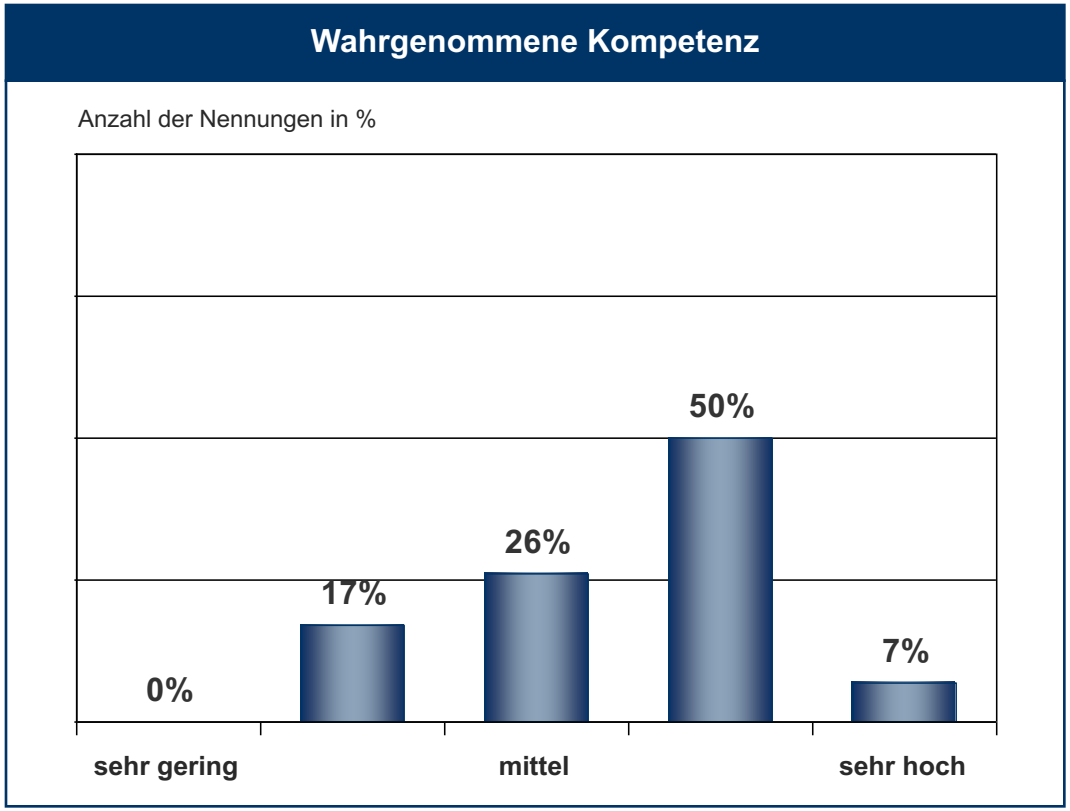
Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Boston Consulting Group	348	86
2	TellSell Consulting	340	143
3	DiamondCluster	336	121
4	Roland Berger Strategy Consultants	324	85
5	McKinsey & Company	309	95
6	xxx	260	112
7	xxx	240	135
8	xxx	233	77
9	xxx	219	66
10	xxx	209	83
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

Rang 1 „Produktorientierte Strategie“

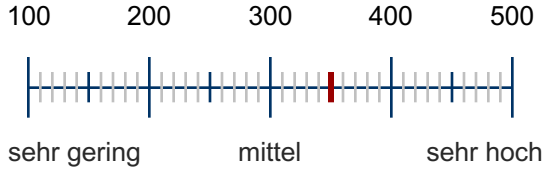
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	**The Boston Consulting Group**
2	TellSell Consulting
3	DiamondCluster
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 348

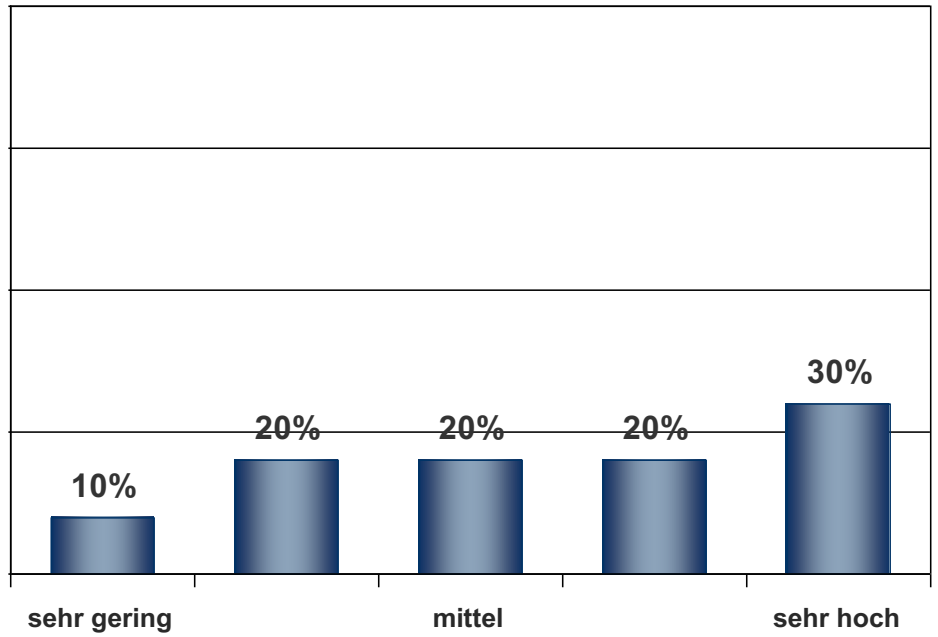


Rang 2 „Produktorientierte Strategie“

TellSell Consulting

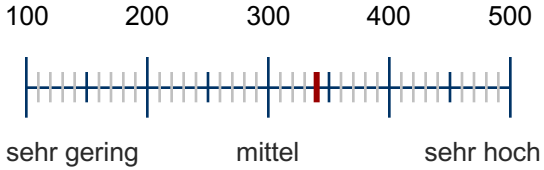
Wahrgenommene Kompetenz

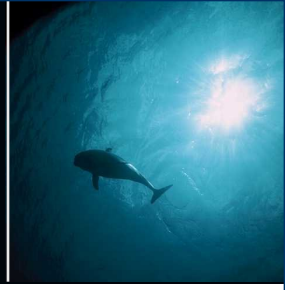
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	**TellSell Consulting**
3	DiamondCluster
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 340



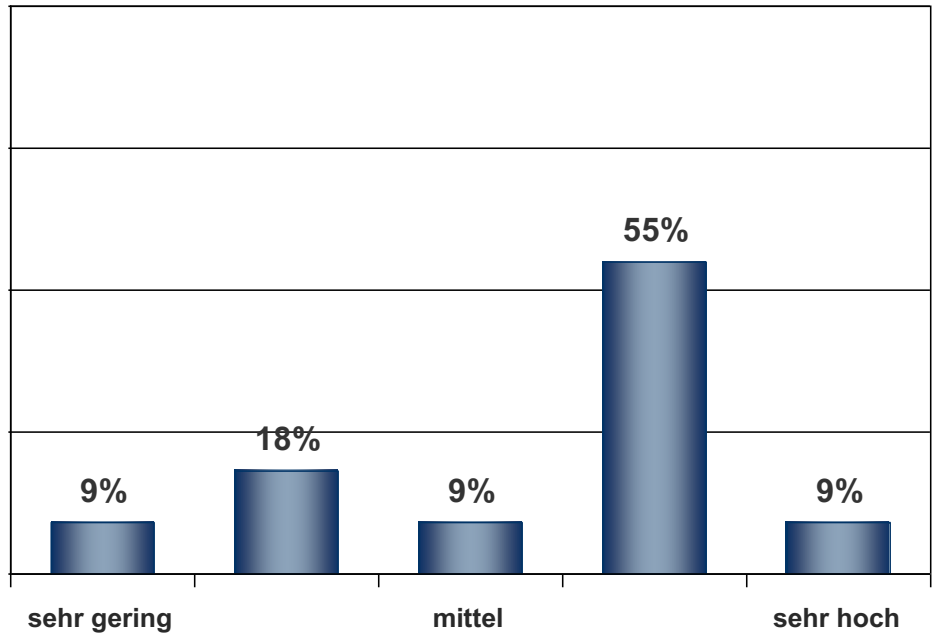


Rang 3 „Produktorientierte Strategie“

DiamondCluster

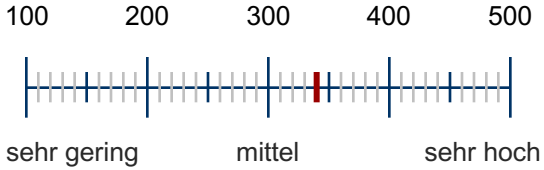
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	TellSell Consulting
3	**DiamondCluster**
4	Roland Berger
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 336

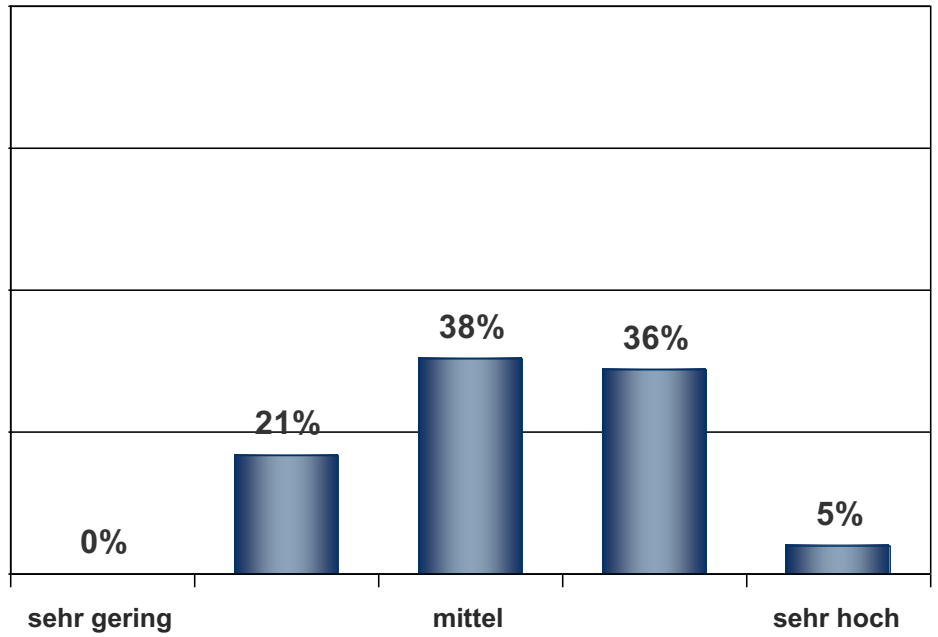


Rang 4 „Produktorientierte Strategie“

Roland Berger Strategy Consultants

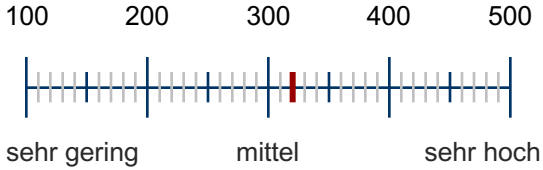
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	TellSell Consulting
3	DiamondCluster
4	**Roland Berger**
5	McKinsey & Company

Mittelwert: 324

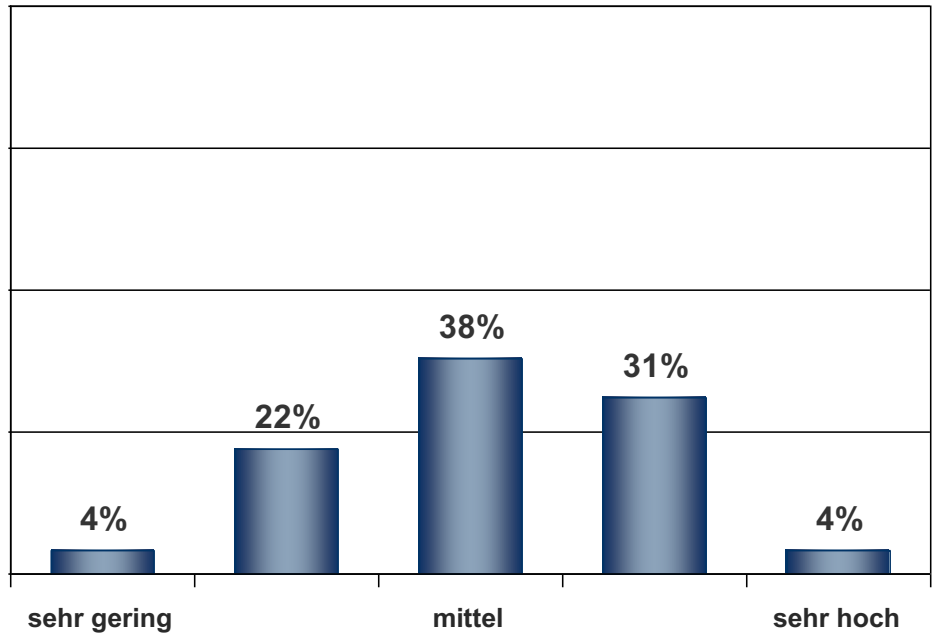


Rang 5 „Produktorientierte Strategie“

McKinsey & Company

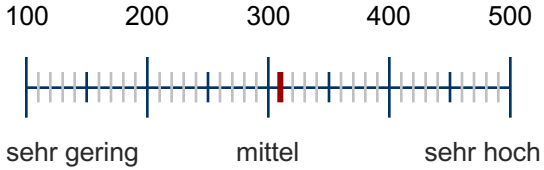
Wahrgenommene Kompetenz

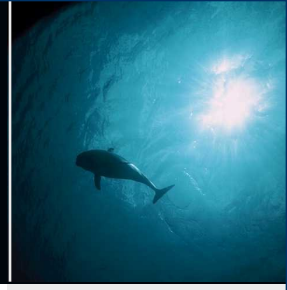
Anzahl der Nennungen in %



1	The Boston Consulting Group
2	TellSell Consulting
3	DiamondCluster
4	Roland Berger
5	**McKinsey & Company**

Mittelwert: 309





Top 5 „Technologieorientierte Strategie“

Image

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Legende:

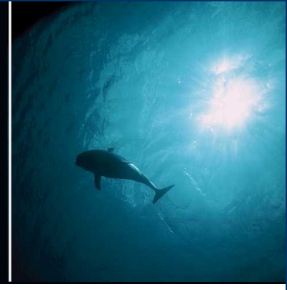
500 Punkte = sehr hohe Kompetenz

300 Punkte = mittlere Kompetenz

100 Punkte = sehr geringe Kompetenz

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	DiamondCluster	358	151
2	The Boston Consulting Group	307	84
3	McKinsey & Company	298	92
4	Roland Berger Strategy Consultants	293	91
5	TellSell Consulting	236	103
6	xxx	229	85
7	xxx	226	87
8	xxx	218	98
9	xxx	207	59
10	xxx	190	57
...	...	...	...

* Die Standard-abweichung (s) ist ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in dem betrachteten Bereich am Markt wahrgenommen

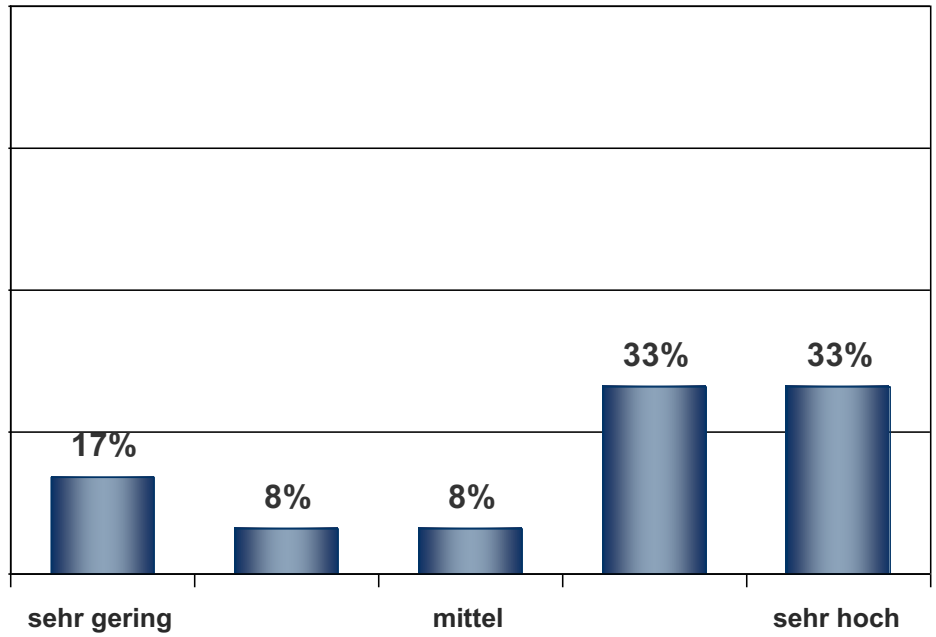


Rang 1 „Technologieorientierte Strategie“

DiamondCluster

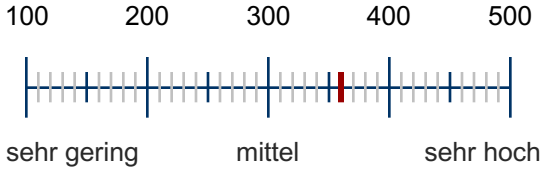
Wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in %



1	**DiamondCluster**
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	TellSell Consulting

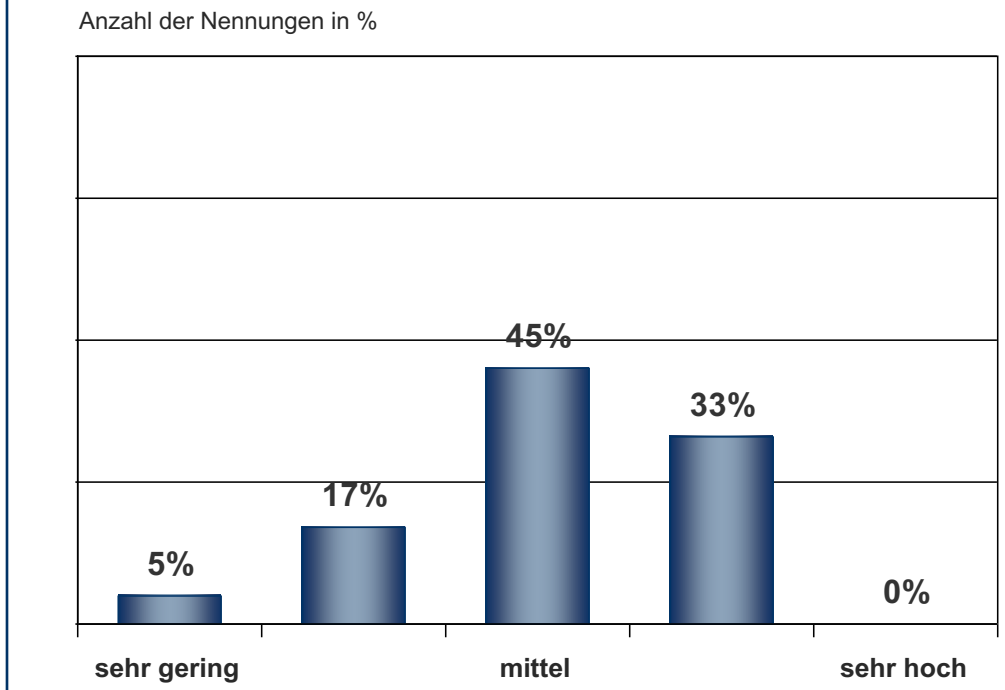
Mittelwert: 358



Rang 2 „Technologieorientierte Strategie“

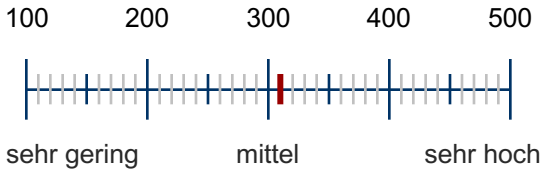
The Boston Consulting Group

Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	**The Boston Consulting Group**
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	TellSell Consulting

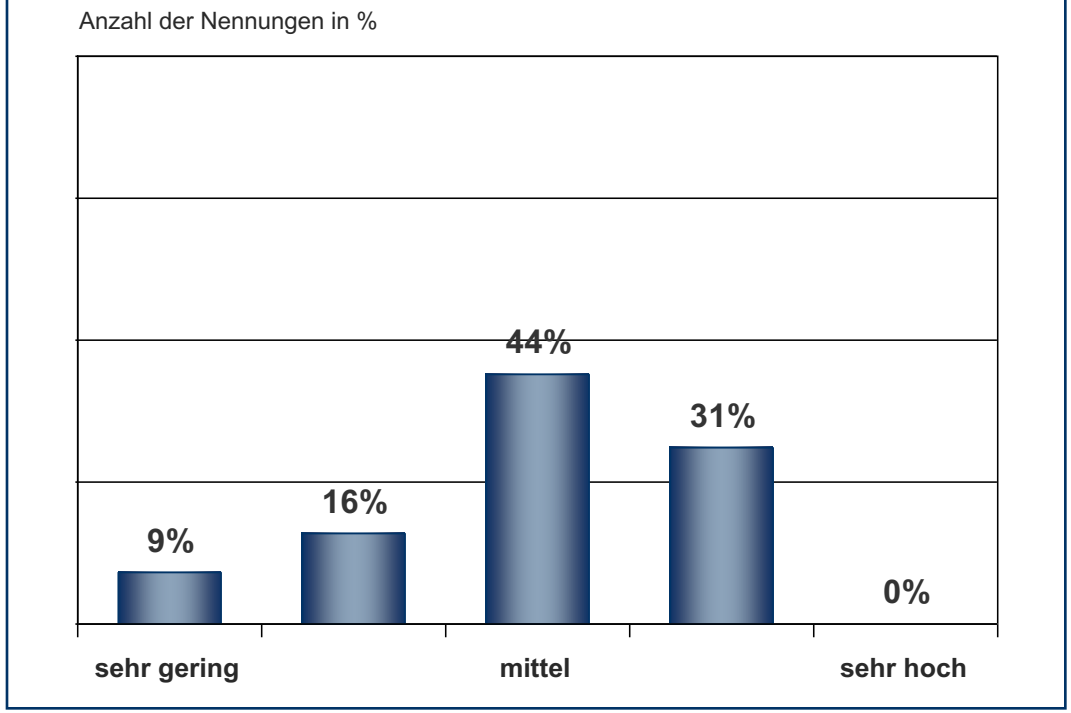
Mittelwert: 307



Rang 3 „Technologieorientierte Strategie“

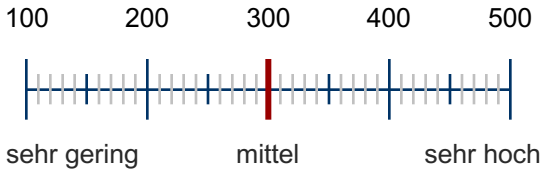
McKinsey & Company

Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	The Boston Consulting Group
3	**McKinsey & Company**
4	Roland Berger
5	TellSell Consulting

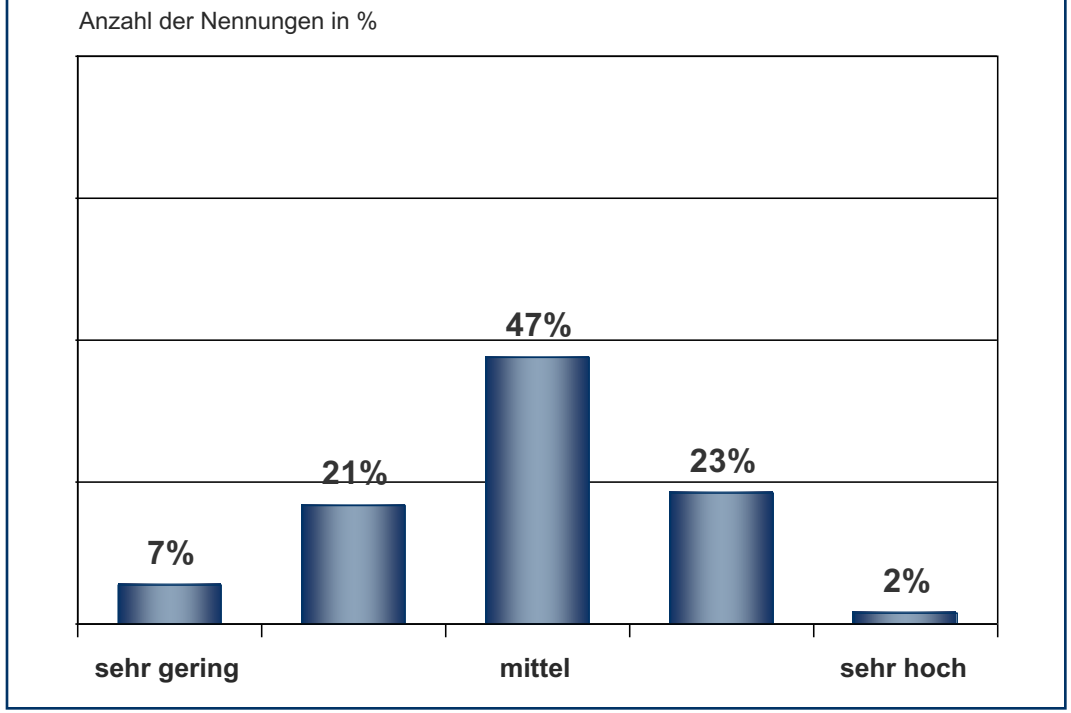
Mittelwert: 298



Rang 4 „Technologieorientierte Strategie“

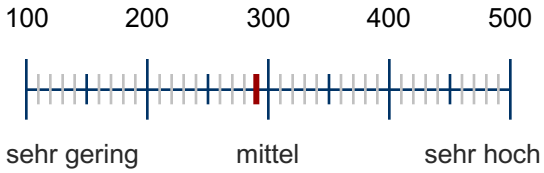
Roland Berger Strategy Consultants

Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	**Roland Berger**
5	TellSell Consulting

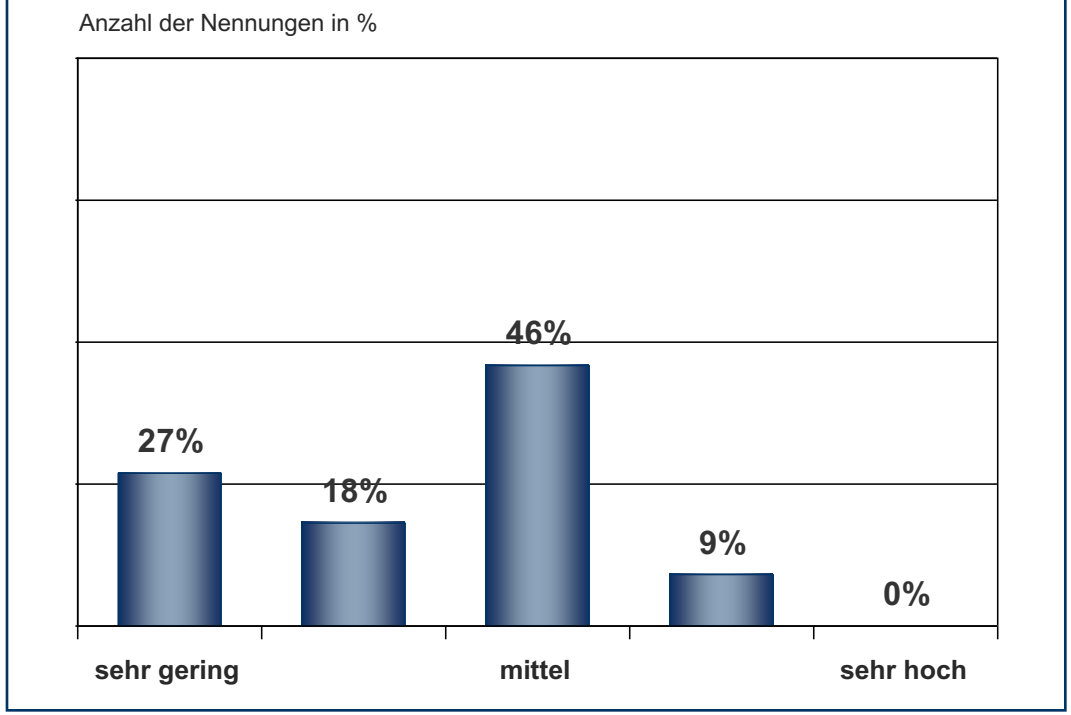
Mittelwert: 293



Rang 5 „Technologieorientierte Strategie“

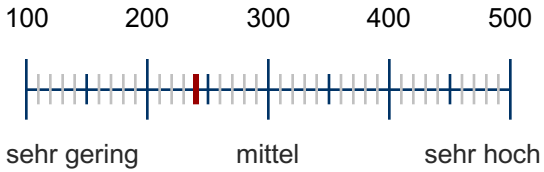
TellSell Consulting

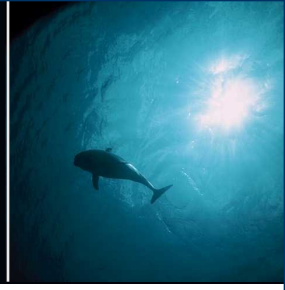
Wahrgenommene Kompetenz



1	DiamondCluster
2	The Boston Consulting Group
3	McKinsey & Company
4	Roland Berger
5	**TellSell Consulting**

Mittelwert: 236

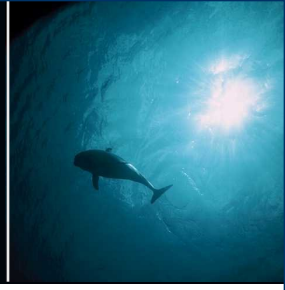




Inhalt

		Seite
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528
7.1	Die Stichprobe	529
7.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	533
7.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	547
7.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	622
7.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	639
7.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	651

Die zehn aus Kundensicht bedeutendsten Kompetenzen eines Managementberaters

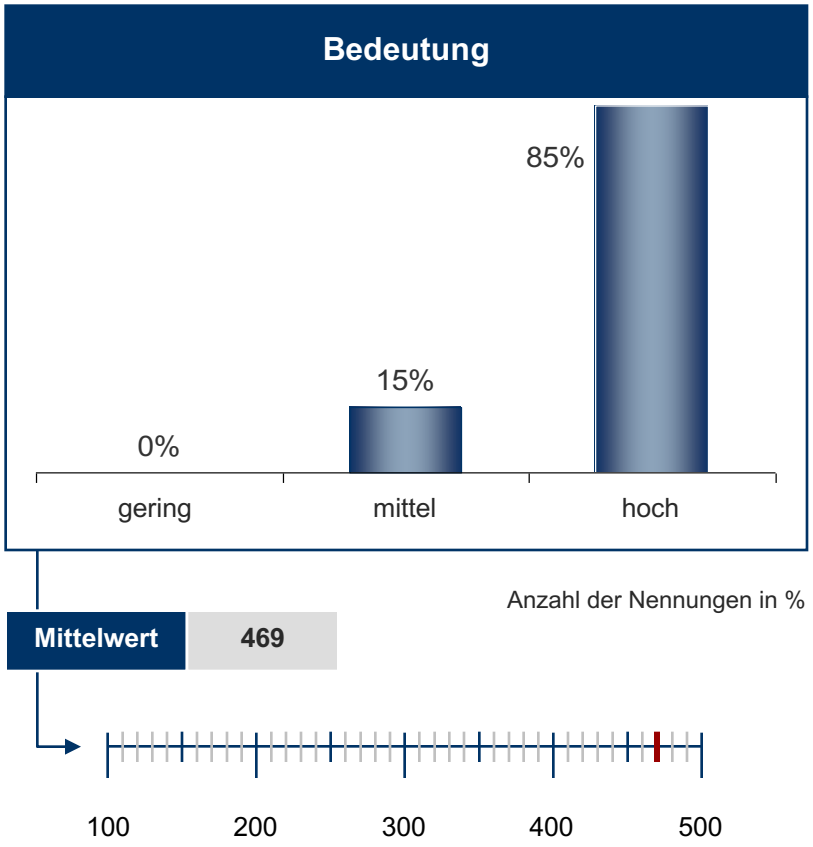


Rang	Kompetenzfeld	Punkte
1	Branchenkompetenz	469
2	Umsetzungskompetenz	454
3	Kommunikationsfähigkeit	450
4	Projektmanagementkompetenz	442
5	Nachhaltigkeit	441
6	Prozesskompetenz	435
7	Funktionale Kompetenz	412
8	Teamfähigkeit	404
9	Kritikfähigkeit	385
10	Anpassungsfähigkeit	350

Legende:
500 Punkte = hohe Bedeutung
300 Punkte = mittlere Bedeutung
100 Punkte = geringe Bedeutung

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Branchenkompetenz



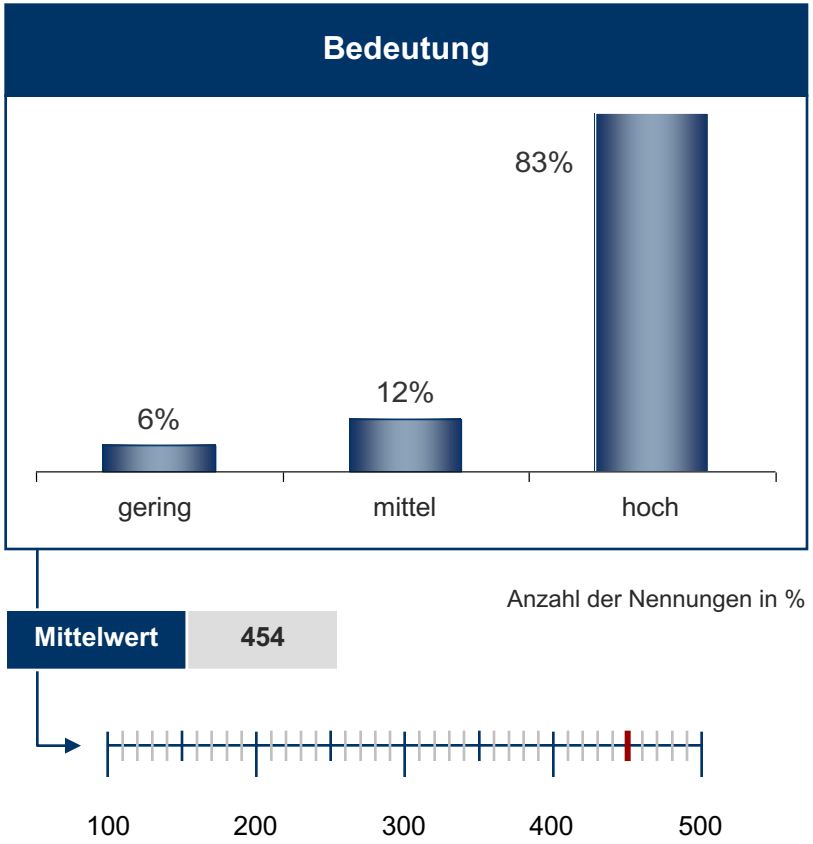
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	26%
2	Roland Berger	13%
3	The Boston Consulting Group	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Umsetzungskompetenz



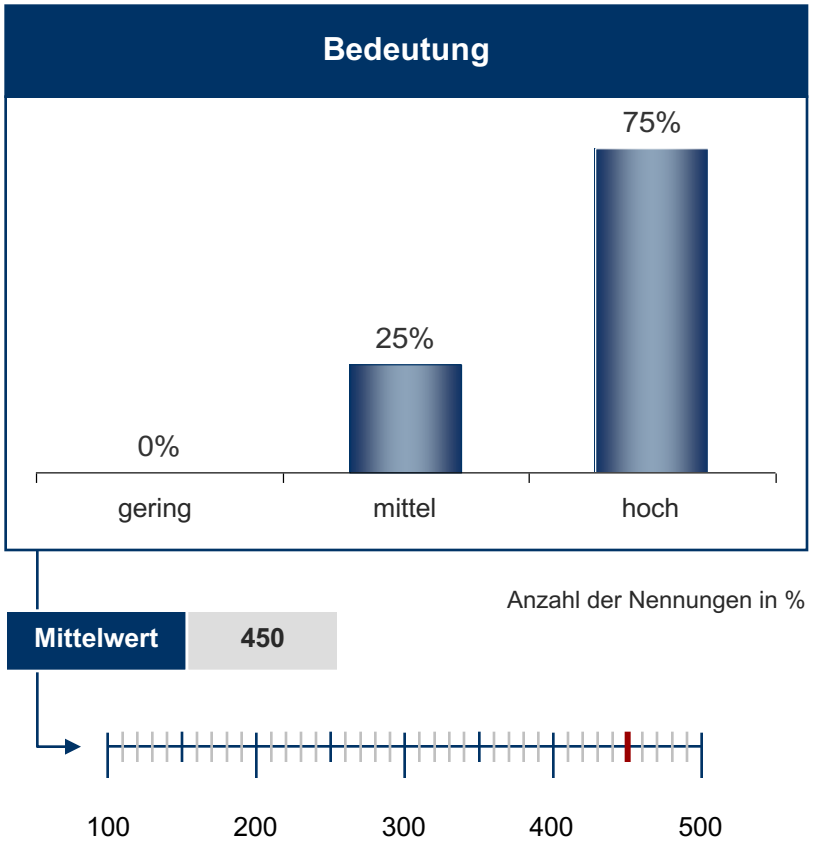
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	15%
2	Roland Berger Strategy Consultants	13%
3	Barkawi / BCG / Horváth	8%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kommunikationsfähigkeit



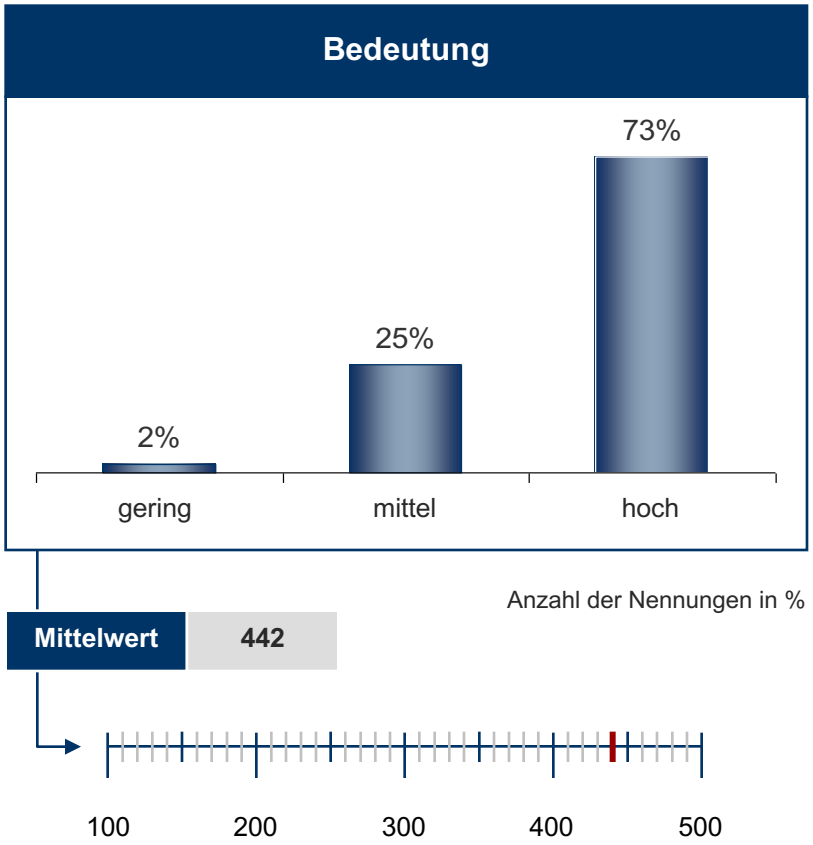
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	28%
2	Roland Berger	11%
3	The Boston Consulting Group	9%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Projektmanagementkompetenz



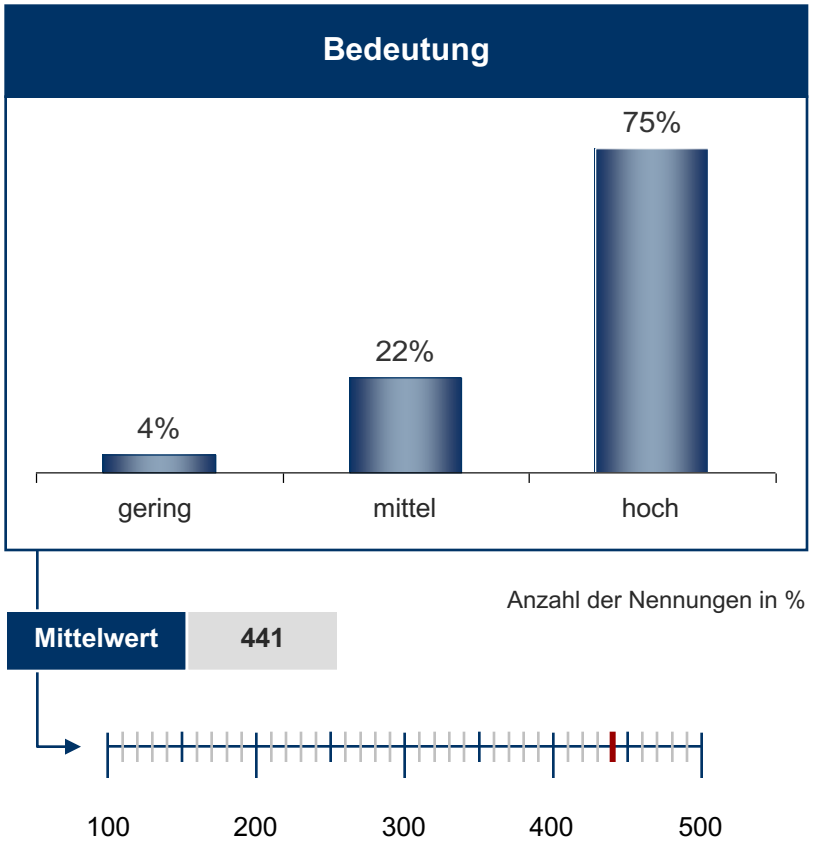
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	21%
2	McKinsey & Company	17%
3	Roland Berger	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Nachhaltigkeit



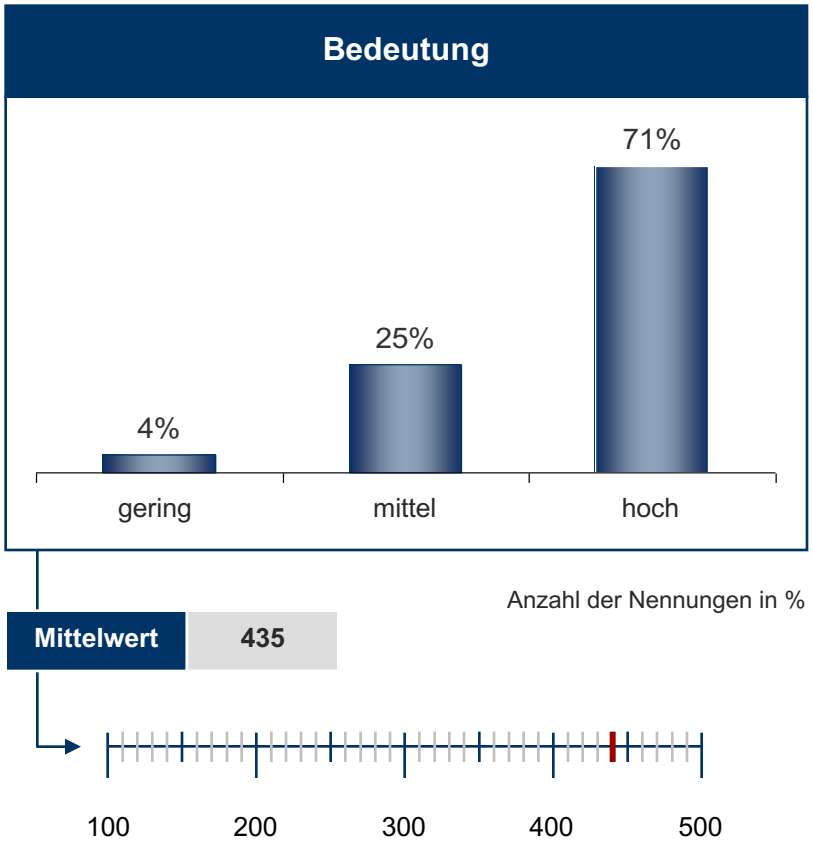
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	15%
2	The Boston Consulting Group	11%
2	Roland Berger	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Prozesskompetenz



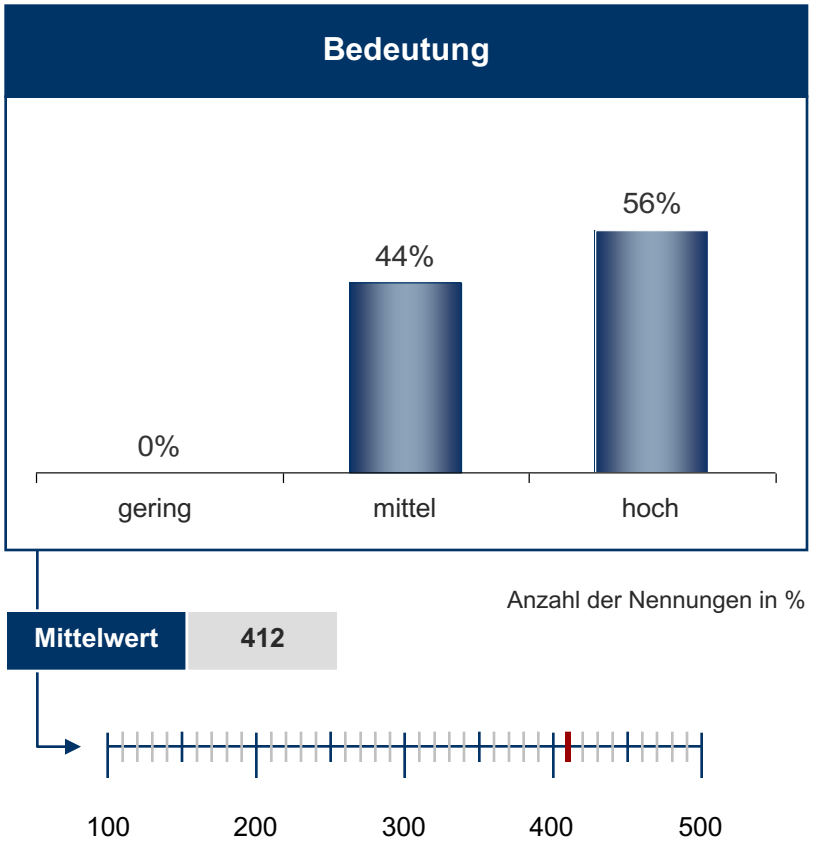
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	19%
2	Roland Berger	17%
3	The Boston Consulting Group	13%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Funktionale Kompetenz



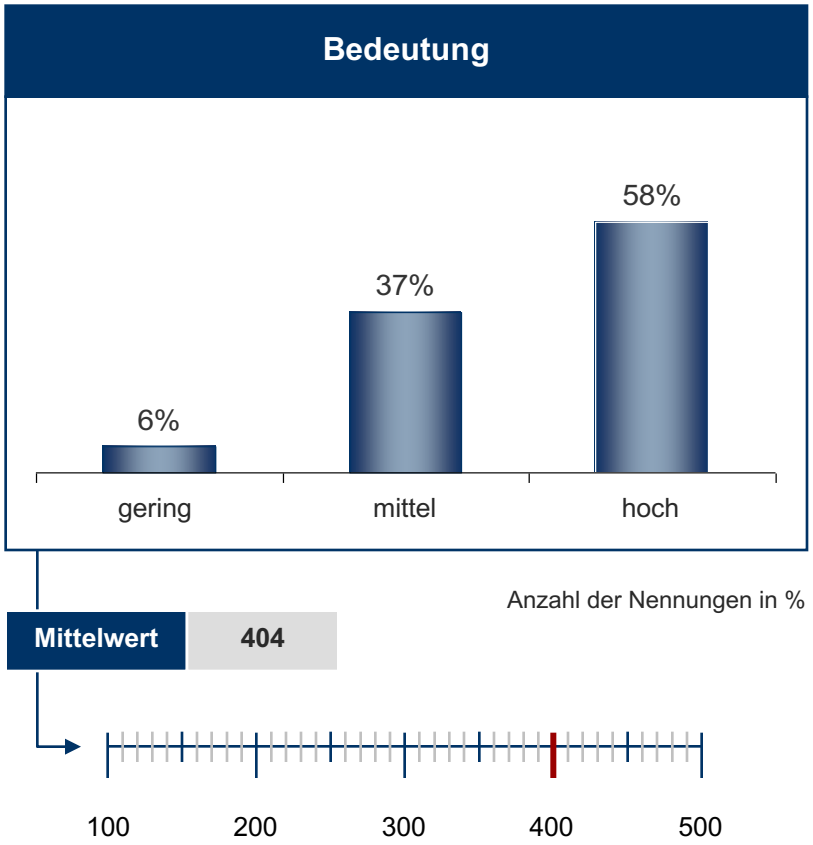
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	34%
2	The Boston Consulting Group	13%
3	Roland Berger	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Teamfähigkeit



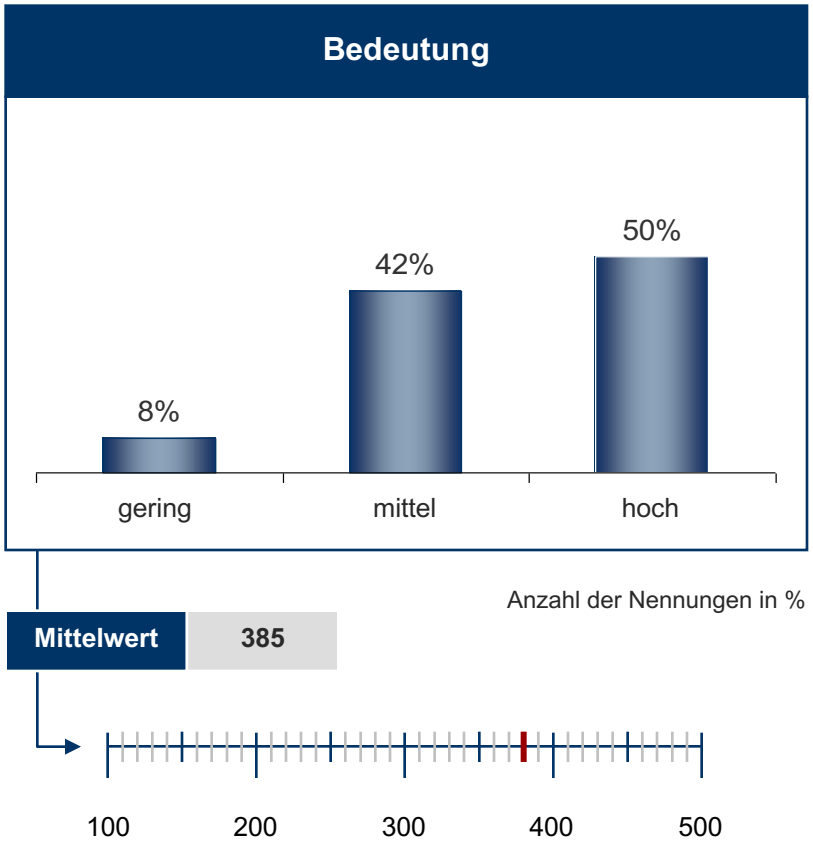
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	17%
2	McKinsey & Company	11%
2	Roland Berger	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Kritikfähigkeit



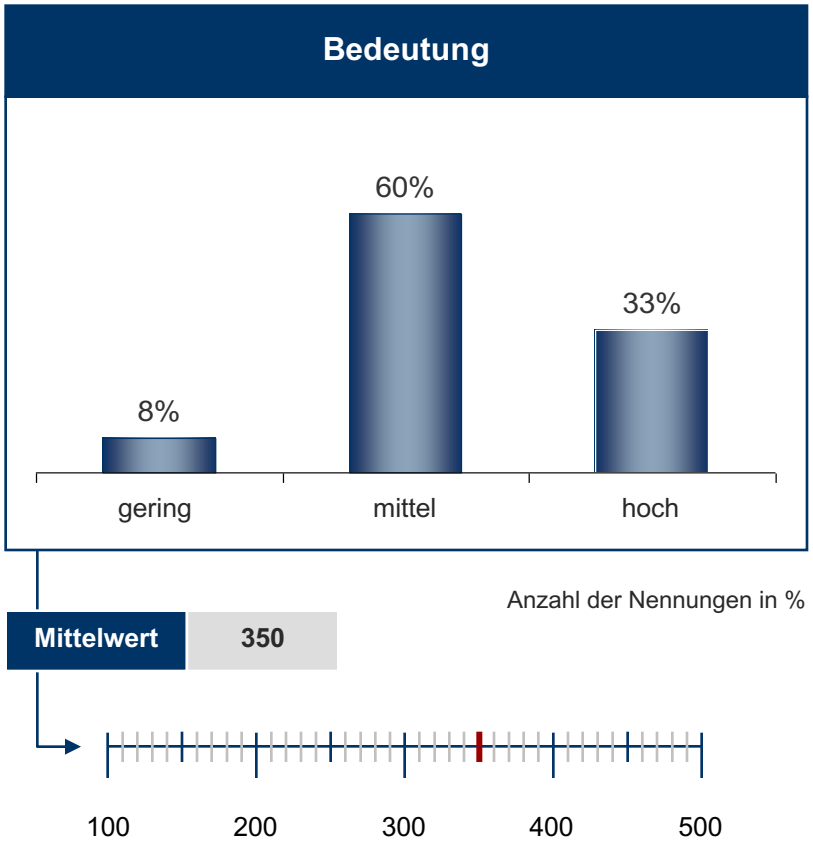
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	19%
2	McKinsey & Company	15%
3	Barkawi / Roland Berger	8%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Anpassungsfähigkeit



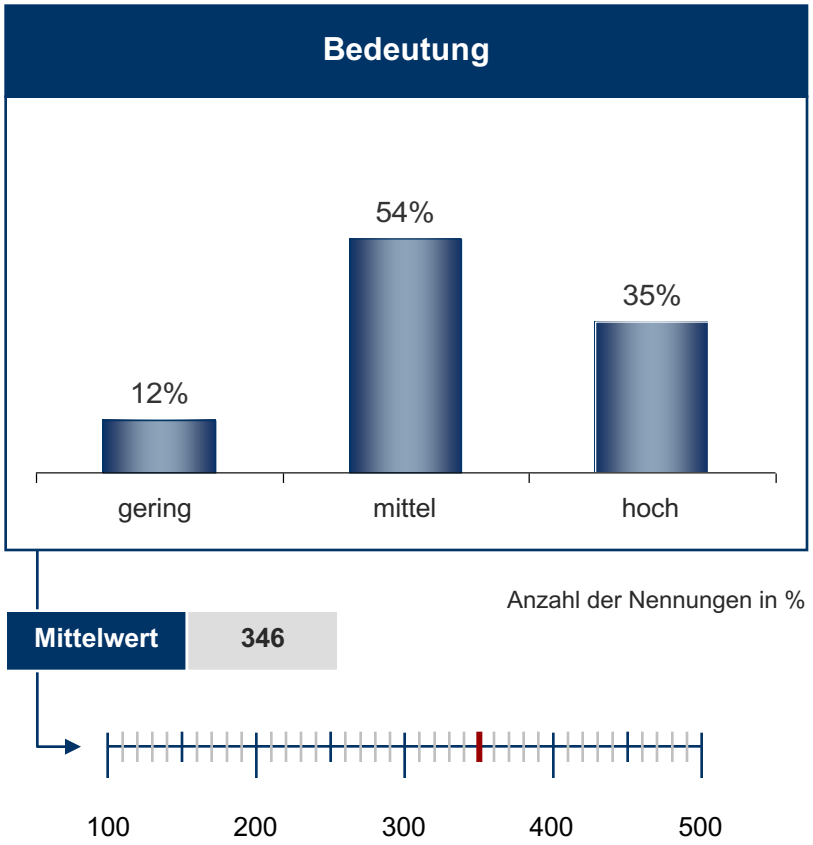
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	Barkawi & Partner	11%
1	The Boston Consulting Group	11%
3	DiamondCluster	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

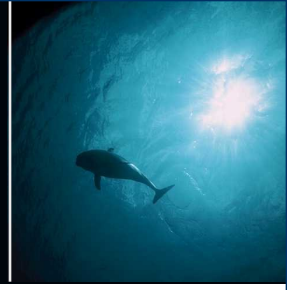
Sensibilität



Die besten Berater aus Kundensicht

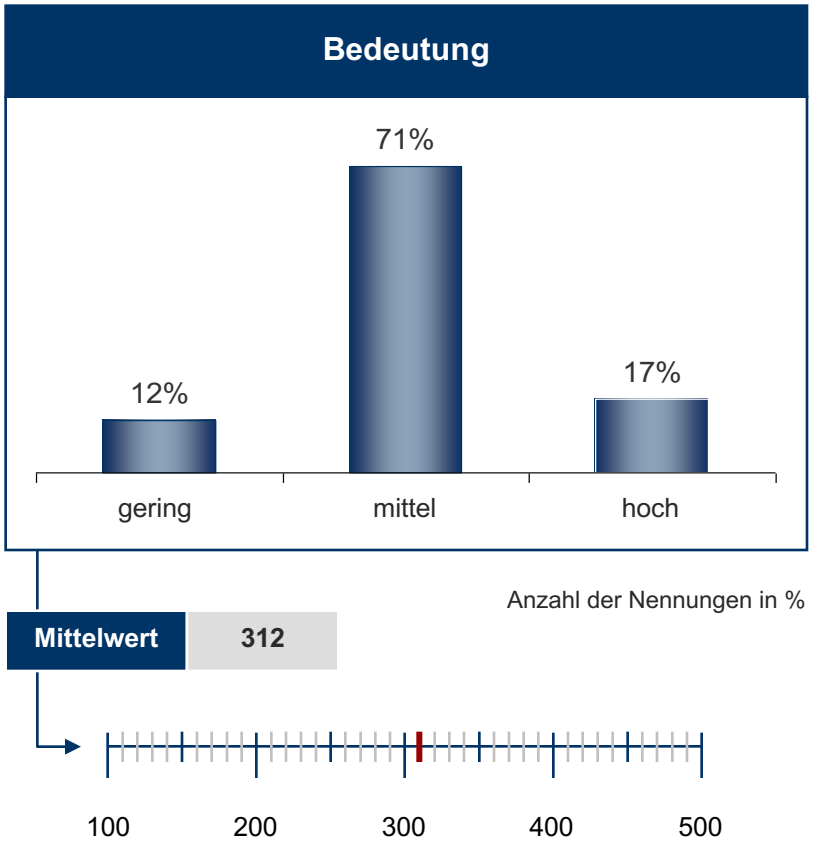
Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	23%
2	McKinsey & Company	6%
2	Stern Stewart & Co.	6%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

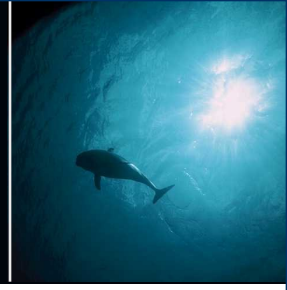
Empathie



Die besten Berater aus Kundensicht

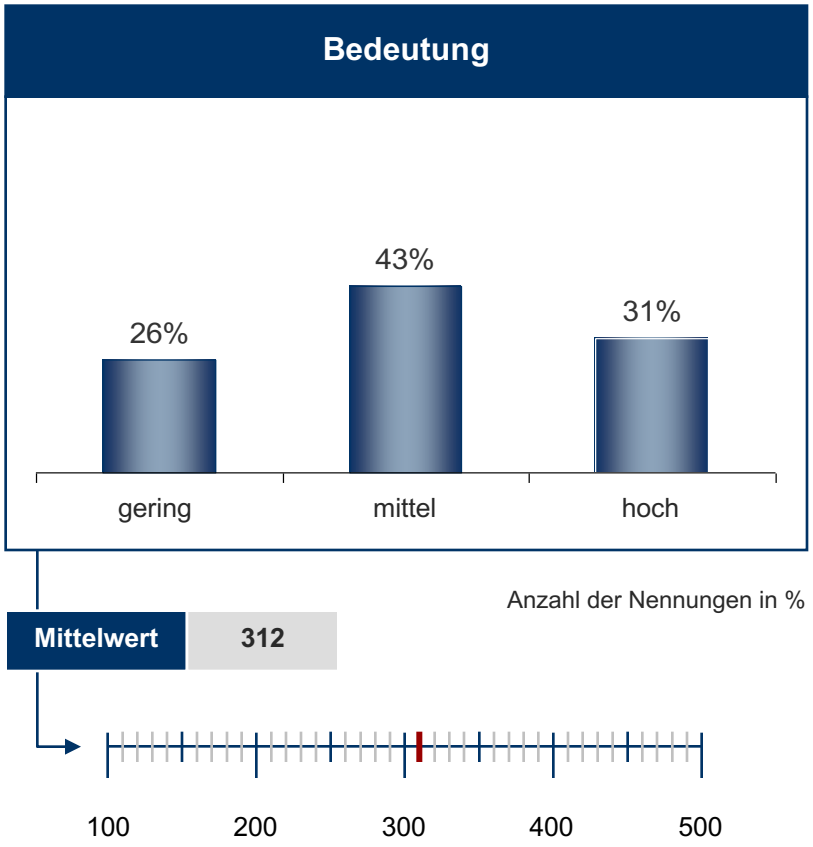
Rang	Top 3 Berater	%*
1	The Boston Consulting Group	21%
2	Barkawi & Partner	9%
3	McKinsey & Company	8%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Internationalität



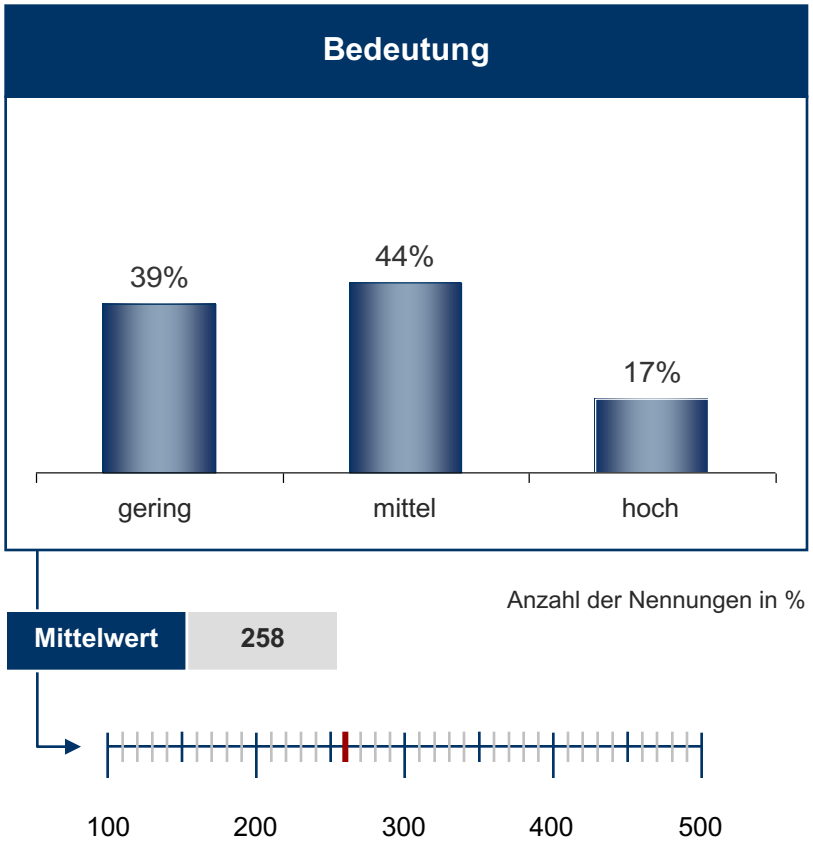
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	51%
2	The Boston Consulting Group	17%
3	Roland Berger	2%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

Breite des Leistungsangebots



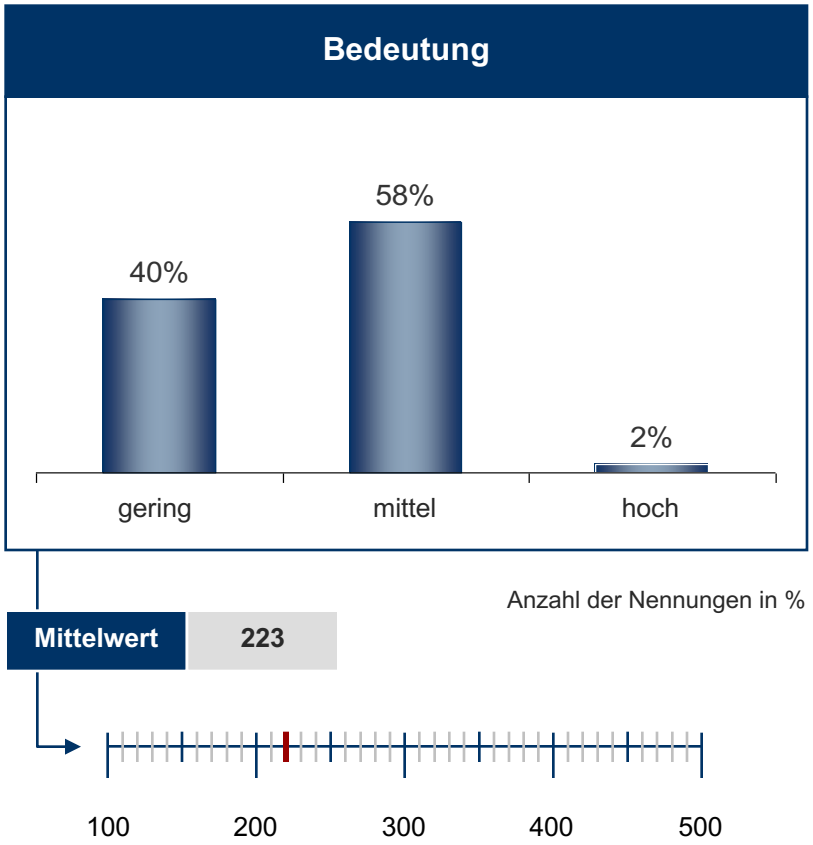
Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	36%
2	The Boston Consulting Group	13%
3	Roland Berger	11%
...	...	...

* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)

Bedeutung und Erfüllung der Kompetenzfelder

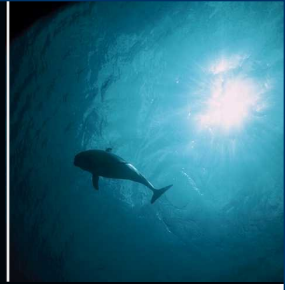
Kompromissbereitschaft



Die besten Berater aus Kundensicht

Rang	Top 3 Berater	%*
1	McKinsey & Company	11%
2	Barkawi & Partner	9%
3	The Boston Consulting Group	8%
...	...	...

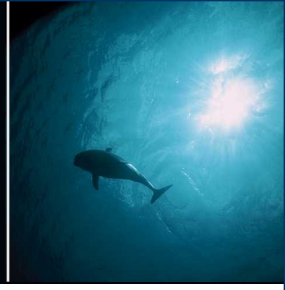
* Anteil der Befragten, der den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst; Basis: alle Befragten (Summe = 100)



Inhalt

		Seite
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528
7.1	Die Stichprobe	529
7.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	533
7.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	547
7.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	622
7.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	639
7.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	651

Wie verteilen sich Ihre derzeitigen Budgetprioritäten für den Einsatz externer Managementberater auf die wichtigsten Beratungsbereiche?



Rang	Beratungsbereich	Index*
1	Geschäftsprozessoptimierung	100
2	Kostensenkung, Rationalisierung	98
3	Strategische Planung	97
4	Marketing, Vertrieb	93
5	Business Development	90
6	Supply Chain Management, Logistik	89
7	Operative Effizienz	78
8	Produktorientierte Strategie	75
9	Technologieorientierte Strategie	66
10	Controlling	64
...	...	...

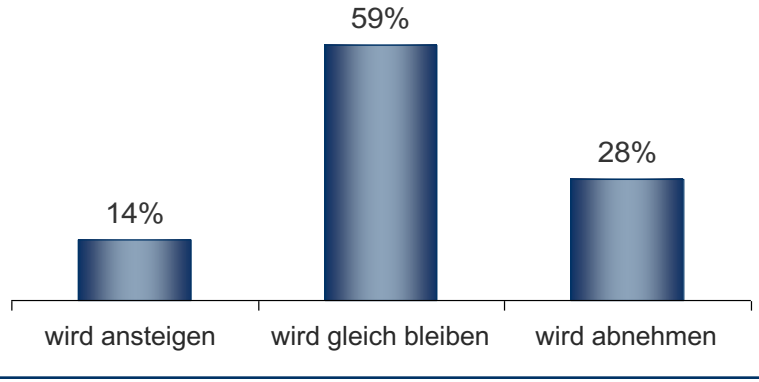
* **Budgetprioritäten 2006:**

Bereich mit dem höchsten Budget = 100

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	**Geschäftsprozessoptimierung**
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Strategische Planung
4	Marketing, Vertrieb
5	Business Development
6	Supply Chain Management, Logistik
7	Operative Effizienz
8	Produktorientierte Strategie
9	Technologieorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

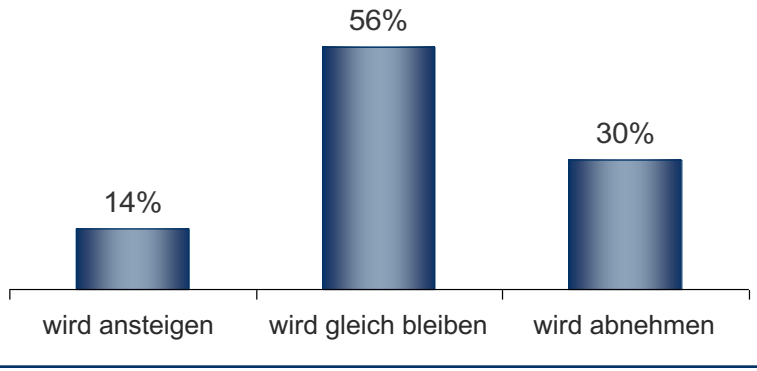


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	**Kostensenkung, Rationalisierung**
3	Strategische Planung
4	Marketing, Vertrieb
5	Business Development
6	Supply Chain Management, Logistik
7	Operative Effizienz
8	Produktorientierte Strategie
9	Technologieorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

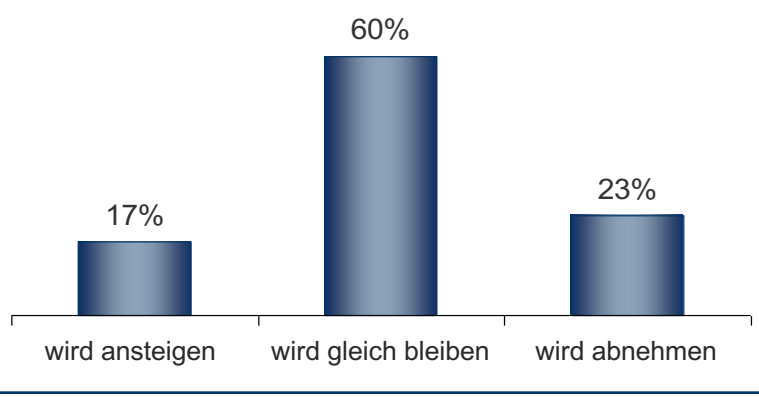


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	**Strategische Planung**
4	Marketing, Vertrieb
5	Business Development
6	Supply Chain Management, Logistik
7	Operative Effizienz
8	Produktorientierte Strategie
9	Technologieorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

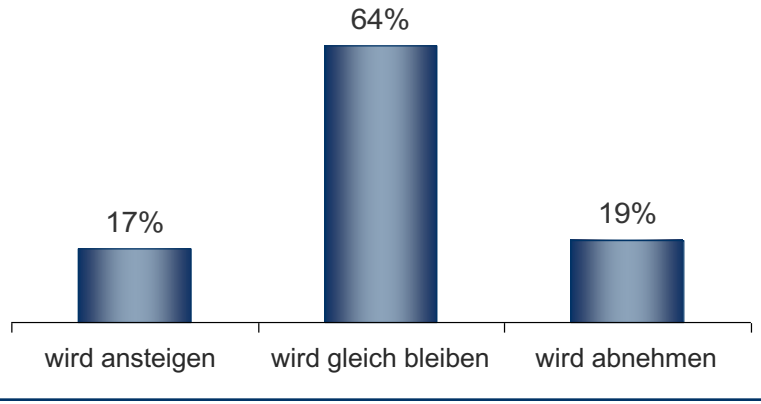


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Strategische Planung
4	**Marketing, Vertrieb**
5	Business Development
6	Supply Chain Management, Logistik
7	Operative Effizienz
8	Produktorientierte Strategie
9	Technologieorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

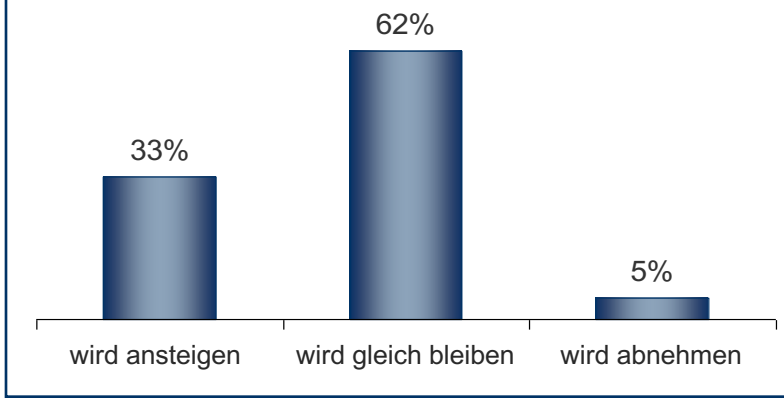


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Strategische Planung
4	Marketing, Vertrieb
5	**Business Development**
6	Supply Chain Management, Logistik
7	Operative Effizienz
8	Produktorientierte Strategie
9	Technologieorientierte Strategie
10	Controlling

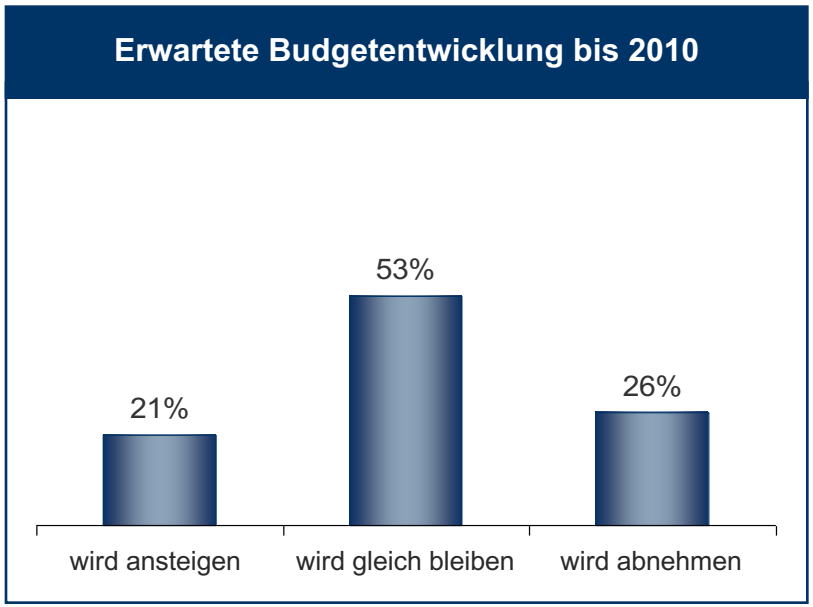
Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Strategische Planung
4	Marketing, Vertrieb
5	Business Development
6	**Supply Chain Management, Logistik**
7	Operative Effizienz
8	Produktorientierte Strategie
9	Technologieorientierte Strategie
10	Controlling

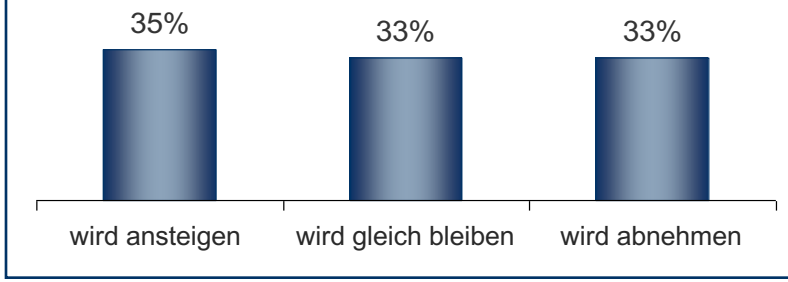


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Strategische Planung
4	Marketing, Vertrieb
5	Business Development
6	Supply Chain Management, Logistik
7	**Operative Effizienz**
8	Produktorientierte Strategie
9	Technologieorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

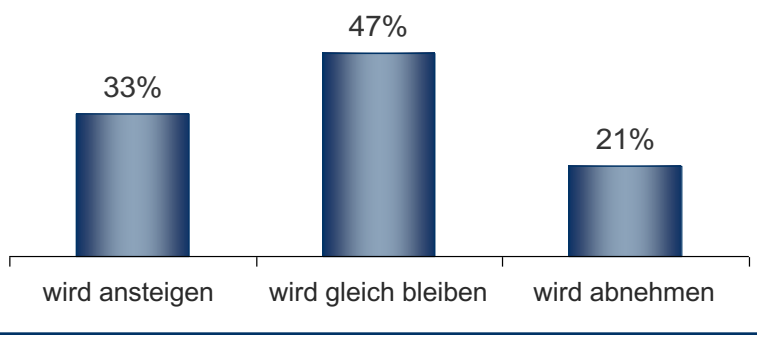


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Strategische Planung
4	Marketing, Vertrieb
5	Business Development
6	Supply Chain Management, Logistik
7	Operative Effizienz
8	**Produktorientierte Strategie**
9	Technologieorientierte Strategie
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

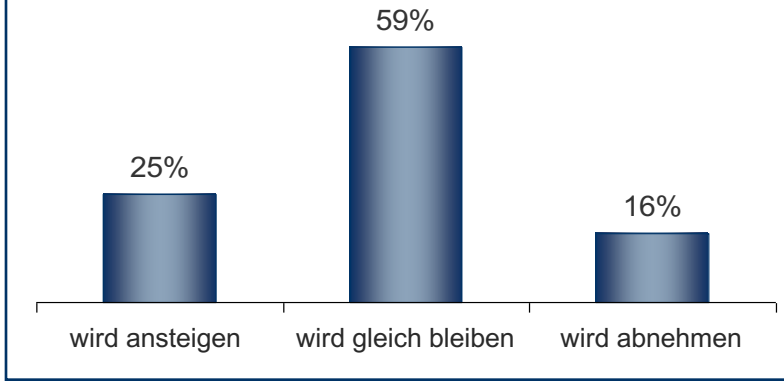


Anzahl der Nennungen in %

Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Strategische Planung
4	Marketing, Vertrieb
5	Business Development
6	Supply Chain Management, Logistik
7	Operative Effizienz
8	Produktorientierte Strategie
9	**Technologieorientierte Strategie**
10	Controlling

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010

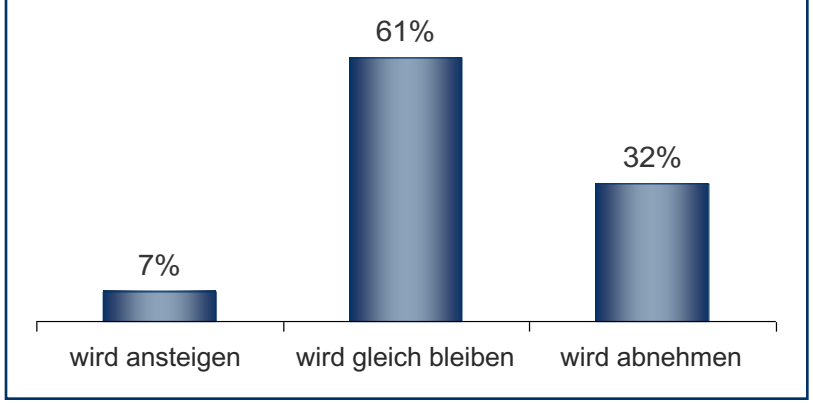


Anzahl der Nennungen in %

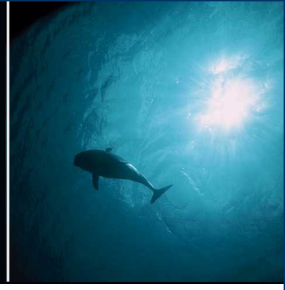
Wie werden sich Ihre Budgetprioritäten mittelfristig voraussichtlich entwickeln?

Rang	Budgetprioritäten 2006
1	Geschäftsprozessoptimierung
2	Kostensenkung, Rationalisierung
3	Strategische Planung
4	Marketing, Vertrieb
5	Business Development
6	Supply Chain Management, Logistik
7	Operative Effizienz
8	Produktorientierte Strategie
9	Technologieorientierte Strategie
10	**Controlling**

Erwartete Budgetentwicklung bis 2010



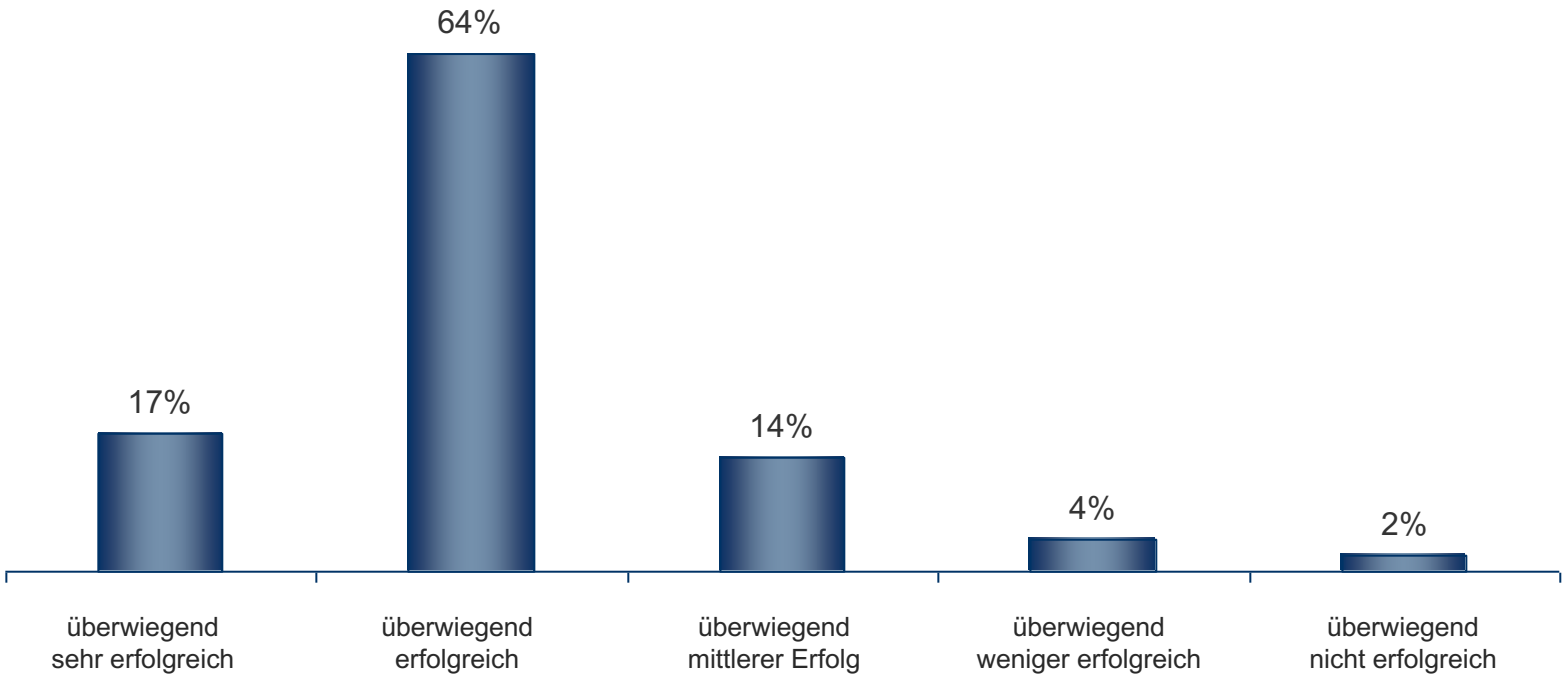
Anzahl der Nennungen in %



Inhalt

		Seite
7	Telekommunikation, Elektrotechnik und Informationstechnologie	528
7.1	Die Stichprobe	529
7.2	Kennzahlen der betrachteten Berater	533
7.3	Beurteilung und Image der Berater 1: Themenfelder	547
7.4	Beurteilung und Image der Berater 2: Kompetenzfelder	622
7.5	Entwicklung der Beratungsnachfrage	639
7.6	Beurteilung des Beratungserfolgs	651

Wie beurteilen Sie den Erfolg der in Ihrem Unternehmen in der Vergangenheit durchgeführten Managementberatungsprojekte?



DGMF

Deutsche Gesellschaft für Managementforschung

Institut für Management und Beratung

Prof. Dr. Dietmar Fink

Copyright © 2006