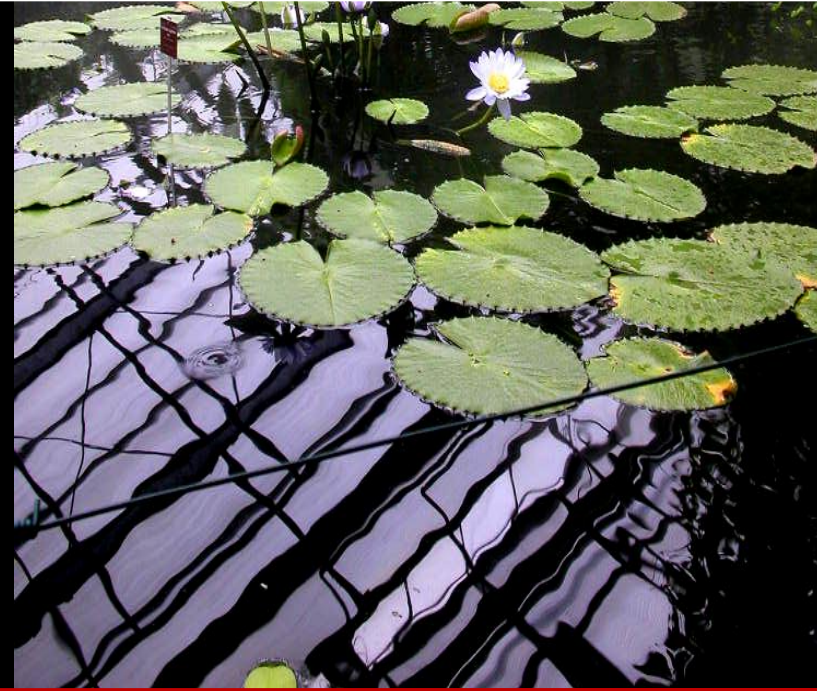


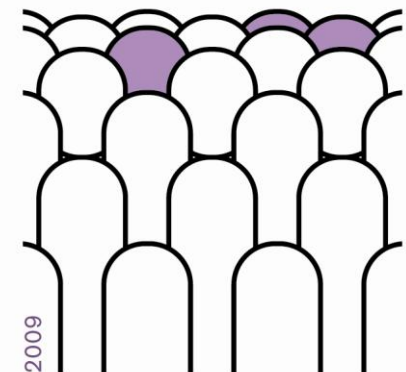


Hidden Champions

des Beratungsmarktes

2009

Hidden
Champions



2009

Impressum

Herausgeber der Studie:

WGMB Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung mbH

Johannes-Henry-Str. 22
53113 Bonn

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

Bianka Knoblach
bianka.knoblach@wgmb.org

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

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

Die Hidden Champions des Beratungsmarktes (I)

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 Unter-

suchung widmen wir uns bereits zum dritten 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. 249 Teilnehmer haben uns detailliert Auskunft gegeben, darunter 112 Vorstände und Geschäftsführer, 89 Budgetverantwortliche und 23 Projektleiter. 52 Teilnehmer stammen aus den DAX 30-Unternehmen.

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

Die Vorstudie

Um eine Teilnahme an der Hidden-Champions-Studie kann man sich als Berater *nicht bewerben*. Die betrachteten Firmen werden von einem Expertengremium, das

sich aus Marktanalysten, Meta Consultants und Beratungskunden zusammensetzt, ausgewählt. Für die vom Expertengremium vorgeschlagenen Beratungsunternehmen wurde im Rahmen der Vorstudie eine Referenzstichprobe von Führungskräften 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 er-

→

Die Hidden Champions des Beratungsmarktes (II)

heben 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 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, zum anderen wurden gezielt einzelne Kunden der Berater angesprochen, die wir in die Hauptuntersuchung aufgenommen haben. Auch die Ergebnisse derjenigen Beratungsfirmen, die sich in der Hauptstudie letztendlich nicht als Hidden Champions qualifizieren konnten, werden von uns *nicht veröffentlicht*.

An dieser Stelle möchten wir uns bei allen Teilnehmern der Studie bedanken, die uns ihre Zeit gewidmet haben und uns an ihren Erfahrungen mit Beratungsunternehmen teilhaben lassen. Ihre Erläuterungen und Antworten sind es, die die Grundlage für

unsere Analysen bilden und dazu beitragen, den Markt der Unternehmensberater transparenter werden zu lassen.

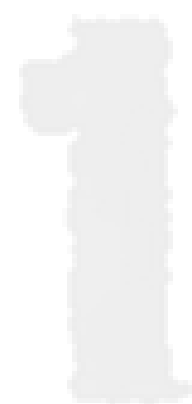
Bonn, im Frühjahr 2009

Professor Dr. Dietmar Fink
Geschäftsführer

Bianka Knoblach
Studienleitung

Inhalt

	Seite
1 Aufbau der Studie	5
2 Executive Summary	12
3 Die Spezialgebiete der Hidden Champions	49
4 Kriterien bei der Beraterwahl	107
5 Profile der Hidden Champions	180



Ein Hidden Champion – was ist das?

1

Ein Hidden Champion ist vergleichsweise unbekannt

Kriterium 1: Im Topmanagement deutscher Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 1 Mrd. Euro darf der „ungestützte Bekanntheitsgrad“, also der Anteil der Personen, die eine Beratung kennen, ohne dass ihnen Erinnerungshilfen bereitgestellt werden, höchstens 15% betragen.

2

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 in der untersuchten Stichprobe mindestens bei 50% liegen.

3

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.

Das Erhebungsdesign (I)

► Datenerhebung

Die Erhebung der Daten erfolgte schriftlich im Februar und März 2009 mithilfe eines standardisierten Fragebogens und wurde durch telefonische und persönliche Interviews ergänzt. Einschätzungen zur Kompetenz der Berater wurden mithilfe von Ratingskalen erhoben.

► Skalenniveaus

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

► Kompetenzabschätzung

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

► Rankings

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

Das Erhebungsdesign (II)

► Subjektivität

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

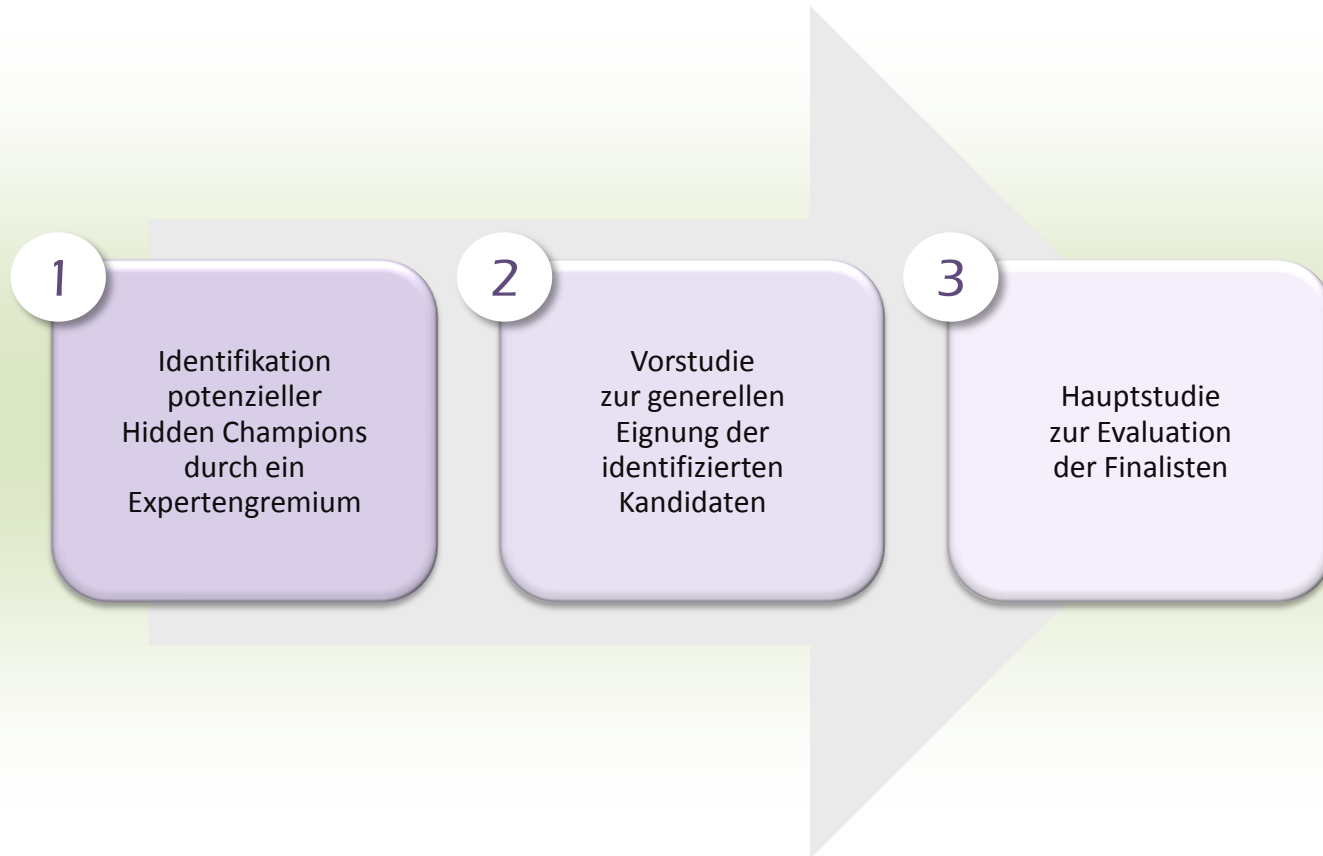
► Repräsentativität

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

► Haftungsausschluss

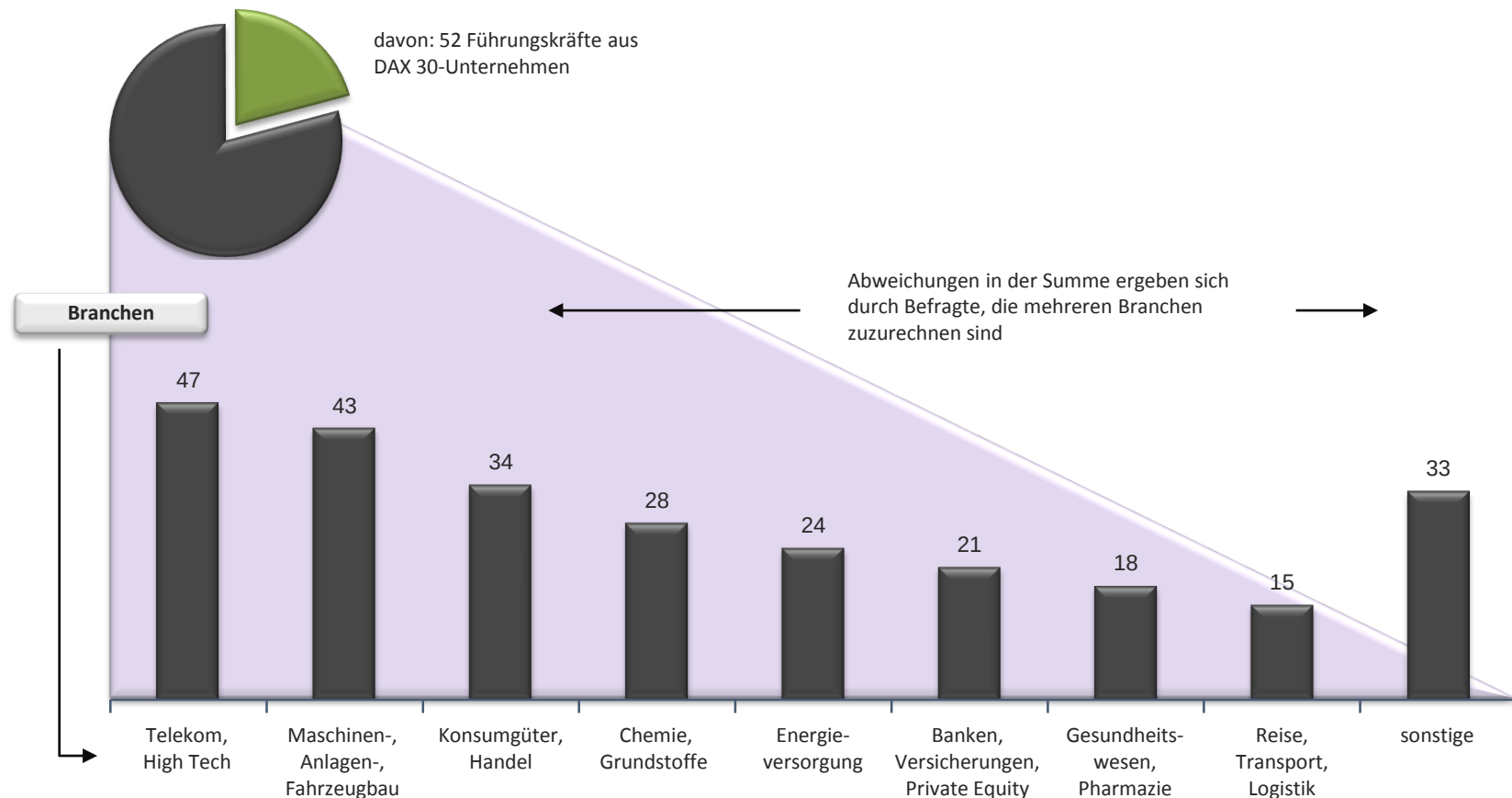
Alle in dieser Studie veröffentlichten Daten wurden mit der gebotenen Sorgfalt erhoben und ausgewertet. Die WGMB übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben der Befragten und der darauf aufbauenden Analysen. Ansprüche wegen möglicher Unrichtigkeiten, insbesondere Regressansprüche bei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

Die Analyse der Hidden Champions erfolgte in einem dreistufigen Prozess

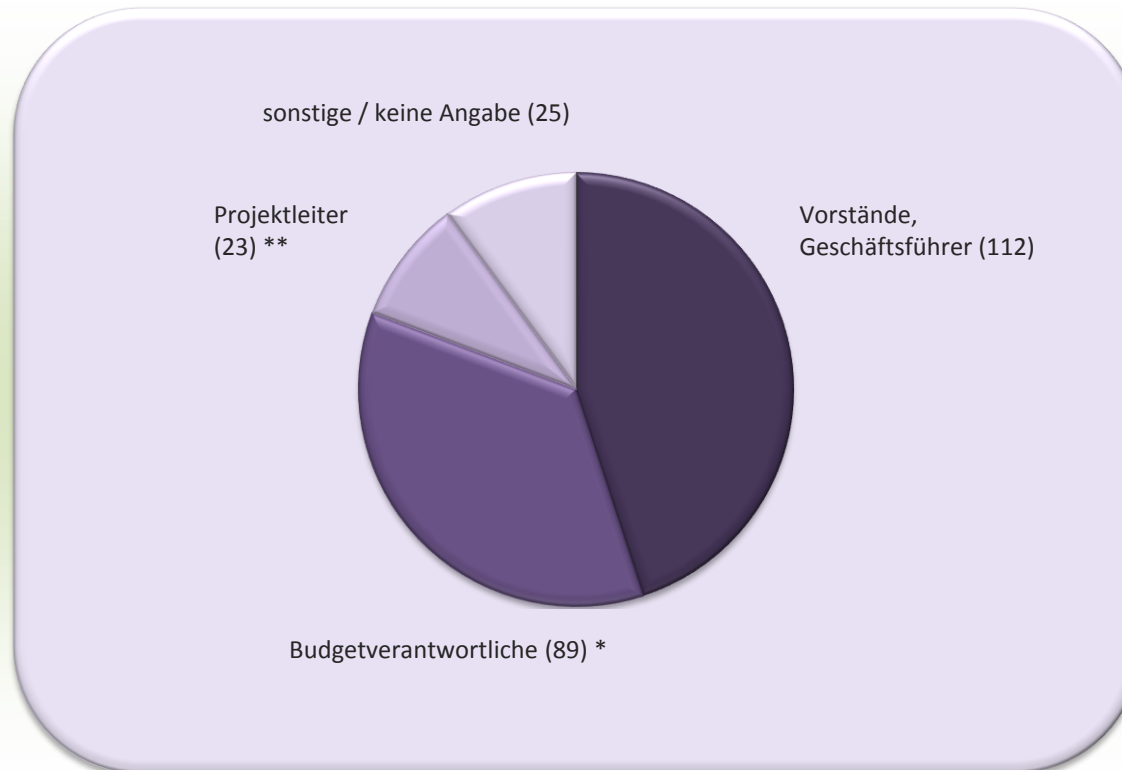


Im Rahmen der Hauptstudie wurden die betrachteten Berater von 249 Führungskräften aus unterschiedlichen Branchen evaluiert

249 Führungskräfte deutscher Großunternehmen



Die befragten Führungskräfte lassen sich in drei maßgebliche Entscheidergruppen unterteilen



* nicht zugleich Vorstand oder Geschäftsführer

** nicht zugleich Budgetverantwortlicher, Vorstand oder Geschäftsführer

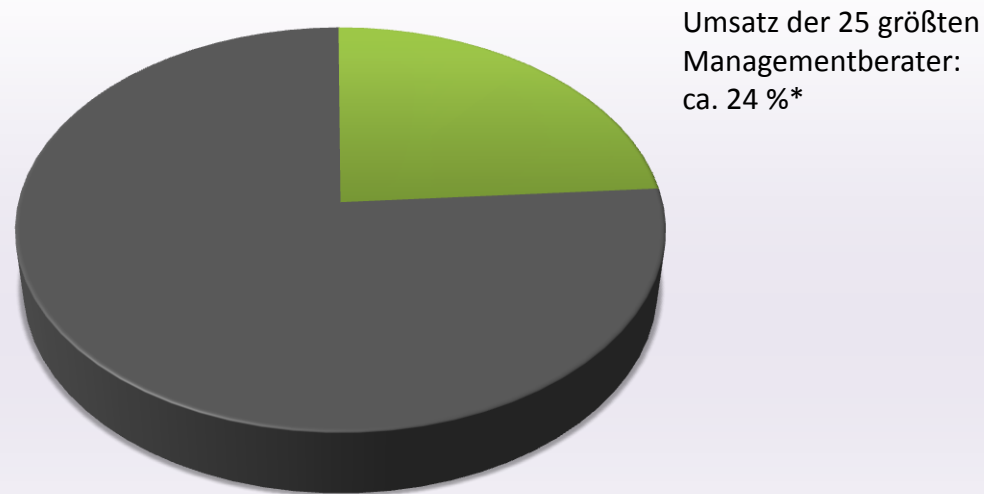
Inhalt

	Seite
1 Aufbau der Studie	5
2 Executive Summary	12
3 Die Spezialgebiete der Hidden Champions	49
4 Kriterien bei der Beraterwahl	107
5 Profile der Hidden Champions	180

Nur eine geringe Zahl kleinerer Managementberater ist dazu in der Lage, in der eigenen Spezialdisziplin erfolgreich gegen die Champions des Marktes anzutreten

- ▶ Nahezu ein Viertel des rund 18 Milliarden Euro großen Beratungsmarktes wird von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet
- ▶ Nur wenigen kleineren Beratungsunternehmen gelingt es, im Top-Segment des Marktes erfolgreich zu konkurrieren
- ▶ 2009 konnten sich zehn Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren; sie sind mit ihren Leistungen in drei Segmenten des Beratungsmarktes aktiv
- ▶ Im Einzelnen lassen sich die Hidden Champions sieben Fachdisziplinen zuordnen
Marketing und Vertrieb, Business Development, operative Effizienz, Supply Chain Management, Corporate Finance, wertorientiertes Management und Controlling
- ▶ Barkawi Management Consultants gelingt es, sich im eigenen Spezialgebiet am deutlichsten von den Champions – BCG, McKinsey und Roland Berger – abzusetzen

Nahezu ein Viertel des rund 18 Milliarden Euro großen Beratungsmarktes wird von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet



Marktvolumen 2008: ca. 18,2 Mrd. Euro*
(ca. 14.000 Beratungsfirmen)



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

*Quelle: BDU, Lünendonk, WGMB

2009 konnten sich zehn Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren


MANAGEMENT ENGINEERS
Consulting to Completion

 TellSell Consulting

— Barkawi Management Consultants —

 Stern Stewart & Co.

— BrainNet —

 kerkhoff
CONSULTING

— goetzpartners Management Consultants —

 **BARKAWI**
Management Consultants

— Prof. Homburg & Partner —

— Horváth & Partners —

 **J&M** MANAGEMENT
CONSULTING

— J&M Management Consulting —

 **Prof. Homburg
& Partner**

— Kerkhoff Consulting —

— Management Engineers —

 goetzpartners

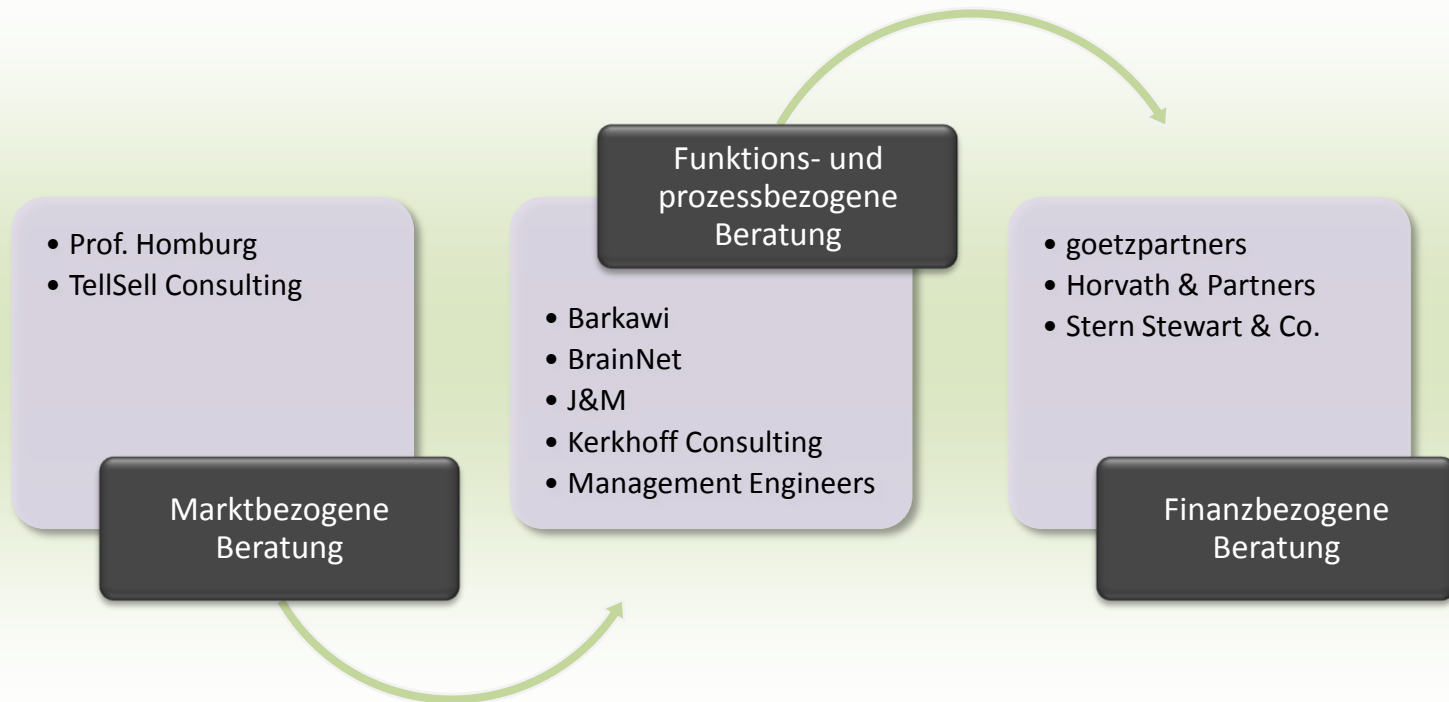
— Stern Stewart & Co. —

 **BrainNet**

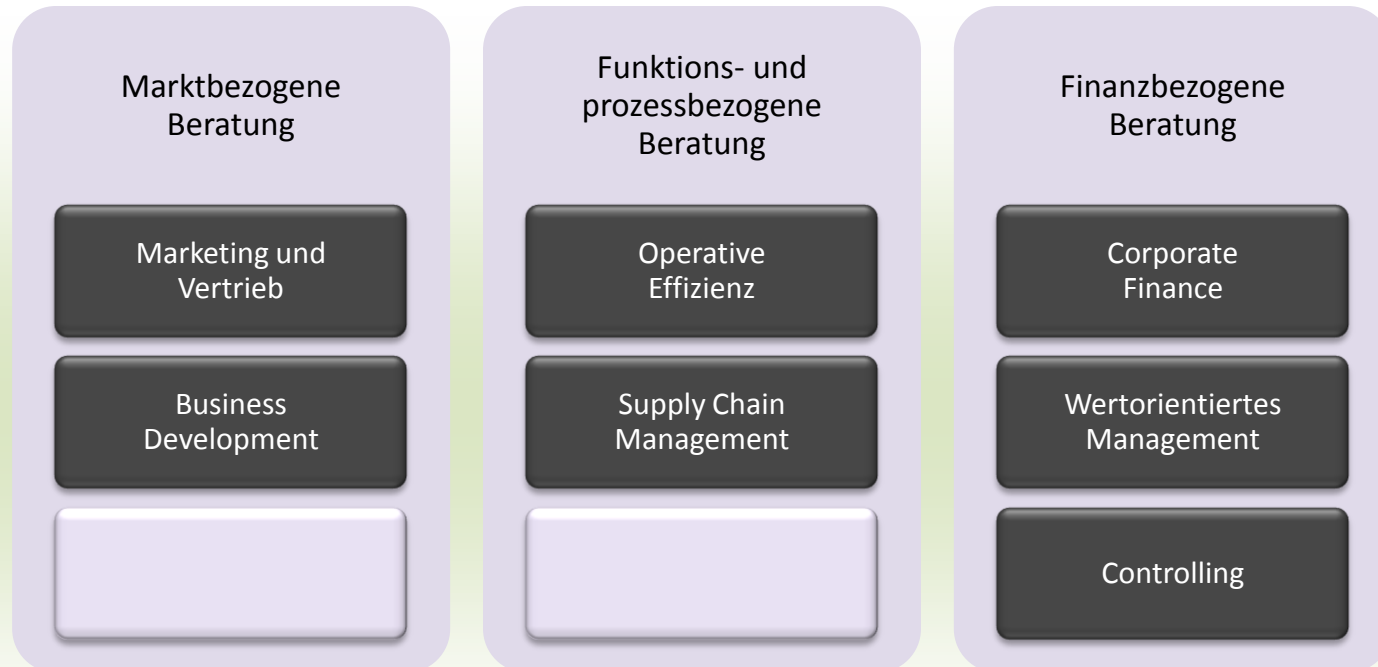
— TellSell Consulting —

 **HORVÁTH & PARTNERS**
MANAGEMENT CONSULTANTS

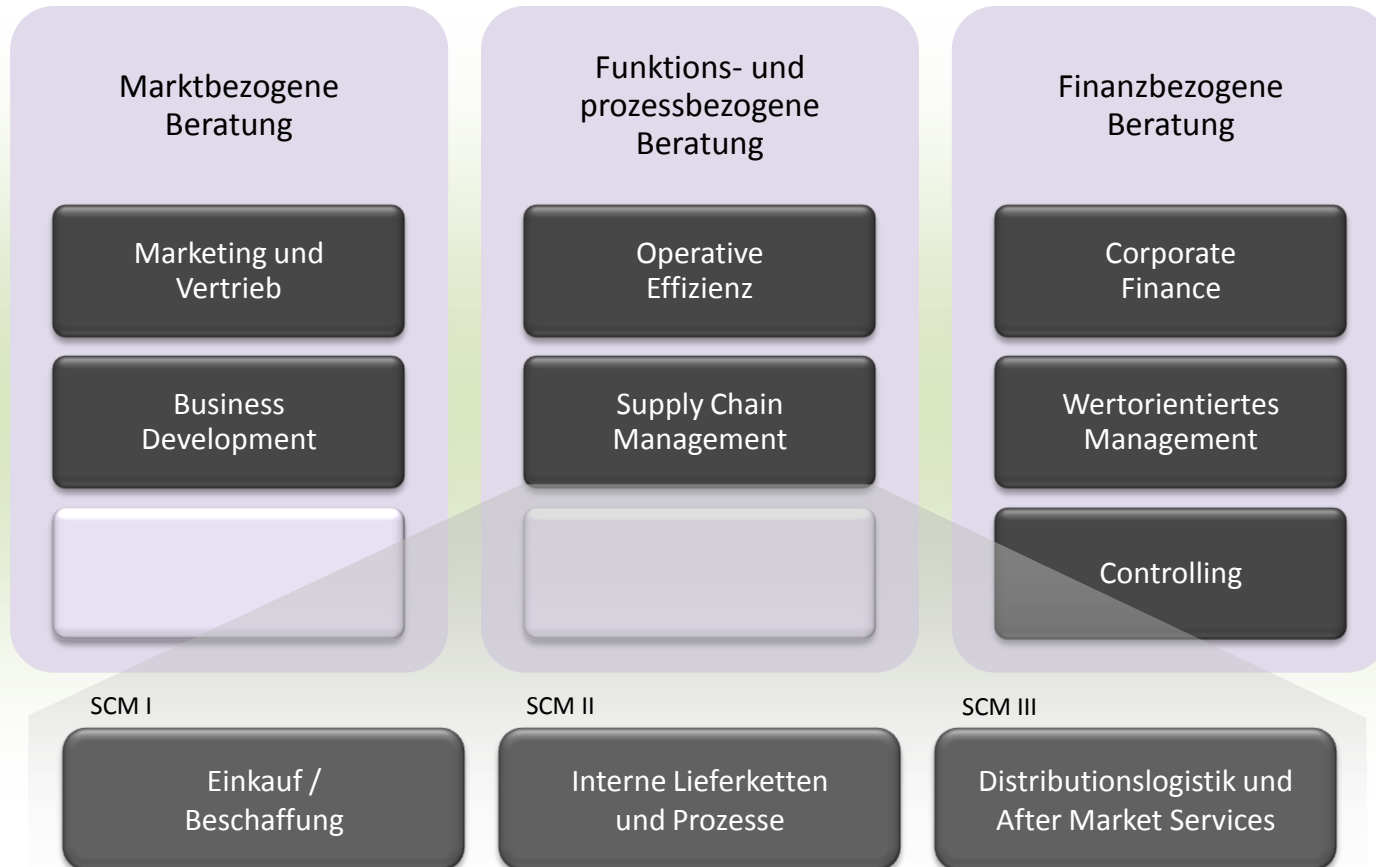
Die Hidden Champions sind mit ihren Leistungen in drei Segmenten des Beratungsmarktes aktiv



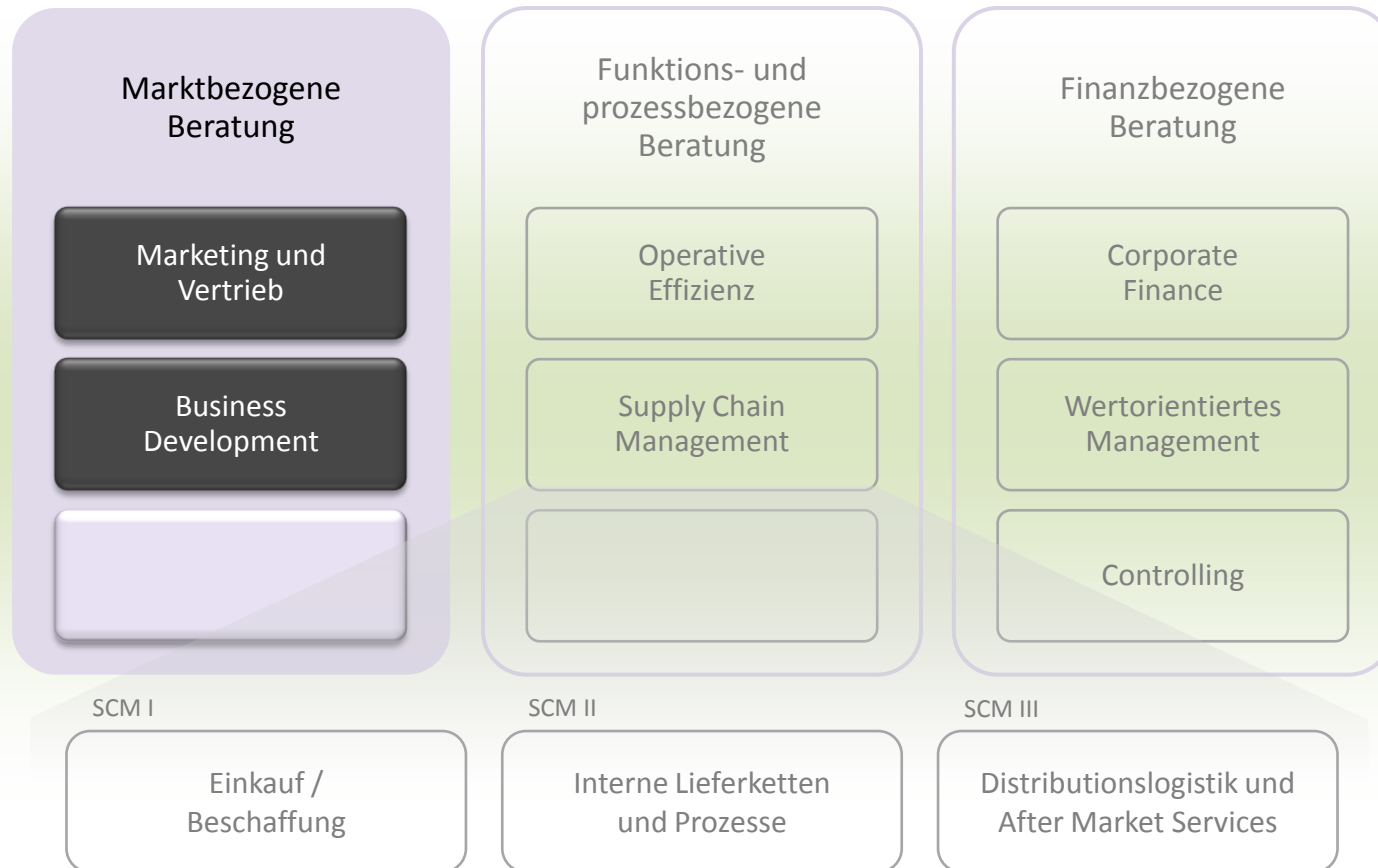
Im Einzelnen lassen sich die Spezialgebiete der Hidden Champions sieben Fachdisziplinen zuordnen



Im Bereich „Supply Chain Management“ konnten sich in drei Subkategorien unterschiedliche Firmen als Hidden Champions qualifizieren



Die Hidden Champions der marktbezogenen Beratung ...



In Marketing- und Vertriebsfragen kann sich Prof. Homburg & Partner als Hidden Champion qualifizieren

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Marketing und
Vertrieb

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Prof. Homburg & Partner	459	64
2	McKinsey & Company	390	94
3	TellSell Consulting	379	89
4	Boston Consulting Group	357	108
5	Roland Berger	335	79
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Zur Entwicklung von Neugeschäft – dem so genannten Business Development – erweist sich TellSell Consulting als Nummer 1

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Business
Development

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	435	75
2	Boston Consulting Group	364	73
3	McKinsey & Company	356	81
4	OC&C Strategy Consultants	350	71
5	Roland Berger	329	83
...	...	...	...
...	...	...	...

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

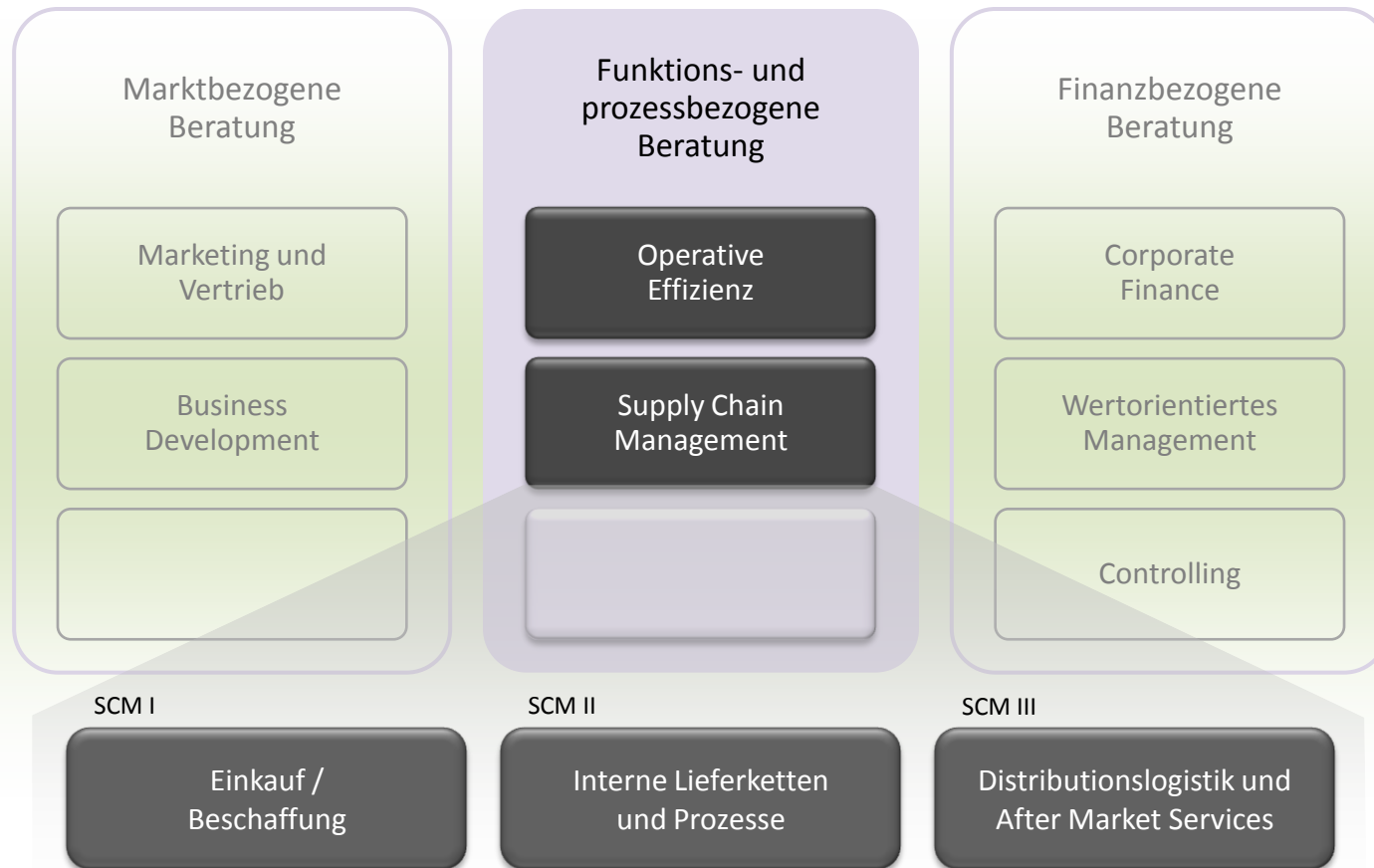
500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Die Hidden Champions der funktions- und prozessbezogenen Beratung ...



Geht es um die Optimierung der operativen Effizienz, wird Management Engineers die höchste Kompetenz zugesprochen

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Operative Effizienz

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Management Engineers	433	55
2	Roland Berger	378	80
3	McKinsey & Company	373	70
4	goetzpartners	369	79
5	Boston Consulting Group	305	62
...	...	...	...
...	...	...	...

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Im Einkaufs- und Beschaffungsbereich können sich mit BrainNet und Kerkhoff Consulting zwei Firmen als Hidden Champions qualifizieren

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Einkauf /
Beschaffung

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	BrainNet	393	122
2	Kerkhoff Consulting	388	101
3	McKinsey & Company	341	98
4	Boston Consulting Group	335	83
5	Roland Berger	314	105
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Während BrainNet vor allem bei Budgetverantwortlichen punktet, wird Kerkhoff Consulting auf der Vorstandsebene besonders geschätzt

Vorstände

Rang	Beratung	Pkte
1	Kerkhoff Consulting	406
2	BrainNet	359
3	Boston Consulting Group	332
4	McKinsey & Company	330
5	Roland Berger	317
...	...	...

Budgetverantwortliche

Rang	Beratung	Pkte
1	BrainNet	450
2	McKinsey & Company	355
3	Boston Consulting Group	345
4	Kerkhoff Consulting	340
5	Roland Berger	290
...	...	...

Im Hinblick auf die Gestaltung interner Lieferketten und Prozesse qualifiziert sich J&M Management Consulting als Hidden Champion

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Interne Lieferketten
und Prozesse

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	J&M Management Consulting	422	65
2	Roland Berger	389	68
3	Management Engineers	385	86
4	McKinsey & Company	367	69
5	BrainNet	356	81
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Distributionslogistik und After Market Services gelten als klare Domäne von Barkawi Management Consultants

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Distributionslogistik
und After Market
Services

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

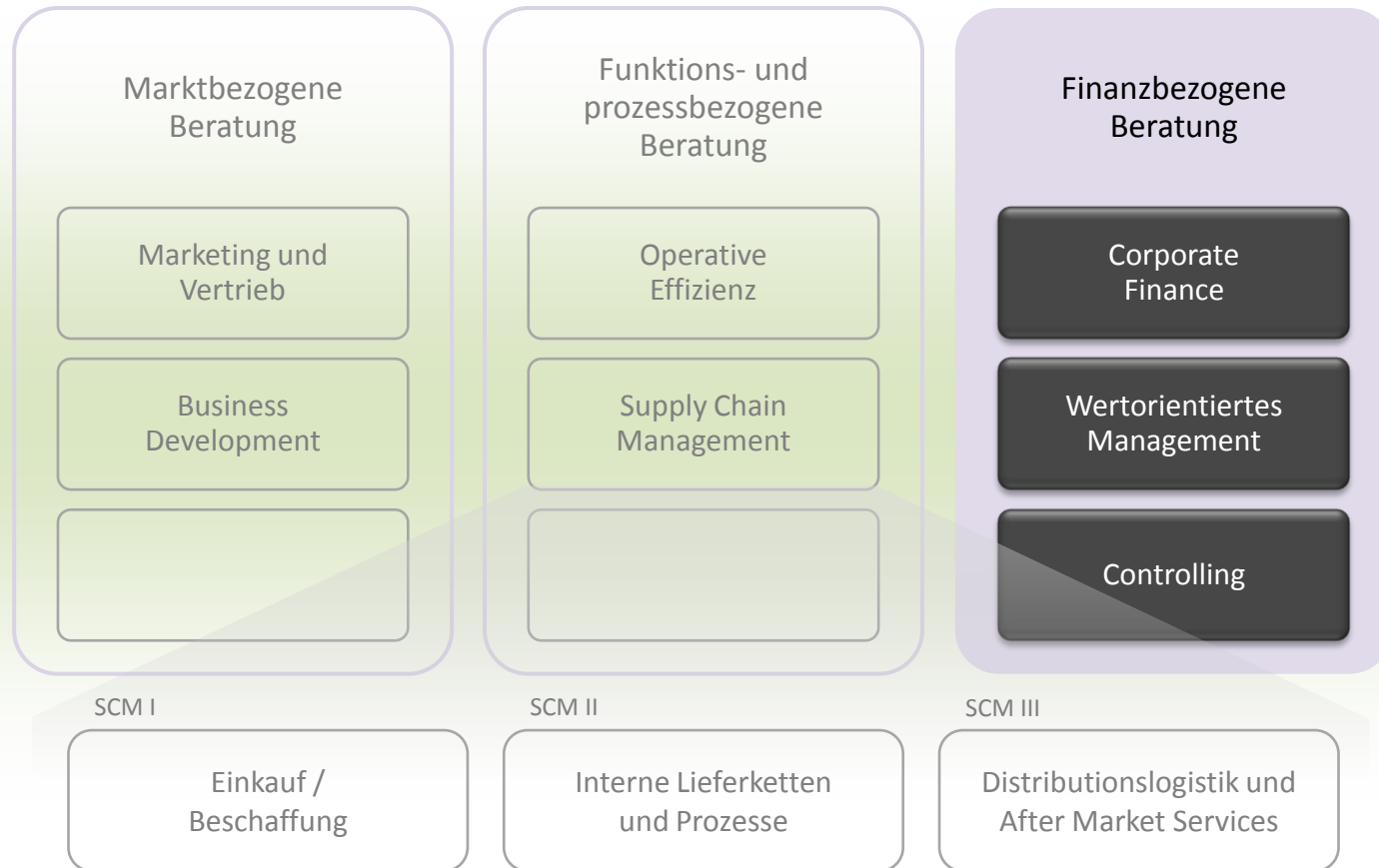
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Barkawi Management Consultants	450	67
2	Boston Consulting Group	342	84
3	J&M Management Consulting	341	87
4	BrainNet	338	77
5	Roland Berger	328	75
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Die Hidden Champions der finanzbezogenen Beratung ...



Im Bereich Corporate Finance – bei strategischen Due Diligences, Kapitalmarkt- und Merger-Strategien – genießt goetzpartners den besten Ruf

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Corporate
Finance

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	goetzpartners	404	71
2	McKinsey & Company	379	58
3	Boston Consulting Group	371	99
4	Roland Berger	362	77
5	Stern Stewart & Co.	317	72
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Stern Stewart & Co. qualifizieren sich als Hidden Champion im wertorientierten Management

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Wertorientiertes
Management

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Stern Stewart & Co.	440	88
2	McKinsey & Company	378	81
3	Boston Consulting Group	365	79
4	Horváth & Partners	340	99
5	goetzpartners	330	116
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

In Controlling-Fragen wird Horváth & Partners die höchste Kompetenz beigemessen

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Controlling

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Horváth & Partners	457	77
2	McKinsey & Company	353	96
3	Stern Stewart & Co.	350	90
4	Roland Berger	344	81
5	Boston Consulting Group	332	82
...	...	...	...
...	...	...	...

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Barkawi Management Consultants gelingt es, sich im eigenen Spezialgebiet am deutlichsten von BCG, McKinsey und Roland Berger abzusetzen

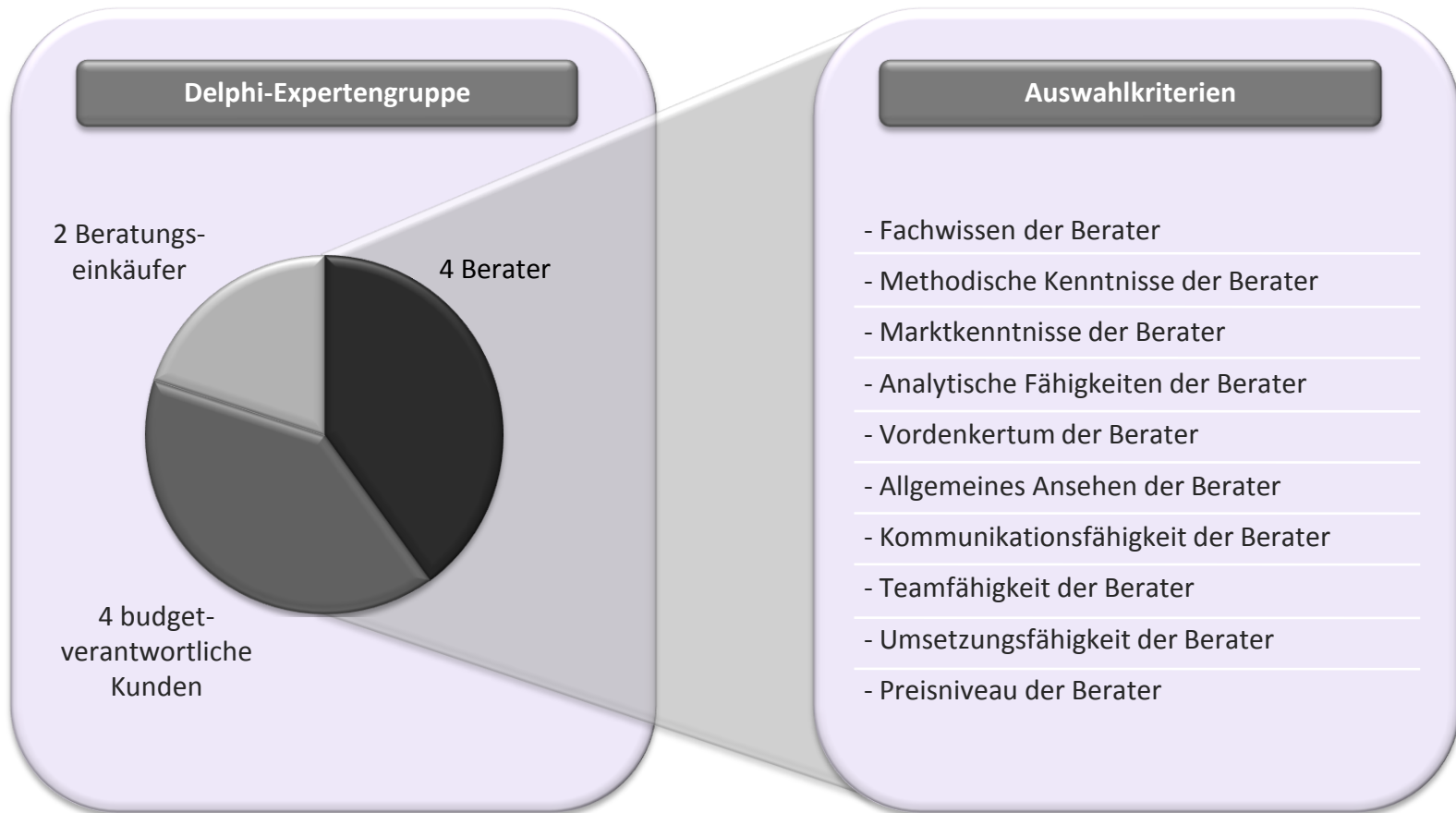
Rang	Beratung	Fachdisziplin	Diff.*
1	Barkawi Management Consultants	Distributionslogistik /After Market	108
2	Horváth & Partners	Controlling	104
3	TellSell Consulting	Business Development	71
4	Prof. Homburg & Partner	Marketing und Vertrieb	69
5	Stern Stewart & Co.	Wertorientiertes Management	62
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Differenz der Kompetenzwerte zum jeweils bestplatzierten Champion ist ein Maßstab für die **DIFFERENZIERUNG** eines Hidden Champions in seiner Fachdisziplin

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

- ▶ Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl eines Managementberaters wurden in einer Delphi-Befragung gemeinsam mit Beratern und ihren Kunden definiert
- ▶ Bei der Auswahl spezialisierter Managementberater wird dem Fachwissen die größte Bedeutung beigemessen, gefolgt von der Umsetzungsfähigkeit
- ▶ Die Bedeutung des Fachwissens hat in den vergangenen sechs Jahren deutlich zugenommen
- ▶ Die Hidden Champions profilieren sich vor allem hinsichtlich ihrer Umsetzungsfähigkeit, ihrer Teamfähigkeit und ihres Preisniveaus
- ▶ In fachlicher Hinsicht liefern sie sich ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit den Champions
- ▶ Das höchste Fachwissen aller betrachteten Berater wird Horváth & Partners zugesprochen
- ▶ TellSell Consulting und Management Engineers wird die höchste Umsetzungsfähigkeit bescheinigt

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



*Quelle: WGMB 2007

Bei der Auswahl spezialisierter Managementberater wird dem Fachwissen die größte Bedeutung beigemessen, gefolgt von der Umsetzungsfähigkeit

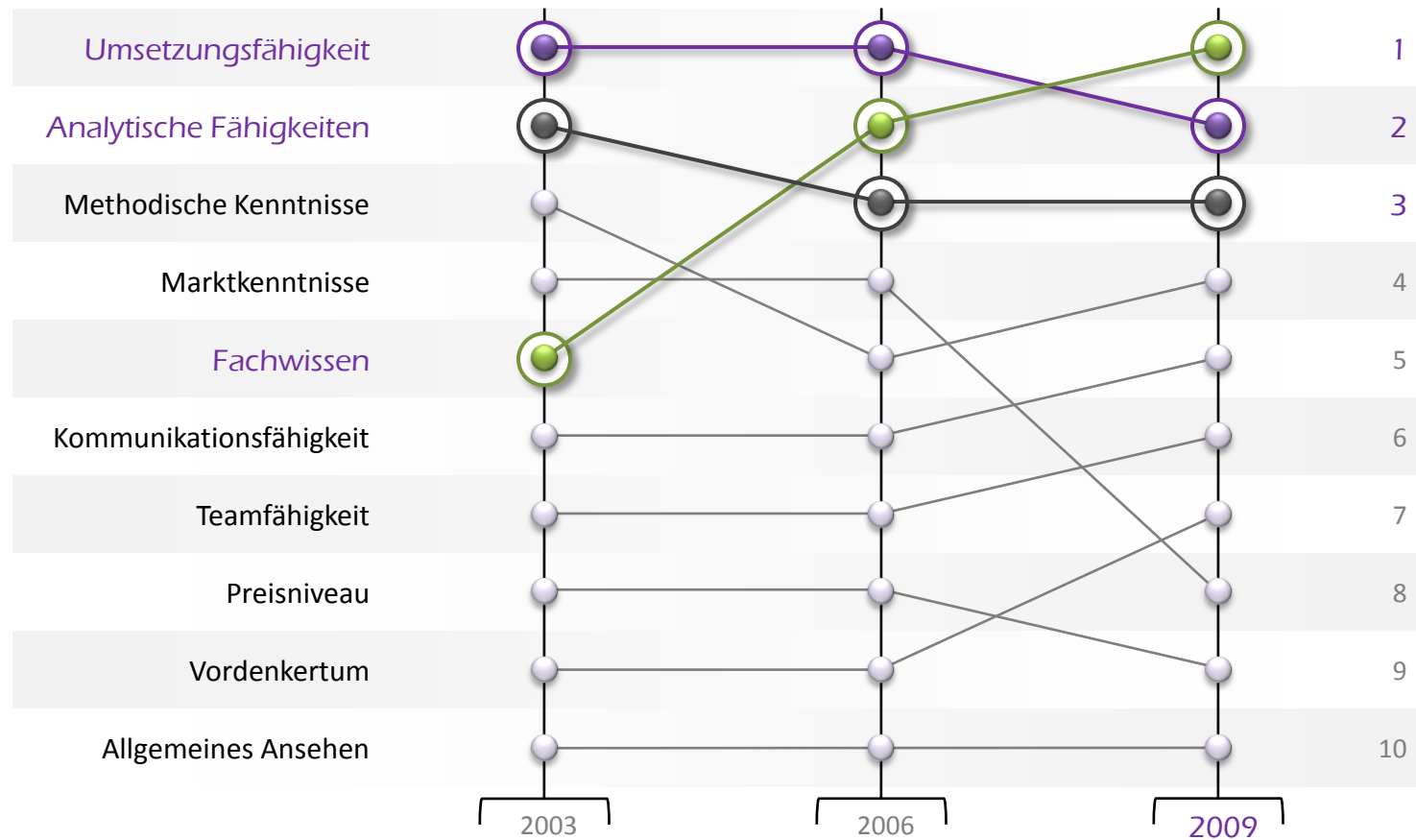
Rang	Auswahlkriterium	Punkte
1	Fachwissen	453
2	Umsetzungsfähigkeit	445
3	Analytische Fähigkeiten	444
4	Methodische Kenntnisse	437
5	Kommunikationsfähigkeit	425
6	Teamfähigkeit	420
7	Vordenkertum	418
8	Marktkenntnisse	415
9	Preisniveau	360
10	Allgemeines Ansehen	286

500 Punkte = hohe Bedeutung

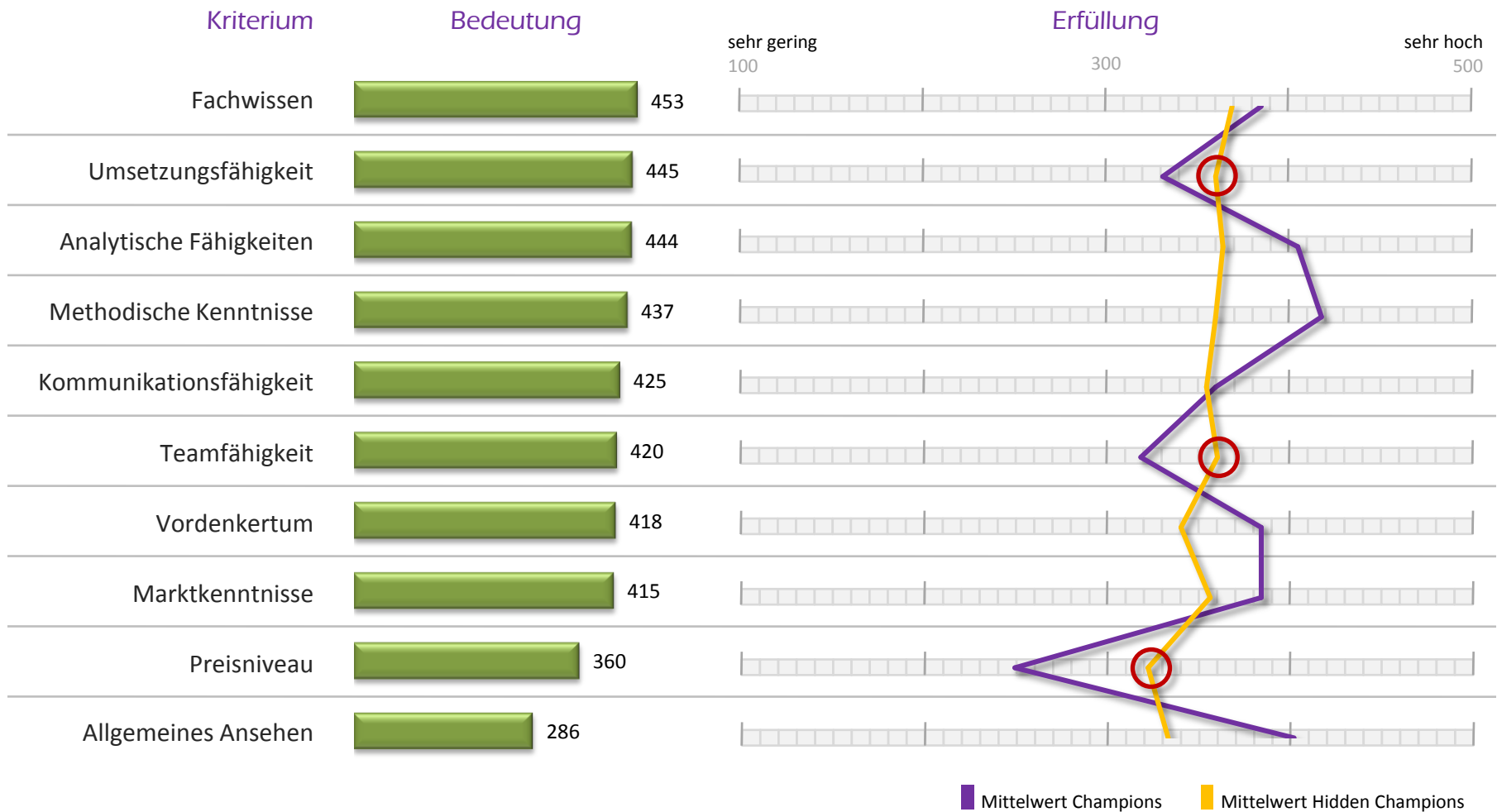
300 Punkte = mittlere Bedeutung

100 Punkte = geringe Bedeutung

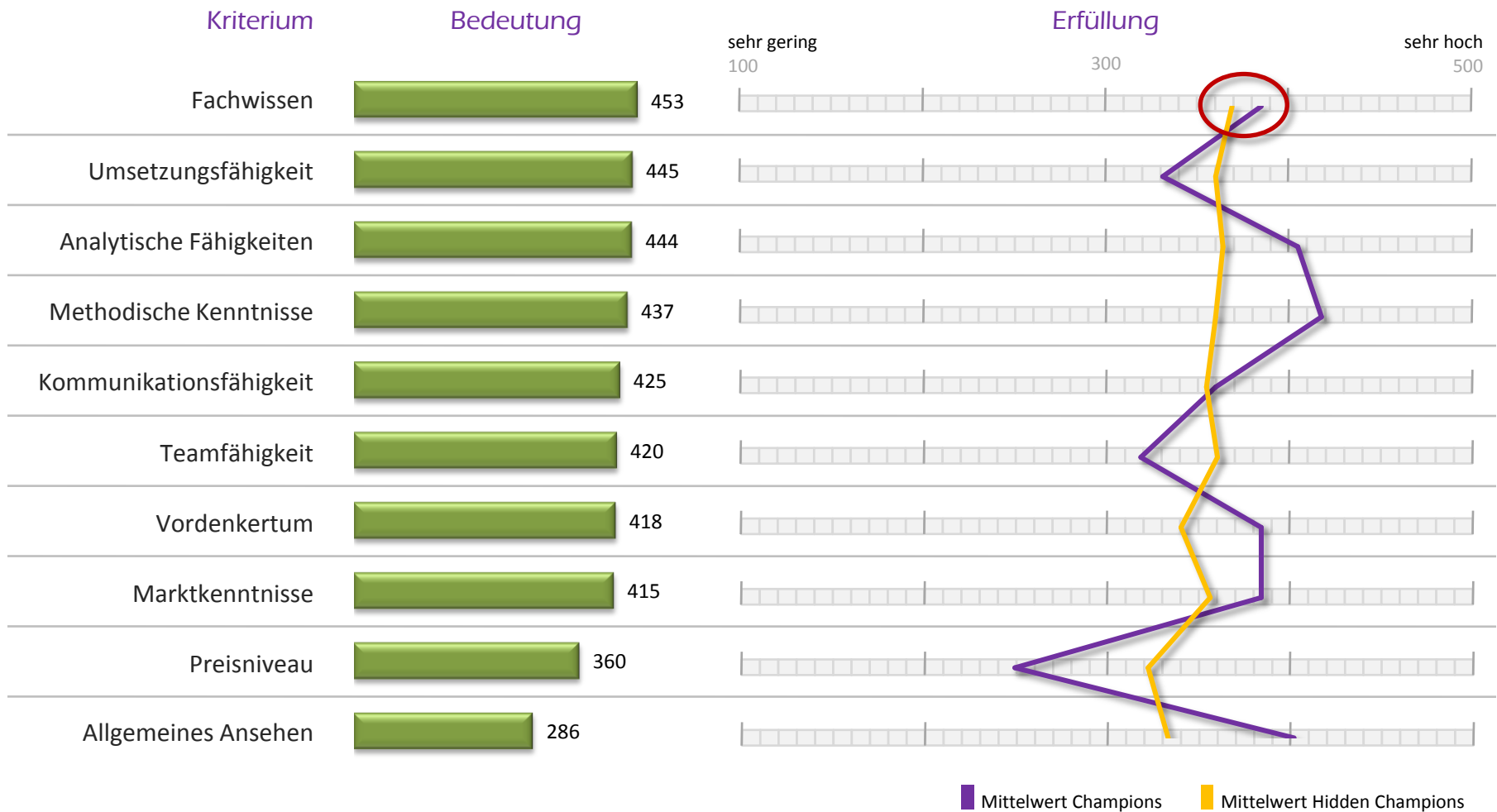
Die Bedeutung des Fachwissens hat in den vergangenen sechs Jahren deutlich zugenommen



Die Hidden Champions profilieren sich vor allem hinsichtlich ihrer Umsetzungsfähigkeit, ihrer Teamfähigkeit und ihres Preisniveaus



In fachlicher Hinsicht liefern sie sich ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit den Champions



Das höchste Fachwissen aller betrachteten Berater wird Horváth & Partners zugesprochen

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Fachwissen

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Horváth & Partners	394	86
2	McKinsey & Company	390	82
3	BrainNet	388	108
4	Boston Consulting Group	387	72
5	Stern Stewart & Co.	375	77
...	...	...	...
...	...	...	...

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

TellSell Consulting und Management Engineers wird die höchste Umsetzungsfähigkeit bescheinigt

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Umsetzungsfähigkeit

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	393	102
2	Management Engineers	389	91
3	Roland Berger	380	90
4	Horváth & Partners	374	96
5	Stern Stewart & Co.	367	79
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Die besten analytischen Fähigkeiten besitzen McKinsey und die Boston Consulting Group

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Analytische
Fähigkeiten

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	McKinsey & Company	421	85
2	Boston Consulting Group	411	80
3	Horváth & Partners	392	83
4	Stern Stewart & Co.	389	82
5	Roland Berger	381	79
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Auch die methodischen Kenntnisse von McKinsey und der Boston Consulting Group werden besser bewertet als die der Hidden Champions

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Methodische
Kenntnisse

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	McKinsey & Company	433	84
2	Boston Consulting Group	426	72
3	Horváth & Partners	395	85
4	Roland Berger	393	80
5	Prof. Homburg & Partner	385	92
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

TellSell Consulting besitzt in den Augen der Befragten die besten kommunikativen Fähigkeiten

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Kommunikations-
fähigkeit

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	388	84
2	Horváth & Partners	373	81
3	Stern Stewart & Co.	369	86
4	Boston Consulting Group	368	86
5	BrainNet	367	88
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Auch im Hinblick auf die Teamfähigkeit erhält TellSell Consulting die besten Bewertungen

2009
Top 5
1 2 3 4 ...
Teamfähigkeit

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	402	91
2	Horváth & Partners	394	88
3	Stern Stewart & Co.	386	90
4	Prof. Homburg & Partner	365	84
5	goetzpartners	356	84
...	...	...	...
...	...	...	...

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Die Boston Consulting Group und McKinsey gelten als die besten Vordenker des Marktes

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Vordenkertum

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Boston Consulting Group	409	81
2	McKinsey & Company	394	91
3	TellSell Consulting	379	93
4	Stern Stewart & Co.	372	85
5	Prof. Homburg & Partner	367	91
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Die besten Marktkenntnisse werden ebenfalls McKinsey und BCG zugesprochen

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Marktkenntnisse

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	McKinsey & Company	397	80
2	Boston Consulting Group	392	78
3	TellSell Consulting	381	93
4	Prof. Homburg & Partner	377	93
5	Roland Berger	363	80
...	...	...	...
...	...	...	...

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Das attraktivste Preisniveau bietet TellSell Consulting

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Preisniveau

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	359	68
2	BrainNet	337	88
2	Horváth & Partners	337	77
4	Prof. Homburg & Partner	335	79
5	goetzpartners	324	83
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Das höchste allgemeine Ansehen genießen die drei Champions – BCG, McKinsey und Roland Berger

2009
Top 5
1 2 3 4 ...

Allgemeines
Ansehen

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

500 Punkte = sehr hoch

300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

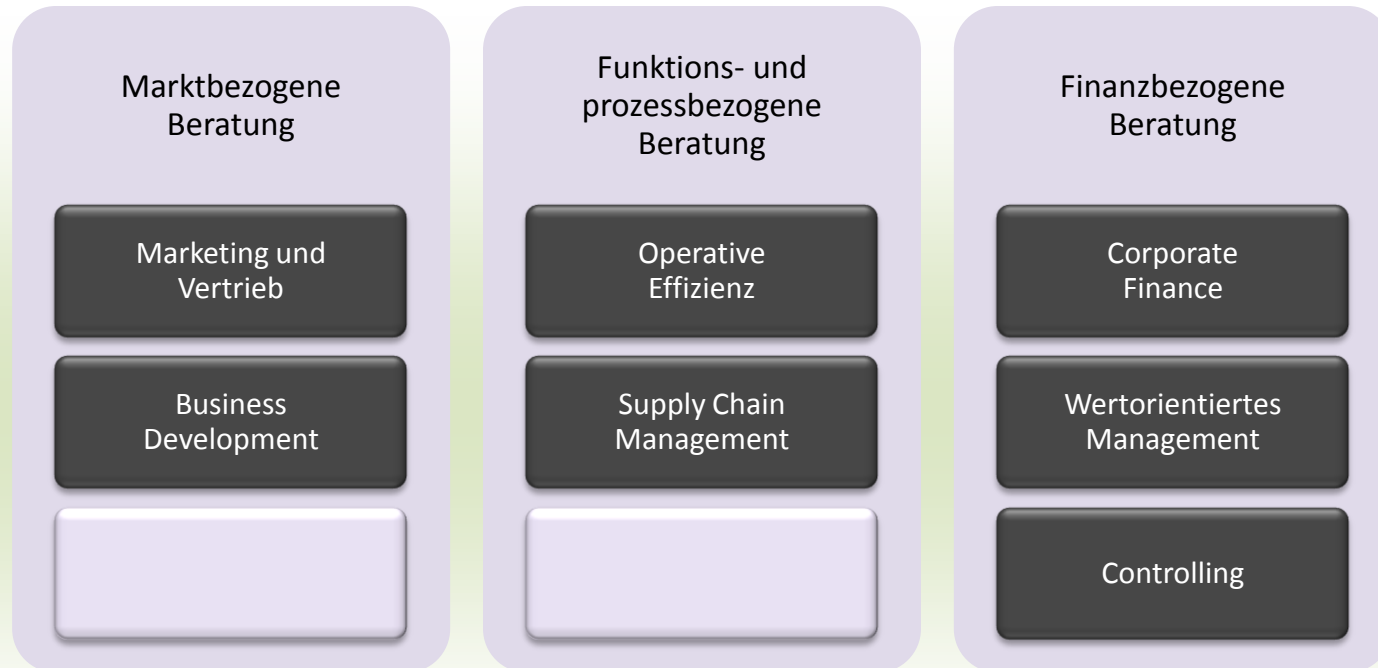
Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Boston Consulting Group	412	90
2	McKinsey & Company	405	96
3	Roland Berger	388	93
4	Stern Stewart & Co.	367	89
5	Horváth & Partners	365	88
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

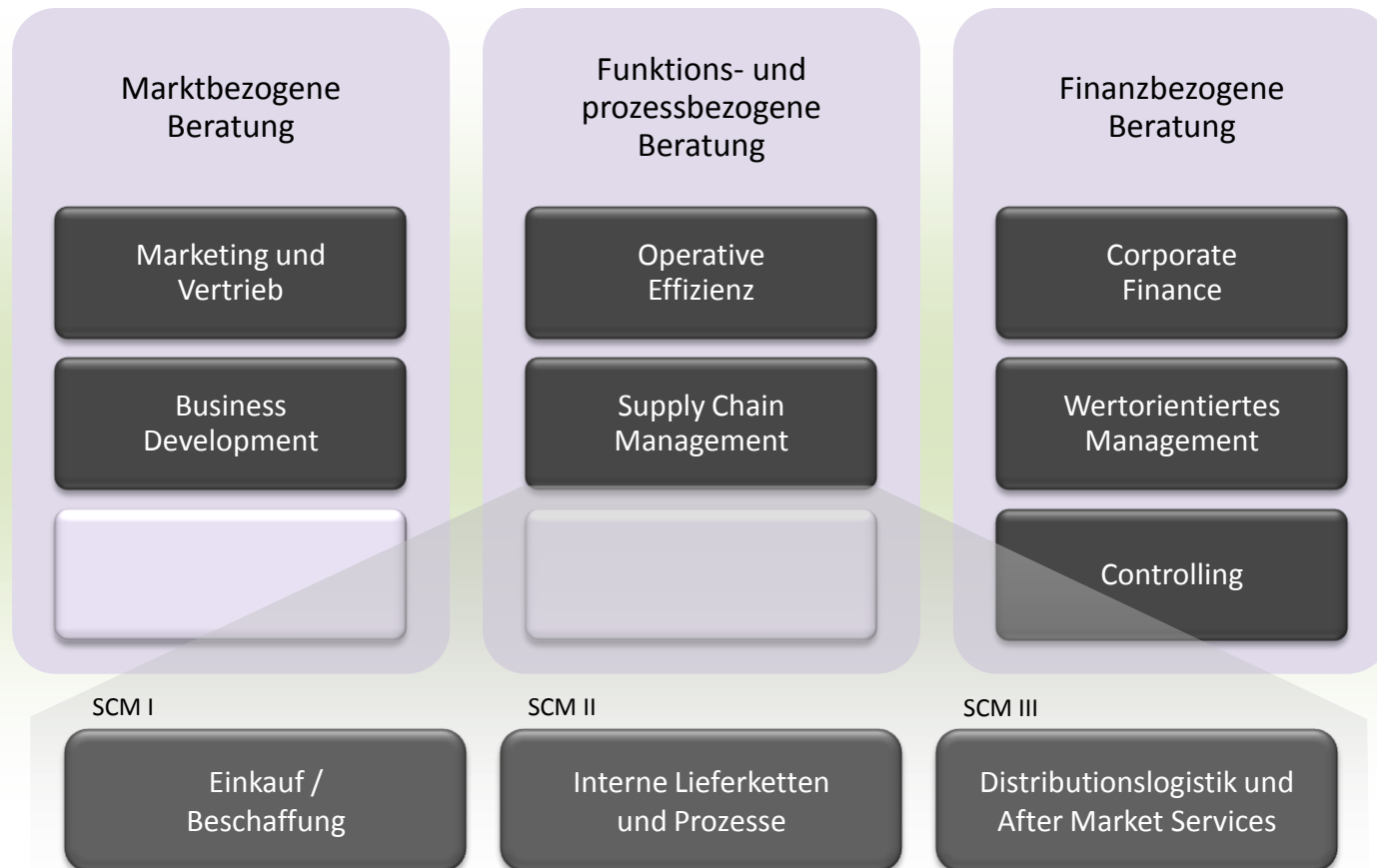
Inhalt

	Seite
1 Aufbau der Studie	5
2 Executive Summary	12
3 Die Spezialgebiete der Hidden Champions	49
4 Kriterien bei der Beraterwahl	107
5 Profile der Hidden Champions	180

Im Jahr 2009 konnten in sieben Fachdisziplinen Hidden Champions identifiziert werden



Im Bereich „Supply Chain Management“ konnten sich in drei Subkategorien unterschiedliche Firmen als Hidden Champions qualifizieren



Die Hidden Champions im Überblick

Ranking

der drei in Bezug auf die betrachteten Fachdisziplinen jeweils am besten eingeschätzten Berater

 = Hidden Champion

	McKinsey	BCG	Roland Berger	Barkawi	BrainNet	goetzpartners	Prof. Homburg	Horváth	J&M	Kerkhoff	Management Engineers	Stern Stewart	TellSell
Corporate Finance	2	3				1							
Wertorientiertes Management	2	3										1	
Controlling	2							1				3	
Business Development	3	2											1
Marketing und Vertrieb	2						1						3
Operative Effizienz	3		2								1		
SCM I: Einkauf / Beschaffung	3				1					2			
SCM II: Interne Lieferketten und Prozesse			2						1		3		
SCM III: Distributionslogistik		2		1					3				

Top 5: Corporate Finance

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

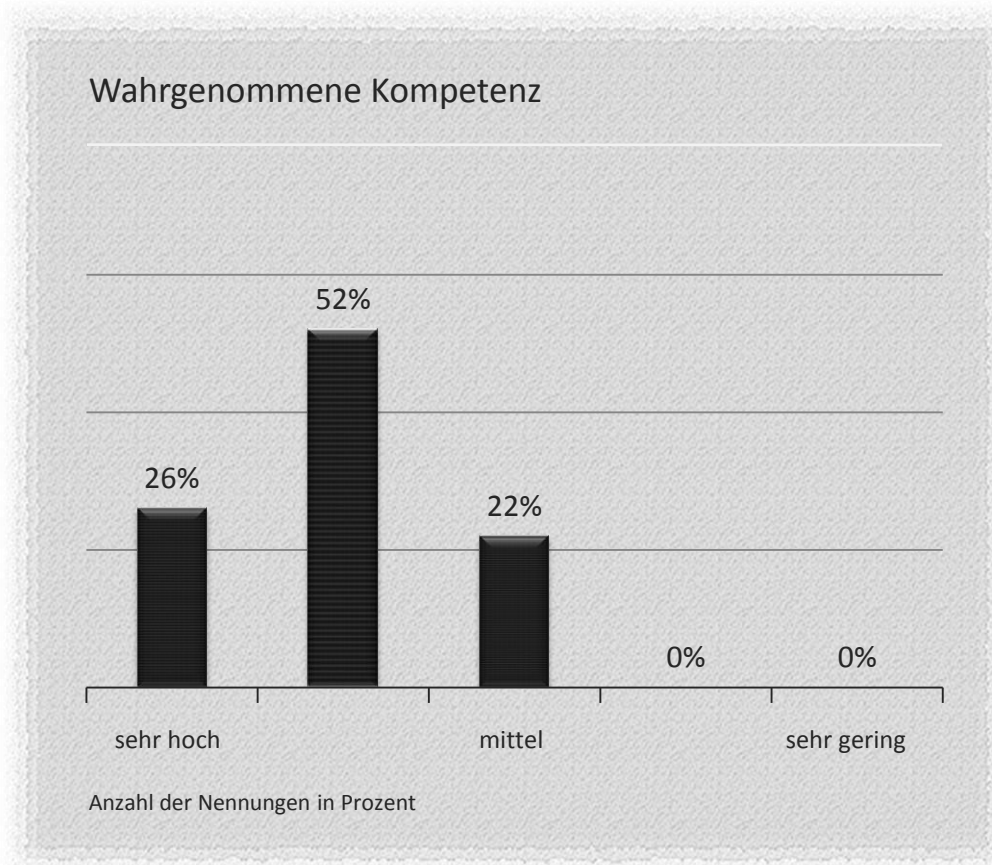
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	goetzpartners	404	71
2	McKinsey & Company	379	58
3	Boston Consulting Group	371	99
4	Roland Berger	362	77
5	Stern Stewart & Co.	317	72
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Corporate Finance



1 **goetzpartners**

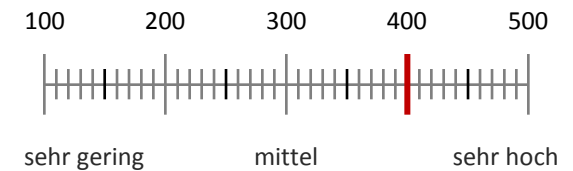
2 McKinsey & Company

3 Boston Consulting Group

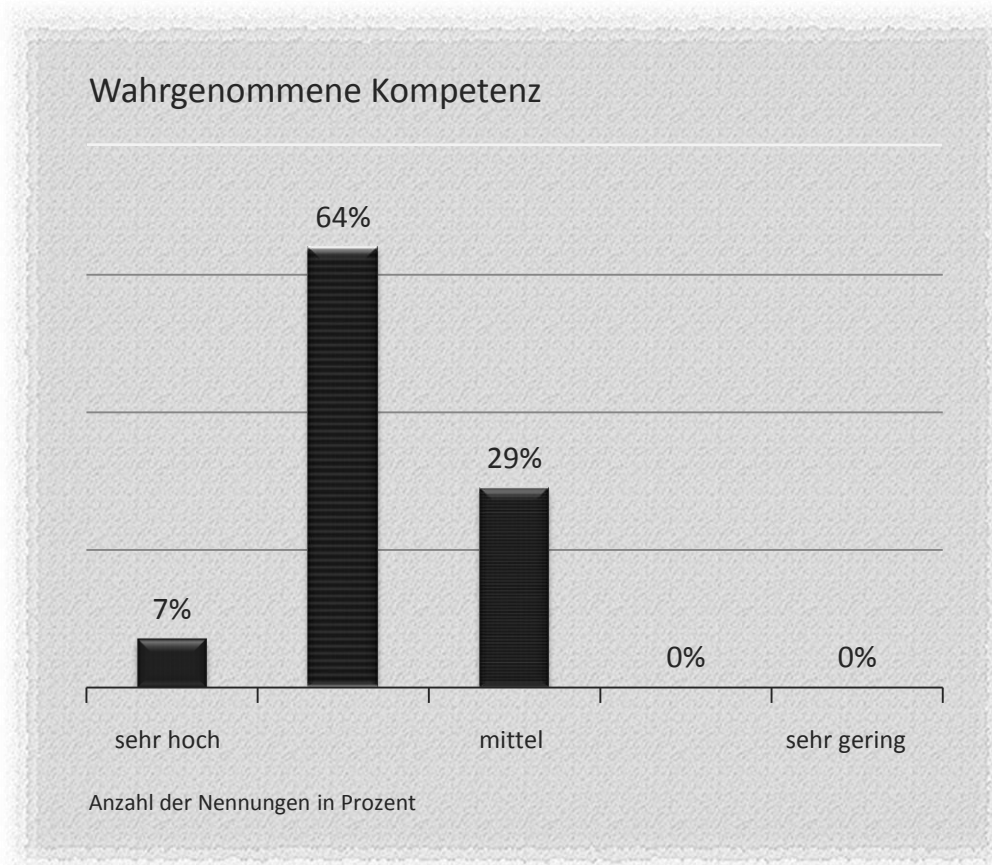
4 Roland Berger

5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 404



Rang 2: Corporate Finance



1 goetzpartners

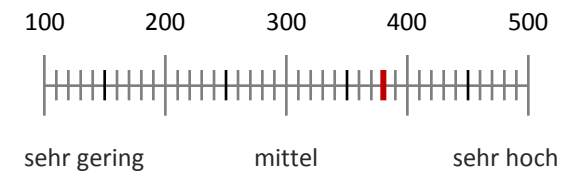
2 McKinsey & Company

3 Boston Consulting Group

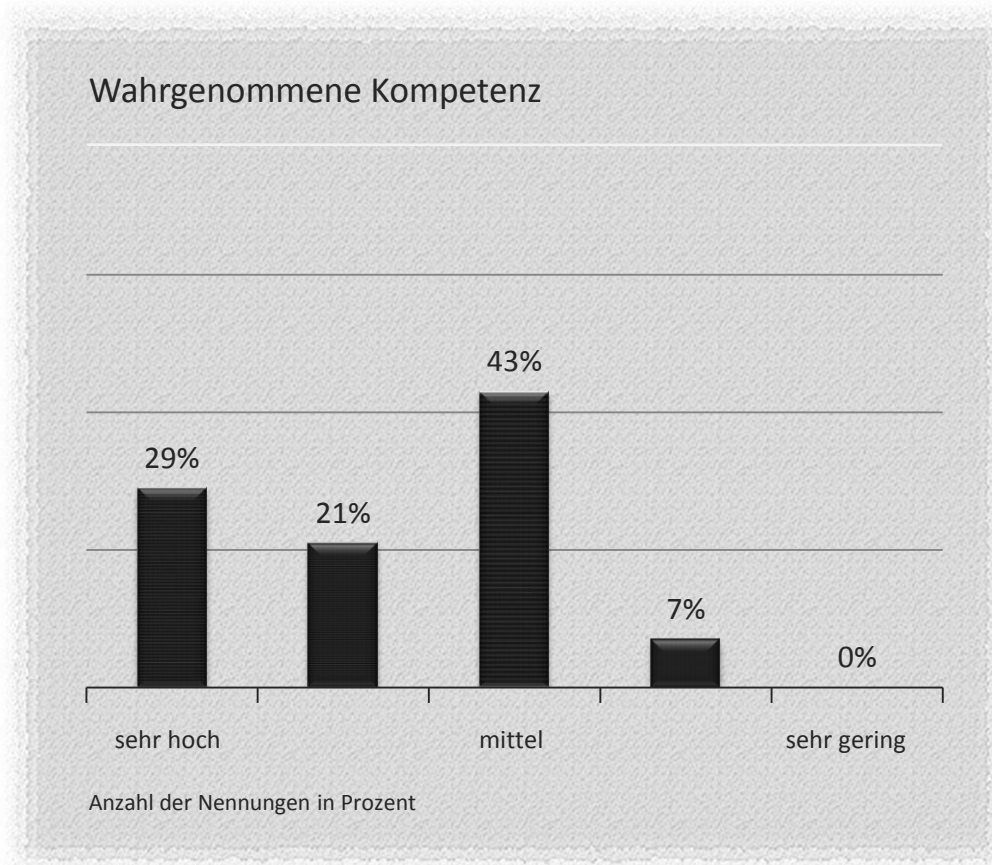
4 Roland Berger

5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **379**

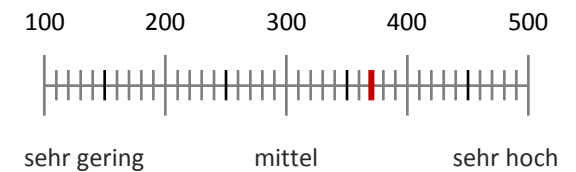


Rang 3: Corporate Finance

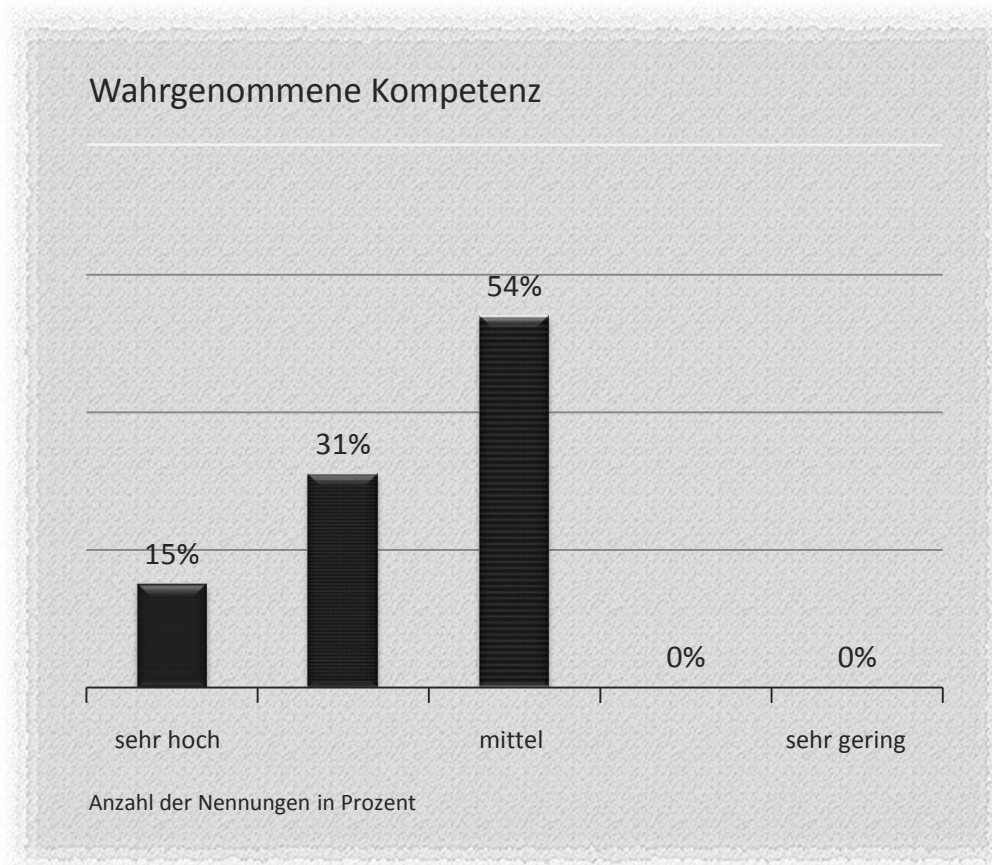


- 1 goetzpartners
- 2 McKinsey & Company
- 3 Boston Consulting Group**
- 4 Roland Berger
- 5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **371**

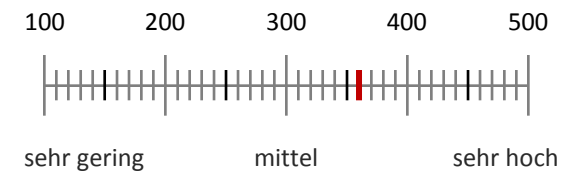


Rang 4: Corporate Finance

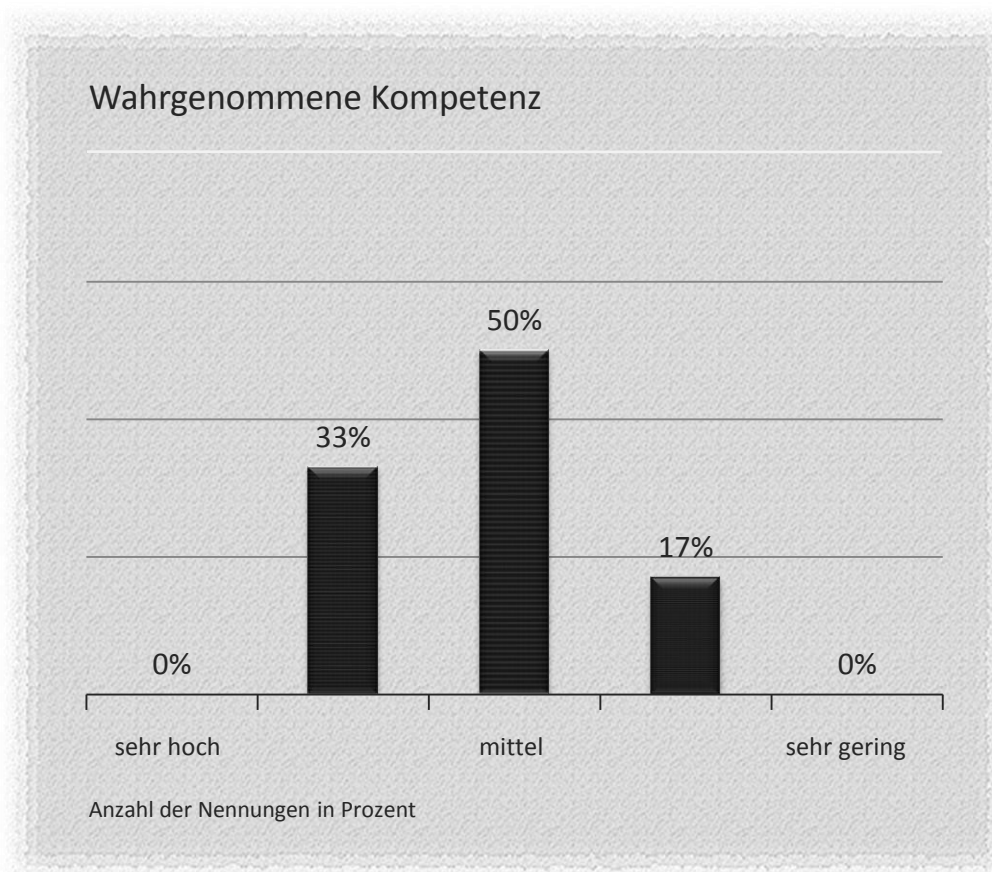


- 1 goetzpartners
- 2 McKinsey & Company
- 3 Boston Consulting Group
- 4 **Roland Berger**
- 5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 362

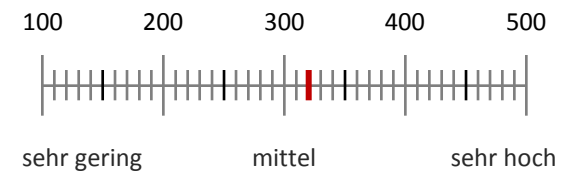


Rang 5: Corporate Finance



- 1 goetzpartners
- 2 McKinsey & Company
- 3 Boston Consulting Group
- 4 Roland Berger
- 5 **Stern Stewart & Co.**

Mittelwert: 317



Top 5: Wertorientiertes Management

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

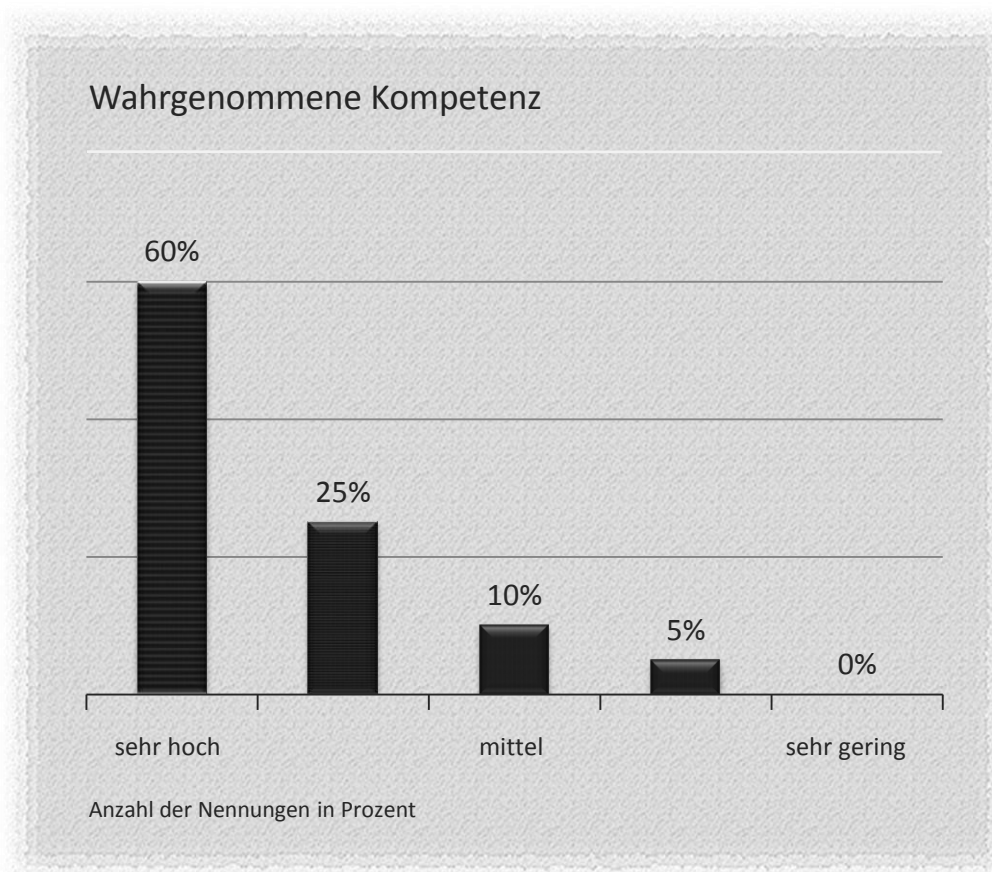
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Stern Stewart & Co.	440	88
2	McKinsey & Company	378	81
3	Boston Consulting Group	365	79
4	Horváth & Partners	340	99
5	goetzpartners	330	116
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Wertorientiertes Management



1 Stern Stewart & Co.

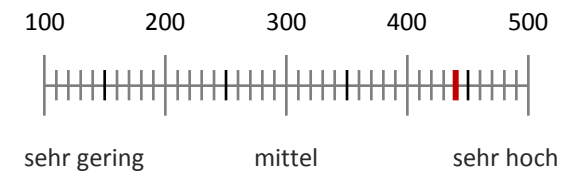
2 McKinsey & Company

3 Boston Consulting Group

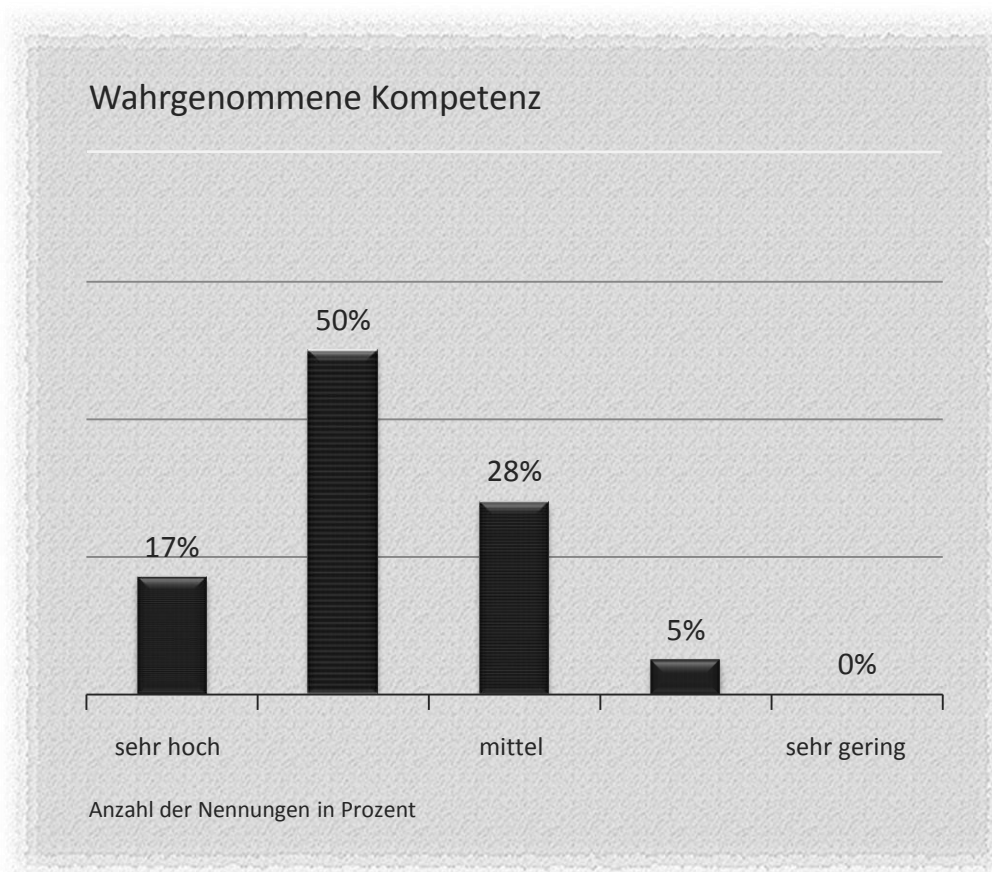
4 Horváth & Partners

5 goetzpartners

Mittelwert: 440

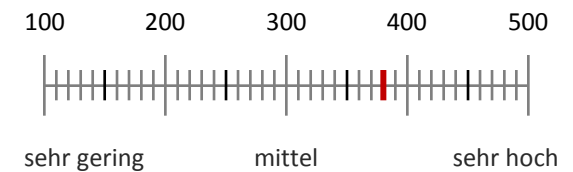


Rang 2: Wertorientiertes Management

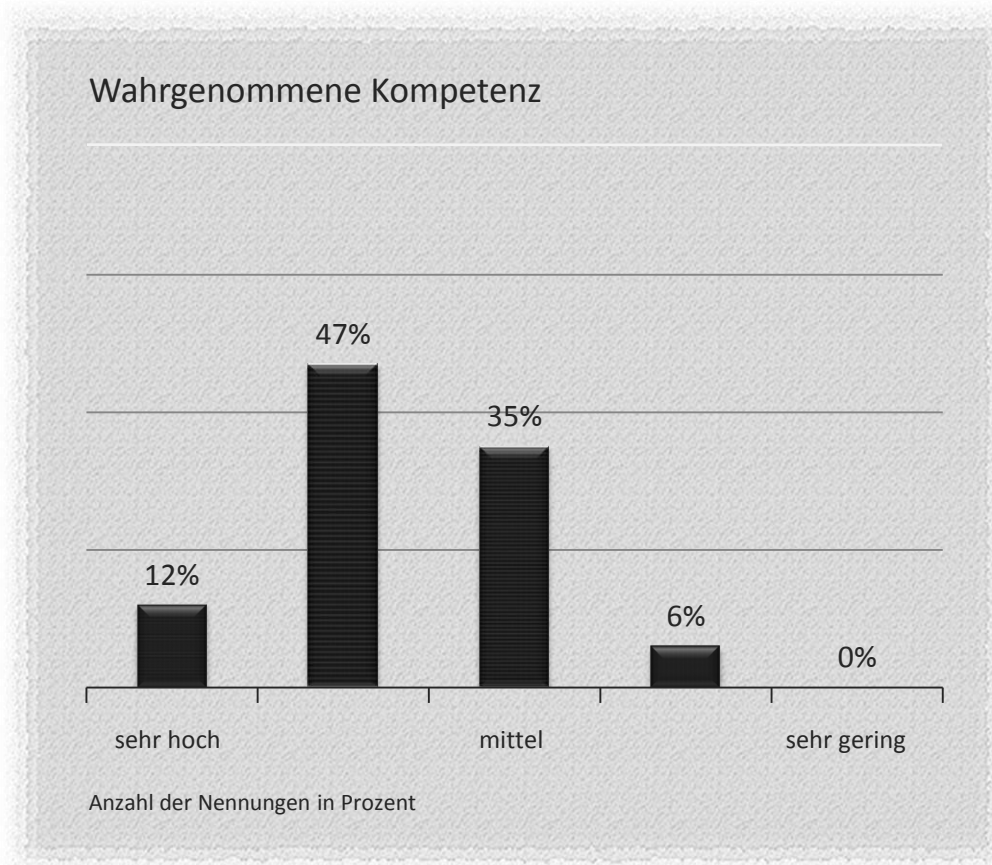


- 1 Stern Stewart & Co.
- 2 **McKinsey & Company**
- 3 Boston Consulting Group
- 4 Horváth & Partners
- 5 goetzpartners

Mittelwert: 378

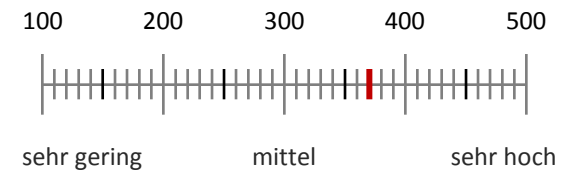


Rang 3: Wertorientiertes Management

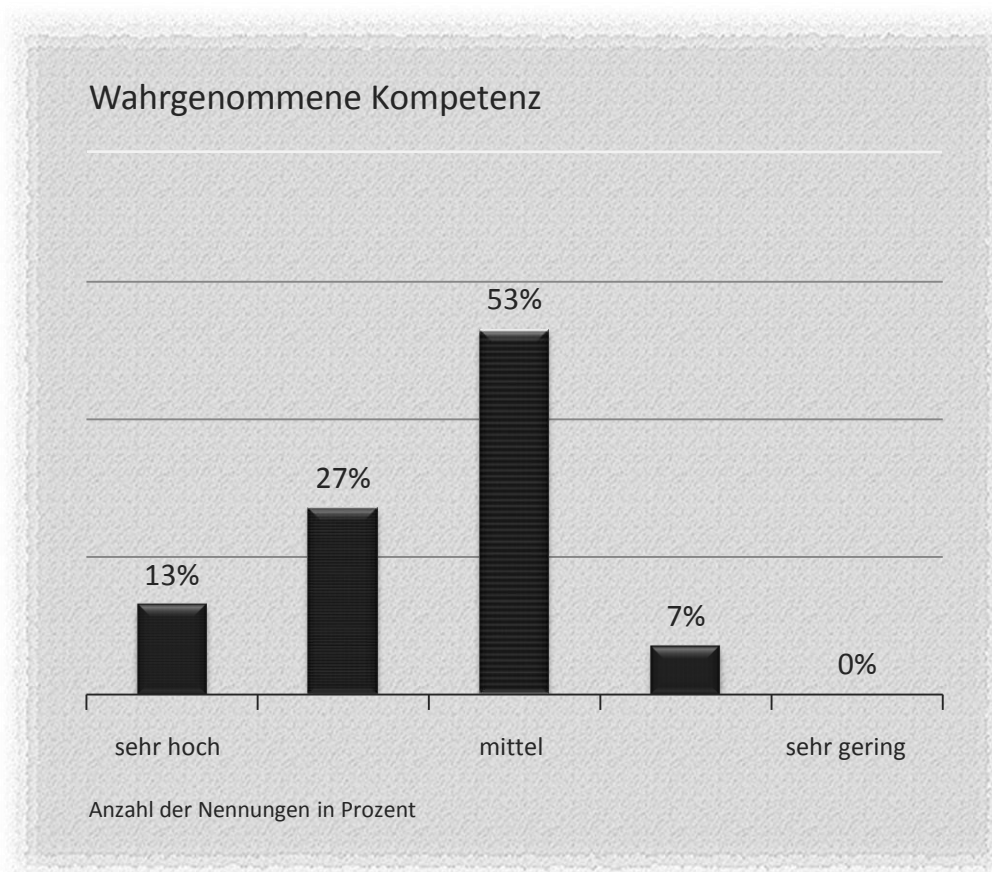


- 1 Stern Stewart & Co.
- 2 McKinsey & Company
- 3 Boston Consulting Group**
- 4 Horváth & Partners
- 5 goetzpartners

Mittelwert: **365**

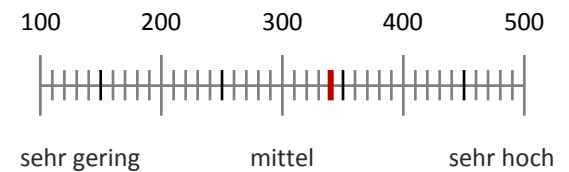


Rang 4: Wertorientiertes Management

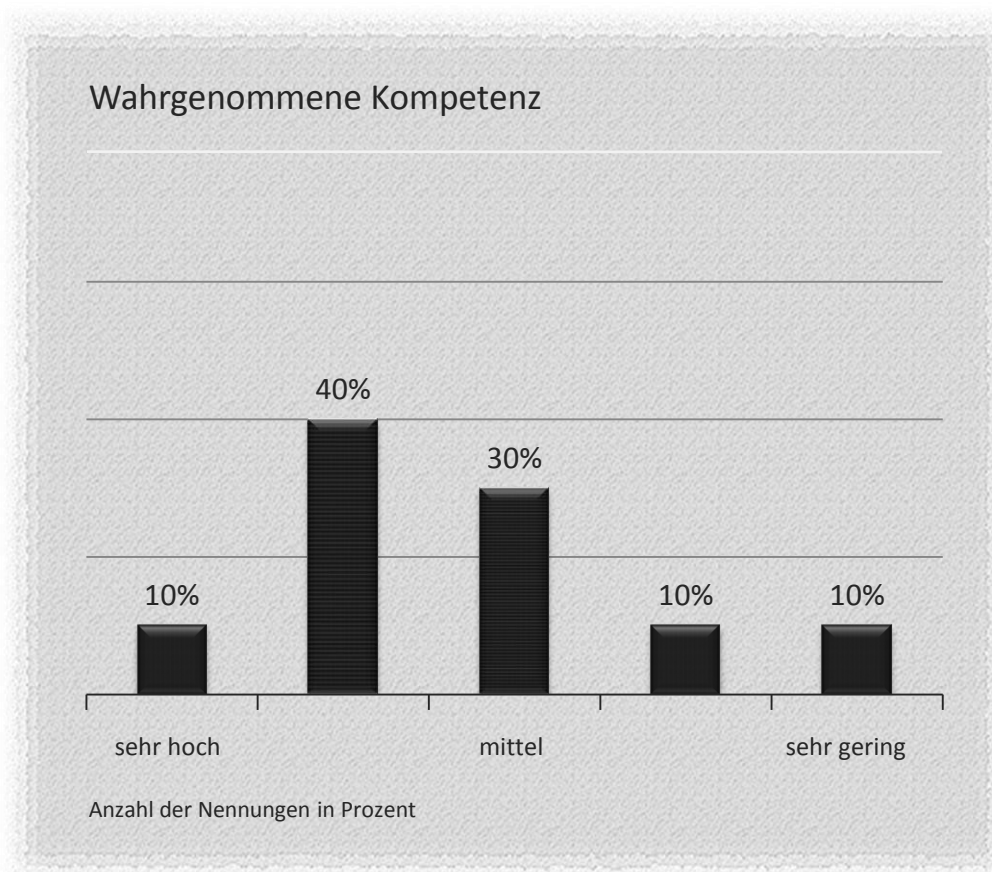


- 1 Stern Stewart & Co.
- 2 McKinsey & Company
- 3 Boston Consulting Group
- 4 **Horváth & Partners**
- 5 goetzpartners

Mittelwert: 340

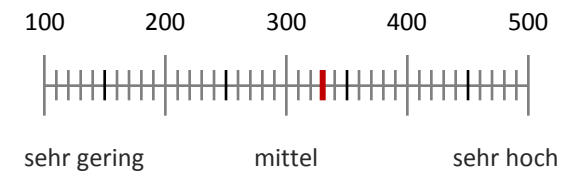


Rang 5: Wertorientiertes Management



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

Mittelwert: 330



Top 5: Controlling

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

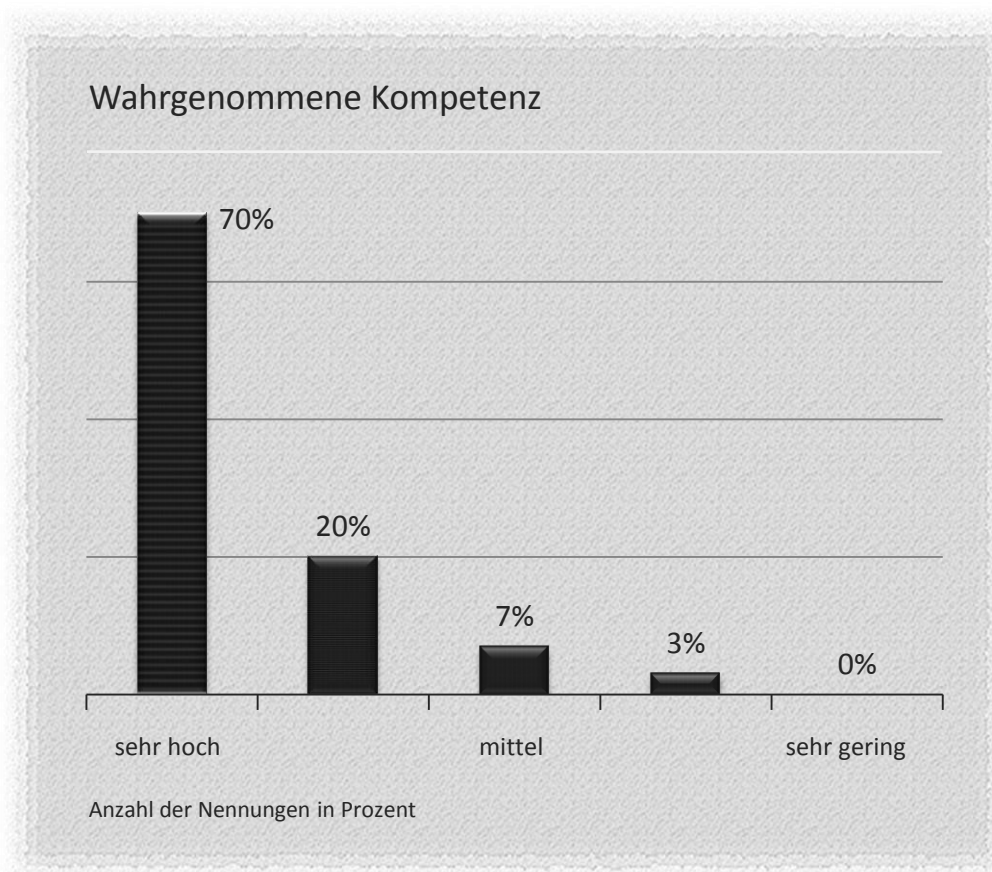
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Horváth & Partners	457	77
2	McKinsey & Company	353	96
3	Stern Stewart & Co.	350	90
4	Roland Berger	344	81
5	Boston Consulting Group	332	82
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Controlling



1 **Horváth & Partners**

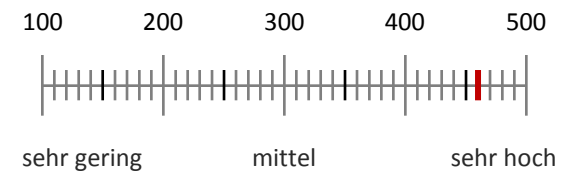
2 McKinsey & Company

3 Stern Stewart & Co.

4 Roland Berger

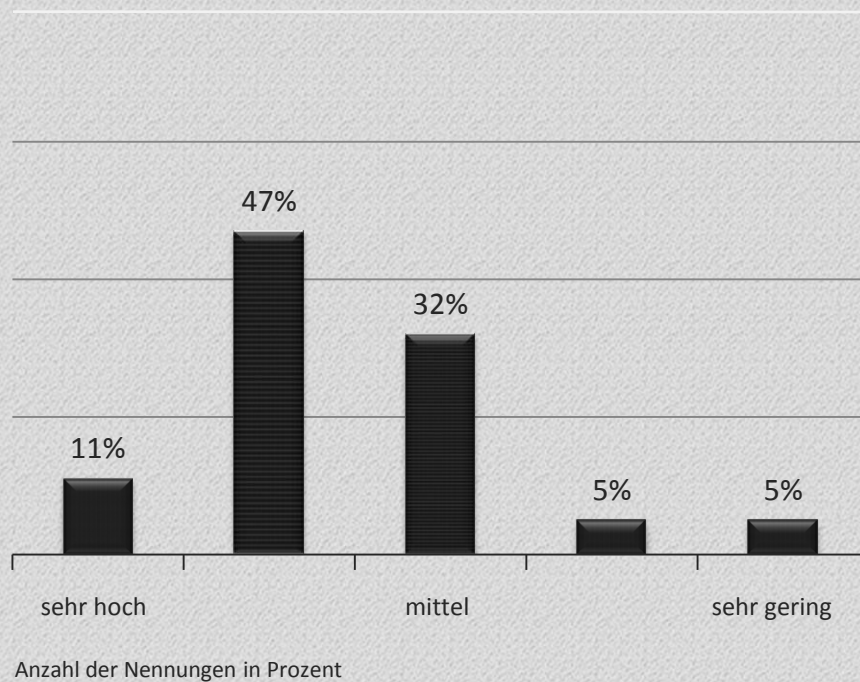
5 Boston Consulting Group

Mittelwert: **457**



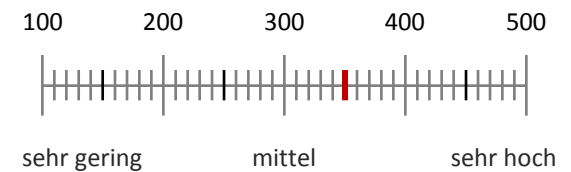
Rang 2: Controlling

Wahrgenommene Kompetenz



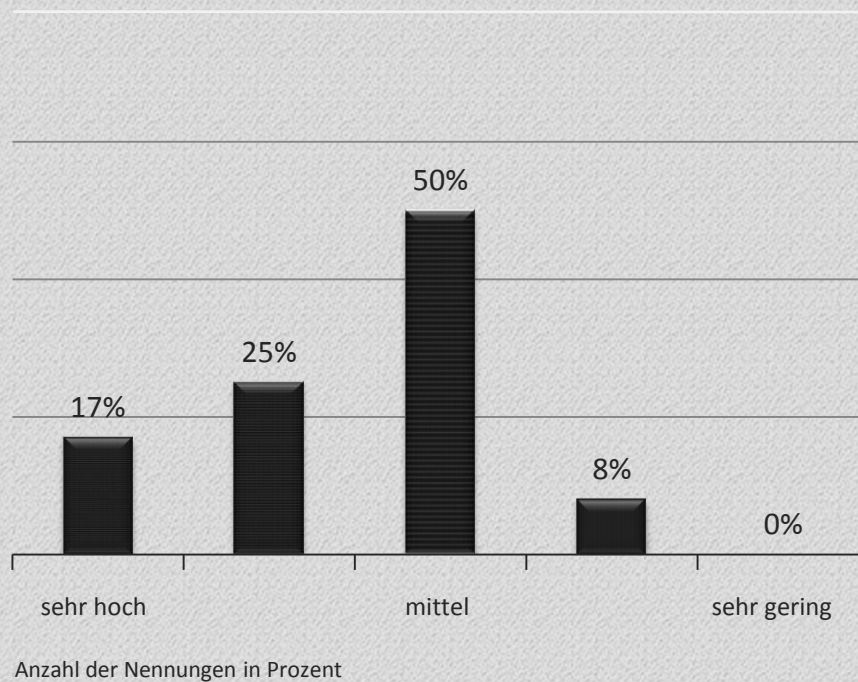
- 1 Horváth & Partners
- 2 McKinsey & Company**
- 3 Stern Stewart & Co.
- 4 Roland Berger
- 5 Boston Consulting Group

Mittelwert: **353**



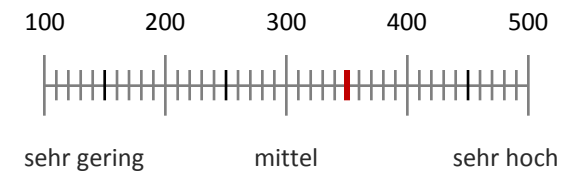
Rang 3: Controlling

Wahrgenommene Kompetenz

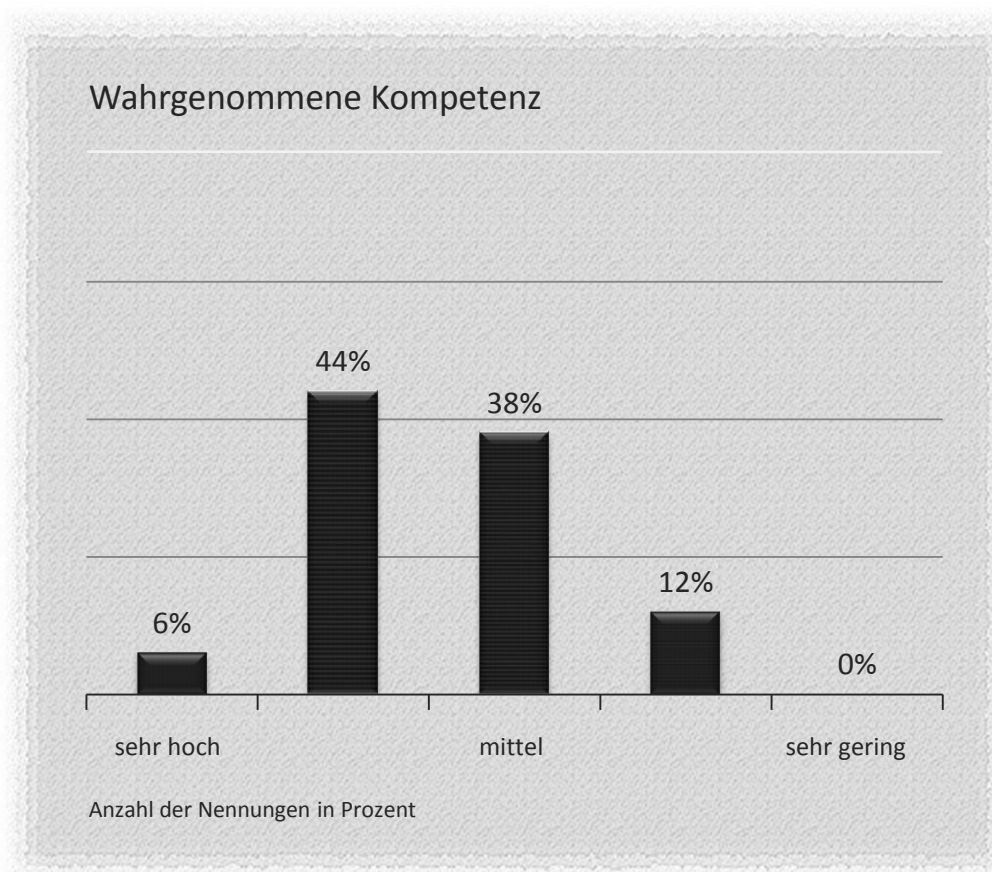


- 1 Horváth & Partners
- 2 McKinsey & Company
- 3 Stern Stewart & Co.**
- 4 Roland Berger
- 5 Boston Consulting Group

Mittelwert: **350**

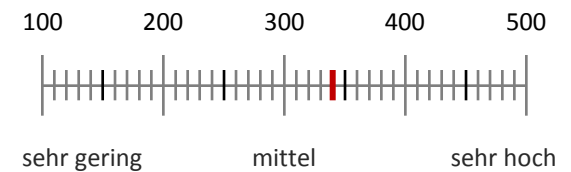


Rang 4: Controlling

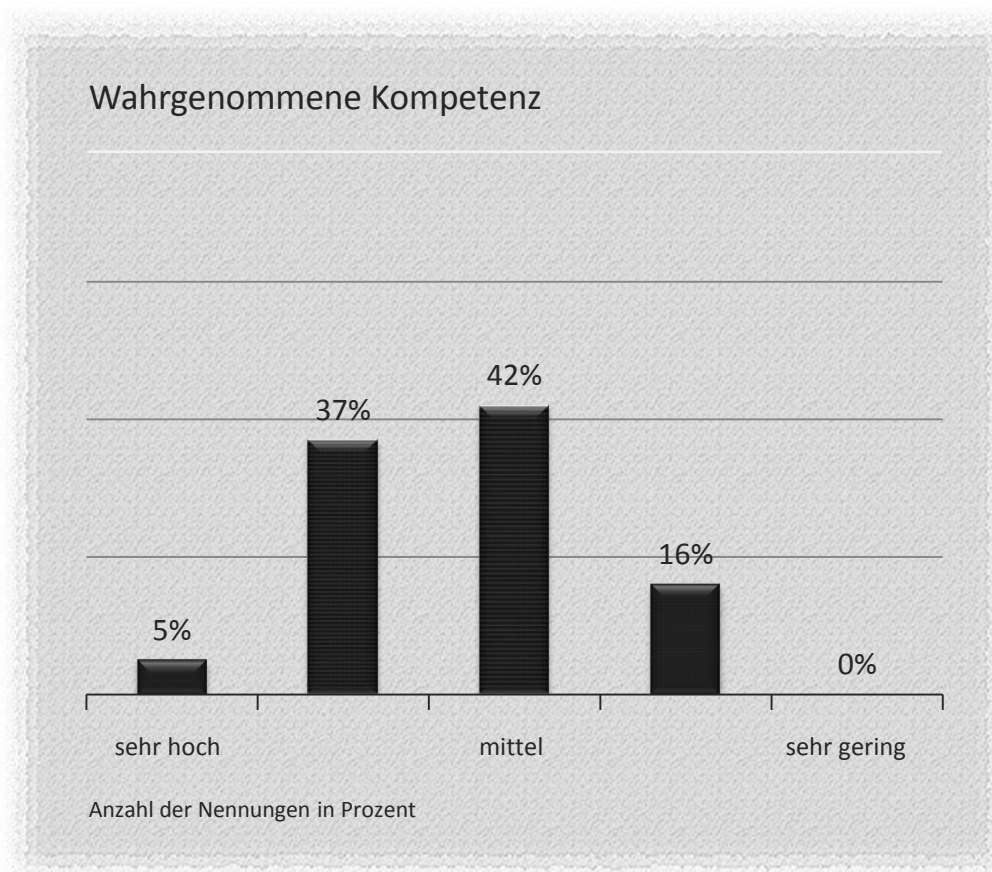


- 1 Horváth & Partners
- 2 McKinsey & Company
- 3 Stern Stewart & Co.
- 4 **Roland Berger**
- 5 Boston Consulting Group

Mittelwert: 344

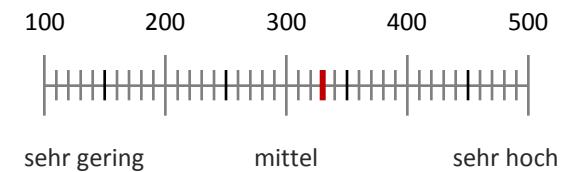


Rang 5: Controlling



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

Mittelwert: 332



Top 5: Business Development

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

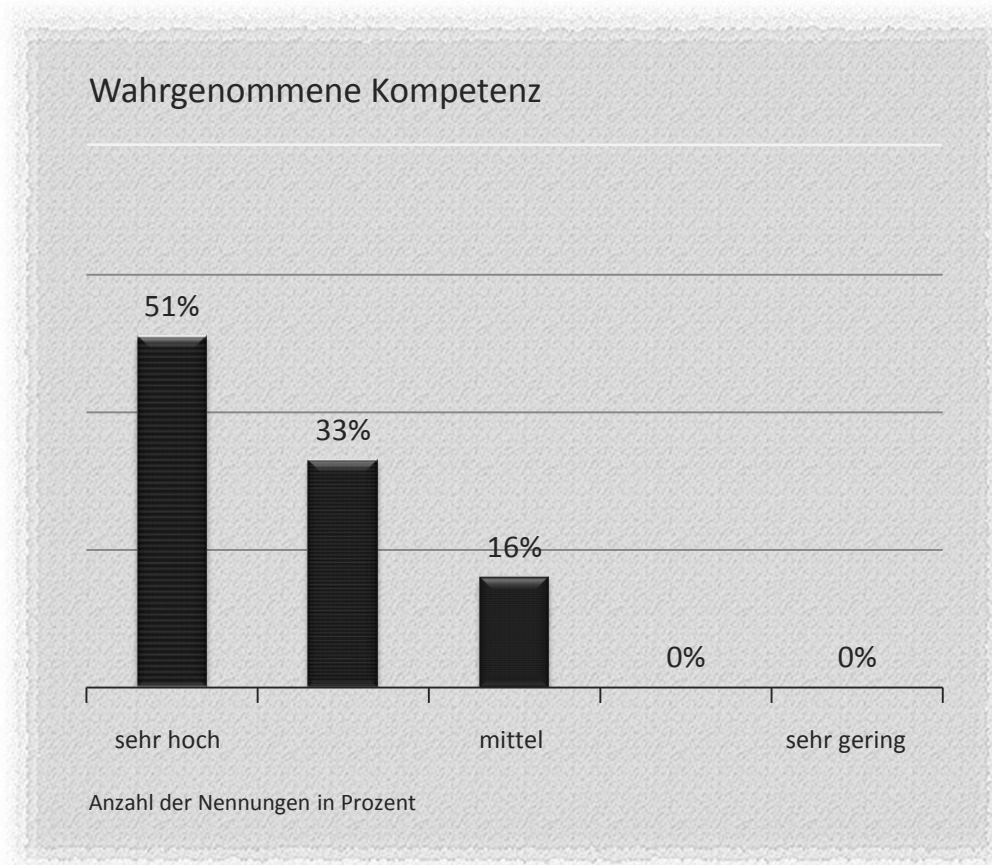
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	435	75
2	Boston Consulting Group	364	73
3	McKinsey & Company	356	81
4	OC&C Strategy Consultants	350	71
5	Roland Berger	329	83
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Business Development



1 **TellSell Consulting**

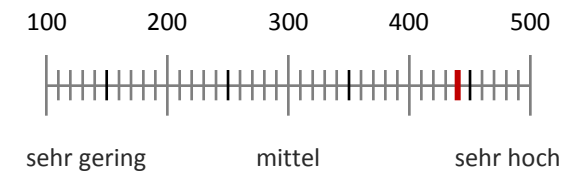
2 Boston Consulting Group

3 McKinsey & Company

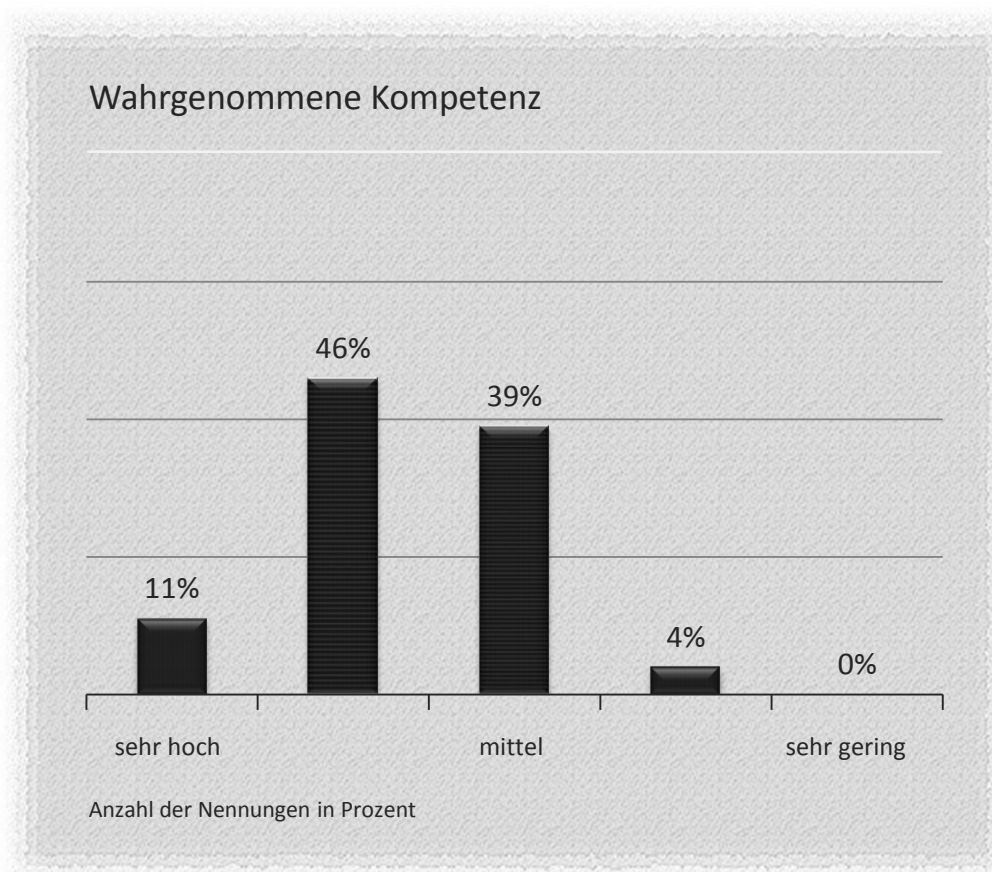
4 OC&C Strategy Consultants

5 Roland Berger

Mittelwert: 435

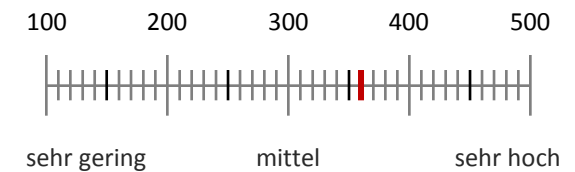


Rang 2: Business Development

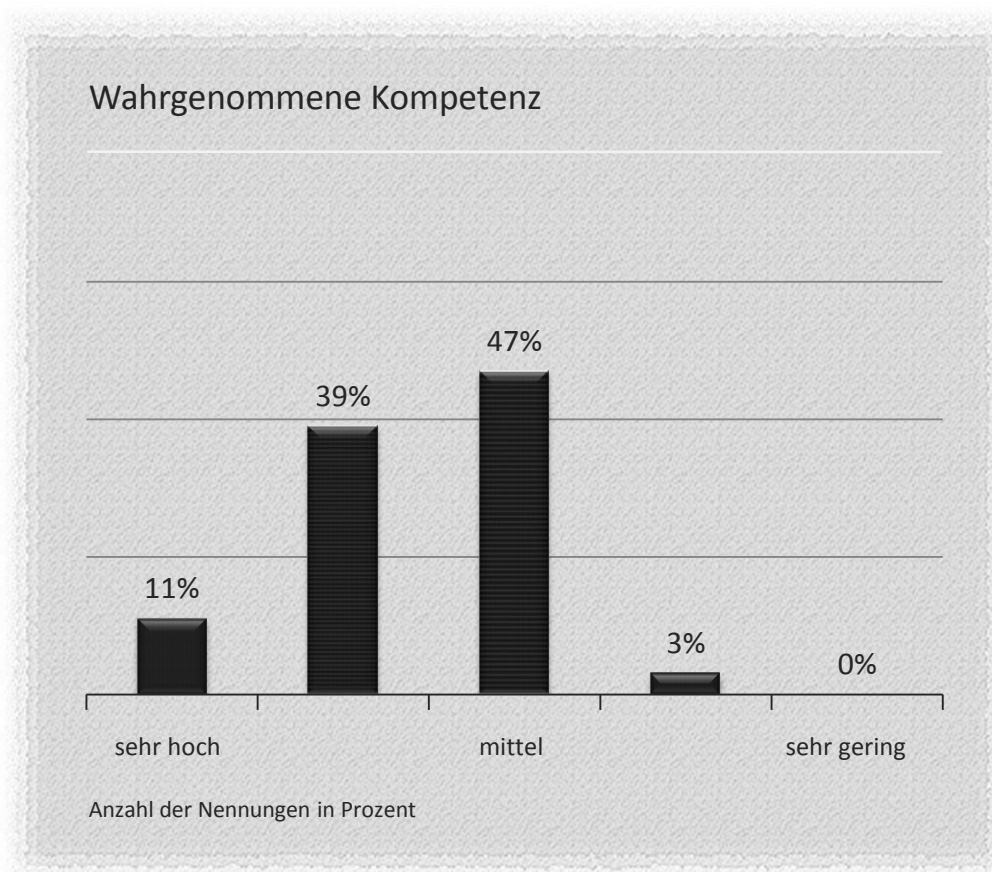


- 1 TellSell Consulting
- 2 Boston Consulting Group**
- 3 McKinsey & Company
- 4 OC&C Strategy Consultants
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **364**

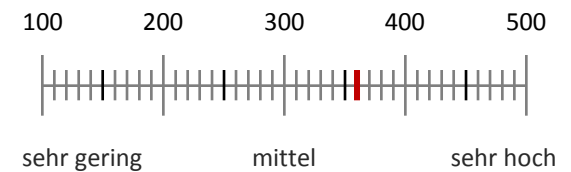


Rang 3: Business Development

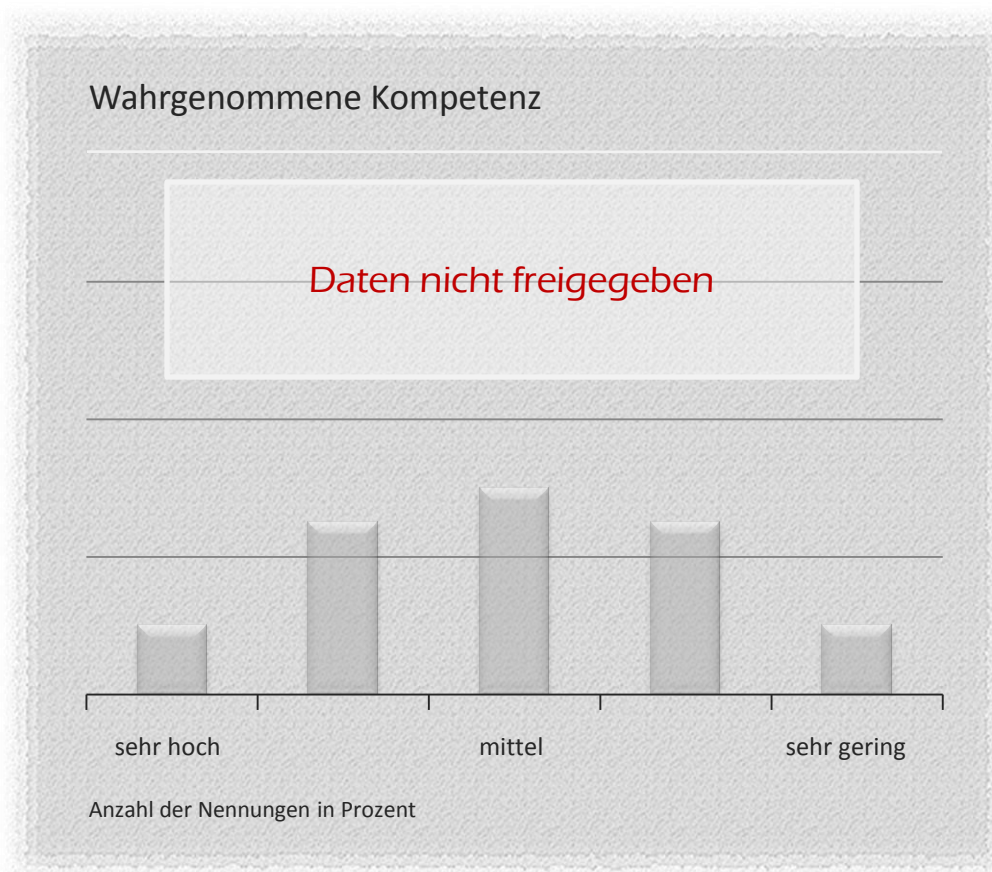


- 1 TellSell Consulting
- 2 Boston Consulting Group
- 3 McKinsey & Company**
- 4 OC&C Strategy Consultants
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **356**

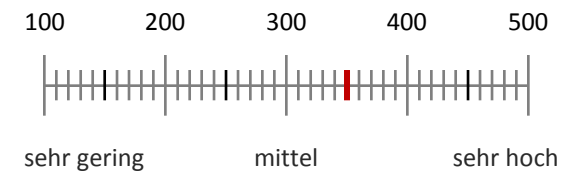


Rang 4: Business Development

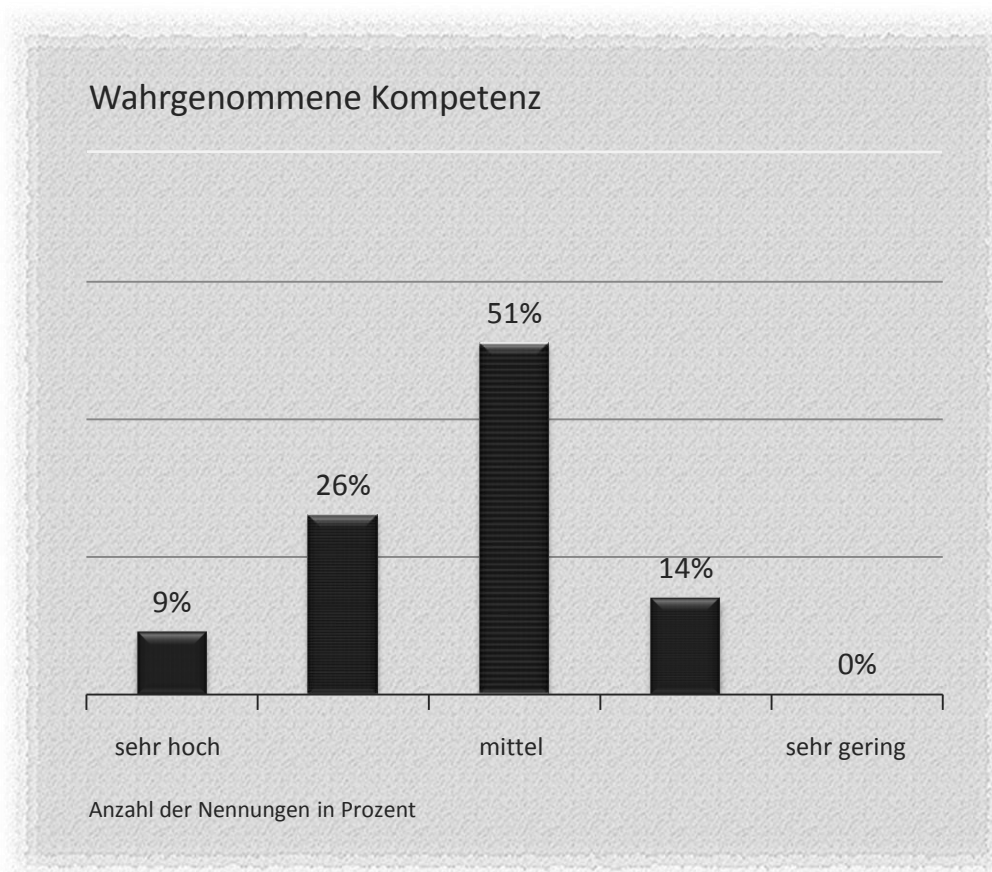


- 1 TellSell Consulting
- 2 Boston Consulting Group
- 3 McKinsey & Company
- 4 **OC&C Strategy Consultants**
- 5 Roland Berger

Mittelwert: 350

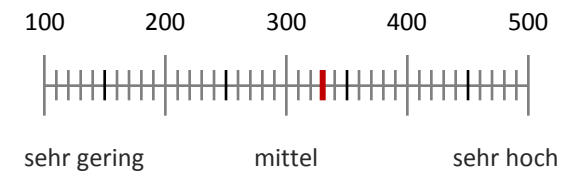


Rang 5: Business Development



- 1 TellSell Consulting
- 2 Boston Consulting Group
- 3 McKinsey & Company
- 4 OC&C Strategy Consultants
- 5 **Roland Berger**

Mittelwert: 329



Top 5: Marketing und Vertrieb

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

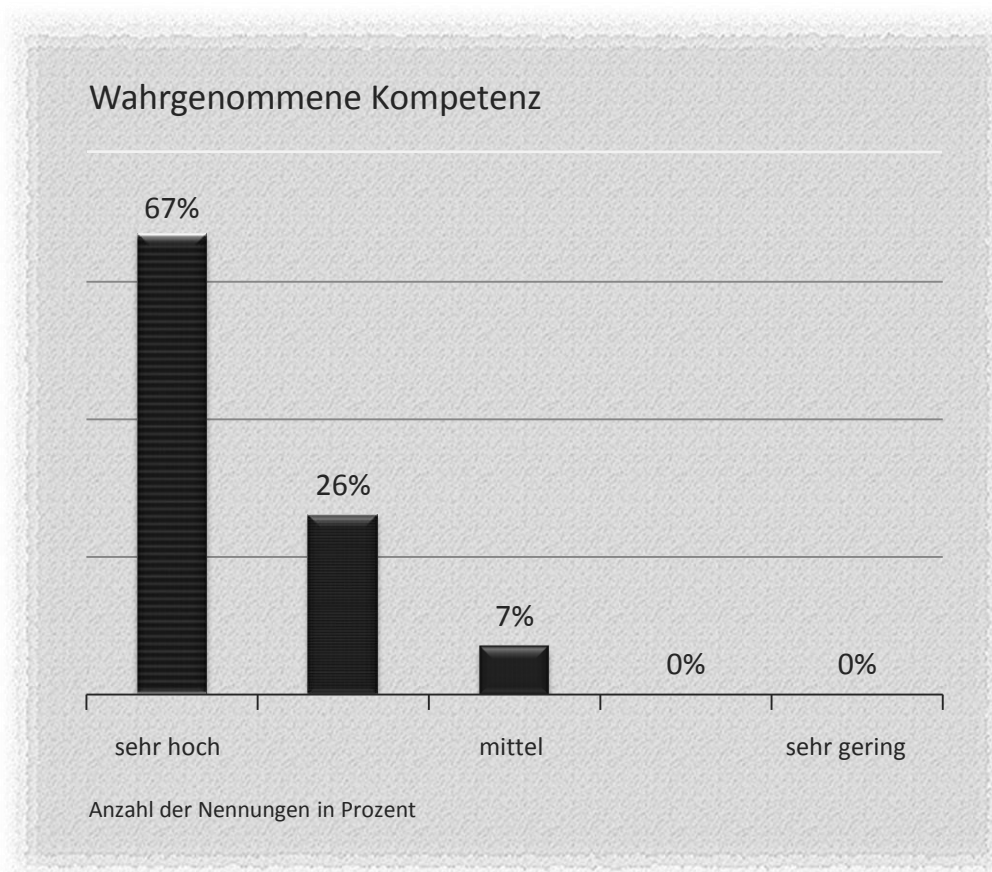
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Prof. Homburg & Partner	459	64
2	McKinsey & Company	390	94
3	TellSell Consulting	379	89
4	Boston Consulting Group	357	108
5	Roland Berger	335	79
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Marketing und Vertrieb



1 Prof. Homburg & Partner

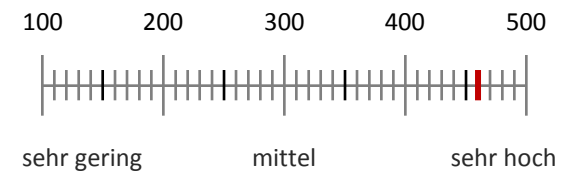
2 McKinsey & Company

3 TellSell Consulting

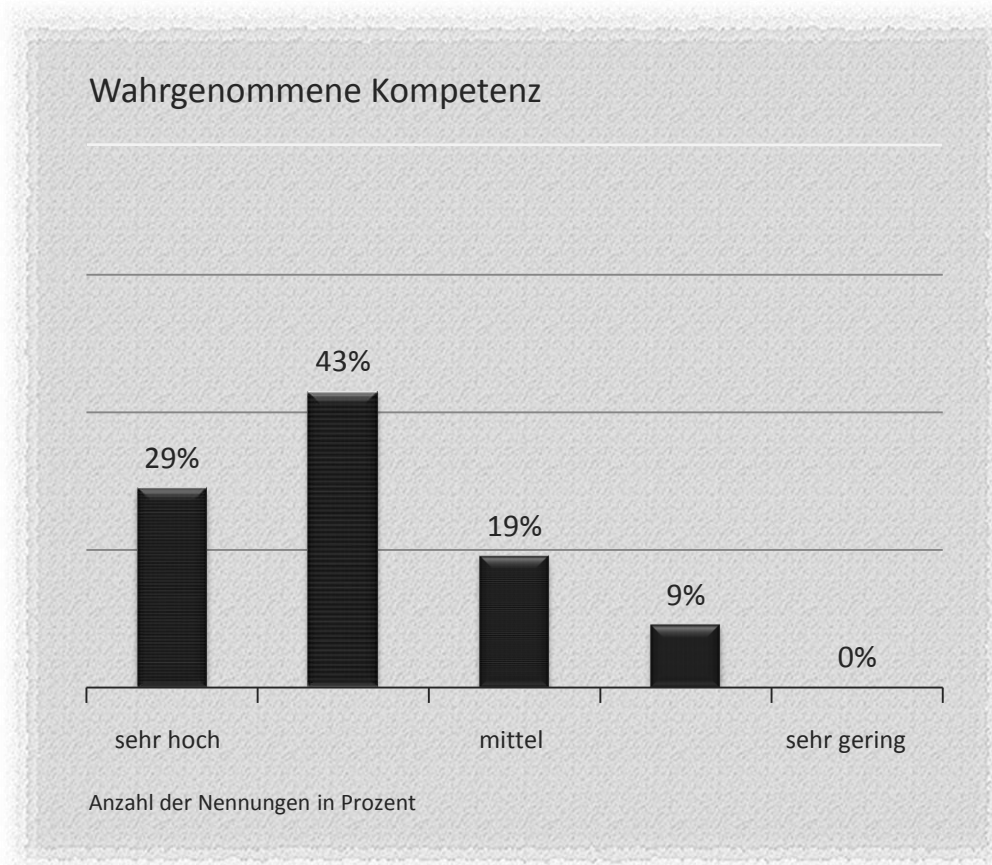
4 Boston Consulting Group

5 Roland Berger

Mittelwert: 459



Rang 2: Marketing und Vertrieb



1 Prof. Homburg & Partner

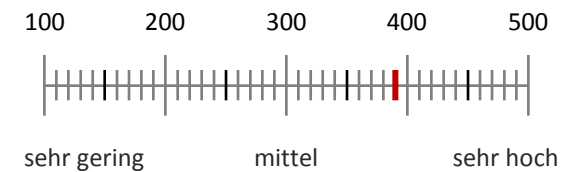
2 McKinsey & Company

3 TellSell Consulting

4 Boston Consulting Group

5 Roland Berger

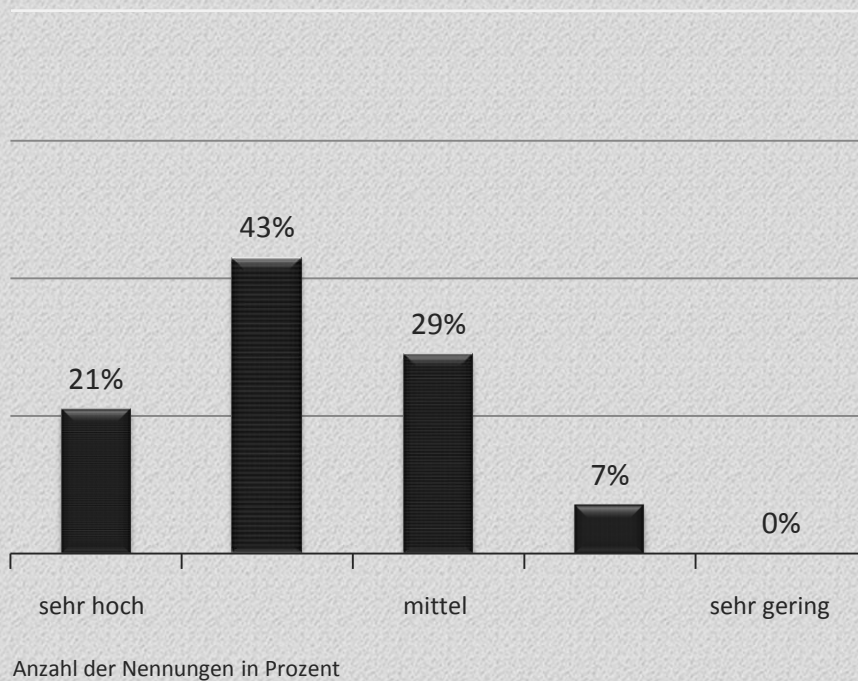
Mittelwert: **390**



Rang 3: Marketing und Vertrieb

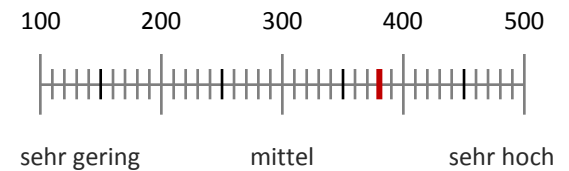


Wahrgenommene Kompetenz

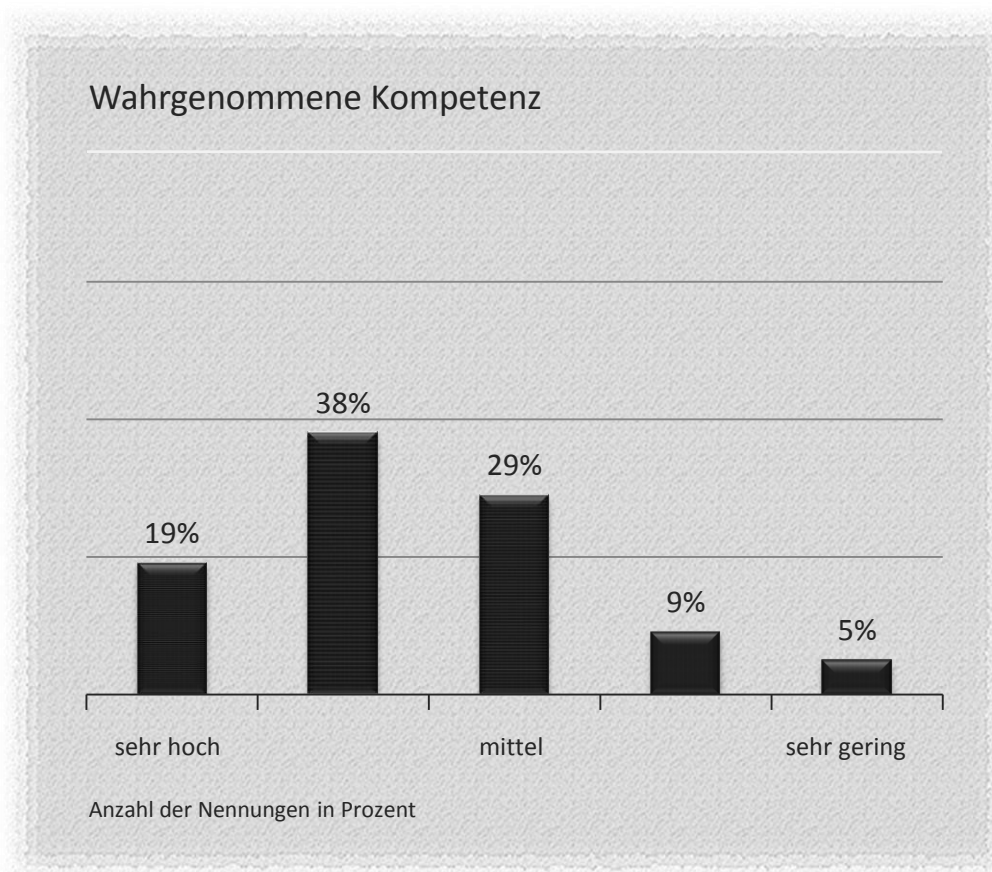


- 1 Prof. Homburg & Partner
- 2 McKinsey & Company
- 3 TellSell Consulting**
- 4 Boston Consulting Group
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **379**

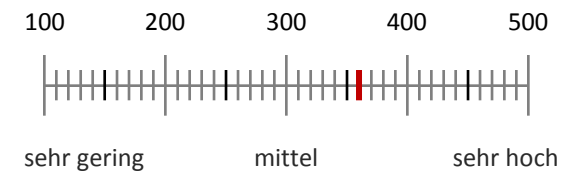


Rang 4: Marketing und Vertrieb

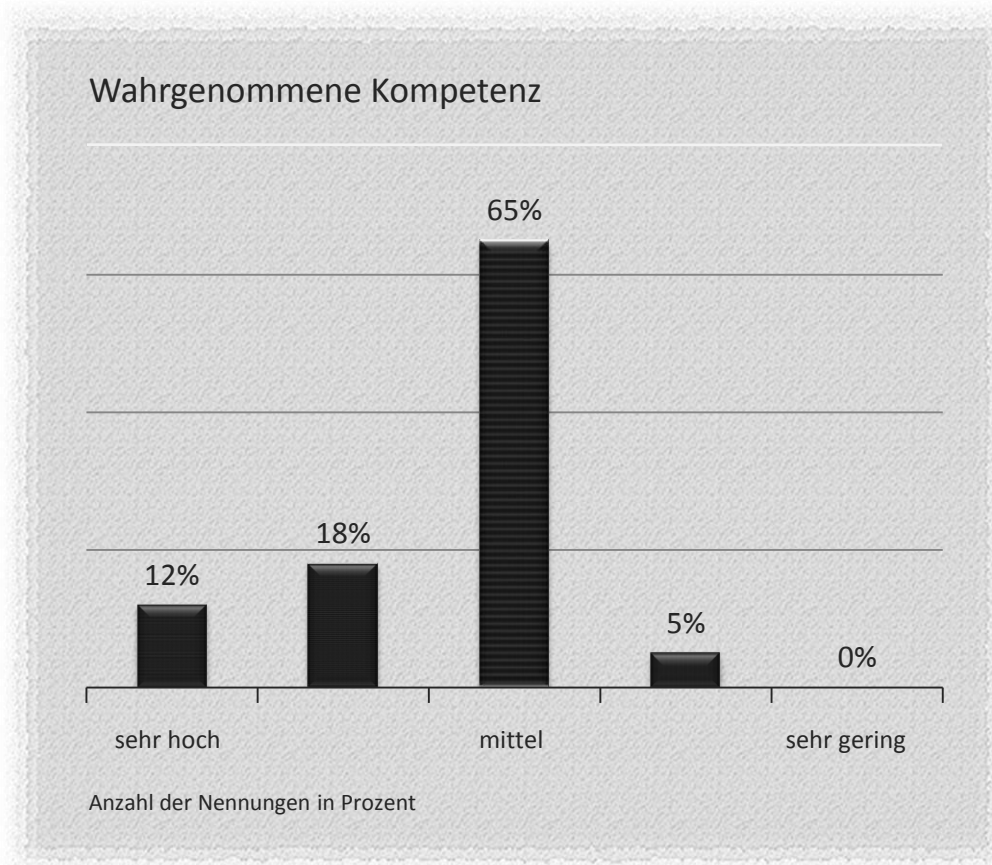


- 1 Prof. Homburg & Partner
- 2 McKinsey & Company
- 3 TellSell Consulting
- 4 **Boston Consulting Group**
- 5 Roland Berger

Mittelwert: 357

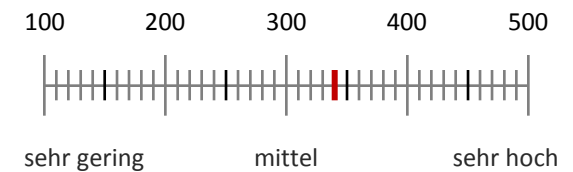


Rang 5: Marketing und Vertrieb



- 1 Prof. Homburg & Partner
- 2 McKinsey & Company
- 3 TellSell Consulting
- 4 Boston Consulting Group
- 5 **Roland Berger**

Mittelwert: 335



Top 5: Operative Effizienz

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

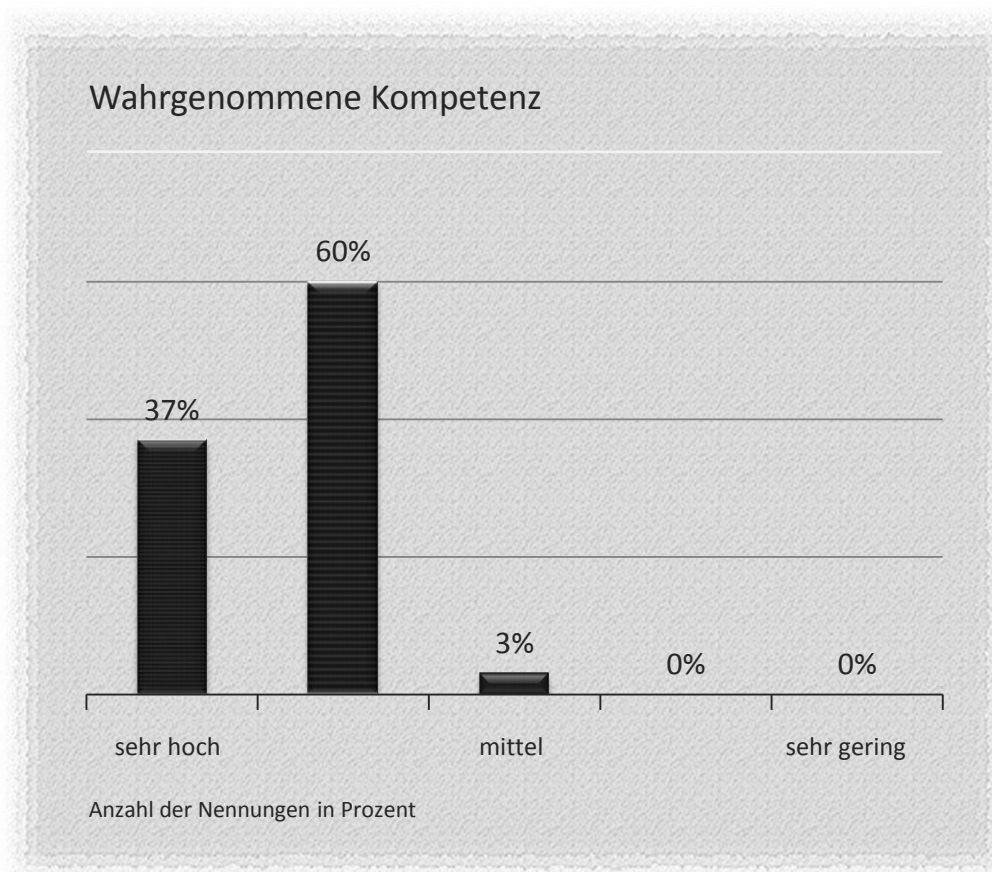
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Management Engineers	433	55
2	Roland Berger	378	80
3	McKinsey & Company	373	70
4	goetzpartners	369	79
5	Boston Consulting Group	305	62
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

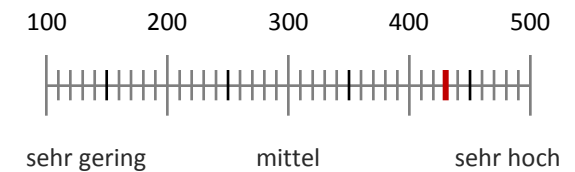
Rang 1: Operative Effizienz



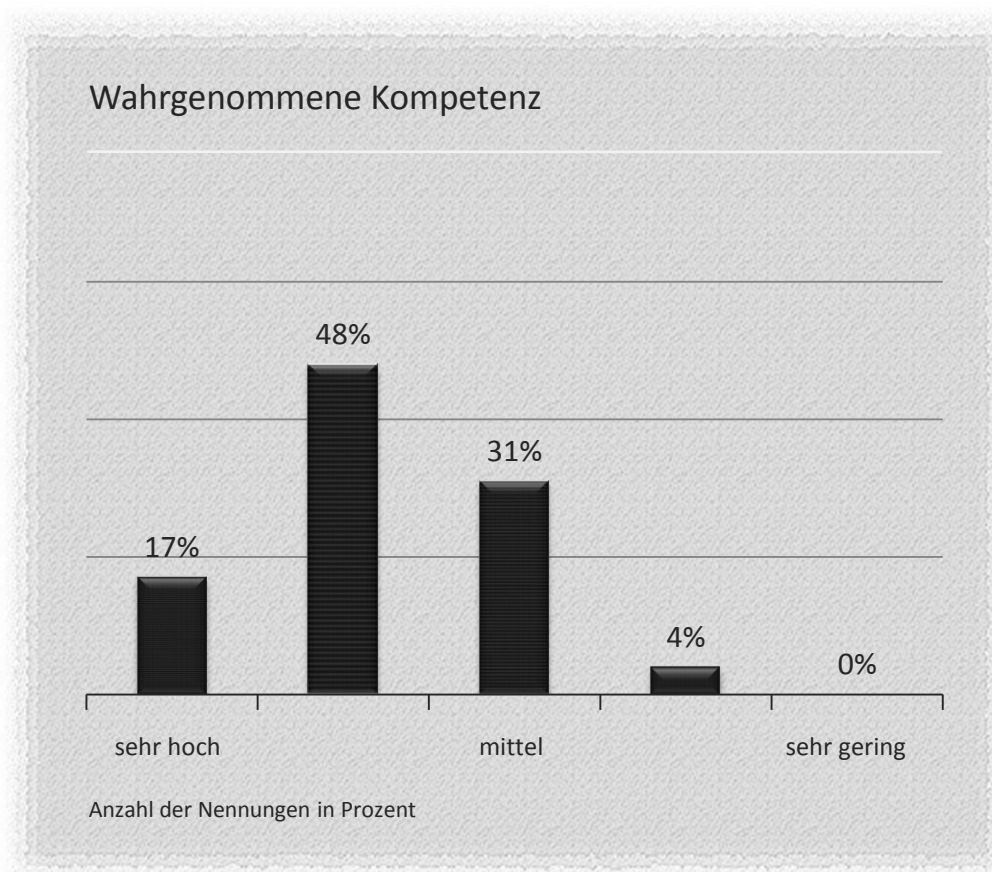
1 Management Engineers

- 2 Roland Berger
- 3 McKinsey & Company
- 4 goetzpartners
- 5 Boston Consulting Group

Mittelwert: 433

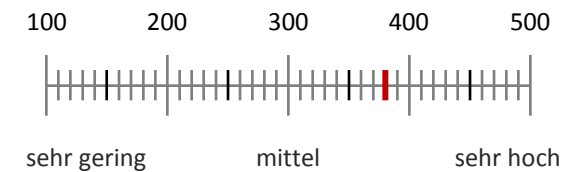


Rang 2: Operative Effizienz

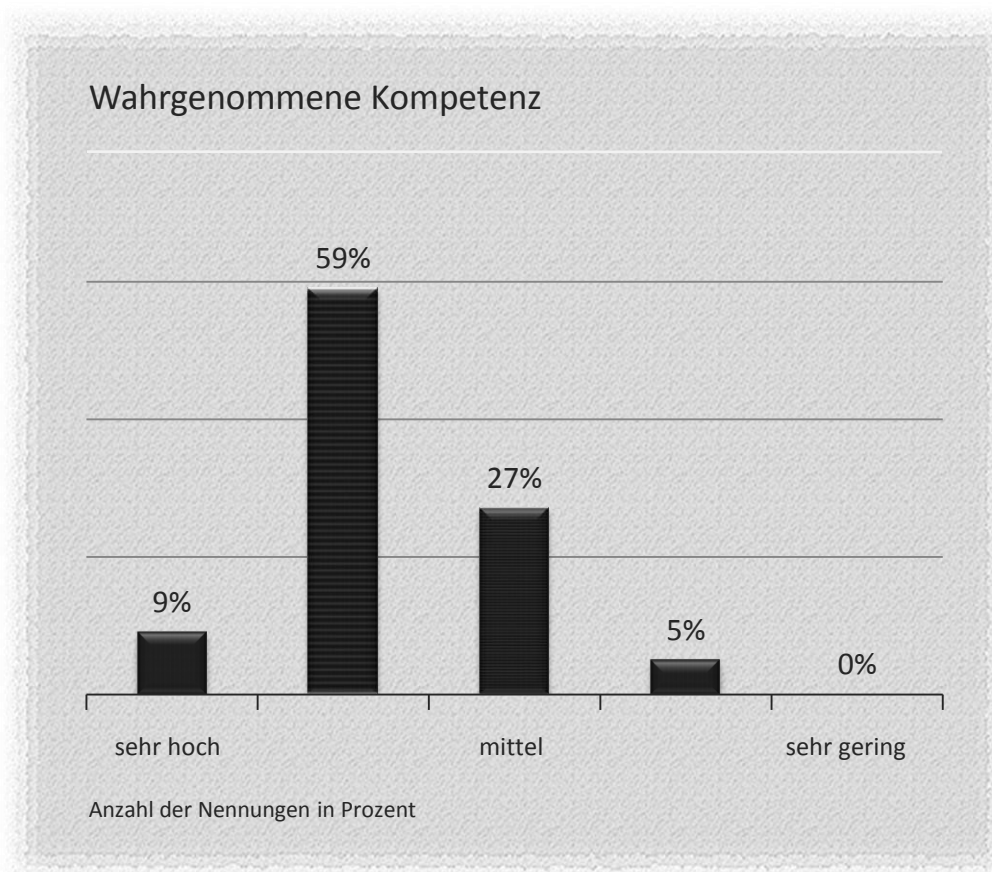


- 1 Management Engineers
- 2 Roland Berger**
- 3 McKinsey & Company
- 4 goetzpartners
- 5 Boston Consulting Group

Mittelwert: **378**

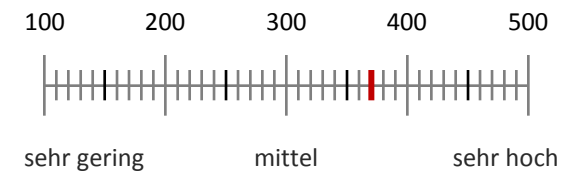


Rang 3: Operative Effizienz

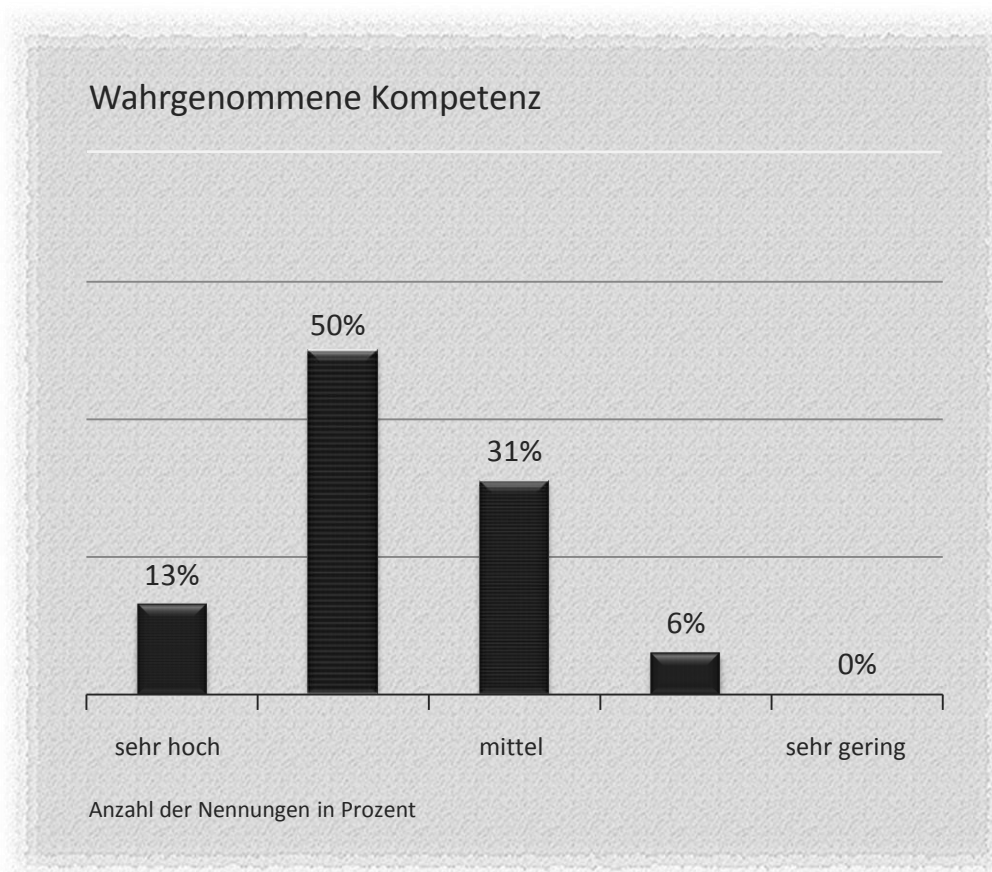


- 1 Management Engineers
- 2 Roland Berger
- 3 McKinsey & Company**
- 4 goetzpartners
- 5 Boston Consulting Group

Mittelwert: **373**

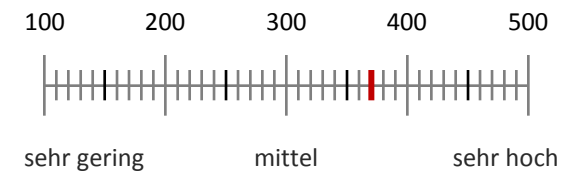


Rang 4: Operative Effizienz

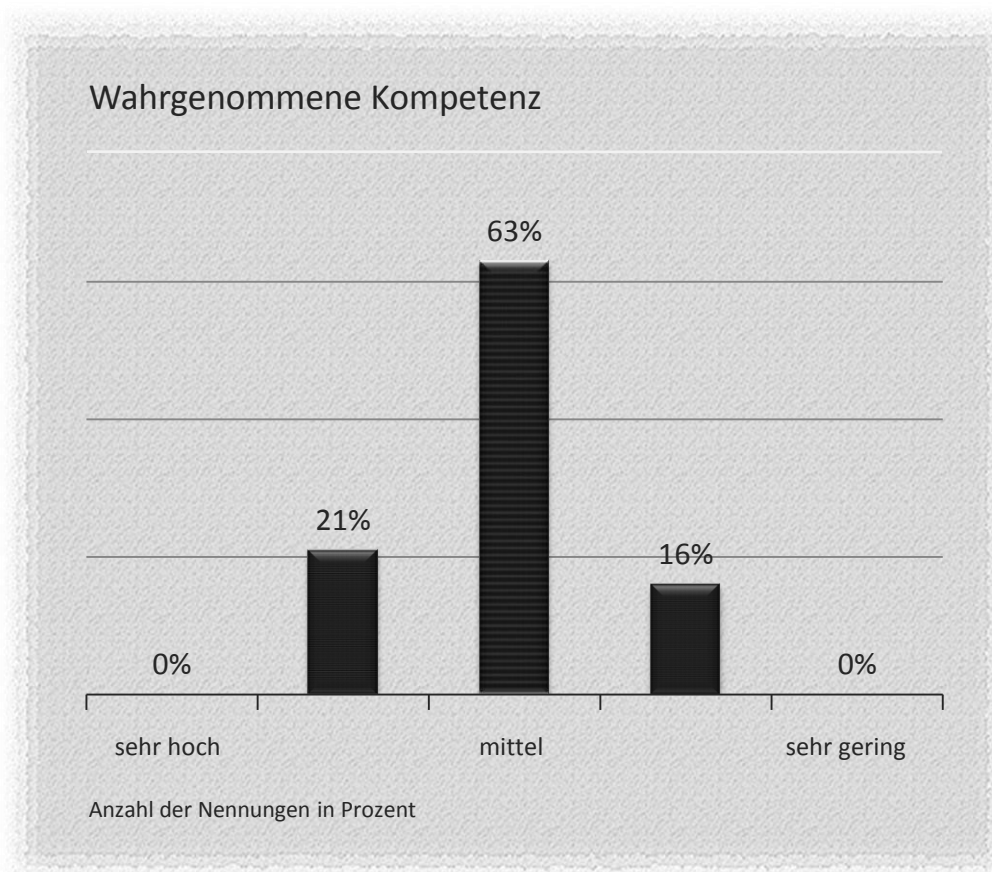


- 1 Management Engineers
- 2 Roland Berger
- 3 McKinsey & Company
- 4 **goetzpartners**
- 5 Boston Consulting Group

Mittelwert: 369

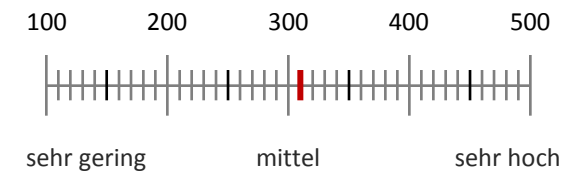


Rang 5: Operative Effizienz



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

Mittelwert: 305



Top 5: SCM I – Einkauf / Beschaffung

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

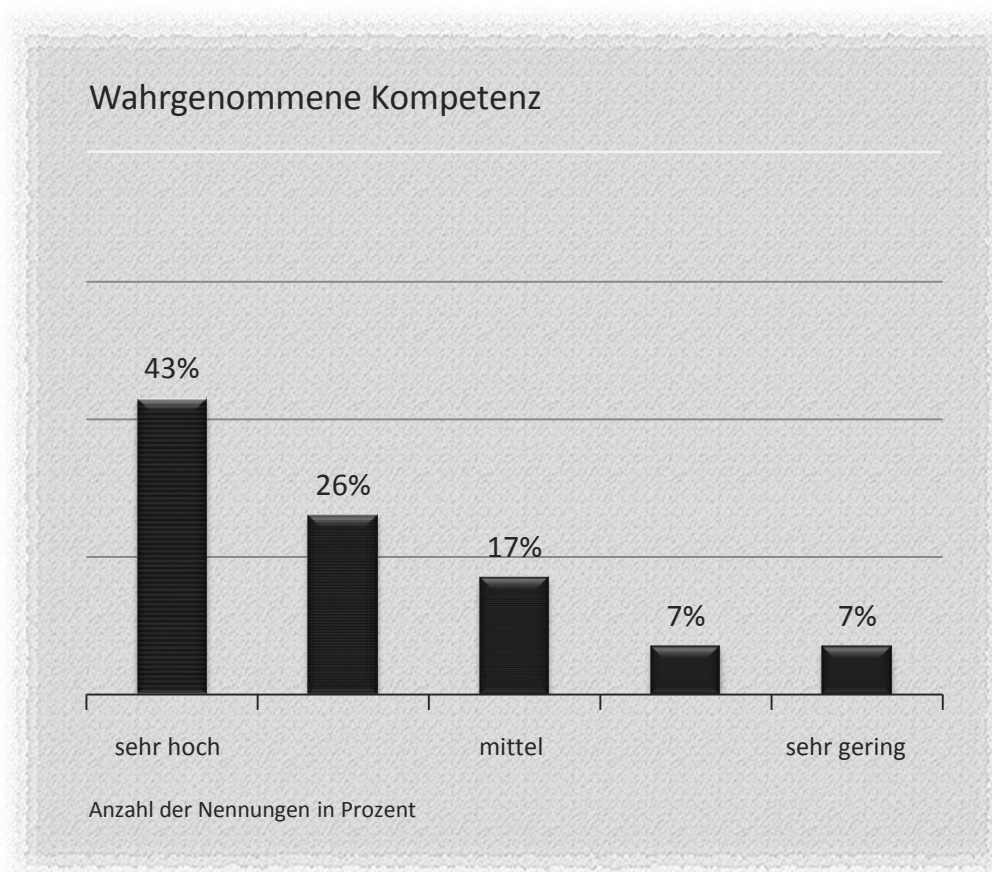
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	BrainNet	393	122
2	Kerkhoff Consulting	388	101
3	McKinsey & Company	341	98
4	Boston Consulting Group	335	83
5	Roland Berger	314	105
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: SCM I – Einkauf / Beschaffung



1 **BrainNet**

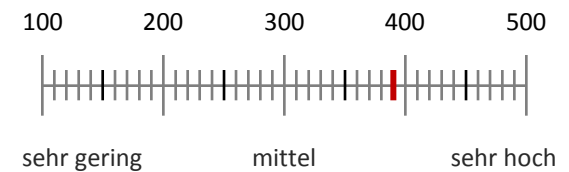
2 Kerkhoff Consulting

3 McKinsey & Company

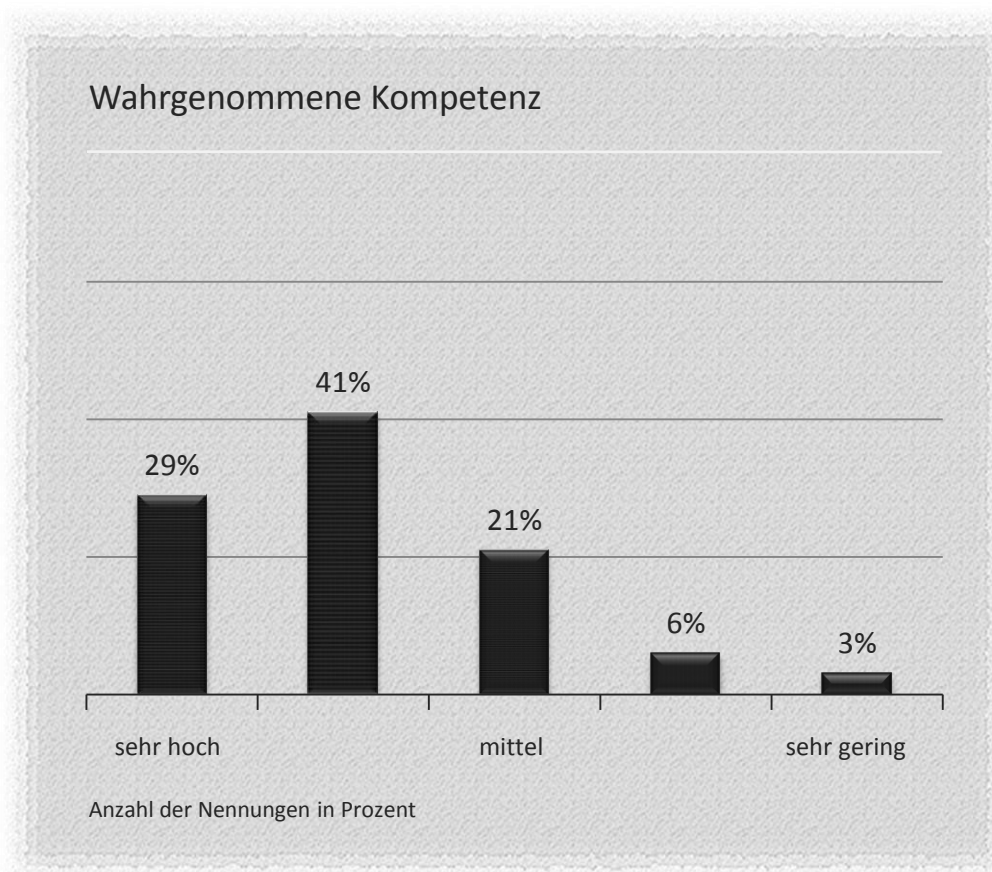
4 Boston Consulting Group

5 Roland Berger

Mittelwert: **393**

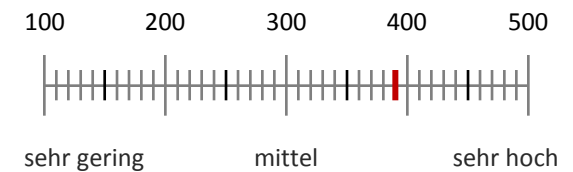


Rang 2: SCM I – Einkauf / Beschaffung

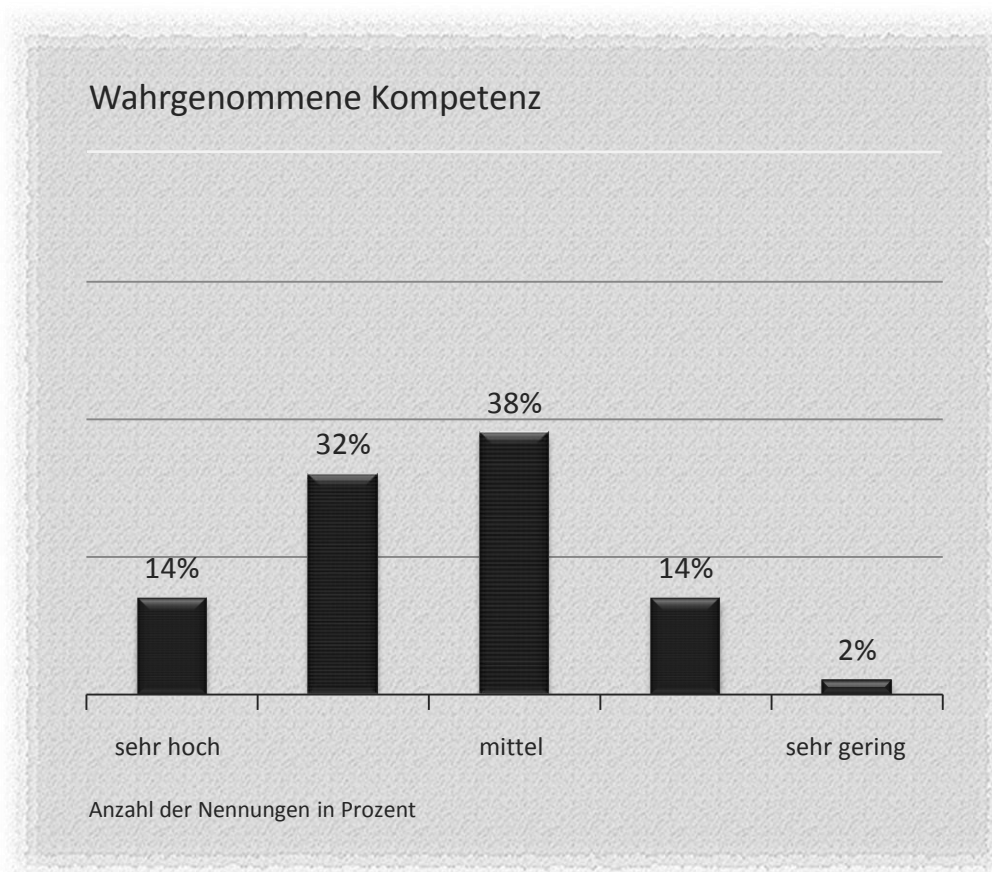


- 1 BrainNet
- 2 Kerkhoff Consulting**
- 3 McKinsey & Company
- 4 Boston Consulting Group
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **388**

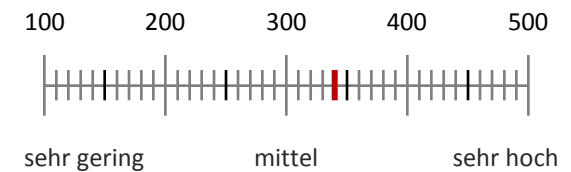


Rang 3: SCM I – Einkauf / Beschaffung

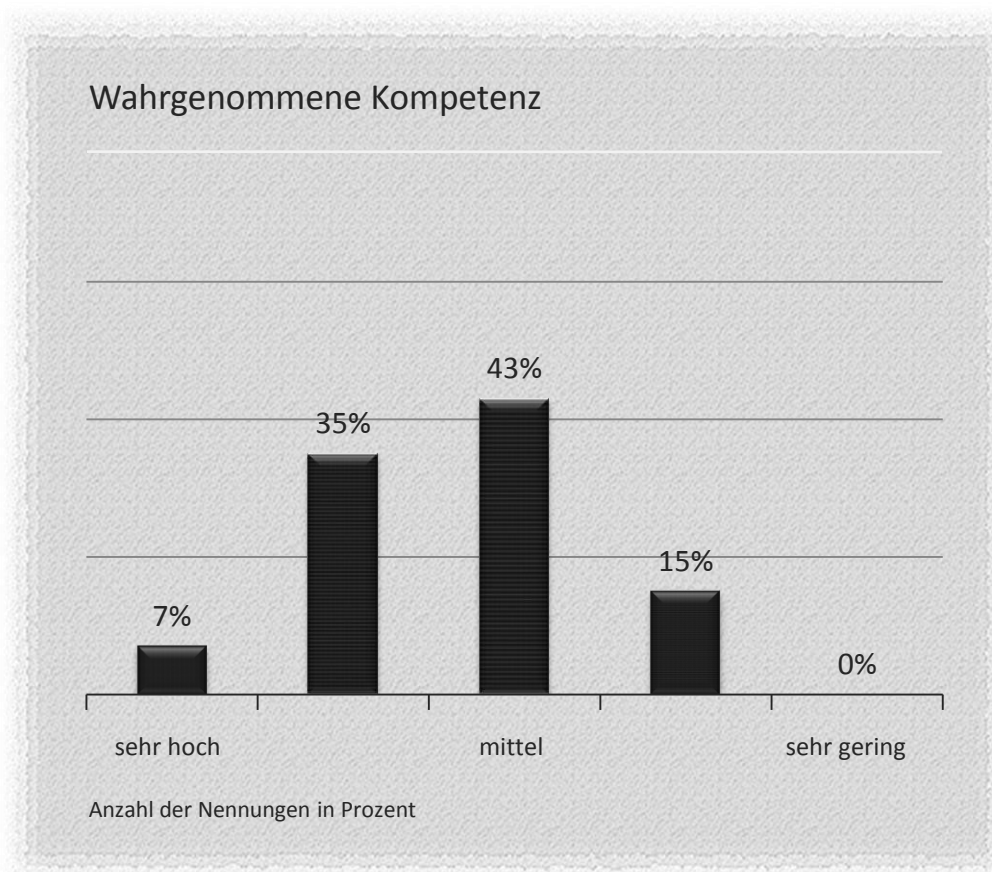


- 1 BrainNet
- 2 Kerkhoff Consulting
- 3 McKinsey & Company**
- 4 Boston Consulting Group
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **341**

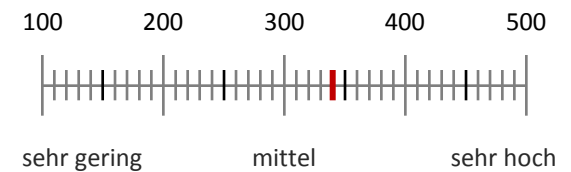


Rang 4: SCM I – Einkauf / Beschaffung



- 1 BrainNet
- 2 Kerkhoff Consulting
- 3 McKinsey & Company
- 4 **Boston Consulting Group**
- 5 Roland Berger

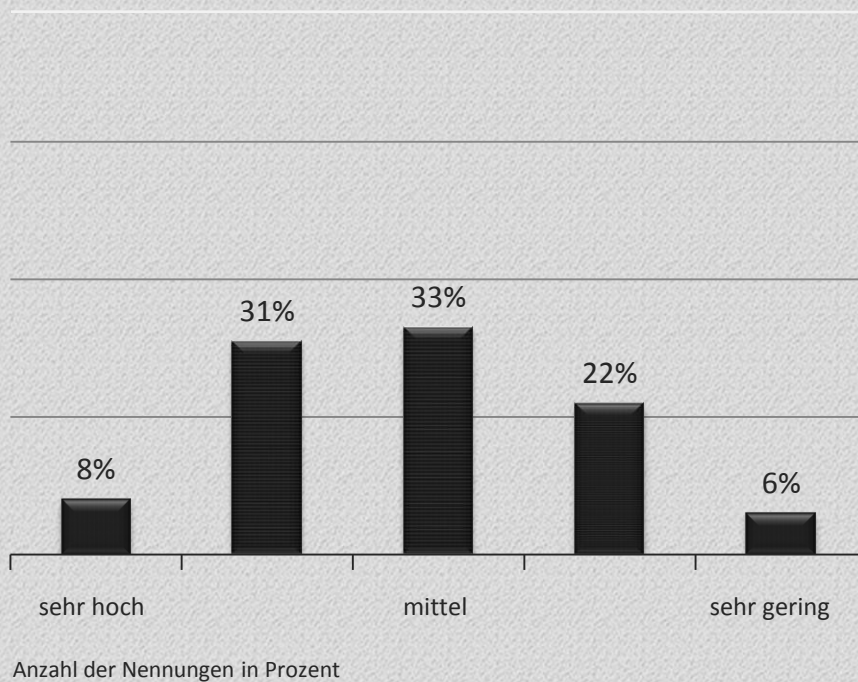
Mittelwert: 335



Rang 5: SCM I – Einkauf / Beschaffung

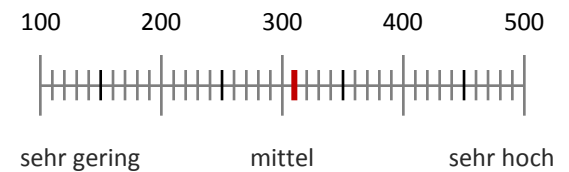


Wahrgenommene Kompetenz



- 1 BrainNet
- 2 Kerkhoff Consulting
- 3 McKinsey & Company
- 4 Boston Consulting Group
- 5 **Roland Berger**

Mittelwert: 314



Top 5: SCM II – Interne Lieferketten und Prozesse

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

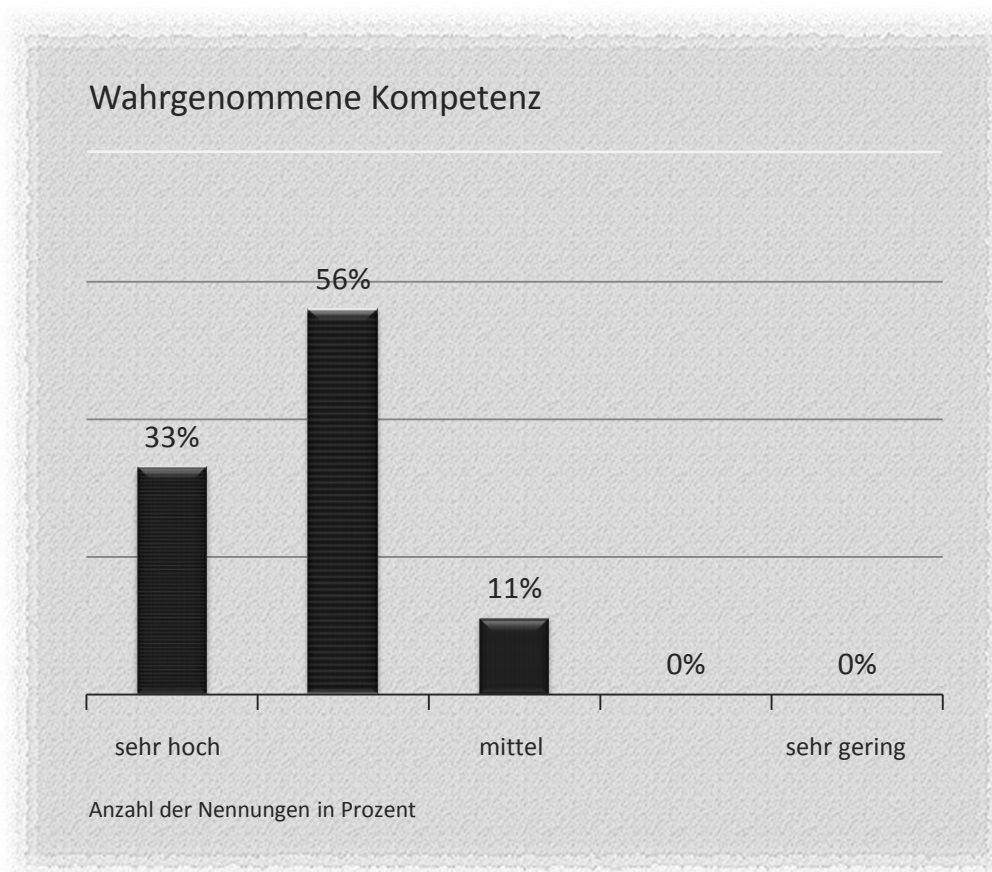
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	J&M Management Consulting	422	65
2	Roland Berger	389	68
3	Management Engineers	385	86
4	McKinsey & Company	367	69
5	BrainNet	356	81
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: SCM II – Interne Lieferketten und Prozesse



1 **J&M Management Consulting**

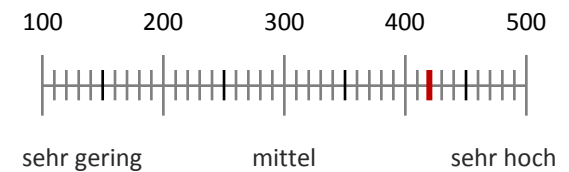
2 Roland Berger

3 Management Engineers

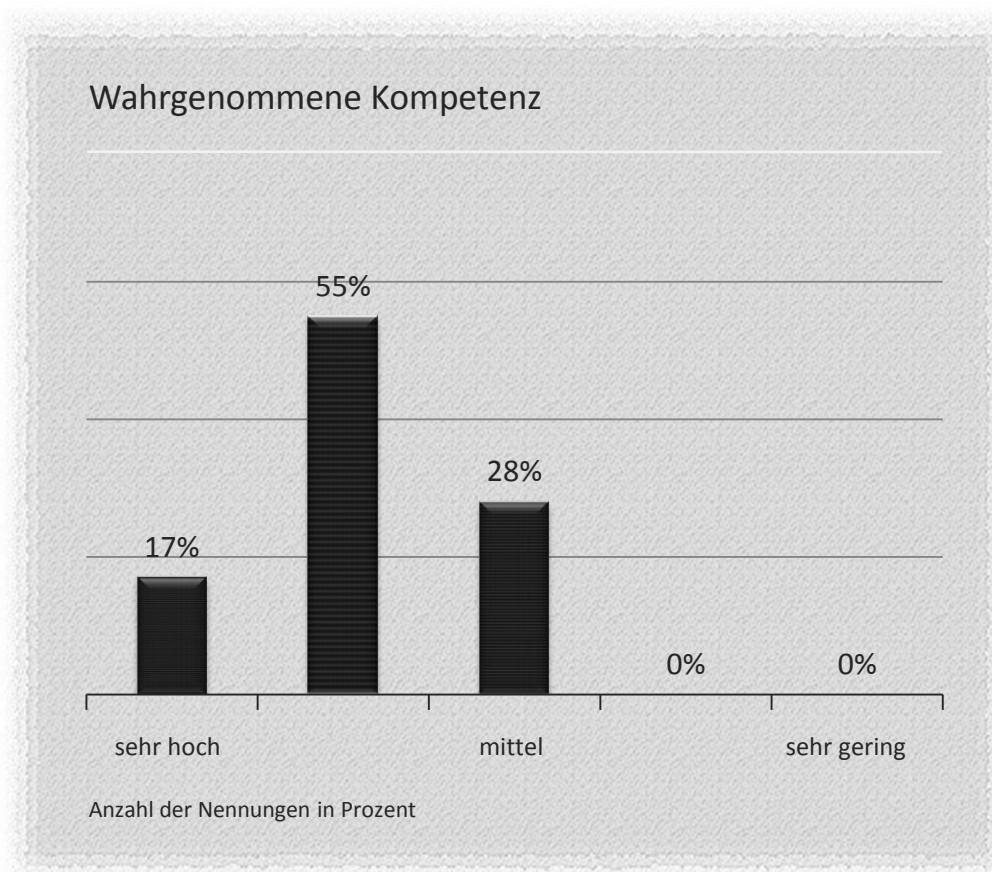
4 McKinsey & Company

5 BrainNet

Mittelwert: 422

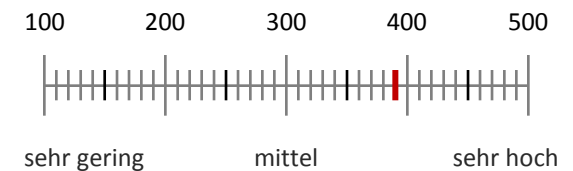


Rang 2: SCM II – Interne Lieferketten und Prozesse

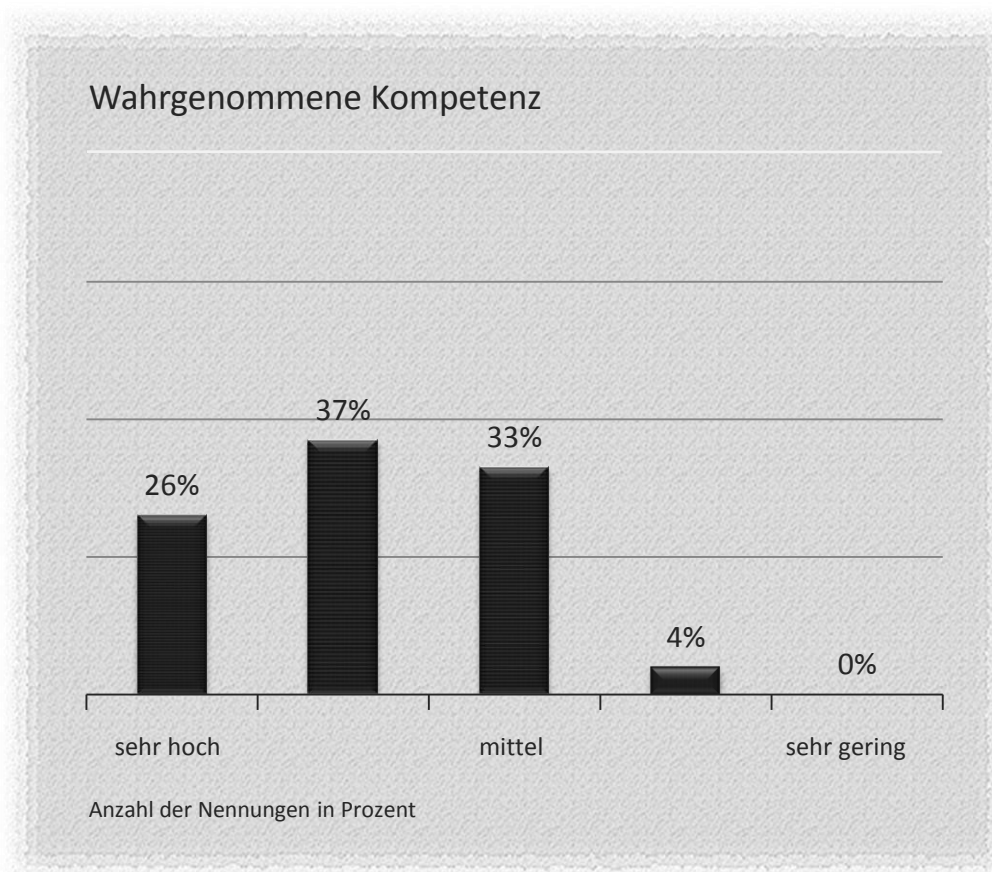


- 1 J&M Management Consulting
- 2 Roland Berger**
- 3 Management Engineers
- 4 McKinsey & Company
- 5 BrainNet

Mittelwert: **389**

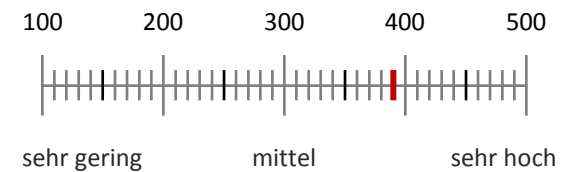


Rang 3: SCM II – Interne Lieferketten und Prozesse

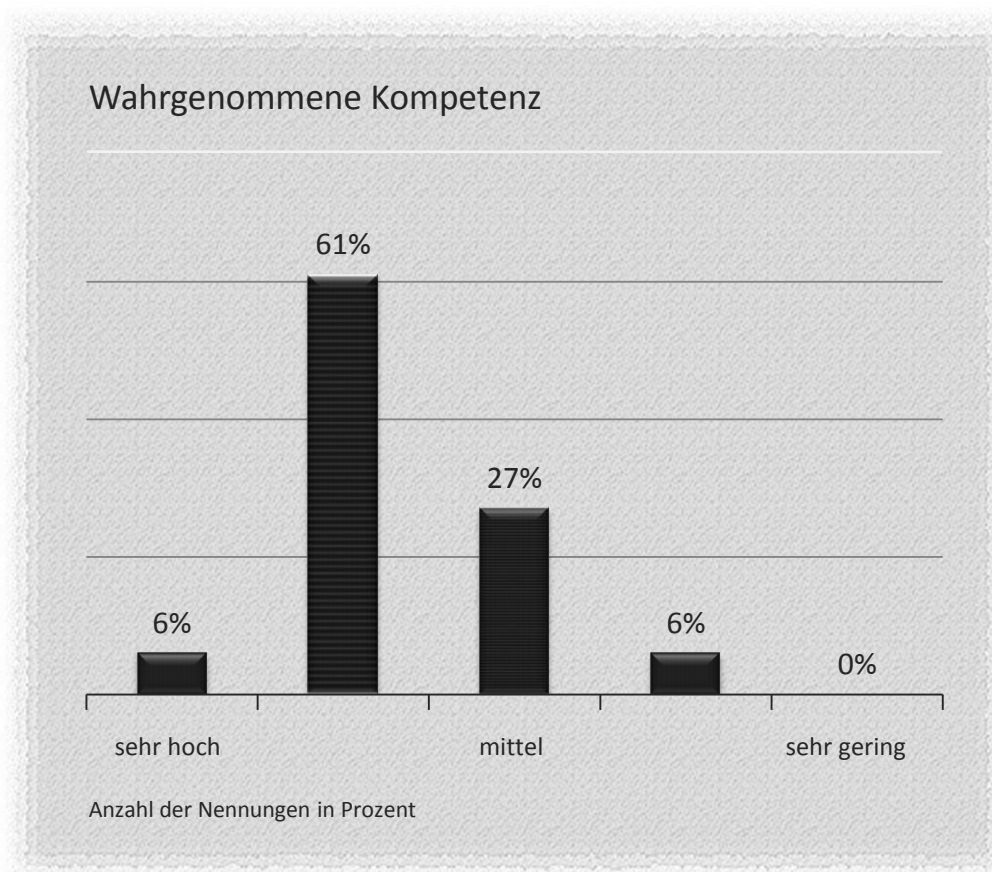


- 1 J&M Management Consulting
- 2 Roland Berger
- 3 Management Engineers**
- 4 McKinsey & Company
- 5 BrainNet

Mittelwert: **385**

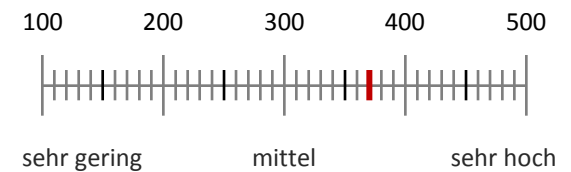


Rang 4: SCM II – Interne Lieferketten und Prozesse

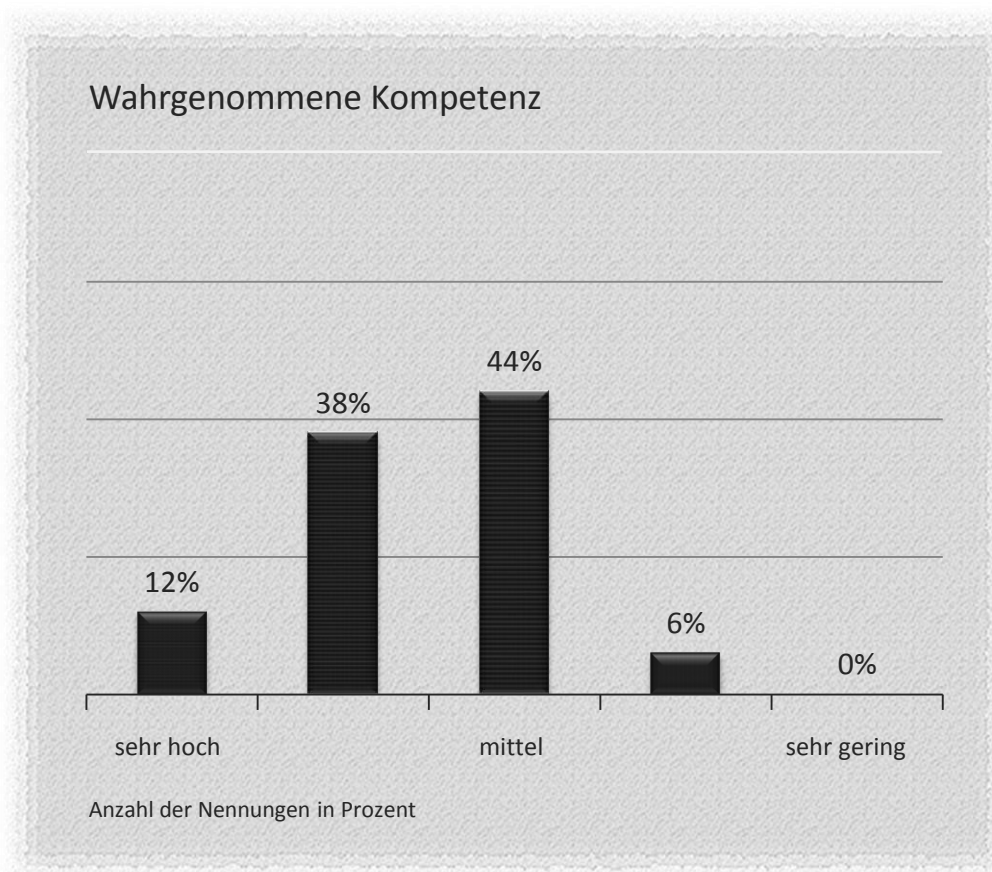


- 1 J&M Management Consulting
- 2 Roland Berger
- 3 Management Engineers
- 4 **McKinsey & Company**
- 5 BrainNet

Mittelwert: 367

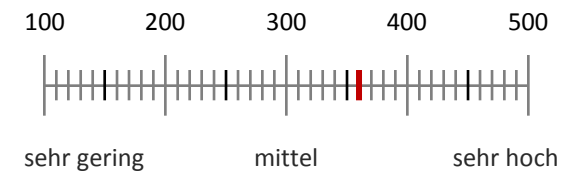


Rang 5: SCM II – Interne Lieferketten und Prozesse



- 1 J&M Management Consulting
- 2 Roland Berger
- 3 Management Engineers
- 4 McKinsey & Company
- 5 **BrainNet**

Mittelwert: 356



Top 5: SCM III – Distributionslogistik und After Market Services

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

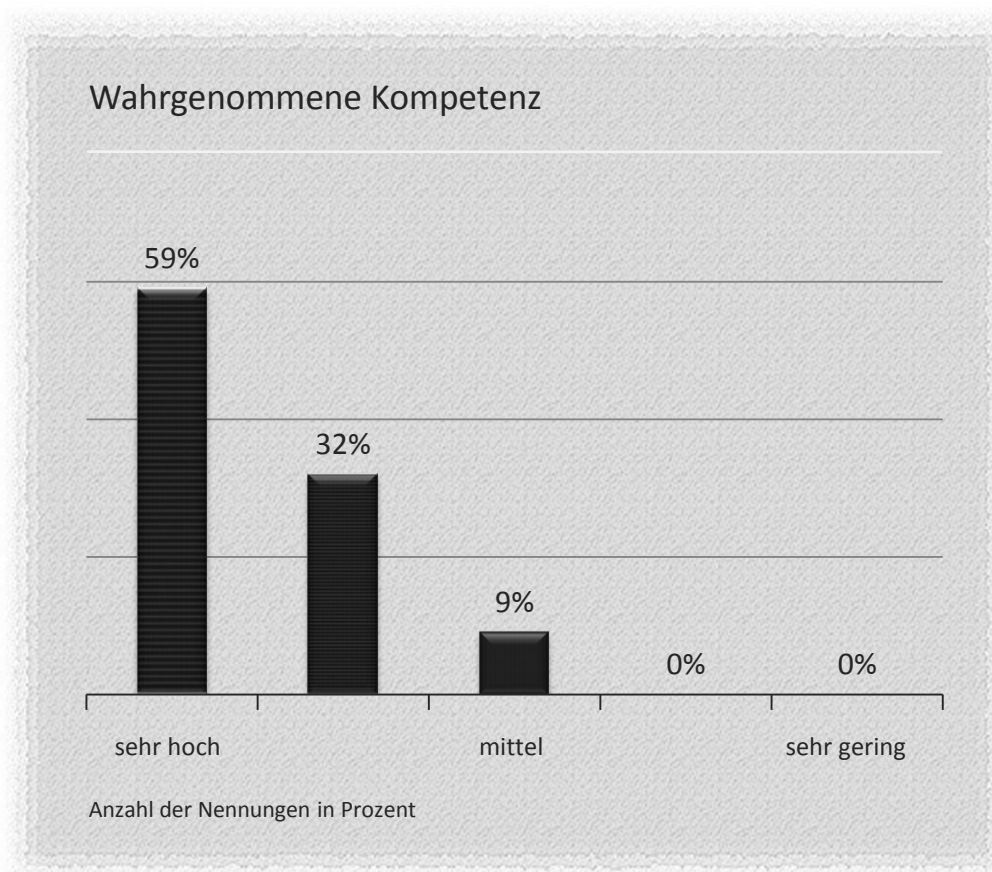
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Barkawi Management Consultants	450	67
2	Boston Consulting Group	342	84
3	J&M Management Consulting	341	87
4	BrainNet	338	77
5	Roland Berger	328	75
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: SCM III – Distributionslogistik und After Market Services



1 **Barkawi**

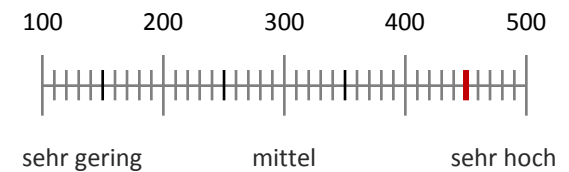
2 Boston Consulting Group

3 J&M Management Consulting

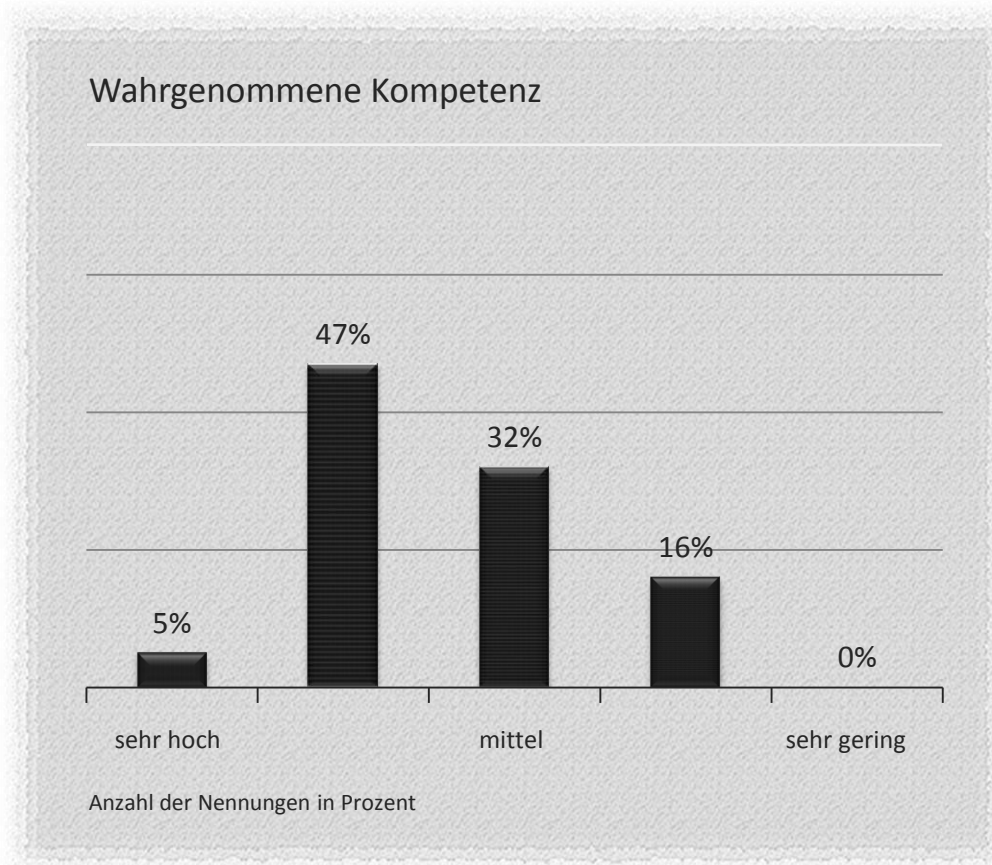
4 BrainNet

5 Roland Berger

Mittelwert: **450**



Rang 2: SCM III – Distributionslogistik und After Market Services



1 Barkawi

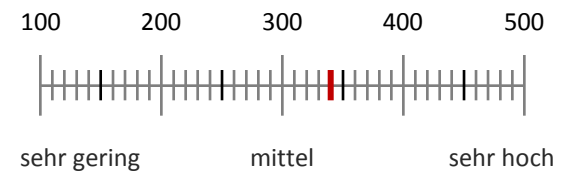
2 Boston Consulting Group

3 J&M Management Consulting

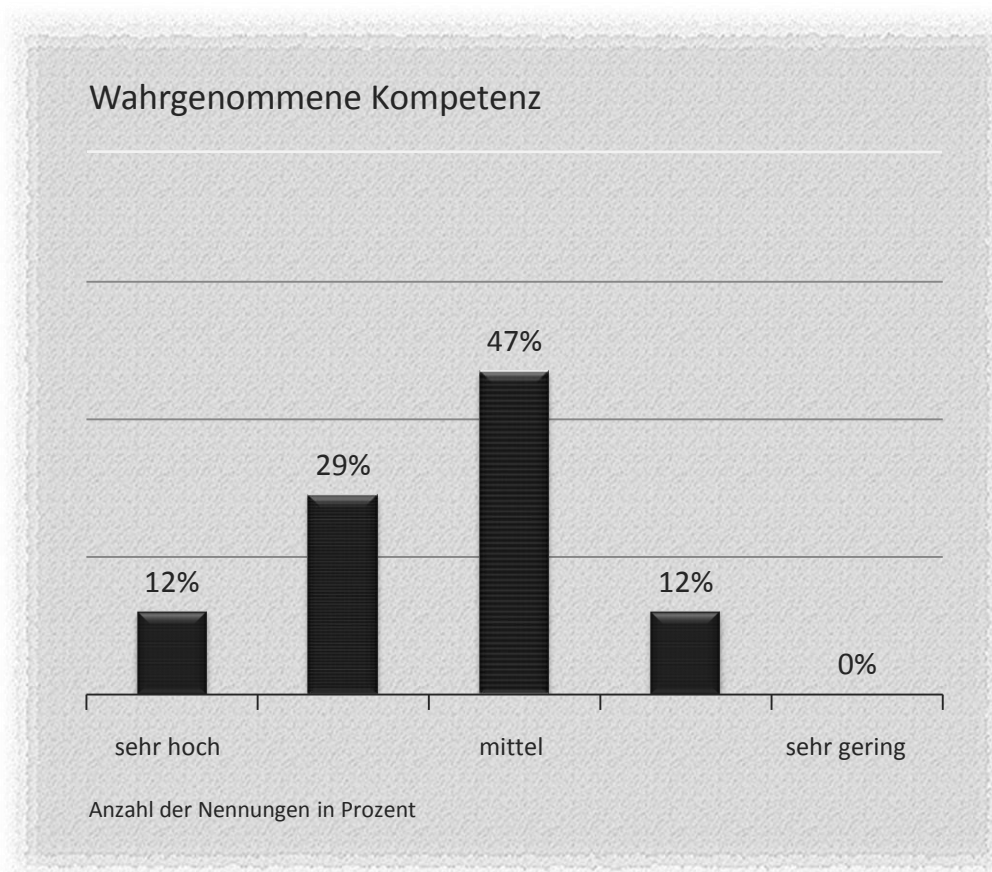
4 BrainNet

5 Roland Berger

Mittelwert: **342**

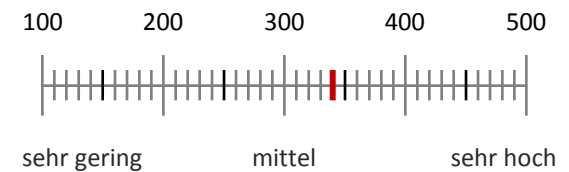


Rang 3: SCM III – Distributionslogistik und After Market Services

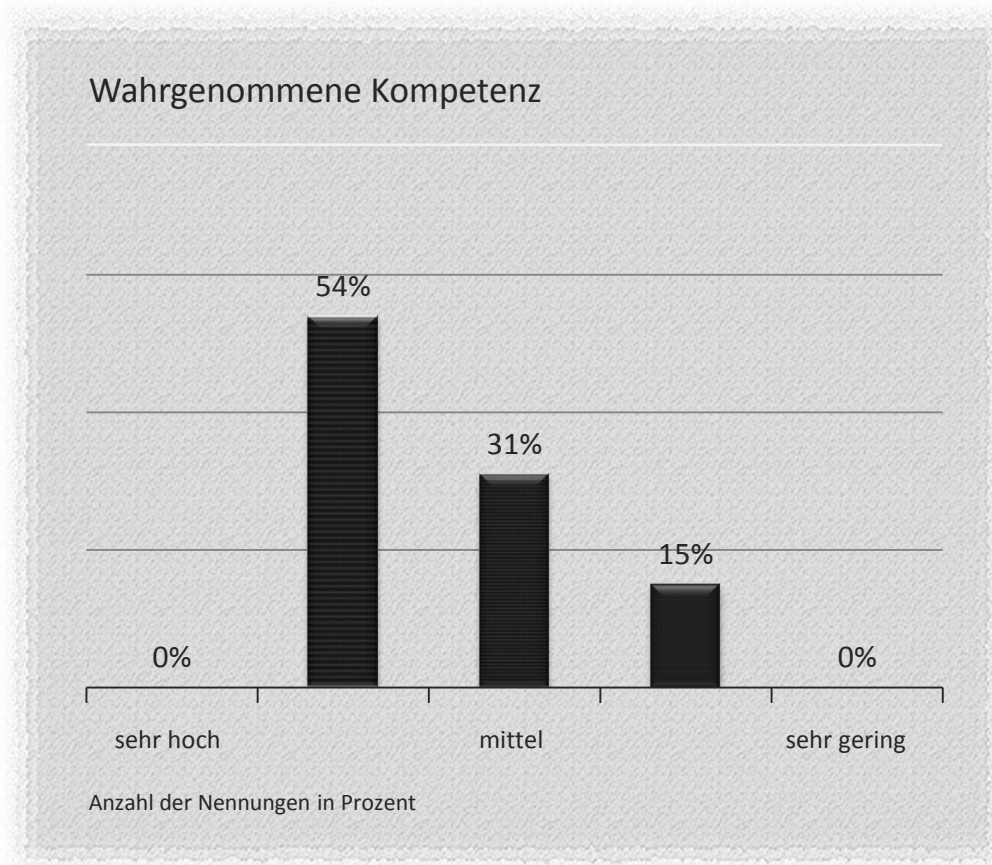


- 1 Barkawi
- 2 Boston Consulting Group
- 3 J&M Management Consulting**
- 4 BrainNet
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **341**

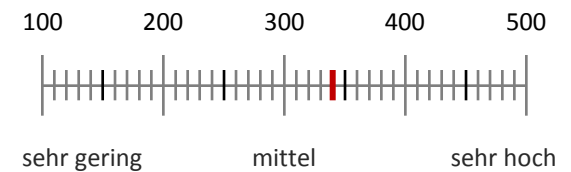


Rang 4: SCM III – Distributionslogistik und After Market Services

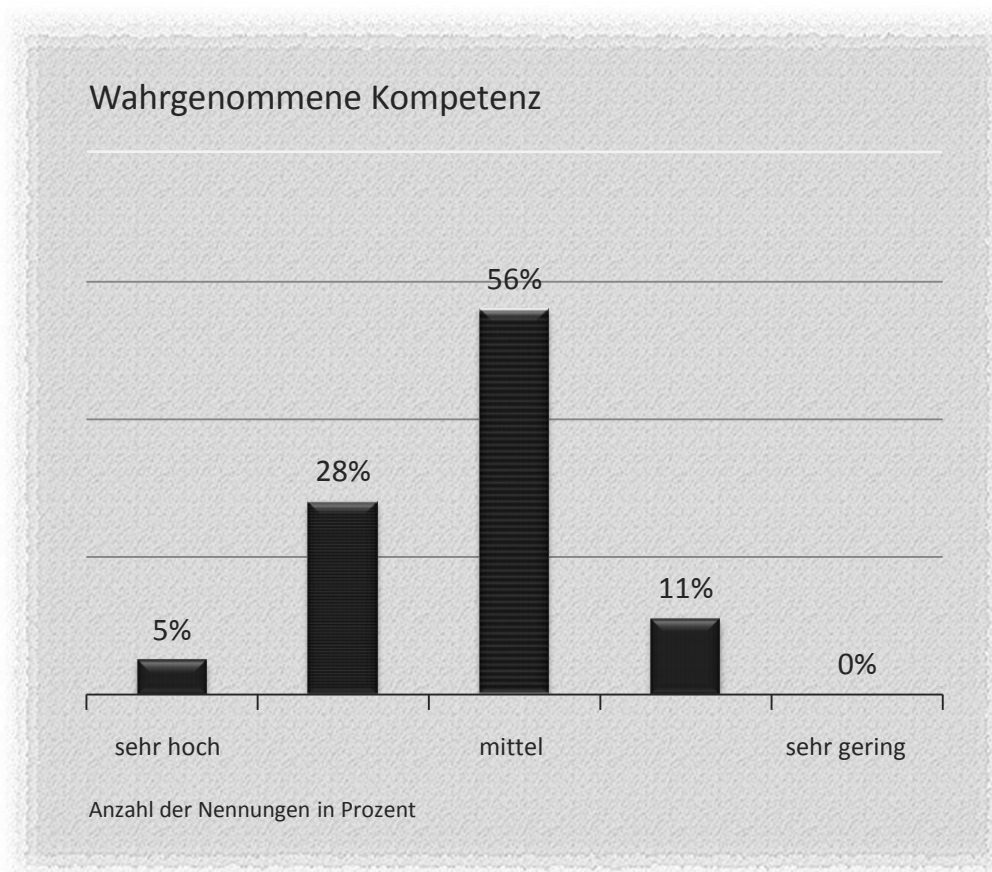


- 1 Barkawi
- 2 Boston Consulting Group
- 3 J&M Management Consulting
- 4 BrainNet**
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **338**

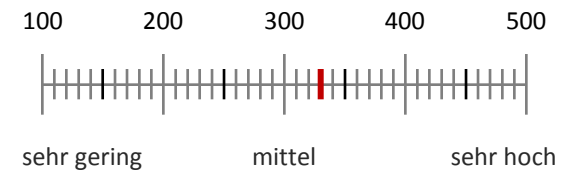


Rang 5: SCM III – Distributionslogistik und After Market Services



- 1 Barkawi
- 2 Boston Consulting Group
- 3 J&M Management Consulting
- 4 BrainNet
- 5 **Roland Berger**

Mittelwert: 328



Inhalt

	Seite
1 Aufbau der Studie	5
2 Executive Summary	12
3 Die Spezialgebiete der Hidden Champions	49
4 Kriterien bei der Beraterwahl	107
5 Profile der Hidden Champions	180

Die zehn bedeutendsten Kriterien bei der Auswahl spezialisierter Managementberater

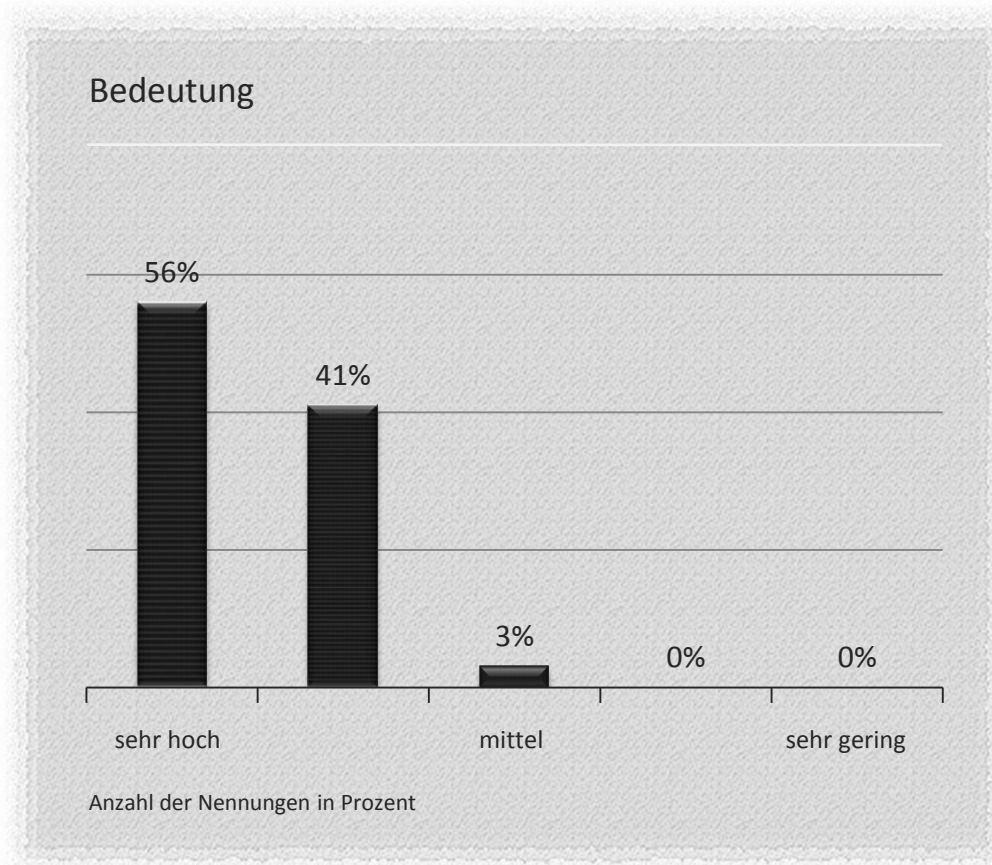
Rang	Auswahlkriterium	Punkte
1	Fachwissen	453
2	Umsetzungsfähigkeit	445
3	Analytische Fähigkeiten	444
4	Methodische Kenntnisse	437
5	Kommunikationsfähigkeit	425
6	Teamfähigkeit	420
7	Vordenkertum	418
8	Marktkenntnisse	415
9	Preisniveau	360
10	Allgemeines Ansehen	286

500 Punkte = hohe Bedeutung

300 Punkte = mittlere Bedeutung

100 Punkte = geringe Bedeutung

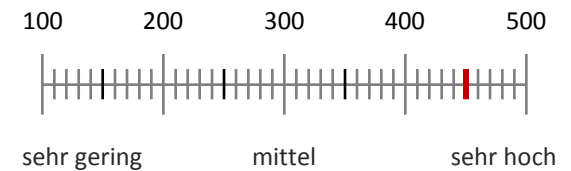
Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Fachwissen



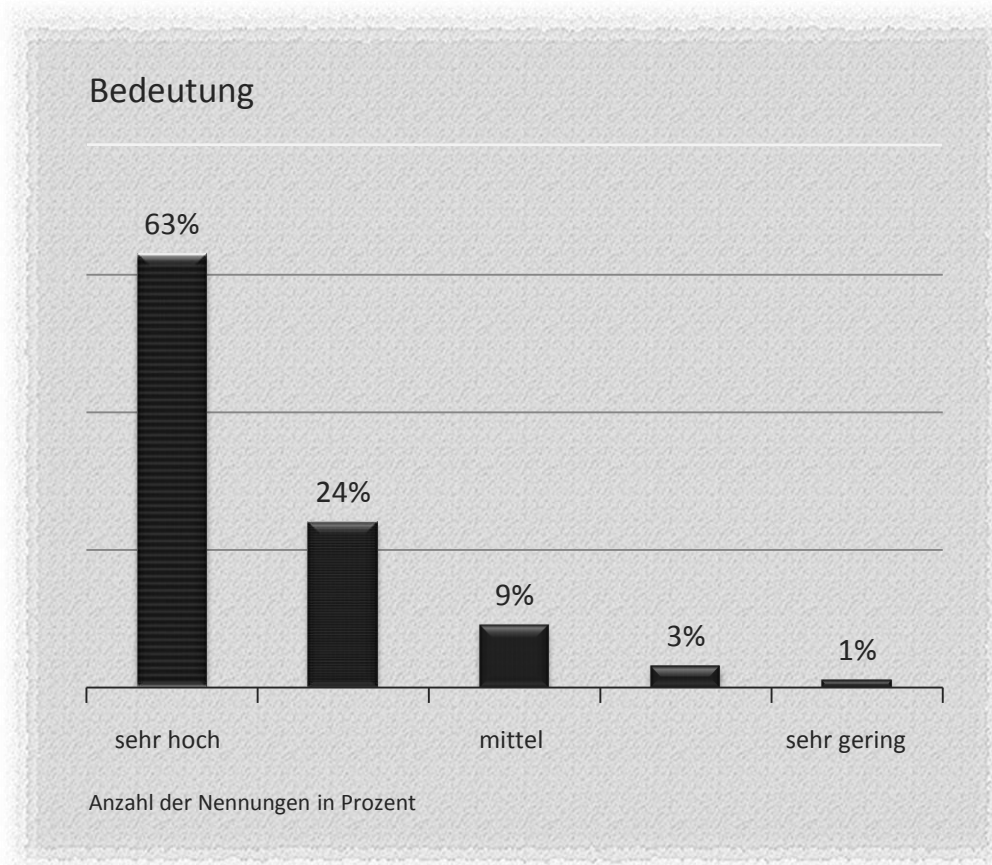
1 Fachwissen

- 2 Umsetzungsfähigkeit
- 3 Analytische Fähigkeiten
- 4 Methodische Kenntnisse
- 5 Kommunikationsfähigkeit

Mittelwert: 453



Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Umsetzungsfähigkeit



1 Fachwissen

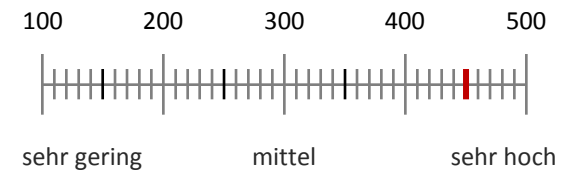
2 Umsetzungsfähigkeit

3 Analytische Fähigkeiten

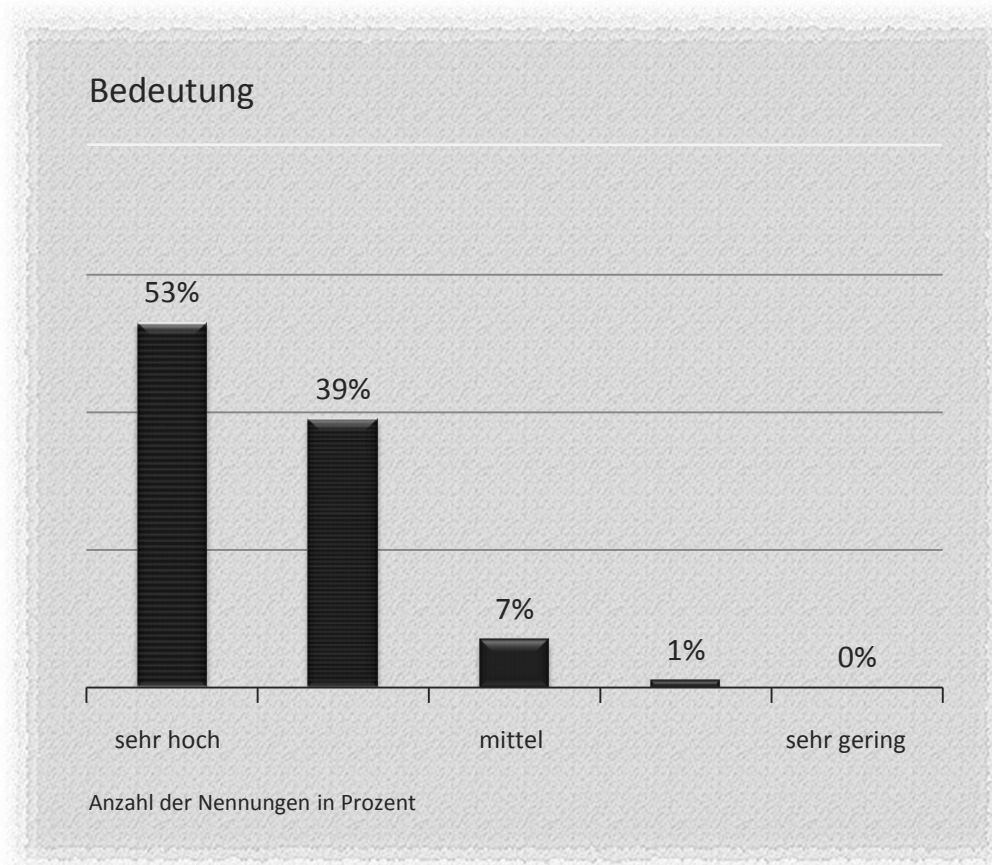
4 Methodische Kenntnisse

5 Kommunikationsfähigkeit

Mittelwert: **445**

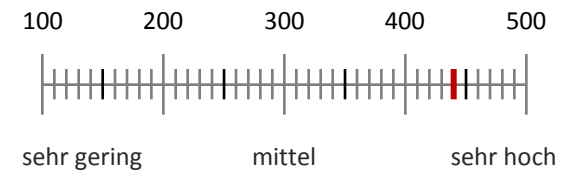


Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Analytische Fähigkeiten

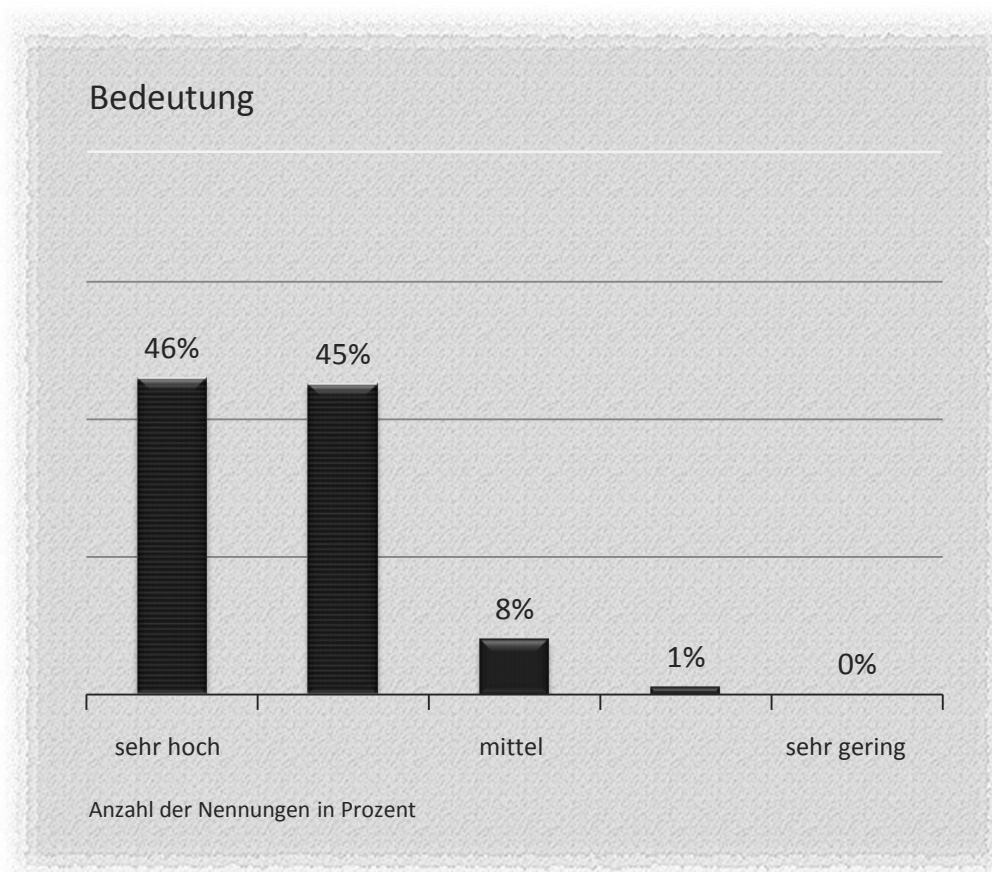


- 1 Fachwissen
- 2 Umsetzungsfähigkeit
- 3 Analytische Fähigkeiten**
- 4 Methodische Kenntnisse
- 5 Kommunikationsfähigkeit

Mittelwert: **444**

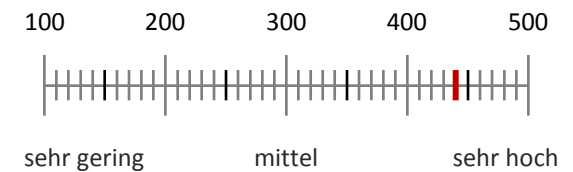


Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Methodische Kenntnisse

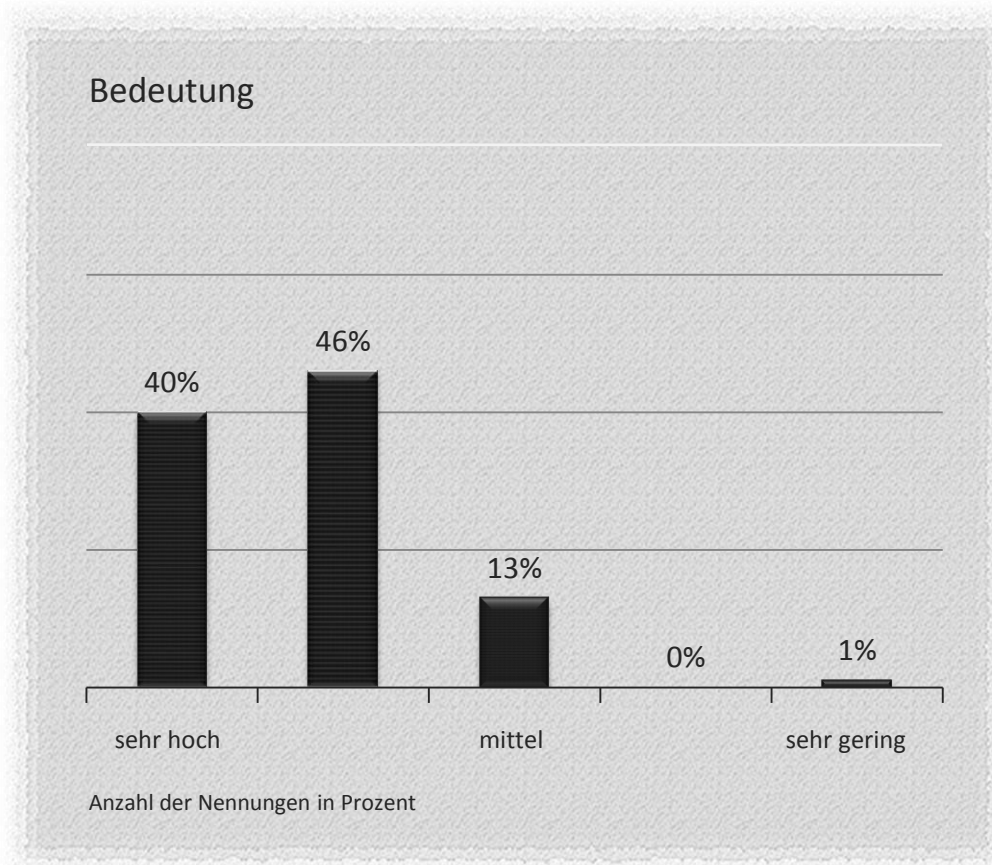


- 1 Fachwissen
- 2 Umsetzungsfähigkeit
- 3 Analytische Fähigkeiten
- 4 **Methodische Kenntnisse**
- 5 Kommunikationsfähigkeit

Mittelwert: 437

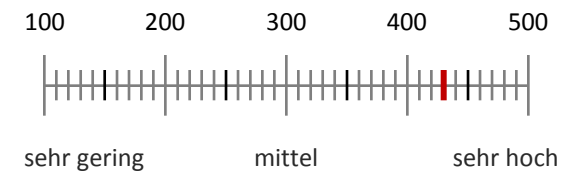


Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Kommunikationsfähigkeit

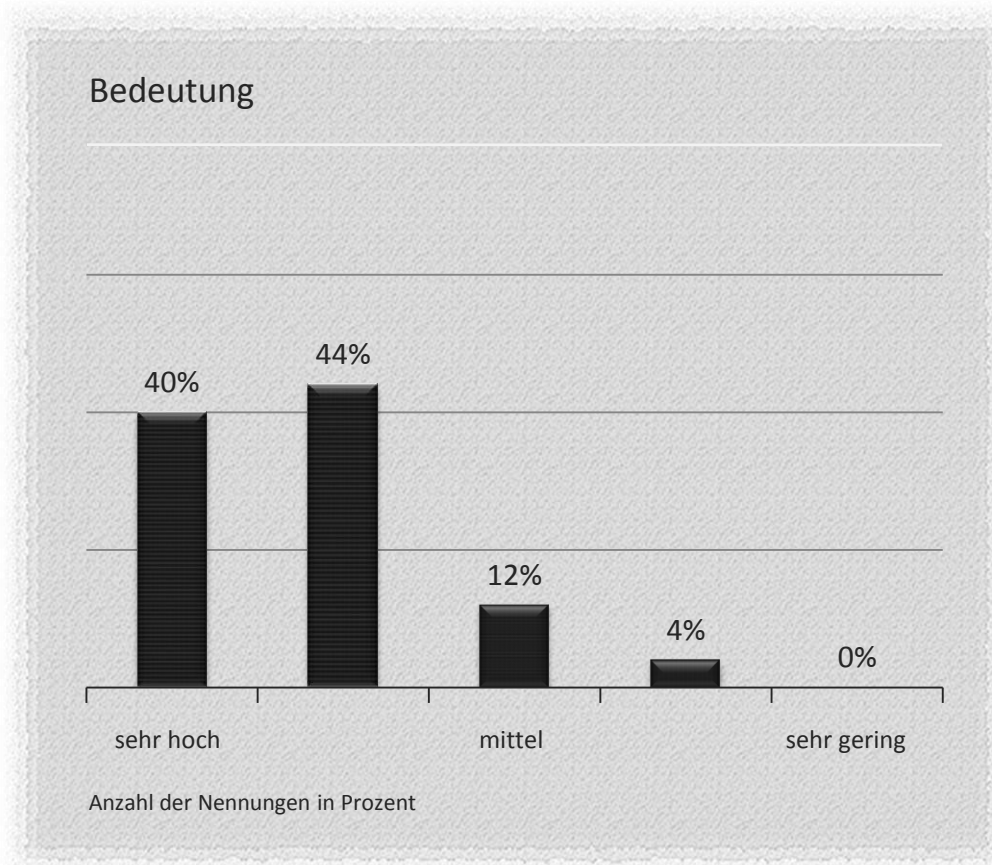


- 1 Fachwissen
- 2 Umsetzungsfähigkeit
- 3 Analytische Fähigkeiten
- 4 Methodische Kenntnisse
- 5 **Kommunikationsfähigkeit**

Mittelwert: 425



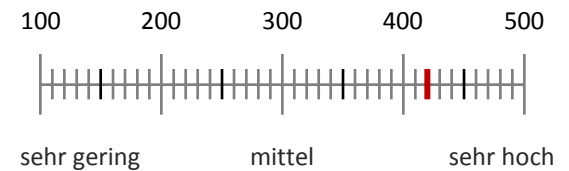
Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Teamfähigkeit



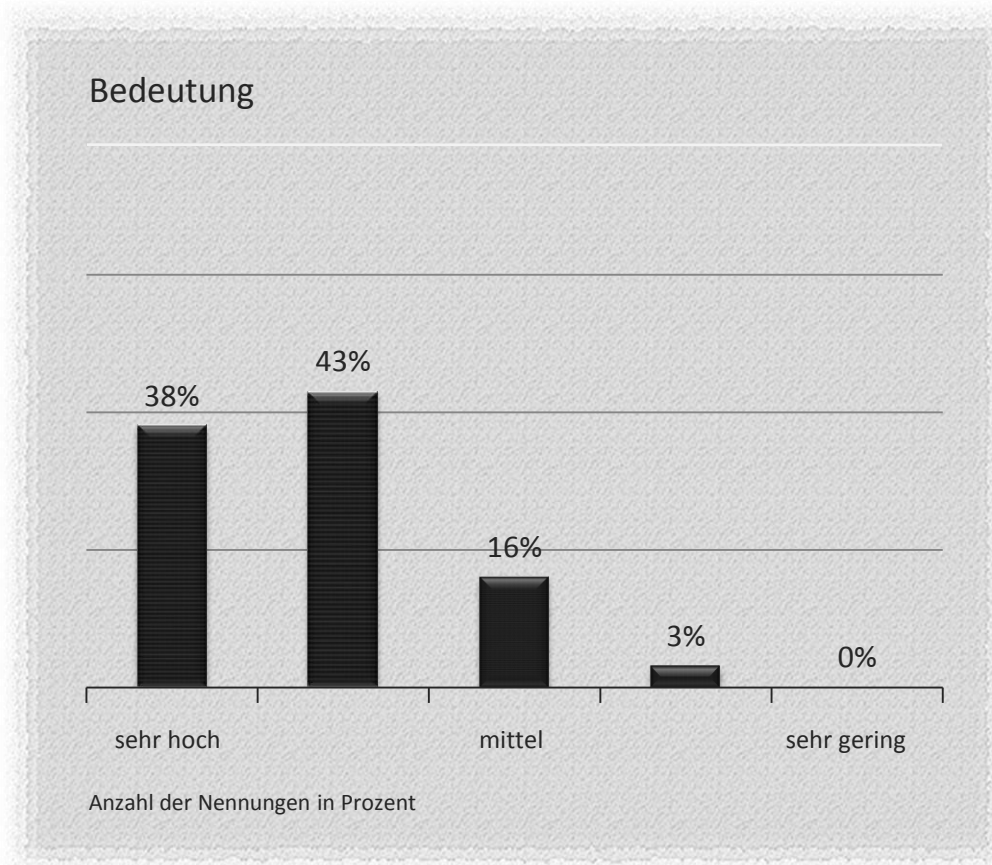
6 Teamfähigkeit

- 7 Vordenkertum
- 8 Marktkennntnisse
- 9 Preisniveau
- 10 Allgemeines Ansehen

Mittelwert: 420

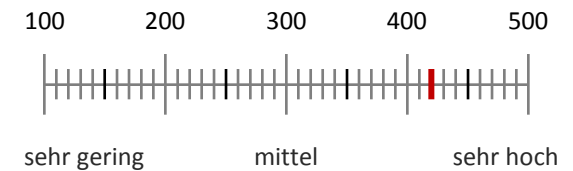


Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Vordenkertum

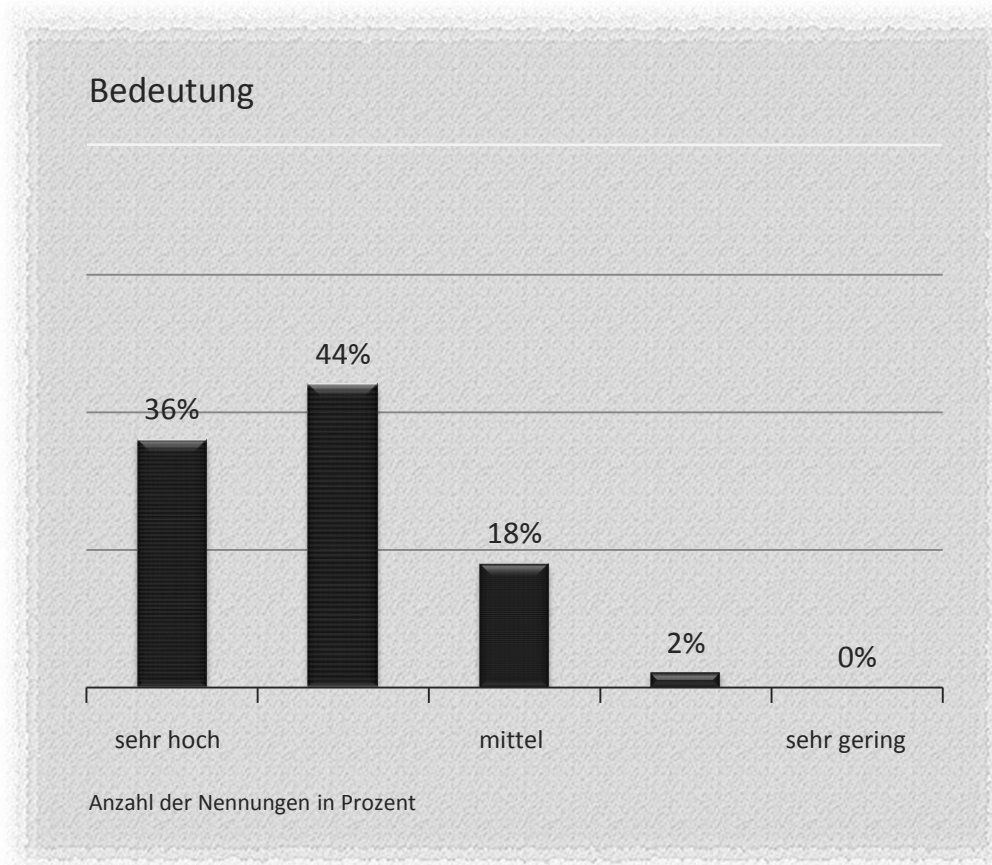


- 6 Teamfähigkeit
- 7 **Vordenkertum**
- 8 Marktkennntnisse
- 9 Preisniveau
- 10 Allgemeines Ansehen

Mittelwert: 418

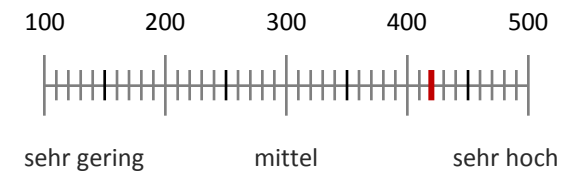


Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Marktkennntnisse

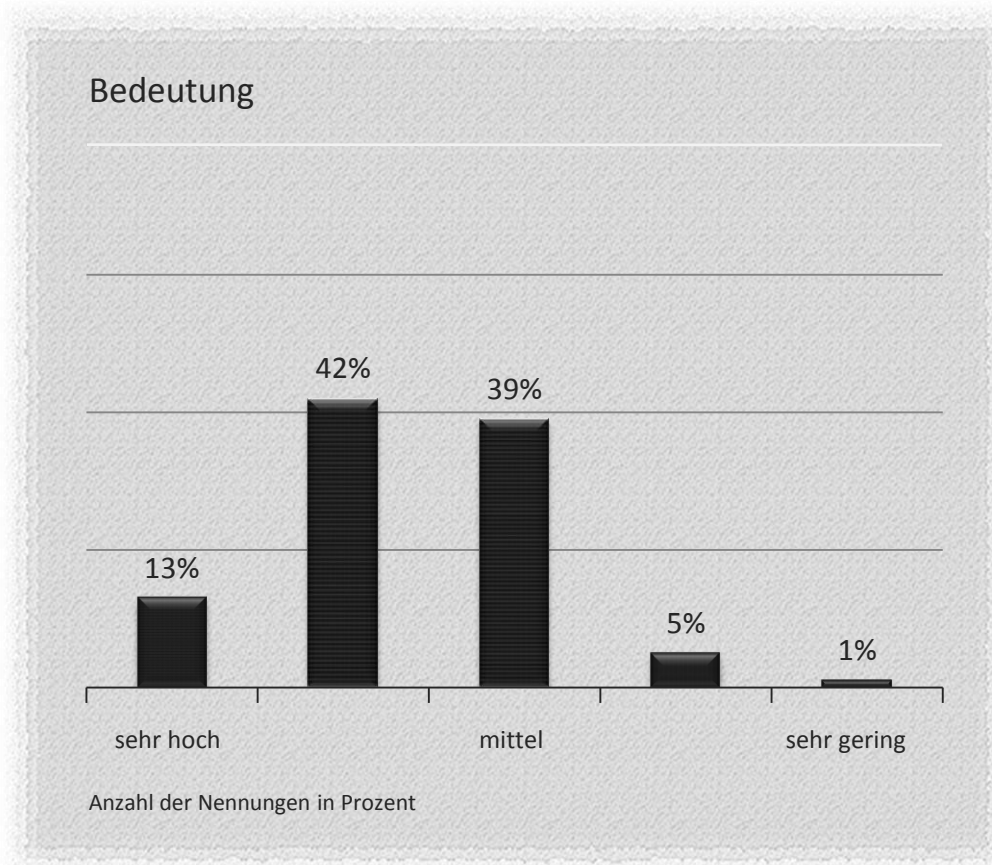


- 6 Teamfähigkeit
- 7 Vordenkertum
- 8 Marktkennntnisse**
- 9 Preisniveau
- 10 Allgemeines Ansehen

Mittelwert: **415**

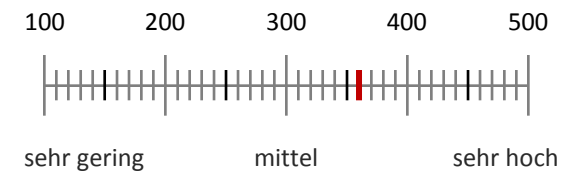


Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Preisniveau

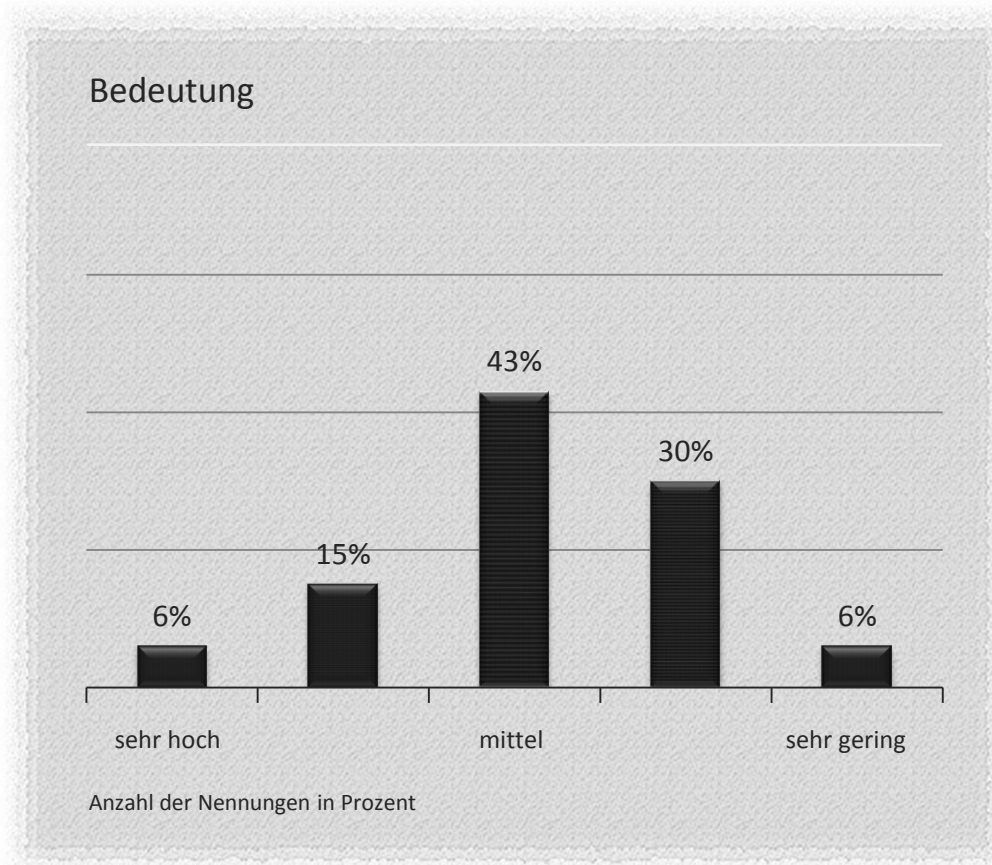


- 6 Teamfähigkeit
- 7 Vordenkertum
- 8 Marktkenntnisse
- 9 Preisniveau**
- 10 Allgemeines Ansehen

Mittelwert: 360



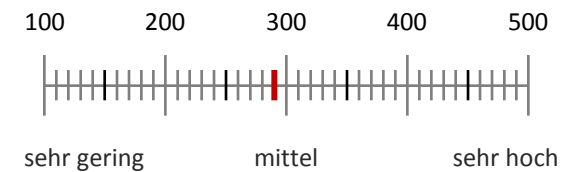
Die Bedeutung der Kriterien im Detail: Allgemeines Ansehen



- 6 Teamfähigkeit
- 7 Vordenkertum
- 8 Marktkenntnisse
- 9 Preisniveau

10 Allgemeines Ansehen

Mittelwert: 286



Die besten Berater im Überblick

Ranking

der drei in Bezug auf die betrachteten Auswahlkriterien jeweils am besten eingeschätzten Berater

= bester Berater

	McKinsey	BCG	Roland Berger	Barkawi	BrainNet	goetzpartners	Prof. Homburg	Horváth	J&M	Kerkhoff	Management Engineers	Stern Stewart	TellSell
Fachwissen	2				3			1					
Umsetzungsfähigkeit			3								2		1
Analytische Fähigkeiten	1	2						3					
Methodische Kenntnisse	1	2						3					
Kommunikationsfähigkeit								2				3	1
Teamfähigkeit								2				3	1
Vordenkertum	2	1											3
Marktkennntnisse	1	2											3
Preisniveau					2			2					1
Allgemeines Ansehen	2	1	3										

Top 5: Fachwissen

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

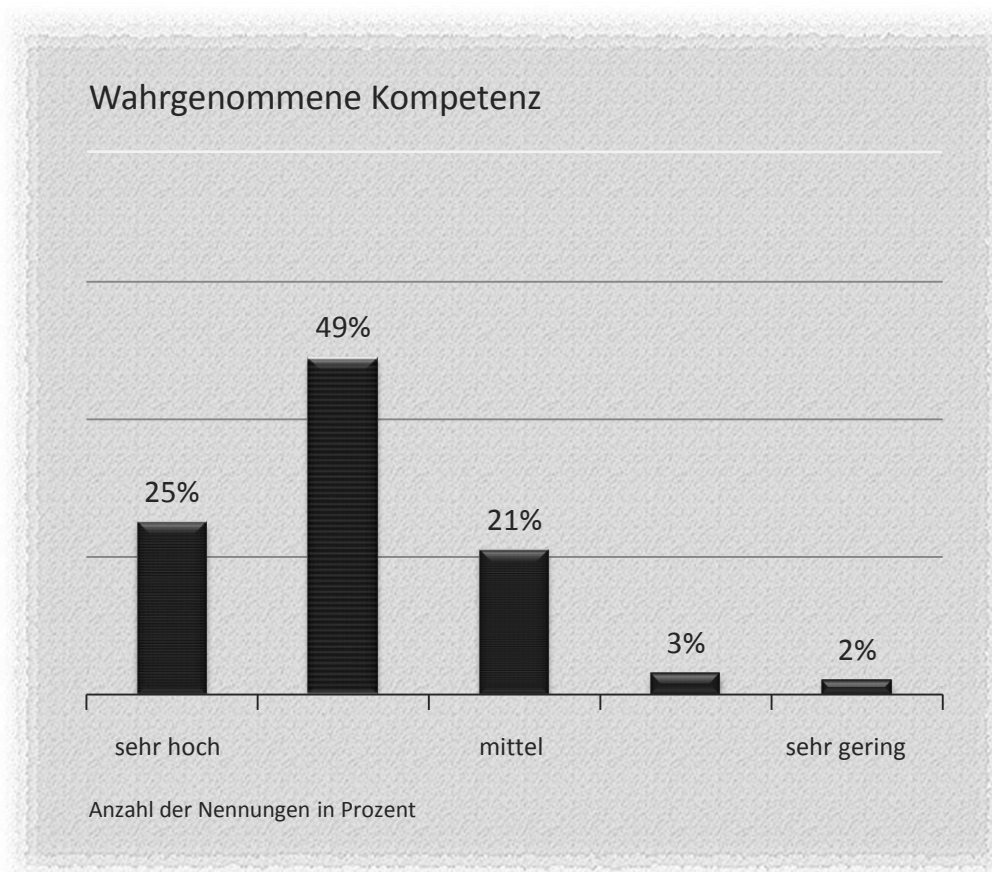
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Horváth & Partners	394	86
2	McKinsey & Company	390	82
3	BrainNet	388	108
4	Boston Consulting Group	387	72
5	Stern Stewart & Co.	375	77
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Fachwissen



1 **Horváth & Partners**

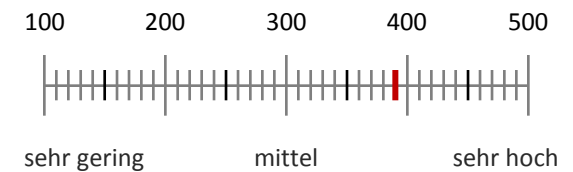
2 McKinsey & Company

3 BrainNet

4 Boston Consulting Group

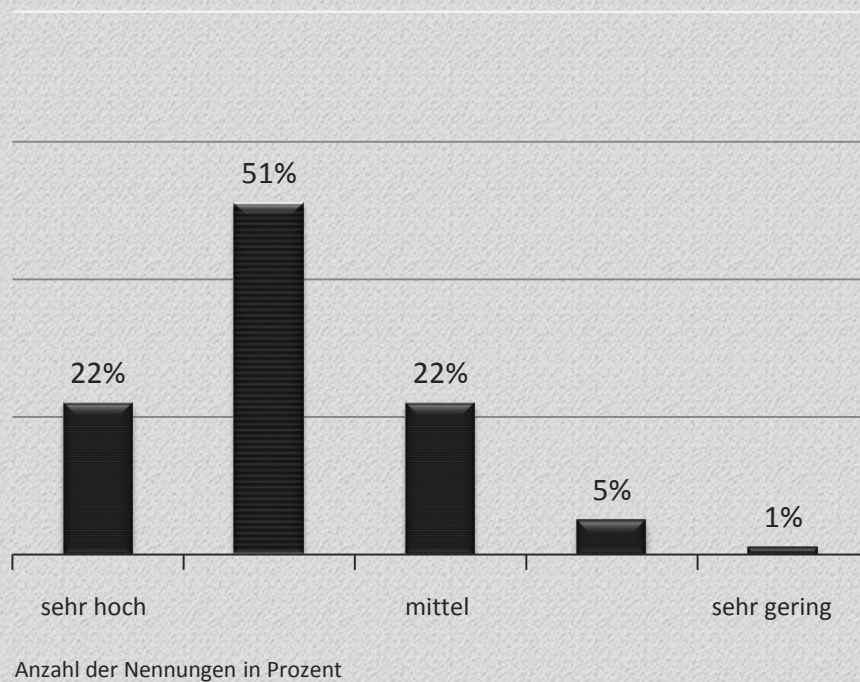
5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **394**



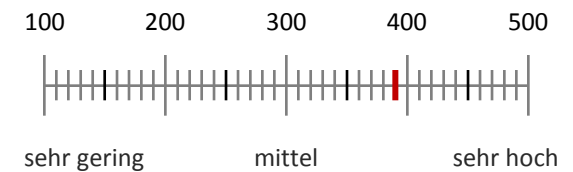
Rang 2: Fachwissen

Wahrgenommene Kompetenz



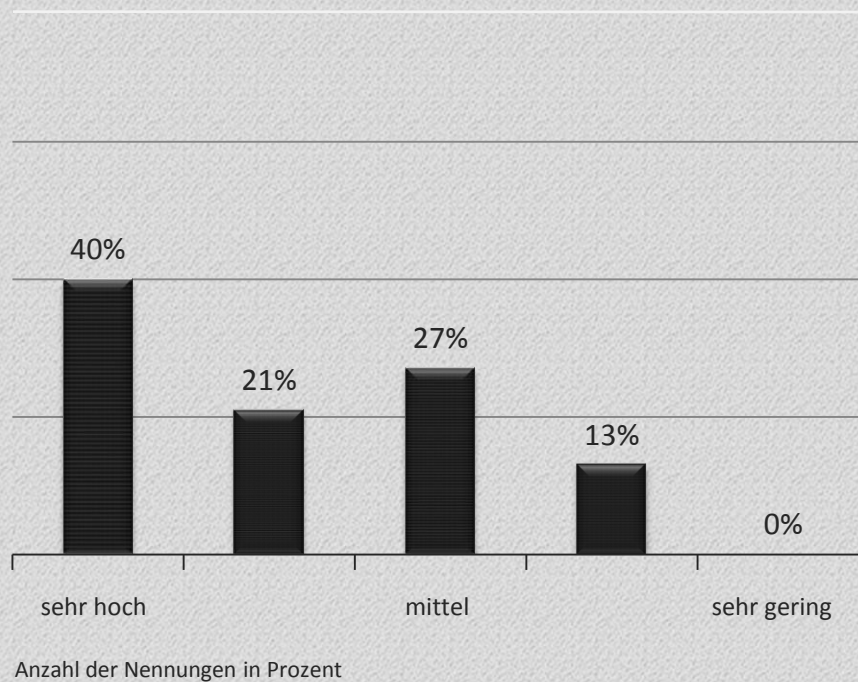
- 1 Horváth & Partners
- 2 McKinsey & Company**
- 3 BrainNet
- 4 Boston Consulting Group
- 5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **390**



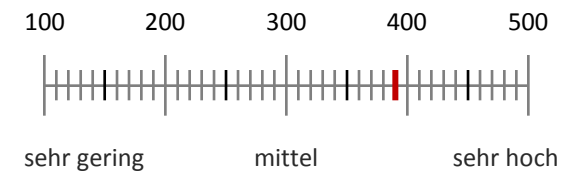
Rang 3: Fachwissen

Wahrgenommene Kompetenz

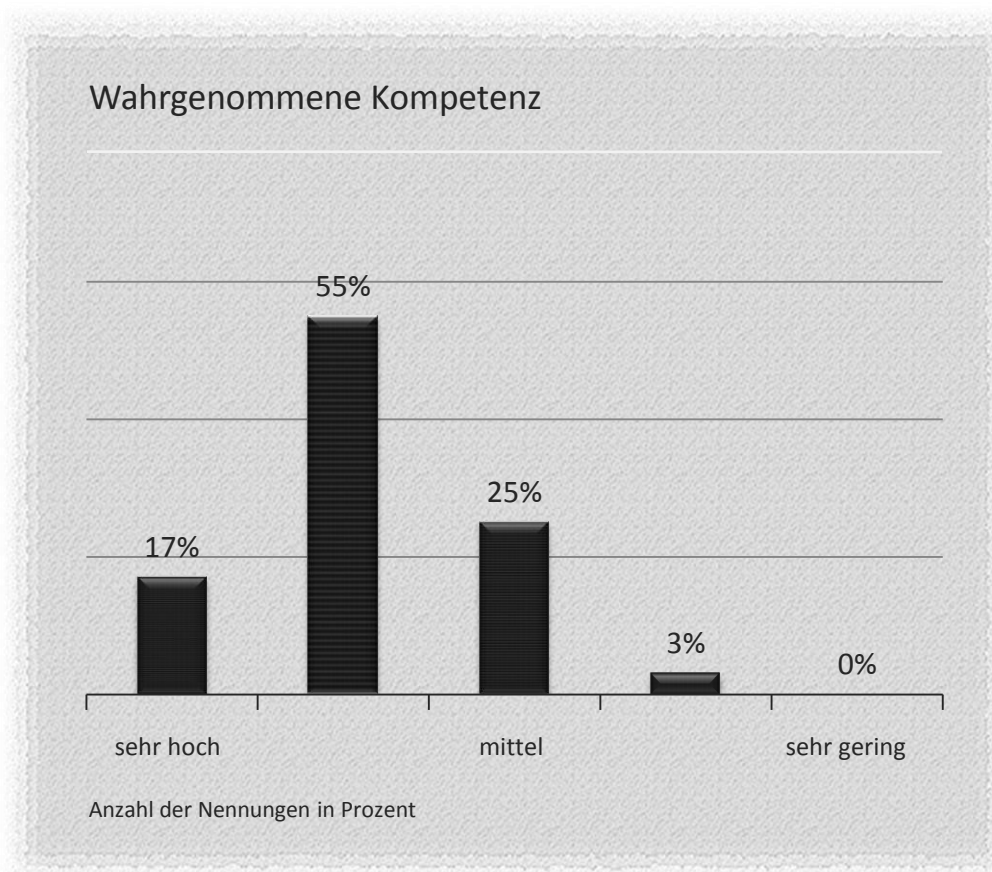


- 1 Horváth & Partners
- 2 McKinsey & Company
- 3 BrainNet**
- 4 Boston Consulting Group
- 5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **388**

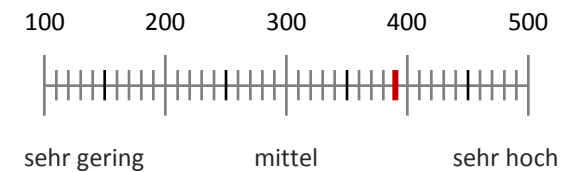


Rang 4: Fachwissen

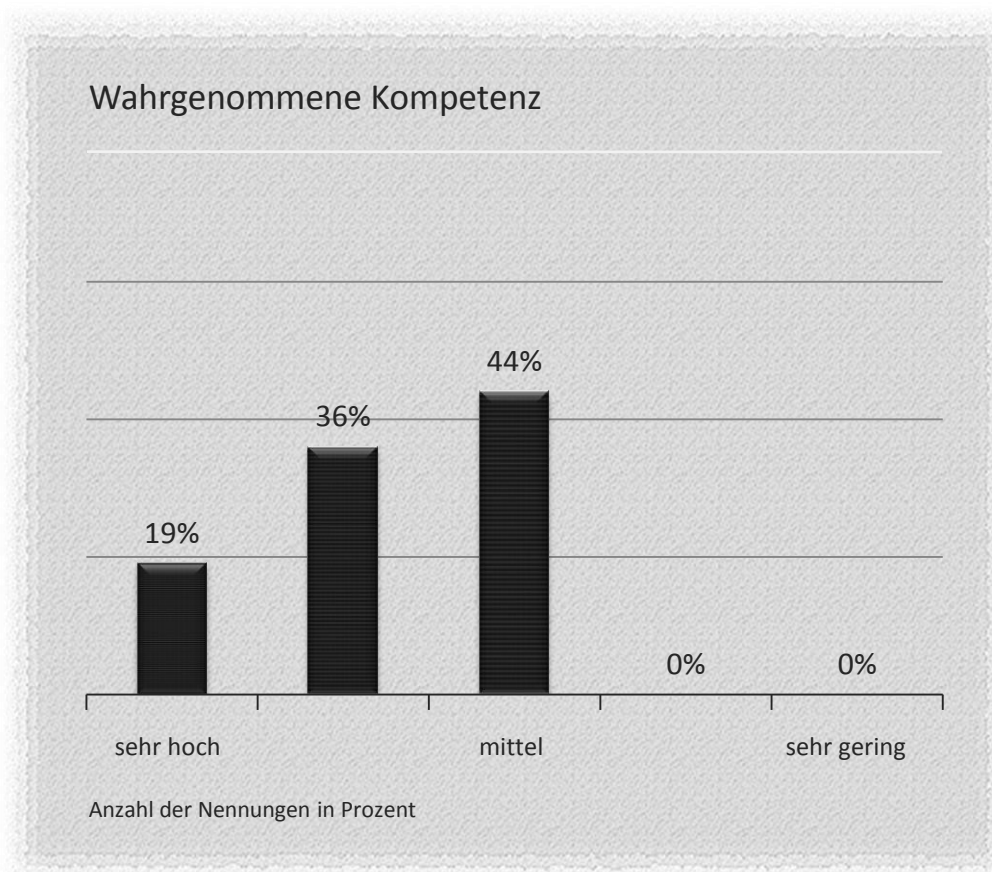


- 1 Horváth & Partners
- 2 McKinsey & Company
- 3 BrainNet
- 4 Boston Consulting Group**
- 5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **387**

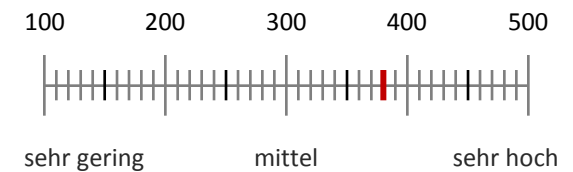


Rang 5: Fachwissen



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

Mittelwert: 375



Top 5: Umsetzungsfähigkeit

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

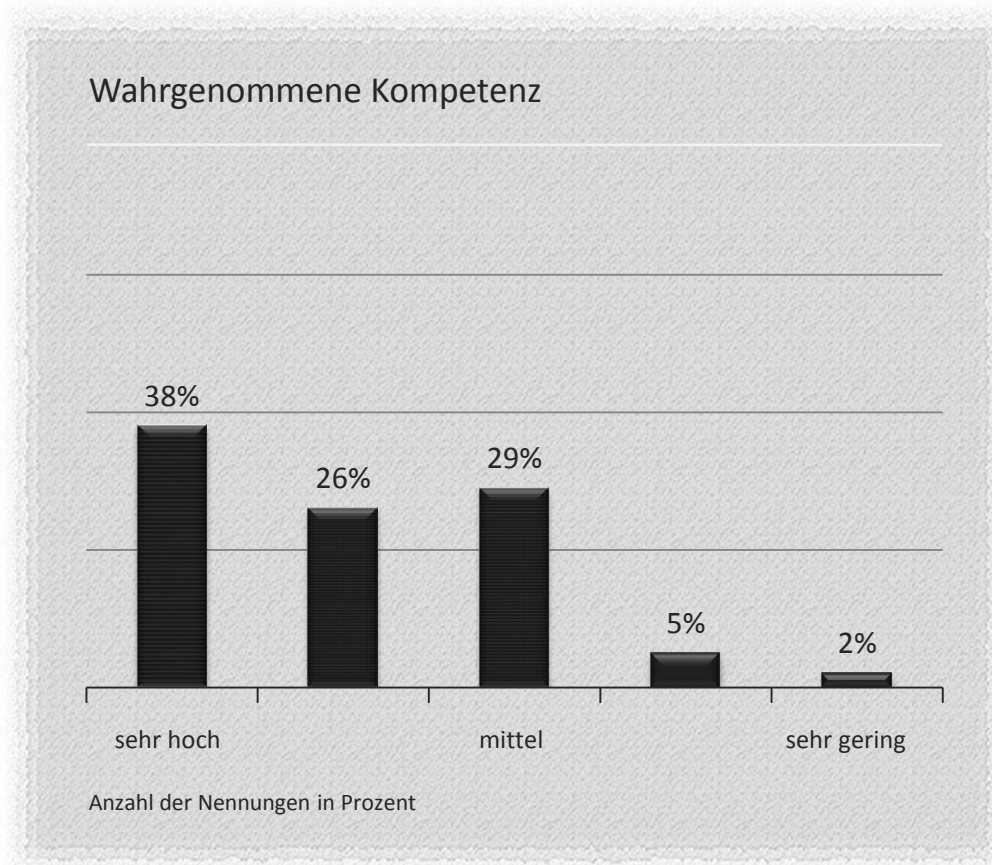
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	393	102
2	Management Engineers	389	91
3	Roland Berger	380	90
4	Horváth & Partners	374	96
5	Stern Stewart & Co.	367	79
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Umsetzungsfähigkeit



1 **TellSell Consulting**

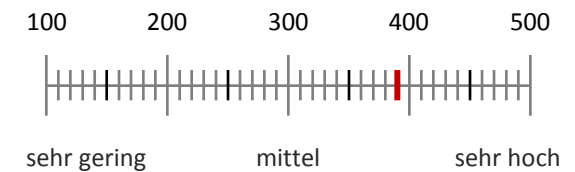
2 Management Engineers

3 Roland Berger

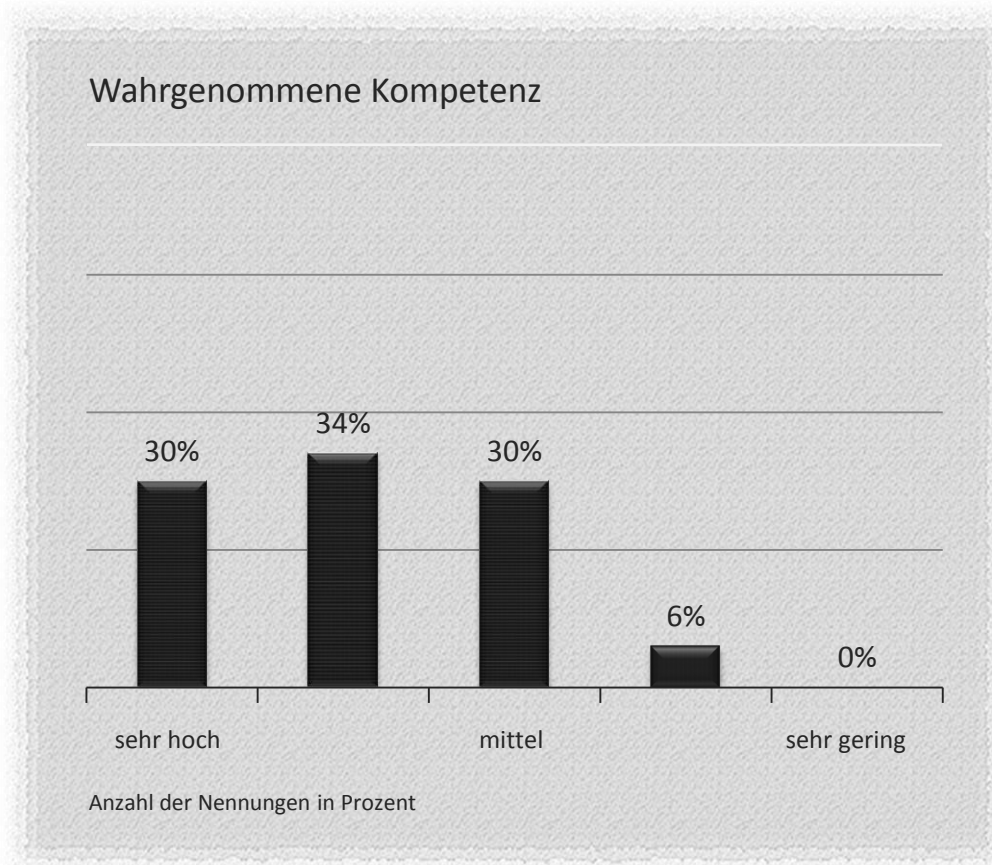
4 Horváth & Partners

5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **393**

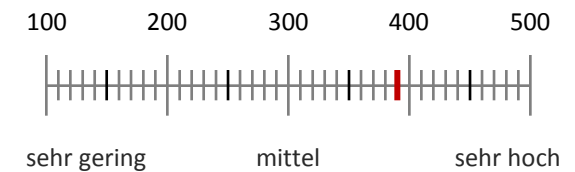


Rang 2: Umsetzungsfähigkeit

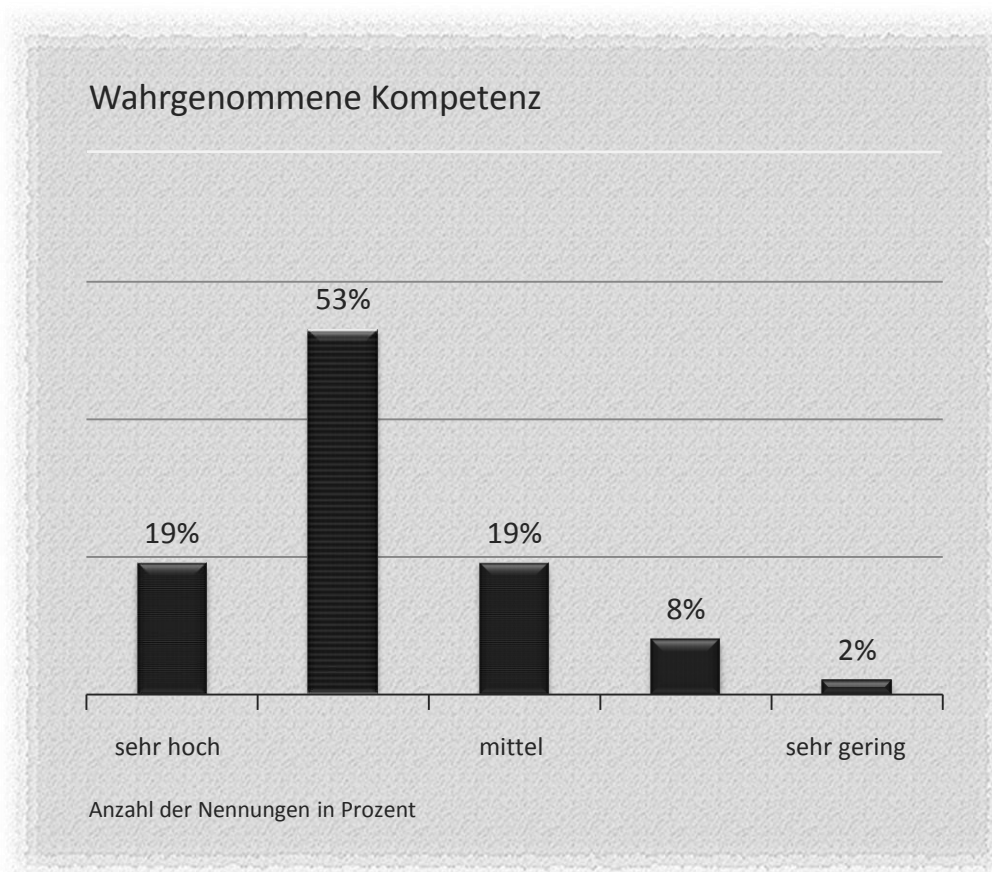


- 1 TellSell Consulting
- 2 Management Engineers**
- 3 Roland Berger
- 4 Horváth & Partners
- 5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **389**

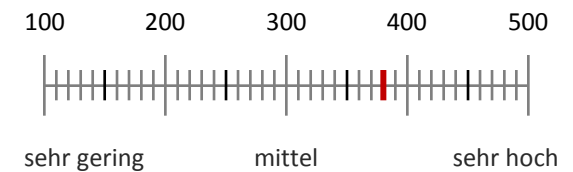


Rang 3: Umsetzungsfähigkeit

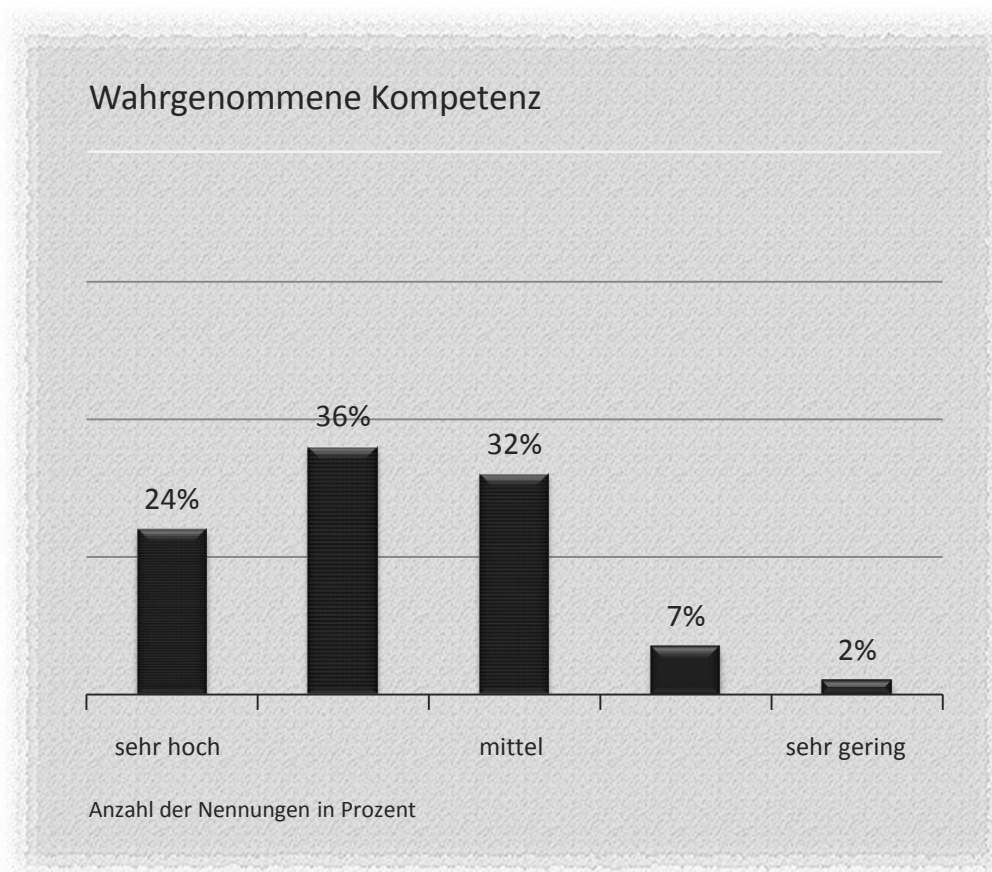


- 1 TellSell Consulting
- 2 Management Engineers
- 3 **Roland Berger**
- 4 Horváth & Partners
- 5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: 380

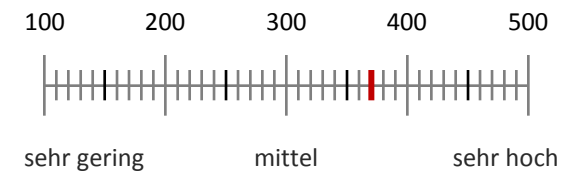


Rang 4: Umsetzungsfähigkeit

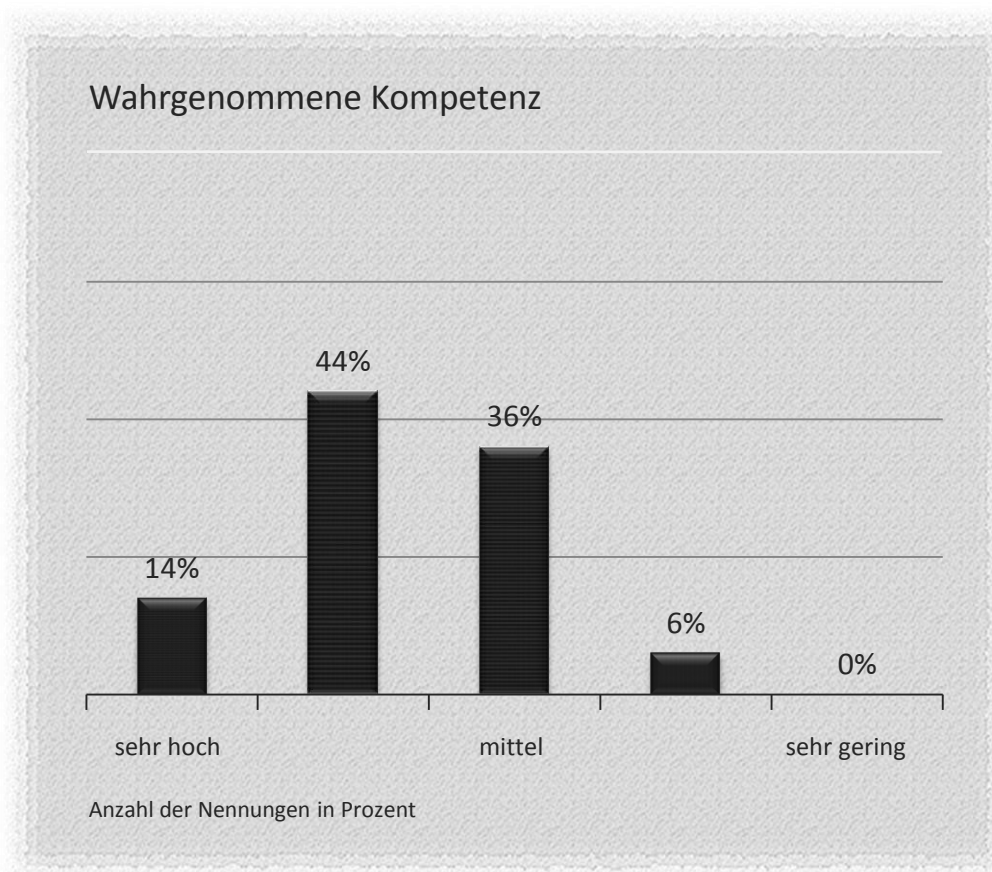


- 1 TellSell Consulting
- 2 Management Engineers
- 3 Roland Berger
- 4 Horváth & Partners**
- 5 Stern Stewart & Co.

Mittelwert: **374**

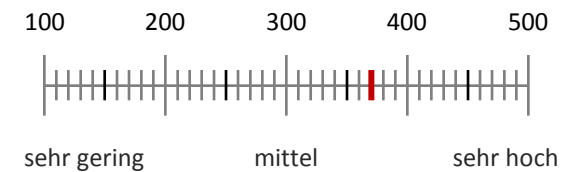


Rang 5: Umsetzungsfähigkeit



- 1 TellSell Consulting
- 2 Management Engineers
- 3 Roland Berger
- 4 Horváth & Partners
- 5 **Stern Stewart & Co.**

Mittelwert: 367



Top 5: Analytische Fähigkeiten

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

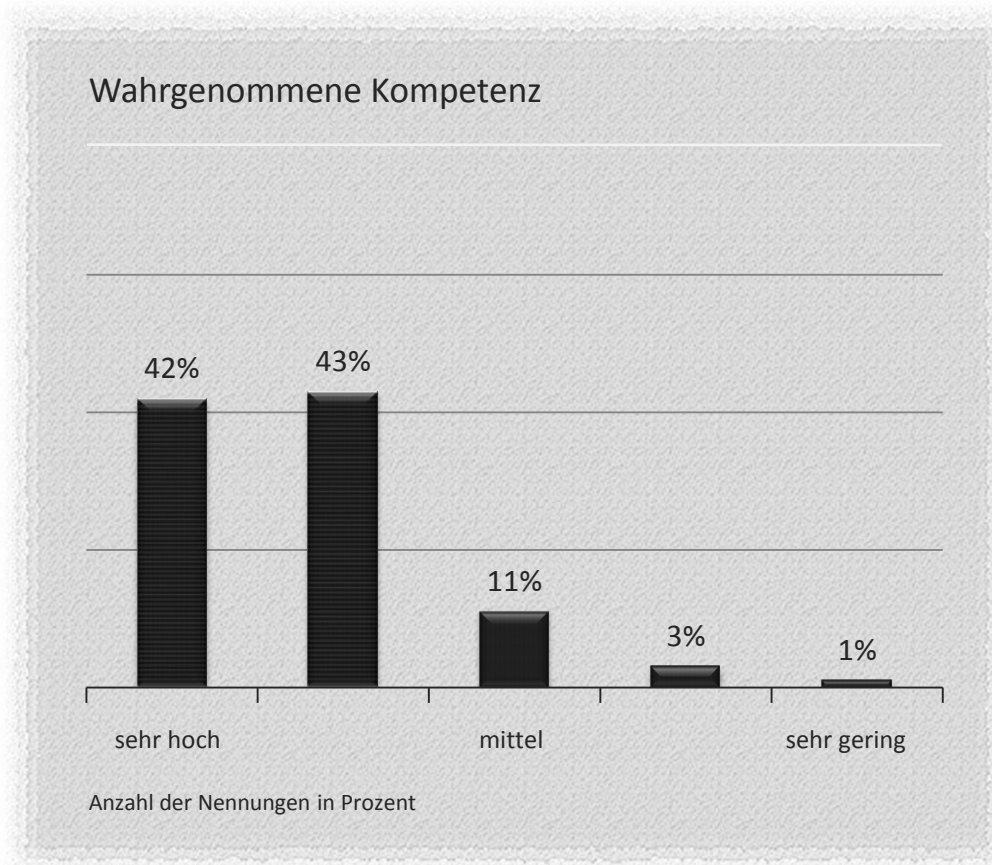
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	McKinsey & Company	421	85
2	Boston Consulting Group	411	80
3	Horváth & Partners	392	83
4	Stern Stewart & Co.	389	82
5	Roland Berger	381	79
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Analytische Fähigkeiten



1 **McKinsey & Company**

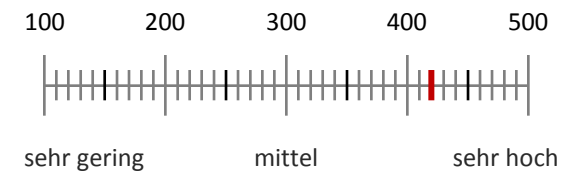
2 Boston Consulting Group

3 Horváth & Partners

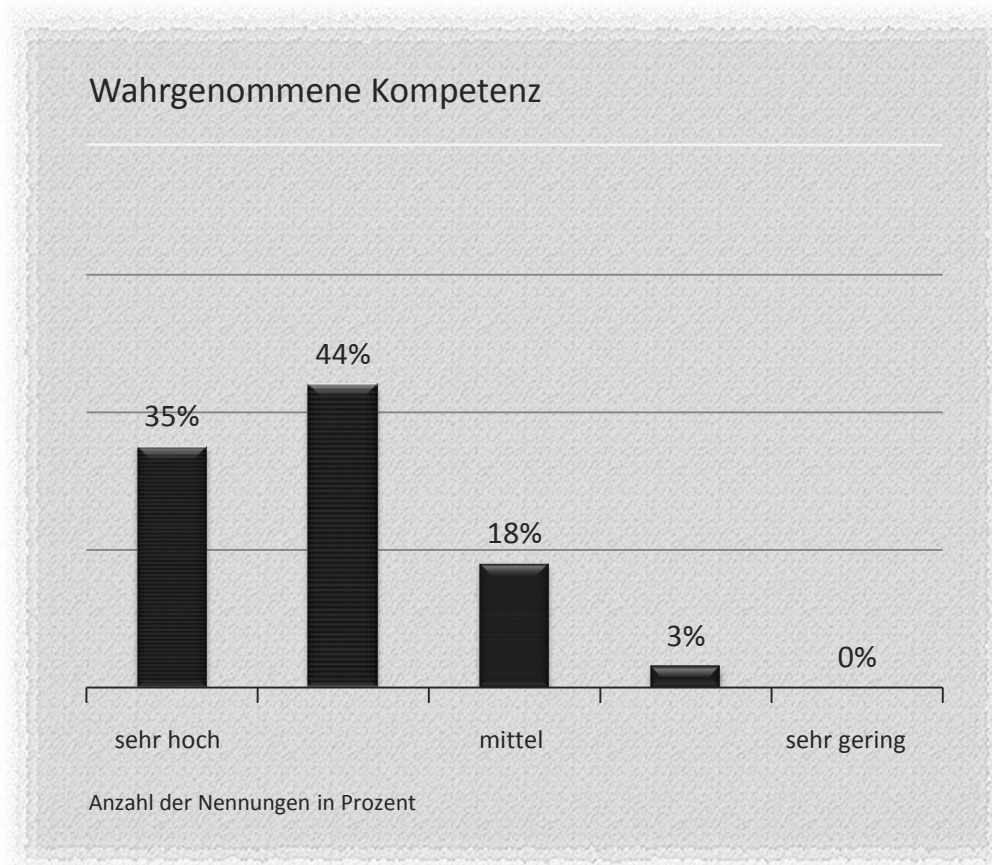
4 Stern Stewart & Co.

5 Roland Berger

Mittelwert: 421



Rang 2: Analytische Fähigkeiten



1 McKinsey & Company

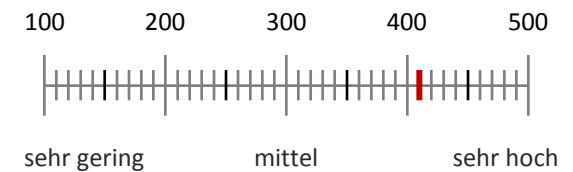
2 Boston Consulting Group

3 Horváth & Partners

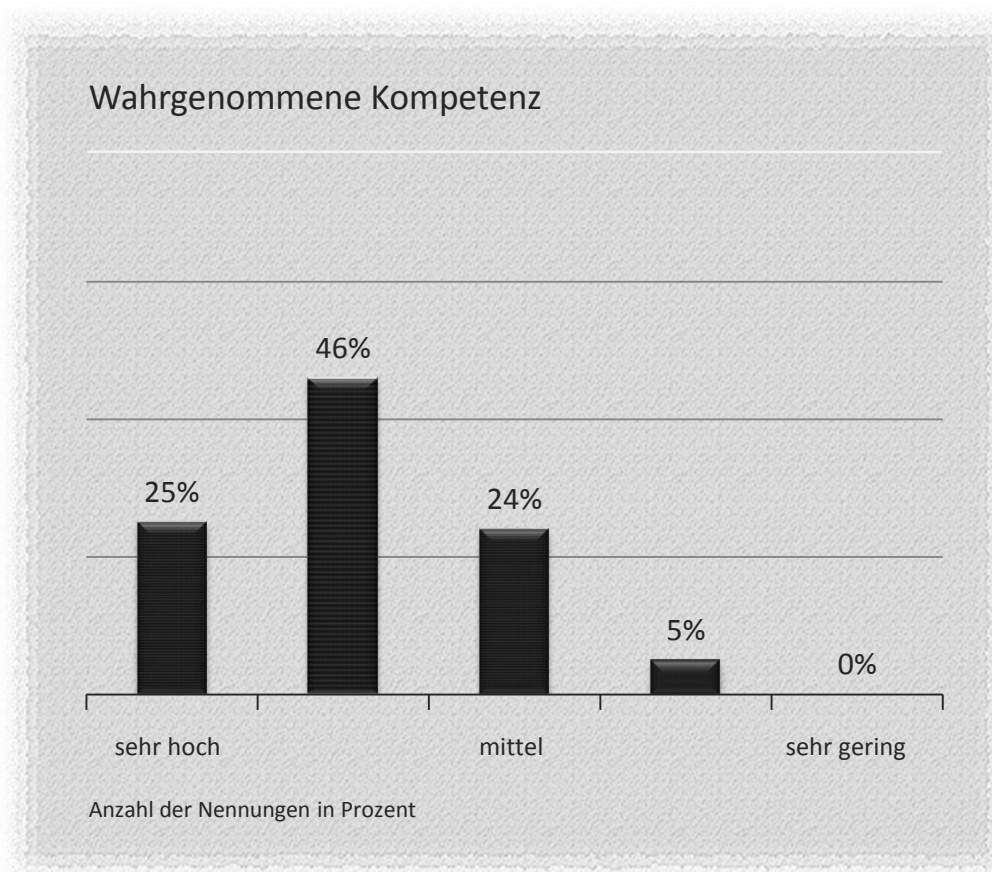
4 Stern Stewart & Co.

5 Roland Berger

Mittelwert: **411**

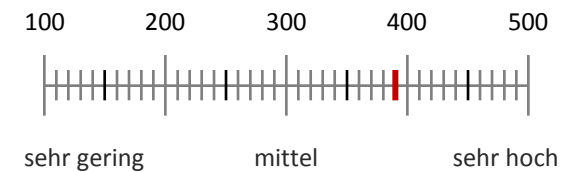


Rang 3: Analytische Fähigkeiten

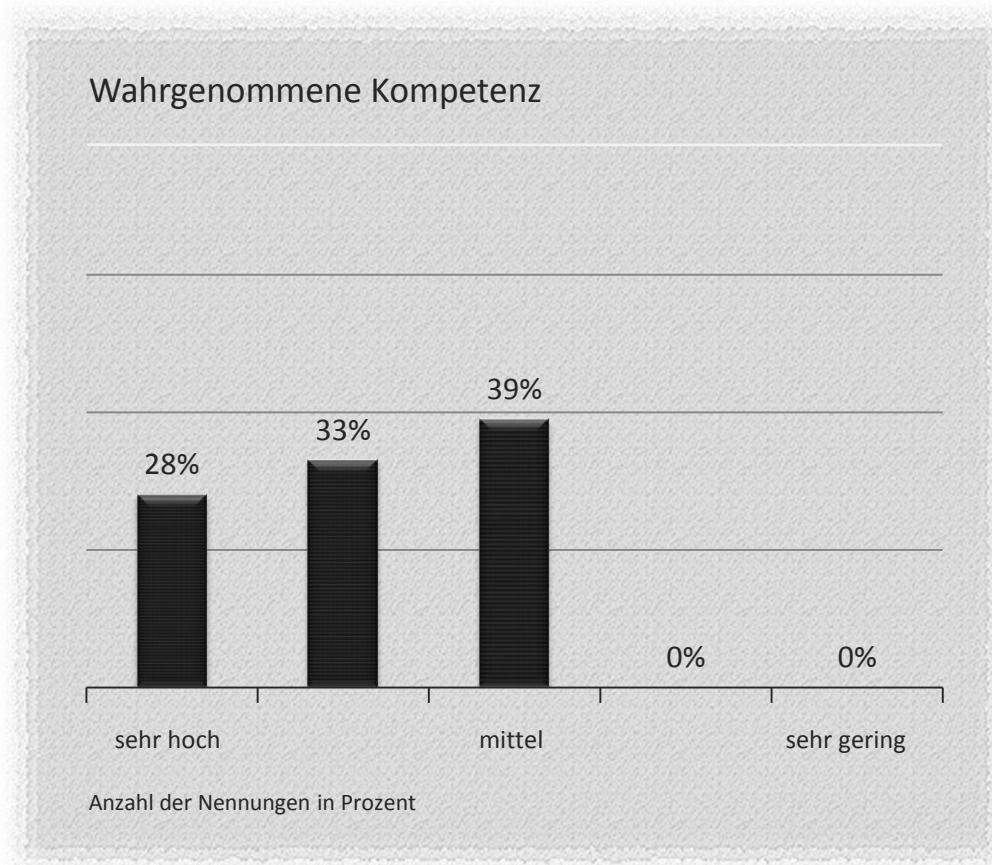


- 1 McKinsey & Company
- 2 Boston Consulting Group
- 3 Horváth & Partners**
- 4 Stern Stewart & Co.
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **392**

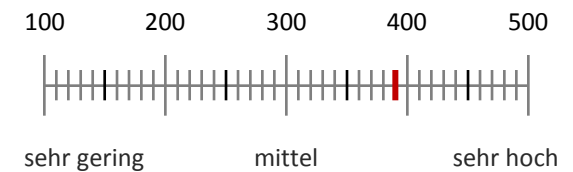


Rang 4: Analytische Fähigkeiten

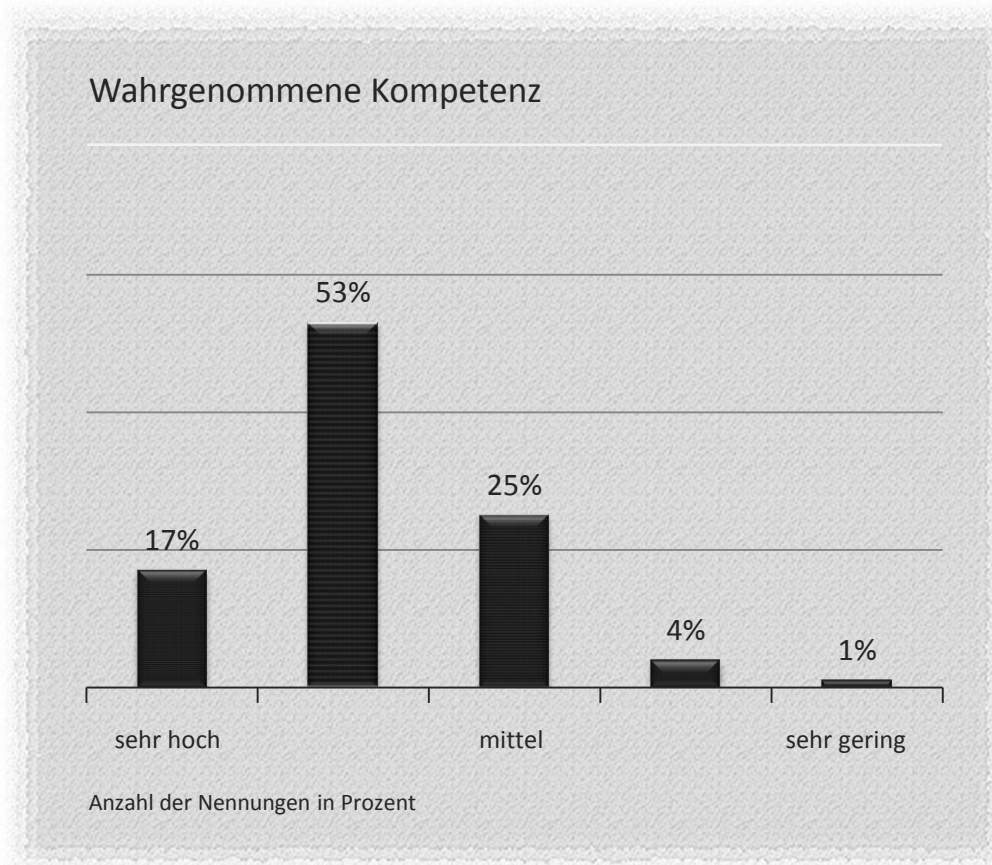


- 1 McKinsey & Company
- 2 Boston Consulting Group
- 3 Horváth & Partners
- 4 **Stern Stewart & Co.**
- 5 Roland Berger

Mittelwert: 389

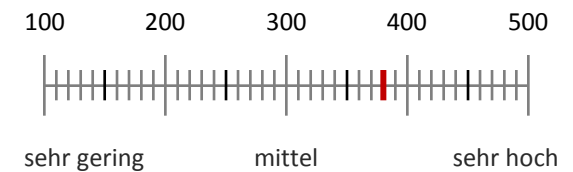


Rang 5: Analytische Fähigkeiten



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

Mittelwert: 381



Top 5: Methodische Kenntnisse

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

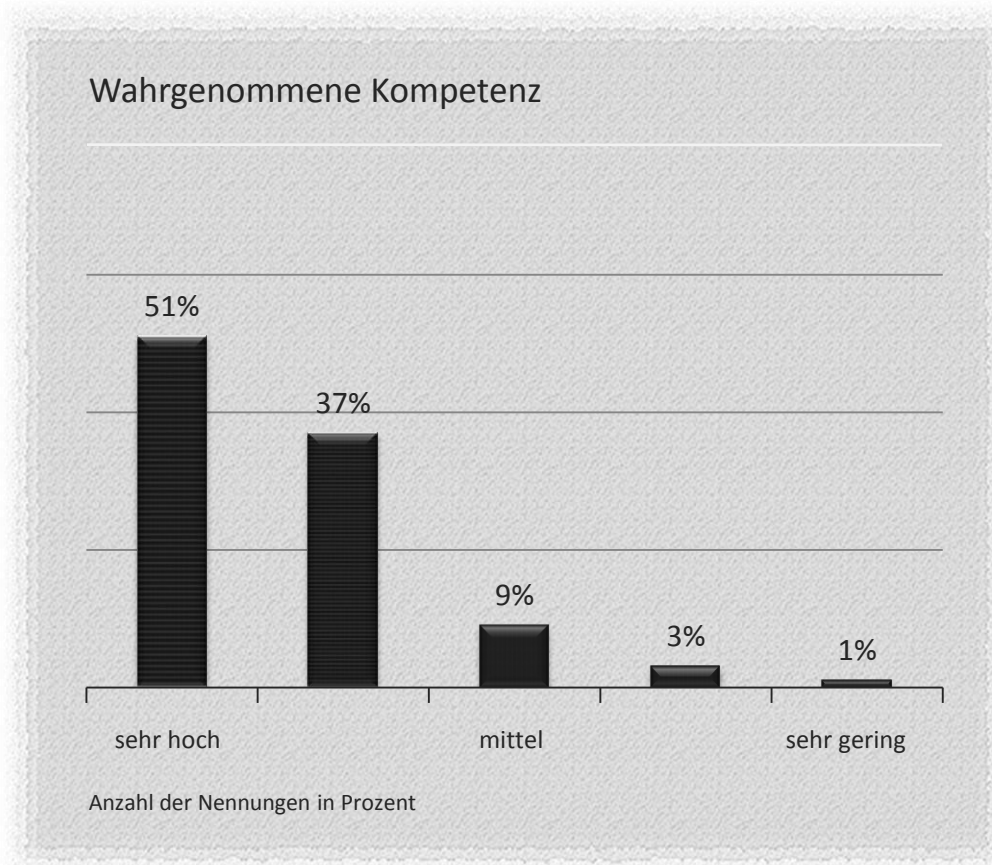
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	McKinsey & Company	433	84
2	Boston Consulting Group	426	72
3	Horváth & Partners	395	85
4	Roland Berger	393	80
5	Prof. Homburg & Partner	385	92
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Methodische Kenntnisse



1 **McKinsey & Company**

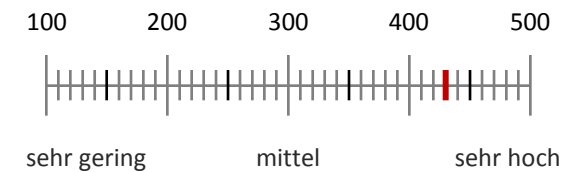
2 Boston Consulting Group

3 Horváth & Partners

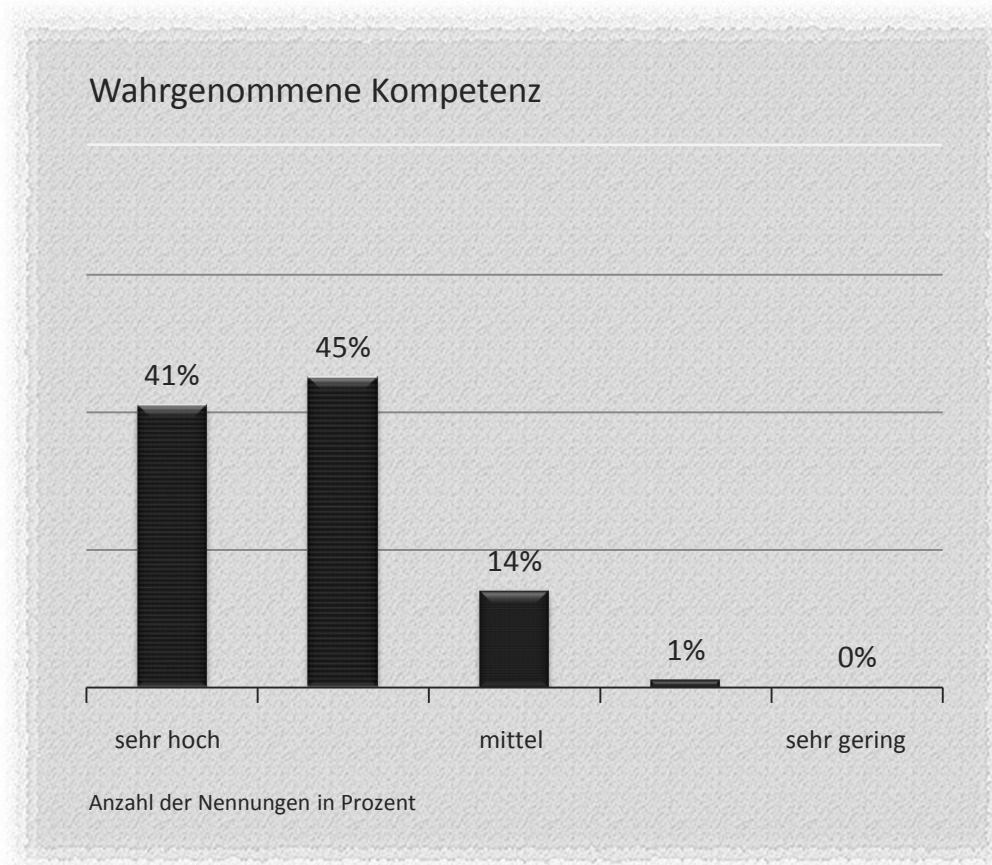
4 Roland Berger

5 Prof. Homburg & Partner

Mittelwert: 433



Rang 2: Methodische Kenntnisse



1 McKinsey & Company

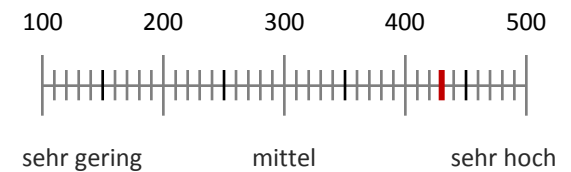
2 **Boston Consulting Group**

3 Horváth & Partners

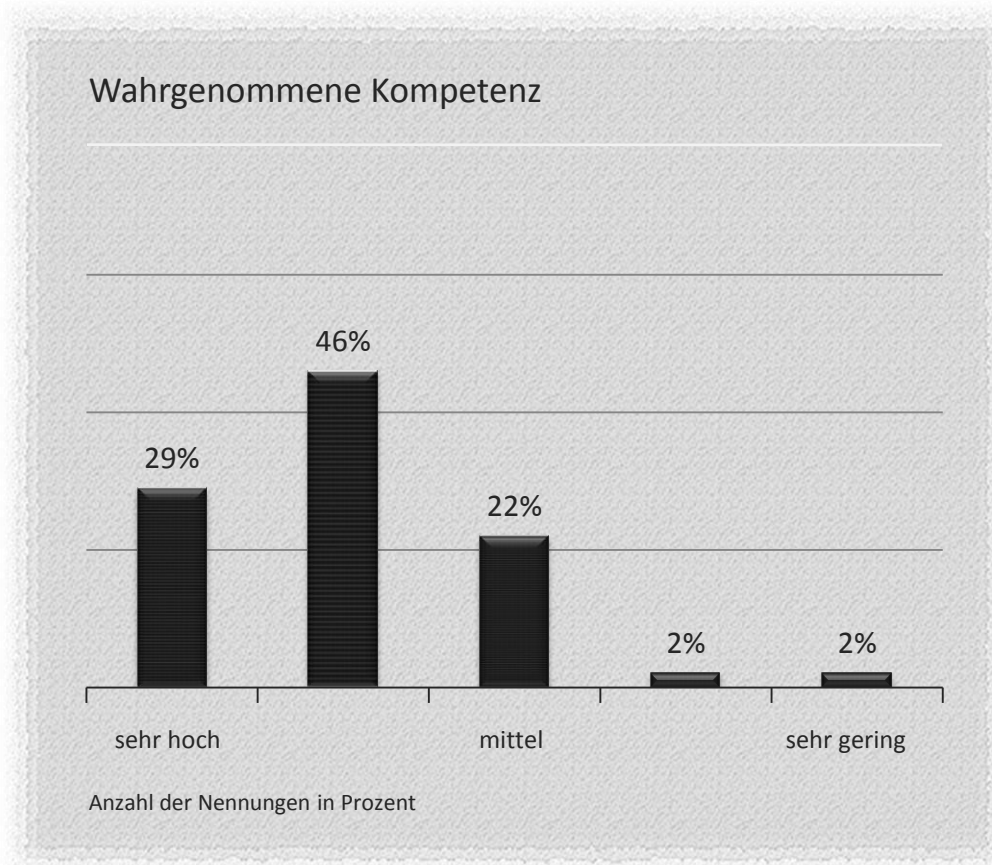
4 Roland Berger

5 Prof. Homburg & Partner

Mittelwert: 426

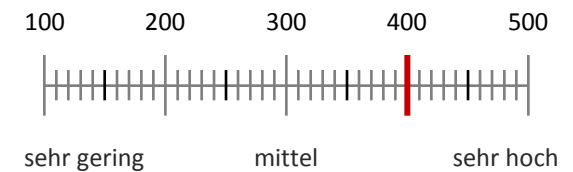


Rang 3: Methodische Kenntnisse

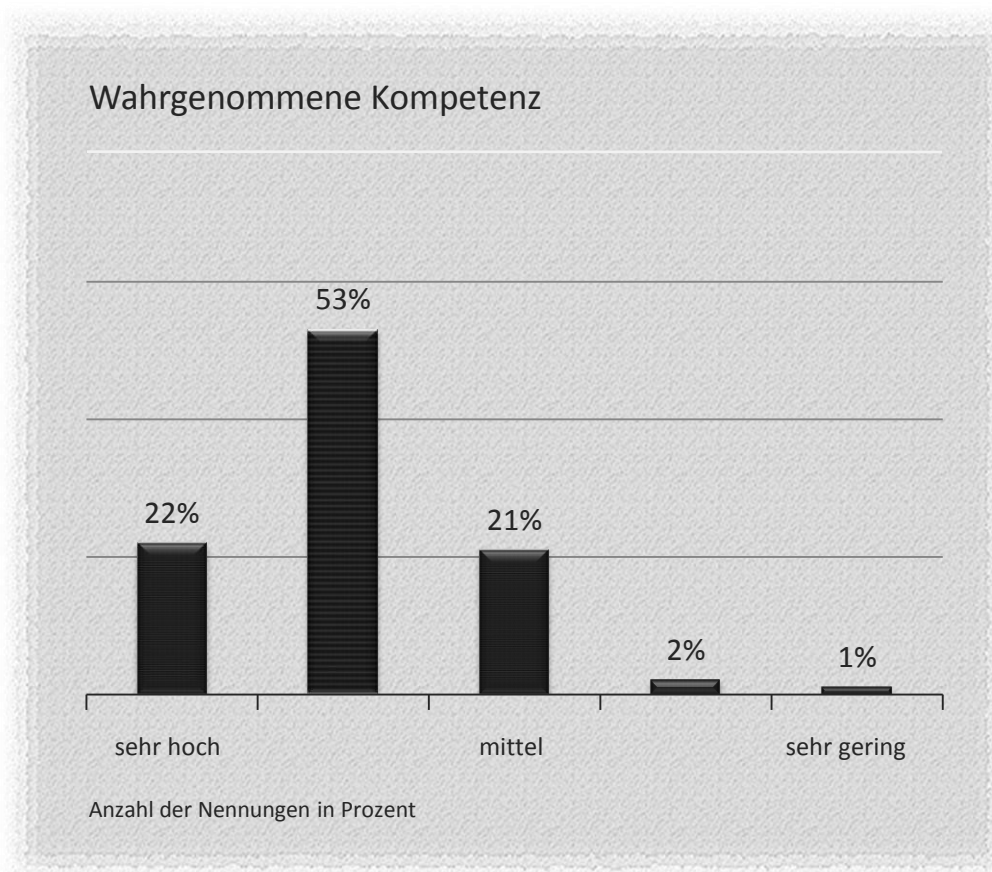


- 1 McKinsey & Company
- 2 Boston Consulting Group
- 3 **Horváth & Partners**
- 4 Roland Berger
- 5 Prof. Homburg & Partner

Mittelwert: 395

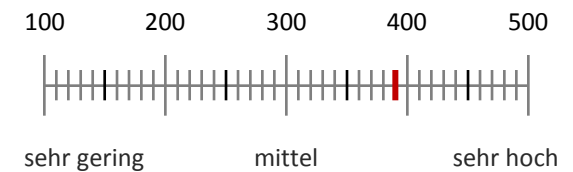


Rang 4: Methodische Kenntnisse

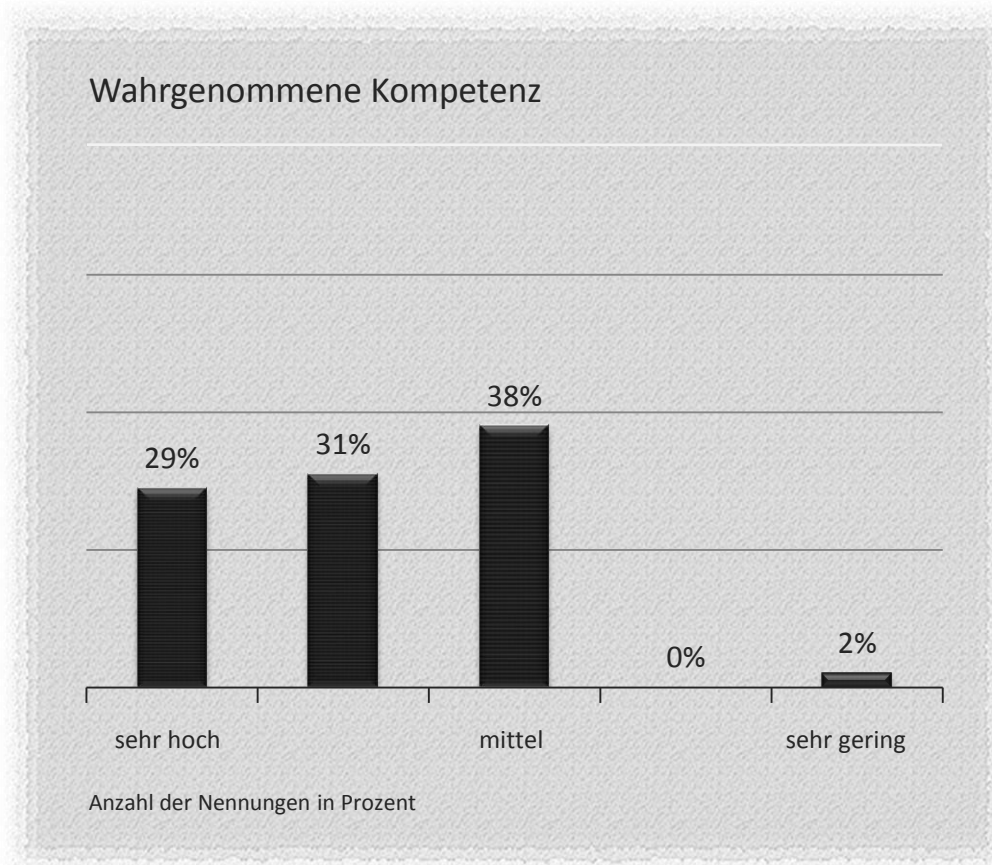


- 1 McKinsey & Company
- 2 Boston Consulting Group
- 3 Horváth & Partners
- 4 **Roland Berger**
- 5 Prof. Homburg & Partner

Mittelwert: 393

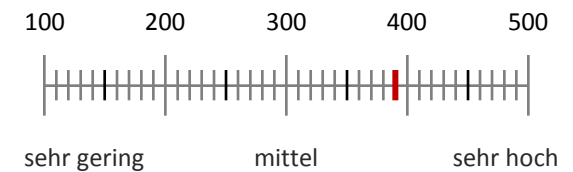


Rang 5: Methodische Kenntnisse



- 1 McKinsey & Company
- 2 Boston Consulting Group
- 3 Horváth & Partners
- 4 Roland Berger
- 5 **Prof. Homburg & Partner**

Mittelwert: 385



Top 5: Kommunikationsfähigkeit

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

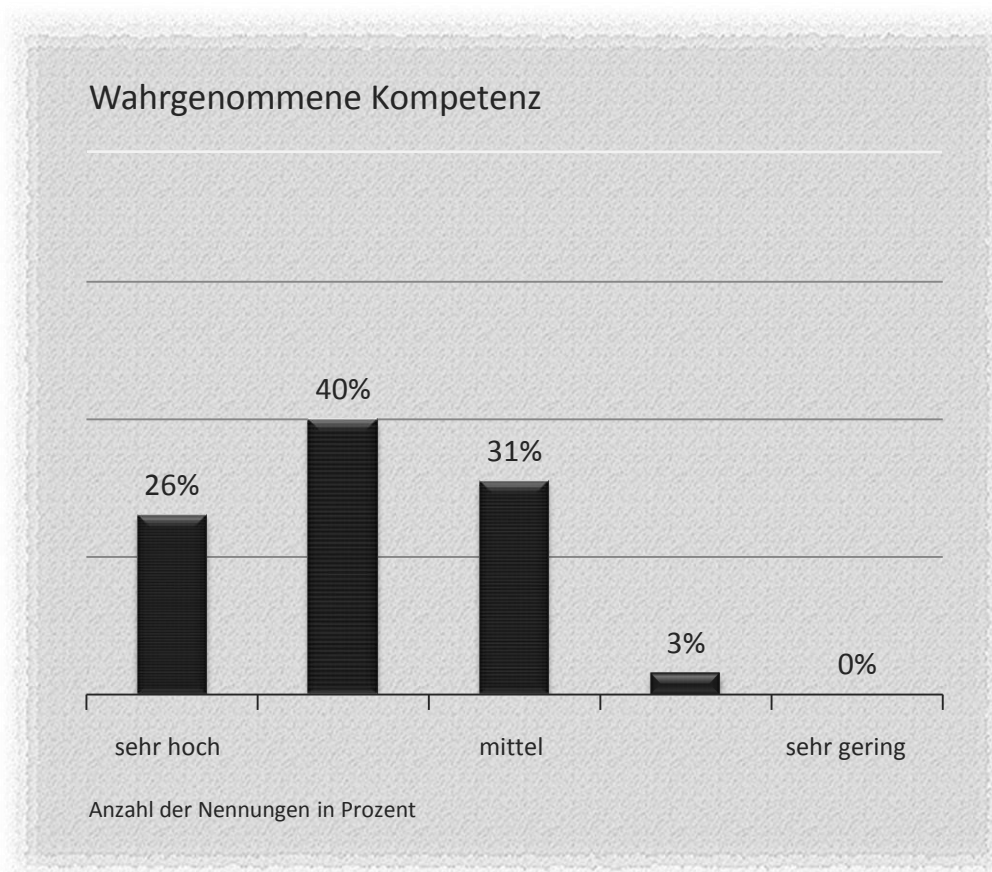
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	388	84
2	Horváth & Partners	373	81
3	Stern Stewart & Co.	369	86
4	Boston Consulting Group	368	86
5	BrainNet	367	88
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Kommunikationsfähigkeit



1 **TellSell Consulting**

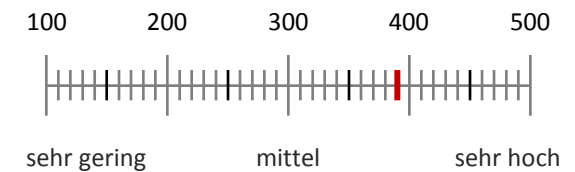
2 Horváth & Partners

3 Stern Stewart & Co.

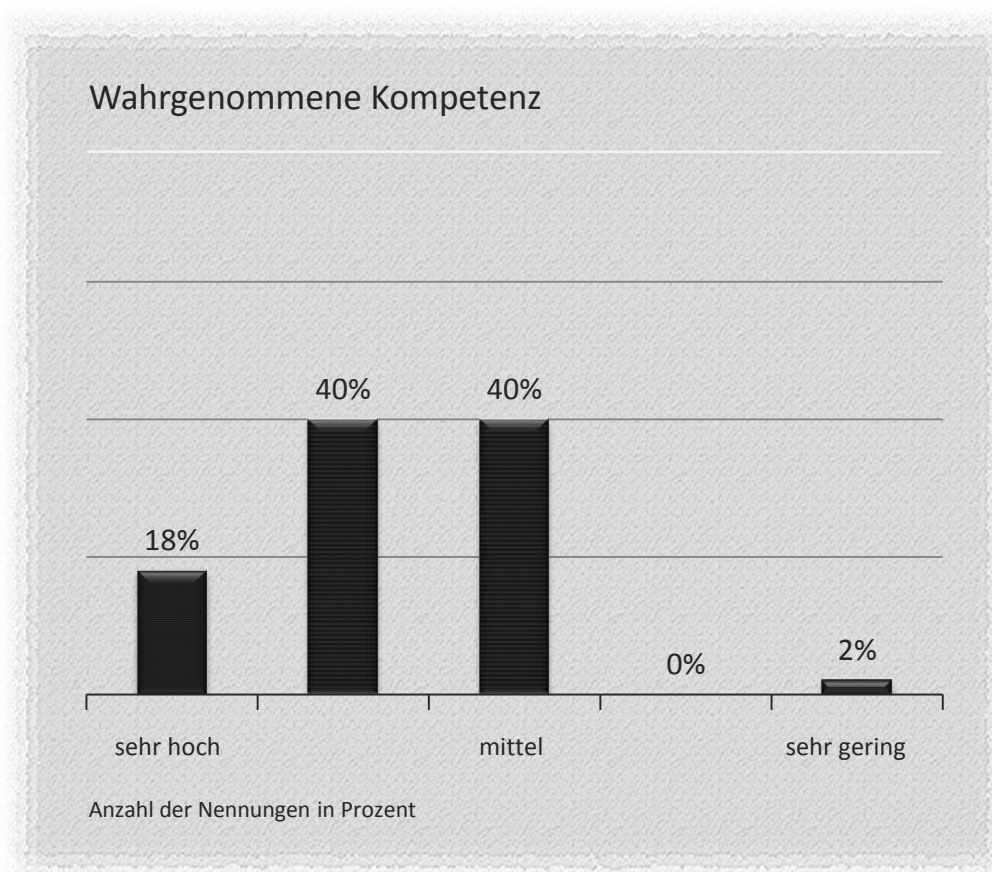
4 Boston Consulting Group

5 BrainNet

Mittelwert: **388**

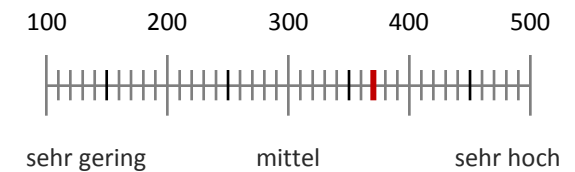


Rang 2: Kommunikationsfähigkeit

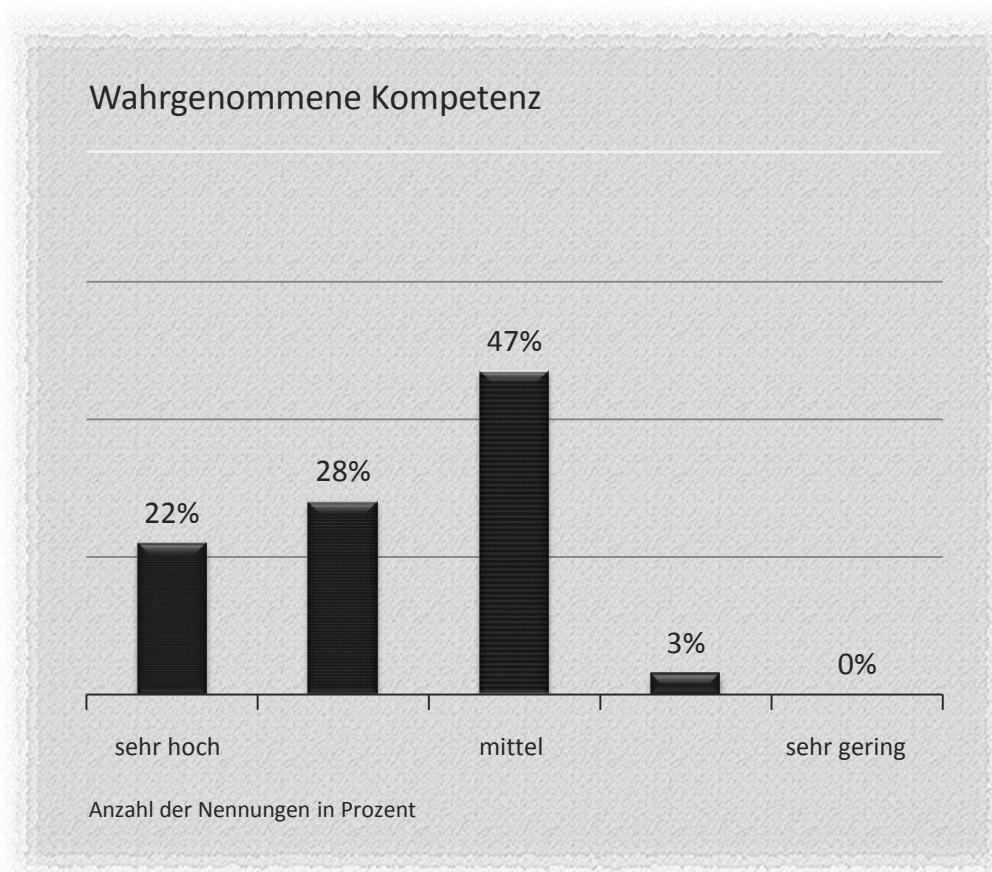


- 1 TellSell Consulting
- 2 Horváth & Partners**
- 3 Stern Stewart & Co.
- 4 Boston Consulting Group
- 5 BrainNet

Mittelwert: **373**

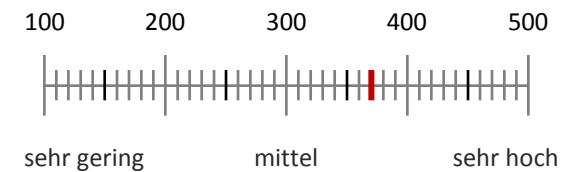


Rang 3: Kommunikationsfähigkeit

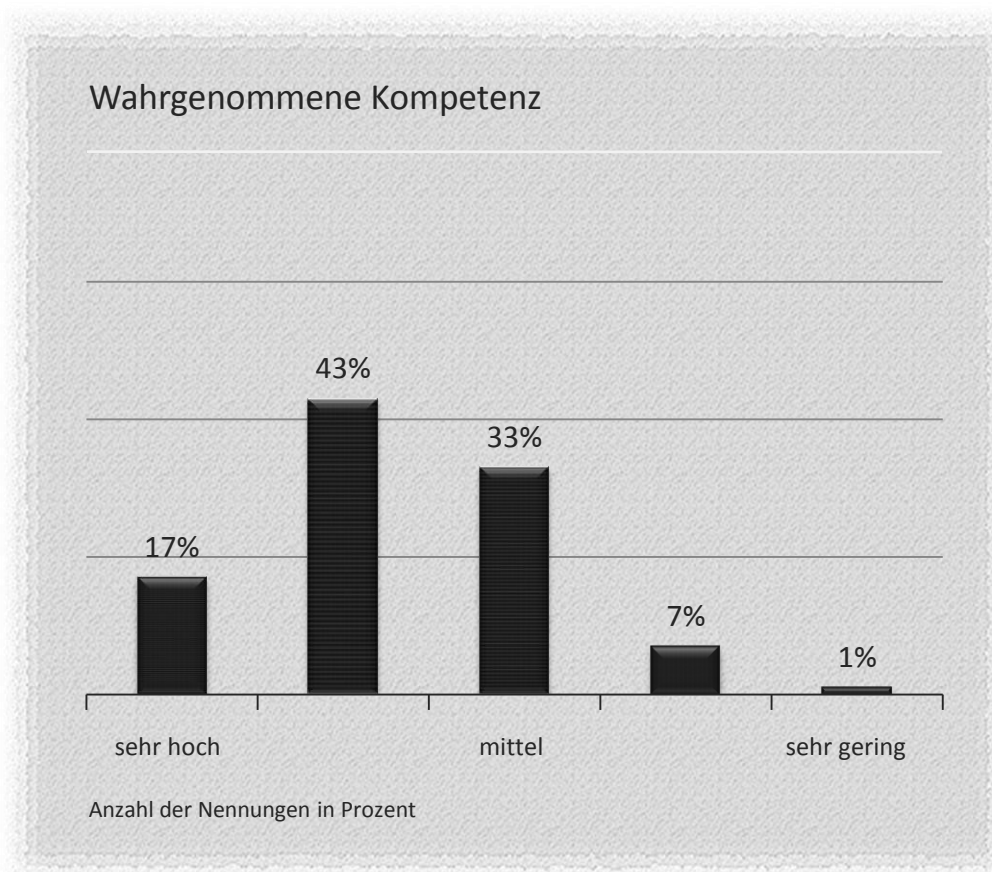


- 1 TellSell Consulting
- 2 Horváth & Partners
- 3 **Stern Stewart & Co.**
- 4 Boston Consulting Group
- 5 BrainNet

Mittelwert: 369

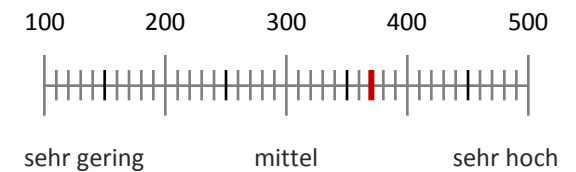


Rang 4: Kommunikationsfähigkeit

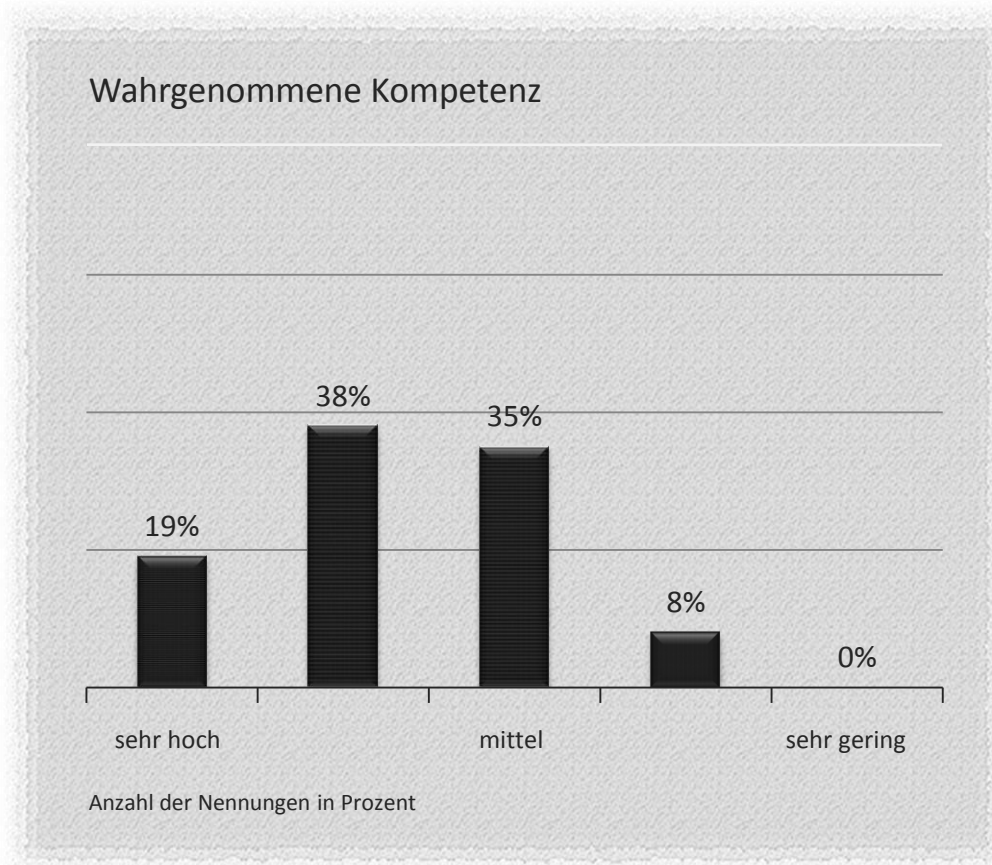


- 1 TellSell Consulting
- 2 Horváth & Partners
- 3 Stern Stewart & Co.
- 4 **Boston Consulting Group**
- 5 BrainNet

Mittelwert: 368

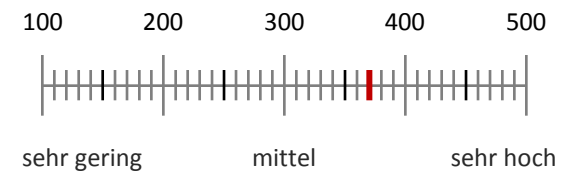


Rang 5: Kommunikationsfähigkeit



- 1 TellSell Consulting
- 2 Horváth & Partners
- 3 Stern Stewart & Co.
- 4 Boston Consulting Group
- 5 **BrainNet**

Mittelwert: **367**



Top 5: Teamfähigkeit

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

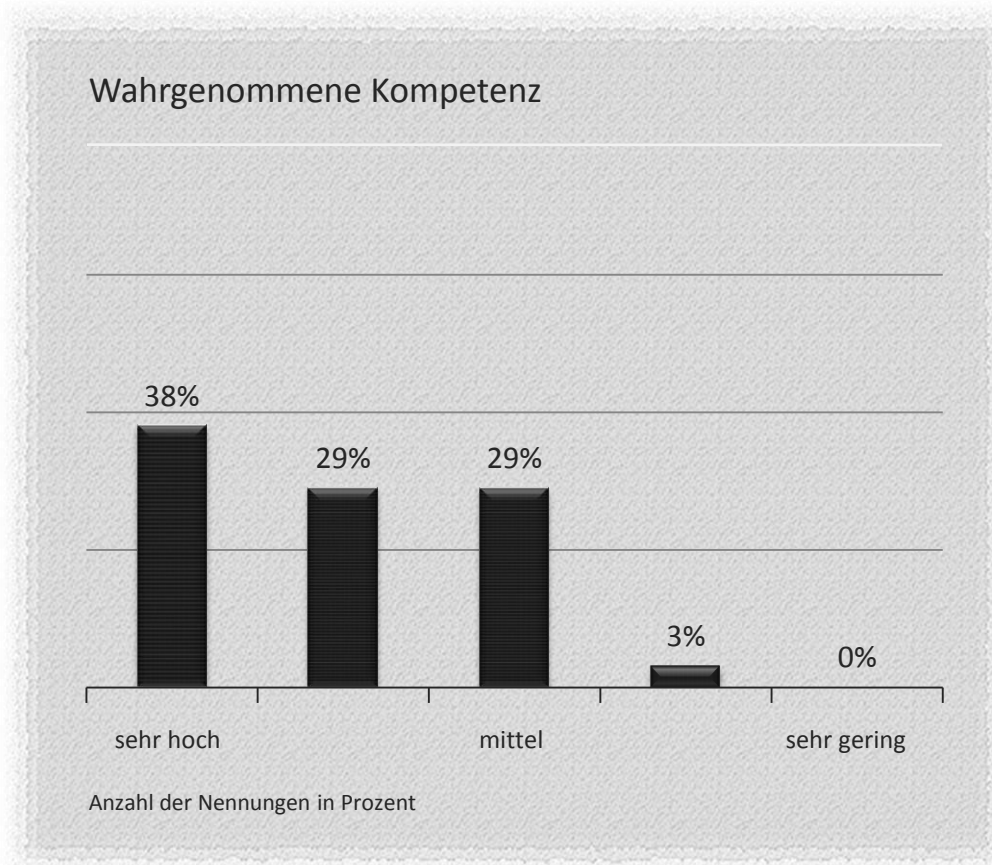
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	402	91
2	Horváth & Partners	394	88
3	Stern Stewart & Co.	386	90
4	Prof. Homburg & Partner	365	84
5	goetzpartners	356	84
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Teamfähigkeit



1 **TellSell Consulting**

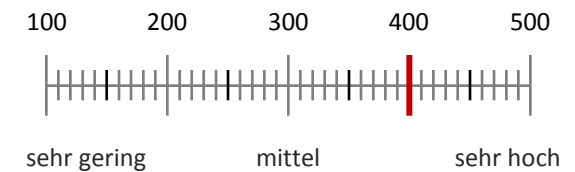
2 Horváth & Partners

3 Stern Stewart & Co.

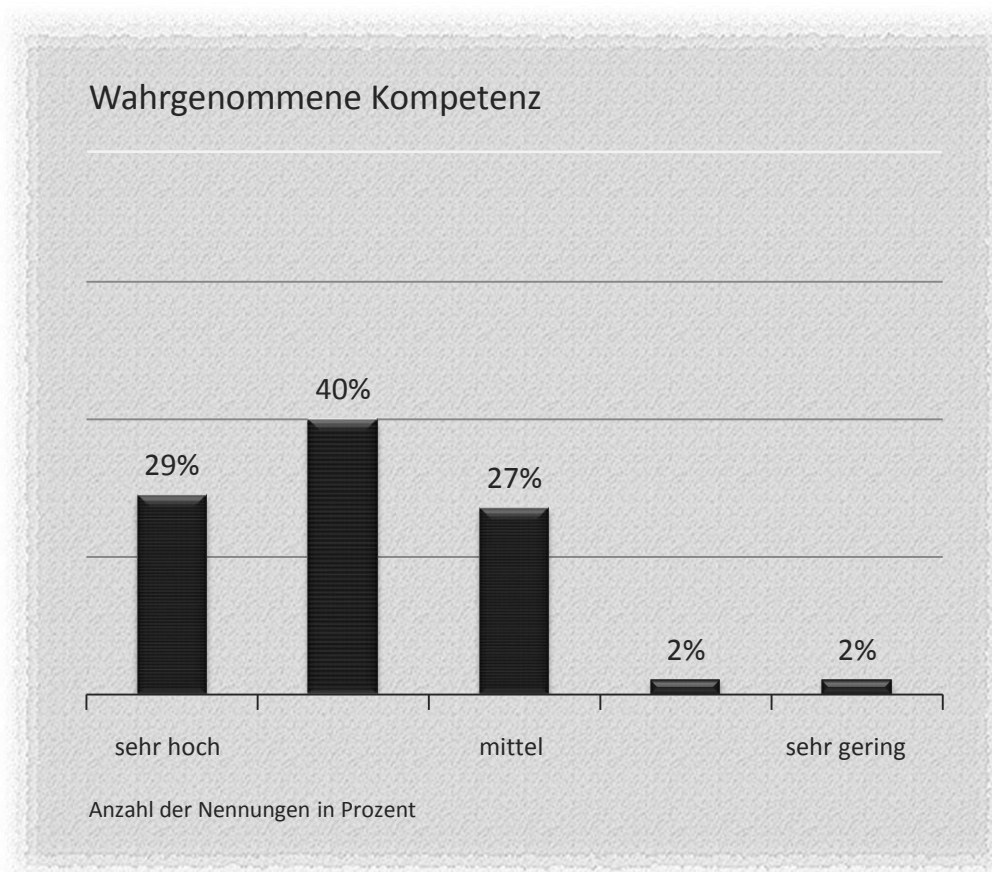
4 Prof. Homburg & Partner

5 goetzpartners

Mittelwert: 402

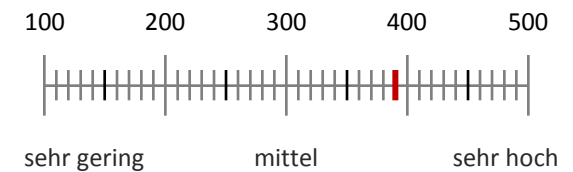


Rang 2: Teamfähigkeit

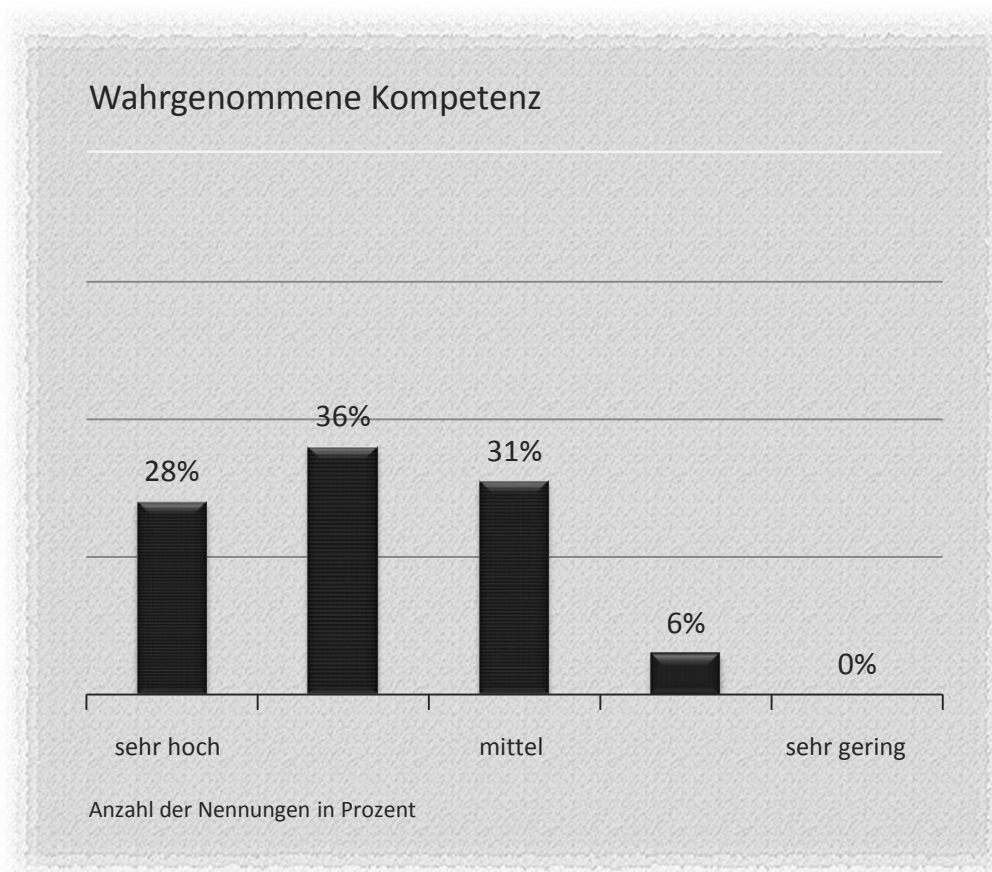


- 1 TellSell Consulting
- 2 **Horváth & Partners**
- 3 Stern Stewart & Co.
- 4 Prof. Homburg & Partner
- 5 goetzpartners

Mittelwert: 394

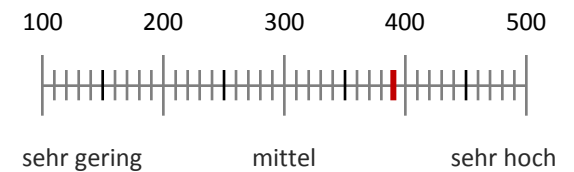


Rang 3: Teamfähigkeit

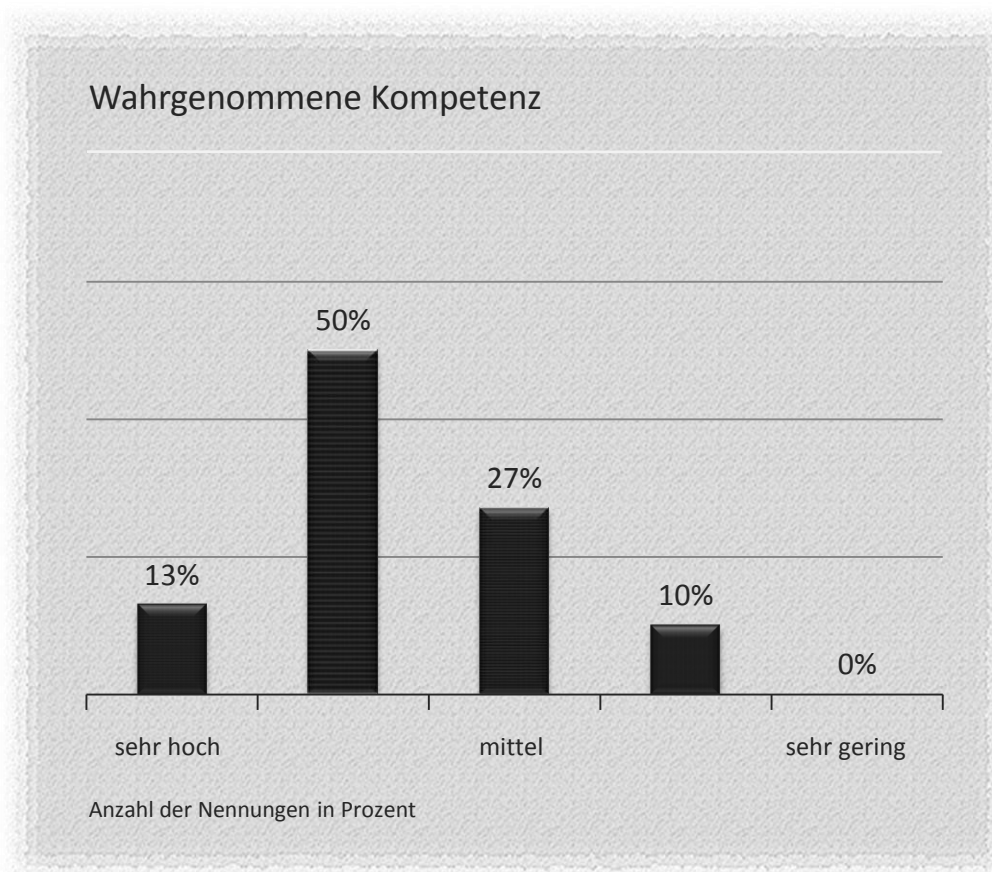


- 1 TellSell Consulting
- 2 Horváth & Partners
- 3 Stern Stewart & Co.**
- 4 Prof. Homburg & Partner
- 5 goetzpartners

Mittelwert: **386**

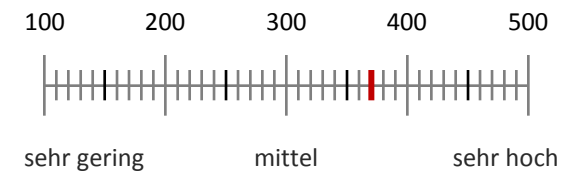


Rang 4: Teamfähigkeit

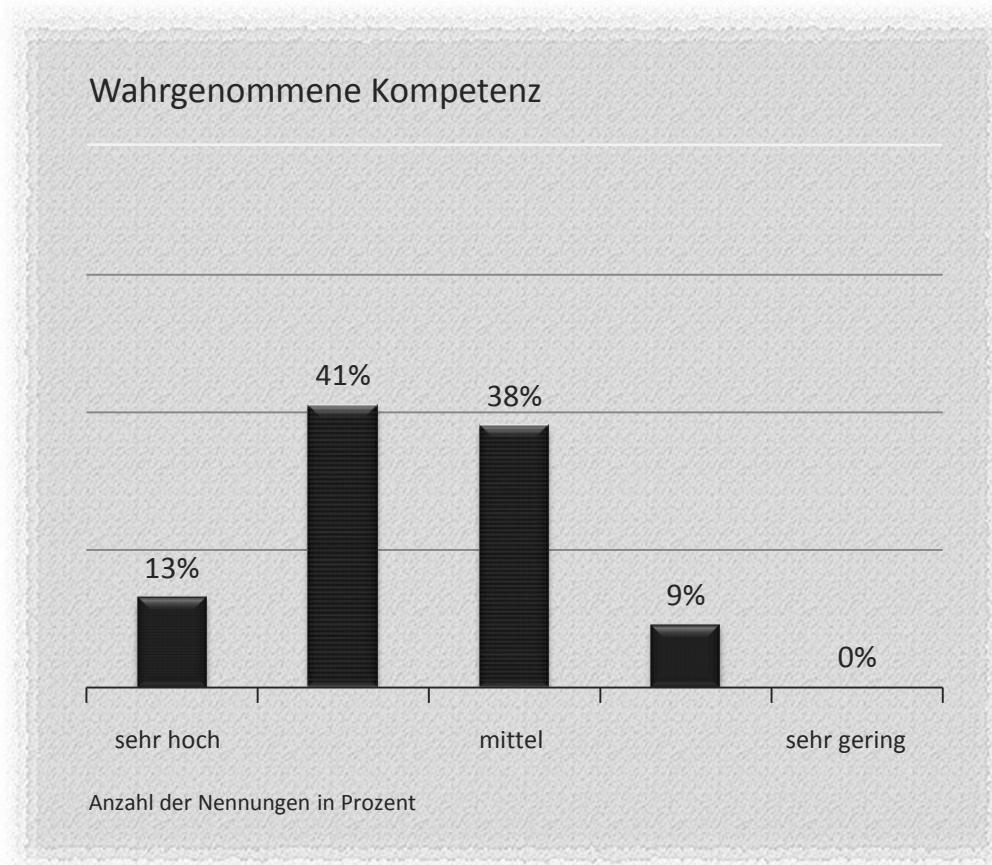


- 1 TellSell Consulting
- 2 Horváth & Partners
- 3 Stern Stewart & Co.
- 4 Prof. Homburg & Partner**
- 5 goetzpartners

Mittelwert: **365**

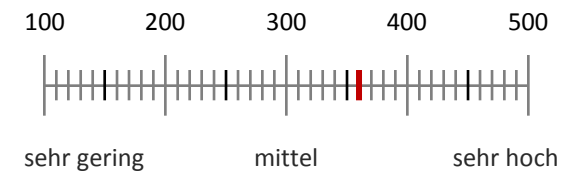


Rang 5: Teamfähigkeit



- 1 TellSell Consulting
- 2 Horváth & Partners
- 3 Stern Stewart & Co.
- 4 Prof. Homburg & Partner
- 5 **goetzpartners**

Mittelwert: 356



Top 5: Vordenkertum

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

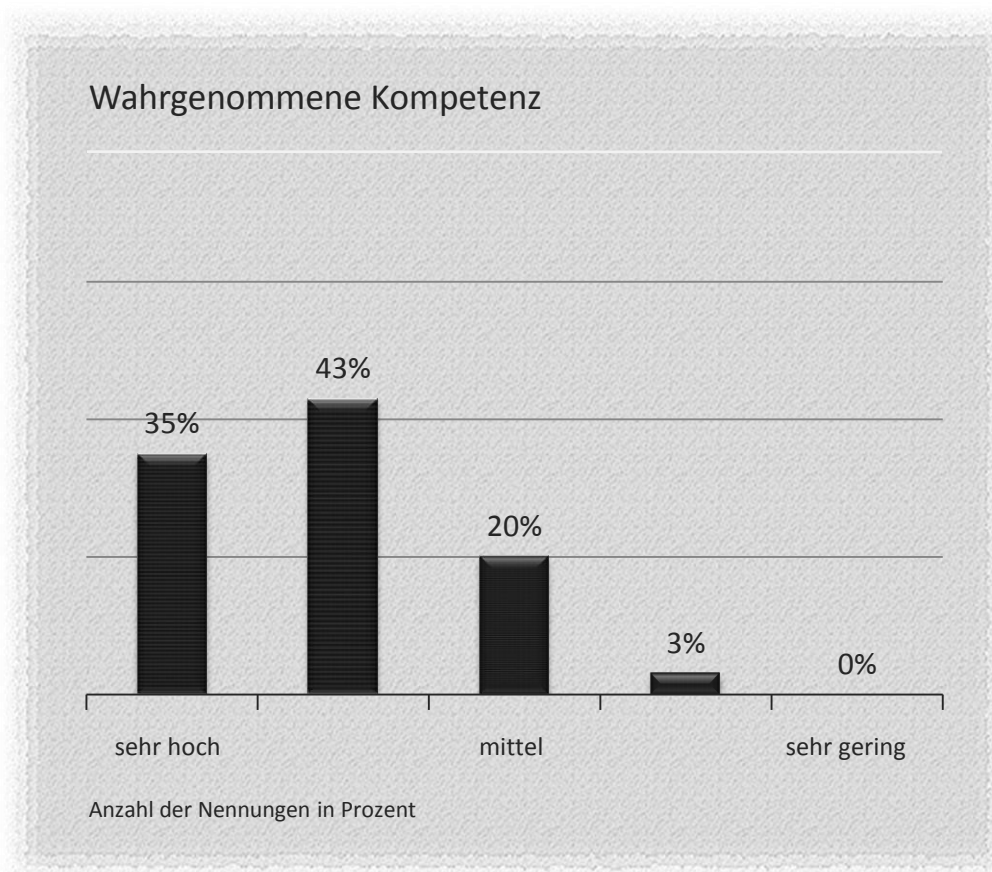
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Boston Consulting Group	409	81
2	McKinsey & Company	394	91
3	TellSell Consulting	379	93
4	Stern Stewart & Co.	372	85
5	Prof. Homburg & Partner	367	91
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Vordenkertum



1 **Boston Consulting Group**

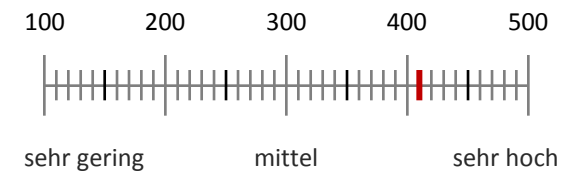
2 McKinsey & Company

3 TellSell Consulting

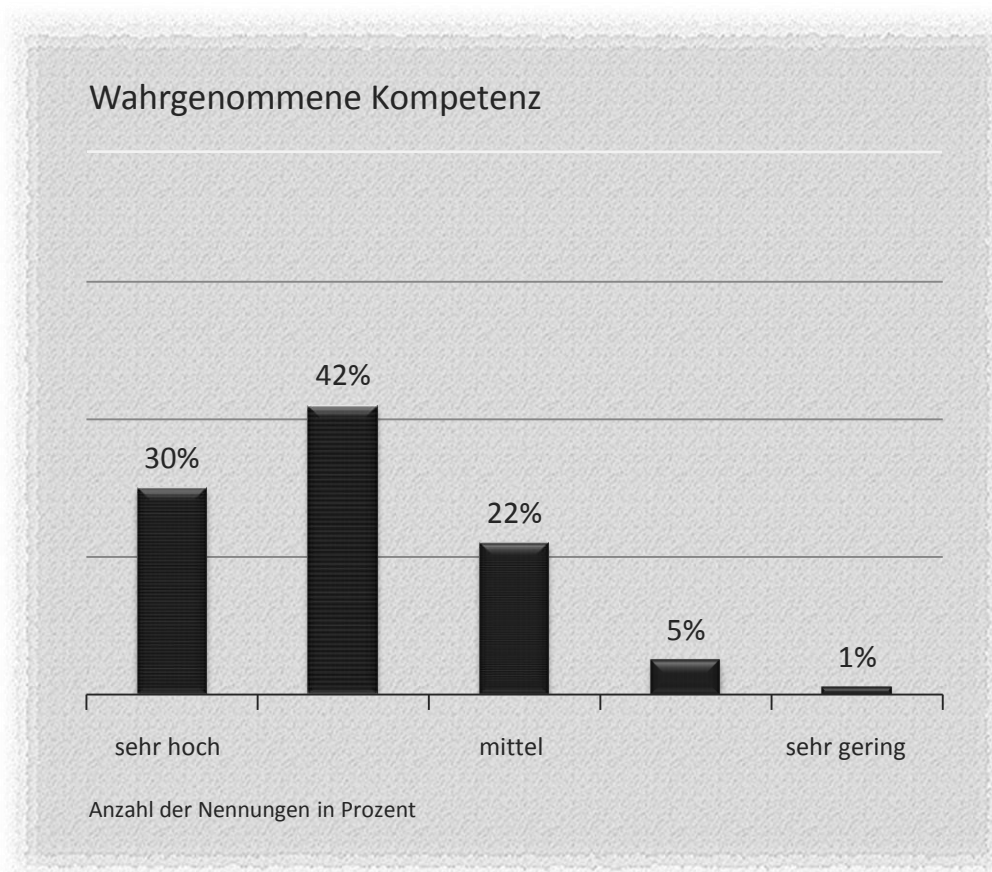
4 Stern Stewart & Co.

5 Prof. Homburg & Partner

Mittelwert: 409

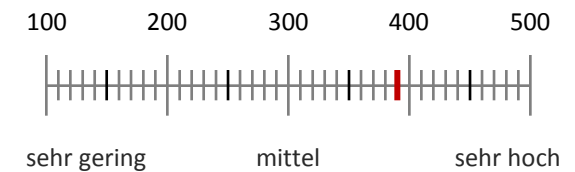


Rang 2: Vordenkertum

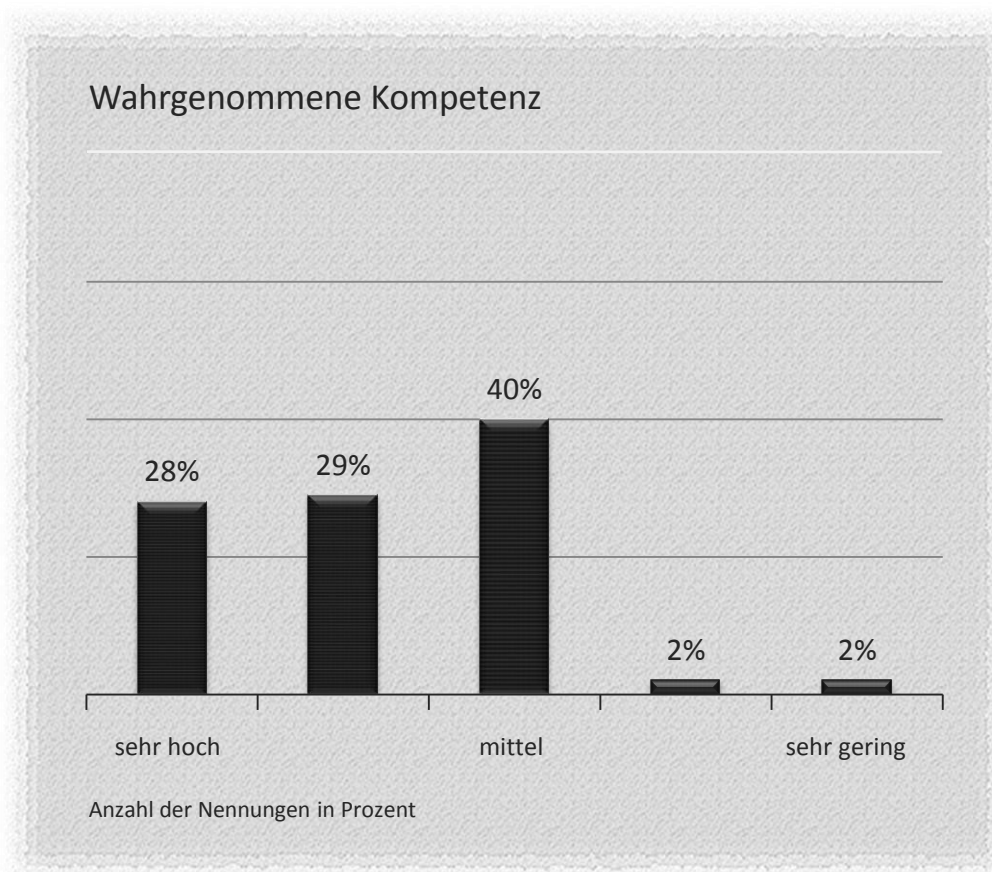


- 1 Boston Consulting Group
- 2 McKinsey & Company**
- 3 TellSell Consulting
- 4 Stern Stewart & Co.
- 5 Prof. Homburg & Partner

Mittelwert: **394**

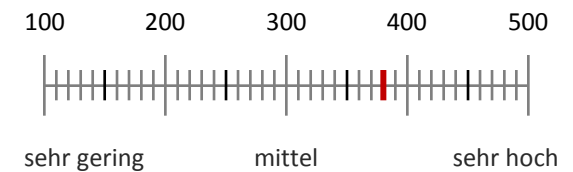


Rang 3: Vordenkertum

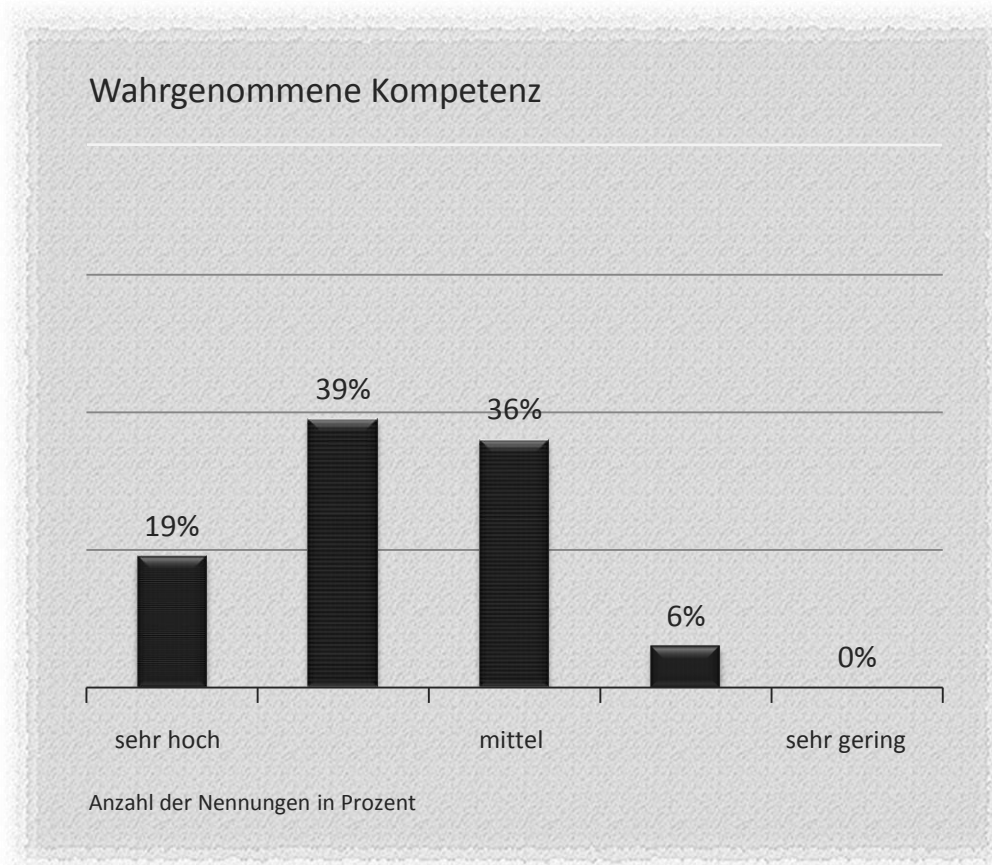


- 1 Boston Consulting Group
- 2 McKinsey & Company
- 3 TellSell Consulting**
- 4 Stern Stewart & Co.
- 5 Prof. Homburg & Partner

Mittelwert: **379**

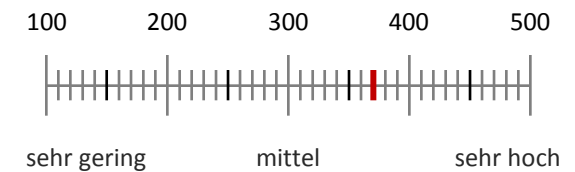


Rang 4: Vordenkertum

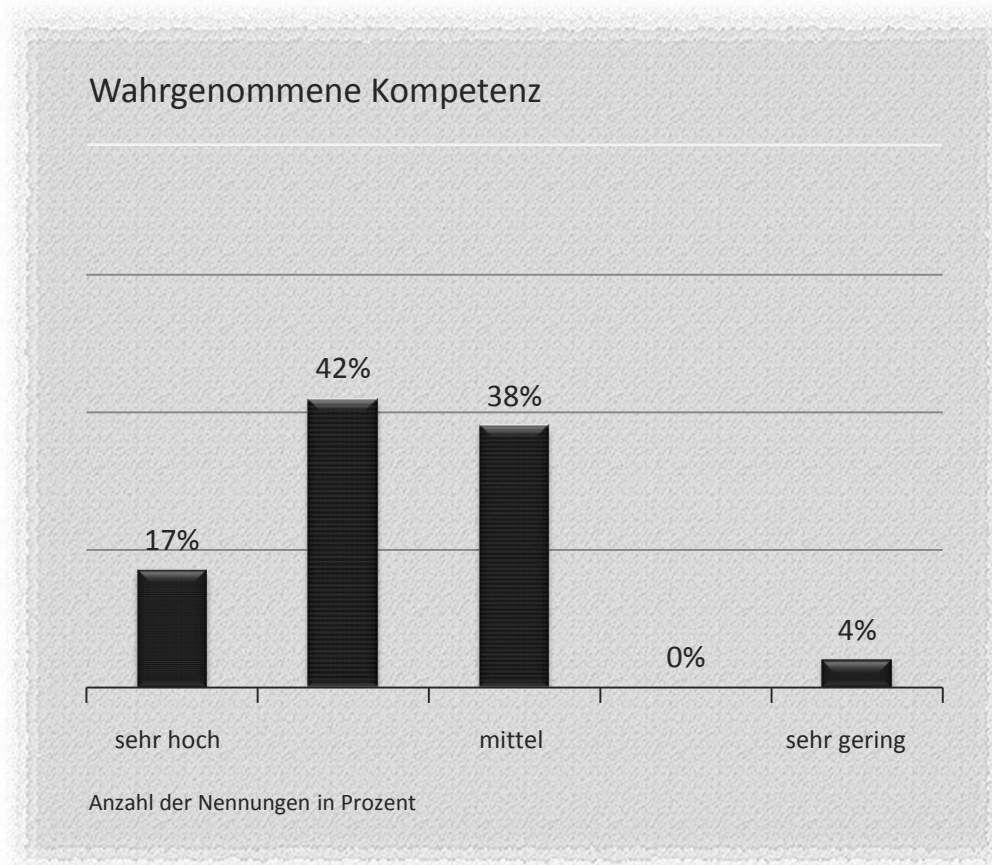


- 1 Boston Consulting Group
- 2 McKinsey & Company
- 3 TellSell Consulting
- 4 **Stern Stewart & Co.**
- 5 Prof. Homburg & Partner

Mittelwert: 372



Rang 5: Vordenkertum



1 Boston Consulting Group

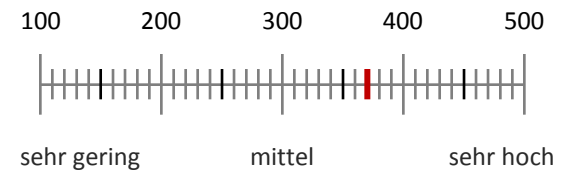
2 McKinsey & Company

3 TellSell Consulting

4 Stern Stewart & Co.

5 **Prof. Homburg & Partner**

Mittelwert: **367**



Top 5: Marktkennntnisse

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

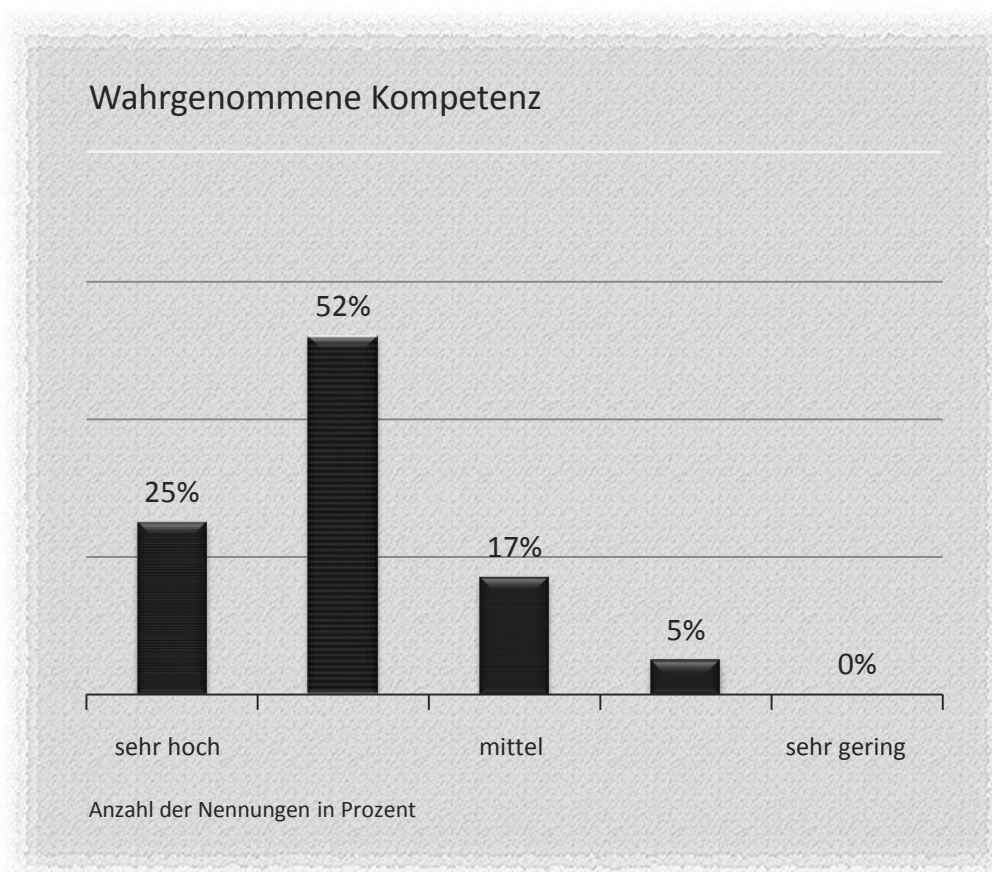
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	McKinsey & Company	397	80
2	Boston Consulting Group	392	78
3	TellSell Consulting	381	93
4	Prof. Homburg & Partner	377	93
5	Roland Berger	363	80
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Marktkennntnisse



1 **McKinsey & Company**

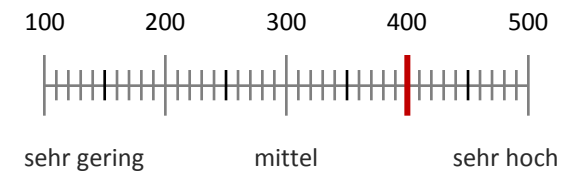
2 Boston Consulting Group

3 TellSell Consulting

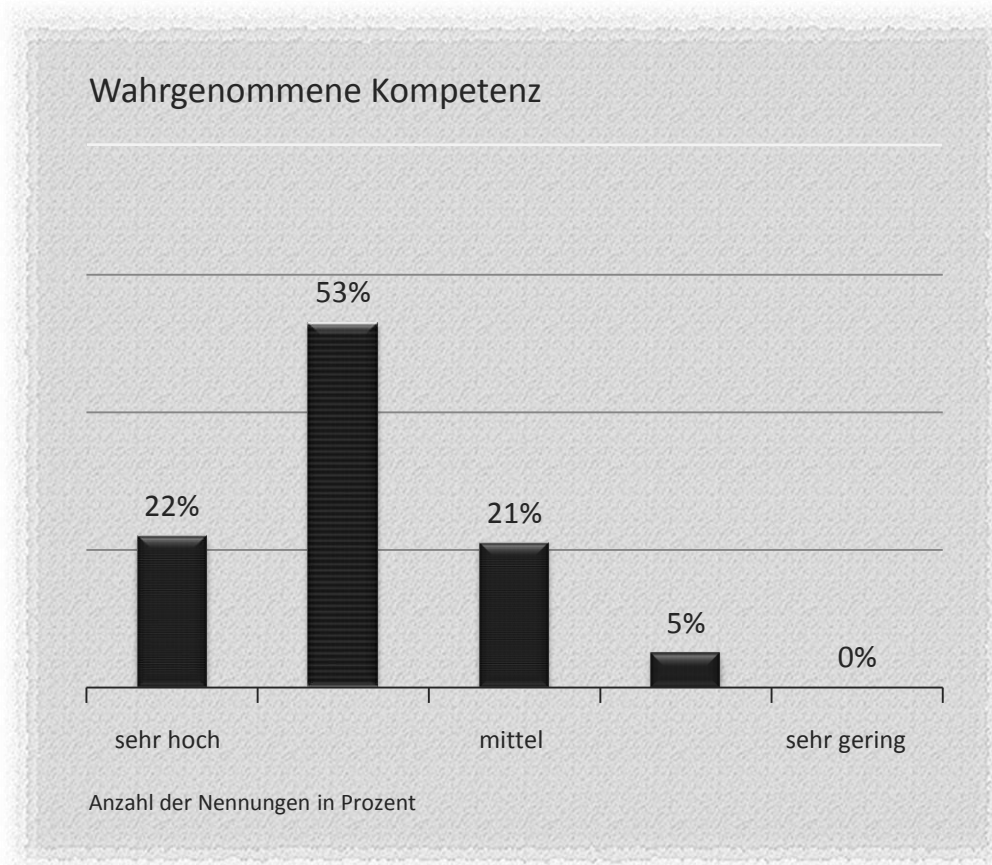
4 Prof. Homburg & Partner

5 Roland Berger

Mittelwert: **397**



Rang 2: Marktkennntnisse



1 McKinsey & Company

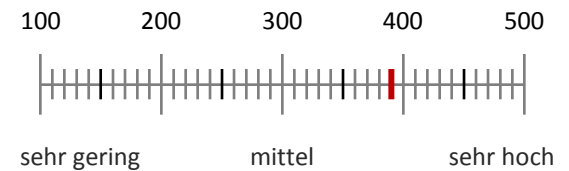
2 Boston Consulting Group

3 TellSell Consulting

4 Prof. Homburg & Partner

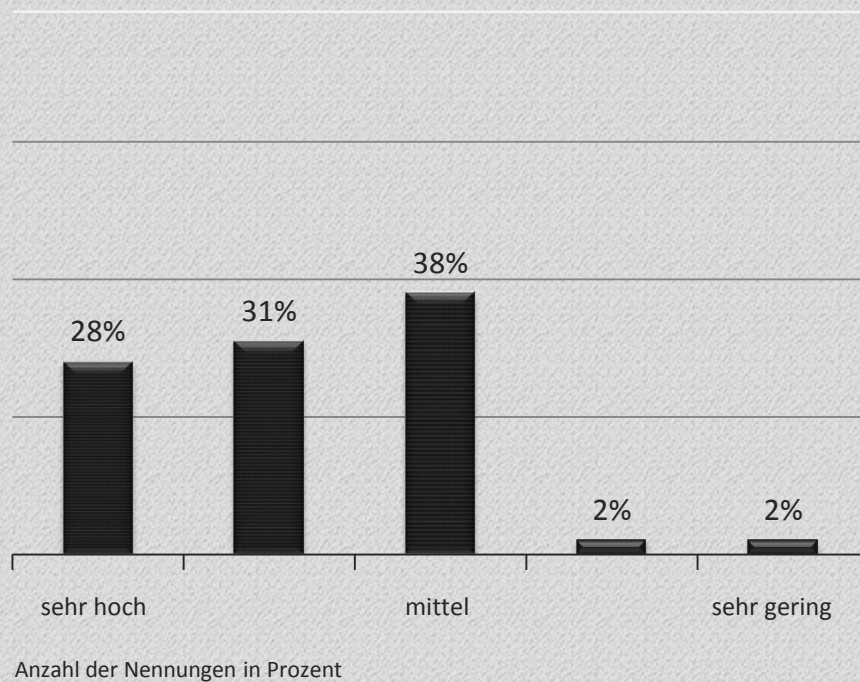
5 Roland Berger

Mittelwert: **392**



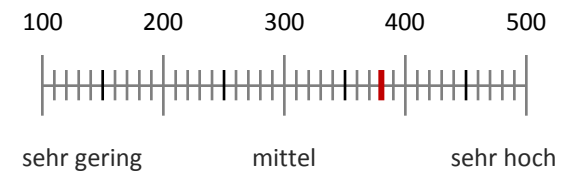
Rang 3: Marktkennntnisse

Wahrgenommene Kompetenz

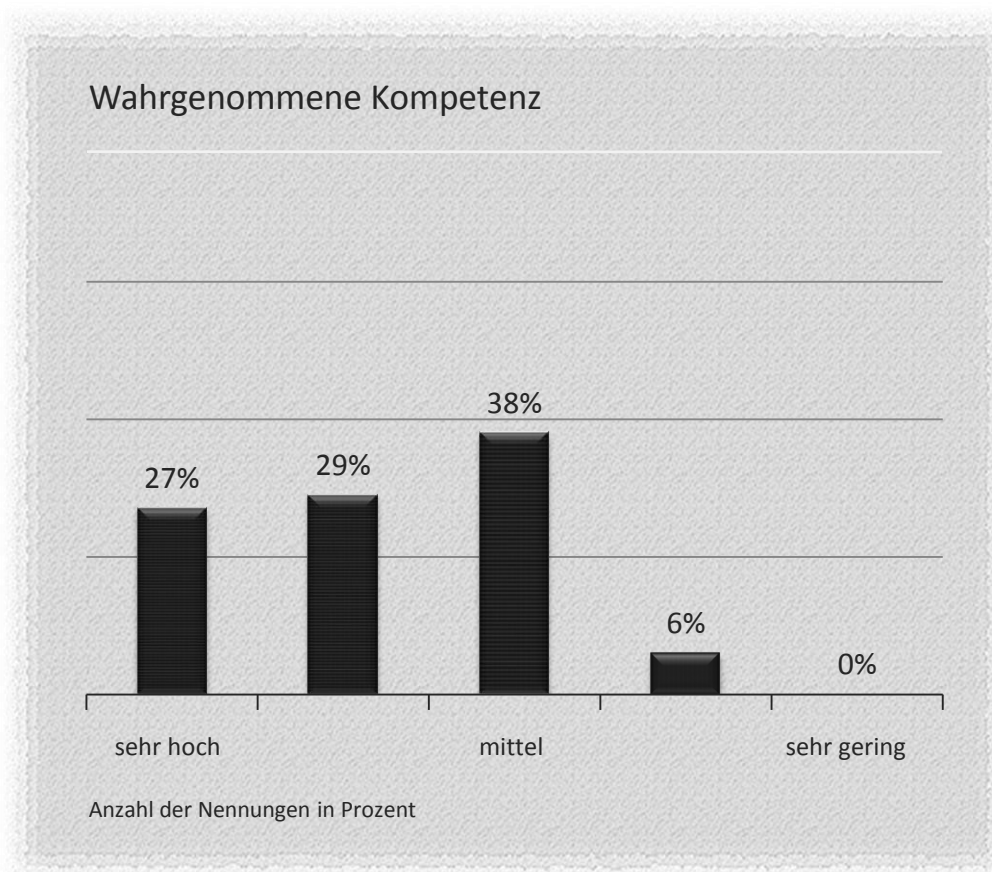


- 1 McKinsey & Company
- 2 Boston Consulting Group
- 3 TellSell Consulting**
- 4 Prof. Homburg & Partner
- 5 Roland Berger

Mittelwert: **381**

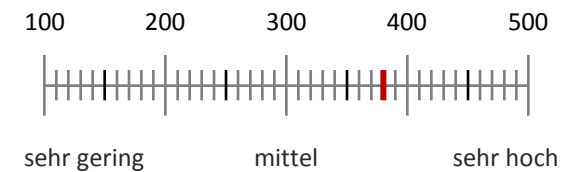


Rang 4: Marktkenntnisse



- 1 McKinsey & Company
- 2 Boston Consulting Group
- 3 TellSell Consulting
- 4 **Prof. Homburg & Partner**
- 5 Roland Berger

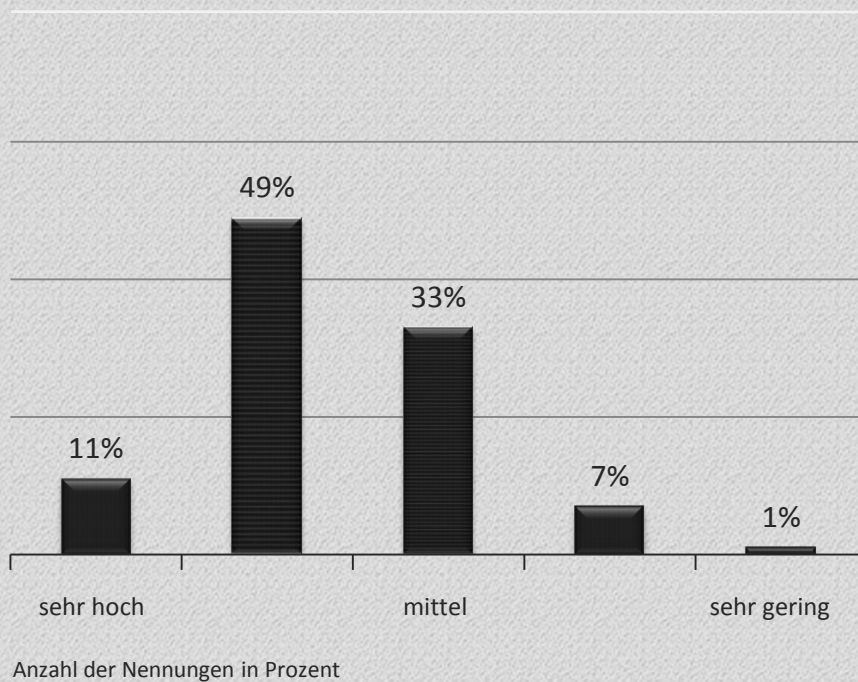
Mittelwert: 377



Rang 5: Marktkennntnisse

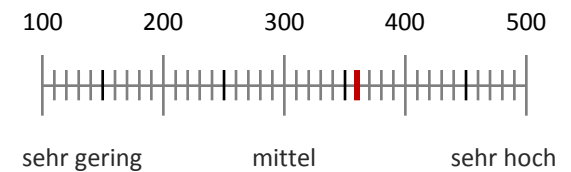


Wahrgenommene Kompetenz



- 1 McKinsey & Company
- 2 Boston Consulting Group
- 3 TellSell Consulting
- 4 Prof. Homburg & Partner
- 5 **Roland Berger**

Mittelwert: **363**



Top 5: Preisniveau

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

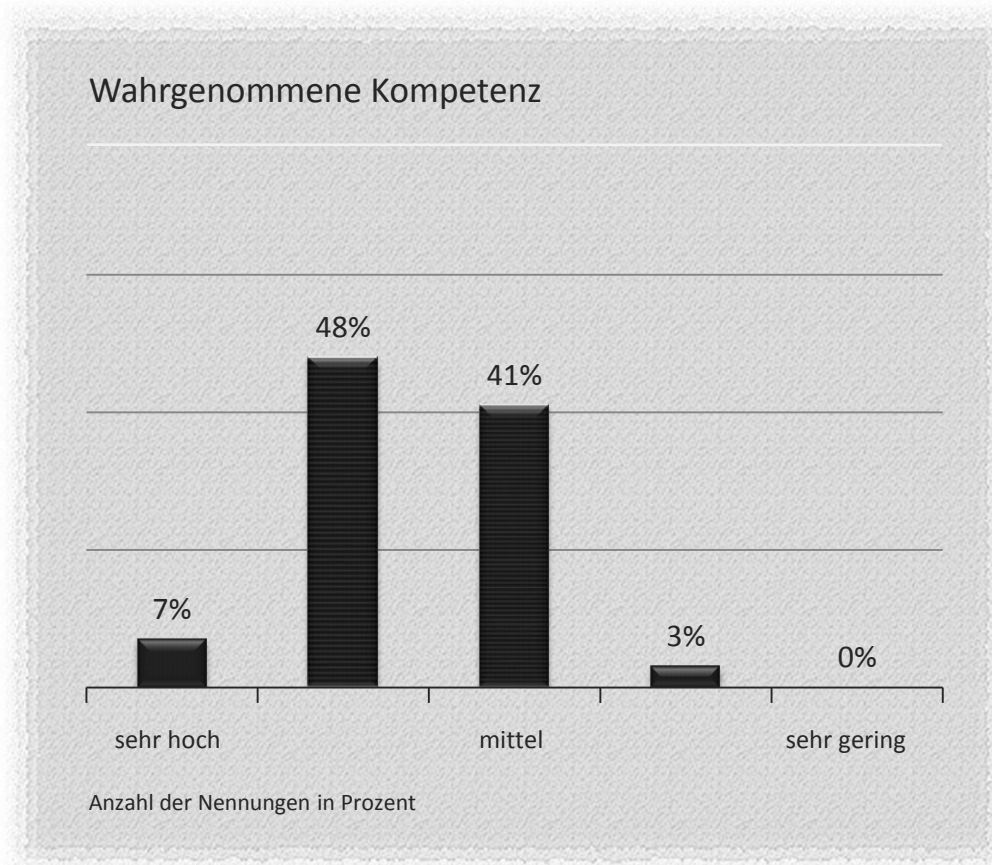
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	TellSell Consulting	359	68
2	BrainNet	337	88
2	Horváth & Partners	337	77
4	Prof. Homburg & Partner	335	79
5	goetzpartners	324	83
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Preisniveau



1 **TellSell Consulting**

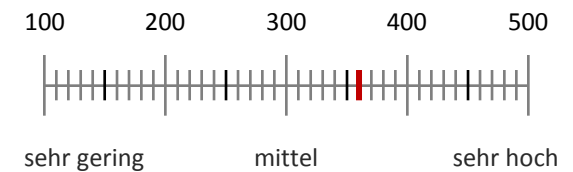
2 BrainNet

2 Horváth & Partners

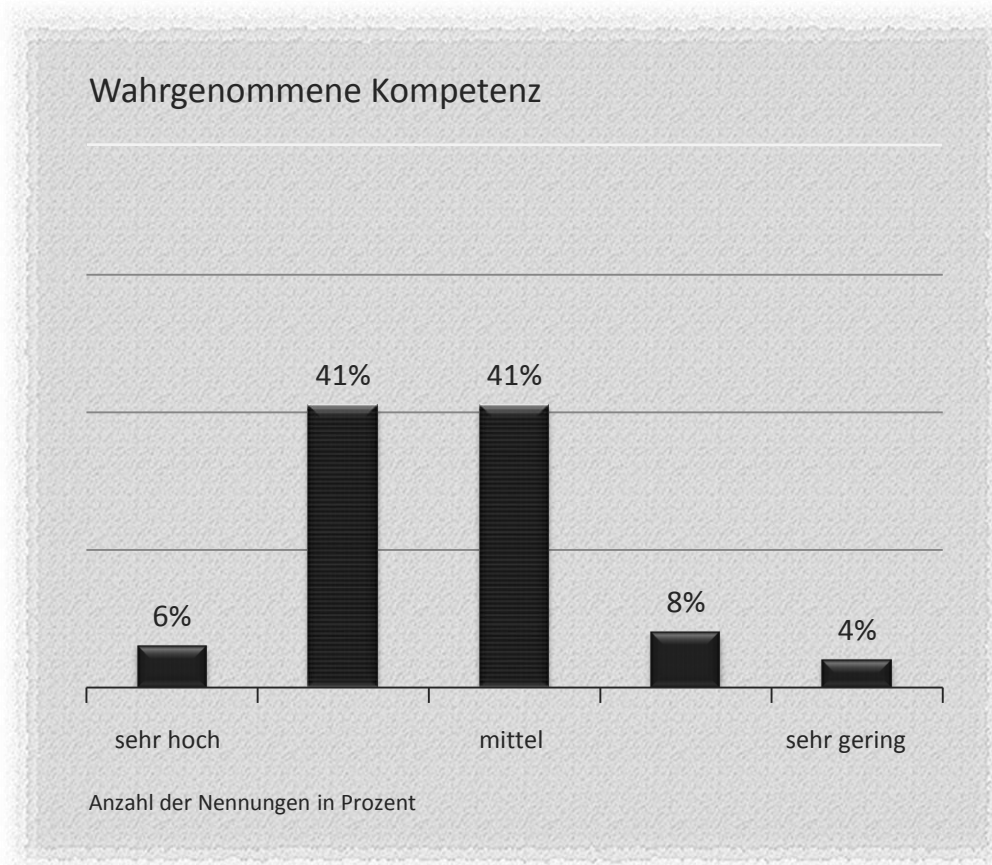
4 Prof. Homburg & Partner

5 goetzpartners

Mittelwert: 359

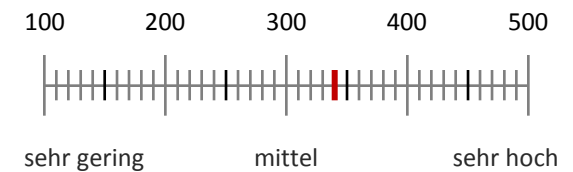


Rang 2: Preisniveau

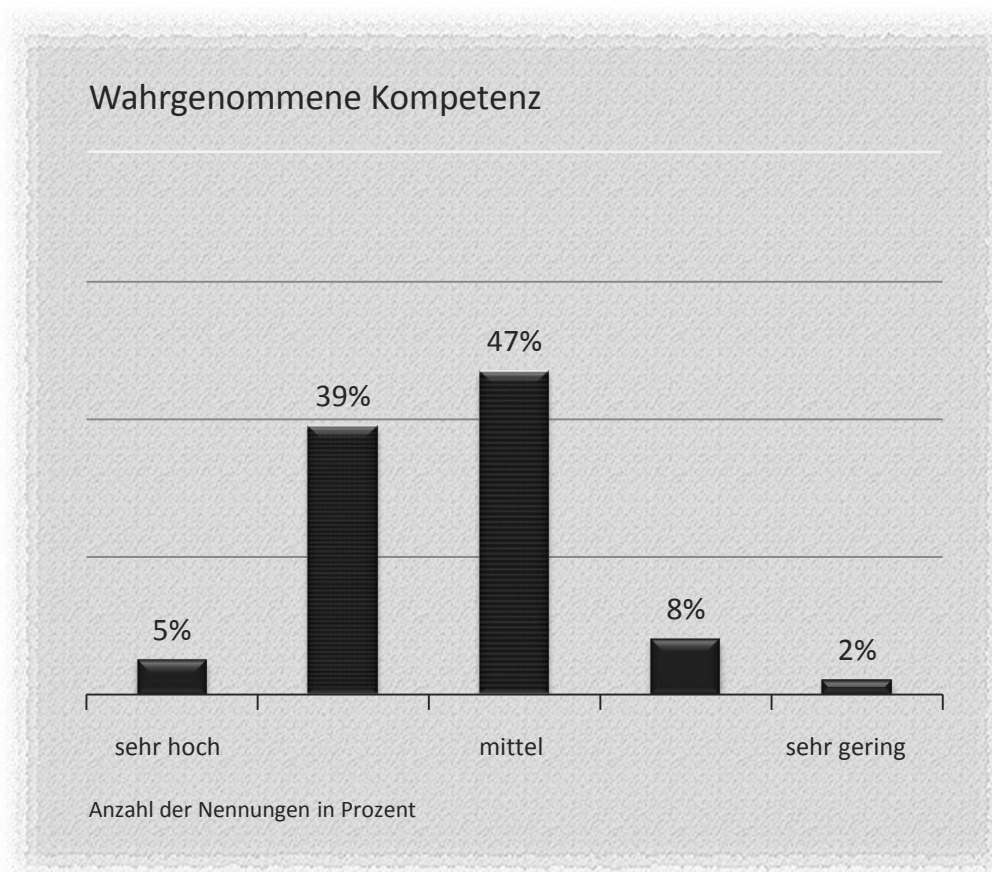


- 1 TellSell Consulting
- 2 BrainNet**
- 2 Horváth & Partners
- 4 Prof. Homburg & Partner
- 5 goetzpartners

Mittelwert: **337**

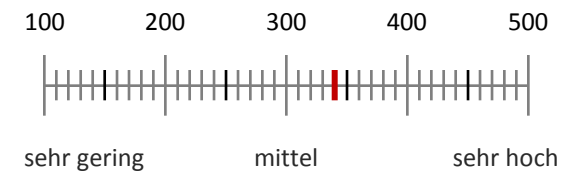


Rang 2: Preisniveau

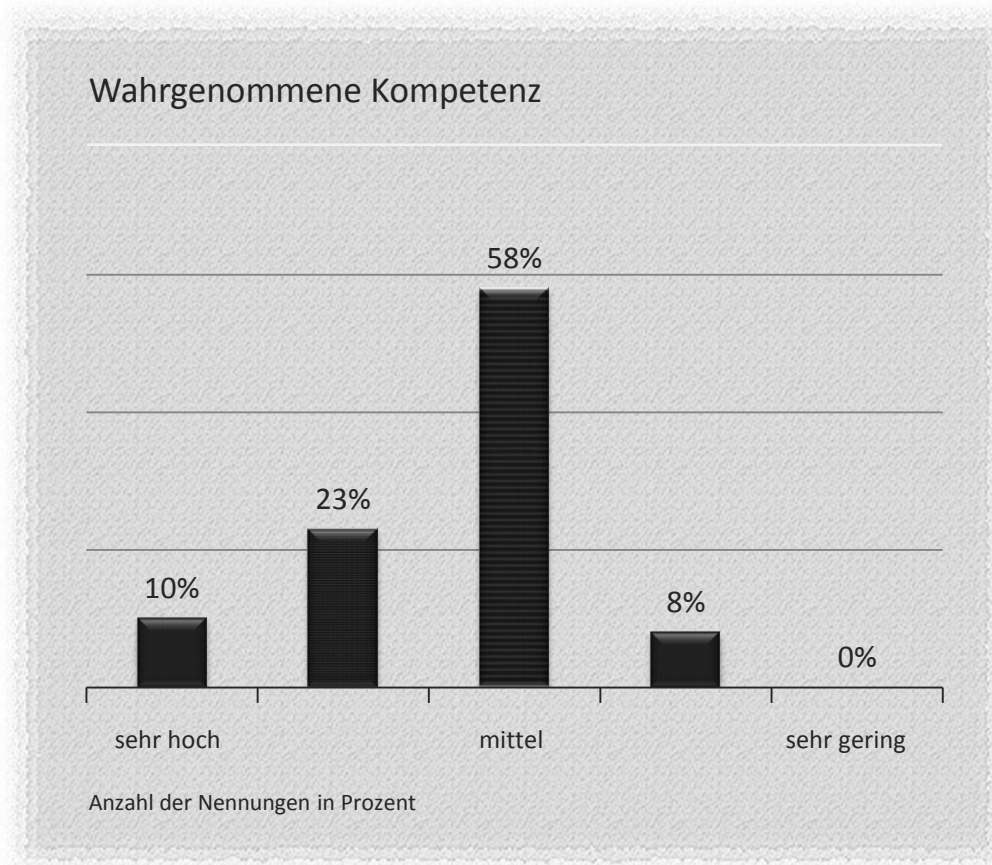


- 1 TellSell Consulting
- 2 BrainNet
- 2 Horváth & Partners**
- 4 Prof. Homburg & Partner
- 5 goetzpartners

Mittelwert: **337**

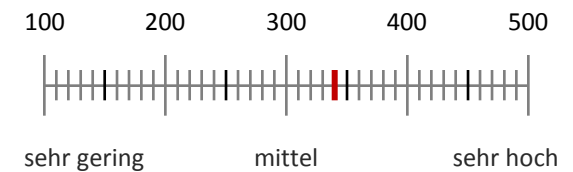


Rang 4: Preisniveau

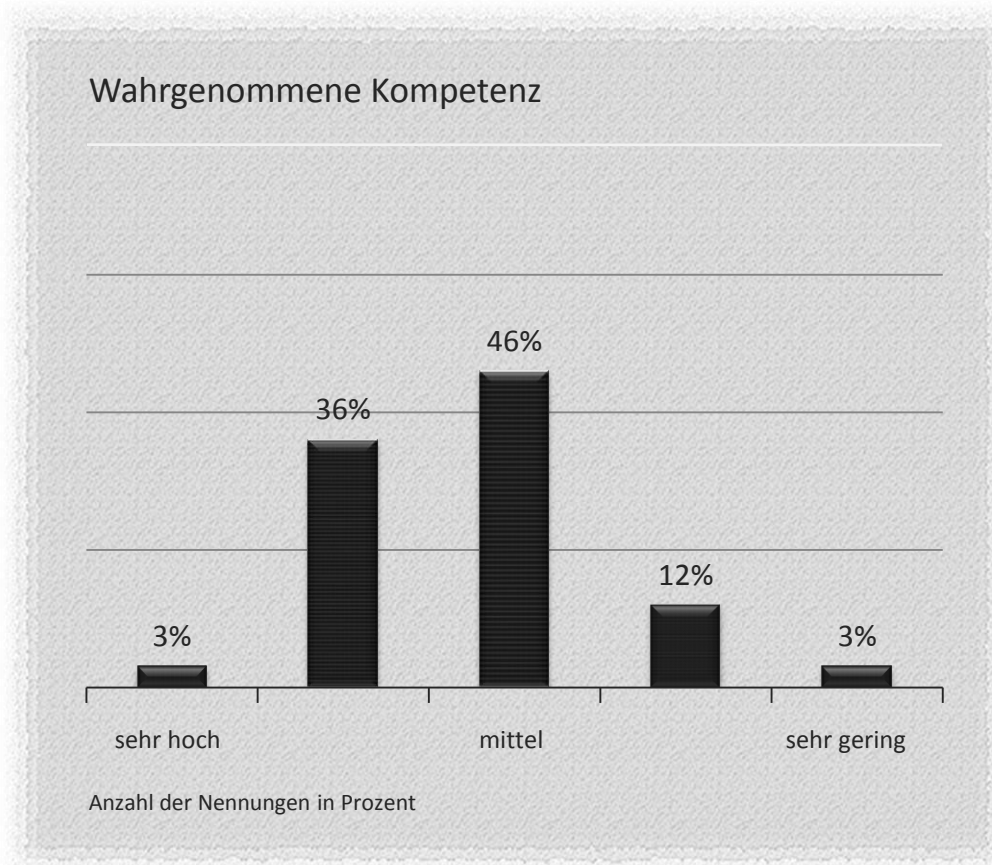


- 1 TellSell Consulting
- 2 BrainNet
- 2 Horváth & Partners
- 4 **Prof. Homburg & Partner**
- 5 goetzpartners

Mittelwert: 335

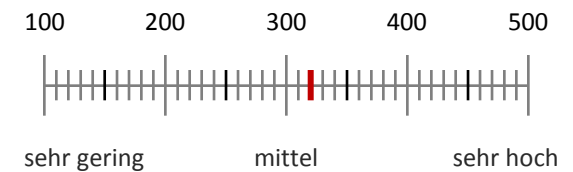


Rang 5: Preisniveau



- 1 TellSell Consulting
- 2 BrainNet
- 2 Horváth & Partners
- 4 Prof. Homburg & Partner
- 5 **goetzpartners**

Mittelwert: 324



Top 5: Allgemeines Ansehen

Reputation

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

500 Punkte = sehr hoch

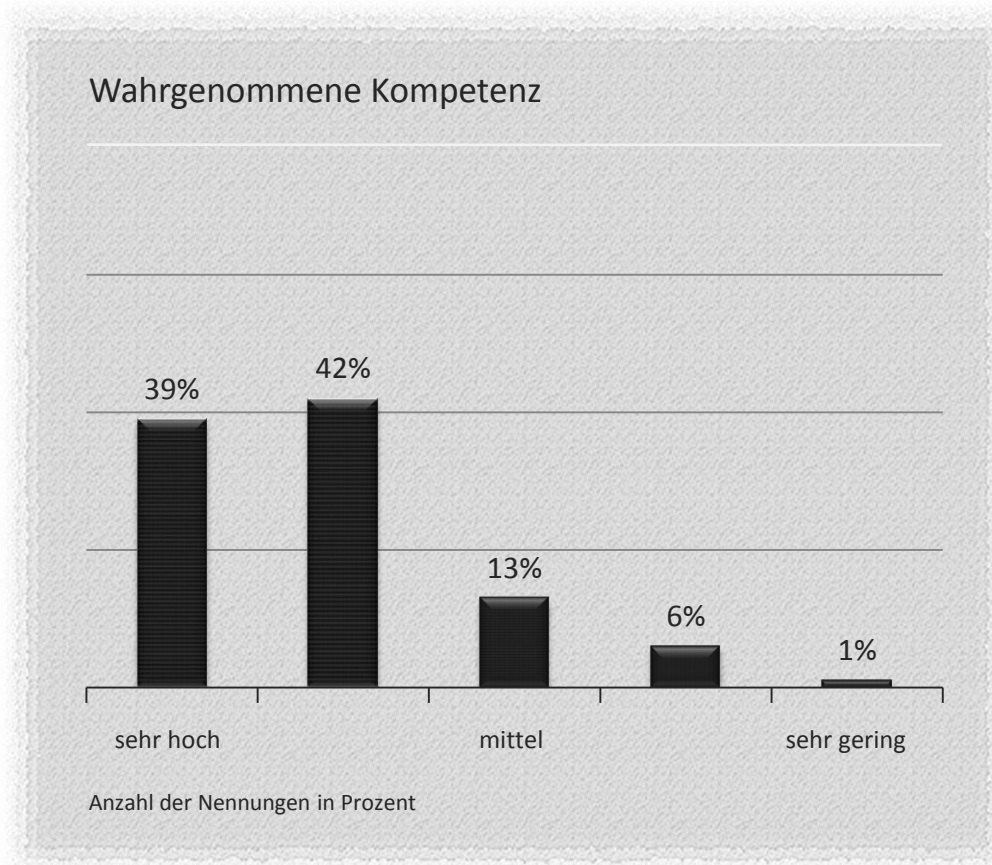
300 Punkte = mittel

100 Punkte = sehr gering

Rang	Beratung	Pkte	s*
1	Boston Consulting Group	412	90
2	McKinsey & Company	405	96
3	Roland Berger	388	93
4	Stern Stewart & Co.	367	89
5	Horváth & Partners	365	88
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung (s) ist ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird seine Kompetenz in der betrachteten Disziplin am Markt wahrgenommen

Rang 1: Allgemeines Ansehen



1 **Boston Consulting Group**

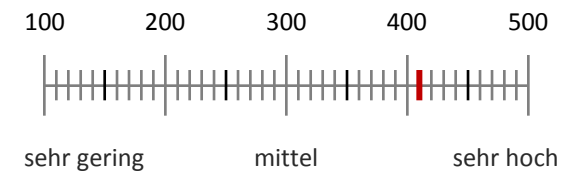
2 McKinsey & Company

3 Roland Berger

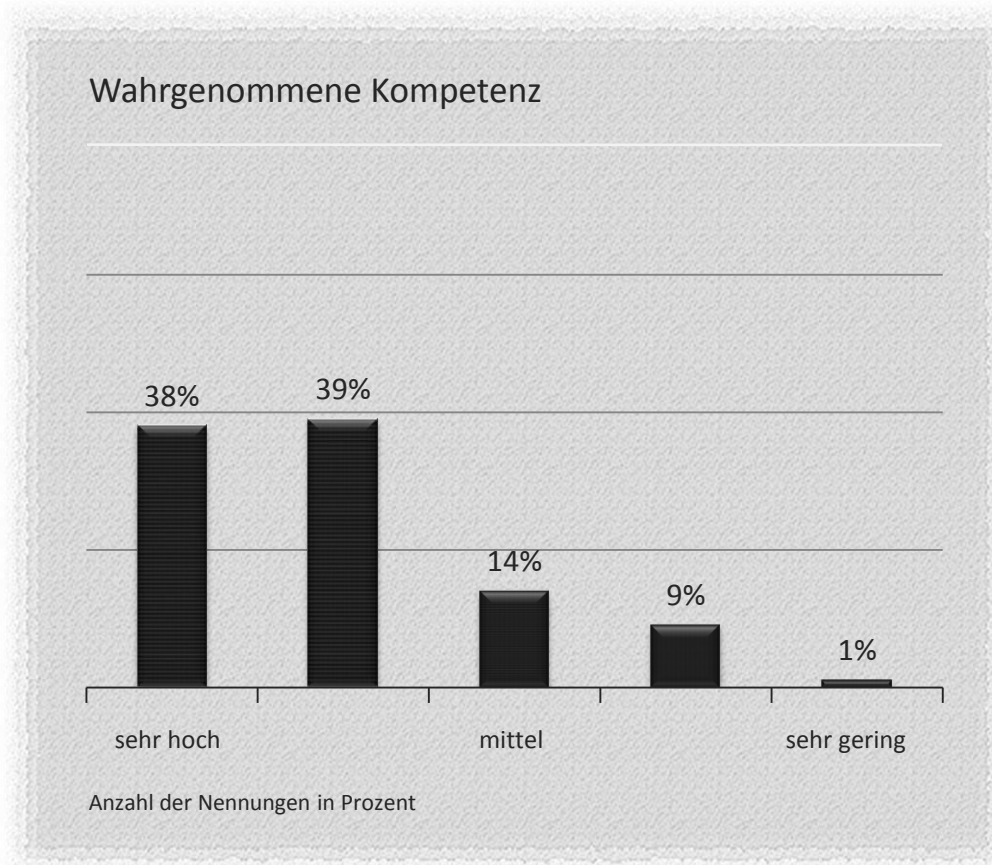
4 Stern Stewart & Co.

5 Horváth & Partners

Mittelwert: 412

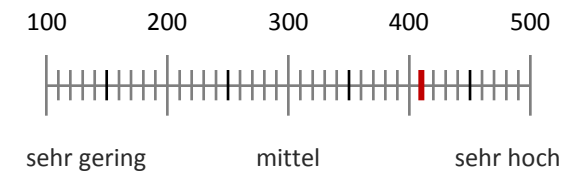


Rang 2: Allgemeines Ansehen

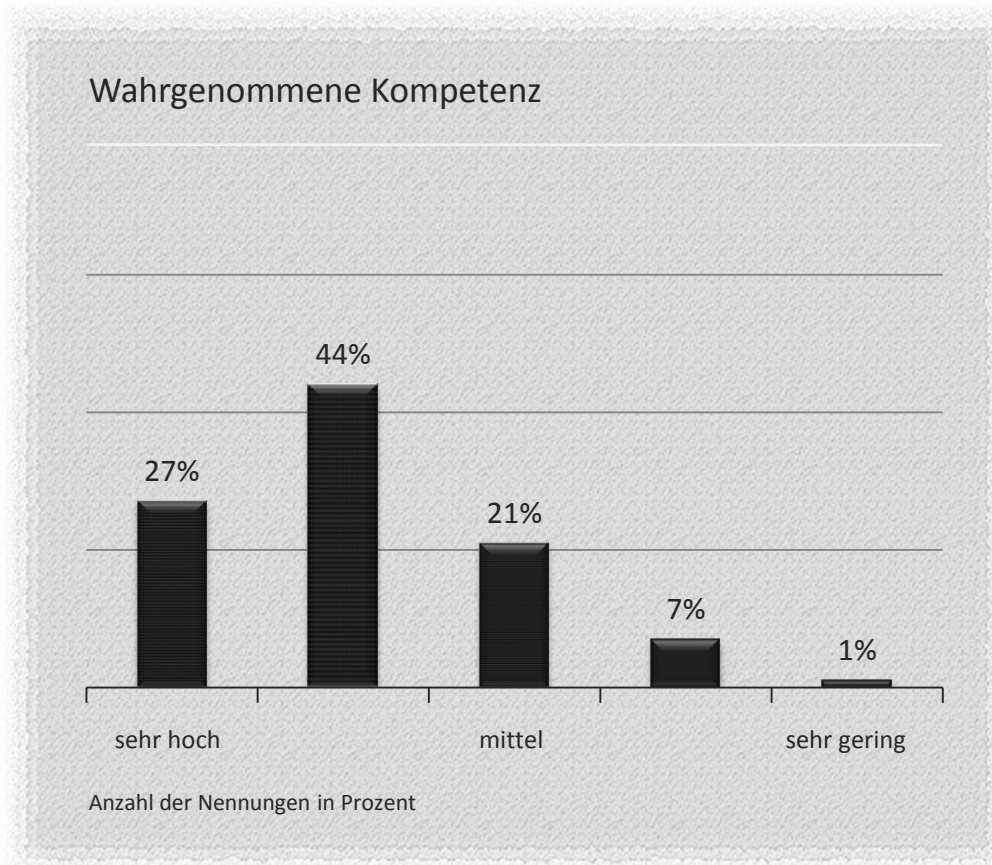


- 1 Boston Consulting Group
- 2 McKinsey & Company**
- 3 Roland Berger
- 4 Stern Stewart & Co.
- 5 Horváth & Partners

Mittelwert: **405**

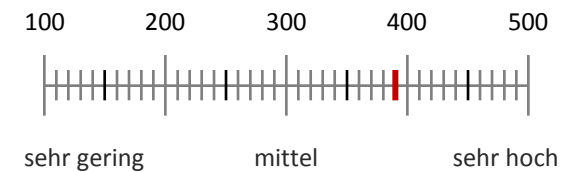


Rang 3: Allgemeines Ansehen

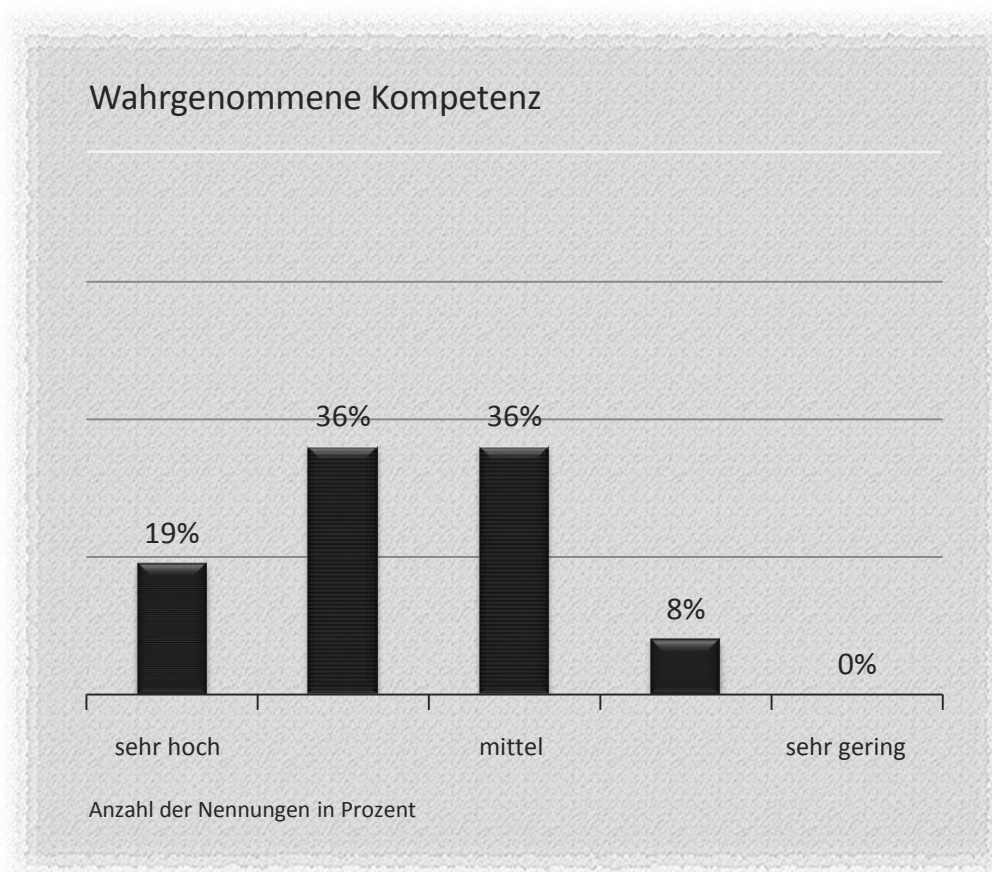


- 1 Boston Consulting Group
- 2 McKinsey & Company
- 3 **Roland Berger**
- 4 Stern Stewart & Co.
- 5 Horváth & Partners

Mittelwert: **388**

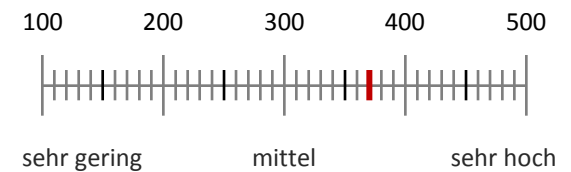


Rang 4: Allgemeines Ansehen

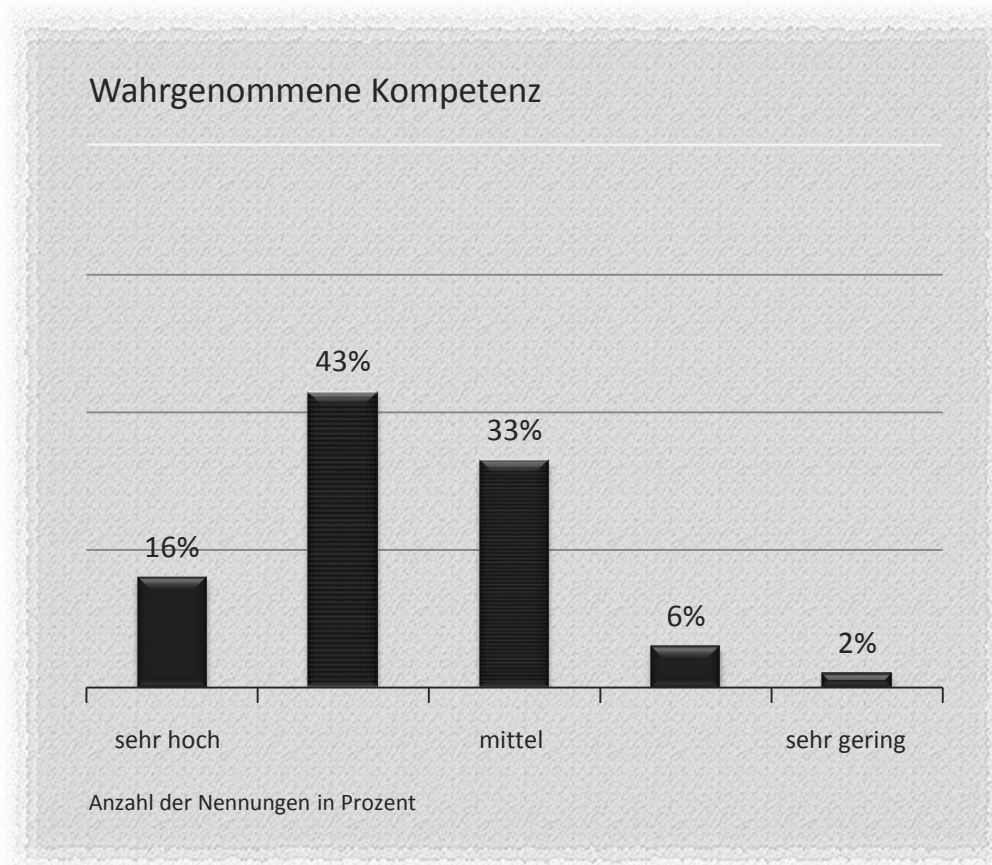


- 1 Boston Consulting Group
- 2 McKinsey & Company
- 3 Roland Berger
- 4 **Stern Stewart & Co.**
- 5 Horváth & Partners

Mittelwert: 367

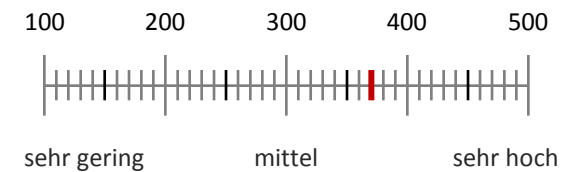


Rang 5: Allgemeines Ansehen



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

Mittelwert: 365



Inhalt

	Seite
1 Aufbau der Studie	5
2 Executive Summary	12
3 Die Spezialgebiete der Hidden Champions	49
4 Kriterien bei der Beraterwahl	107
5 Profile der Hidden Champions	180

Barkawi Management Consultants auf einen Blick



Barkawi ist eine international tätige Managementberatung mit den Beratungsschwerpunkten Supply Chain Management und After Sales Services. Barkawi ist für Unternehmen aus technologieorientierten Branchen tätig. Hierzu zählen Maschinen- und Anlagenbau, Hightech und Telekommunikation, Schienenverkehr, Luft- und Raumfahrt sowie Automotive und Medizintechnik. Zu den Kunden von Barkawi gehören global agierende Großunternehmen mit kapitalintensiven und logistisch komplexen Geschäftsmodellen.

Expertise:

Supply Chain Management, After Sales Services, Information Technology

Branchen:

Aerospace, Automotive, Consumer Electronics, Energy, Healthcare, Hightech, Industrial Machinery, Telecommunications, Transportation Systems

Referenzen:

Claas, Daimler, Deutsche Bahn, Deutsche Telekom, Electrolux, Heidelberger Druckmaschinen, Linde, Lufthansa, Nokia, Nokia Siemens Networks, Porsche, Sony Ericsson, Vestas, Vodafone

Gründungsjahr:

1994

Mitarbeiter:

90

Umsatz:

15,3 Mio. Euro

Standorte:

München, Shanghai, Neu Delhi, Moskau

Hidden Champion:

Distributionslogistik / After Market Services

Geschäftsführung:

Dr. Andreas Baader, Karim Barkawi, Carena Barkawi

Kontakt:

Barkawi Management Consultants
GmbH & Co. KG
Baierbrunnerstraße 35
81379 München

Tel.: 089.749826-700

Fax: 089.749826-709

E-Mail: markus.bereiter@barkawi.com

www.barkawi.com

BrainNet auf einen Blick



BrainNet ist eine der international führenden Beratungen für Supply Chain Management. Mit 220 Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen weltweit einen Umsatz von mehr als 30 Millionen Euro pro Jahr. BrainNet entwickelt und verwirklicht maßgeschneiderte Lösungen für über 80 der Global-Fortune-500-Unternehmen sowie für rund 240 wachstumsstarke Mittelständler.

Expertise:

Einkauf/Beschaffung, Supply Chain Management

Branchen:

BrainNet arbeitet branchenübergreifend und hat seine Kompetenz-Center auf Großkonzerne, wachstumsstarke Mittelständler und Private-Equity-Investoren ausgerichtet.

Referenzen:

American Express, Bertelsmann, Boehringer Ingelheim, Chemtura, Cadbury, CLAAS, Deutsche Post World Net, Deutsche Rente, DORMA, Fresenius, Haniel, Honsel, Lufthansa, Linde, Moeller, Merz, Miele, Rodenstock, RWE, SAP, Smithfield, Solutia, techem, Timken, oerlikon, Vattenfall Europe, WincorNixdorf, Weidmüller, Siemens

Gründungsjahr:

1995

Mitarbeiter:

220

Umsatz:

30 Mio. Euro

Standorte:

12 Büros in Amerika, Asien, Ost- und Westeuropa

Hidden Champion:

Einkauf/Beschaffung

Geschäftsführung:

Christian A. Rast (CEO) und 10 weitere Partner

Kontakt:

BrainNet Supply Management
Consultants GmbH
Willy-Brandt-Allee 12
53113 Bonn

Tel.: 0228. 72537-0

Fax: 0228. 72537-37

E-Mail: s.marlinghaus@brainnet.com

www.brainnet.com

goetzpartners auf einen Blick



goetzpartners ist ein führendes unabhängiges europäisches Beratungsunternehmen, das Top Management Consulting und M&A-Beratung (Mergers & Acquisitions) unter einem Dach anbietet. goetzpartners steht für innovative Beratungsansätze und individuelle Lösungen, die die Firma gemeinsam mit ihren Kunden umsetzt.

Expertise:

goetzpartners Management Consultants: Strategie, Organisation, Operative Effizienz, Sales & Marketing, Restrukturierung/Interim Management, Strategic Due Diligence/Transaction Services – goetzpartners Corporate Finance: Mergers & Acquisitions, Corporate Finance, Valuation & Fairness Opinion, Corporate Partnering

Branchen:

Telekommunikation/Medien/Technologien, Energie, Konsumgüter/Handel, Automobil- und Industrieprodukte, Finanzwirtschaft

Referenzen:

keine Angaben

Gründungsjahr:

1990

Mitarbeiter:

200

Umsatz:

50 Mio. Euro

Standorte:

München, Düsseldorf, Frankfurt am Main, London, Madrid, Paris, Prag, Zürich

Hidden Champion:

Corporate Finance

Geschäftsführung:

keine Angaben

Kontakt:

goetzpartners
Prinzregentenstraße 56
80538 München

Tel.: 089. 29 07 25-0

Fax: 089. 29 07 25-200

E-Mail: nikui@goetzpartners.com

www.goetzpartners.com

Prof. Homburg & Partner auf einen Blick



Prof. Homburg & Partner ist eine internationale Managementberatung mit Büros in Mannheim, München und Boston. Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt auf den Themen Marktstrategie, strategisches Marketing, strategischer Vertrieb, Pricing und umsetzungsorientierter Marktforschung.

Expertise:

Marktstrategie, strategisches Marketing, strategischer Vertrieb, Pricing, Marktforschung

Branchen:

Automotive, Building/Construction, Chemicals, Energy/Utilities, Financial Services, Healthcare, Industrial Goods/Machinery, Information & Communication Technology, Transport/Logistics

Referenzen:

BASF, Bayer, Bosch, Commerzbank, Deutsche Bank, Deutsche Telekom, E.ON, Lufthansa, Evonik, Pfizer, Roche, RWE, Saint-Gobain, Siemens

Gründungsjahr:

1997

Mitarbeiter:

ca. 70 Festangestellte / ca. 120 FTE

Umsatz:

ca. 13 Mio. Euro

Standorte:

Mannheim, München und Boston

Hidden Champion:

Marketing und Vertrieb

Geschäftsführung:

Dr. Sven Kühlborn, Dr. Michael Scholl

Kontakt:

Prof. Homburg & Partner

Willy-Brandt-Platz 5-7

68161 Mannheim

Tel.: 0621.1582-0

Fax: 0621.1582-102

E-Mail: contact@homburg-partner.com

www.homburg-partner.com

Horváth & Partners auf einen Blick



Horváth & Partners ist eine unabhängige, international tätige Managementberatung mit Büros in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Ungarn, Rumänien, Spanien und den USA. Die Berater helfen ihren Kunden, ihre Leistung (Performance) nachhaltig zu verbessern. Sie verstehen sich deshalb als „Performance Architects“. Dabei begleiten sie ihre Kunden von der betriebswirtschaftlichen Konzeption bis hin zur Realisierung und nachhaltigen Verankerung durch die Verbindung mit dem Steuerungssystem. Weitere Büros in Asien, Australien, Europa und Nordamerika durch Partner im Netzwerk Highland Worldwide.

Expertise:

Strategisches Management und Innovation, Prozessmanagement und Organisation, Controlling und Finanzen

Branchen:

Automotive, Chemicals, Oil, Pharmaceuticals, Consumer & Industrial Goods, Financial Industries, Media & Telecom, Public Management, Retail, Transportation, Utilities

Referenzen:

Zahlreiche Großunternehmen und großer Mittelstand aus Industrie, Dienstleistung und Handel sowie Organisationen des öffentlichen Sektors

Gründungsjahr:

1981

Mitarbeiter:

450

Umsatz:

100 Mio. Euro

Standorte:

Atlanta, Barcelona, Berlin, Budapest, Bukarest, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart, Wien und Zürich

Hidden Champion:

Controlling

Vorstand:

Dr. Bernd Gaiser (Sprecher), Dr. Michael Kieninger, Dr. Reinhold Mayer, Dr. Christof Schimank

Kontakt:

Horváth AG
Königstraße 5
70173 Stuttgart
Tel.: 0711.66919-0
Fax: 0711.66919-99
E-Mail: info@horvath-partners.com
www.horvath-partners.com

J&M Management Consulting auf einen Blick



J&M Management Consulting ist eine unabhängige, partnerschaftlich organisierte Unternehmensberatung, die spezialisierte Management- und moderne IT-Beratung miteinander verbindet. Auf dieser Grundlage formuliert J&M den Anspruch, die strategischen Ziele seiner Kunden schneller in wirtschaftliche und effiziente Geschäftsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette umzusetzen.

Expertise:

Business Strategy, Supply Chain Management, Manufacturing & Logistics, Marketing & Sales, Financial Management, Procurement & Sourcing, Business Performance Management, IT-Strategy

Branchen:

Chemie, Pharma, Konsumgüter u. Handel, High-Tech u. Elektronik, Telekommunikation, Maschinen- u. Anlagenbau, Automobil- u. Zulieferindustrie

Referenzen:

Audi, Bayer, Behr, Boehringer Ingelheim, Coca-Cola, Continental, Daimler, Evobus, Fujitsu Siemens, Heidelberger Druck, Hella, Hilti, Infineon, Johnson & Johnson, Lanxess, OMV, Siemens

Gründungsjahr:

1997

Mitarbeiter:

200

Umsatz:

28,1 Mio. Euro

Standorte:

Mannheim, Düsseldorf, München, Nürnberg, Brüssel, London, Paris, Shanghai, Zürich

Hidden Champion:

Interne Lieferketten und Prozesse

Vorstand:

Dr. Frank Jenner (Sprecher), Dr. Andreas Müller (Sprecher), Dr. Christoph Kilger

Kontakt:

J&M Management Consulting AG
Willy-Brandt-Platz 5
68161 Mannheim

Tel.: 0621.12 47 69-0

Fax: 0621.12 47 69-20

E-Mail: info@jnm.com

www.jnm.com

Kerkhoff Consulting auf einen Blick



Kerkhoff Consulting ist eine der führenden Unternehmensberatungen für Einkauf und Beschaffung. Die Unternehmensgruppe mit 215 Mitarbeitern hat ihren Hauptsitz in Düsseldorf und ist weltweit an in acht Ländern vertreten. Zu den Kunden der Gruppe zählen mittelständische Unternehmen und Großkonzerne im In- und Ausland.

Expertise:

Einkauf/Beschaffung

Branchen:

Branchenübergreifende Beratungsleistungen für Industrie, Handel, Dienstleistungen und die öffentliche Hand

Referenzen:

AGRANA Beteiligungs-AG, debitel AG, Hamburger Hochbahn AG, Henry Lambertz GmbH & Co. KG, HERISTO AG, Humana Milchunion eG, Klöckner & Co. AG, KTM-Kühler GmbH, Landschaftsverband Rheinland, Lindner Hotels AG, MVV Energie AG, Nobilia Werke GmbH, Provinzial AG, SieMatic Möbelwerke GmbH, Stadtparkasse München, Thyssen Krupp Services

Gründungsjahr:

1999

Mitarbeiter:

215

Umsatz:

28 Mio. Euro

Standorte:

Düsseldorf, Istanbul, Kapstadt, Mumbai, São Paulo, Shanghai, Warschau und Wien

Hidden Champion:

Einkauf/Beschaffung

Geschäftsführung:

Gerd Kerkhoff, Stefanie Kerkhoff, Christian Michalak, Dirk Schäfer

Kontakt:

Kerkhoff Consulting GmbH
Grafenberger Allee 125
40237 Düsseldorf

Tel.: 0211.6218061-0

Fax: 0211.6218061-22

E-Mail: kontakt@kerkhoff-consulting.com

www.kerkhoff-consulting.com

Management Engineers auf einen Blick



Management Engineers arbeiten als Strategie- und Prozessberater für namhafte Unternehmen – von global ausgerichteten mittelständischen Firmen bis zu weltweit führenden Konzernen. Seit ihrer Gründung im Jahr 1978 haben sich ME mit inzwischen 175 Beratern, davon 17 Partnern, zu einer der größten Managementberatungen in deutscher Hand entwickelt. ME sind vor Ort präsent – mit Büros in Europa, Nord- und Südamerika und Asien.

Expertise:

Innovative Produkte, kreative Wertschöpfung, optimale Prozesse, profitable Marktpresenz, Restrukturierung und Sanierung

Branchen:

Automotive, Chemicals & Life Sciences, Electronics, Financial Services, Manufacturing & Engineering, Utilities

Referenzen:

werden bei Bedarf projektspezifisch benannt

Gründungsjahr:

1978

Mitarbeiter:

175

Umsatz:

89 Mio. Euro

Standorte:

Düsseldorf, Birmingham, Boston, Hongkong, London, München, São Paulo, Shanghai

Hidden Champion:

Operative Effizienz

Geschäftsführung:

Hans-Ulrich Stamer (Vorsitzender), Helmut Surges, Dr. Hanno Brandes

Kontakt:

Management Engineers GmbH + Co. KG
Hofgarten Palais
Goltsteinstraße 14
40211 Düsseldorf
Tel.: 0211.5300-0
Fax: 0211.5300-300
E-Mail: info@ManagementEngineers.com
www.ManagementEngineers.com

Stern Stewart & Co. auf einen Blick



Stern Stewart & Co.

Stern Stewart & Co. ist eine unabhängige Strategieberatung mit einem klaren Fokus auf die Kernfragen des Managements. Unternehmen wertvoller zu machen ist das Ziel der auf allen Projekten persönlich engagierten Partner – über die kurzfristige Ergebnis- und Cash-Flow-Sicherung bis zur nachhaltigen Schaffung von Kapitaleffizienz und profitabilem Wachstum. Mit dem „The Stern Stewart Institute“ verfügt die Beratung über eine Plattform für Entscheider zur Förderung von unternehmerischem Handeln und Denken; Ziel ist es, gute und nachhaltige Unternehmensführung international voranzutreiben.

Expertise:

Marktszenarien und Zielsetzung, Kapitalallokation und Portfoliostrategie, Corporate Finance und M&A, Cash-Flow-Optimierung und Restrukturierung, Governance- und Managementsysteme, Konzernstrukturen und -Prozesse, PMI- und Programm-Management

Branchen:

Automobil, Industriegüter/Industriedienstleistungen, Handel/Konsumgüter, Chemie/Pharma, Infrastruktur/Energie sowie Banken/Versicherungen

Referenzen:

Allianz, Evonik, E.ON, Deutsche Telekom, Fresenius Medical Care, Henkel, METRO Group, Siemens, ThyssenKrupp, Volkswagen

Gründungsjahr:

1982 in New York

Mitarbeiter:

50 (D)

Umsatz:

20 Mio. Euro (D)

Standorte:

München (D)

Hidden Champion:

Wertorientiertes Management

Geschäftsführung:

Markus Pertl

Kontakt:

Stern Stewart & Co.

Salvatorplatz 4

80333 München

Tel.: 089.242071 -0

Fax: 089.242071-11

E-Mail: info@sternstewart.de

www.sternstewart.de

TellSell Consulting auf einen Blick



TellSell Consulting ist eine führende Unternehmensberatung für die Konzeption und Umsetzung von Wachstums- und Business-Development-Strategien im deutschsprachigen Raum. TellSell Consulting lässt sich im Rahmen von Risk & Reward-Ansätzen am Ergebnis (Umsatz- und Ertragswachstum) messen. Unter anderem gründete TellSell Consulting mehrere Unternehmen – darunter die Scout24-Gruppe. Die Zielgruppe von TellSell Consulting ist das Top- und Middle-Management der deutschen Wirtschaft. Das Kundenportfolio der Berater umfasst 10 der 30 deutschen DAX-Unternehmen.

Expertise:

Wachstum- und Business Development-Strategien, Marketing-, Vertrieb- und Service-Strategien, Kundenschnittstellen-Management

Branchen:

Telekommunikation, Postal Services, Health Care/Pharma, Energieversorger, Öffentlicher Sektor/Public Service, Private Equity/Venture Capital, Handel, Banken, Versicherungen, Dienstleistung

Referenzen:

Hamburg Mannheimer, Deutsche Telekom, Deutsche Post, Schweizerische Post, Dresdner Bank, Beisheim Holding, Scout 24, Capiton, Capvis, CSS, Allianz, Metro, Walter Services

Gründungsjahr:

1989

Mitarbeiter:

50

Umsatz:

ca. 23 Mio. Euro (Gruppe)

Standorte:

Frankfurt am Main, Zug, Wien, Peking

Hidden Champion:

Business Development

Geschäftsführung:

Dr. Frank Baumgärtner

Kontakt:

TellSell Consulting GmbH
Schumannstraße 59
60325 Frankfurt am Main

Tel.: 069.238520-0

Fax: 069.238520-25

E-Mail: frank.baumgaertner@tellsell.de

www.tellsell.de



© 2009 WGMB GMBH
ALLE RECHTE VORBEHALTEN