

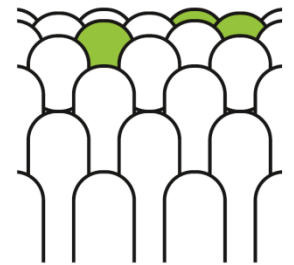
Hidden Champions

des Beratungsmarktes 2015

Ergebnisband

www.hidden-champions-of-consulting.de

Hidden
Champions



2015

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.

Vorwort

Consulting Champions. Unhidden. Die Hidden Champions des Beratungsmarktes, 2015 zum fünften Mal erhoben, ist die zweifellos populärste Studie der WGMB – mit regelmäßig hoher Reichweite und entsprechender Beachtung im Markt. Ziel der Studie ist es, anhand einer strukturierten, ausführlichen Befragung von Führungskräften aus großen und mittelständischen Unternehmen zu ermitteln, welchen hochspezialisierten, aber vergleichsweise unbekannten Beratungsunternehmen in ihrem Fachgebiet von ihren Kunden eine höhere Expertise bescheinigt wird als den drei großen Beratungshäusern McKinsey, BCG und Roland Berger.

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

Bewerben? Unmöglich. Um die Auszeichnung „Hidden Champion“ kann sich ein Beratungsunternehmen nicht bewerben. Die Vorauswahl erfolgt ausschließlich auf Vorschlag durch ein unabhängiges Expertengremium aus

Wissenschaft und Praxis – und anhand darauf aufbauender empirischer Vorstudien der WGMB. Die Studie basiert damit auf einer konsequent interessenunabhängigen und wissenschaftlich exakten Grundlage. Vor allem deswegen erfährt die Veröffentlichung der Ergebnisse regelmäßig große Beachtung im Beratungsmarkt und auf den Führungsetagen der großen Unternehmen.

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

Bonn, im Sommer 2015

Bianka Knoblach

Prof. Dr. Dietmar Fink

Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	98
5	Profile der Hidden Champions	156

Ein Hidden Champion – was ist das?

- ▶ **Ein Hidden Champion ist vergleichsweise unbekannt**

Kriterium 1: Im Topmanagement deutscher Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 1 Mrd. Euro darf der ungestützte Bekanntheitsgrad eines Hidden Champions höchstens 15% betragen. Um die betreffenden Werte zu ermitteln, haben wir 518 Führungskräfte gebeten, uns zehn Managementberatungsfirmen zu nennen, ohne dass ihnen Erinnerungshilfen bereitgestellt wurden. Firmen, die von mehr als 15% der Befragten genannt wurden, konnten sich aufgrund ihrer Bekanntheit nicht als Hidden Champion qualifizieren.

- ▶ **Ein Hidden Champion ist im gleichen Markt aktiv wie die Champions**

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

- ▶ **Ein Hidden Champion ist eine ernstzunehmende Alternative zu den Champions**

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

Erhebungsdesign (1)

► Datenerhebung

Die Erhebung der Daten erfolgte schriftlich von Juni bis August 2015 mithilfe eines standardisierten Online-Fragebogens und wurde durch telefonische und persönliche Interviews ergänzt. Einschätzungen zur Kompetenz der Berater wurden mithilfe von Ratingskalen erhoben.

► Skalenniveaus

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

► Kompetenzabschätzung

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

► Rankings

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

Erhebungsdesign (2)

► Subjektivität

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

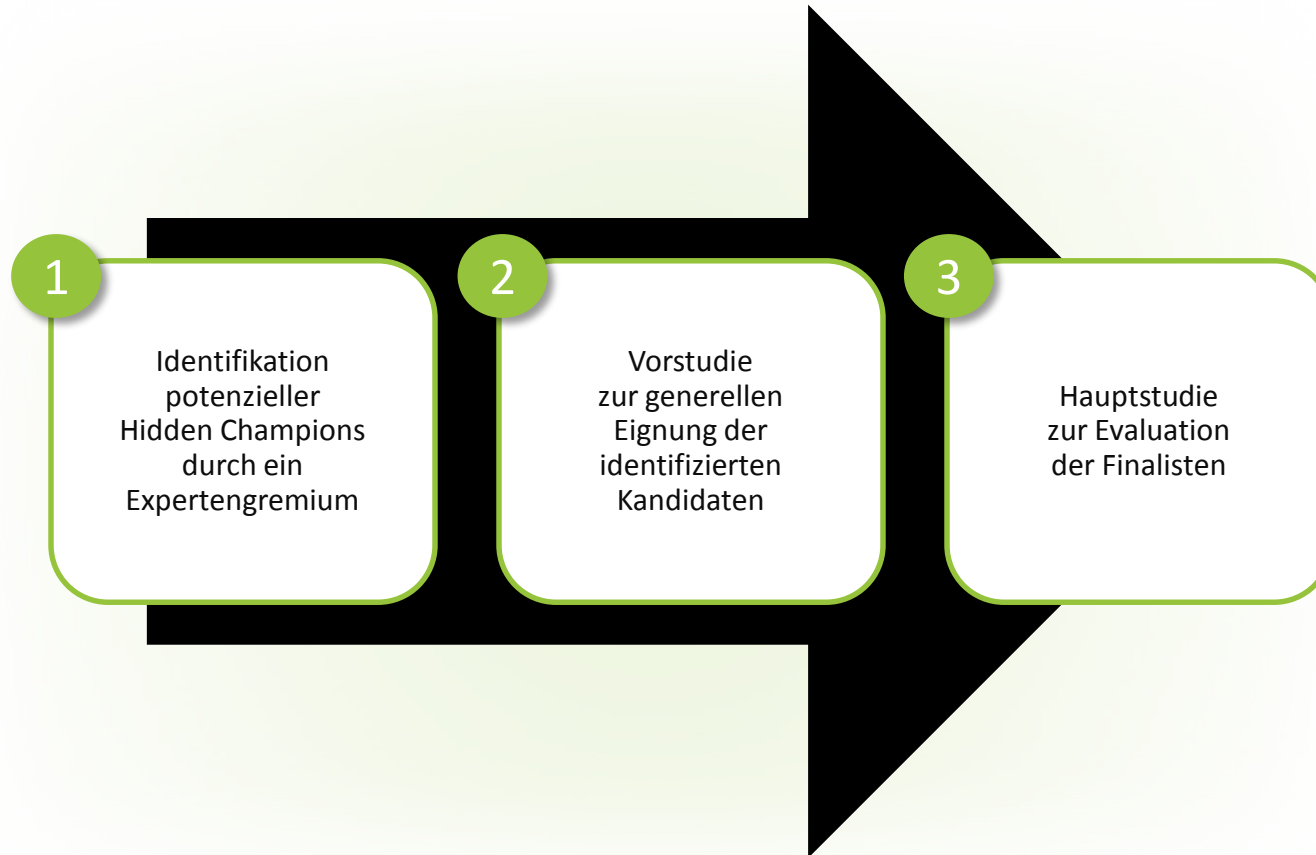
► Repräsentativität

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

► Haftungsausschluss

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

Die Analyse der betrachteten Beratungsunternehmen erfolgte in einem dreistufigen Prozess

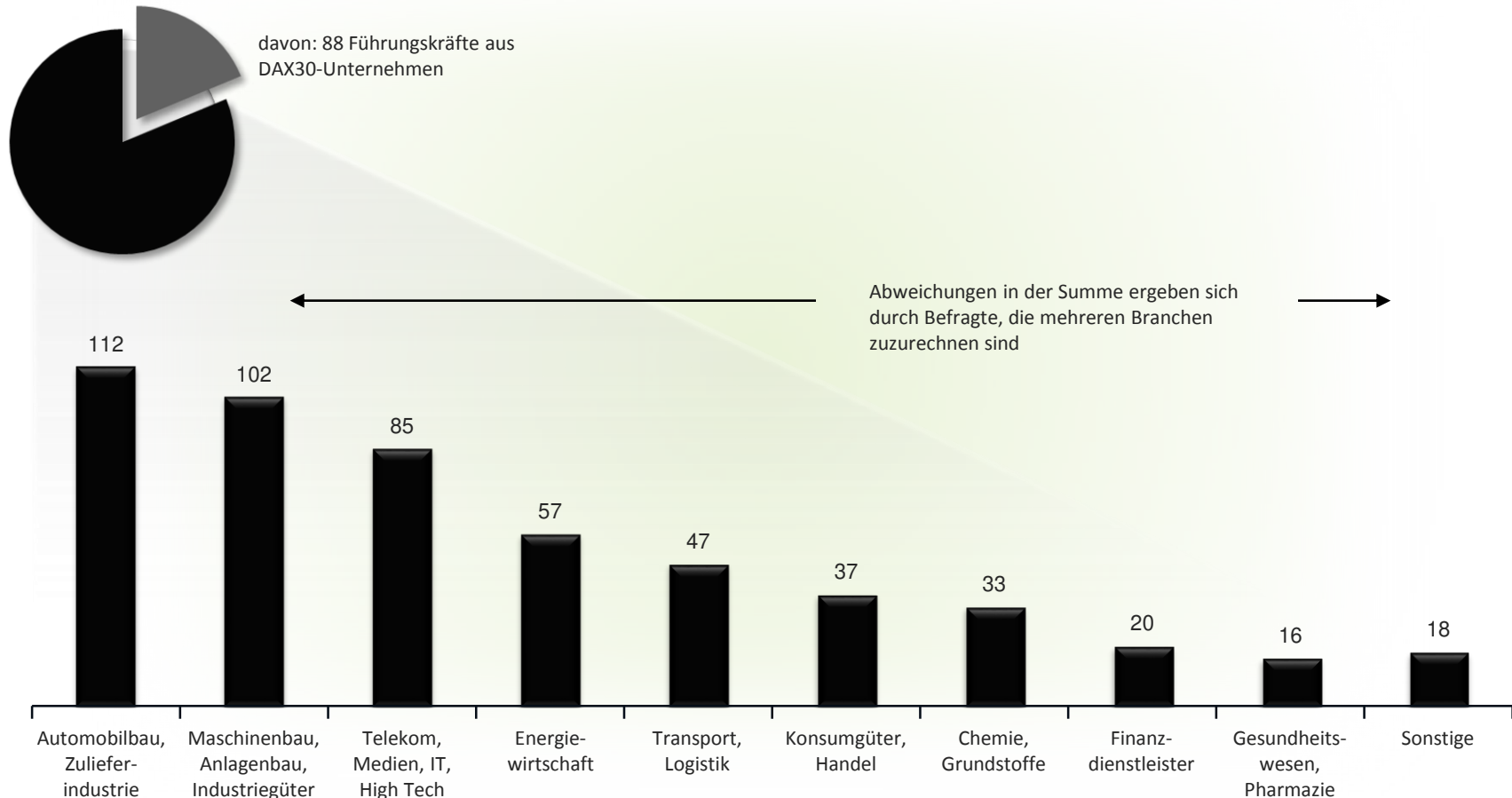


Im Rahmen der Hauptstudie wurden die betrachteten Berater von 469 Führungskräften aus unterschiedlichen Branchen evaluiert

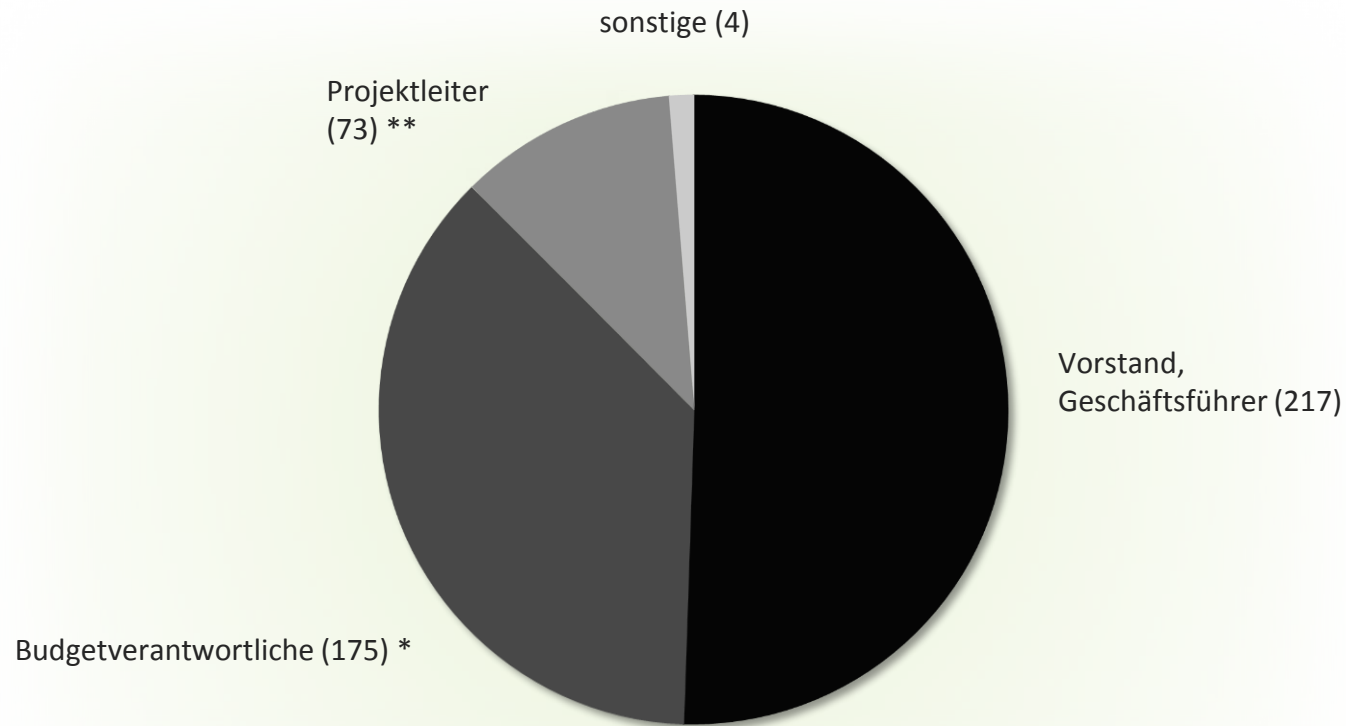


469 Führungskräfte deutscher Großunternehmen

(411 aus Unternehmen mit einem Umsatz ≥ 1 Mrd. Euro, 9 aus Banken mit einer Bilanzsumme ≥ 50 Mrd. Euro; 4 aus Versicherungen mit Bruttobeiträgen ≥ 5 Mrd. Euro)



Die befragten Führungskräfte lassen sich in drei maßgebliche Entscheidergruppen unterteilen



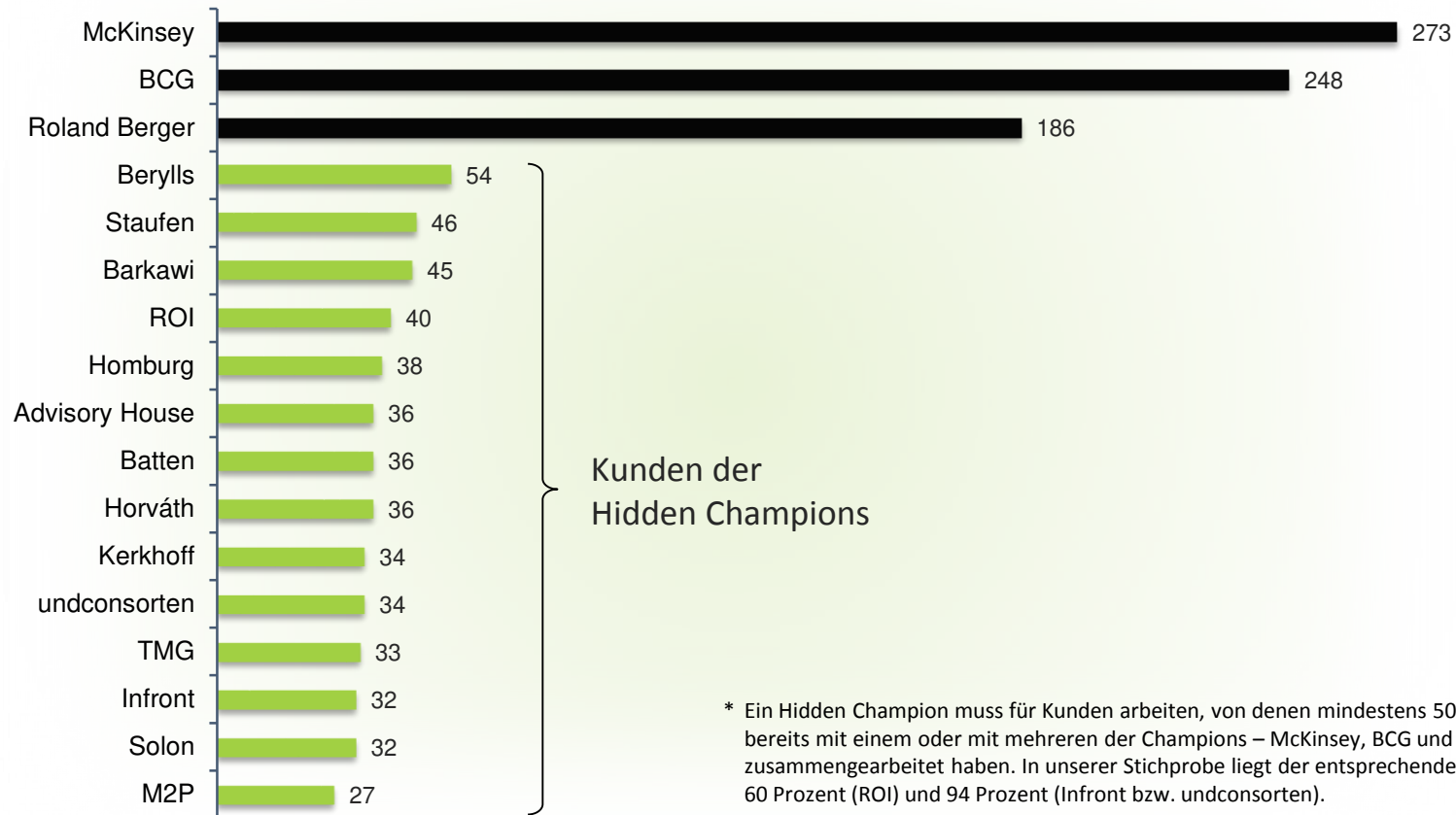
* nicht zugleich Vorstand oder Geschäftsführer

** nicht zugleich Budgetverantwortlicher, Vorstand oder Geschäftsführer

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



Anzahl der Kunden von ...
unter den Befragten



* Ein Hidden Champion muss für Kunden arbeiten, von denen mindestens 50 Prozent auch bereits mit einem oder mit mehreren der Champions – McKinsey, BCG und Roland Berger – zusammengearbeitet haben. In unserer Stichprobe liegt der entsprechende Anteil zwischen 60 Prozent (ROI) und 94 Prozent (Infront bzw. undconsorten).

Inhalt

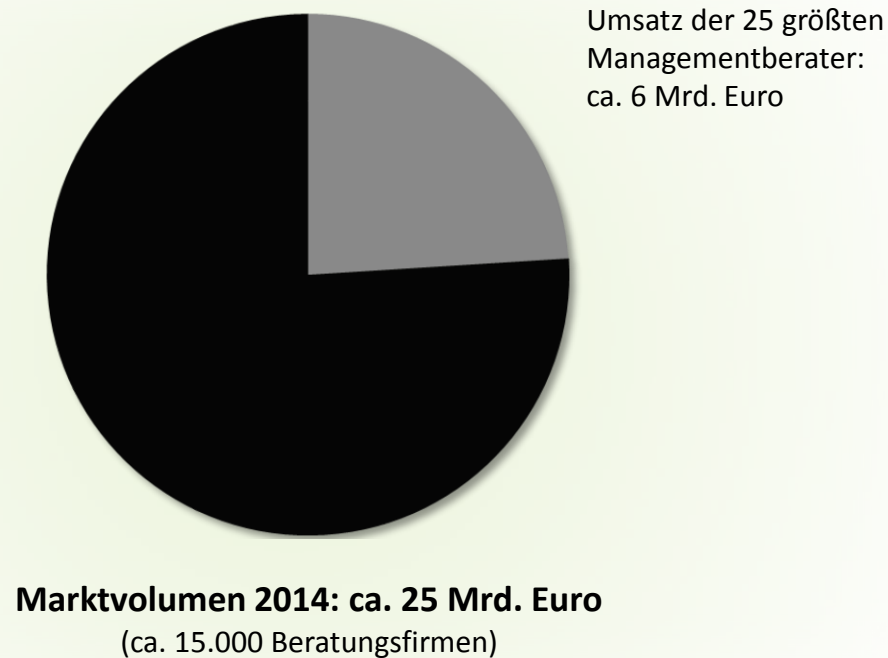
		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	98
5	Profile der Hidden Champions	156

Nur wenige kleinere Managementberater sind dazu in der Lage, in der eigenen Spezialdisziplin erfolgreich gegen die Champions des Marktes anzutreten



- ▶ In Deutschland wurde 2014 etwa ein Viertel des rund 25 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet
- ▶ Nur wenigen kleineren Beratungsunternehmen gelingt es, im Top-Segment des Marktes erfolgreich zu konkurrieren; 2015 konnten sich 14 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren
- ▶ Die Hidden Champions konnten sich in verschiedenen thematischen und branchenbezogenen Segmenten des Beratungsmarktes durchsetzen
- ▶ Die thematischen Spezialgebiete der Hidden Champions lassen sich acht Fachdisziplinen zuordnen; zudem konnten vier branchenbezogene Hidden Champions identifiziert werden
- ▶ Insgesamt werden die Leistungen von Berylls am besten beurteilt

In Deutschland wurde 2014 etwa ein Viertel des rund 25 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet



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

2015 konnten sich 14 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren

STAUFEN.

berylls
STRATEGY ADVISORS

BARKAWI
Management Consultants

infront

M2P
CONSULTING

Homburg & Partner
Excellence in Marketing, Sales & Pricing

HORVÁTH & PARTNERS
MANAGEMENT CONSULTANTS

- Barkawi Management Consultants –
- Batten & Company –
- Berylls Strategy Advisors –
- Homburg & Partner –
- Horváth & Partners –
- Infront Consulting & Management –
- Kerkhoff Consulting –
- M2P Consulting –
- ROI Management Consultants –
- Solon Management Consulting –
- Staufen –
- The Advisory House –
- TMG Consultants –
- undconsorten –

THE ADVISORY HOUSE

Batten & Company B°
Marketing & Sales Consultants

kerkhoff
CONSULTING

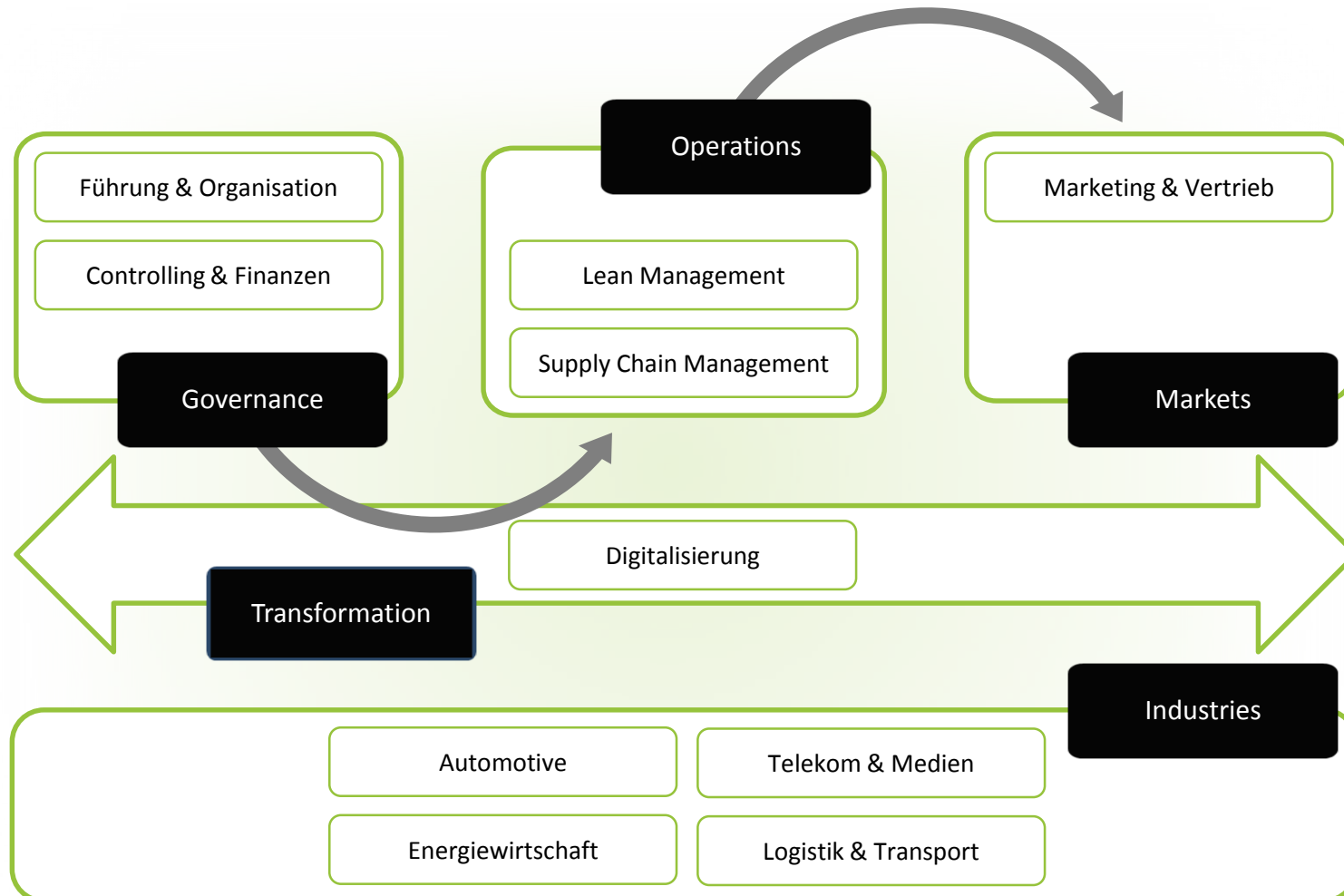
ROI
MANAGEMENT CONSULTANTS

&undconsorten

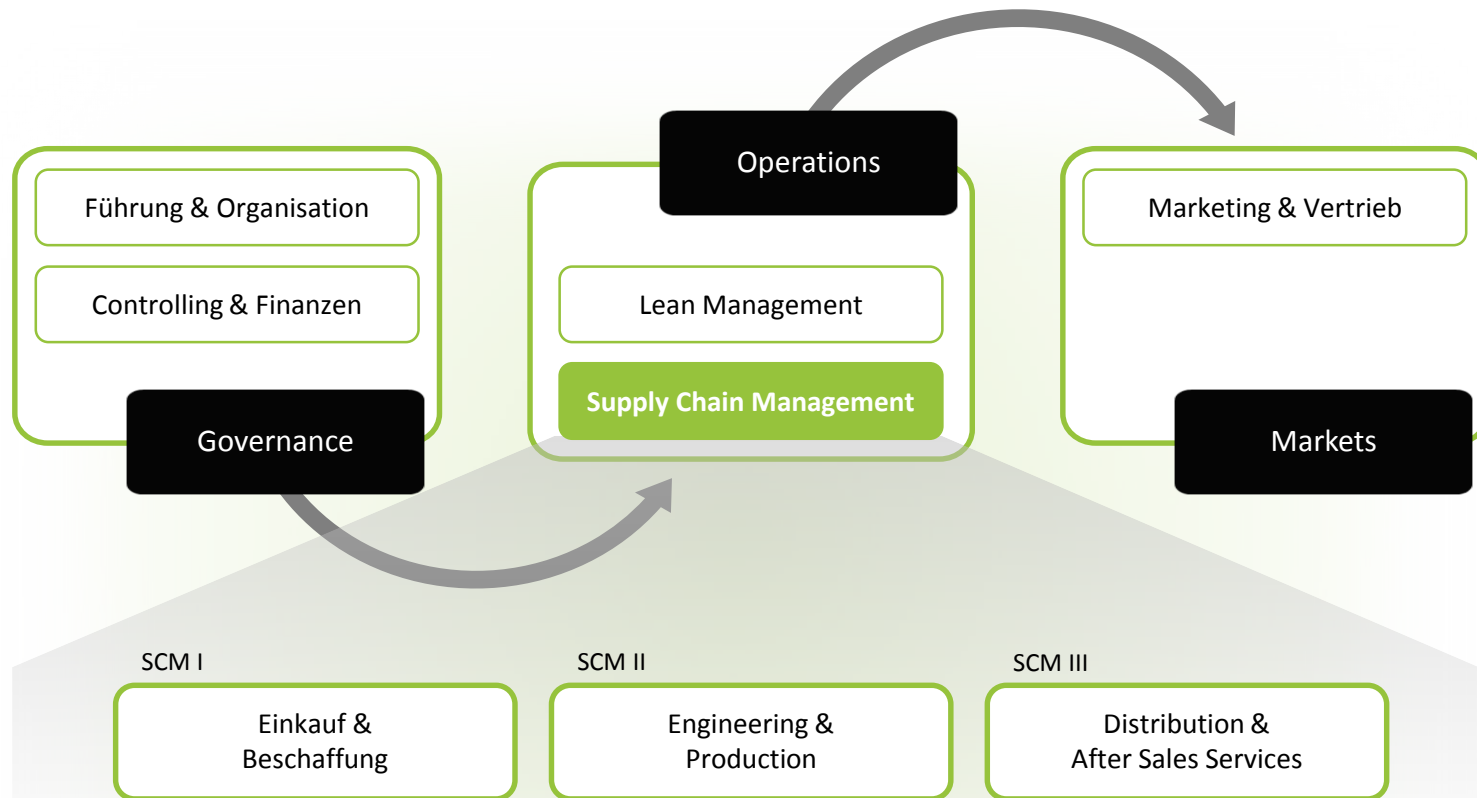
solon

TMG Consultants

Die Hidden Champions konnten sich in verschiedenen thematischen und branchenbezogenen Segmenten des Beratungsmarktes durchsetzen



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



Die betrachteten Segmente des Beratungsmarktes wurden wie folgt definiert



Führung & Organisation

Beratung zu Führungssystemen, Personalstrategien, Talent Management, Organisationsdesigns, Reorganisationen, Change Management etc.

Controlling & Finanzen

Beratung zu Fragen in den Bereichen Konzern- und Beteiligungscontrolling, Controlling- und Finanzorganisation, IFRS und Harmonisierung, Working Capital Management, Budgetierung, Reporting, Risikomanagement, Financial Shared Service Center etc.

Einkauf & Beschaffung

Beratung zur Optimierung des Einkaufs bzw. der Beschaffung – zum Lieferantenmanagement, zur Einkaufsorganisation, zum Compliance Management, zur Erfolgsmessung etc.

Engineering & Production

Beratung zum Technologie- und Innovationsmanagement, zur operativen Effizienz, zum Shop Floor Management, zum Global Footprint, zur Industrie 4.0 etc.

Distribution & After Sales

Beratung zu Fragen in den Bereichen Service-Qualität, Distributionslogistik, Distributionsnetzwerke, Outsourcing von Logistikaktivitäten, schlanke Lagerhaltung, After Sales Services, Customer Interface Management, Ersatzteil-Pricing, Reparaturmanagement, Service Parts Management, Service-Geschäftsmodelle, Service Marketing, Work Force Management etc.

Lean Management

Beratung zu Fragen in den Bereichen Lean Production, Lean Purchasing, Lean Sales, Lean Administration etc.

Marketing & Vertrieb

Beratung zu Markt-, Preis- und Vertriebsstrategien, zur Kundensegmentierung, zum Zielgruppenmanagement, zum strategischen Markenmanagement, zu Preis- und Konditionensystemen, zur Marketing- und Vertriebseffizienz, zur Gestaltung und Dimensionierung von Vertriebsorganisationen, zur Optimierung von Vertriebsprozessen, zur Vertriebssteuerung, zum Vertriebscontrolling etc.

Digitalisierung

Beratung zur Digitale Transformation, zur Vernetzung, zur Konnektivität, zur Industrie 4.0, zu Big Data, zu Cloud-Services, zur Mobilität etc.

Spezifische Branchenkenntnisse

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

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

Insgesamt werden die Leistungen von Berylls am besten beurteilt

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Zufriedenheit

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

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

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Berylls Strategy Advisors	404	105
2	Boston Consulting Group	393	75
3	McKinsey & Company	389	80
4	The Advisory House	386	113
5	undconsorten	385	96
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

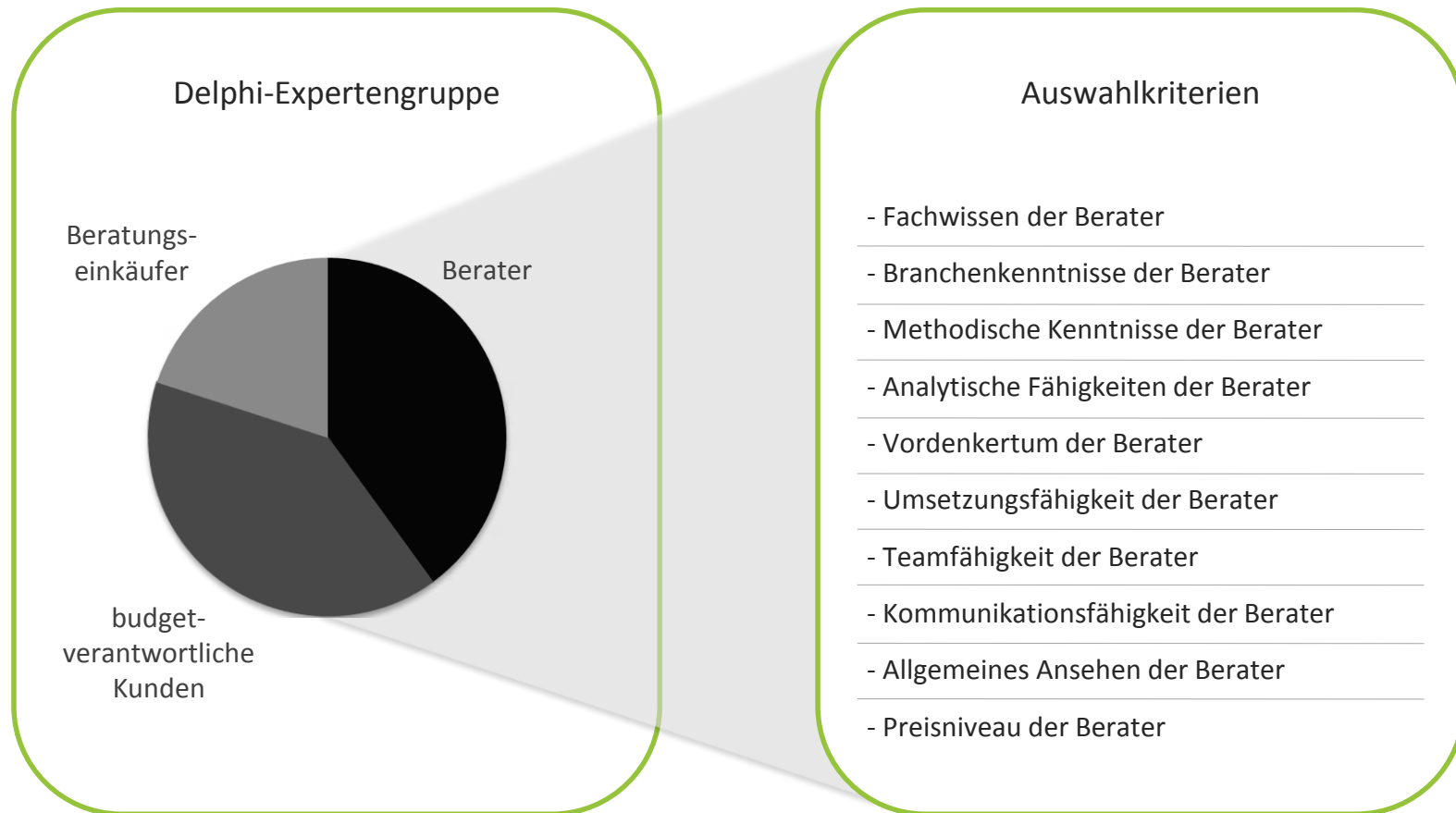
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **HOMOGENITÄT** der Beratungsleistung; je geringer s, desto weniger weichen die Leistungsbewertungen der Befragten voneinander ab

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



- ▶ Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl eines Managementberaters wurden in einer Delphi-Befragung gemeinsam mit Beratern und ihren Kunden definiert
- ▶ Im Zeichen volatiler Märkte erhofft man sich von Beratern vor allem zukunftsweisende, praktikable Lösungen mit fundierter Branchenkenntnis
- ▶ Die Hidden Champions profilieren sich vor allem hinsichtlich ihrer Umsetzungsfähigkeit, ihrer Teamfähigkeit und ihres Preisniveaus

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



Quelle: WGMB 2007

Die Auswahlkriterien wurden wie folgt definiert



Fachwissen

Tiefe und Breite der fachlichen Kenntnisse der Berater im Bereich der beauftragten Themenstellung.

Branchenkenntnisse

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

Methodische Kenntnisse

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

Analytische Fähigkeiten

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

Vordenkertum

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

Umsetzungsfähigkeit

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

Teamfähigkeit

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

Kommunikationsfähigkeit

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

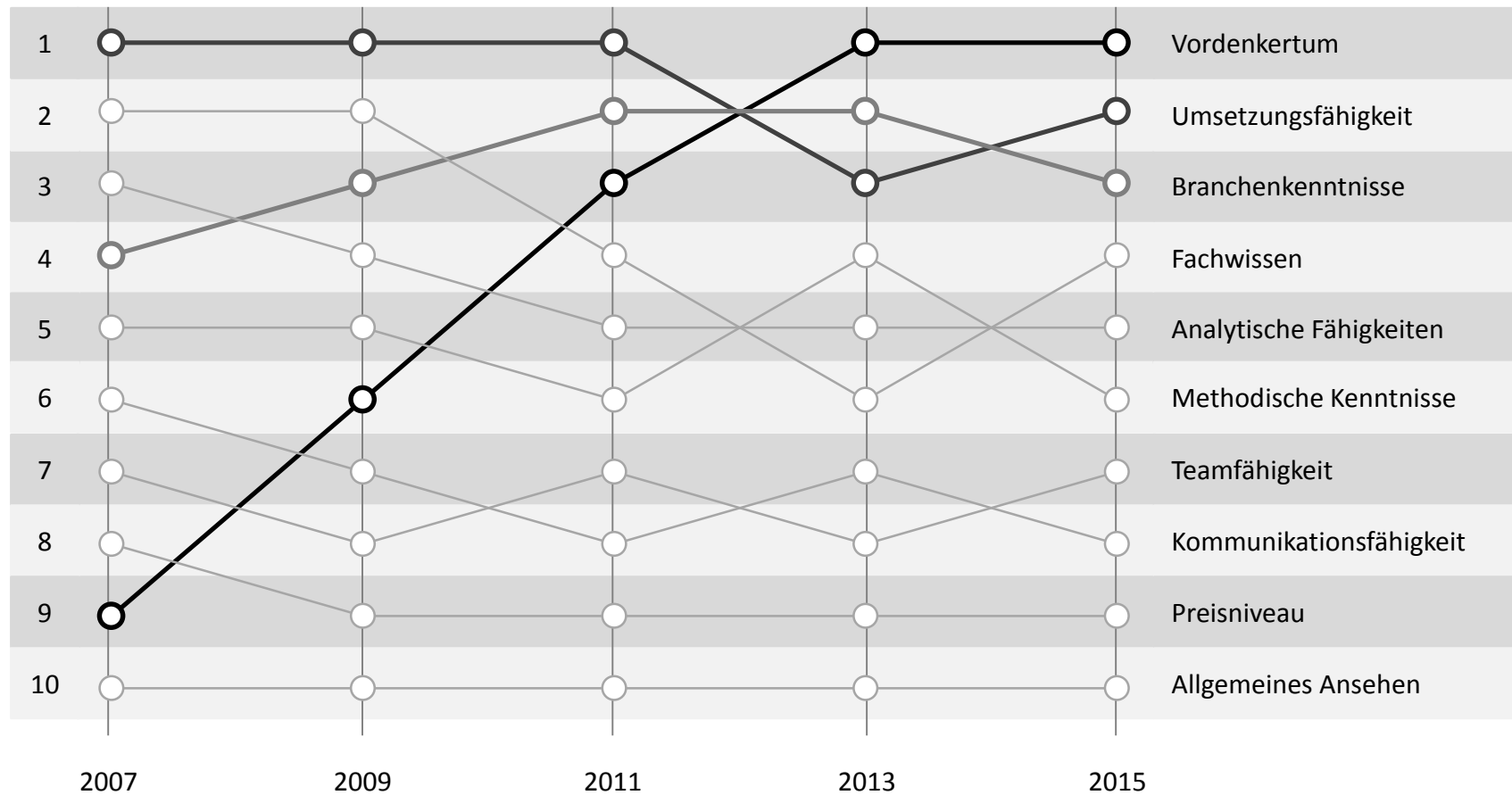
Allgemeines Ansehen

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

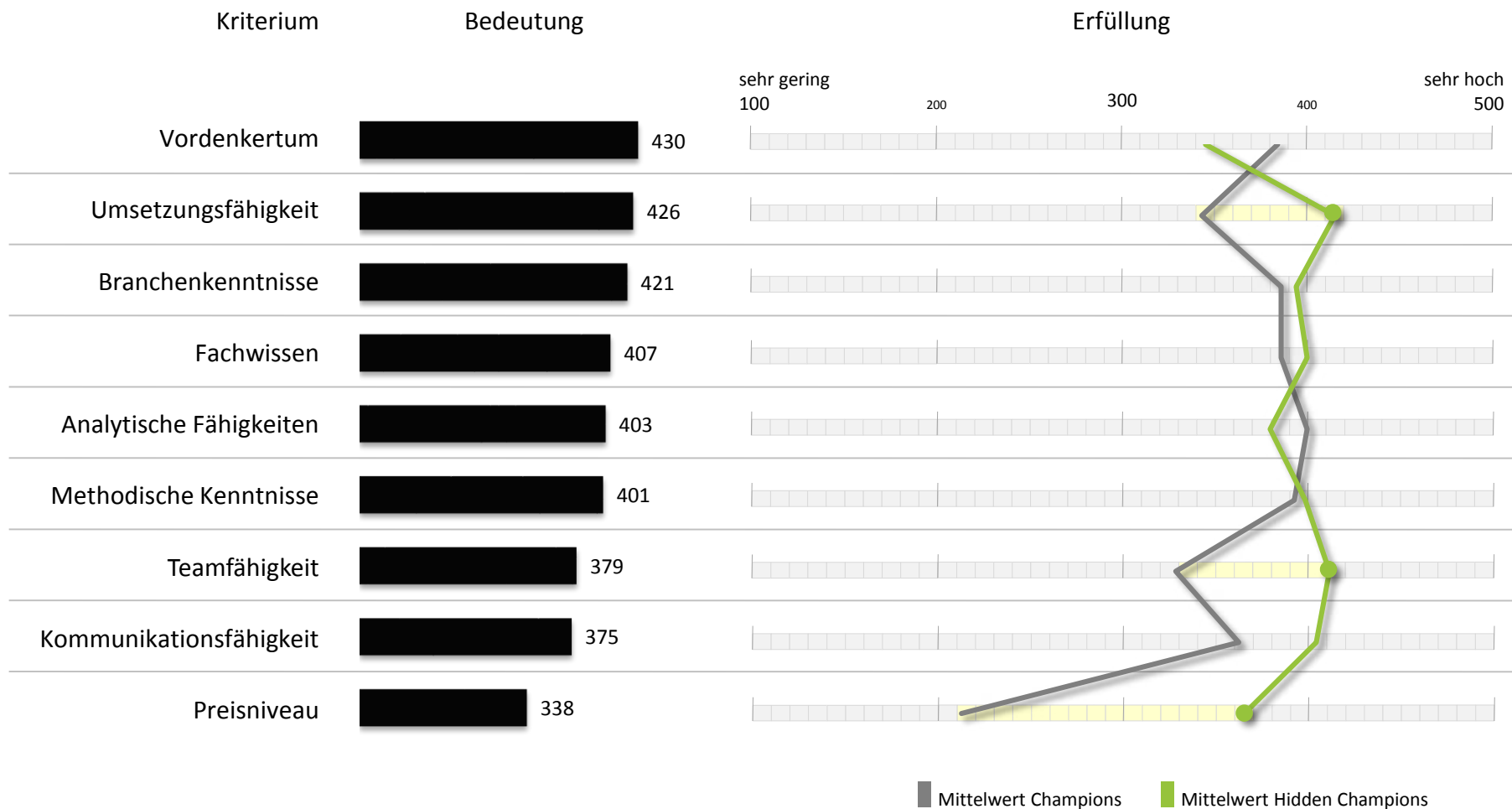
Preisniveau

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

Im Zeichen volatiler Märkte erhofft man sich von Beratern vor allem zukunftsweisende, praktikable Lösungen mit fundierter Branchenkenntnis



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



Inhalt



		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	98
5	Profile der Hidden Champions	156

Die Hidden Champions im Überblick

Ranking

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

= Hidden Champion

	McKinsey	BCG	Roland Berger	Barkawi	Batten	Homburg	Horváth	Infront	Kerkhoff	ROI	Staufen	TMG	undconsorten	Advisory House	Berylls	M2P	Solon
Führung & Organisation	2												1				
Controlling & Finanzen						1											
SCM / Einkauf & Beschaffung			3						1								
SCM / Engineering & Production	3									1		2					
SCM / Distribution & After Sales Services	3	2		1													
Lean Management	3	2									1						
Marketing & Vertrieb		3			2	1											
Digitalisierung	2	3						1									
Automotive	2														1		
Energiewirtschaft	2	3												1			
Telekommunikation & Medien	2	3															1
Logistik & Transport	3	2														1	

Top 5: Führung & Organisation

Führungssysteme, Personalstrategien, Talent Management, Organisationsdesigns, Reorganisationen, Change Management etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	undconsorten	412	73
2	McKinsey & Company	403	110
3	Bain & Company	392	104
4	Boston Consulting Group	387	94
5	Malik Management Zentrum	385	90
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

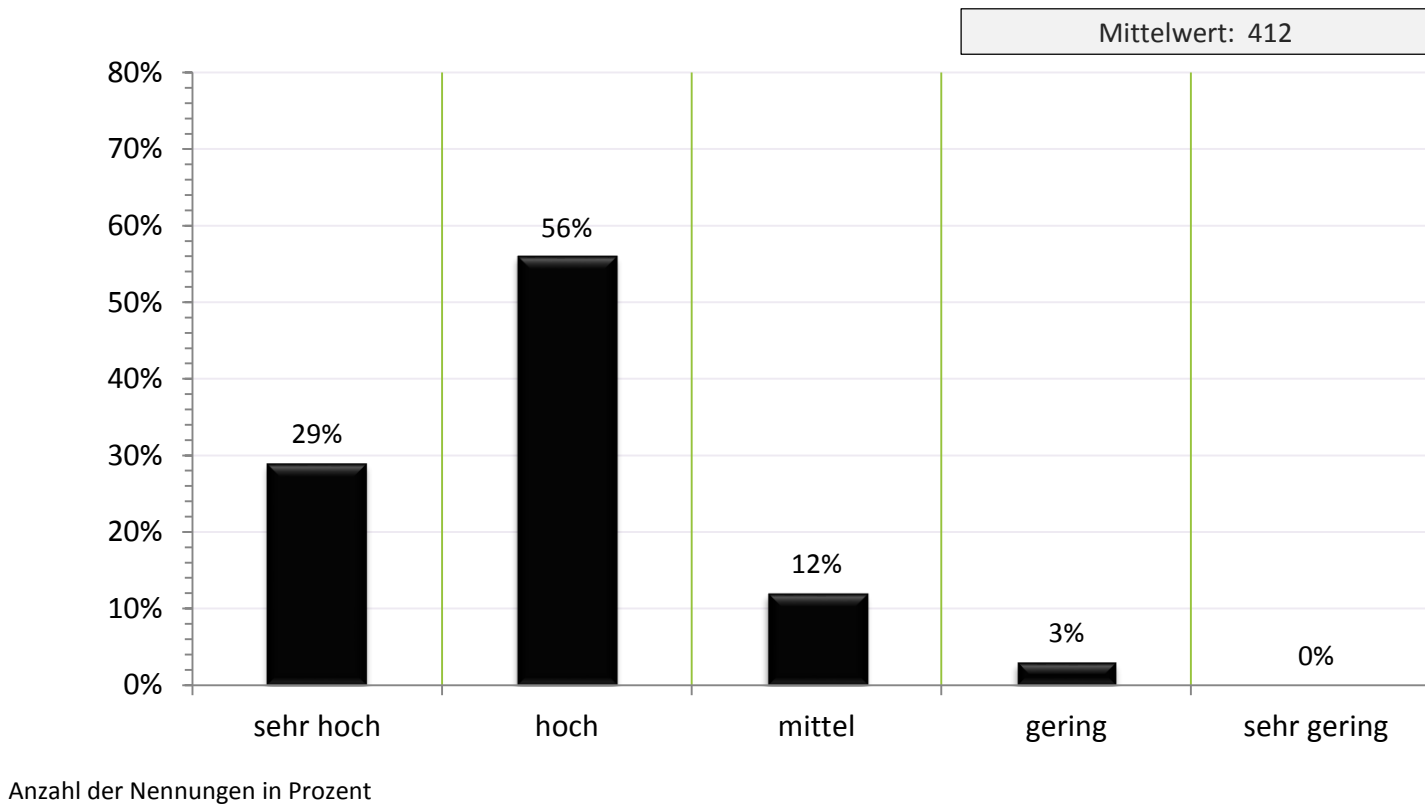
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Führung & Organisation: Rang 1



► undconsorten

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

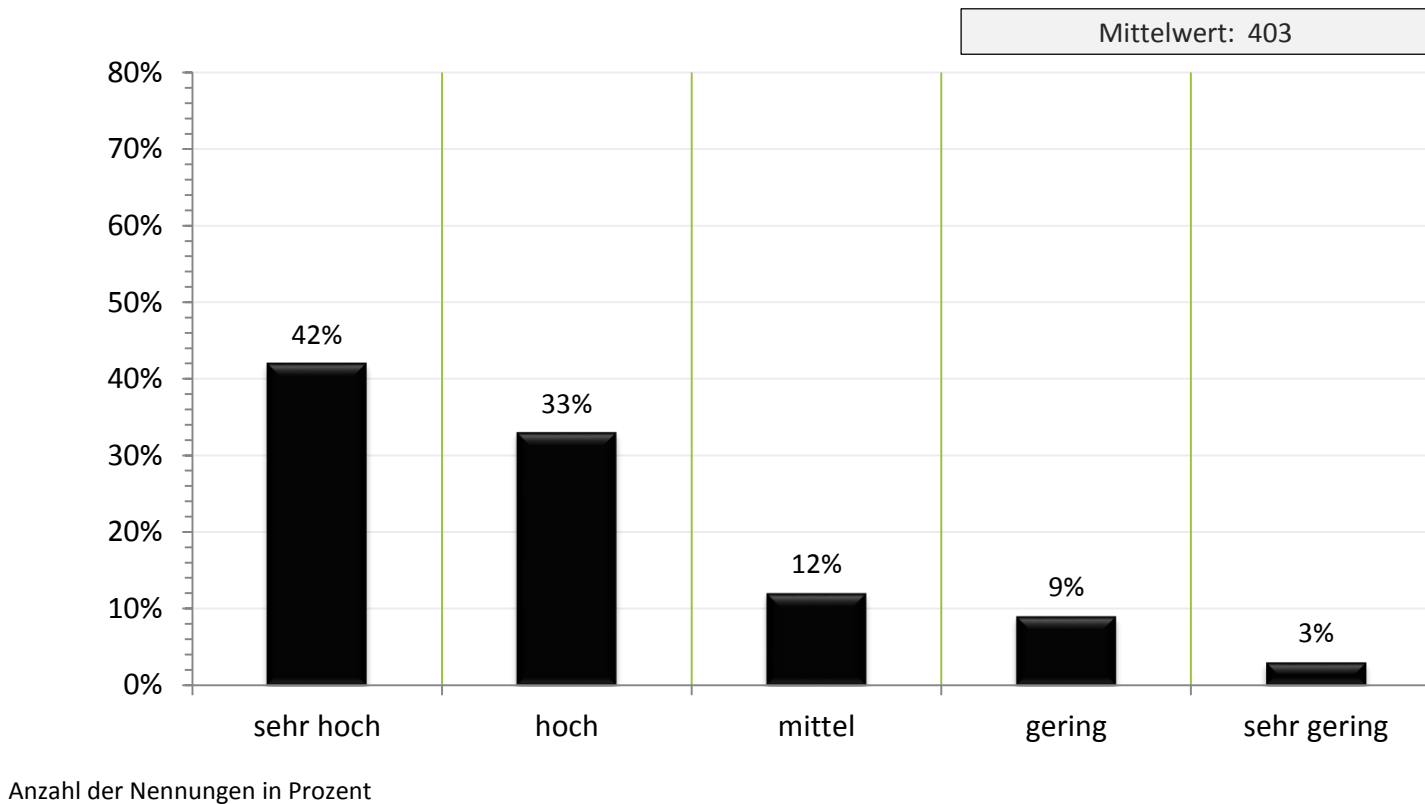


Führung & Organisation: Rang 2



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

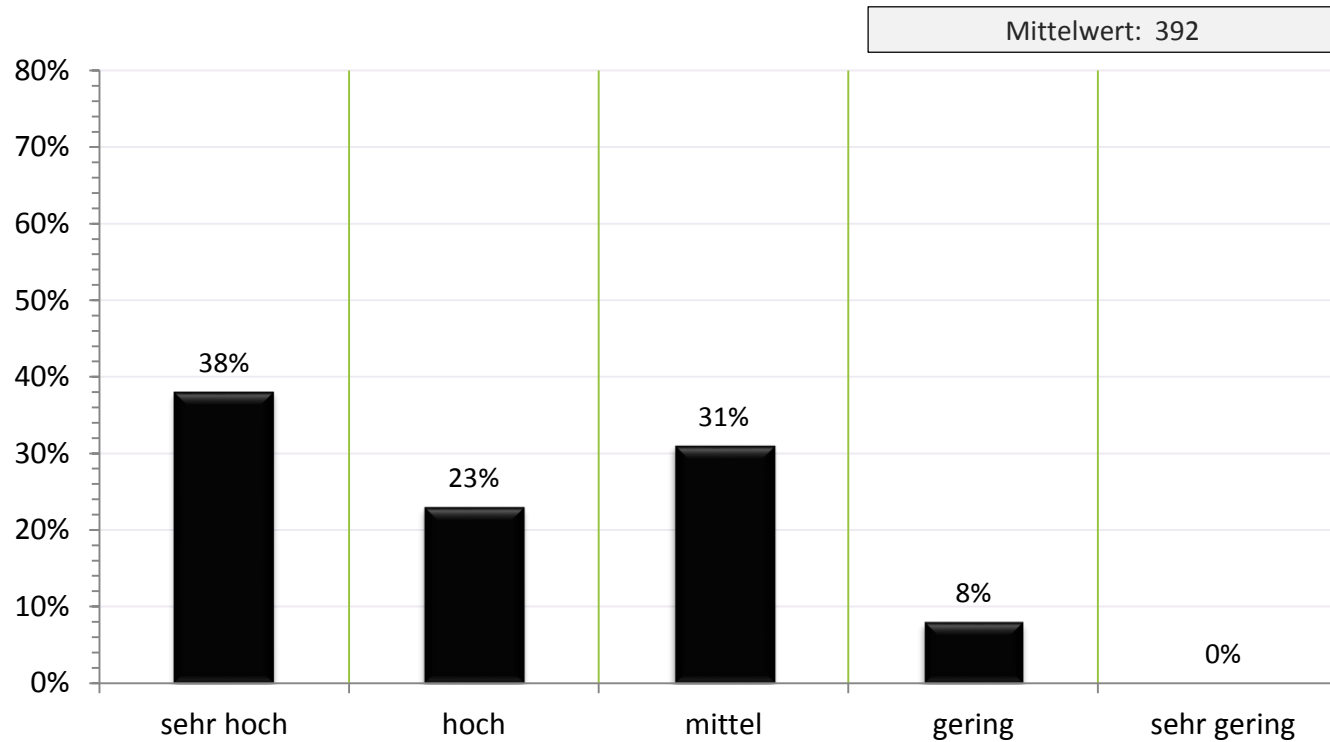


Führung & Organisation: Rang 3



► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



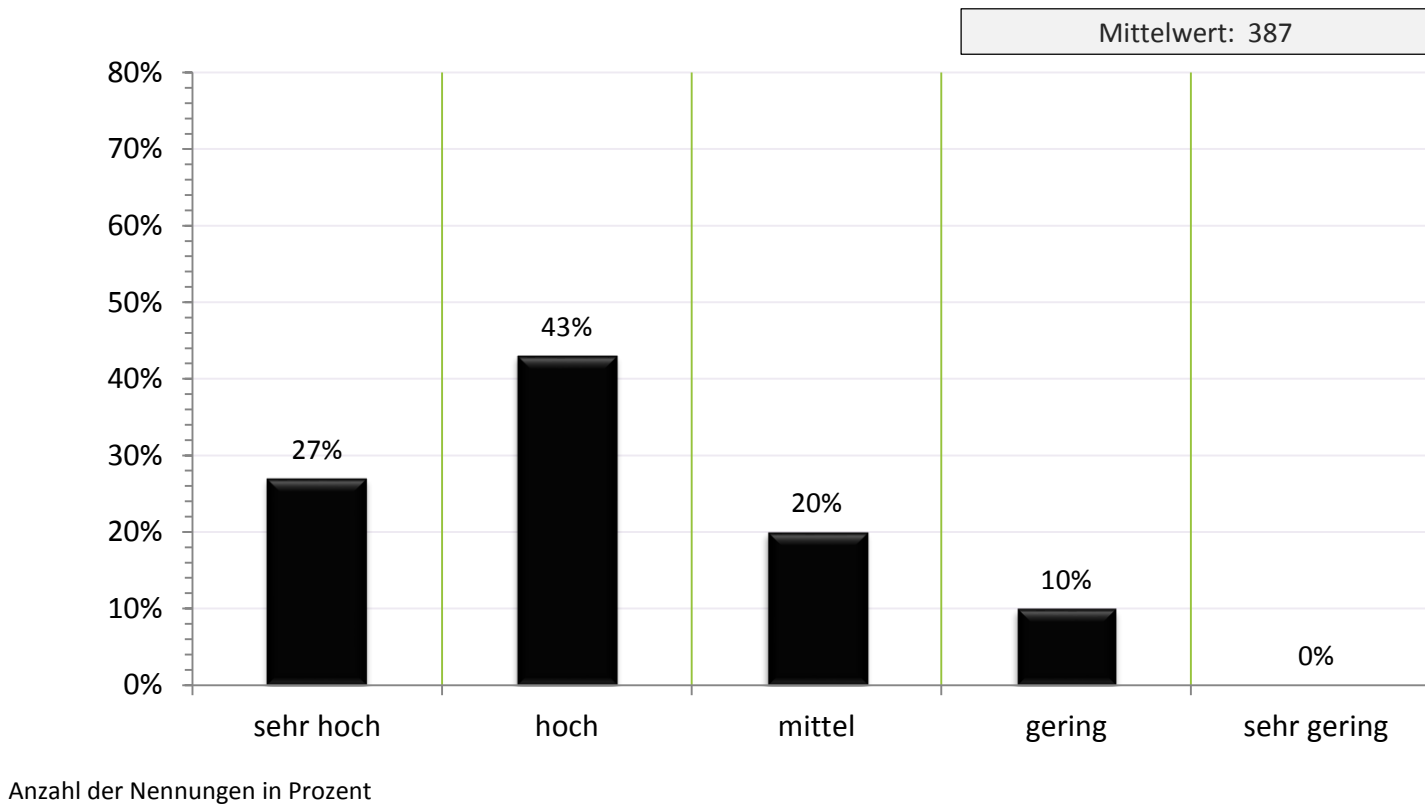
Anzahl der Nennungen in Prozent

Führung & Organisation: Rang 4



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

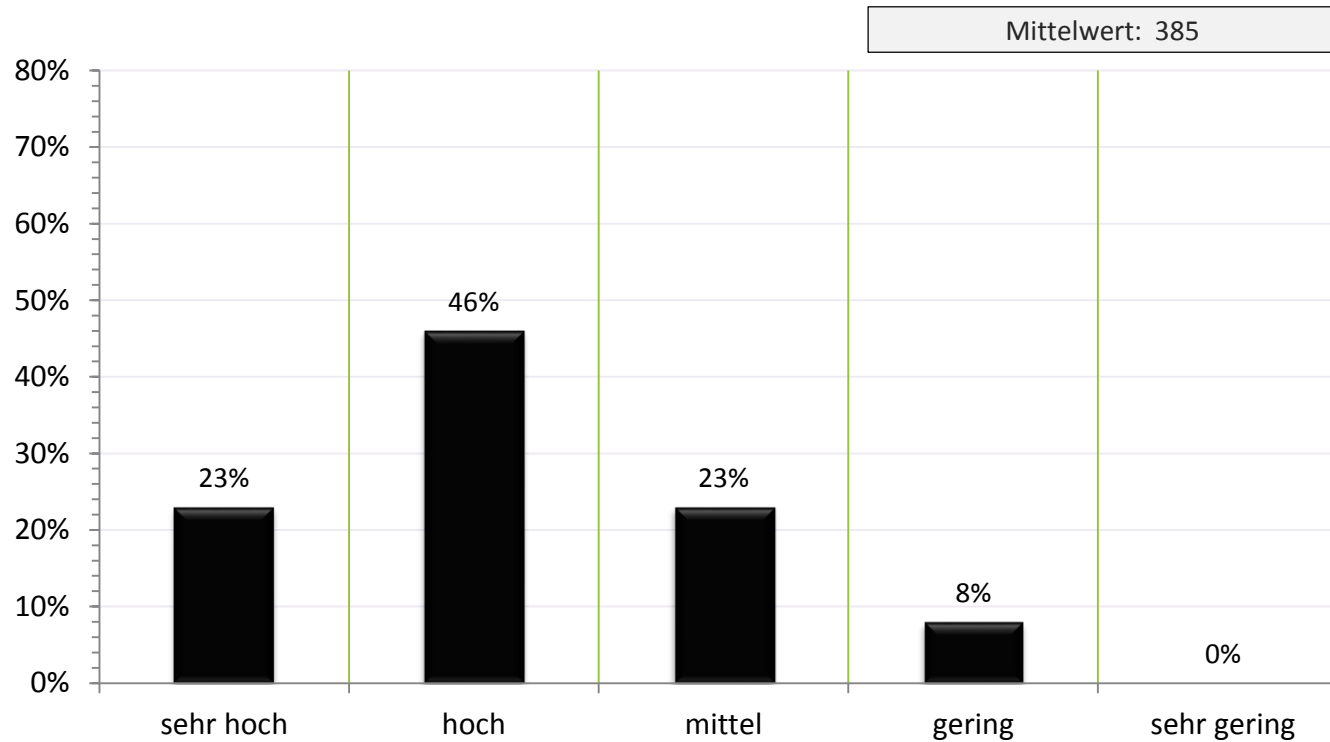


Führung & Organisation: Rang 5



► Malik Management Zentrum

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Controlling & Finanzen

Konzern- und Beteiligungscontrolling, Working Capital Management, Budgetierung, Reporting, Financial Shared Service Center etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horváth & Partners	419	89
2	KPMG	407	96
3	PwC	406	106
4	EY	400	96
5	McKinsey & Company	390	88
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

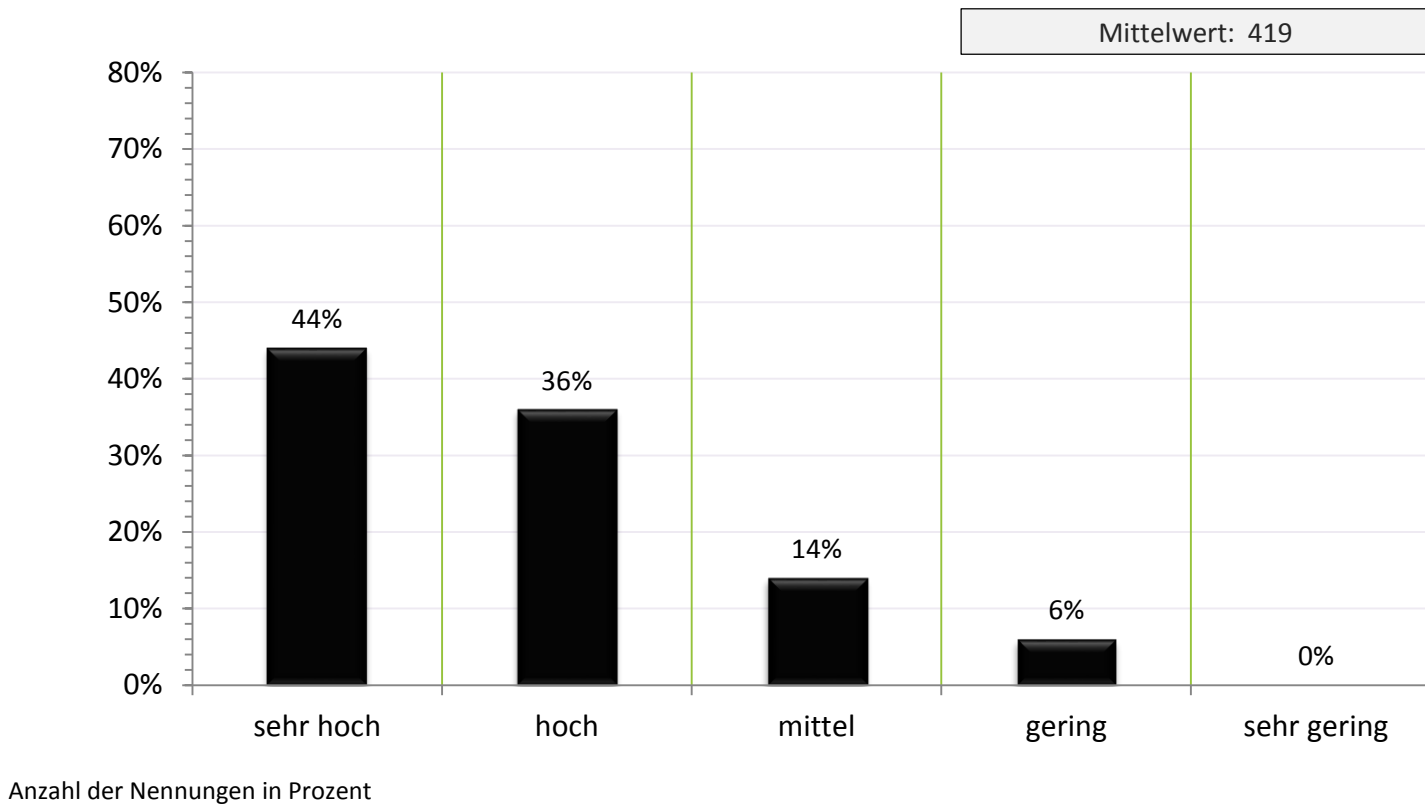
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Controlling & Finanzen: Rang 1



► Horváth & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

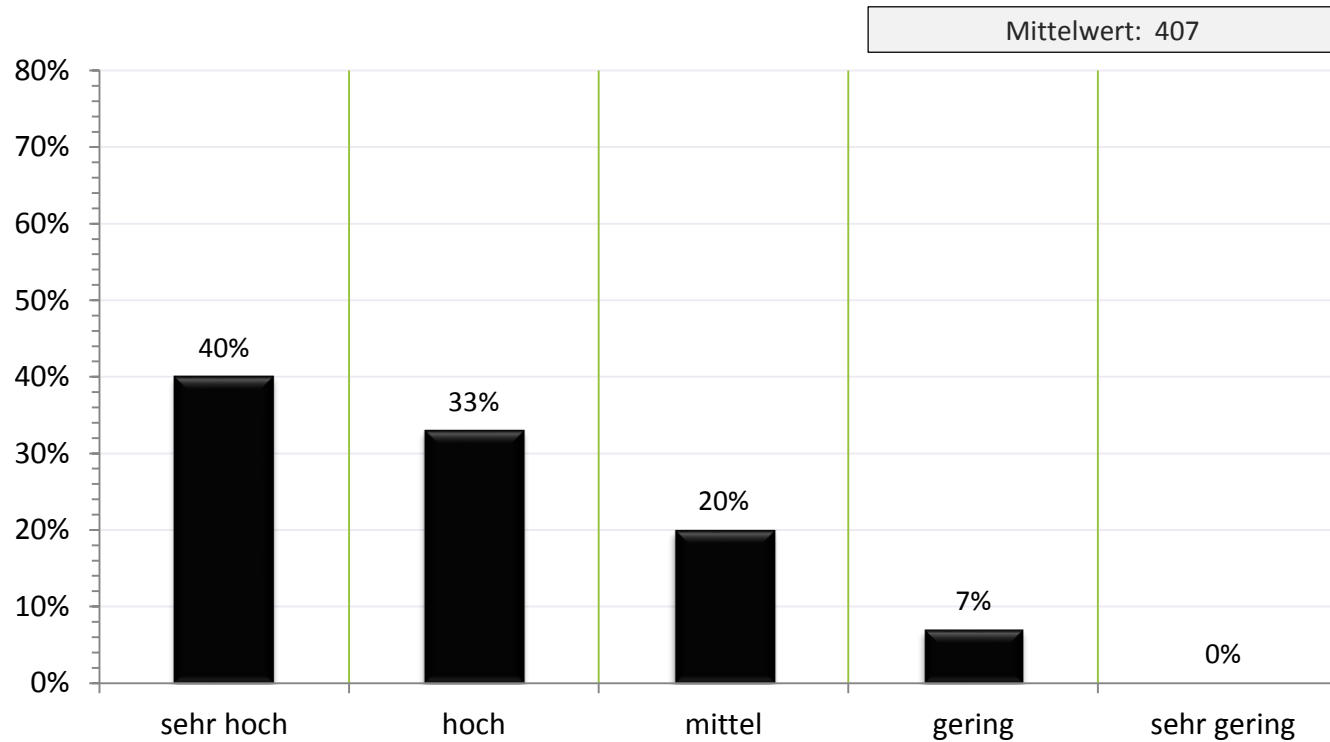


Controlling & Finanzen: Rang 2



► KPMG

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



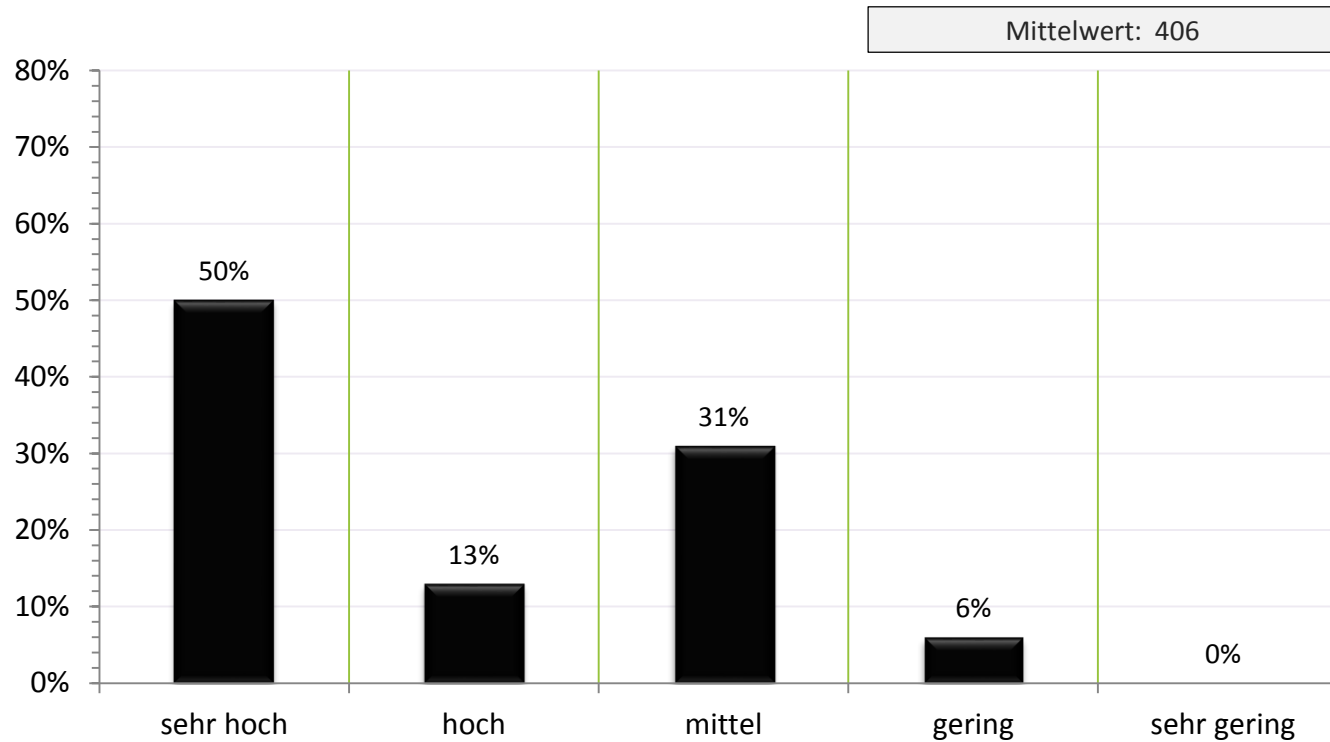
Anzahl der Nennungen in Prozent

Controlling & Finanzen: Rang 3



► PwC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



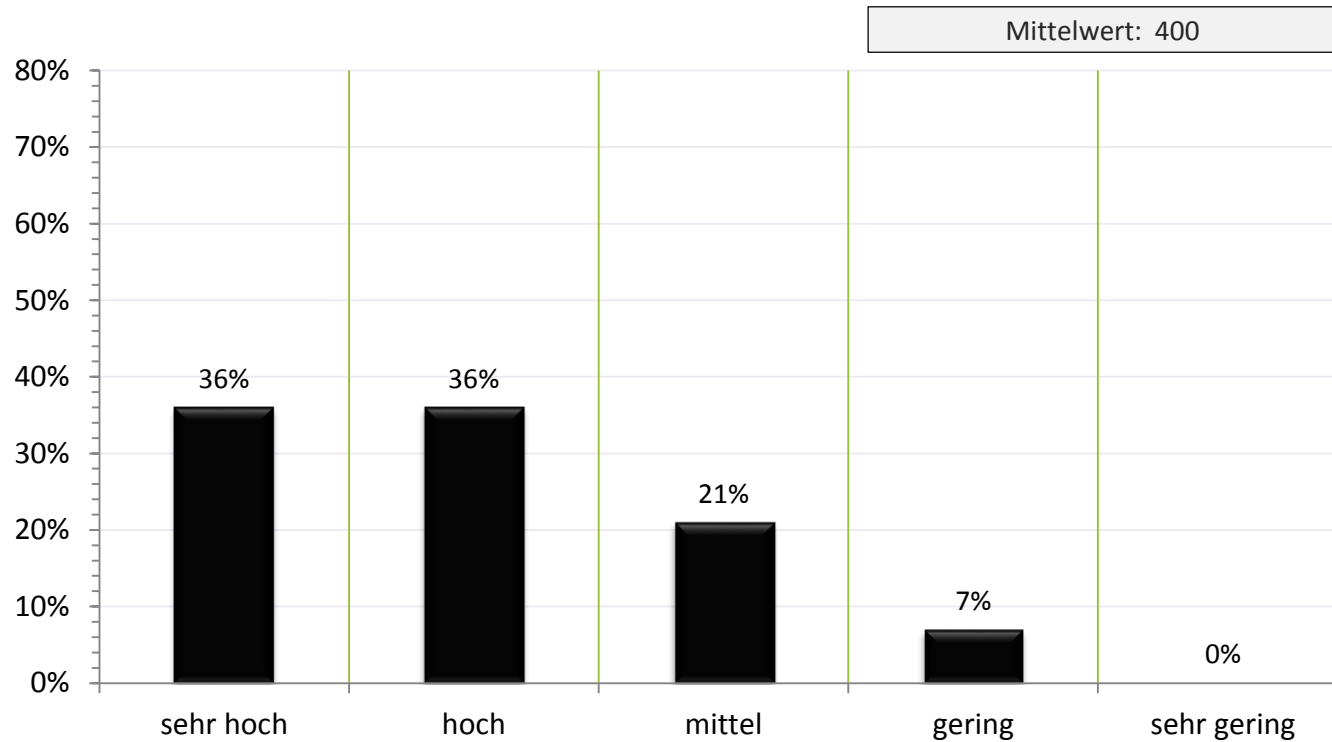
Anzahl der Nennungen in Prozent

Controlling & Finanzen: Rang 4



EY

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



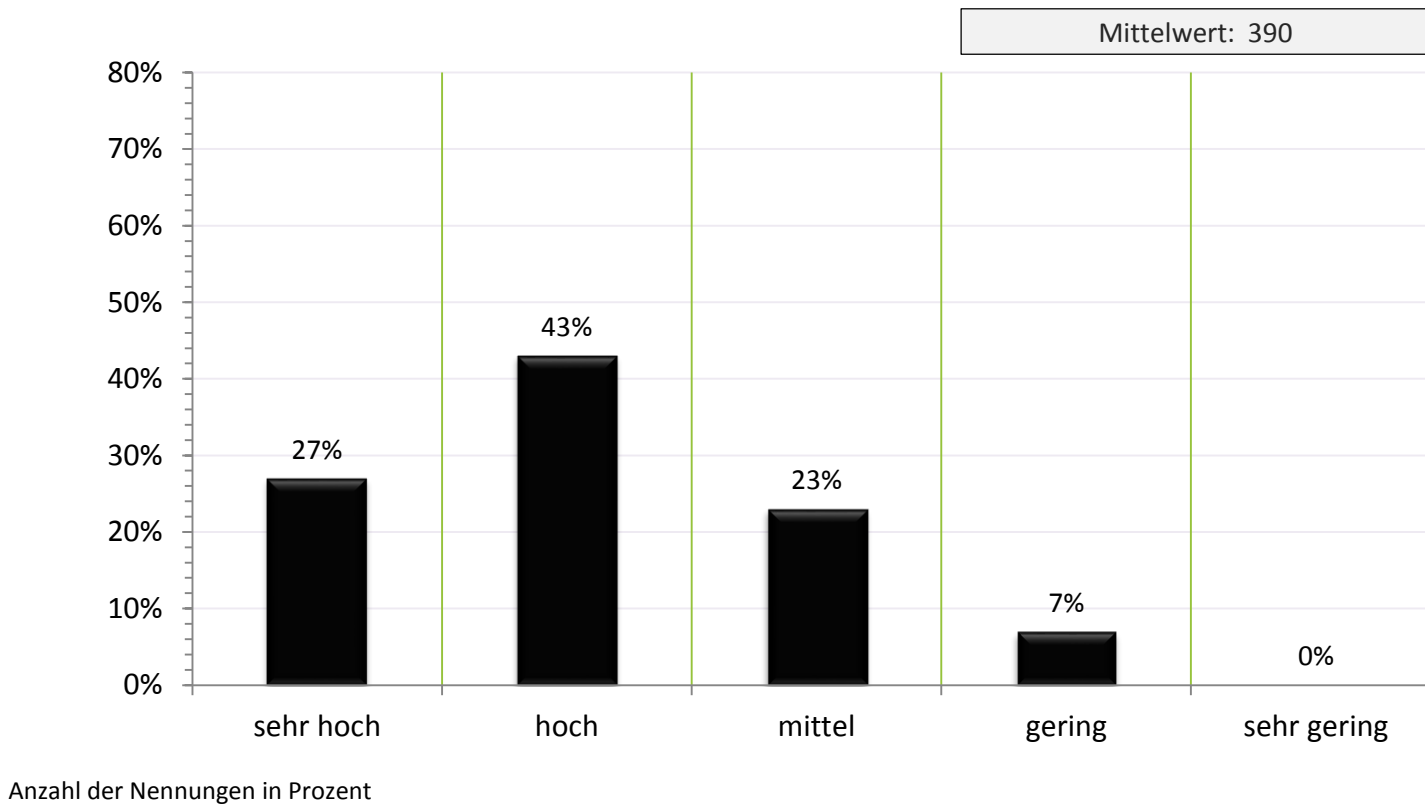
Anzahl der Nennungen in Prozent

Controlling & Finanzen: Rang 5



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Top 5: SCM / Einkauf & Beschaffung

Lieferantenmanagement, Einkaufsorganisation, Einkaufsqualität, Einkaufseffizienz, Compliance Management im Einkauf etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kerkhoff Consulting	406	89
2	A.T. Kearney	393	83
3	Roland Berger	385	82
4	McKinsey & Company	376	91
5	KPMG	373	90
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

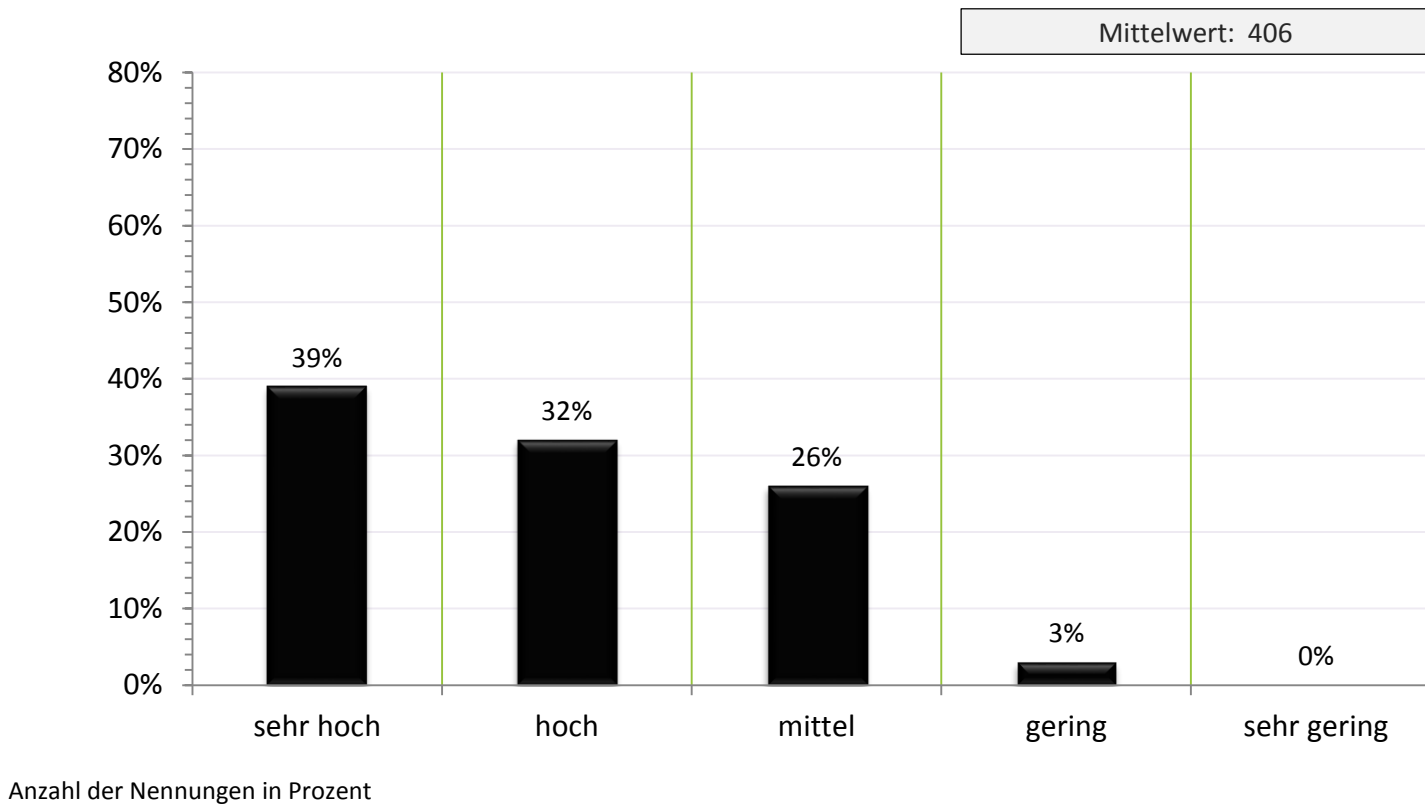
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

SCM / Einkauf & Beschaffung: Rang 1



► Kerkhoff Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

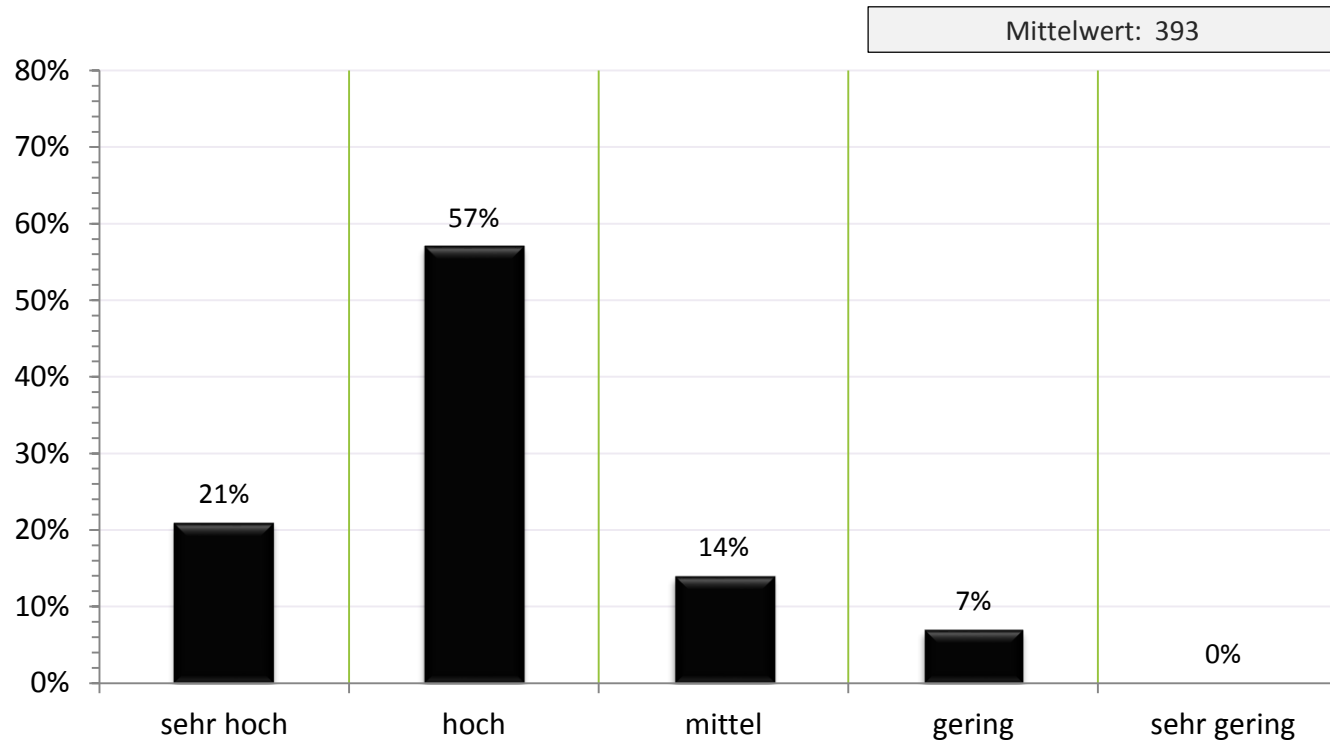


SCM / Einkauf & Beschaffung: Rang 2



► A.T. Kearney

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



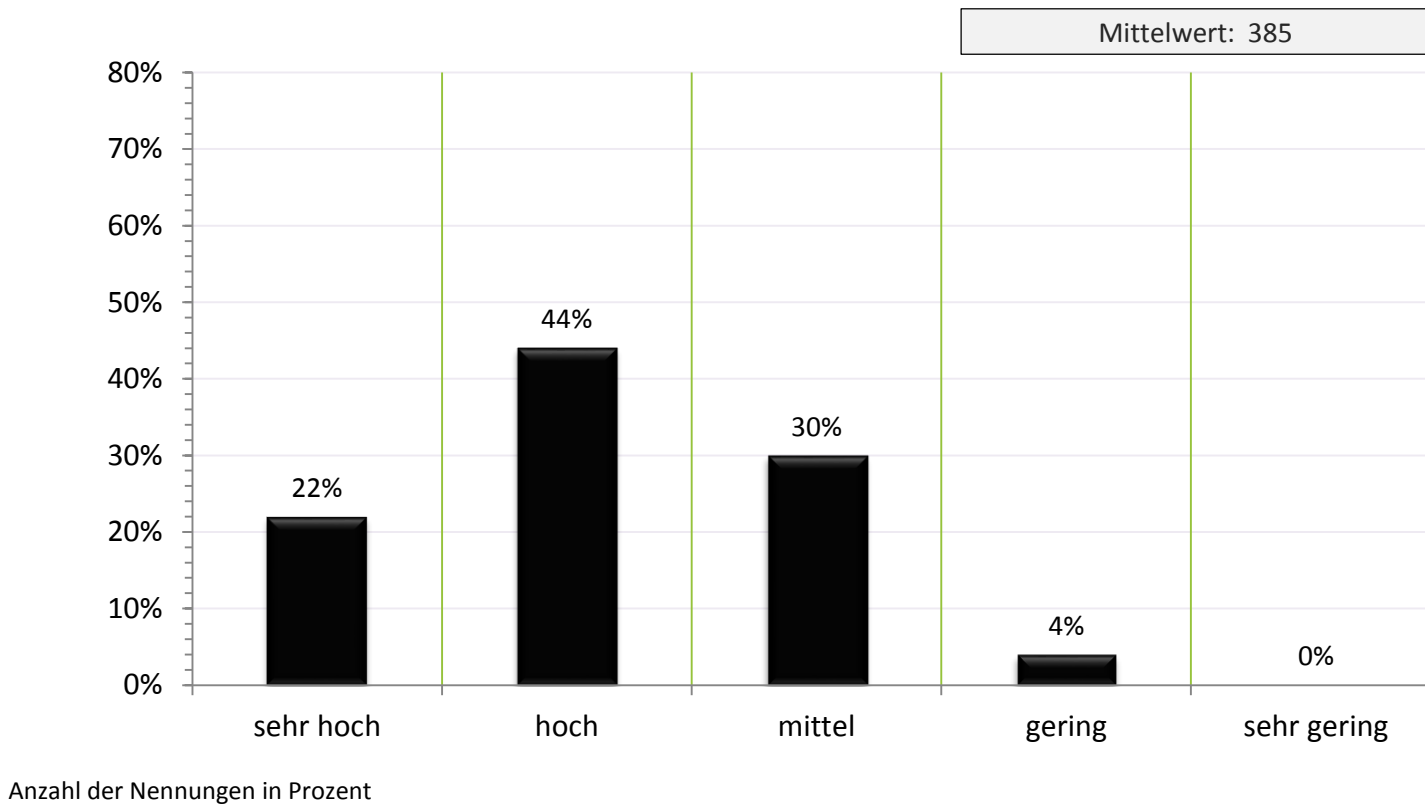
Anzahl der Nennungen in Prozent

SCM / Einkauf & Beschaffung: Rang 3



► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

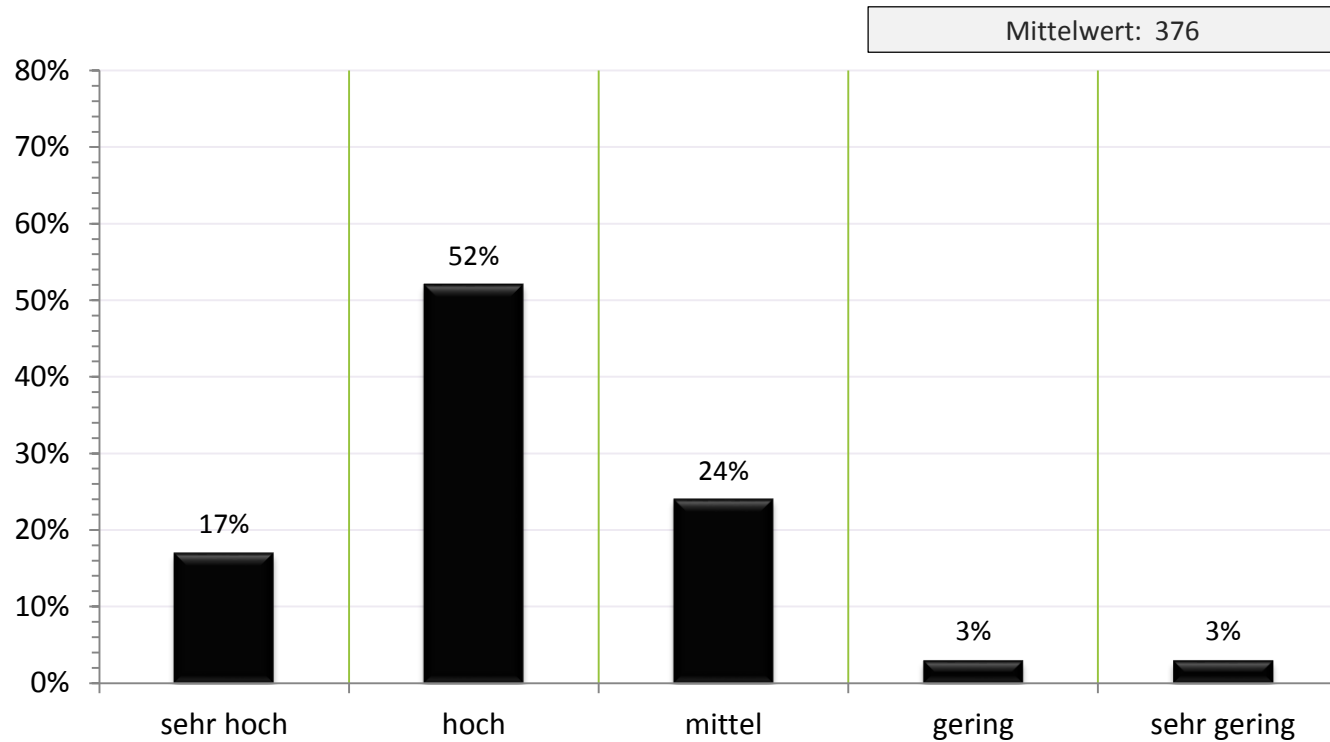


SCM / Einkauf & Beschaffung: Rang 4



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

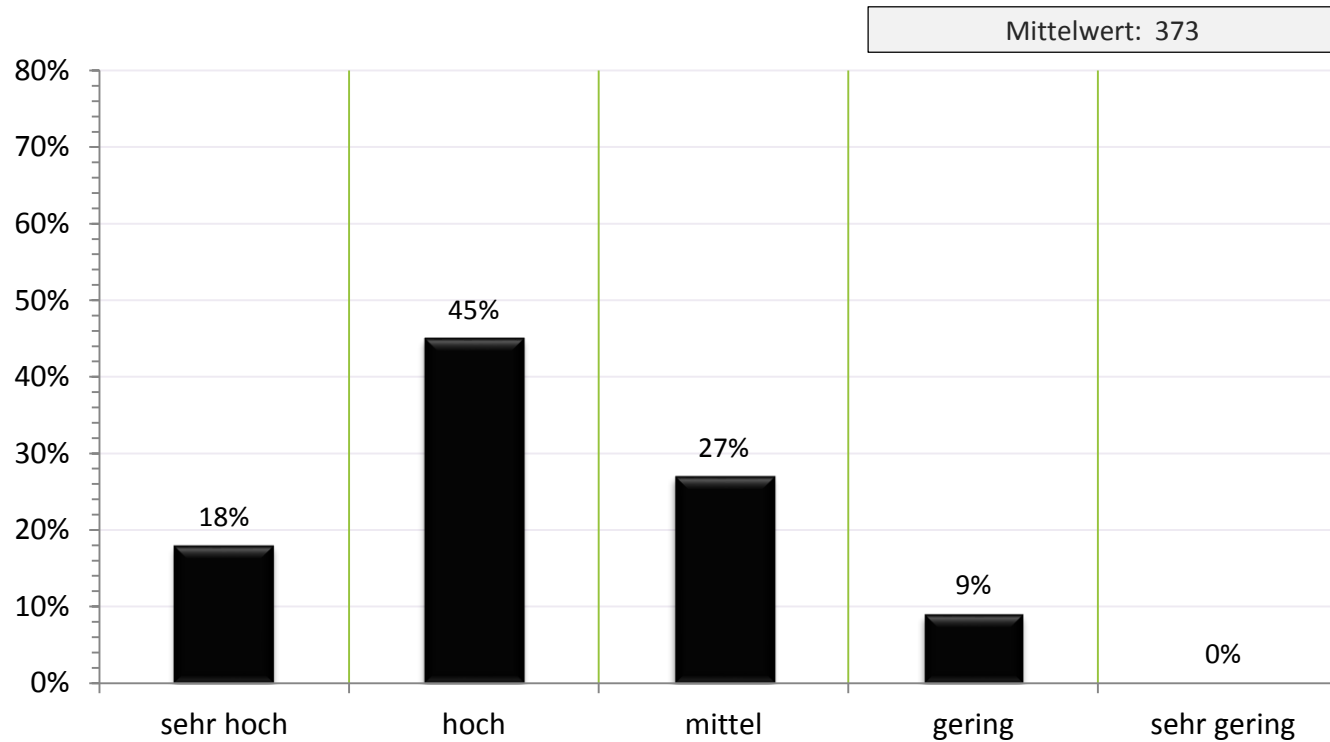


Anzahl der Nennungen in Prozent

SCM / Einkauf & Beschaffung: Rang 5



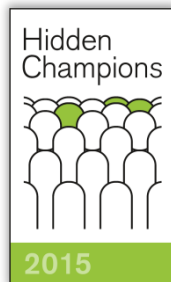
► KPMG

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: SCM / Engineering & Production

Technologie- und Innovationsmanagement, Operative Effizienz, Shop Floor Management, Global Footprint, Industrie 4.0 etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ROI Management Consultants	411	74
2	TMG Consultants	406	86
3	McKinsey & Company	390	69
4	Staufen	376	70
5	Boston Consulting Group	346	86
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

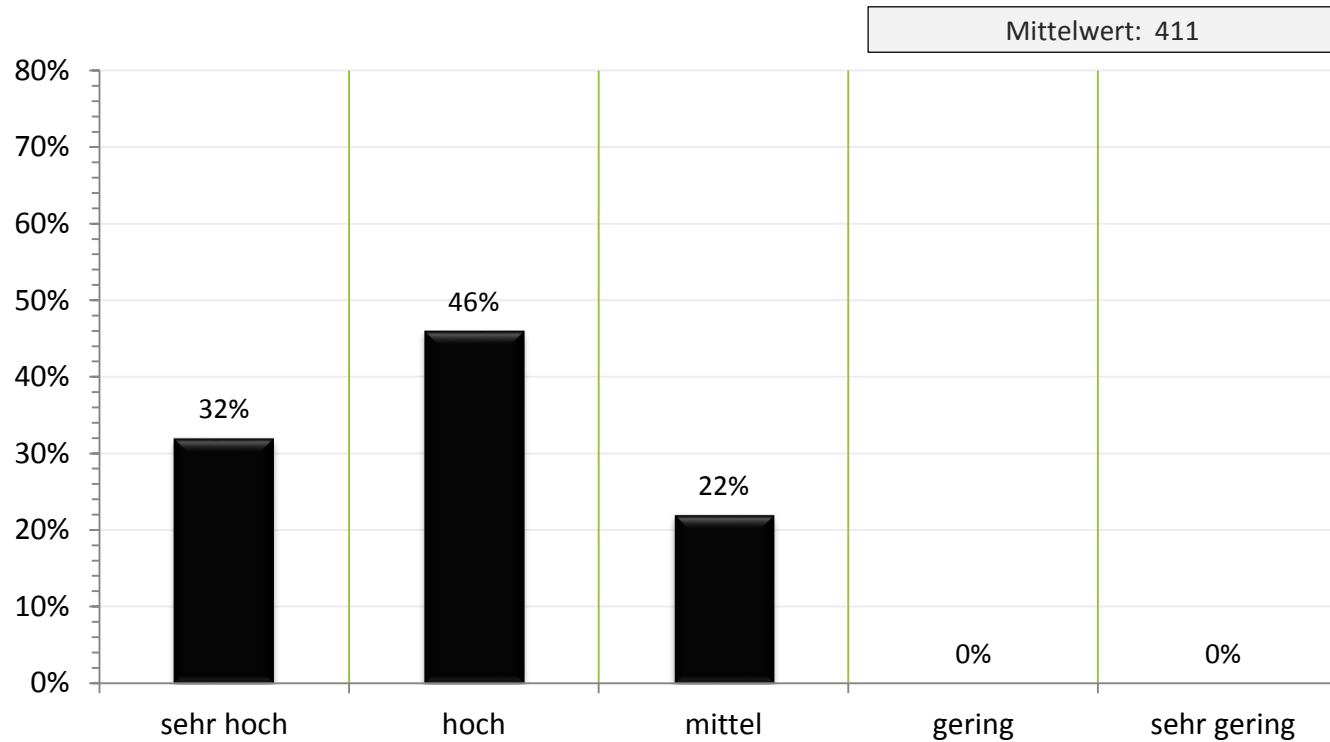
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

SCM / Engineering & Production: Rang 1



► ROI Management Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



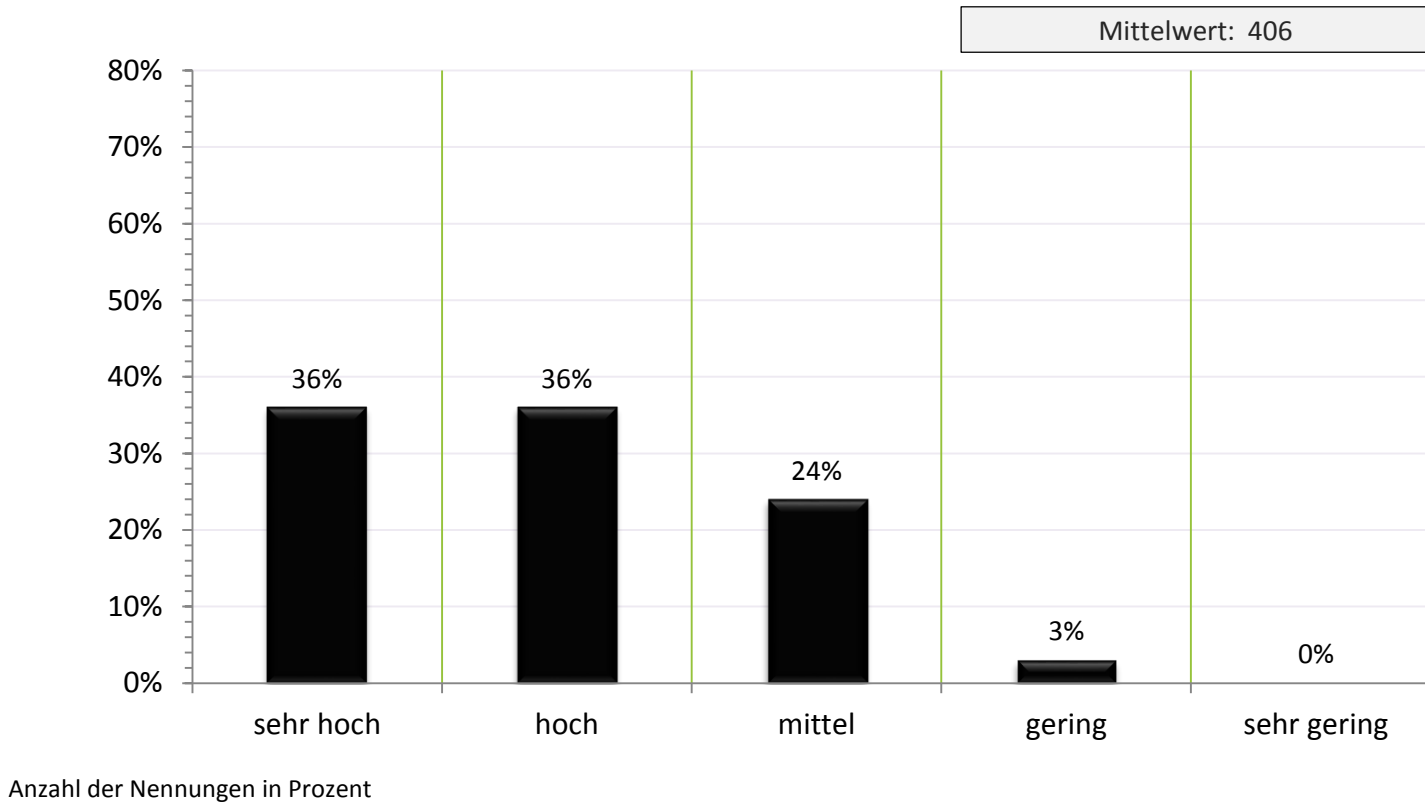
Anzahl der Nennungen in Prozent

SCM / Engineering & Production: Rang 2



► TMG Consultants

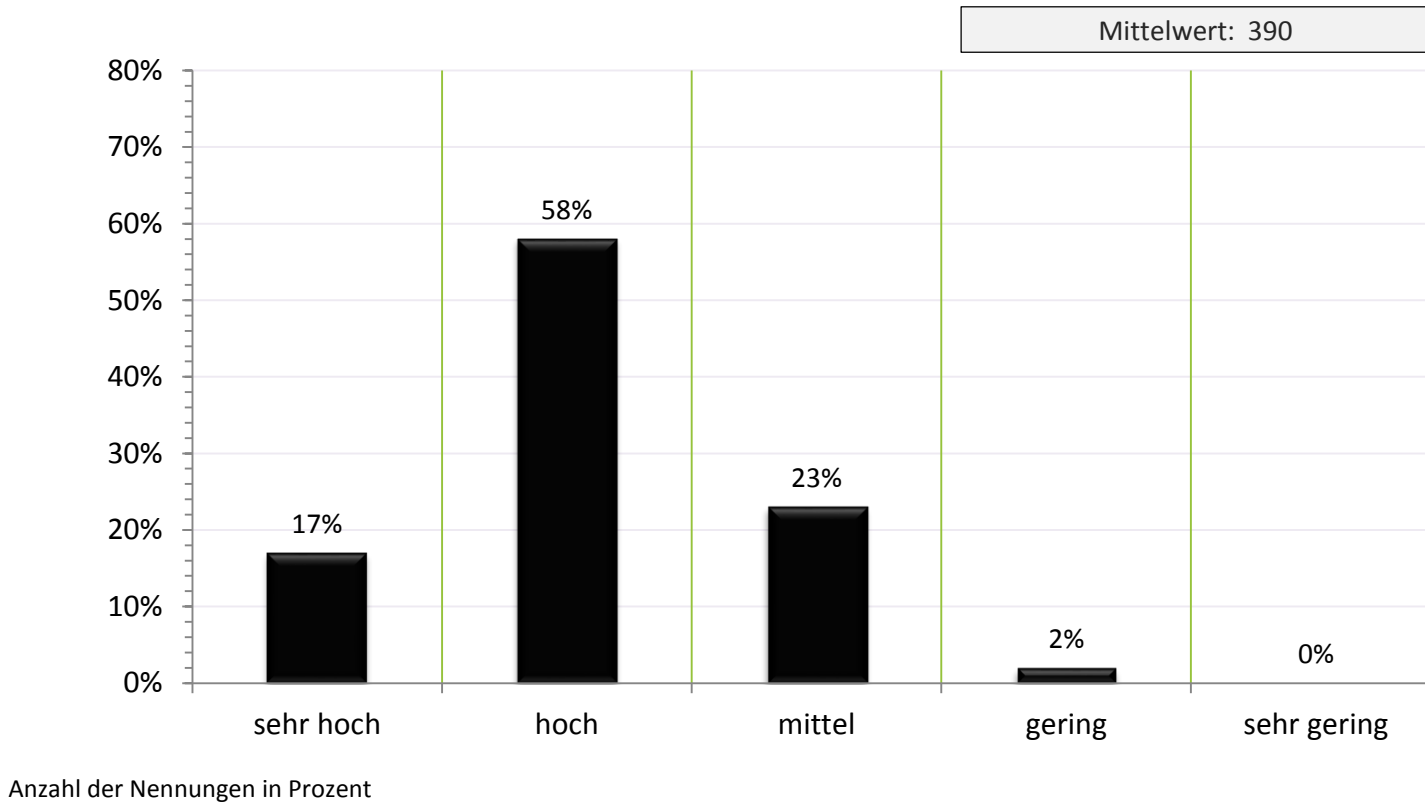
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



SCM / Engineering & Production: Rang 3



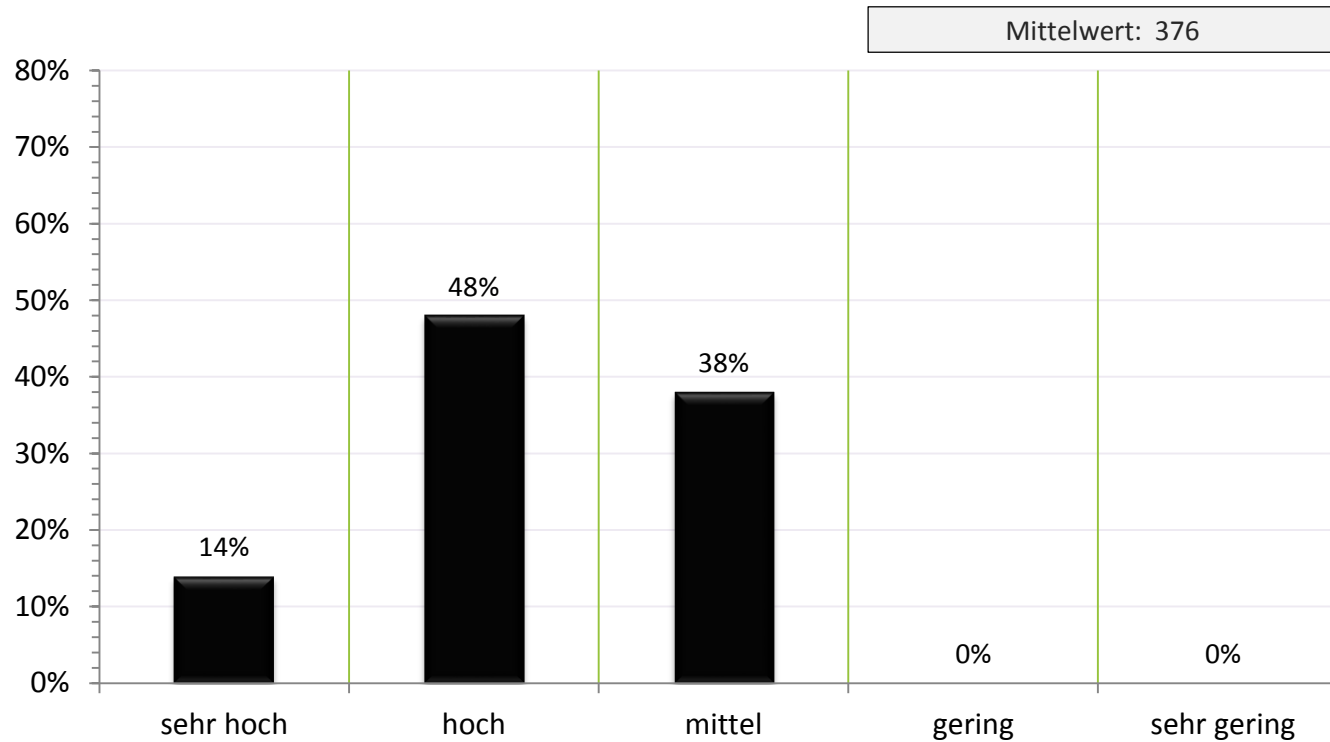
► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

SCM / Engineering & Production: Rang 4



► Stufen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

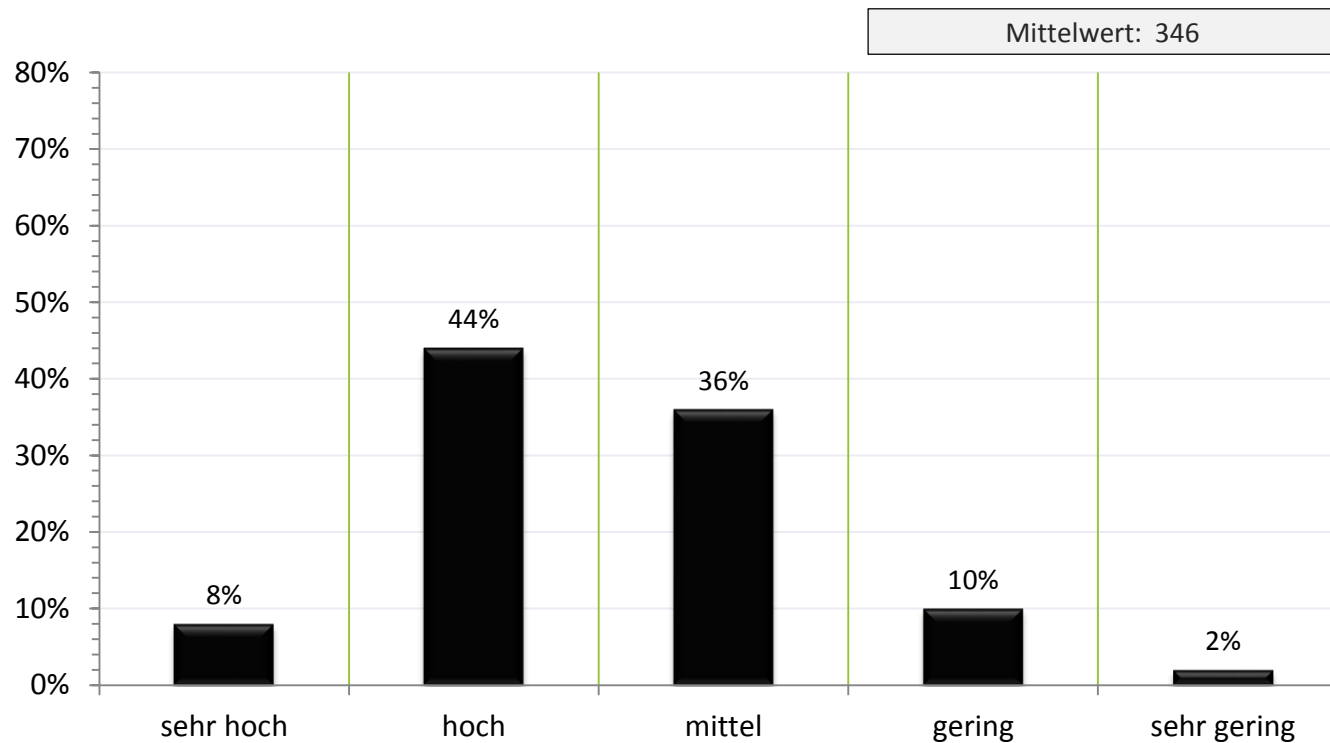
Anzahl der Nennungen in Prozent

SCM / Engineering & Production: Rang 5



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: SCM / Distribution & After Sales Services

Distributionslogistik, Distributionsnetzwerke, Customer Interface Management, Servicegeschäftsmodelle, Reparaturmanagement etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Barkawi Management Consultants	423	68
2	Boston Consulting Group	363	82
3	McKinsey & Company	344	82
4	Bain & Company	336	81
5	Roland Berger	329	100
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

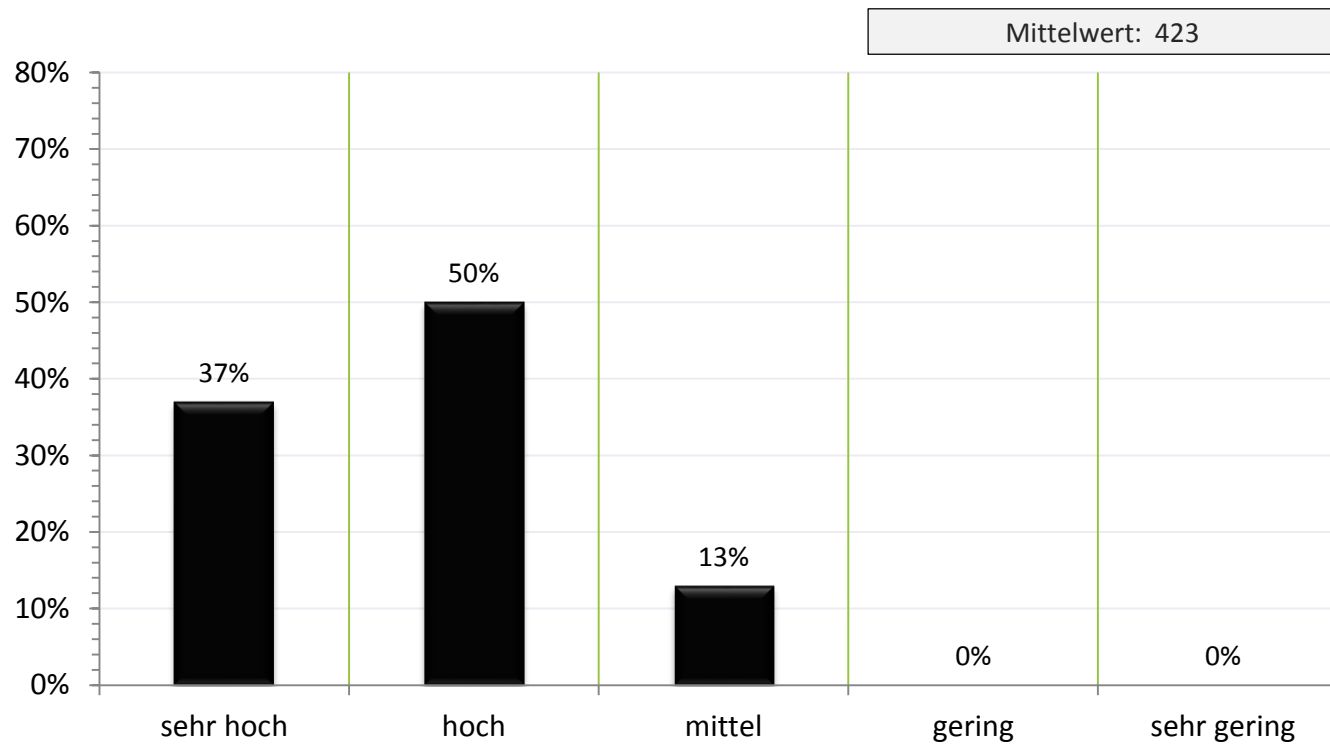
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

SCM / Distribution & After Sales Services: Rang 1



► Barkawi Management Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



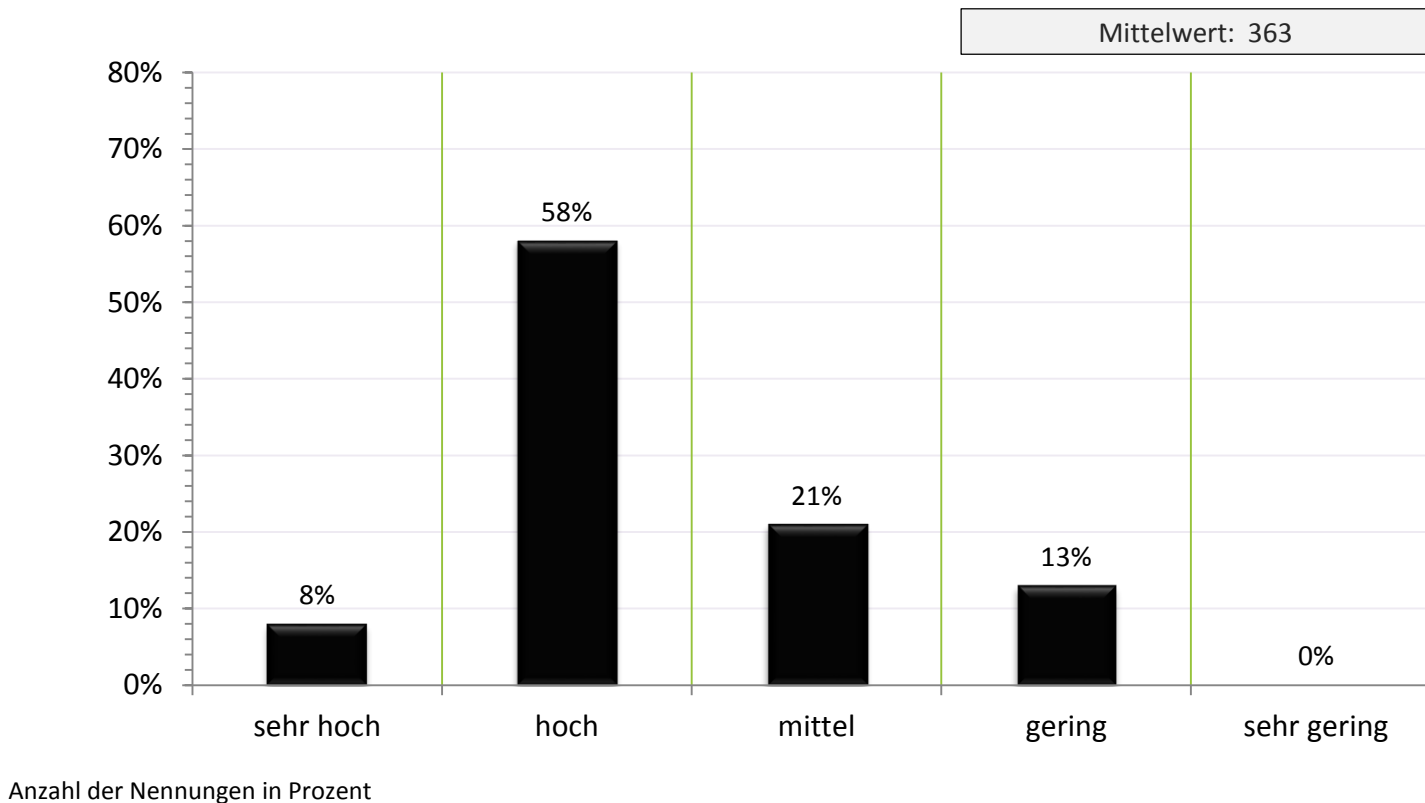
Anzahl der Nennungen in Prozent

SCM / Distribution & After Sales Services: Rang 2



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

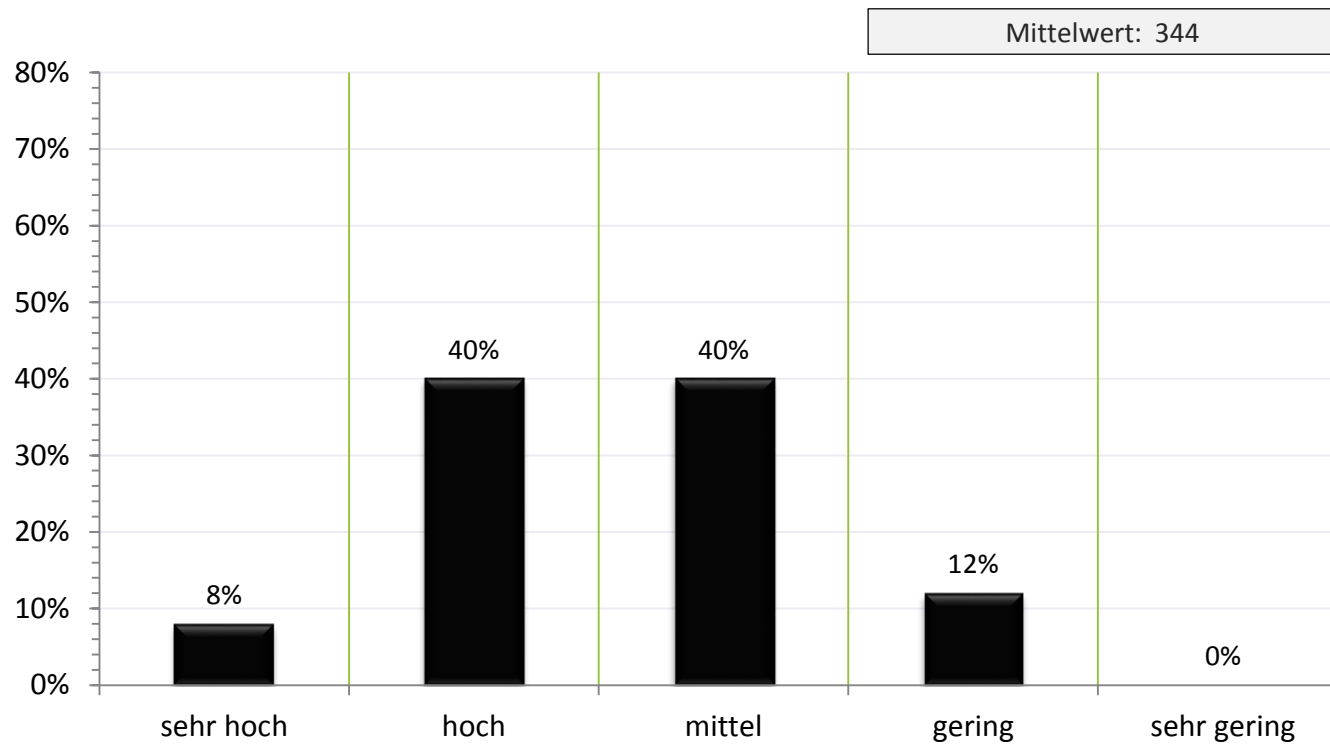


SCM / Distribution & After Sales Services: Rang 3



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



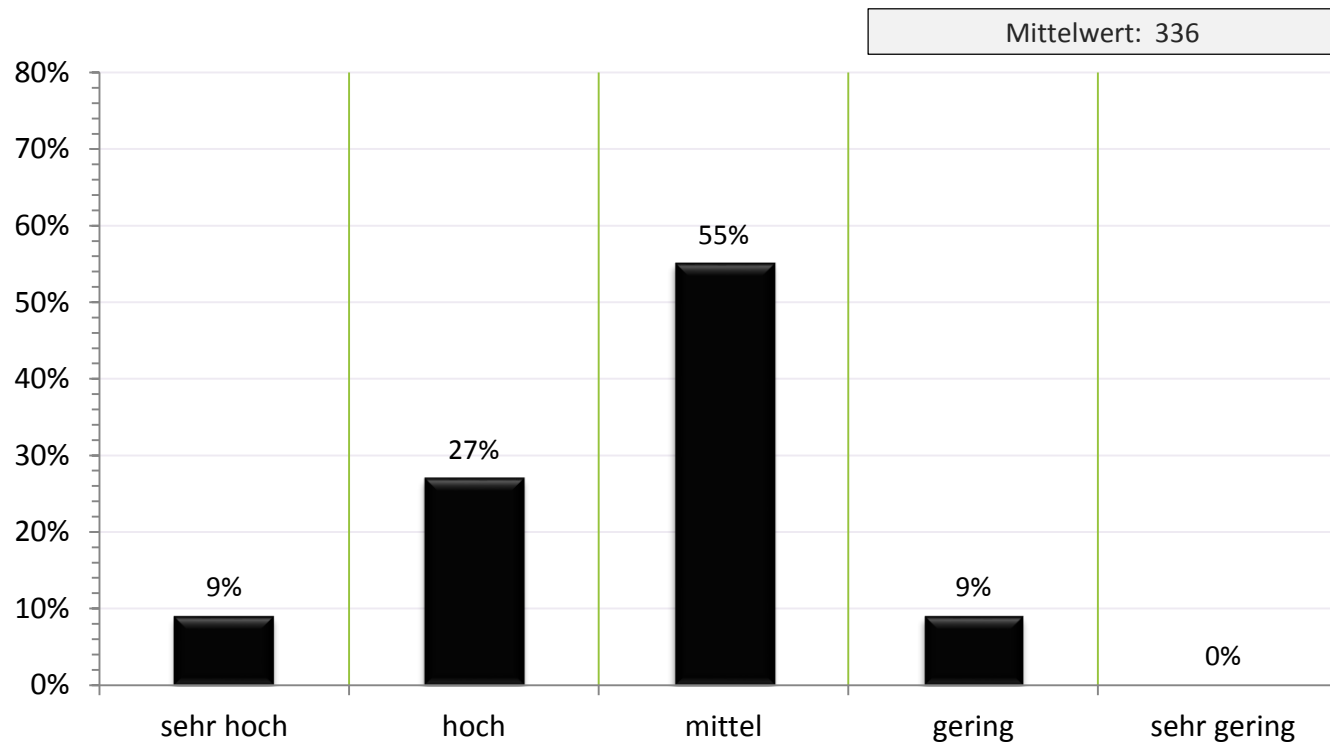
Anzahl der Nennungen in Prozent

SCM / Distribution & After Sales Services: Rang 4



► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



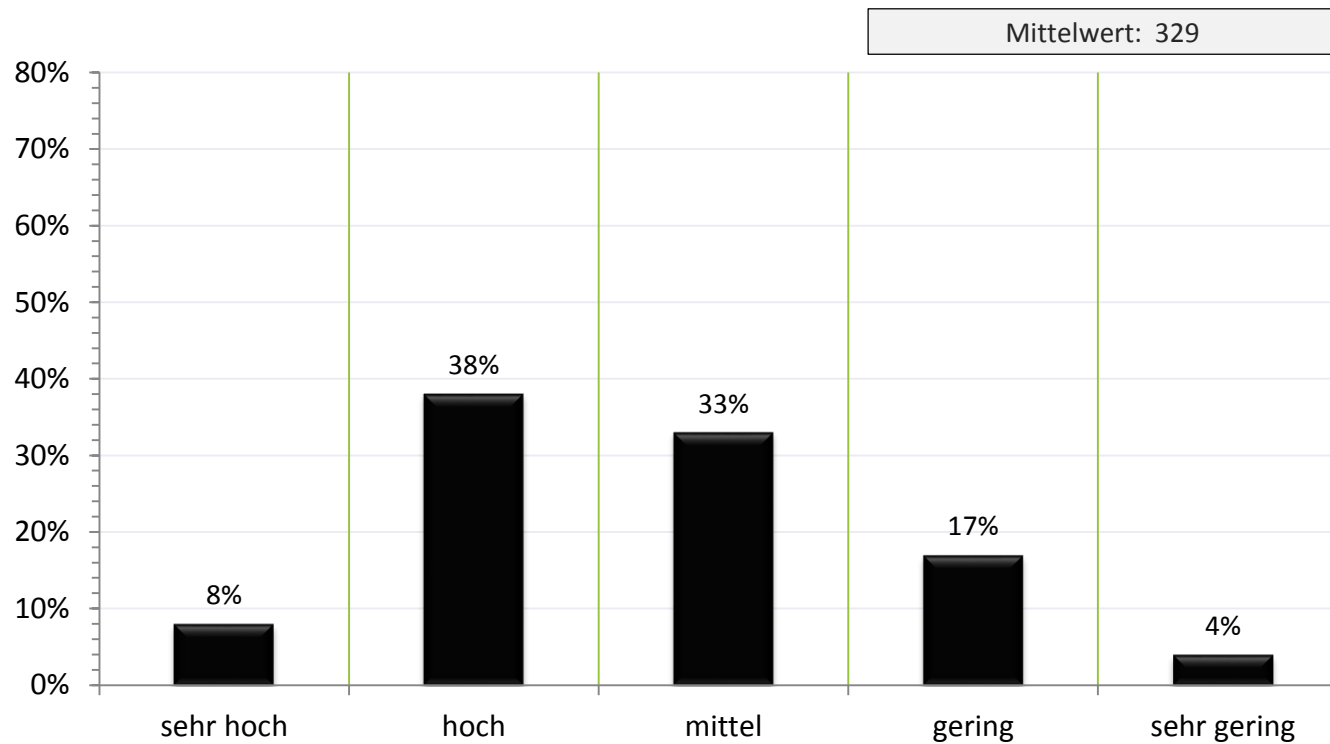
Anzahl der Nennungen in Prozent

SCM / Distribution & After Sales Services: Rang 5



► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Lean Management

Lean Production, Lean Purchasing, Lean Sales, Lean Administration etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Staufen	407	91
2	Boston Consulting Group	374	81
3	McKinsey & Company	364	83
4	TMG Consultants	358	79
5	Roland Berger	357	93
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

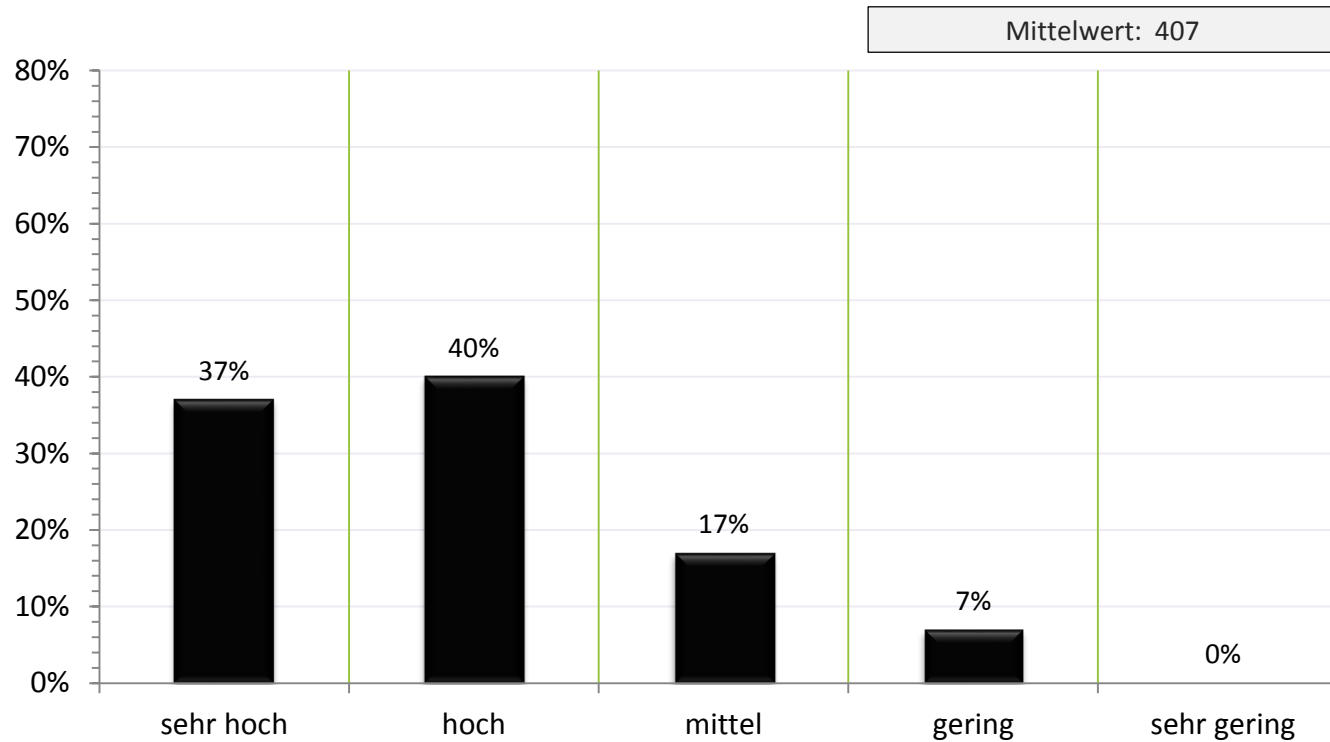
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Lean Management: Rang 1



► Stufen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



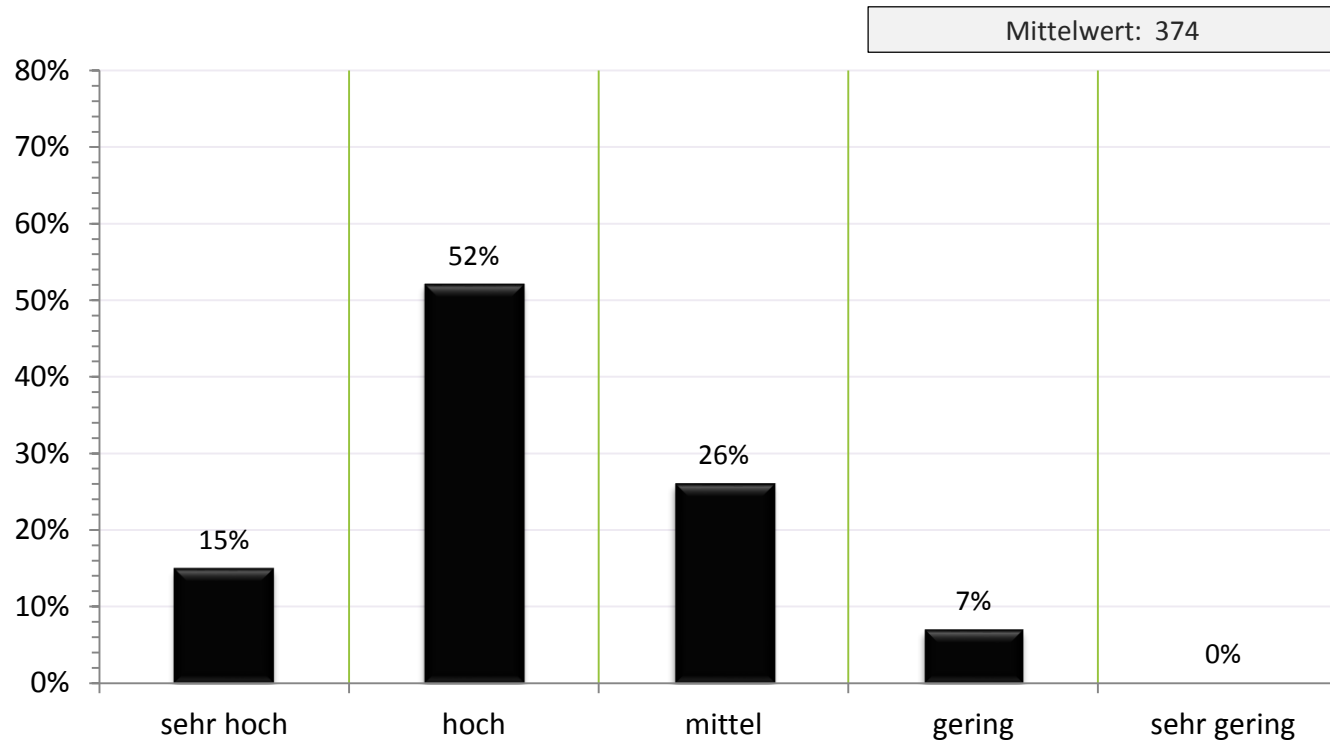
Anzahl der Nennungen in Prozent

Lean Management: Rang 2



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



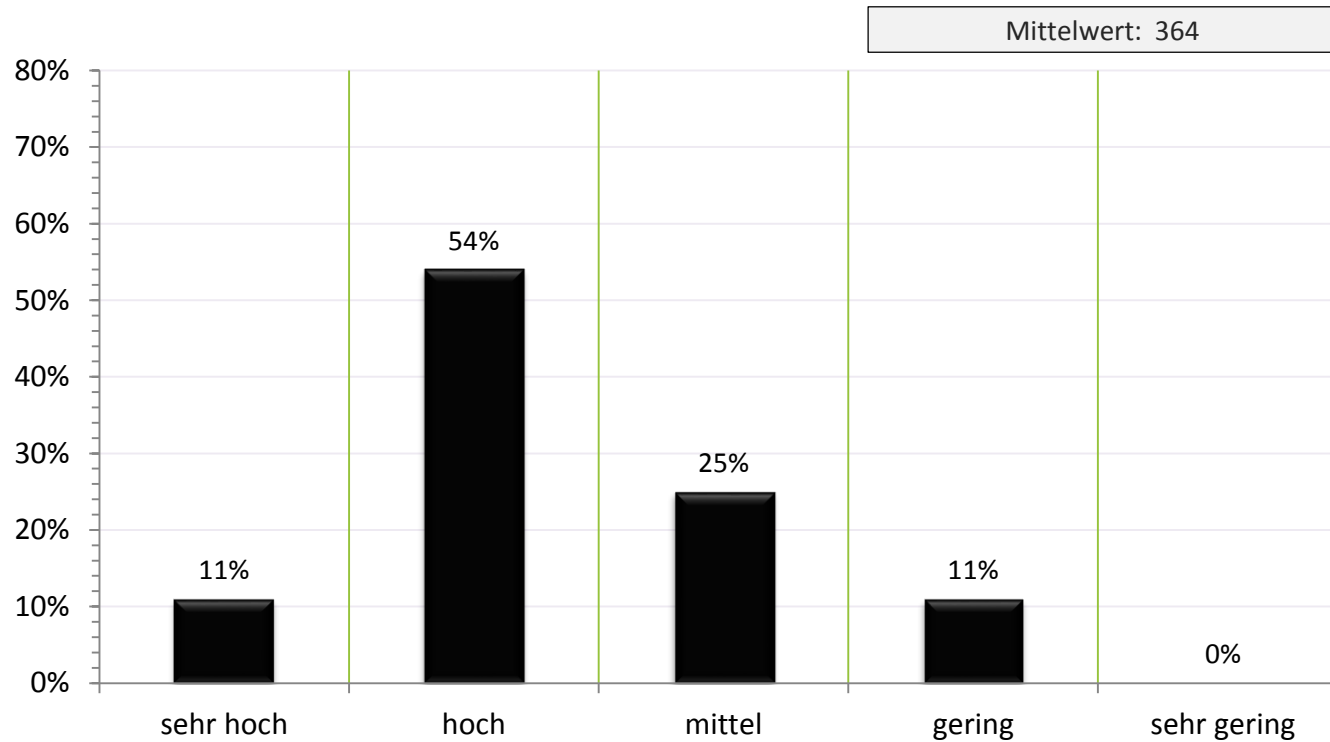
Anzahl der Nennungen in Prozent

Lean Management: Rang 3



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



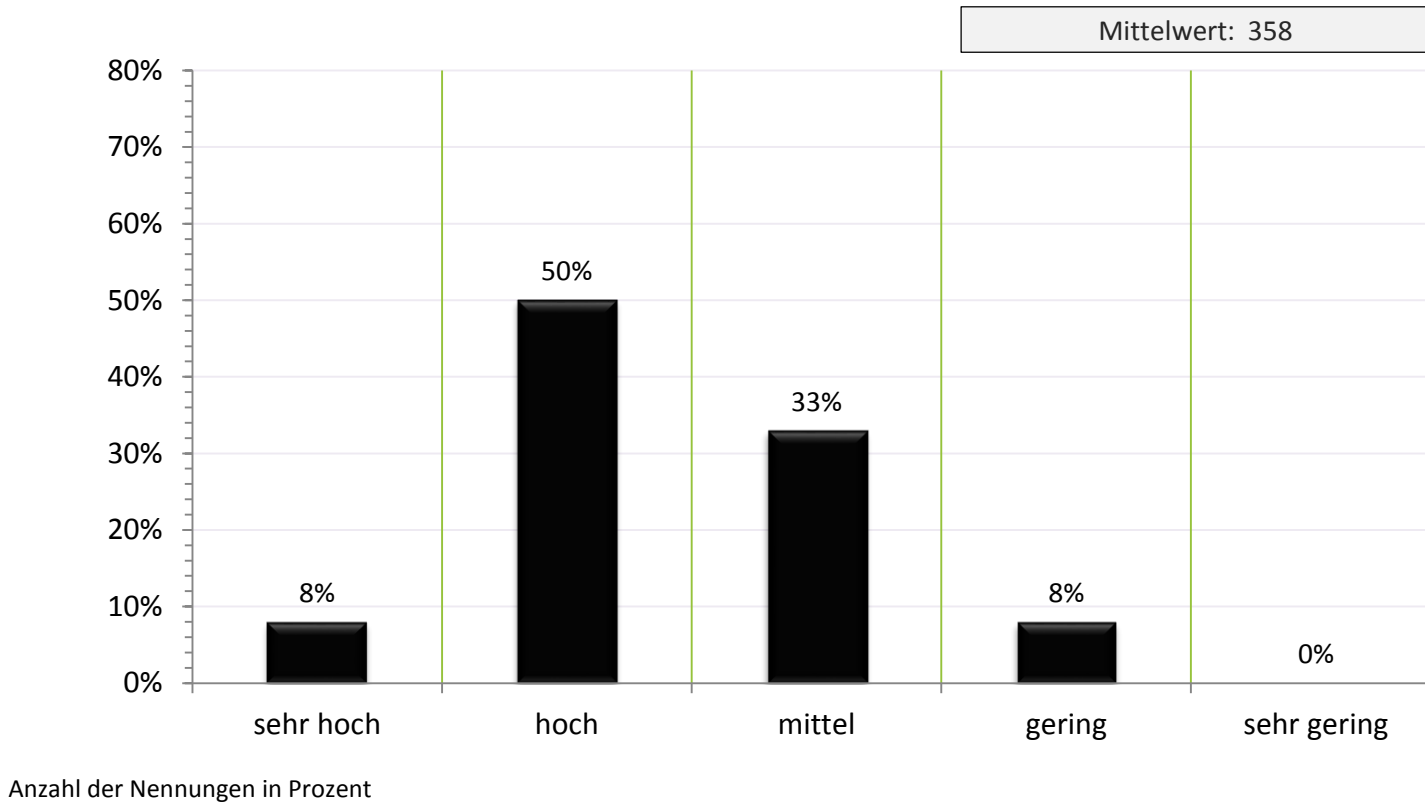
Anzahl der Nennungen in Prozent

Lean Management: Rang 4



► TMG Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

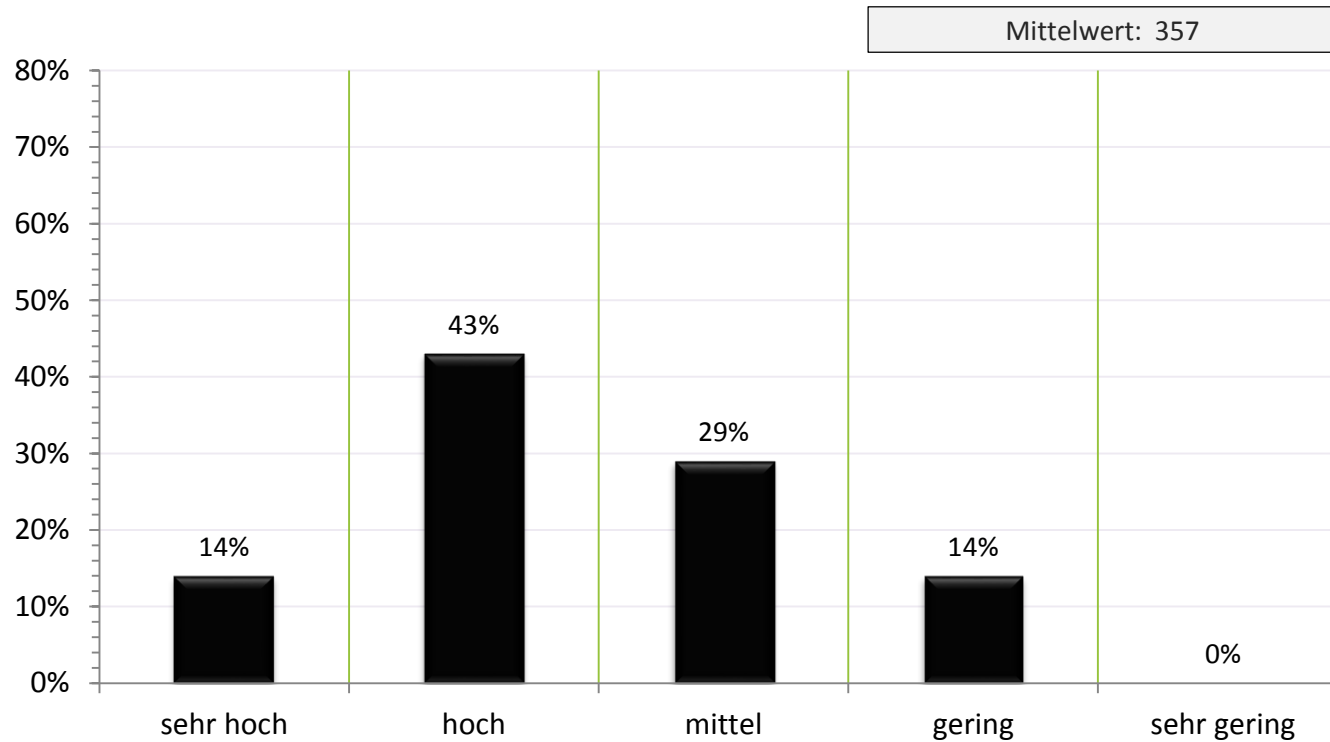


Lean Management: Rang 5



► Roland Berger

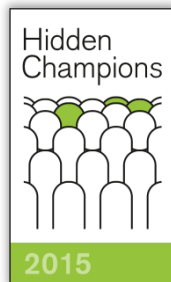
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Marketing & Vertrieb

Markenmanagement, Customer Relationship Management, Preis- und Konditionensysteme, Vertriebsorganisation und -steuerung etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Homburg & Partner	409	75
2	Batten & Company	407	85
3	Boston Consulting Group	404	76
4	McKinsey & Company	397	75
5	Simon-Kucher & Partners	392	75
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

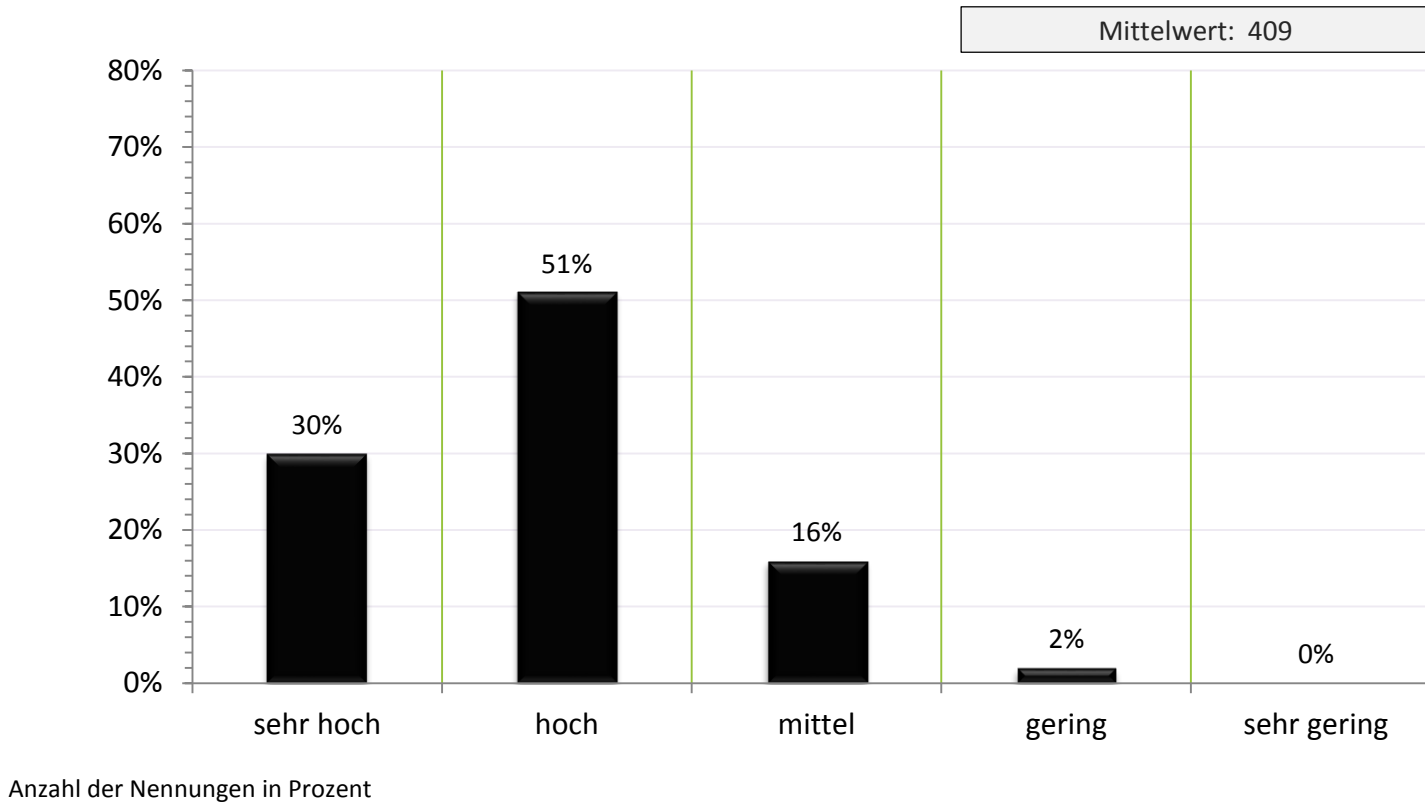
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Marketing & Vertrieb: Rang 1



► Homburg & Partner

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

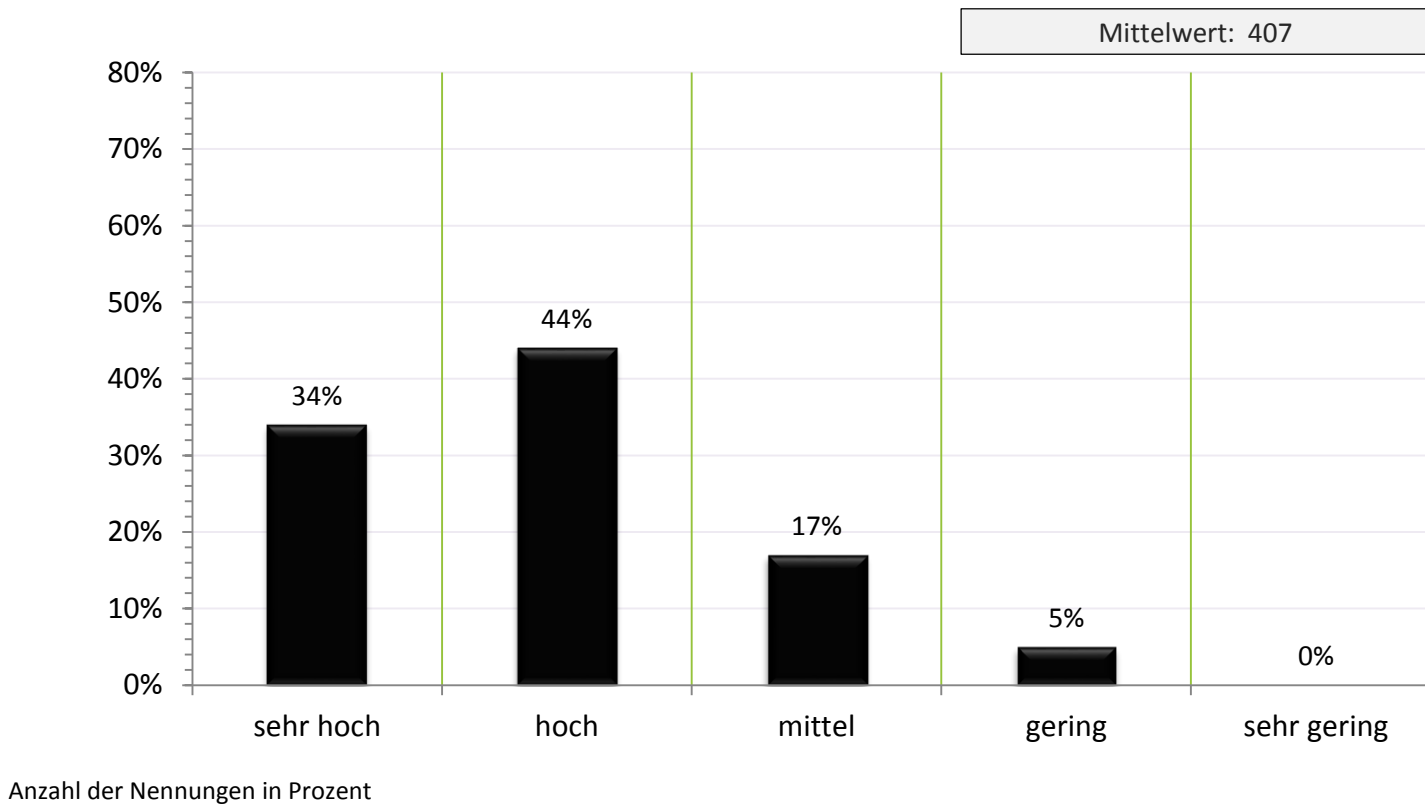


Marketing & Vertrieb: Rang 2



► Batten & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

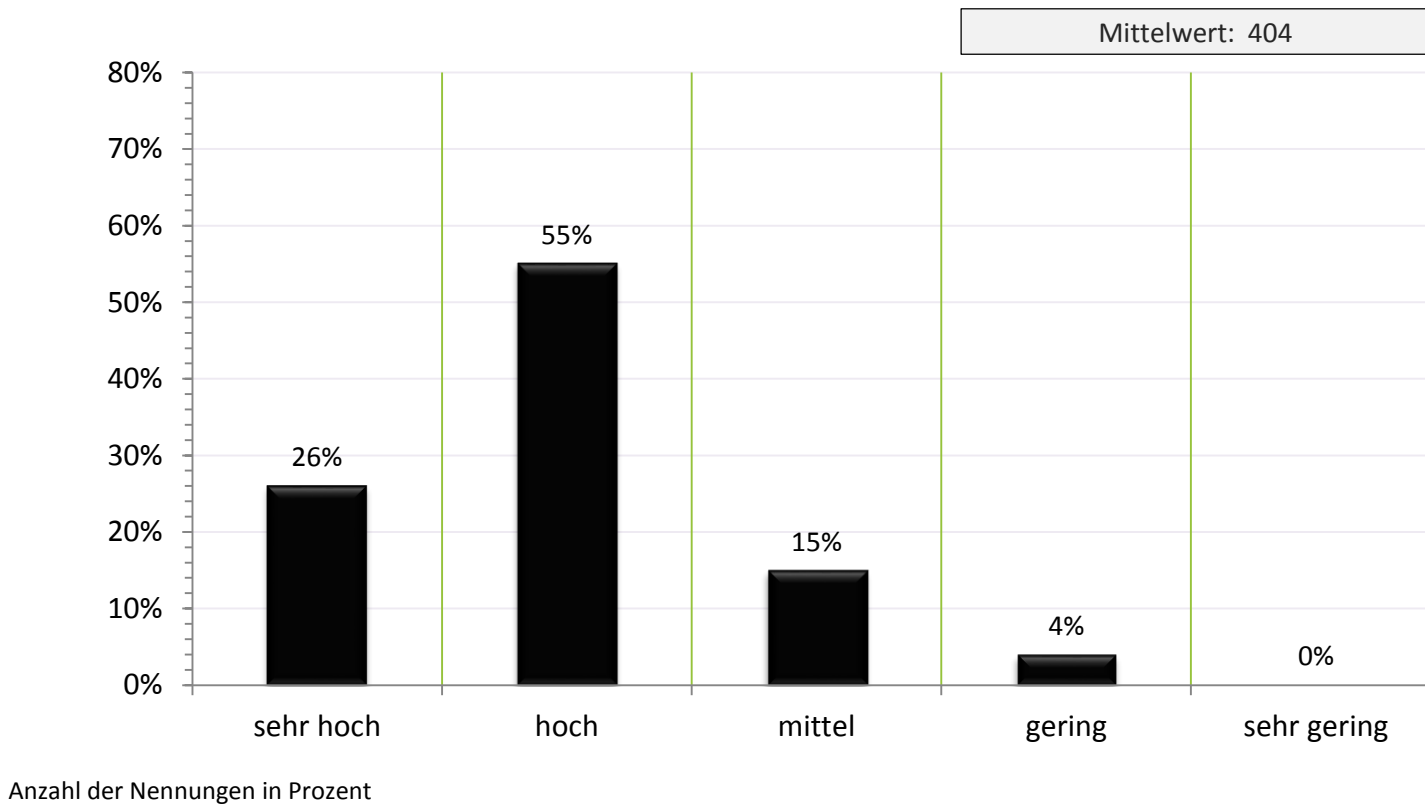


Marketing & Vertrieb: Rang 3



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

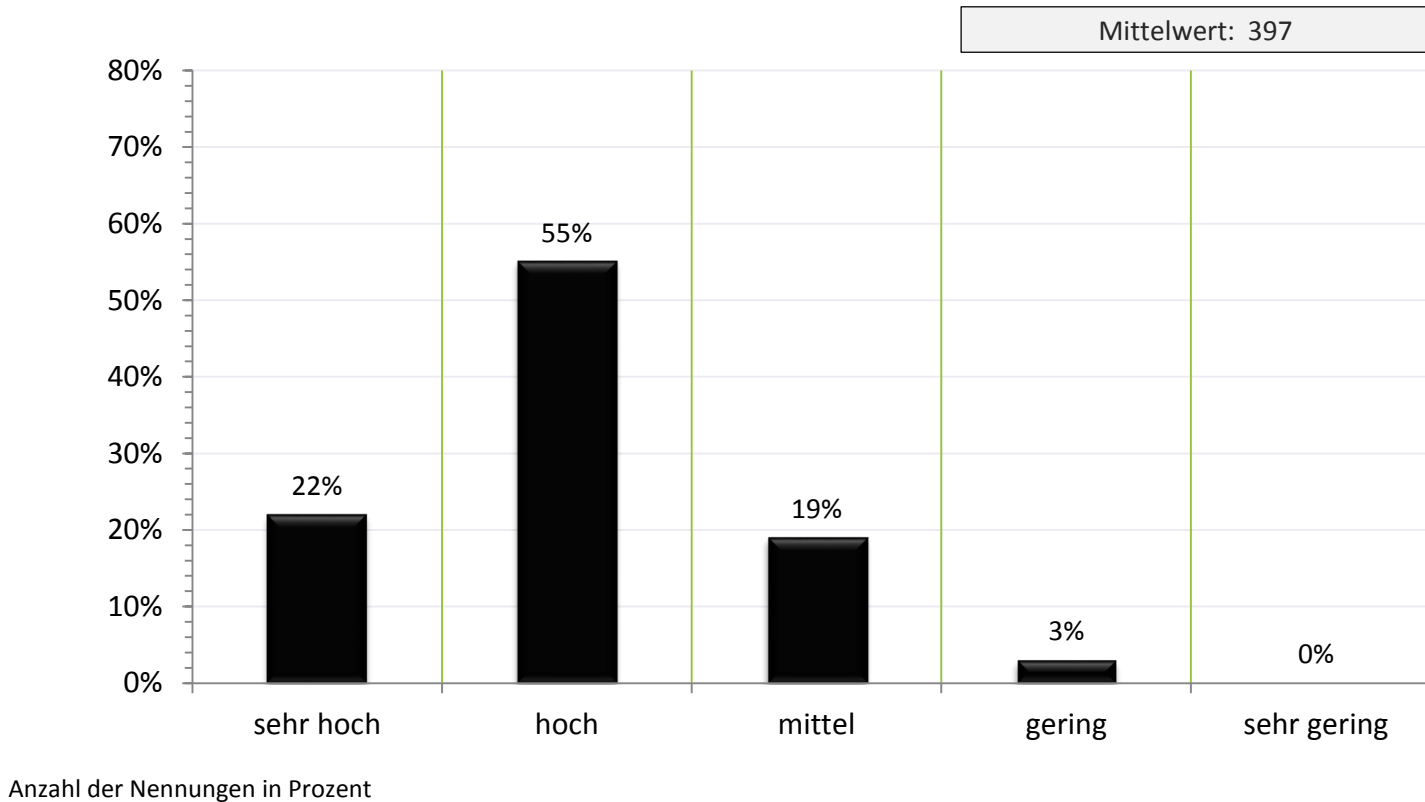


Marketing & Vertrieb: Rang 4



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

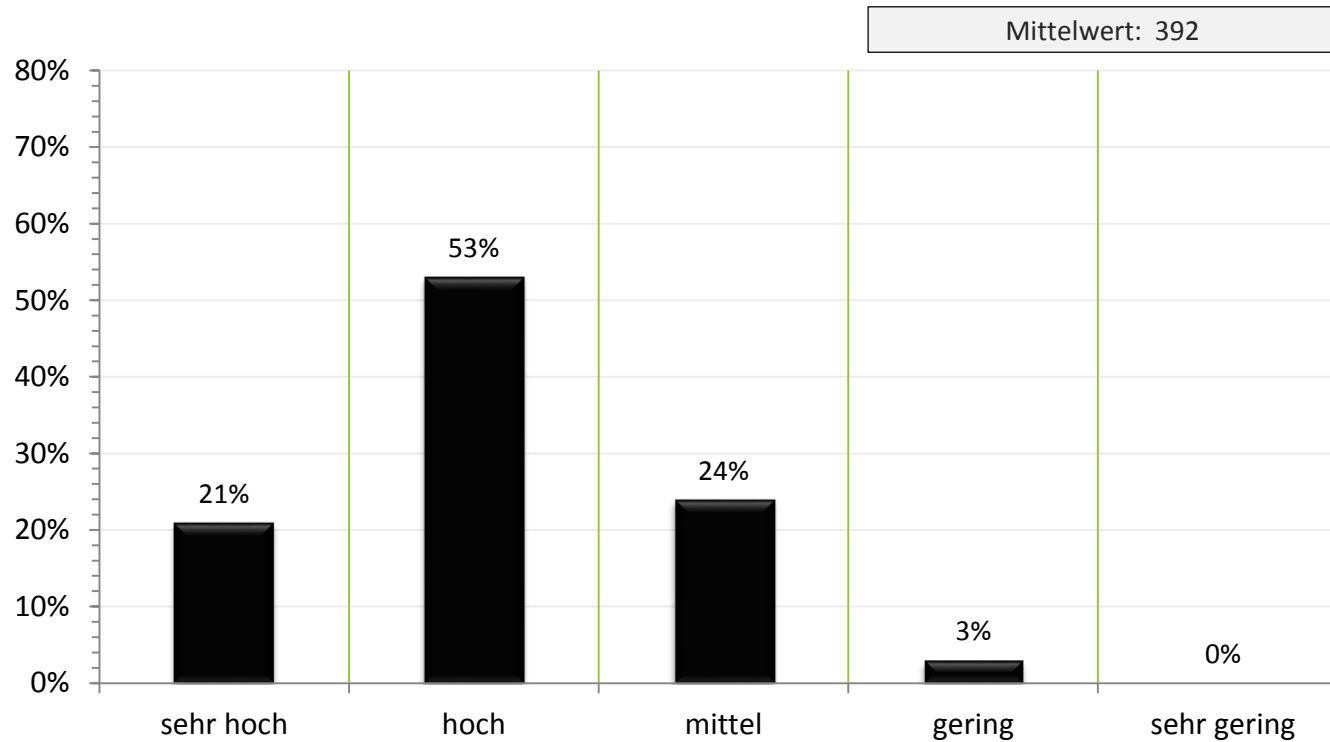


Marketing & Vertrieb: Rang 5



► Simon-Kucher & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Digitalisierung

Digitale Transformation, Vernetzung, Konnektivität, Industrie 4.0, Big Data, Cloud-Services, Mobilität etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Infront Consulting & Management	397	93
2	McKinsey & Company	383	95
3	Boston Consulting Group	372	92
4	Accenture	370	103
5	Deloitte	357	128
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

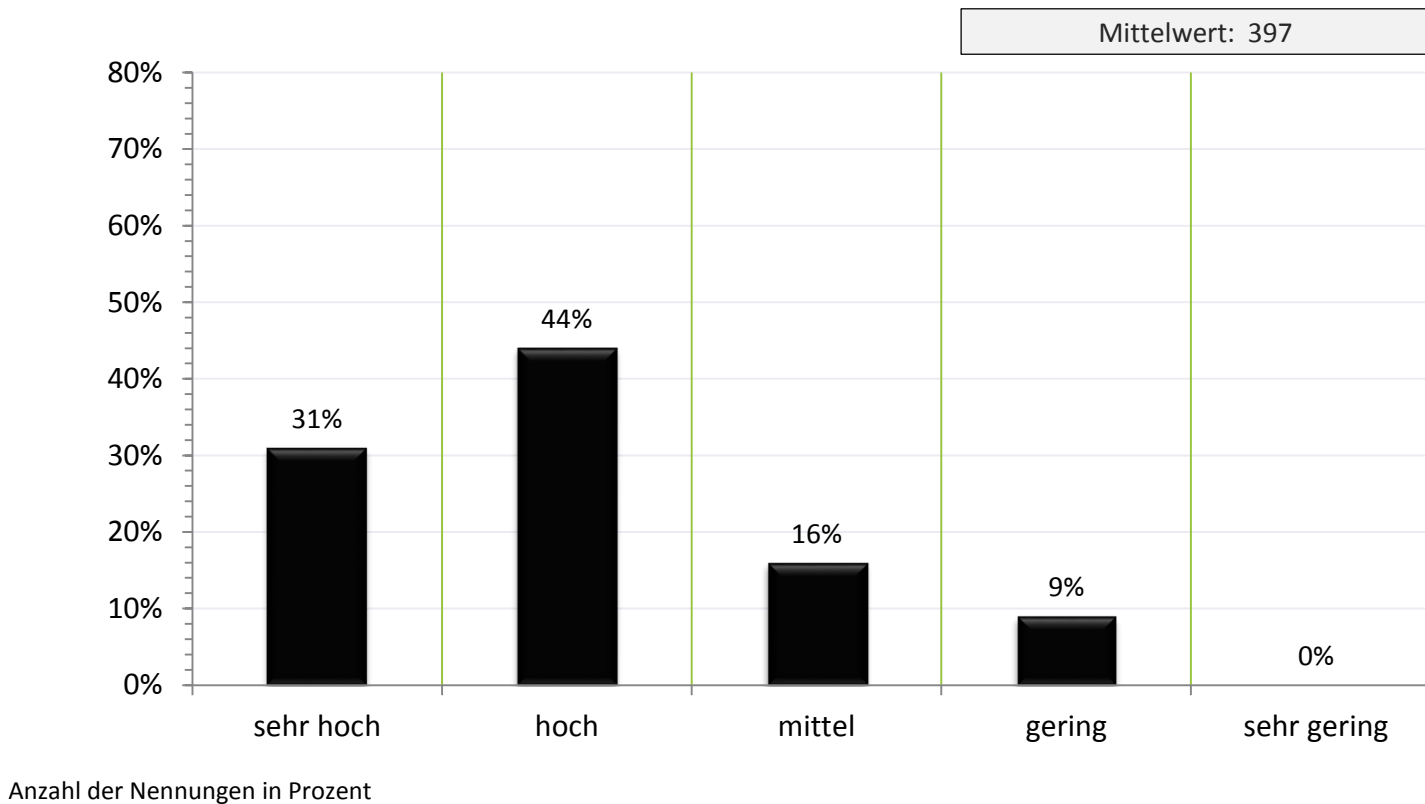
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Digitalisierung: Rang 1



► Infront Consulting & Management

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

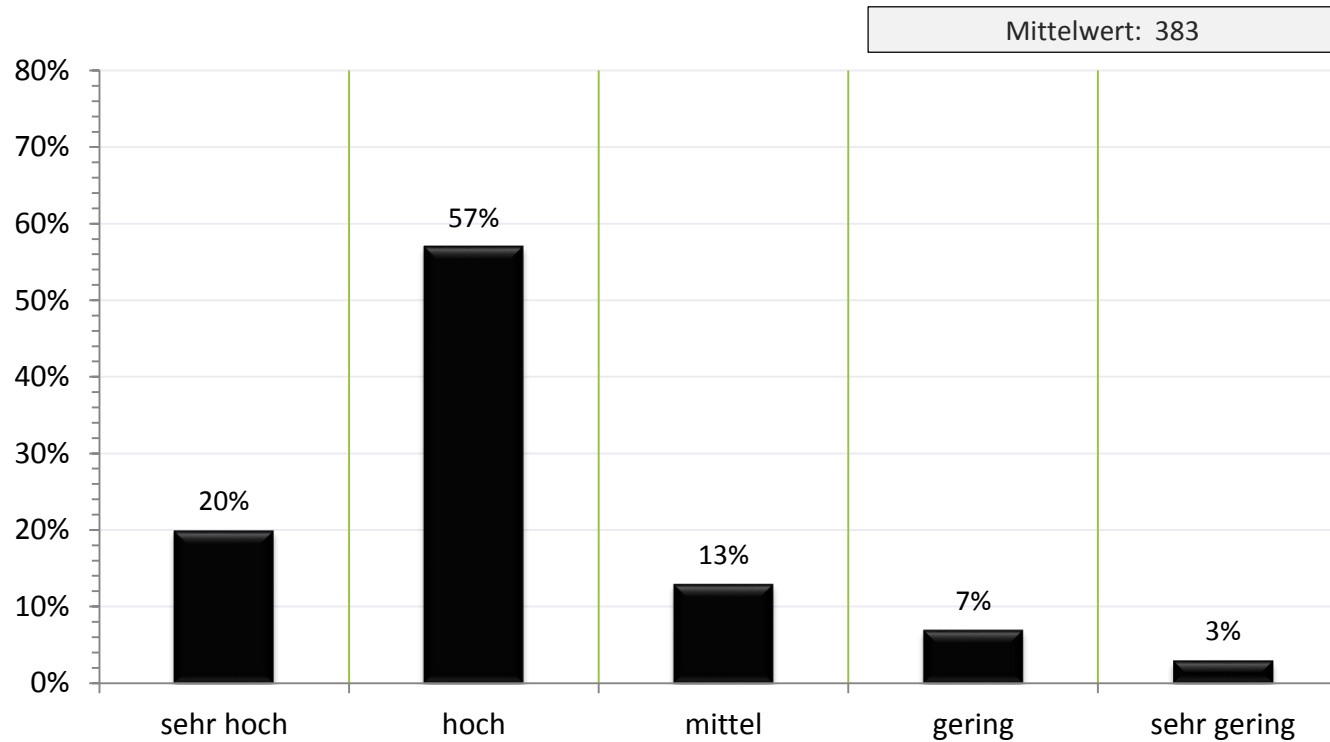


Digitalisierung: Rang 2



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



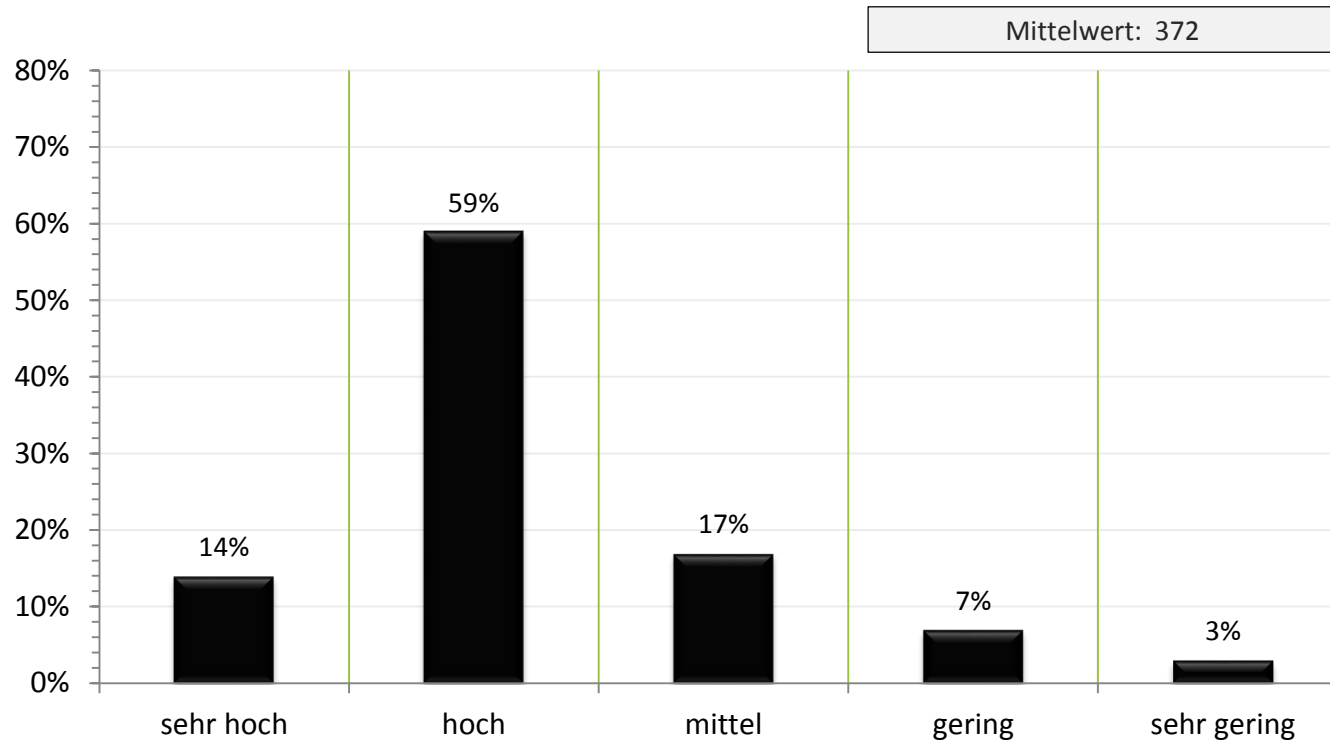
Anzahl der Nennungen in Prozent

Digitalisierung: Rang 3



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



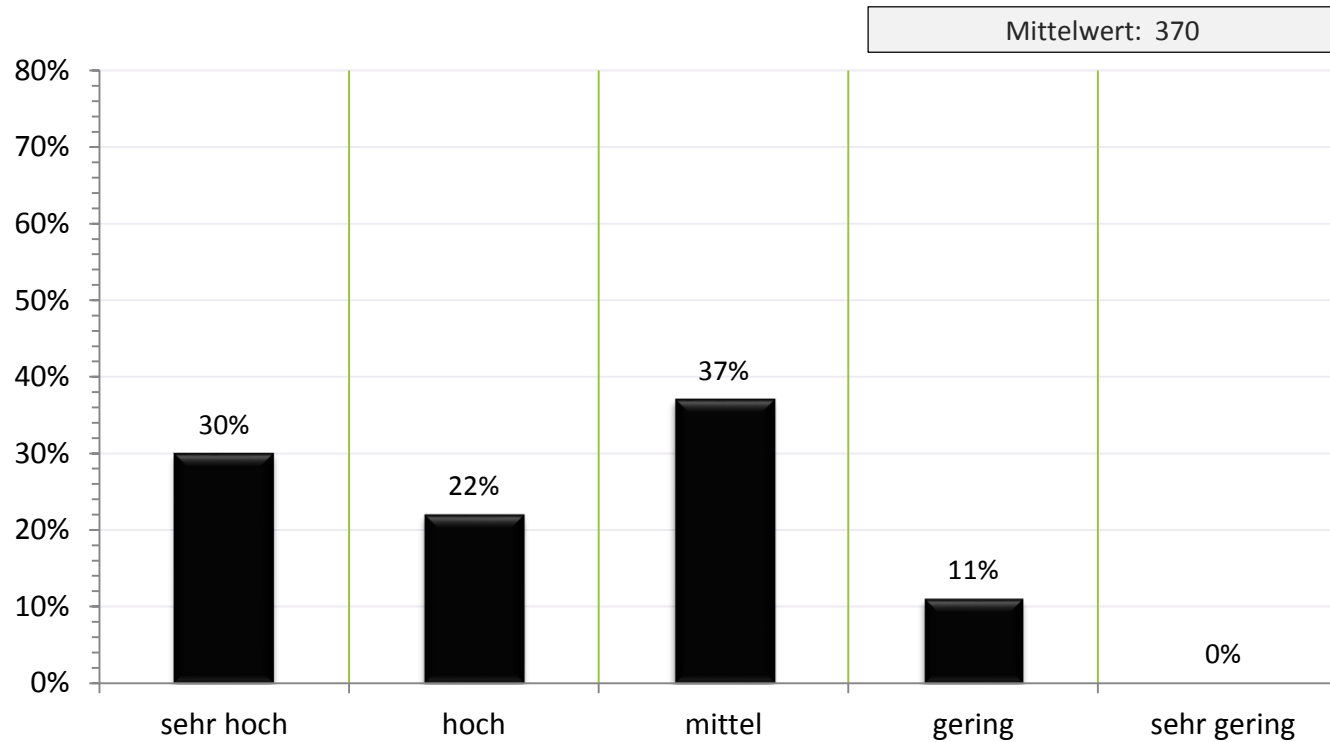
Anzahl der Nennungen in Prozent

Digitalisierung: Rang 4



► Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



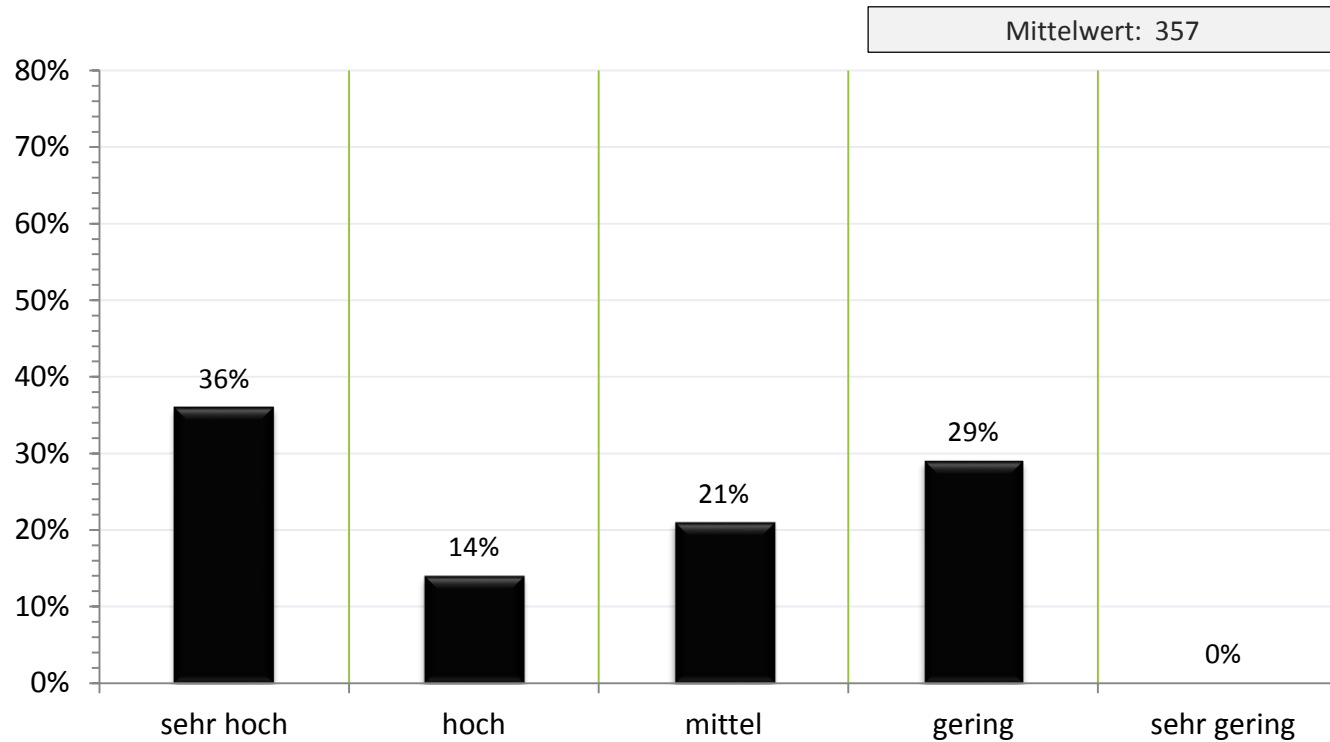
Anzahl der Nennungen in Prozent

Digitalisierung: Rang 5



► Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Automotive

"Spielregeln" der Automobilbranche, ihrer Absatz- und Beschaffungsmärkte, ihrer Geschäftsmodelle und Technologien etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Berylls Strategy Advisors	419	78
2	McKinsey & Company	404	74
3	Oliver Wyman	388	83
4	ROI Management Consultants	384	81
5	Boston Consulting Group	381	74
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

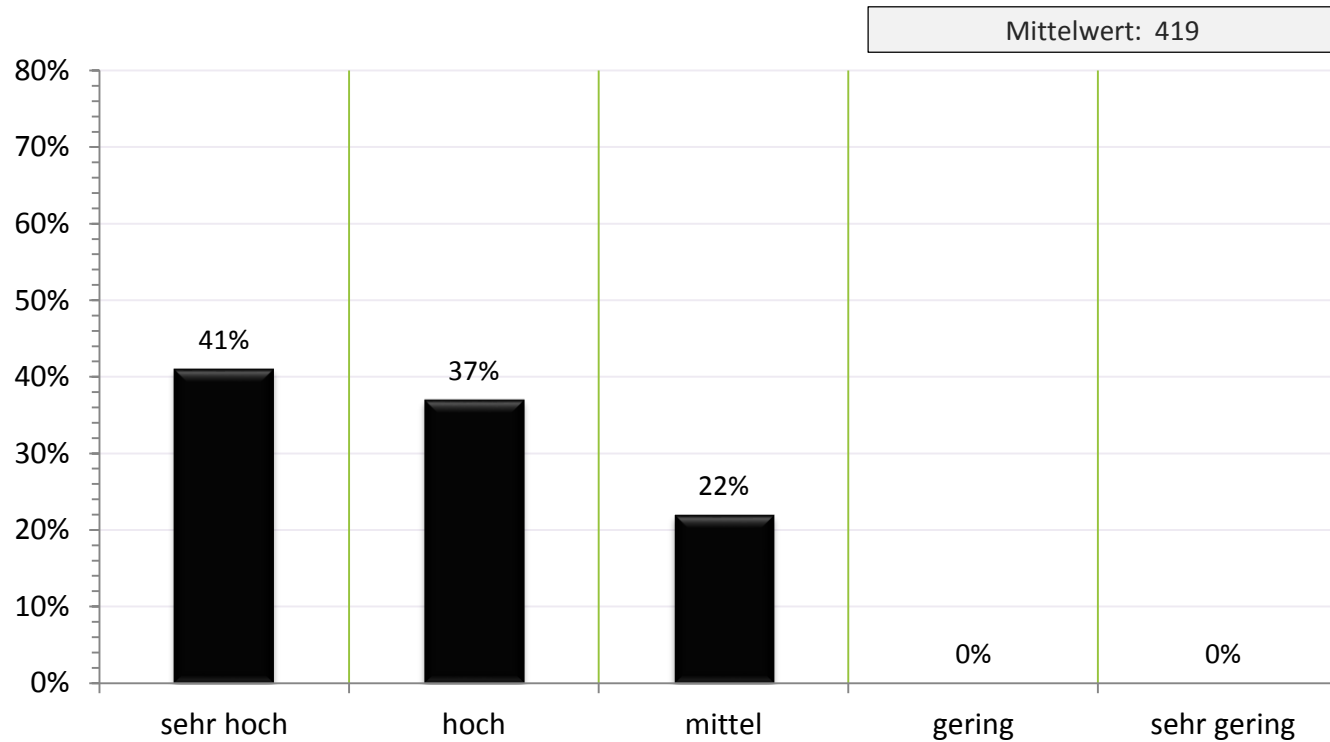
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Automotive: Rang 1



► Berylls Strategy Advisors

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



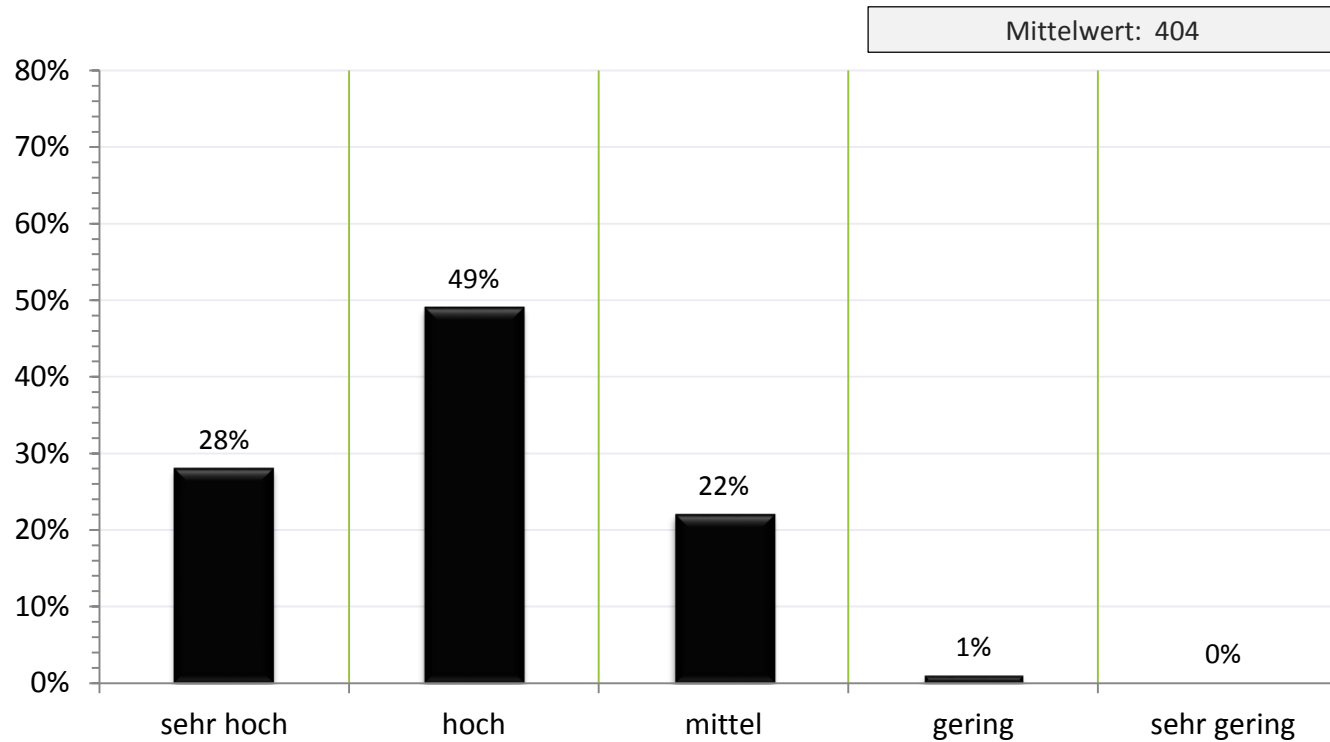
Anzahl der Nennungen in Prozent

Automotive: Rang 2



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



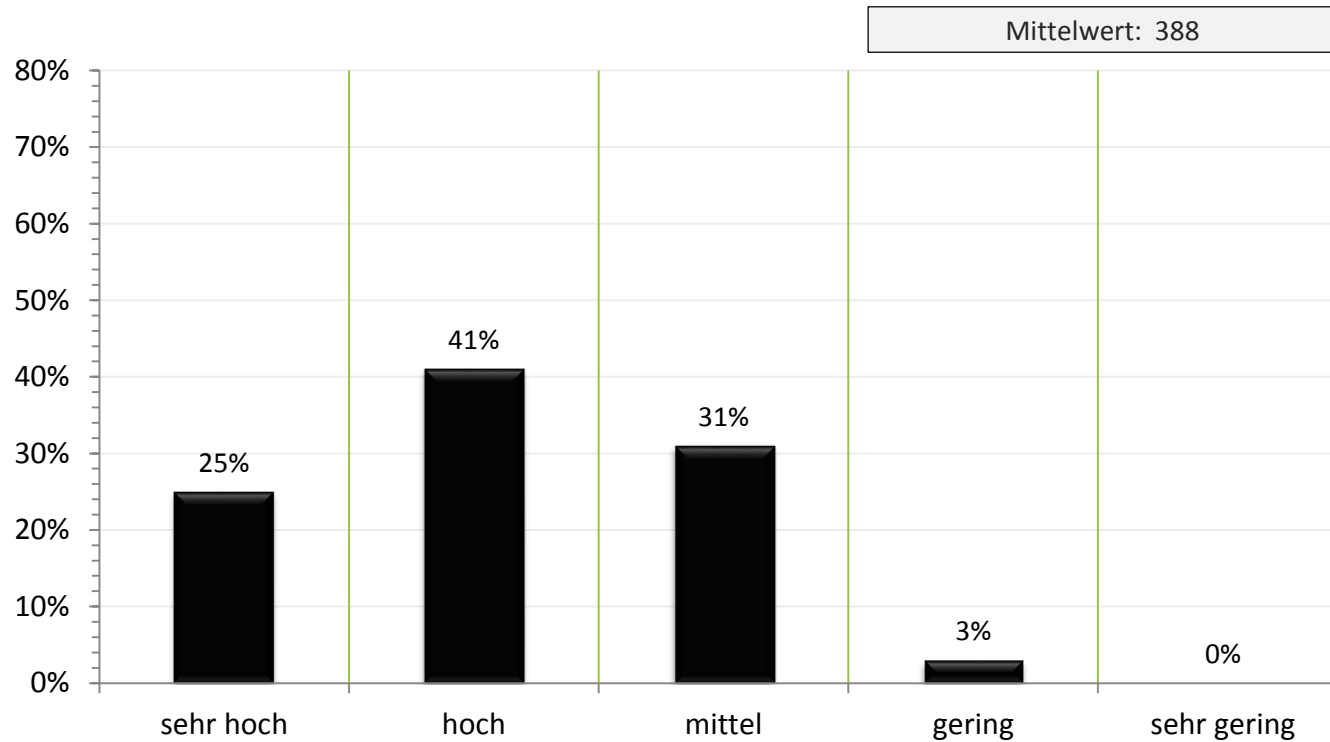
Anzahl der Nennungen in Prozent

Automotive: Rang 3



► Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



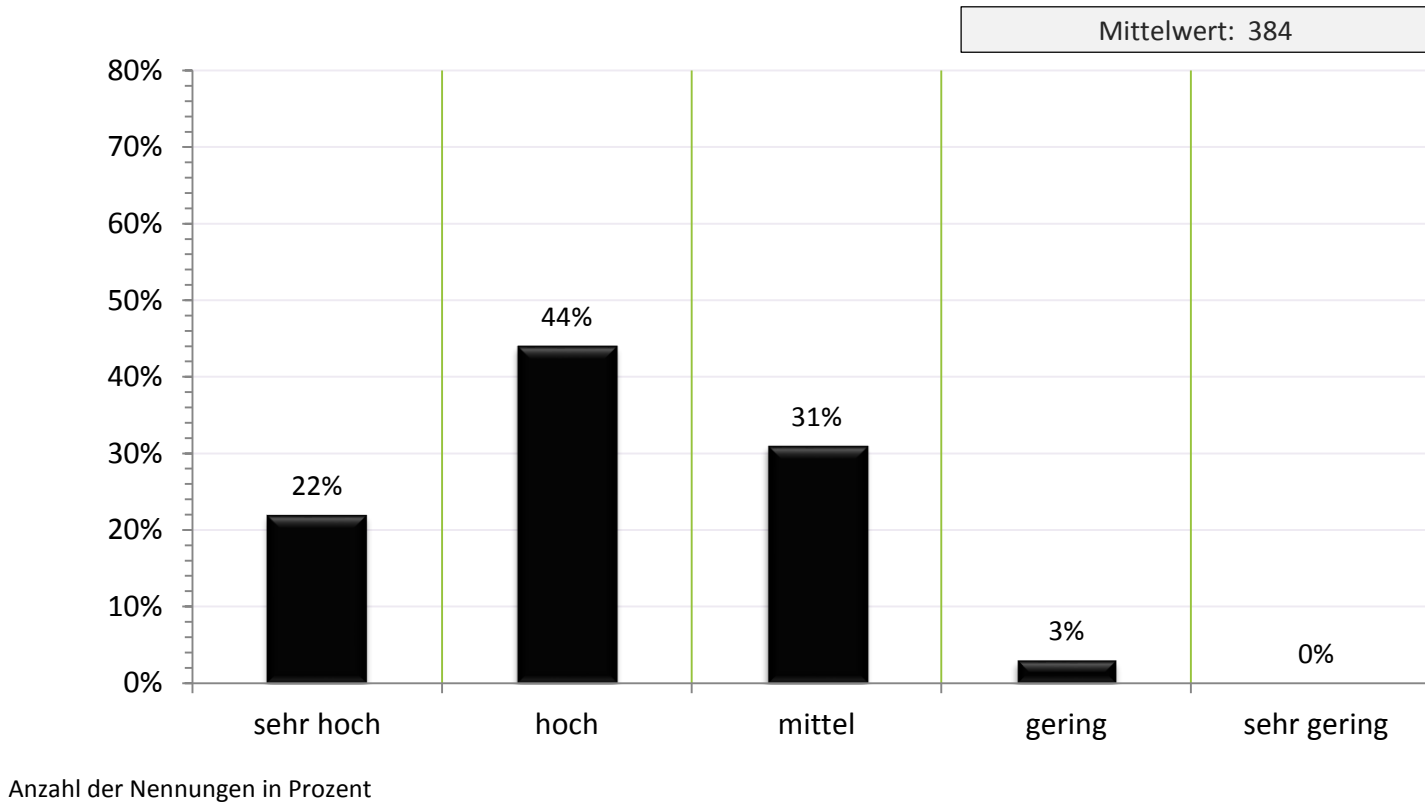
Anzahl der Nennungen in Prozent

Automotive: Rang 4



► ROI Management Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

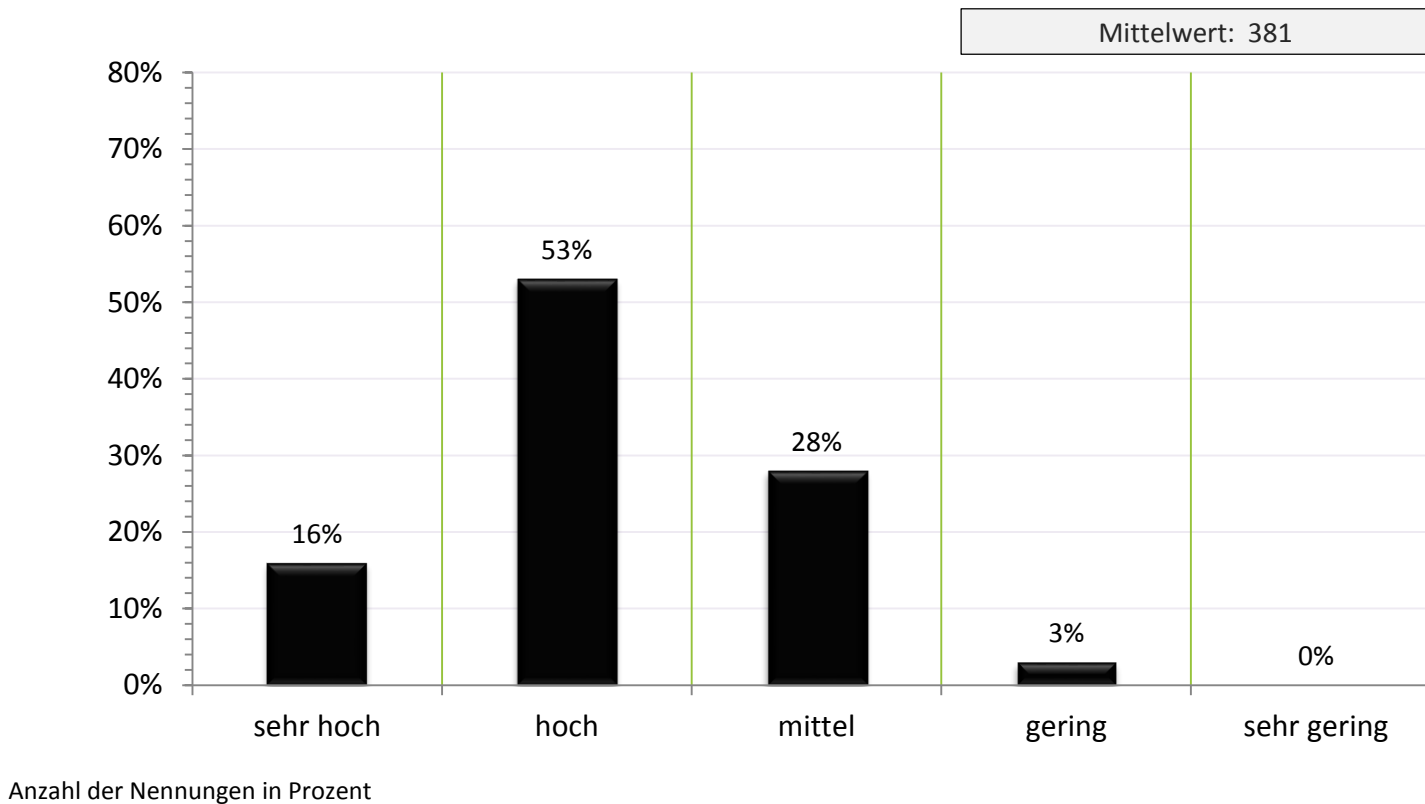


Automotive: Rang 5



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Top 5: Energiewirtschaft

"Spielregeln" der Energieversorgungsbranche, ihrer Absatz- und Beschaffungsmärkte, ihrer Geschäftsmodelle und Technologien etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Advisory House	428	74
2	McKinsey & Company	396	81
3	Boston Consulting Group	394	87
4	Accenture	391	86
5	KWP Consulting Group	386	86
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

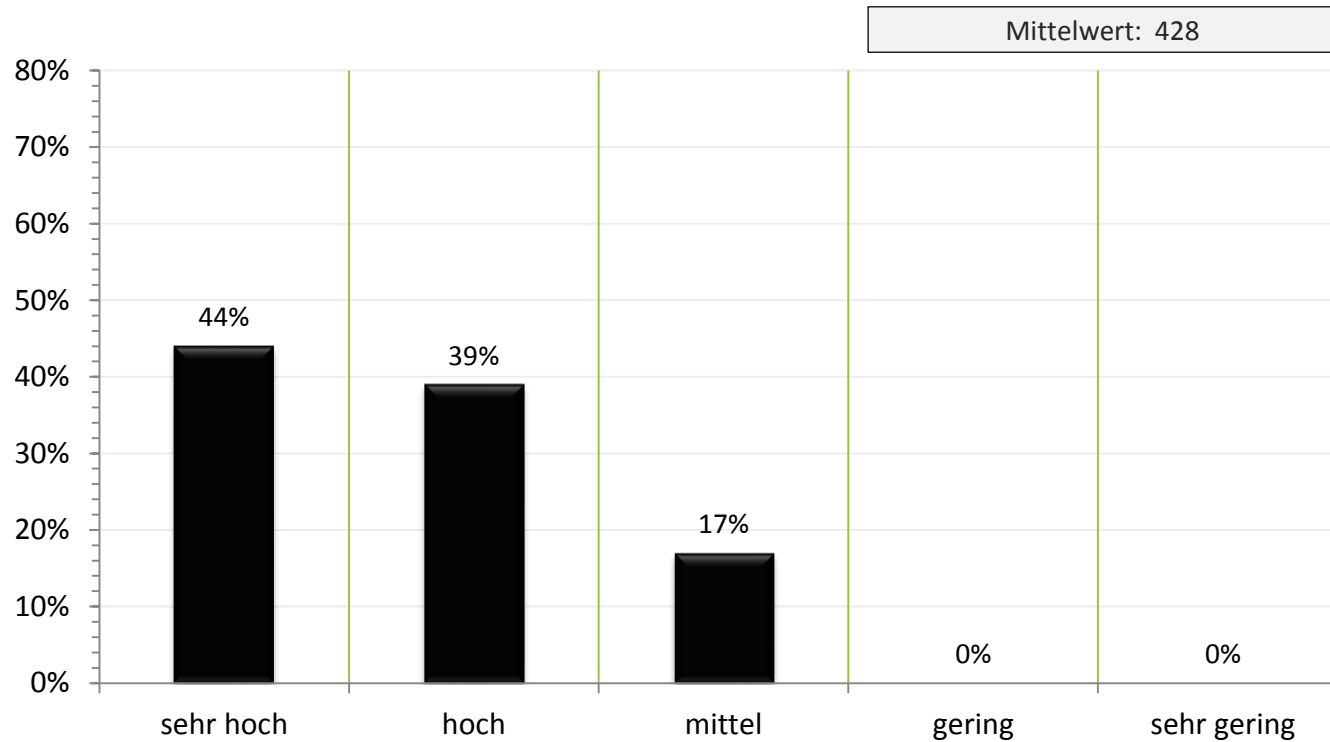
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Energiewirtschaft: Rang 1



► The Advisory House

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



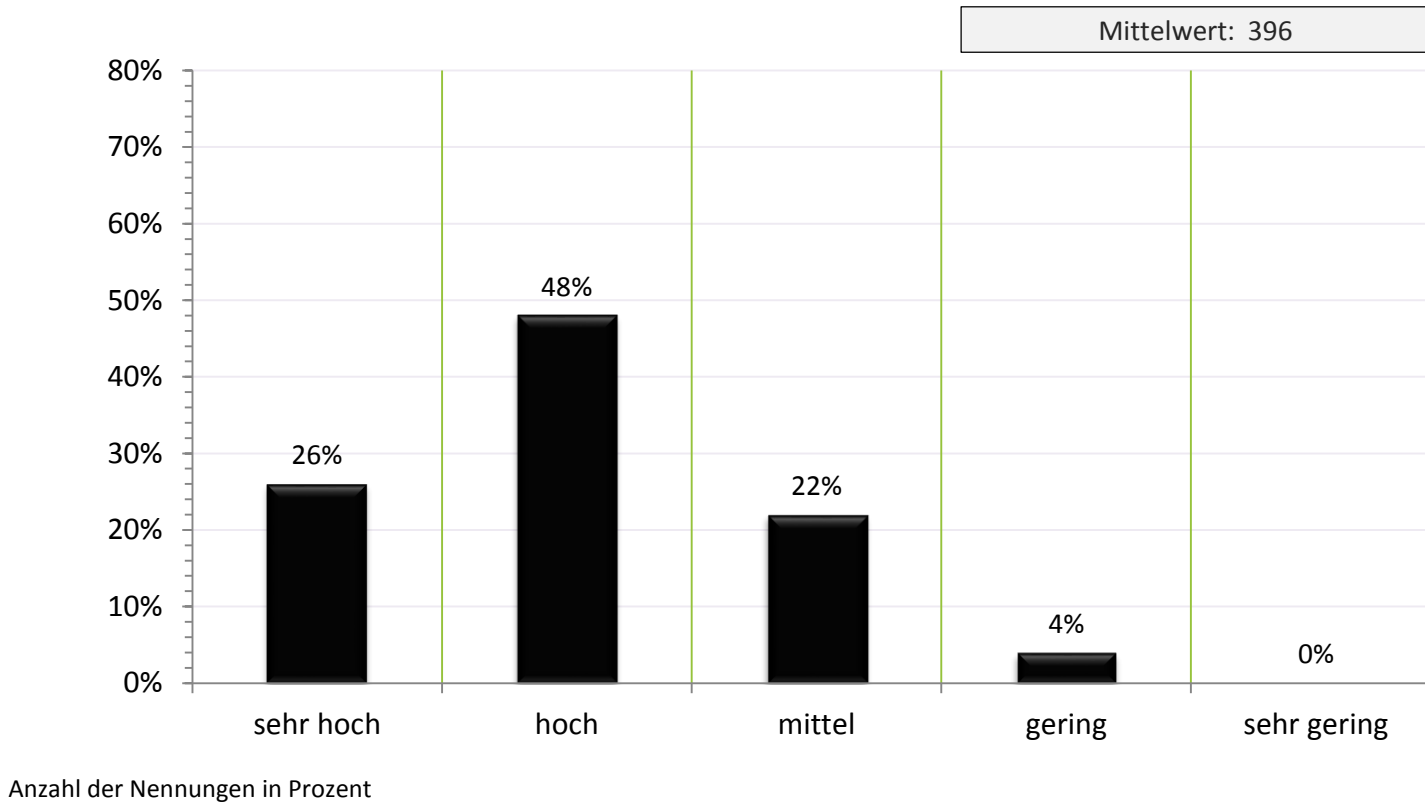
Anzahl der Nennungen in Prozent

Energiewirtschaft: Rang 2



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

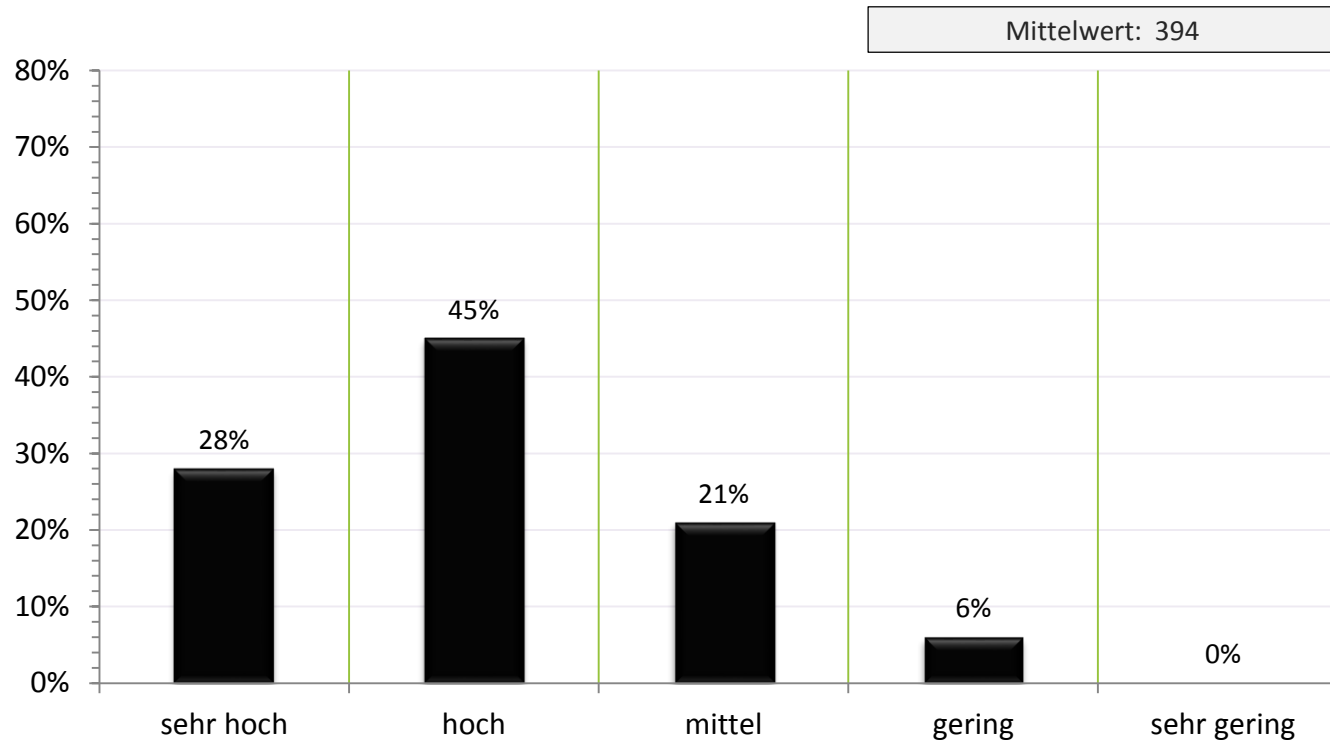


Energiewirtschaft: Rang 3



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



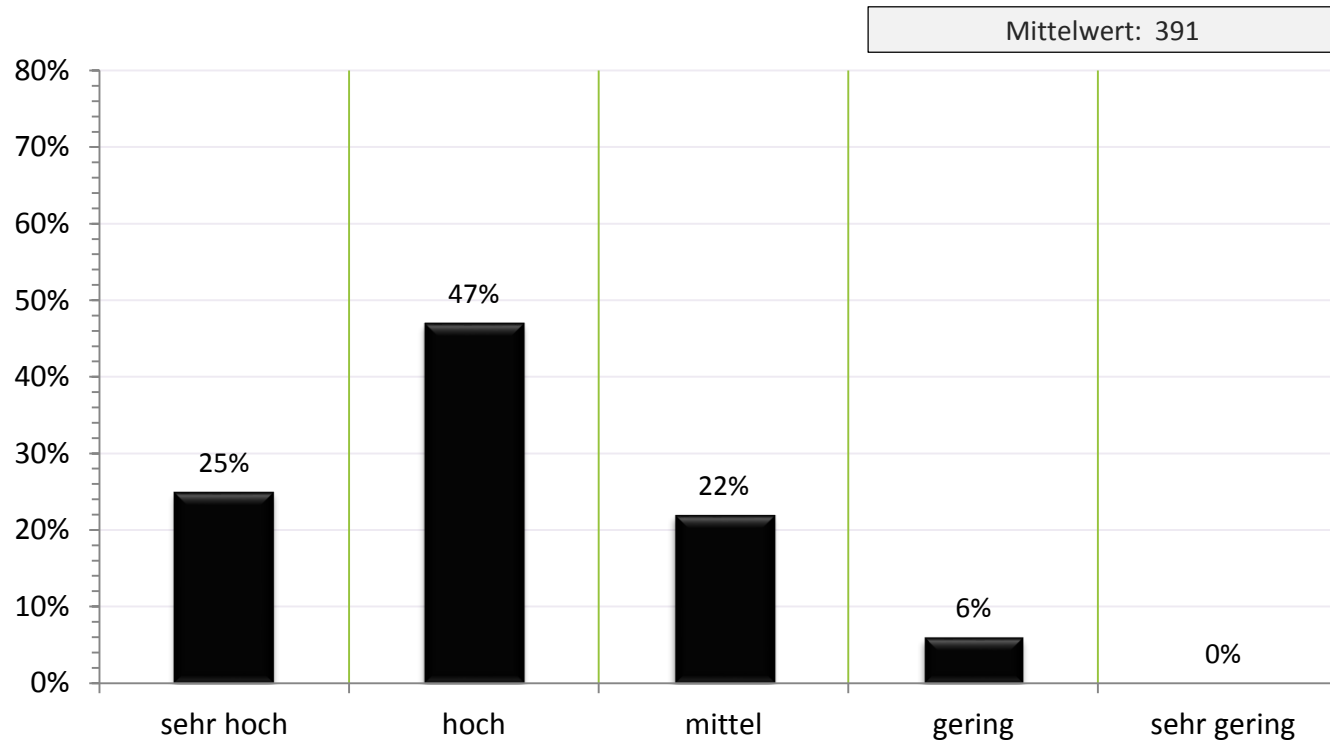
Anzahl der Nennungen in Prozent

Energiewirtschaft: Rang 4



► Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



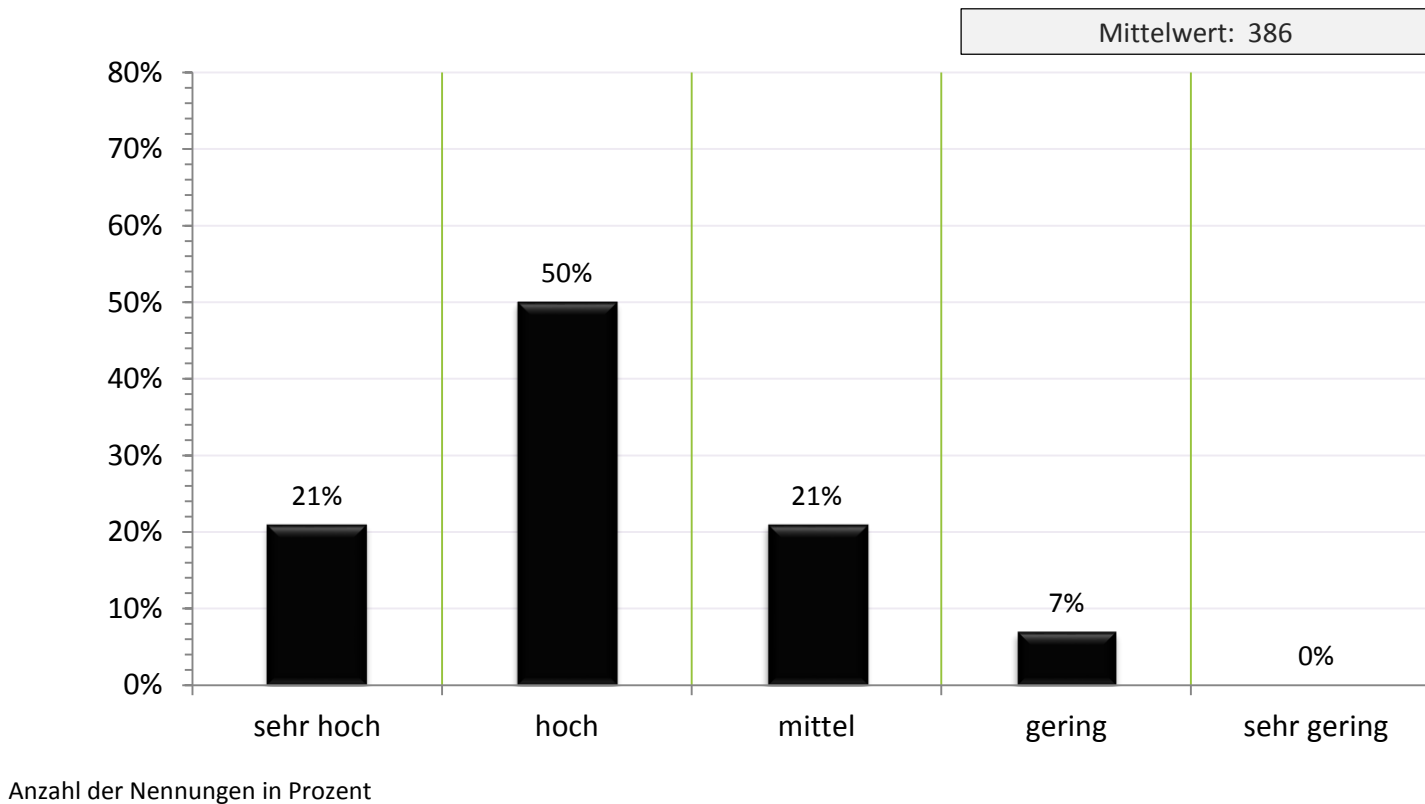
Anzahl der Nennungen in Prozent

Energiewirtschaft: Rang 5



► KWP Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Top 5: Telekommunikation & Medien

"Spielregeln" der Telekom- und Medienbranche, ihrer Absatz- und Beschaffungsmärkte, ihrer Geschäftsmodelle und Technologien etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Solon Management Consulting	416	81
2	McKinsey & Company	398	98
3	Boston Consulting Group	381	95
4	Accenture	373	90
5	Arthur D. Little	372	75
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

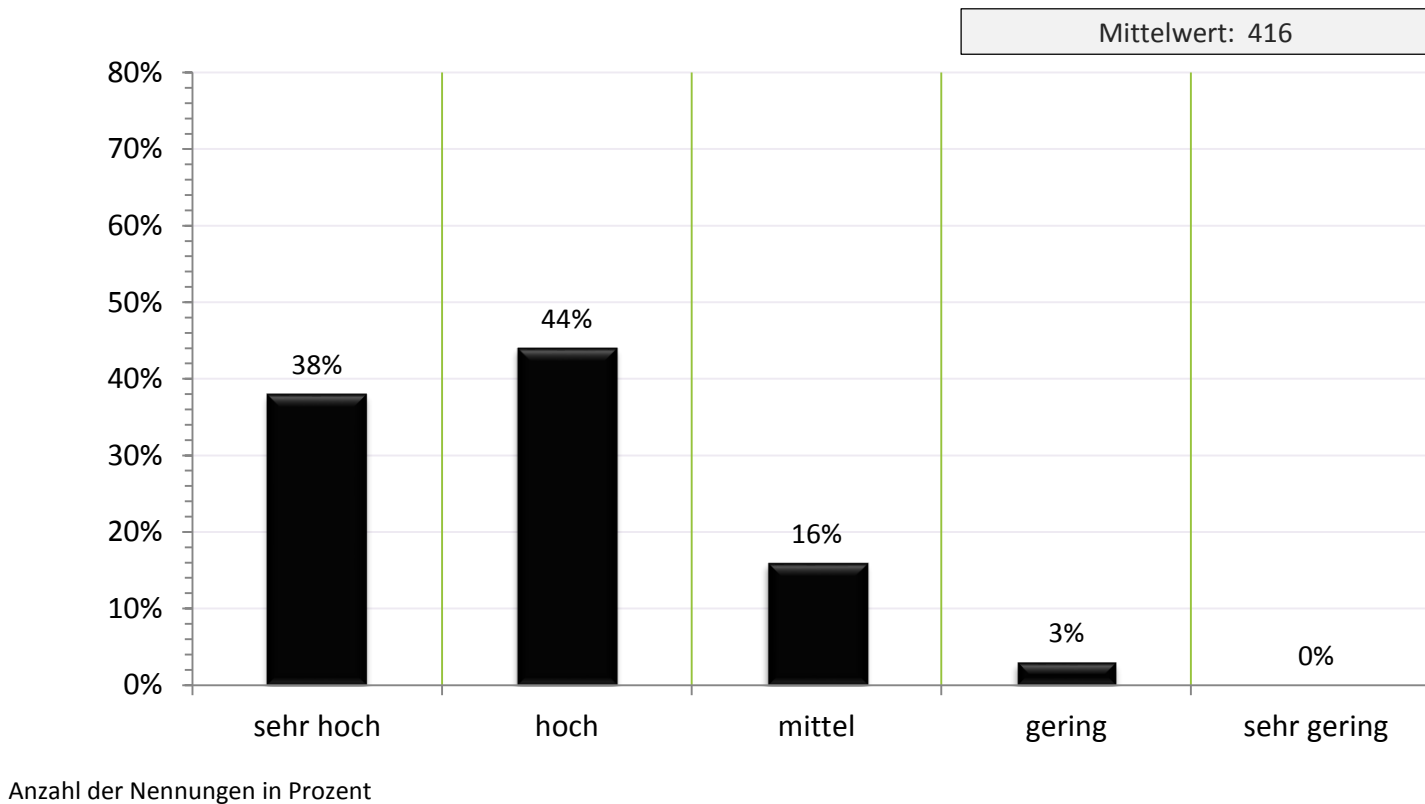
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Telekommunikation & Medien: Rang 1



► Solon Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

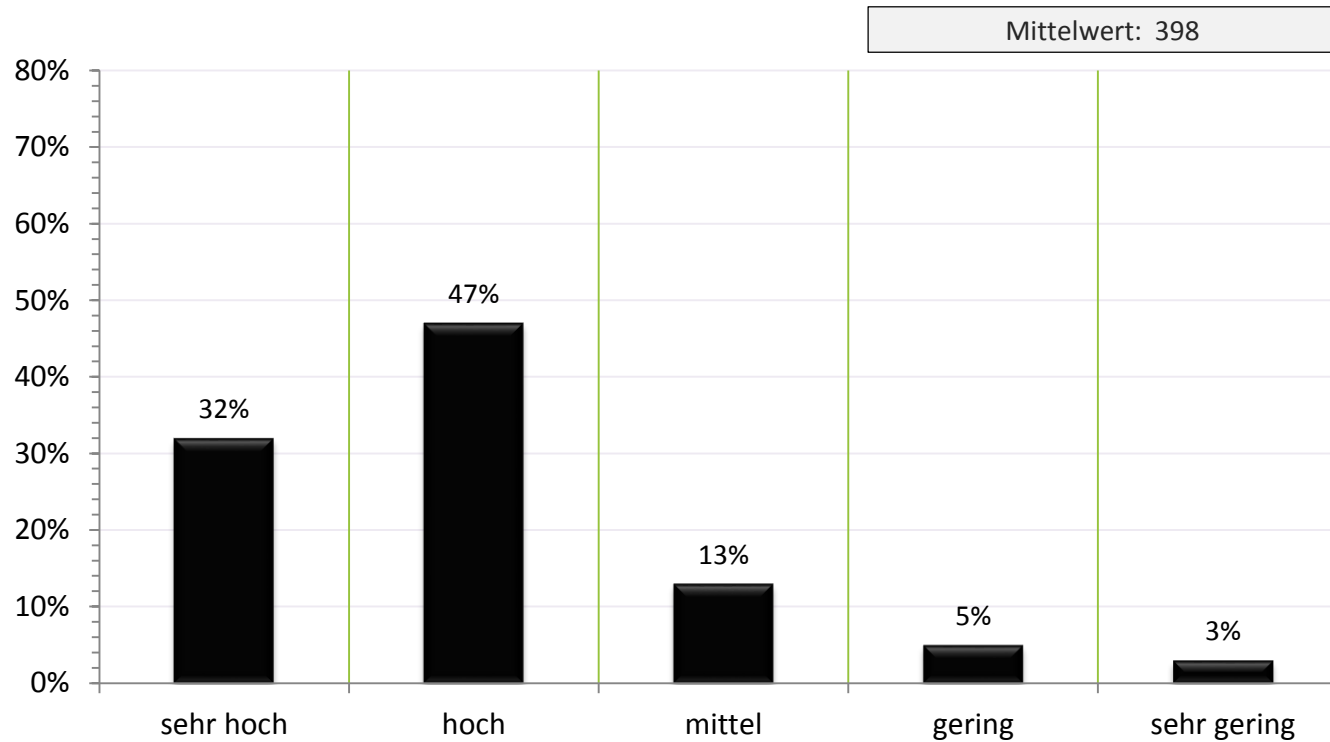


Telekommunikation & Medien: Rang 2



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



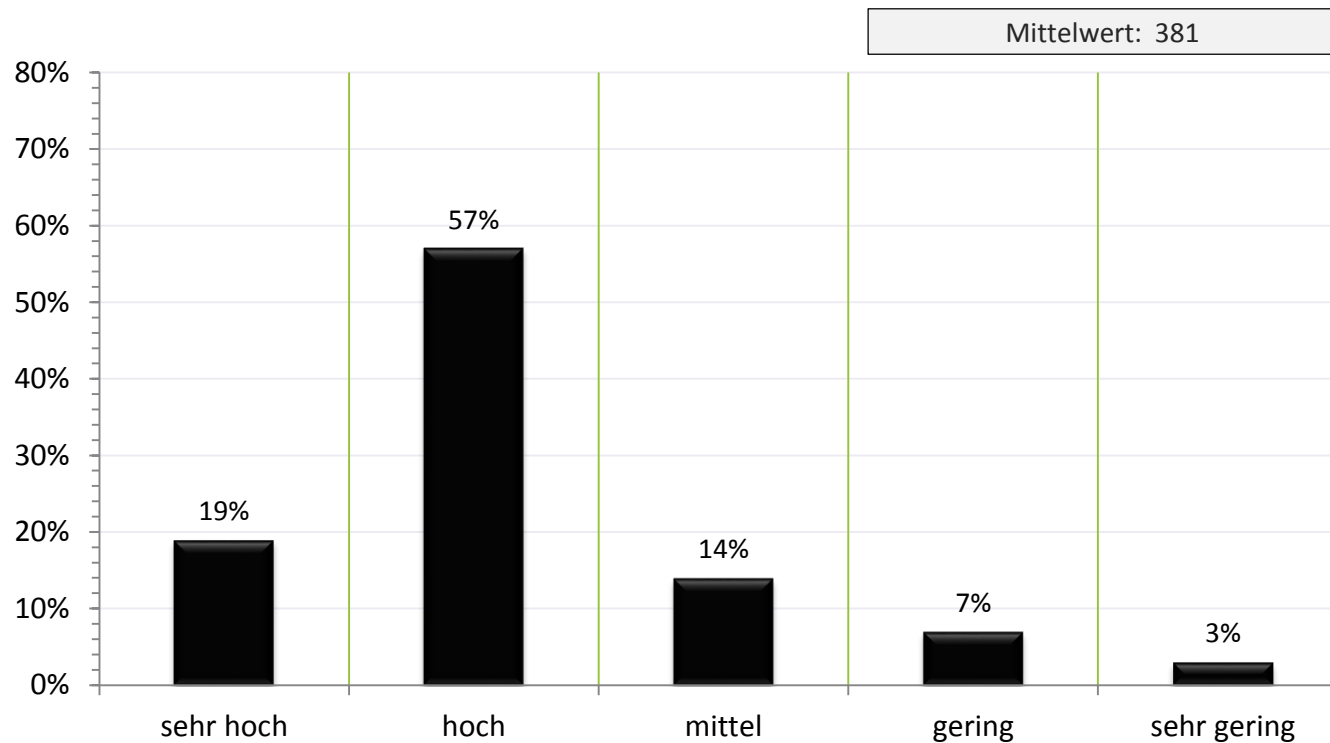
Anzahl der Nennungen in Prozent

Telekommunikation & Medien: Rang 3



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



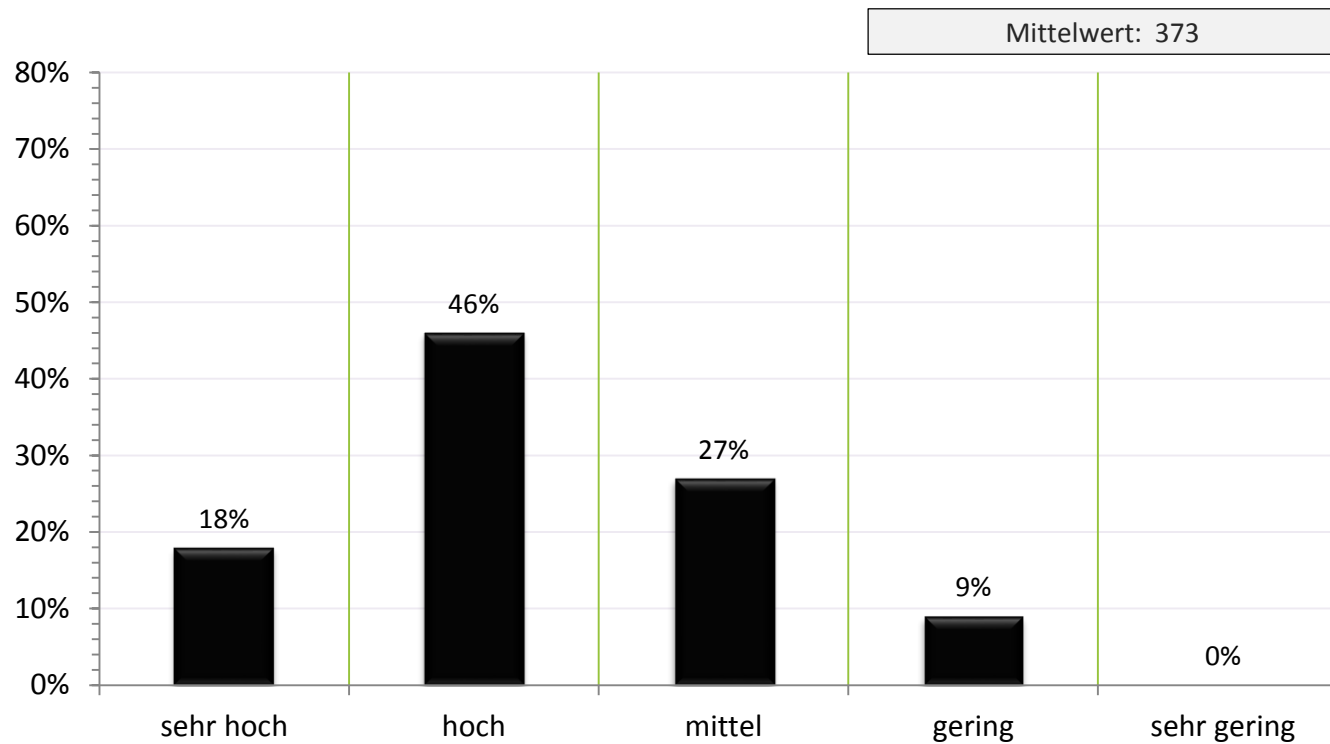
Anzahl der Nennungen in Prozent

Telekommunikation & Medien: Rang 4



► Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



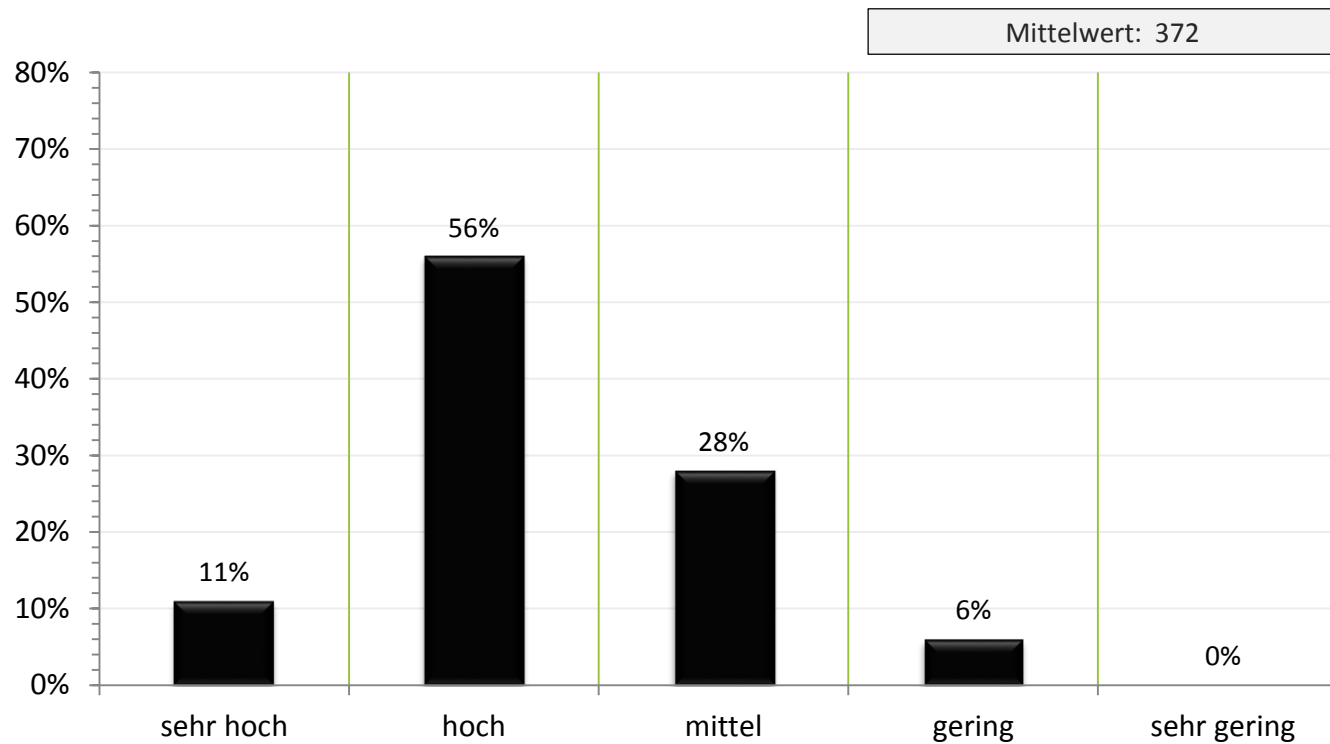
Anzahl der Nennungen in Prozent

Telekommunikation & Medien: Rang 5



► Arthur D. Little

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Logistik & Transport

"Spielregeln" der Logistik- und Transportbranche, ihrer Absatz- und Beschaffungsmärkte, ihrer Geschäftsmodelle und Technologien etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	M2P Consulting	411	80
2	Boston Consulting Group	410	79
3	McKinsey & Company	396	77
4	Roland Berger	377	84
5	Accenture	350	97
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

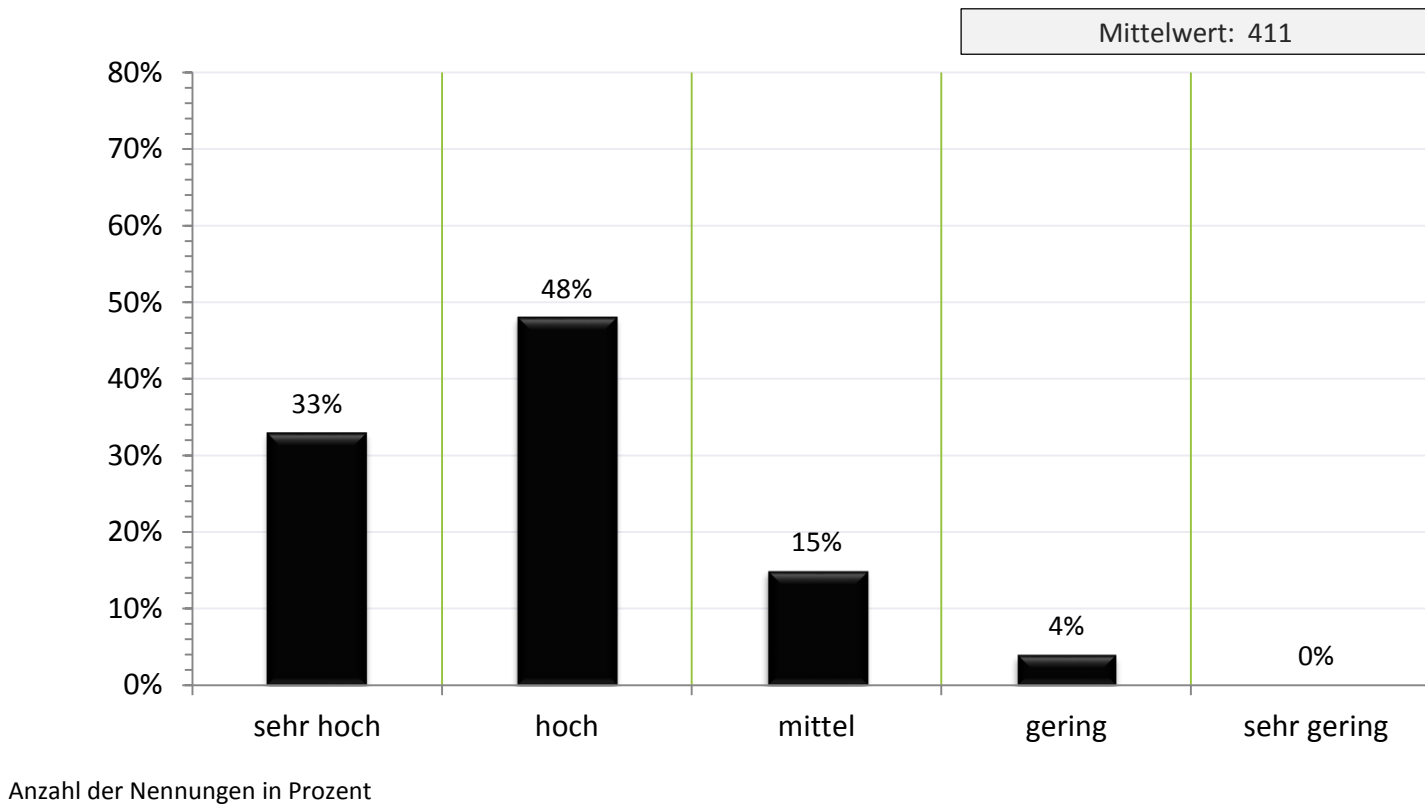
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Logistik & Transport: Rang 1



► M2P Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

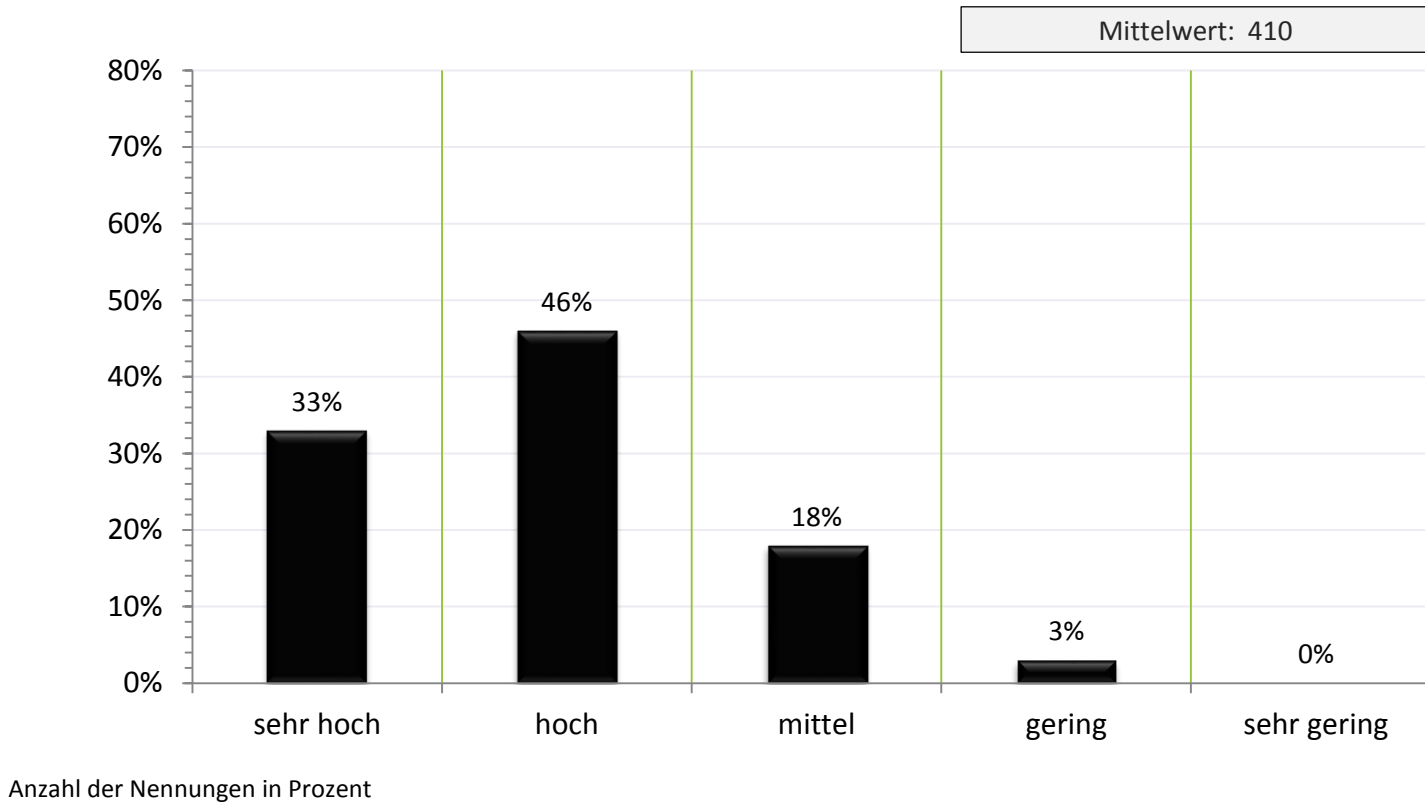


Logistik & Transport: Rang 2



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

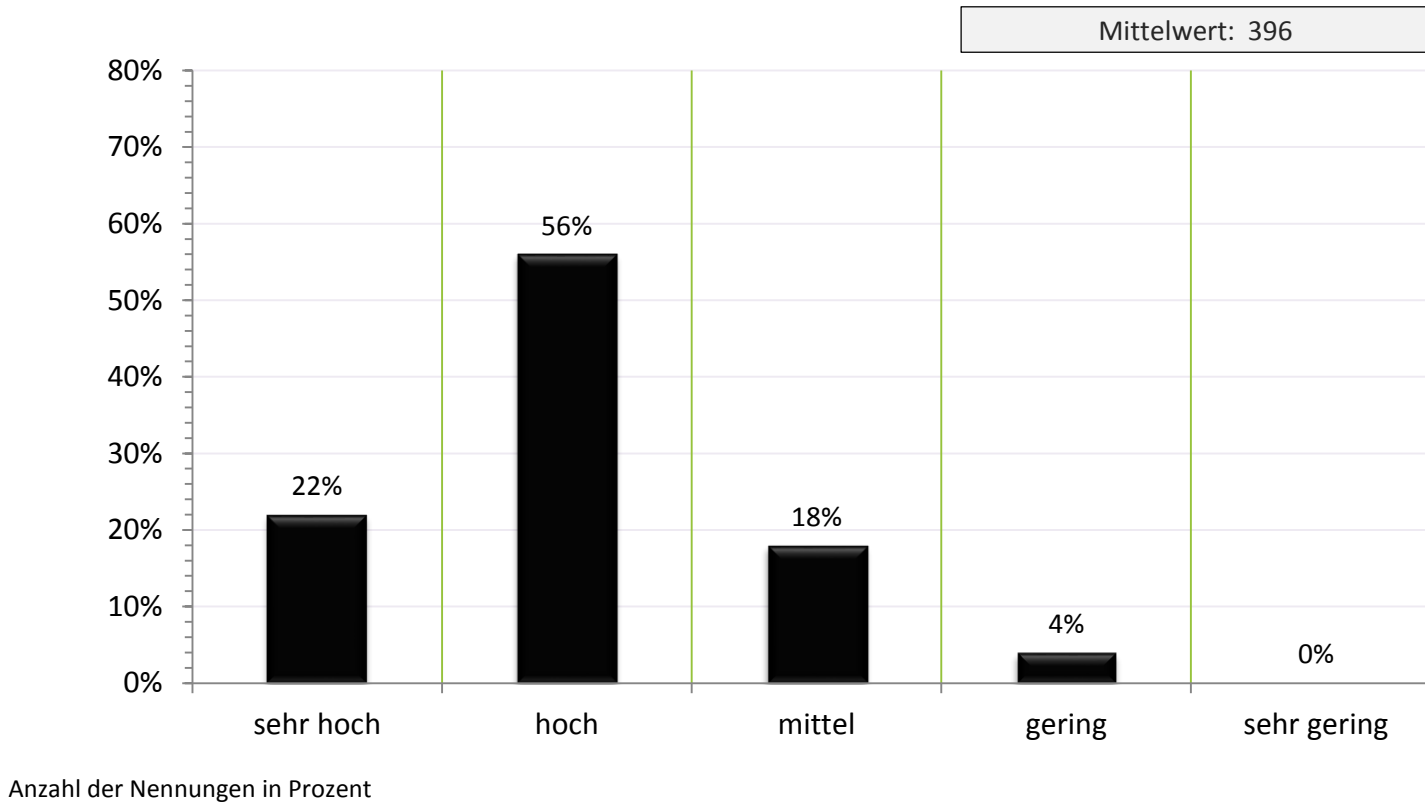


Logistik & Transport: Rang 3



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

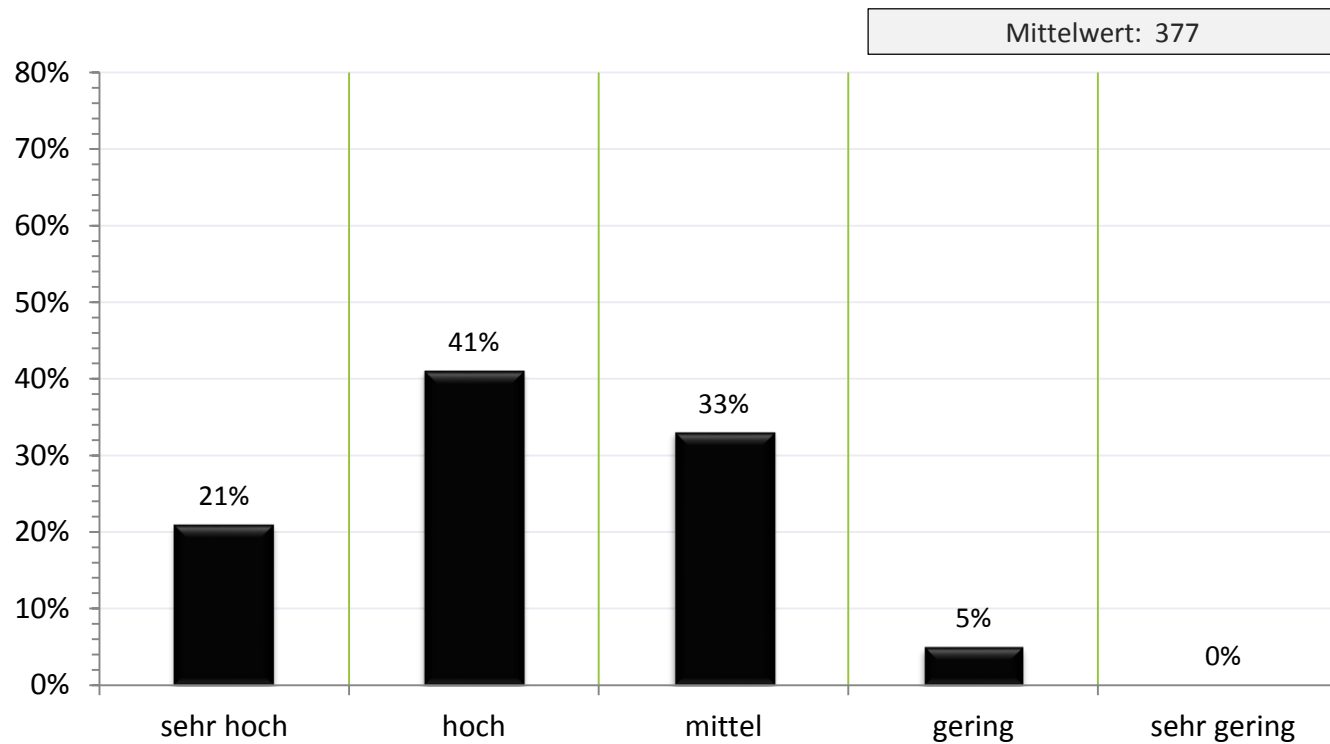


Logistik & Transport: Rang 4



► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



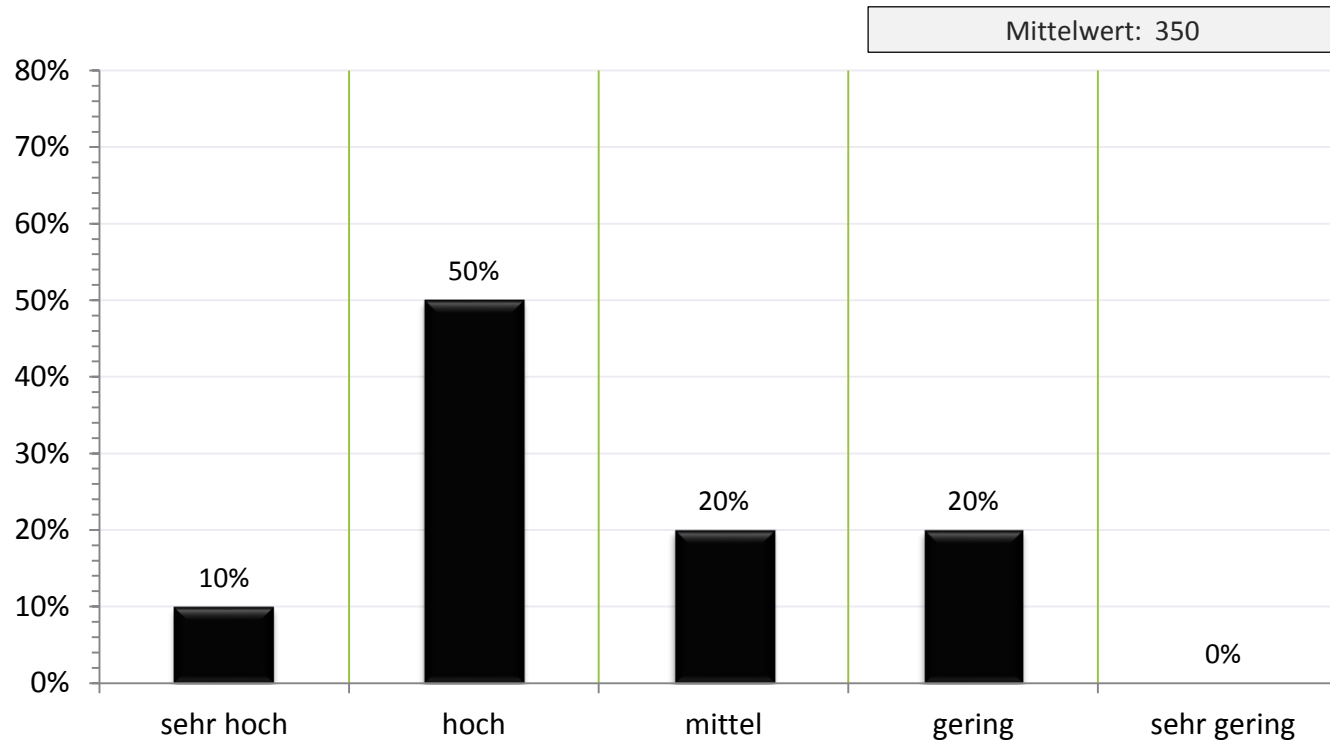
Anzahl der Nennungen in Prozent

Logistik & Transport: Rang 5



► Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



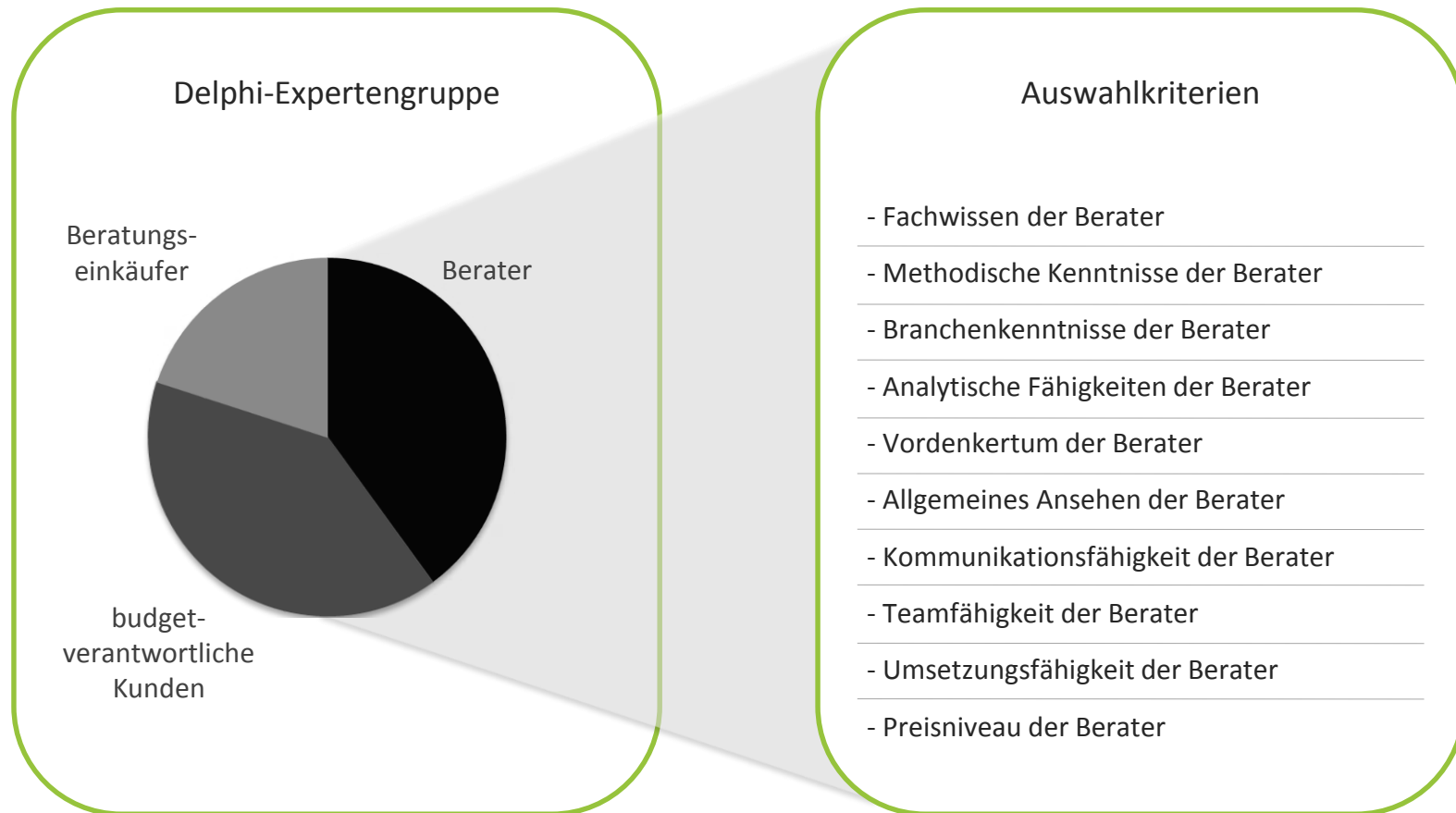
Anzahl der Nennungen in Prozent

Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	98
5	Profile der Hidden Champions	156

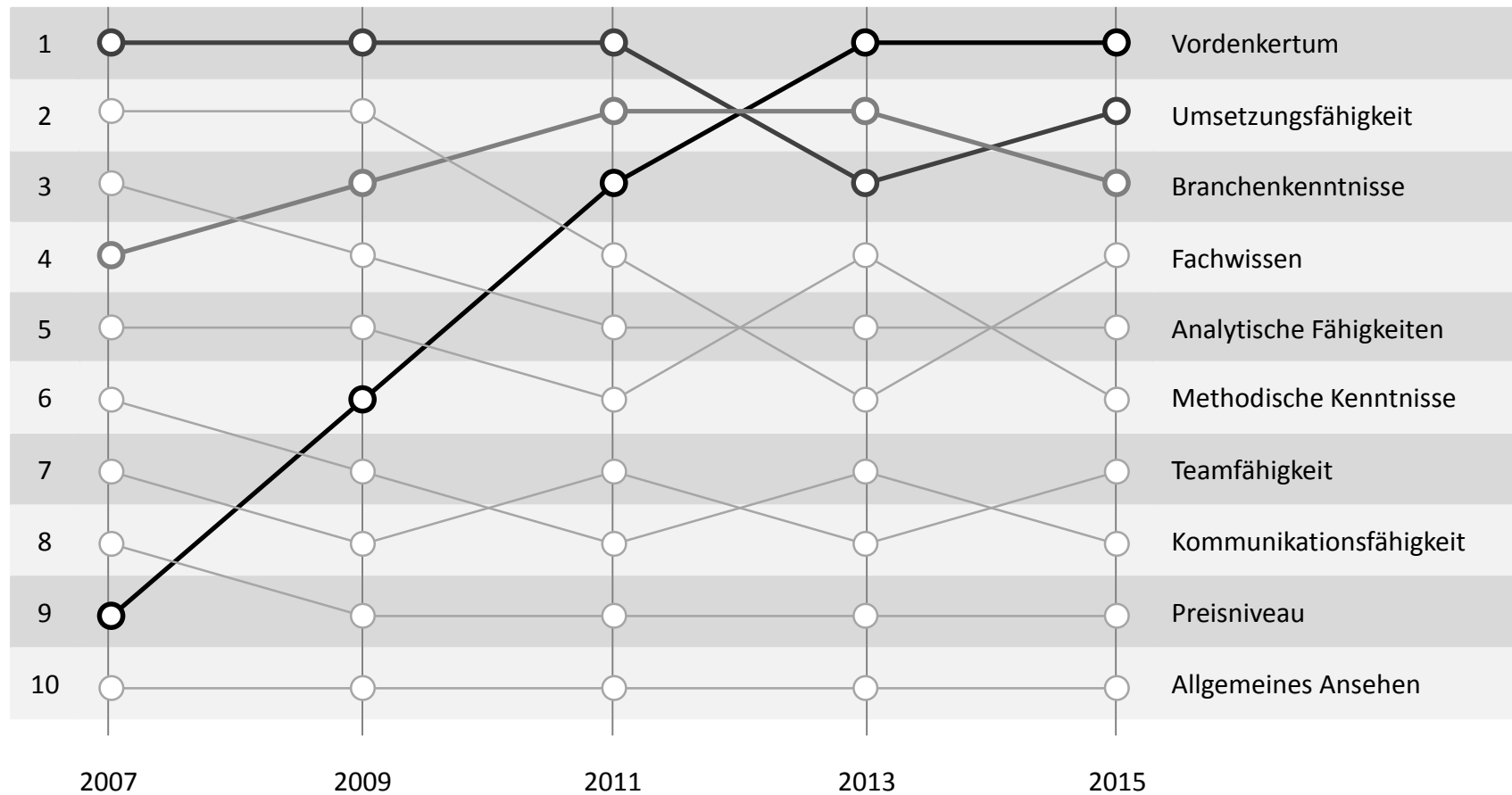


Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl eines Managementberaters wurden in einer Delphi-Befragung gemeinsam mit Beratern und ihren Kunden definiert



Quelle: WGMB 2007

Im Zeichen volatiler Märkte erhofft man sich von Beratern vor allem zukunftsweisende, praktikable Lösungen mit fundierter Branchenkenntnis



Die betrachteten Berater im Überblick

Ranking

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

= bester Berater

Vordenkertum
Umsetzungsfähigkeit
Branchenkenntnisse*
Fachwissen
Analytische Fähigkeiten
Methodische Kenntnisse
Teamfähigkeit
Kommunikationsfähigkeit
Preisniveau

McKinsey	BCG	Roland Berger	Barkawi	Batten	Homburg	Horváth	Infront	Kerkhoff	ROI	Staufen	TMG	undconsorten	Advisory House	Berylls	M2P	Solon
2	1						3									
						2		1					3			
3				1	2											
						1								2		3
1	2					3										
				3								2		1		
				1			2						3			
						3	1					2				
					3		2								1	

Anmerkung: Im Folgenden werden McKinsey, BCG, Roland Berger und die Hidden Champions betrachtet

* in dieser Kategorie werden ausschließlich „Branchengeneralisten“ aufgeführt, also keine Berater, die sich auf einzelne Branchen spezialisiert haben

Top 5: Vordenkertum

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Vordenkertum

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Boston Consulting Group	395	80
2	McKinsey & Company	393	81
3	Infront Consulting & Management	388	91
4	The Advisory House	386	99
5	Roland Berger	362	82
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Markteinschätzung:

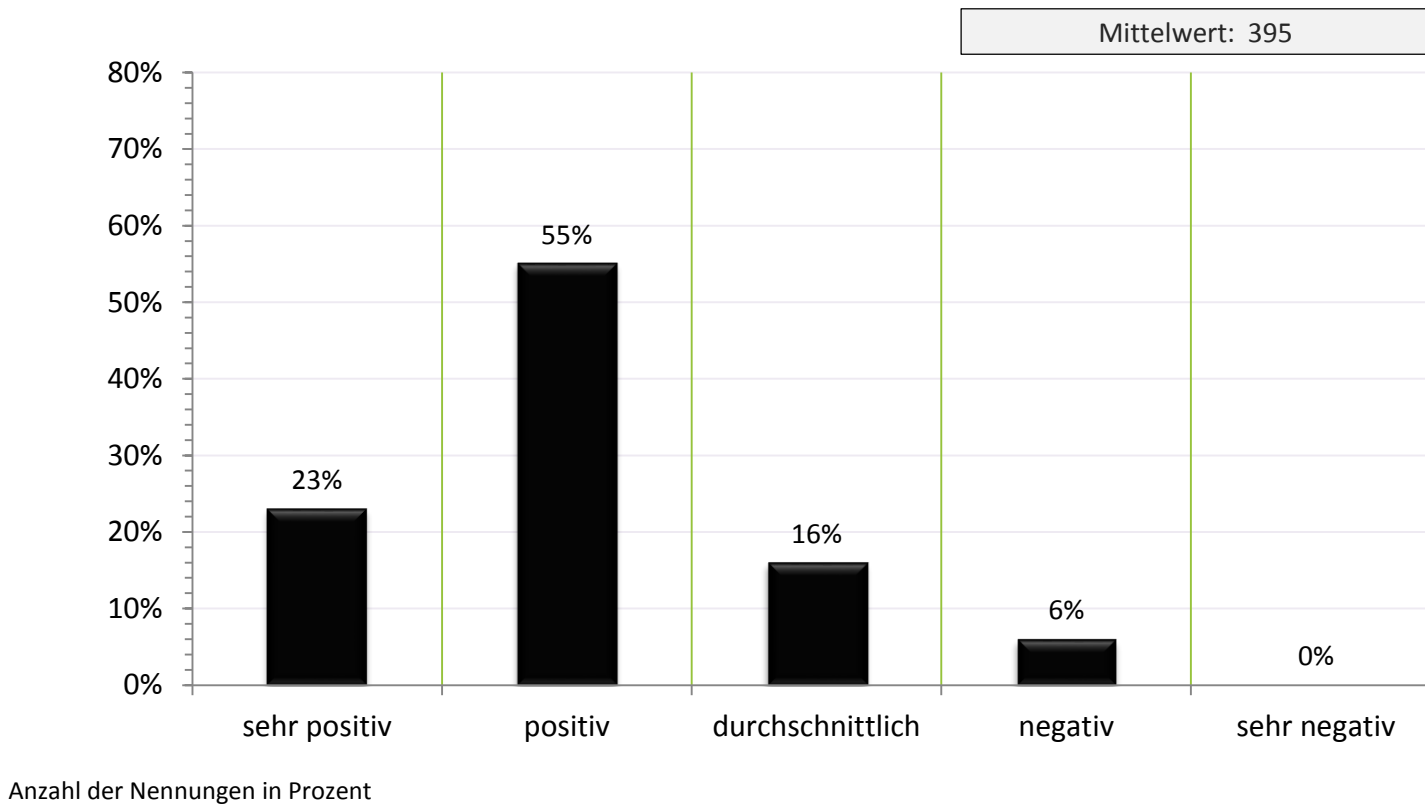
500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Vordenkertum: Rang 1



► Boston Consulting Group

Markteinschätzung

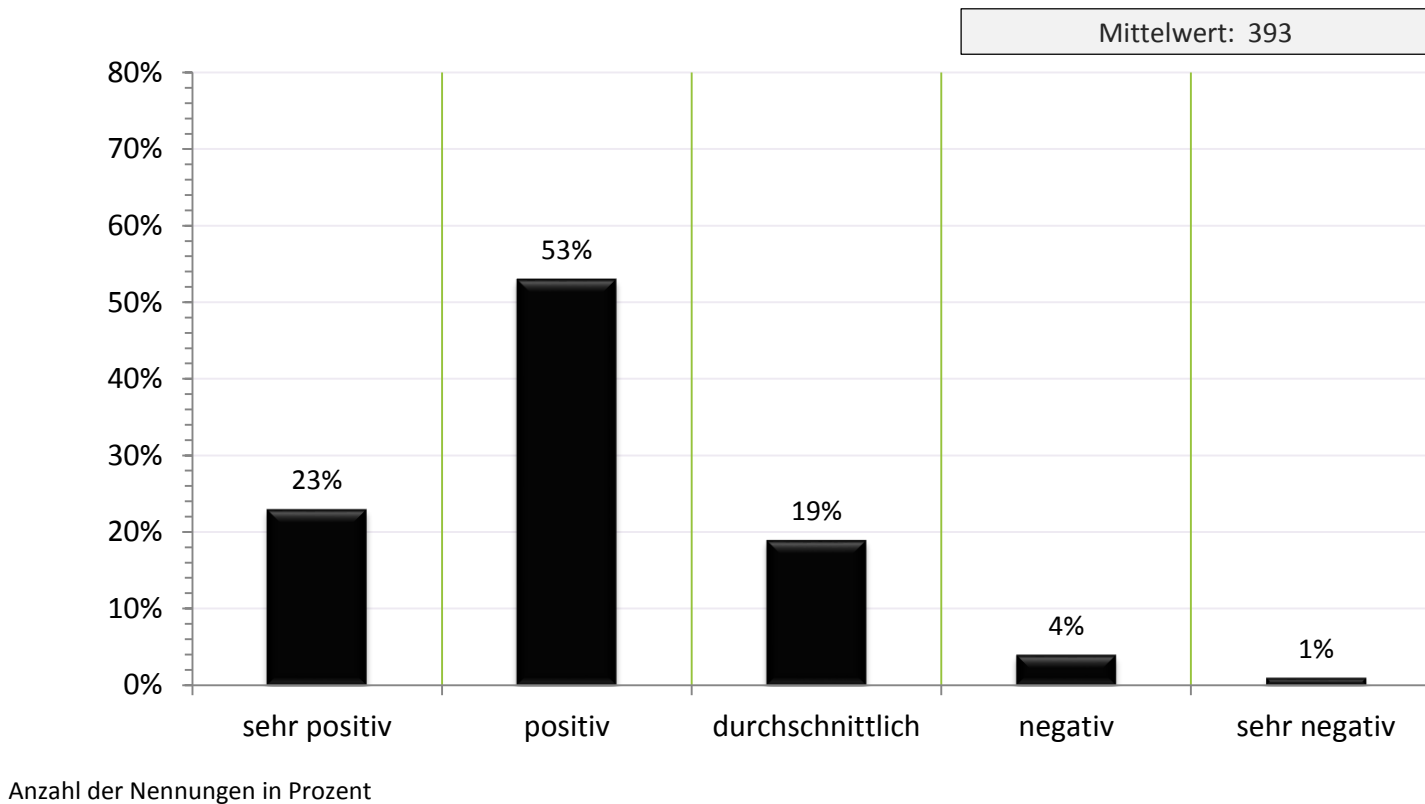


Vordenkertum: Rang 2



► McKinsey & Company

Markteinschätzung

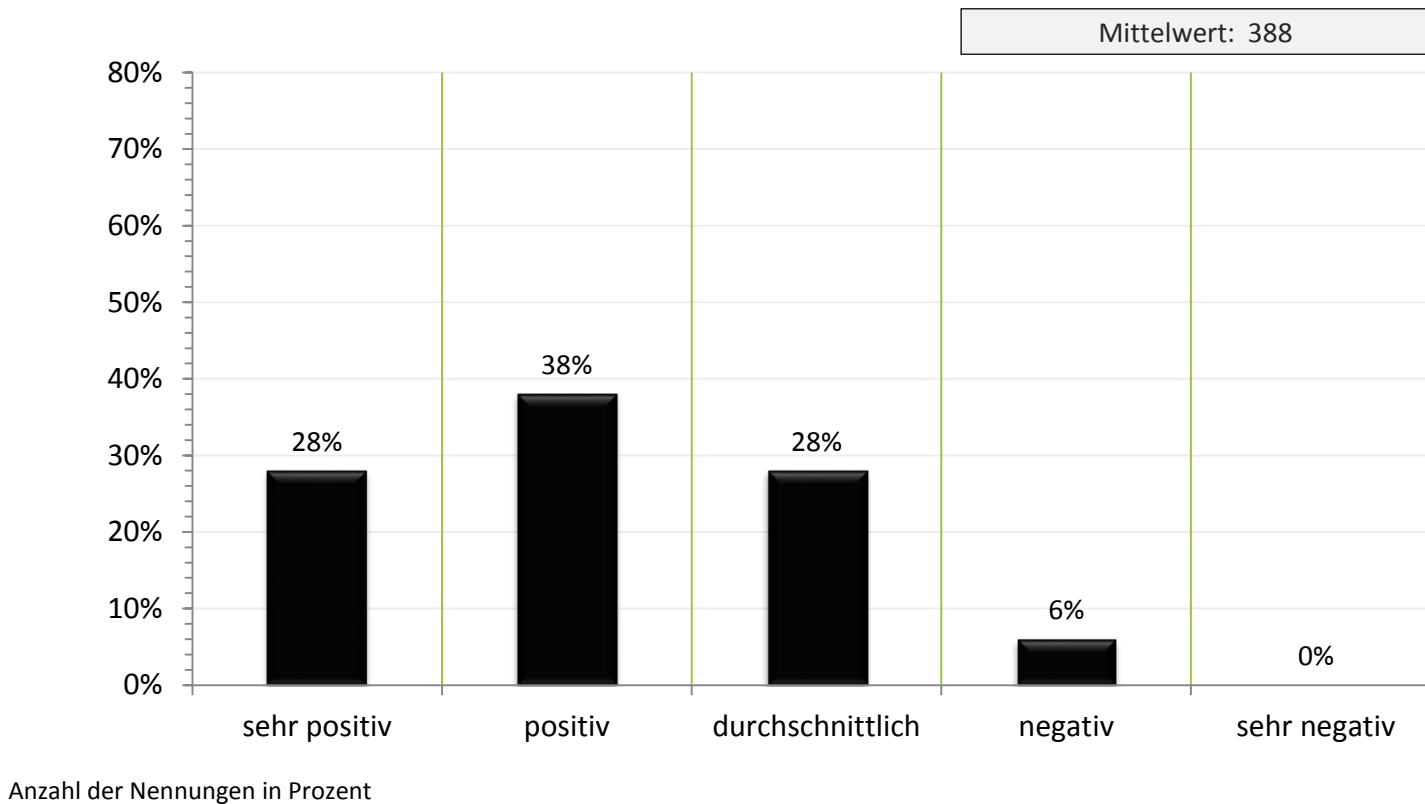


Vordenkertum: Rang 3



► Infront Consulting & Management

Markteinschätzung

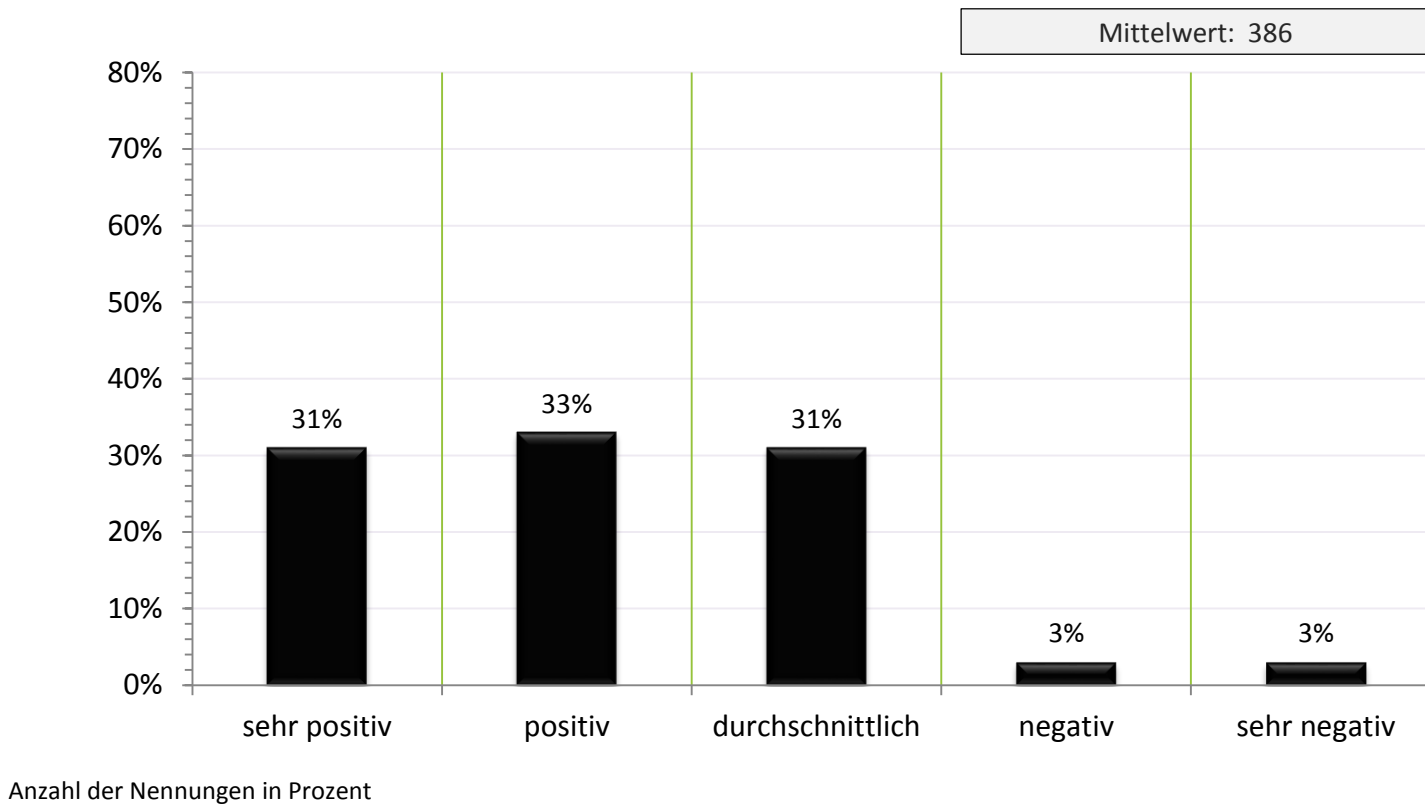


Vordenkertum: Rang 4



► The Advisory House

Markteinschätzung

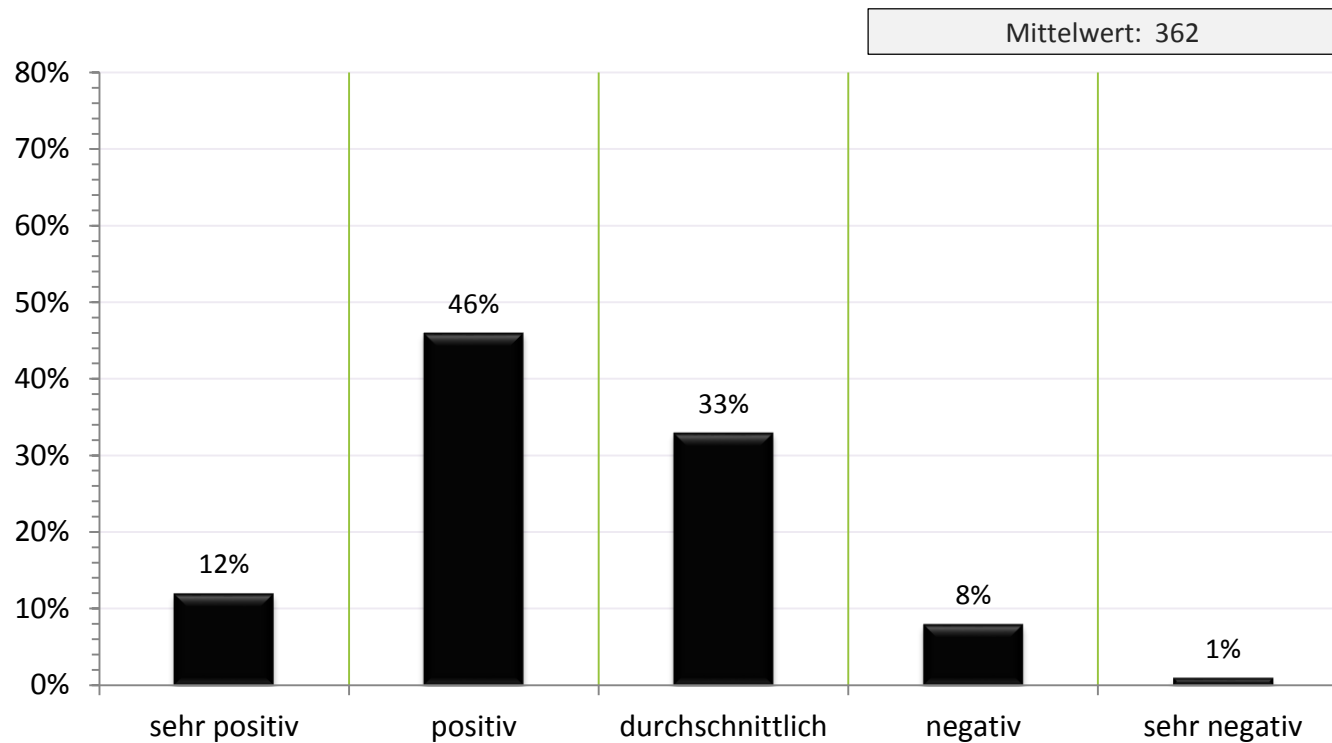


Vordenkertum: Rang 5



► Roland Berger

Markteinschätzung



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Umsetzungsfähigkeit

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Umsetzungsfähigkeit

Markteinschätzung:

500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kerkhoff Consulting	443	77
2	Horváth & Partners	435	85
3	The Advisory House	433	79
4	Homburg & Partner	431	84
5	Batten & Company	428	76
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

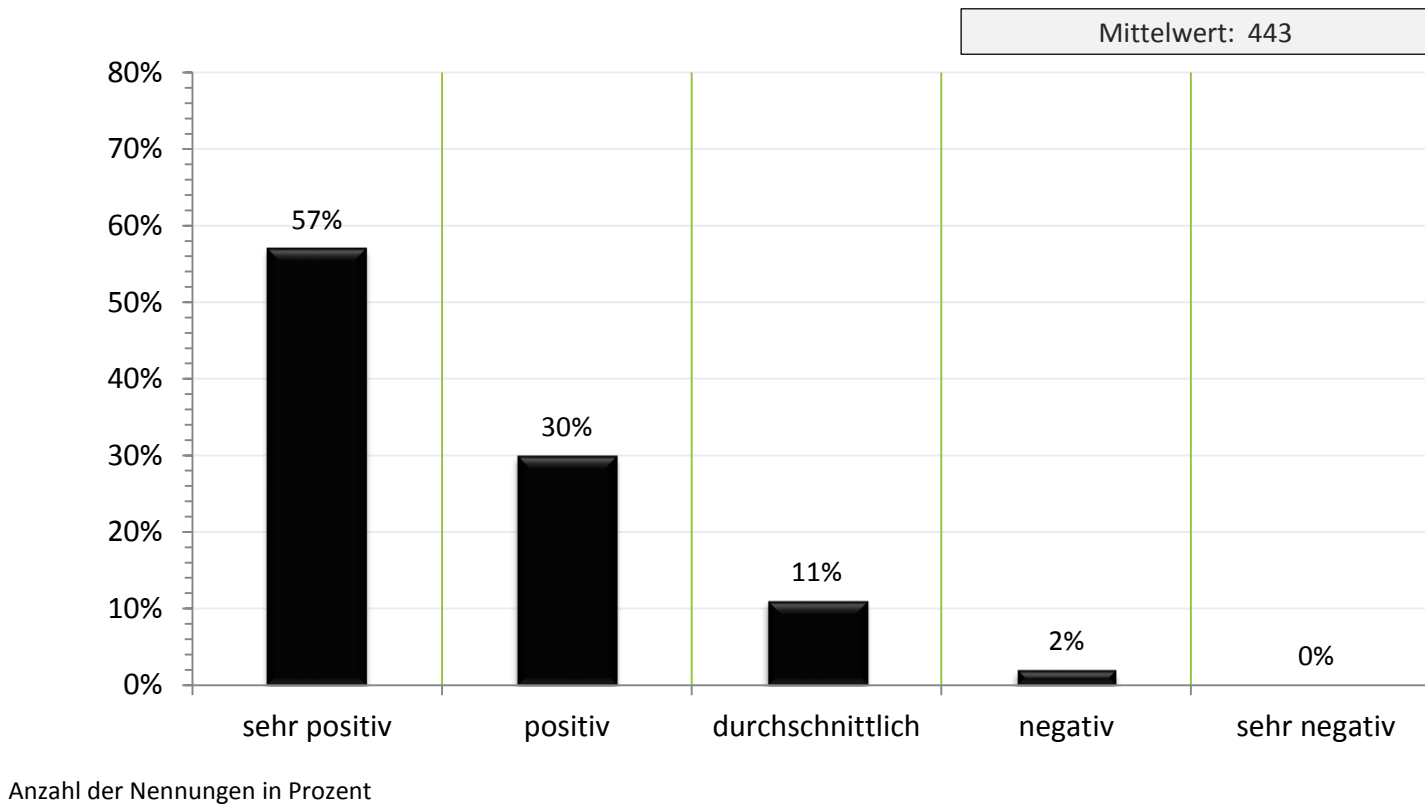
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Umsetzungsfähigkeit: Rang 1



► Kerkhoff Consulting

Markteinschätzung

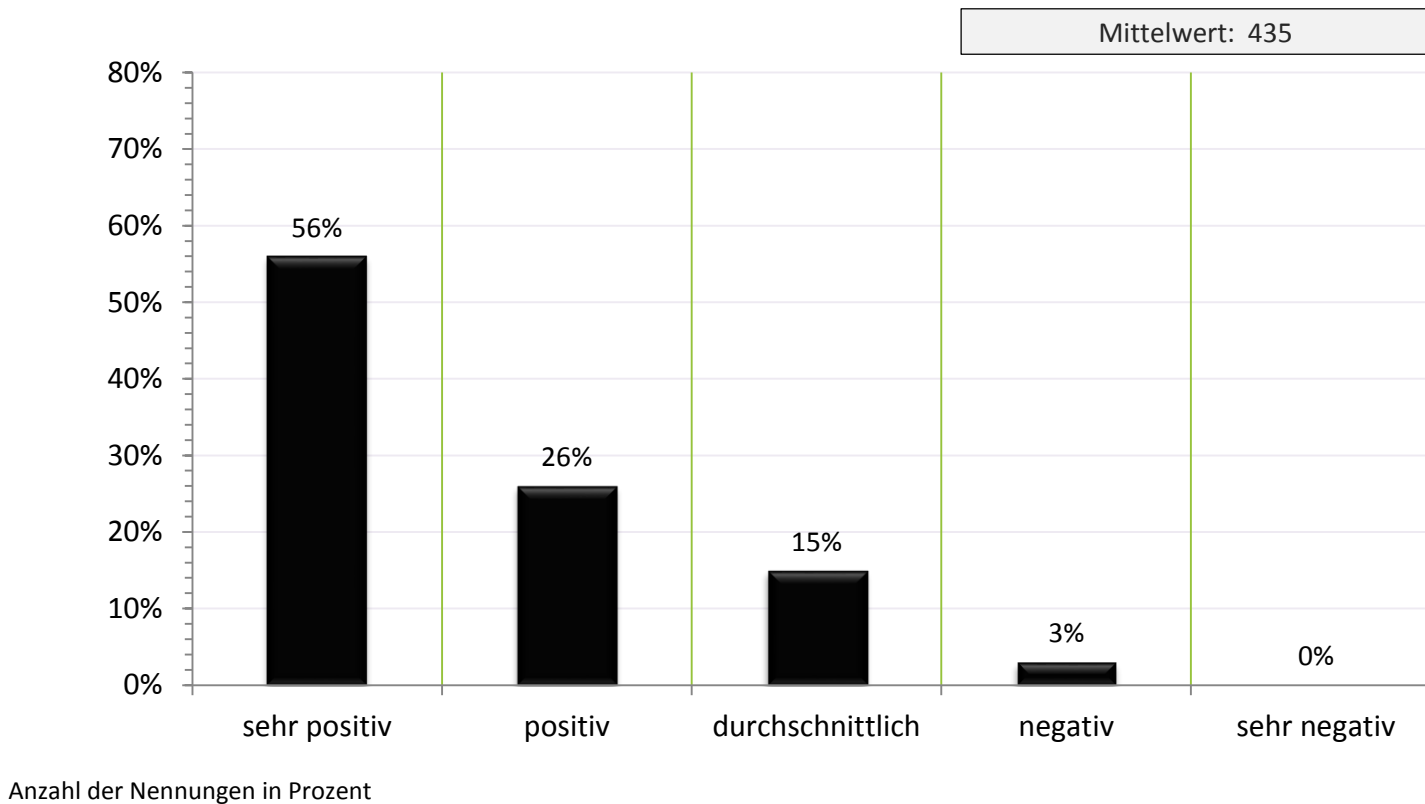


Umsetzungsfähigkeit: Rang 2



► Horváth & Partners

Markteinschätzung

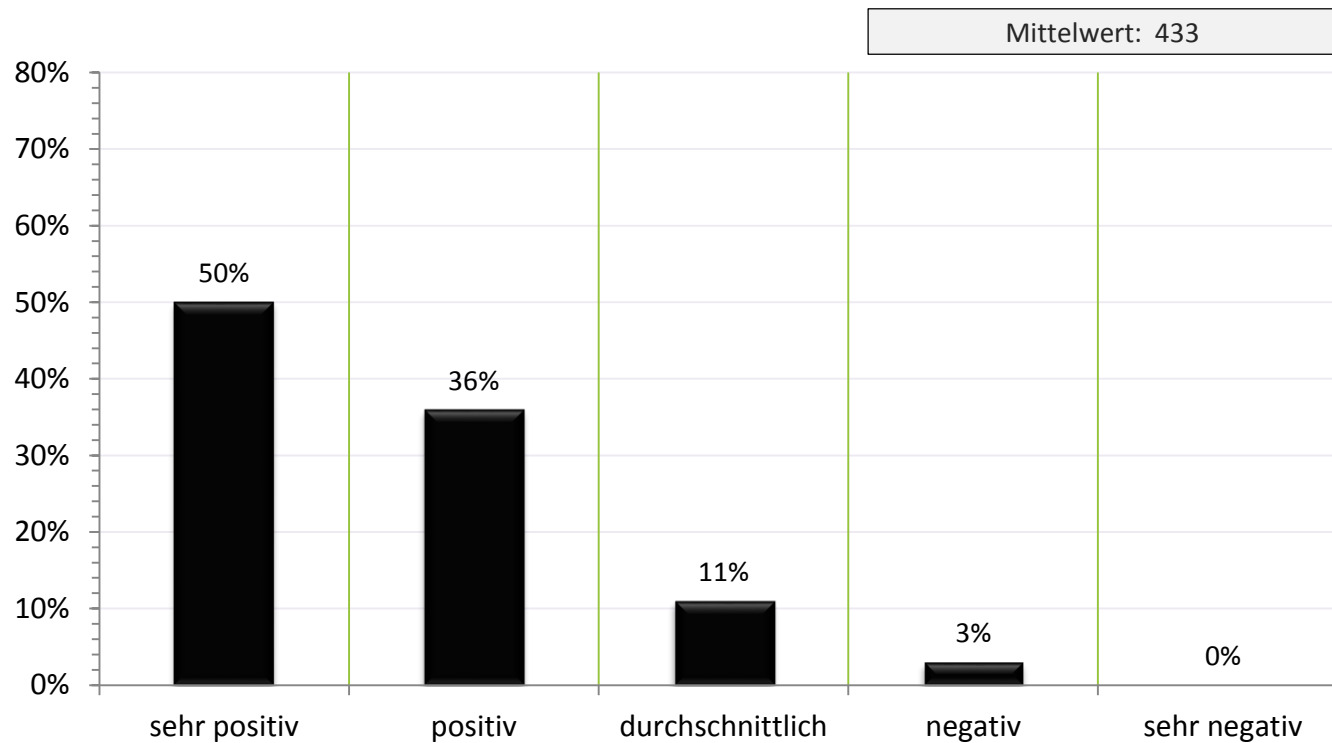


Umsetzungsfähigkeit: Rang 3



► The Advisory House

Markteinschätzung



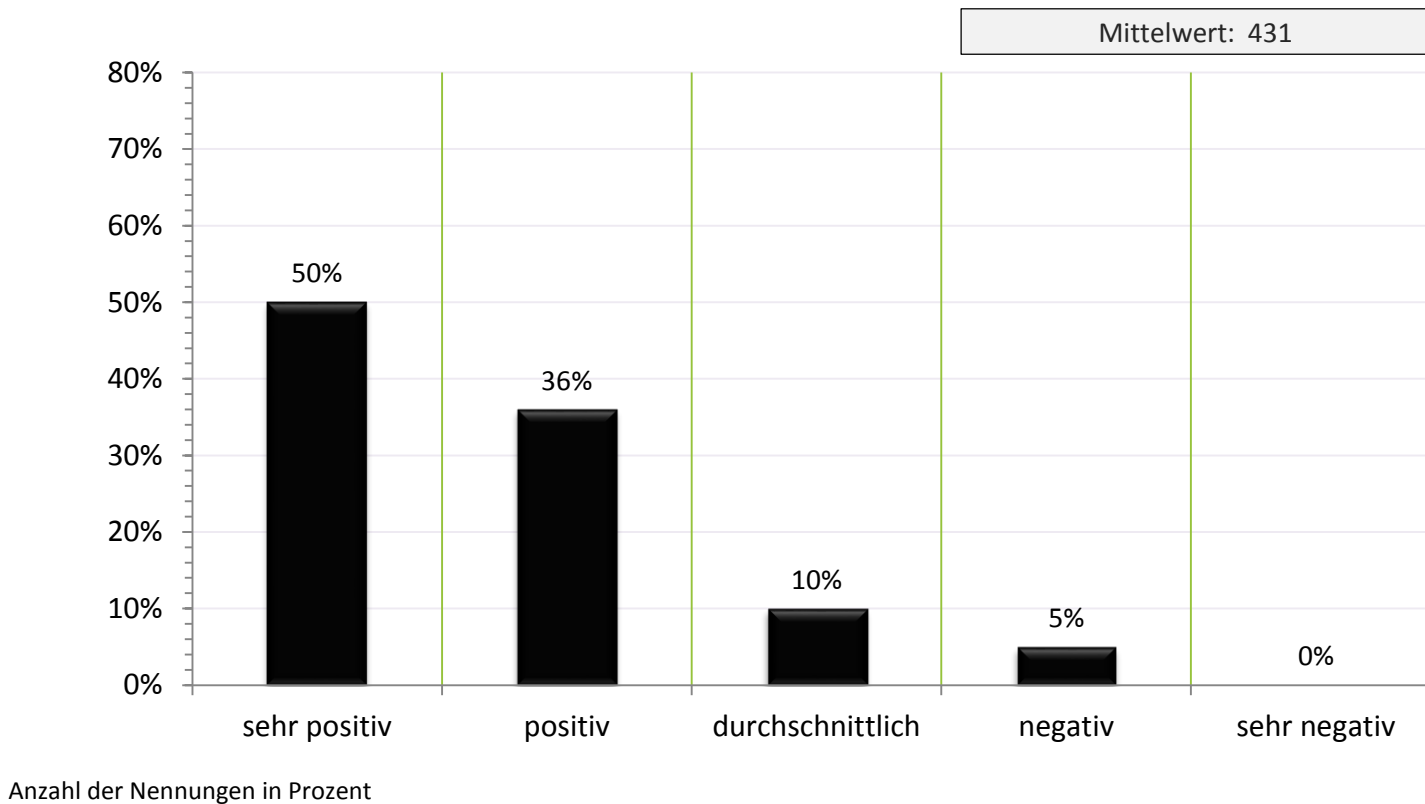
Anzahl der Nennungen in Prozent

Umsetzungsfähigkeit: Rang 4



► Homburg & Partner

Markteinschätzung

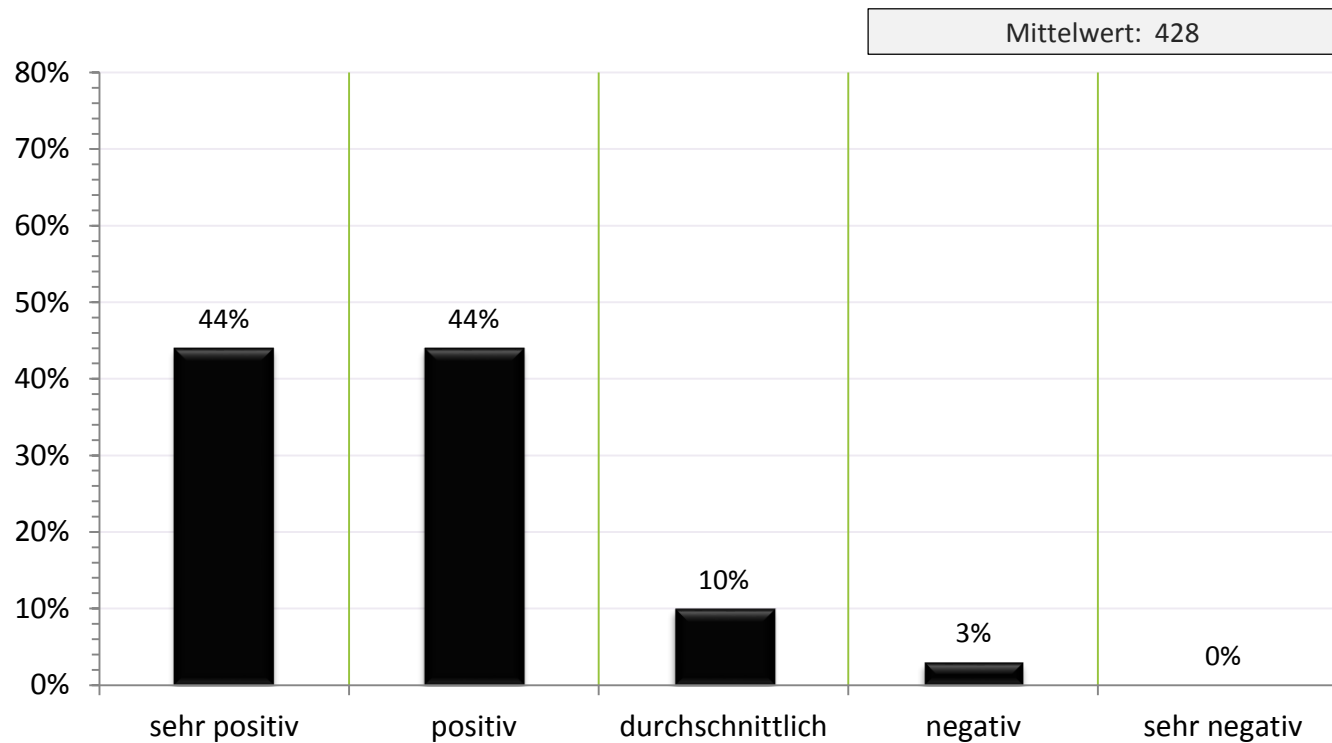


Umsetzungsfähigkeit: Rang 5



► Batten & Company

Markteinschätzung



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Branchenkenntnisse

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Branchen-
kenntnisse

ACHTUNG:

In dieser Kategorie werden ausschließlich „Branchengeneralisten“ aufgeführt, also keine Berater, die sich auf einzelne Branchen spezialisiert haben

Markteinschätzung:

500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Batten & Company	418	100
2	Homburg & Partner	414	81
3	McKinsey & Company	402	83
4	Boston Consulting Group	389	82
5	Infront Consulting & Management	384	102
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

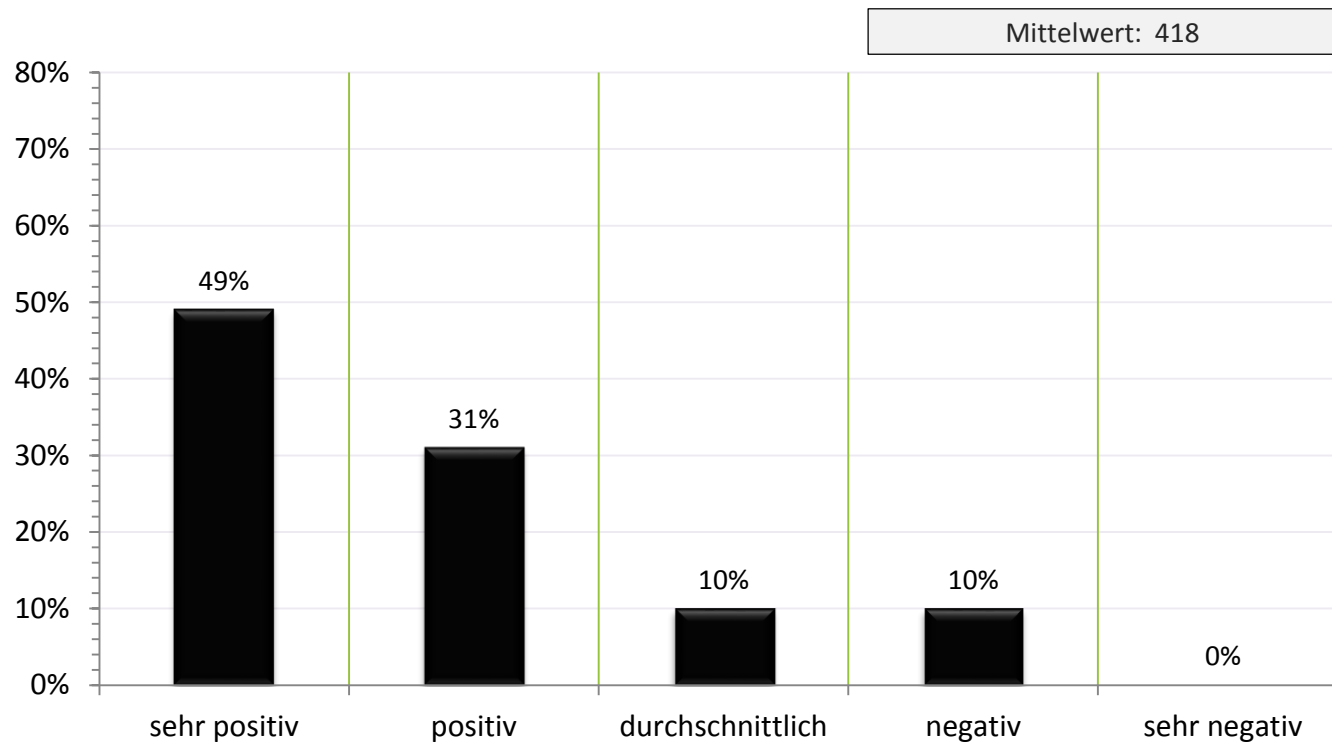
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Branchenkenntnisse: Rang 1



► Batten & Company

Markteinschätzung



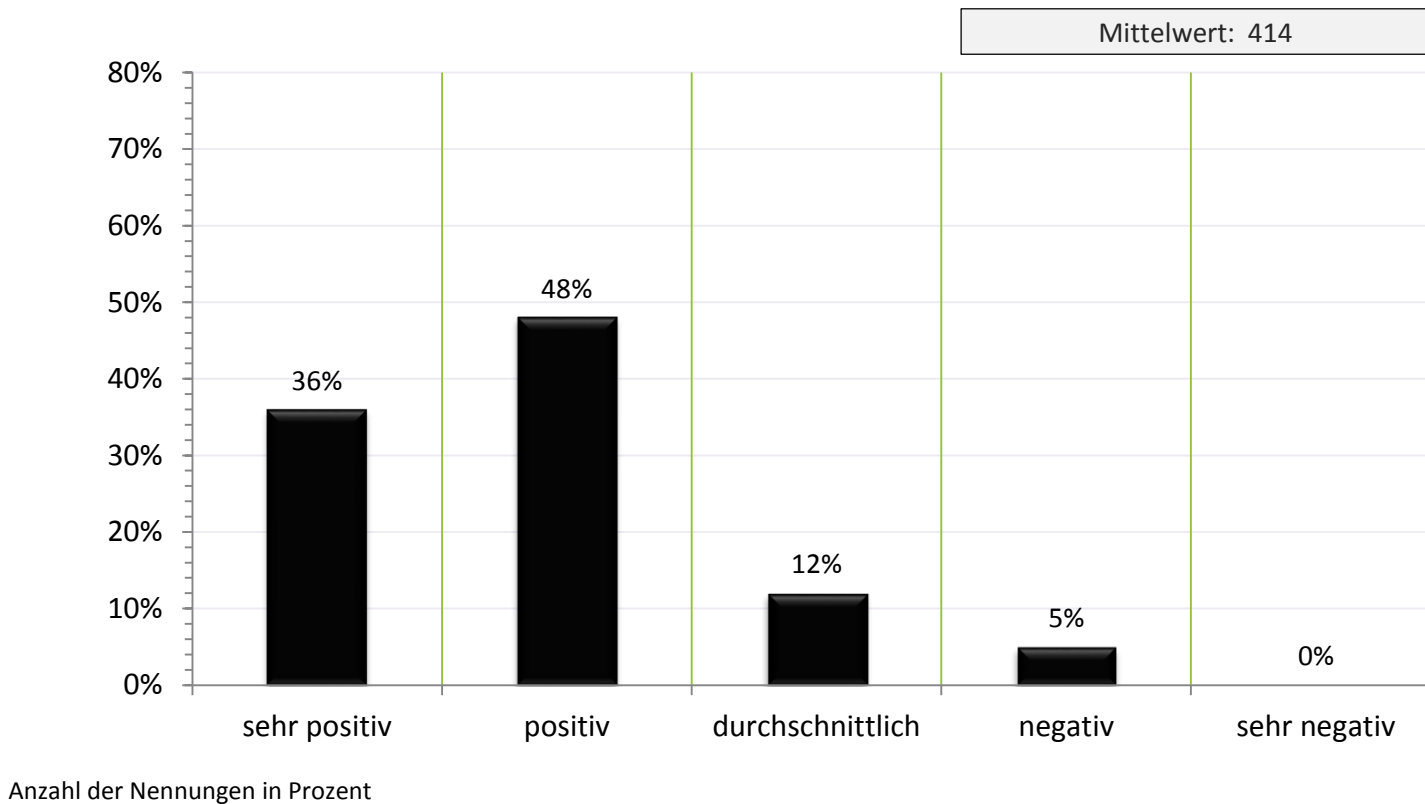
Anzahl der Nennungen in Prozent

Branchenkenntnisse: Rang 2



► Homburg & Partner

Markteinschätzung

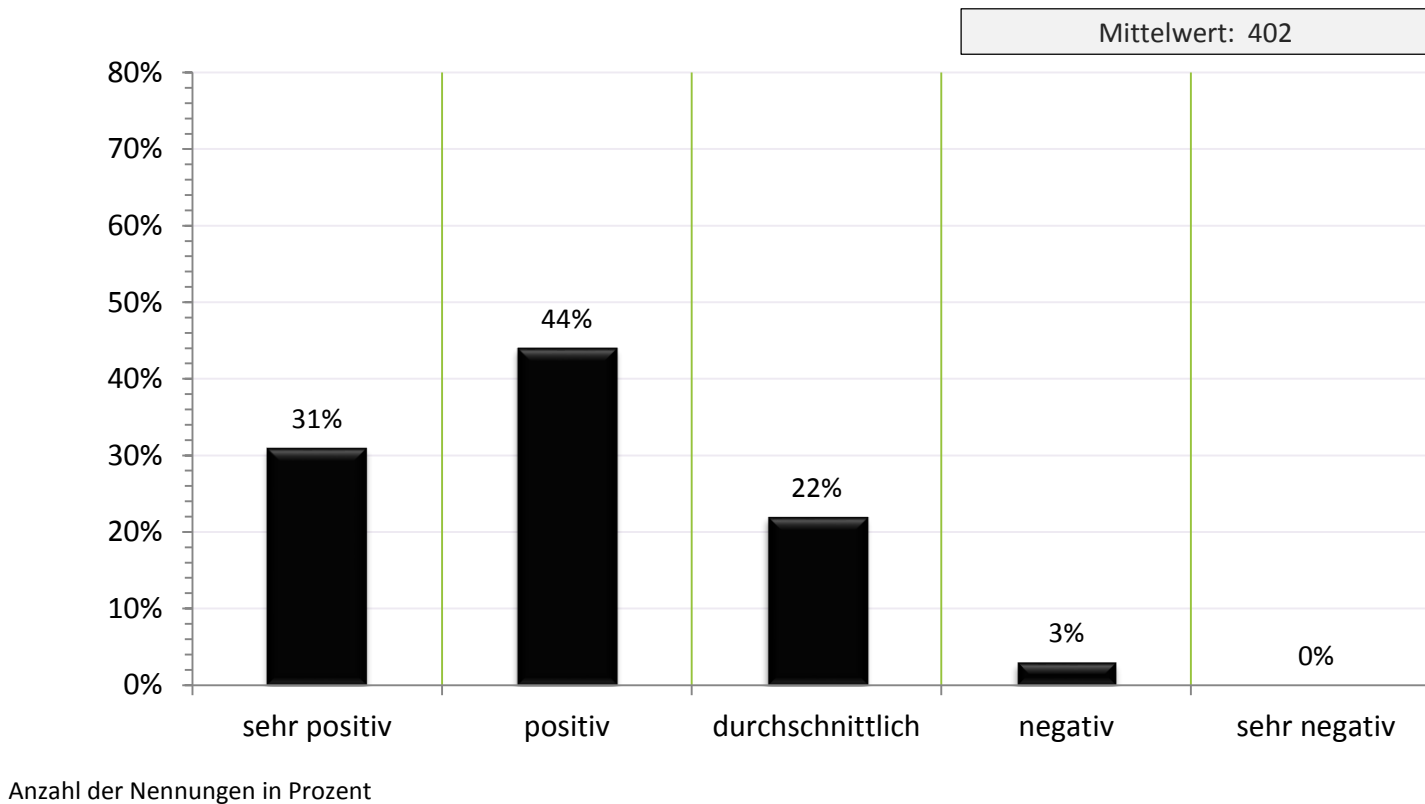


Branchenkenntnisse: Rang 3



► McKinsey & Company

Markteinschätzung

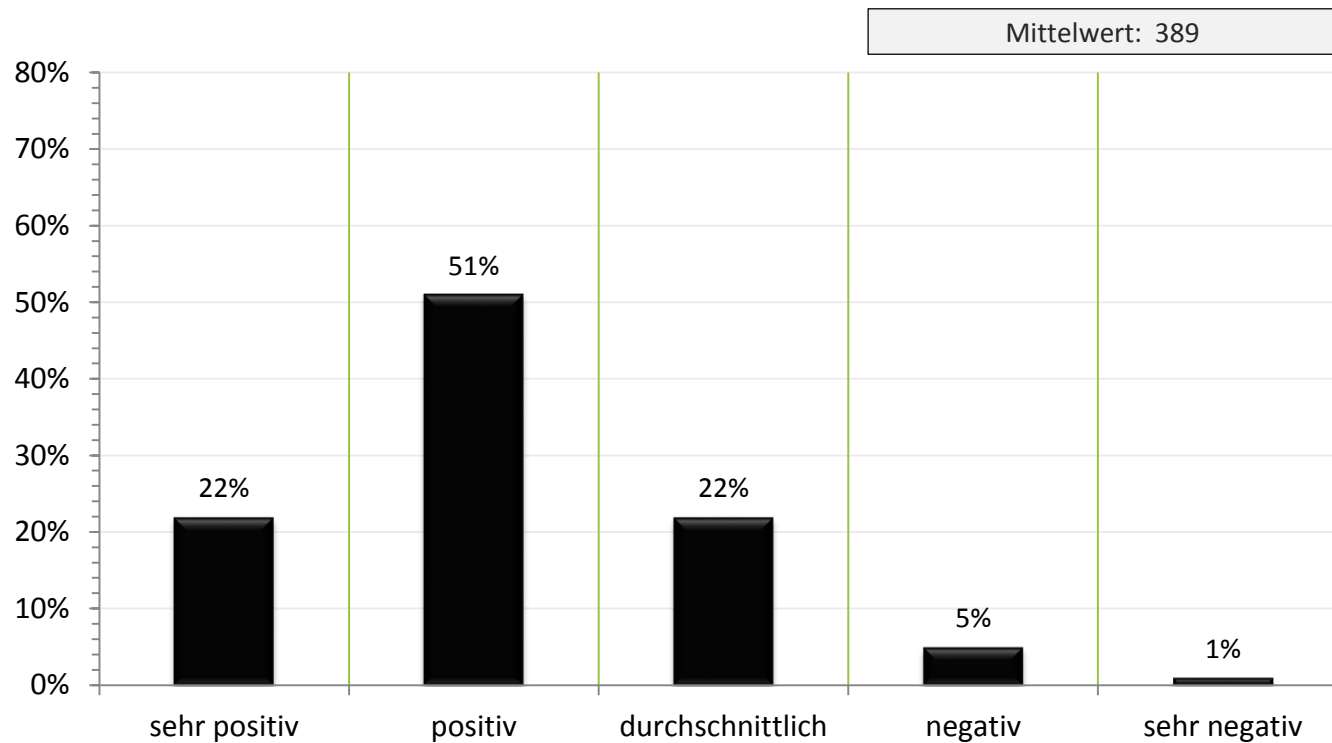


Branchenkenntnisse: Rang 4



► Boston Consulting Group

Markteinschätzung



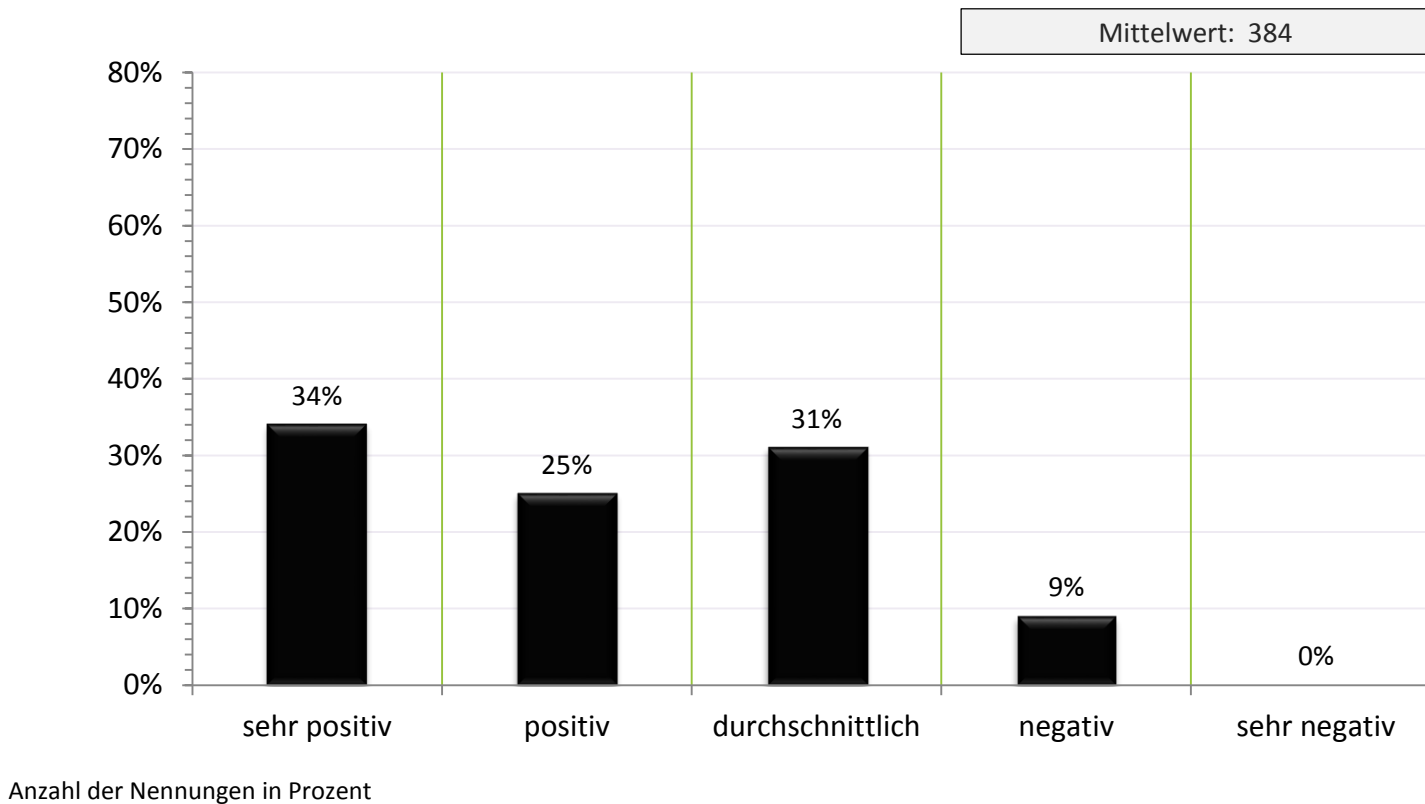
Anzahl der Nennungen in Prozent

Branchenkenntnisse: Rang 5



► Infront Consulting & Management

Markteinschätzung



Top 5: Fachwissen

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Fachwissen

Markteinschätzung:

500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horváth & Partners	422	87
2	Berylls Strategy Advisors	419	87
3	Solon Management Consulting	409	86
4	undconsorten	406	81
5	McKinsey & Company	404	74
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

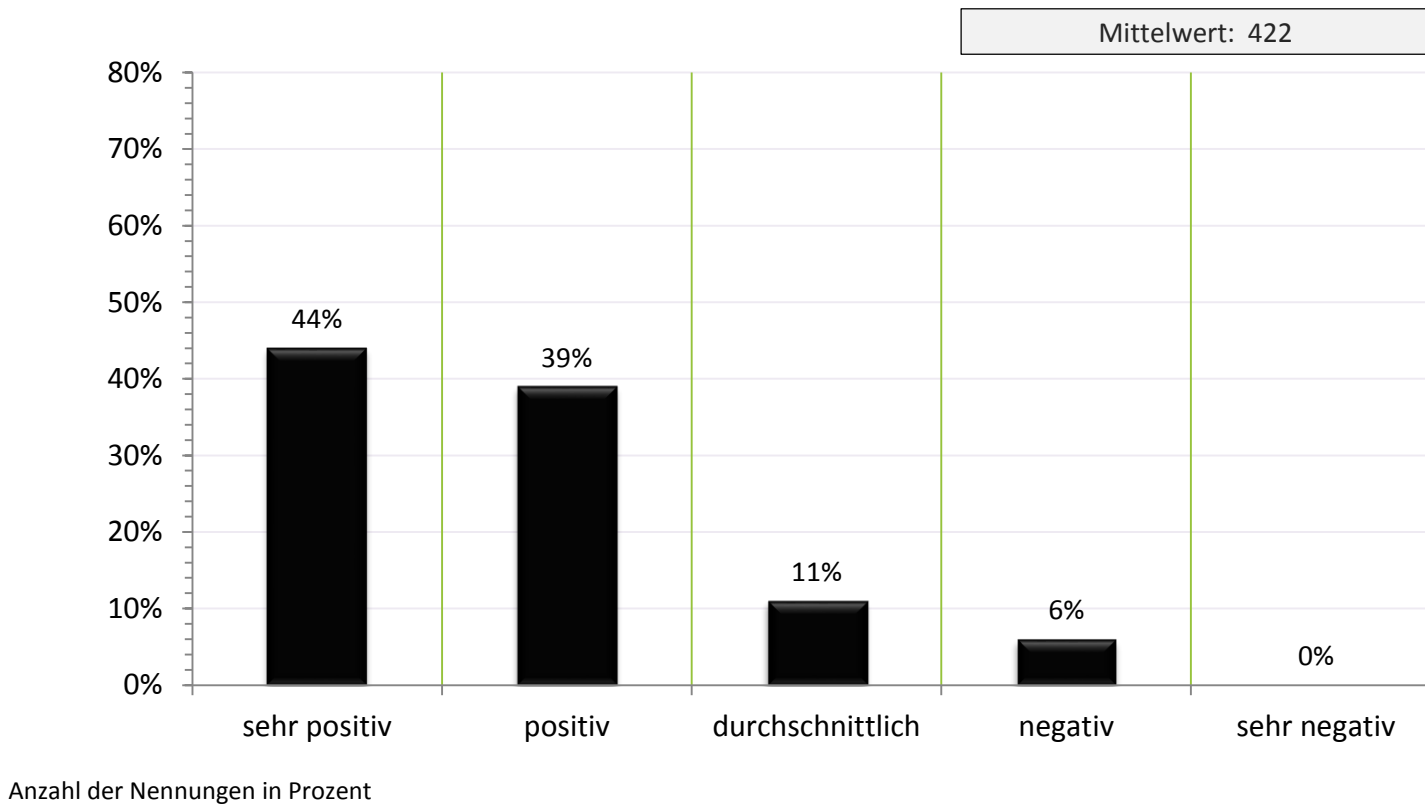
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Fachwissen: Rang 1



► Horváth & Partners

Markteinschätzung

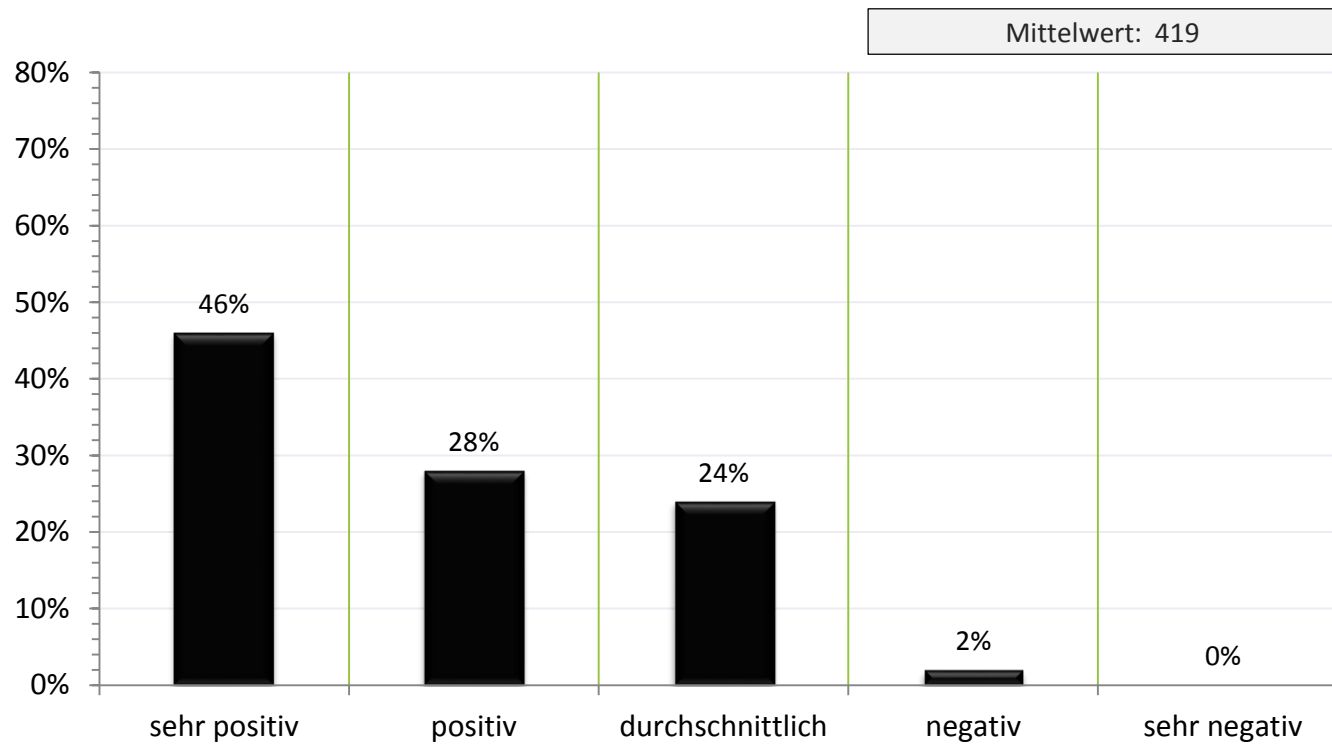


Fachwissen: Rang 2



► Berylls Strategy Advisors

Markteinschätzung



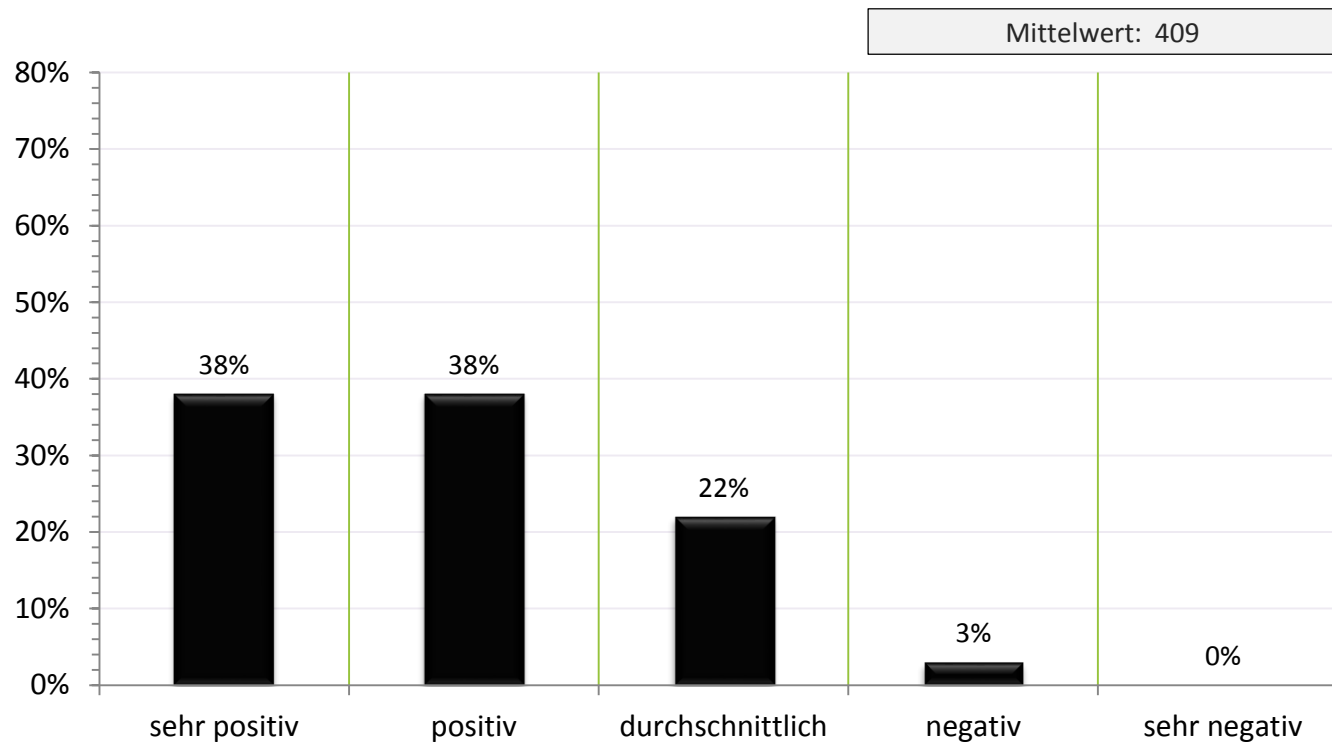
Anzahl der Nennungen in Prozent

Fachwissen: Rang 3



► Solon Management Consulting

Markteinschätzung



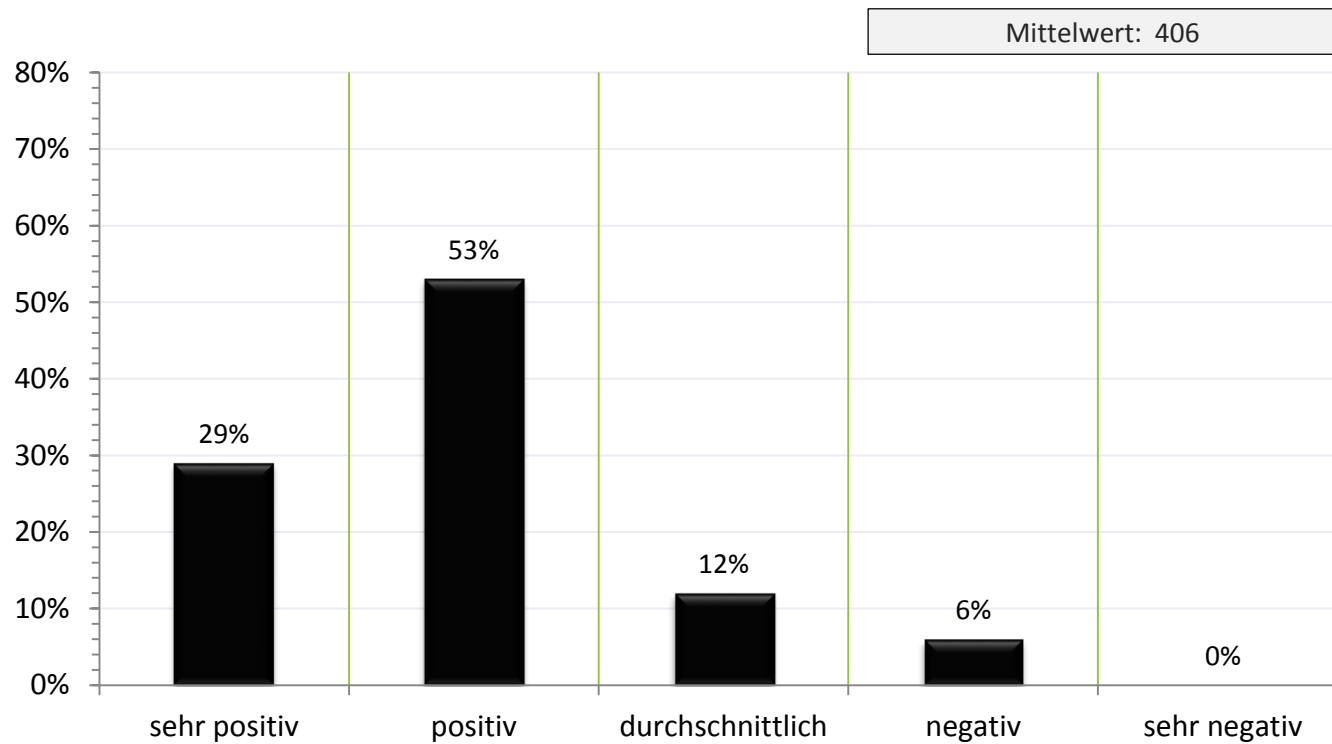
Anzahl der Nennungen in Prozent

Fachwissen: Rang 4



► undconsorten

Markteinschätzung



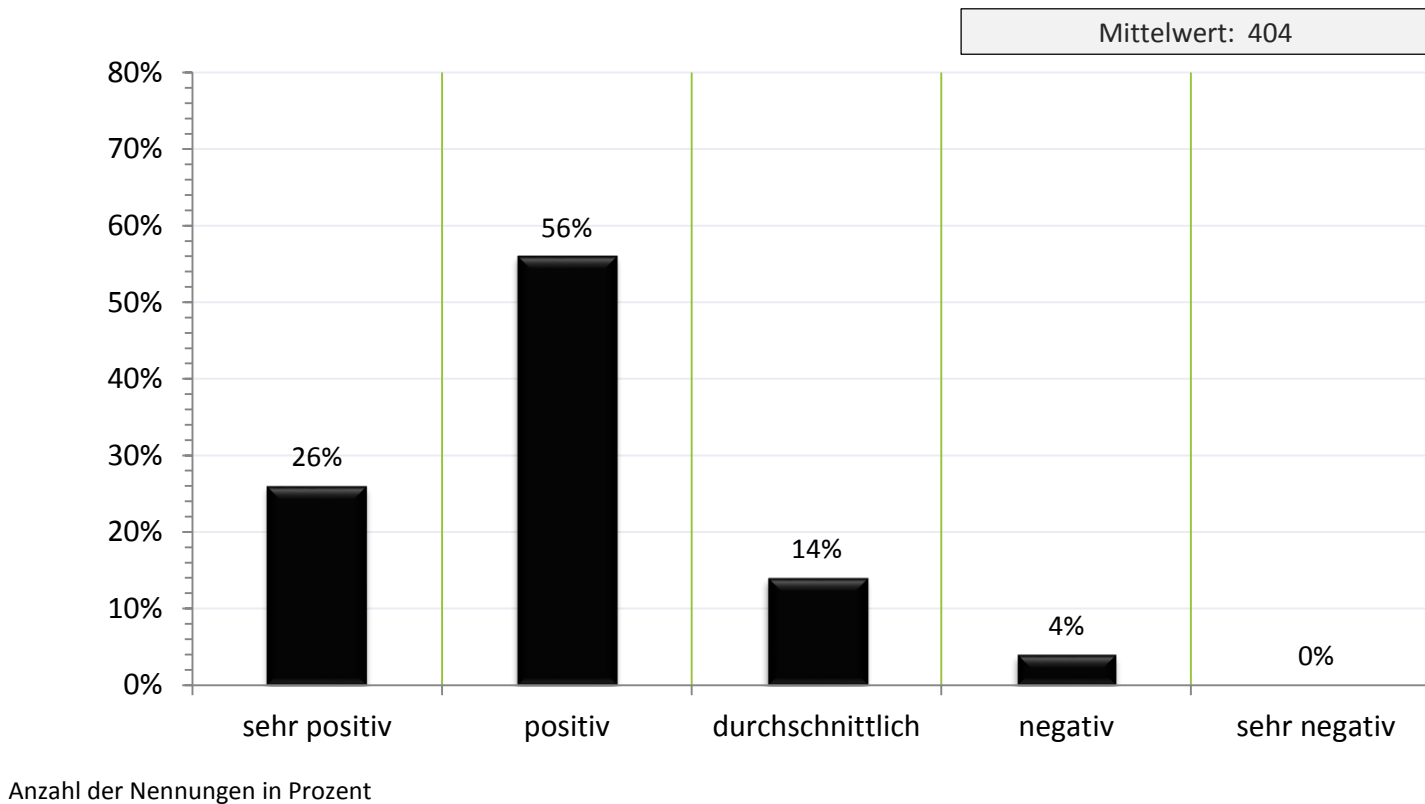
Anzahl der Nennungen in Prozent

Fachwissen: Rang 5



► McKinsey & Company

Markteinschätzung



Top 5: Analytische Fähigkeiten

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Analytische
Fähigkeiten

Markteinschätzung:

500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	411	74
2	Boston Consulting Group	404	77
3	Horváth & Partners	403	88
4	Infront Consulting & Management	400	88
5	Berylls Strategy Advisors	398	104
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

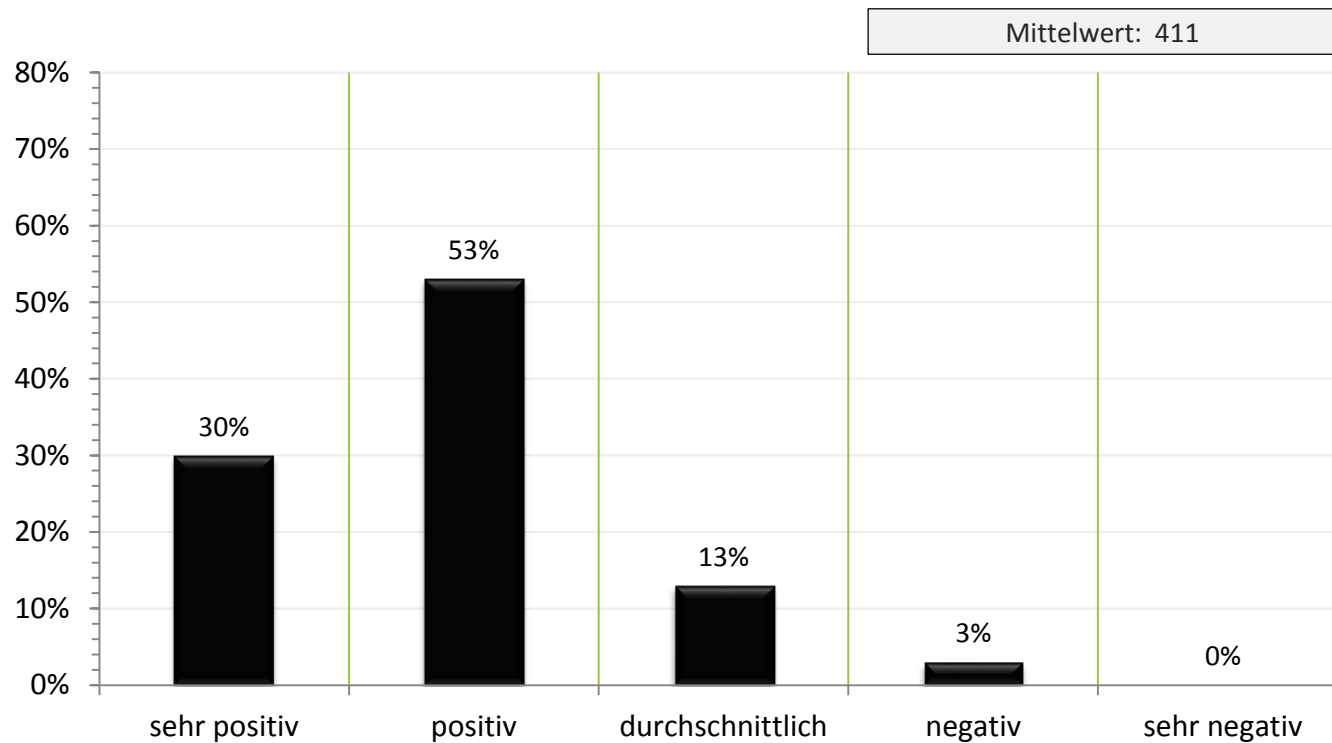
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Analytische Fähigkeiten: Rang 1



► McKinsey & Company

Markteinschätzung



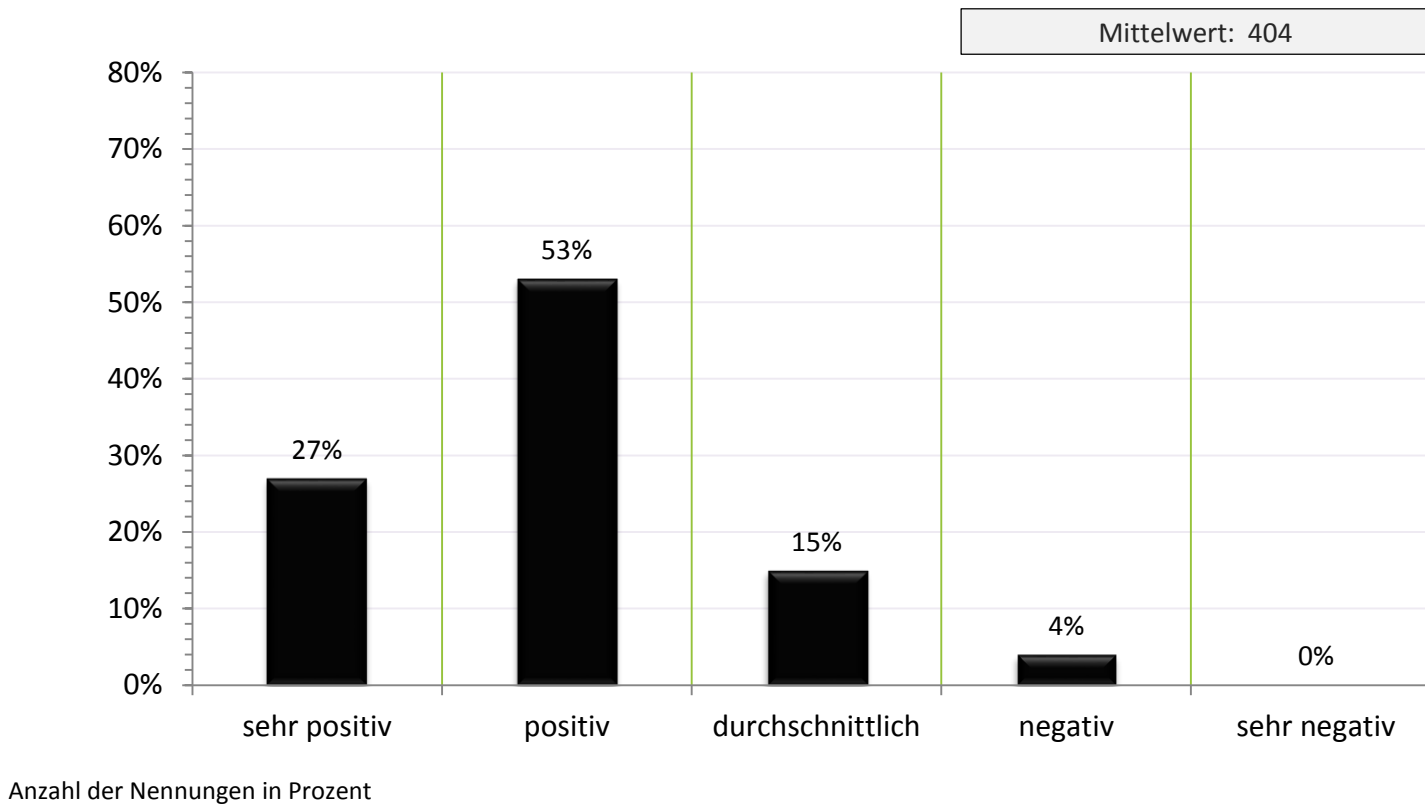
Anzahl der Nennungen in Prozent

Analytische Fähigkeiten: Rang 2



► Boston Consulting Group

Markteinschätzung

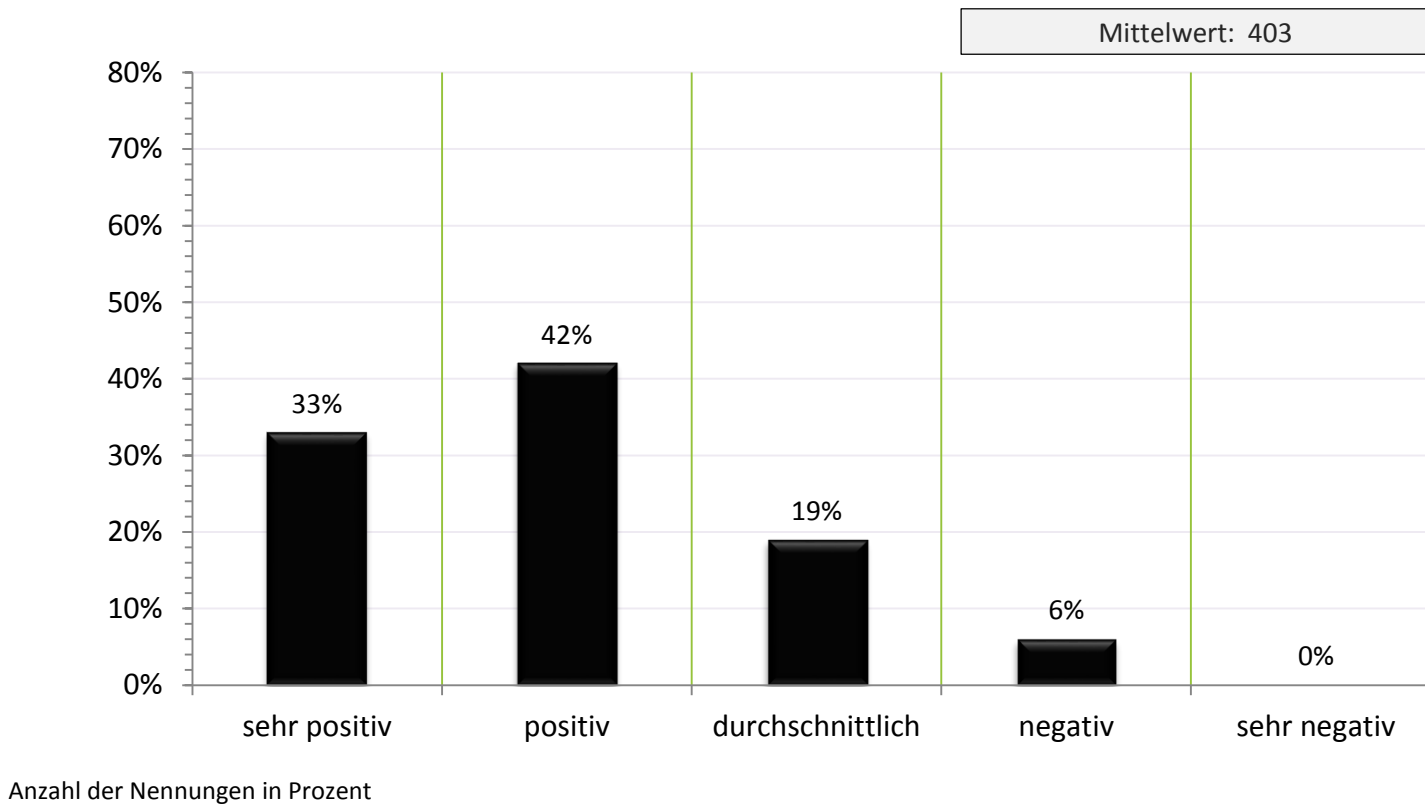


Analytische Fähigkeiten: Rang 3



► Horváth & Partners

Markteinschätzung

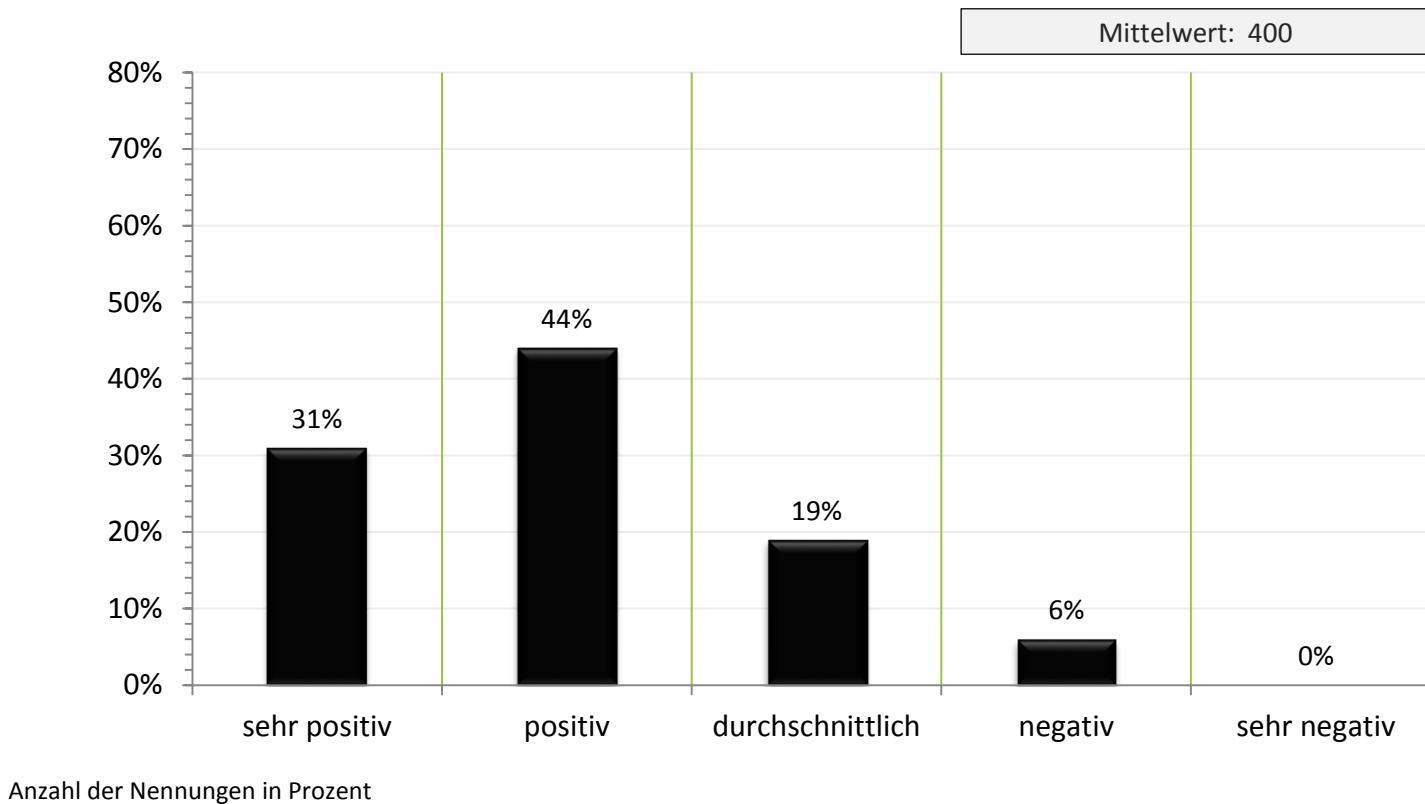


Analytische Fähigkeiten: Rang 4



► Infront Consulting & Management

Markteinschätzung

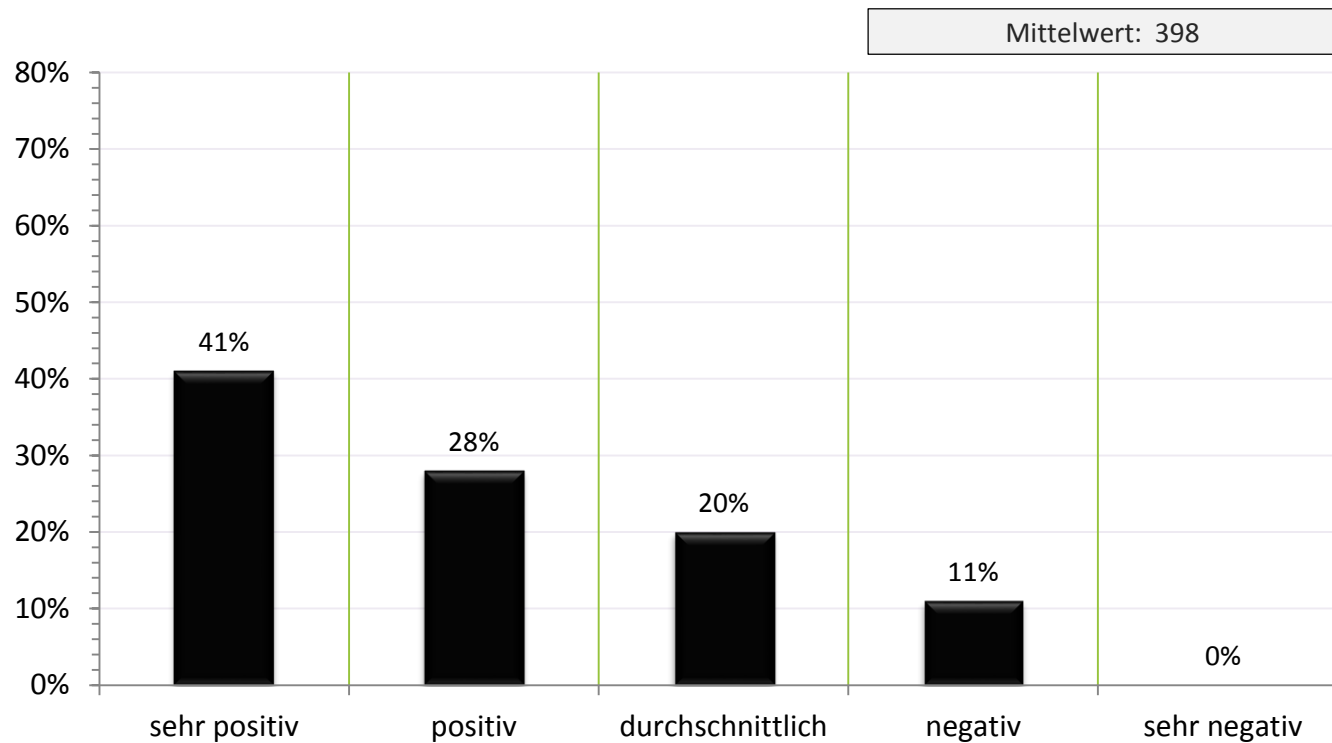


Analytische Fähigkeiten: Rang 5



► Berylls Strategy Advisors

Markteinschätzung



Anzahl der Nennungen in Prozent

Top 5: Methodische Kenntnisse

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Methodische
Kenntnisse

Markteinschätzung:

500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Berylls Strategy Advisors	424	80
2	undconsorten	421	91
3	Batten & Company	418	82
4	McKinsey & Company	412	82
5	Horváth & Partners	411	92
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

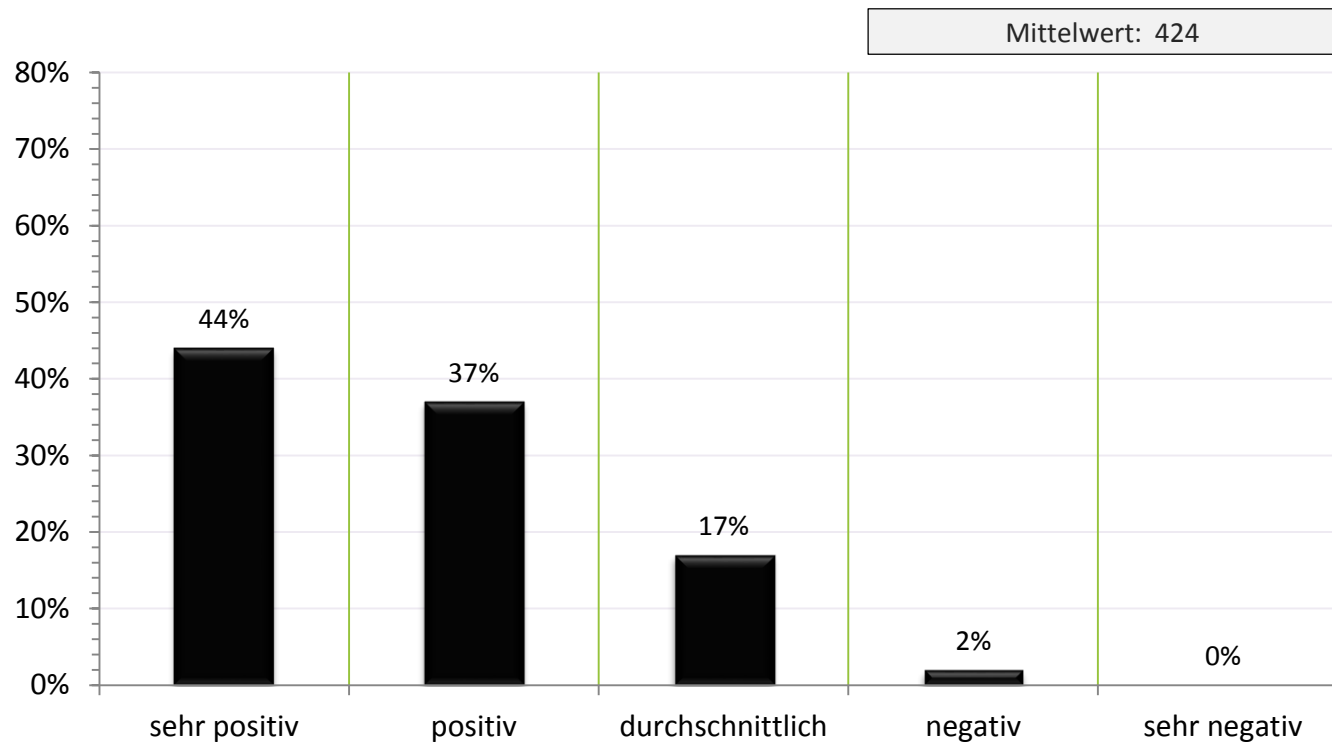
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Methodische Kenntnisse: Rang 1



► Berylls Strategy Advisors

Markteinschätzung



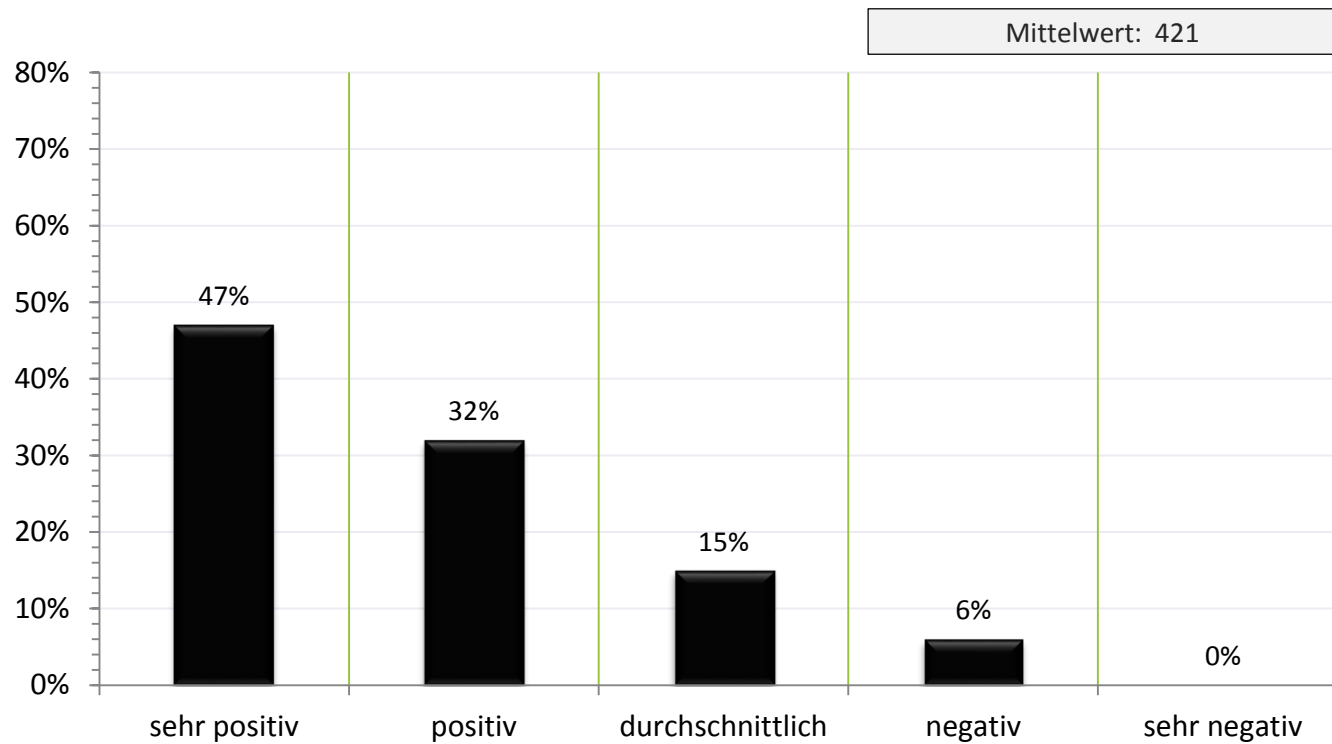
Anzahl der Nennungen in Prozent

Methodische Kenntnisse: Rang 2



► undconsorten

Markteinschätzung



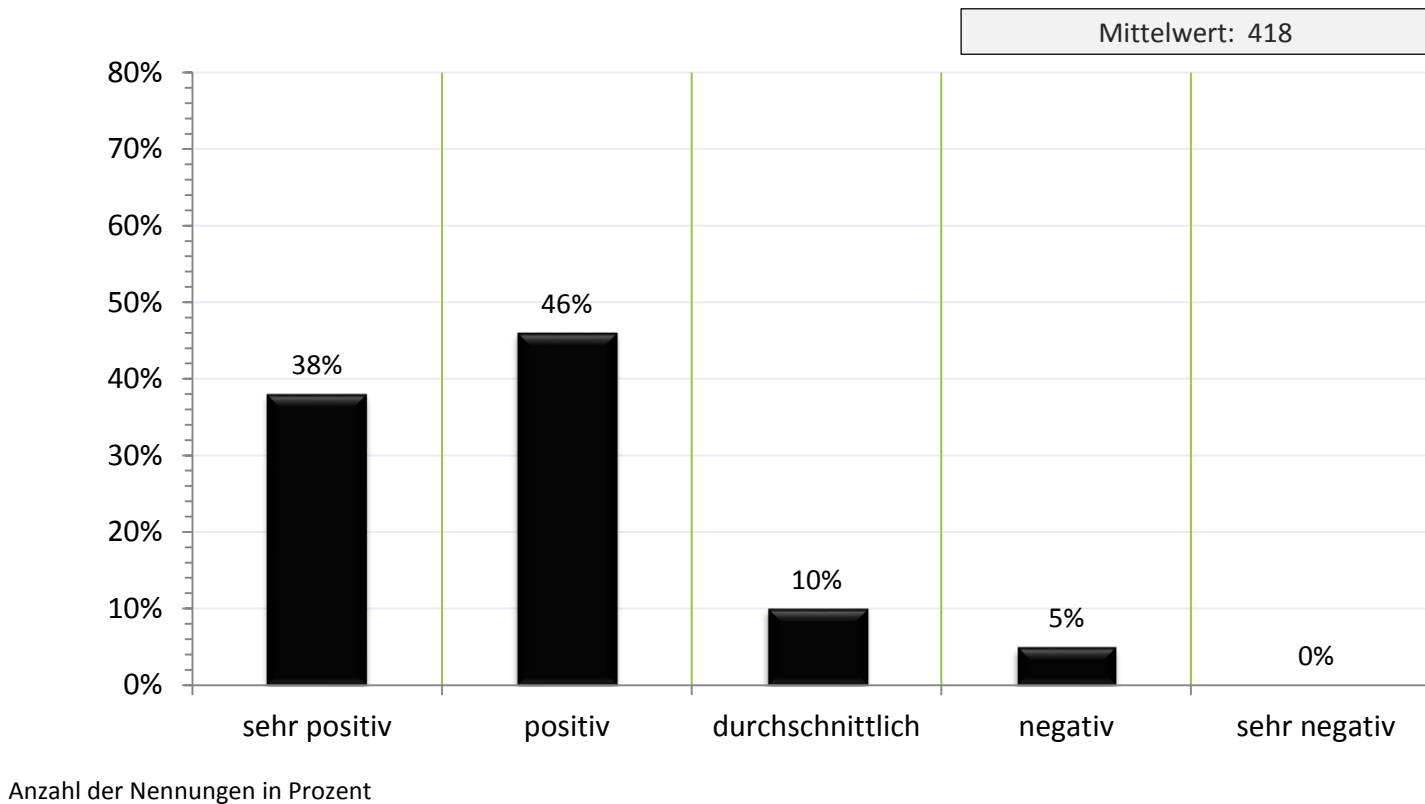
Anzahl der Nennungen in Prozent

Methodische Kenntnisse: Rang 3



► Batten & Company

Markteinschätzung

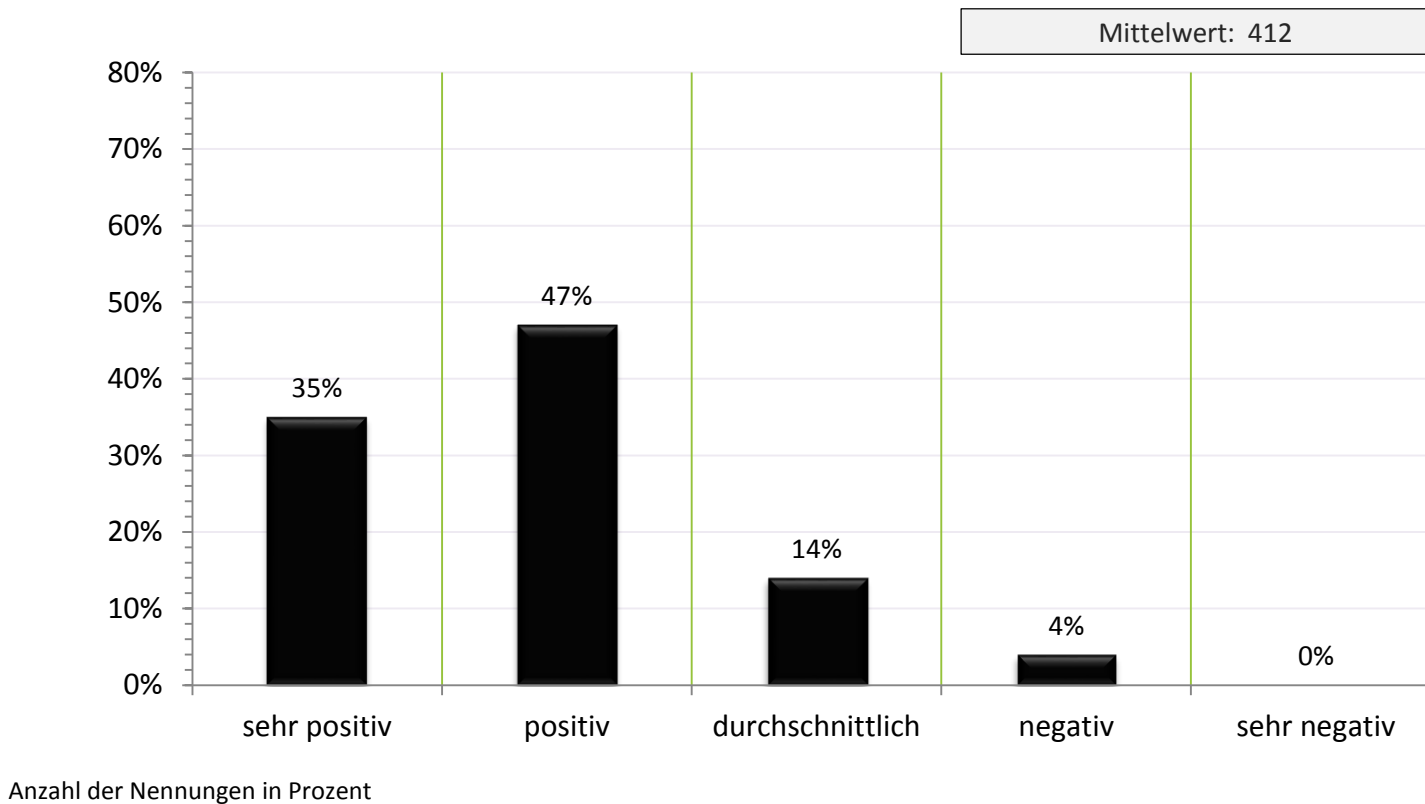


Methodische Kenntnisse: Rang 4



► McKinsey & Company

Markteinschätzung

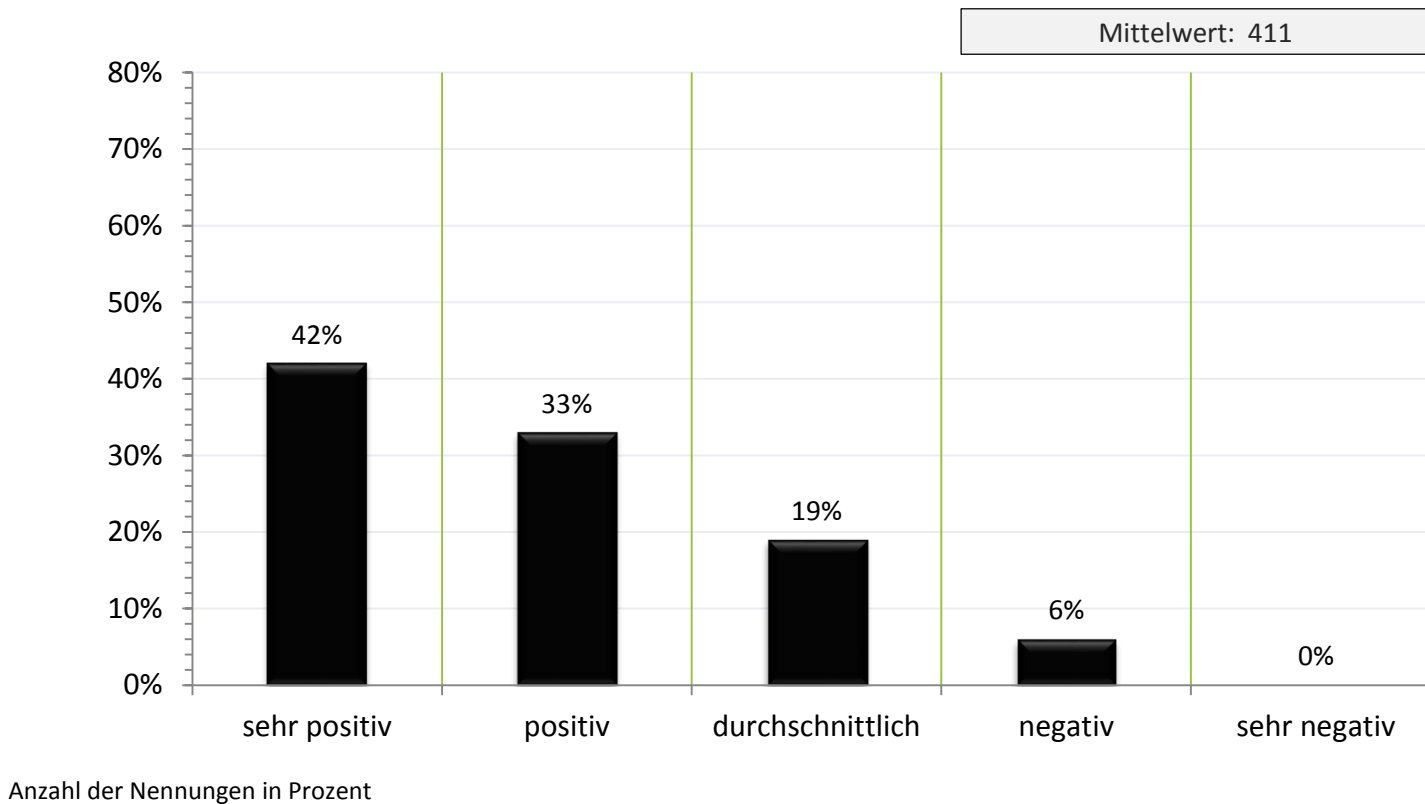


Methodische Kenntnisse: Rang 5



► Horváth & Partners

Markteinschätzung



Top 5: Teamfähigkeit

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Teamfähigkeit

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Batten & Company	441	79
2	Infront Consulting & Management	438	79
3	The Advisory House	436	72
4	Homburg & Partner	426	89
5	undconsorten	421	84
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Markteinschätzung:

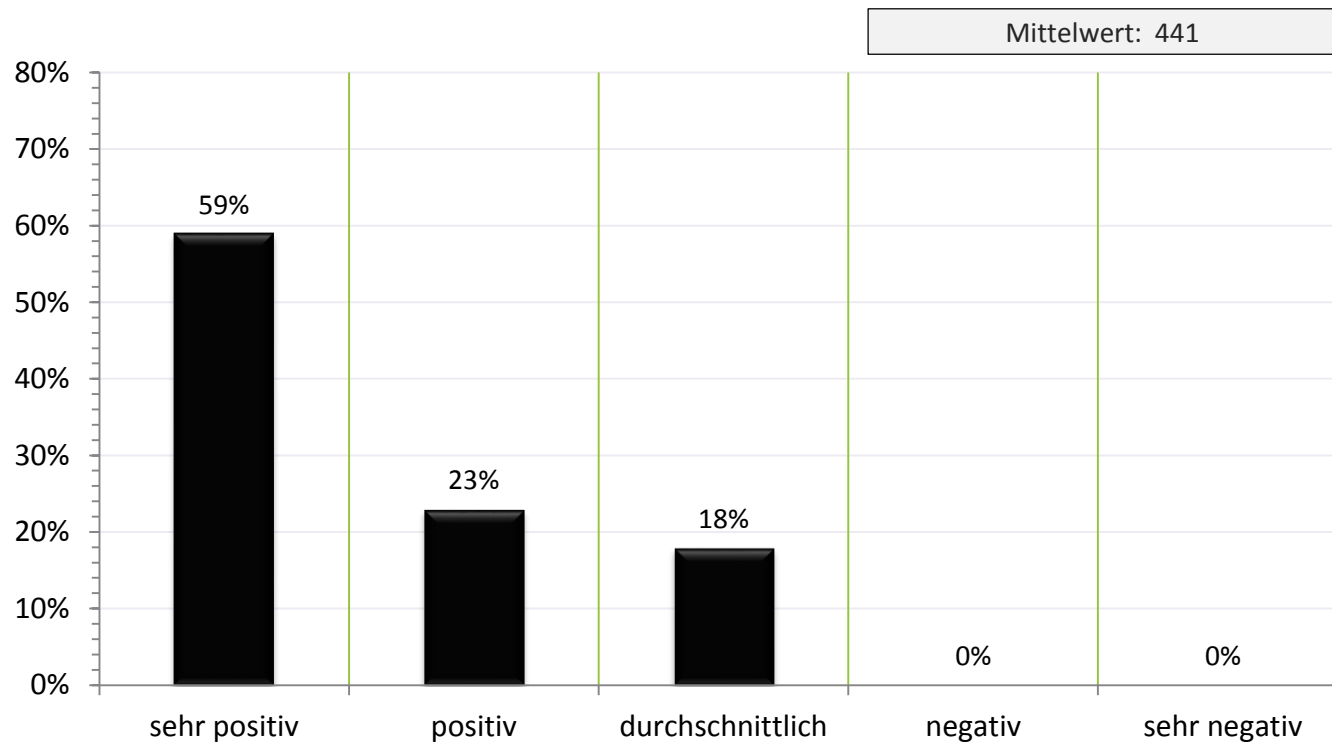
500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Teamfähigkeit: Rang 1



► Batten & Company

Markteinschätzung



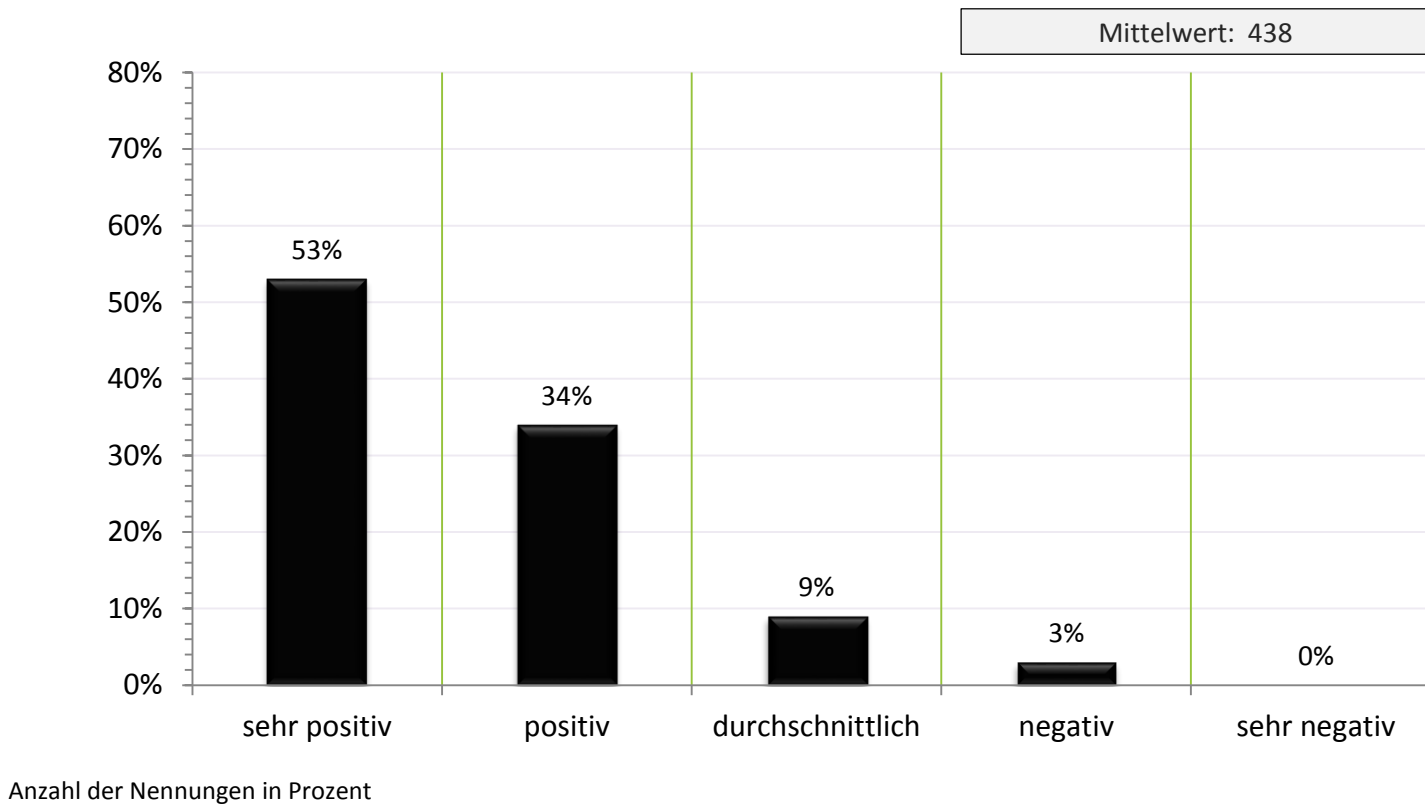
Anzahl der Nennungen in Prozent

Teamfähigkeit: Rang 2



► Infront Consulting & Management

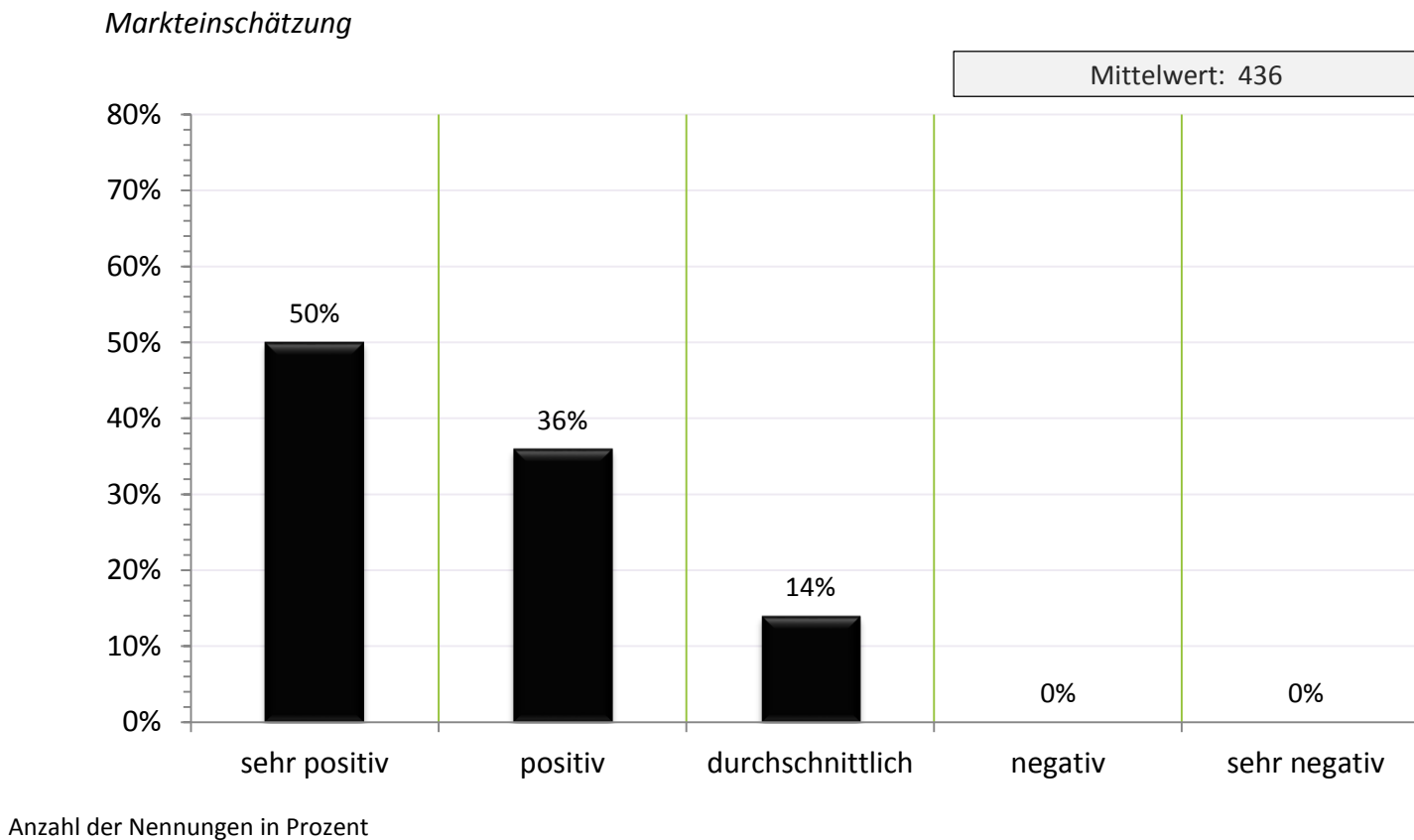
Markteinschätzung



Teamfähigkeit: Rang 3



► The Advisory House

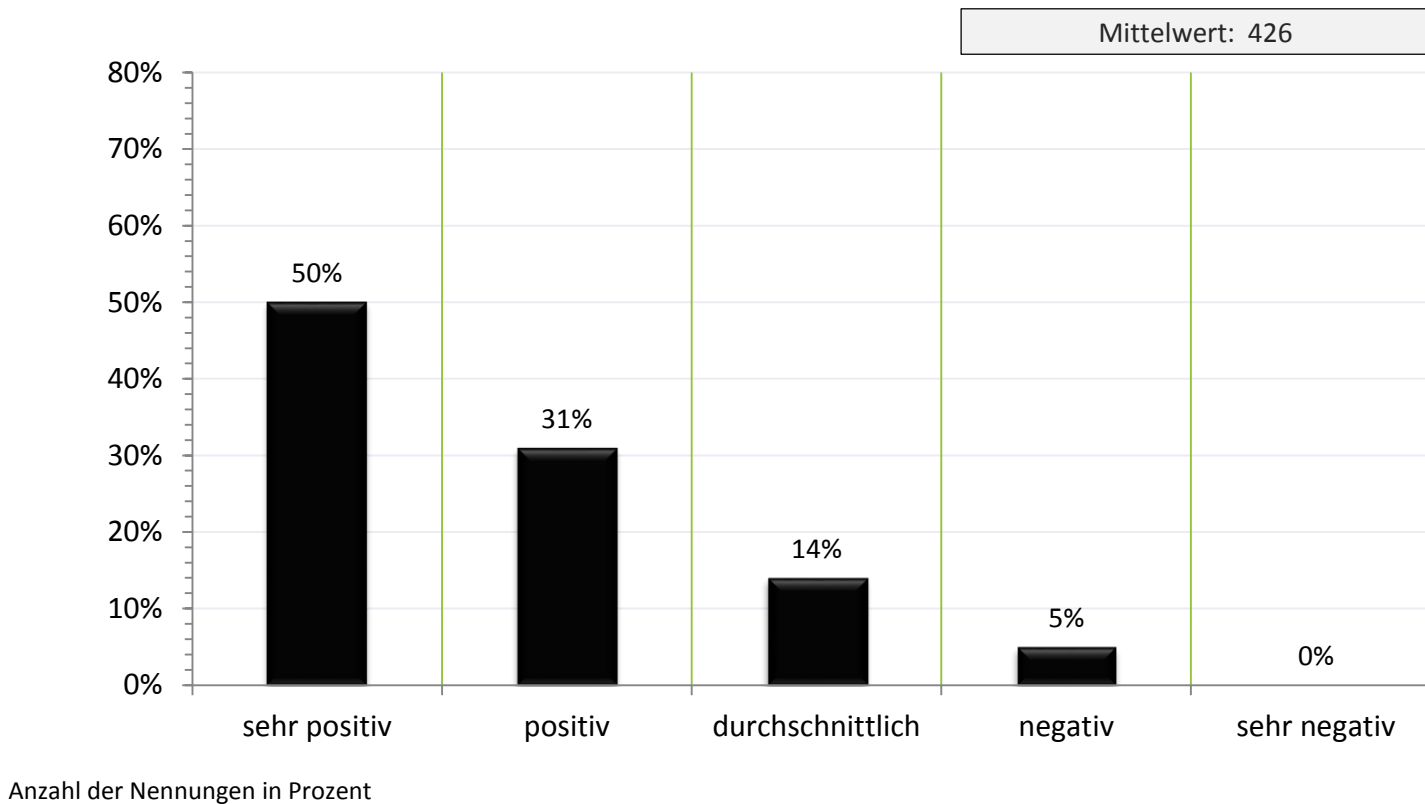


Teamfähigkeit: Rang 4



► Homburg & Partner

Markteinschätzung

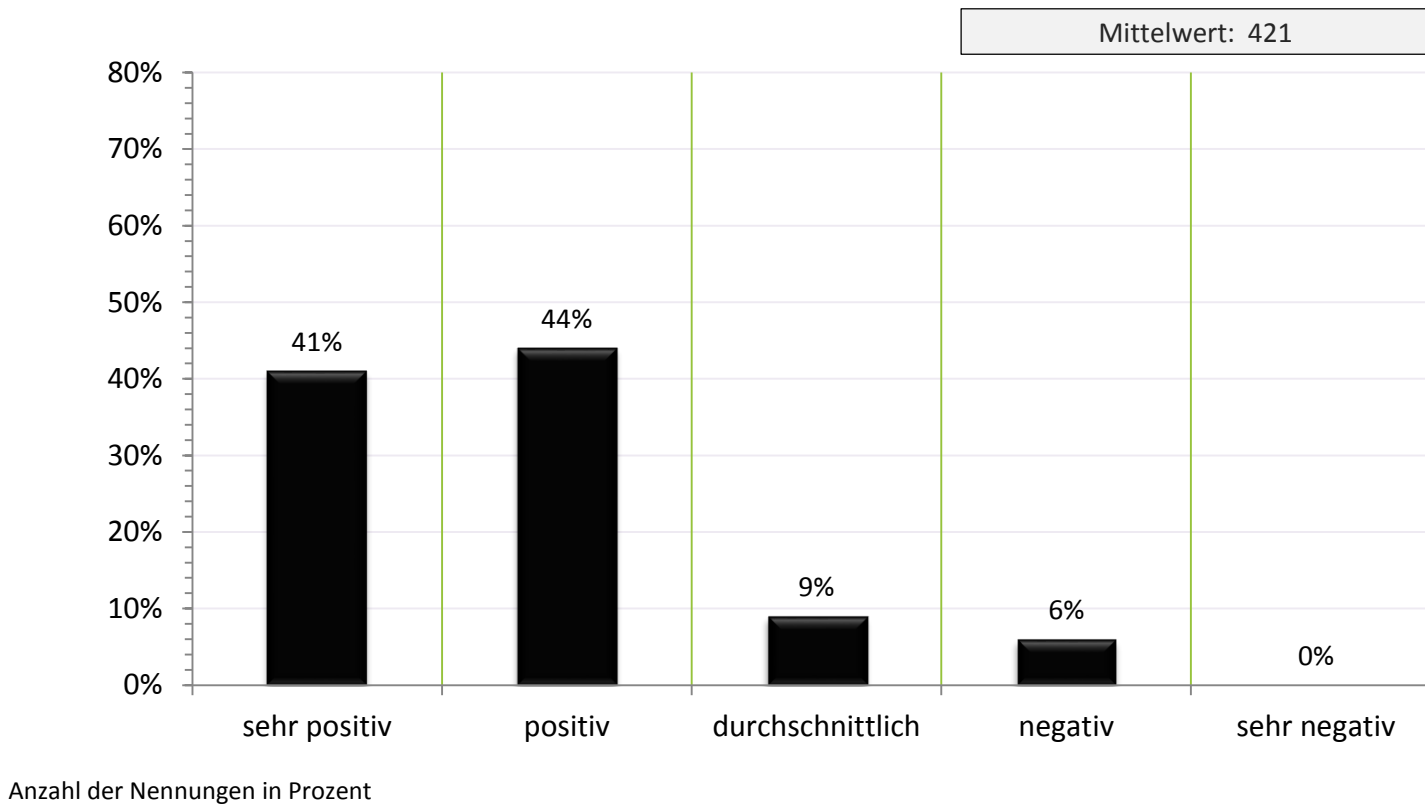


Teamfähigkeit: Rang 5



► undconsorten

Markteinschätzung



Top 5: Kommunikationsfähigkeit

2015
Top 5
1 2 3 4 ...

Kommunikations-
fähigkeit

Markteinschätzung:

500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Infront Consulting & Management	431	78
2	undconsorten	421	81
3	Horváth & Partners	414	90
4	Batten & Company	413	83
5	Homburg & Partner	407	84
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

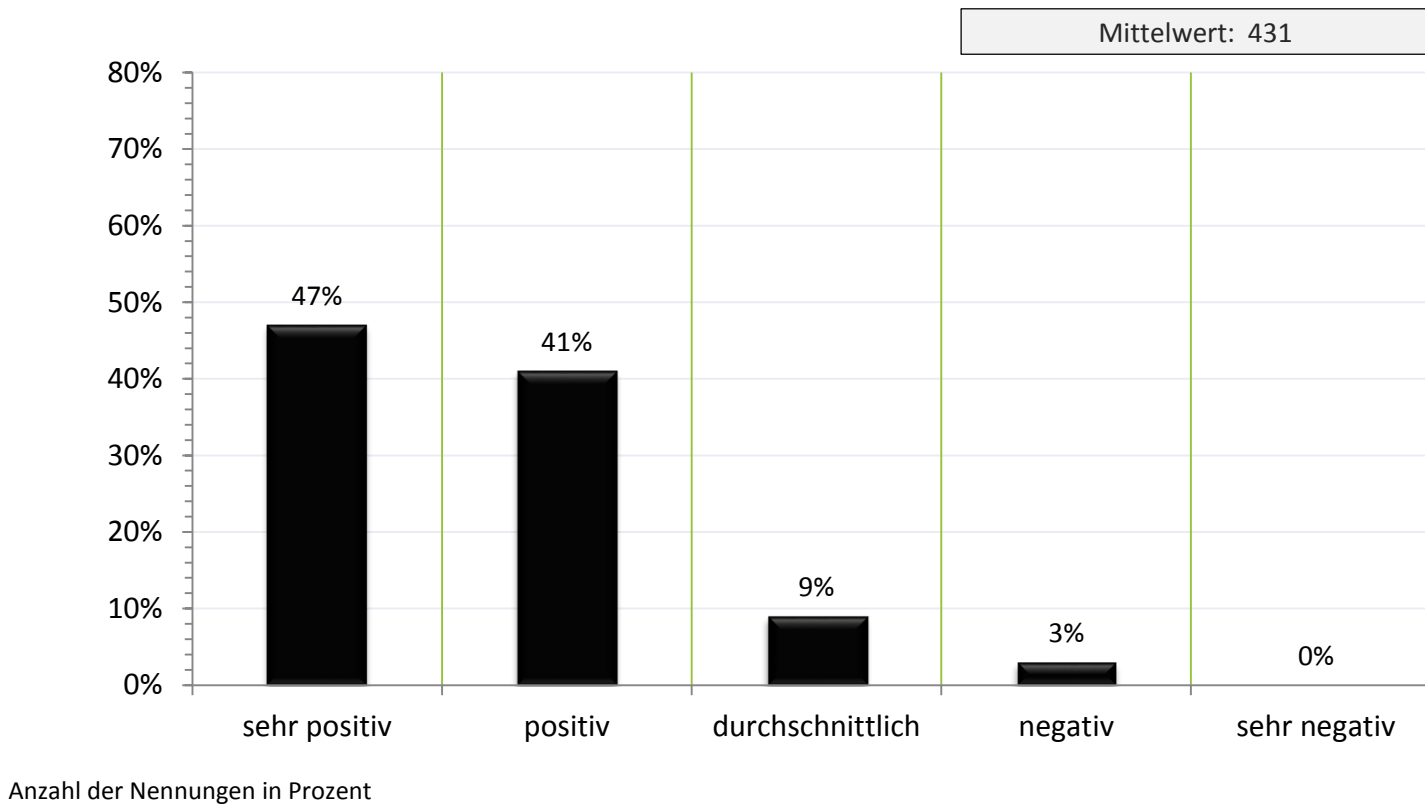
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Kommunikationsfähigkeit: Rang 1



► Infront Consulting & Management

Markteinschätzung

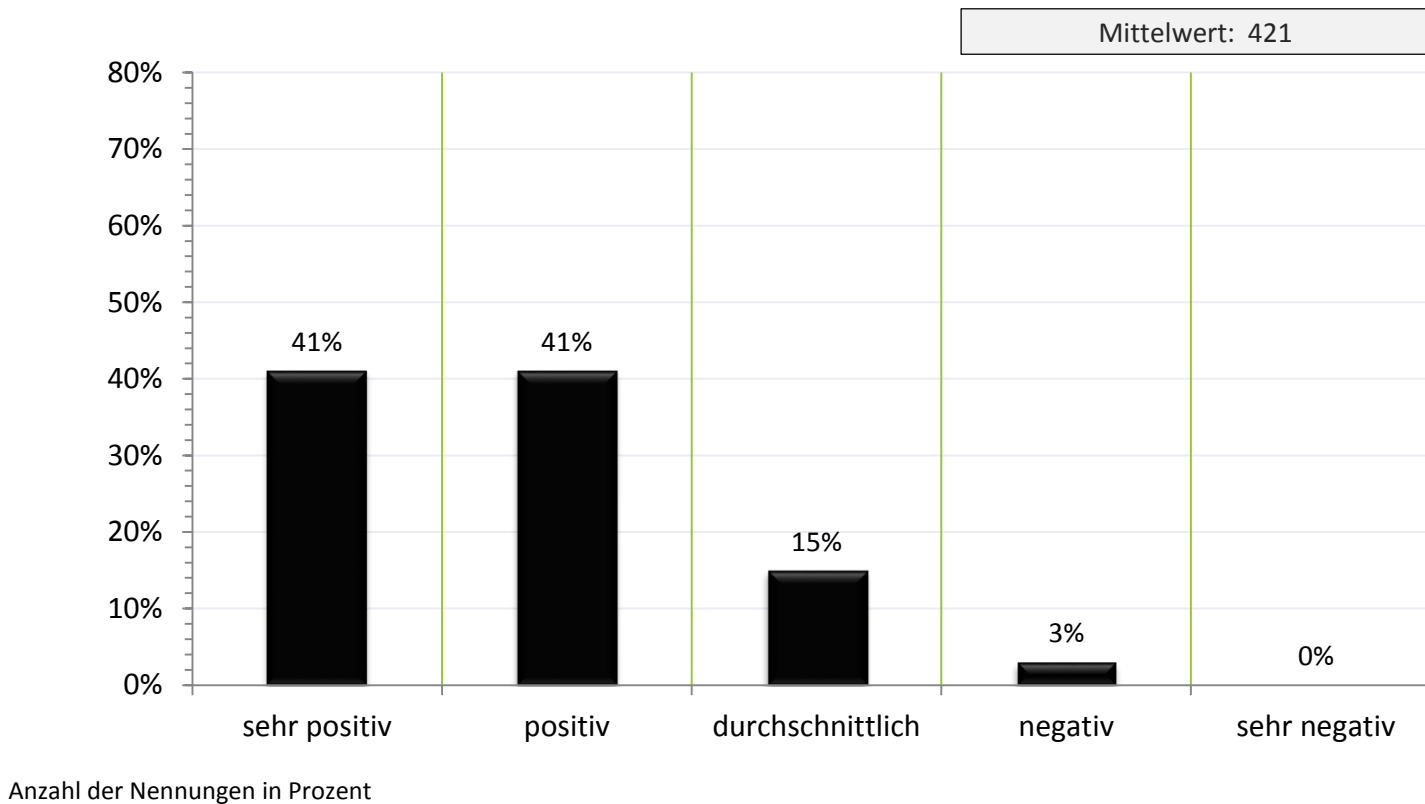


Kommunikationsfähigkeit: Rang 2



► undconsorten

Markteinschätzung

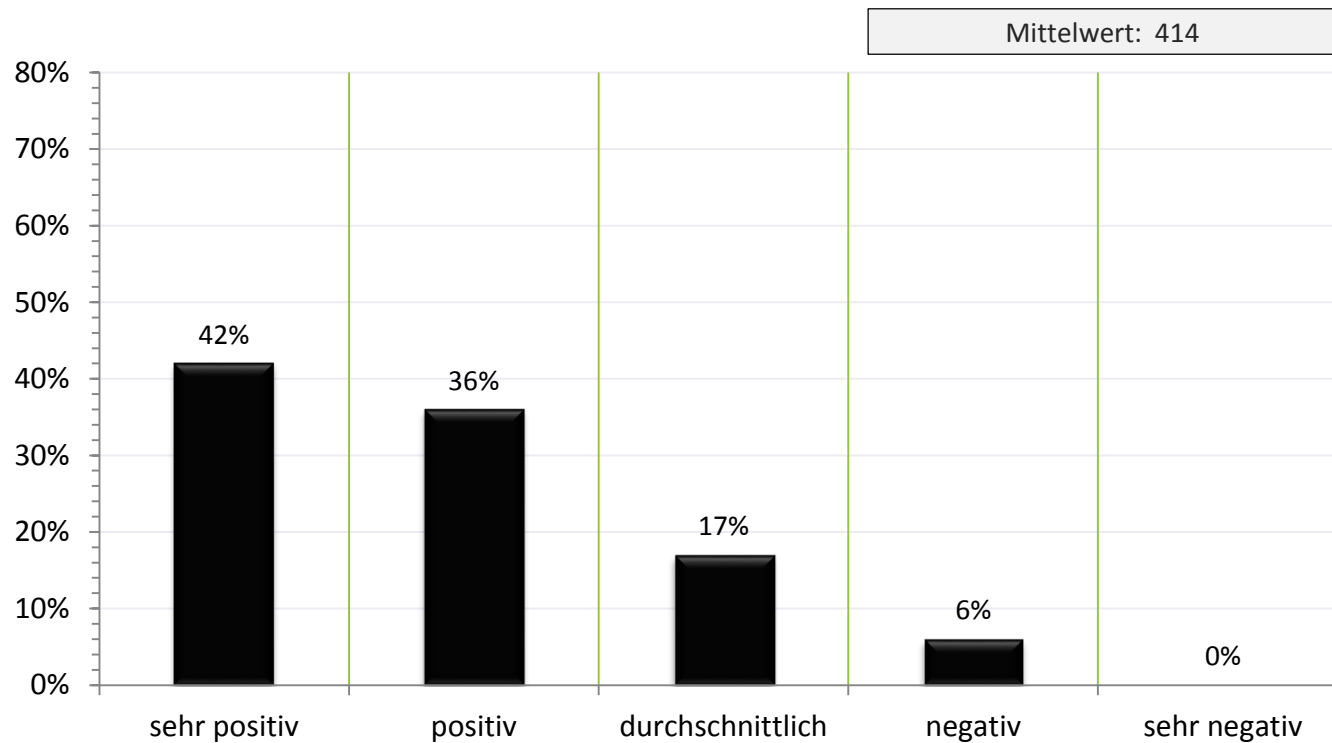


Kommunikationsfähigkeit: Rang 3



► Horváth & Partners

Markteinschätzung



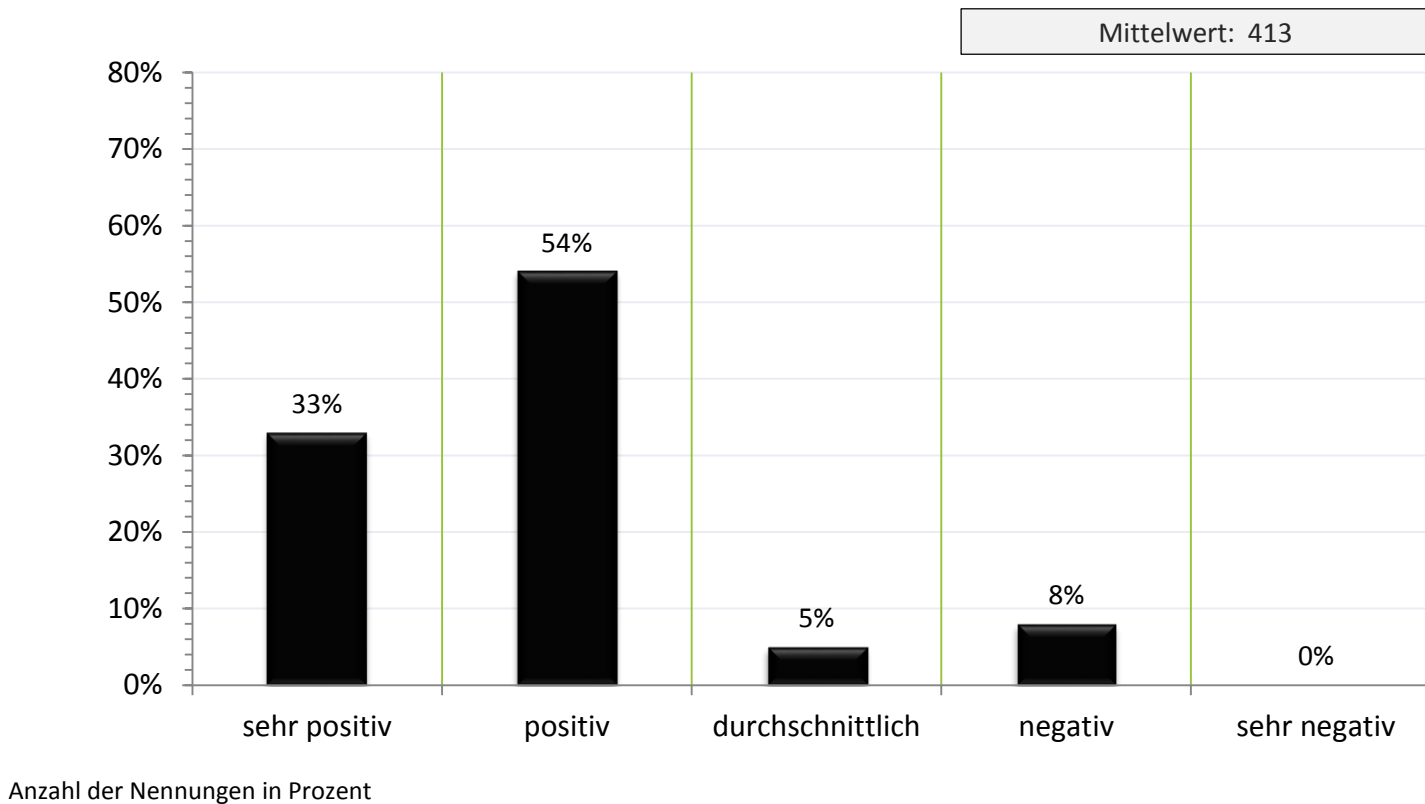
Anzahl der Nennungen in Prozent

Kommunikationsfähigkeit: Rang 4



► Batten & Company

Markteinschätzung

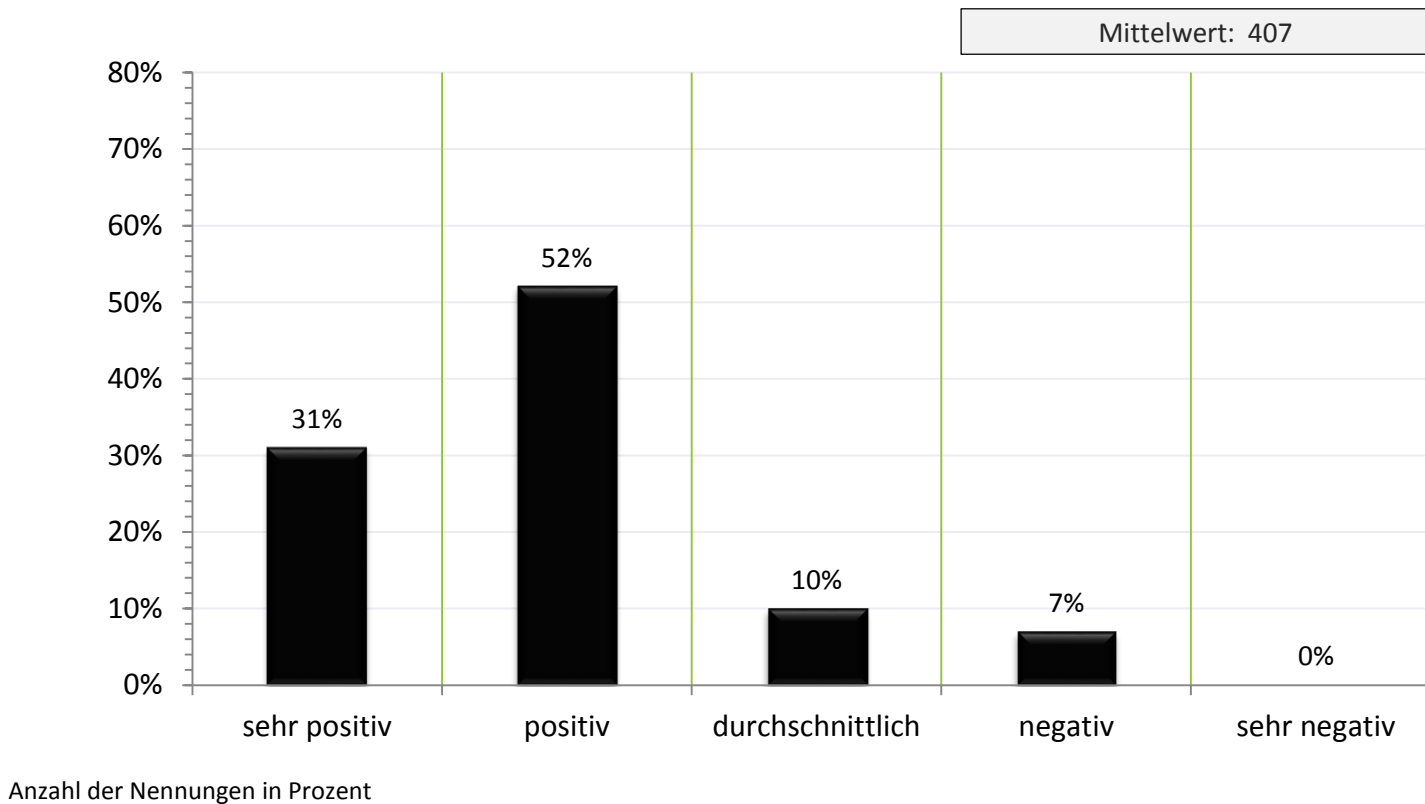


Kommunikationsfähigkeit: Rang 5



► Homburg & Partner

Markteinschätzung



Top 5: Preisniveau

2015
Top 5
1 2 3 4 ...
Preisniveau

Markteinschätzung:

500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	M2P Consulting	393	114
2	Infront Consulting & Management	384	108
3	Homburg & Partner	381	106
4	Batten & Company	379	92
5	ROI Management Consultants	378	85
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

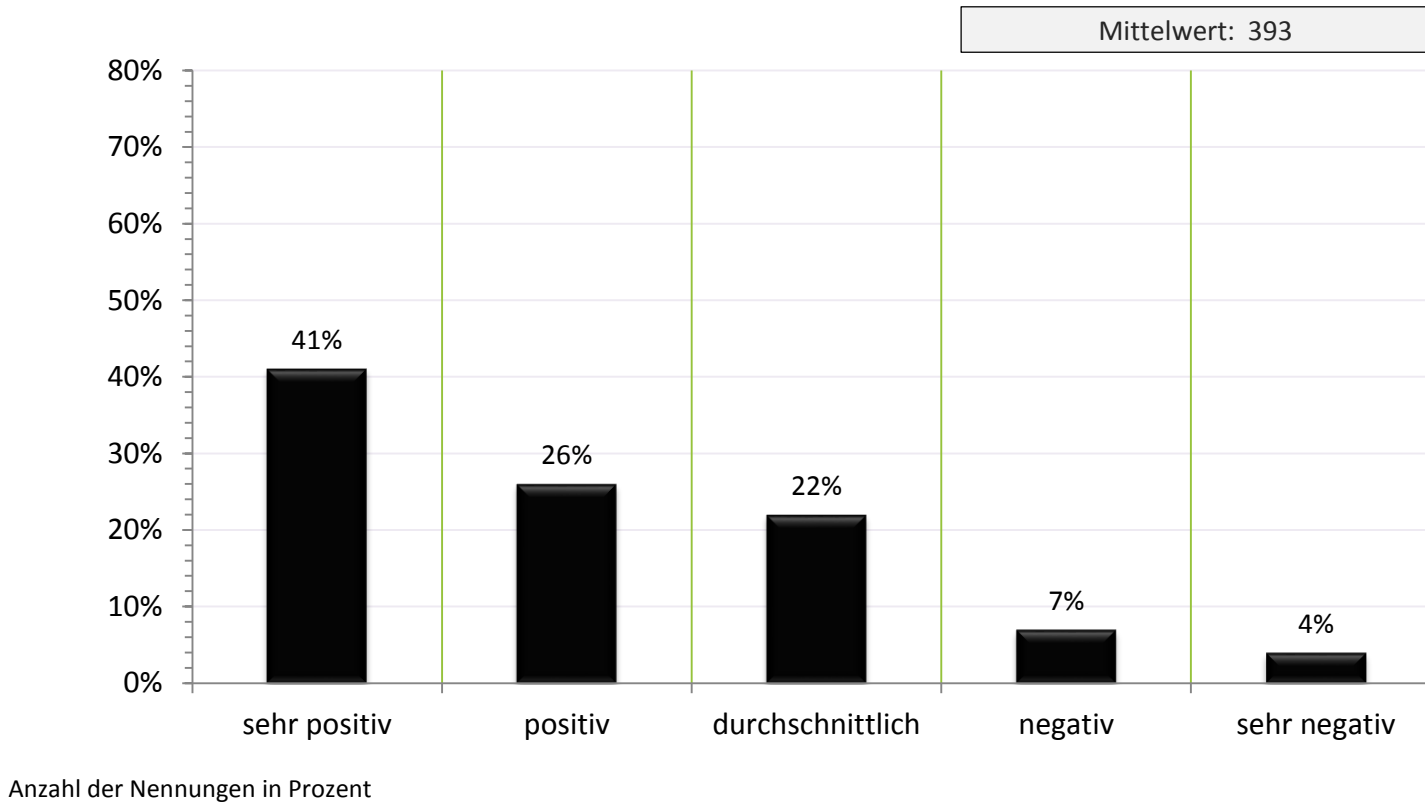
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **PROFILBILDUNG** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Preisniveau: Rang 1



► M2P Consulting

Markteinschätzung

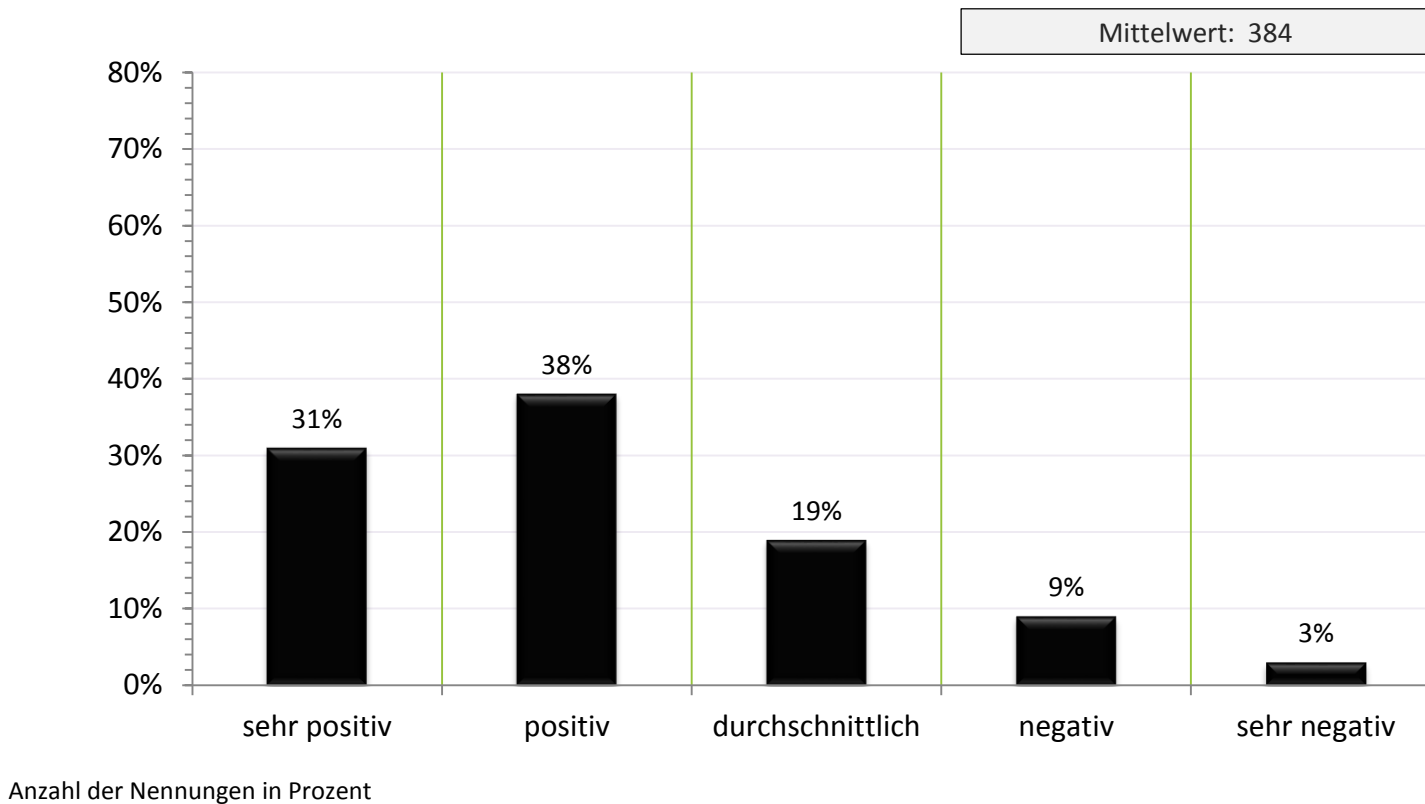


Preisniveau: Rang 2



► Infront Consulting & Management

Markteinschätzung

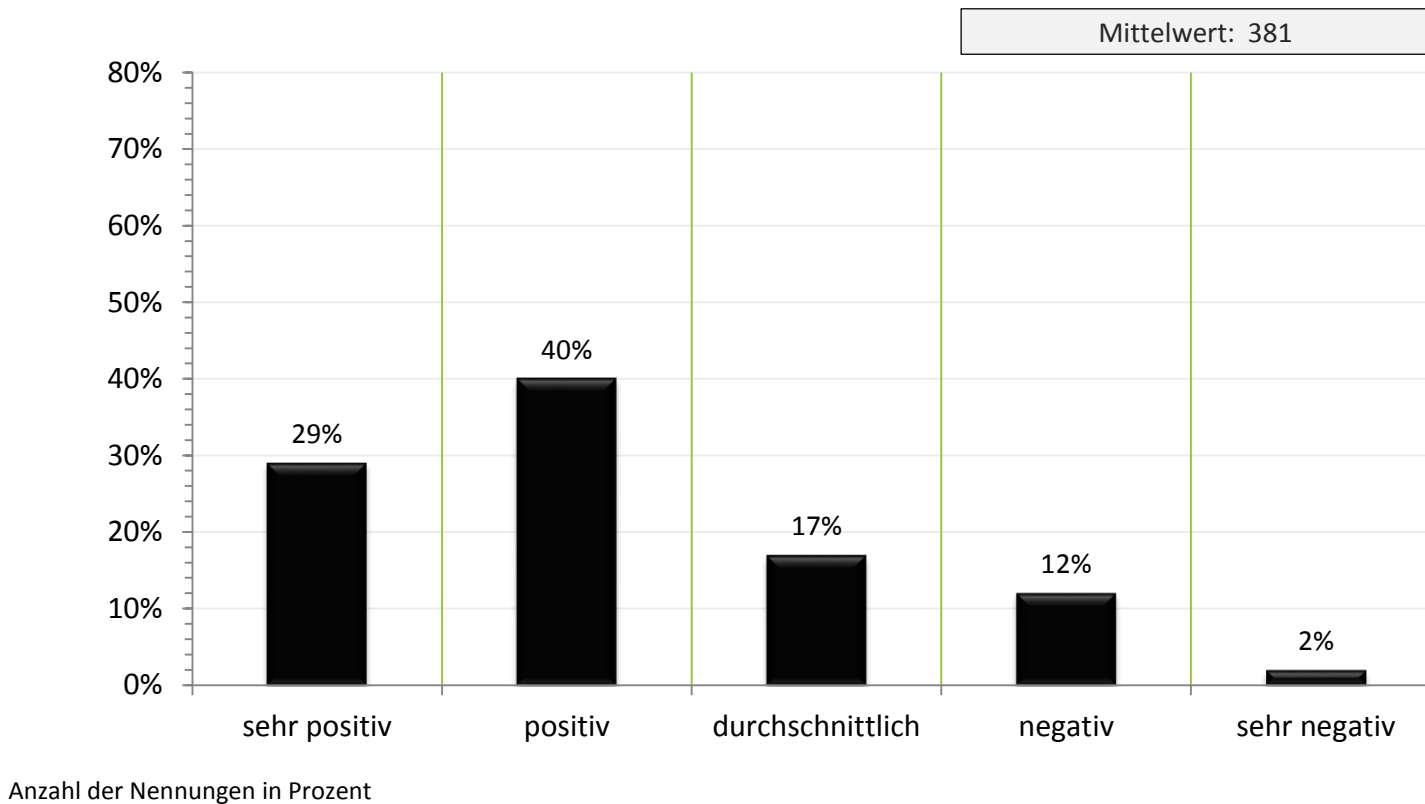


Preisniveau: Rang 3



► Homburg & Partner

Markteinschätzung

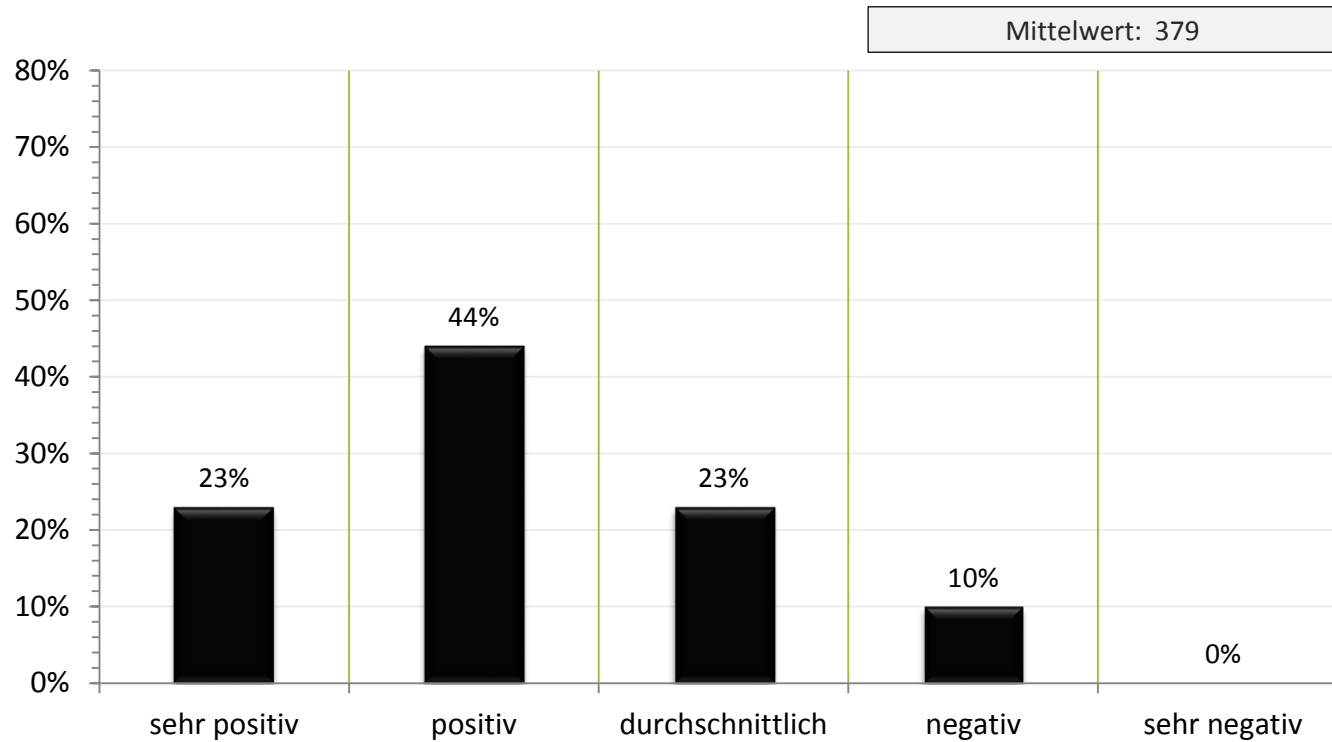


Preisniveau: Rang 4



► Batten & Company

Markteinschätzung



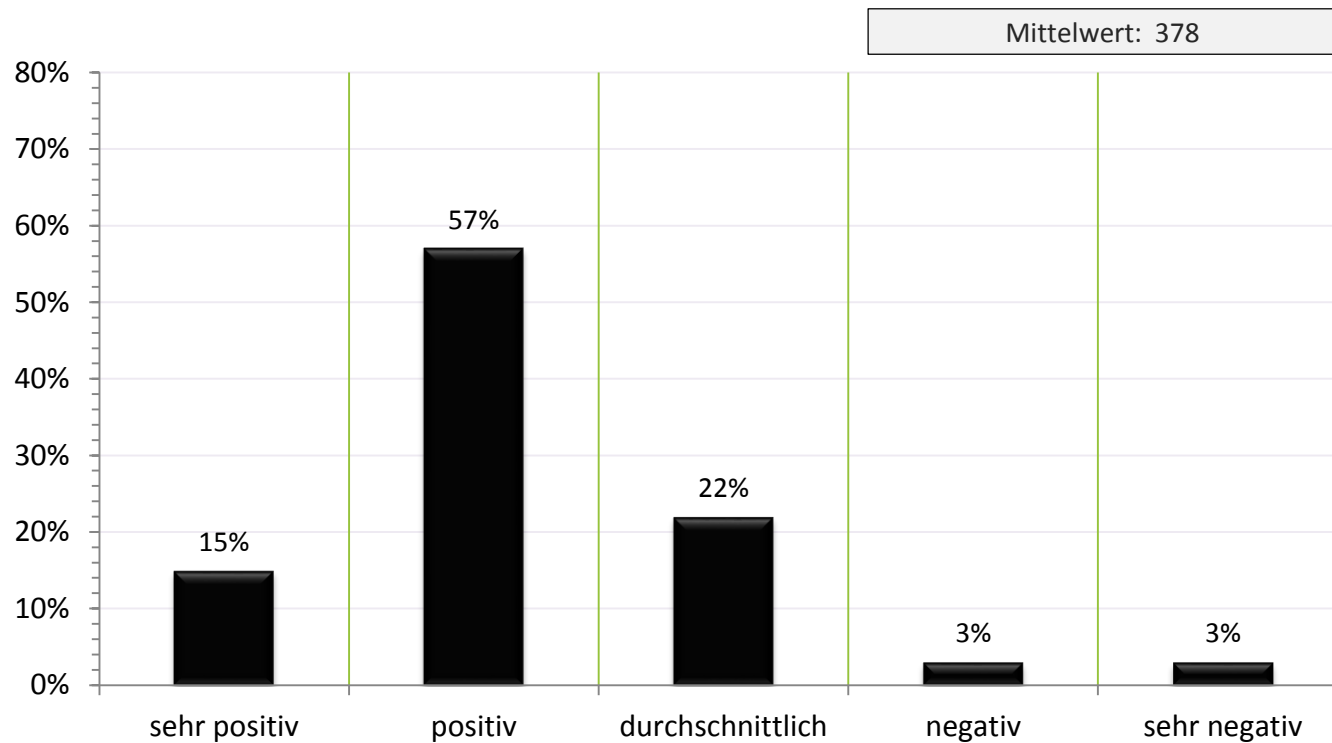
Anzahl der Nennungen in Prozent

Preisniveau: Rang 5



► ROI Management Consultants

Markteinschätzung



Anzahl der Nennungen in Prozent

Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	98
5	Profile der Hidden Champions	156

Barkawi Management Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Distribution & After Sales Services“



**Barkawi Management
Consultants GmbH & Co. KG**

Baierbrunner Str. 35
81379 München

Geschäftsführer:

- Dr. Andreas Baader
- Karim Barkawi
- Carena Barkawi

www.barkawi.com

Spezialisiert. Auf Werte.

Besondere Herausforderungen verlangen nach spezifischer Exzellenz und unumstößlichen Werten: Eine ausschließlich faktenbasierte Entscheidungsmethodik gehört ebenso zu den Grundsätzen der Münchner Unternehmensberatung Barkawi Management Consultants wie die Integrität durch konsequente Unabhängigkeit von großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Softwareherstellern und anderen Dienstleistern.

„Consulting auf höchstem professionellem Niveau ist die Basis für die substanzielle Weiterentwicklung unserer Klienten, aber auch unseres Unternehmens – denn wir möchten einfach etwas bewegen!“

Batten & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Marketing & Vertrieb“

Batten & Company B[®]
Marketing & Sales Consultants

Batten & Company GmbH

Königsallee 92
40212 Düsseldorf

Geschäftsführer:
- Udo Klein-Bölting

www.batten-company.com

Für Orientierung am Markt.

In der strategischen Managementberatung für Marketing und Vertrieb gilt die BBDO-Tochter Batten & Company als eines der führenden Häuser. Besonders in Branchen mit hoher Veränderungsdynamik in Marketing und Vertrieb sieht sich Batten & Company als verbindendes Element zwischen Unternehmensstrategie und der Übersetzung in konkrete Marketingprogramme und -maßnahmen. Das Leistungsspektrum reicht von der Analyse und Strategieentwicklung bis zum Umsetzungsmanagement – mit einem klaren Beratungsfokus auf ein gleichermaßen profitables und nachhaltiges Wachstum.

„Wir verbinden die analytische Intelligenz einer Strategieberatung mit der intuitiven Intelligenz der nachweislich kreativsten Agenturgruppe der Welt. Wir helfen unseren Klienten, sich konsequent auf die Bedürfnisse ihrer Kunden von heute und morgen auszurichten und so nachhaltig wettbewerbsfähig zu bleiben und sicher durch die Transformation in Marketing und Sales zu kommen.“

Berylls Strategy Advisors

Hidden Champion in der Kategorie „Automotive“



Berylls Strategy Advisors GmbH

Maximilianstrasse 34
80539 München

Geschäftsführer:

- Dr. Jan Burgard
- Andreas Radics
- Dr. Jan Dannenberg

www.berylls.com

Benzin im Blut, den Erfolg vor Augen.

Ganz den zentralen strategischen Herausforderungen der Automobilwirtschaft haben sich Berylls Strategy Advisors verschrieben: „Modern Premium Automotive Consulting“ gewährleistet Kunden eine hochspezialisierte Premiumberatung, die auf langjähriger Industrieerfahrung und zahlreichen weltweiten Projekten fußt.

„Erfahrene Sparringspartner auf Augenhöhe mit den Entscheidern der Automobilindustrie: Gute geführte Unternehmen nutzen starke Helfer und Denker. Berylls wirkt diskret im Hintergrund - integer und bescheiden im Auftritt. Der Kunde soll glänzen, nicht der Berater. Und dabei agieren Berylls Berater als Persönlichkeiten mit eigenen, unabhängigen Meinungen.“

Homburg & Partner

Hidden Champion in der Kategorie „Marketing & Vertrieb“



Prof. Homburg GmbH

Harrlachweg 3
68163 Mannheim

Geschäftsführer:

- Dr. Michael Scholl
- Dr. Sven Kühlborn

www.homburg-partner.com

Die Marktberater.

Homburg & Partner punkten als „Marktberater“ zu allen Themen, die internationale Absatzmärkte betreffen. Dabei kann es sich um die Erschließung eines neuen Marktes samt der dazugehörigen Potenzial- und Segmentanalysen handeln, um Produkteinführungen, Marketingstrategien, die Optimierung der Vertriebsstrategie oder die Gestaltung des Pricings. In einem eigenen Research Center werden darüber hinaus internationale Potenzial-, Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen durchgeführt.

„Als Spezialberatung in den Themen Market Strategy, Sales & Pricing beschäftigt uns die Balance aus Wachstum und Profitabilität – und zwar immer mit exaktem Bezug zum Markt unserer Klienten.“

Horváth & Partners

Hidden Champion in der Kategorie „Controlling & Finanzen“

HORVÁTH & PARTNERS
MANAGEMENT CONSULTANTS

Horváth AG

Phoenixbau
Königstraße 5
70173 Stuttgart

Sprecher des Vorstands:
- Dr. Michael Kieninger

www.horvath-partners.com

Mehrwert steuern.

Horváth & Partners ist der weltweit vernetzte Spezialist für Unternehmenssteuerung und Performanceoptimierung von privaten und öffentlichen Organisationen. Von der Konzeption bis zur Implementierung kundenindividueller Lösungen – flankiert durch die Horváth Akademie zur praxisorientierten Vermittlung von Wissen in Form von Trainings und Weiterbildungsveranstaltungen.

„Unser Beratungsansatz beruht auf einer intensiven, partnerschaftlichen und lösungsorientierten Zusammenarbeit mit den Kunden. Ein fairer, teamorientierter und jederzeit auf Ergebnisse zielender Umgang miteinander in den Projektteams ist dabei ein wichtiger Erfolgsfaktor. Denn nur so gelingt es, die Kenntnis über die Unternehmensspezifika des Kunden mit dem Know-how und der Außensicht unserer erfahrenen Berater optimal zu verbinden. Auf diese Weise erarbeiten wir leistungsstarke Fachkonzepte, setzen diese auf Wunsch des Kunden in Prozessen, Strukturen und IT-Systemen um und helfen den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen, die neuen Lösungen und veränderten Prozesse schnell zu beherrschen. Hinter allem, was wir tun, steht ein klarer Anspruch: Einen nachhaltigen Nutzen für den Kunden zu schaffen.“

Infront Consulting & Management

Hidden Champion in der Kategorie „Digitalisierung“



**Infront Consulting
& Management GmbH**

Neuer Wall 10
20354 Hamburg

Geschäftsführer:

- Joerg Heydecke
- Thomas Sindemann
- Frank Deburba

www.infront-consulting.com

Hanseatische Tugenden, messbare Effizienz.

Infront ist ein inhabergeführtes Unternehmen für Consulting und Management in den Bereichen Strategie, Business Development und Business Performance. Schwerpunkt ist die effiziente Entwicklung und Realisierung erfolgreicher Strategien – für namhafte Auftraggeber aus den Bereichen Telekommunikation, Informationstechnologie und IT- Services, Medien, Industriedienstleistungen, Healthcare und E-Business.

„Wir denken nicht wie Berater, sondern wie Unternehmer. Wir sind neugierig auf ungewöhnliche Lösungen, die Ihr Unternehmen nachhaltig verbessern und erfolgreicher machen. Konzepte und deren Umsetzung aus der digitalen und analogen Welt bearbeiten wir gemeinsam mit Ihnen – denn wir möchten nicht nur die Strategie liefern, sondern reale Ergebnisse und messbare Wirkungen erzielen. So erreichen wir in kleinen Teams auch große Ziele ohne große Welle. Sie werden sehen: Das ist nicht nur sehr effektiv, sondern macht auch richtig Spaß. Wir arbeiten übrigens am Hamburger Jungfernstieg. Von dort tragen wir so ganz nebenbei die hanseatischen Tugenden – Verbindlichkeit, Weltoffenheit, Unaufgeregtheit – in die Welt hinaus.“

Kerkhoff Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Einkauf & Beschaffung“



Kerkhoff Consulting GmbH

Elisabethstraße 5
40217 Düsseldorf

Geschäftsführer:

- Dirk Schäfer
- Dr. Lars Immerthal
- Jens Hornstein

www.kerkhoff-consulting.com

Optimal beschaffen.

Kerkhoff Consulting berät vor allem Kunden aus dem Mittelstand sowie Konzerne und die öffentliche Hand rund um die Themen Einkauf, Beschaffung und Produktion – mit der Zielsetzung einer vollumfassenden Effizienzsteigerung. Die Schwerpunkte des in acht Ländern vertretenen Beratungsunternehmens sind dabei die Anpassung von Einkaufs- und Produktionseinheiten an veränderte Marktanforderungen, die Entwicklung von Kennzahlenmodellen zur Erfolgsmessung sowie die Steuerung von Einkaufsmanagement, Produktion bzw. der gesamten unternehmerischen Wertschöpfungskette.

„Die Arbeit unserer Berater endet nicht mit der Präsentation eines Konzepts, sondern erst dann, wenn es vollständig beim Kunden implementiert ist. Also unabhängig davon, ob das formulierte Ziel die Optimierung des Working Capital ist, ob es Anforderungen an die organisatorische Ausrichtung zu erfüllen gilt oder ob eine vollständige Supply Chain zu etablieren ist: Unsere Berater sind hier die richtigen Ansprechpartner.“

M2P Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Logistik & Transport“



M2P Consulting GmbH

Bockenheimer Landstraße 94-96
60323 Frankfurt am Main

Geschäftsführer:

- Christophe Mostert
- David Ploog

www.m2p.net

Gut beraten für den besten Weg.

M2P Consulting berät namhafte internationale Großkunden aus dem Bereich Travel, Transport & Logistics. Die Beratung erstreckt sich dabei über die gesamte Wertschöpfungskette – von der strategischen Beratung über die Systemintegration bis hin zur Übernahme von Geschäfts- und IT-Prozessen.

„Unsere langjährige Expertise im Bereich Travel, Transport & Logistics ermöglicht es uns, flexibel auf neue Anforderungen unserer Kunden zu reagieren und – wo angebracht und erfolgversprechend – Innovationen und neue Technologien aufzugreifen.“

ROI Management Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Engineering & Production“



ROI Management Consulting AG

Nymphenburger Straße 86
80636 München

Vorstand:

- Michael Jung
- Hans-Georg Scheibe

www.roi.de

Erfolge produzieren.

ROI gehört mit einer umfassenden Projekterfahrung und Standorten auf drei Kontinenten zu den führenden Unternehmensberatungen für Forschung und Entwicklung, Produktion und Supply Chain Management. Mit internationaler Industrieerfahrung, hoher Technologieexpertise, Lean-Management-Know-how und einer umfassenden Kenntnis internationaler Entwicklungs- und Produktionsstandorte werden Industrieunternehmen weltweit dabei unterstützt, ihre Produkte, Technologien und Produktionsnetzwerke zu optimieren und die Potenziale des „Internet der Dinge“ für Geschäftsmodell- und Prozessinnovationen zu nutzen.

„Ideen binnen kürzester Zeit in konkrete Ergebnisse umzusetzen ist unser wichtigster Antrieb. Hohe operative Exzellenz, schlanke Prozesse und Strukturen sowie nachhaltige Kostensenkung sind dabei die Ziele, an denen wir uns messen lassen.“

Solon Management Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Telekommunikation & Medien“



solon

Solon Management Consulting GmbH & Co. KG

Kardinal-Faulhaber-Str. 6
80333 München

Geschäftsführer:

- Patrick Bellenbaum
- Alexander Dumke
- Dr. Marcus Englert
- Christian Esser
- Matthias Hamel
- Filip Liharik
- Christian Teichmann

www.solonstrategy.com

Zukunft auf allen Kanälen.

Die Branchen Medien, Entertainment, Kabelnetze, Festnetz, Mobilfunk, Technologie und Private Equity sind die Domänen der international tätigen Beratung Solon Management Consulting. Seit das Internet in den 1990er Jahren seinen Siegeszug angetreten hat, steht das Unternehmen für zukunftsweisende Strategien in den „neuen Medien“.

„Was uns besonders macht? Als spezialisierte Beratungs-Boutique haben wir einen klaren Branchenfokus: Medien, Telekommunikation, Technologie und Private Equity. Unser Team aus Branchen- und Funktionsexperten ist genau in diesen Themenfeldern zu Hause. Durch unsere internationale Ausrichtung erkennen wir Trends frühzeitig und leiten daraus individuelle Strategien für die verschiedenen Märkte ab.“

Staufen

Hidden Champion in der Kategorie „Lean Management“



STAUFEN.

STAUFEN.AG

Blumenstraße 5
73257 Köngen

Vorstand:

- Martin Haas
- Dr. Jens Zimmermann
- Wilhelm Goschy

www.staufen.ag

Sehen, lernen, handeln, leben – Spitze werden.

Staufen setzt auf einen Beraterstab aus unterschiedlichen Branchen und mit differenzierten Erfahrungen und versteht sich als Change Agent, Umsetzer, Trainer, Coach – oder anders gesagt: als Partner auf dem Weg zur Spitzenleistung. Als „Lean Transformer“ konzentriert sich das Unternehmen auf die kontinuierliche Verbesserung der Wertschöpfung seiner Klienten, und zwar über das Führen und Arbeiten nach Lean-Prinzipien, um Verschwendung zu reduzieren, die Produktivität zu erhöhen und die Produktqualität zu verbessern.

„Besser‘ ist immer relativ – in unserem Verständnis relativ zur Spitze. Weil Verbesserung ein kontinuierlicher Prozess ist und eine Bereitschaft zur Veränderung von Gewohnheiten, Abläufen und Verhaltensmustern voraussetzt, haben wir von Beginn unserer Beratertätigkeit an unsere Akademie zur professionellen Weiterbildung von Führungskräften und Mitarbeitern aufgebaut. Denn wer Unternehmen an die Spitze führt, muss Spitzenleistung sichtbar, verstehbar, messbar machen: durch Sehen, Lernen, Handeln, Leben.“

The Advisory House

Hidden Champion in der Kategorie „Energiewirtschaft“



THE ADVISORY HOUSE

The Advisory House GmbH

Prinzregentenstraße 91
81677 München

Geschäftsführer:

- Robert Jung
- Dr. Dirk Mulzer

www.advisoryhouse.com

Positive Energien.

The Advisory House hat eine exponierte Rolle in der Managementberatung für die europäische Energiewirtschaft übernommen und begleitet diese Unternehmen bei anspruchsvollen Transformationsprozessen und anderen branchenspezifischen Herausforderungen – basierend auf einem exzellenten Industrie-Know-how in allen Wertschöpfungsstufen der Energiewirtschaft und einem konzisen Wertefundament für die tägliche Arbeit.

„Wir stehen für messbare Ergebnisse, für höchste inhaltliche Ansprüche und leidenschaftliches Commitment, für partnerschaftliche Zusammenarbeit und für verantwortungsvolles Unternehmertum.“

TMG Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Engineering & Production“



TMG Consultants GmbH

Schrempfstraße 9
70597 Stuttgart

Geschäftsführer:

- Dipl.-Wir.-Ing. Klaus Dieterich
- Dipl.-Ing. Darya Nassehi

www.tmg.com

Lösungen mit Schlagkraft.

TMG Consultants ist ein national und international etabliertes Consulting-Unternehmen für die produzierende Industrie, das entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Konzeption bis zur Realisierung beratend tätig ist. Interdisziplinäre Expertise und rasche, individuelle sowie nachhaltige Lösungen auch für komplexe Herausforderungen sind dabei das Erfolgsrezept.

„Die meisten unserer Kunden arbeiten schon seit Jahren vertrauensvoll mit uns zusammen. Für uns ist dies Anspruch und Verpflichtung zugleich, auch in Zukunft ‚Best in Class‘-Leistungen zu erbringen. Basis dazu sind das tiefgreifende fachliche Know-how, die hohe soziale Kompetenz sowie die Seniorität unserer Berater.“

undconsorten

Hidden Champion in der Kategorie „Führung & Organisation“



UNDCONSORTEN LLP

Kurfürstendamm 194
10707 Berlin

Partner:

- Dr. Axel Hüttmann
- Dr. Jens Müller-Oerlinghausen
- Dr. Axel Sauder

www.undconsorten.de

Im Wandel zuhause.

Wenn die Zeichen auf Veränderung stehen: In den Beratungsschwerpunkten Strategie, Personal, Mobilisierung und Organisation verbinden undconsorten die Entwicklung von Inhalten mit der systematischen Weiterentwicklung der Mitarbeiter und nachhaltiger Verhaltensänderung in der Organisation. Das Spektrum der Auftraggeber reicht von erfolgreichen Jungunternehmern bis zum großen DAX30- oder Familienkonzern. Darüber hinaus engagieren sich undconsorten auch in den Bereichen Bildung und Corporate Responsibility.

„Wir arbeiten für den Erfolg unserer Klienten und ihrer Organisation. Dieser Leitsatz hat Vorrang vor allen anderen. Wir unterstützen unsere Auftraggeber als Berater, Moderator, Sparringspartner und Coach. Dabei können sie auf uns als loyale Begleiter vertrauen – auch über den Projektkontext hinaus, engagiert und mit dem Mut zu klaren Botschaften. Als Strategieberater mit langjähriger Erfahrung leben wir unsere Verantwortung für exzellente Ergebnisse. Und natürlich packen wir auch mit an und begleiten unsere Klienten bis zur erfolgreichen Umsetzung.“

