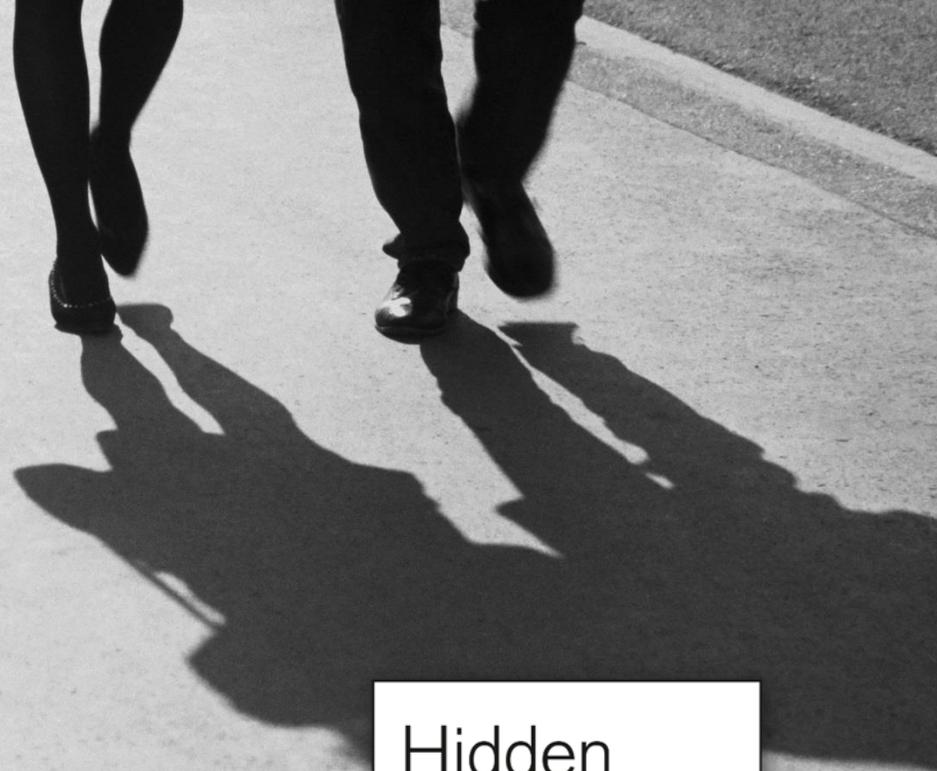


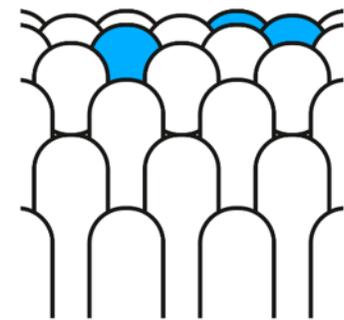
Hidden Champions

des Beratungsmarktes 2018



Hauptband

Hidden
Champions



2018

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, 2018 zum sechsten Mal aufgelegt, 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 unbekanntem Beratungsunternehmen in ihrem Fachgebiet von ihren Kunden eine höhere Expertise bescheinigt wird als den drei großen Beratungshäusern McKinsey, BCG und Bain.

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

Bewerben? Unmöglich. Um die Auszeichnung „Hidden Champion“ kann sich ein Beratungsunternehmen nicht bewerben. Die Vorauswahl erfolgt ausschließlich auf Vorschlag durch ein unabhängiges Expertengremium aus Wissenschaft und Praxis – und anhand darauf aufbauender empirischer Vorstudien der WGMB. Die Studie basiert damit auf einer konsequent interessenunabhängigen und wissenschaftlich exakten Grundlage. Vor allem deswegen erfährt die Veröffent-

lichung der Ergebnisse regelmäßig große Beachtung im Beratungsmarkt und auf den Führungsetagen der großen Unternehmen.

Die WGMB. Wissenschaftlich. Unabhängig. Vor fünfzehn 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 und das langjährige Vertrauen zahlreicher Unternehmen verpflichten uns nicht nur zur Forschungsarbeit nach wissenschaftlich gesicherten Methoden – sondern vor allem zur kompromisslosen Unabhängigkeit gegenüber sämtlichen Akteuren und Interessengruppen. Kern unserer Arbeit ist die stichhaltige quantitative Forschung für nachhaltig belastbare Ergebnisse. Unser interdisziplinäres Leitbild verlangt allerdings auch den Blick über den Tellerrand – und damit auch den fundierten Einsatz qualitativer Methoden an der Schnittstelle von Ökonomie, Psychologie und Sozialwissenschaften.

Bonn, im Dezember 2017

Bianka Knoblach
Prof. Dr. Dietmar Fink



		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	111
5	Profile der Hidden Champions	169

Ein Hidden Champion – was ist das?



Ein Hidden Champion ist vergleichsweise unbekannt

Kriterium 1: Im Topmanagement deutscher Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 1 Mrd. Euro darf der ungestützte Bekanntheitsgrad eines Hidden Champions höchstens 15% betragen. Um die betreffenden Werte zu ermitteln, haben wir 1.044 Führungskräfte gebeten, uns zehn Managementberatungsfirmen zu nennen, ohne dass ihnen Erinnerungshilfen bereitgestellt wurden. Firmen, die von mehr als 15% der Befragten genannt wurden, konnten sich aufgrund ihrer Bekanntheit nicht als Hidden Champion qualifizieren.

Ein Hidden Champion ist im gleichen Markt aktiv wie die Champions

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

Ein Hidden Champion ist eine ernstzunehmende Alternative zu den Champions

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

Erhebungsdesign (1)



Datenerhebung

Die Erhebung der Daten erfolgte schriftlich von Juni bis Oktober 2017 mithilfe eines standardisierten Online-Fragebogens und wurde durch telefonische und persönliche Interviews ergänzt. Einschätzungen zur Kompetenz der Berater wurden mithilfe von Ratingskalen erhoben.

Skalenniveaus

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

Kompetenzabschätzung

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

Rankings

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

Erhebungsdesign (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.

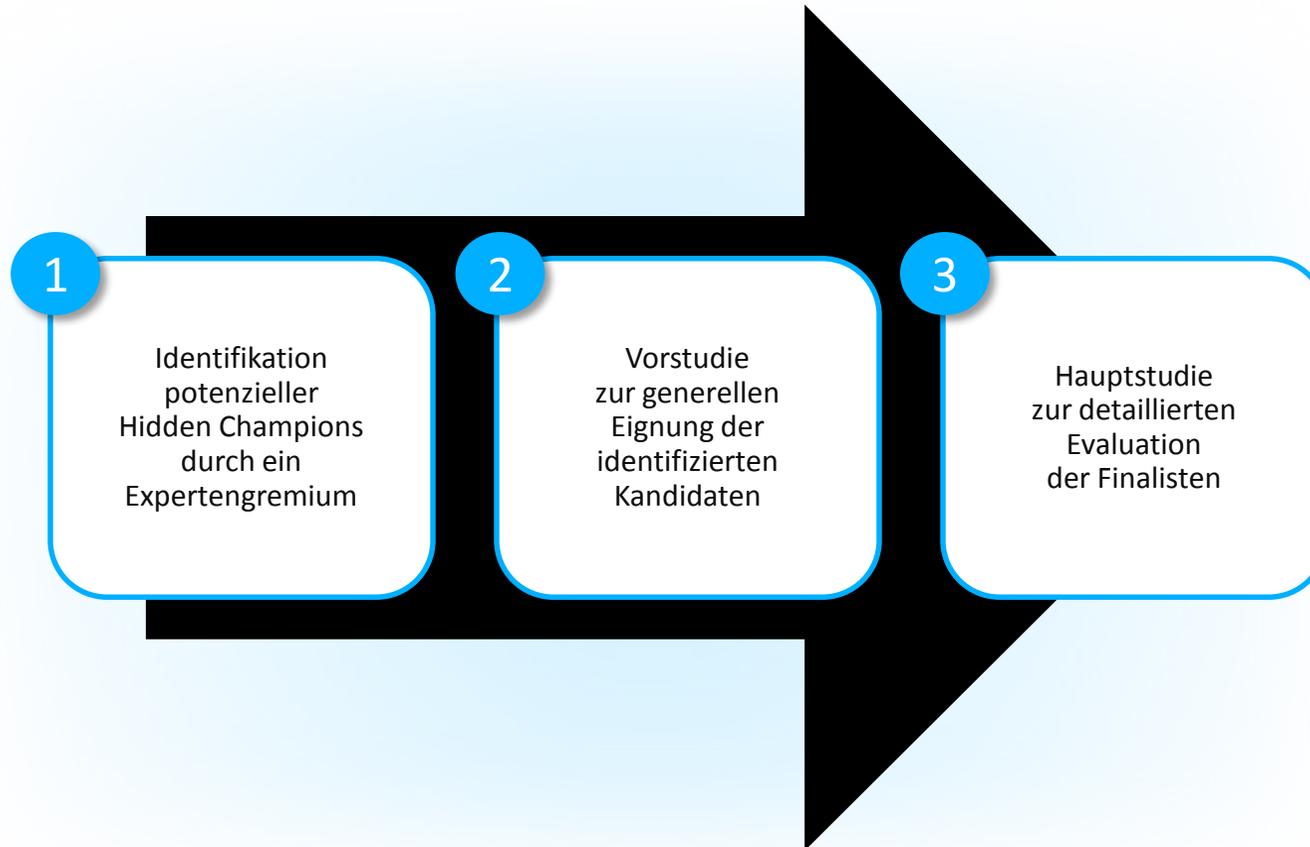
Repräsentativität

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

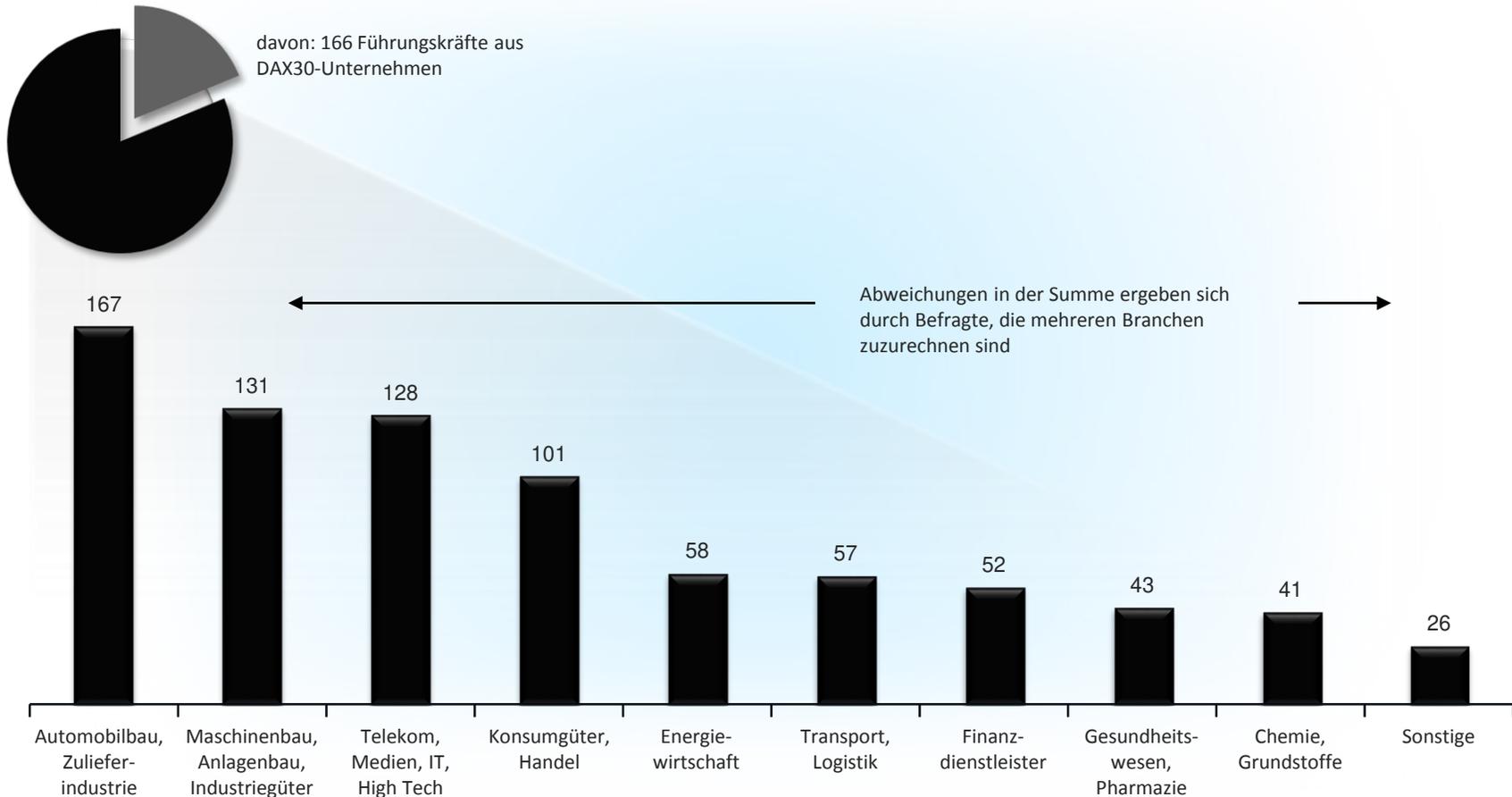


Im Rahmen der Vor- und der Hauptstudie wurden die betrachteten Berater von 734 Führungskräften aus unterschiedlichen Branchen evaluiert

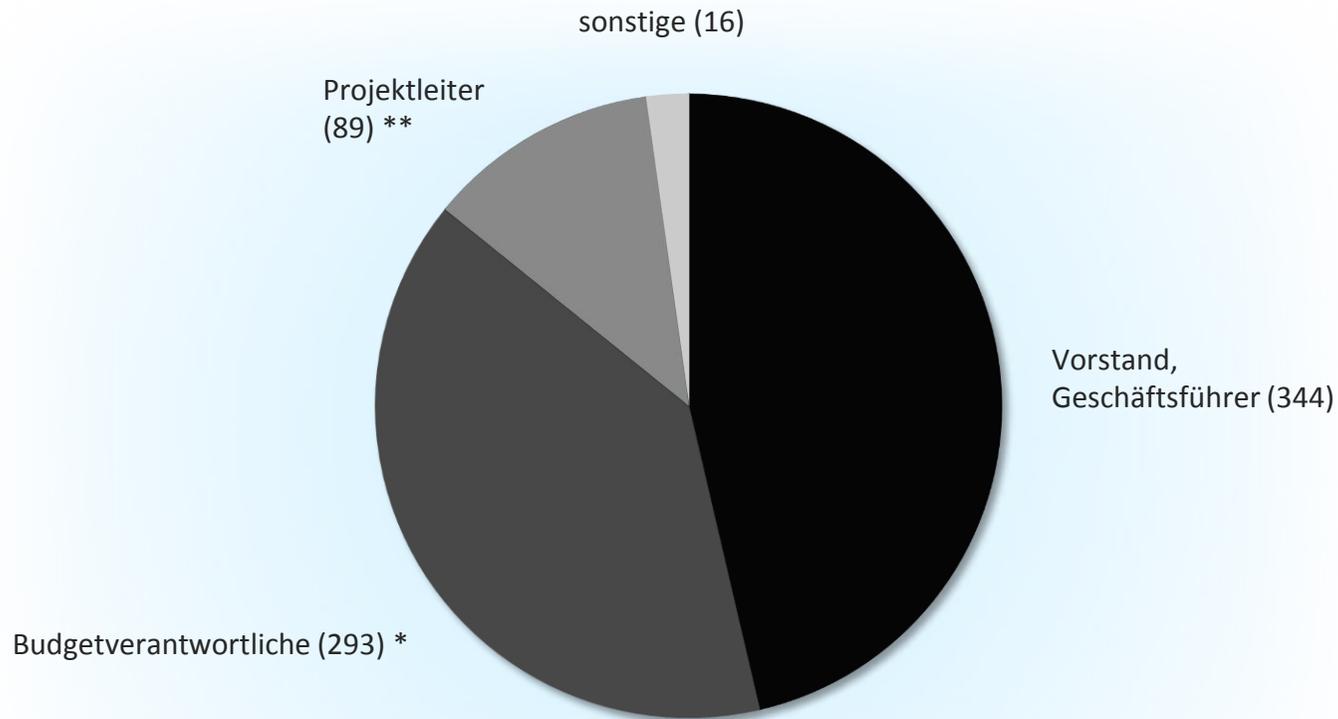


734 Führungskräfte deutscher Großunternehmen

(501 aus Unternehmen mit einem Umsatz ≥ 1 Mrd. Euro, 15 aus Banken mit einer Bilanzsumme ≥ 50 Mrd. Euro; 10 aus Versicherungen mit Bruttobeiträgen ≥ 5 Mrd. Euro)



Die befragten Führungskräfte lassen sich in drei maßgebliche Entscheidergruppen unterteilen



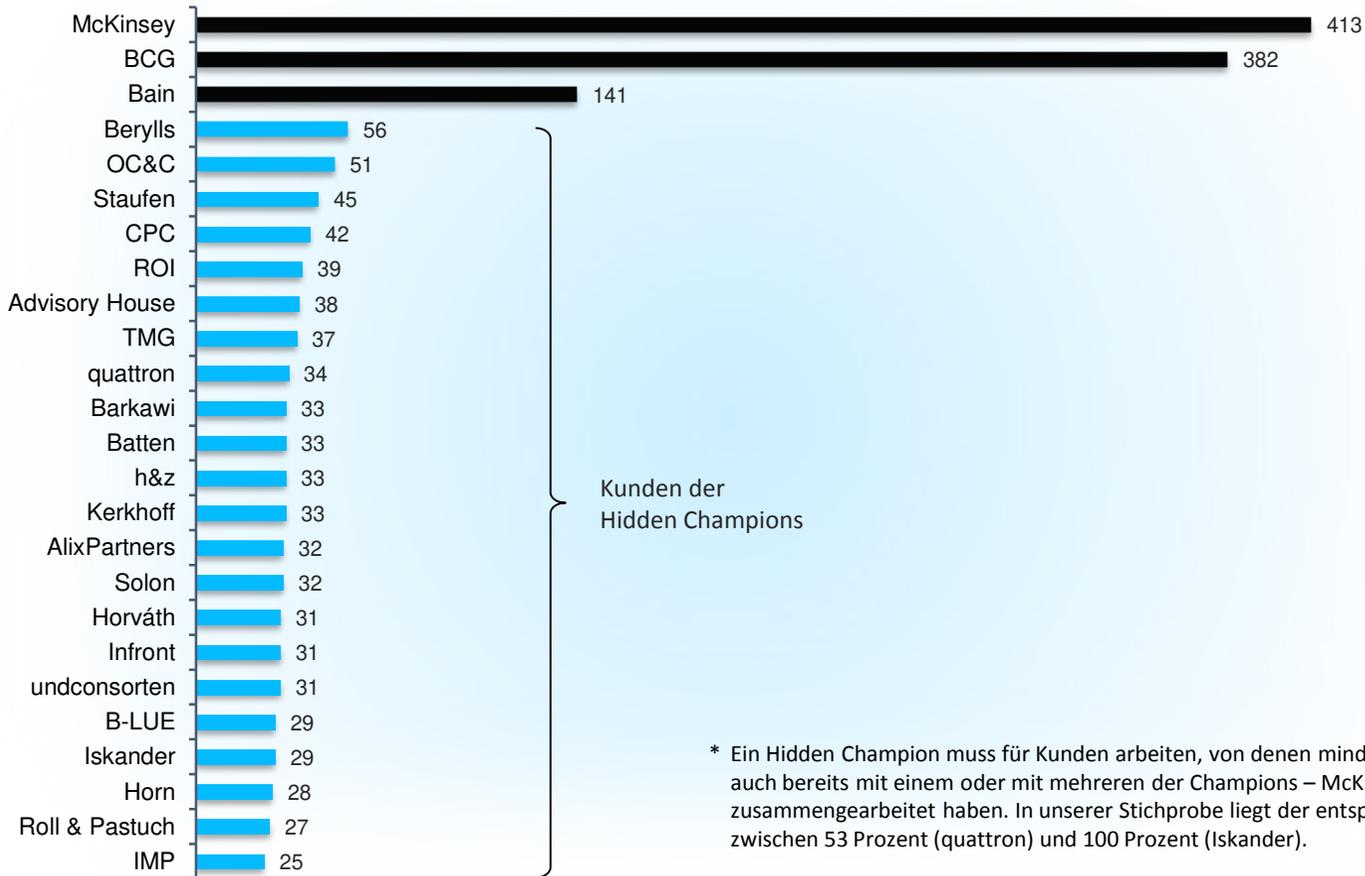
* nicht zugleich Vorstand oder Geschäftsführer

** nicht zugleich Budgetverantwortlicher, Vorstand oder Geschäftsführer

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



Anzahl der Kunden von ...



* Ein Hidden Champion muss für Kunden arbeiten, von denen mindestens 50 Prozent auch bereits mit einem oder mit mehreren der Champions – McKinsey, BCG und Bain – zusammengearbeitet haben. In unserer Stichprobe liegt der entsprechende Anteil zwischen 53 Prozent (quattron) und 100 Prozent (Iskander).

Inhalt



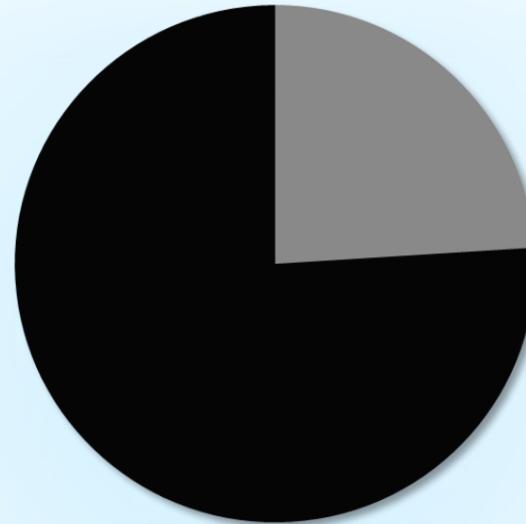
		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	111
5	Profile der Hidden Champions	169

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



- In Deutschland wurde 2017 etwa ein Viertel des rund 30 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet
- Nur wenigen kleineren Beratungsunternehmen gelingt es, im Top-Segment des Marktes erfolgreich zu konkurrieren; in diesem Jahr konnten sich 22 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 13 Fachdisziplinen zuordnen; zudem konnten sieben branchenbezogene Hidden Champions identifiziert werden
- Insgesamt werden die Leistungen von Berylls am besten beurteilt

In Deutschland wurde 2017 etwa ein Viertel des rund 30 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet



Umsatz der 25 größten
Managementberater:
ca. 7,3 Mrd. Euro

Marktvolumen 2017: ca. 30 Mrd. Euro
(ca. 16.000 Beratungsfirmen)

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

In diesem Jahr konnten sich 22 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren



AlixPartners STAUFEN.

HORVÁTH PARTNERS
MANAGEMENT CONSULTANTS

infront

BARKAWI
Management Consultants

OC&C
Strategy Consultants



HORN COMPANY

quattron
management consulting

berylls
STRATEGY ADVISORS

Iskander Business Partner

- AlixPartners –
- Barkawi Management Consultants –
- Batten & Company –
- Berylls Strategy Advisors –
- B-LUE Management Consulting –
- CPC Unternehmensmanagement –
- h&z Unternehmensberatung –
- Horn & Company –
- Horváth & Partners –
- Infront Consulting & Management –
- Innovative Management Partner –
- Iskander Business Partner –
- Kerkhoff Consulting –
- OC&C Strategy Consultants –
- Prof. Roll & Pastuch –
- quattron management consulting –
- ROI Management Consultants –
- Solon Management Consulting –
- Staufen –
- The Advisory House –
- TMG Consultants –
- undconsorten –

TMG Consultants

Batten & Company B°
Marketing & Sales Consultants

&undconsorten

B|LUE



h&z THE ADVISORY HOUSE

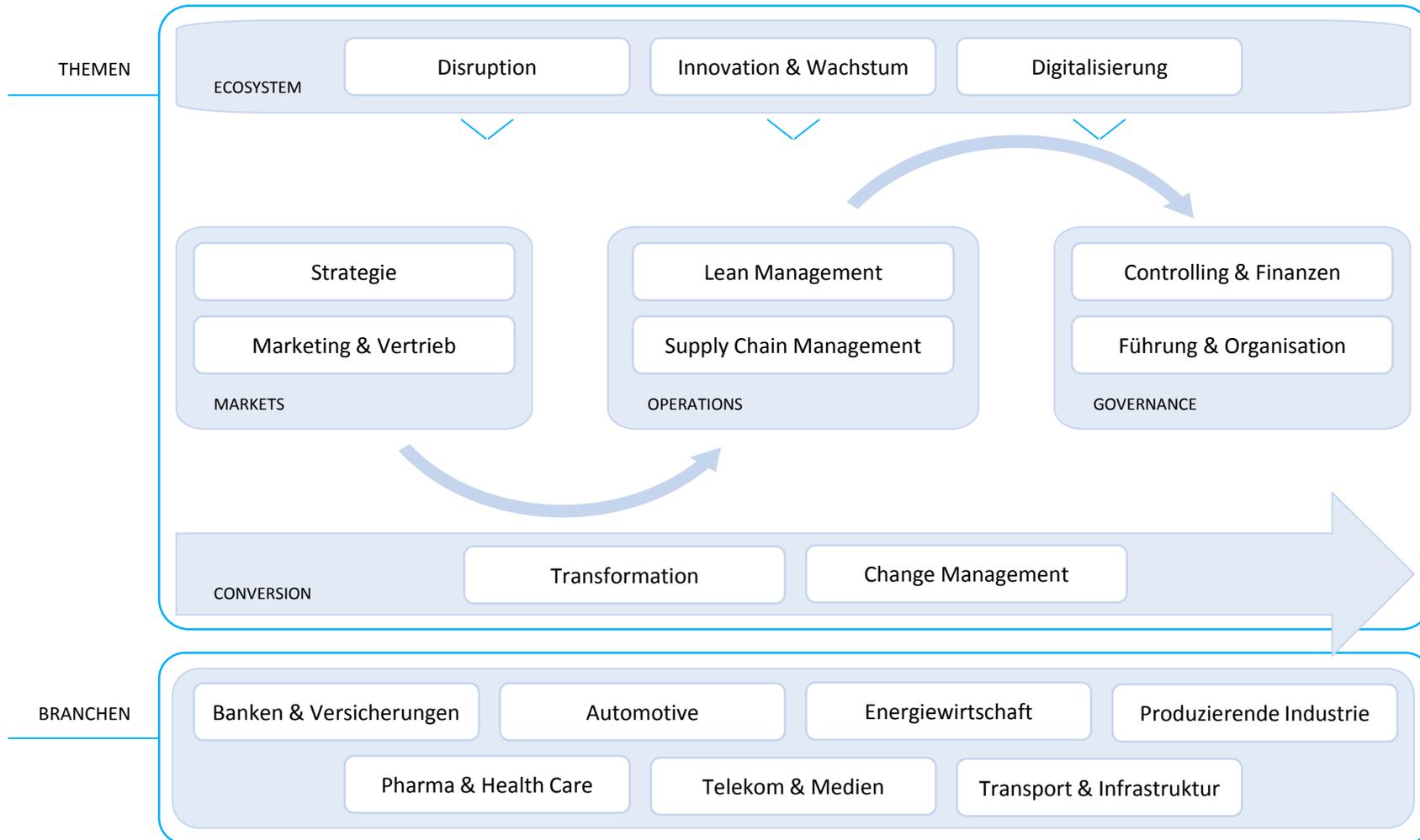
Prof. Roll & Pastuch
MANAGEMENT CONSULTANTS

kerkhoff
CONSULTING

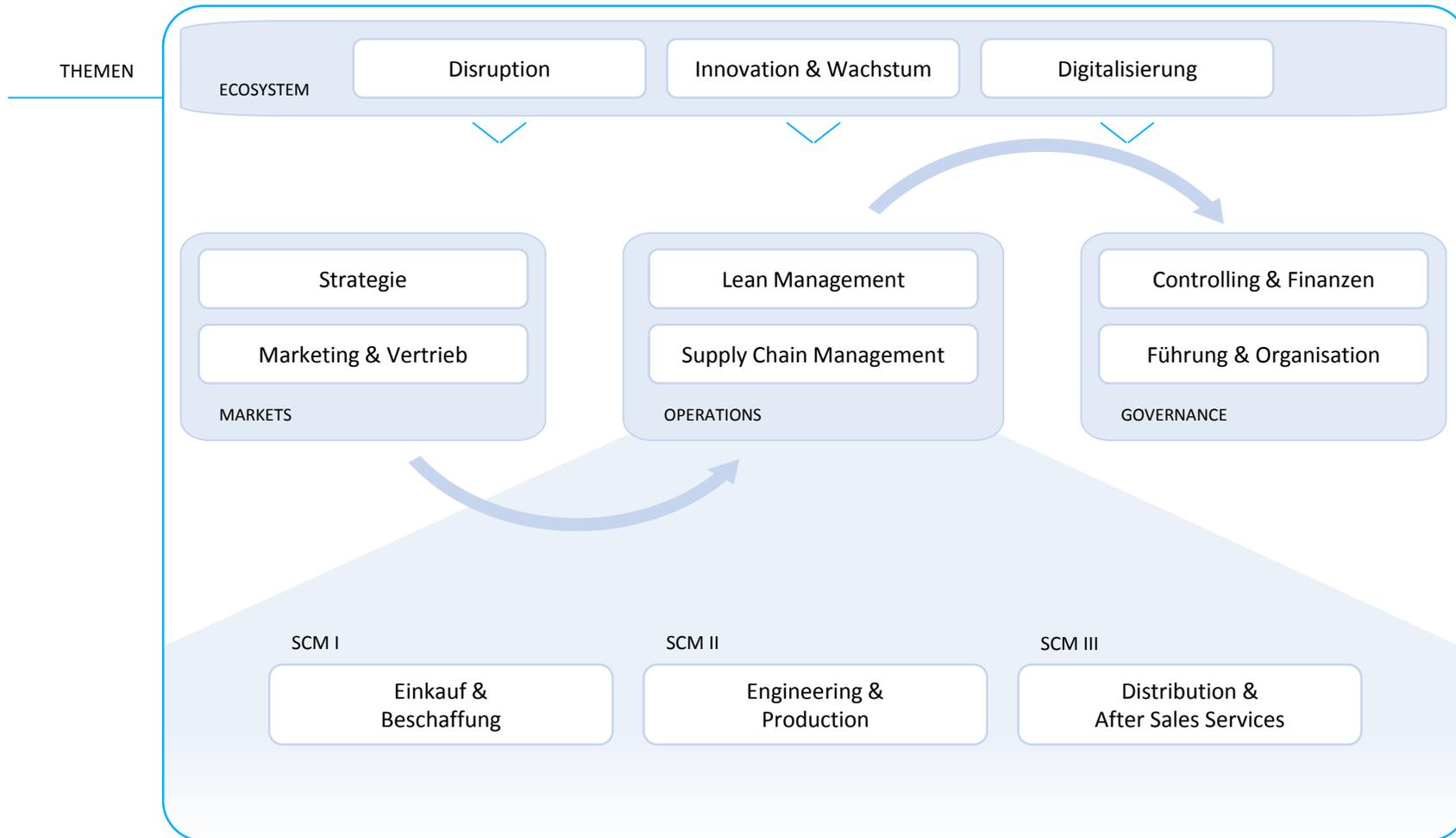
ROI
MANAGEMENT CONSULTANTS

solon

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



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



Die betrachteten Segmente des Beratungsmarktes wurden wie folgt definiert



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

Digitalisierung: Beratung zum wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandel durch Vernetzung, Konnektivität, Industrie 4.0, Big Data, Cloud-Services und andere digitale Technologien.

Innovation & Wachstum: Beratung zu Wachstumspotenzialen durch Geschäftsmodell-, Prozess-, Produkt- und Dienstleistungsinnovationen und zur Verbesserung der Innovationskultur und der Innovationsprozesse.

Strategie: Beratung zur Neuausrichtung der Konzernstrategie (Portfoliostrategie) und der Geschäftsbereichsstrategie (Wettbewerbsstrategie).

Marketing & Vertrieb: Beratung zu Marken-, Preis- und Kommunikationsstrategien, zur Vertriebsorganisation, zur Vertriebssteuerung, zu Vertriebskanälen sowie zum Customer Relationship Management.

Lean Management: Beratung zum Gestalten schlanker Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette, vom Lean Purchasing über Lean Production und Lean Administration bis hin zu Lean Sales.

SCM / Einkauf & Beschaffung: Beratung zum Lieferantenmanagement, zur Einkaufsorganisation, zum Compliance Management und zur Erfolgsmessung in der Beschaffung.

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

SCM / Distribution & After Sales Services: Beratung zur Distributionslogistik, zu Distributionsnetzwerken, zum Outsourcing von Logistikaktivitäten, zum Ersatzteil-Pricing, zum Reparaturmanagement, zum Service Parts Management, zu Service-Geschäftsmodellen und zur Service-Qualität.

Controlling & Finanzen: Beratung zum Konzern- und Beteiligungscontrolling, zur Controlling- und Finanzorganisation, zu IFRS, zum Working Capital Management, zu Budgetierung, Reporting und Risikomanagement sowie zu Financial Shared Service Centern.

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

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

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

Spezifische Branchenkenntnisse: Kenntnisse der Berater bezüglich der Strukturen, Geschäftsmodelle, Produkte, Prozesse, Märkte und Akteure sowie der Kultur und der "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



2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Zufriedenheit

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	Berylls Strategy Advisors	402	83
2	McKinsey & Company	391	103
3	Boston Consulting Group	385	100
4	Bain & Company	377	100
5	AlixPartners	374	100
...
...
...

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

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

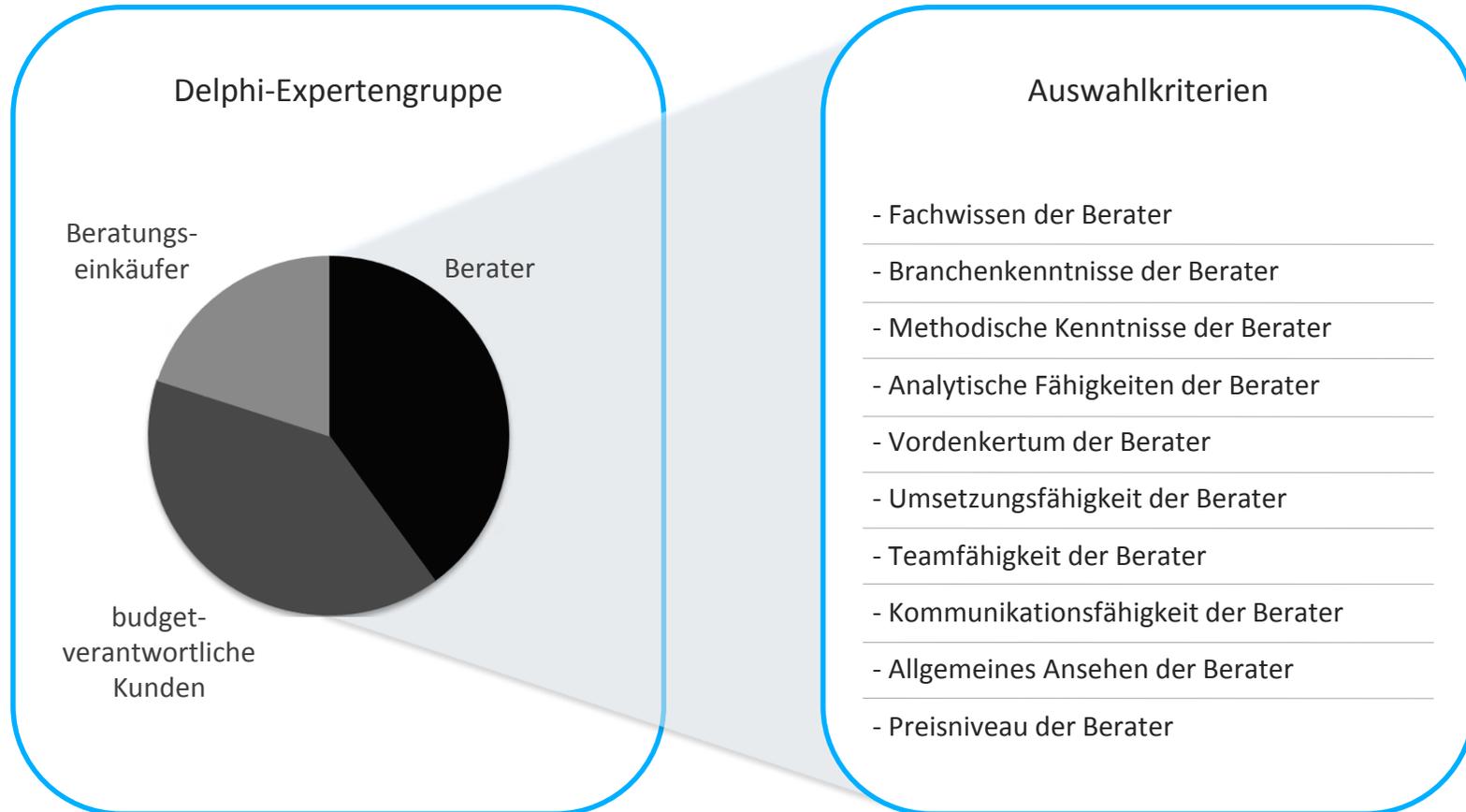
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

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



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

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



Quelle: WGMB

Die Auswahlkriterien wurden wie folgt definiert



Fachwissen

Tiefe und Breite der fachlichen Kenntnisse der Berater.

Branchenkenntnisse

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

Methodische Kenntnisse

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

Analytische Fähigkeiten

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

Vordenkertum

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

Umsetzungsfähigkeit

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

Teamfähigkeit

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

Kommunikationsfähigkeit

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

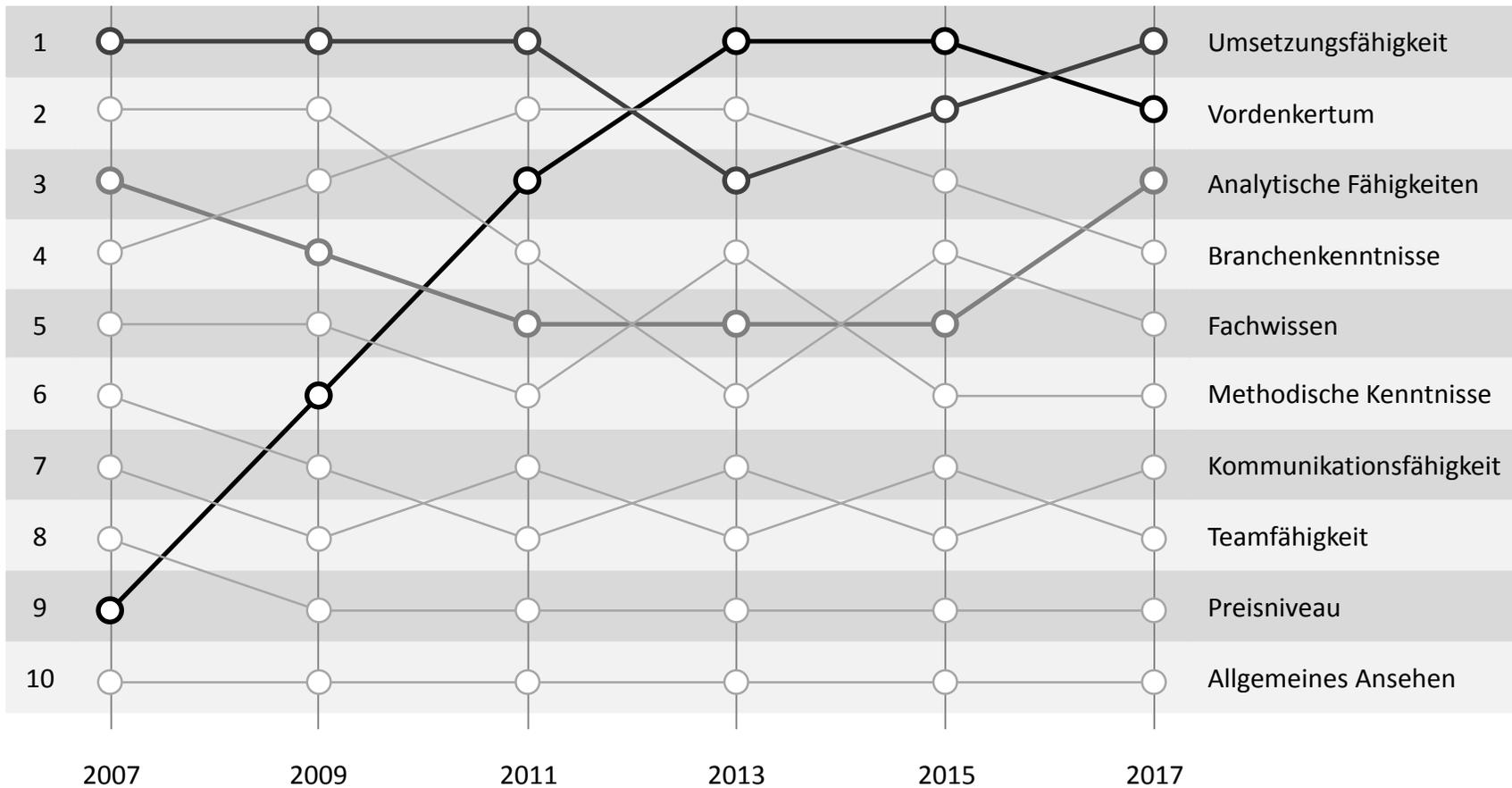
Allgemeines Ansehen

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

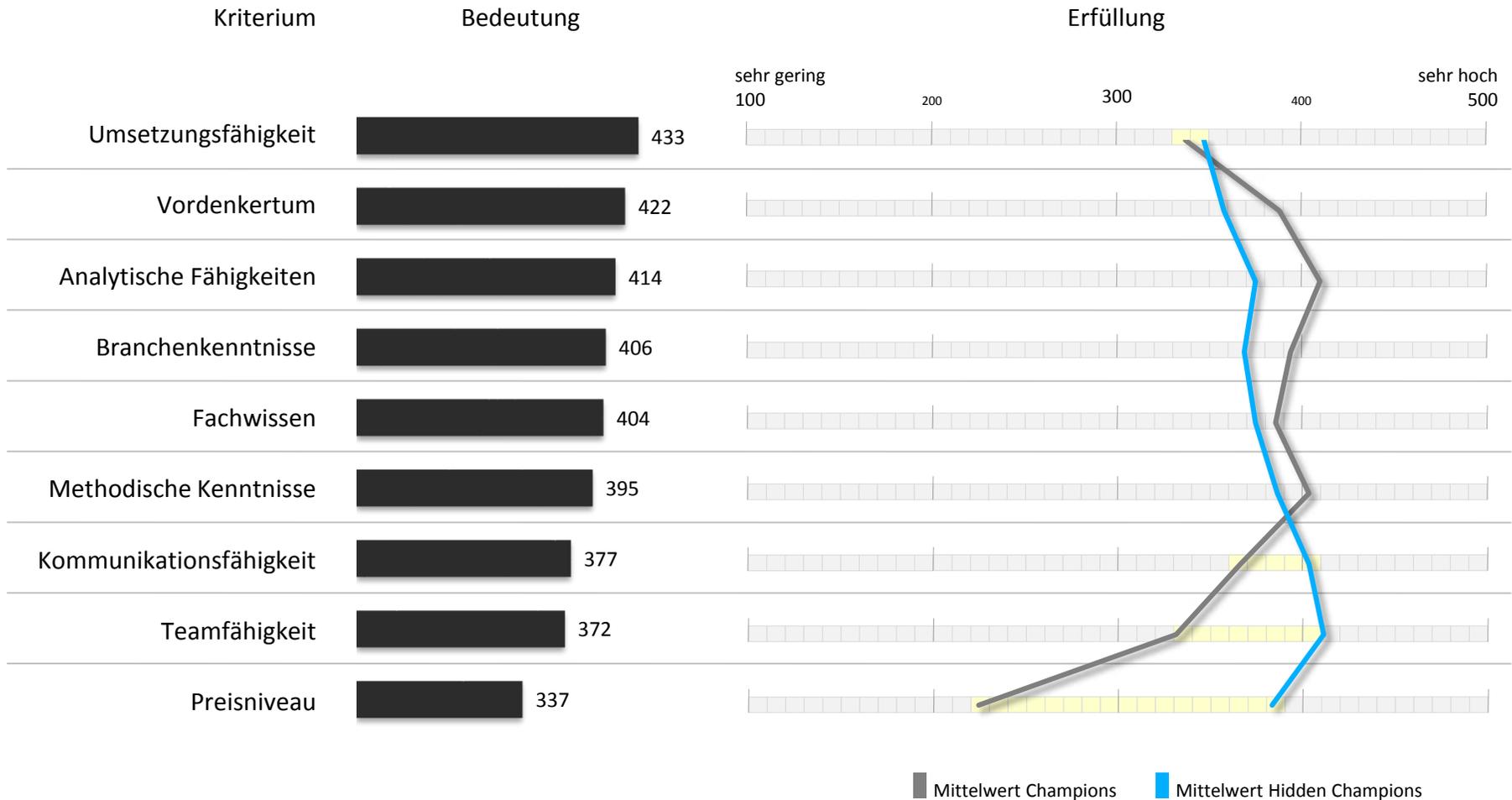
Preisniveau

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

Im Zeichen von Disruption und Digitalisierung müssen Berater vor allem als Umsetzer, Ideengeber und Analytiker überzeugen



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



Inhalt



		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	111
5	Profile der Hidden Champions	169

Die Hidden Champions im Überblick



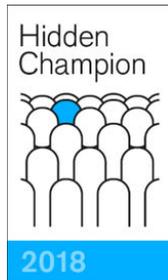
Ranking der drei in Bezug auf die betrachteten Beratungsbereiche jeweils am besten eingeschätzten Berater

= Hidden Champion

	McKinsey	BCG	Bain	AlixPartners	Barkawi	Batten	CPC	h&z	Horváth	Infront	IMP	Iskander	Kerkhoff	OC&C	ROI	Roll & Pastuch	Staufen	undconsorten	Advisory House	B-LUE	Berylls	Horn	quattron	Solon	TMG
Disruption	2		3								1														
Digitalisierung	3									1															
Innovation & Wachstum	3	2										1													
Strategie	3	2												1											
Marketing & Vertrieb						2										1									
Lean Management	2																1								3
SCM / Einkauf & Beschaffung								2					1												
SCM / Engineering & Production	2														1										3
SCM / Distribution & After Sales Services					1																				
Controlling & Finanzen									1																
Führung & Organisation	3	2																1							
Transformation	3			1				2																	
Change Management		2					1																		
Automotive	2	2																			1				
Banken & Versicherungen	2	3																				1			
Energiewirtschaft	3	2																	1						
Pharma & Health Care	2	3																		1					
Produzierende Industrie	3	2																							1
Telekommunikation & Medien	2	3																						1	
Transport & Infrastruktur		3																					1		

Top 5: Disruption

Neue Geschäftslogiken, die traditionelle Geschäftsmodelle, Produkte, Dienstleistungen oder Technologien ablösen



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Innovative Management Partner (IMP)	404	75
2	McKinsey & Company	396	112
3	Bain & Company	391	83
4	Boston Consulting Group	385	102
5	Accenture	382	103
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

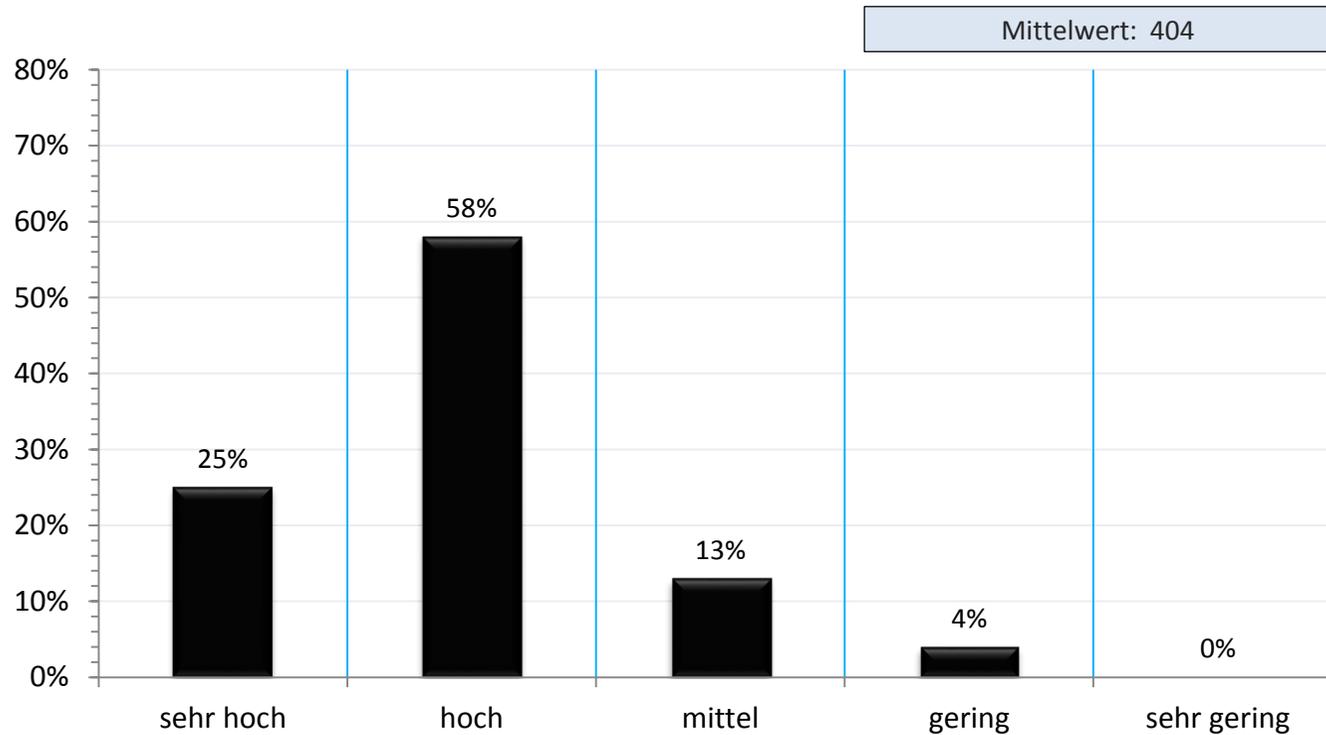
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Disruption: Rang 1



▶ Innovative Management Partner (IMP)

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



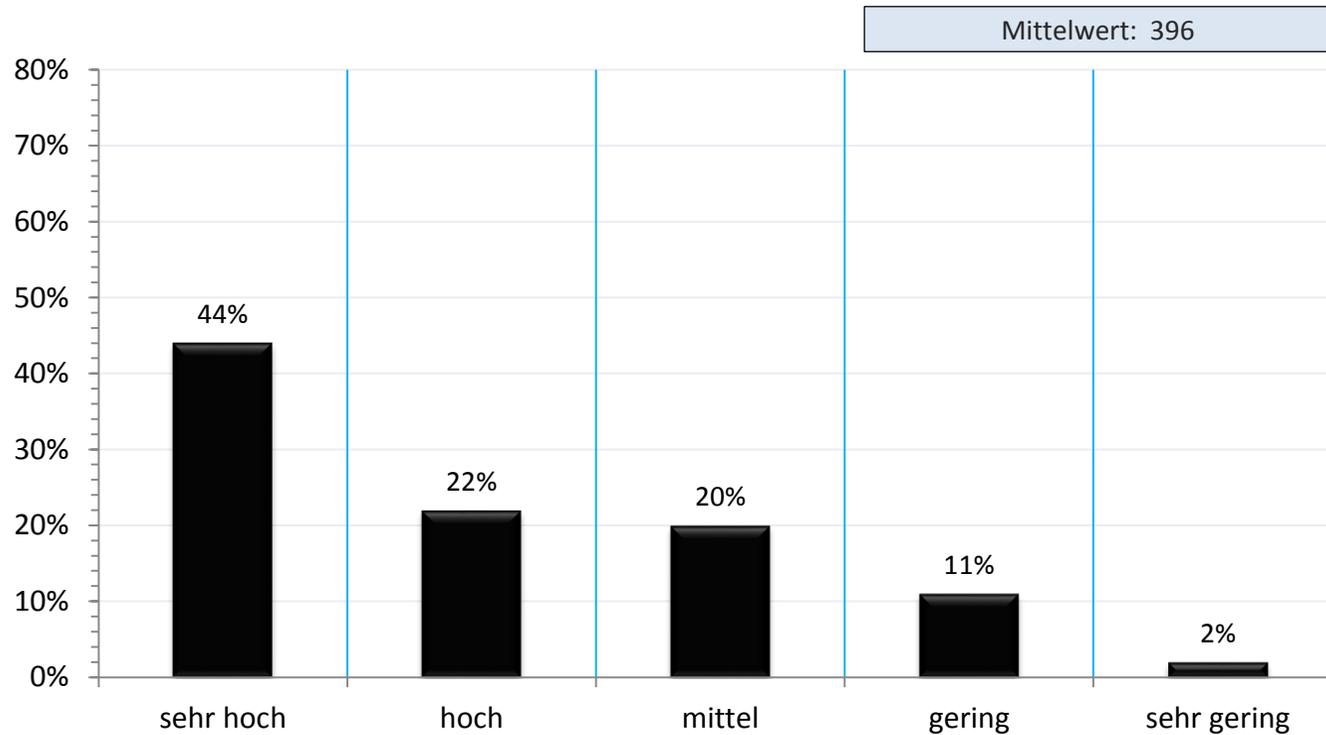
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24

Disruption: Rang 2



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



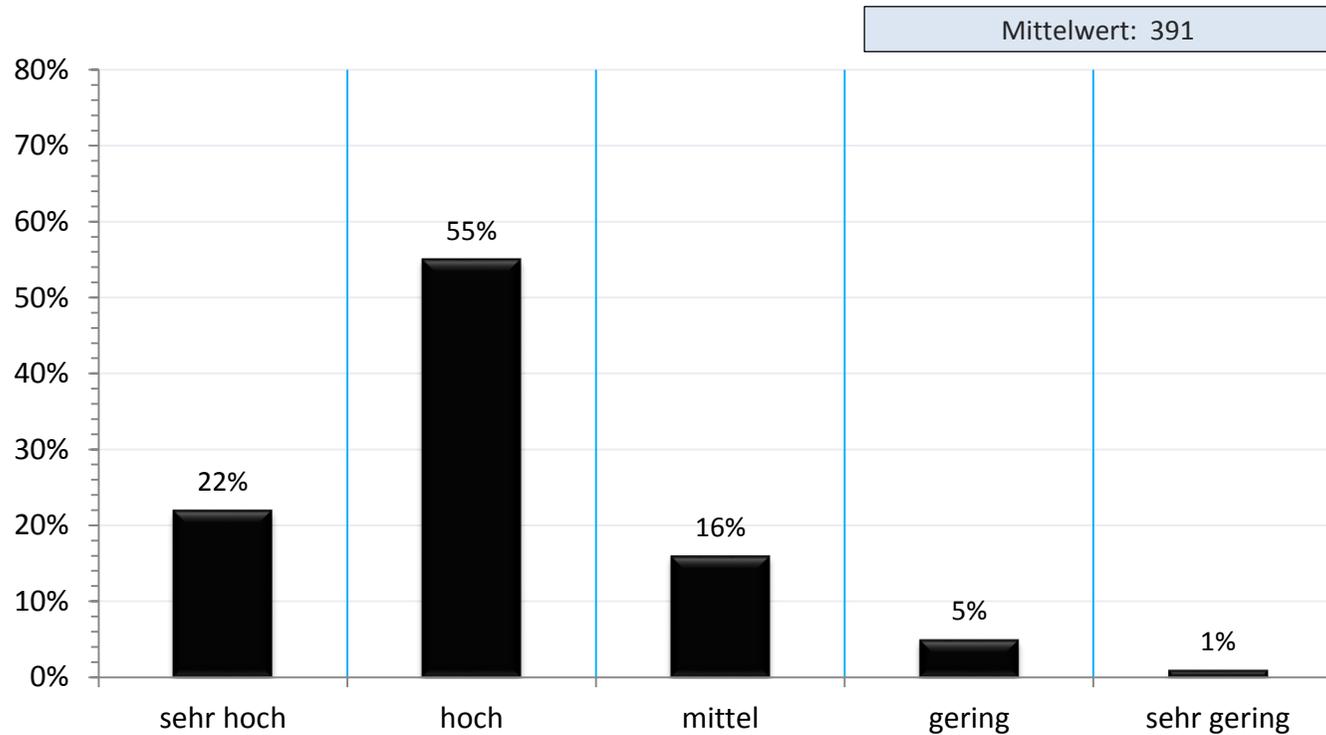
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 250

Disruption: Rang 3



► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



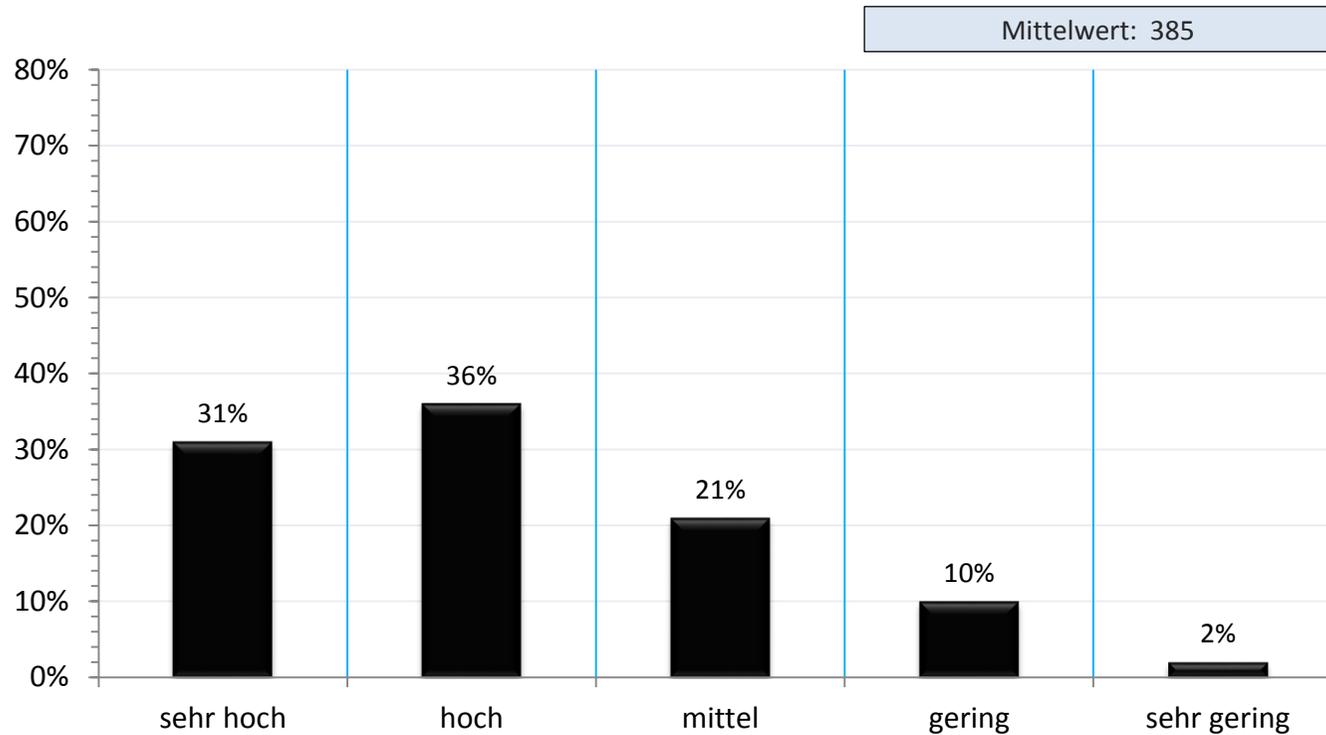
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 92

Disruption: Rang 4



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



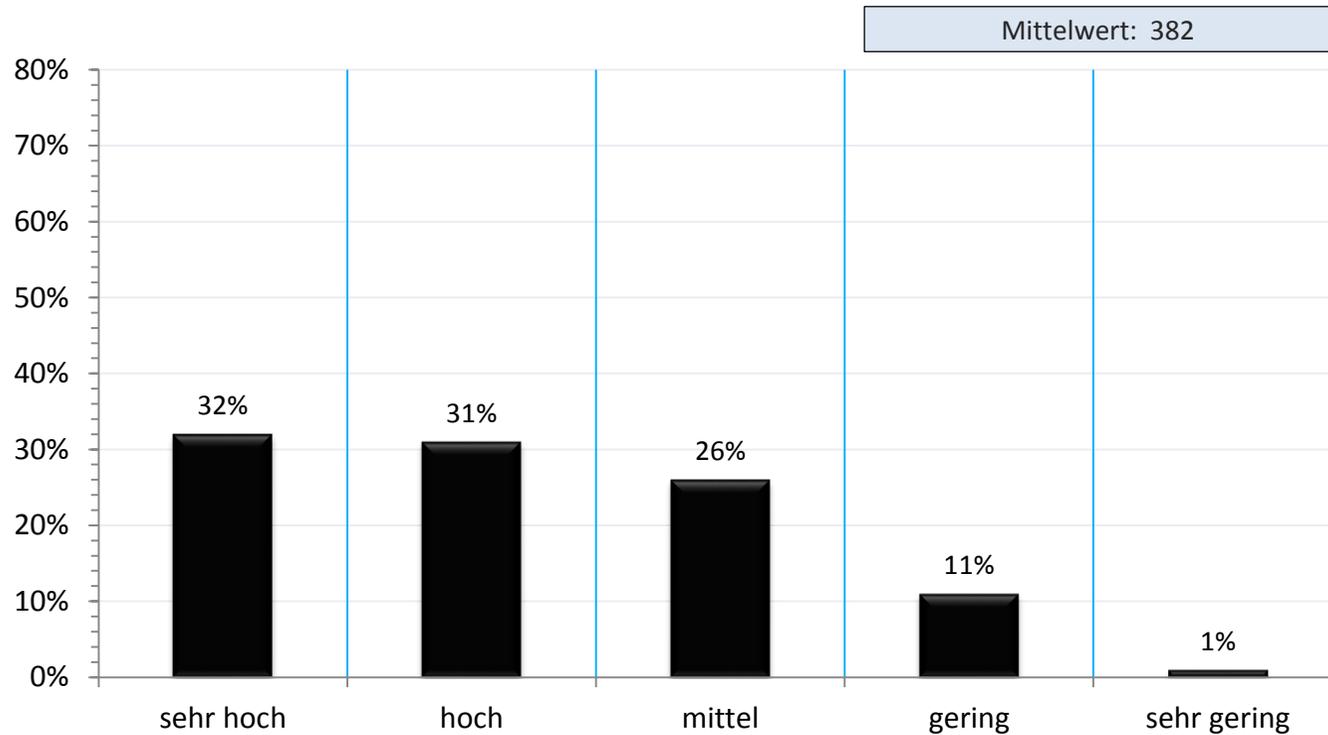
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 238

Disruption: Rang 5



▶ Accenture

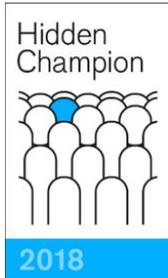
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 128

Top 5: Digitalisierung

Wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Wandel durch Vernetzung, Industrie 4.0, Big Data und andere digitale Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Infront Consulting & Management	414	88
2	Accenture	408	95
3	McKinsey & Company	395	114
4	Boston Consulting Group	374	111
5	Deloitte	371	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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

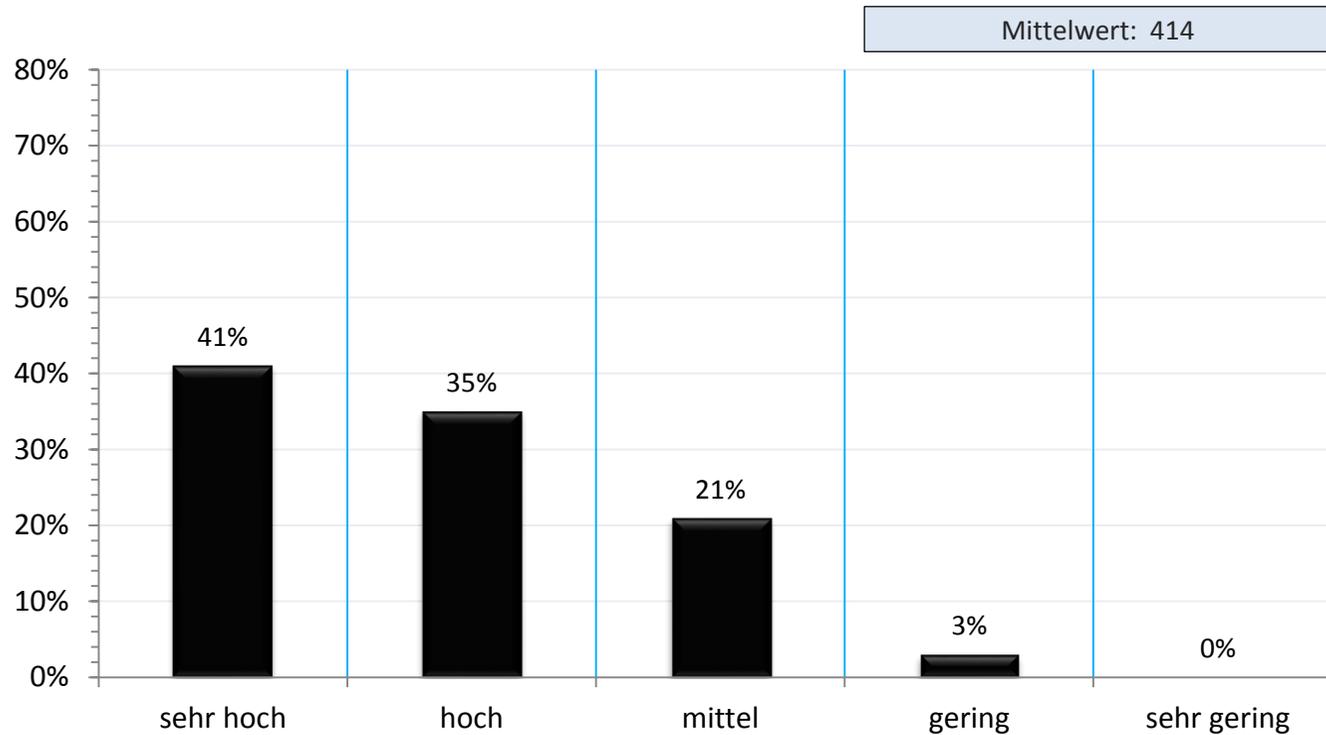
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Digitalisierung: Rang 1



► Infront Consulting & Management

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



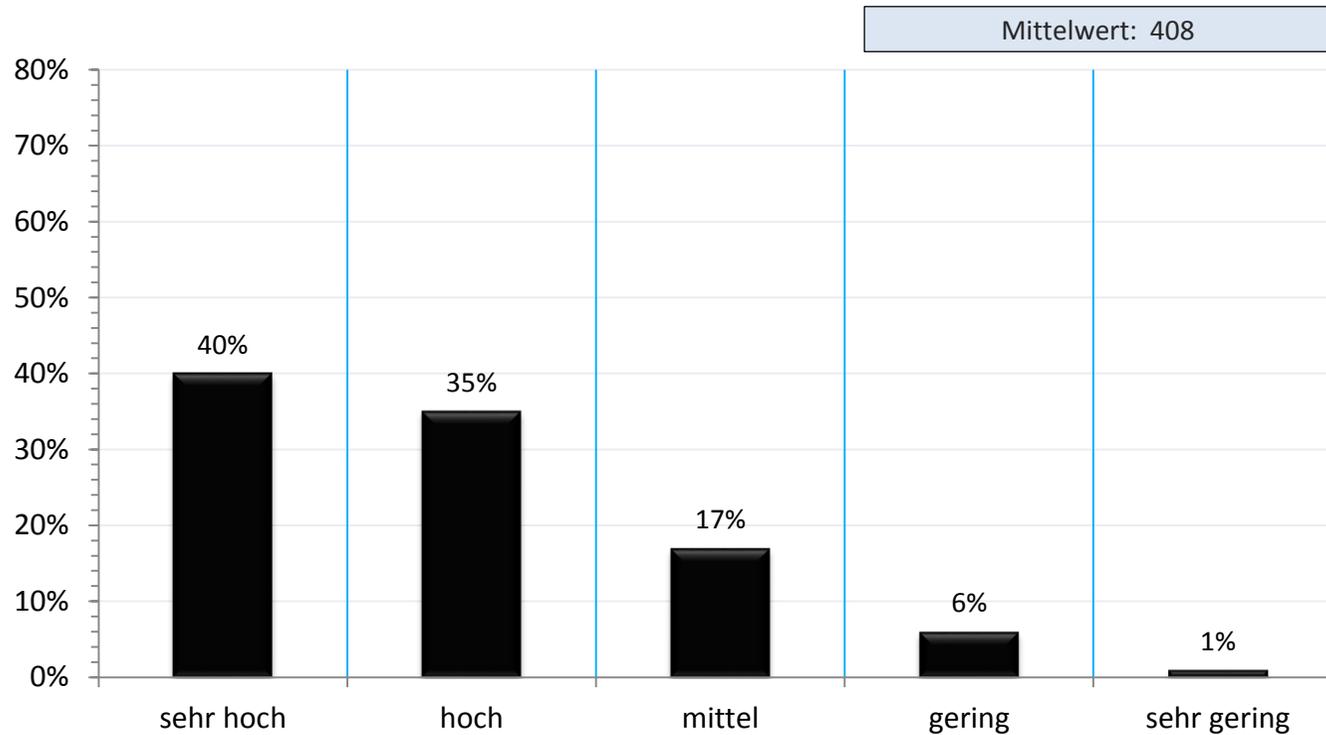
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Digitalisierung: Rang 2



▶ Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



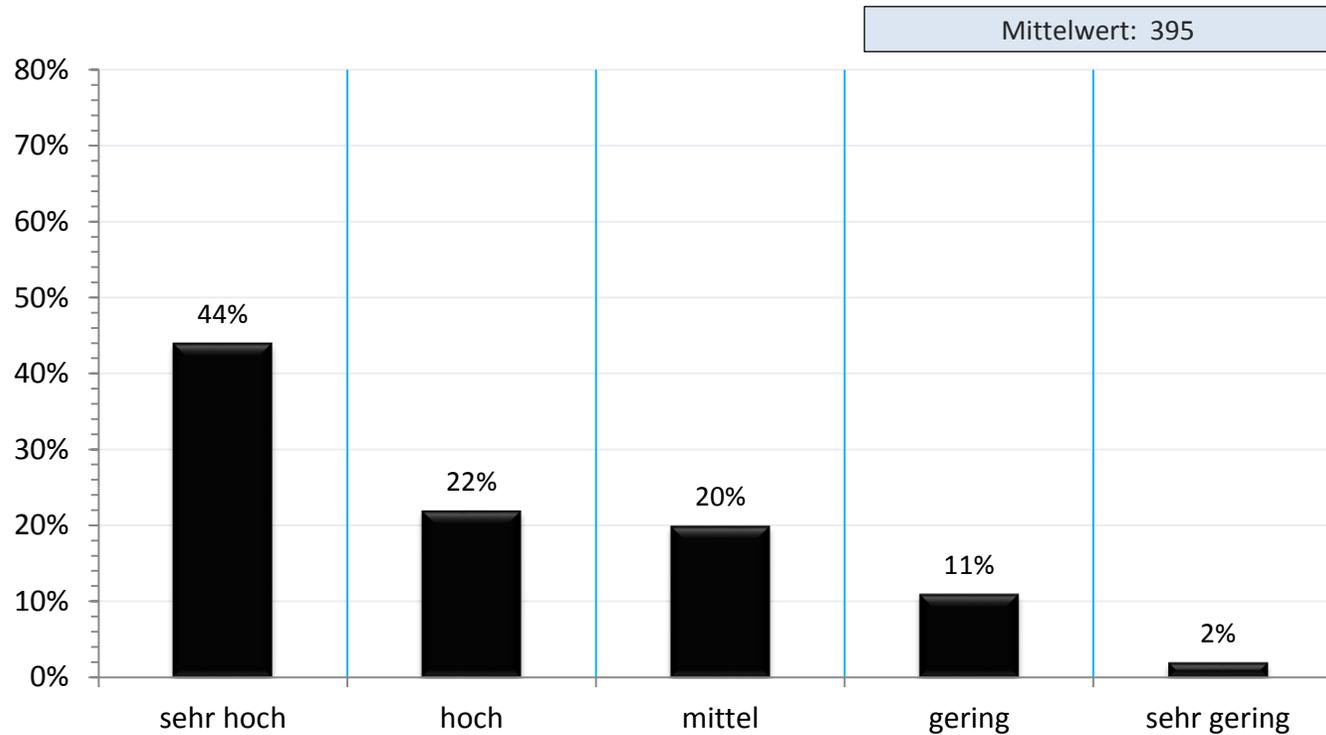
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 127

Digitalisierung: Rang 3



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



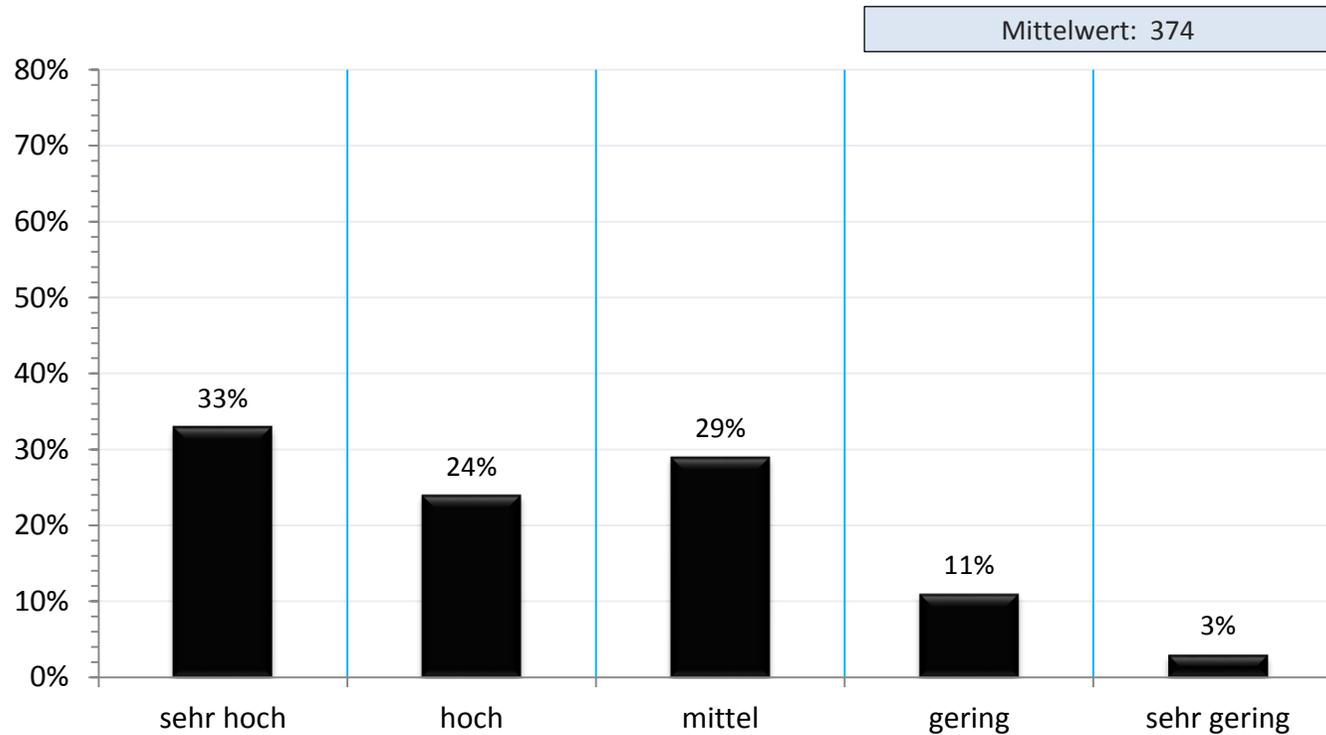
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 250

Digitalisierung: Rang 4



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



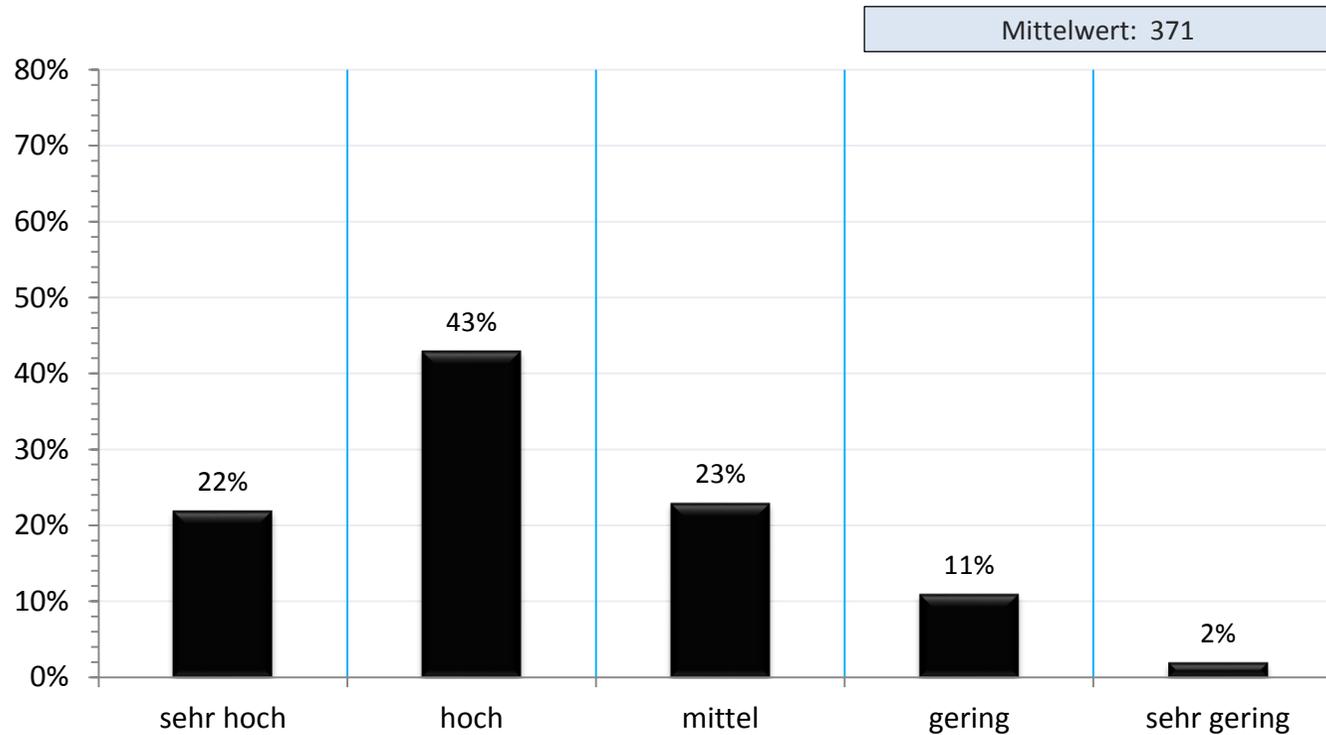
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 235

Digitalisierung: Rang 5



► Deloitte

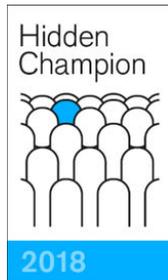
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 124

Top 5: Innovation & Wachstum

Wachstumspotenziale durch Geschäftsmodell-, Prozess-, Produkt- und Dienstleistungsinnovationen; Innovationskultur und -prozesse



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Iskander Business Partner	407	70
2	Boston Consulting Group	395	103
3	McKinsey & Company	384	96
4	Bain & Company	378	95
5	Innovative Management Partner (IMP)	376	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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

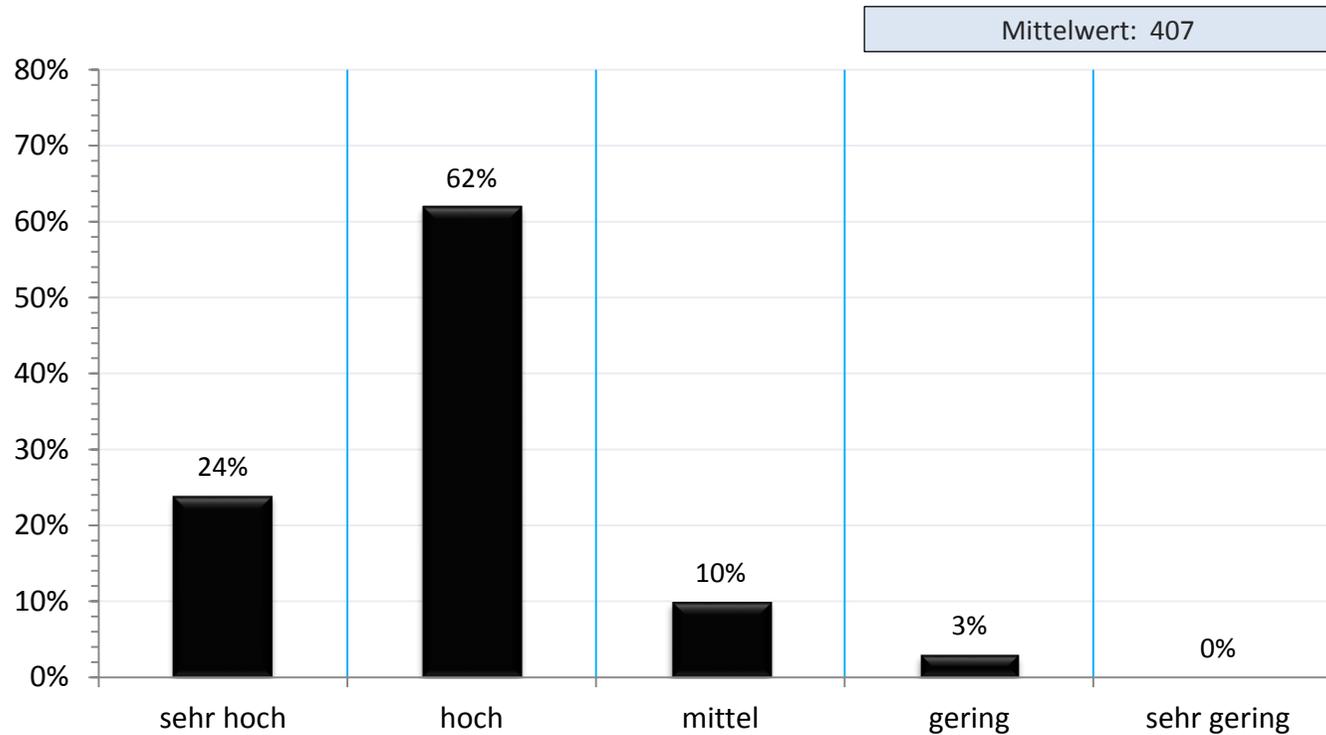
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Innovation & Wachstum: Rang 1



► Iskander Business Partner

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



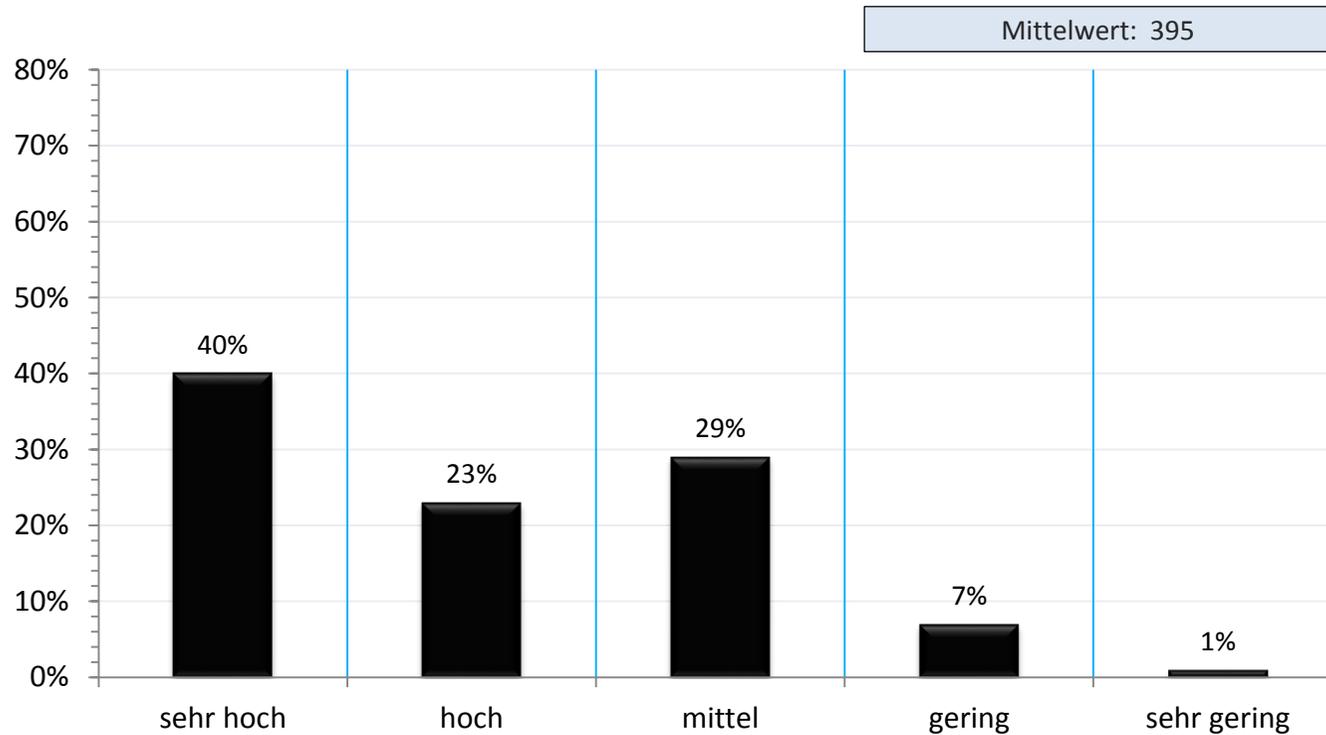
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Innovation & Wachstum: Rang 2



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



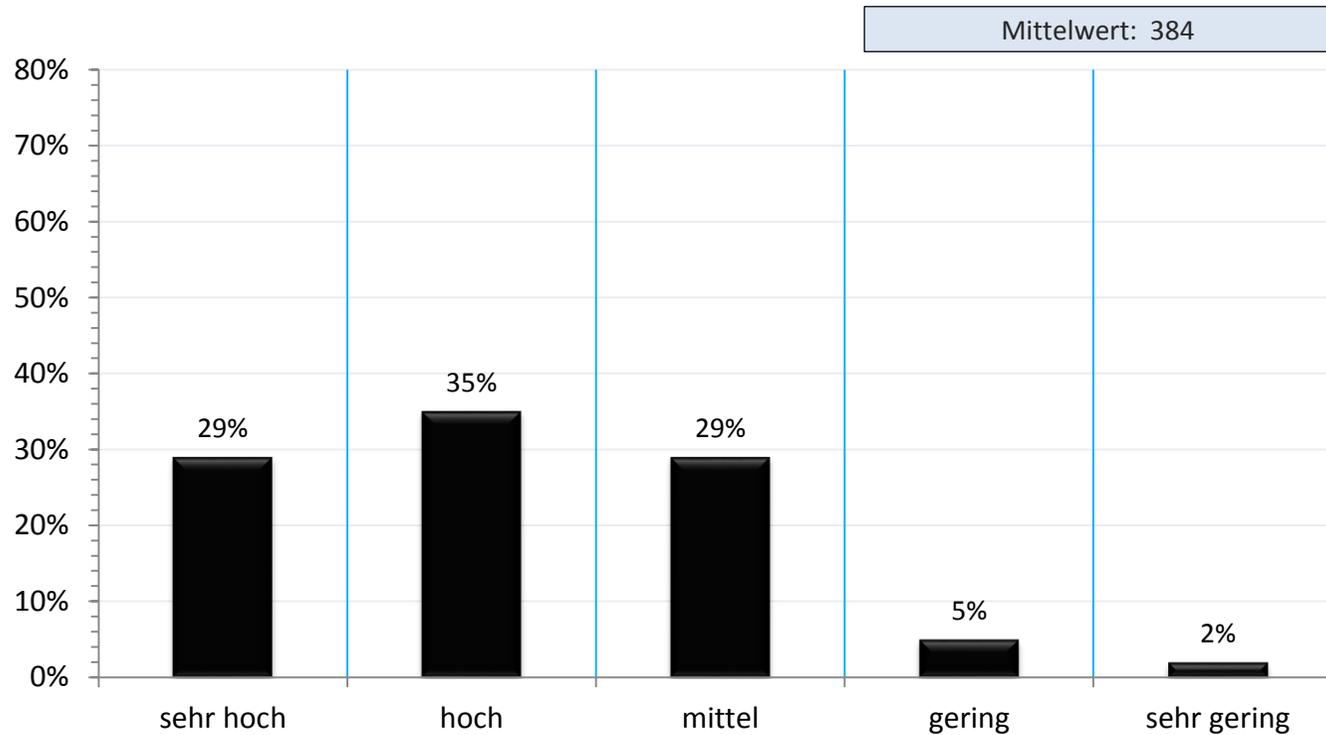
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 240

Innovation & Wachstum: Rang 3



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



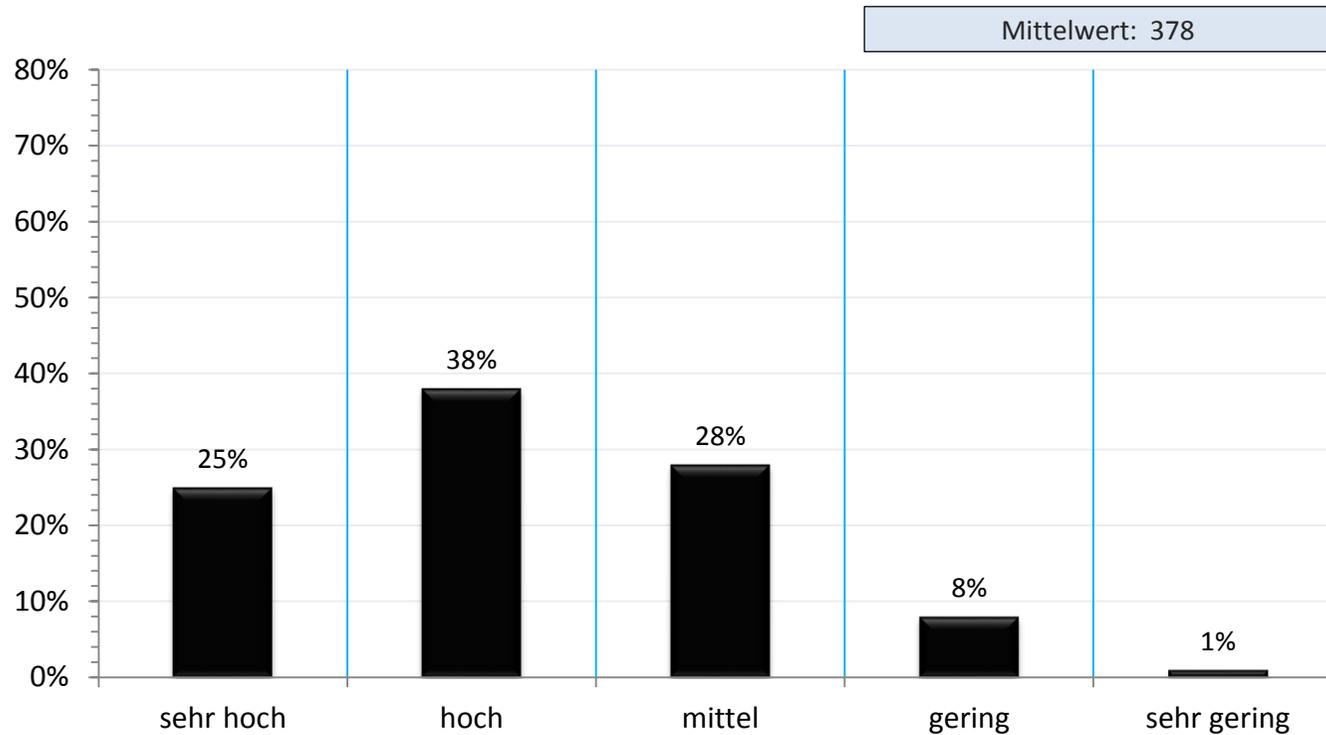
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 257

Innovation & Wachstum: Rang 4



► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



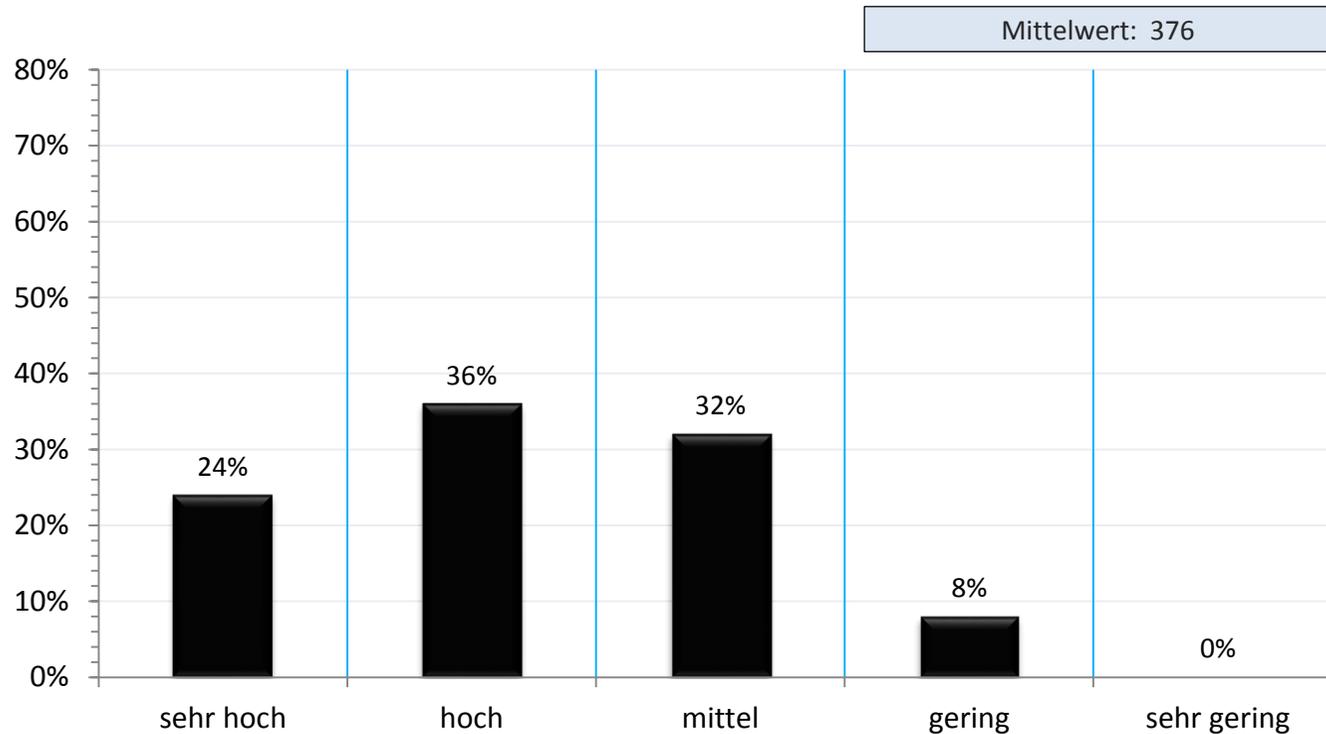
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 92

Innovation & Wachstum: Rang 5



▶ Innovative Management Partner (IMP)

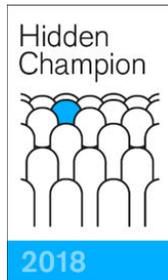
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 25

Top 5: Strategie

Neuaustrichtung der Konzernstrategie (Portfoliostrategie) und der Geschäftsbereichsstrategie (Wettbewerbsstrategie)



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	OC&C Strategy Consultants ¹	423	86
2	Boston Consulting Group	418	96
3	McKinsey & Company	410	97
4	Bain & Company	386	96
5	Roland Berger	345	116
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

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

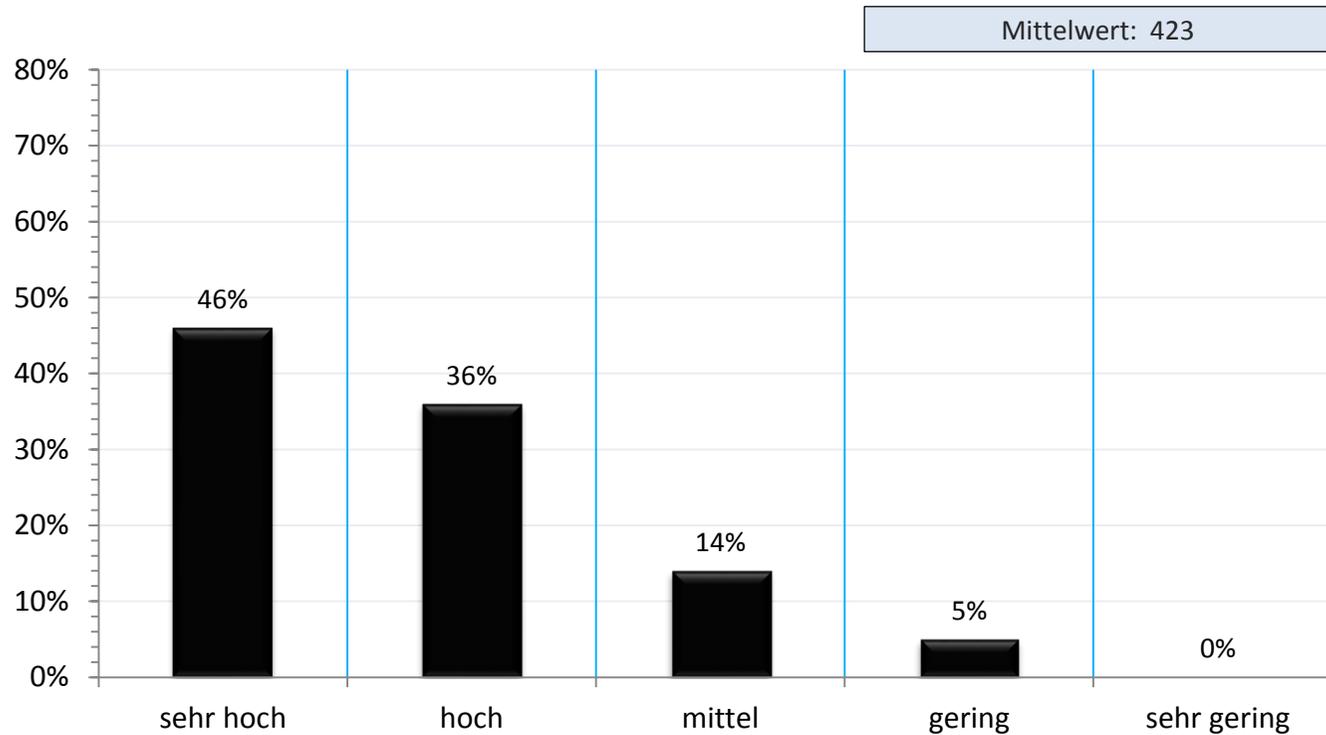
¹ Zum Jahresbeginn 2018 hat sich OC&C Deutschland mit der Strategieberatung EY-Parthenon zusammengeschlossen.

Strategie: Rang 1



► OC&C Strategy Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



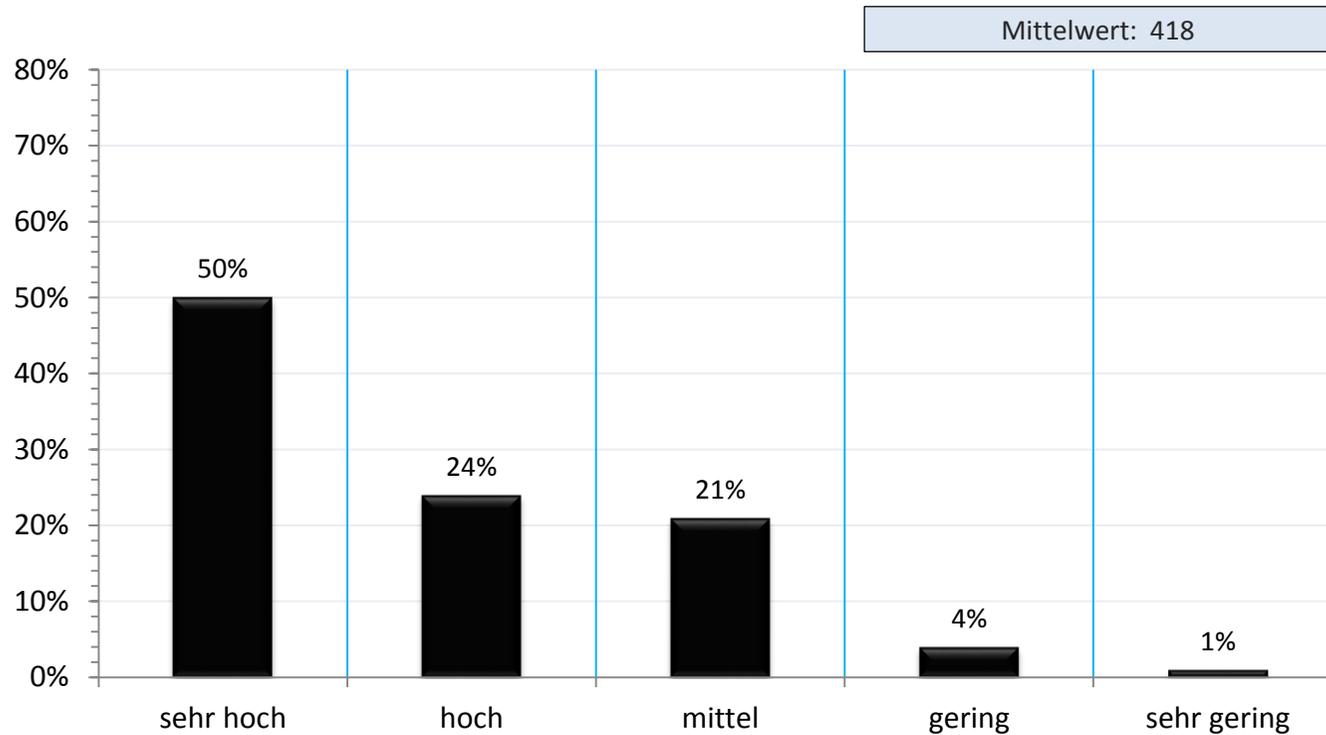
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 44

Strategie: Rang 2



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



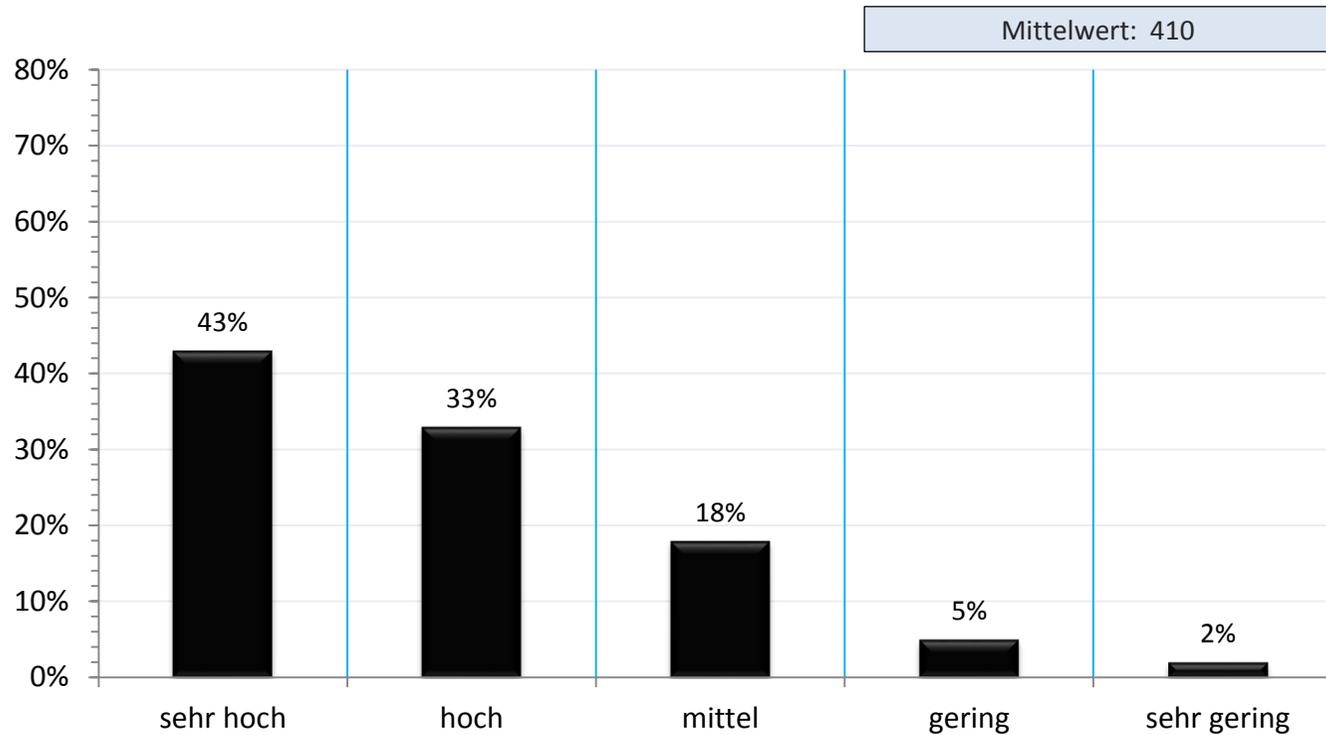
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 237

Strategie: Rang 3



▶ McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



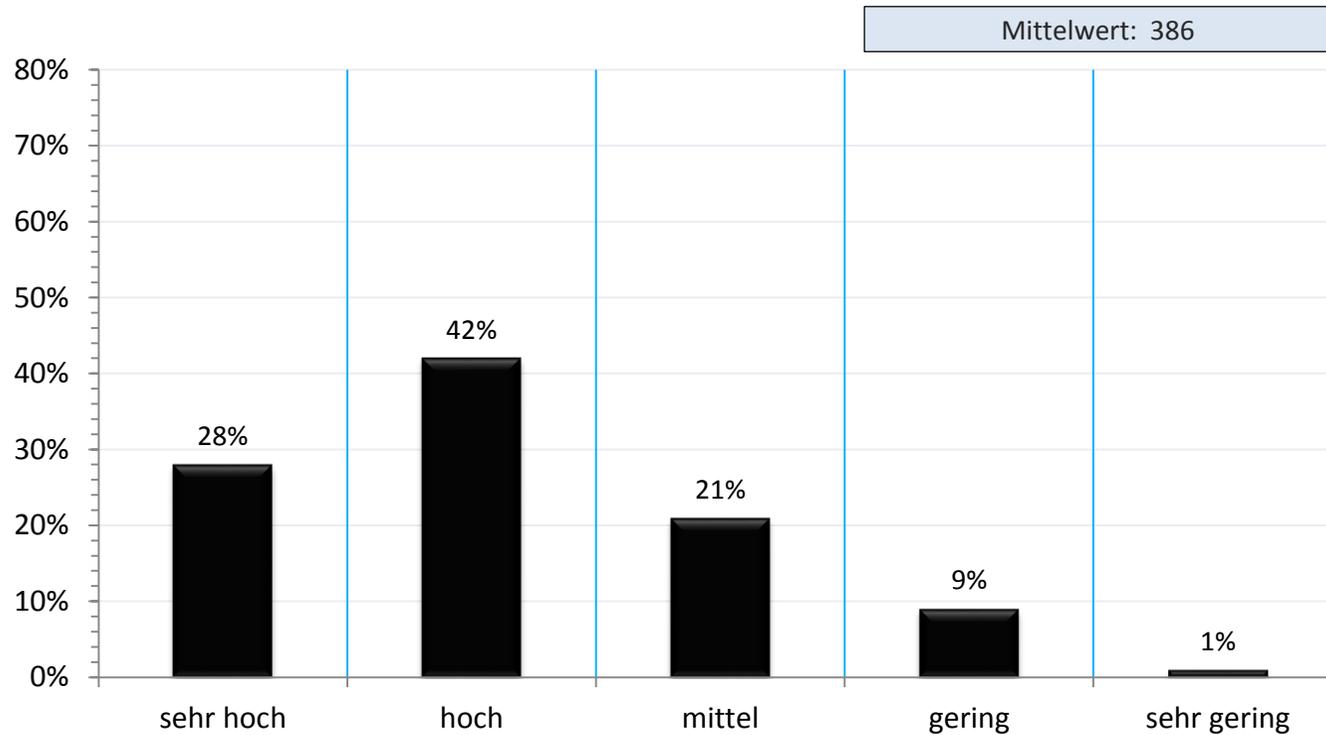
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 251

Strategie: Rang 4



► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



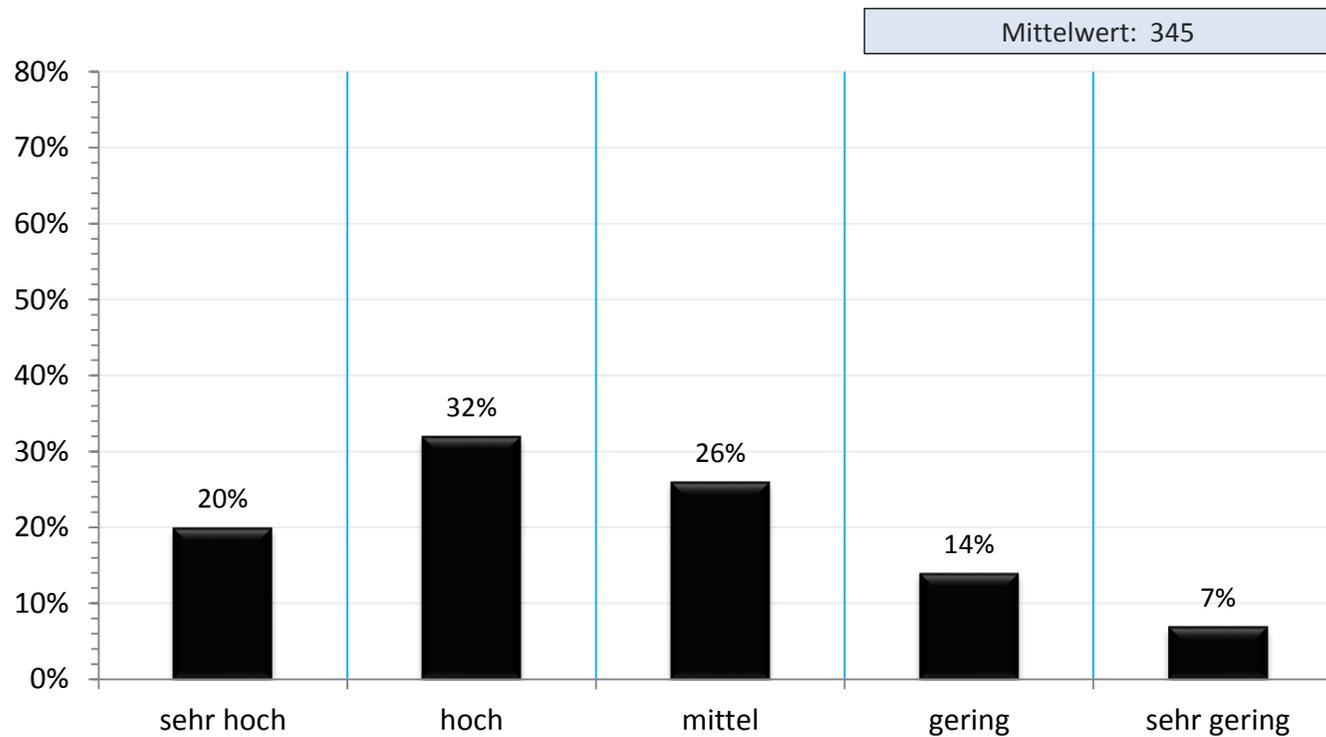
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 91

Strategie: Rang 5



▶ Roland Berger

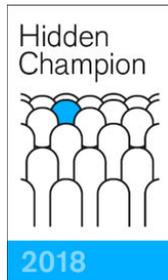
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 133

Top 5: Marketing & Vertrieb

Marken-, Preis- und Kommunikationsstrategien, Vertriebsorganisation und -steuerung, Vertriebskanäle, CRM



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Prof. Roll & Pastuch	411	80
2	Batten & Company	406	87
3	Simon-Kucher & Partners	404	81
4	McKinsey & Company	398	99
5	Boston Consulting Group	391	98
...
...
...

* 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

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

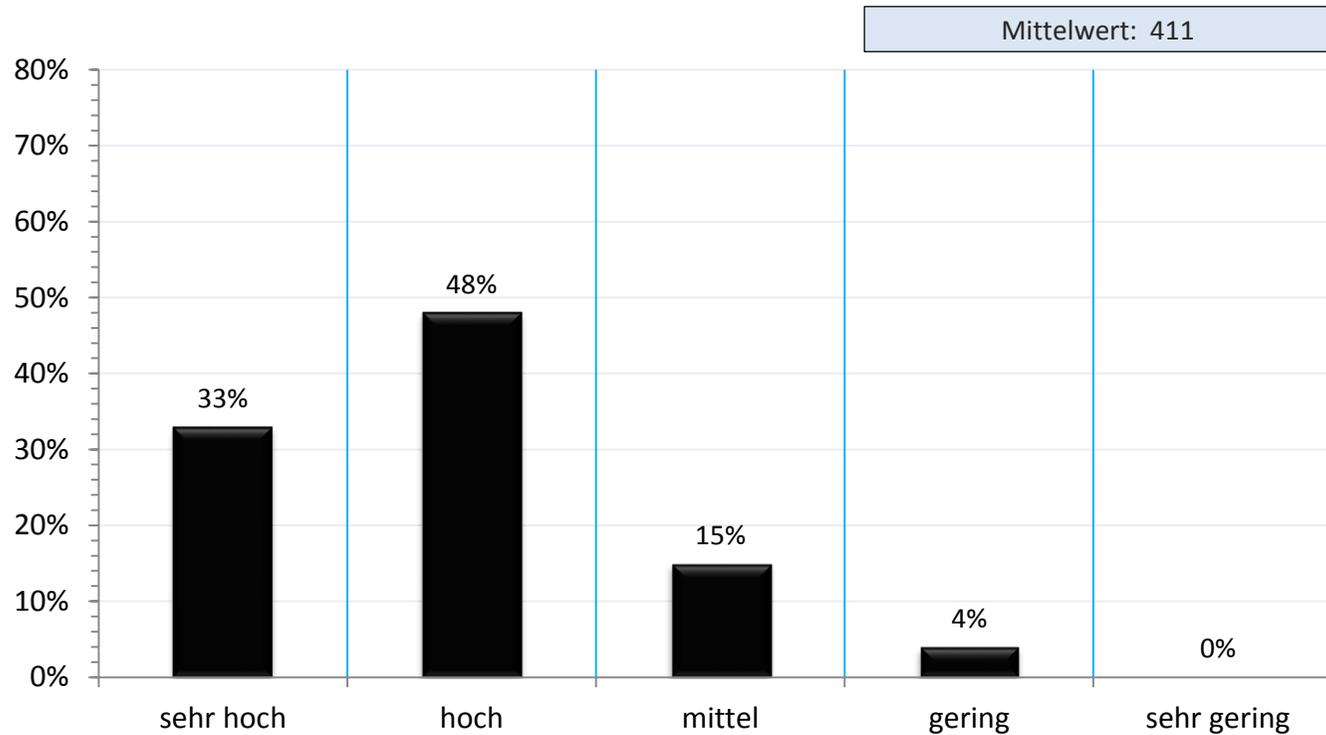
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Marketing & Vertrieb: Rang 1



▶ Prof. Roll & Pastuch

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



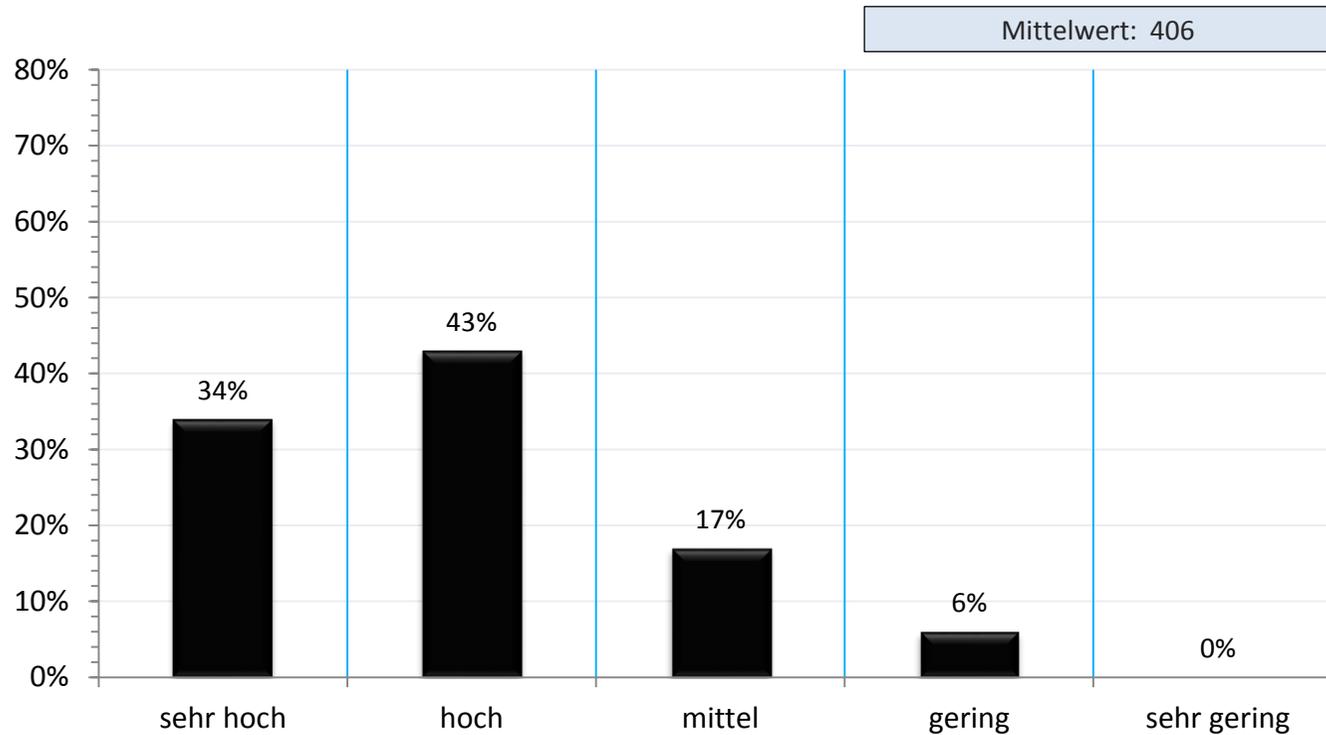
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 27

Marketing & Vertrieb: Rang 2



▶ Batten & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



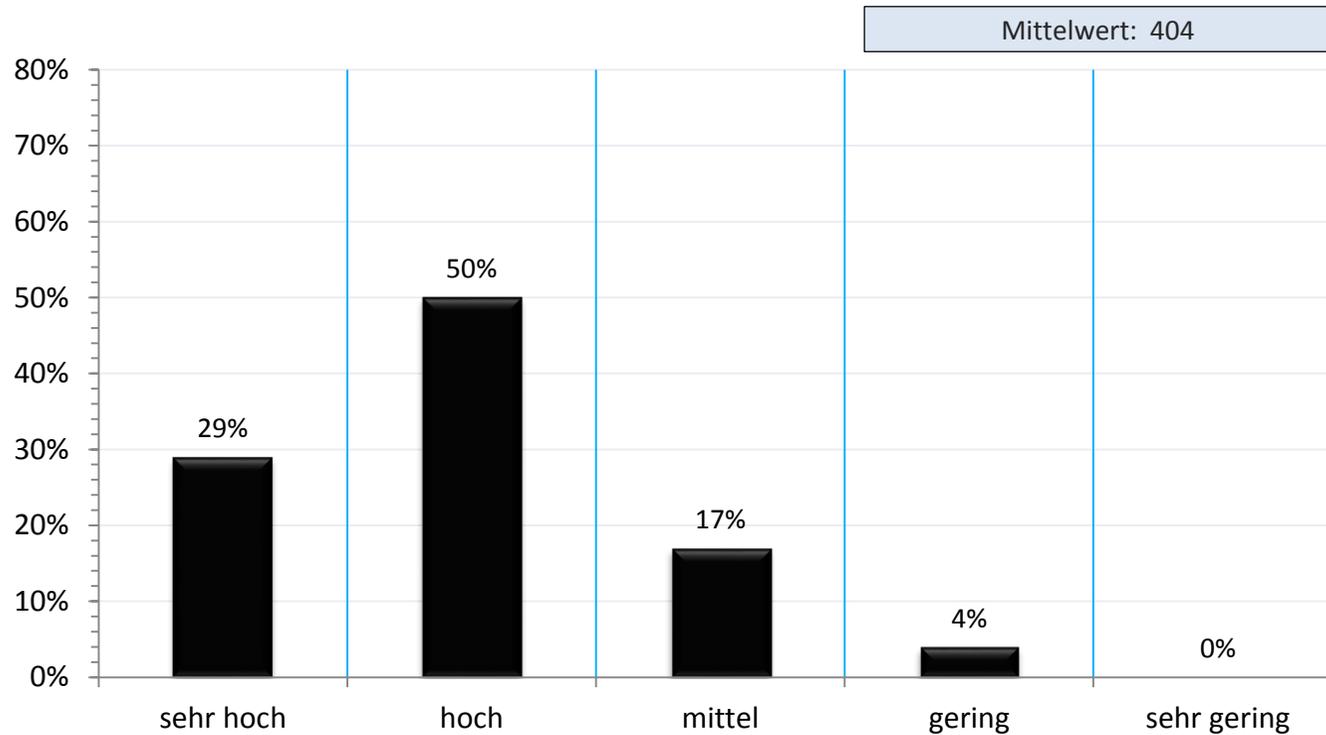
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 35

Marketing & Vertrieb: Rang 3



▶ Simon-Kucher & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



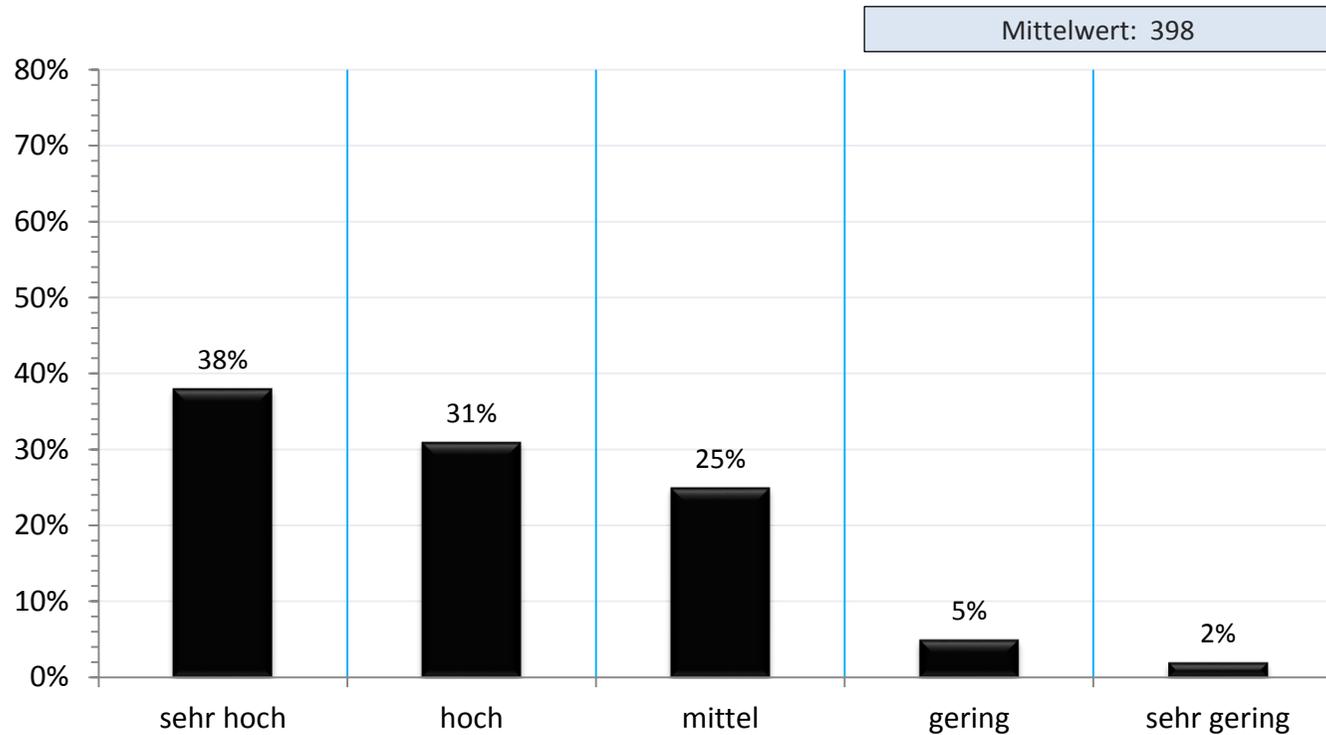
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24

Marketing & Vertrieb: Rang 4



▶ McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



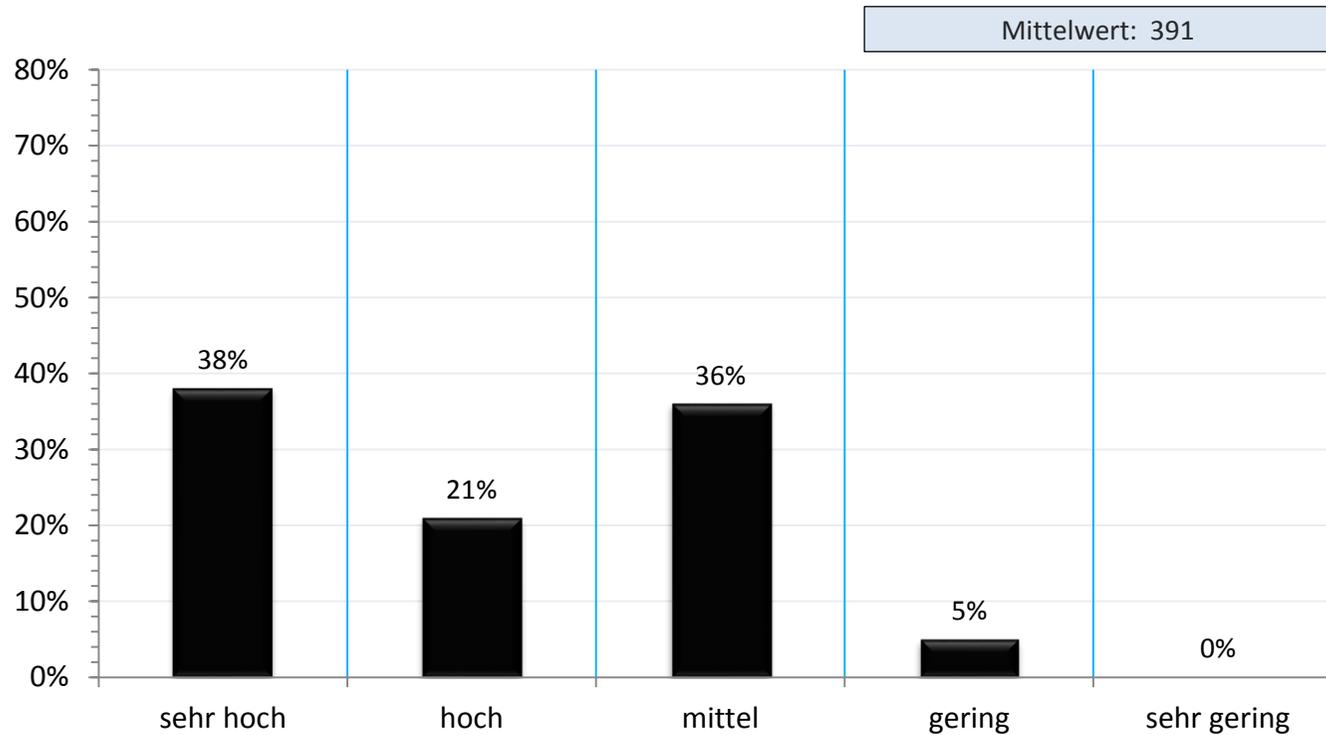
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 261

Marketing & Vertrieb: Rang 5



▶ Boston Consulting Group

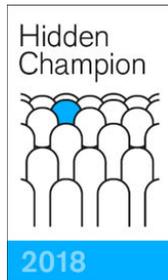
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 245

Top 5: Lean Management

Schlanke Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette, vom Lean Purchasing über Lean Production bis hin zu Lean Sales



Rang	Beratung	Punkte	s*
➤ 1	Staufen	390	74
2	McKinsey & Company	372	100
3	TMG Consultants	365	79
4	ROI Management Consulting	361	107
5	Boston Consulting Group	354	112
...
...
...

* 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

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

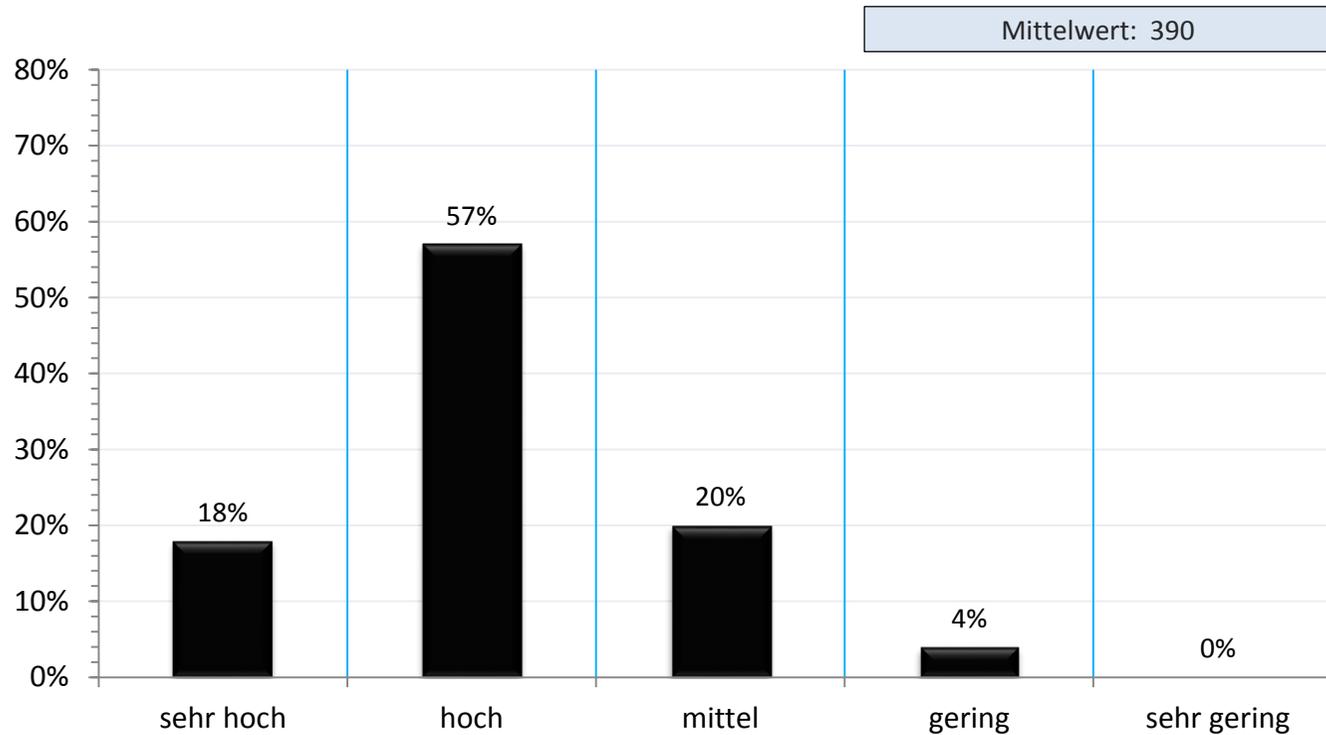
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Lean Management: Rang 1



► Stufen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



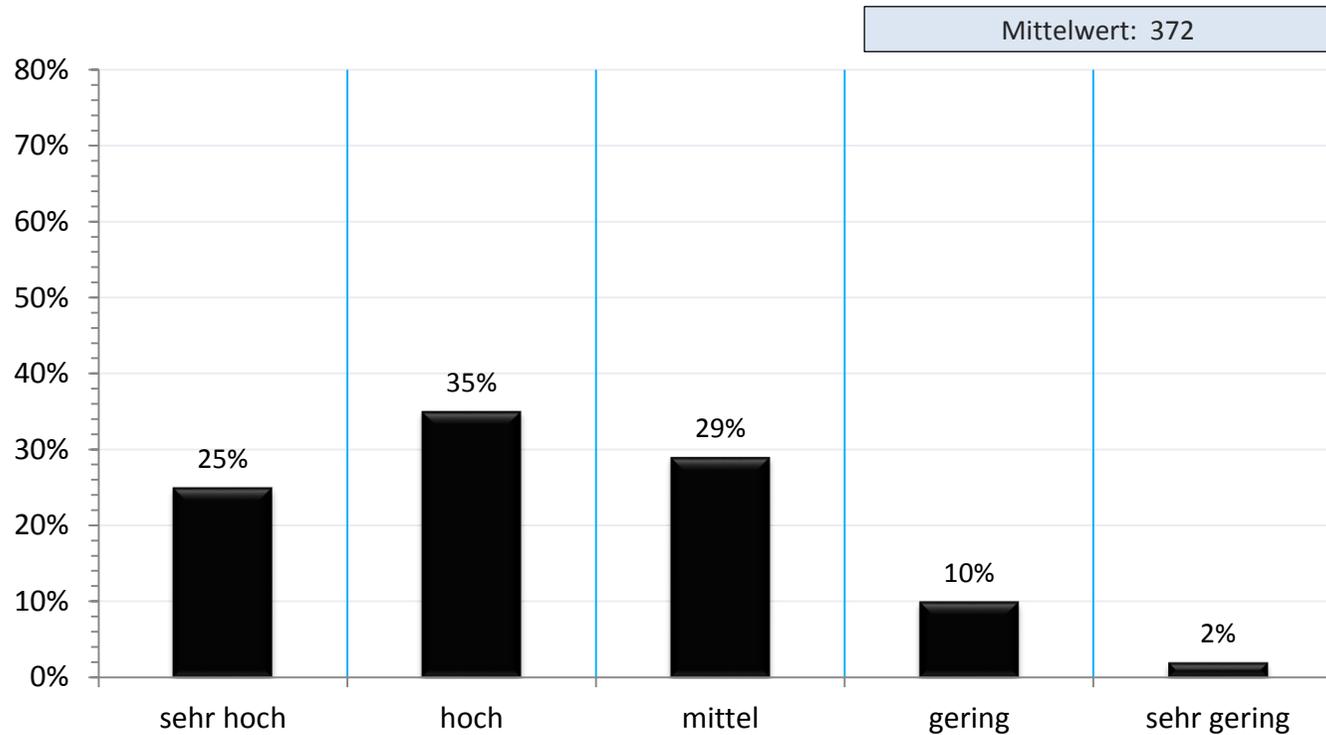
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 49

Lean Management: Rang 2



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



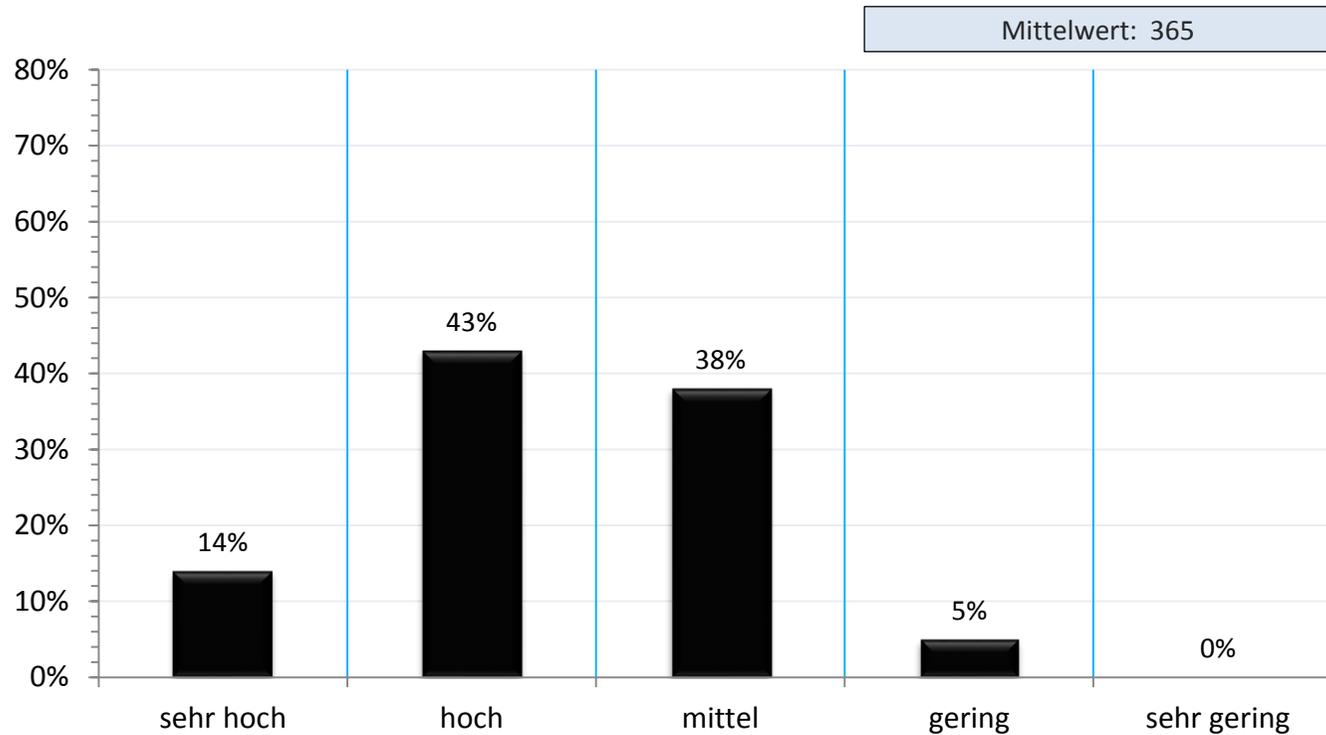
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 269

Lean Management: Rang 3



▶ TMG Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



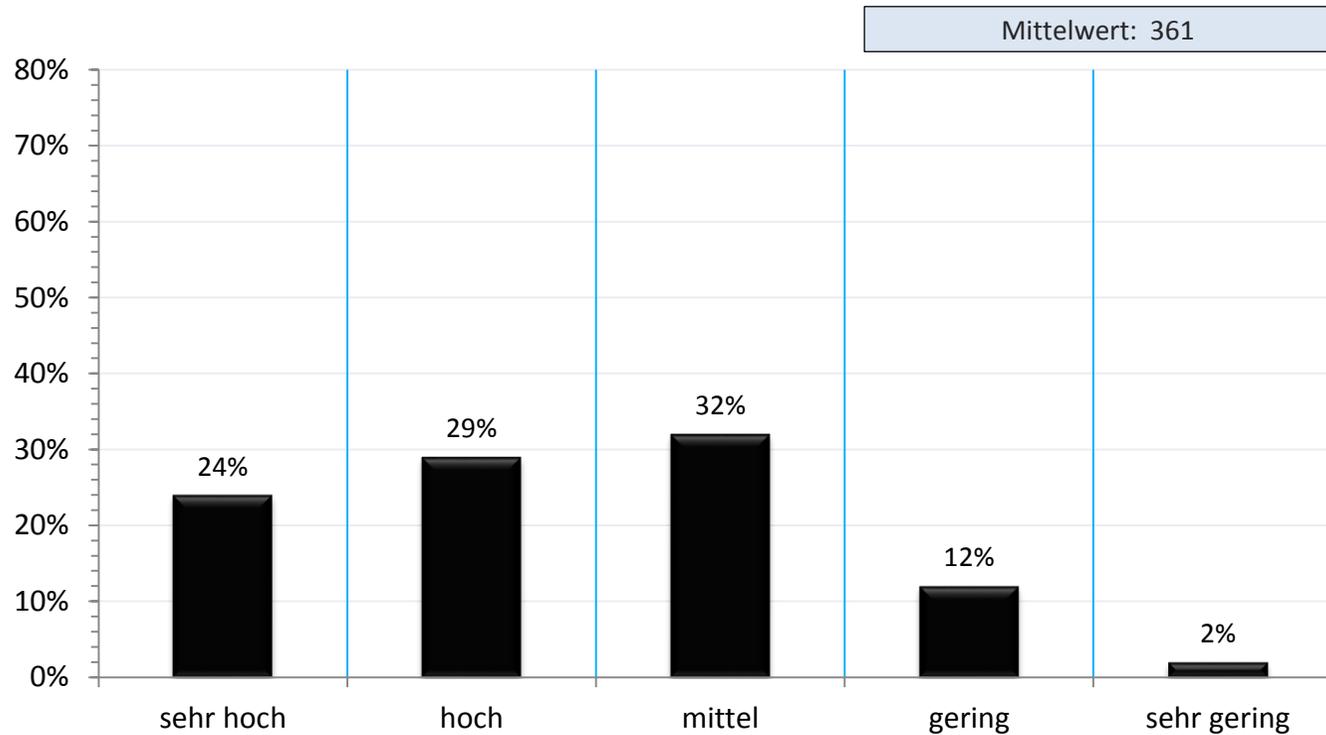
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37

Lean Management: Rang 4



► ROI Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



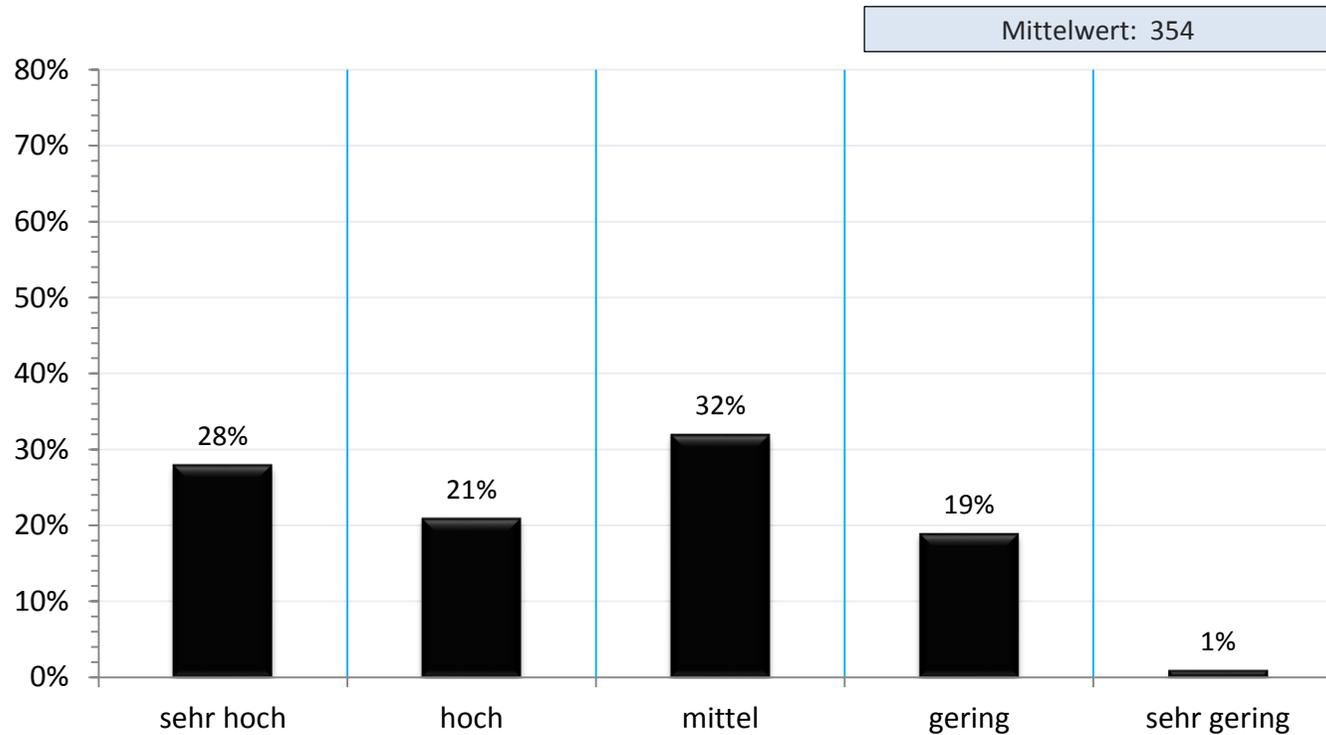
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 41

Lean Management: Rang 5



► Boston Consulting Group

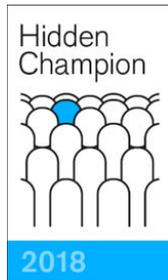
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 251

Top 5: Einkauf & Beschaffung

Lieferantenmanagement, Einkaufsorganisation, Compliance Management, Erfolgsmessung in der Beschaffung



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kerkhoff Consulting	419	86
2	h&z Unternehmensberatung	403	86
3	A.T. Kearney	379	94
4	Boston Consulting Group	370	93
5	Staufen	363	67
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

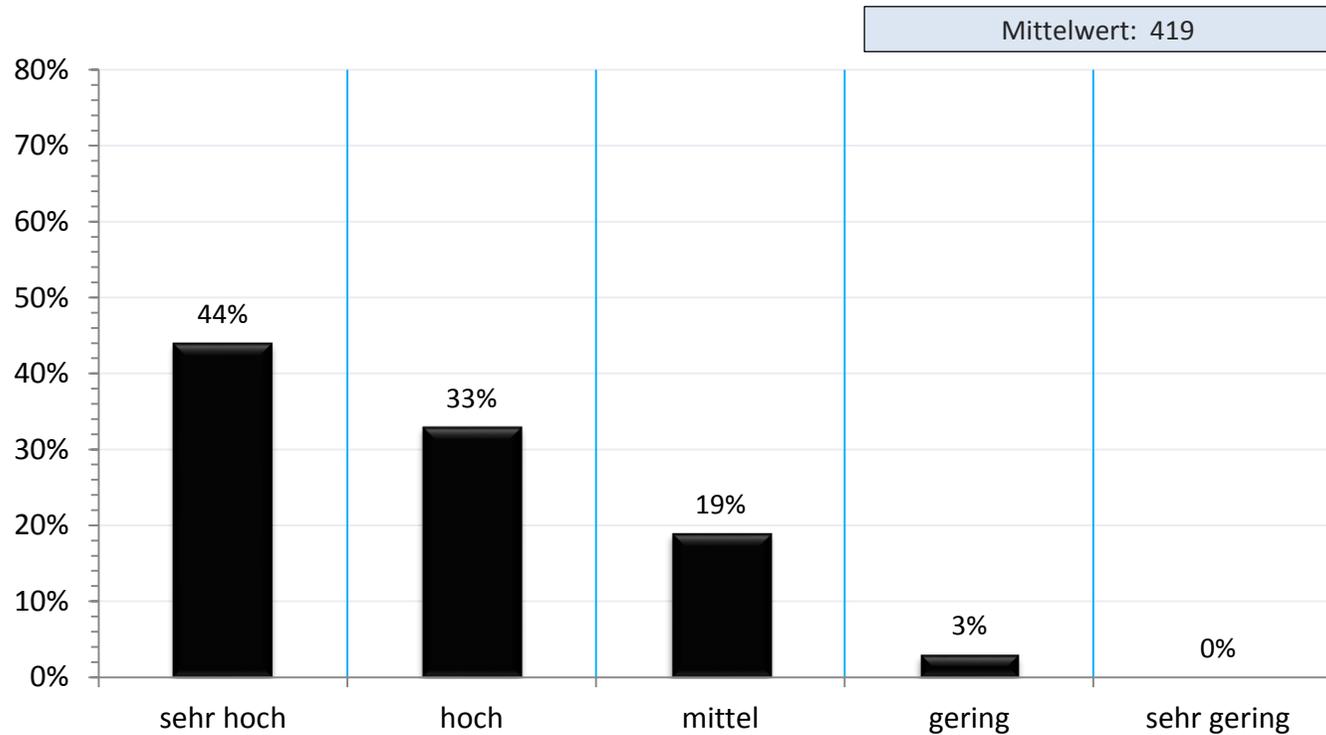
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Einkauf & Beschaffung: Rang 1



▶ Kerkhoff Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



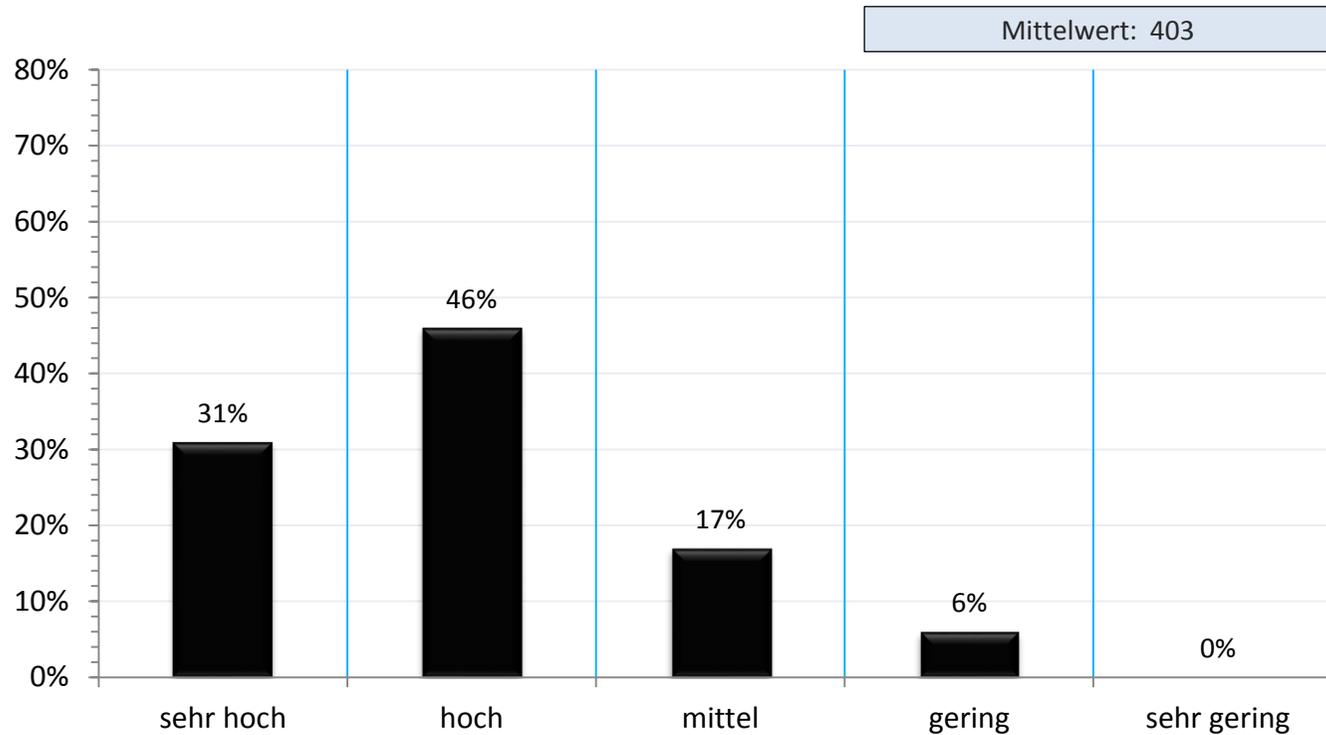
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Einkauf & Beschaffung: Rang 2



► h&z Unternehmensberatung

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



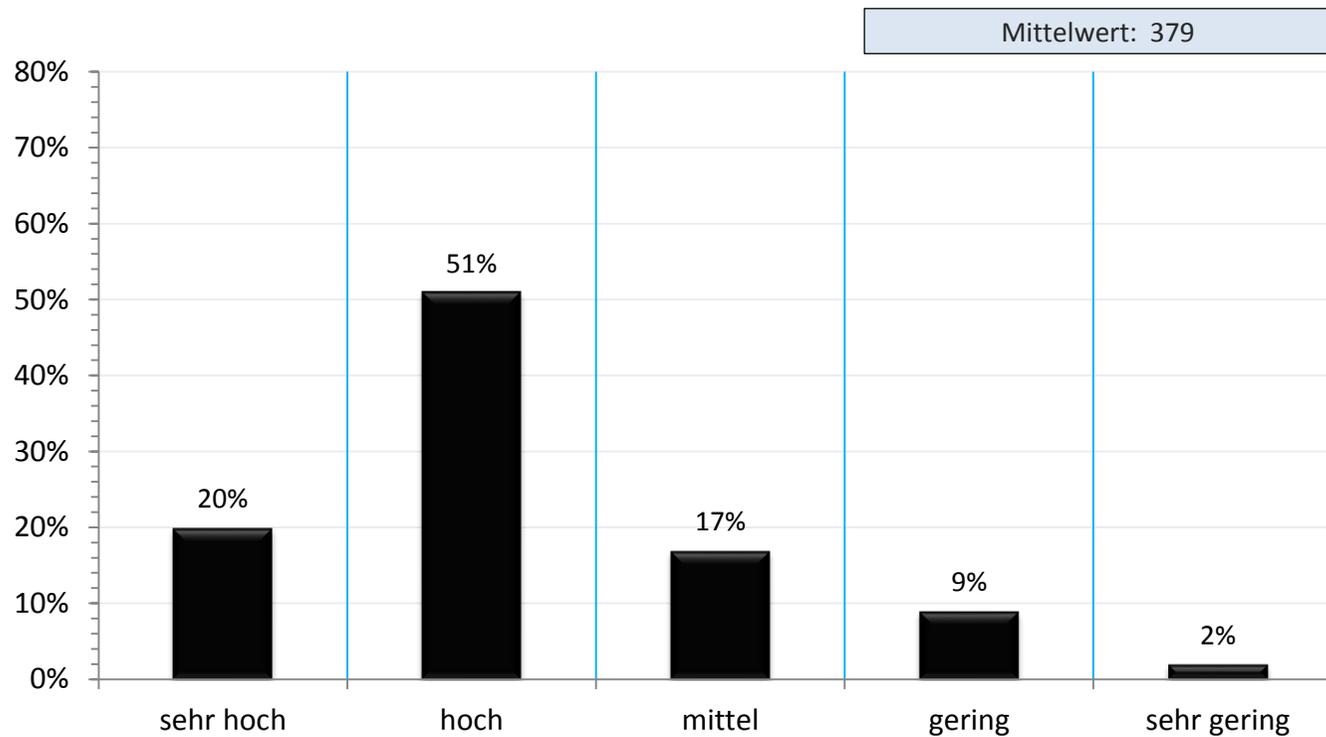
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 35

Einkauf & Beschaffung: Rang 3



▶ A.T. Kearney

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



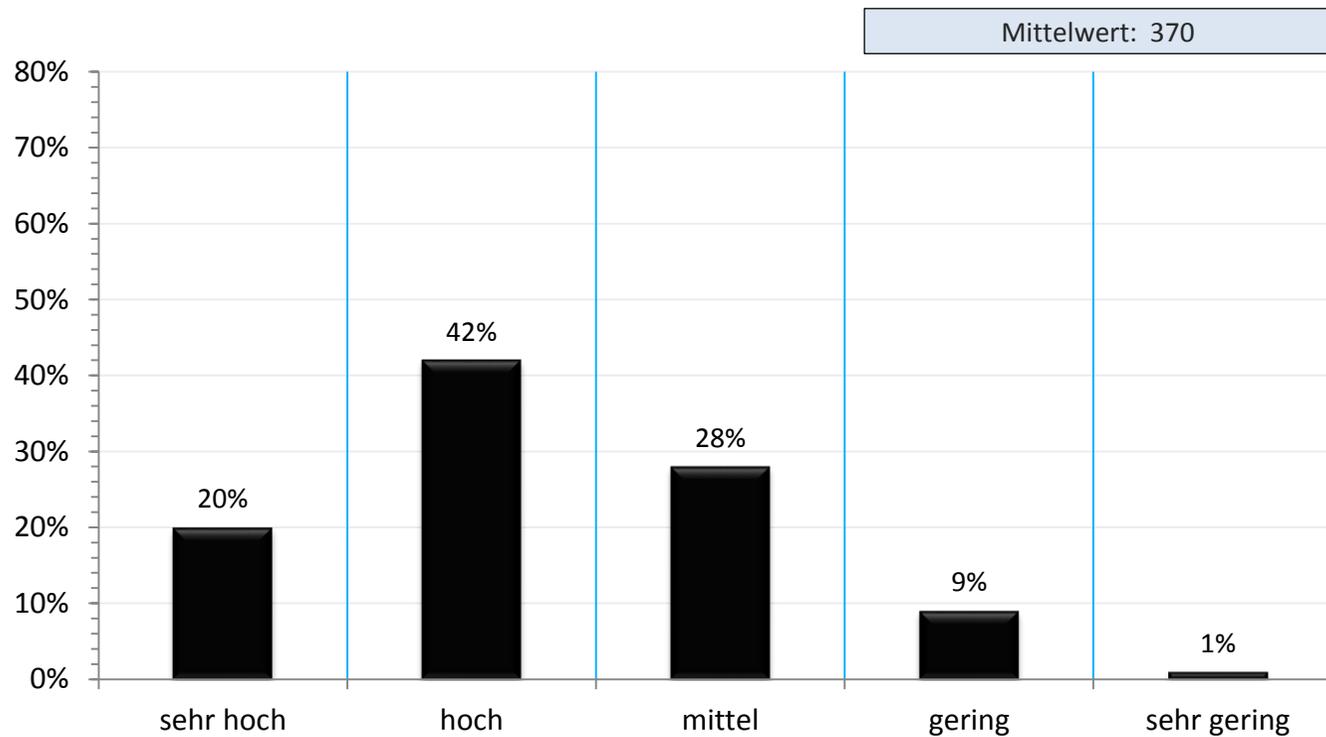
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 98

Einkauf & Beschaffung: Rang 4



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



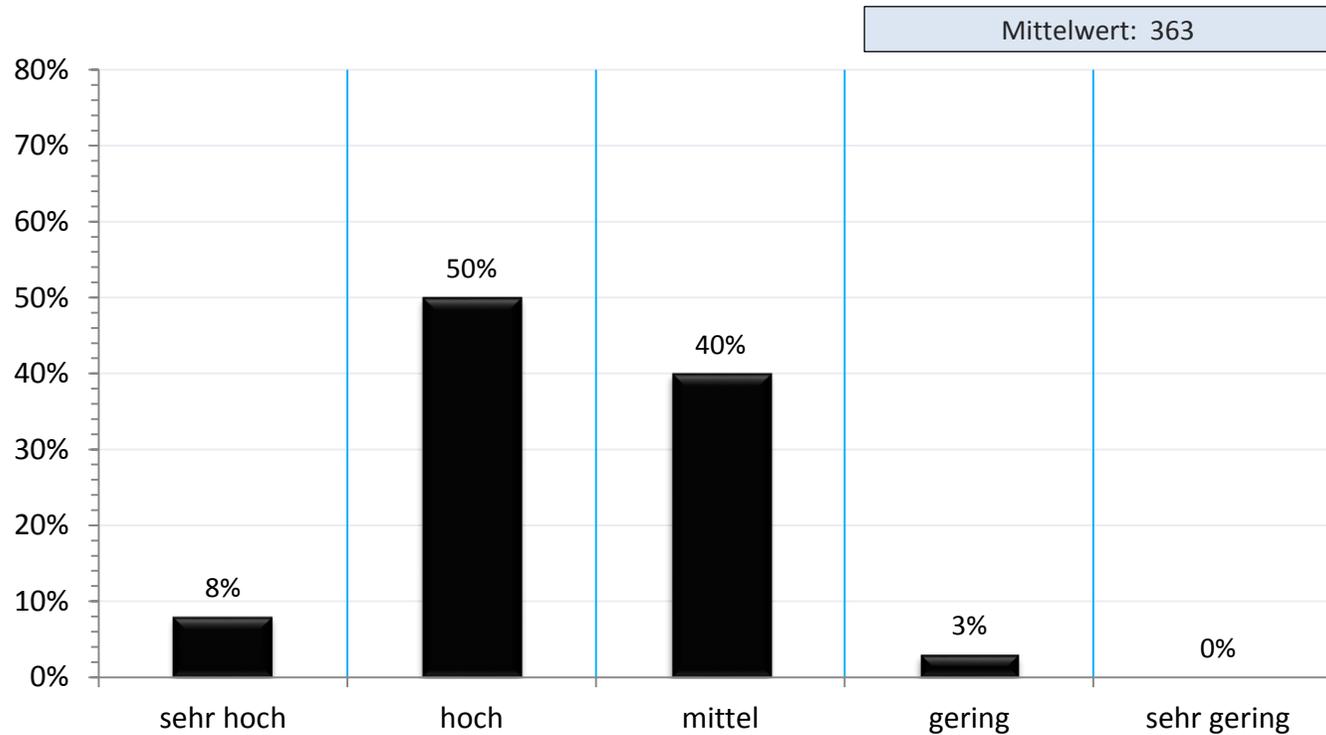
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 243

Einkauf & Beschaffung: Rang 5



▶ **Stufen**

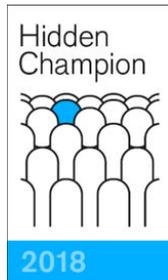
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Top 5: Engineering & Production

Produktion, F&E, Technologiemanagement, operative Effizienz, Shop Floor Management, Global Footprint, Industrie 4.0



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ROI Management Consulting	405	82
2	McKinsey & Company	392	103
3	TMG Consultants	387	95
4	Roland Berger	382	104
5	Oliver Wyman	380	103
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

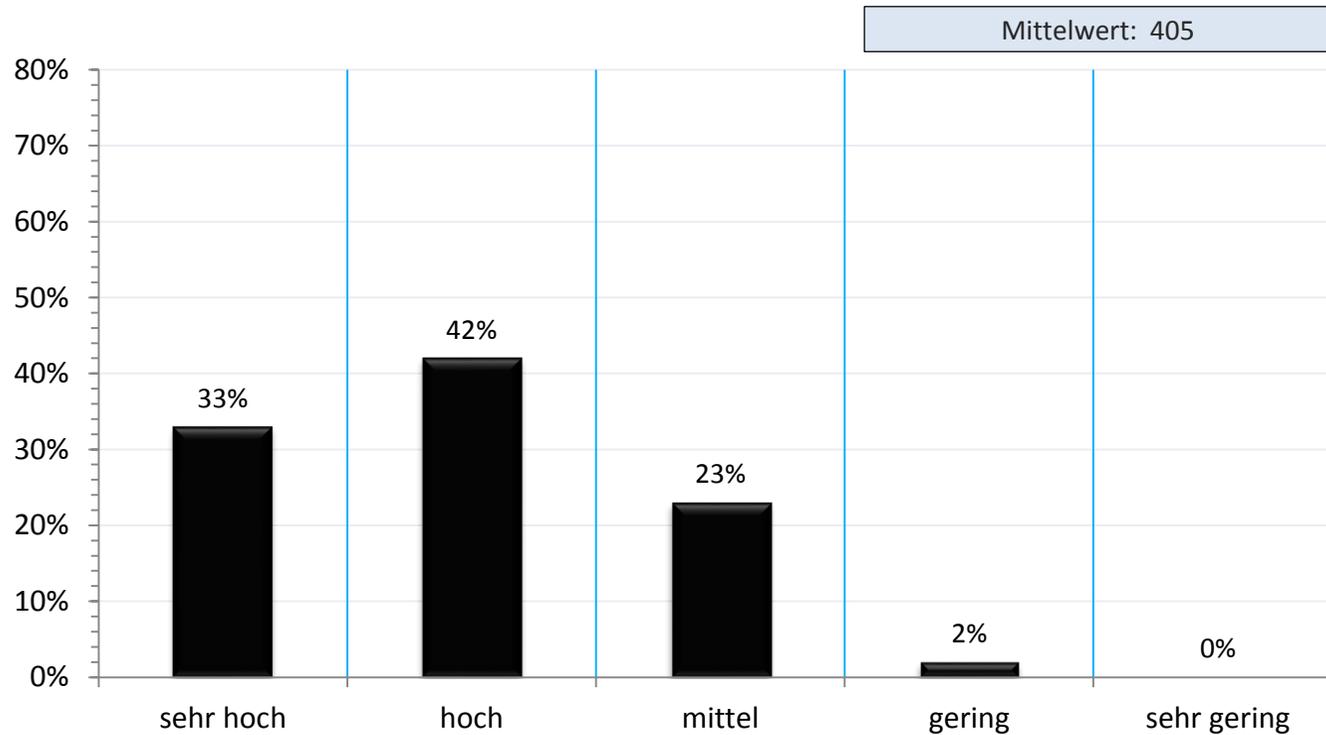
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Engineering & Production: Rang 1



▶ ROI Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



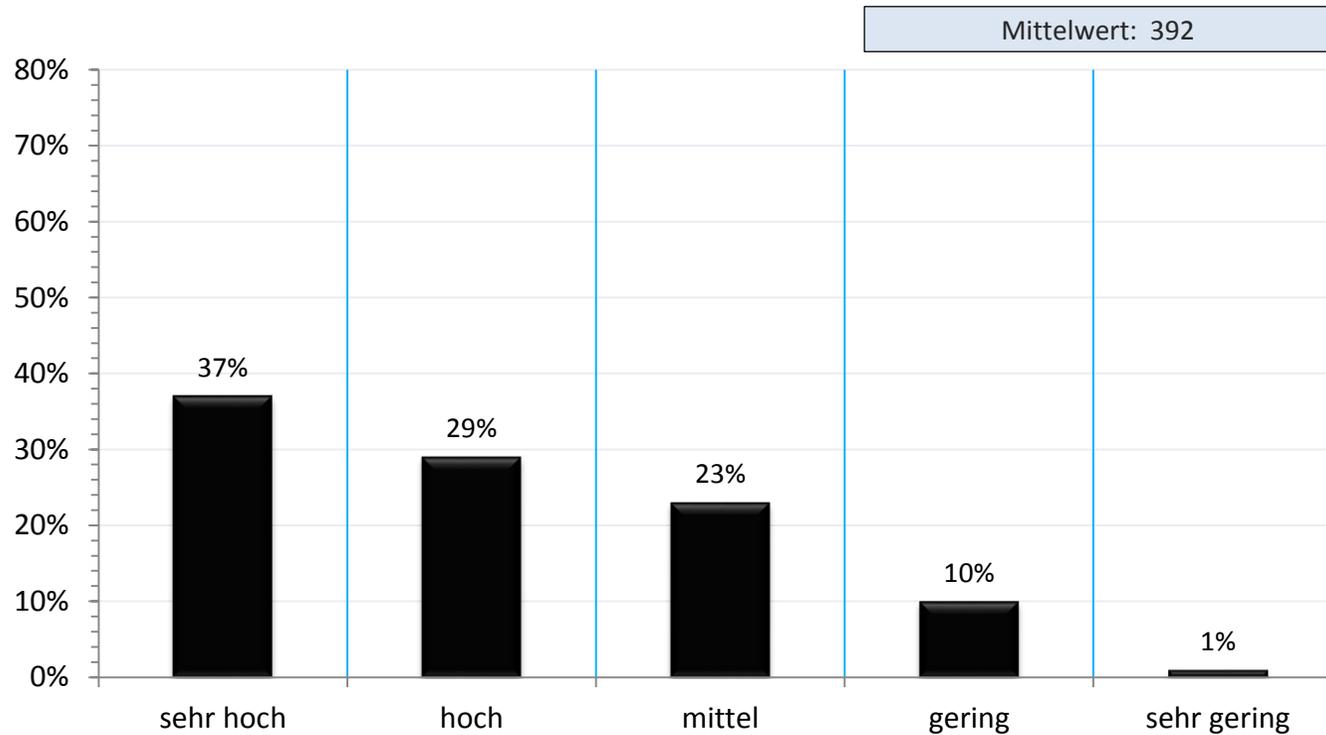
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 43

Engineering & Production: Rang 2



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



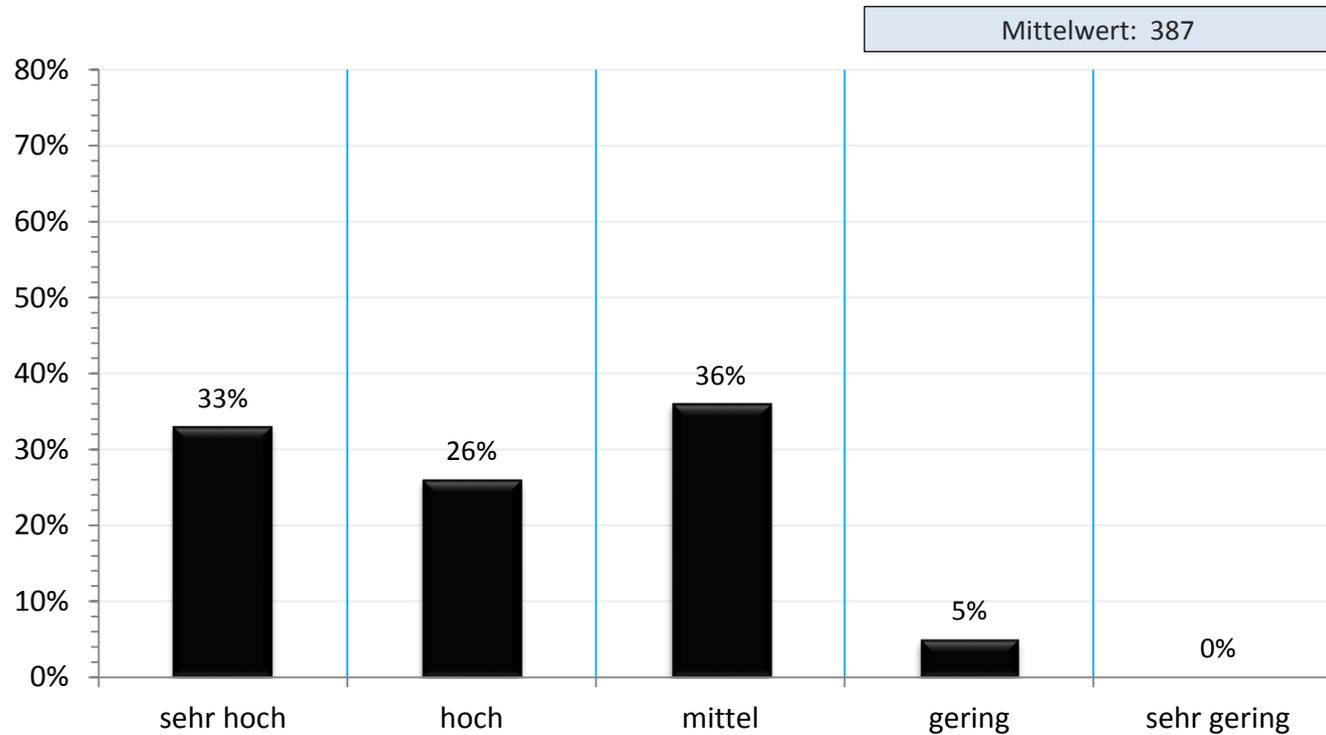
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 272

Engineering & Production: Rang 3



▶ TMG Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



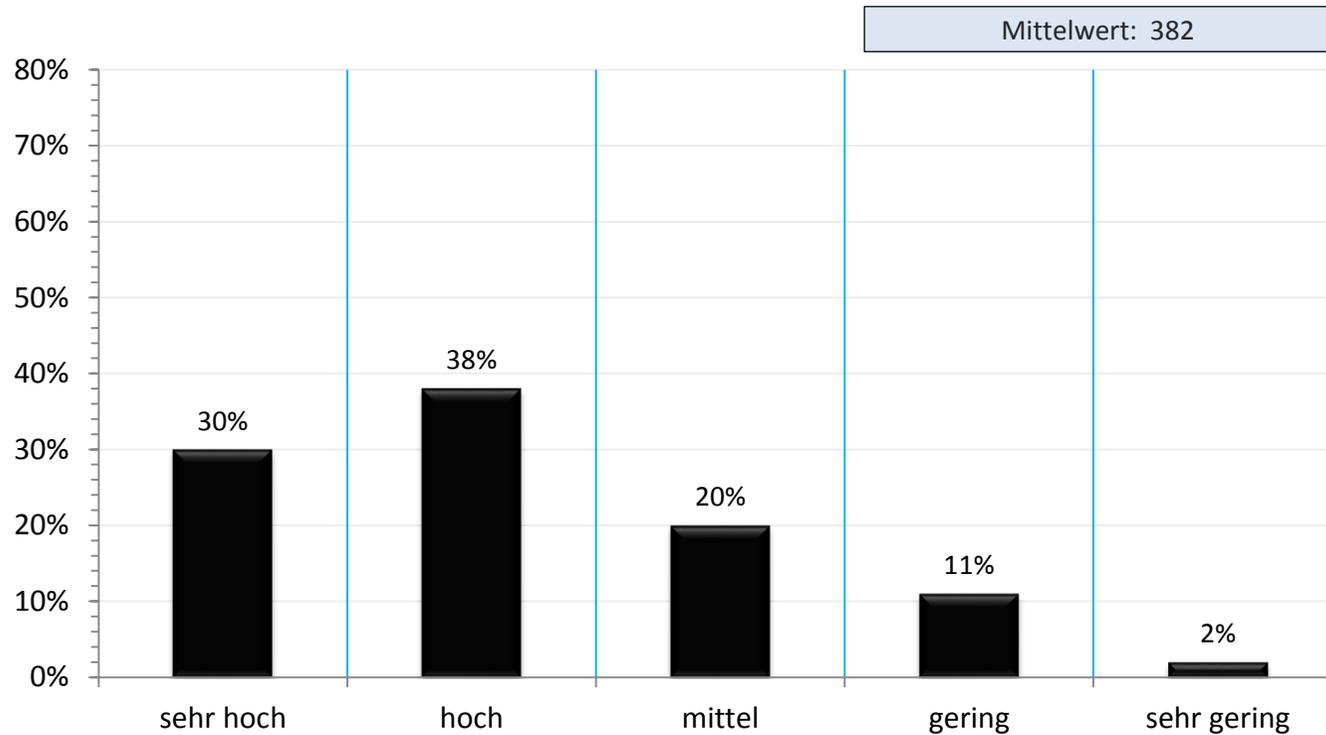
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 39

Engineering & Production: Rang 4



▶ Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



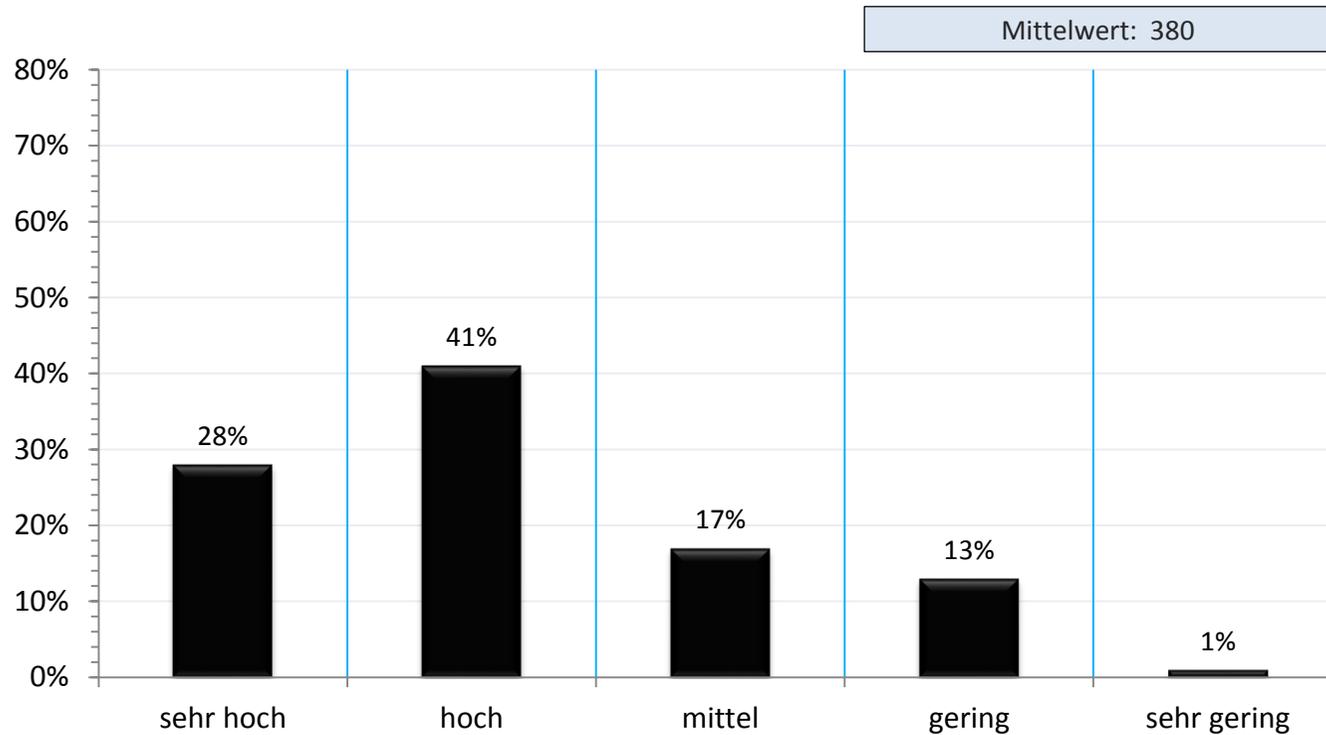
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 149

Engineering & Production: Rang 5



▶ Oliver Wyman

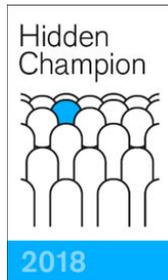
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 76

Top 5: Distribution & After Sales Services

Distributionslogistik, Ersatzteil-Pricing, Reparaturmanagement, Service Parts Management, Service-Geschäftsmodelle



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Barkawi Management Consultants	406	93
2	Oliver Wyman	392	81
3	A.T. Kearney	386	88
4	Boston Consulting Group	372	91
5	McKinsey & Company	354	96
...
...
...

* 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

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

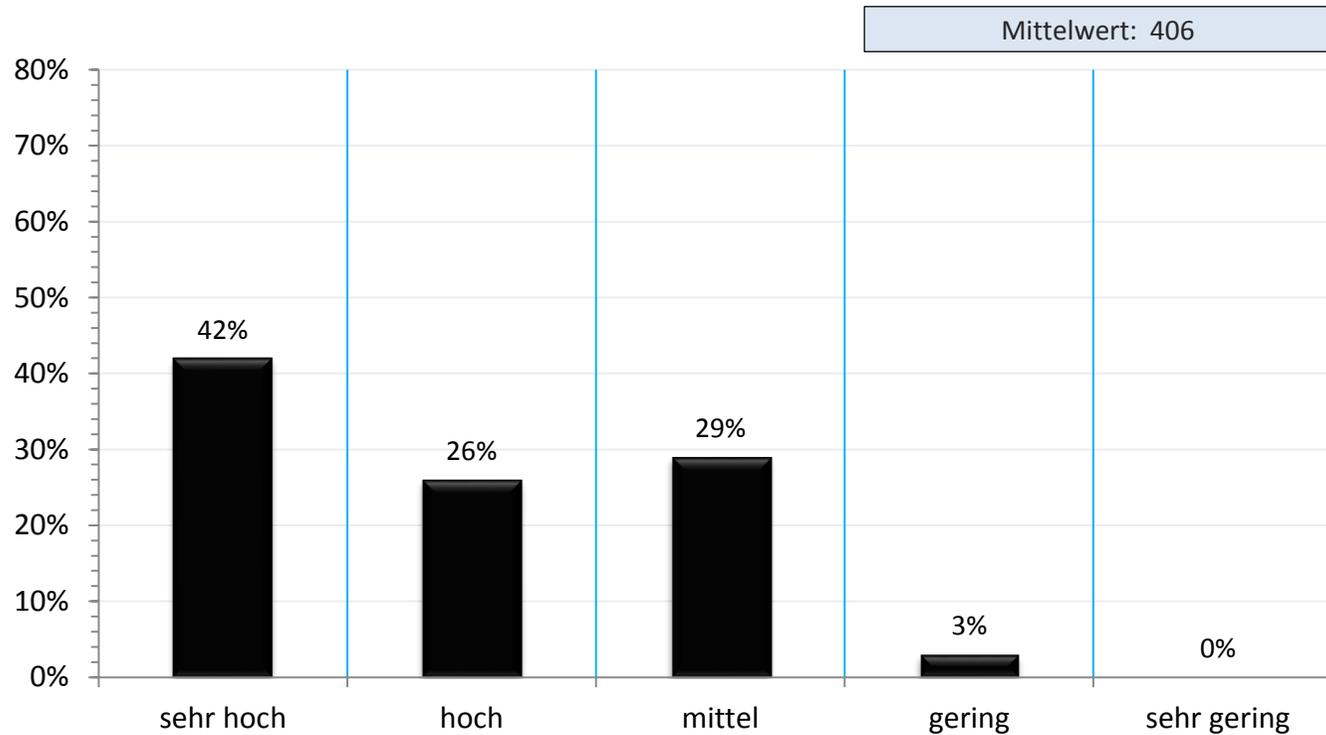
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Distribution & After Sales Services: Rang 1



► Barkawi Management Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



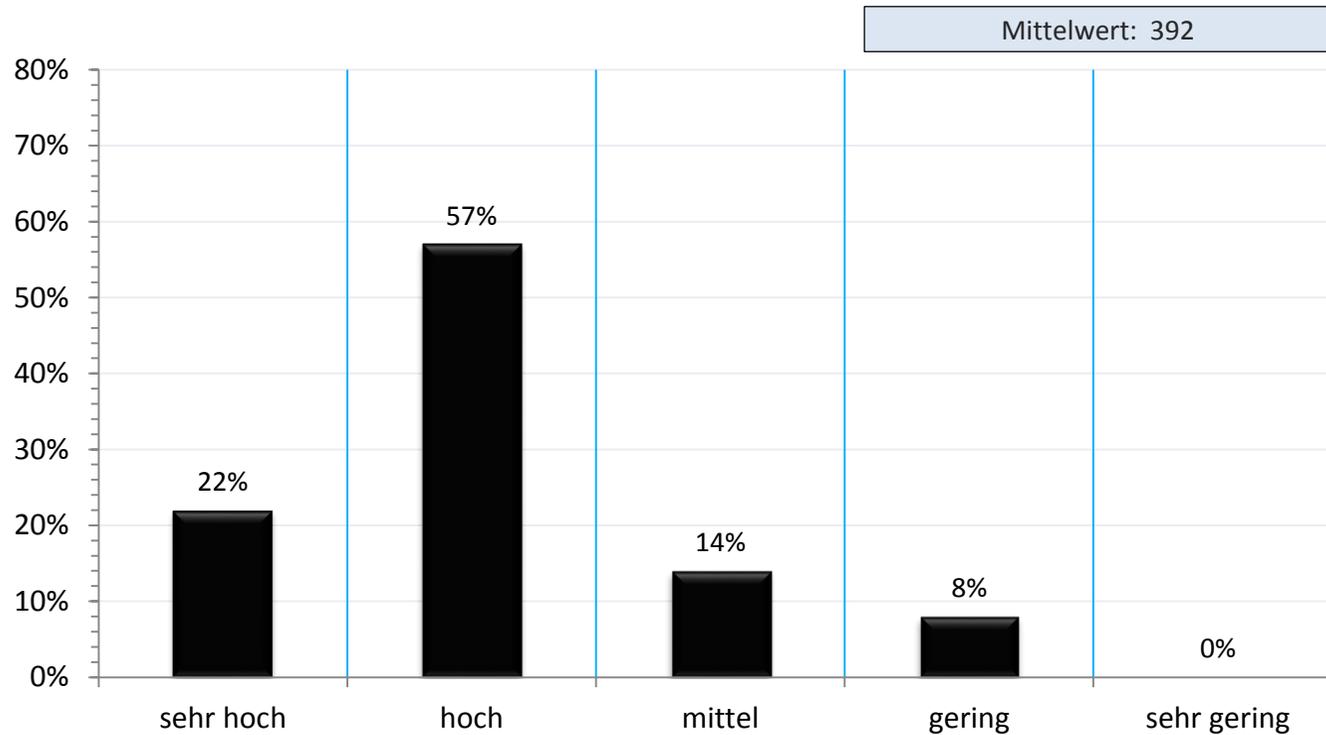
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Distribution & After Sales Services: Rang 2



▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



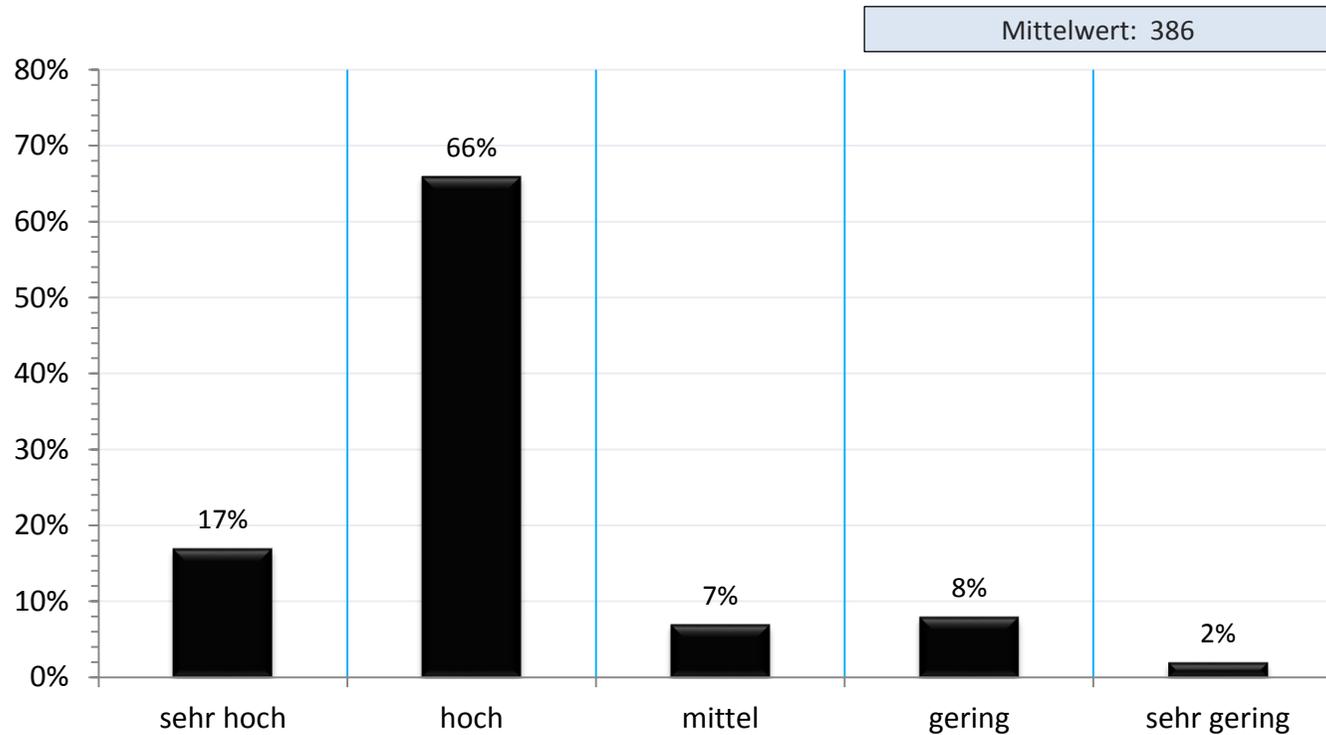
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 79

Distribution & After Sales Services: Rang 3



▶ A.T. Kearney

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



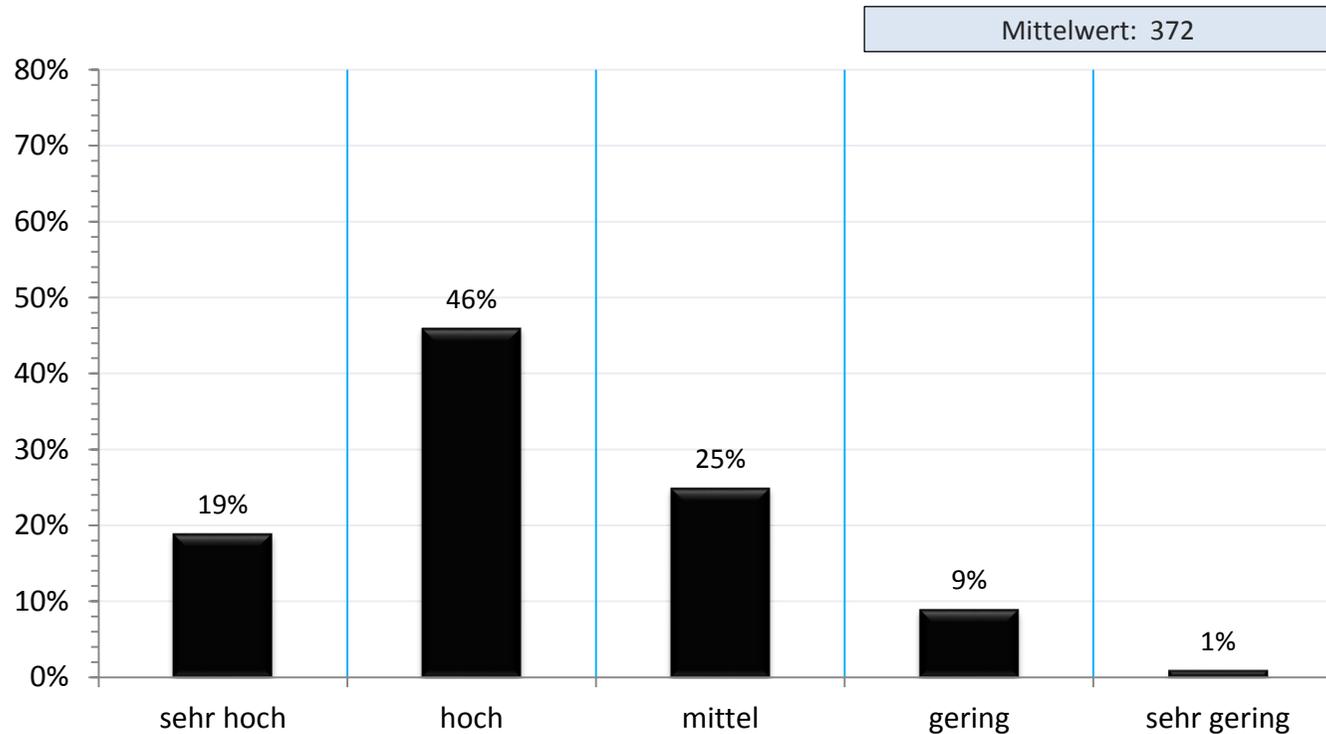
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 84

Distribution & After Sales Services: Rang 4



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



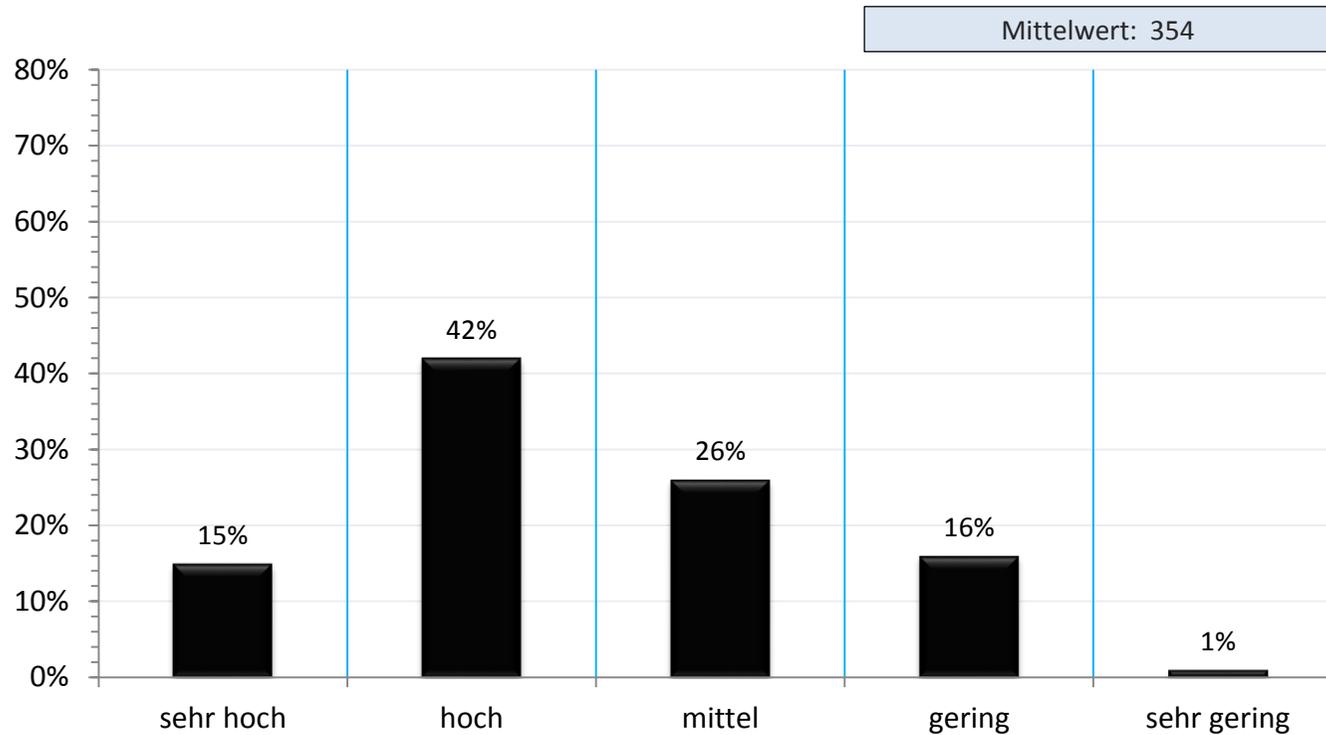
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 231

Distribution & After Sales Services: Rang 5



► McKinsey & Company

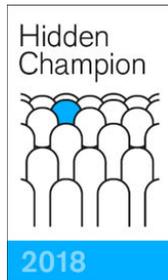
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 245

Top 5: Controlling & Finanzen

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
➤ 1	Horváth & Partners	423	80
2	KPMG	414	89
3	PwC	383	110
4	EY	375	103
5	Deloitte	350	116
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

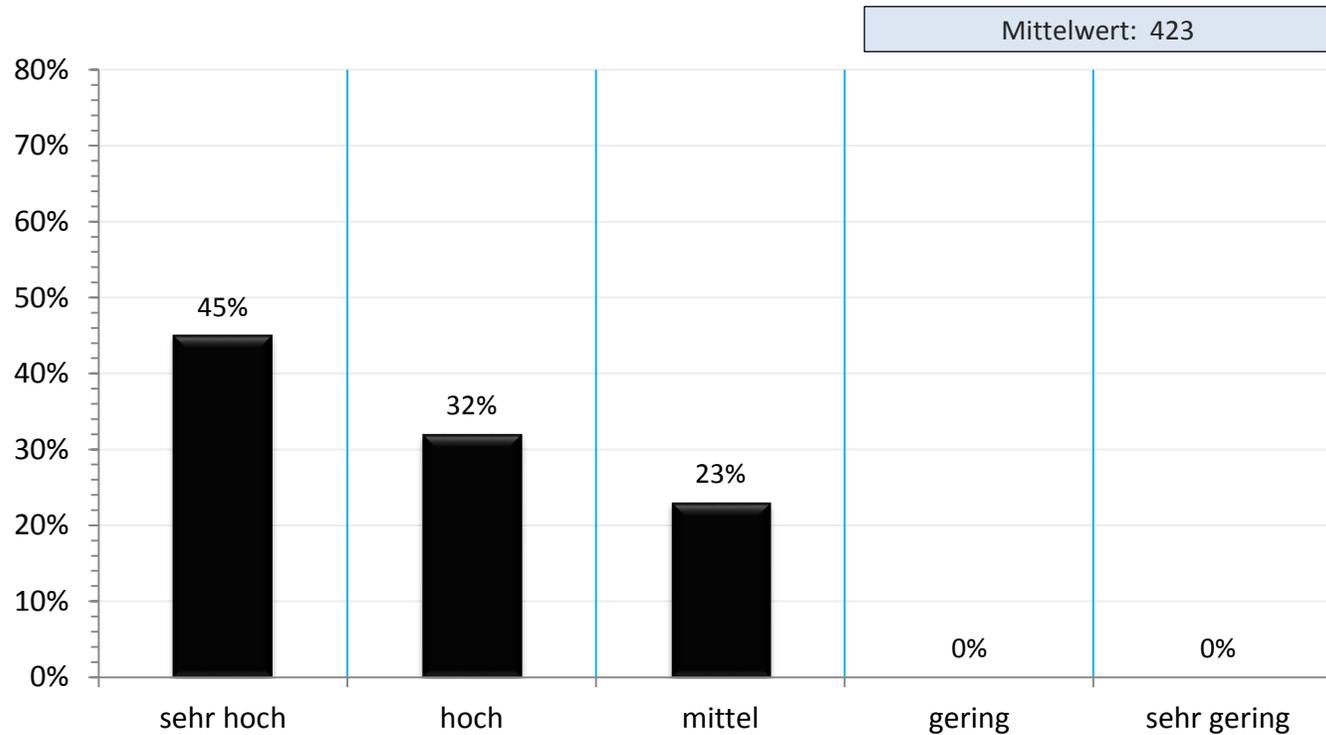
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Controlling & Finanzen: Rang 1



► Horváth & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



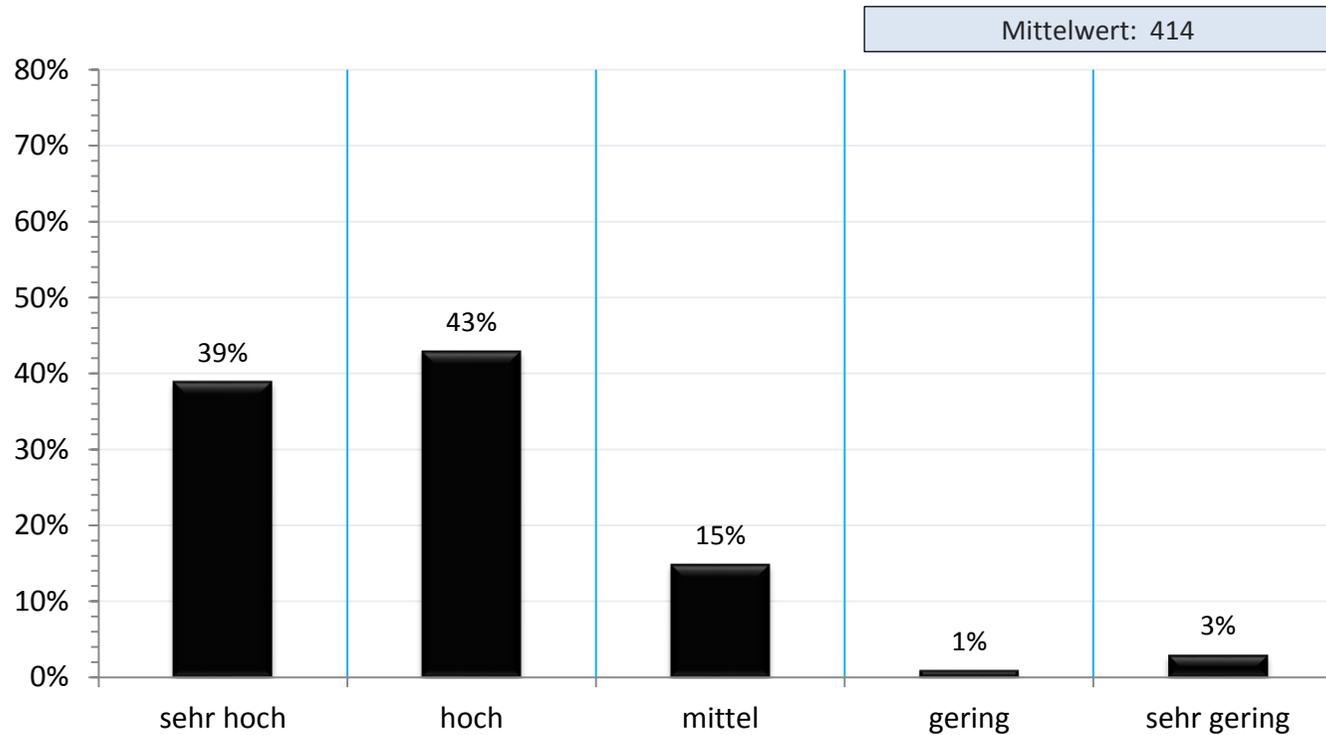
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Controlling & Finanzen: Rang 2



► KPMG

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



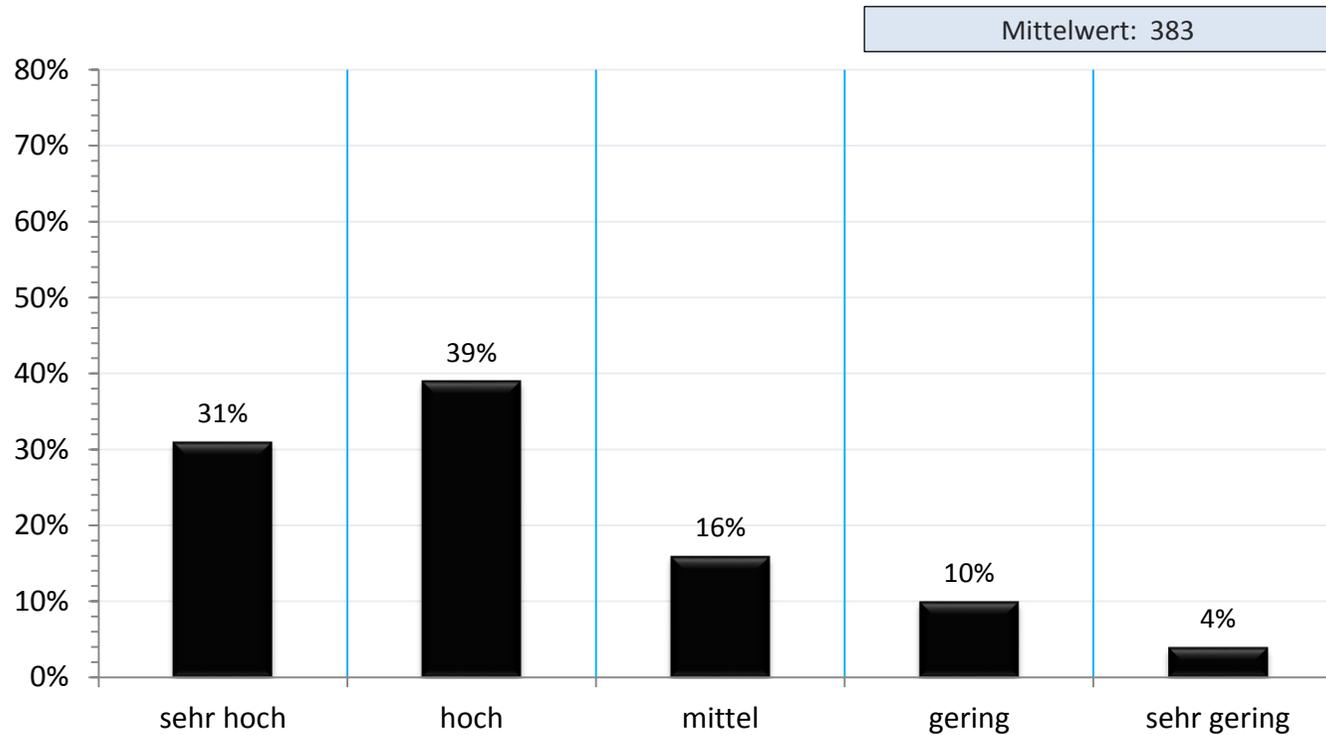
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 152

Controlling & Finanzen: Rang 3



▶ PwC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



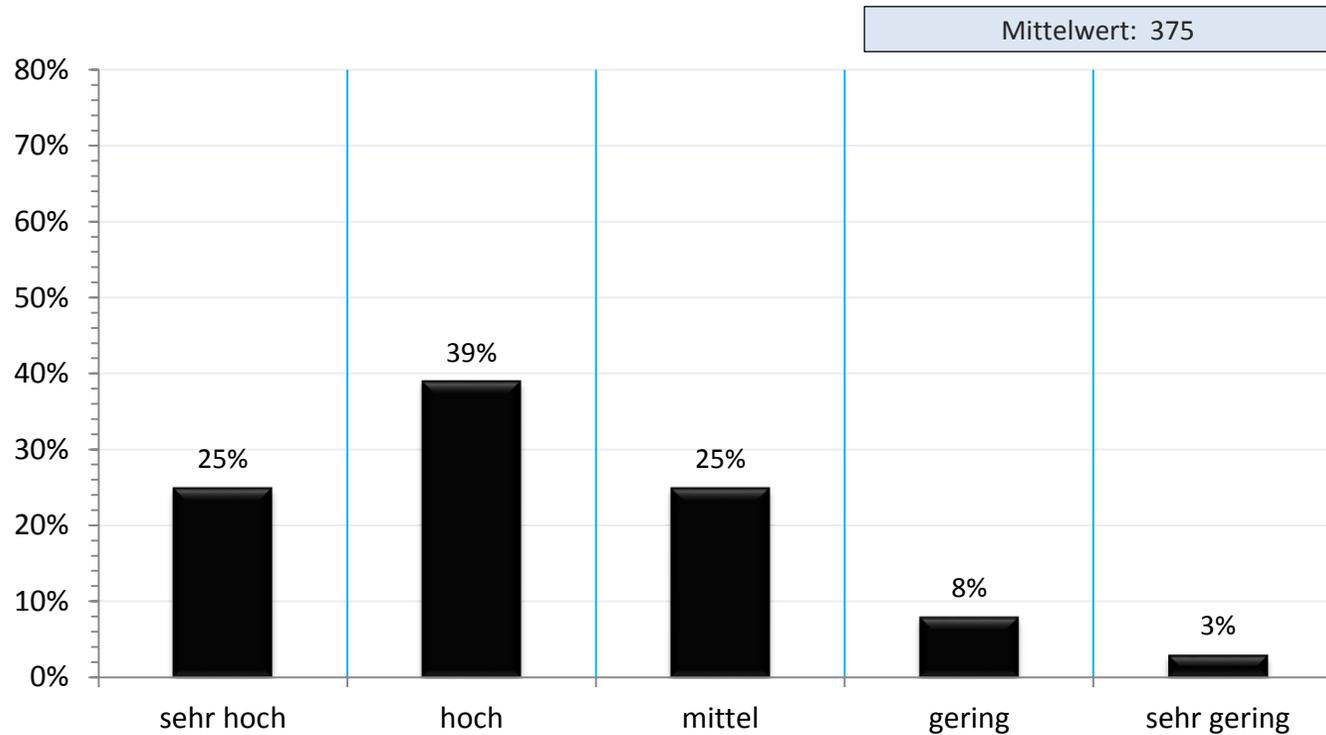
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 144

Controlling & Finanzen: Rang 4



▶ EY

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



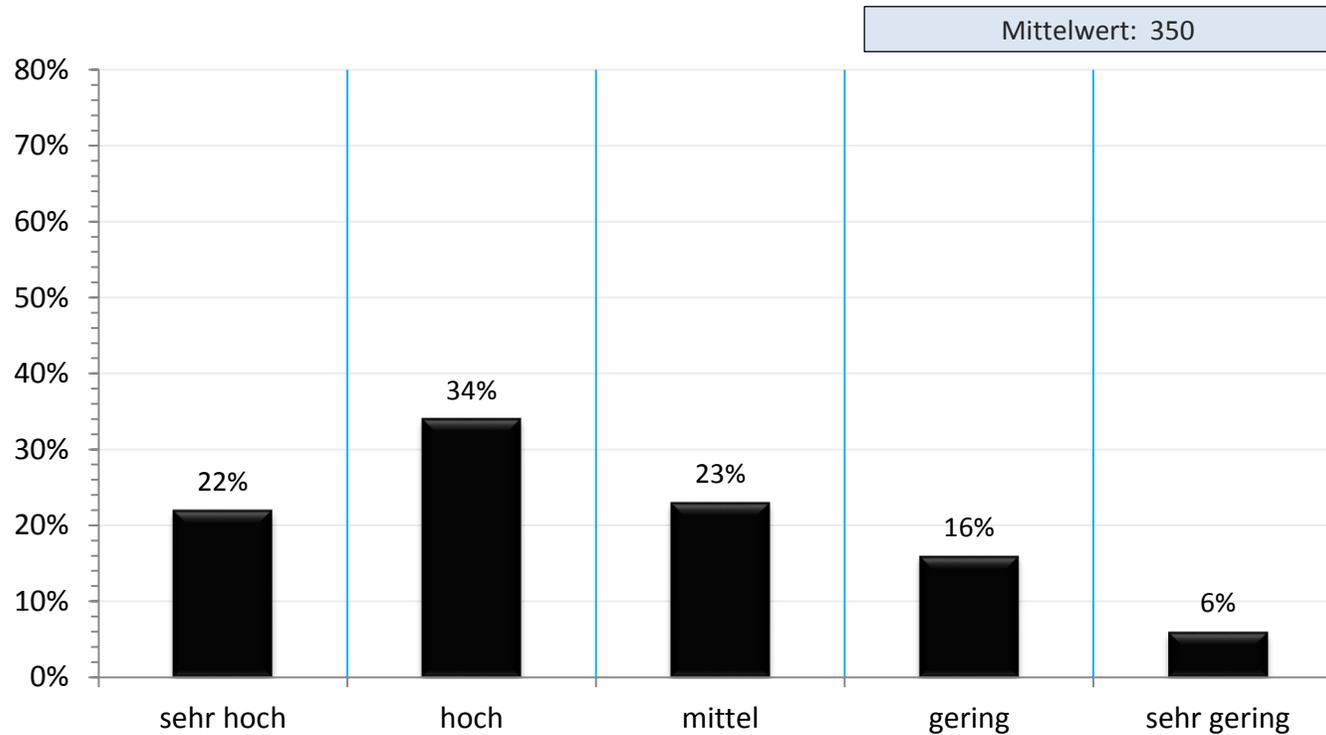
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 118

Controlling & Finanzen: Rang 5



▶ Deloitte

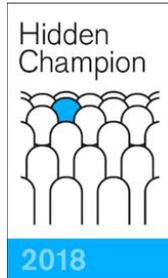
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 121

Top 5: Führung & Organisation

Führungssystemen, Personalstrategien, Personal- und Talent Management, Organisationsdesigns, Unternehmenskultur



Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	undconsorten	403	93
2	Boston Consulting Group	392	89
3	McKinsey & Company	385	96
4	Bain & Company	379	90
5	Strategy&	373	101
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

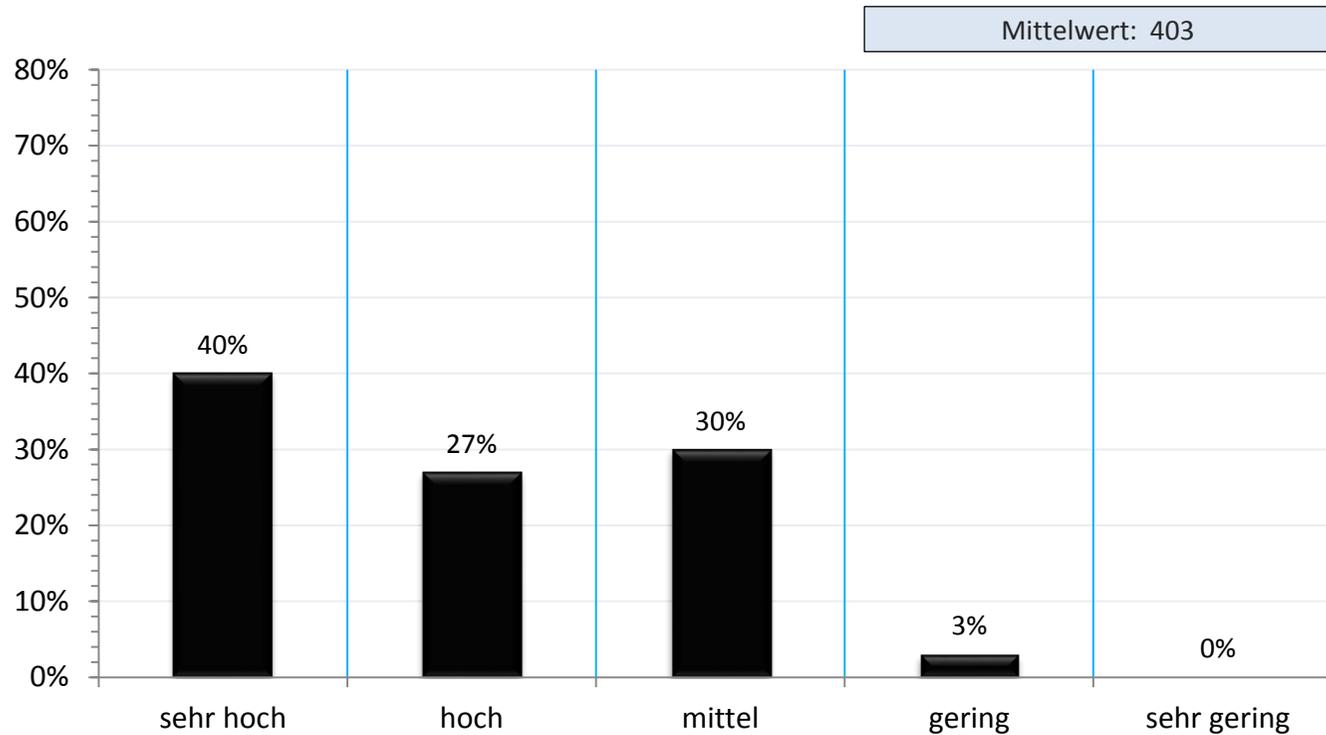
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Führung & Organisation: Rang 1



► undconsorten

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



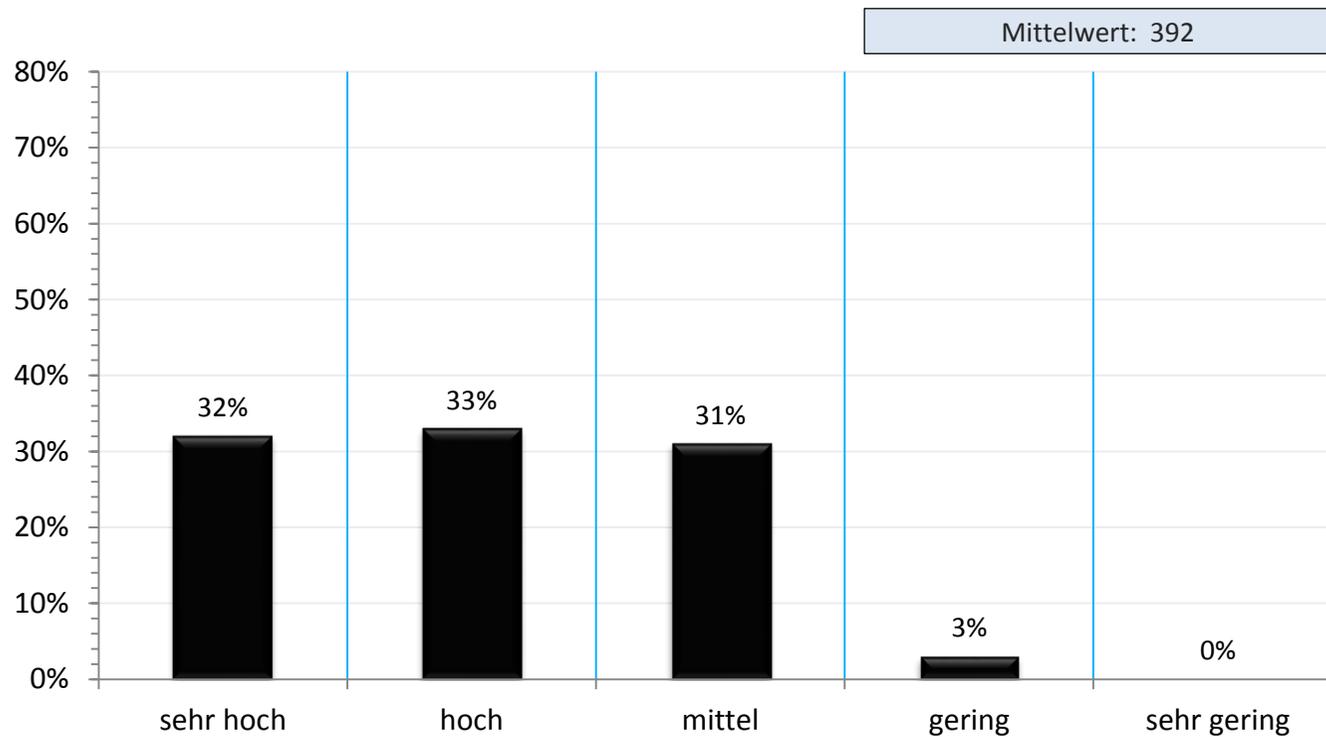
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Führung & Organisation: Rang 2



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



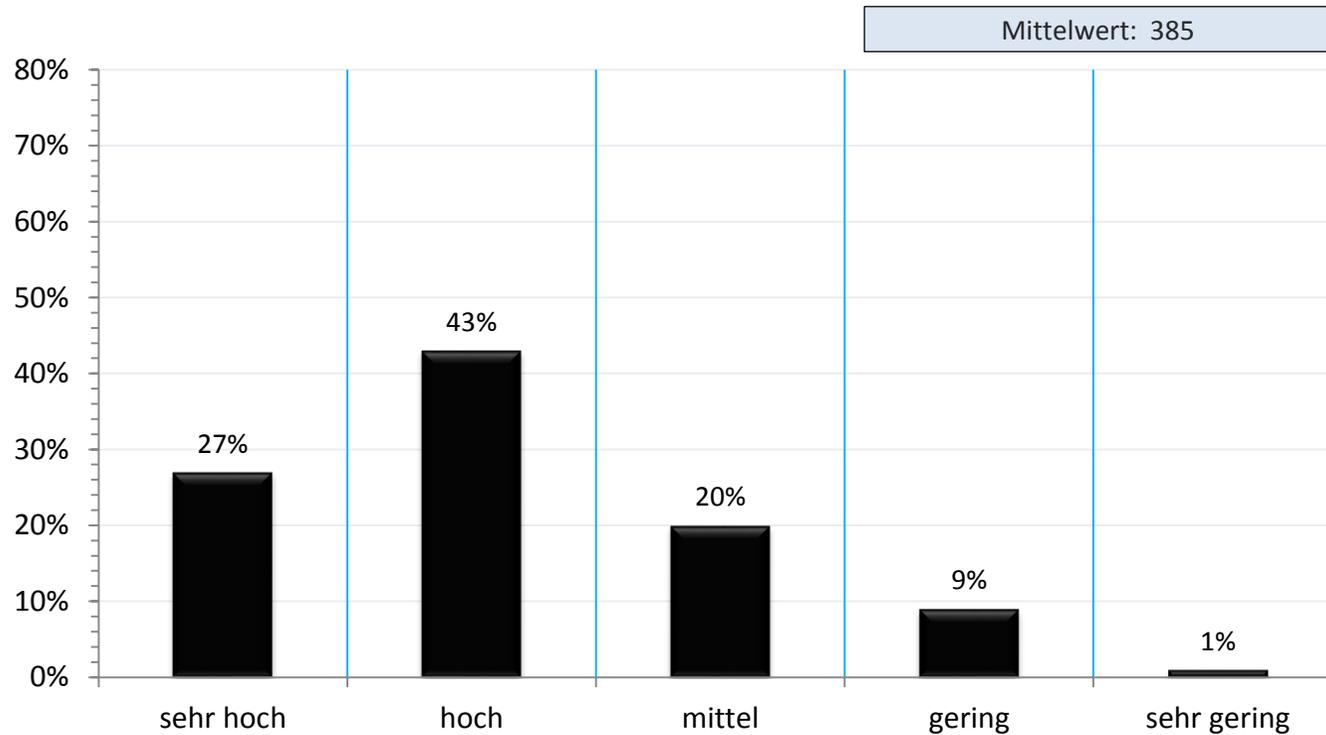
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 234

Führung & Organisation: Rang 3



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



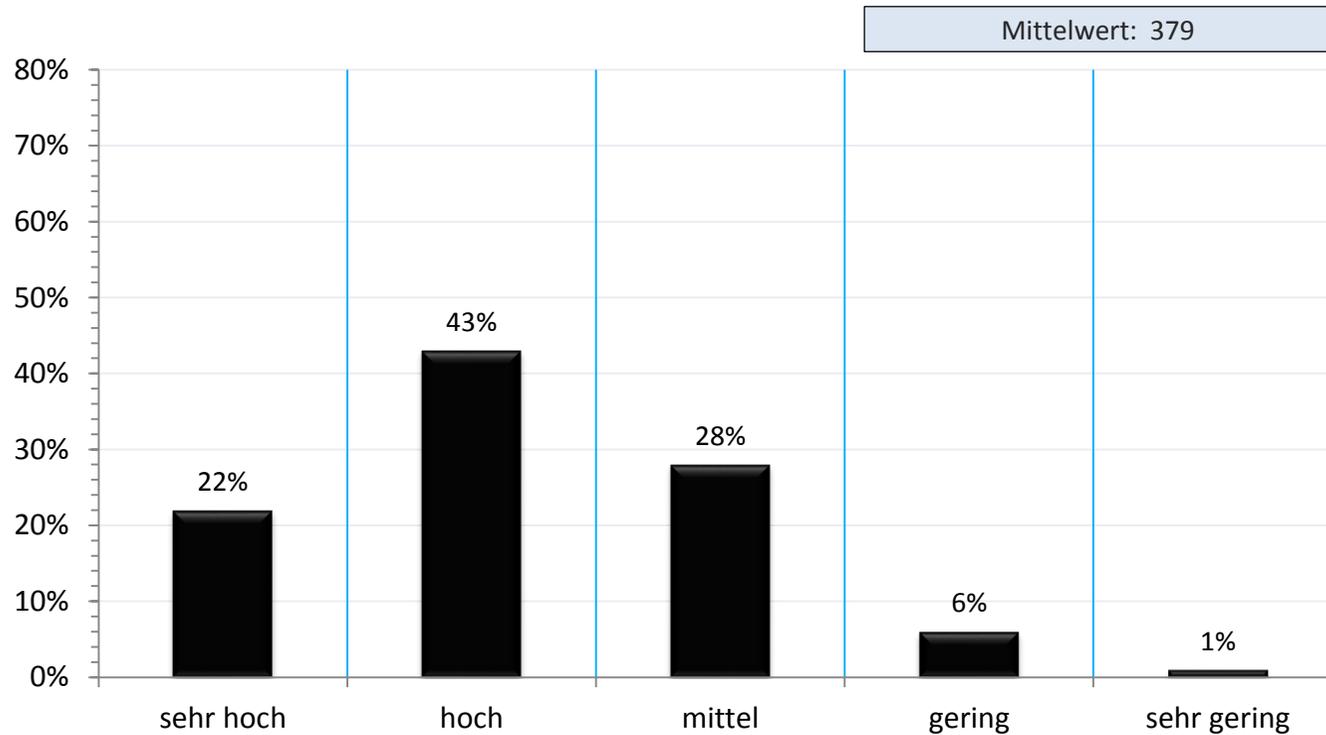
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 246

Führung & Organisation: Rang 4



► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



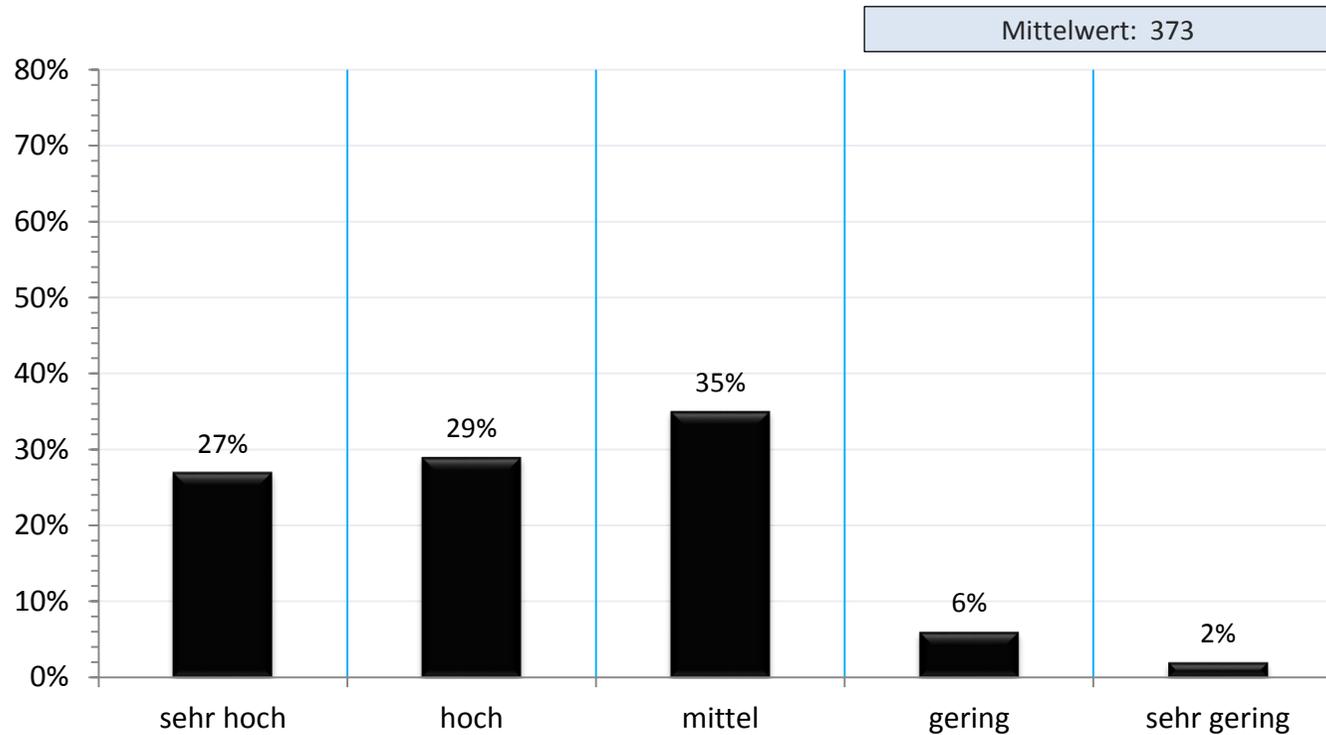
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 86

Führung & Organisation: Rang 5



► Strategy&

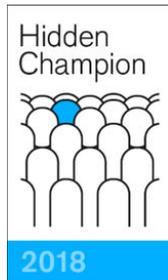
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 48

Top 5: Transformation

Umfassende Neuausrichtung von Unternehmen, mit dem Ziel tiefgreifender, nachhaltige Leistungssteigerungen



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	AlixPartners	416	73
2	h&z Unternehmensberatung	403	88
3	McKinsey & Company	391	89
4	Boston Consulting Group	377	90
5	A.T. Kearney	365	105
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

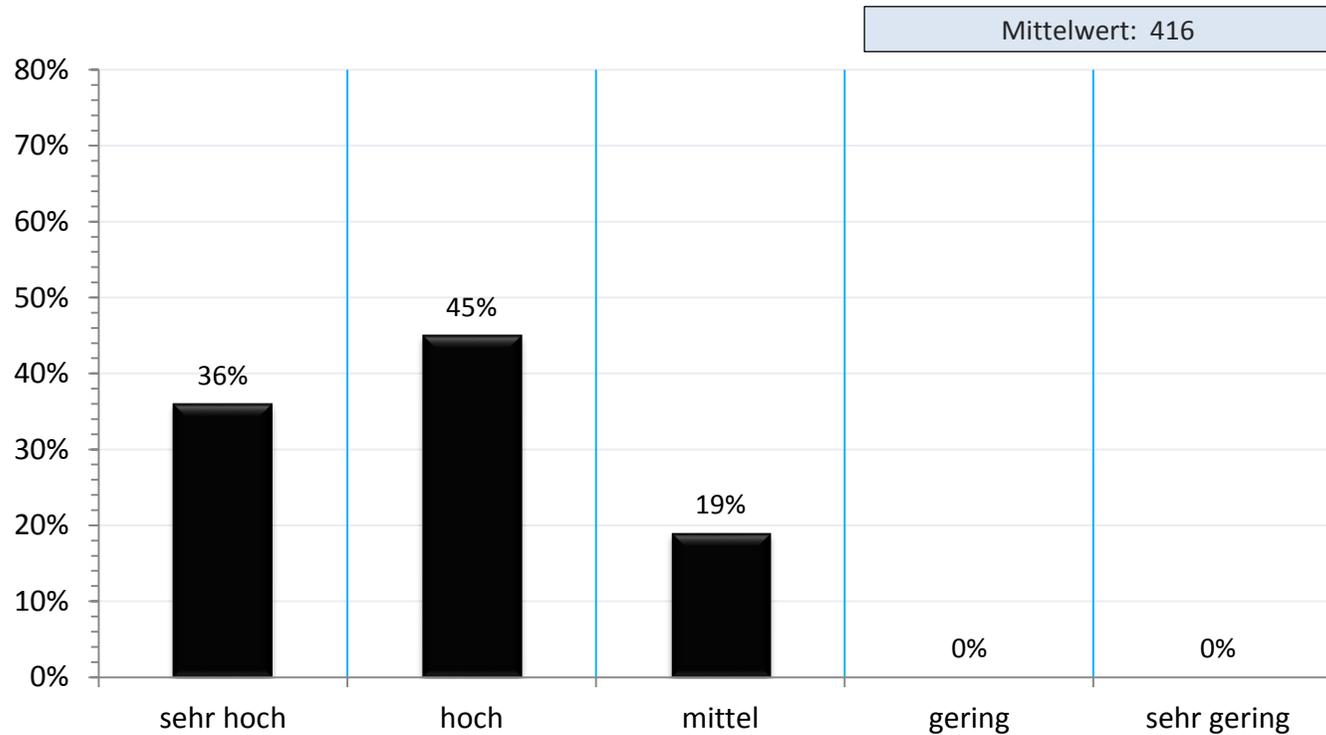
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

Transformation: Rang 1



▶ AlixPartners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



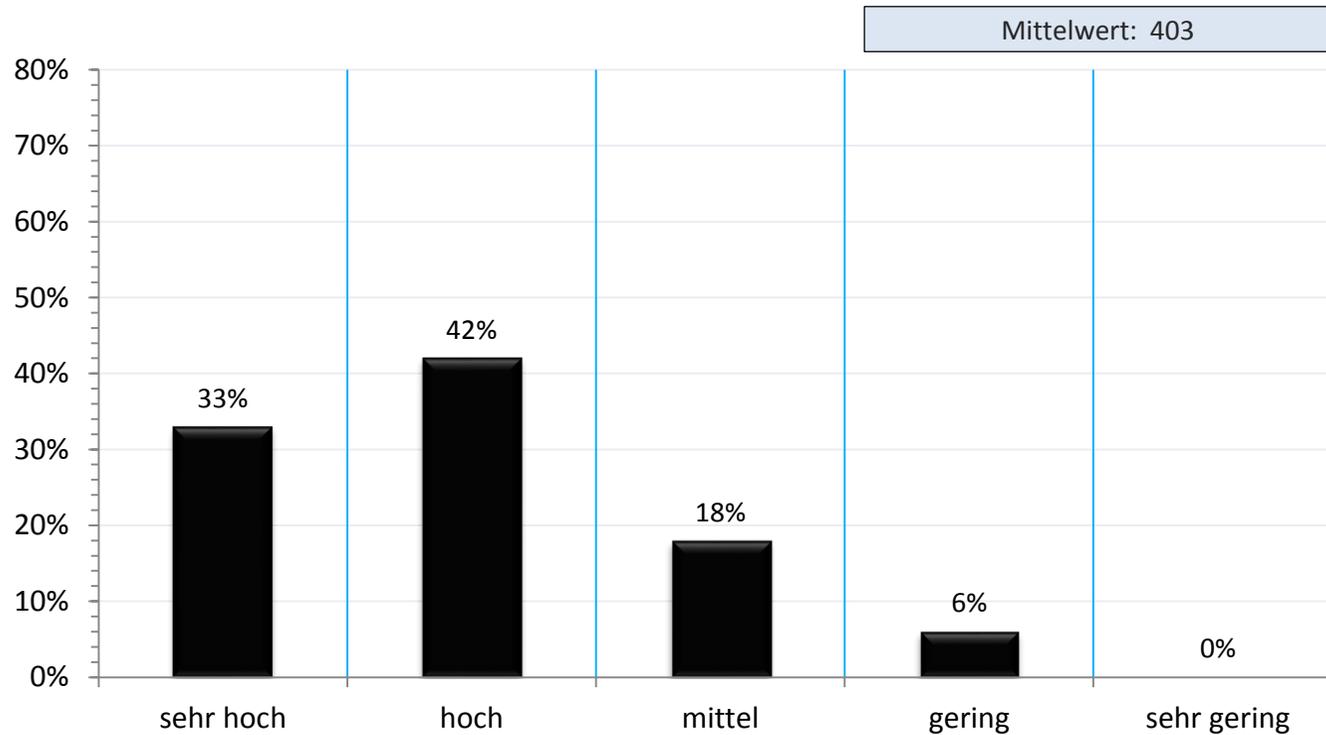
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Transformation: Rang 2



► h&z Unternehmensberatung

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



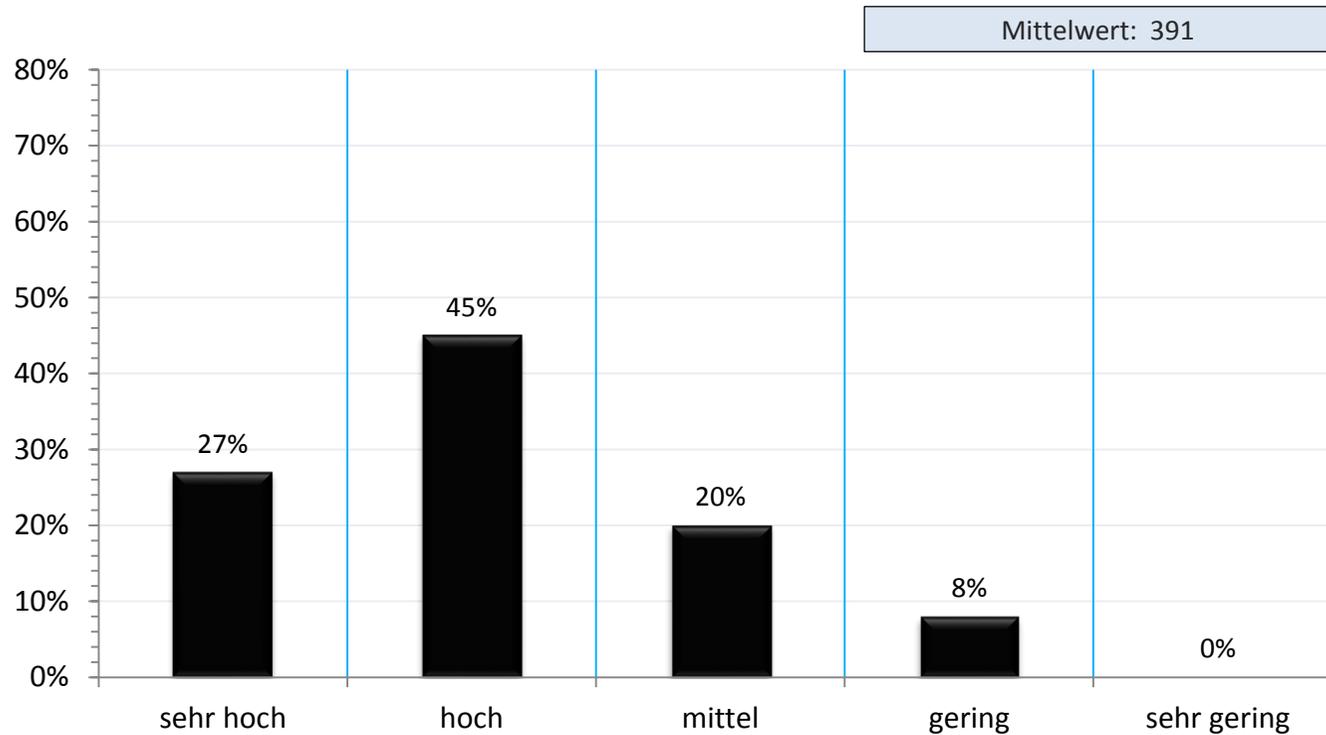
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33

Transformation: Rang 3



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



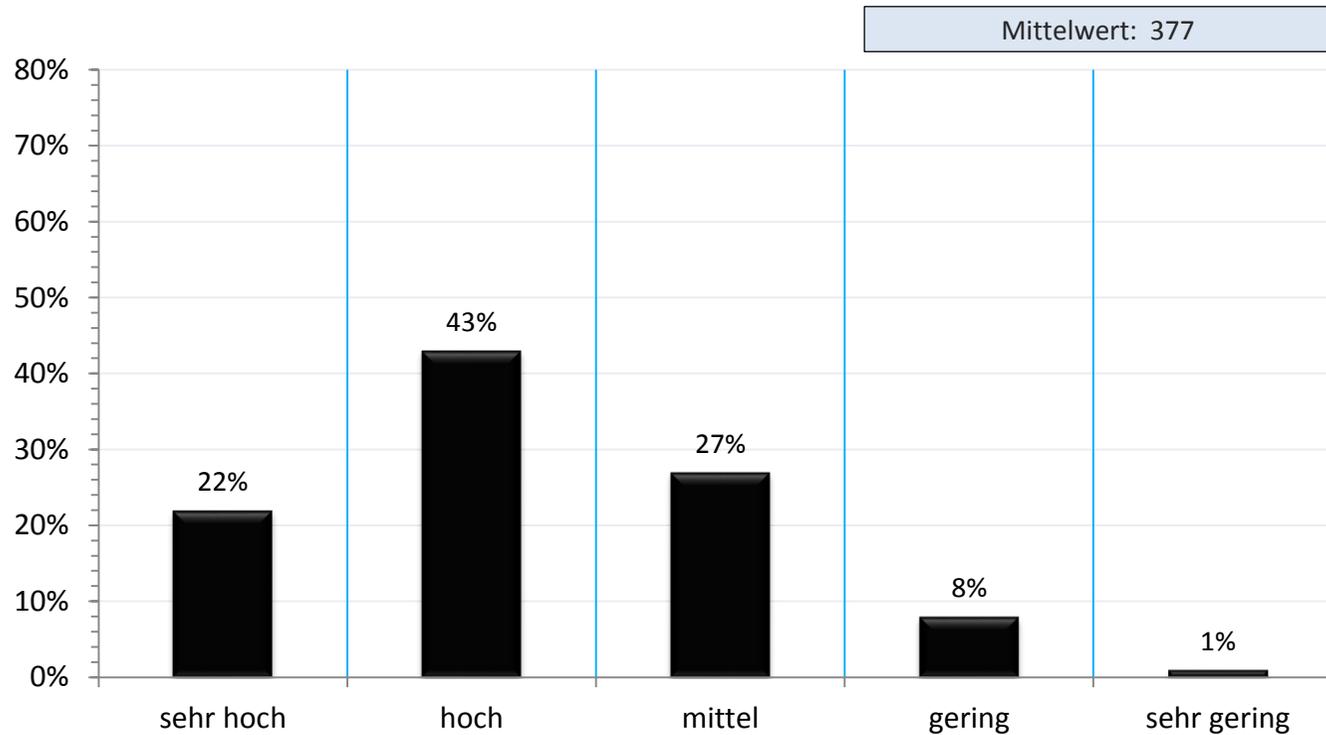
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 267

Transformation: Rang 4



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



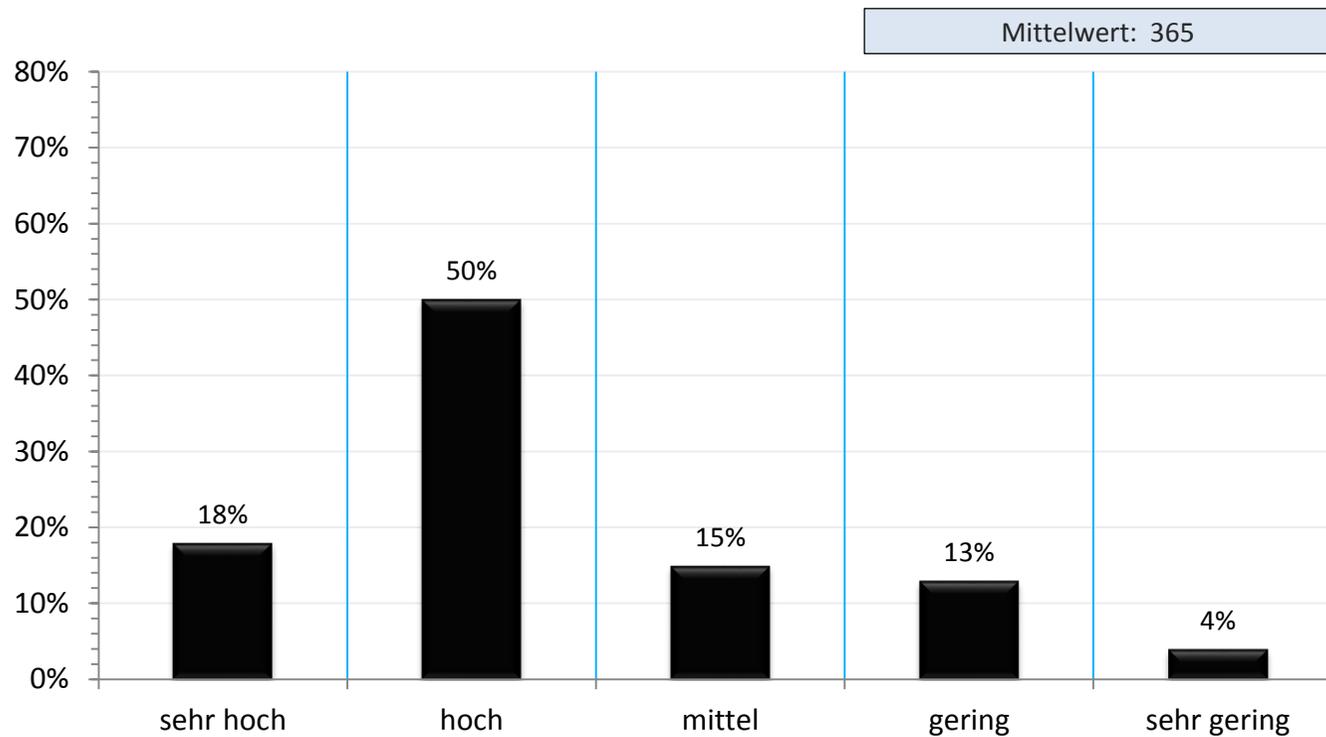
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 251

Transformation: Rang 5



▶ A.T. Kearney

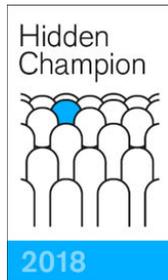
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 94

Top 5: Change Management

Gestalten von nachhaltigen Veränderungsprozessen und Befähigen von Unternehmen zu einem geplanten organisatorischen Wandel



Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	CPC	402	79
2	Boston Consulting Group	386	83
3	Strategy&	383	72
4	McKinsey & Company	374	88
5	undconsorten	370	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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

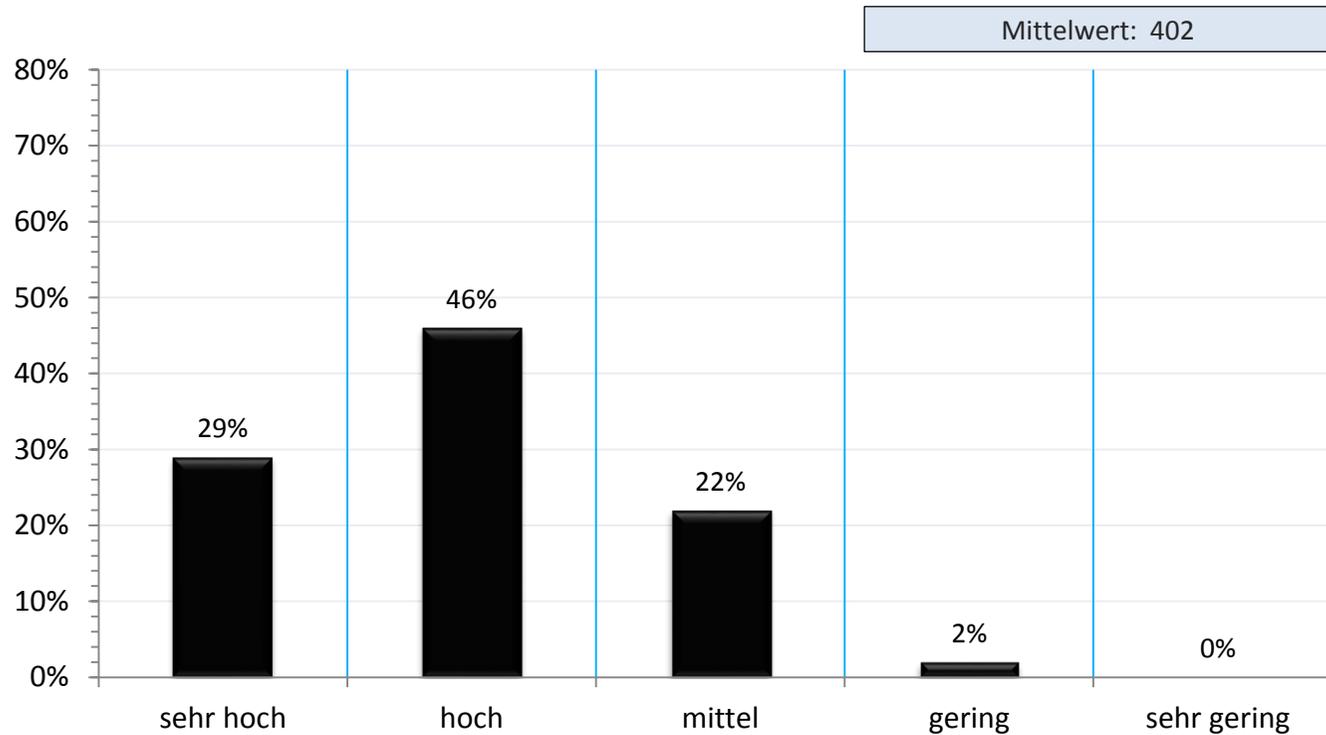
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Change Management: Rang 1



► CPC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



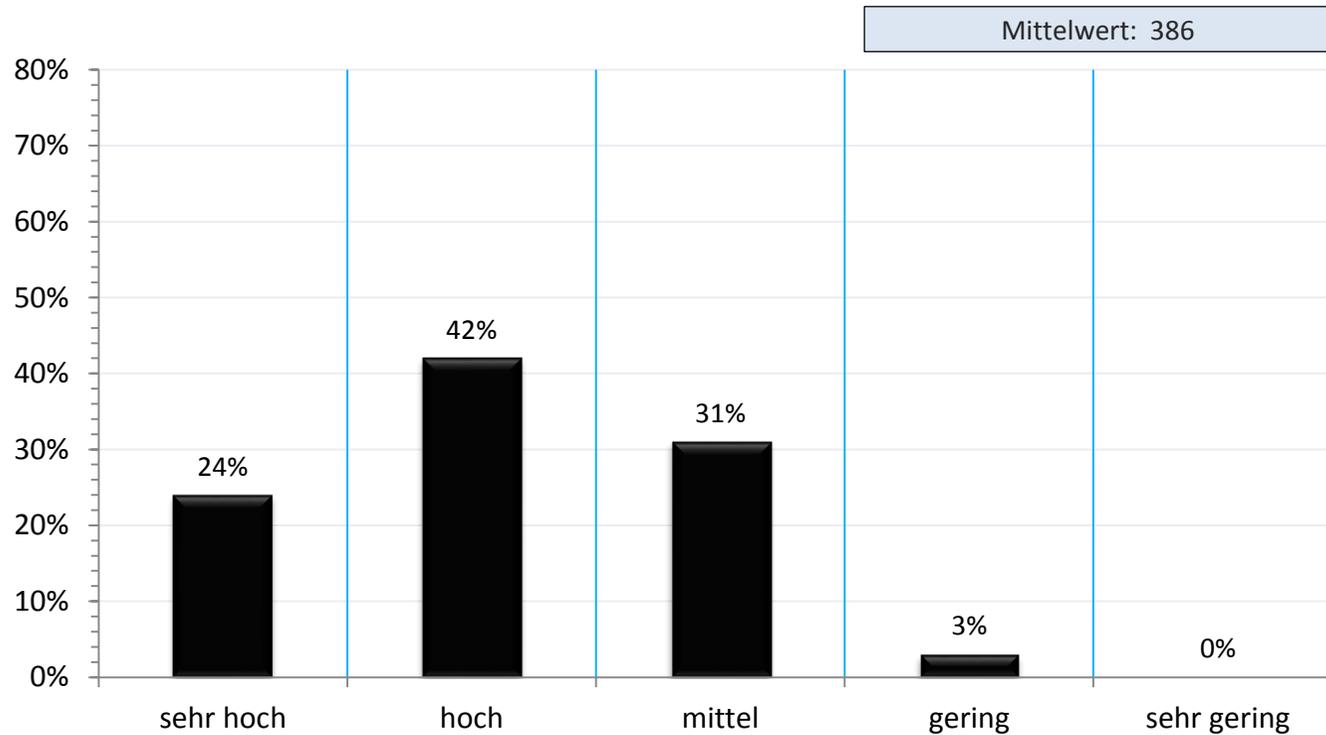
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 41

Change Management: Rang 2



► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



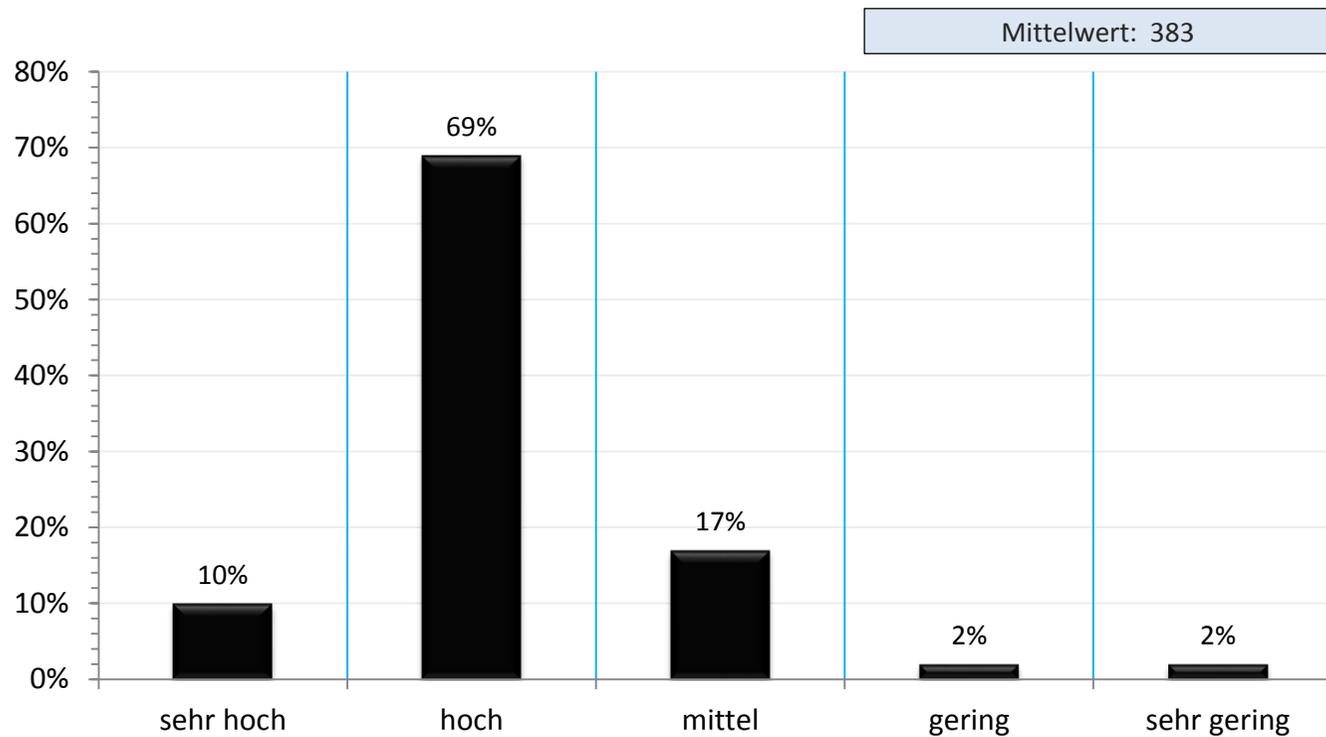
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 242

Change Management: Rang 3



► Strategy&

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



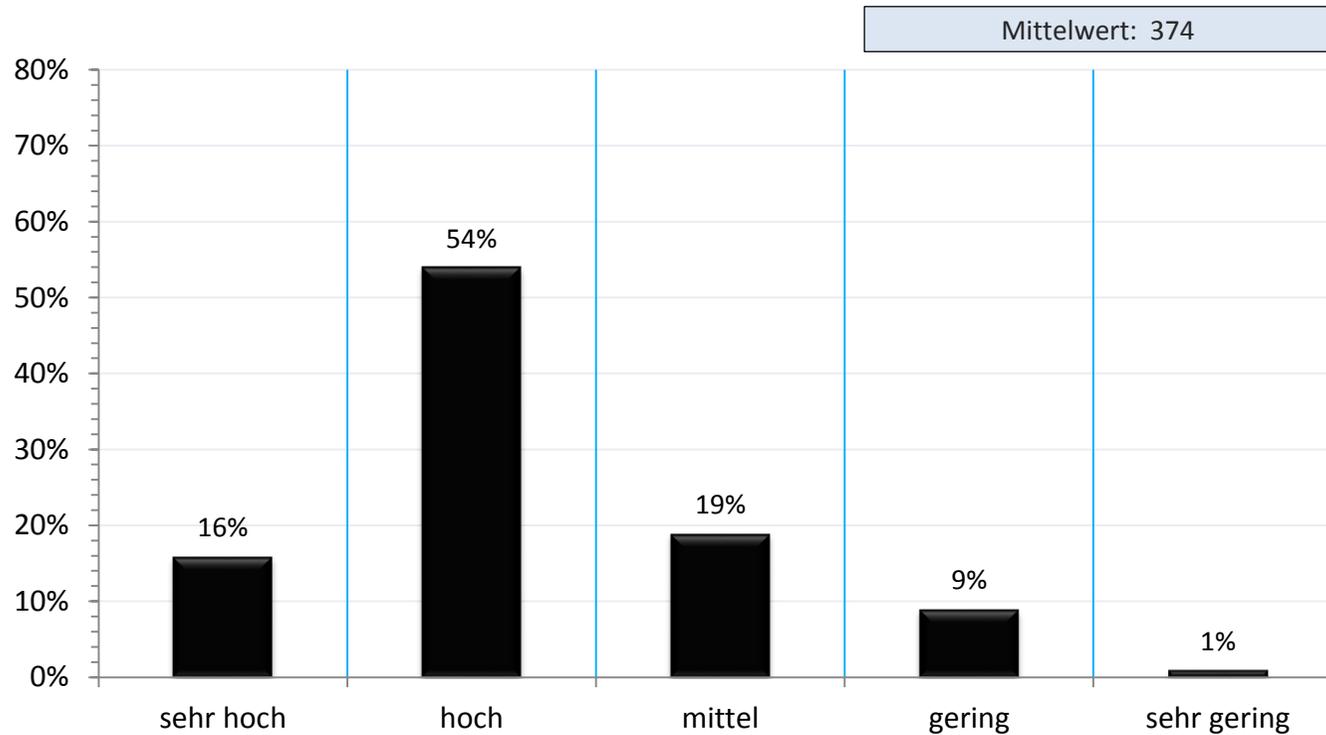
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 48

Change Management: Rang 4



► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



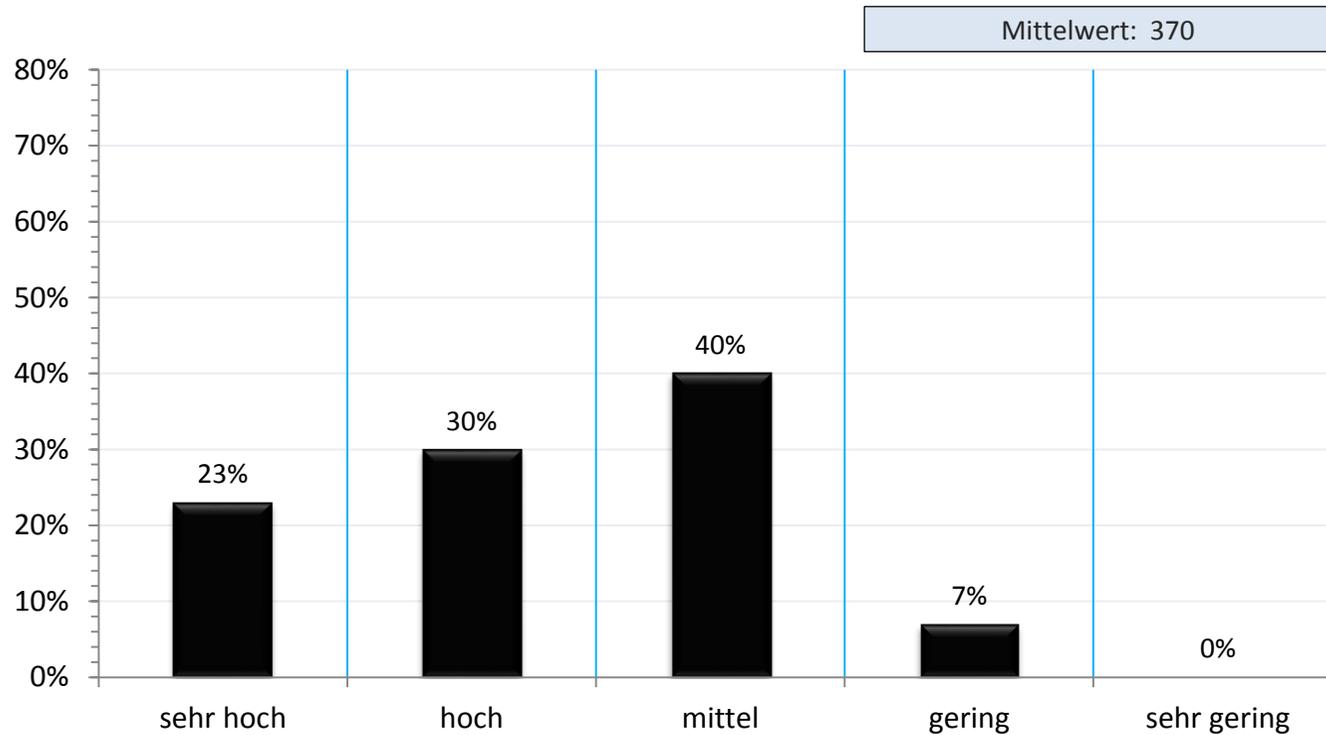
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 254

Change Management: Rang 5



► undconsorten

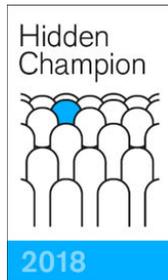
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Top 5: Automotive

„Spielregeln“ der Automobilbranche, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Berylls Strategy Advisors	398	77
2	McKinsey & Company	354	72
2	Boston Consulting Group	354	84
4	Roland Berger	347	81
5	Oliver Wyman	336	61
...
...
...

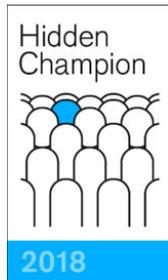
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

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

Top 5: Banken & Versicherungen

„Spielregeln“ der Banken- und Versicherungsbranche, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horn & Company	394	77
2	McKinsey & Company	381	56
3	Boston Consulting Group	380	57
4	Bain & Company	368	45
5	Oliver Wyman	364	47
...
...
...

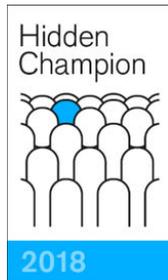
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

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

Top 5: Energiewirtschaft

„Spielregeln“ der Energieversorgungsbranche, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	The Advisory House	392	64
2	Boston Consulting Group	389	65
3	McKinsey & Company	369	61
4	Oliver Wyman	368	55
5	A.T. Kearney	367	57
...
...
...

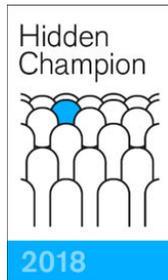
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

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

Top 5: Pharma & Health Care

„Spielregeln“ der Pharma- und Health-Care-Branche, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
➤ 1	B-LUE Management Consulting ¹	384	56
2	McKinsey & Company	364	60
3	Boston Consulting Group	360	63
4	Roland Berger	347	82
5	Deloitte	337	68
5	KPMG	337	94
...
...

* 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

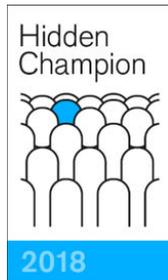
Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

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

¹ Die B-LUE Management Consulting GmbH geht zum 01.04.2018 größtenteils in Bain & Company auf.

Top 5: Produzierende Industrie

„Spielregeln“ der produzierenden Industrie, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TMG Consultants	409	62
2	Boston Consulting Group	374	65
3	McKinsey & Company	366	69
4	h&z Unternehmensberatung	365	88
5	Staufen	352	72
...
...
...

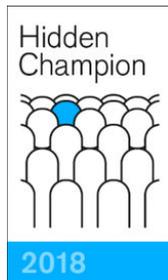
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

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

Top 5: Telekommunikation & Medien

„Spielregeln“ der Telekommunikations- und Medienbranche, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Solon Management Consulting	382	67
2	McKinsey & Company	369	69
3	Boston Consulting Group	366	80
4	A.T. Kearney	359	62
5	OC&C Strategy Consultants ¹	356	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

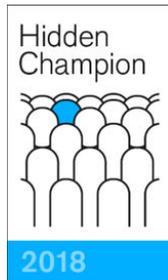
Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

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

¹ Zum Jahresbeginn 2018 hat sich OC&C Deutschland mit der Strategieberatung EY-Parthenon zusammengeschlossen.

Top 5: Transport & Infrastruktur

„Spielregeln“ der Transport- und Infrastrukturbranche, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	quattron management consulting	374	61
2	PwC	363	85
3	Deloitte	355	99
3	Boston Consulting Group	355	81
5	McKinsey & Company	352	80
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

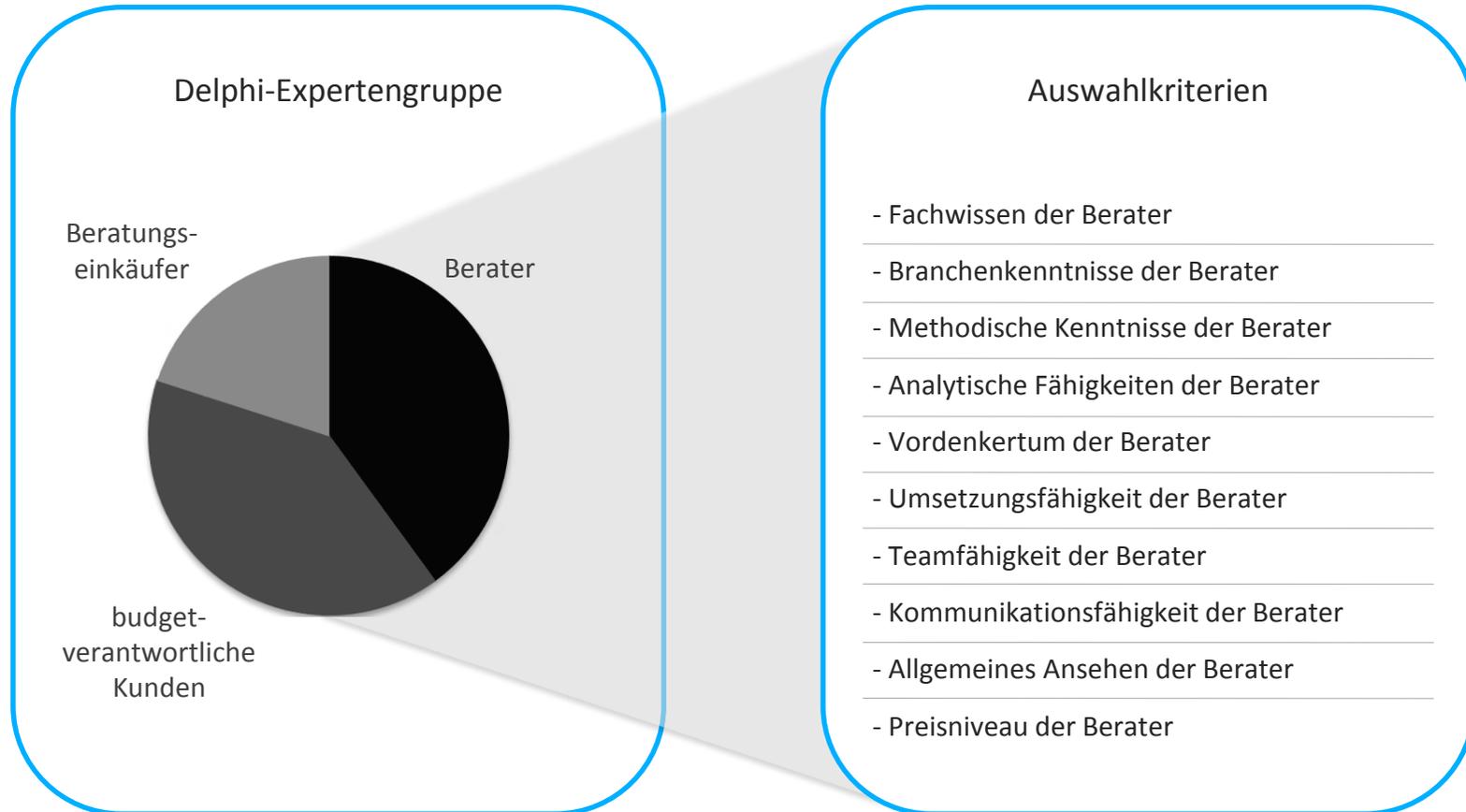
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering

Inhalt



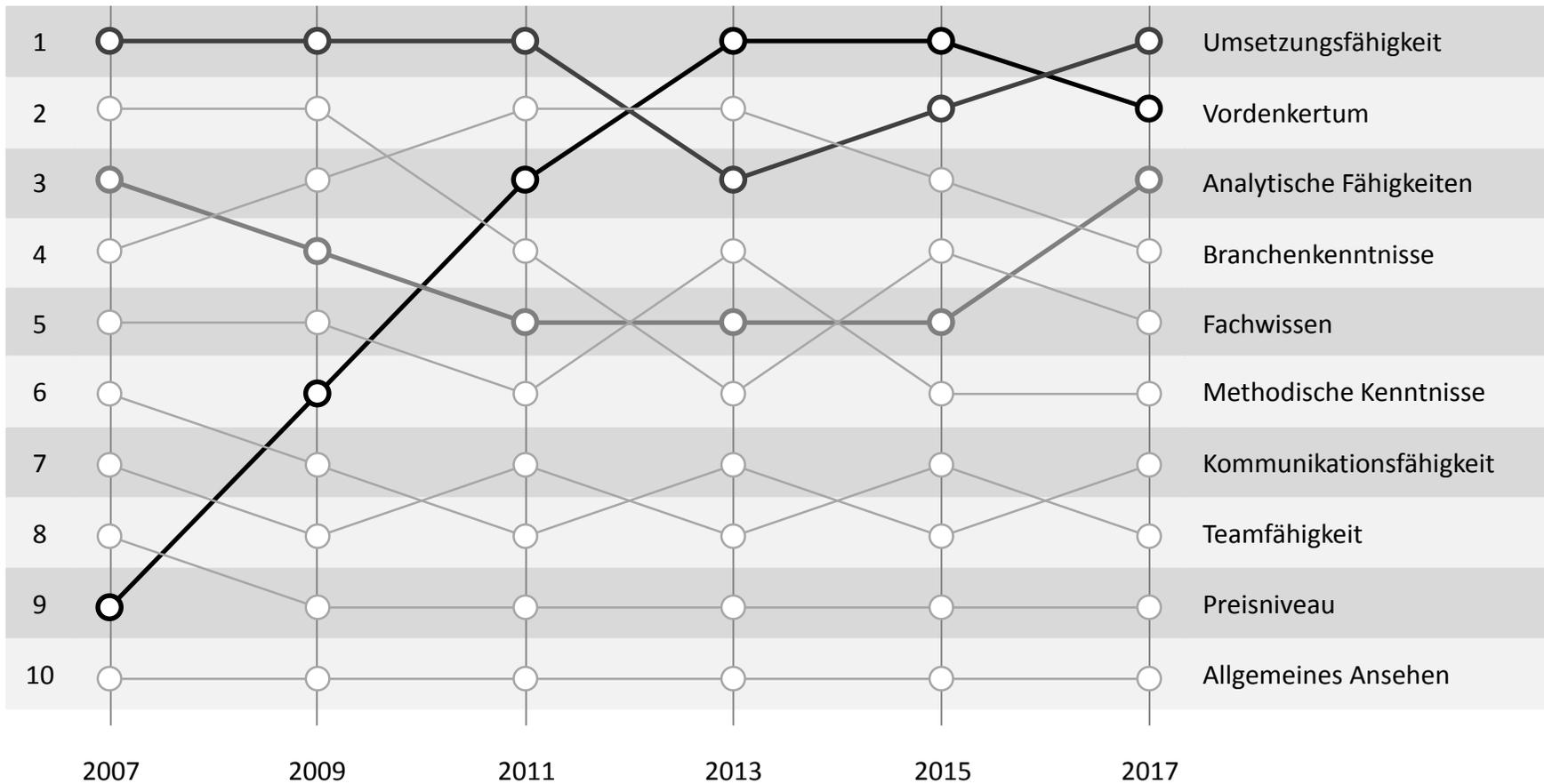
		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	111
5	Profile der Hidden Champions	169

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



Quelle: WGMB

Im Zeichen von Disruption und Digitalisierung müssen Berater vor allem als Umsetzer, Ideengeber und Analytiker überzeugen



Top 5: Umsetzungsfähigkeit

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

2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Umsetzungsfähigkeit

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	Accenture	386	101
2	AlixPartners	378	104
3	PwC	368	98
4	KPMG	365	95
5	Deloitte	357	103
...
...
...

* 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

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

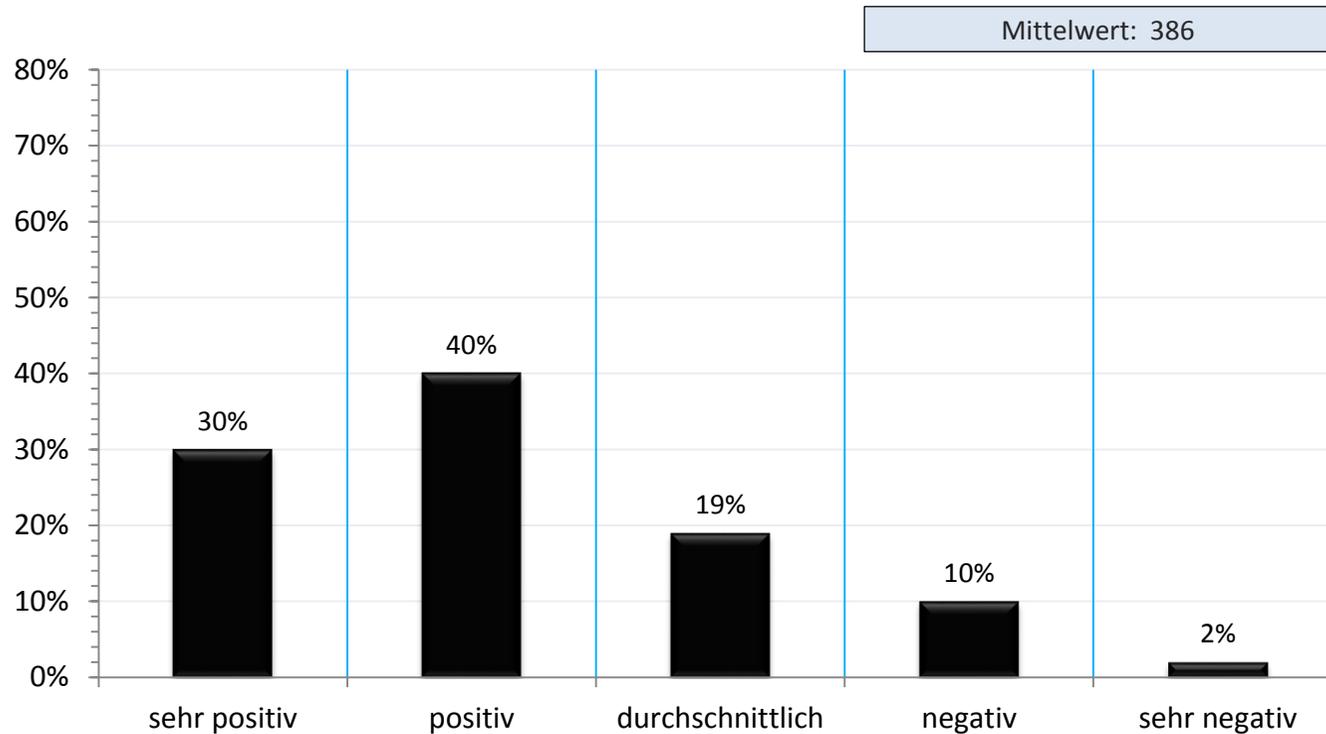
500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Umsetzungsfähigkeit: Rang 1



▶ Accenture

Marktwahrnehmung



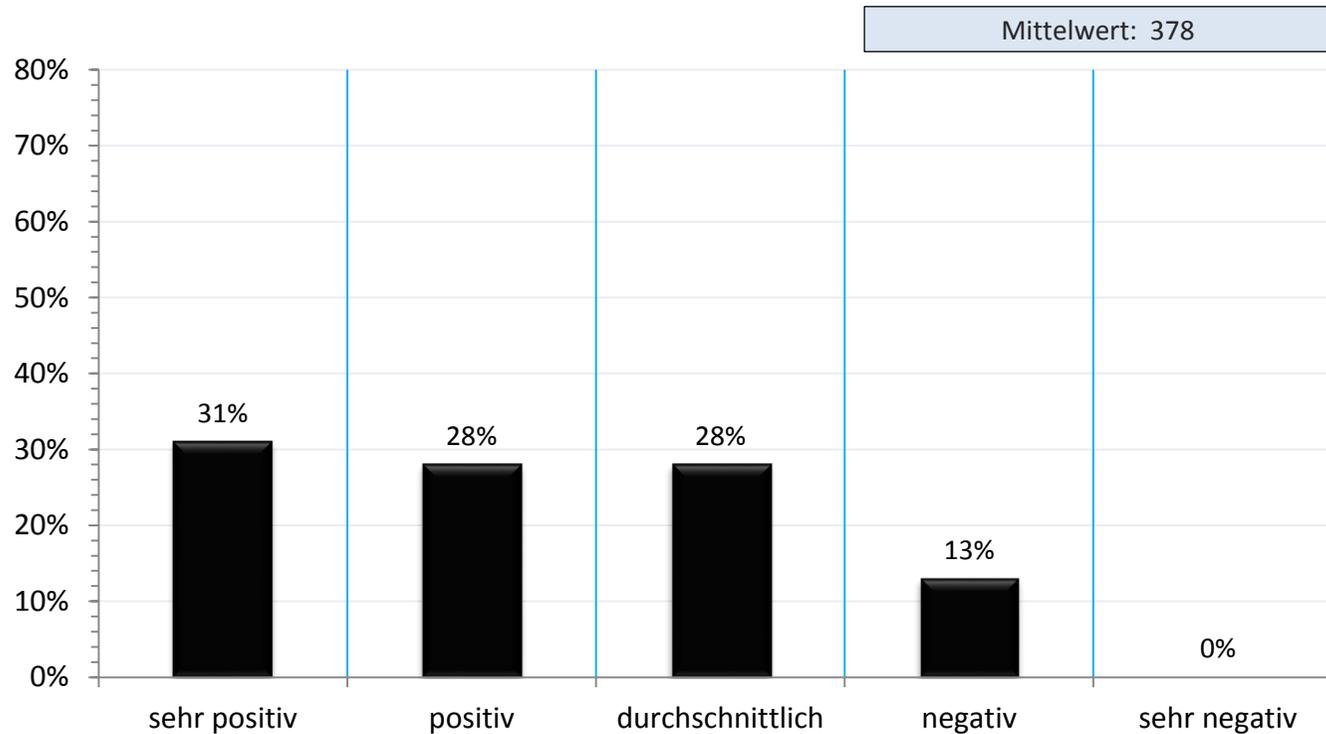
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 243

Umsetzungsfähigkeit: Rang 2



▶ AlixPartners

Marktwahrnehmung



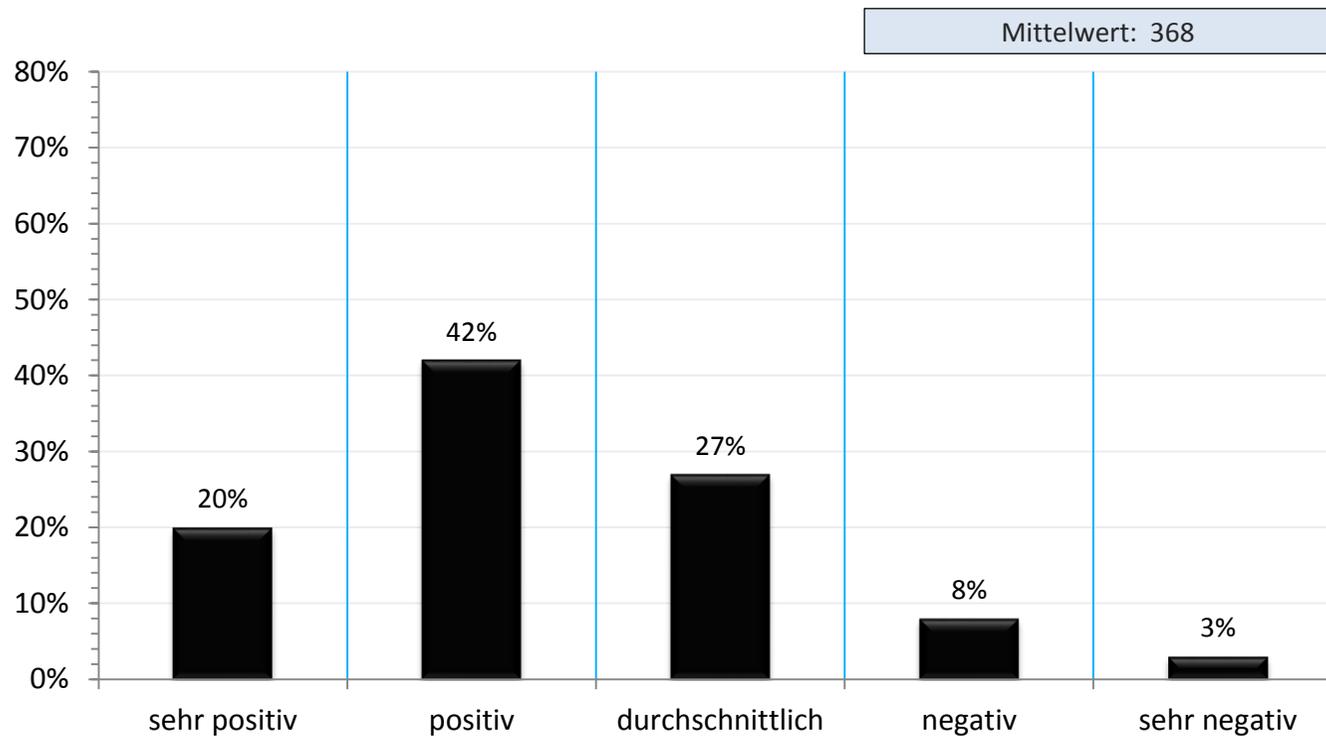
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32

Umsetzungsfähigkeit: Rang 3



► PwC

Marktwahrnehmung



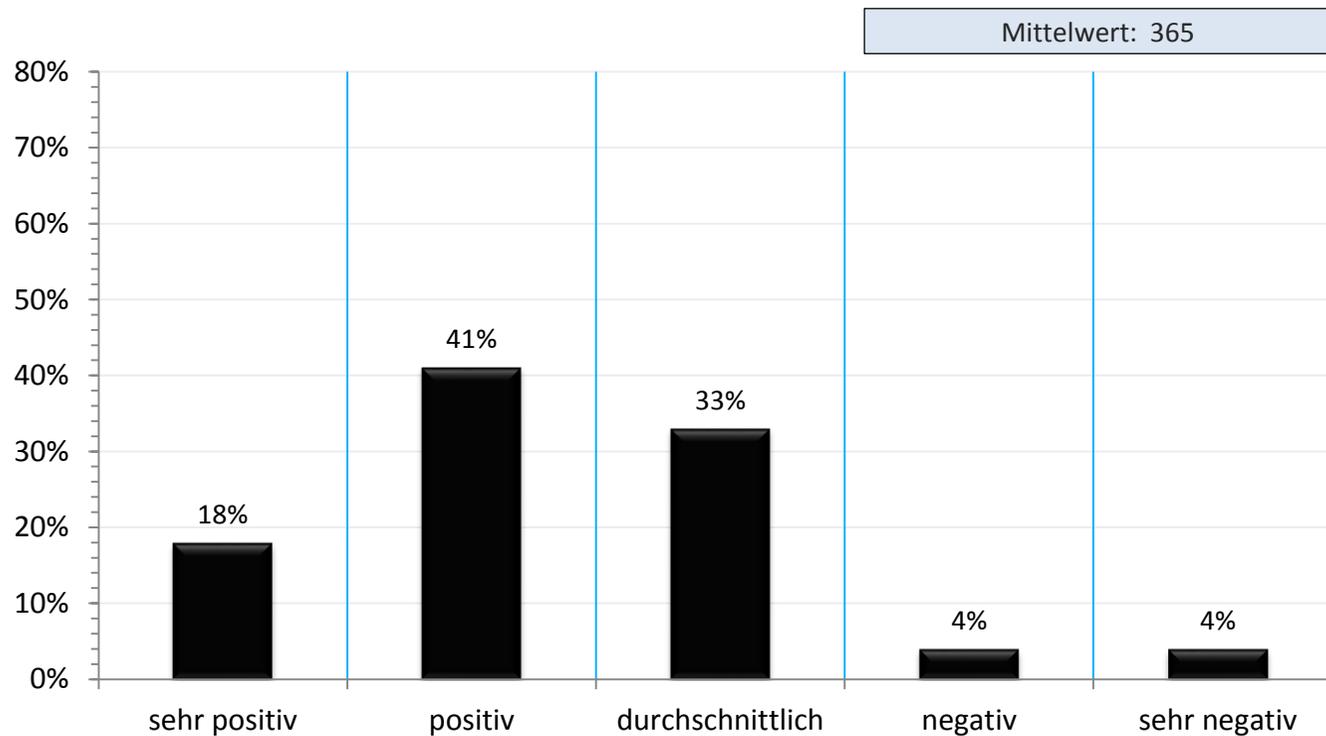
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 253

Umsetzungsfähigkeit: Rang 4



▶ KPMG

Marktwahrnehmung



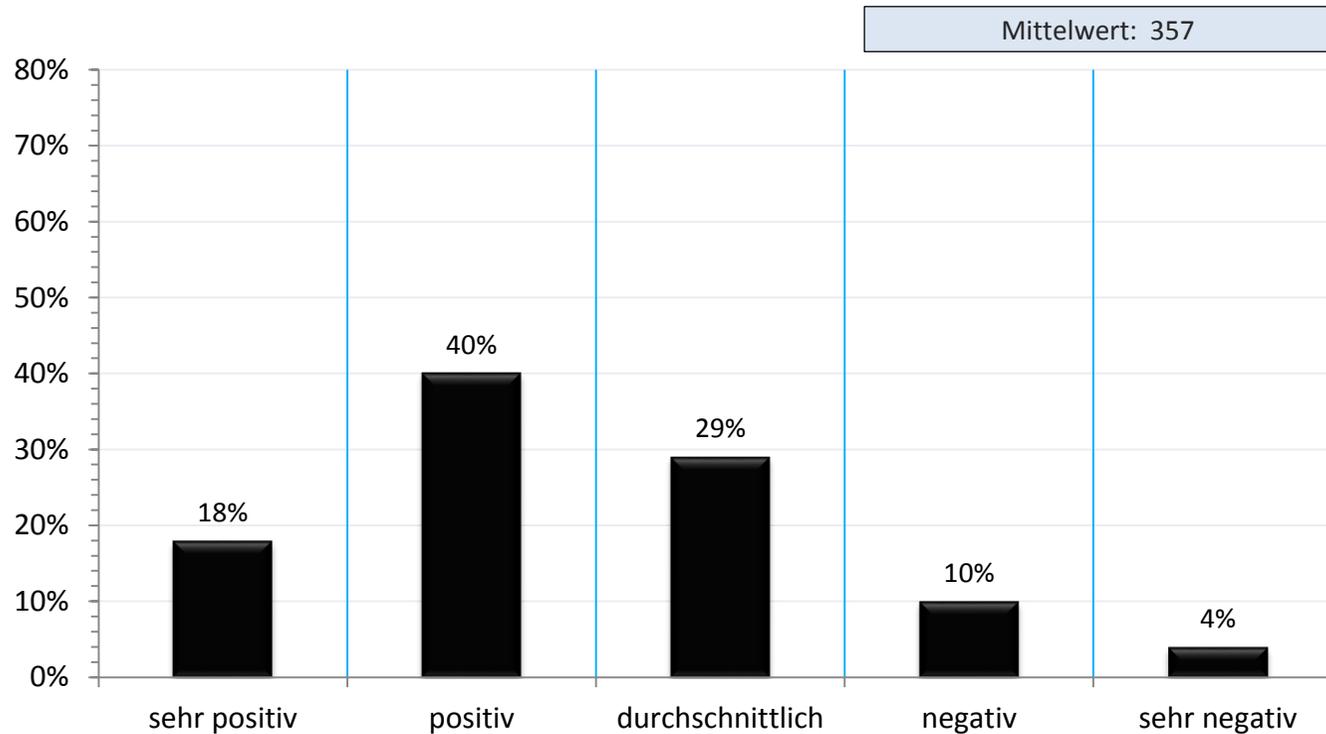
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 263

Umsetzungsfähigkeit: Rang 5



▶ Deloitte

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 228

Top 5: Vordenkertum

Fähigkeit, innovative Lösungen für zukünftige unternehmerische und gesellschaftliche Herausforderungen zu entwickeln

2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Vordenkertum

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	Boston Consulting Group	397	93
2	McKinsey & Company	394	96
3	Innovative Management Partner (IMP)	388	93
4	Berylls Strategy Advisors	385	99
5	Horn & Company	382	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

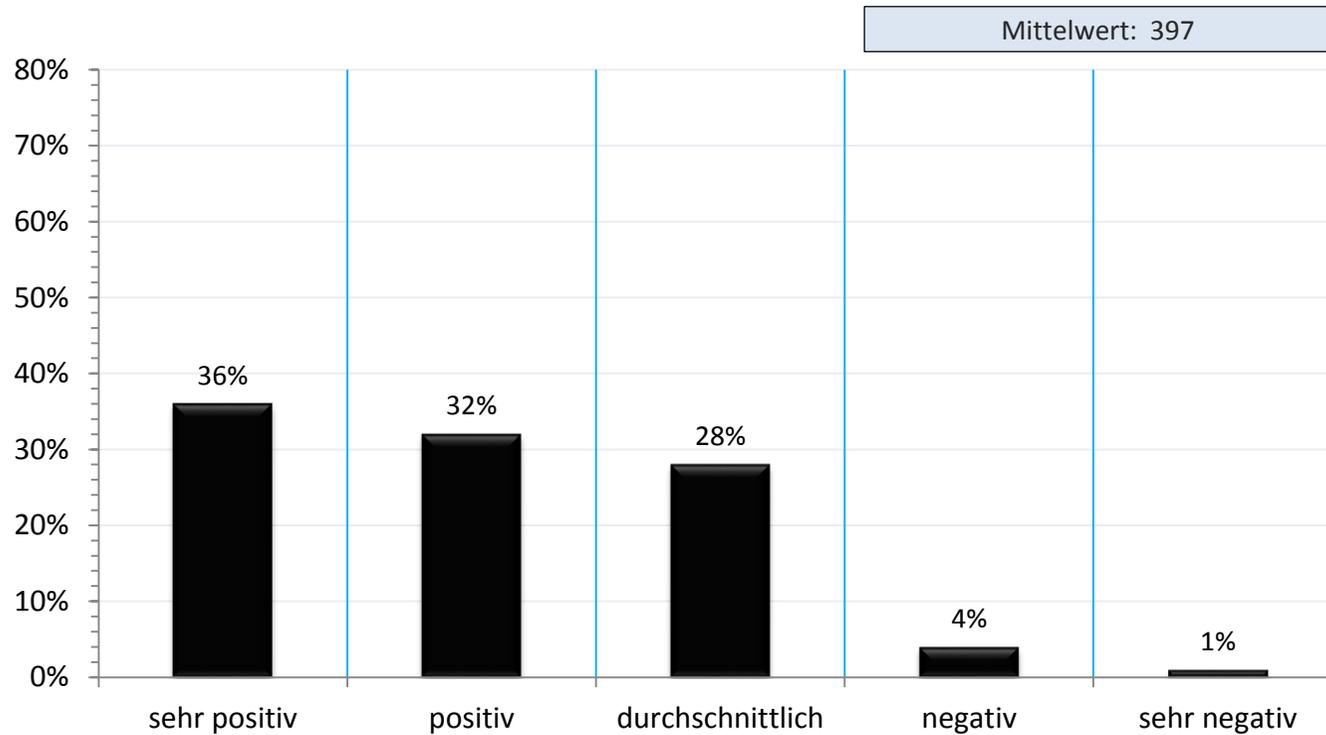
Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

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

Vordenkertum: Rang 1



▶ Boston Consulting Group

Marktwahrnehmung

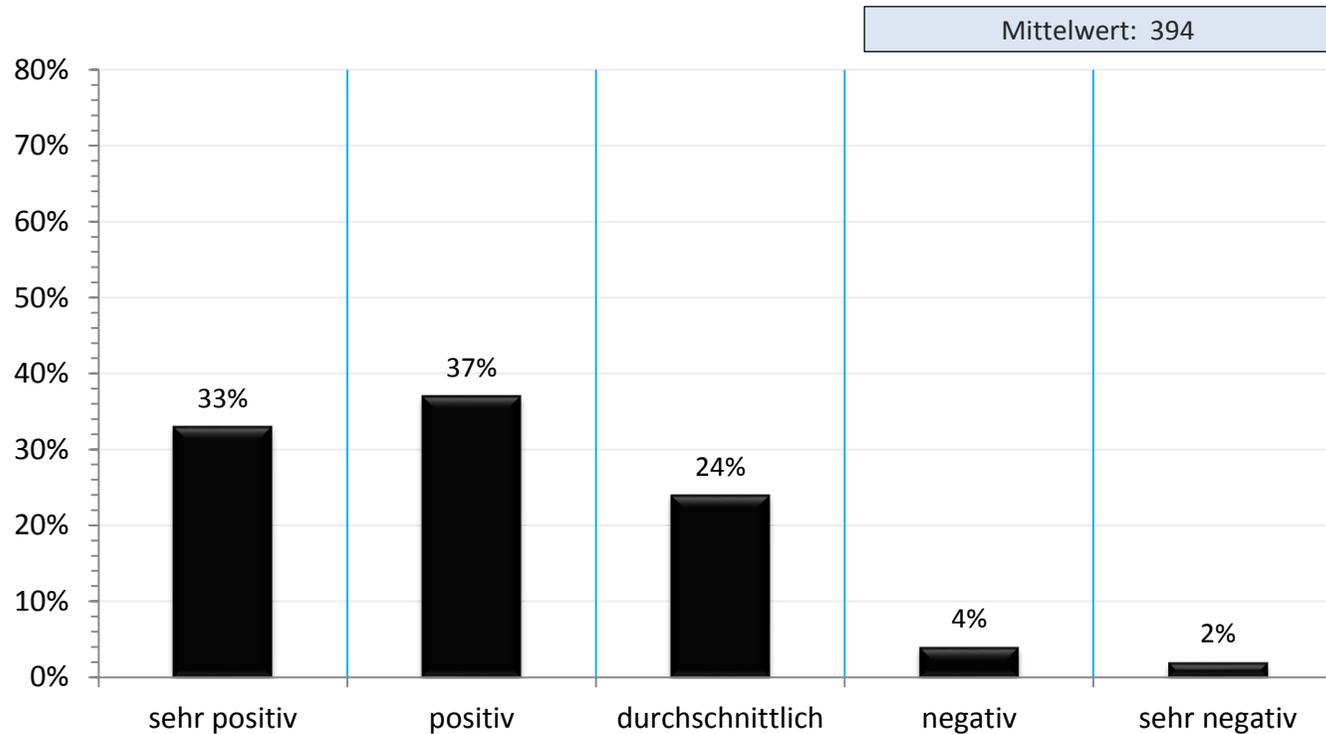
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 417

Vordenkertum: Rang 2



► McKinsey & Company

Marktwahrnehmung

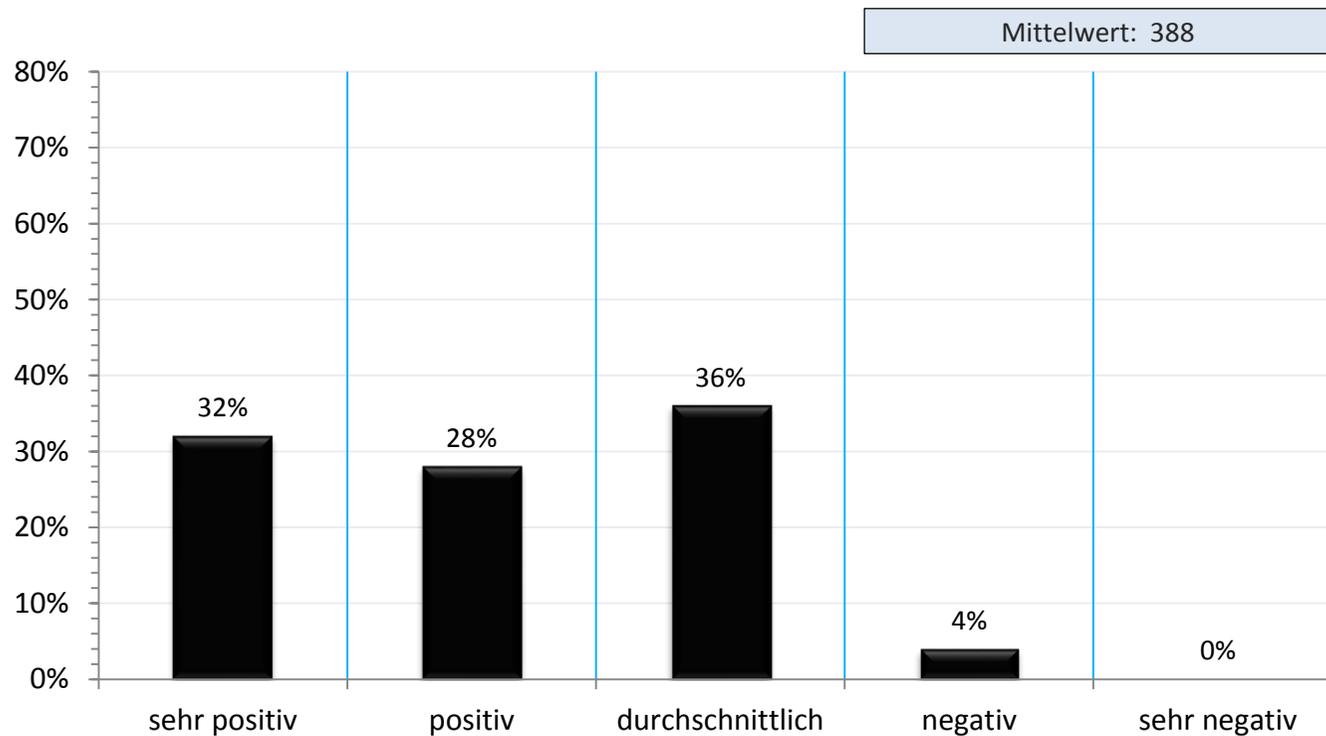


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 450

Vordenkertum: Rang 3



▶ Innovative Management Partner (IMP)

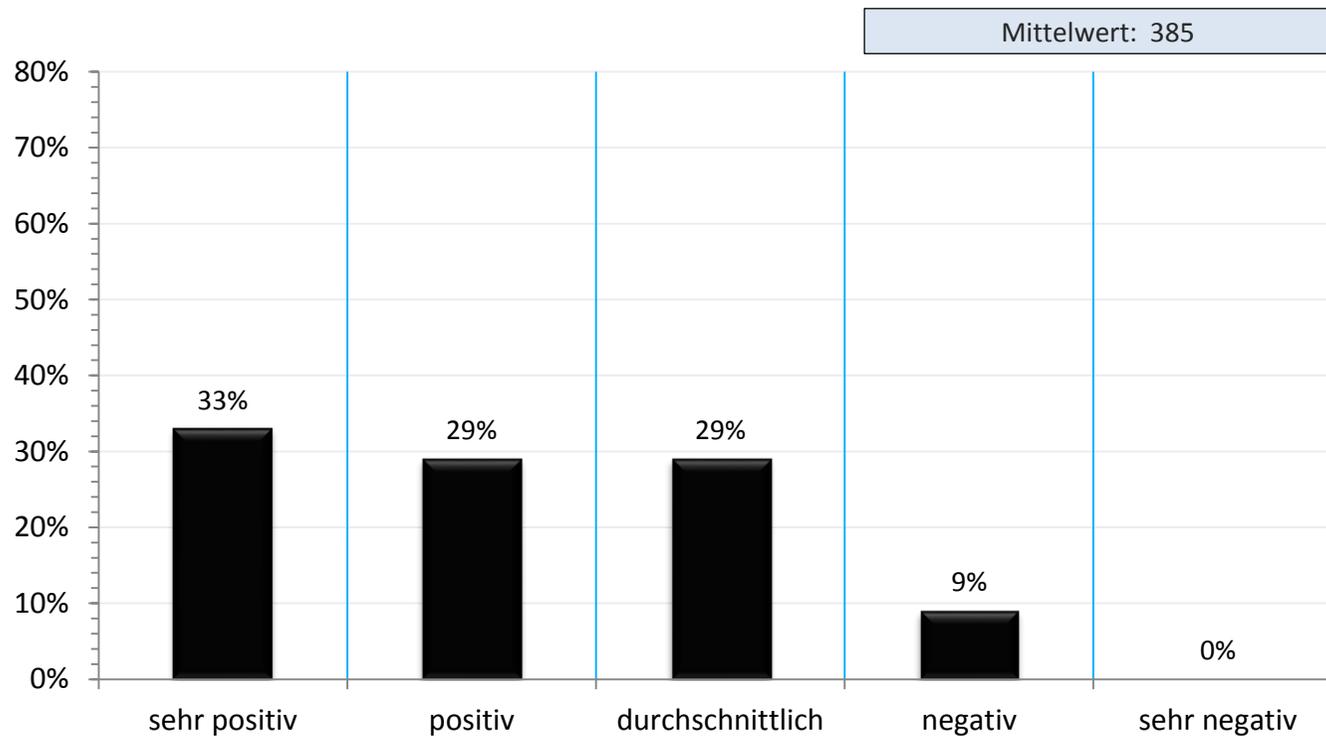
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 25

Vordenkertum: Rang 4



▶ Berylls Strategy Advisors

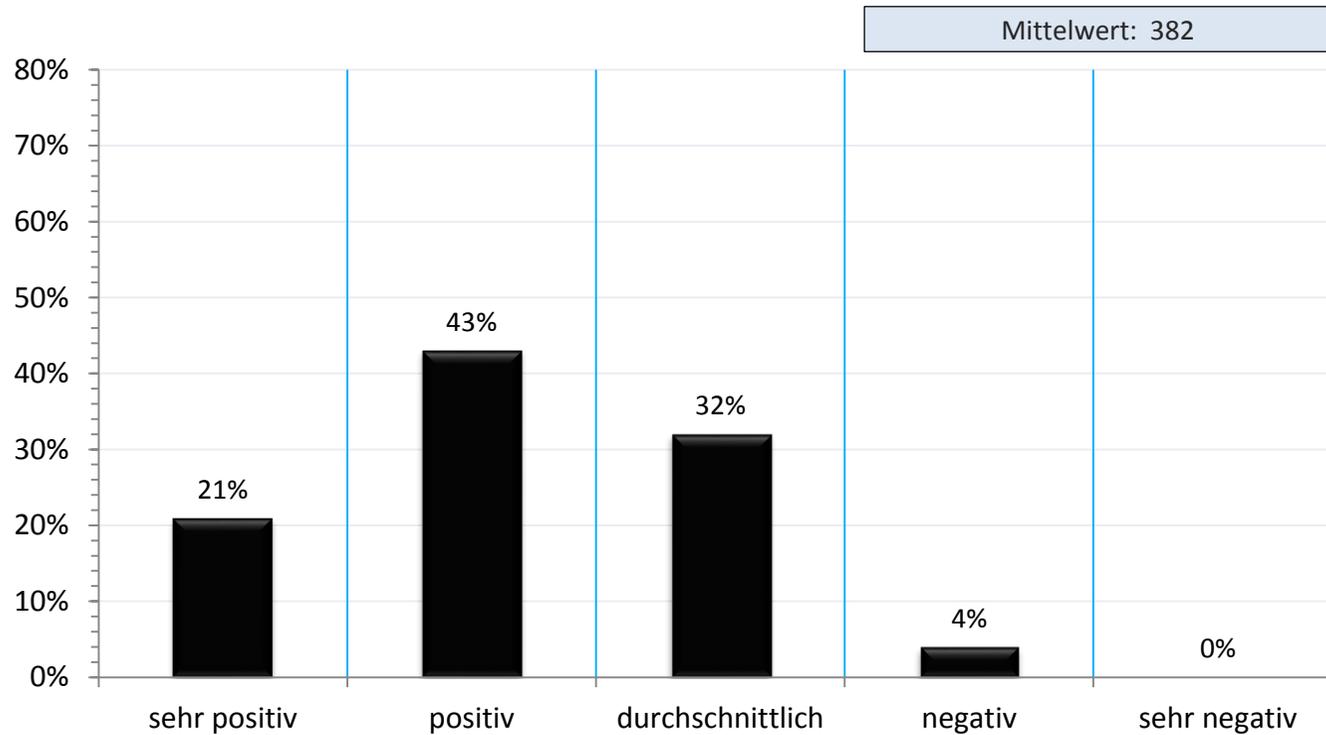
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 55

Vordenkertum: Rang 5



▶ Horn & Company

Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Top 5: Analytische Fähigkeiten

Fähigkeit, Sachverhalte logisch zu strukturieren, Hypothesen aufzustellen, zu prüfen und adäquate Schlussfolgerungen zu ziehen

2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Analytische
Fähigkeiten

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	McKinsey & Company	424	97
2	Boston Consulting Group	409	91
3	Bain & Company	395	79
4	Berylls Strategy Advisors	391	96
4	OC&C Strategy Consultants ¹	391	98
...
...
...

* 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

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

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

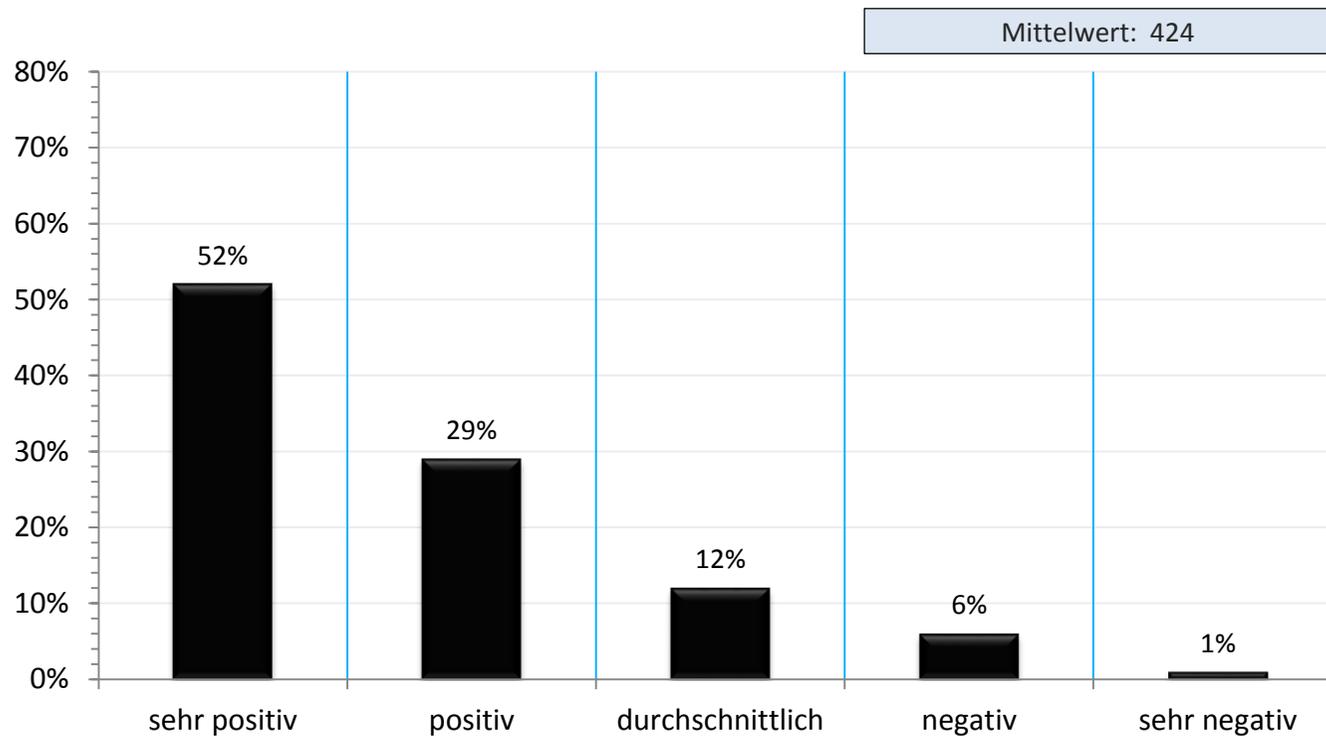
¹ Zum Jahresbeginn 2018 hat sich OC&C Deutschland mit der Strategieberatung EY-Parthenon zusammengeschlossen.

Analytische Fähigkeiten: Rang 1



► McKinsey & Company

Marktwahrnehmung



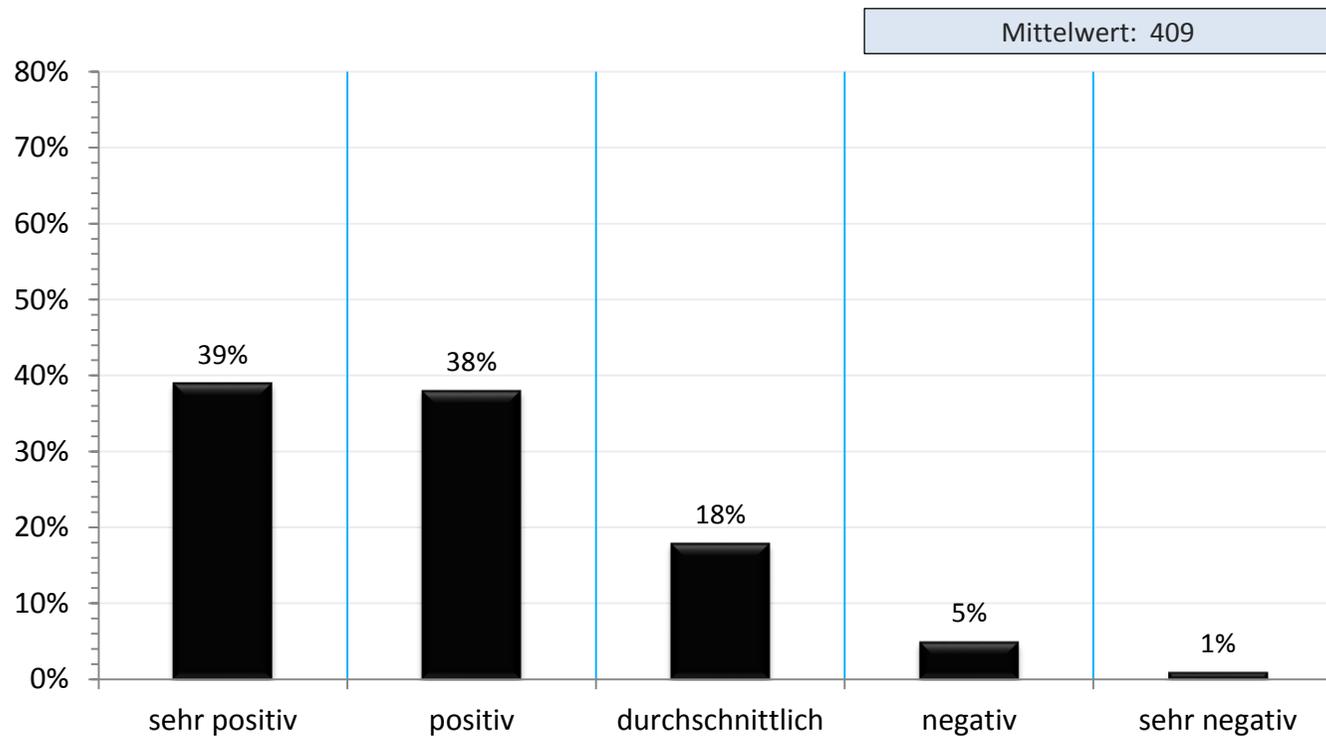
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 464

Analytische Fähigkeiten: Rang 2



► Boston Consulting Group

Marktwahrnehmung



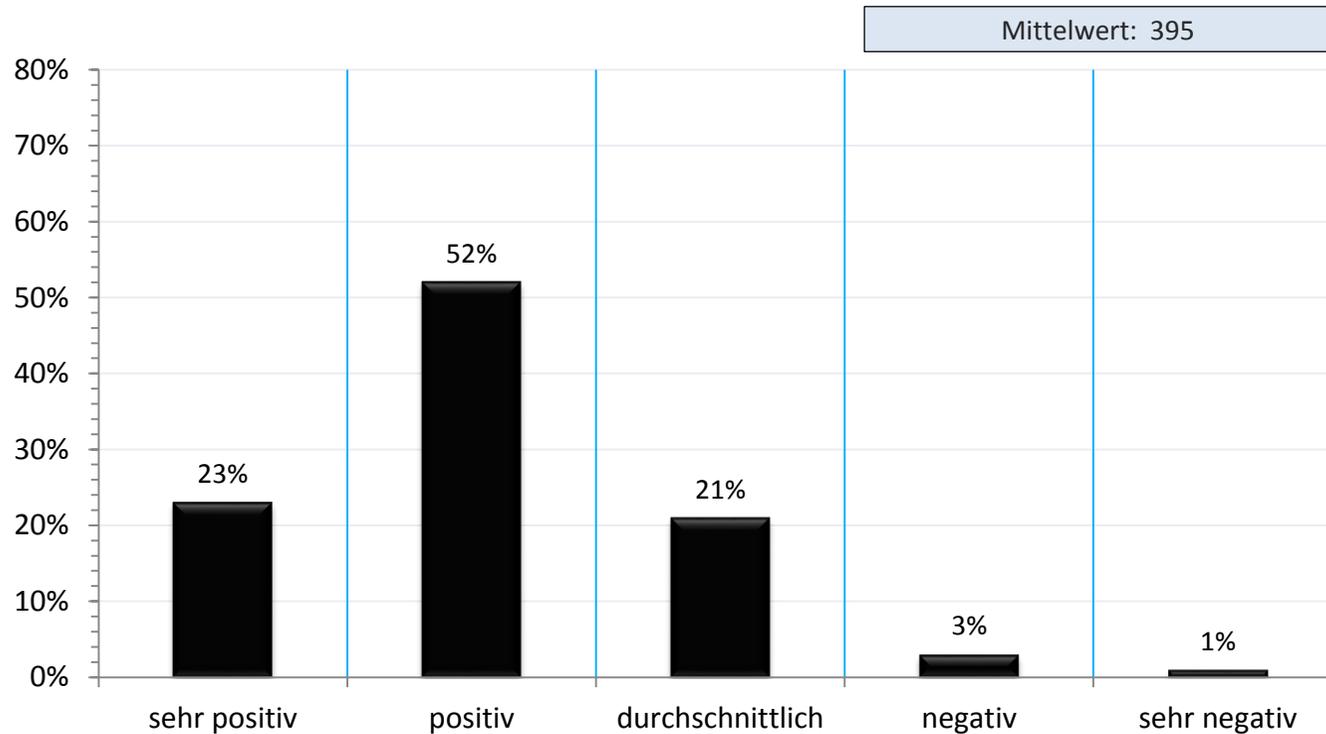
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 432

Analytische Fähigkeiten: Rang 3



► Bain & Company

Marktwahrnehmung



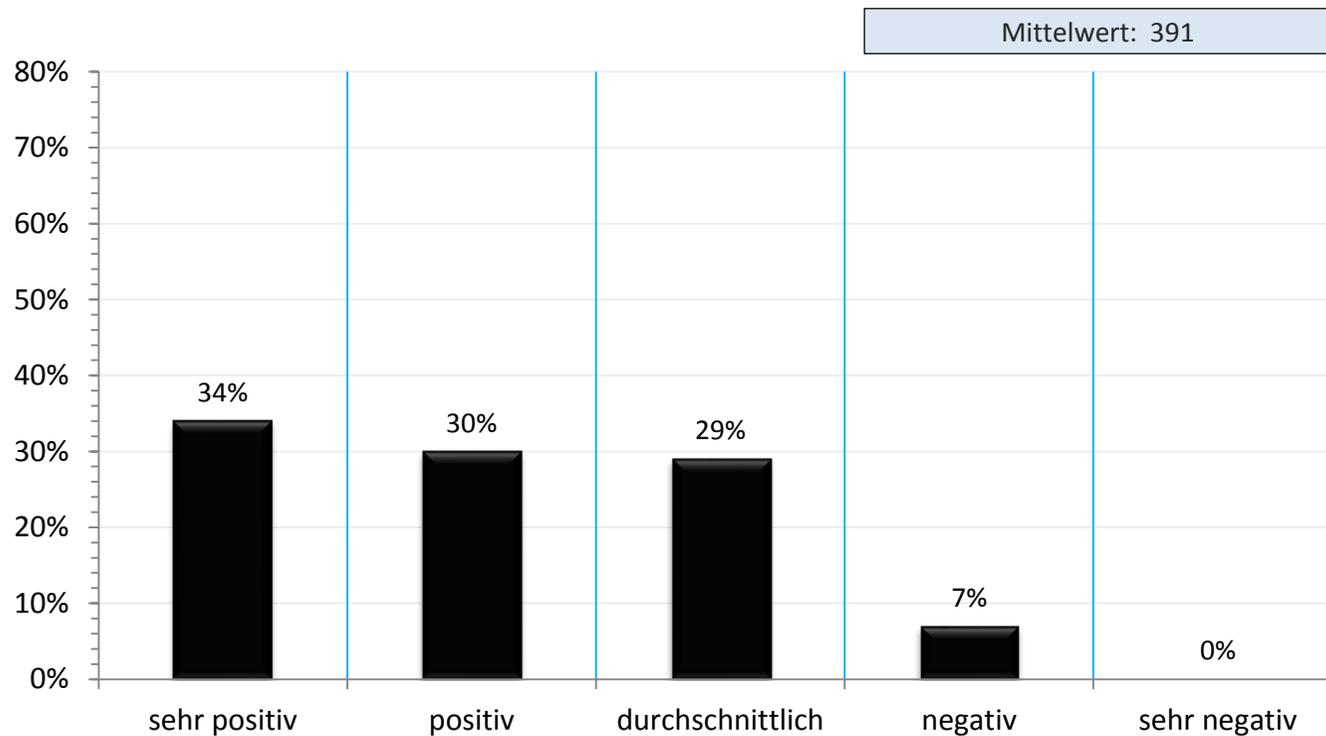
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 250

Analytische Fähigkeiten: Rang 4



► Berylls Strategy Advisors

Marktwahrnehmung



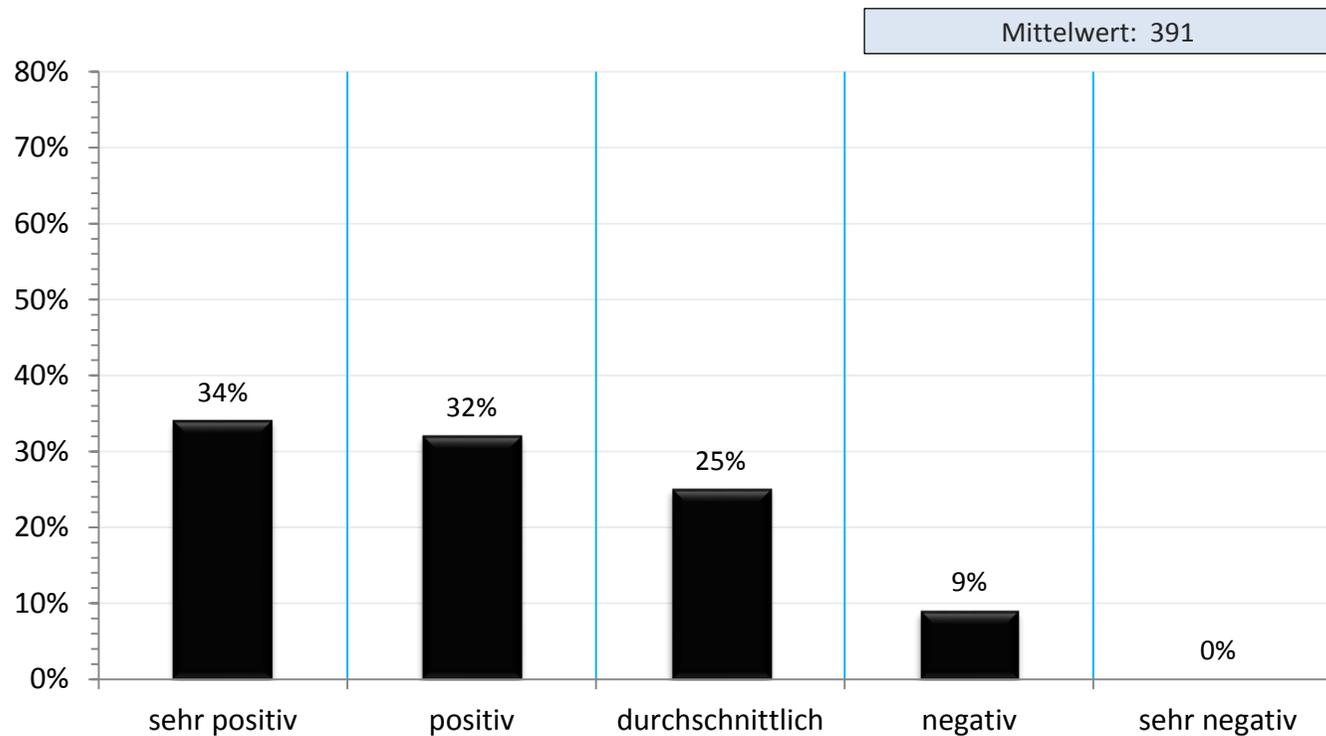
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 56

Analytische Fähigkeiten: Rang 4



▶ OC&C Strategy Consultants

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 44

Top 5: Branchenkenntnisse

Kenntnisse der Strukturen, Geschäftsmodelle, Prozesse, Produkte und Märkte sowie der „Spielregeln“ relevanter Branchen



2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Branchen-
kenntnisse

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	McKinsey & Company	410	97
2	Boston Consulting Group	403	95
3	Berylls Strategy Advisors	402	106
4	The Advisory House	400	93
5	Horn & Company	396	96
...
...
...

* 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

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

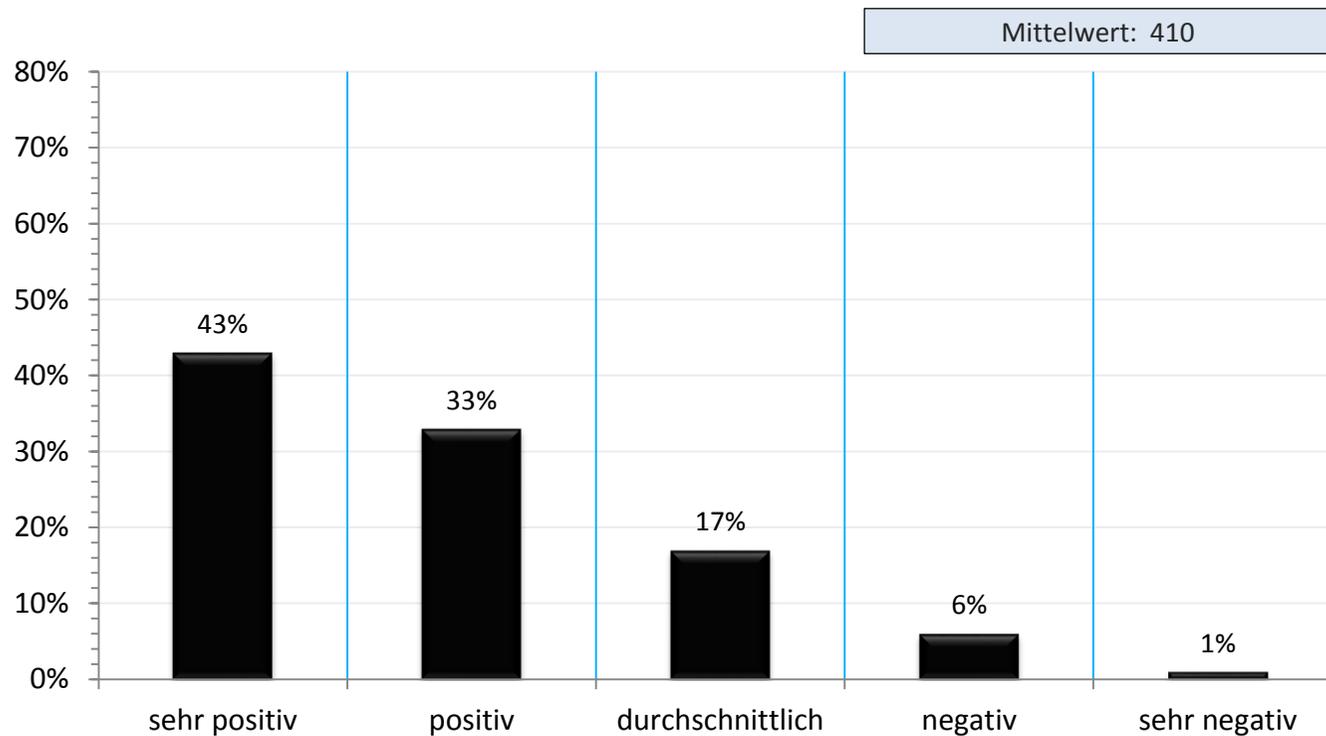
500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Branchenkenntnisse: Rang 1



► McKinsey & Company

Marktwahrnehmung



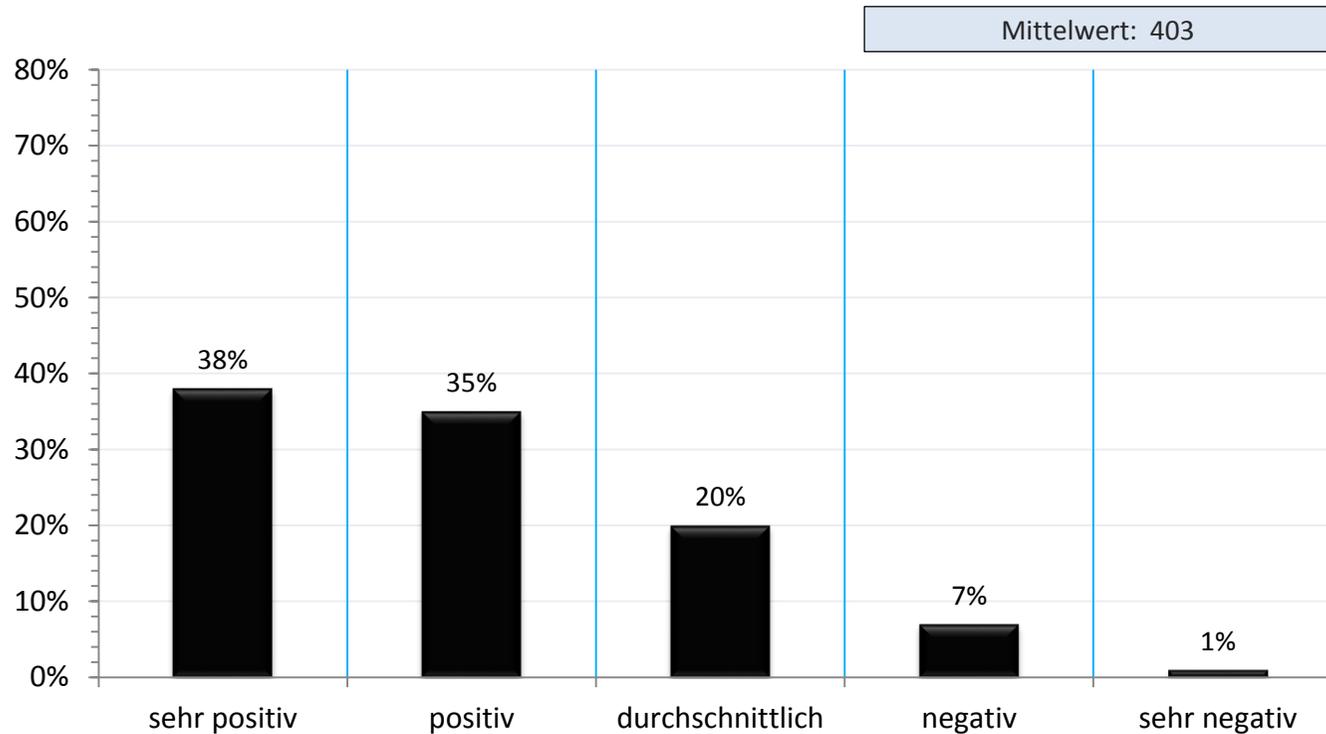
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 460

Branchenkenntnisse: Rang 2



► Boston Consulting Group

Marktwahrnehmung



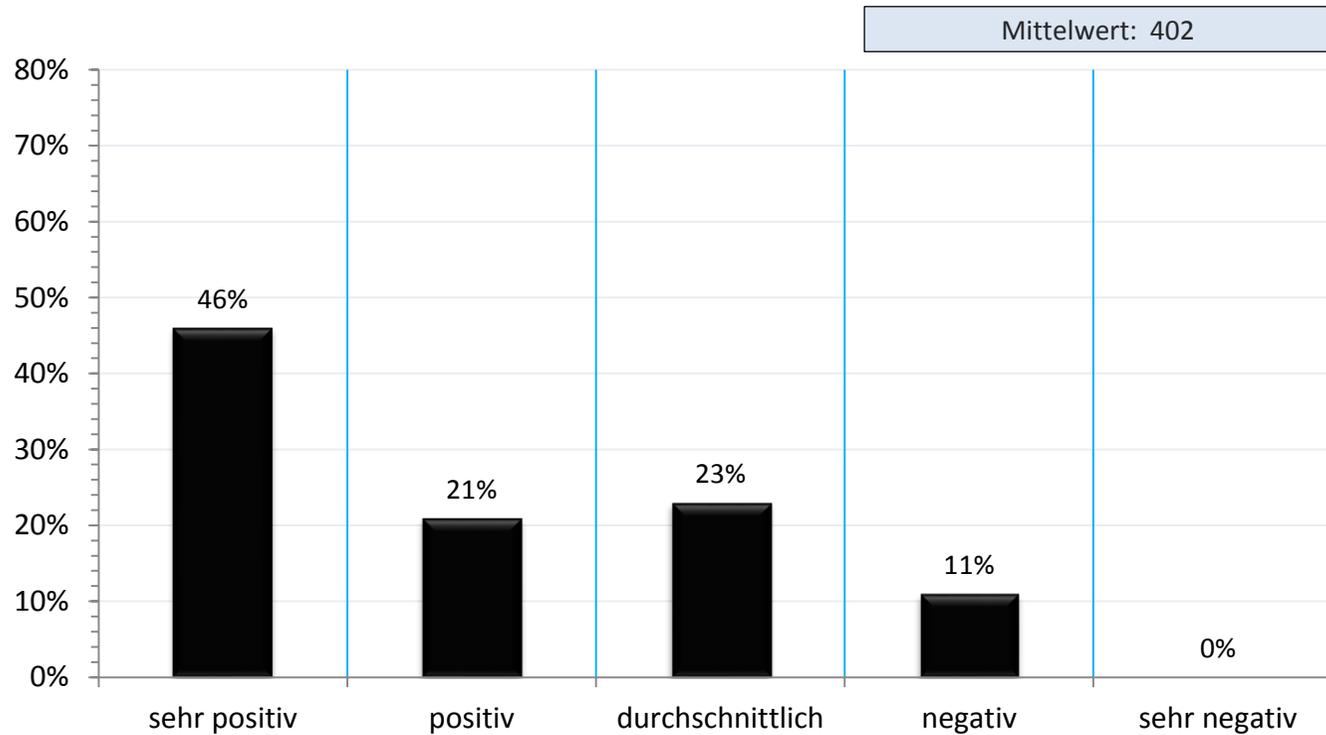
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 435

Branchenkenntnisse: Rang 3



► Berylls Strategy Advisors

Marktwahrnehmung



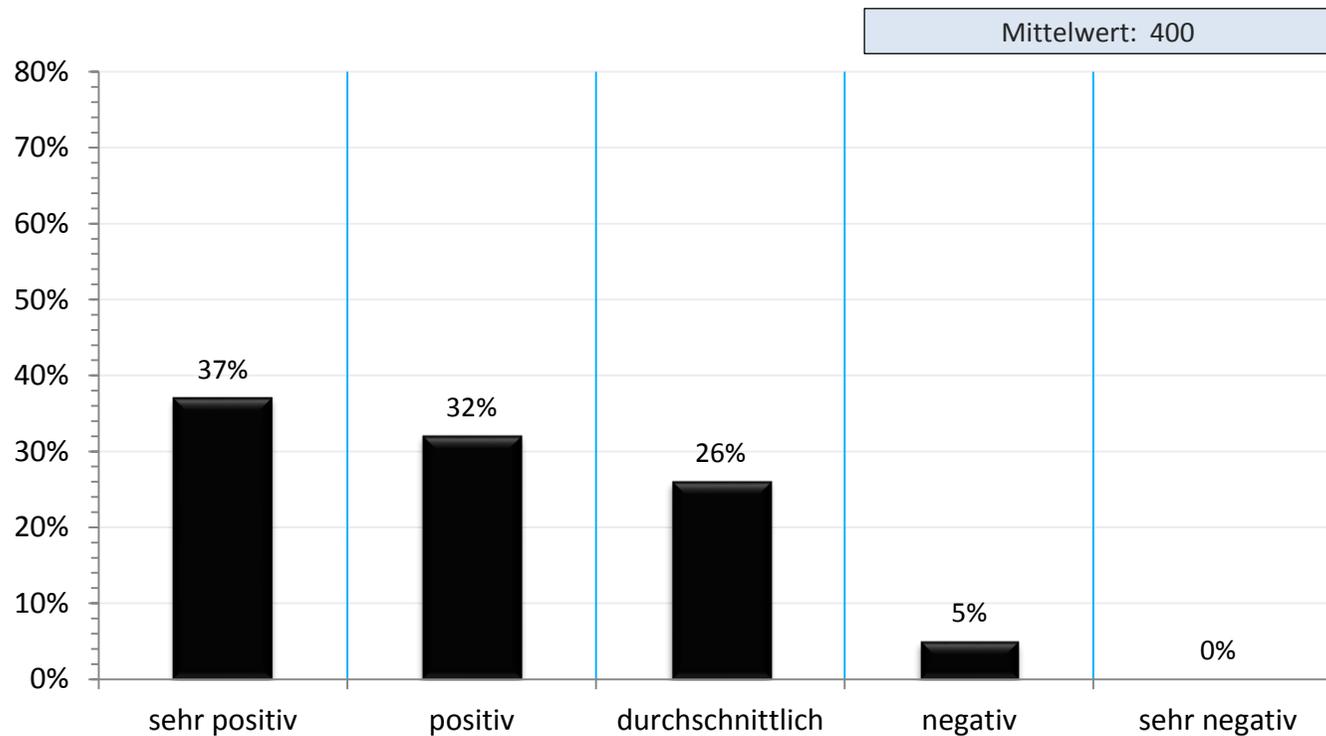
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 57

Branchenkenntnisse: Rang 4



▶ The Advisory House

Marktwahrnehmung

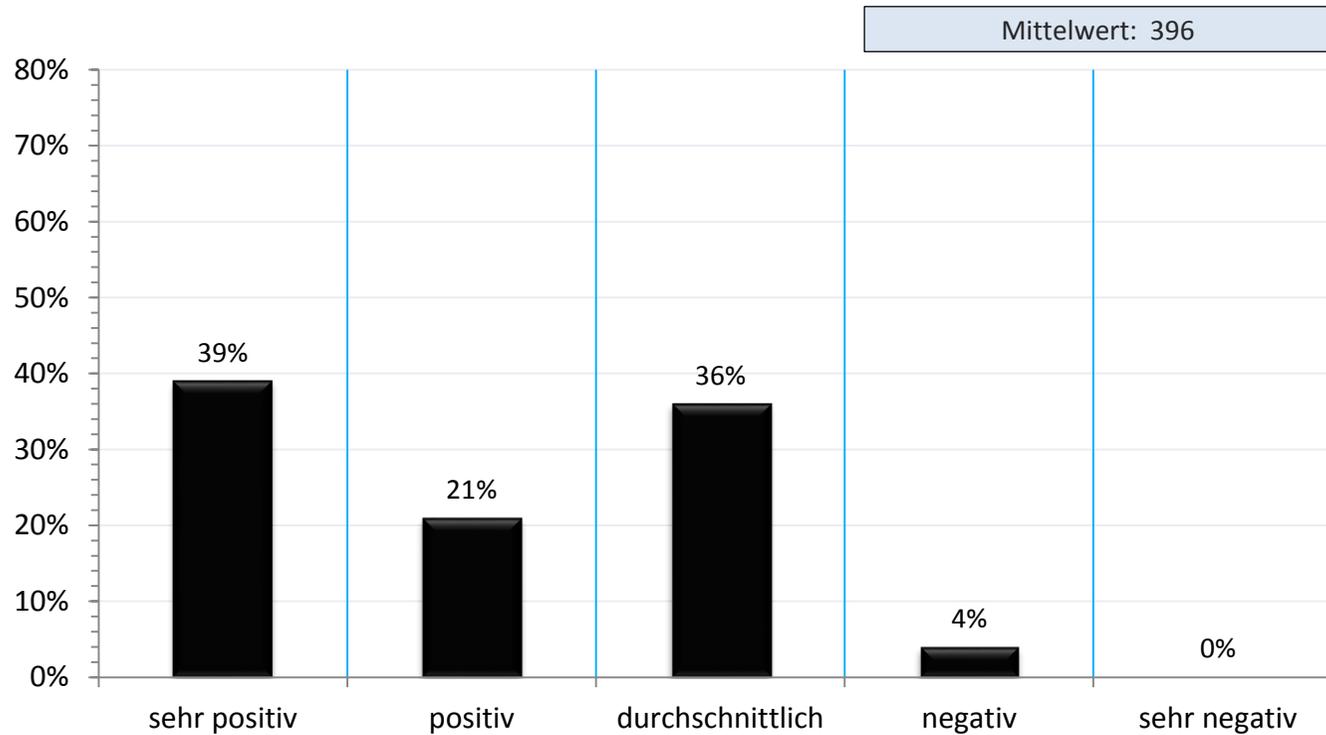


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Branchenkenntnisse: Rang 5



▶ Horn & Company

Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Top 5: Fachwissen

Tiefe und Breite der fachlichen Kenntnisse

2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Fachwissen

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	Horváth & Partners	413	81
2	Berylls Strategy Advisors	409	100
3	McKinsey & Company	402	102
4	undconsorten	400	89
5	Barkawi Management Consultants	397	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

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

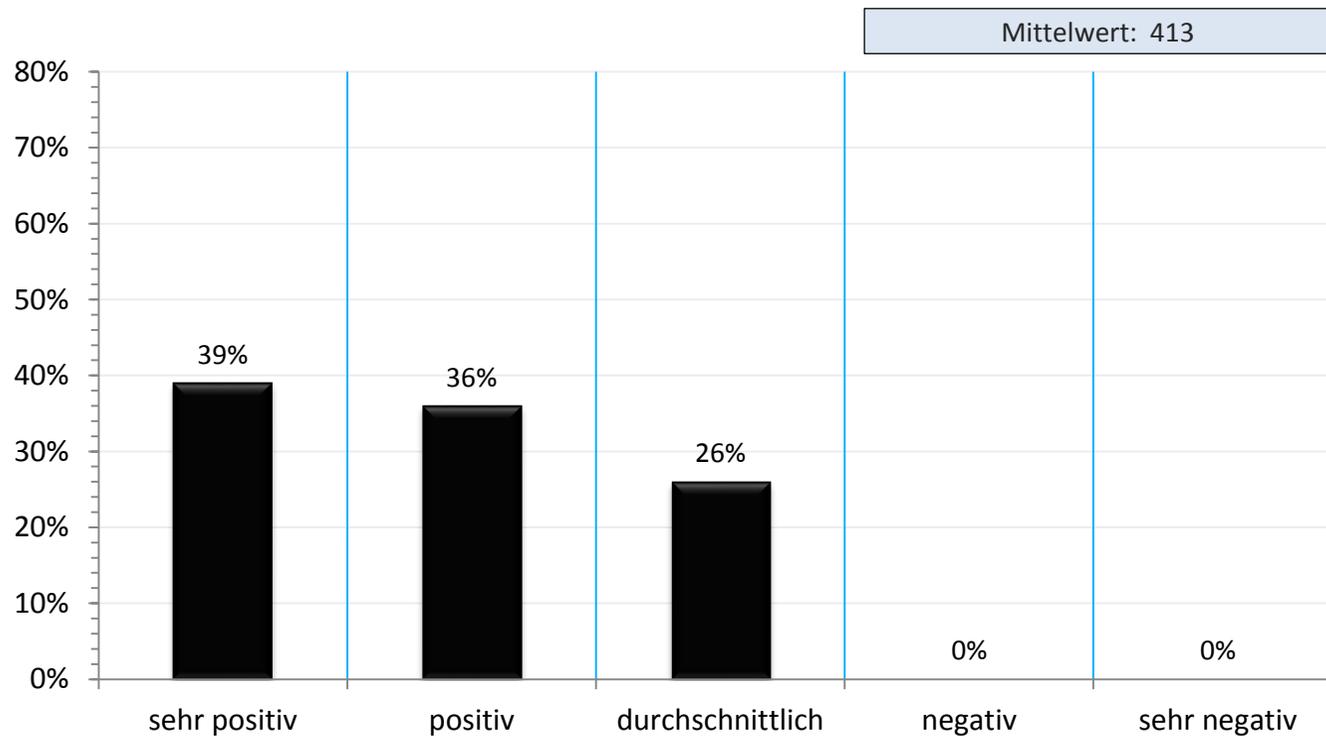
500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Fachwissen: Rang 1



▶ Horváth & Partners

Marktwahrnehmung

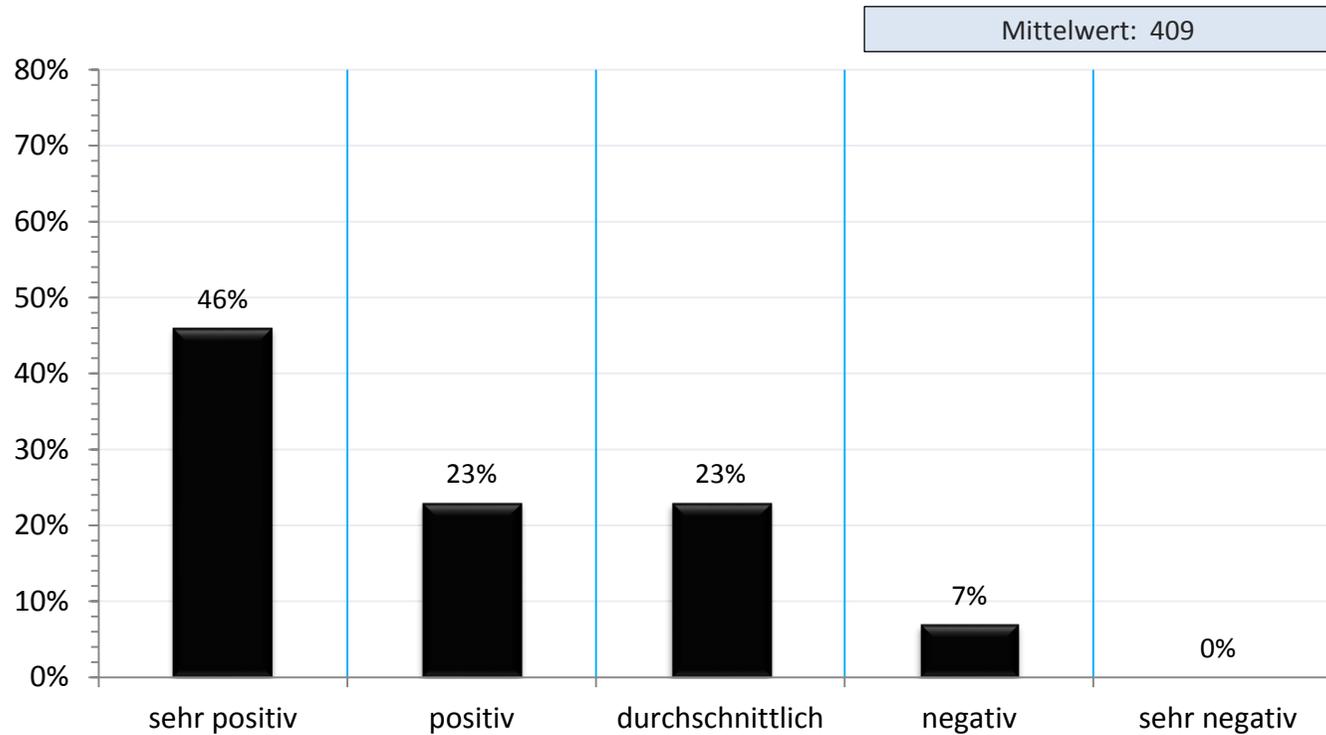


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Fachwissen: Rang 2



▶ Berylls Strategy Advisors

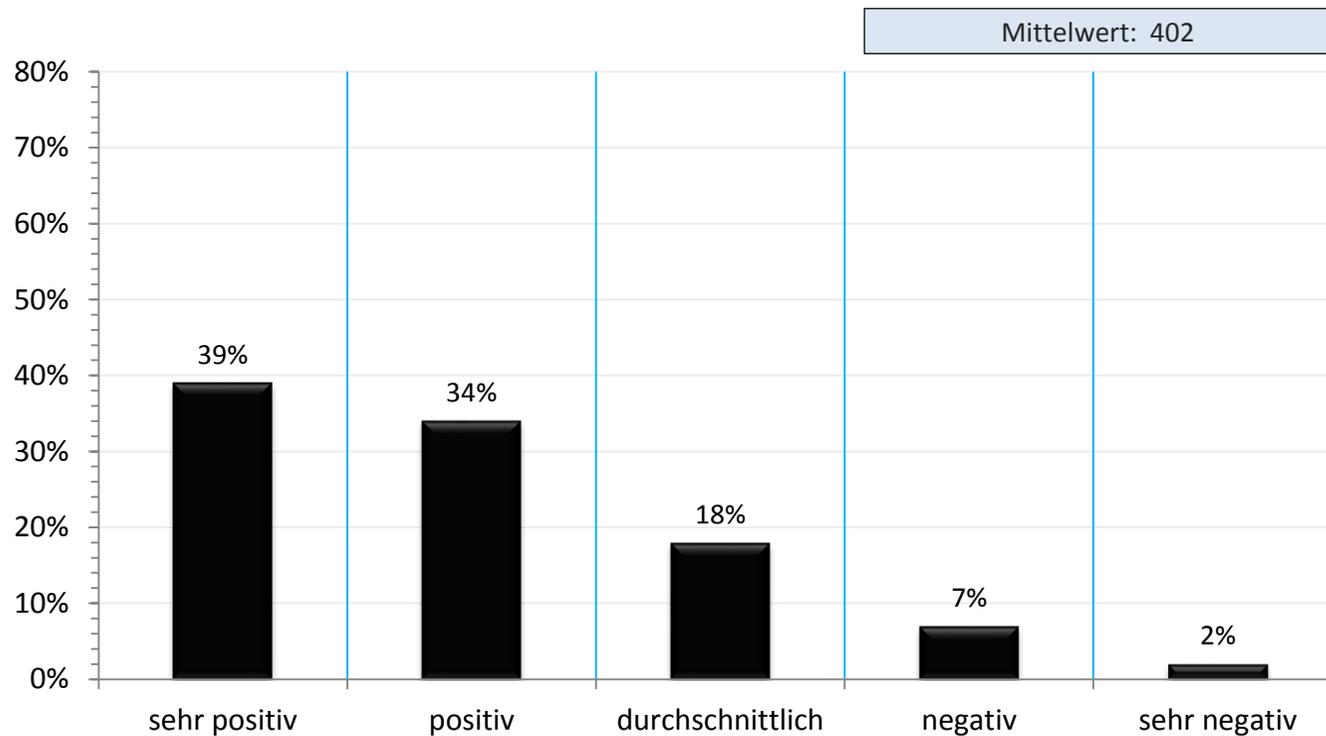
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 56

Fachwissen: Rang 3



▶ McKinsey & Company

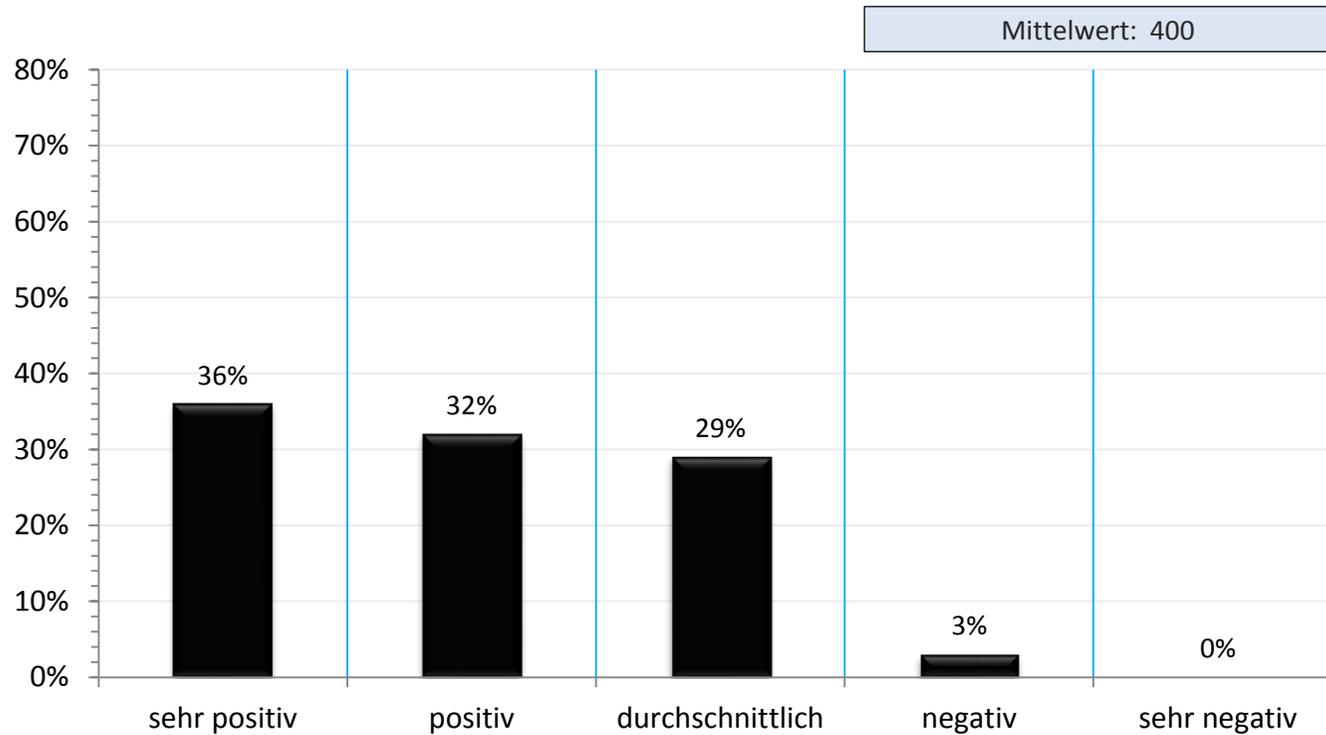
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 463

Fachwissen: Rang 4



▶ undconsorten

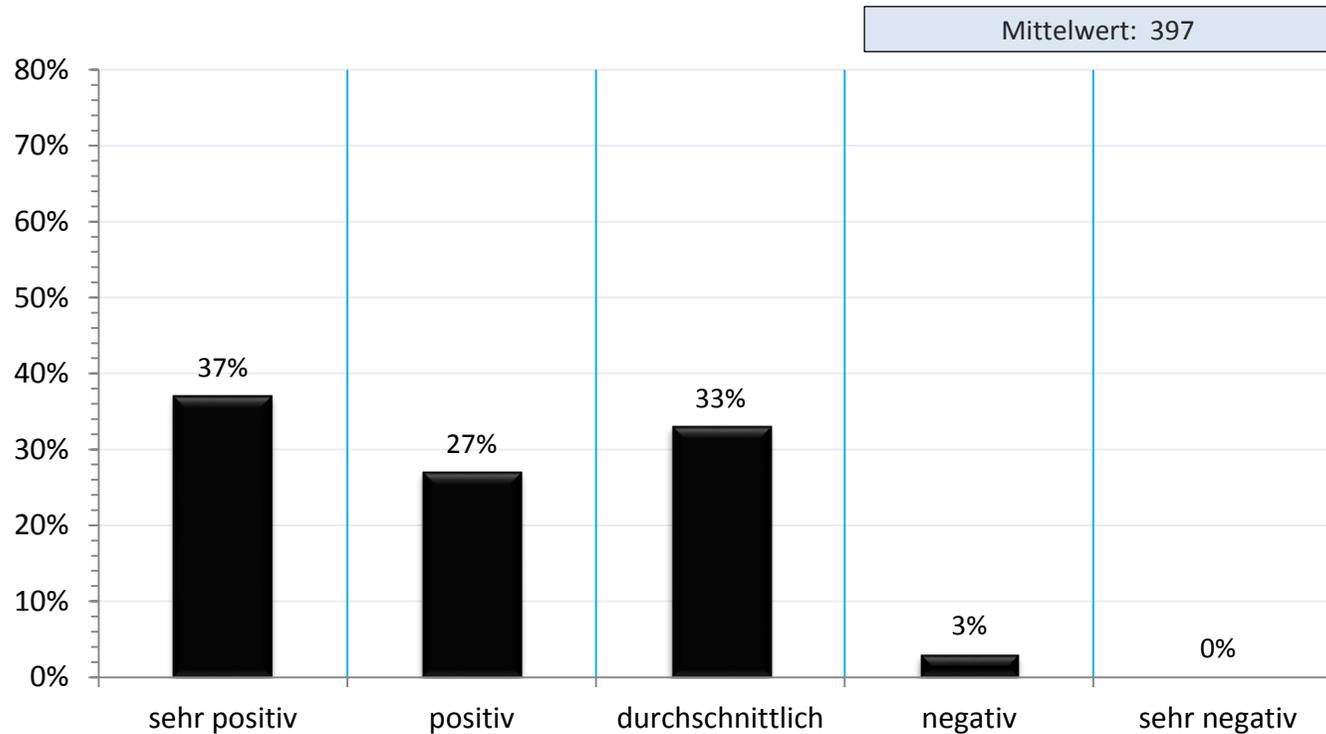
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Fachwissen: Rang 5



▶ Barkawi Management Consultants

Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Top 5: Methodische Kenntnisse

Professionalität und Innovationsgrad der eingesetzten Methoden und Instrumente

2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Methodische
Kenntnisse

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	McKinsey & Company	418	99
2	Boston Consulting Group	407	95
3	Infront Consulting & Management	403	87
4	undconsorten	400	89
5	IMP	396	106
...
...
...

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

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

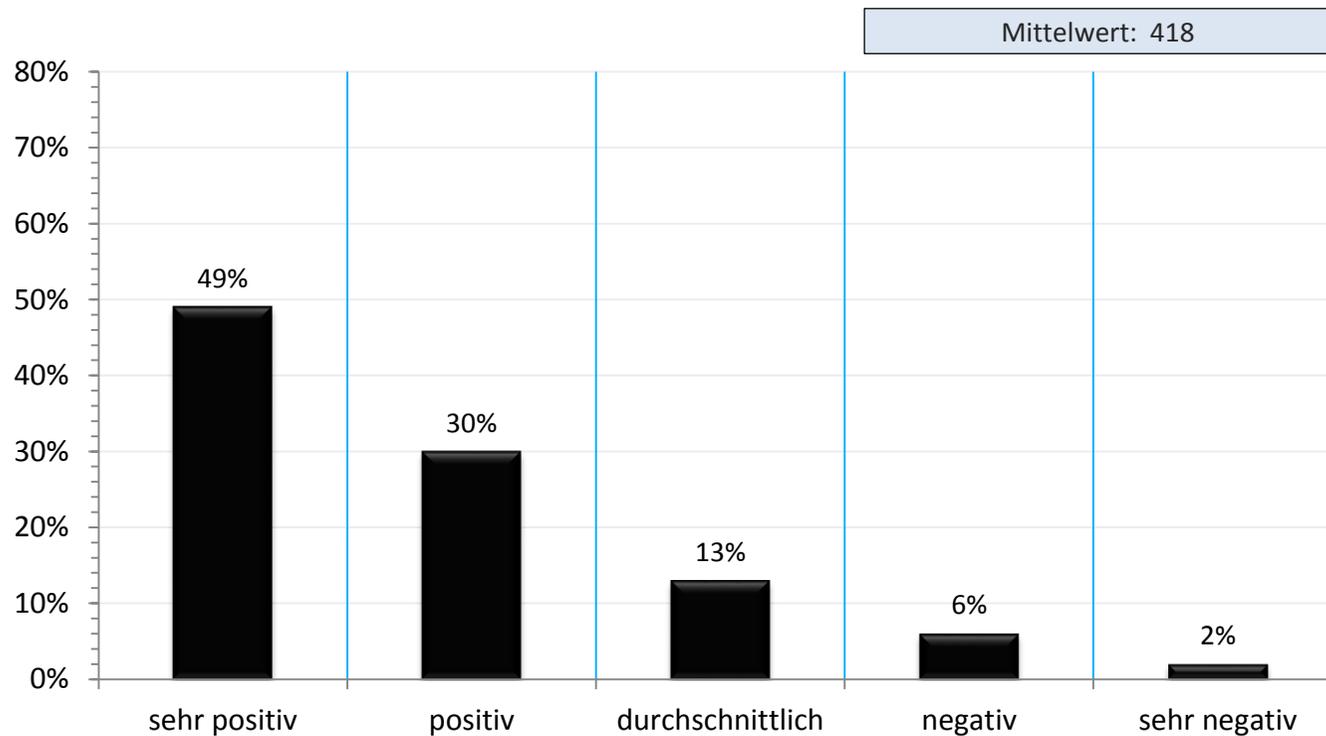
* Die Standardabweichung [s] ist hier ein Maßstab für die **Profilbildung** eines Beraters; je geringer s, desto klarer bzw. eindeutiger wird ein Berater in dem betrachteten Bereich beurteilt

Methodische Kenntnisse: Rang 1



▶ McKinsey & Company

Marktwahrnehmung



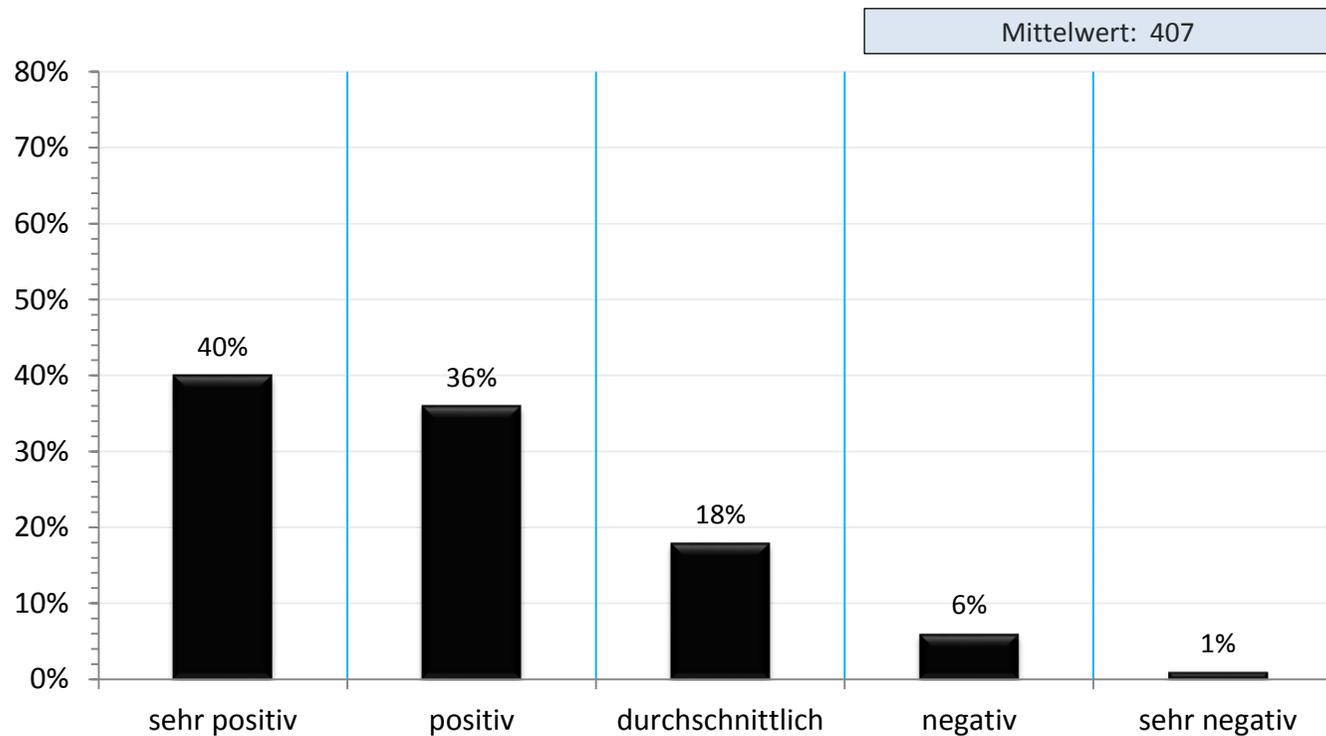
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 455

Methodische Kenntnisse: Rang 2



► Boston Consulting Group

Marktwahrnehmung



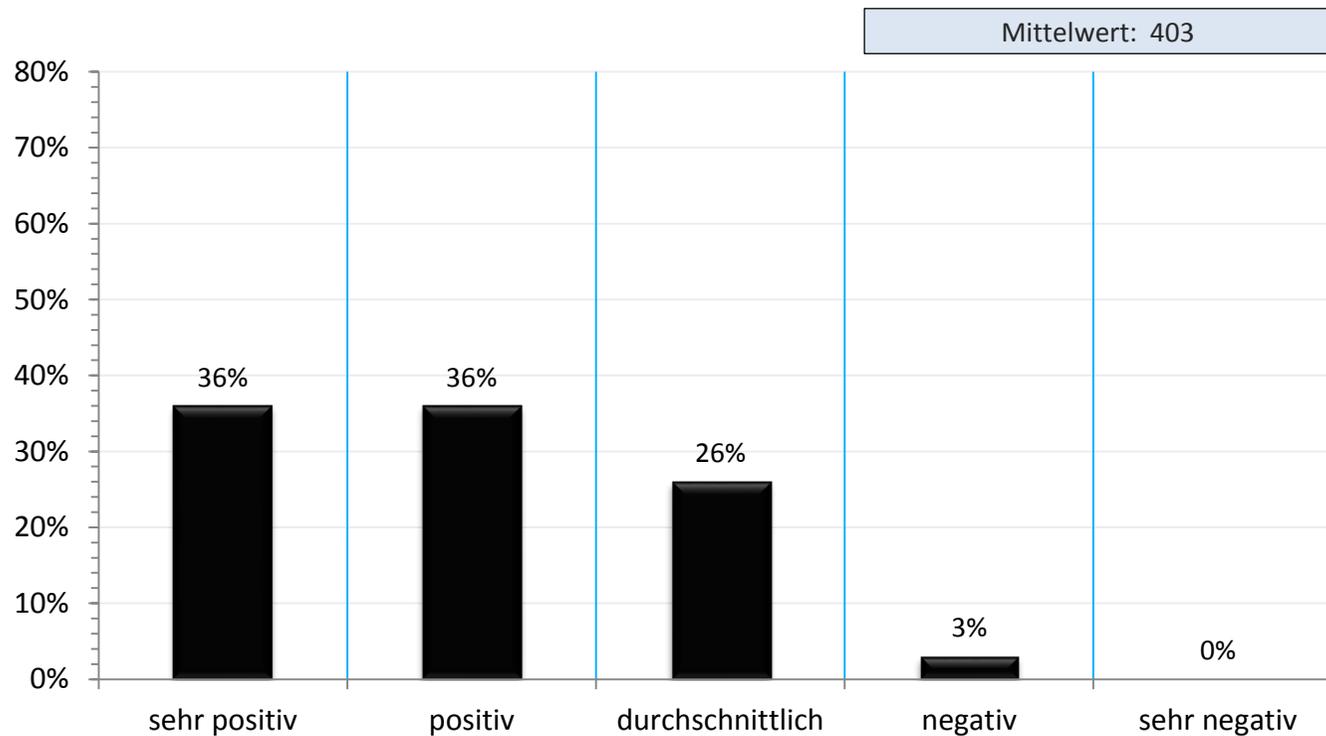
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 429

Methodische Kenntnisse: Rang 3



▶ Infront Consulting & Management

Marktwahrnehmung



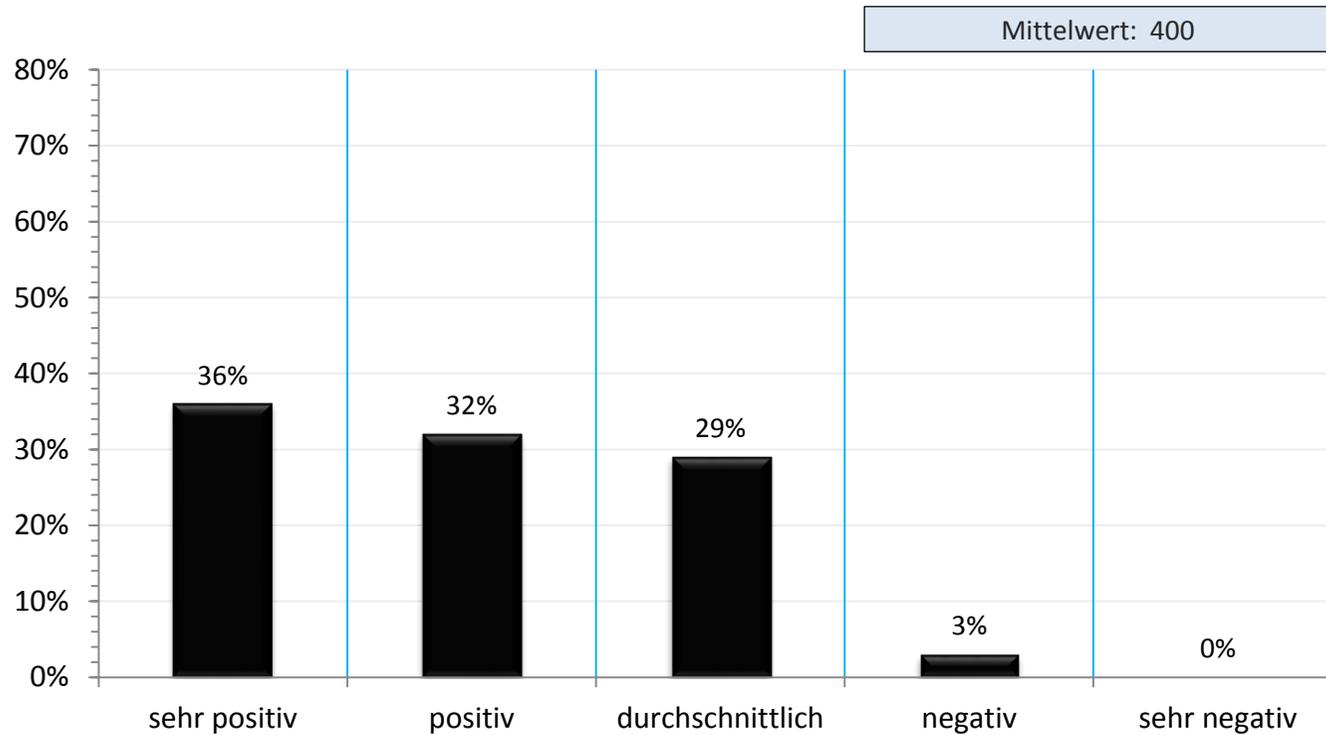
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Methodische Kenntnisse: Rang 4



▶ undconsorten

Marktwahrnehmung



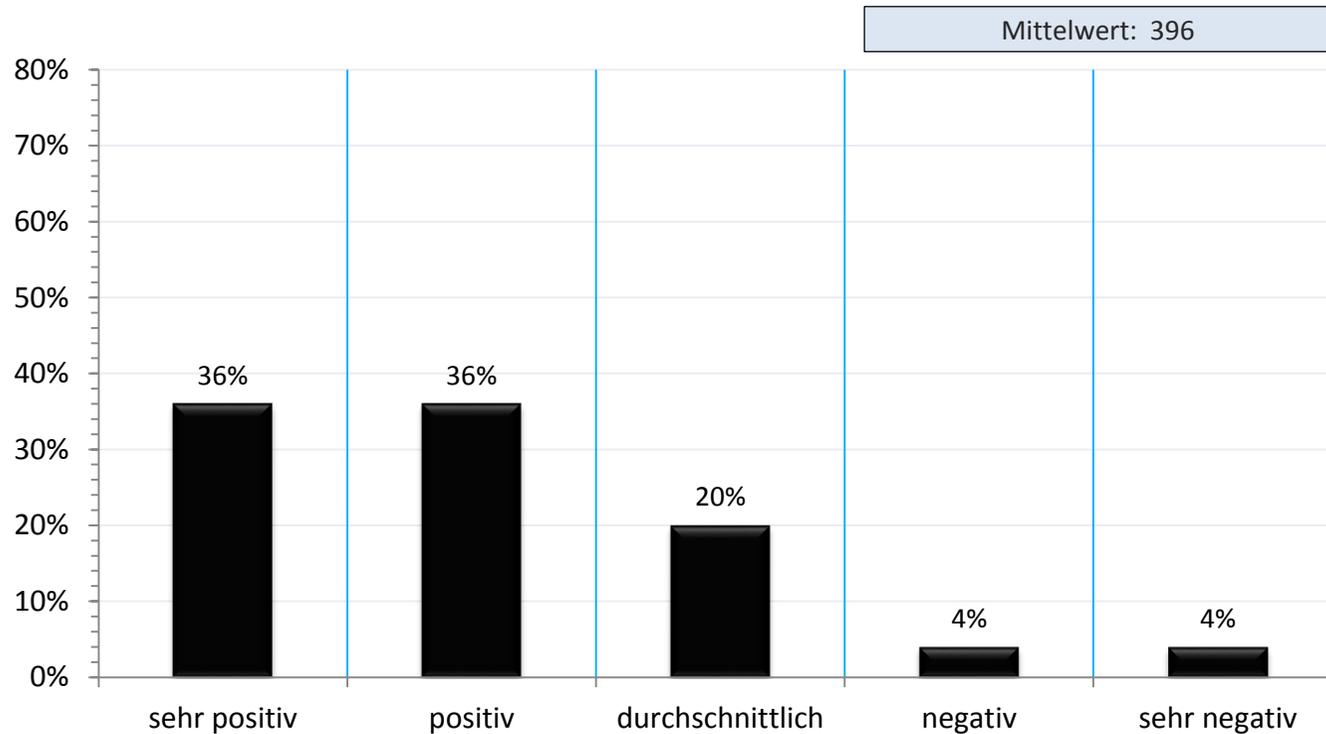
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Methodische Kenntnisse: Rang 5



▶ Innovative Management Partner (IMP)

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 25

Top 5: Kommunikationsfähigkeit

Fähigkeit, „nach unten“ (mit den betroffenen Mitarbeitern) und „nach oben“ (mit der Geschäftsleitung) zu kommunizieren

2018
Top 5
1 2 3 4 ...

Kommunikations-
fähigkeit

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

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

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	TMG	428	88
2	undconsorten	423	80
3	OC&C Strategy Consultants ¹	414	88
4	Berylls Strategy Advisors	411	102
5	Infront Consulting & Management	410	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

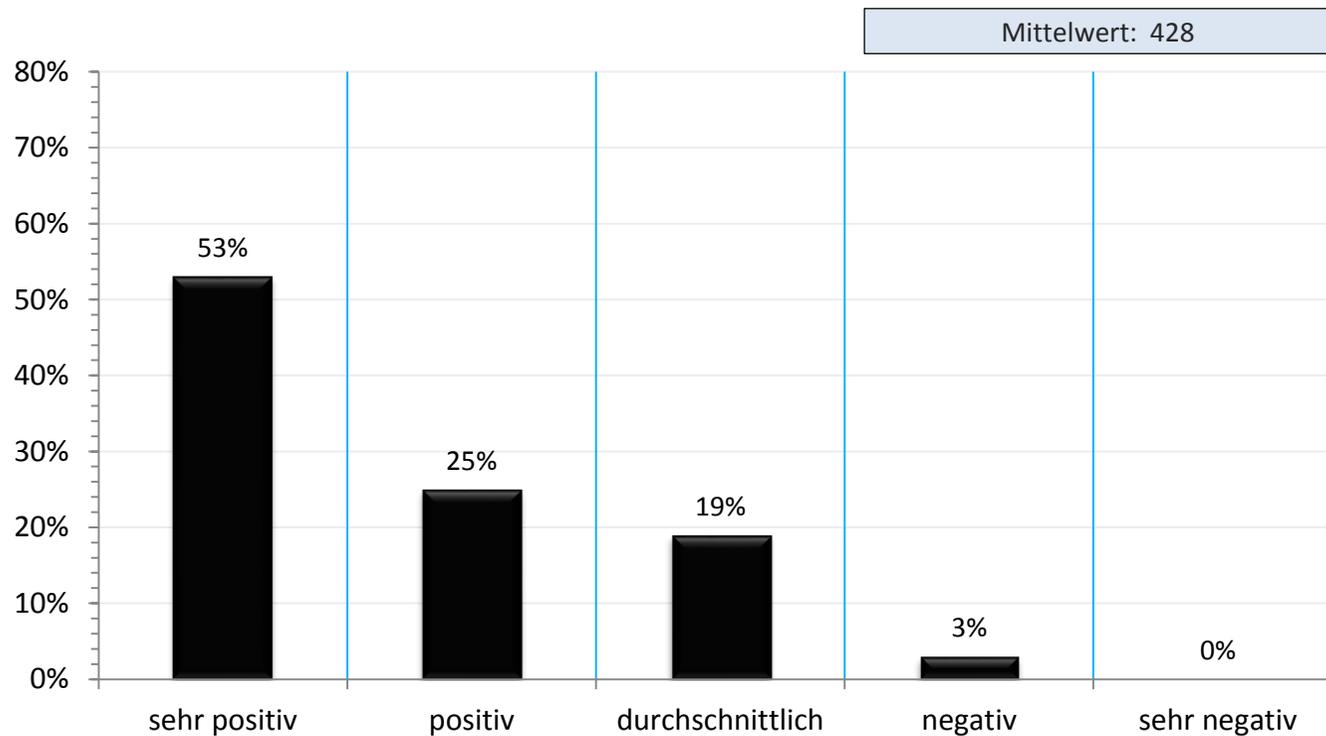
¹ Zum Jahresbeginn 2018 hat sich OC&C Deutschland mit der Strategieberatung EY-Parthenon zusammengeschlossen.

Kommunikationsfähigkeit: Rang 1



▶ TMG

Marktwahrnehmung



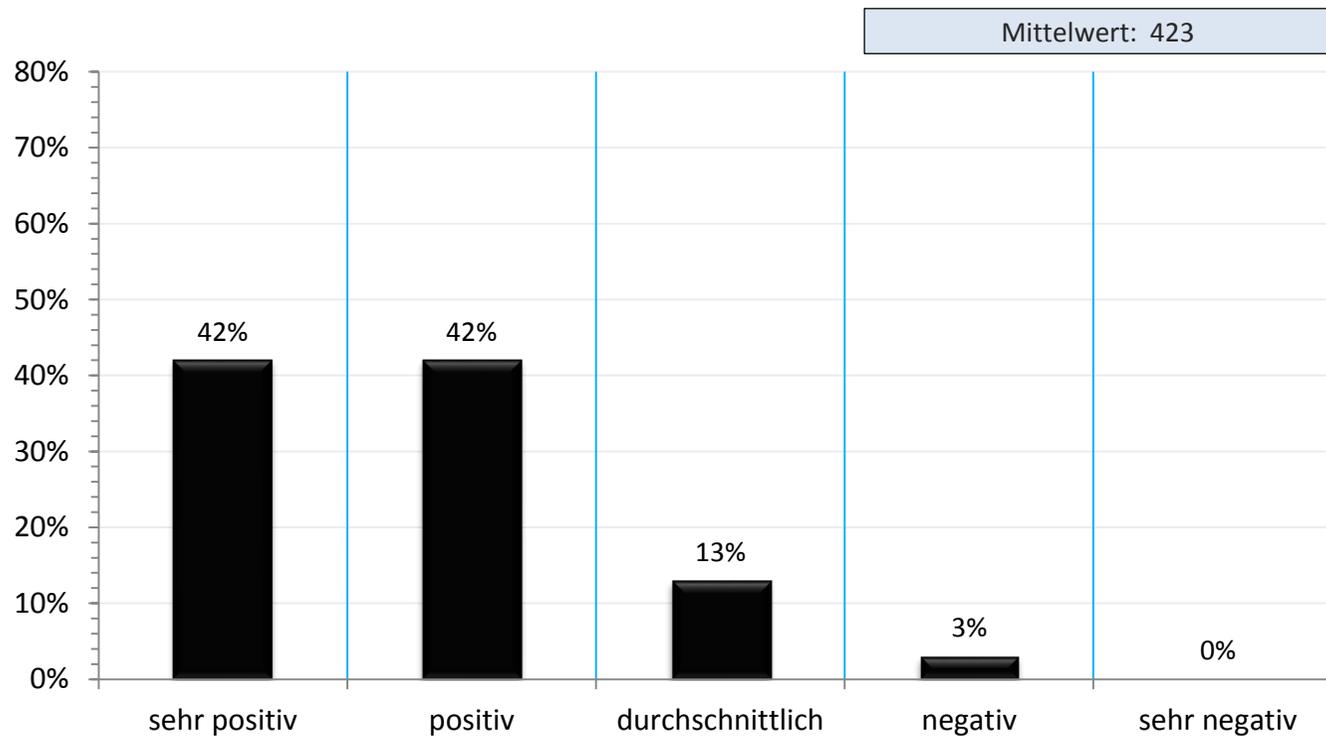
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Kommunikationsfähigkeit: Rang 2



► undconsorten

Marktwahrnehmung



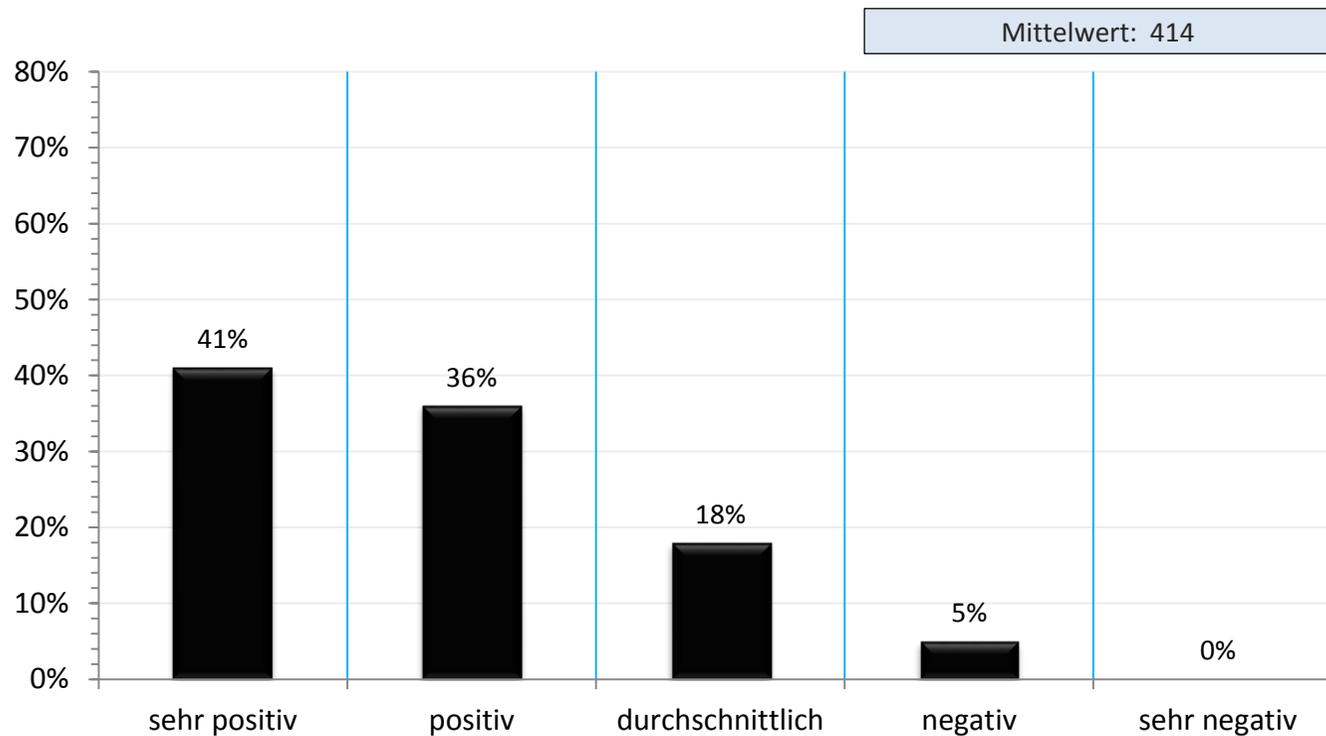
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Kommunikationsfähigkeit: Rang 3



► OC&C Strategy Consultants

Marktwahrnehmung



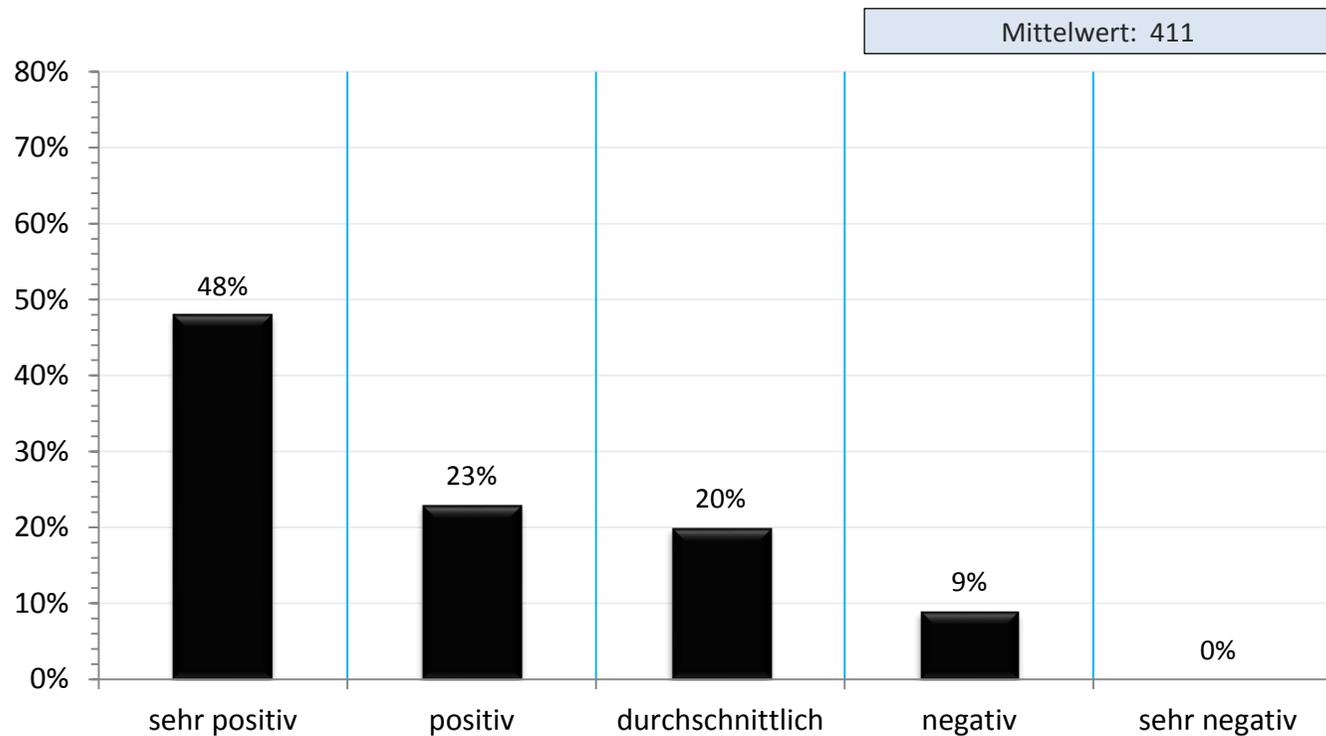
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 44

Kommunikationsfähigkeit: Rang 4



► Berylls Strategy Advisors

Marktwahrnehmung



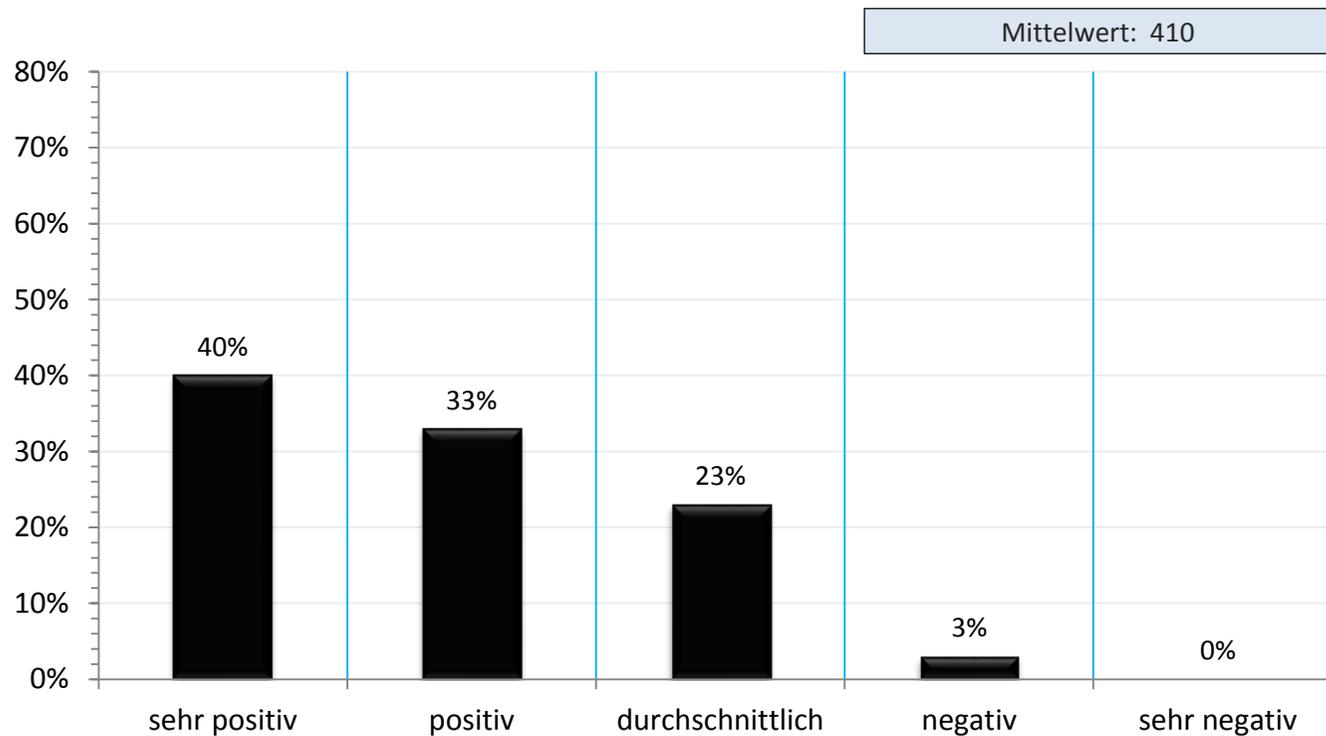
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 56

Kommunikationsfähigkeit: Rang 5



► Infront Consulting & Management

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Top 5: Teamfähigkeit

Fähigkeit, mit den Mitarbeitern des Kunden kooperativ zu arbeiten, konstruktiv mit Kritik umzugehen und Konflikte zu handhaben

2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Teamfähigkeit

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	undconsorten	442	76
2	Infront Consulting & Management	437	76
3	TMG	433	79
4	Berylls Strategy Advisors	428	83
5	The Advisory House	424	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

Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

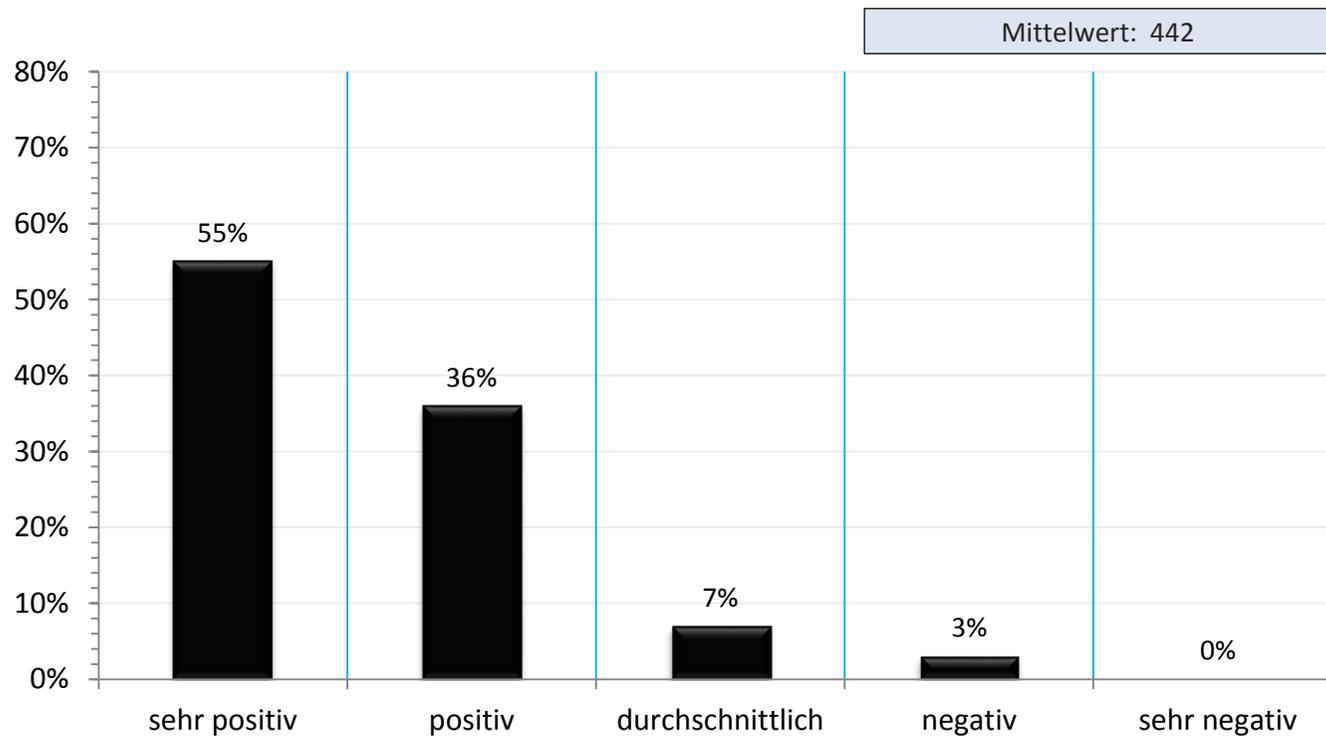
500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

Teamfähigkeit: Rang 1



▶ undconsorten

Marktwahrnehmung



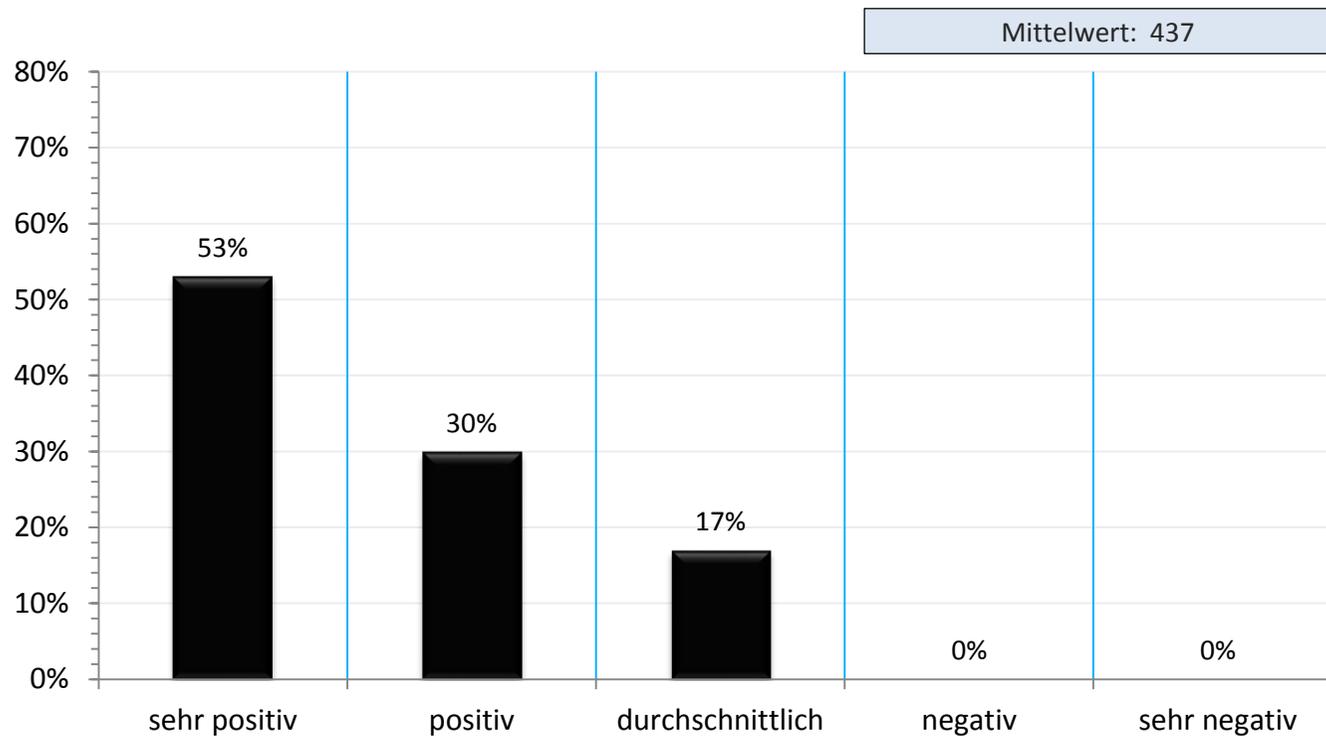
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Teamfähigkeit: Rang 2



▶ Infront Consulting & Management

Marktwahrnehmung



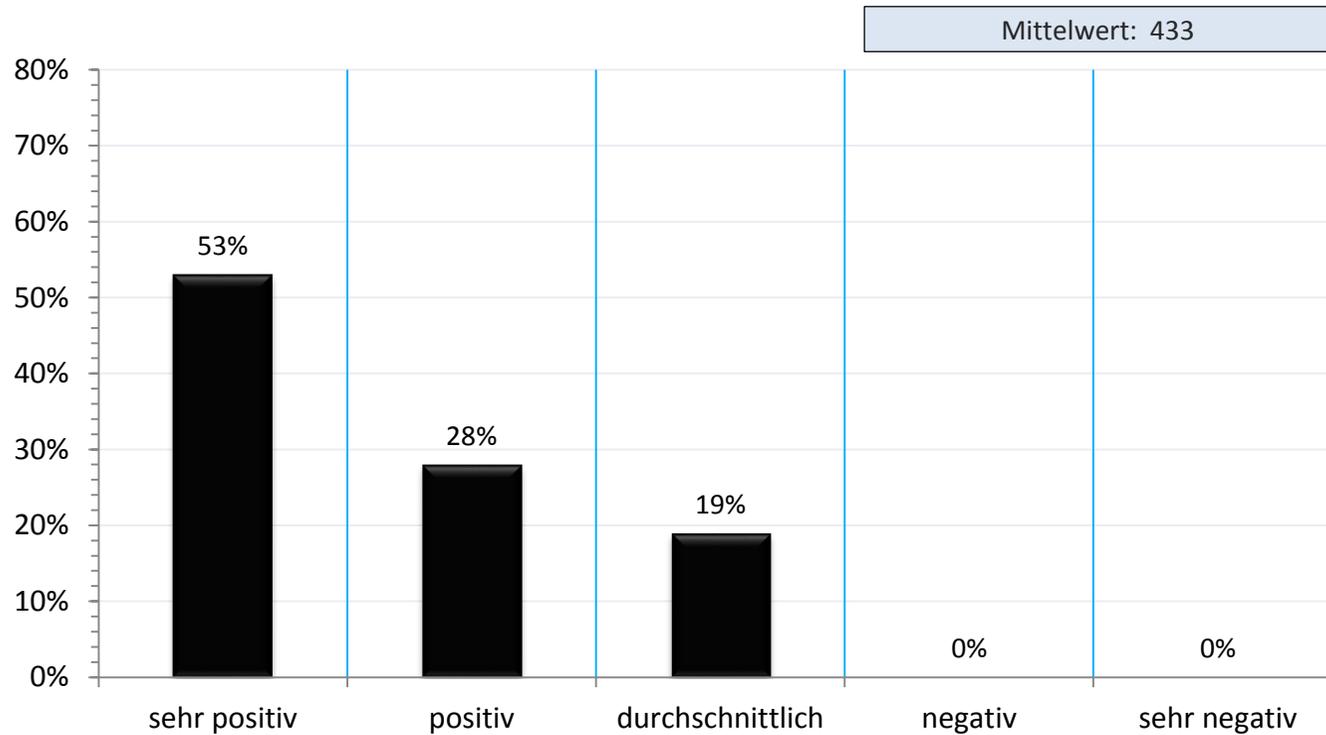
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Teamfähigkeit: Rang 3



▶ TMG

Marktwahrnehmung



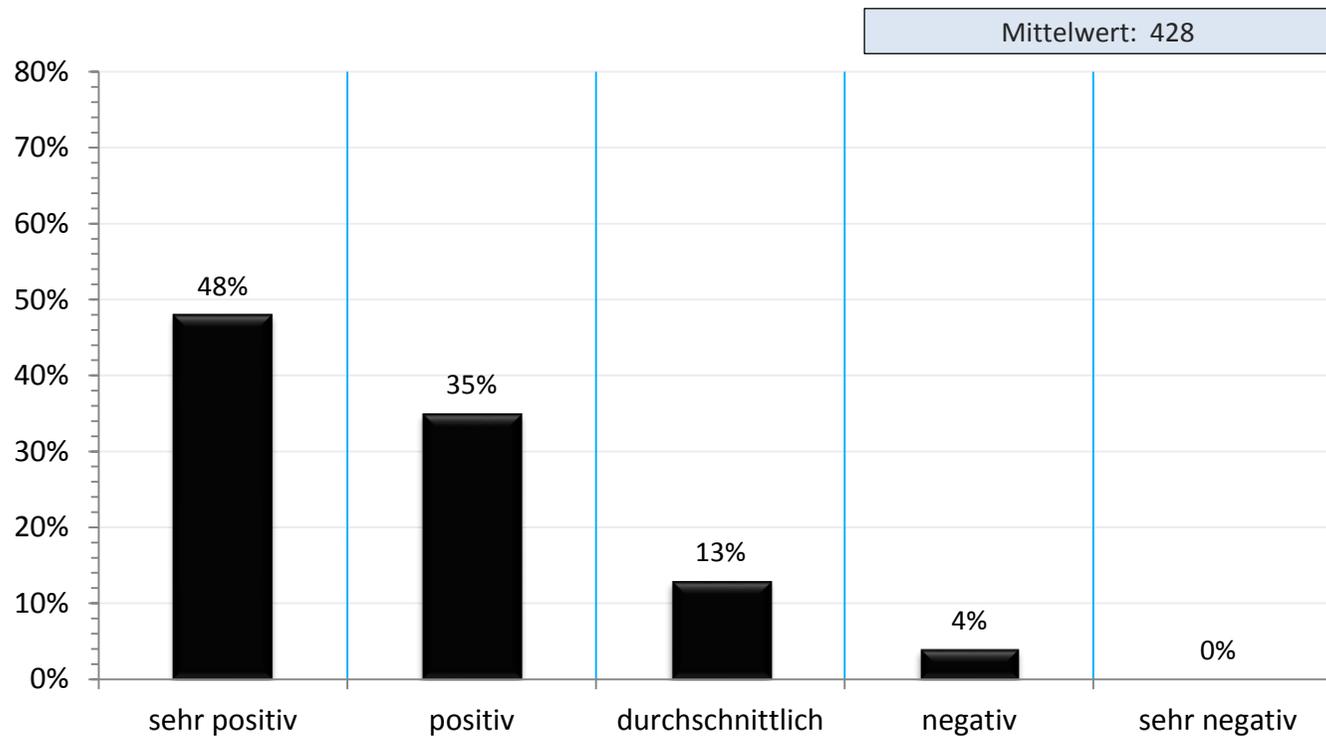
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Teamfähigkeit: Rang 4



► Berylls Strategy Advisors

Marktwahrnehmung



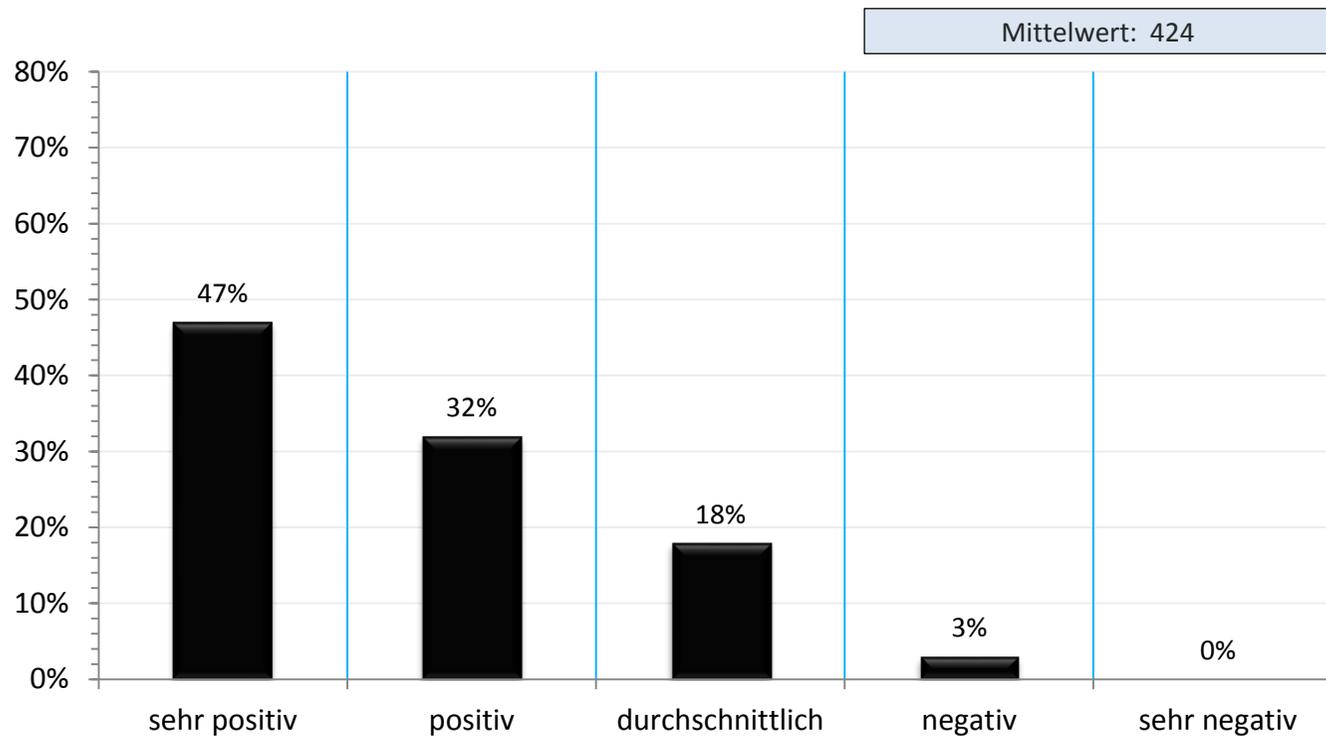
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 54

Teamfähigkeit: Rang 5



▶ The Advisory House

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Top 5: Preisniveau

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

2018
Top 5
1 2 3 4 ...
Preisniveau

Rang	Beratung	Punkte	s*
> 1	Iskander Business Partner	431	71
2	CPC	428	69
3	TMG Consultants	417	65
4	Horn & Company	414	85
5	Infront Consulting & Management	410	66
...
...
...

* 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

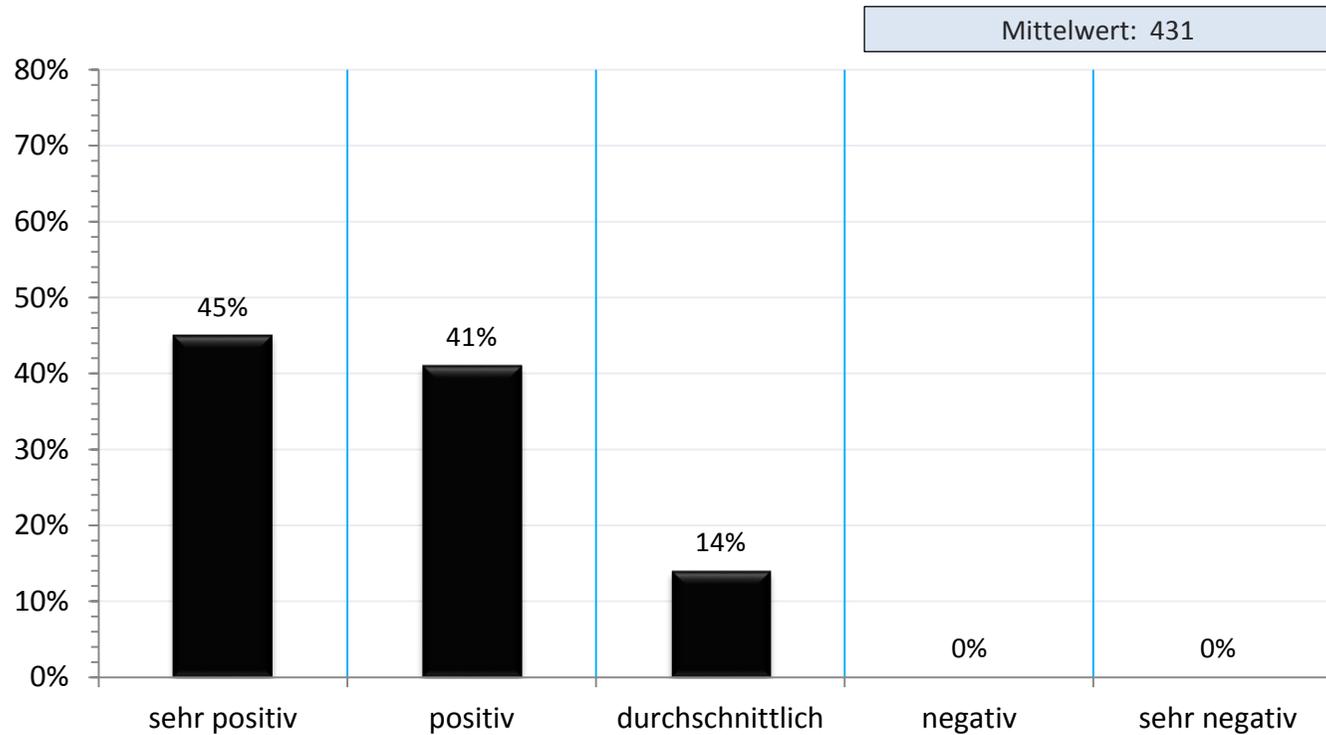
Von den Kunden
empfundene
Zufriedenheit:

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

Preisniveau: Rang 1



► Iskander Business Partner

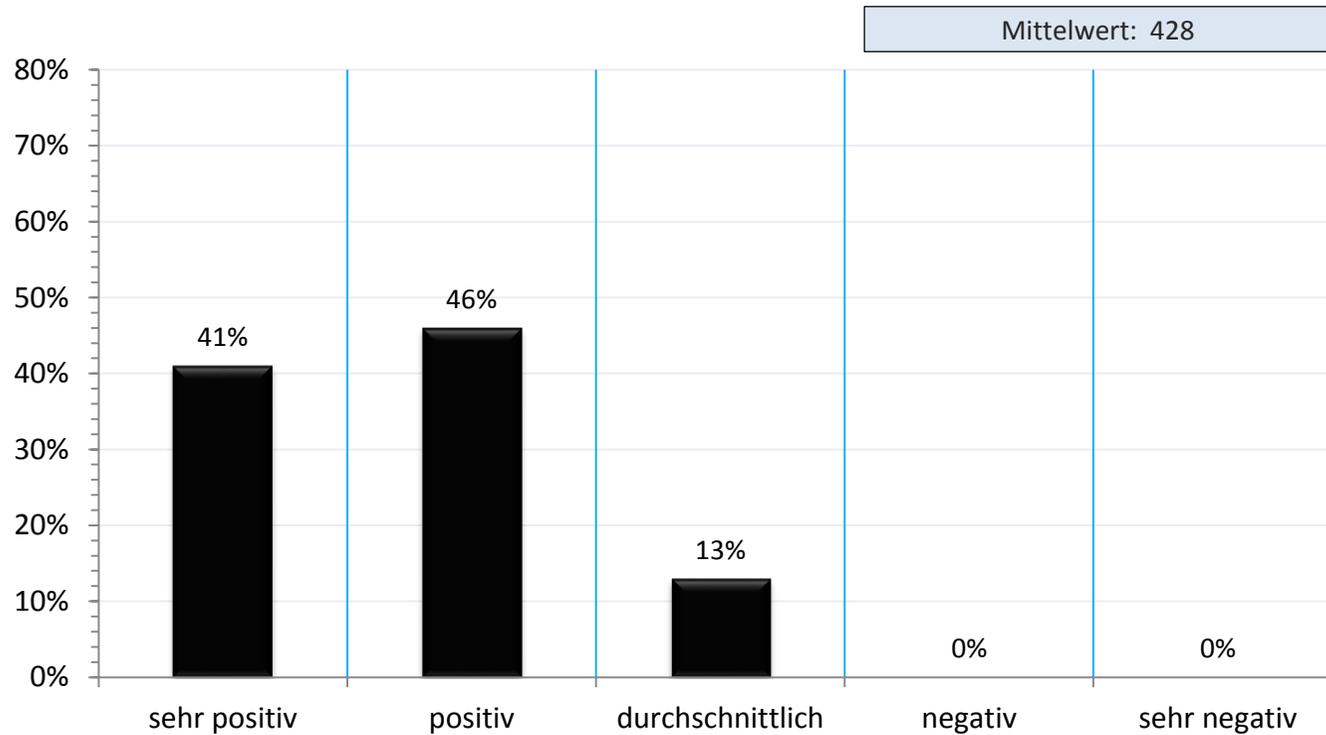
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Preisniveau: Rang 2



▶ CPC

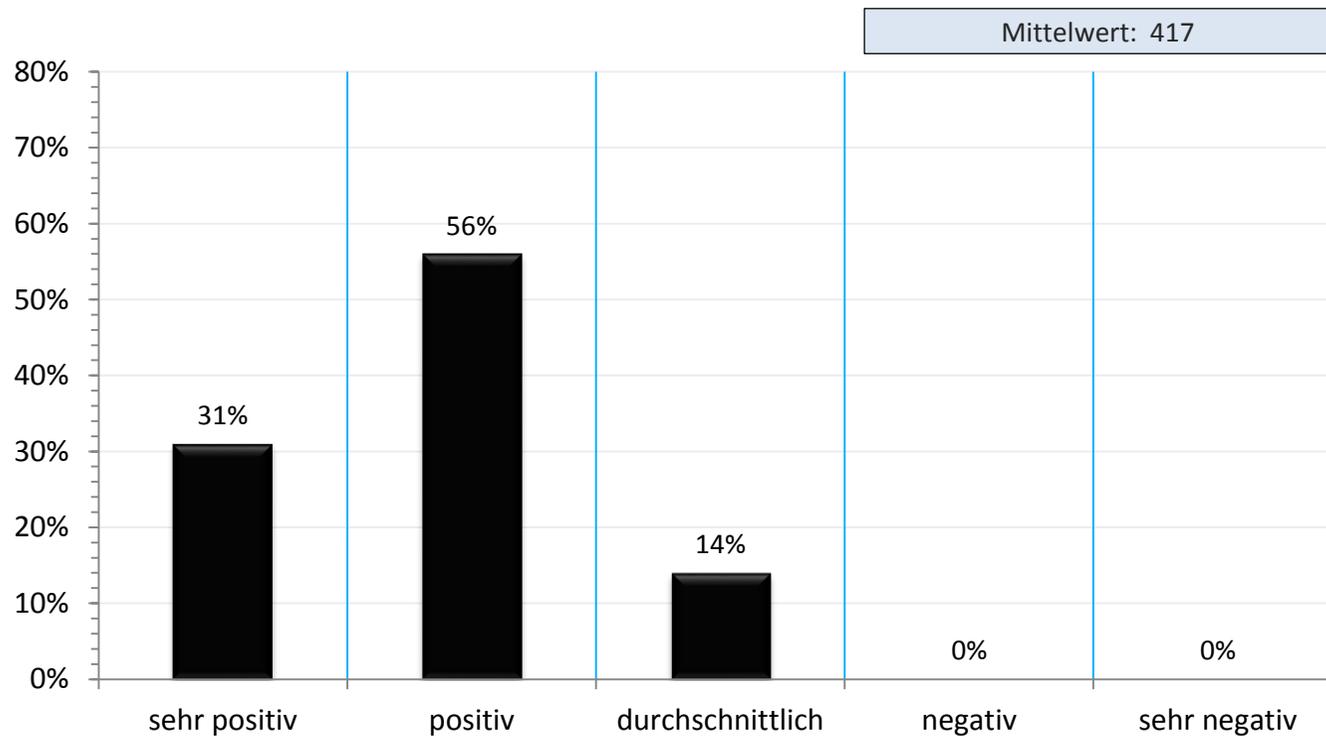
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 39

Preisniveau: Rang 3



▶ TMG Consultants

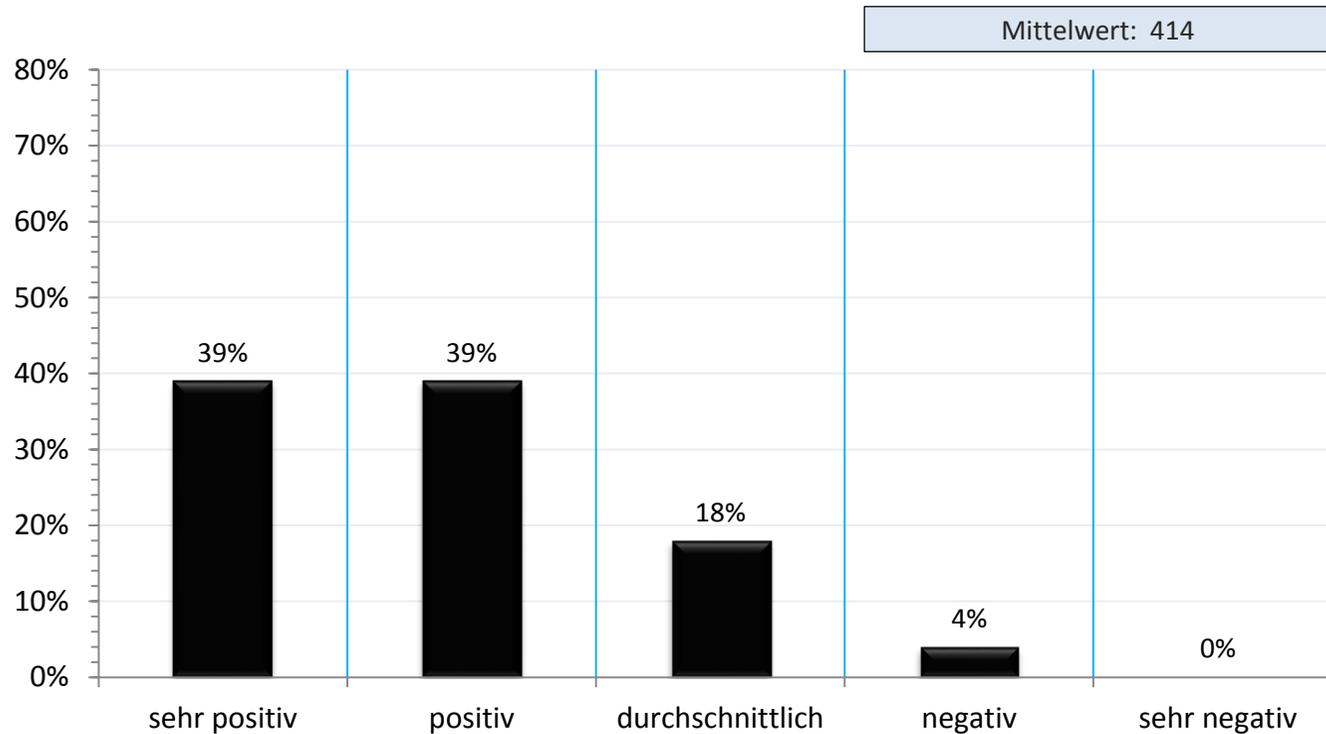
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Preisniveau: Rang 4



▶ Horn & Company

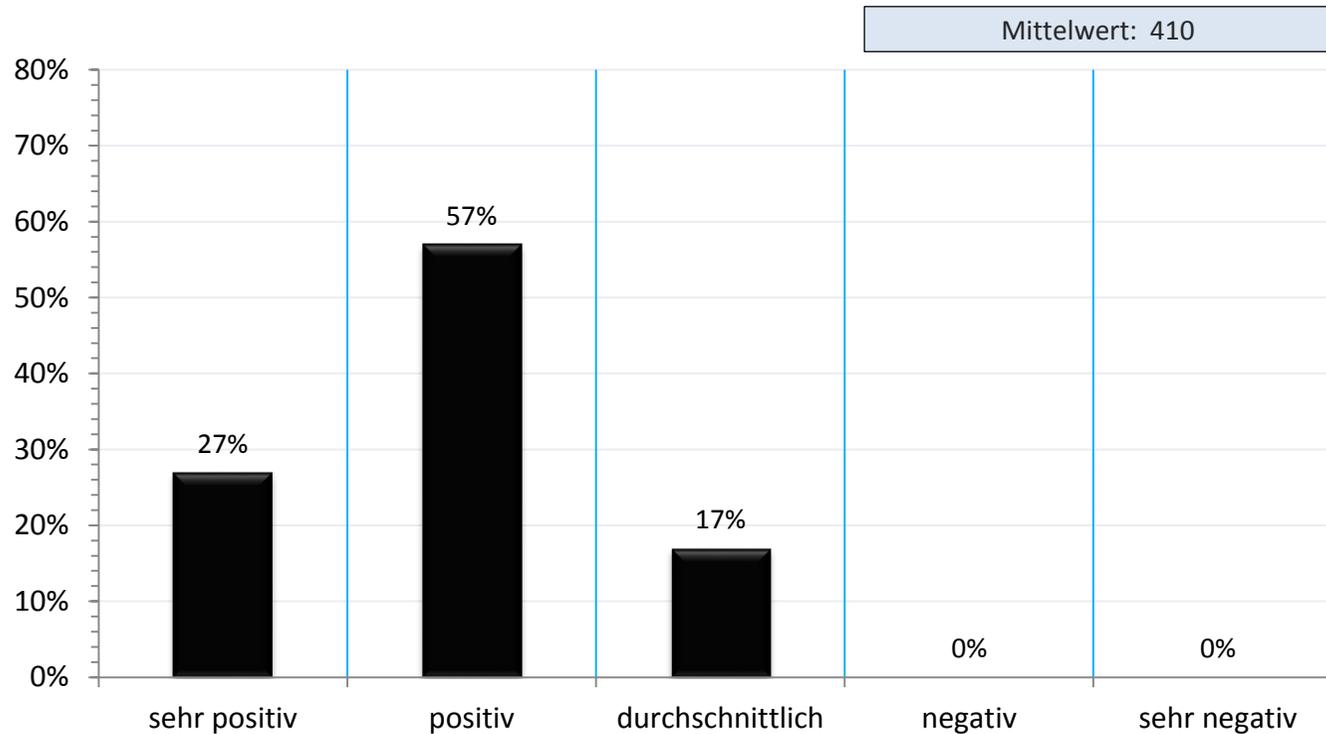
Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Preisniveau: Rang 5



▶ Infront Consulting & Management

Marktwahrnehmung

Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Inhalt



		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	111
5	Profile der Hidden Champions	169

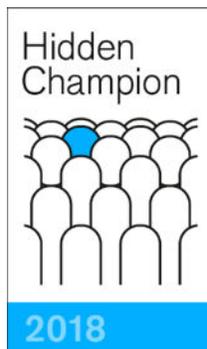
AlixPartners

Hidden Champion in der Kategorie „Transformation“



AlixPartners

AlixPartners GmbH
Sendlinger Str. 12
80331 München
www.alixpartners.com



When it really matters.

Immer dann, wenn komplexe und zeitkritische Aufgaben zur Absicherung der Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens anstehen, ist AlixPartners der bevorzugte Beratungspartner. Unser Ansatz räumt der Implementierung von Veränderungen einen höheren Stellenwert ein als der reinen Methodik.

AlixPartners hat sich als Experte für wichtige Transformationsprogramme etabliert und hilft Kunden, diese stringent und zielgerichtet zu steuern. Dabei sichern wir das Geschäft unserer Kunden ab, stellen Unternehmen zukunftsfähig auf und kurbeln deren Wachstum an. Die Erfolgsfaktoren: Erstens, die Industrie- und Beratungserfahrung unserer Mitarbeiter, mit durchschnittlich über 15 Jahren Berufserfahrung. Zweitens, unsere DNA, die sich in fast 40 Jahren Restrukturierungs- und Wertsteigerungs-Beratung ausgeprägt hat. Drittens, der Einsatz moderner digitaler Tools. Ob ganzheitlicher Unternehmensumbau, digitales Transformations- oder „value creation“-Programm, der AlixPartners-Ansatz basiert auf der Umsetzungs-Kompetenz der Mitarbeiter. Unsere Arbeit endet nicht mit Powerpoint, sie beginnt damit.

Kunden aus Industrien wie Automobil, Industrie- und Konsumgüter, Handel, Finanzdienstleistungen, TMT sowie Private-Equity-Häusern schätzen unsere unabhängige, auf die spezifische Aufgabe zugeschnittene Arbeit. AlixPartners Deutschland wächst kontinuierlich in einem breiten Spektrum an Bereichen durch Hinzugewinnung erfahrener, ambitionierter Berater, die als Teil eines starken Teams etwas bewegen wollen.

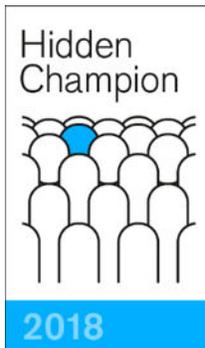
Barkawi Management Consultants

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



BARKAWI
Management Consultants

Barkawi Management
Consultants GmbH & Co. KG
Baierbrunner Str. 35
81379 München
www.barkawi.com



Die Unternehmer unter den Beratern.

Barkawi Management Consultants ist eine international tätige Managementberatung, spezialisiert auf die Themen After Sales Services, Supply Chain Management und Digital Operations. Barkawi beschäftigt über 200 Mitarbeiter weltweit an den Standorten München, Wien, Riad, Dubai, Shenzhen, Shanghai und Atlanta.

Seit nunmehr 25 Jahren berät Barkawi seine Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Strategieentwicklung bis hin zur operativen Umsetzung. Die strikte Fokussierung auf After Sales & Supply Chain Management und die absolute Unabhängigkeit führen zu herausragenden Ergebnissen. Zu den Kunden von Barkawi zählen global agierende Unternehmen mit logistisch komplexen Geschäftsmodellen, wie zum Beispiel Coca Cola, Daimler, Hitachi, Jungheinrich, Henkel, Siemens u.v.m.

Die Management Beratung wurde bereits mehrfach als Hidden Champion ausgezeichnet und konnte sich immer wieder im Ranking After Sales/Supply Chain erfolgreich vor den großen internationalen Strategieberatern platzieren. Auf den Vorstandsetagen und in den Fachabteilungen wird Barkawi als „DER Spezialist für Wachstum im After Sales und Innovation entlang der Supply Chain“ gehandelt. Besonders stolz sind die Berater bei Barkawi auf den Titel „Die Unternehmer unter den Beratern“, denn immer wieder entstehen unter dem Barkawi-Dach aus innovativen Business-Ideen erfolgreiche Start-Ups. Mittlerweile gehören zur Barkawi Group acht erfolgreiche Unternehmen mit 1.200 Mitarbeitern in 20 Ländern.

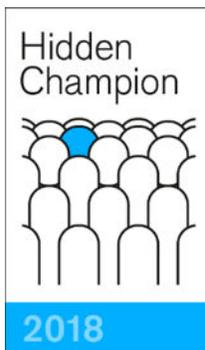
Batten & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Marketing & Vertrieb“



Batten & Company B°
Marketing & Sales Consultants

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



Creating Concepts. Delivering Solutions.

Batten & Company ist eine der führenden Strategieberatungen für Marketing & Sales, mit Fokus auf digitale Transformation und nachhaltiges Wachstum. Die Consultants arbeiten agil, flexibel, kollaborativ, innovativ und vor allem sehr nah am Kunden. Batten ist eingebettet in das globale Kommunikationsnetzwerk von BBDO – eines der kreativsten Agentur-Networks der Welt. Ein Alleinstellungsmerkmal, das den Beratern den vollen Zugriff auf die Ressourcen, Kompetenzen, Insights und Marktkenntnisse aus über 77 Ländern und 290 Büros garantiert. Batten & Company steht für eine tiefe Kenntnis der lokalen Themen, eng verbunden mit der globalen Perspektive.

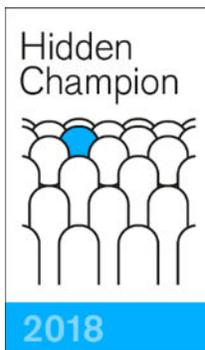
Die Consultants von Batten & Company begleiten ihre Kunden auf allen strategisch wichtigen Feldern kundenzentrierter Marktbearbeitung – von der Identifikation strategischer Potenzialfelder, der Ideengenerierung, der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle bis zur erfolgreichen Platzierung neuer Angebote und der nachhaltigen organisatorischen Verankerung. Mit spezialisierten Beratungseinheiten für die Bereiche Innovation, Business Model Transformation und Marketing Automatisierung mit dem Fokus auf die gesamte Wertschöpfungskette. Für die Kunden entstehen so unmittelbar wirksame und nachhaltige Lösungen für ein profitables Wachstum, die Exzellenz in Konzeption mit exzellenter Umsetzung verbinden. Weil Batten & Company gemeinsam mit seinen Kunden in den Disziplinen Marketing & Sales die richtigen Antworten auf den Digitalisierungsdruck, den steigenden Wettbewerbsdruck und den wachsenden Anforderungen des Marktes erarbeitet.

Berylls Strategy Advisors

Hidden Champion in der Kategorie „Automotive“



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



Gestalter, Macher und Partner der Automobilindustrie.

Berylls Strategy Advisors ist eine auf die Automobilindustrie spezialisierte Top-Managementberatung – mit Headquarter in München und Büros auf drei Kontinenten. Als Lotse für den digitalen Wandel der Automobilindustrie führt Berylls Fahrzeughersteller, Zulieferer, Mobilitätsdienstleister, Ausrüster und Investoren durch eine stürmische Zeit.

E-Mobilität, Konnektivität, Autonomes Fahren, Mobility Services und Big Data bilden dabei die Wellen der großen Transformation. Wie die Protagonisten der Autobranche auf diesen Wellen reiten, ist nicht nur entscheidend für die Zukunft der Mobilität, sondern auch gesellschaftlich von enormer Bedeutung. In diesem spannenden Prozess wirken Berylls Strategy Advisors in vorderster Reihe mit: beratend, gestaltend, visionär. Die Strategieberater bei Berylls verfügen im Schnitt über 15 Jahre Auto-Erfahrung und verkörpern dezidiert unternehmerisches Denken. Ergänzt wird dies durch externes Know-how von Partnerunternehmen, Forschungsanstalten und namhaften Experten. So bewahrt Berylls – bei allem Wachstum – den Ansatz einer spezialisierten Boutique-Beratung.

Für ihre Kunden erarbeitet Berylls Innovations- und Wachstumsstrategien, entwickelt Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung, begleitet Merger & Acquisitions und unterstützt beim sukzessiven Wandel der Unternehmens. Berylls Strategy Advisors verstehen sich als Truppe von Mobilitätsexperten und Teil der Autoindustrie. Sie sind umsetzungsorientierte Begleiter, die entlang der kompletten Kunden-Wertschöpfungskette denken – Gestalter, Macher und Partner auf Augenhöhe.

B-LUE Management Consulting

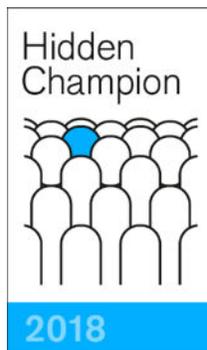
Hidden Champion in der Kategorie „Pharma & Health Care“



B-LUE Management
Consulting GmbH
Tanzende Türme
Reeperbahn 1
20359 Hamburg
www.b-lue.com

BAIN & COMPANY 

B-LUE Management Consulting
geht zum 01.04.2018 größtenteils
in Bain & Company auf
www.bain.de



Wir tun was wir sagen. Jedes Mal.

Die Maxime steht im Zentrum jedes Handelns der Berater von B-LUE Management Consulting, einer auf Health-Care und Life-Science spezialisierten Top-Management Beratung. Das erfahrene Beraterteam aus Ärzten, Wirtschafts- und Naturwissenschaftlern setzt sich seit über 15 Jahren erfolgreich mit branchenspezifischen Fragestellungen und aktuellen Herausforderungen auseinander. Seit der Gründung als BCG-Spin-off betreut B-LUE führende Unternehmen aus allen Bereichen der Gesundheitswirtschaft.

Die Beratungsboutique ist auf Strategie-, Operational Excellence und große Transformationsprojekte spezialisiert. Nicht nur die Entwicklung von innovativen nachhaltigen Strategien und Konzepten, sondern auch die Begleitung einer erfolgreichen Implementierung sieht B-LUE als zentralen Bestandteil ihrer Beratertätigkeit. Reale Ergebnisse und messbare Wirkungen zu erzielen, haben höchste Priorität.

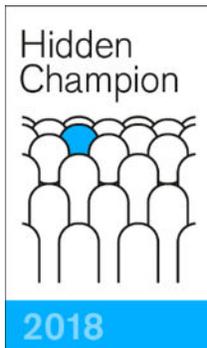
Der Beratungsansatz von B-LUE beruht auf analytischer und konzeptioneller Stärke. Er stellt die Entwicklung in enger Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit dem Kunden in den Mittelpunkt. Maßgeschneiderte Lösungen und der stetige Anspruch nach absoluter Spitzenleistung gehören für das Beraterteam genauso zur Selbstverständlichkeit wie Persönlichkeit und Freude am Beruf.

CPC

Hidden Champion in der Kategorie „Change Management“



CPC
Unternehmensmanagement AG
THE SQAIRE 11
Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main
www.cpc-ag.de



Die Menschen machen den Unterschied.

Das war unsere Überzeugung, als wir CPC gründeten.

25 Jahre später, nach über 600 erfolgreichen Veränderungsprojekten weltweit, sind wir uns als inzwischen führende Change Managementberatung sicher, dass genau dies der richtige Weg ist.

Unsere Kunden sind Konzerne und führende mittelständische Unternehmen, die Lösungen nicht nur installieren, sondern nachhaltig implementieren wollen. Deshalb verfügen unsere mehr als 100 Berater über Expertise in Projektmanagement, Organisationsgestaltung und Personalentwicklung.

Die Kombination innovativer Formate und tiefgreifender Expertise in Change Management macht uns zum gefragten Umsetzungspartner für Organisationsveränderungen und -entwicklungen, System- und Methodeneinführungen, aber auch für Digitalisierung und Agilität.

Am Ende geht es immer um eine erfolgreiche Organisation und zufriedene hoch motivierte Mitarbeiter.

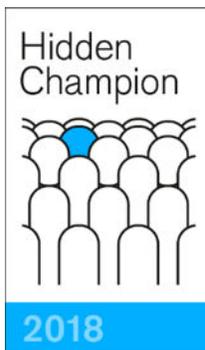
h&z Unternehmensberatung

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



h&z

h&z Unternehmensberatung AG
Neuturmstraße 5
80331 München
www.huz.de



Mit Hirn, Herz und Hand.

Die h&z Unternehmensberatung AG steht für Beratung mit Hirn, Herz und Hand. Wir verstehen uns als Business Transformer: Mit unseren Kunden erarbeiten wir individuelle Konzepte und setzen Veränderungen gemeinsam um. Wir begleiten sie bei strategischen Herausforderungen im globalen Wettbewerb und gestalten den digitalen Wandel im Unternehmen.

Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Einkauf & Supply Chain, Technologie & Innovation, Sales & Service sowie Strategie & Geschäftsoptimierung. Unser eigens entwickeltes „Business Transformation“-Modell garantiert Erfolg bei der Umsetzung und Erreichung von Unternehmenszielen. Es erlaubt uns, vom Einmaleins herkömmlicher Strategieberatung abzuweichen und gleichermaßen flexible wie genau justierbare Maßnahmenpakete zu schnüren. Über die h&z Business Academy werden zudem Qualifizierungsprogramme entwickelt und konkrete Trainingsmaßnahmen für Kundenmitarbeiter angeboten.

Seit 20 Jahren gehören internationale Konzerne und renommierte Mittelständler zu unseren Kunden. h&z ist Teil der Transformation Alliance, einem Verbund unabhängiger, weltweit agierender Strategie- und Managementberatungen. Somit sind wir in der Lage, grenzüberschreitende innovative Methoden und Tools zu entwickeln mit mehr als 500 Beratern und 19 Büros weltweit.

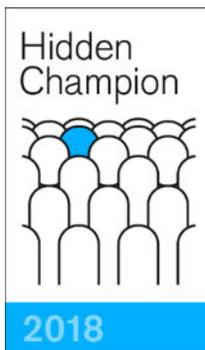
Horn & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Banken & Versicherungen“



HORN & COMPANY

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



Seniorität und Erfahrung.

Horn & Company ist seit 2009 eine neue Marke in der Top-Management-Beratung mit Fokus auf GuV-orientierte Performanceverbesserung und digitale Transformation – geführt von Partnern mit Erfahrung aus verschiedenen großen Beratungshäusern.

Horn & Company steht für die schnelle Entfaltung von Wirkung – in Konzeption und nachhaltiger Umsetzung. Die Berater kennen das Geschäft ihrer Klienten durch langjährige Erfahrungen und Netzwerke in den Fokus-Branchen. Horn & Company genießt Vertrauen und hohe Glaubwürdigkeit im Management von Banken und Versicherungen sowie Unternehmen in Industrie und Handel.

Maßstab der Projektarbeit von Horn & Company ist der Blick des Unternehmers. Deshalb sind die Berater keine „Juniors“, sondern verfügen über langjährige Beratungserfahrung in der Top-Management-Beratung und sind Fachexperten für ihre Themengebiete. Die Partner von Horn & Company arbeiten als Projektleiter vor Ort und agieren so permanent als inhaltliche Treiber und Sparringspartner der Entscheider.

Die Projektteams sind multifunktional ausgerichtet und gehen in Abhängigkeit von der jeweiligen Klientensituation und Aufgabenstellung nach agilen Projektprinzipien vor. Die hohe Expertise des gesamten Beraterteams garantiert geringe Rüstzeiten, den Blick für das Machbare sowie schnellen Kundennutzen.

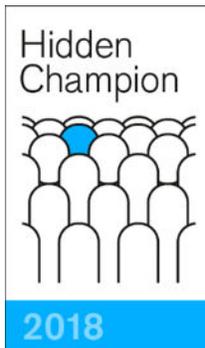
Horváth & Partners

Hidden Champion in der Kategorie „Controlling & Finanzen“



HORVÁTH & PARTNERS
MANAGEMENT CONSULTANTS

Horváth AG
Phoenixbau
Königstraße 5
70173 Stuttgart
www.horvath-partners.com



Mit Steuerung zum Unternehmenserfolg.

Horváth & Partners ist eine international tätige, unabhängige Managementberatung mit Sitz in Stuttgart. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 800 hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Ungarn, Rumänien, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Die Mitgliedschaft in der internationalen Beratungsallianz „Cordence Worldwide“ unterstützt die Fähigkeit, Beratungsprojekte in wichtigen Wirtschaftsregionen mit höchster fachlicher Expertise und genauer Kenntnis der lokalen Gegebenheiten durchzuführen.

Die Kernkompetenzen von Horváth & Partners sind Unternehmenssteuerung und Performanceoptimierung – für das Gesamtunternehmen wie für die Geschäfts- und Funktionsbereiche Strategie, Innovation, Organisation, Vertrieb, Operations, Einkauf, Controlling, Finanzen und IT. Horváth & Partners steht für Projektergebnisse, die nachhaltigen Nutzen schaffen. Deshalb begleitet Horváth & Partners seine Kunden von der betriebswirtschaftlichen Konzeption bis zur Verankerung in Prozessen und Systemen.

Infront Consulting & Management

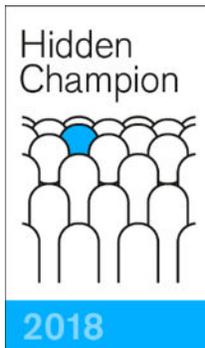
Hidden Champion in der Kategorie „Digitalisierung“



infront

Infront Consulting
& Management GmbH

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



Digitale Transformation. Mit Haltung.

Gegründet 2004 in Hamburg, ist Infront Consulting heute in Deutschland die führende Beratungsboutique im Bereich Digitale Transformation. Wir unterstützen branchenübergreifend etablierte Unternehmen durch Innovation und Transformation dabei, auch in der digitalen Zeit erfolgreiche Geschäftsmodelle zu betreiben. Unsere hanseatische Haltung, unsere preisgekrönten, sehr kollaborativen Methoden und unser unternehmerisches Grundverständnis sorgen für konzentrierte und nachhaltige Ergebnisse.

Wir beraten „end to end“. Nach der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle mit dem Management und Experten unseres Klienten stellen wir mit ihm eine Gruppe von Willigen zusammen, die diese Modelle in agiler Form entwickeln und in schnellen Iterationen testen. Vielversprechende Konzepte skalieren wir und übernehmen auf Wunsch unternehmerisches Risiko. Neue Formen der Zusammenarbeit und der (Selbst)-Organisation begleiten wir.

Das Ziel: Funktionierende, individuelle und innovative Lösungen, die unsere Klienten nachhaltig in die Lage versetzen, altes und neues Geschäft erfolgreich zu betreiben. Unsere Erfahrung: 70+ (digitale) Geschäftsmodell-Workshops, 500+ entwickelte Geschäftsmodellideen und -konzepte, 75+ am Markt verprobte Ideen, 8+ aufgebaute Innovationslabore, 15+ entwickelte Ökosysteme für Zukunftsbranchen, 3 eigene Start-Ups aufgebaut und verkauft. Das Geheimnis: Ein erfahrenes, heterogenes Team mit gemeinsamer Haltung – zur erfolgreichen Umsetzung von digitalen Transformationen.

Innovative Management Partner

Hidden Champion in der Kategorie „Disruption“

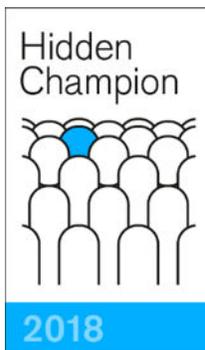


INNOVATIVE
MANAGEMENT
PARTNER

Innovative Management Partner
Unternehmensberatungs-GmbH

Seidlstraße 28
80335 München

www.impconsulting.com



Die Co-Innovatoren.

IMP sieht sich in der Tradition offener Strategie- und Innovationsarbeit. Wir stehen für einzigartige, stimmige und zukunftsfähige Geschäftslogiken. Strategische Herausforderungen und das Kreieren innovativer Geschäftslogiken lassen sich am ehesten meistern, wenn verschiedene Perspektiven eingefangen werden, und nicht nur jene beteiligt sind, die branchentypische bzw. unternehmensspezifische Blickwinkel einbringen. Unsere Lösungen entstehen unter strukturiertem Einbinden internen und insbesondere externen Wissens. Unsere Berater in den Büros in München, Innsbruck, Wien, Zürich und São Paulo greifen über das IMP Network of Excellence auf ein engmaschiges Netzwerk handverlesener internationaler Experten zu.

Das IMP Leistungsportfolio adressiert vier konkrete Kundenbedürfnisse:

- reflect! – das Analysieren von Geschäftsmodellen & Innovations-Ökosystemen
- innovate! – das Ausrichten bestehender Geschäftsmodelle auf die Zukunft
- disrupt! – das Schaffen innovativer (disruptiver) Geschäftslogiken
- incubate! – das Reifen von Ideen außerhalb des bestehenden Systems zu tragfähigen Geschäften

Unser Leistungsversprechen geht über das der klassischen Managementberatung hinaus. Wir teilen unternehmerische Risiken, agieren eng verzahnt mit den Teams unserer Kunden, orchestrieren komplementäre Wertschöpfungspartner und mobilisieren die Organisation im Sinne des Neuen.

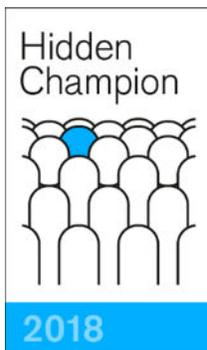
Iskander Business Partner

Hidden Champion in der Kategorie „Innovation & Wachstum“



Iskander Business Partner

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



Vertrauen, Transparenz und Verantwortung.

Die inhabergeführte Unternehmensberatung Iskander Business Partner steht für sichtbaren und messbaren Mehrwert sowie eine ergebnisorientierte Partnerschaft mit den Kunden. Iskander Business Partner fokussiert sich dabei auf wachstumsorientierte und wertsteigernde Projekte in den Bereichen CRM & Customer Service, Digitalisierung, Produkt & Innovation sowie Marketing & Sales.

Vertrauen, Transparenz und Verantwortung bilden dabei die Eckpfeiler der gesamten Unternehmensphilosophie und spiegeln sich in der Arbeit jedes einzelnen Beraters wider. Mit unternehmerisch denkenden Beratern sowie spezialisierten Experten übernimmt die Unternehmensberatung stets die Gesamtverantwortung der Projekte und begleitet die Kunden maßgeschneidert von der Konzeption bis zur erfolgreichen Umsetzung. Iskander Business Partner greift auf umfangreiche Projekterfahrung, beispielsweise in den Branchen Telekommunikation, Medien, Automotive, Finanzen und Versicherung, zurück. Dabei fokussiert sich die Beratung auf global agierende Unternehmen mit Fokus auf die DACH-Region.

Unternehmen wie Telefonica, Telekom, Unitymedia, Sky, Pro7Sat1, BMW, Opel, Porsche, Allianz, Metro, Sunrise, Swisscard, Fressnapf etc. zählt die Beratung zu ihren Referenzkunden.

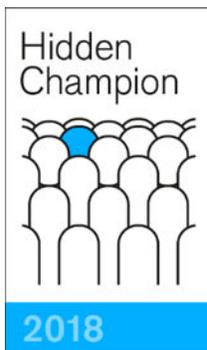
Kerkhoff Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Einkauf & Beschaffung“



kerkhoff CONSULTING

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



Optimal beschaffen und produzieren.

Kerkhoff Consulting ist die Managementberatung für Supply Chain Management und Digitalisierung im Einkauf. Kunden sind überwiegend mittelständische Unternehmen der produzierenden Industrie sowie Handel und Dienstleistung.

Zielsetzung eines jeden Projektes ist die Effizienzsteigerung und die Vorbereitung auf die digitalen Anforderungen, um unternehmerische Zielsetzungen und Zukunftssicherheit zu unterstützen. Individuelle organisationsverträgliche Change Management Prozesse für Supply Chain-, Einkaufs- und Produktionseinheiten an veränderte Marktanforderungen sind das Kerngeschäft der Unternehmensberater.

Die Beratungsarbeit endet nicht mit der Präsentation eines Konzepts, sondern erst, wenn die Projektzielsetzungen beim Kunden realisiert sind. Unabhängig davon, ob das beispielhaft formulierte Ziel das „Weniger“ an Komplexität, Working Capital und Herstellkosten ist oder auch das „Mehr“ an Qualität, Produktivität und EBIT. Die Unternehmensberater von Kerkhoff Consulting sind die richtigen Ansprechpartner auf dem Weg zum Unternehmen 4.0.

Die Qualifizierung als Hidden Champion hat Kerkhoff Consulting nun bereits über die vergangenen 10 Jahre bestätigt und belegt in der Kategorie SCM / Einkauf & Beschaffung den 1. Platz vor den drei Champions McKinsey, Boston Consulting Group sowie Bain & Company.

OC&C Strategy Consultants / EY-Parthenon (seit Jahresbeginn 2018)

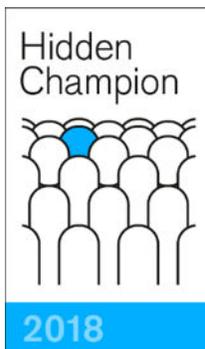
Hidden Champion in der Kategorie „Strategie“



EY-Parthenon

Neuer Zollhof 1
40221 Düsseldorf
www.occstrategy.com

Zum Jahresbeginn 2018 hat sich
OC&C Deutschland mit der
Strategieberatung EY-Parthenon
zusammengeschlossen
www.parthenon.ey.com



Strategie weiter denken.

OC&C Strategy Consultants Deutschland hat sich in den letzten 30 Jahren zu einer der Top-Strategieberatungen in Deutschland entwickelt und ist die Alternative zu den großen drei Beratungsunternehmen. Das Team erarbeitet gemeinsam mit deutschen und internationalen Kunden individuelle Lösungen für anspruchsvolle strategische Fragestellungen in den Branchen Handel, Konsumgüter, Medien, Technologie, Bau und Industrie sowie für Private-Equity-Investoren. Die rund 100 Berater in Düsseldorf, Hamburg und München agieren unternehmerisch und unterstützen ihre Kunden auch aktiv in der Umsetzung der erarbeiteten Strategien.

Zum Jahresbeginn 2018 hat sich das komplette OC&C Deutschland-Team mit der internationalen Strategieberatung EY-Parthenon zusammengeschlossen. Die Strategie-Spezialisten erhöhen damit ihre internationale Reichweite und Schlagkraft und erweitern gezielt ihre spezialisierten Kompetenzen u.a. in Analytics und Digitalisierung.

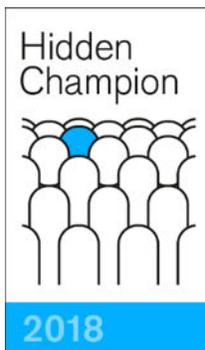
EY-Parthenon ist mit über 1.500 Mitarbeitern, 175 Partnern und Büros in gut 20 Ländern eine der derzeit weltweit am dynamischsten wachsenden Top-Strategieberatungen.

quattron management consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Transport & Infrastruktur“



quattron management
consulting gmbh
Schaumainkai 87
60596 Frankfurt am Main
www.quattron.com



The Technology Transformers.

Die Einführung neuer, meist digitaler Technologien steht im Spannungsfeld aus Chancen zur Optimierung der Geschäftsprozesse eines Unternehmens und Risiken, die mit technologischen Veränderungen verbunden sind. Die Chancen optimal zu nutzen und dabei die Risiken aus der Einführung neuer Technologien zu minimieren, dies ist der Anspruch von quattron als Technology Transformer. Im Jahr 2002 entstand die Idee zur Gründung von quattron mit dem Ziel, den technologischen Wandel von Netzinfrastrukturen interdisziplinär zu begleiten und erfolgreich zu managen. Heute ist quattron eine international führende Management- und Technologieberatung mit Fokus auf strategisches Infrastrukturmanagement in den Bereich Railway, ITC-Networks und Control Technologies.

Wir verbinden den externen Blickwinkel mit den kundenspezifischen Gegebenheiten und entwickeln individuelle Lösungen, die wir partnerschaftlich mit unseren Kunden umsetzen. Unser Leistungsportfolio reicht von Technologiestrategien und Machbarkeitsstudien, Wirtschaftlichkeitsrechnungen, Finanz- und Migrationsplanungen, Ausschreibungs- und Lieferantenmanagement, Organisationskonzepten bis zum Programm- und Projektmanagement für die Einführung und das gesamte Lebenszyklusmanagement einer Technologie.

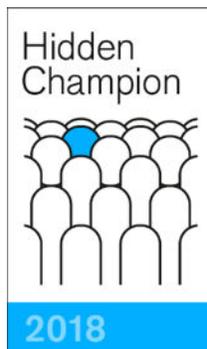
quattron gehört zur quattron group, welche ihren Kunden mit vernetzter und häufig sicherheitsrelevanter Infrastruktur ganzheitliche Lösungen anbietet und dabei die Kompetenzen der Mitgliedsunternehmen zu Leistungen aus einer Hand individuell integriert.

ROI Management Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Engineering & Production“



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



Erfolge produzieren.

Als Experte für Forschung und Entwicklung, Produktion und Industrie 4.0 unterstützt ROI Industrieunternehmen darin, ihre Produkte, Technologien und Produktionsnetzwerke zu optimieren und die Potenziale der Digitalisierung für effizientere Prozesse und intelligente Produkte zu nutzen. Operative Exzellenz und quantitative, nachhaltig wirksame Ergebnisse sind dabei die Ziele, an denen ROI sich messen lässt. ROI entwickelt Konzepte, die sich durch hohe methodische Kompetenz, strategische Voraussicht sowie tiefes technologisches Detailwissen auszeichnen und sichert die Nachhaltigkeit der initiierten Veränderungen durch intensive Mitarbeiterqualifikation und gezielte Organisationsentwicklung.

Um den Themenkomplex Industrie 4.0 greifbar und in der Unternehmenspraxis effektiv nutzbar zu machen, betreibt ROI eine Industrie 4.0 Lernfabrik, in der technologische Grundlagen und Prinzipien der Digitalisierung mit dem Lean Production Ansatz kombiniert und praxisnah vermittelt werden. Gemeinsam mit der Fachzeitung Produktion schreibt ROI in Deutschland seit 2013 den „Industrie 4.0 Award“ aus, seit diesem Jahr auch in China. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Lösungen, die sich in der Praxis bewähren und betriebswirtschaftlichen Nutzen erzielen.

1999 im München gegründet, beschäftigt die ROI Gruppe weltweit mehr als 150 Mitarbeiter an den Standorten München, Stuttgart, Peking, Prag, Wien und Zürich. Das Spektrum der Kunden reicht von renommierten mittelständischen Unternehmen bis hin zu Dax-Konzernen.

Prof. Roll & Pastuch

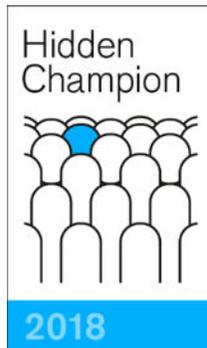
Hidden Champion in der Kategorie „Marketing & Vertrieb“



Prof. Roll & Pastuch

MANAGEMENT CONSULTANTS

Roll & Pastuch GmbH
Herrenteichsstraße 5
49074 Osnabrück
www.roll-pastuch.de



Von den Besten die Netten.

Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants ist eine auf Pricing, Vertrieb und Strategie spezialisierte Beratung mit Sitz in Köln, München, Osnabrück und Zürich.

Seit 10 Jahren entwickelt R&P gemeinsam mit seinen Klienten Konzepte zur nachhaltigen Umsatz- und Ertragssteigerung. Umfangreiche Best-Practices und erstklassiges Know-how sichern den Projekterfolg und sorgen für zufriedene Kunden. Wichtige Erfolgsfaktoren sind das hohe Involvement der Partner und erfahrene Teams mit langjähriger Branchenerfahrung.

Ein wichtiger Differenzierungsfaktor zum Wettbewerb ist auch ein ausgeprägter Pragmatismus. R&P begleitet sein Kunden nicht nur bei der Entwicklung erstklassiger Pricing- und Vertriebs-Konzepte, sondern auch bei der Implementierung. Roadmaps, Prozesse und Tools stellen sicher, dass alle Maßnahmen auch umgesetzt werden. Durch einen eigenen IT-Dienstleister ist es zudem möglich, den Leading Edge der Digitalisierung mitzudefinieren.

Neben dem Anspruch die besten Berater für Preismanagement und Vertrieb zu sein, legt R&P besonders großen Wert auf ein faires und freundliches Miteinander – unter Kollegen ebenso wie mit den Klienten. Dies drückt sich nicht nur im Unternehmensleitspruch „Von den Besten die Netten“ aus, sondern auch durch die Auszeichnungen „Bester Arbeitgeber im Consulting“ für eine besonders mitarbeiterfreundliche Unternehmenskultur.

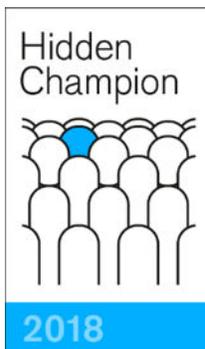
Solon Management Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Telekommunikation & Medien“



solon

Solon Management Consulting
GmbH & Co. KG
Kardinal-Faulhaber-Str. 6
80333 München
www.solonstrategy.com



Strategien für Innovatoren.

Solon Management Consulting berät als internationale Strategieberatung führende Industriekunden und weltweite Investoren in den Branchen Telekommunikation, Medien/ Entertainment/Online, Cloud und Technologie. Solon unterstützt seine Klienten bei der Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien, dem Aufbau neuer Geschäftsmodelle, der Digitalisierung, sowie bei Kosten-/Investitionsoptimierungen und begleitet M&A-Vorhaben von der Marktsondierung bis zum Transaktionsabschluss.

„Die dritte Hidden-Champion-Auszeichnung in Folge ist ein Beweis dafür, wie sehr Unternehmen und Shareholder in den dynamischen TMT-Branchen auf unseren Rat vertrauen. Unsere Teams verfolgen alle Entwicklungen der Märkte mit Leidenschaft und generieren zukunftsweisende Ideen und Strategien, um den Unternehmenswert unserer Kunden zu optimieren.“

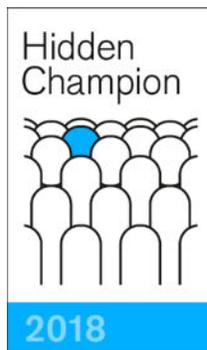
STAUFEN.

Hidden Champion in der Kategorie „Lean Management“



STAUFEN.

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



Sehen, lernen, handeln, leben – besser werden.

In jedem Unternehmen steckt ein noch besseres. Mit dieser Überzeugung berät und qualifiziert die Staufen AG seit über 20 Jahren Unternehmen und Mitarbeiter weltweit.

Selbst ein Marktführer hat noch ungenutztes Potenzial und muss an sich arbeiten, um erfolgreich bleiben zu können. Nicht einmal im Jahr, sondern jeden Tag. Nicht an einer Stelle, sondern überall. Schließlich sind die Märkte in Bewegung und der Konkurrenzdruck enorm.

Staufen hilft, die richtigen Veränderungen schnell in Gang zu bringen, die Produktivität zu erhöhen, die Qualität zu verbessern und die Innovationskraft zu steigern. Die internationale Lean Management Beratung sorgt mit den passenden Strategien und Methoden für schnelle und messbare Erfolge – um die in jedem Unternehmen vorhandenen Potenziale zu heben, etablieren die Staufen-Berater gemeinsam mit Führungskräften und Mitarbeitern eine lebendige und nachhaltige Veränderungskultur. Die Berater und Interimsmanager sind Spezialisten aus Top-Beratungen und ehemalige Führungskräfte aus Benchmark-Unternehmen.

Mit mehr als 260 Mitarbeitern betreut die Staufen AG Kunden an den Standorten Deutschland, Schweiz, Italien, Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Ungarn, China, Brasilien und Mexiko.

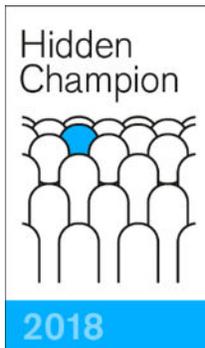
The Advisory House

Hidden Champion in der Kategorie „Energiewirtschaft“



THE ADVISORY HOUSE

The Advisory House GmbH
Prinzregentenstraße 91
81677 München
www.advisoryhouse.com



Positive Energien.

The Advisory House ist spezialisiert auf die europäische Energiewirtschaft mit Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir unterstützen etablierte Unternehmen und Start-ups dabei, die Herausforderungen von morgen heute schon zu meistern. Als Experte haben wir einen klaren Auftrag: Wir schaffen Inspiration im Wettbewerb durch handfeste Resultate. Dabei denken wir strategisch und handeln umsetzungsorientiert. Nach unserer Überzeugung stehen die Menschen im Mittelpunkt. Unser Ziel ist erreicht, wenn es gelingt, alle Beteiligten für notwendige Veränderungen zu begeistern.

Als Berater ist uns Fairplay wichtig. Organisationen beauftragen Berater aus vielerlei Gründen – nicht aber, damit ihnen ein Außenstehender einfach eine Lösung vorschreibt. Fragt man unsere Beraterinnen und Berater, was ihnen an ihrer Arbeit am besten gefällt, sagen viele, dass sie die Abwechslung schätzen, die mit der großen Projektvielfalt und dem wechselnden Tempo in ihrem alltäglichen Arbeitsleben verbunden ist. Wir alle wollen stets noch etwas besser werden und arbeiten mit großer Ausdauer daran. Unsere Kunden schätzen uns als Partner für kreative Lösungen und unsere Umsetzungsstärke.

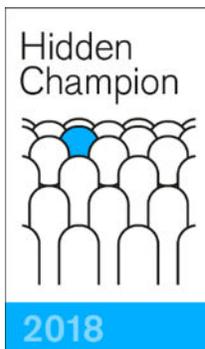
Die jahrelange Erfahrung macht The Advisory House zu einer zuverlässigen Beratungsgesellschaft, die sich durch exzellente Projektergebnisse sowie den realisierbaren und messbaren Kundennutzen auszeichnet. Wir bringen die Themen auf den Punkt.

TMG Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Produzierende Industrie“



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



Lösungen mit Schlagkraft.

Seit mehr als 30 Jahren beraten und unterstützen wir das Management produzierender Unternehmen bei der Bewältigung komplexer Herausforderungen. Schwerpunkte unserer Beratungen sind individuelle Effizienzsteigerungsprogramme und deren Umsetzung sowie Projekte zur Beherrschung der Komplexität in Innovationsprozessen. Gestützt auf tiefgreifende Kompetenzen in den klassischen Produktions-, SCM-, Organisations- und Technologiethemen liegt aktuell ein besonderer Fokus auf der Unterstützung großer mittelständischer Industrieunternehmen bei ihrer digitalen Transformation. Unsere Aktivitäten zu Industrie 4.0 und digitaler Transformation haben wir in einem speziellen Competence Center gebündelt.

Inhaltliche Breite und profundes Branchenwissen bilden zusammen mit hoher fachlicher Expertise und tiefgreifender Umsetzungs- und Sozialkompetenz die Eckpfeiler unserer Beratungsleistungen. Als eine besondere Stärke empfinden Kunden unsere Fähigkeit, zukunftsorientierte Strategien und Konzepte mit deren Realisierung ergebniswirksam kombinieren zu können.

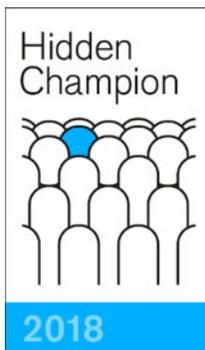
Kernbranchen sind die Automobilindustrie sowie der Maschinen- und Anlagenbau. Der Kundenkreis umfasst rund 300 Unternehmen - vom Industriekonzern über global operierende Zulieferer bis hin zum ambitionierten mittelständischen Betrieb. Hauptsitz der TMG ist Stuttgart. Niederlassungen gibt es zudem in Schanghai und in Bukarest. Hinzu kommen ein Netzwerk internationaler Experten sowie zahlreiche Projektstandorte in aller Welt.

undconsorten

Hidden Champion in der Kategorie „Führung & Organisation“



UNDCONSORTEN LLP
Kurfürstendamm 194
10707 Berlin
www.undconsorten.de



Leistungsreserven mobilisieren.

undconsorten ist eine auf die Leistungssteigerung von Organisationen spezialisierte Top-Management-Beratung mit Büros in Berlin und München. Ein Team von mehr als 30 Beratern unterstützt seit 10 Jahren erfolgreich die Aktivierung von Organisationen und die Umsetzung großer Veränderungen – von der Vorstands- bis auf die operative Ebene. Das Klientenportfolio umfasst aktuell 17 der DAX-30-Unternehmen, große MDAX- und Familienunternehmen sowie profilierte öffentliche Institutionen.

Unsere Beratungsfelder decken die Kernhebel für organisatorische Leistungsfähigkeit in einer zunehmend digitalisierten Welt ab: klare strategische Ausrichtung der gesamten Organisation, wirksame Führung, eine agile organisatorische Aufstellung, Weiterentwicklung und Erneuerung durch Learning, wirksames Performance- und Talent-Management und Veränderungsfähigkeit bis auf die Arbeitsebene – Frontline Change.

„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.

