Hidden Champions

des Beratungsmarktes 2020/21

Hauptband

Hidden Champions

2020/21

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

Impressum

Herausgeber der Studie:

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

Fritz-Schäffer-Straße 1
53113 Bonn

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

Bianka Knoblach
bianka.knoblach@wgmb.org

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

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

Vorwort

Consulting Champions. Unhidden. Die Hidden Champions des Beratungsmarktes, 2020 zum siebten 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 unbekannten Beratungsunternehmen in ihrem Fachgebiet von ihren Kunden eine höhere Expertise bescheinigt wird als den drei großen Beratungshäusern McKinsey & Company, Boston Consulting Group und Bain & Company.

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

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

Die WGMB. Wissenschaftlich. Unabhängig. 1998 wurde die WGMB als wissenschaftliches Forschungsinstitut in privater Trägerschaft gegründet und konnte sich in 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 2019

Bianka Knoblach
Prof. Dr. Dietmar Fink

Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	176
5	Profile der Hidden Champions	234

Ein Hidden Champion – was ist das?

Ein Hidden Champion ist vergleichsweise unbekannt

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

Ein Hidden Champion ist im gleichen Markt aktiv wie die Champions

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

Ein Hidden Champion ist eine ernstzunehmende Alternative zu den Champions

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

Erhebungsdesign (1)

Datenerhebung

Die Erhebung der Daten erfolgte schriftlich von Juni bis November 2019 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.

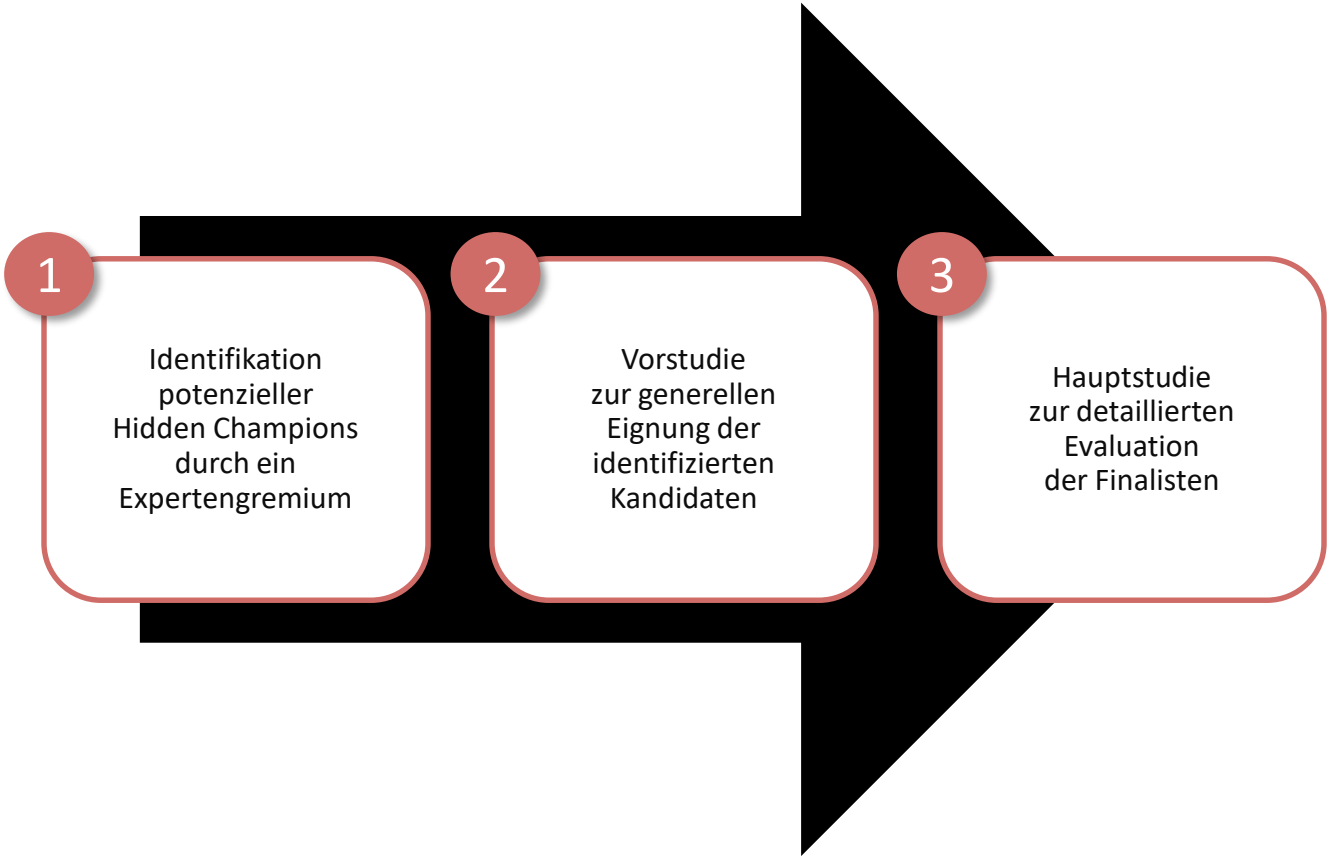
Repräsentativität

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



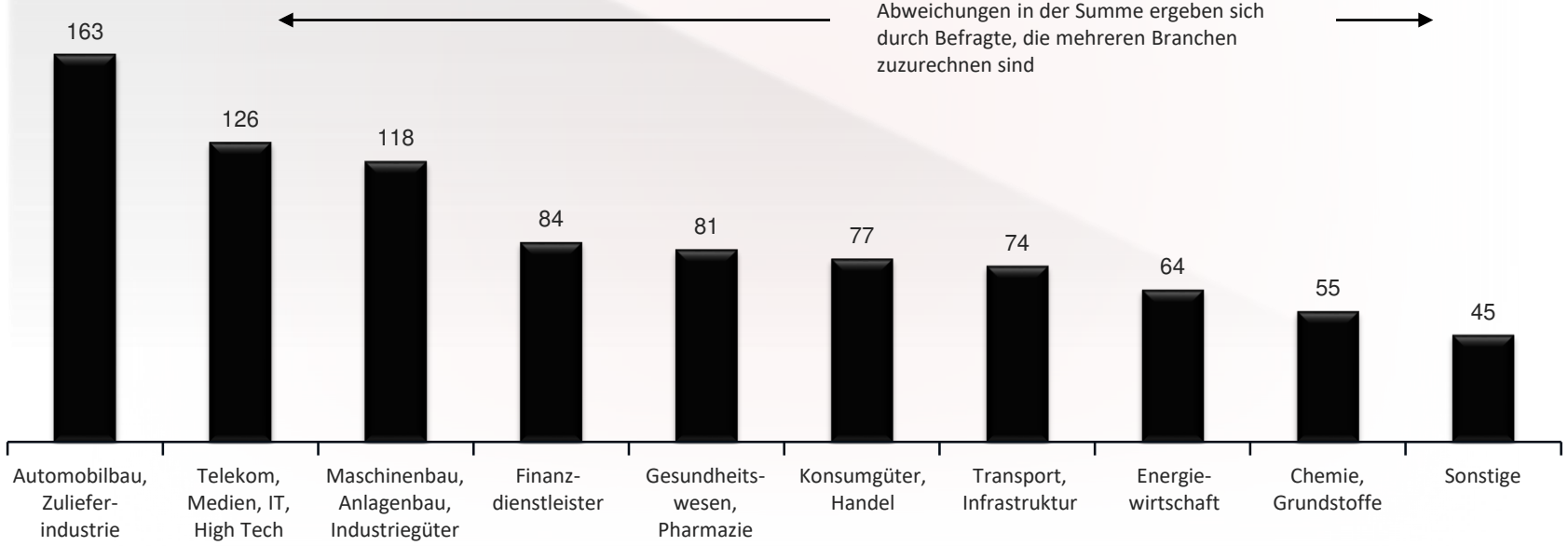
Im Rahmen der Vor- und der Hauptstudie wurden die betrachteten Berater von 765 Führungskräften aus unterschiedlichen Branchen evaluiert

765 Führungskräfte deutscher Großunternehmen

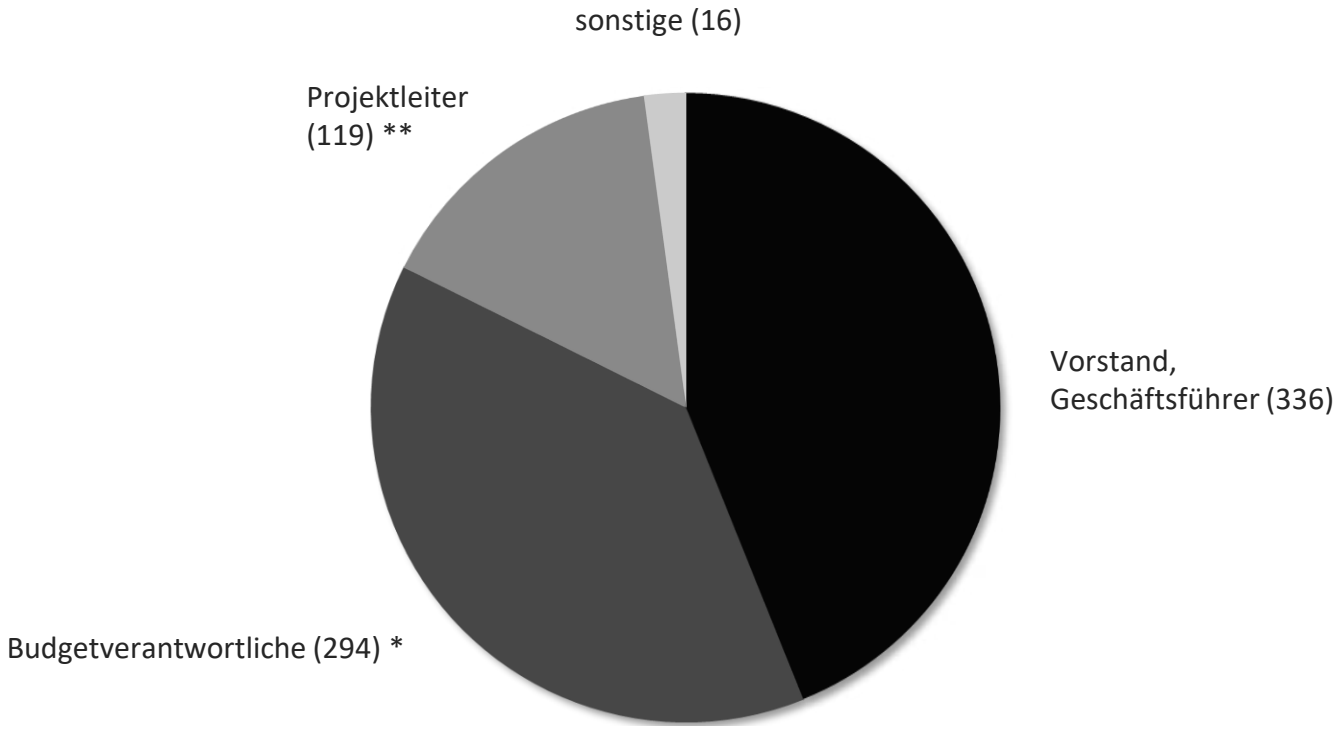
(437 aus Unternehmen mit einem Umsatz ≥ 1 Mrd. Euro, 15 aus Banken mit einer Bilanzsumme ≥ 50 Mrd. Euro; 21 aus Versicherungen mit Bruttobeiträgen ≥ 5 Mrd. Euro)

davon: 138 Führungskräfte aus DAX30-Unternehmen

Abweichungen in der Summe ergeben sich durch Befragte, die mehreren Branchen zuzurechnen sind



Die befragten Führungskräfte lassen sich in drei maßgebliche Entscheider-gruppen unterteilen

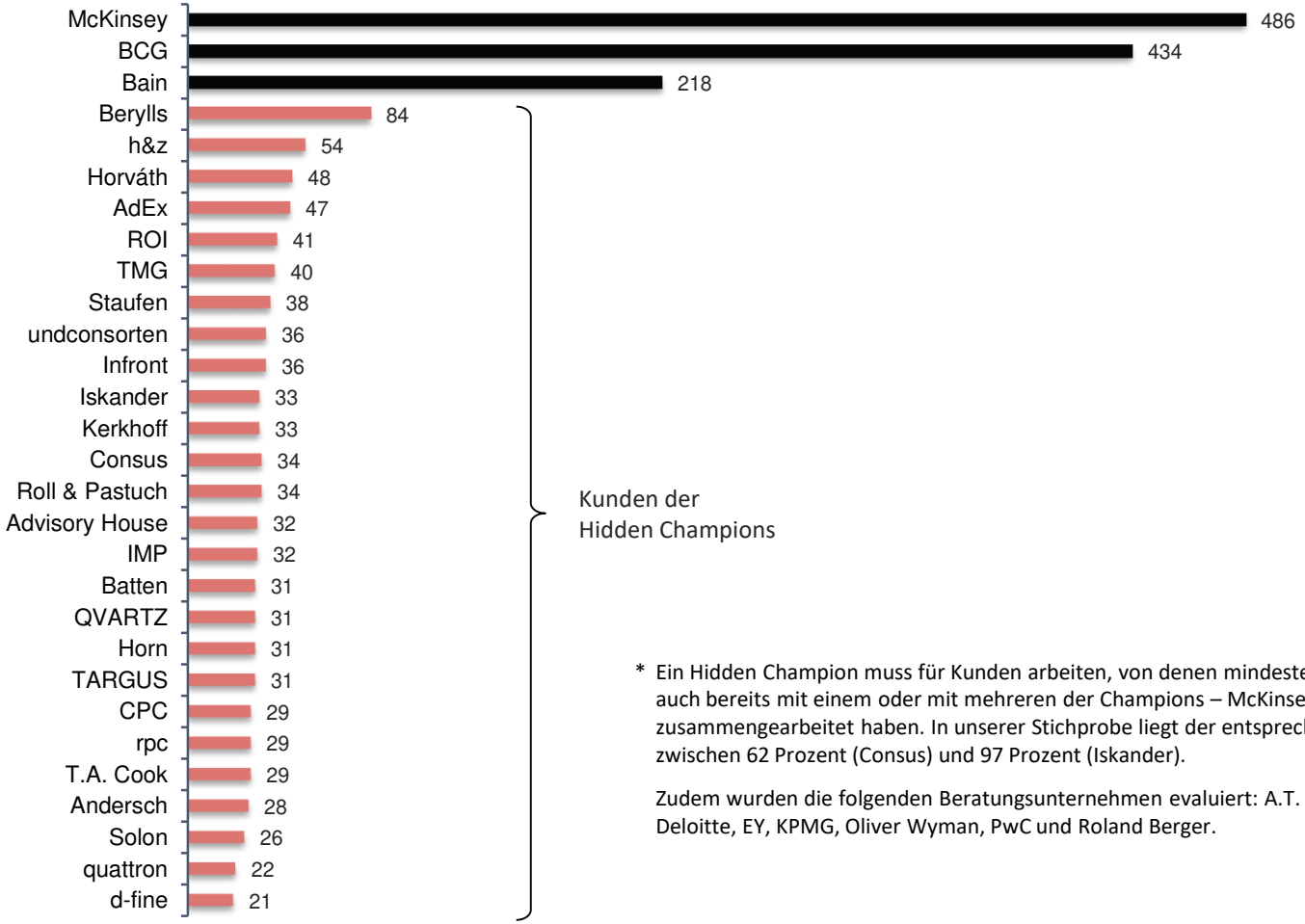


* nicht zugleich Vorstand oder Geschäftsführer

** 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 62 Prozent (Consus) und 97 Prozent (Iskander).

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

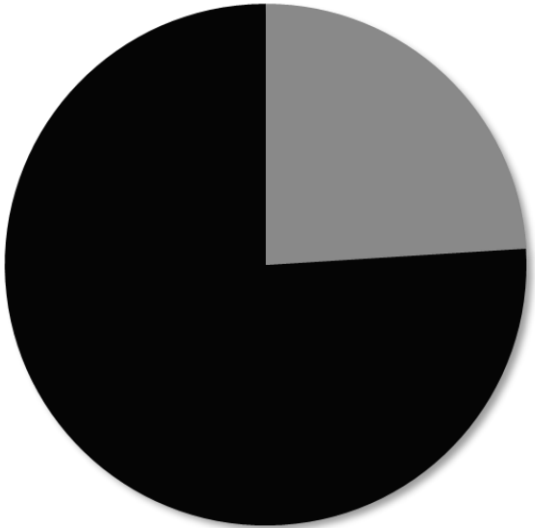
Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	176
5	Profile der Hidden Champions	234

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

- In Deutschland wurde 2019 etwa ein Viertel des rund 36 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 26 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 18 Fachdisziplinen zuordnen; zudem konnten sieben branchenbezogene Hidden Champions identifiziert werden
- Insgesamt ist die Zufriedenheit mit den Leistungen von Berylls am größten

In Deutschland wurde 2019 etwa ein Viertel des rund 36 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 größten Managementberatern erwirtschaftet



Umsatz der 25 größten Managementberater: ca. 8,5 Mrd. Euro

Marktvolumen 2019: ca. 36 Mrd. Euro

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

In diesem Jahr konnten sich 26 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren

– AdEx Partners –
– Andersch –
– Batten & Company –
– Berylls Strategy Advisors –
– consus clinicmanagement –
– CPC Unternehmensmanagement –
– d-fine –
– h&z Unternehmensberatung –
– Horn & Company –
– Horváth & Partners –
– Infront Consulting & Management –
– Innovative Management Partner –
– Iskander Business Partner –
– Kerkhoff Consulting –
– Prof. Roll & Pastuch –
– quattron management consulting –
– QVARTZ –
– ROI Management Consultants –
– rpc - The Retail Performance Company –
– Solon Management Consulting –
– Staufen –
– T.A. Cook –
– TARGUS Management Consulting –
– The Advisory House –
– TMG Consultants –
– undconsorten –

Die Hidden Champions konnten sich in verschiedenen thematischen und branchenbezogenen Segmenten des Beratungsmarktes durchsetzen (1)

THEMEN

Disruption | Digitalisierung | Data & Analytics

ECOSYSTEM

MARKETS

- Innovation & Wachstum
- Marketing & Vertrieb
- Retail Performance

OPERATIONS

- Lean Management
- Business Performance
- ...

GOVERNANCE

- Controlling & Finanzen
- Führung & Organisation
- People Centricity

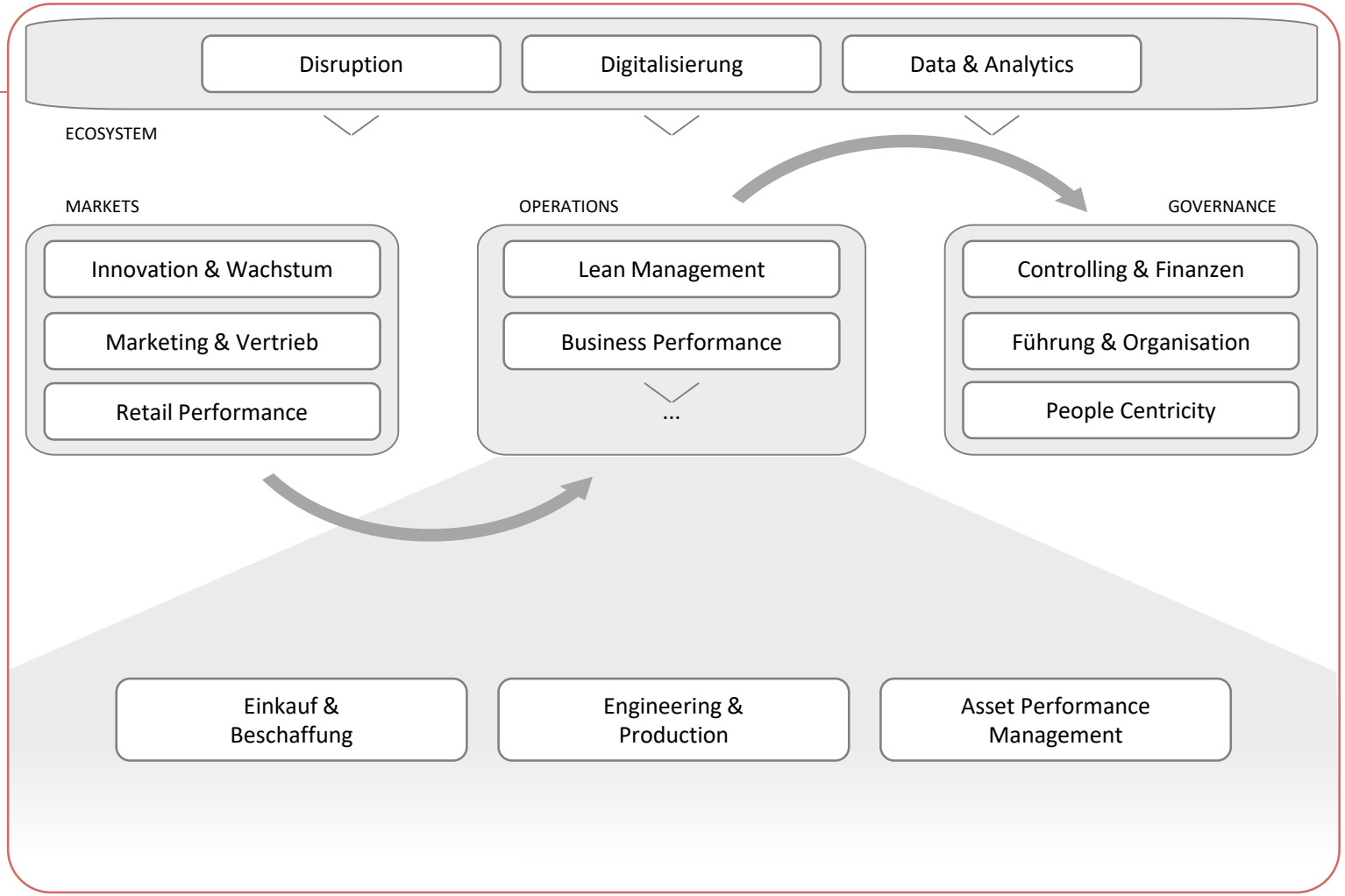
CONVERSION

Projektmanagement → Change Management → Transformation → Restrukturierung

BRANCHEN

- Banken & Versicherungen
- Automotive
- Energiewirtschaft
- Produzierende Industrie
- Healthcare
- Telekom & Medien
- Transport & Infrastruktur

Die Hidden Champions konnten sich in verschiedenen thematischen und branchenbezogenen Segmenten des Beratungsmarktes durchsetzen (2)



Die betrachteten Segmente des Beratungsmarktes wurden wie folgt definiert

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

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

Data & Analytics: Erfassen, Verarbeiten und Analysieren von unstrukturierten und strukturierten Daten mithilfe des gesamten Spektrums der Data Science – von der klassischen Regression bis zu innovativen KI-Methoden.

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

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

Retail Performance Management: Verbesserung der Leistungsfähigkeit entlang der gesamten physischen und digitalen Vertriebskette, um inspirierende Kundenerlebnisse sowie nachhaltige Beziehungen zwischen Marken und Endkunden zu schaffen.

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

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

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

Asset Performance Management: Gestaltung der Instandhaltungsorganisation und -prozesse zur Optimierung der Verfügbarkeit technischer Anlagen – vom Reliability Management über Predictive Maintenance bis hin zum Einzelteilmanagement.

Controlling & Finanzen: Beratung zum Konzern- und Beteiligungscontrolling, zur Finanzorganisation, 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.

People Centricity: Konsequente Verbindung logisch-analytischer Problemlösungsansätze mit der Fähigkeit, die Mitarbeiter einer Organisation zu mobilisieren und zu motivieren, um gemeinsam wirkungsvolle Ergebnisse zu erzielen.

Programm- und Projektmanagement: Planen, Steuern, Kontrollieren von einzelnen oder mehreren zusammengehörenden Projekten unter Berücksichtigung von Zeit-, Ressourcen- und Qualitätsvorgaben.

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

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

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

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

Insgesamt ist die Zufriedenheit mit den Leistungen von Berylls am größten

Top 5
1 2 3 4 ...

Zufriedenheit

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Berylls Strategy Advisors	412	91
2	Horn & Company	406	103
3	McKinsey & Company	397	95
4	Boston Consulting Group	391	89
5	Bain & Company	384	92
6	...	382	92
7	...	381	98
8	...	380	87
8	...	380	116
10	...	379	88
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 38

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

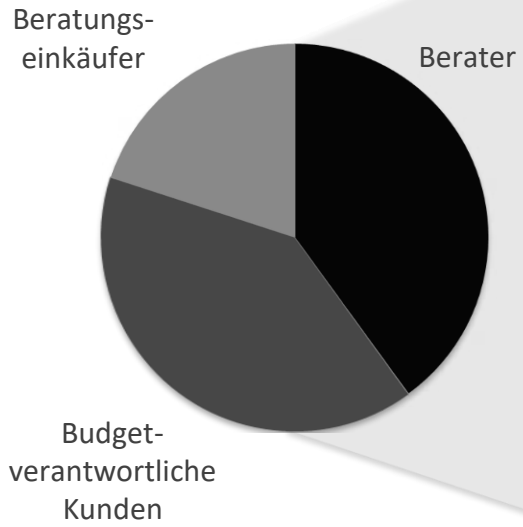
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering

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

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

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

Delphi-Expertengruppe



Auswahlkriterien

- Fachwissen der Berater
- Branchenkenntnisse der Berater
- Methodische Kenntnisse der Berater
- Analytische Fähigkeiten der Berater
- Vordenkertum der Berater
- Umsetzungsfähigkeit der Berater
- Teamfähigkeit der Berater
- Kommunikationsfähigkeit der Berater
- Allgemeines Ansehen der Berater
- Preisniveau der Berater

Quelle: WGMB

Die Auswahlkriterien wurden wie folgt definiert

Fachwissen

Tiefe und Breite der fachlichen Kenntnisse der Berater.

Branchenkenntnisse

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

Methodische Kenntnisse

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

Analytische Fähigkeiten

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

Vordenkertum

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

Umsetzungsfähigkeit

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

Teamfähigkeit

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

Kommunikationsfähigkeit

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

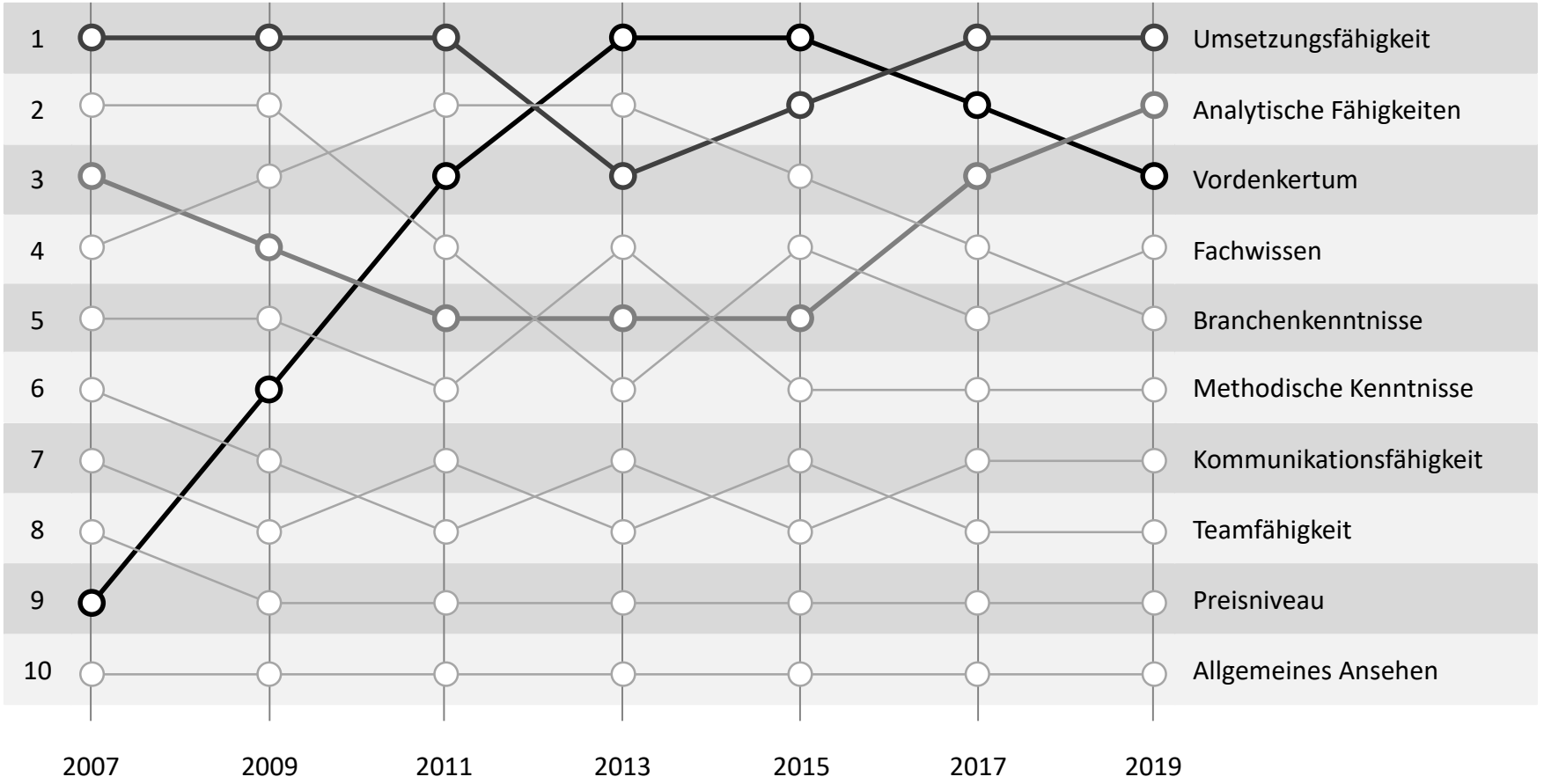
Allgemeines Ansehen

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

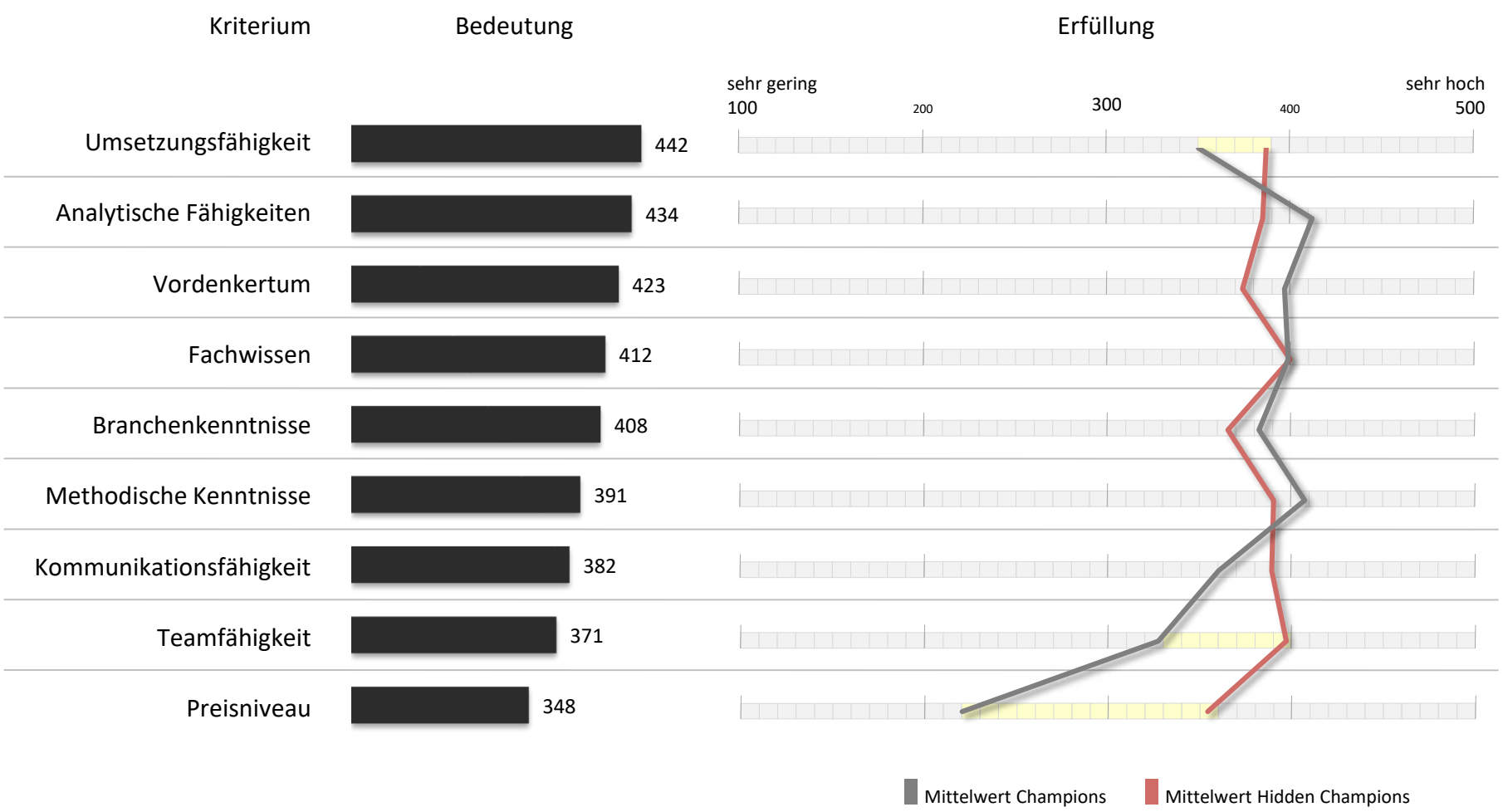
Preisniveau

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

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



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



Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	**Spezialgebiete der Hidden Champions**	**24**
4	Kriterien bei der Beraterwahl	176
5	Profile der Hidden Champions	234

Die Hidden Champions im Überblick

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

= Hidden Champion

	McKinsey	BCG	Bain	AdEx	Andersch	Batten	CPC	d-fine	h&z	Horváth	Infront	IMP	Iskander	Kerkhoff	QVARTZ	rpc	ROI	Roll & Pastuch	Staufen	T.A. Cook	TARGUS	undconsorten	Advisory House	Consus	Berylls	Horn	quattron	Solon	TMG
Disruption	3	2										1																	
Digitalisierung	3										1																		
Data & Analytics	2	3						1																					
Innovation & Wachstum	3	2											1																
Marketing & Vertrieb						2												1											
Retail Performance Management																1													
Lean Management	2																		1										3
Business Performance	2	3																			1								
Einkauf & Beschaffung									2					1															
Engineering & Production	2																1												3
Asset Performance Management	2	3																		1									
Controlling & Finanzen										1																			
Führung & Organisation	2	3																				1							
People Centricity		2													1														
Programm- und Projektmanagement	2			1																									
Change Management		2					1																						
Transformation	2	3							1																				
Restrukturierung		3			1																								
Automotive	2	3																							1				
Banken & Versicherungen	2	3																								1			
Energiewirtschaft	3																						1						
Healthcare	2																							1					
Produzierende Industrie	2	3																											1
Telekommunikation & Medien	2	3																										1	
Transport & Infrastruktur	3																										1		

Top 5: Disruption

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Innovative Management Partner (IMP)	407	100
2	Boston Consulting Group	395	102
3	McKinsey & Company	392	102
4	Bain & Company	390	89
5	Accenture	387	112
6	…	381	109
7	…	375	86
8	…	359	91
9	…	338	98
10	…	336	74
…	…	…	…

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

Anzahl der evaluierten Berater: 14

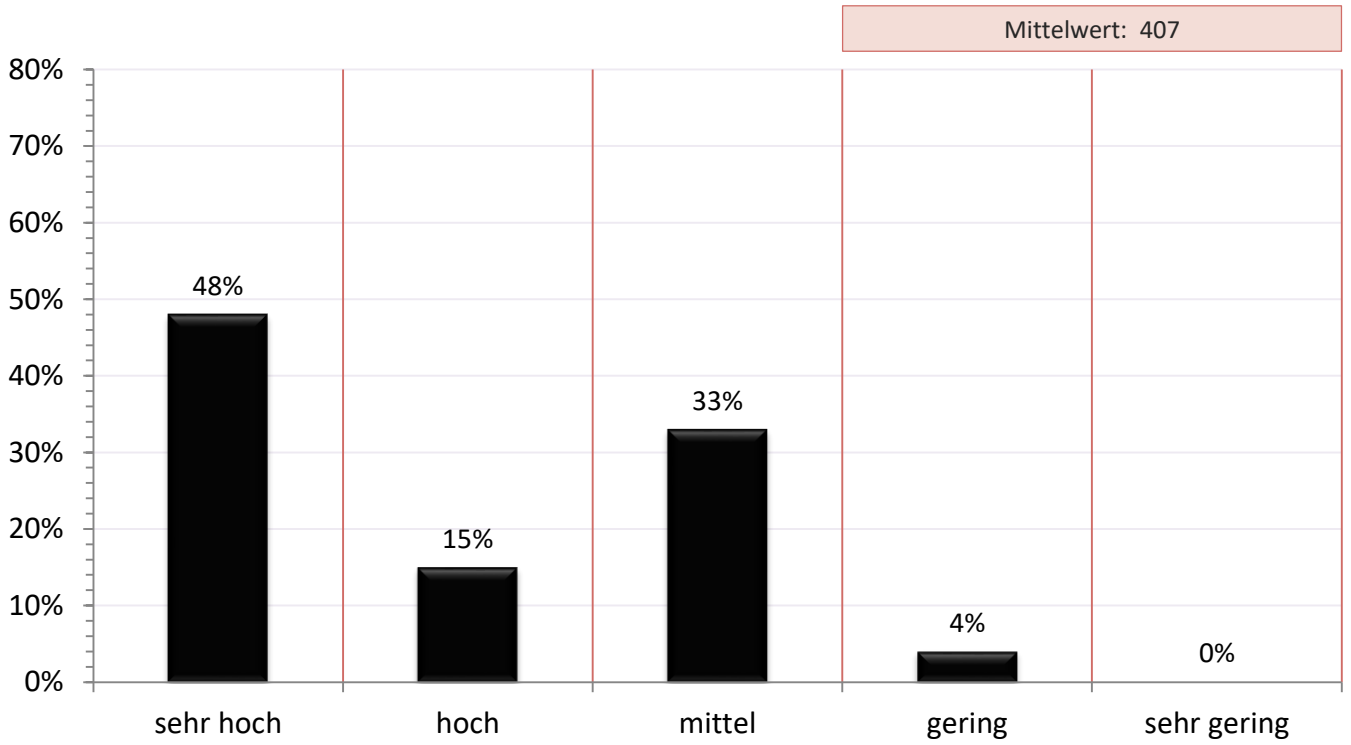
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Disruption: Rang 1

Innovative Management Partner (IMP)

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

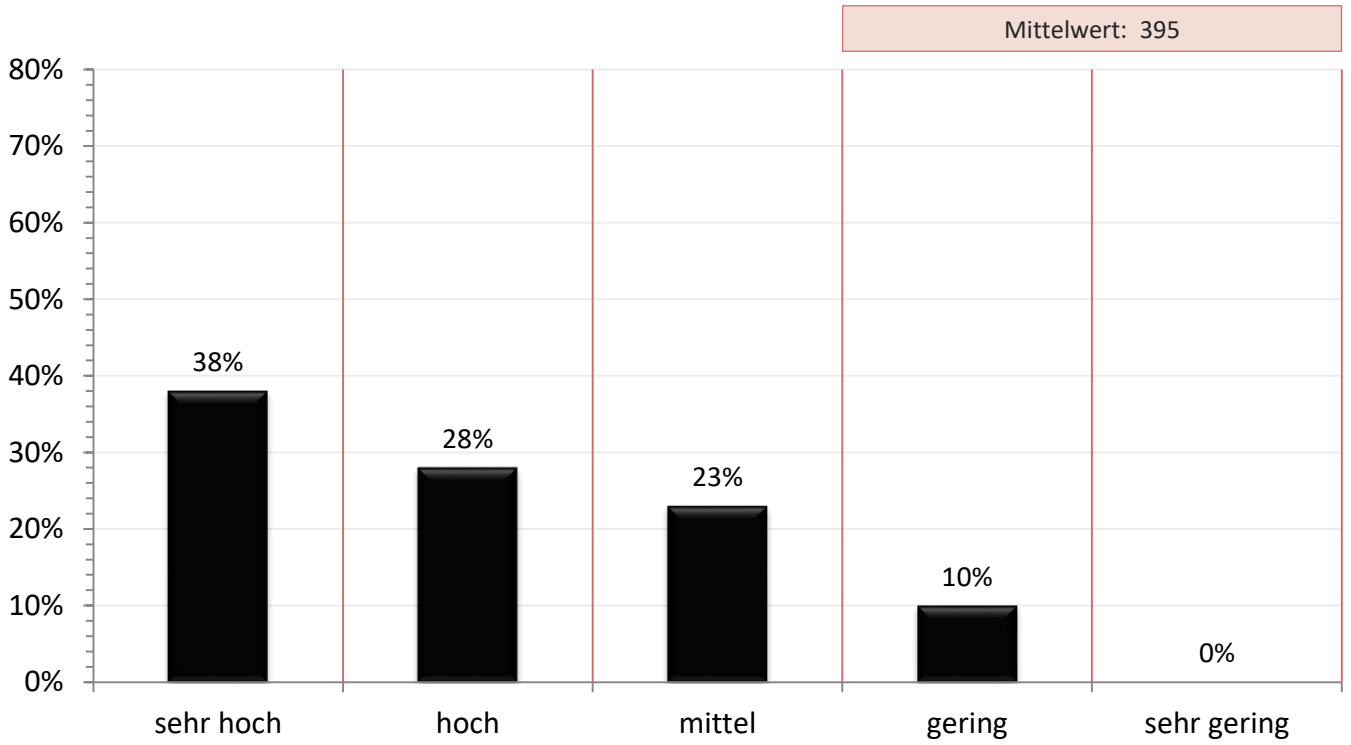


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 27

Disruption: Rang 2

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

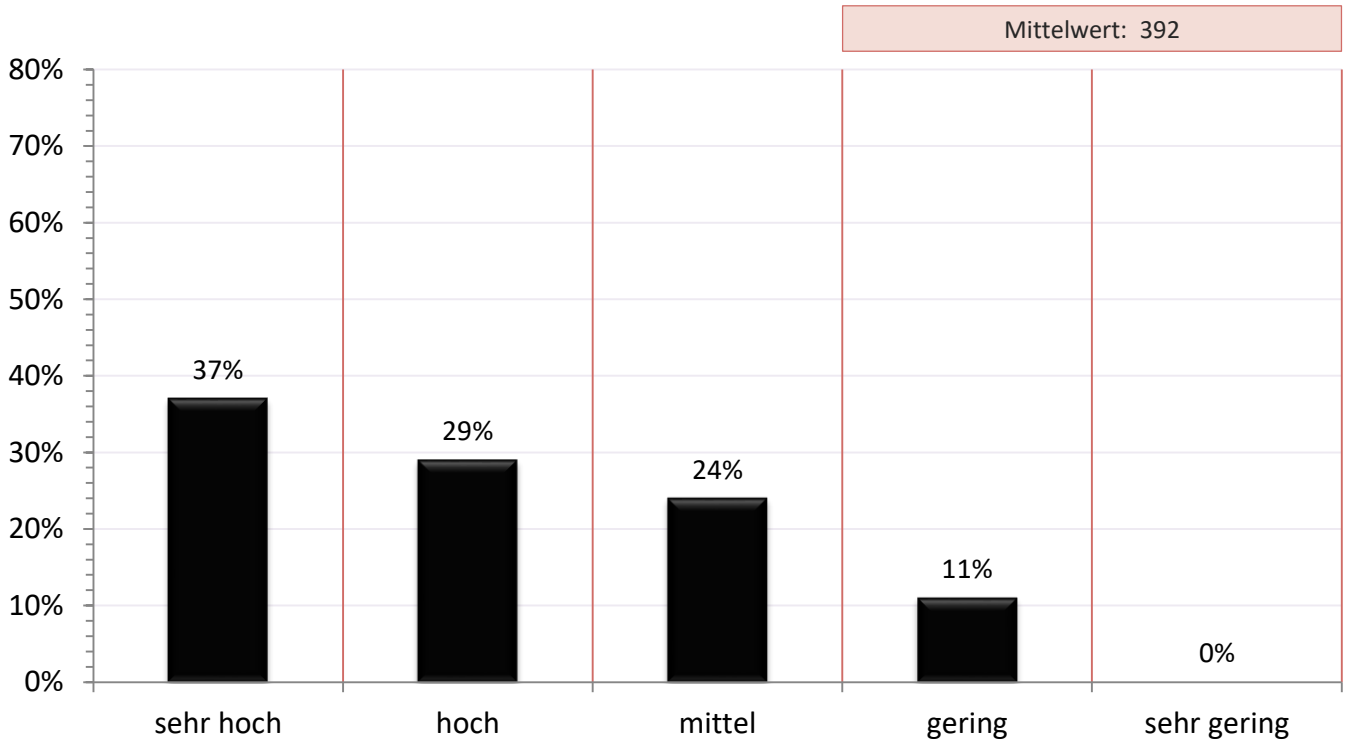


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 39

Disruption: Rang 3

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

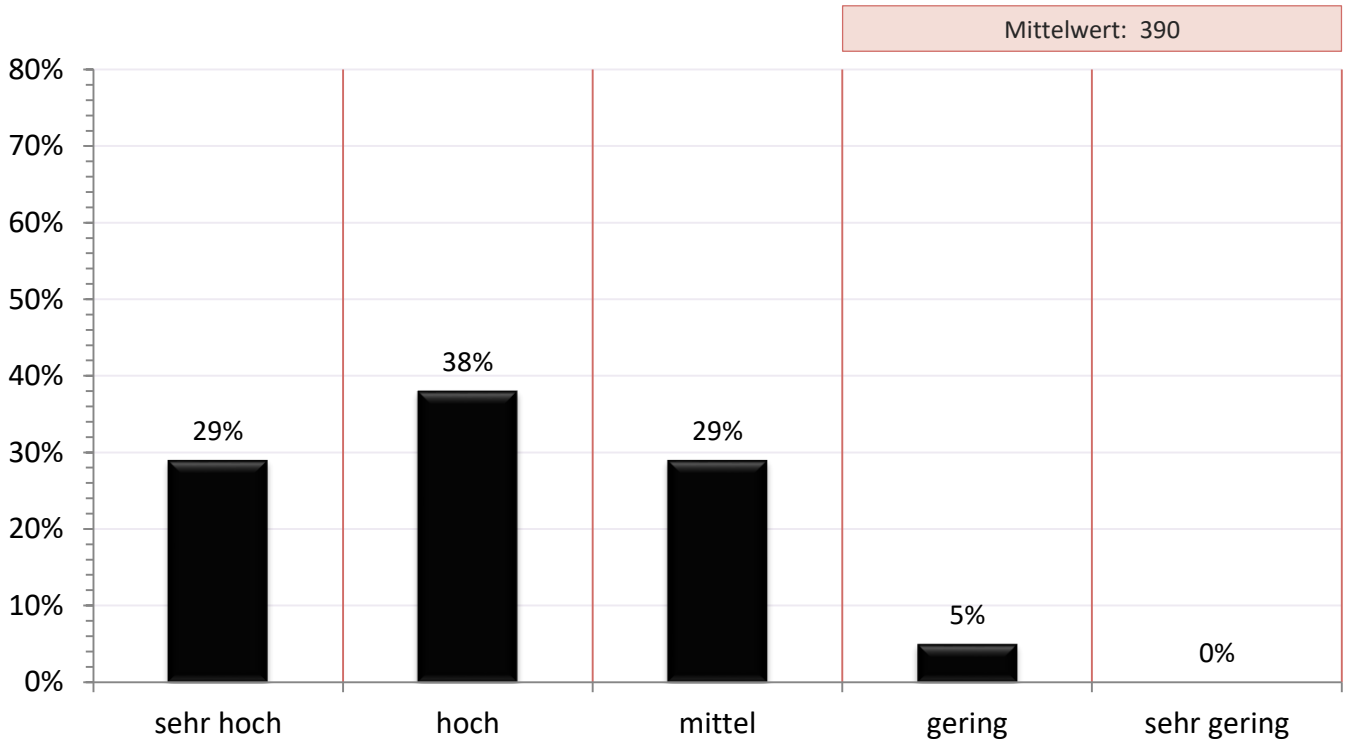


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Disruption: Rang 4

Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

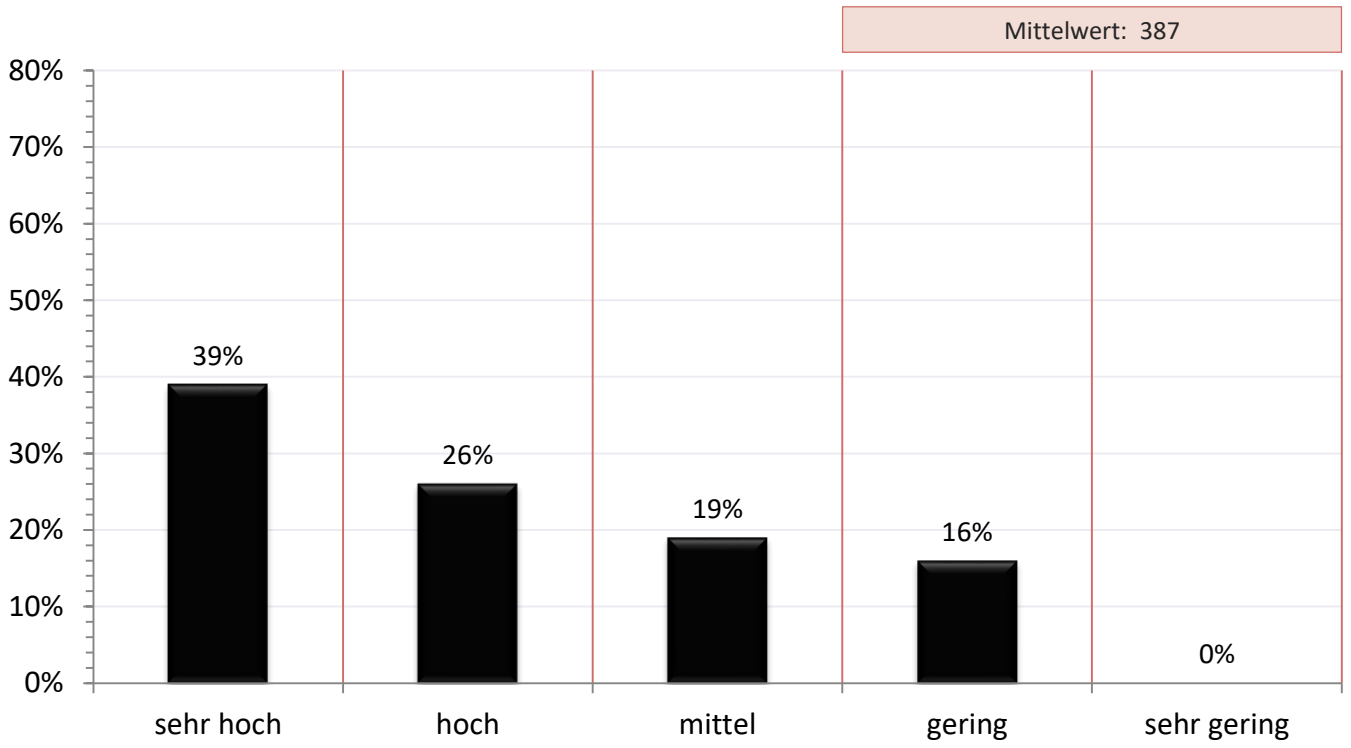


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Disruption: Rang 5

Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Top 5: Digitalisierung

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Infront	408	91
2	Accenture	403	94
3	McKinsey & Company	392	106
4	Boston Consulting Group	386	92
5	Deloitte	376	122
6	…	375	77
7	…	371	59
8	…	367	92
9	…	317	103
10	…	305	79
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 14

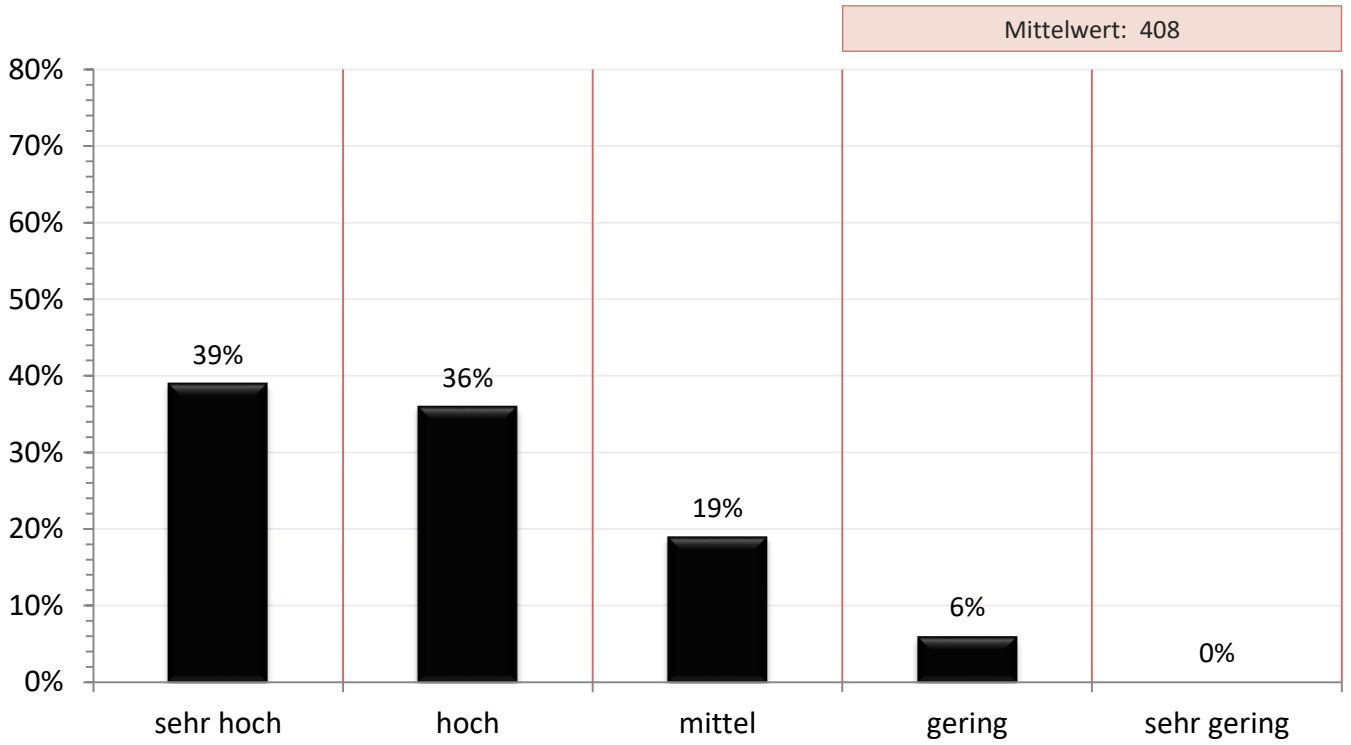
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Digitalisierung: Rang 1

Infront

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

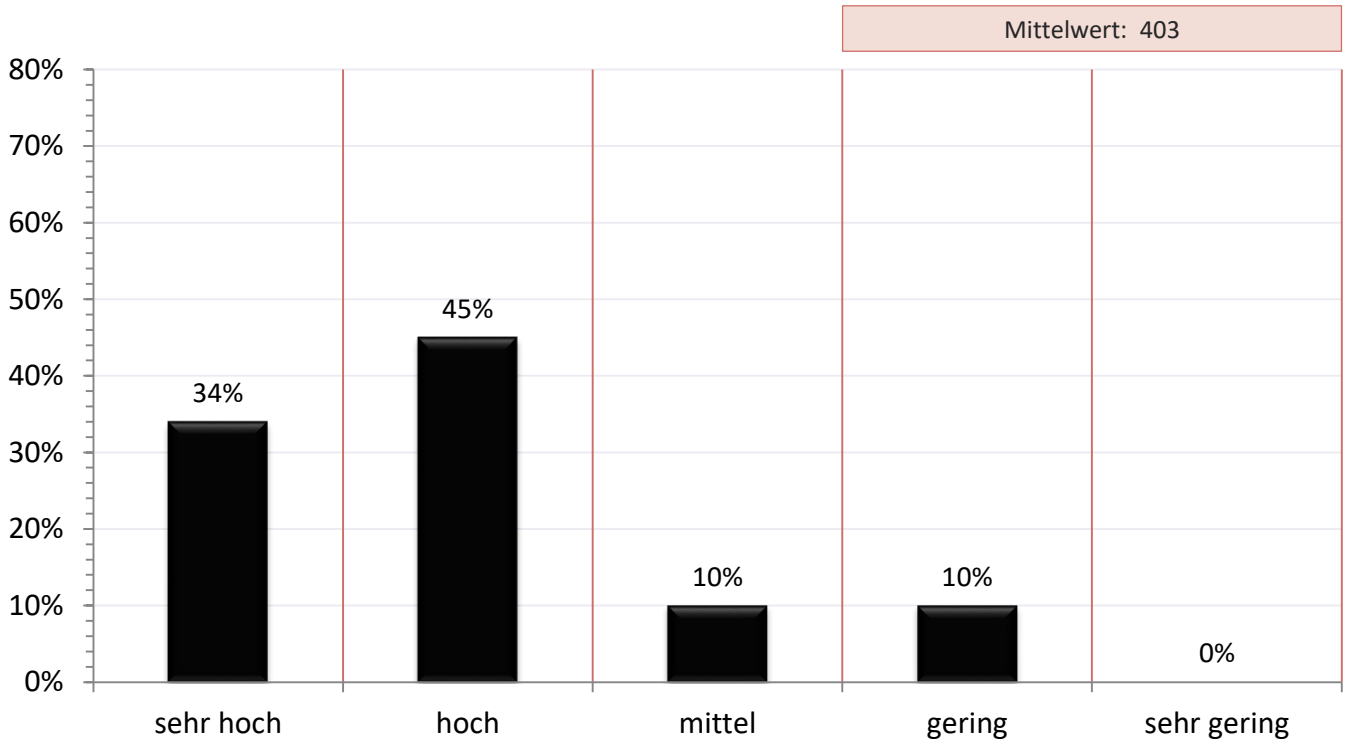


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Digitalisierung: Rang 2

Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

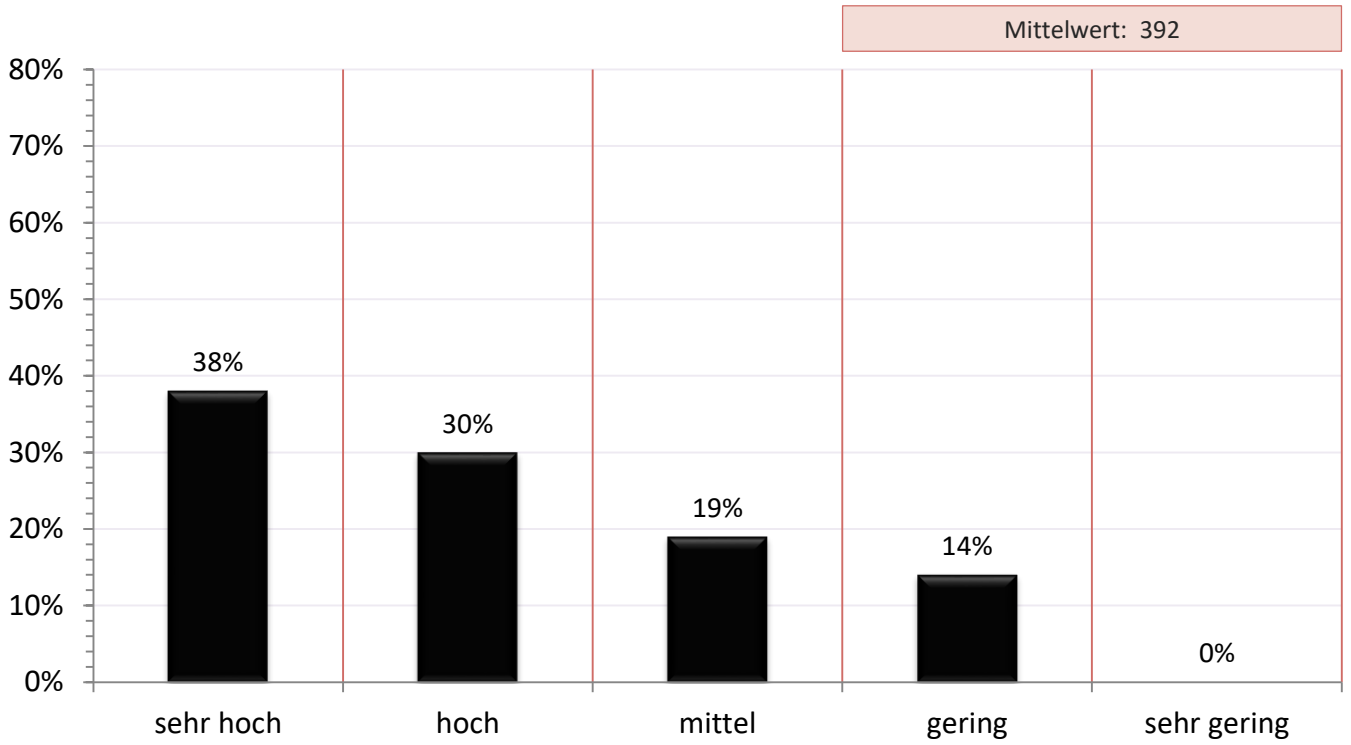


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Digitalisierung: Rang 3

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

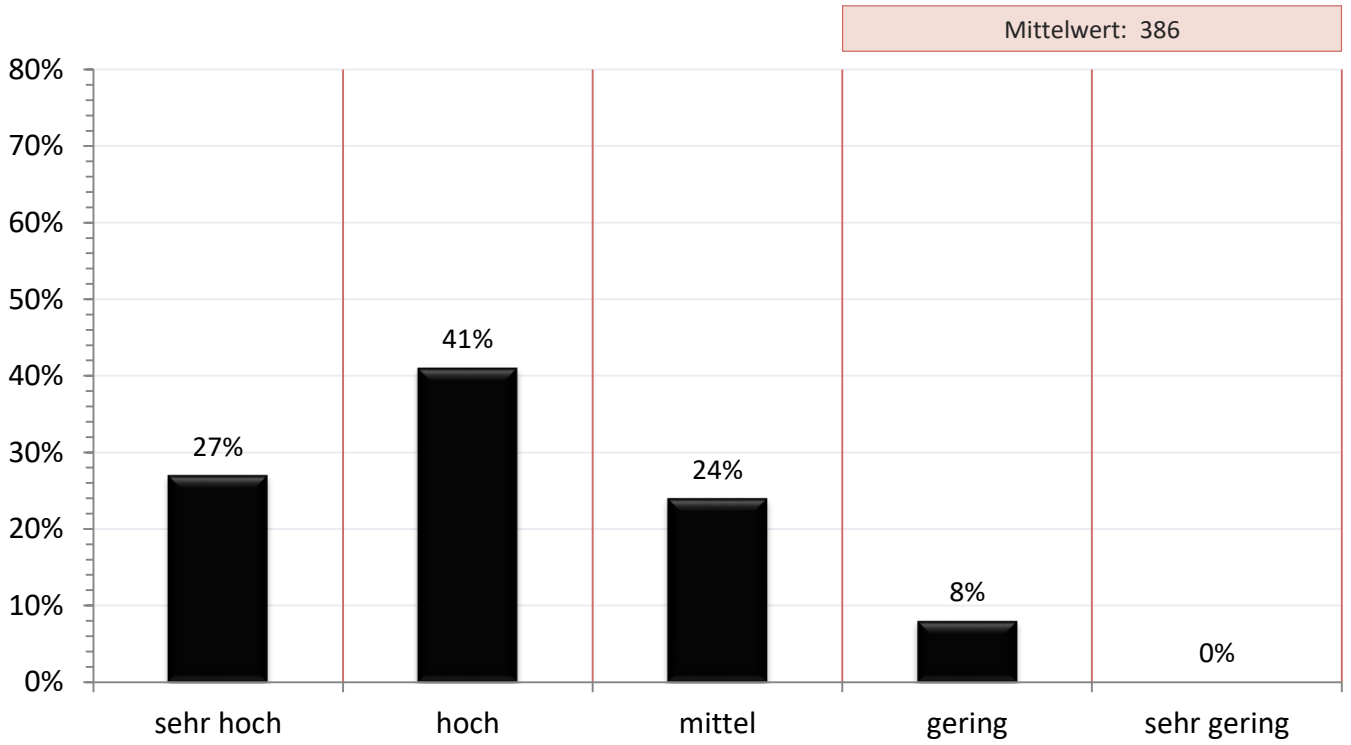


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37

Digitalisierung: Rang 4

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

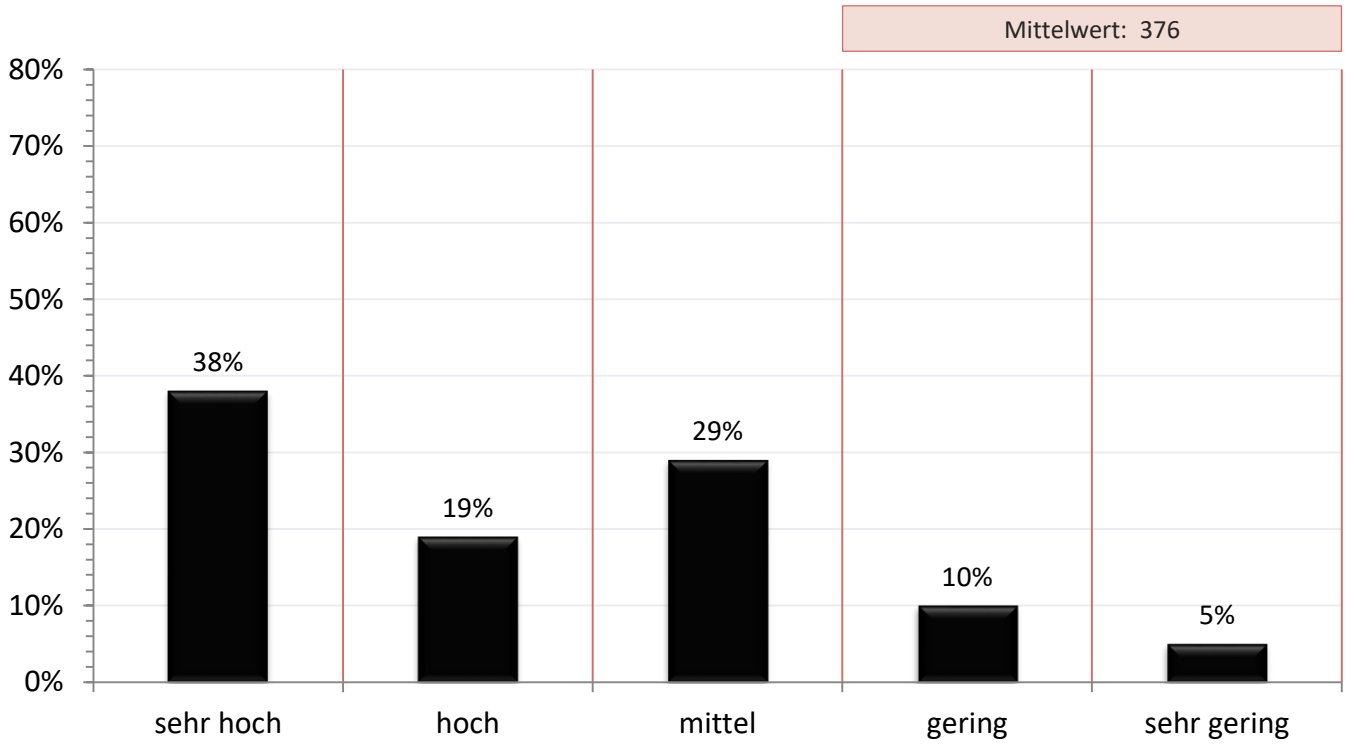


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37

Digitalisierung: Rang 5

Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Top 5: Data & Analytics

Erfassen, Verarbeiten und Analysieren von unstrukturierten und strukturierten Daten mithilfe von Data Science

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	d-fine	405	59
2	McKinsey & Company	400	108
3	Boston Consulting Group	394	93
4	Accenture	369	79
5	Deloitte	363	81
6	…	362	87
7	…	359	80
8	…	353	83
9	…	350	86
10	…	333	71
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

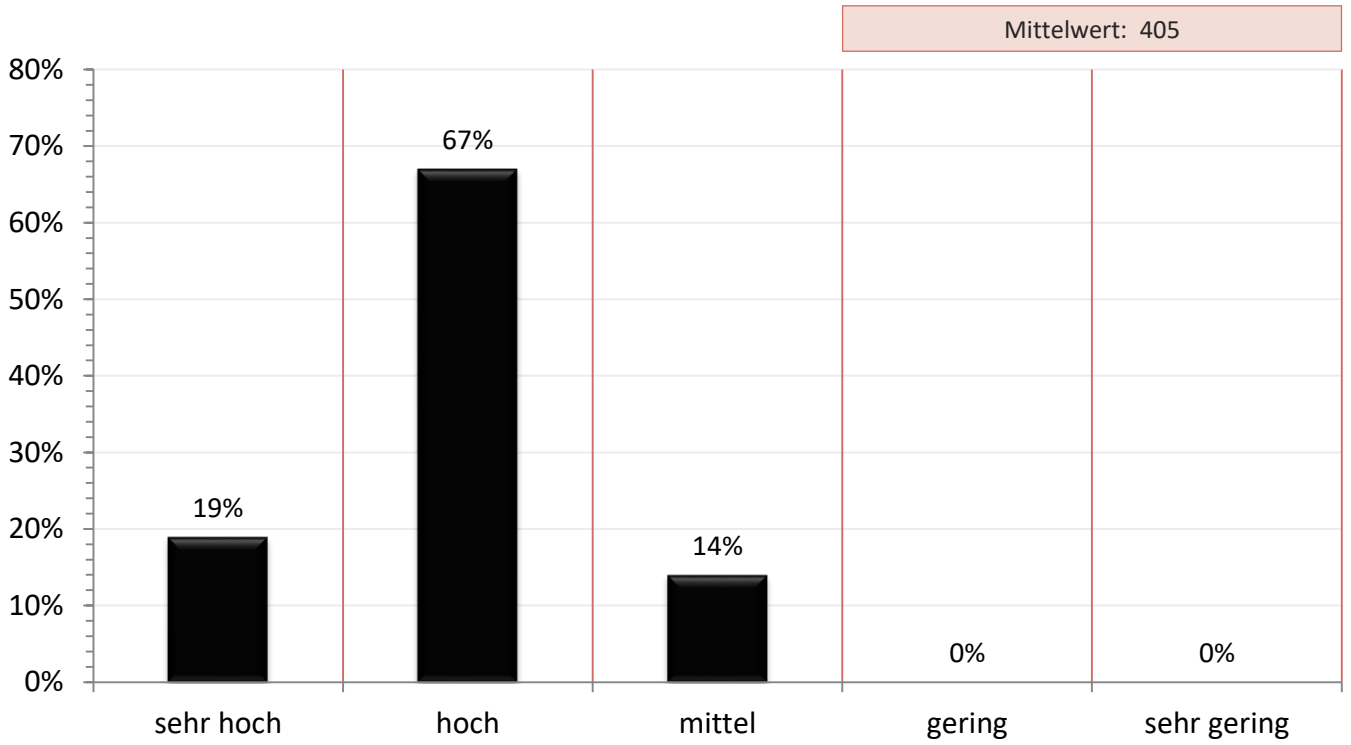
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Data & Analytics: Rang 1

d-fine

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

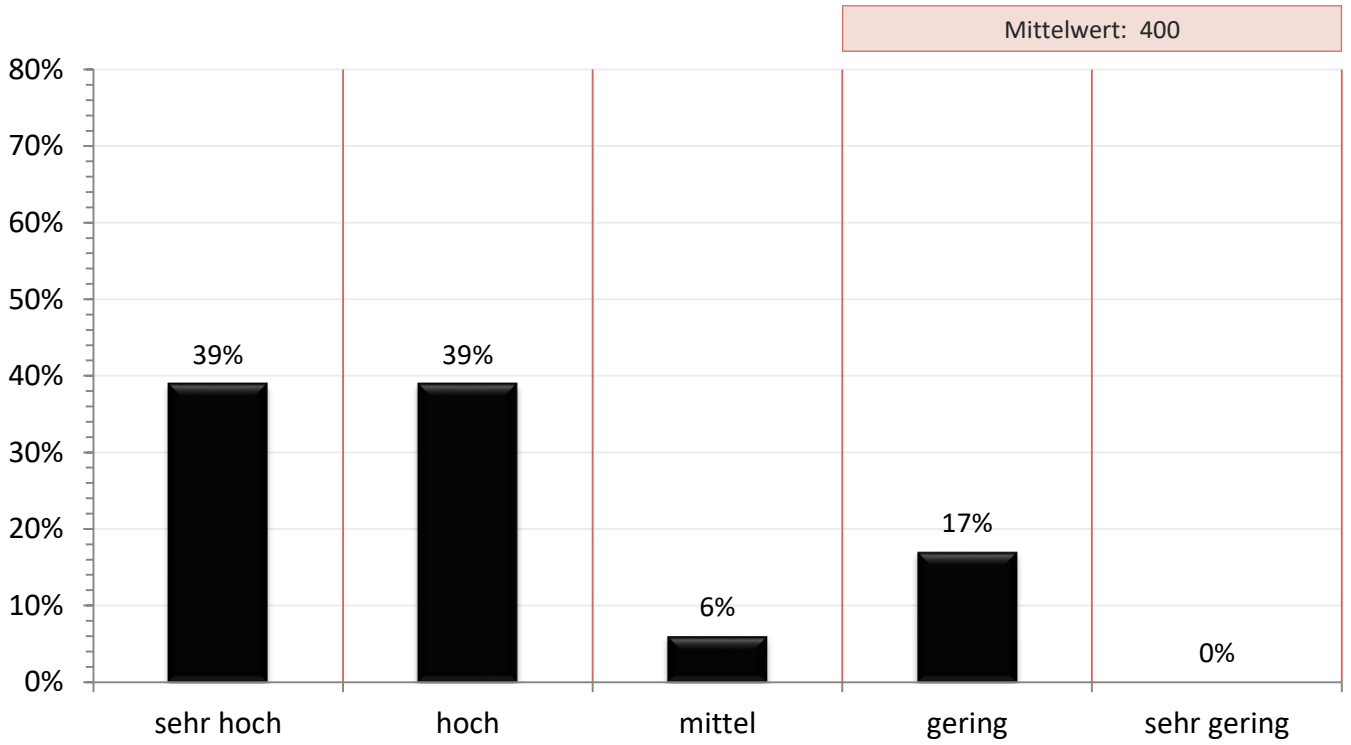


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Data & Analytics: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

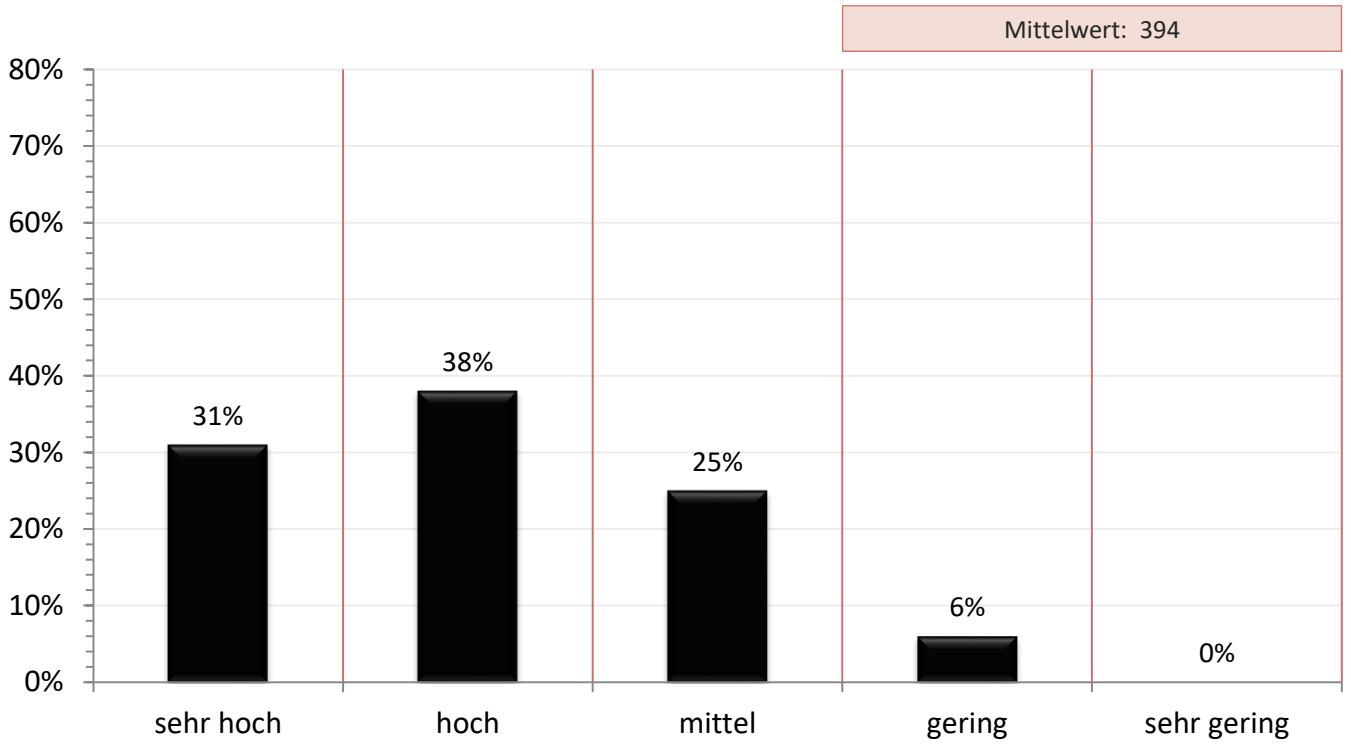


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18

Data & Analytics: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

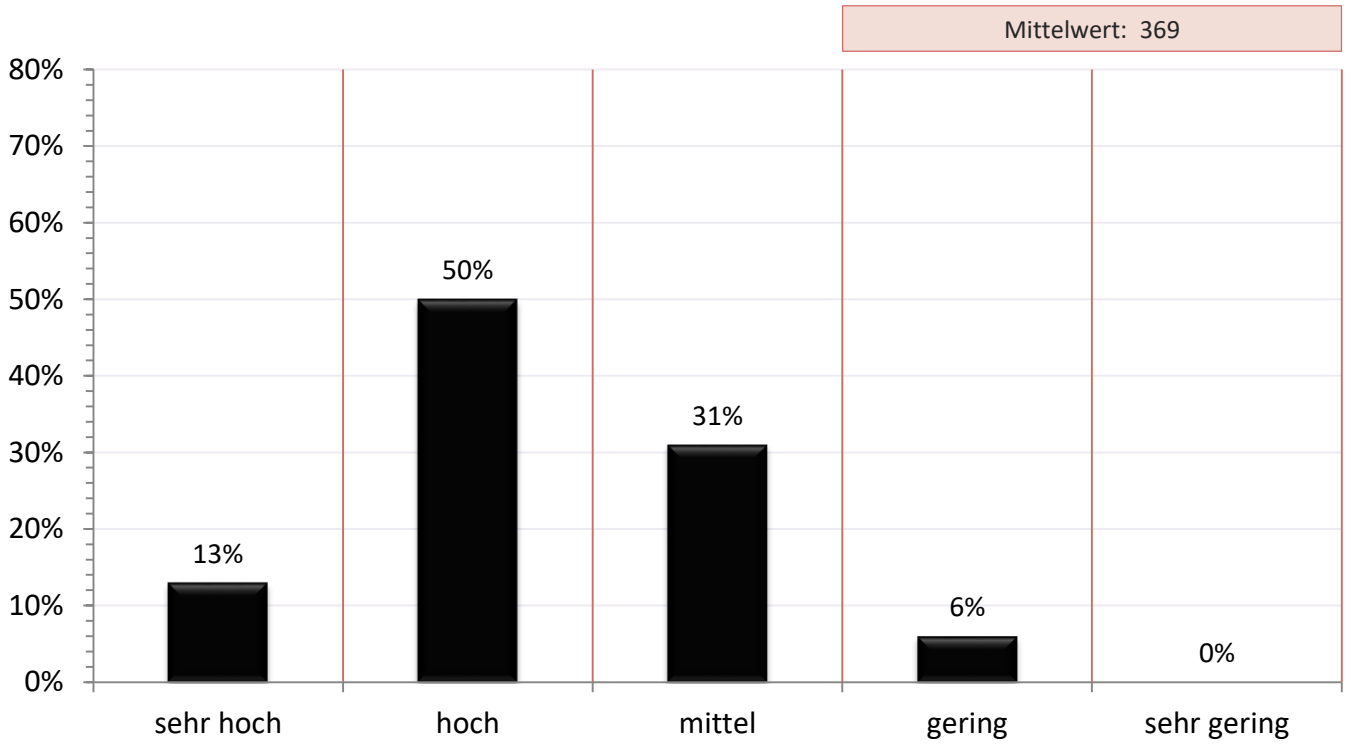


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16

Data & Analytics: Rang 4

Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

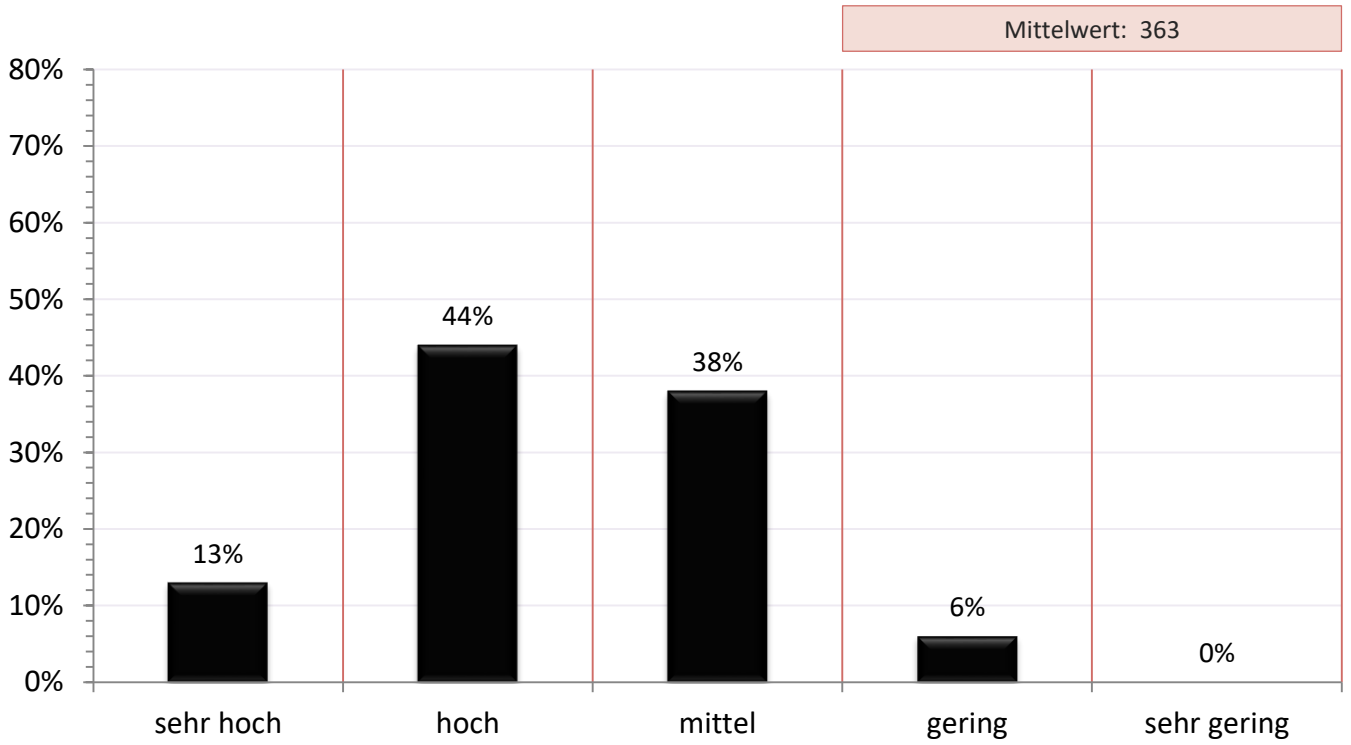


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16

Data & Analytics: Rang 5

Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16

Top 5: Innovation & Wachstum

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Iskander Business Partner	406	78
2	Boston Consulting Group	388	88
3	McKinsey & Company	381	102
4	Bain & Company	379	107
5	Innovative Management Partner (IMP)	374	106
6	…	352	94
7	…	319	75
8	…	308	91
9	…	287	67
10	…	283	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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

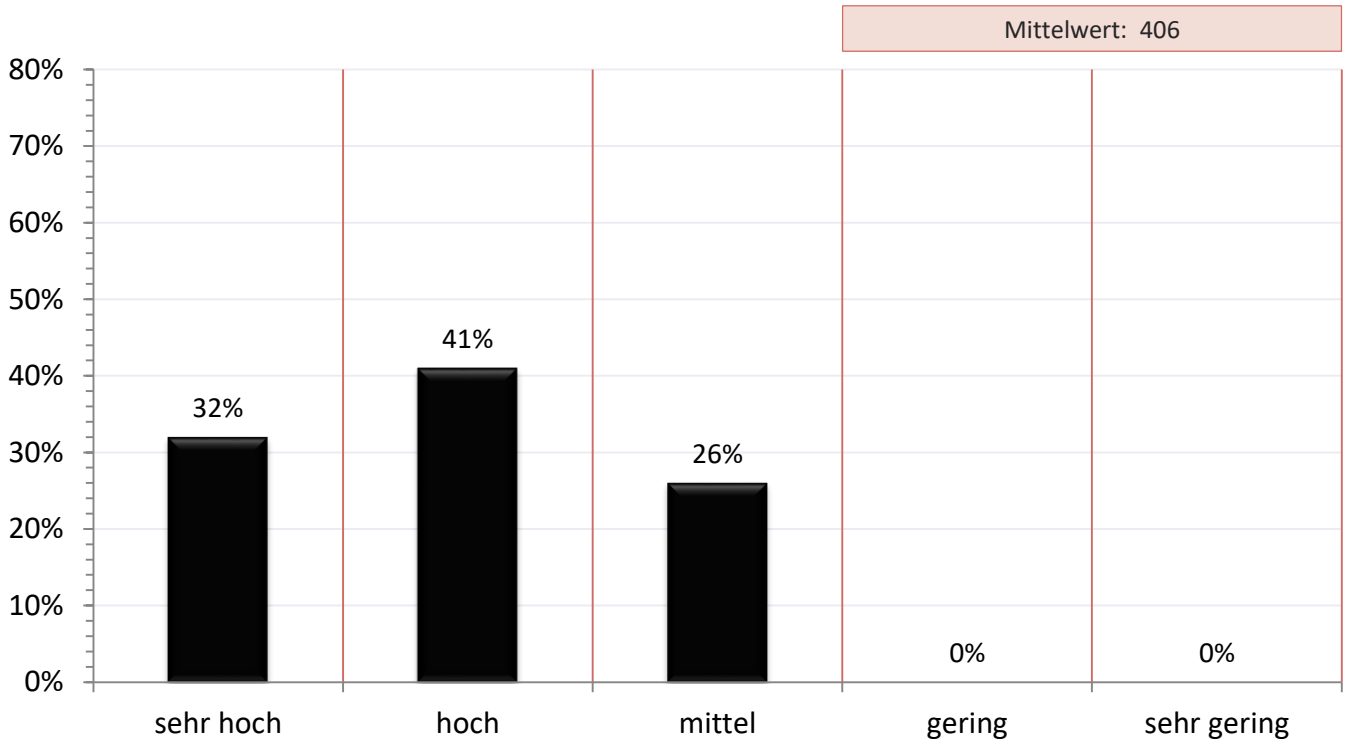
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Innovation & Wachstum: Rang 1

Iskander Business Partner

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

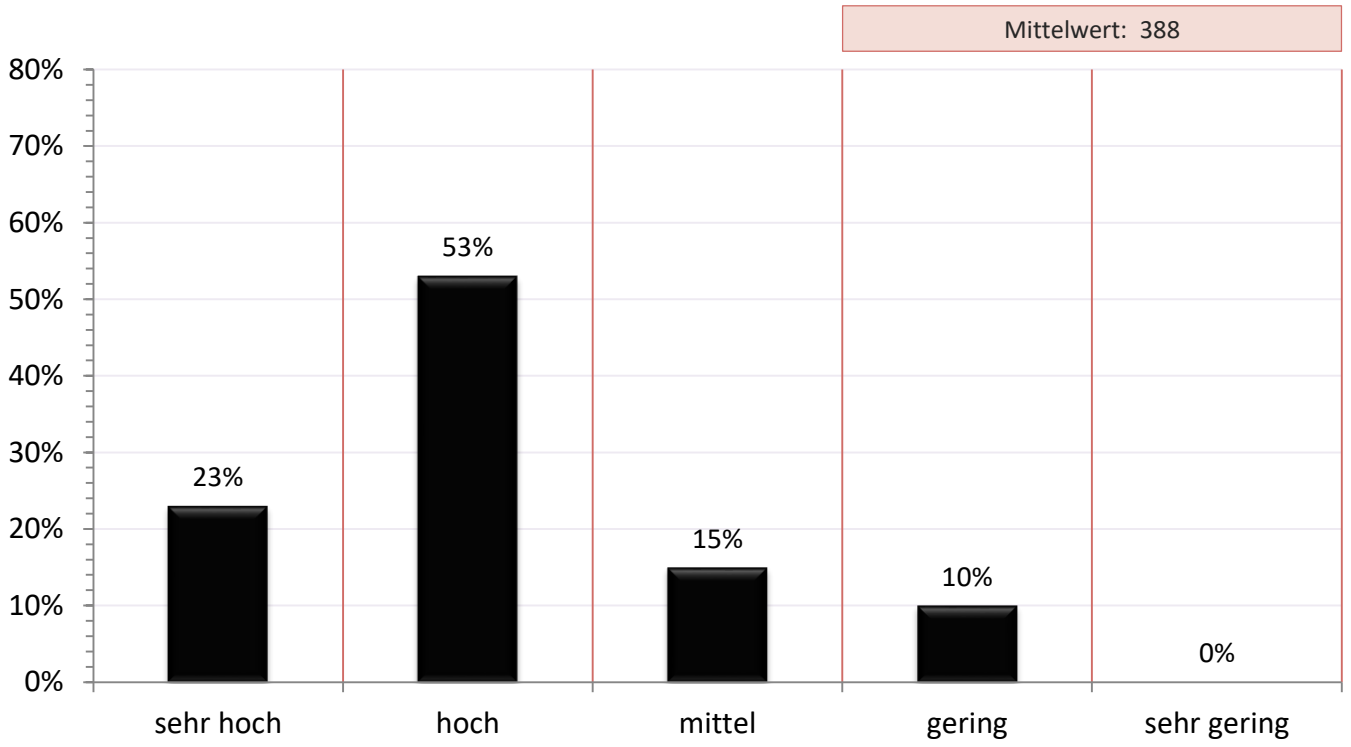


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34

Innovation & Wachstum: Rang 2

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

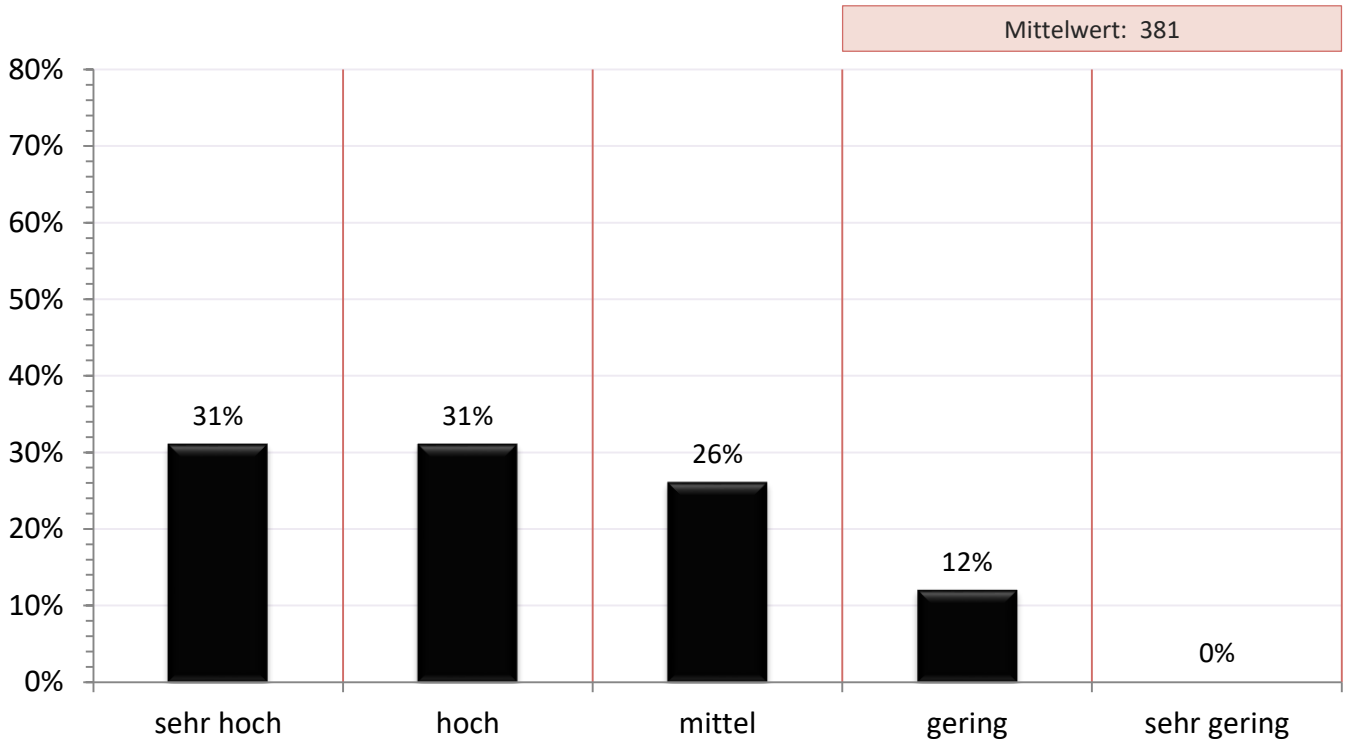


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 40

Innovation & Wachstum: Rang 3

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

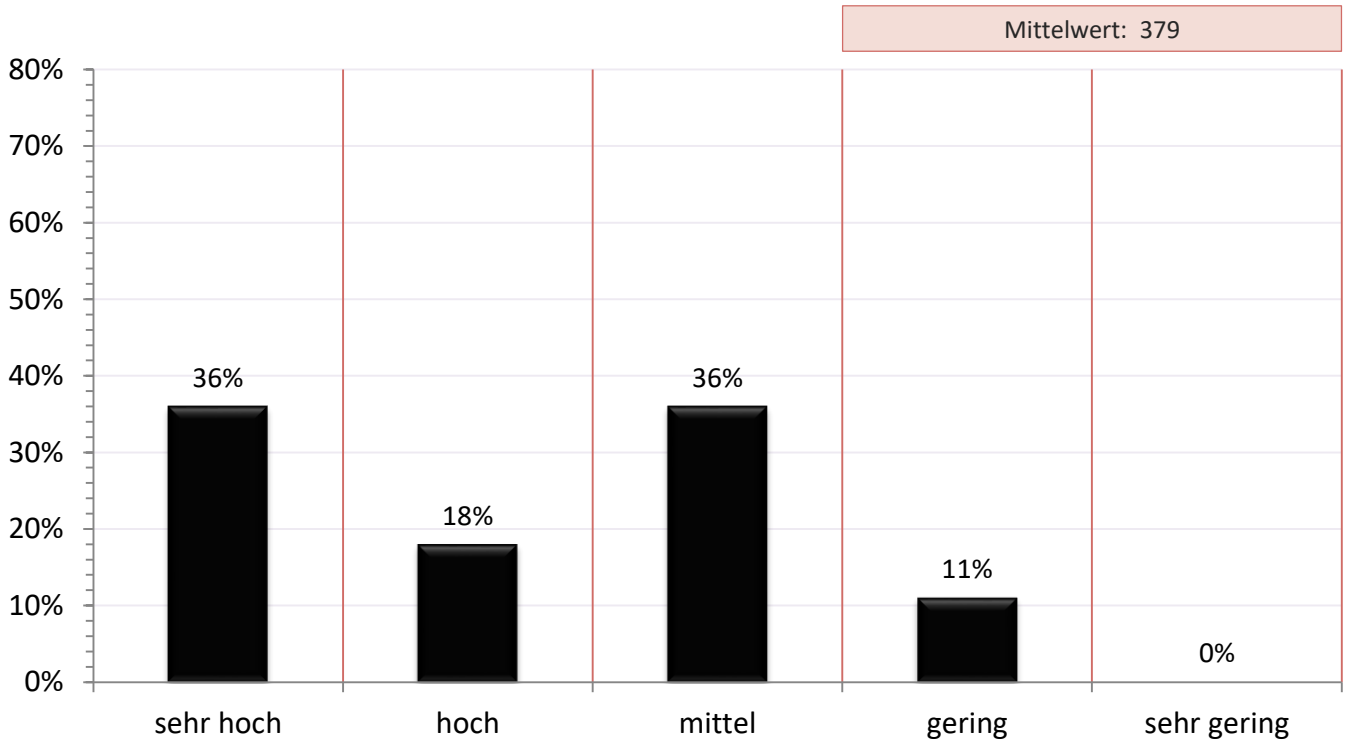


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 42

Innovation & Wachstum: Rang 4

Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

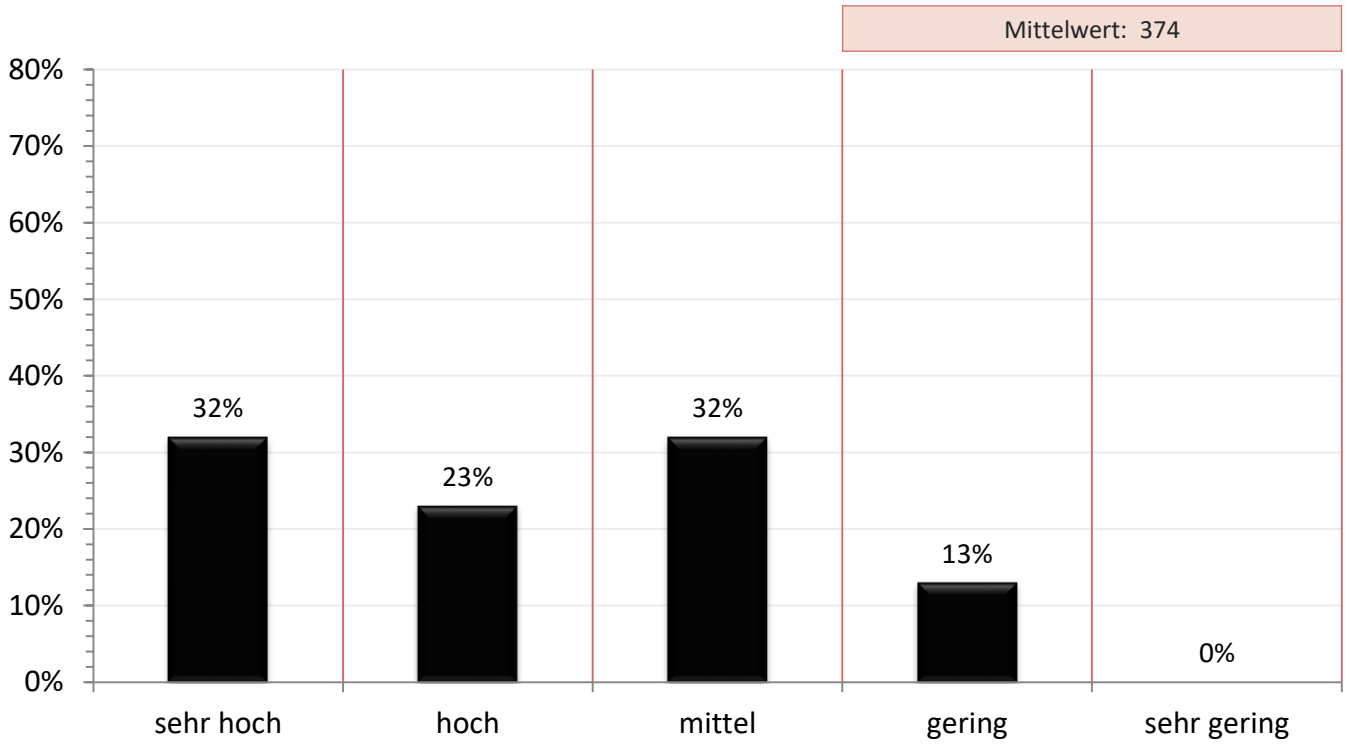


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Innovation & Wachstum: Rang 5

Innovative Management Partner (IMP)

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Top 5: Marketing & Vertrieb

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Prof. Roll & Pastuch	409	92
2	Batten & Company	403	93
3	Simon-Kucher & Partners	402	71
4	Boston Consulting Group	389	96
5	McKinsey & Company	384	103
6	…	382	90
7	…	367	102
8	…	359	86
9	…	334	94
10	…	312	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

Anzahl der evaluierten Berater: 17

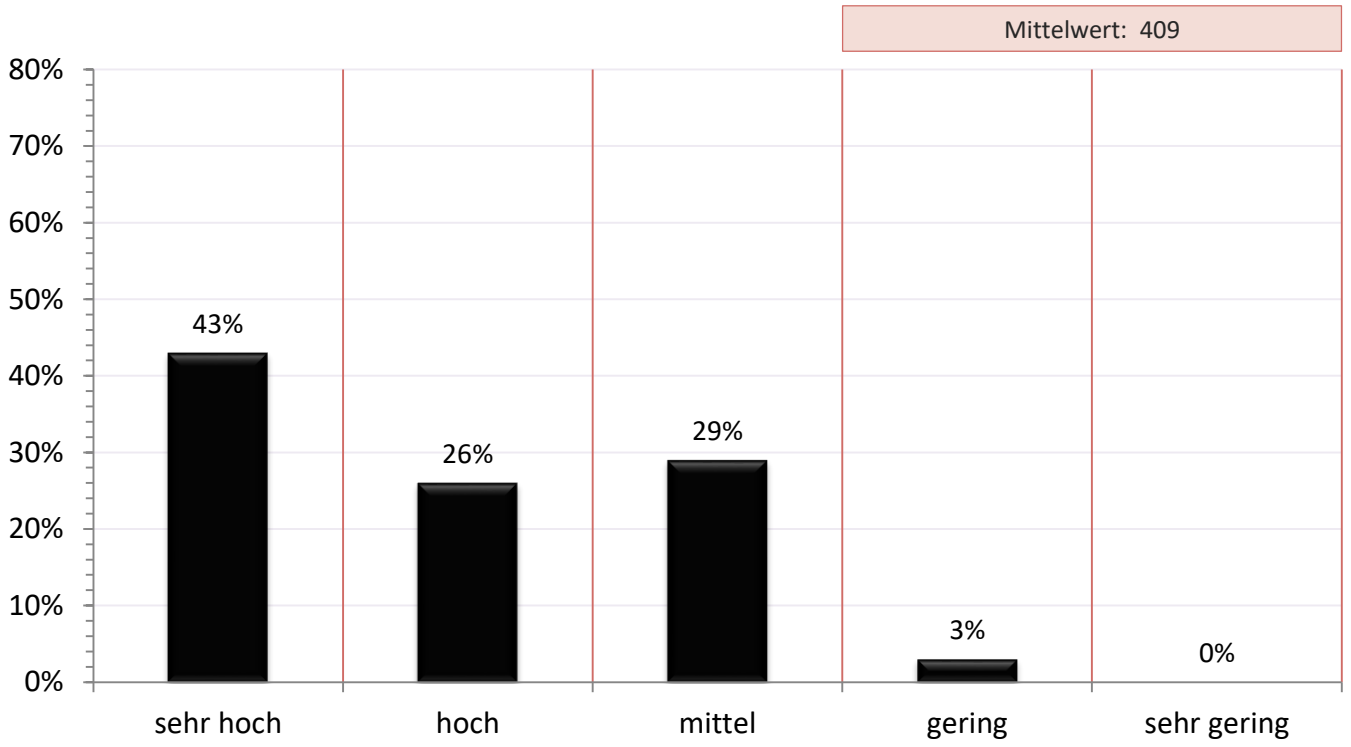
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Marketing & Vertrieb: Rang 1

Prof. Roll & Pastuch

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

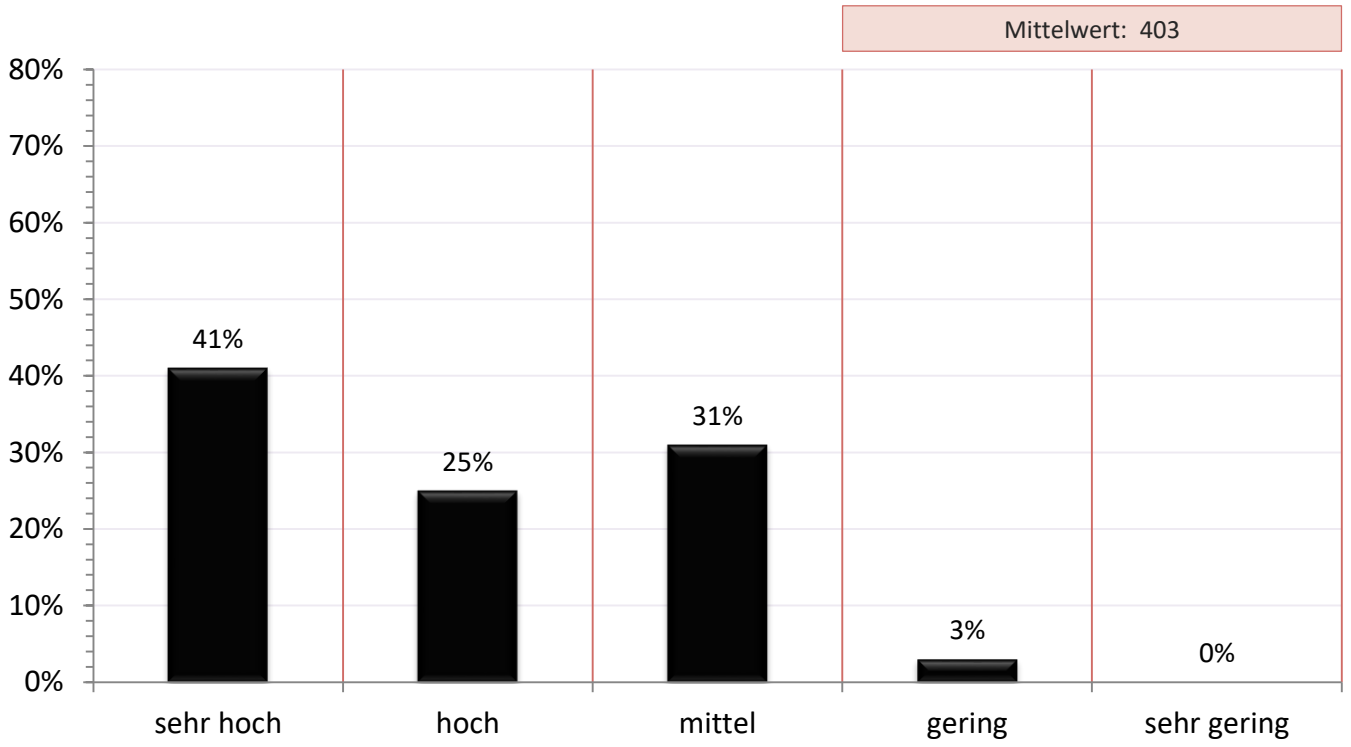


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 35

Marketing & Vertrieb: Rang 2

Batten & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

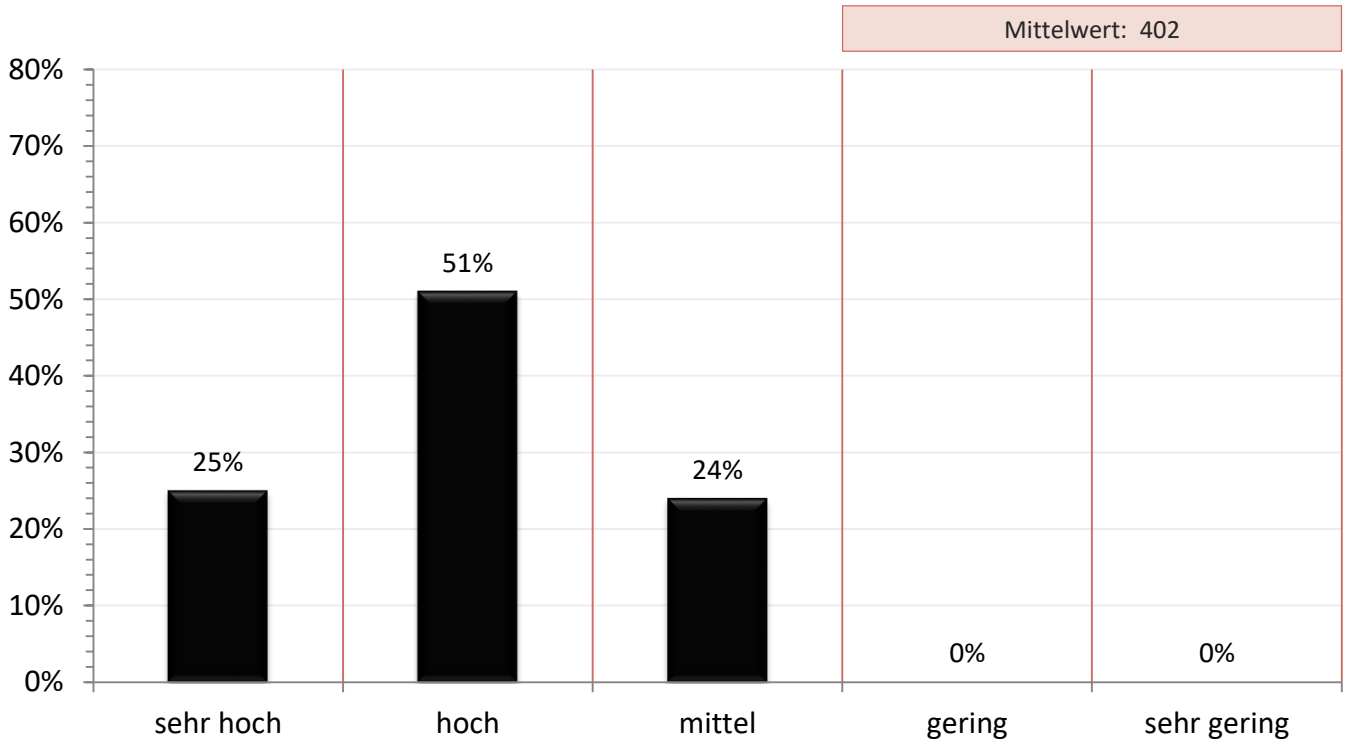


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32

Marketing & Vertrieb: Rang 3

Simon-Kucher & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

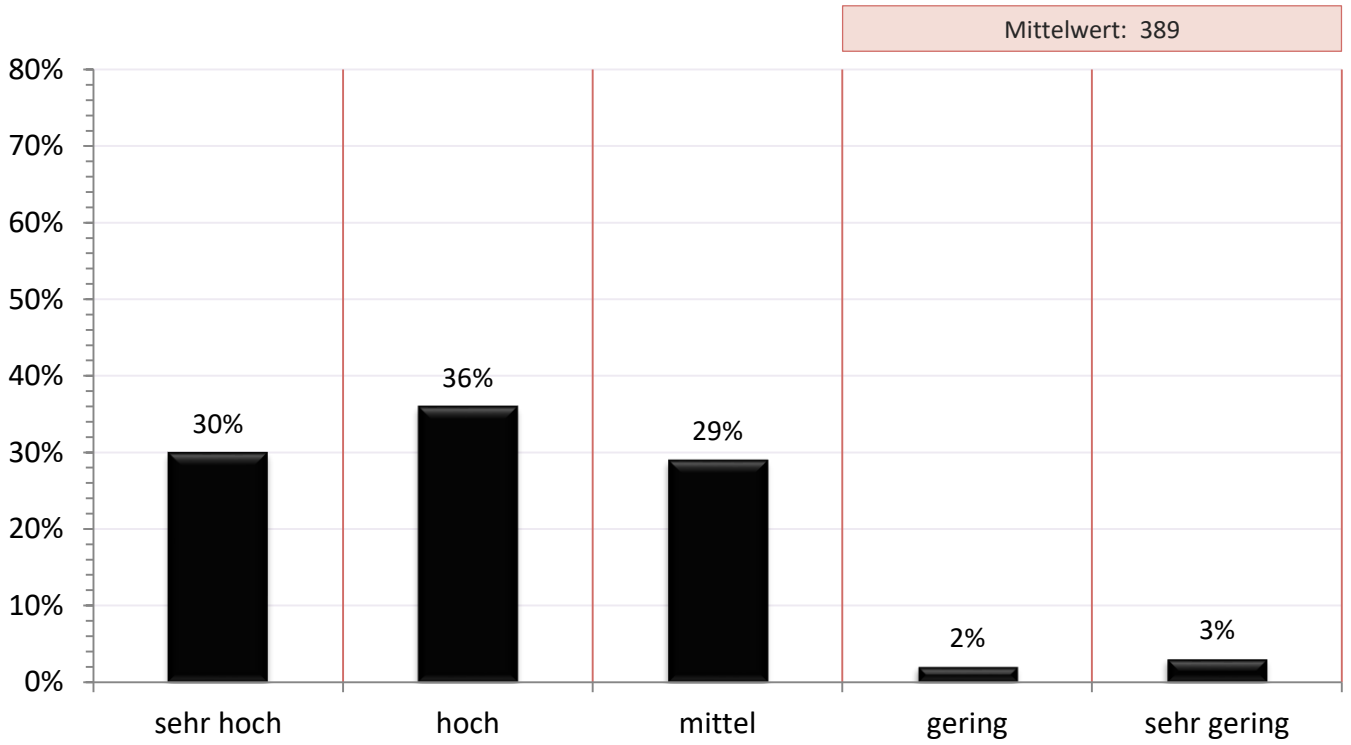


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 55

Marketing & Vertrieb: Rang 4

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

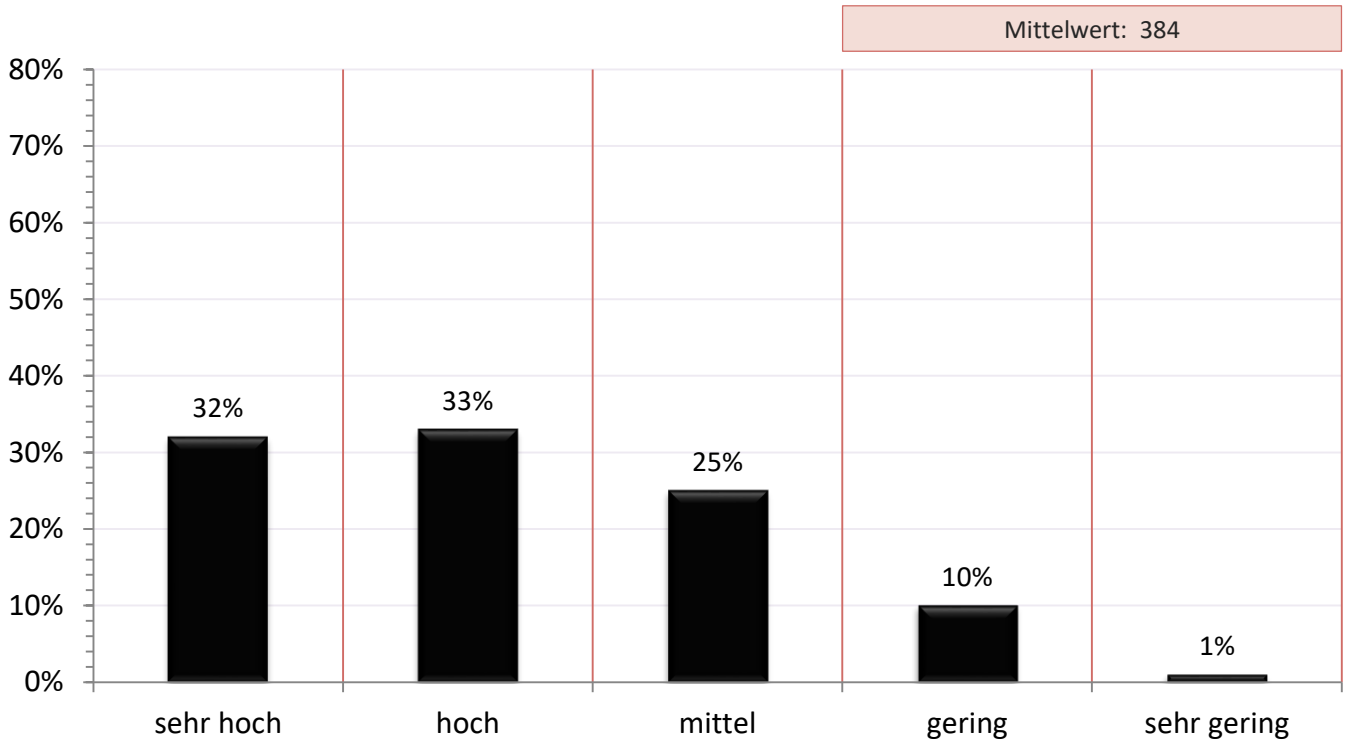


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 66

Marketing & Vertrieb: Rang 5

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 73

Top 5: Retail Performance Management

Gestaltung der gesamten physischen und digitalen Vertriebskette, um inspirierende Kundenerlebnisse zu schaffen

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Retail Performance Company (rpc)	397	93
2	Simon-Kucher & Partners	368	100
3	Oliver Wyman	361	84
4	PwC	356	81
5	Roland Berger	342	95
6	…	328	94
7	…	342	119
8	…	310	117
9	…	300	100
10	…	287	86
…	…	…	…

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

Anzahl der evaluierten Berater: 14

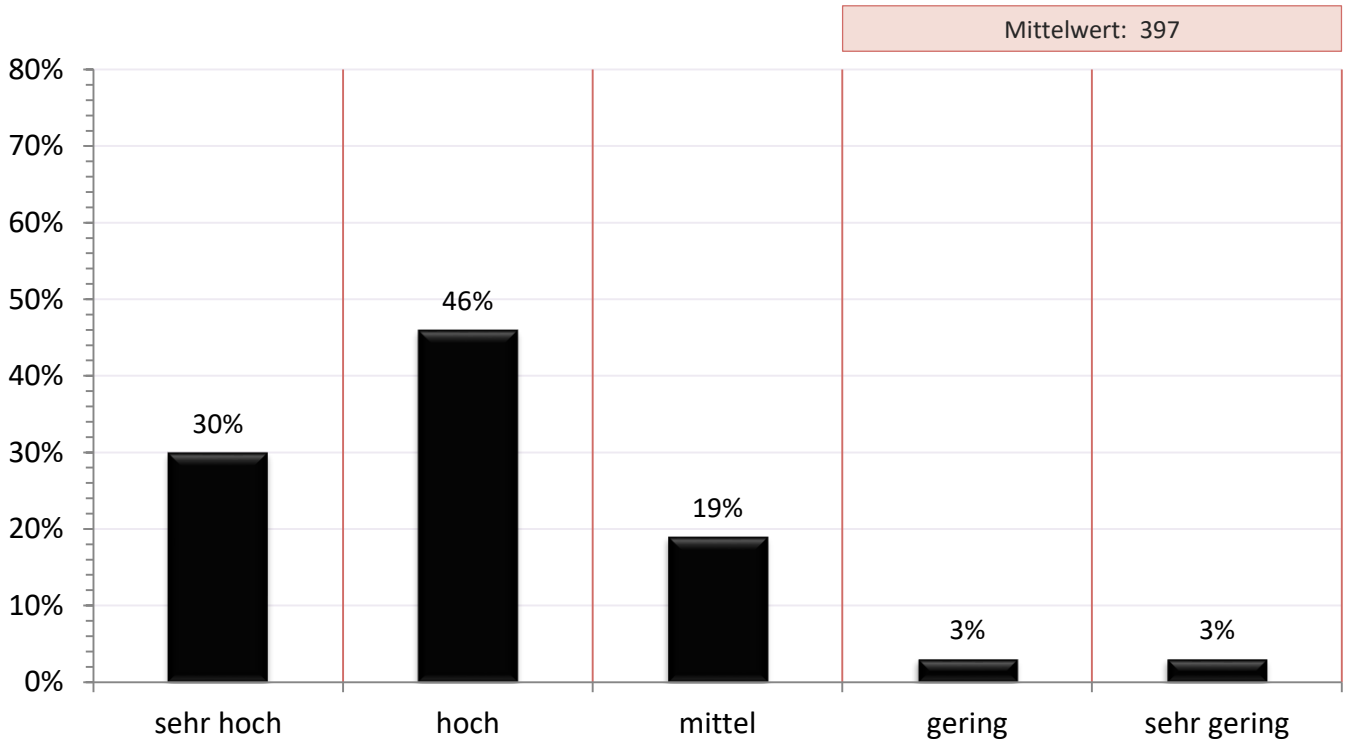
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Retail Performance Management: Rang 1

The Retail Performance Company (rpc)

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

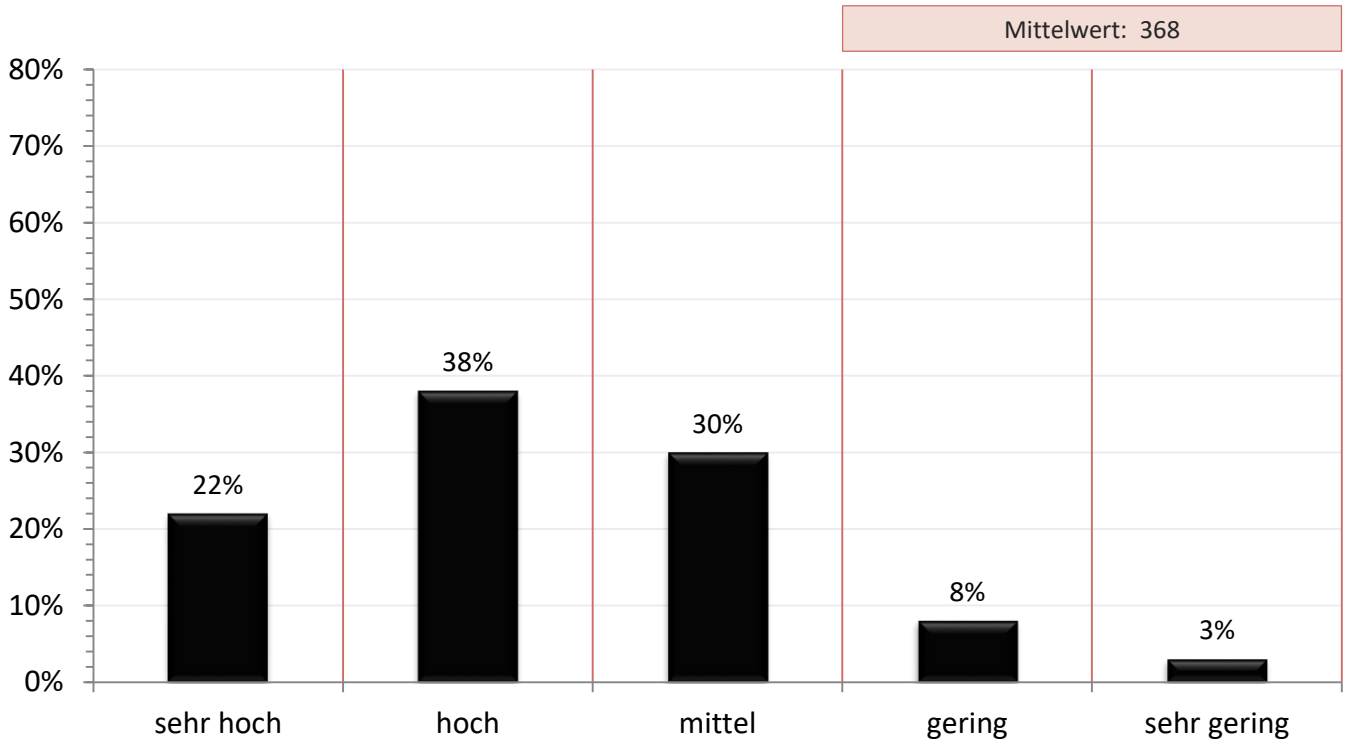


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37

Retail Performance Management: Rang 2

Simon-Kucher & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

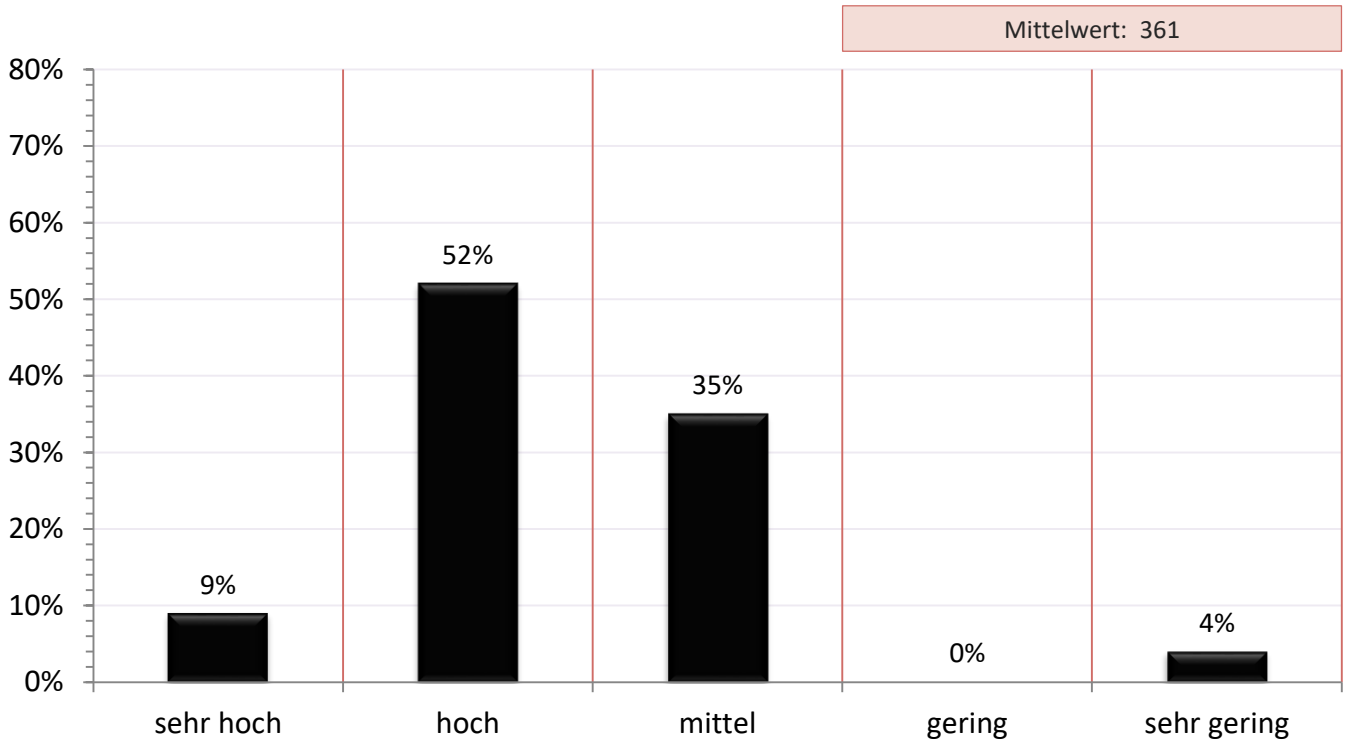


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37

Retail Performance Management: Rang 3

Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

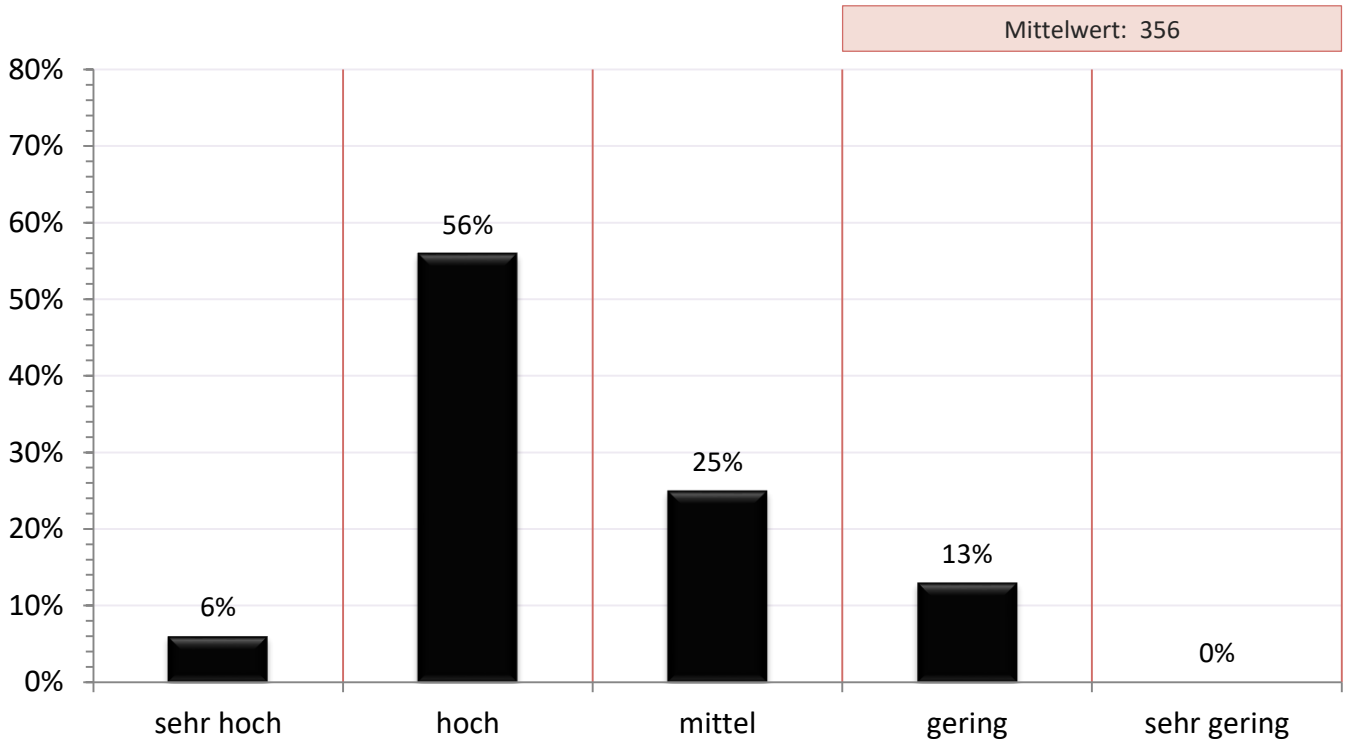


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23

Retail Performance Management: Rang 4

PwC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

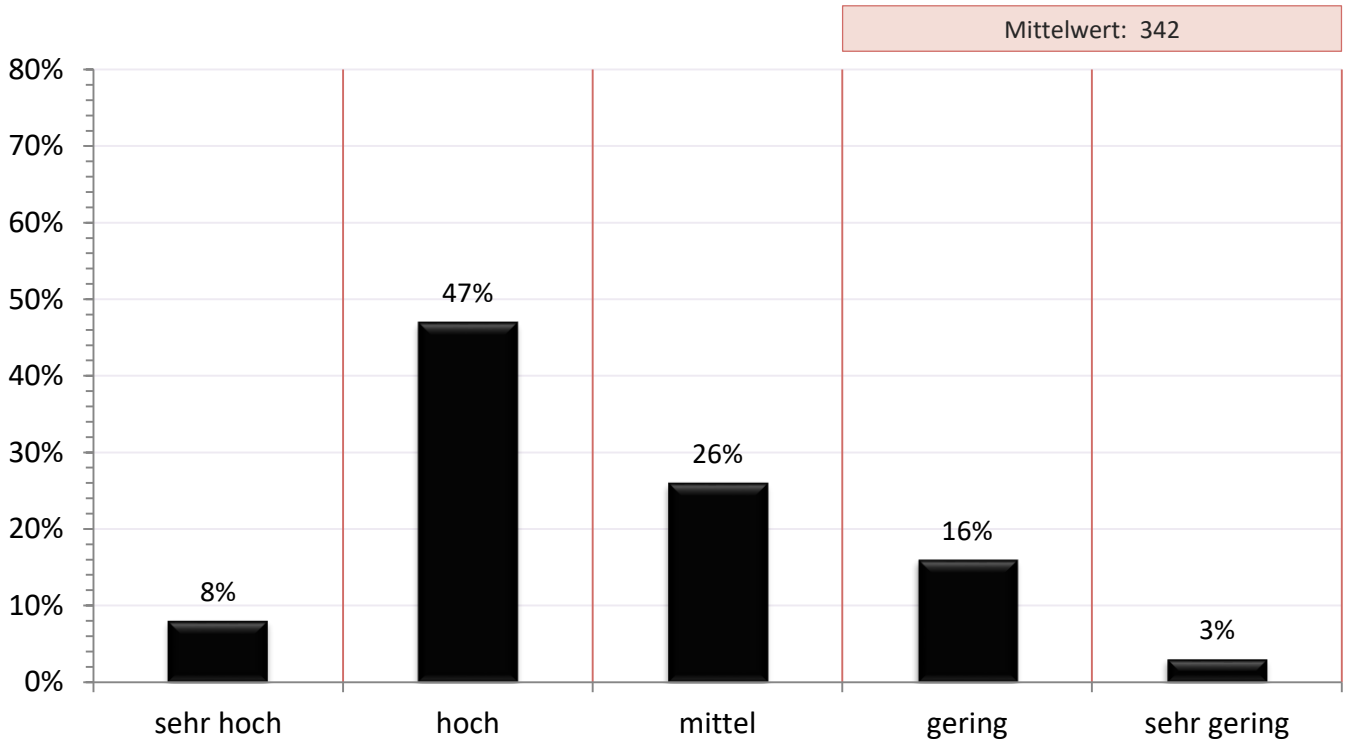


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16

Retail Performance Management: Rang 5

Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Top 5: Lean Management

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Staufen	398	101
2	McKinsey & Company	377	113
3	TMG Consultants	372	91
4	ROI Management Consultants	368	93
5	Boston Consulting Group	333	91
6	…	326	94
7	…	309	100
8	…	279	103
9	…	274	83
10	…	264	78
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 15

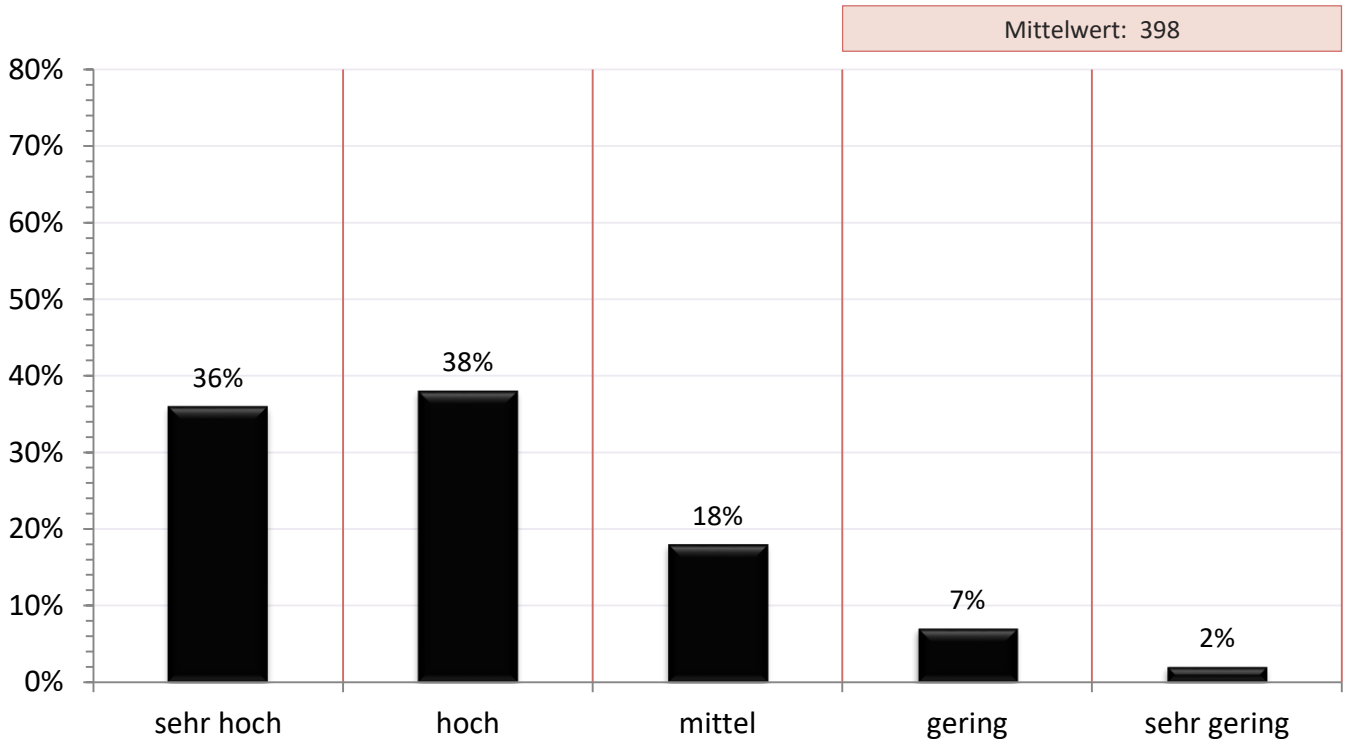
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Lean Management: Rang 1

Staufen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

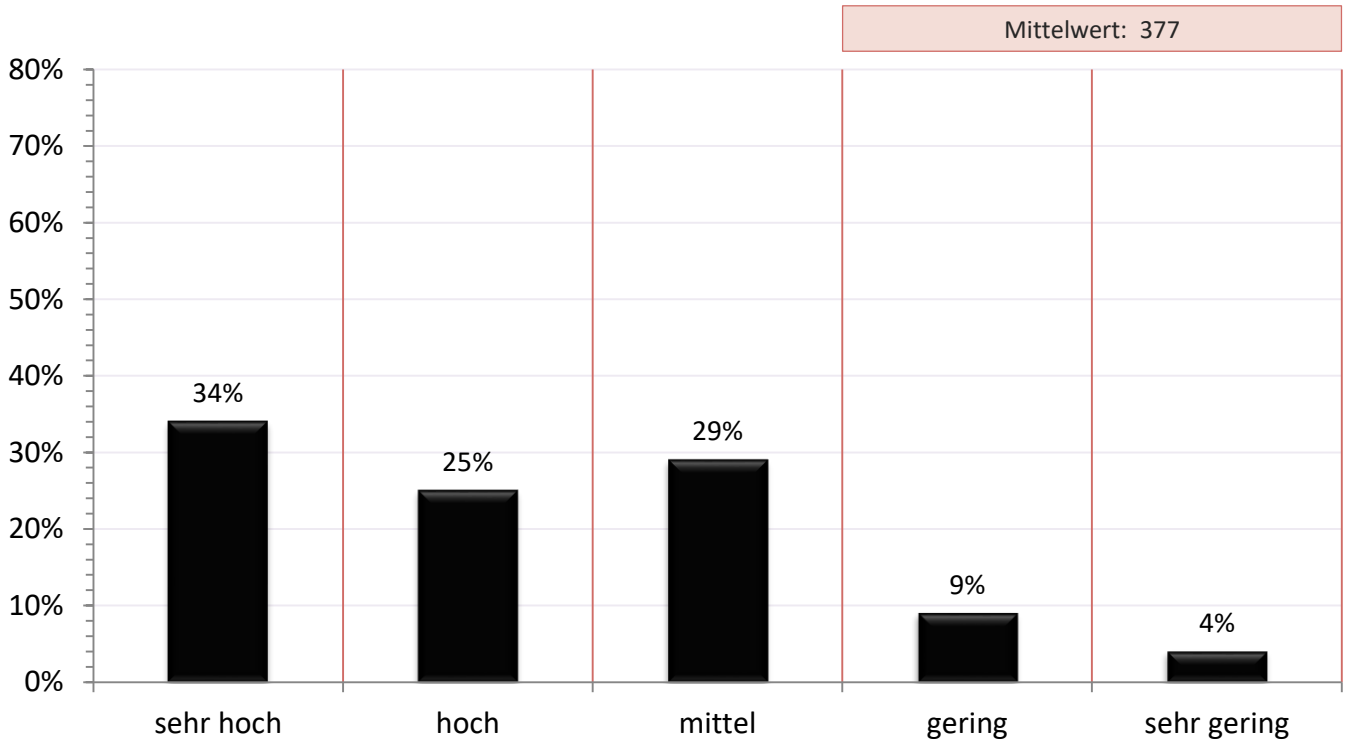


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 45

Lean Management: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

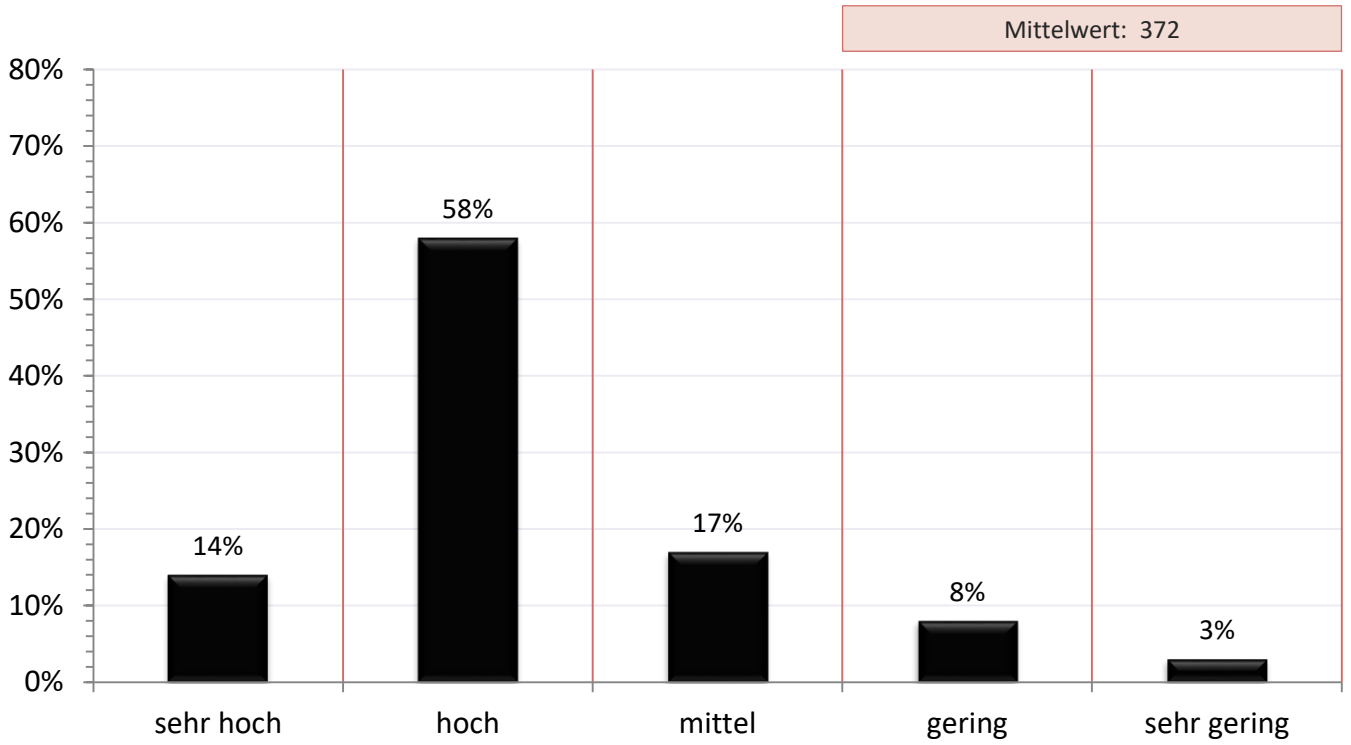


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 56

Lean Management: Rang 3

TMG Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

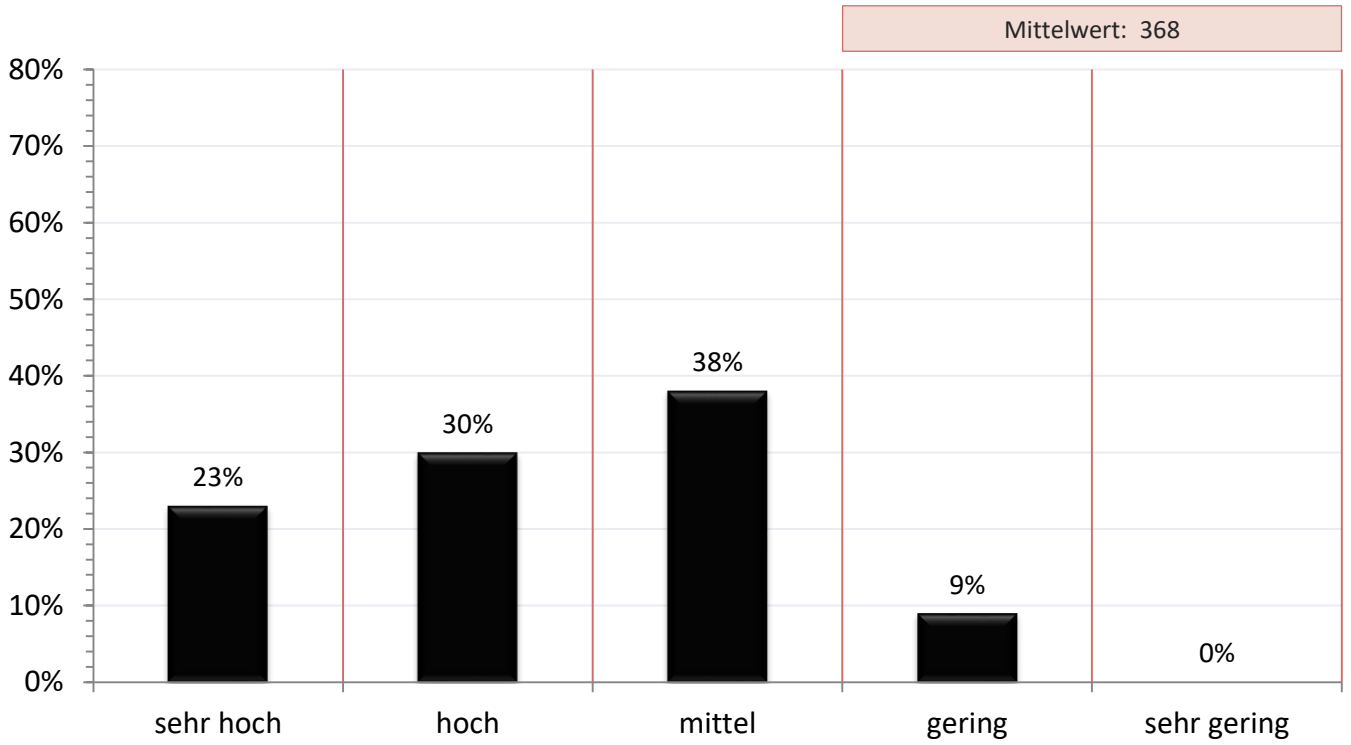


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Lean Management: Rang 4

ROI Management Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

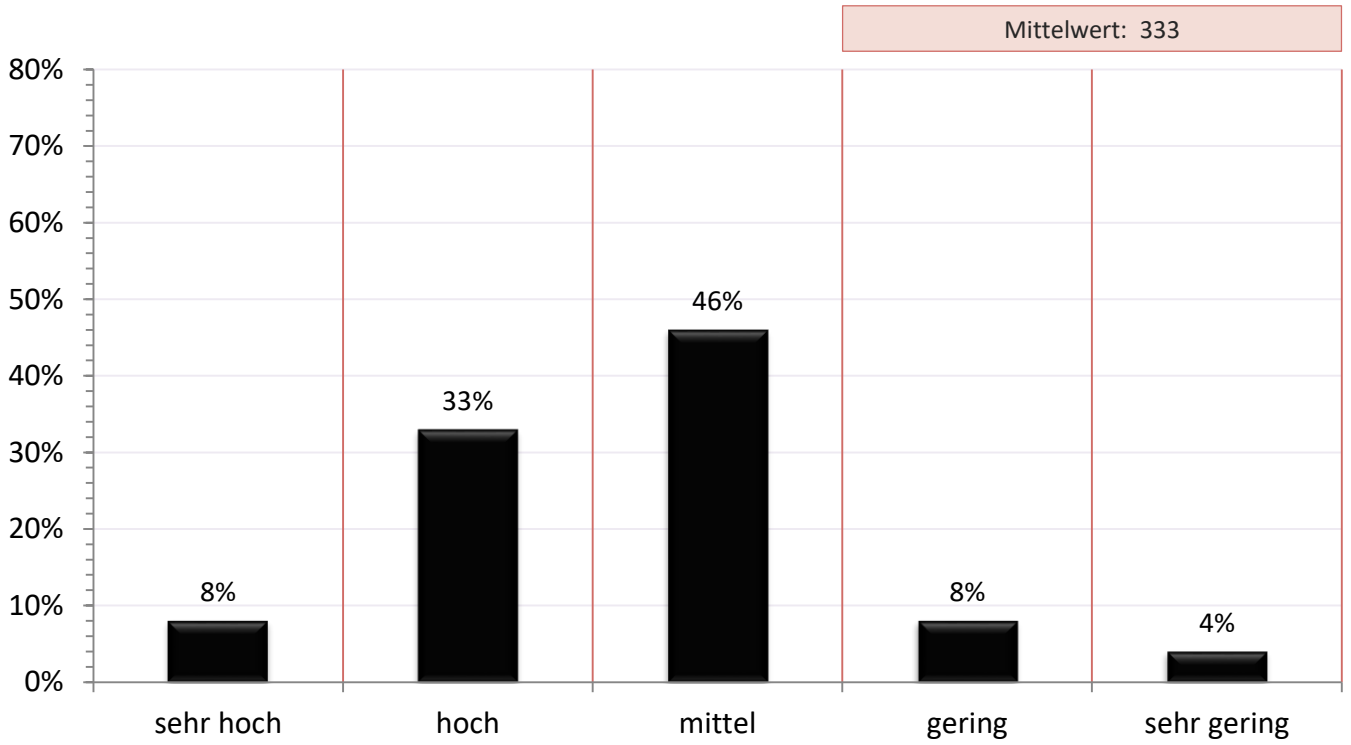


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 47

Lean Management: Rang 5

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 48

Top 5: Business Performance

Integrierten Steuerung der Geschäftsausrichtung und der Leistungsprozesse – von der Konzernebene bis zur Lieferkette

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TARGUS Management Consulting	406	91
2	McKinsey & Company	385	104
3	Boston Consulting Group	378	88
4	Deloitte	376	80
5	A.T. Kearney	371	87
6	…	369	81
7	…	363	110
8	…	356	92
9	…	353	97
10	…	338	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

Anzahl der evaluierten Berater: 16

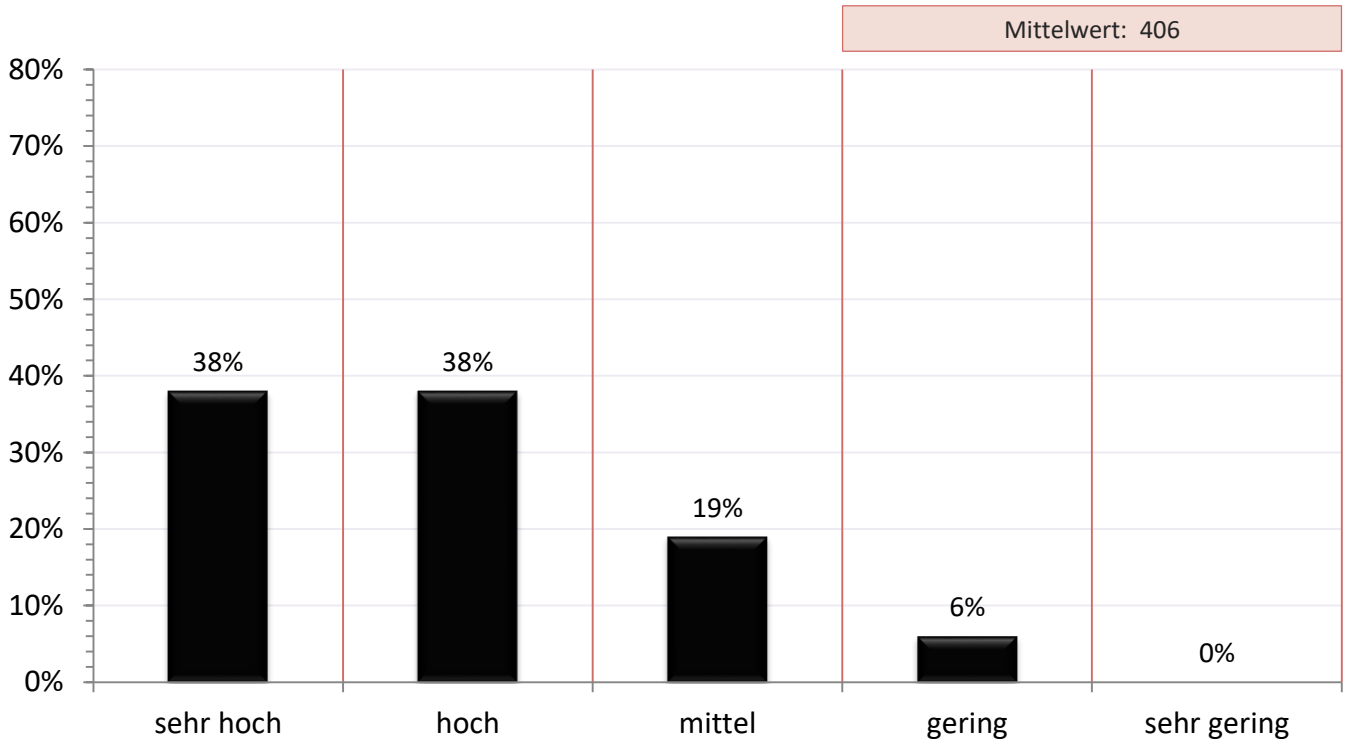
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Business Performance: Rang 1

TARGUS Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

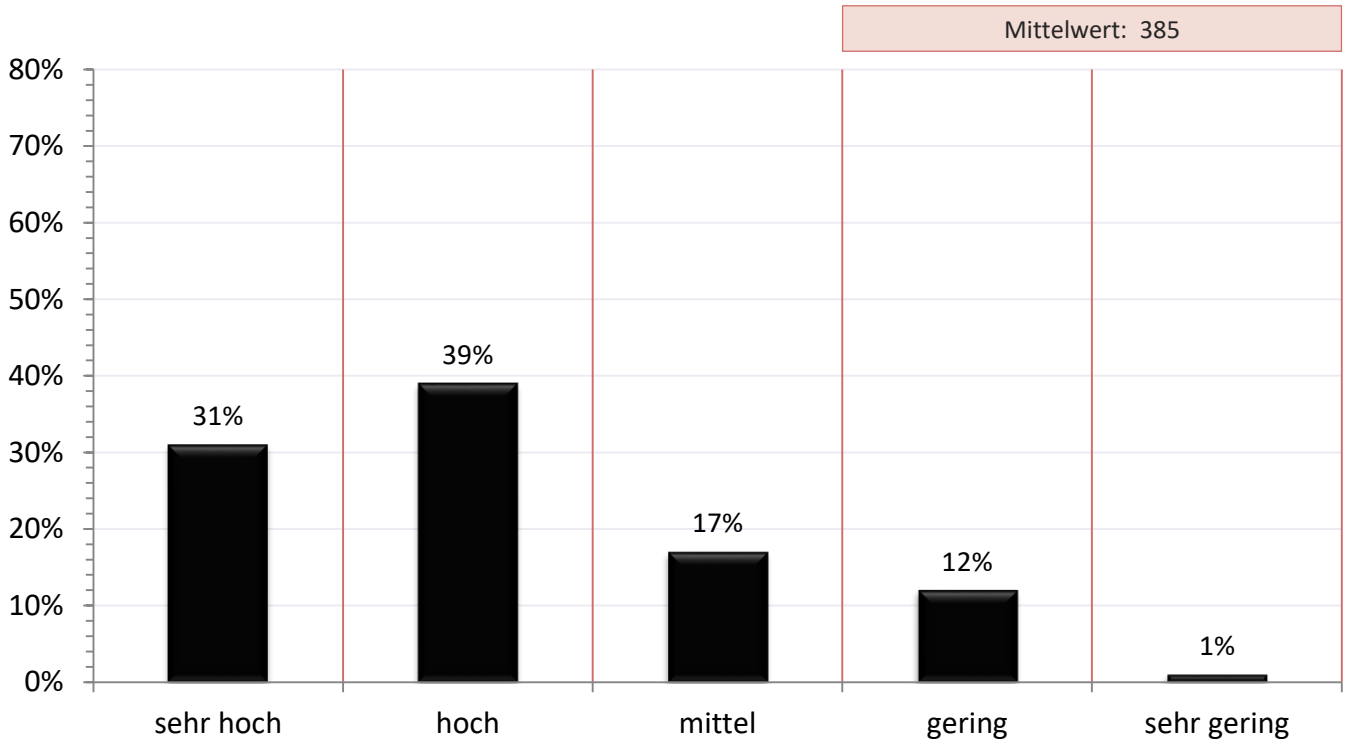


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32

Business Performance: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

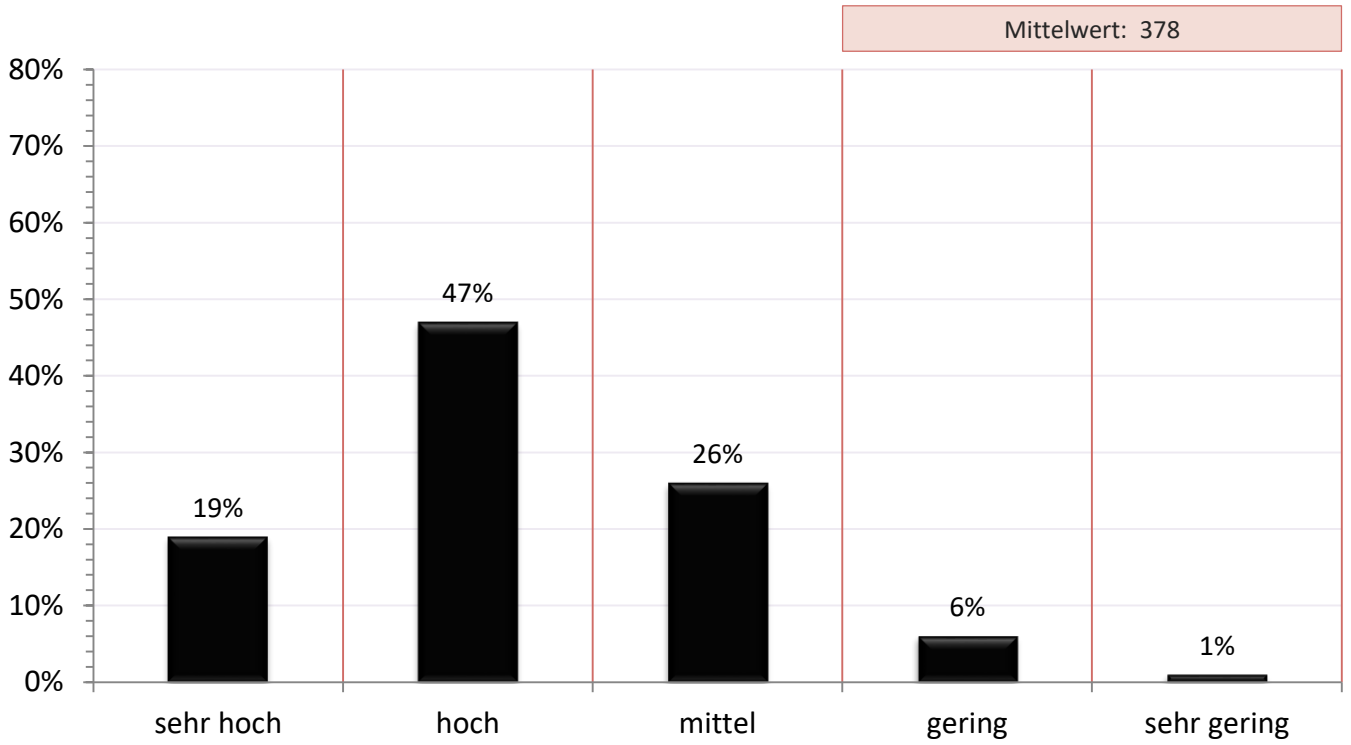


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 75

Business Performance: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

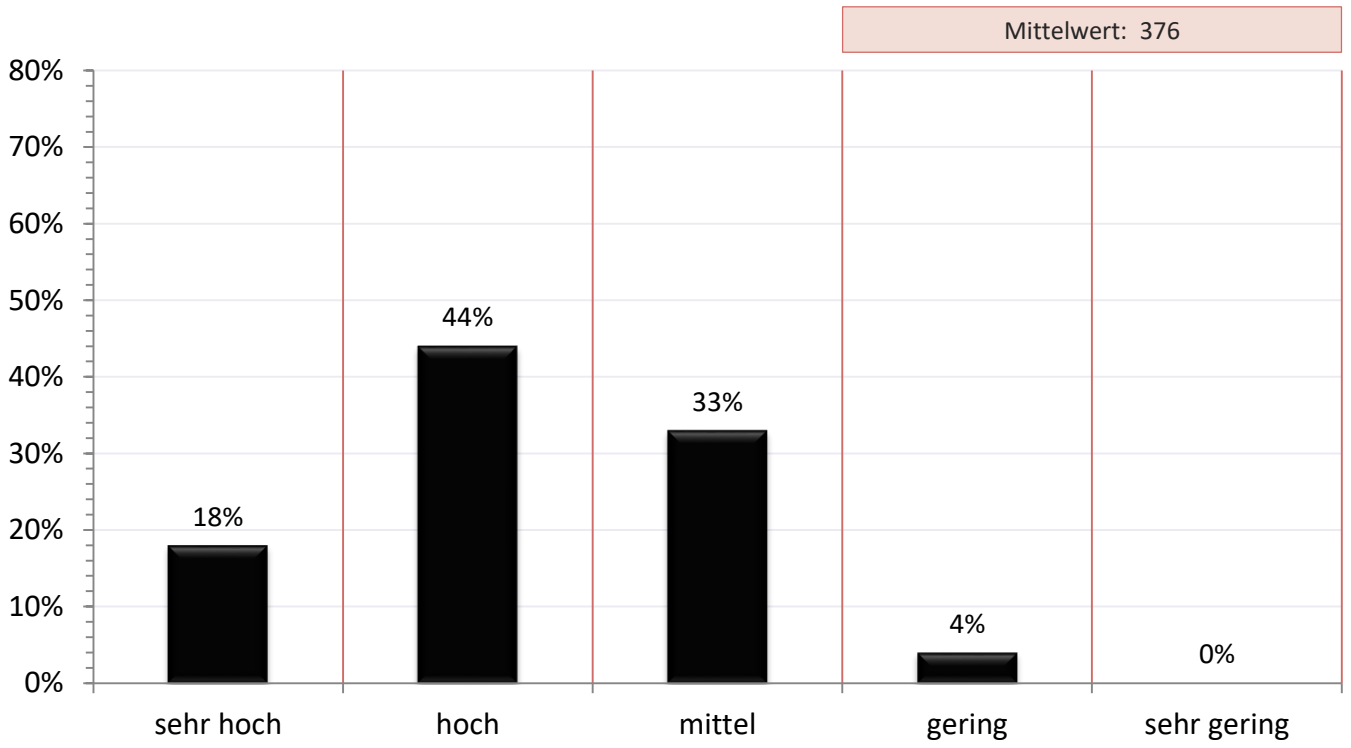


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 72

Business Performance: Rang 4

Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

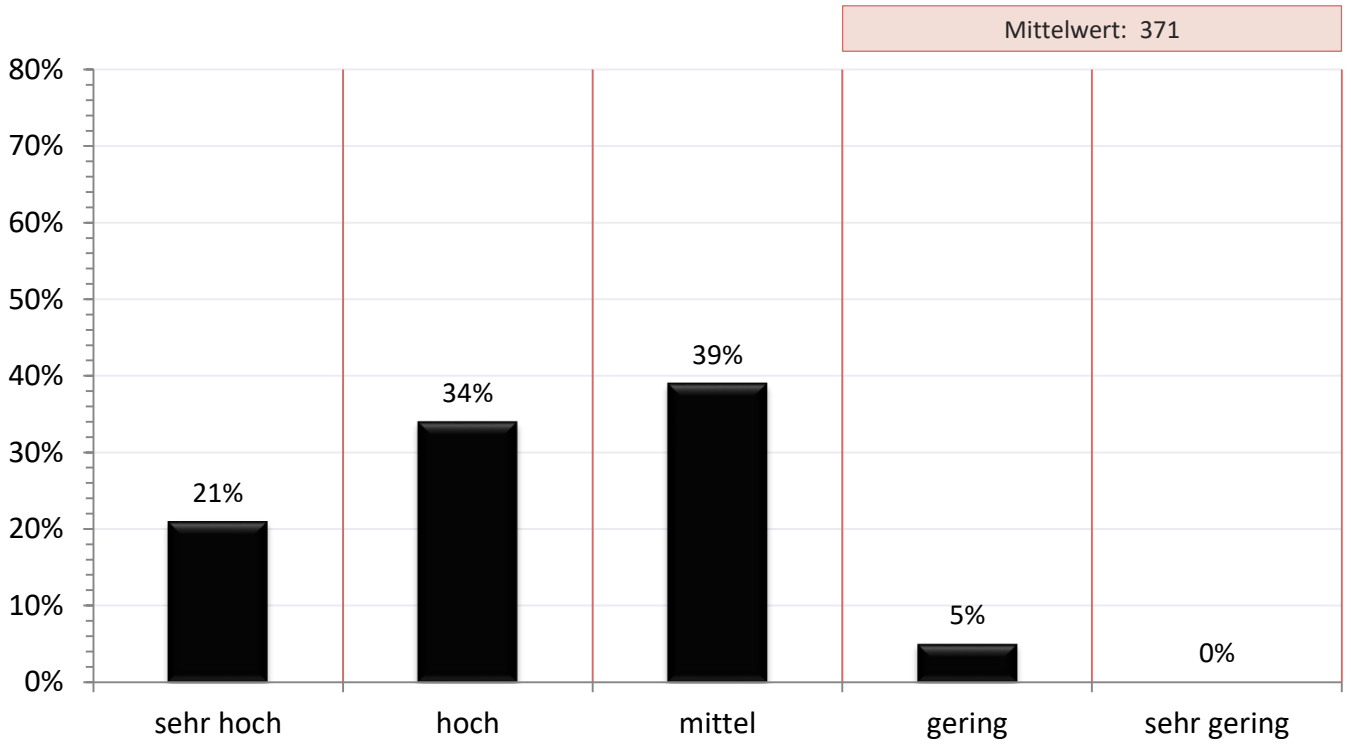


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 45

Business Performance: Rang 5

A.T. Kearney

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Top 5: Einkauf & Beschaffung

Lieferantenmanagement, Einkaufsorganisation, Compliance Management, Erfolgsmessung in der Beschaffung

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kerkhoff Consulting	409	96
2	h&z Unternehmensberatung	398	105
3	A.T. Kearney	380	88
4	Boston Consulting Group	378	112
5	TARGUS Management Consulting	371	100
6	…	365	98
7	…	353	110
8	…	308	78
9	…	308	78
10	…	306	84
…	…	…	…

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

Anzahl der evaluierten Berater: 16

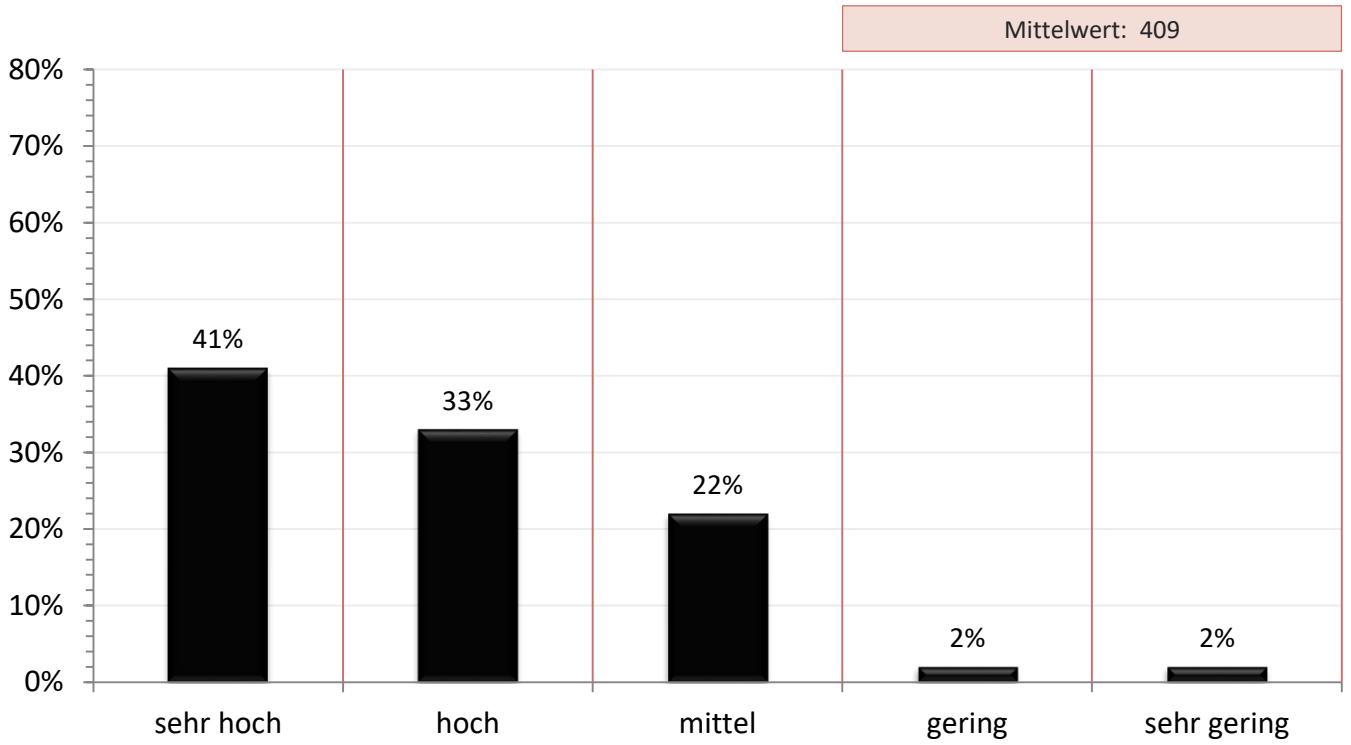
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Einkauf & Beschaffung: Rang 1

Kerkhoff Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

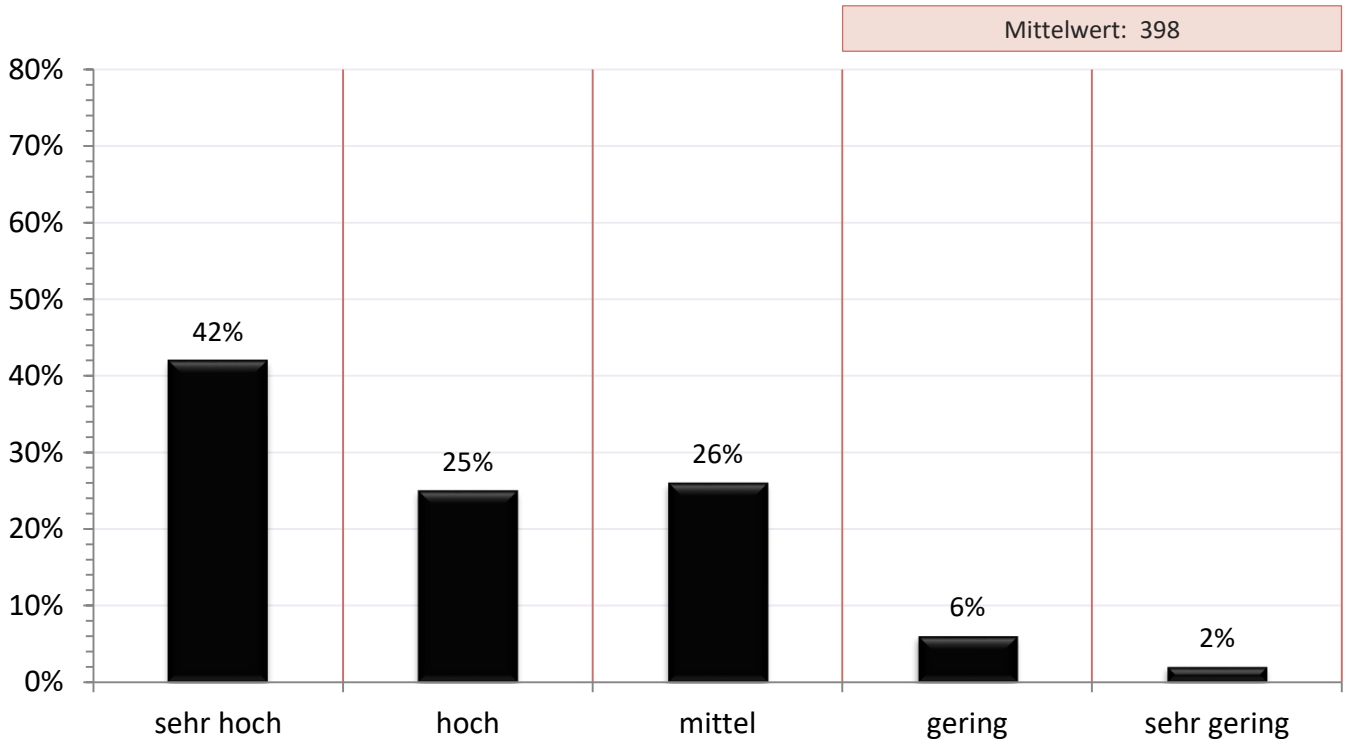


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 46

Einkauf & Beschaffung: Rang 2

h&z Unternehmensberatung

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

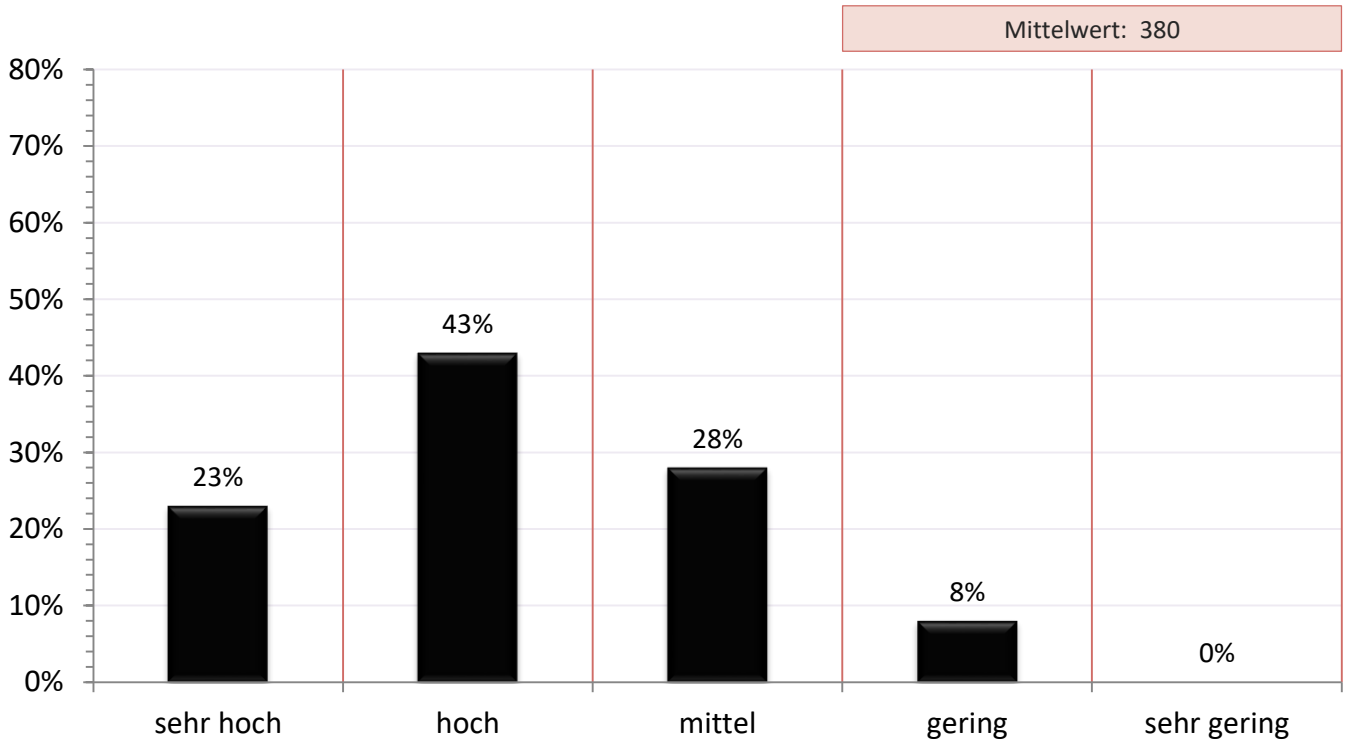


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 53

Einkauf & Beschaffung: Rang 3

A.T. Kearney

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

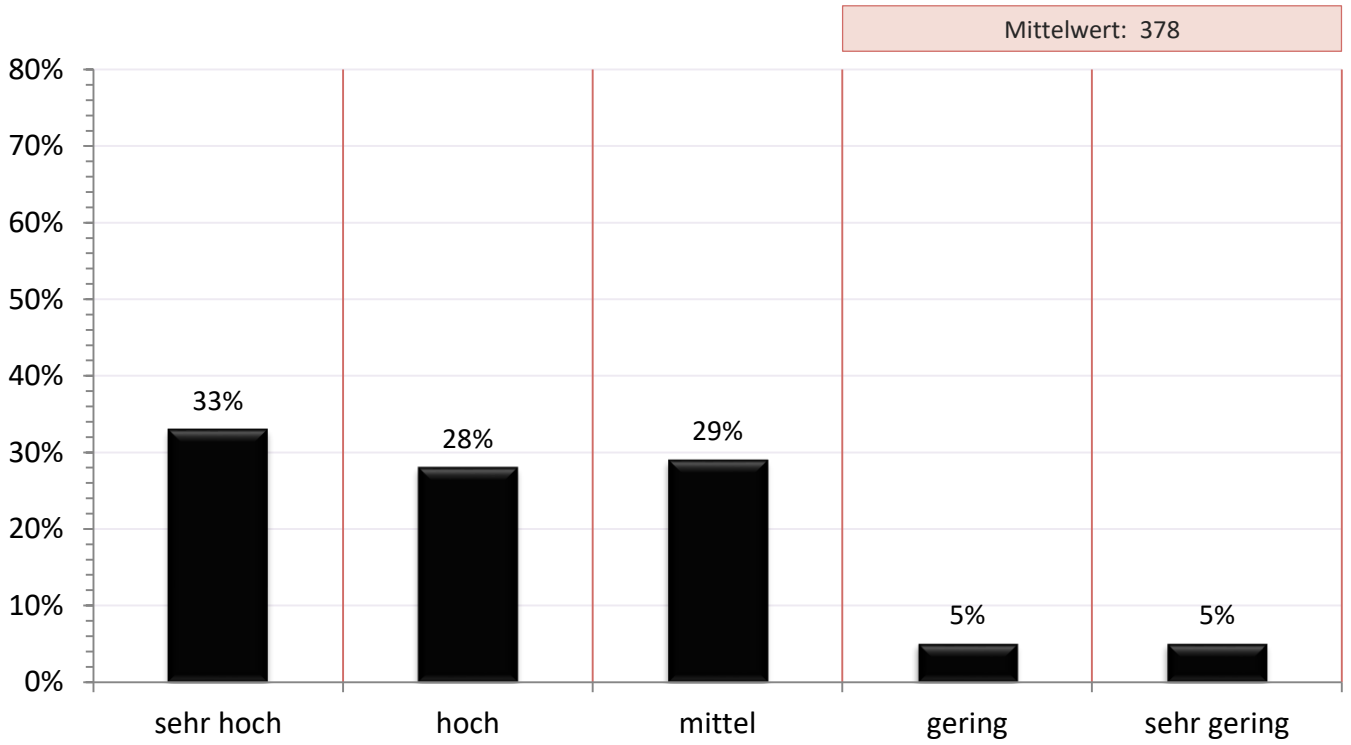


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 40

Einkauf & Beschaffung: Rang 4

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

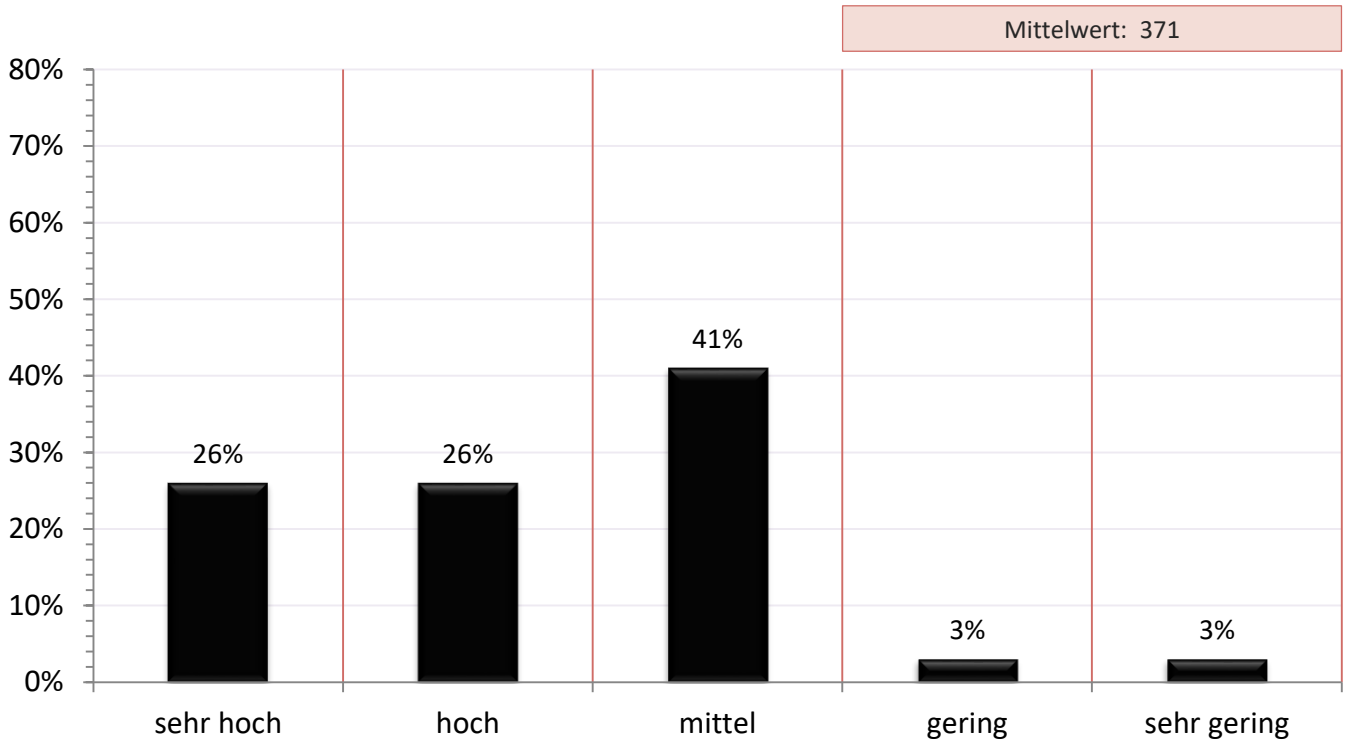


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 58

Einkauf & Beschaffung: Rang 5

TARGUS Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34

Top 5: Engineering & Production

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ROI Management Consultants	398	95
2	McKinsey & Company	392	86
3	TMG Consultants	387	93
4	TARGUS Management Consulting	384	86
5	Staufen	377	80
6	…	356	114
7	…	347	111
8	…	317	85
9	…	286	93
10	…	285	86
…	…	…	…

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

Anzahl der evaluierten Berater: 16

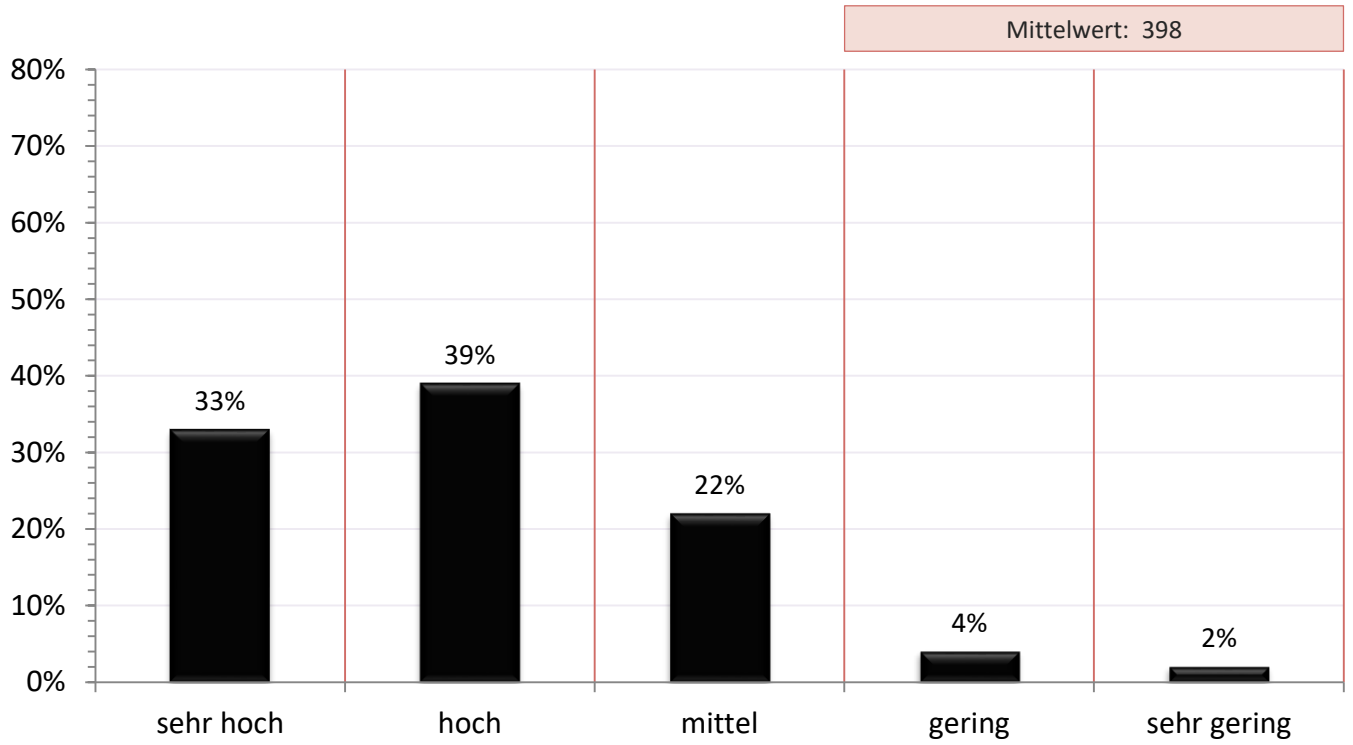
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Engineering & Production: Rang 1

ROI Management Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

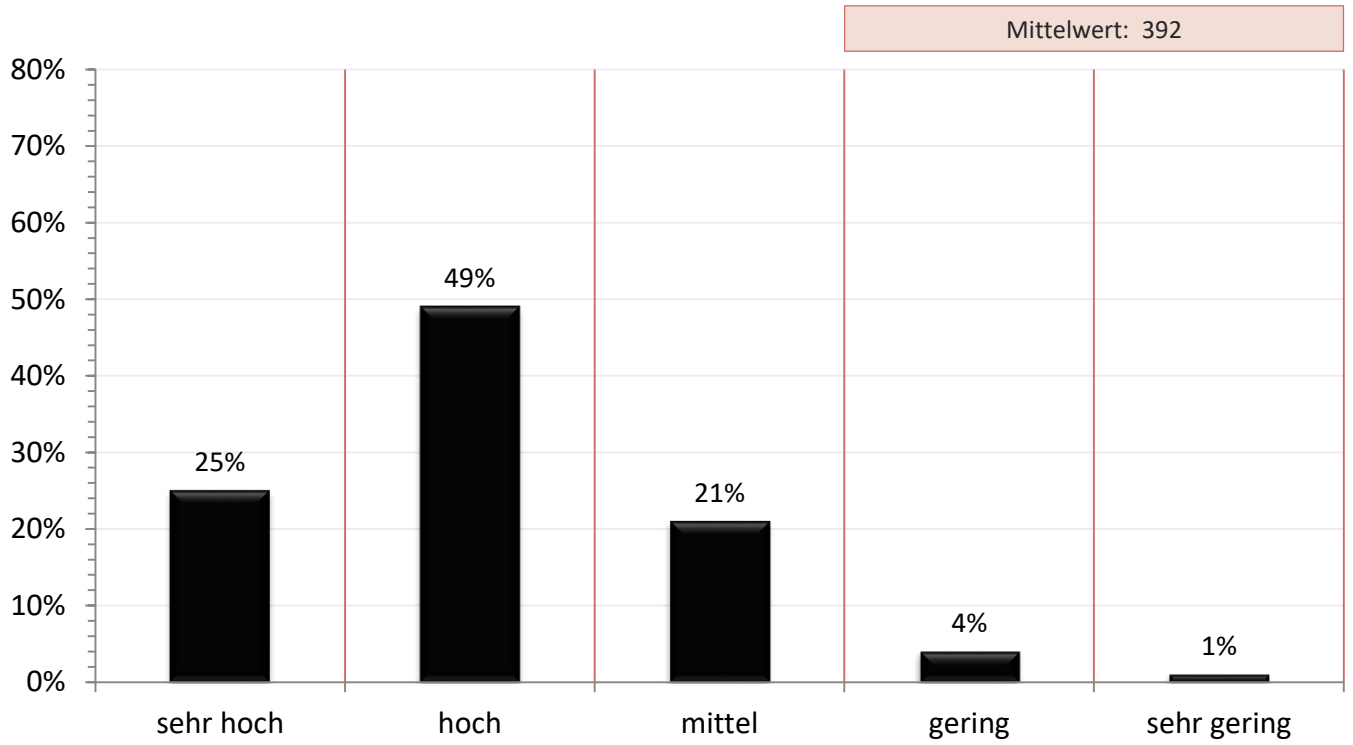


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 51

Engineering & Production: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

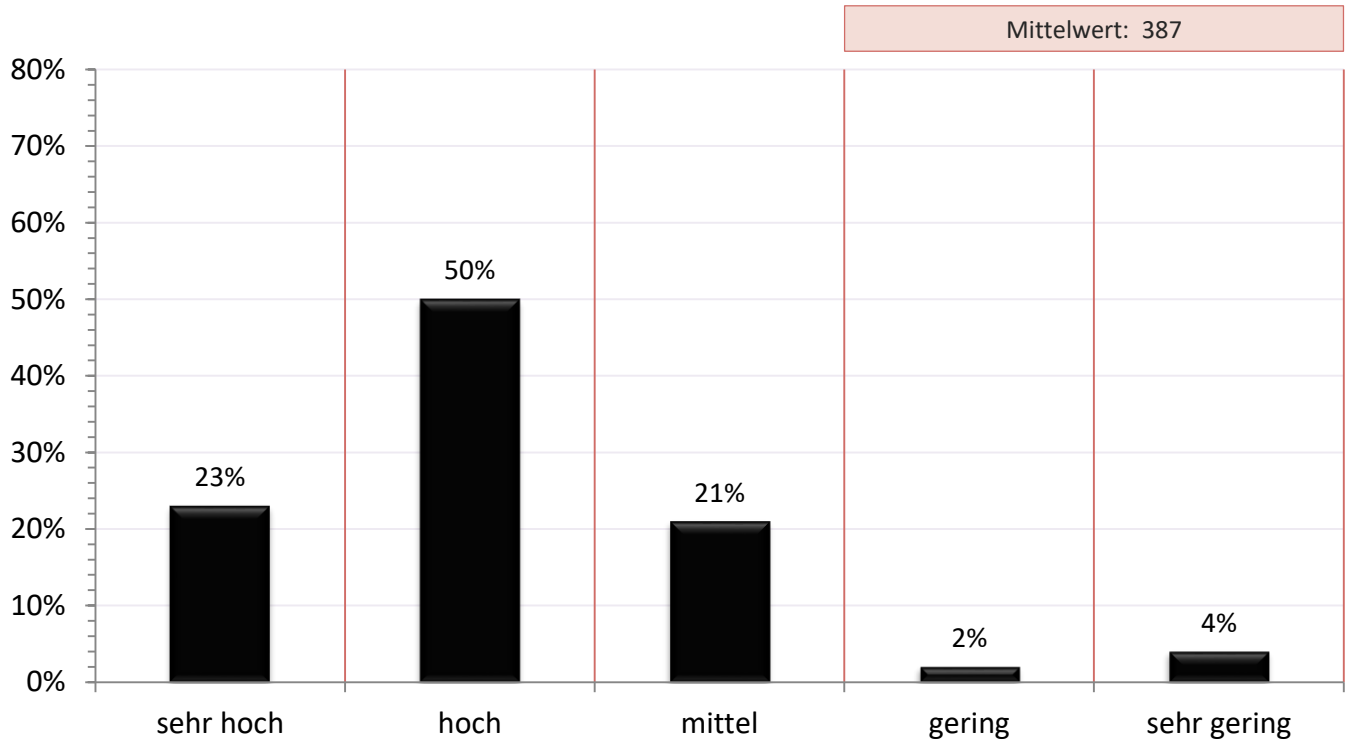


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 73

Engineering & Production: Rang 3

TMG Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

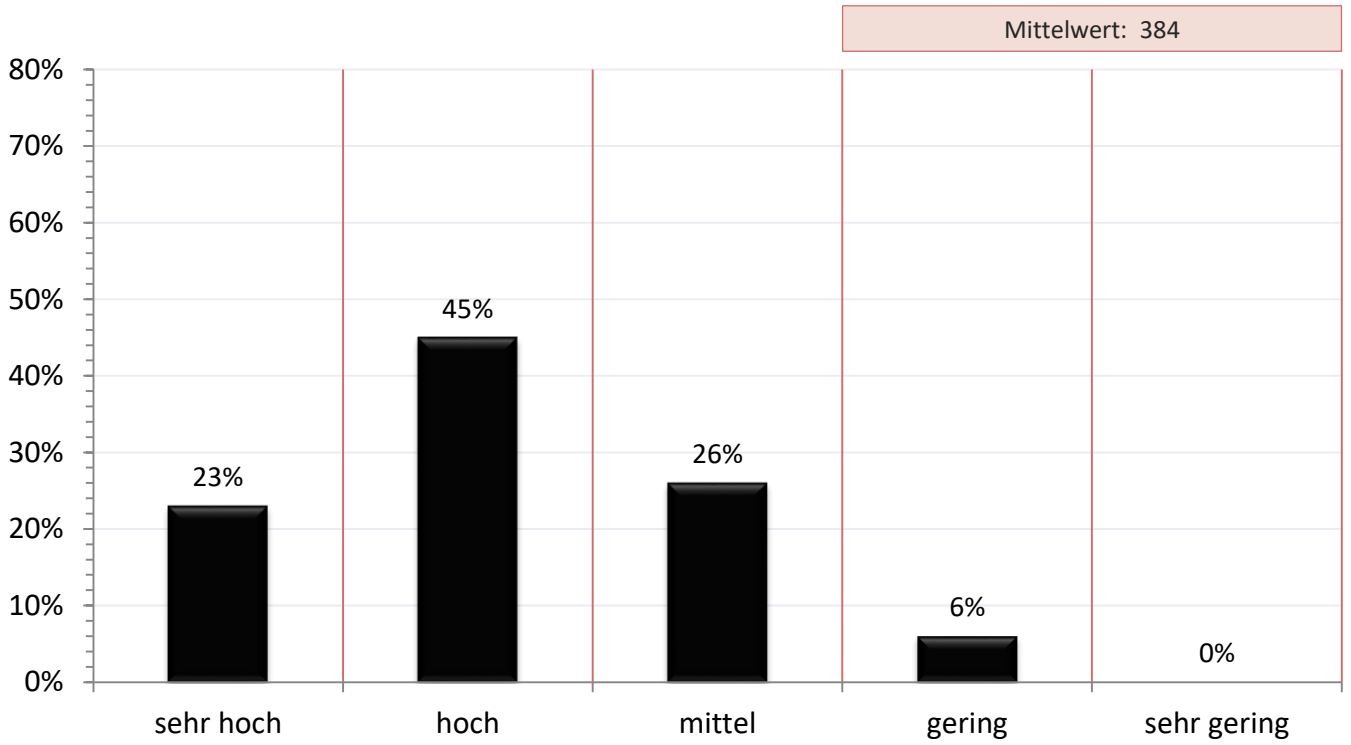


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 52

Engineering & Production: Rang 4

TARGUS Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

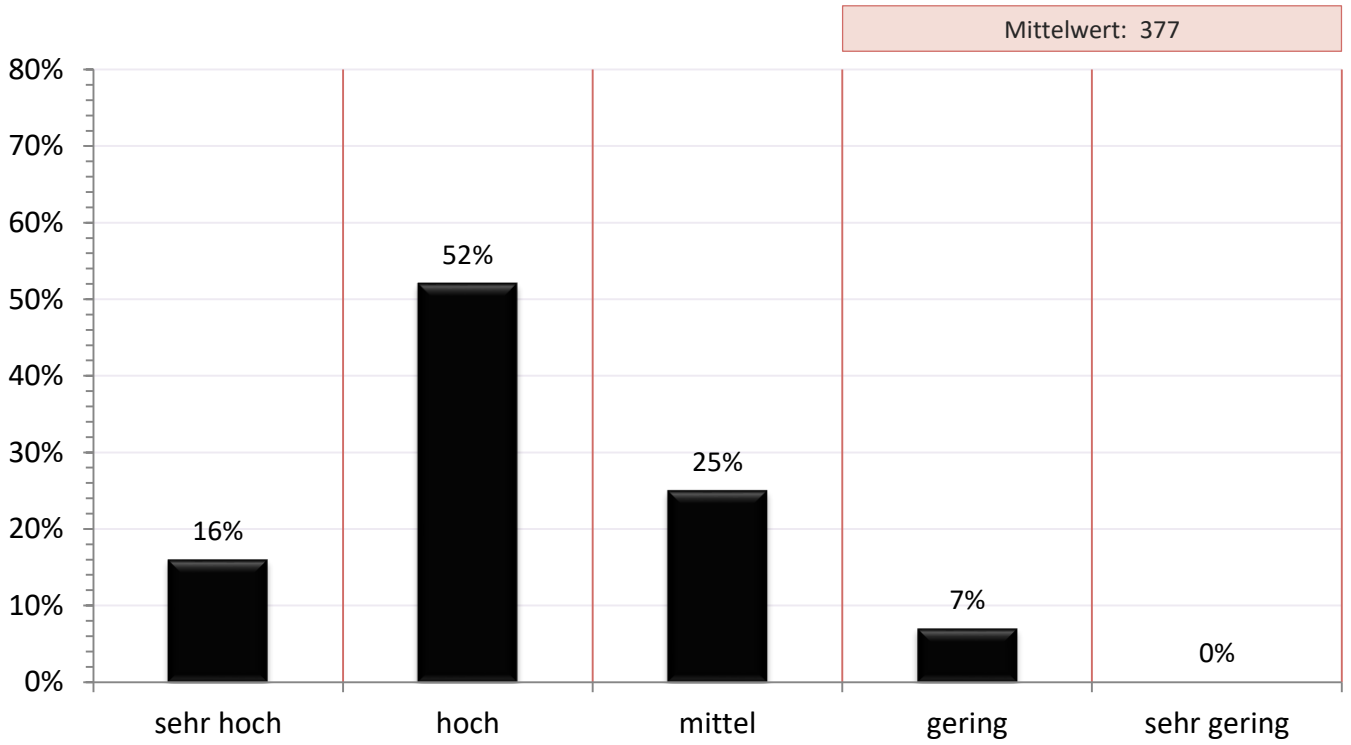


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Engineering & Production: Rang 5

Staufen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 44

Top 5: Asset Performance Management

Gestaltung der Instandhaltungsorganisation und -prozesse zur Optimierung der Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit technischer Anlagen

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	T.A. Cook	407	68
2	McKinsey & Company	394	94
3	Boston Consulting Group	381	91
4	Deloitte	377	93
5	EY	367	105
6	…	363	102
7	…	353	107
8	…	347	62
9	…	336	81
10	…	317	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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

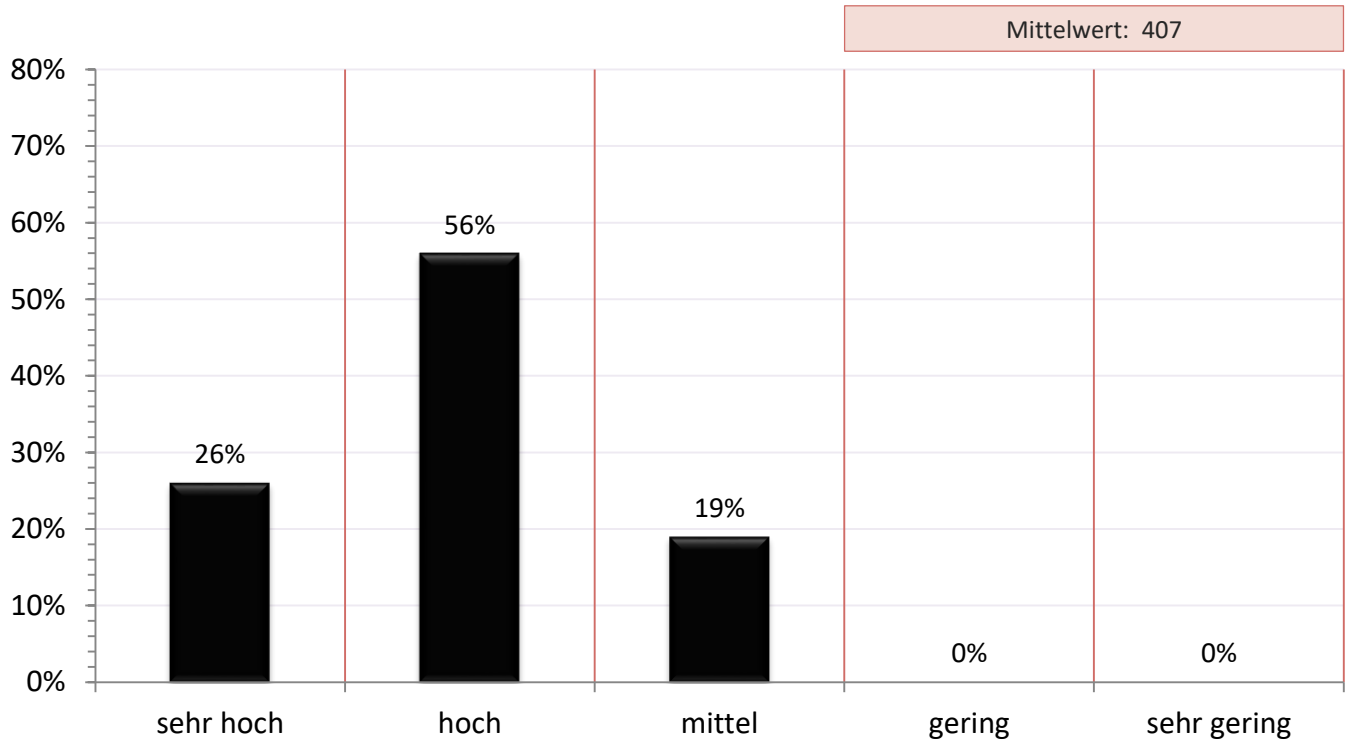
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Asset Performance Management: Rang 1

T.A. Cook

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

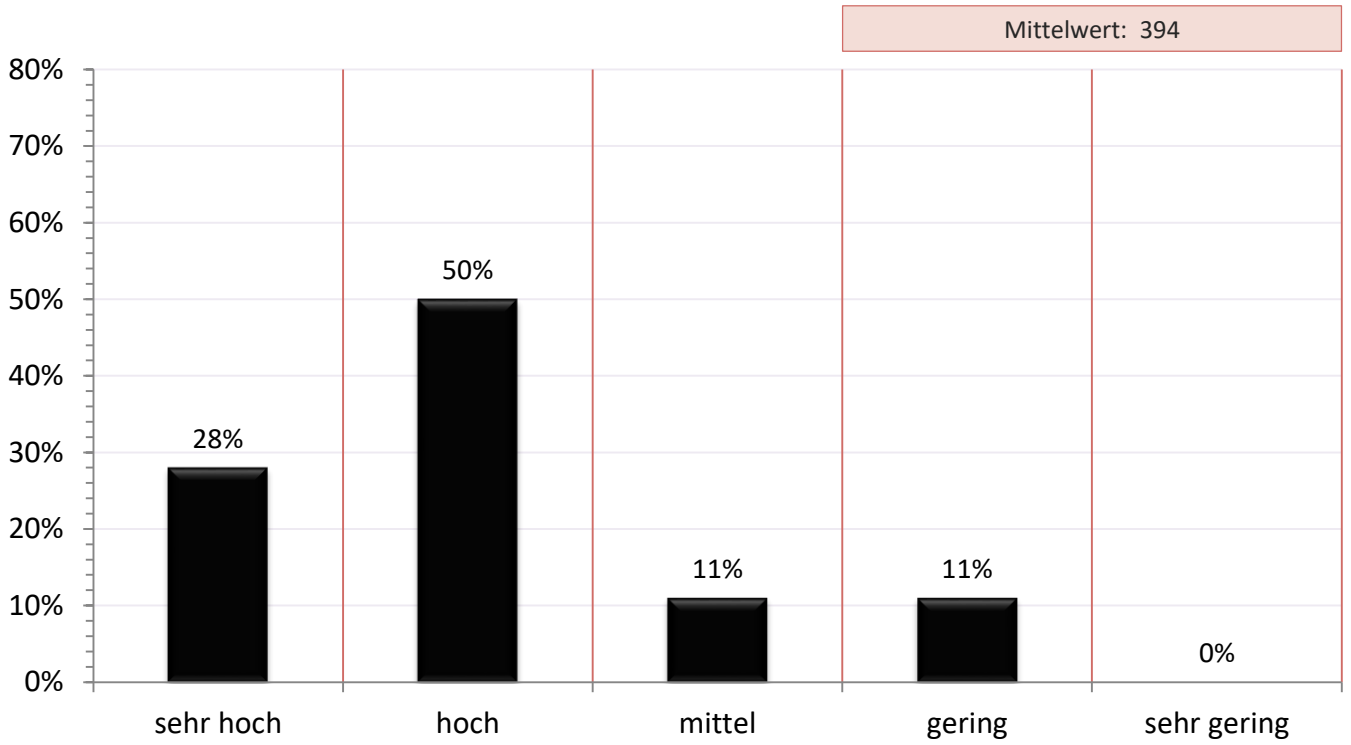


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 27

Asset Performance Management: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

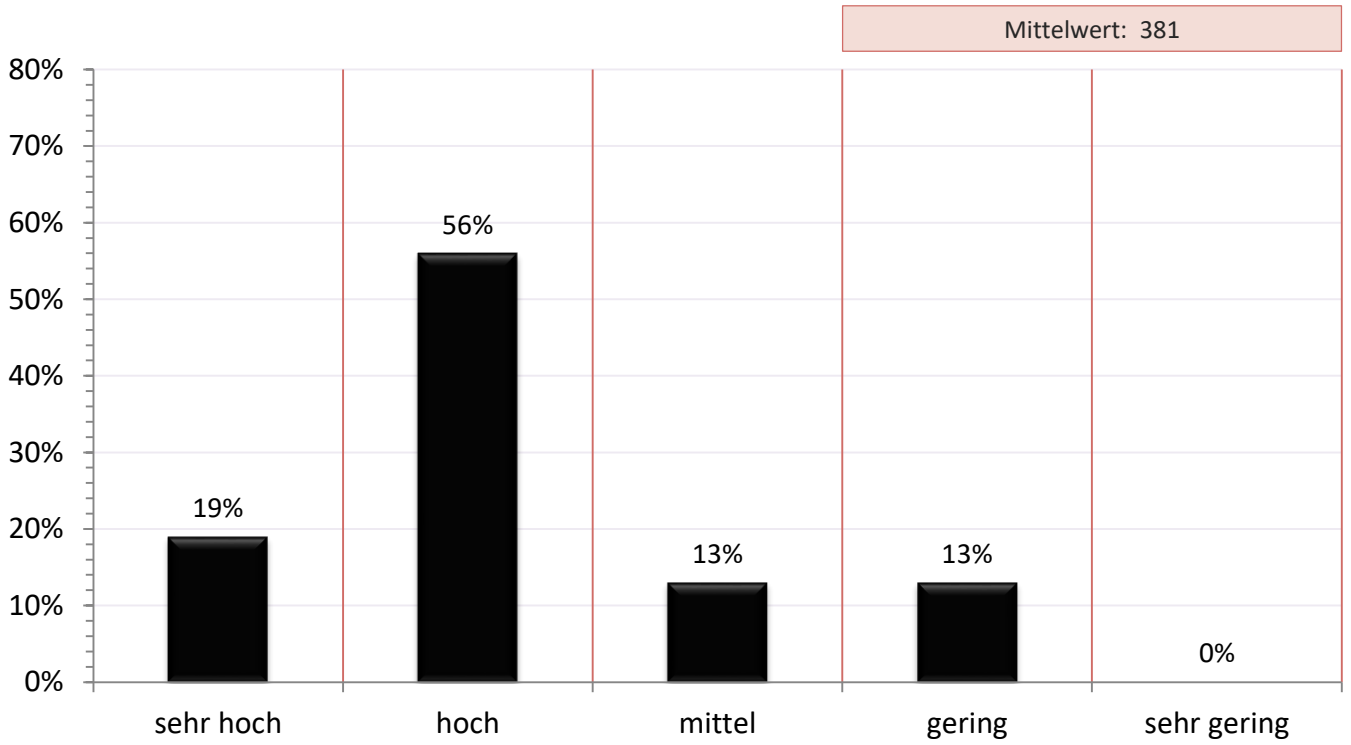


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18

Asset Performance Management: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

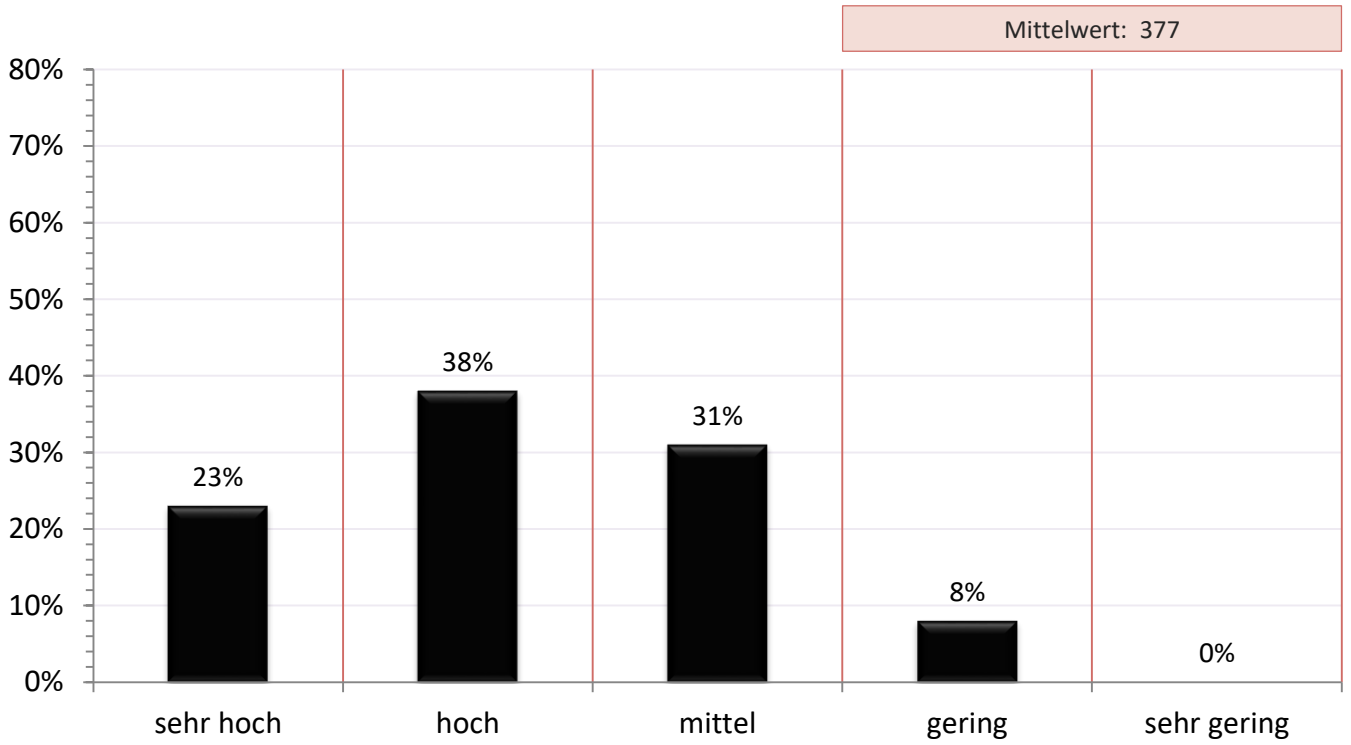


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16

Asset Performance Management: Rang 4

Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

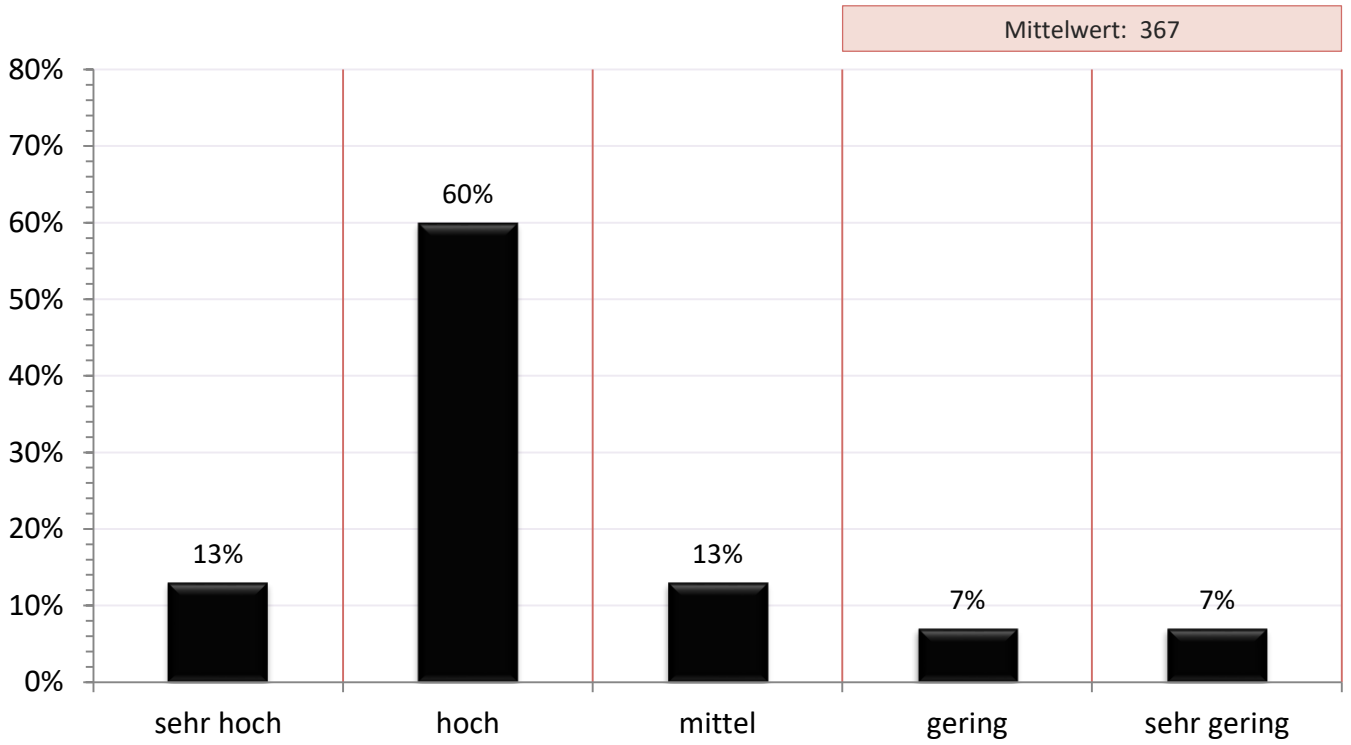


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 13

Asset Performance Management: Rang 5

EY

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 15

Top 5: Controlling & Finanzen

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horváth & Partners	416	75
2	PwC	395	65
3	EY	390	70
4	KPMG	380	62
5	Deloitte	375	85
6	…	352	92
7	…	335	49
8	…	333	76
9	…	323	60
10	…	300	74
…	…	…	…

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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

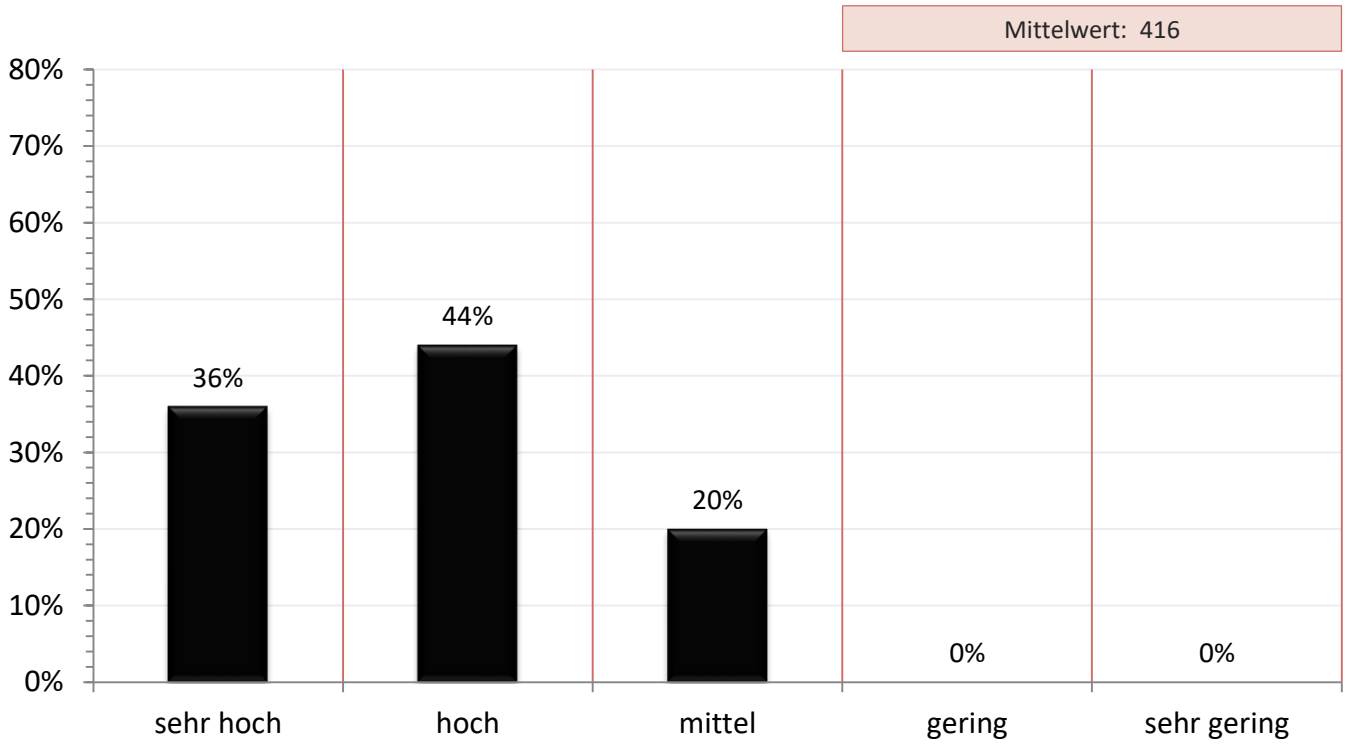
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Controlling & Finanzen: Rang 1

Horváth & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

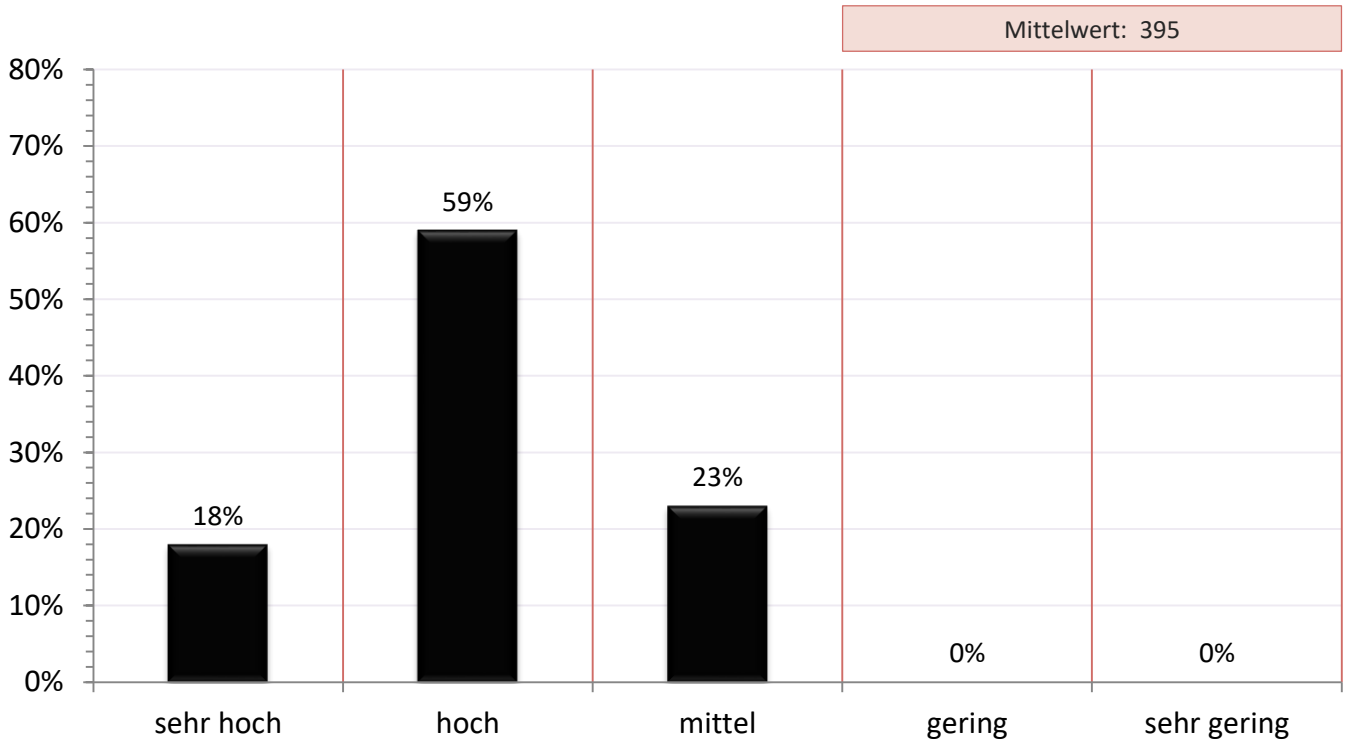


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 25

Controlling & Finanzen: Rang 2

PwC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

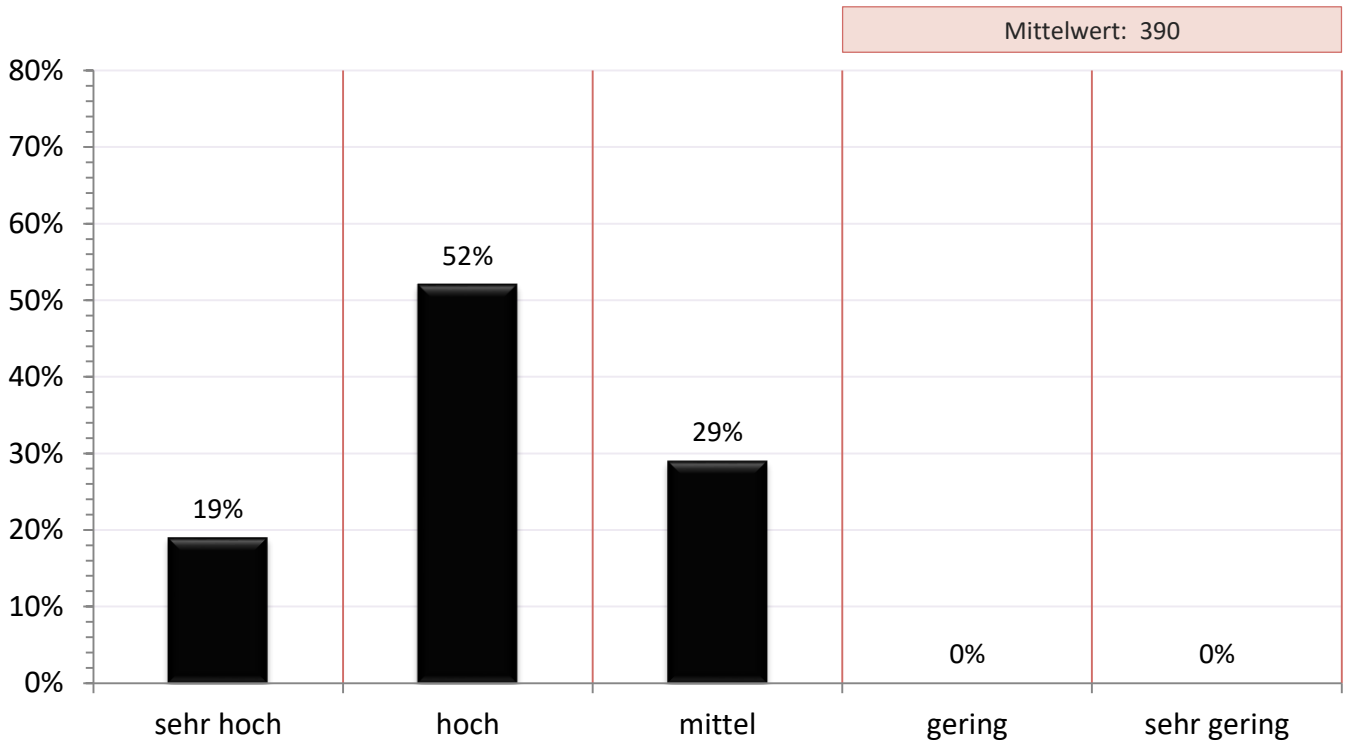


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 22

Controlling & Finanzen: Rang 3

EY

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

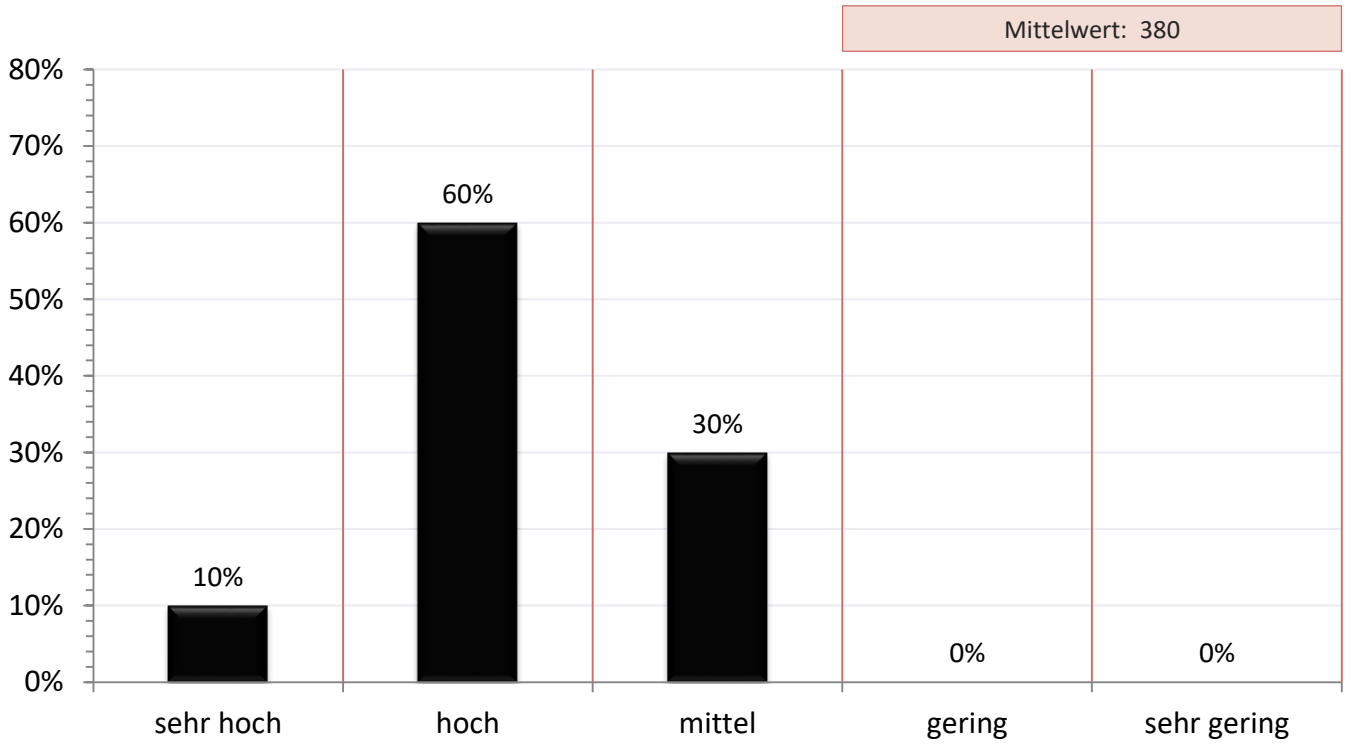


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Controlling & Finanzen: Rang 4

KPMG

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

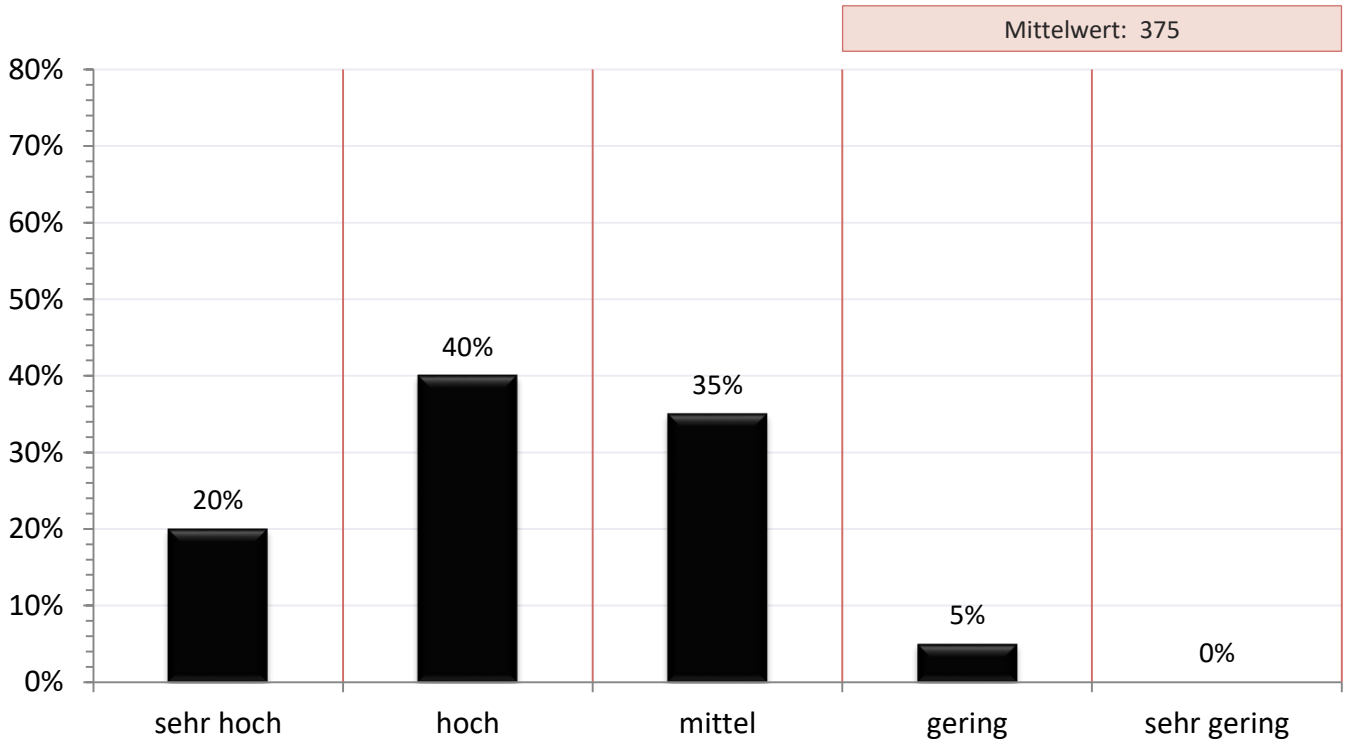


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 20

Controlling & Finanzen: Rang 5

Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 20

Top 5: Führung & Organisation

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	undconsorten	416	107
2	McKinsey & Company	392	97
3	Boston Consulting Group	383	108
4	Strategy&	371	114
5	Bain & Company	367	128
6	…	360	91
7	…	347	92
8	…	332	75
9	…	277	97
10	…	261	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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

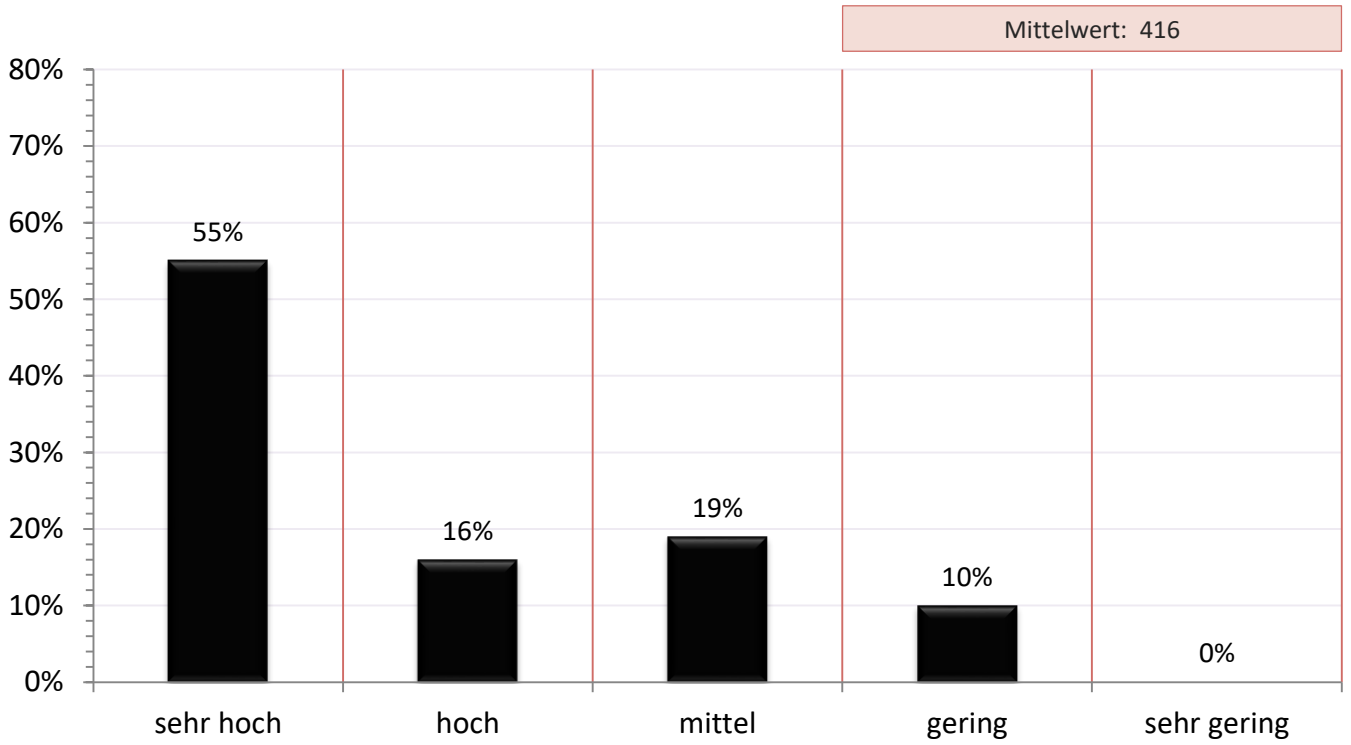
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Führung & Organisation: Rang 1

undconsorten

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

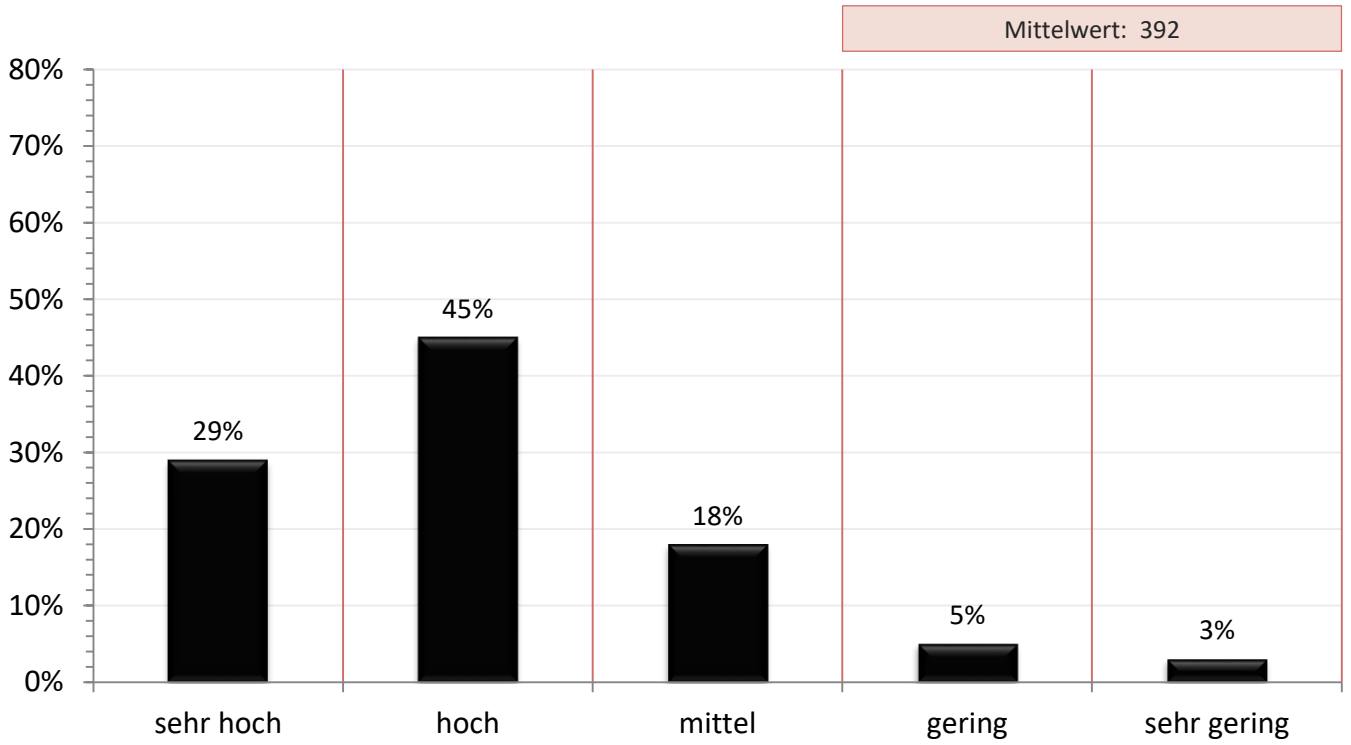


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Führung & Organisation: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

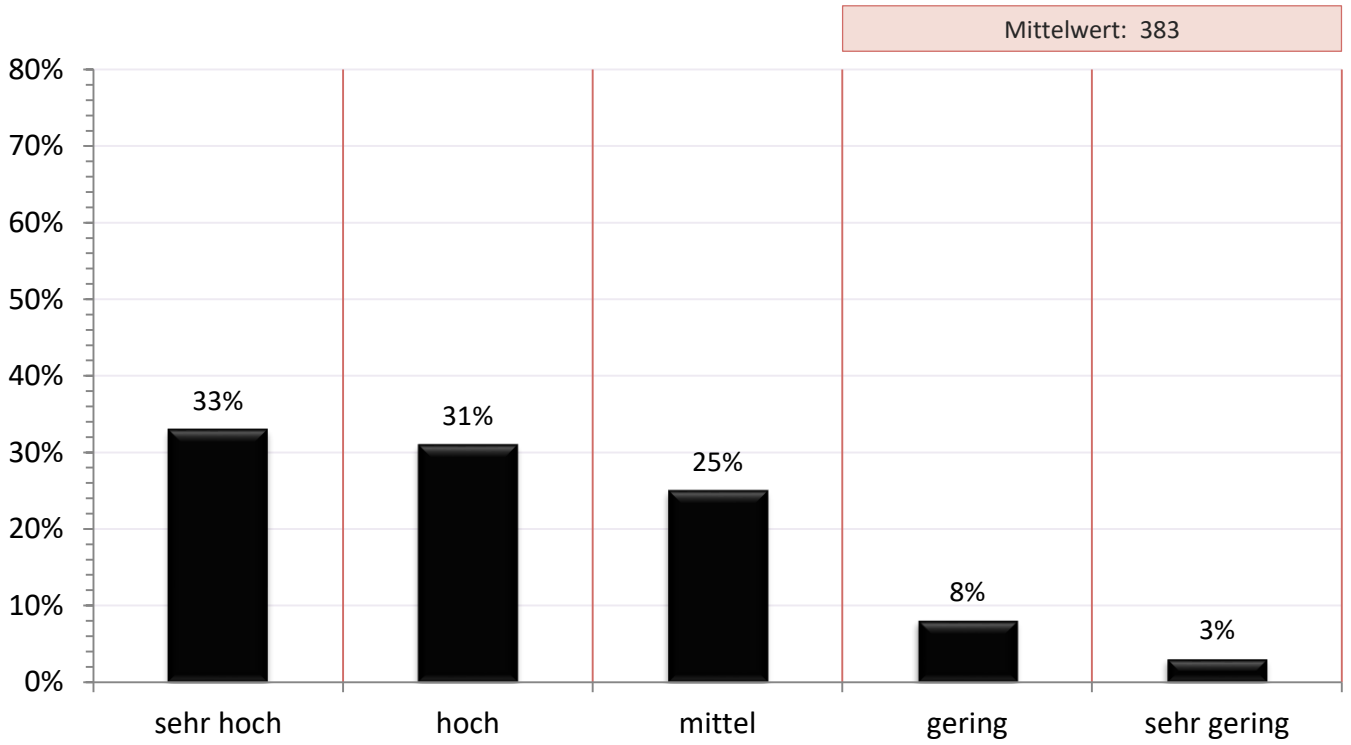


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Führung & Organisation: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

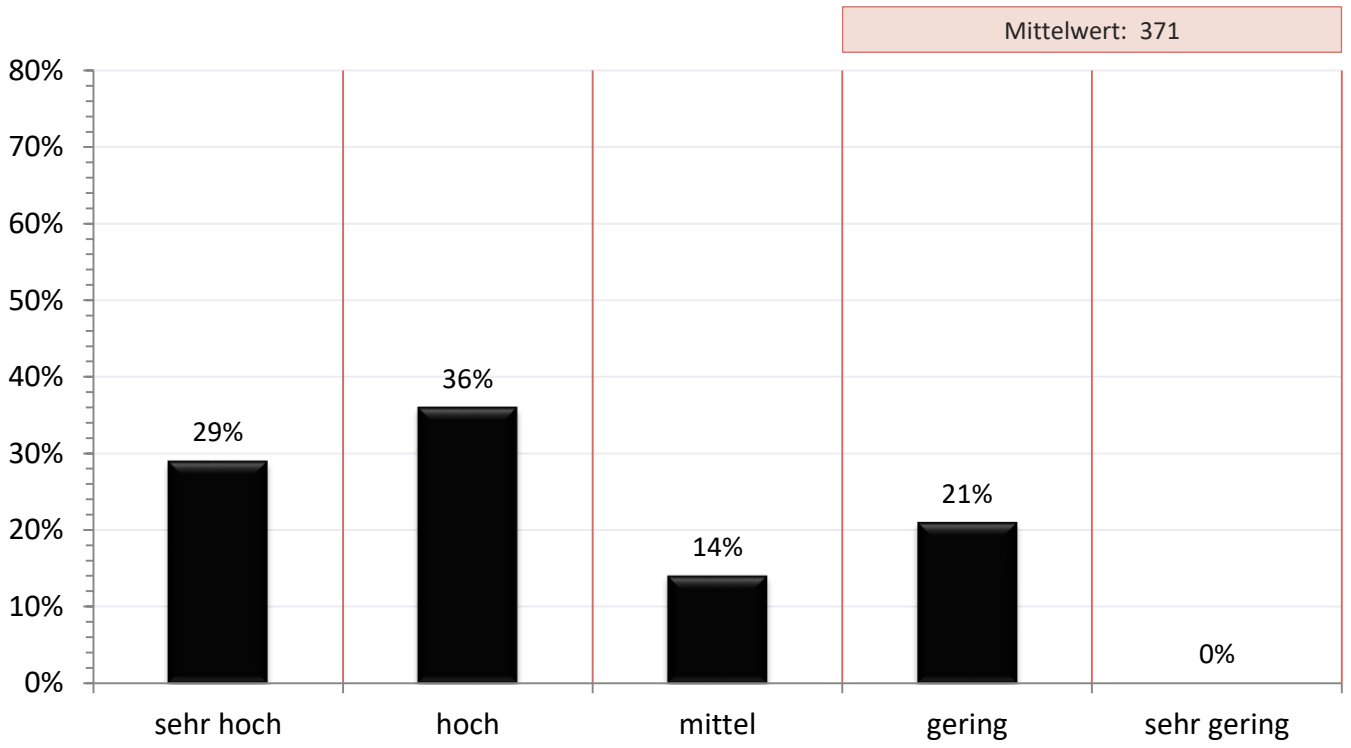


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Führung & Organisation: Rang 4

Strategy&

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

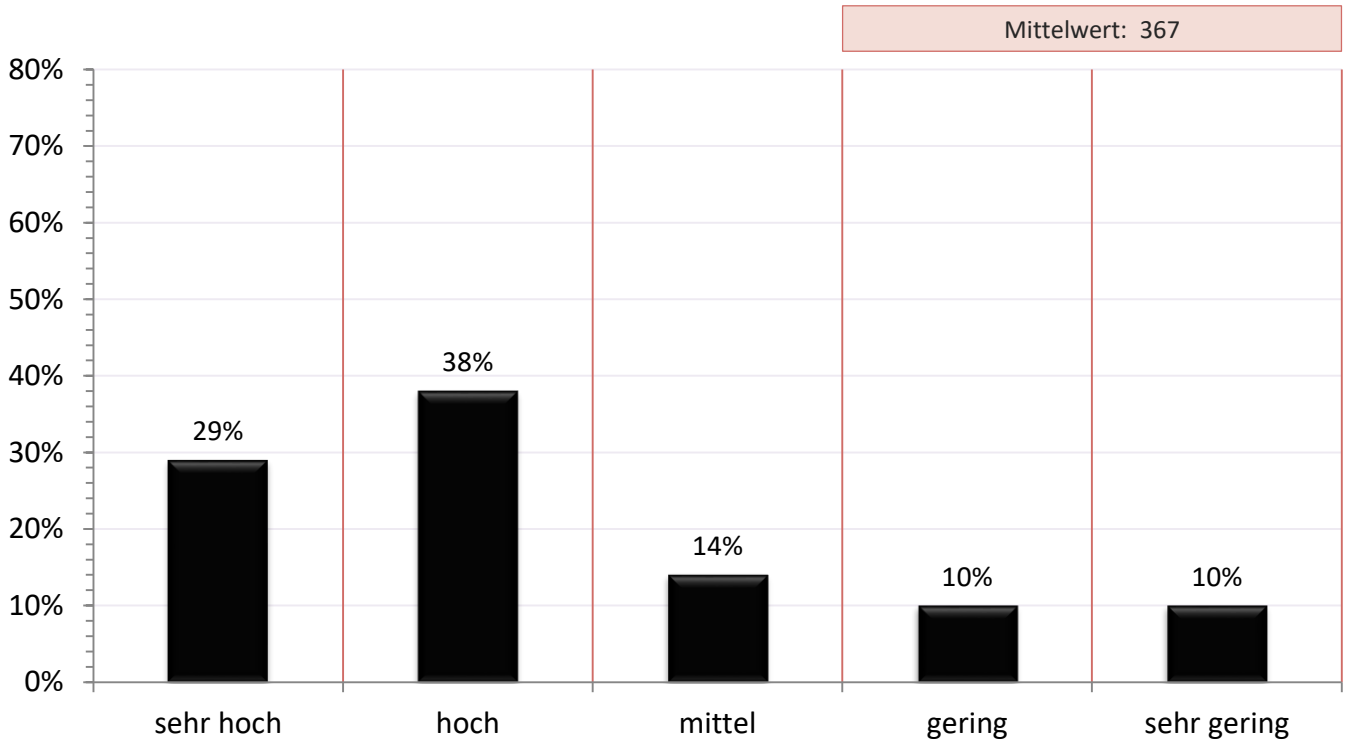


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 14

Führung & Organisation: Rang 5

Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Top 5: People Centricity

Verbindung logisch-analytischer Problemlösungen mit der Fähigkeit, die Organisationsmitglieder zu mobilisieren und zu motivieren

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	QVARTZ	403	86
2	Boston Consulting Group	397	100
3	CPC	393	90
4	undconsorten	376	116
5	Oliver Wyman	342	94
6	…	339	88
7	…	315	67
8	…	314	98
9	…	312	98
10	…	310	108
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 15

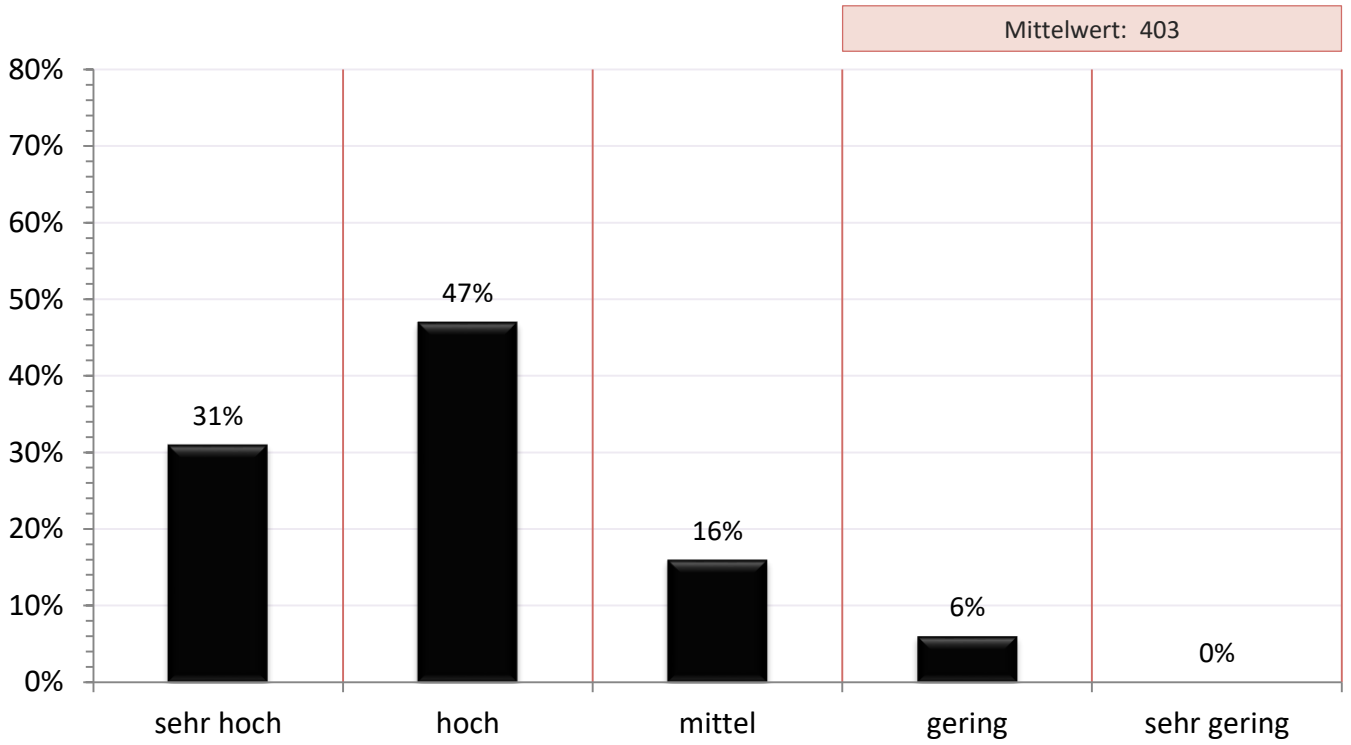
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

People Centricity: Rang 1

QVARTZ

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

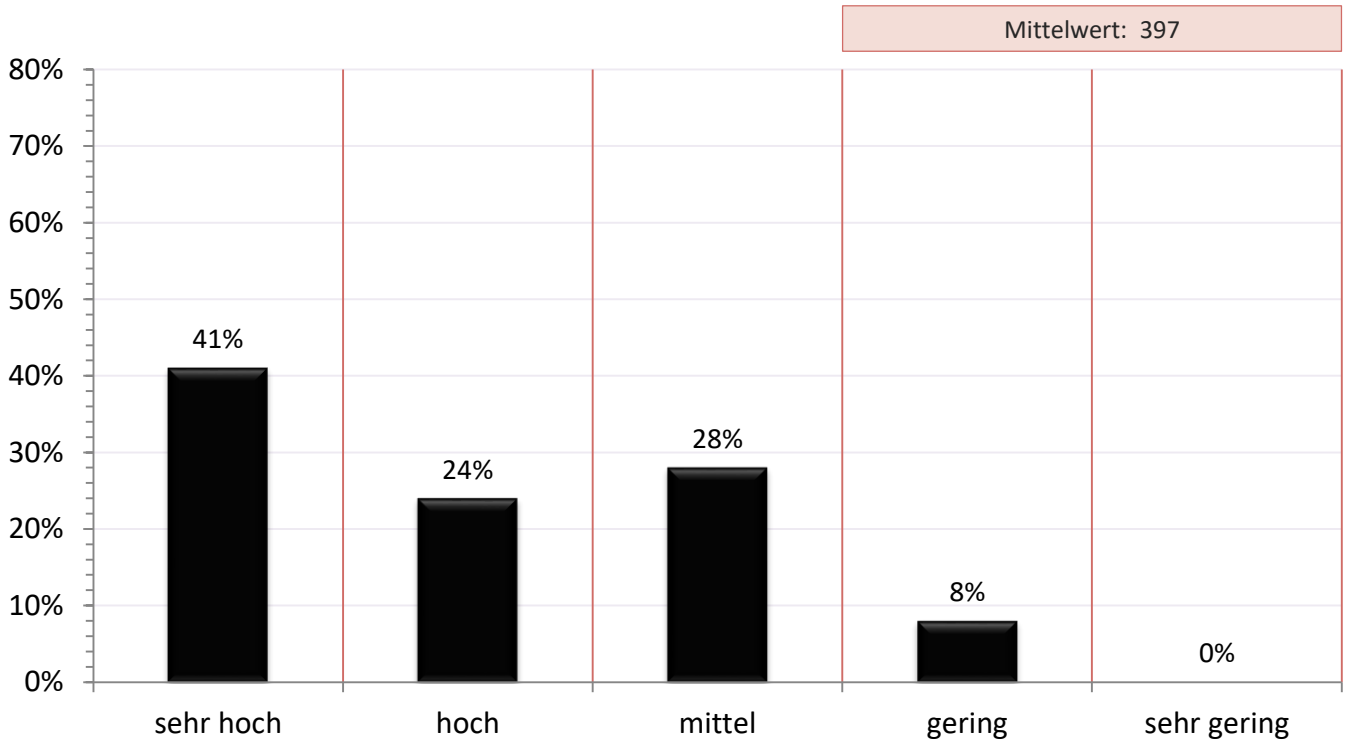


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32

People Centricity: Rang 2

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

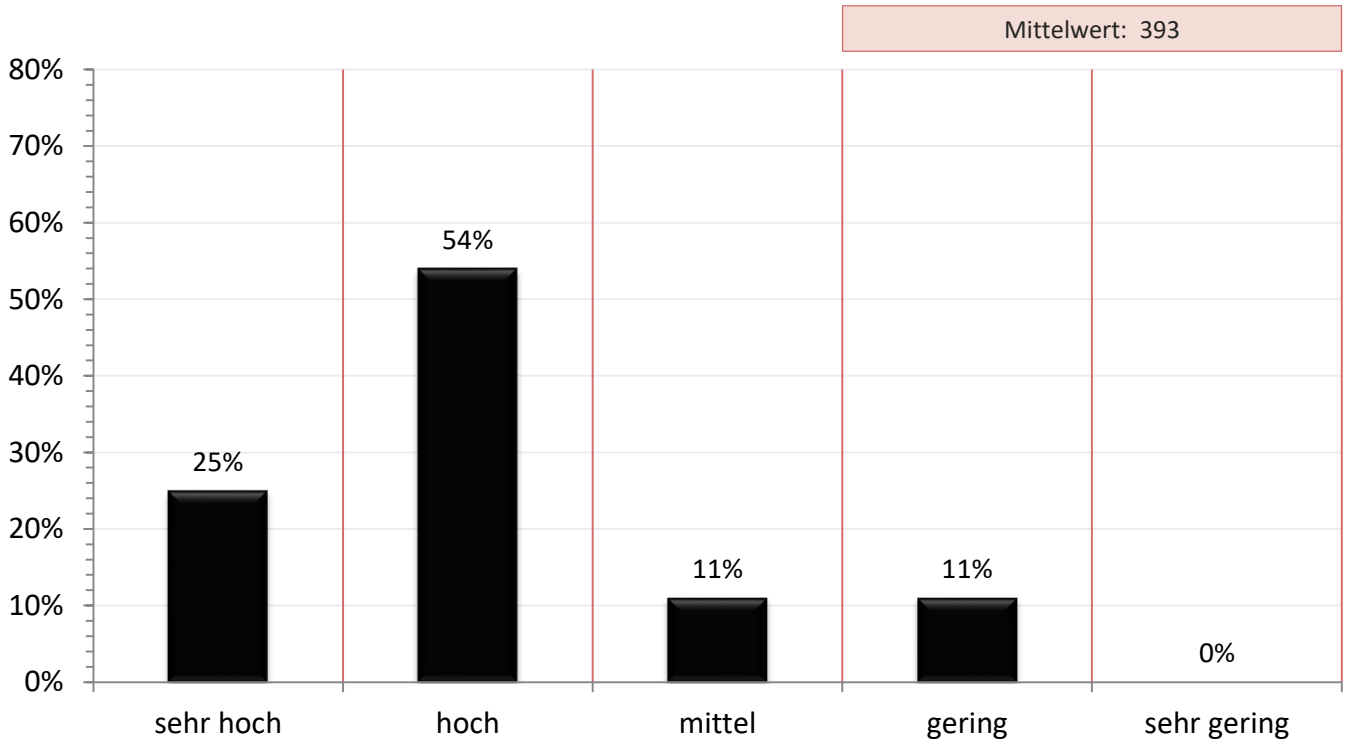


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 79

People Centricity: Rang 3

CPC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

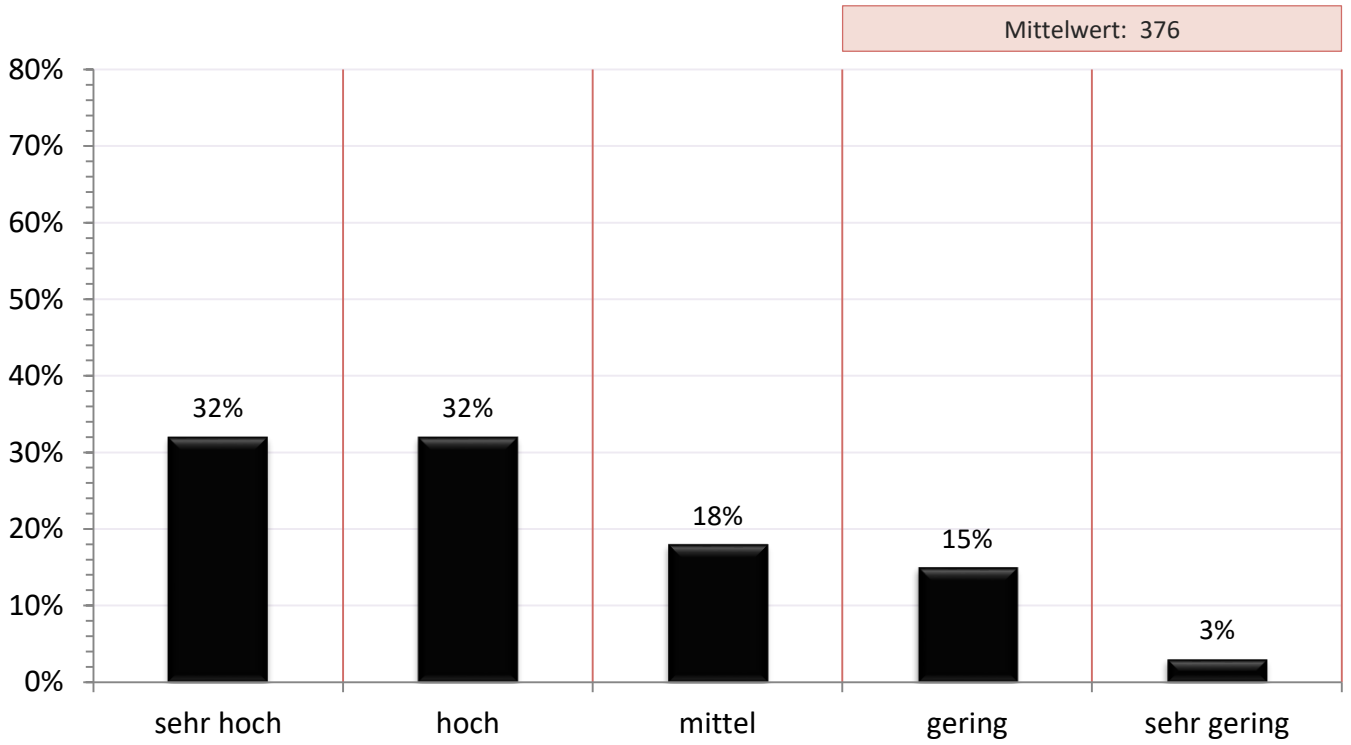


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

People Centricity: Rang 4

undconsorten

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

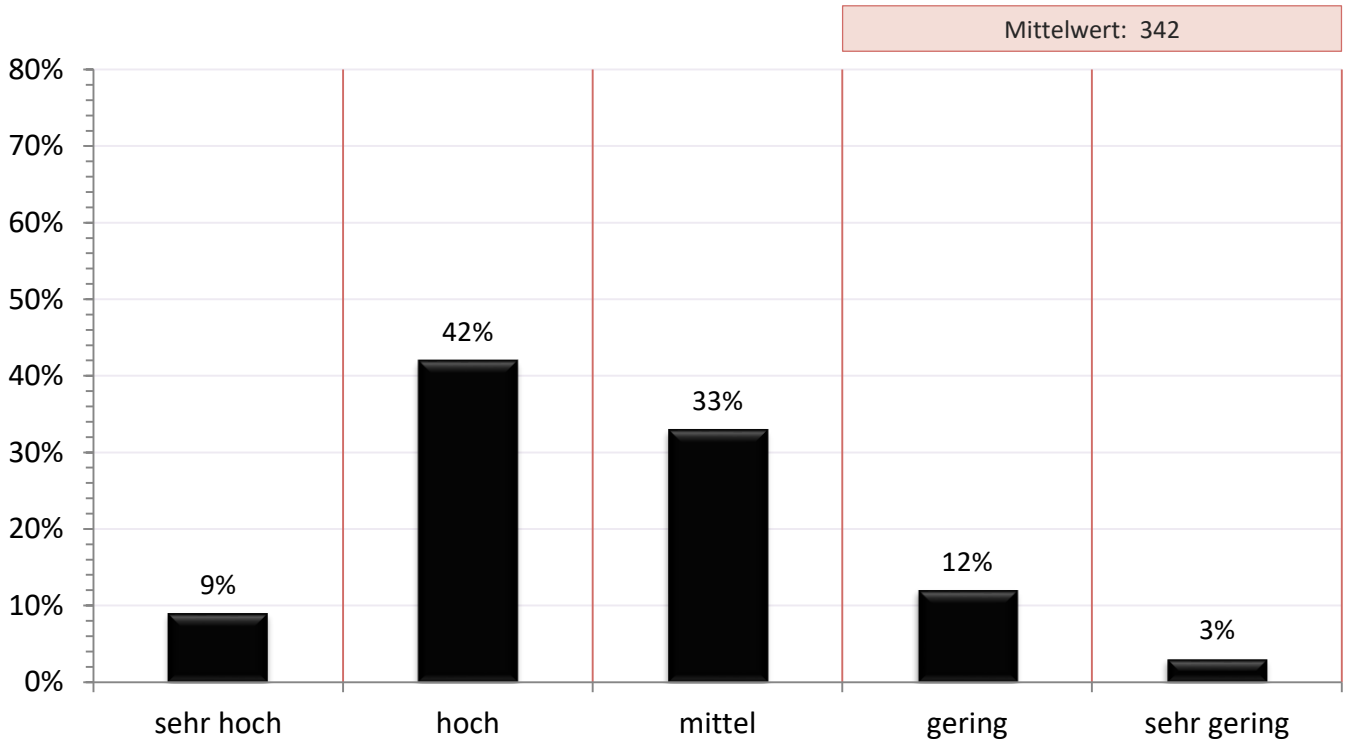


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34

People Centricity: Rang 5

Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33

Top 5: Programm- und Projektmanagement

Zeit-, ressourcen- und zielkonformes Planen, Steuern und Kontrollieren von einzelnen oder mehreren zusammengehörenden Projekten

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	AdEx Partners	406	91
2	McKinsey & Company	396	85
3	Roland Berger	383	72
4	Strategy&	381	83
5	EY	376	78
6	…	373	100
7	…	371	47
8	…	369	48
9	…	365	100
10	…	362	70
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

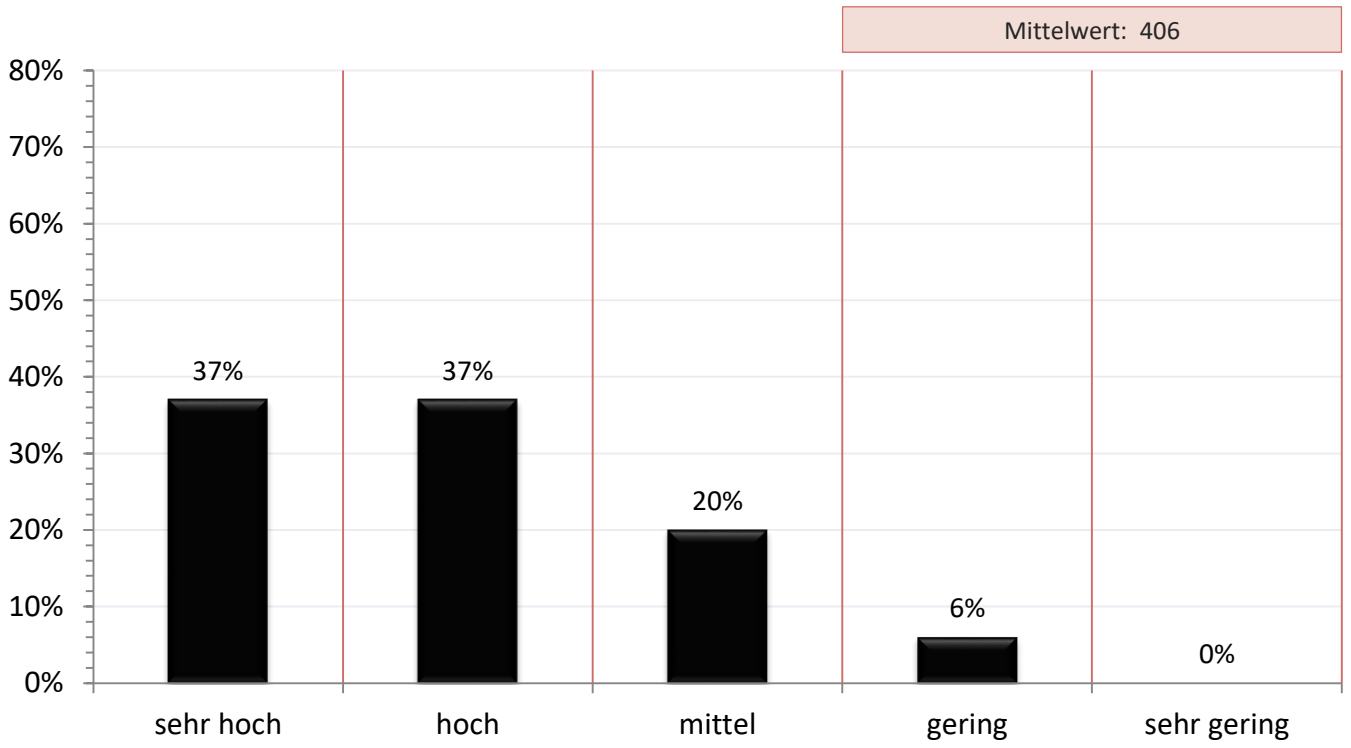
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Programm- und Projektmanagement: Rang 1

AdEx Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

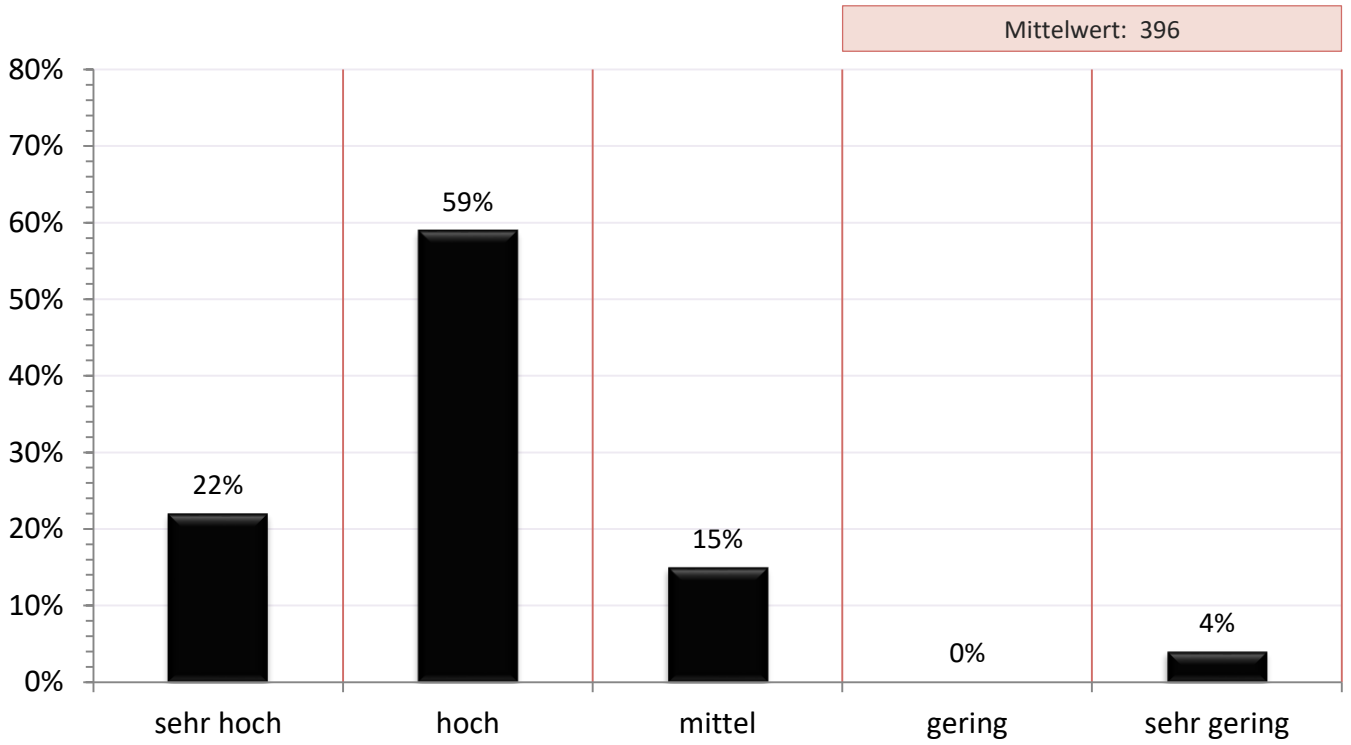


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 35

Programm- und Projektmanagement: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

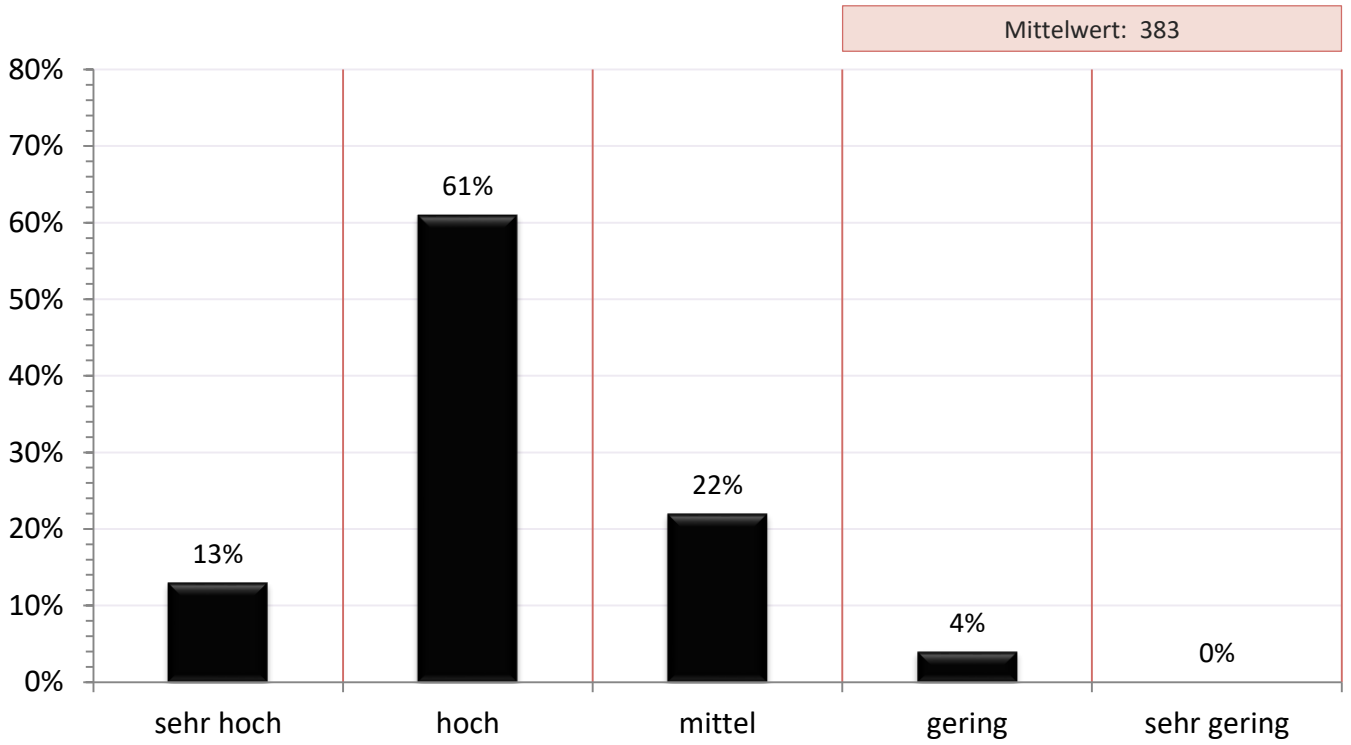


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 27

Programm- und Projektmanagement: Rang 3

Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

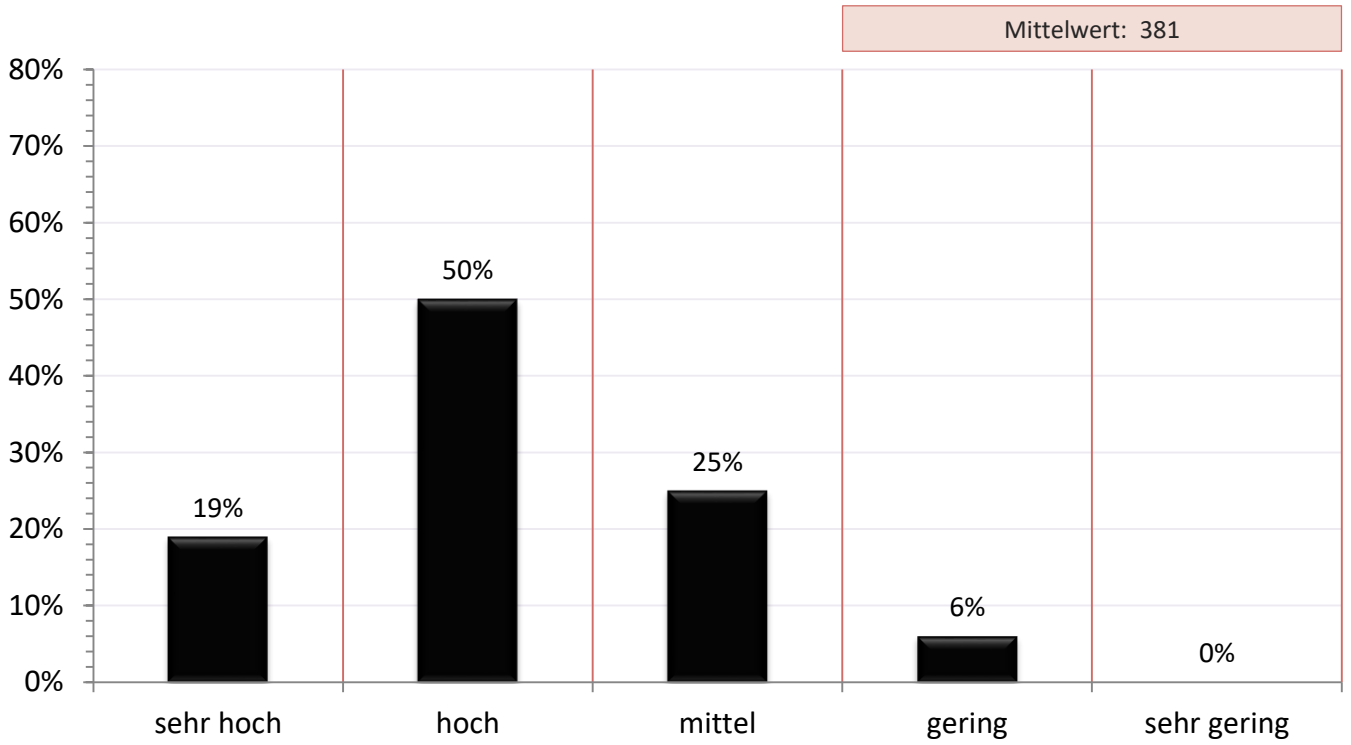


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23

Programm- und Projektmanagement: Rang 4

Strategy&

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

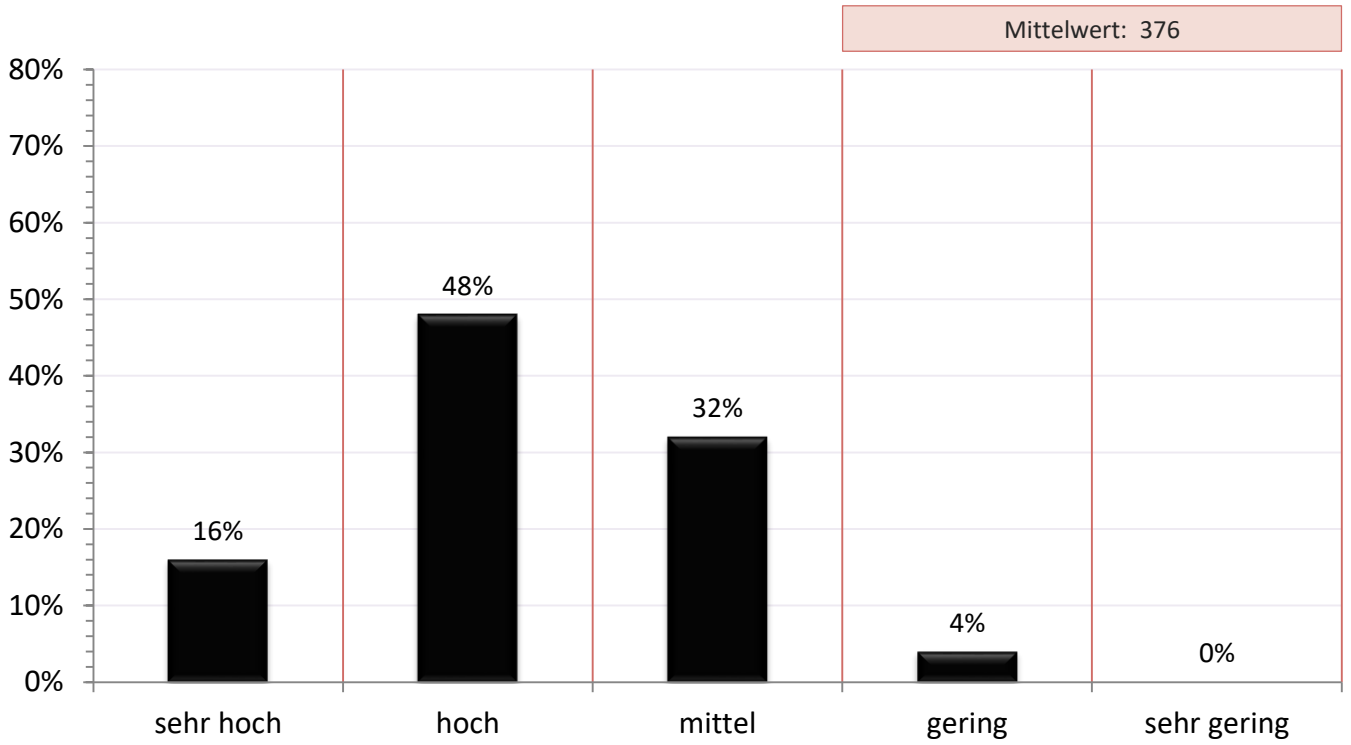


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16

Programm- und Projektmanagement: Rang 5

EY

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 25

Top 5: Change Management

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	CPC	406	109
2	Boston Consulting Group	392	100
3	Strategy&	386	91
4	Accenture	374	88
5	undconsorten	371	110
6	…	367	92
7	…	324	93
8	…	318	85
9	…	317	94
10	…	314	91
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 15

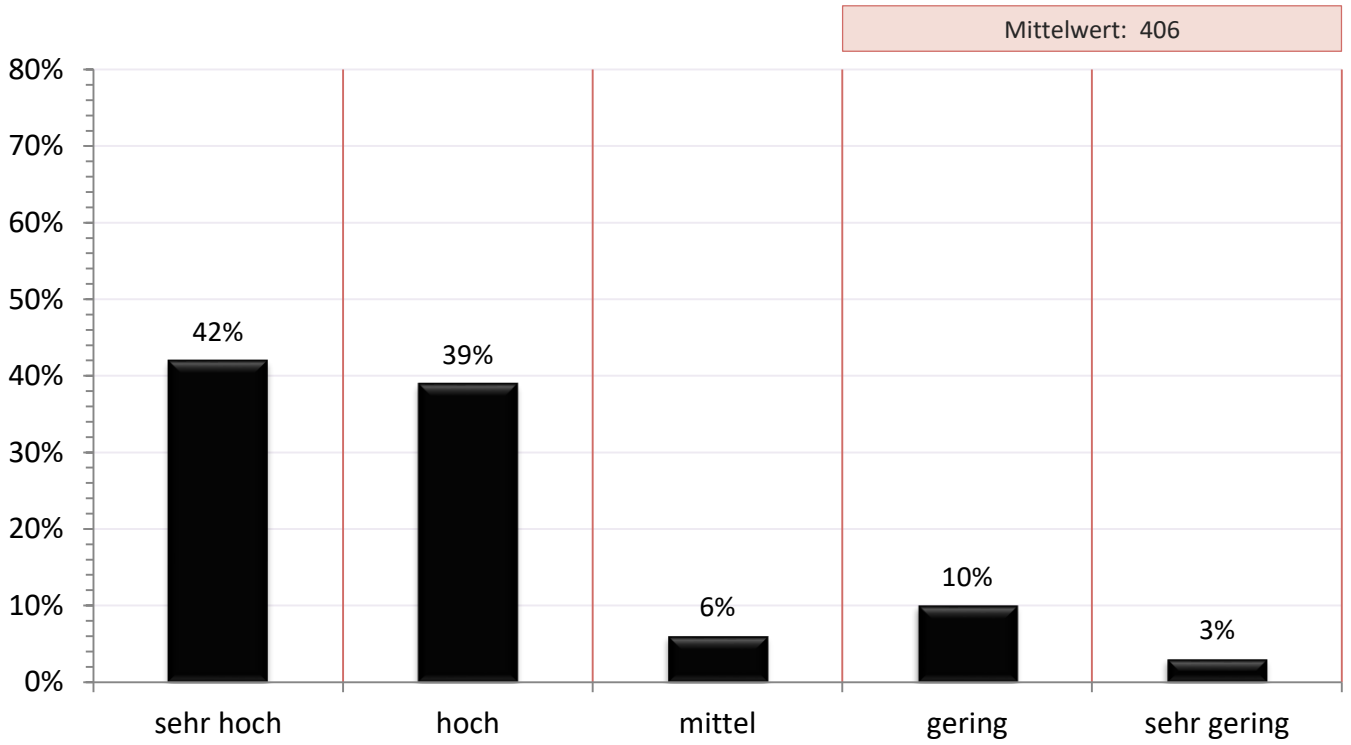
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Change Management: Rang 1

CPC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

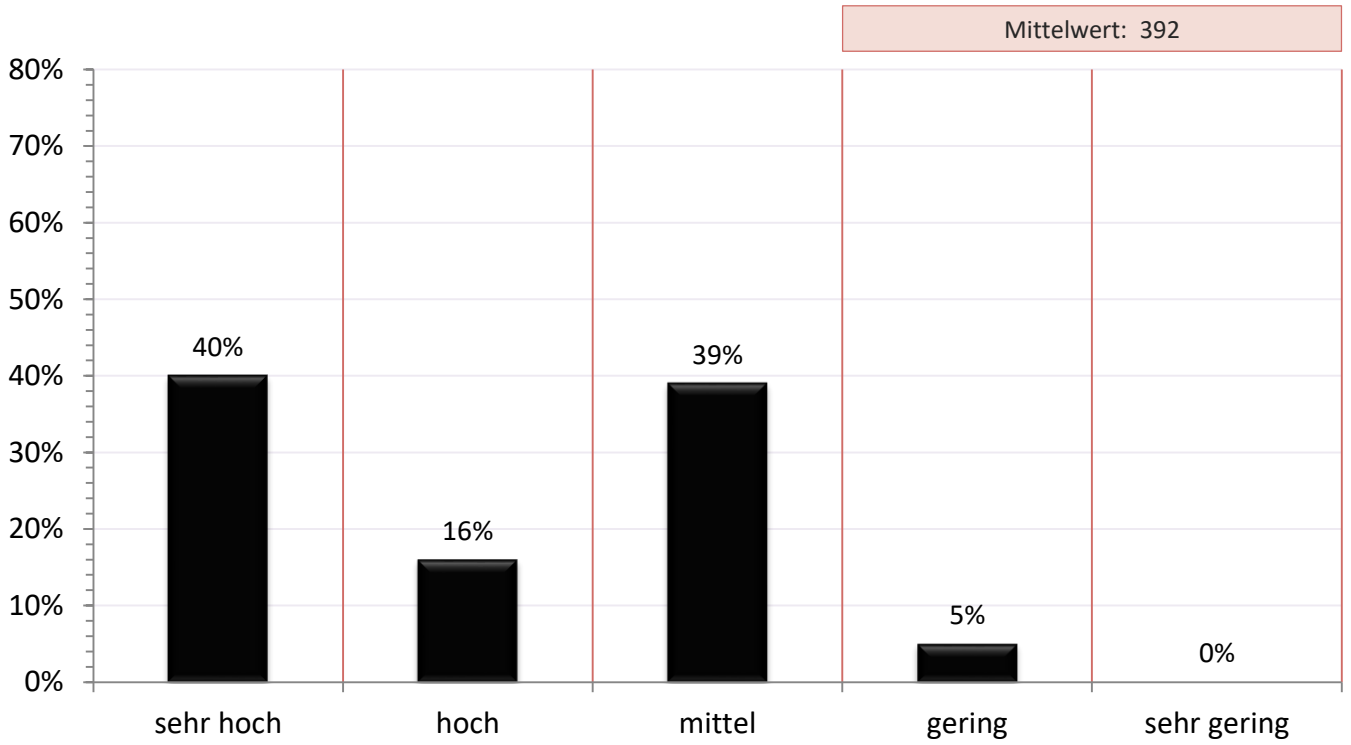


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Change Management: Rang 2

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

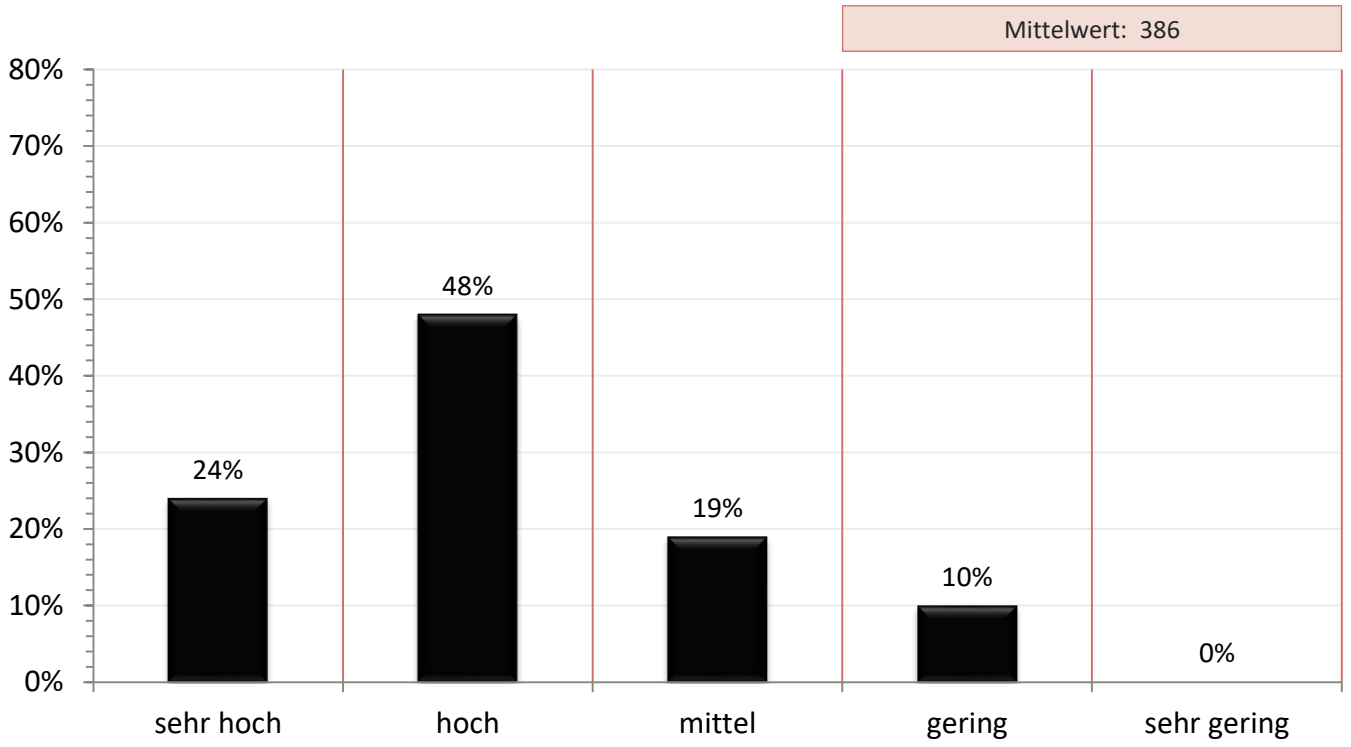


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 62

Change Management: Rang 3

Strategy&

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

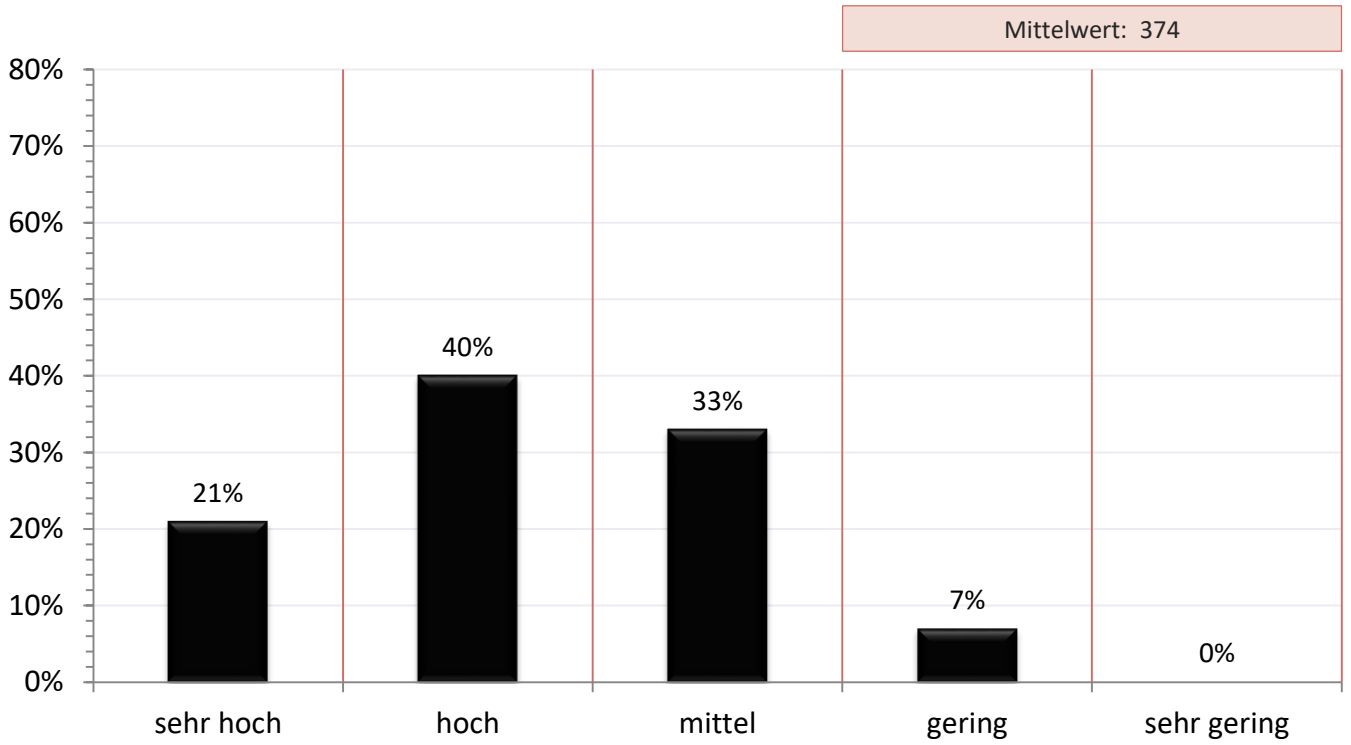


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Change Management: Rang 4

Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

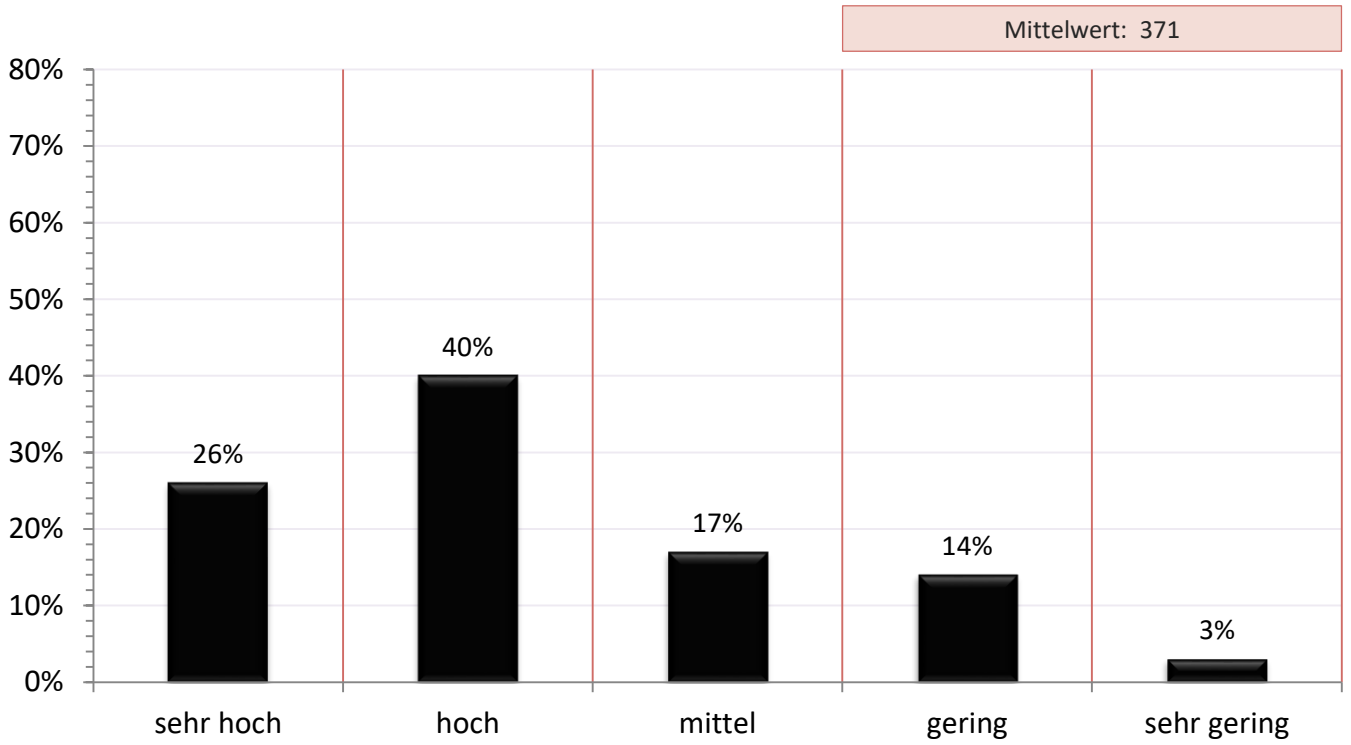


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 43

Change Management: Rang 5

undconsorten

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 35

Top 5: Transformation

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	h&z Unternehmensberatung	409	84
2	McKinsey & Company	393	87
3	Boston Consulting Group	389	88
4	Strategy&	373	101
5	AdEx Partners	369	95
6	…	361	79
7	…	342	82
8	…	336	76
9	…	329	90
10	…	322	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

Anzahl der evaluierten Berater: 15

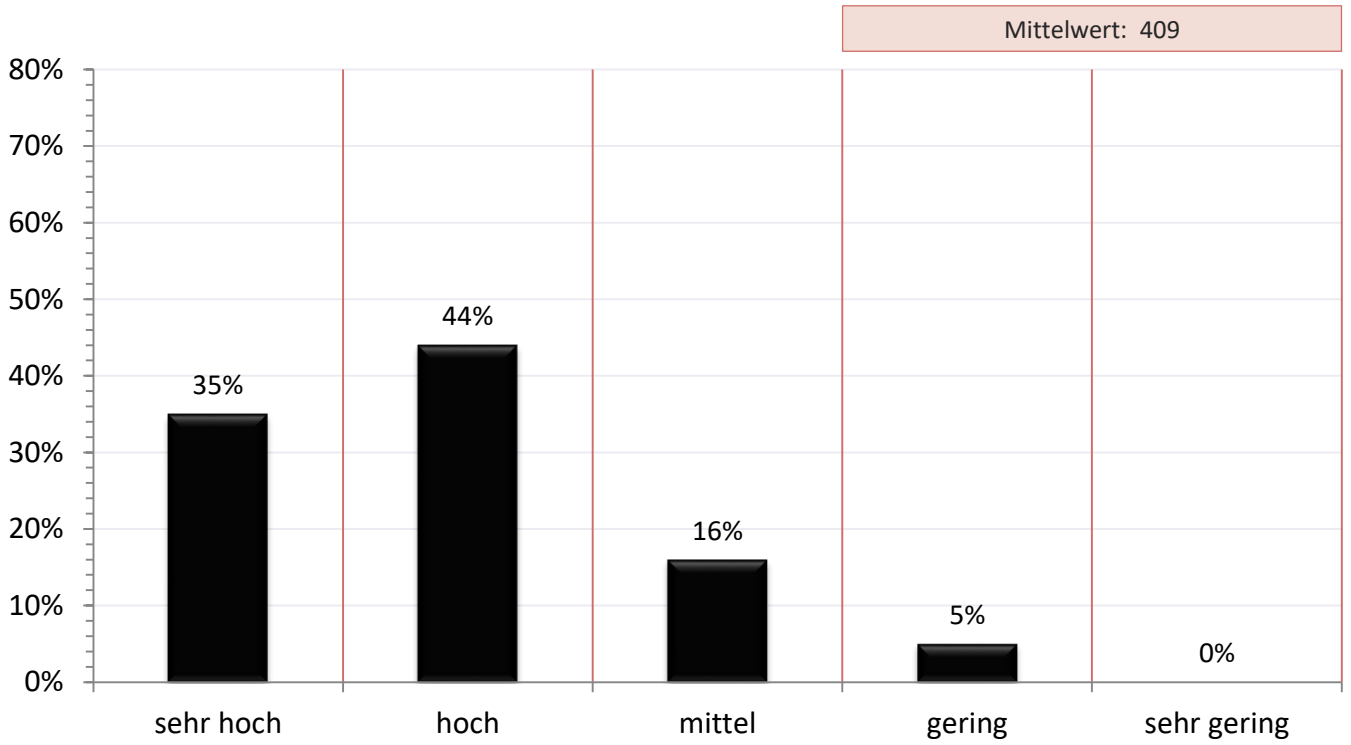
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Transformation: Rang 1

h&z Unternehmensberatung

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

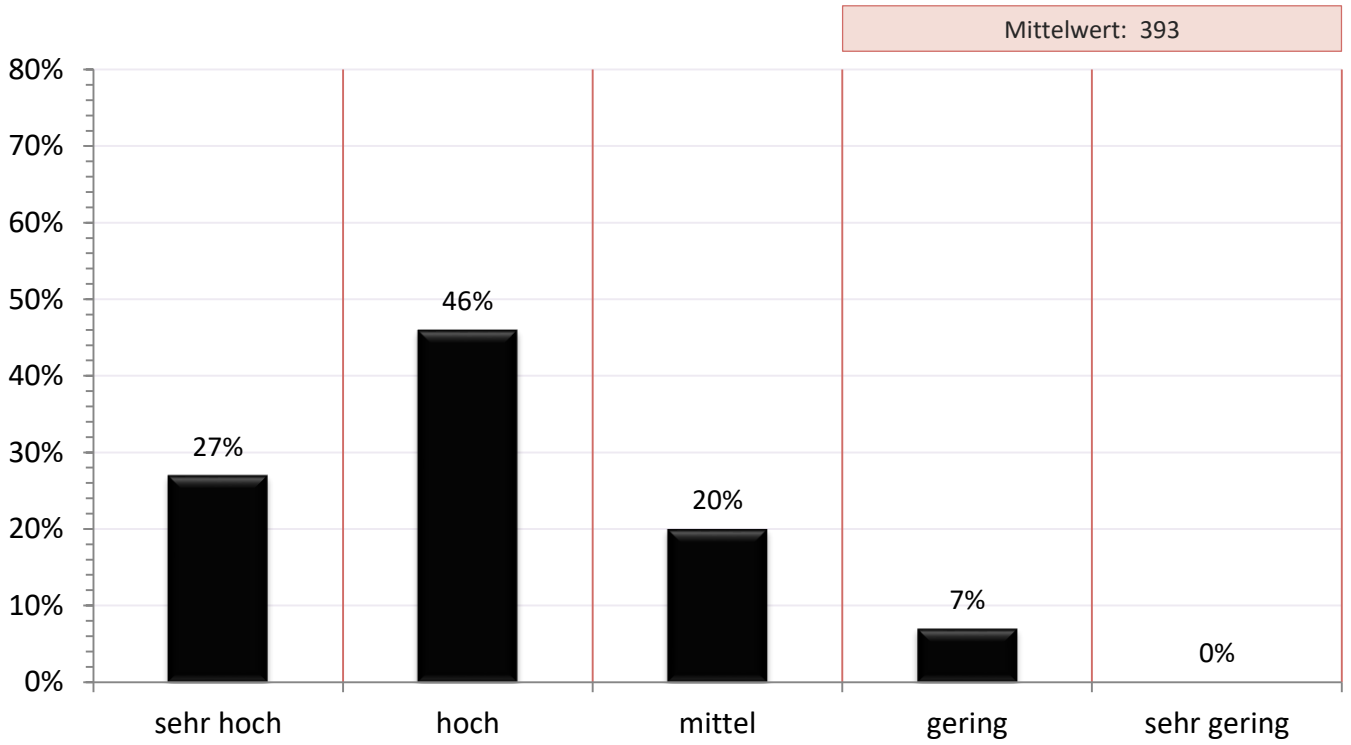


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 43

Transformation: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

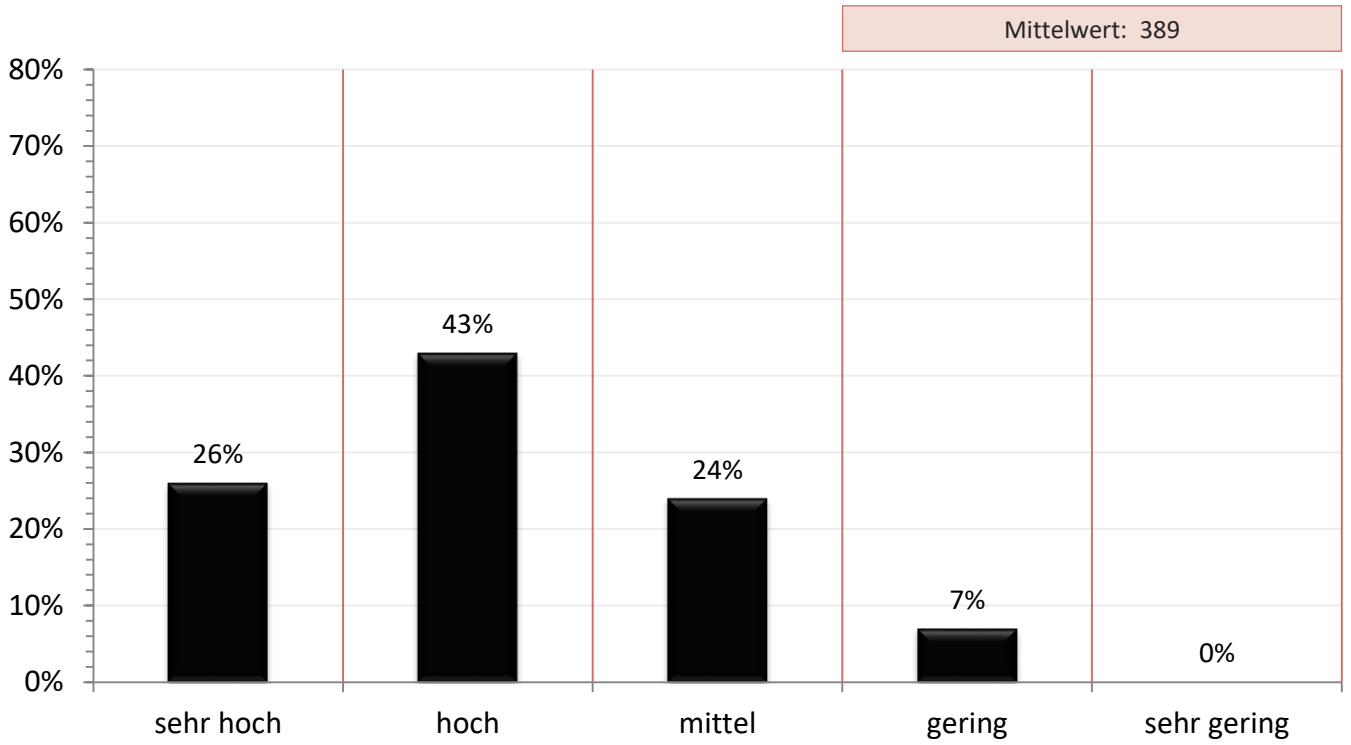


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 74

Transformation: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

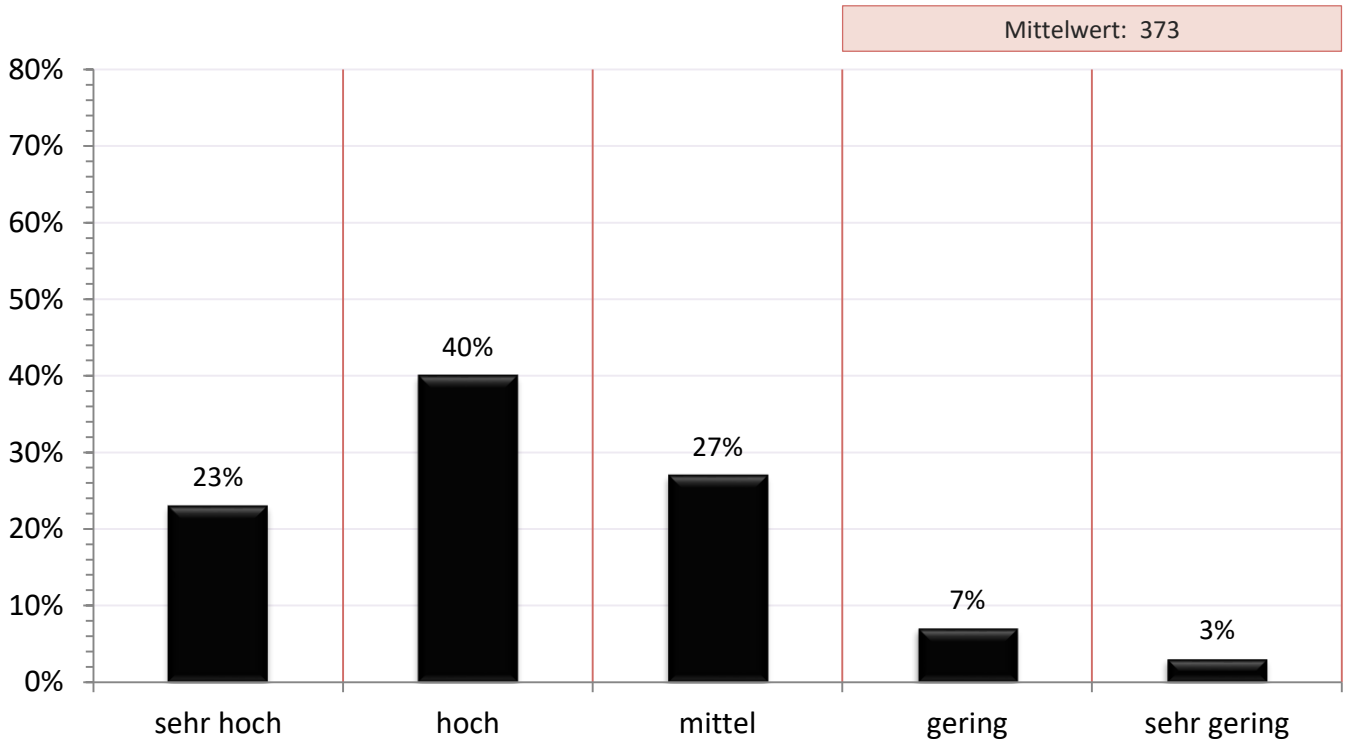


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 72

Transformation: Rang 4

Strategy&

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

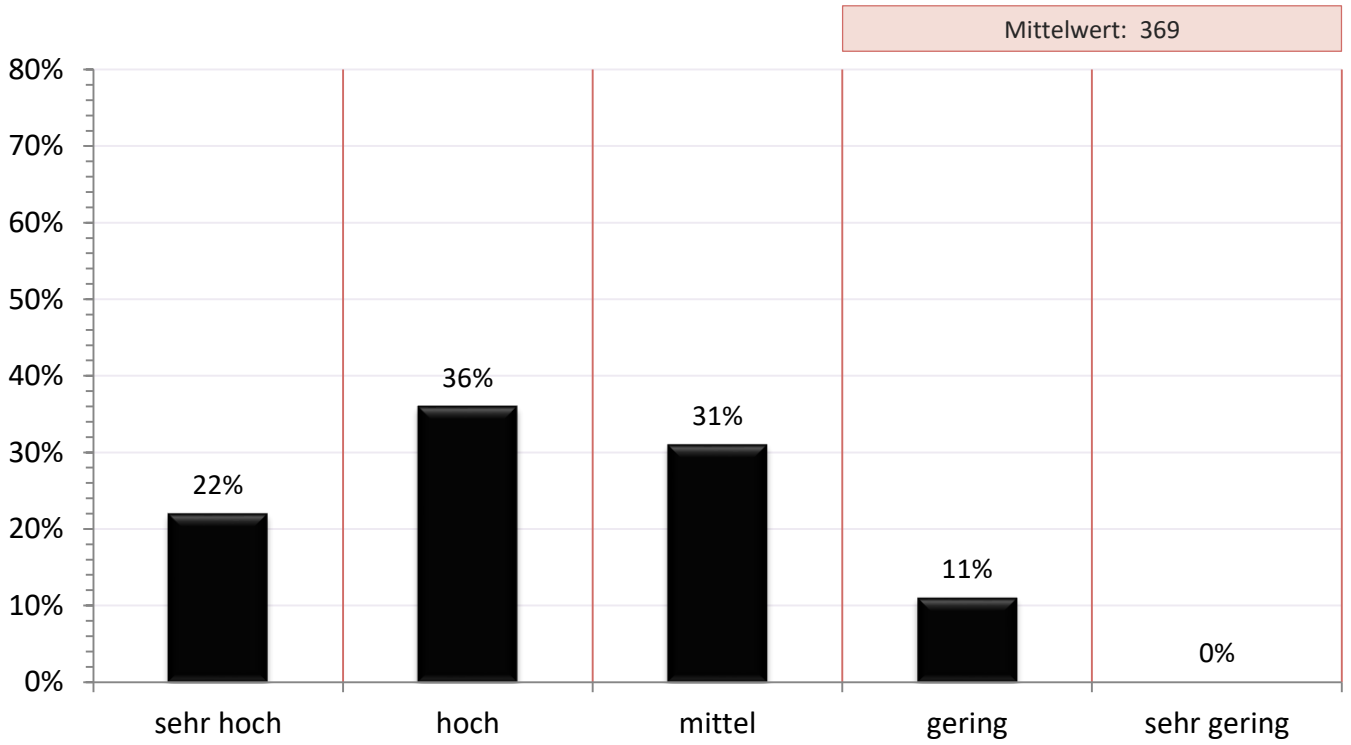


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Transformation: Rang 5

AdEx Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Top 5: Restrukturierung

Sanierungsgutachten, Sanierungskonzepte, schnelle und dauerhafte Kostensenkungs- und Ertragssteigerungsprogramme

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Andersch	407	100
2	Roland Berger	396	77
3	Boston Consulting Group	391	81
4	McKinsey & Company	378	67
5	KPMG	365	93
6	…	356	63
7	…	347	64
8	…	342	77
9	…	331	63
10	…	323	73
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

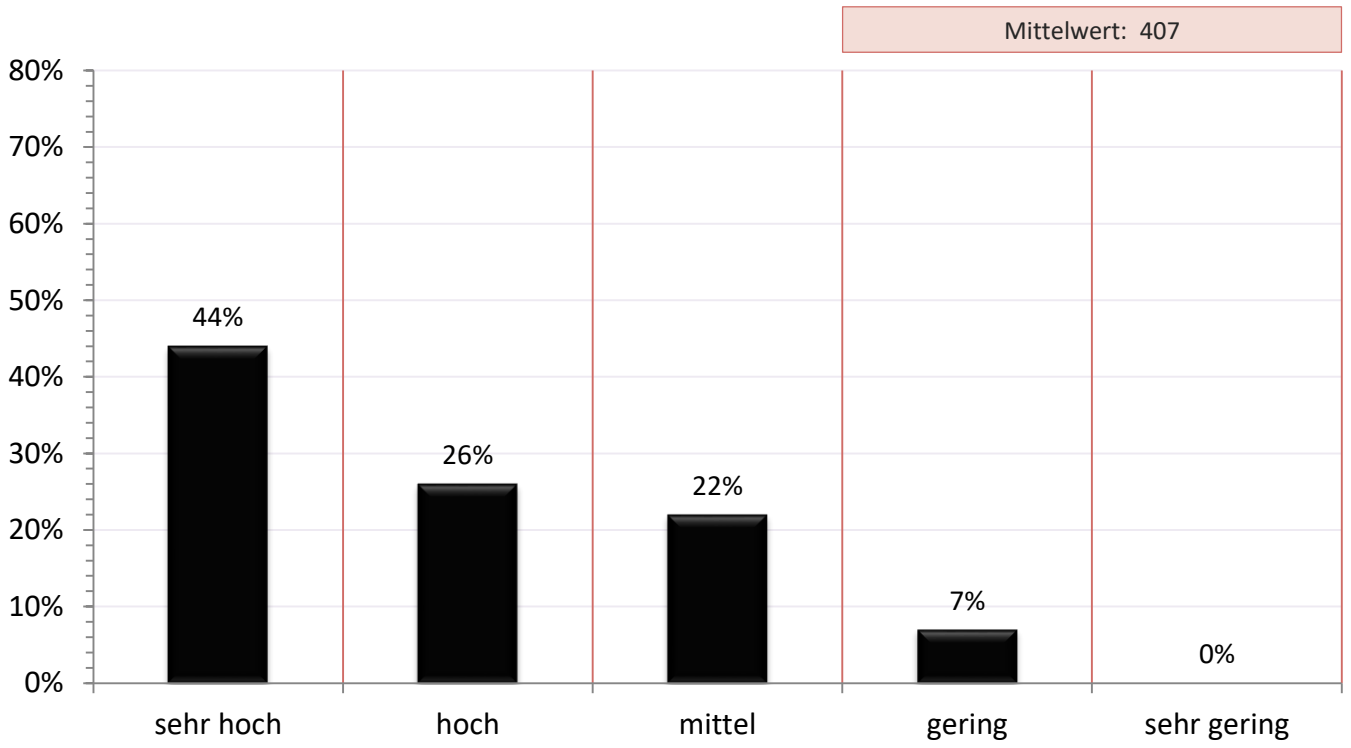
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Restrukturierung: Rang 1

Andersch

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

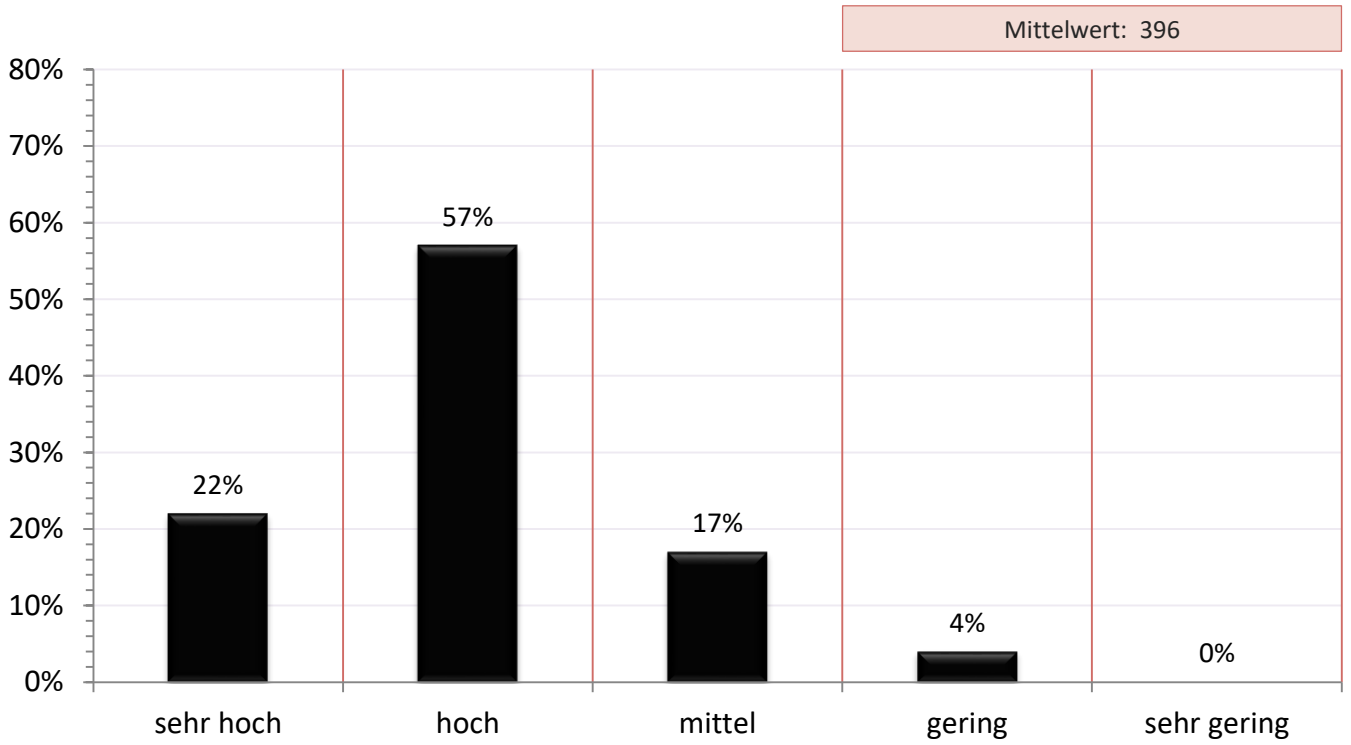


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 27

Restrukturierung: Rang 2

Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

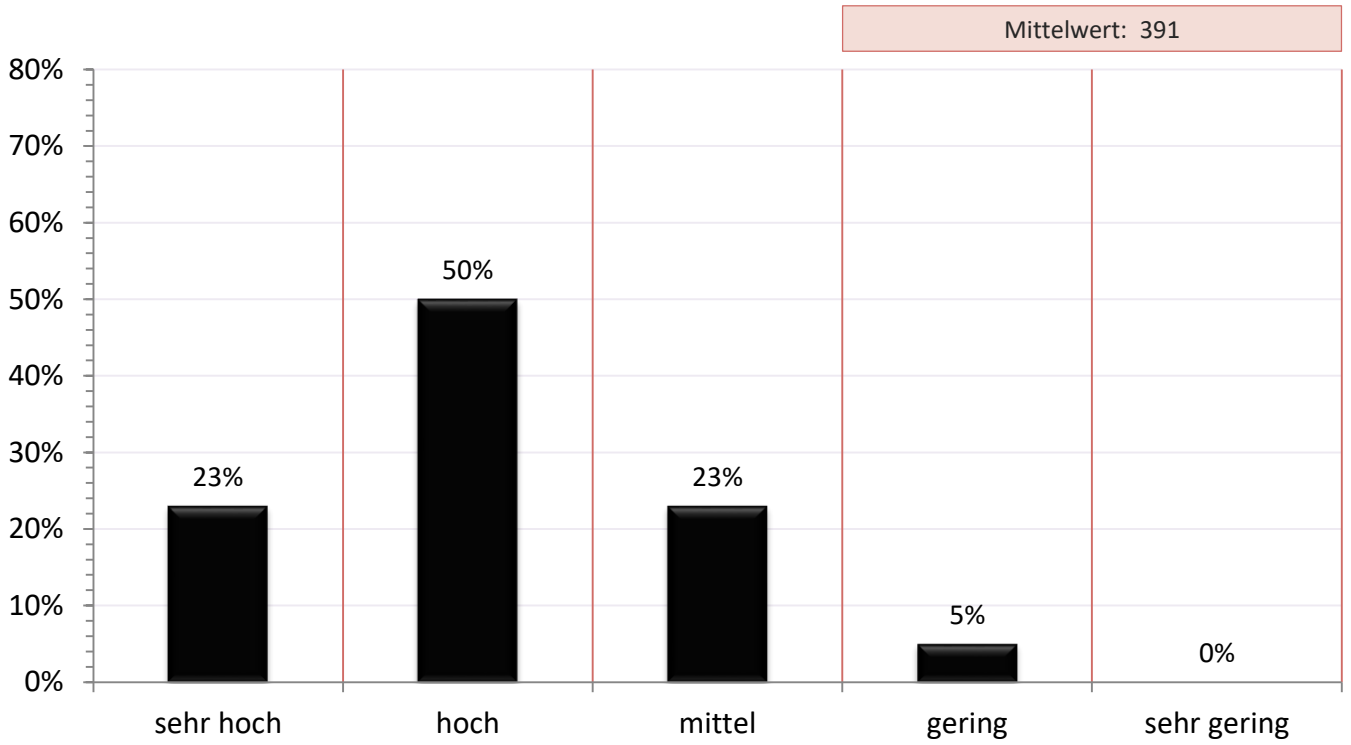


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23

Restrukturierung: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

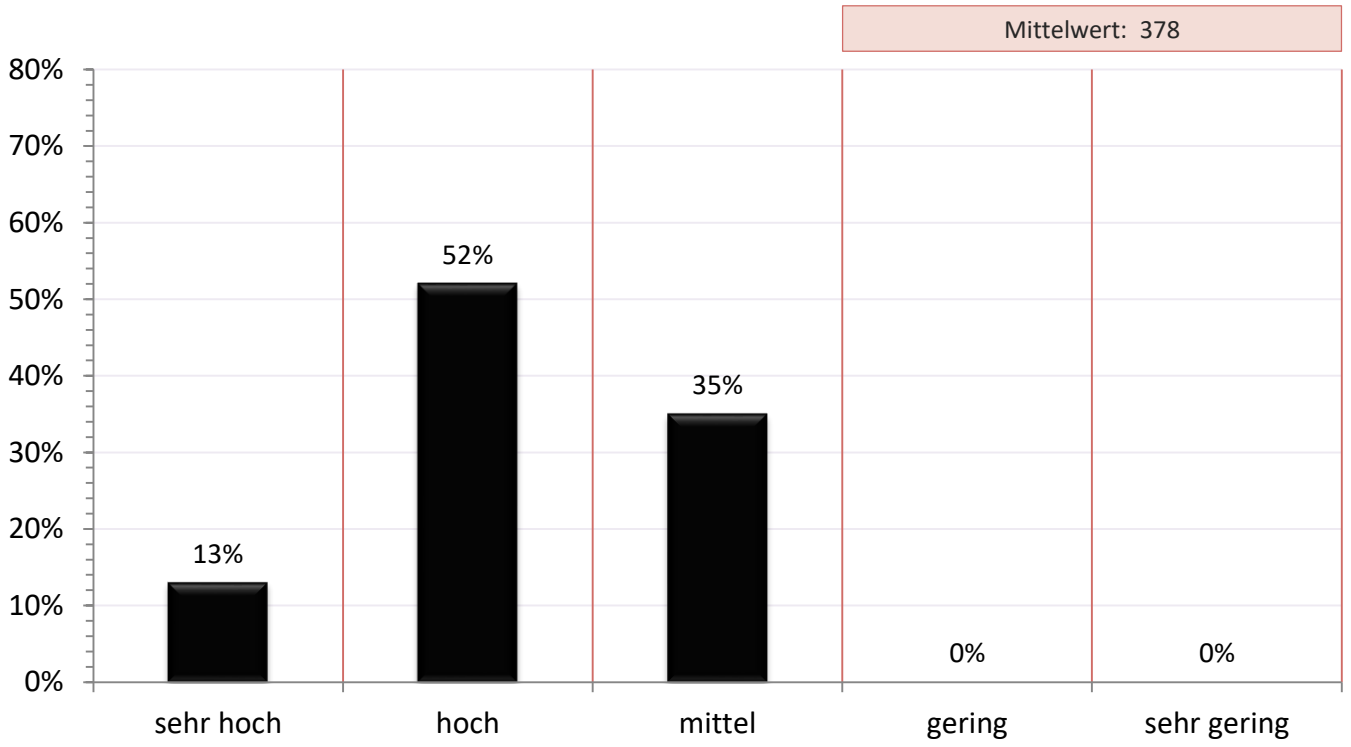


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 22

Restrukturierung: Rang 4

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

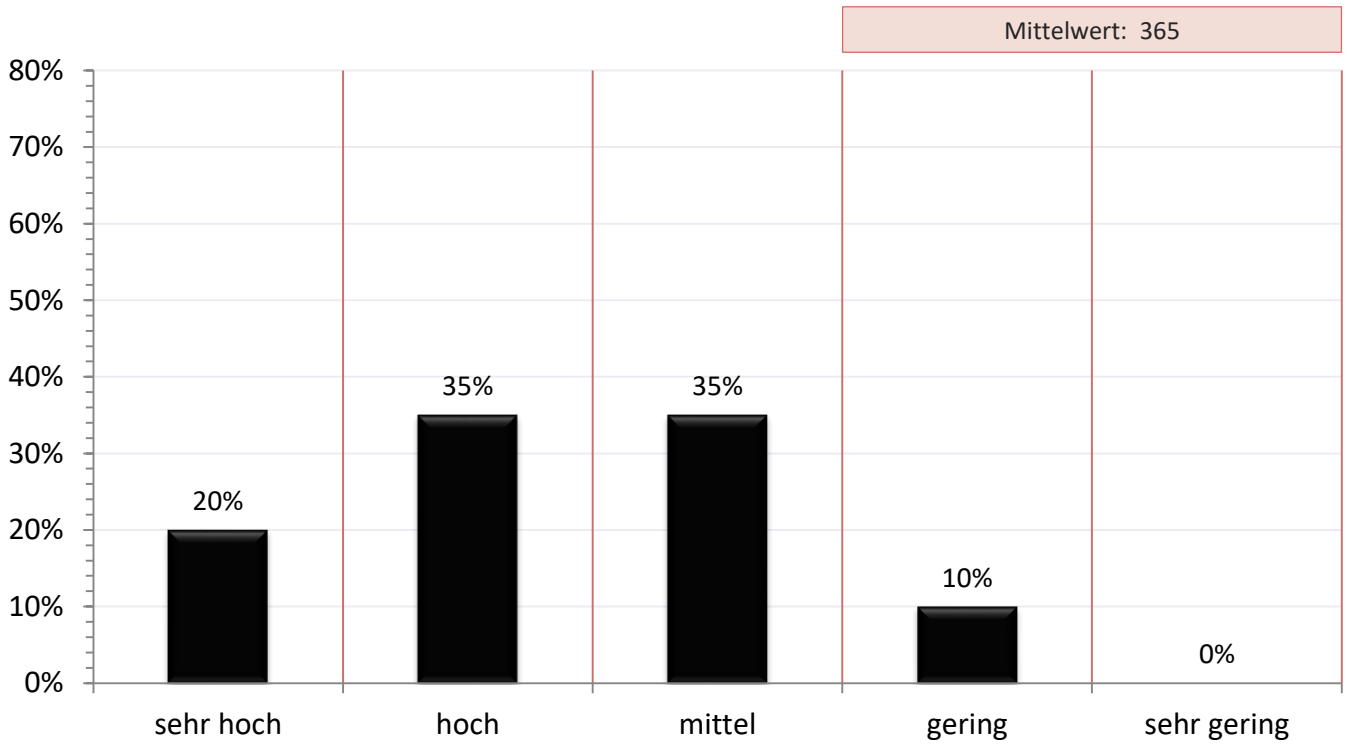


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23

Restrukturierung: Rang 5

KPMG

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 20

Top 5: Automotive

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Berylls Strategy Advisors	407	82
2	McKinsey & Company	400	83
3	Boston Consulting Group	383	82
4	Roland Berger	381	85
5	Deloitte	373	83
6	…	371	140
7	…	366	77
8	…	364	101
9	…	351	91
10	…	350	77
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 17

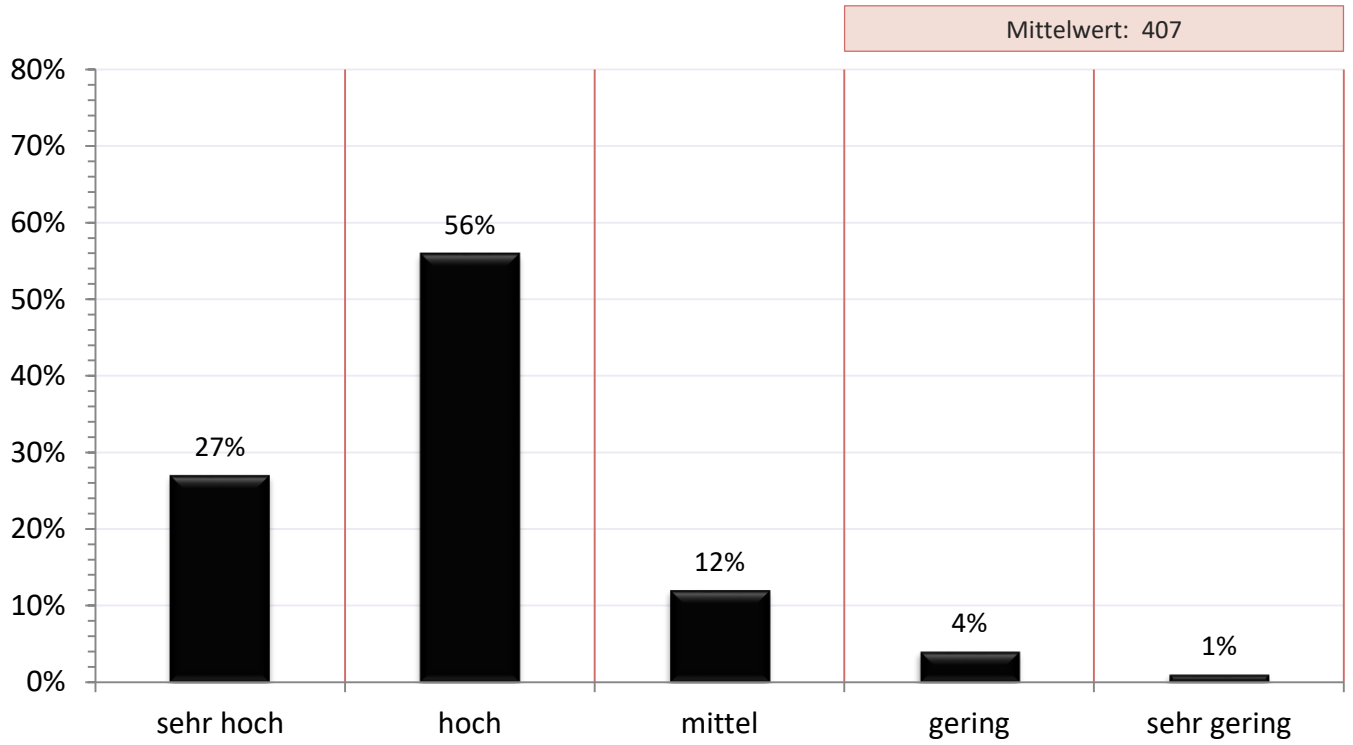
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Automotive: Rang 1

Berylls Strategy Advisors

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

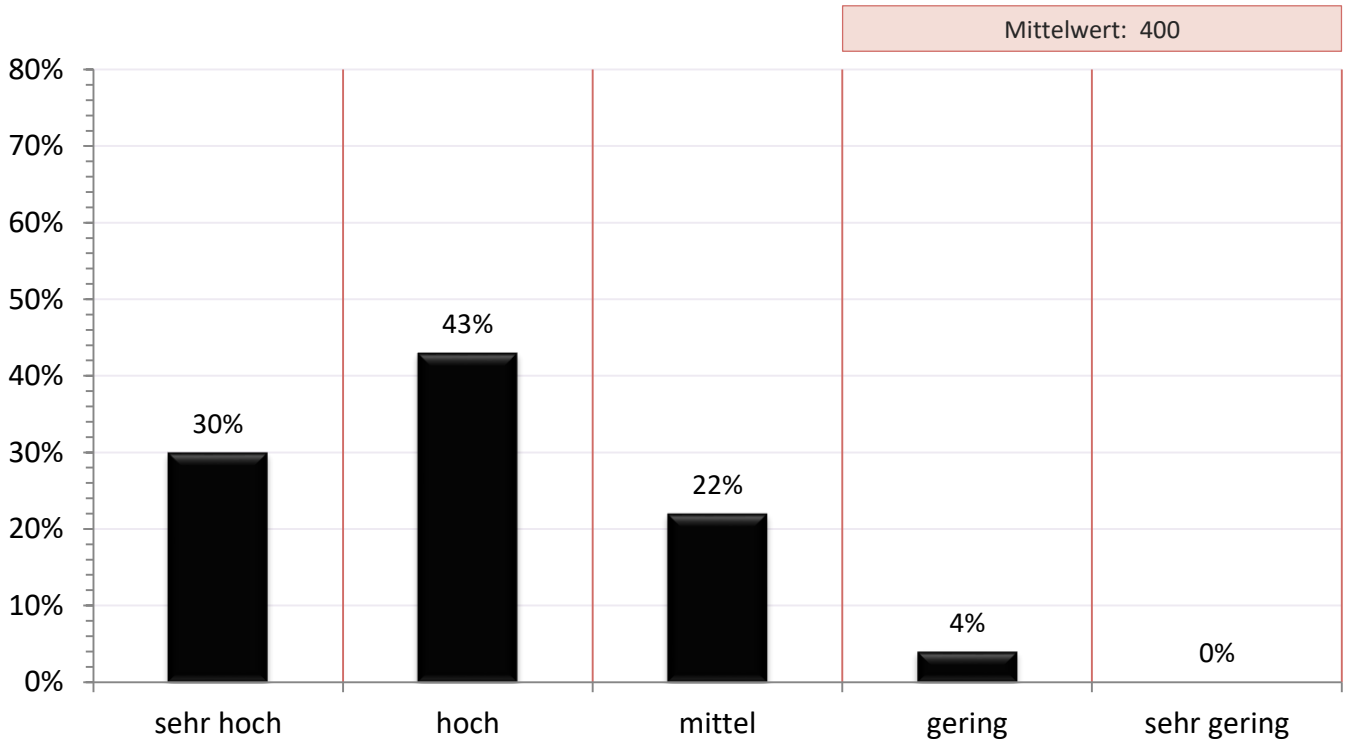


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 85

Automotive: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

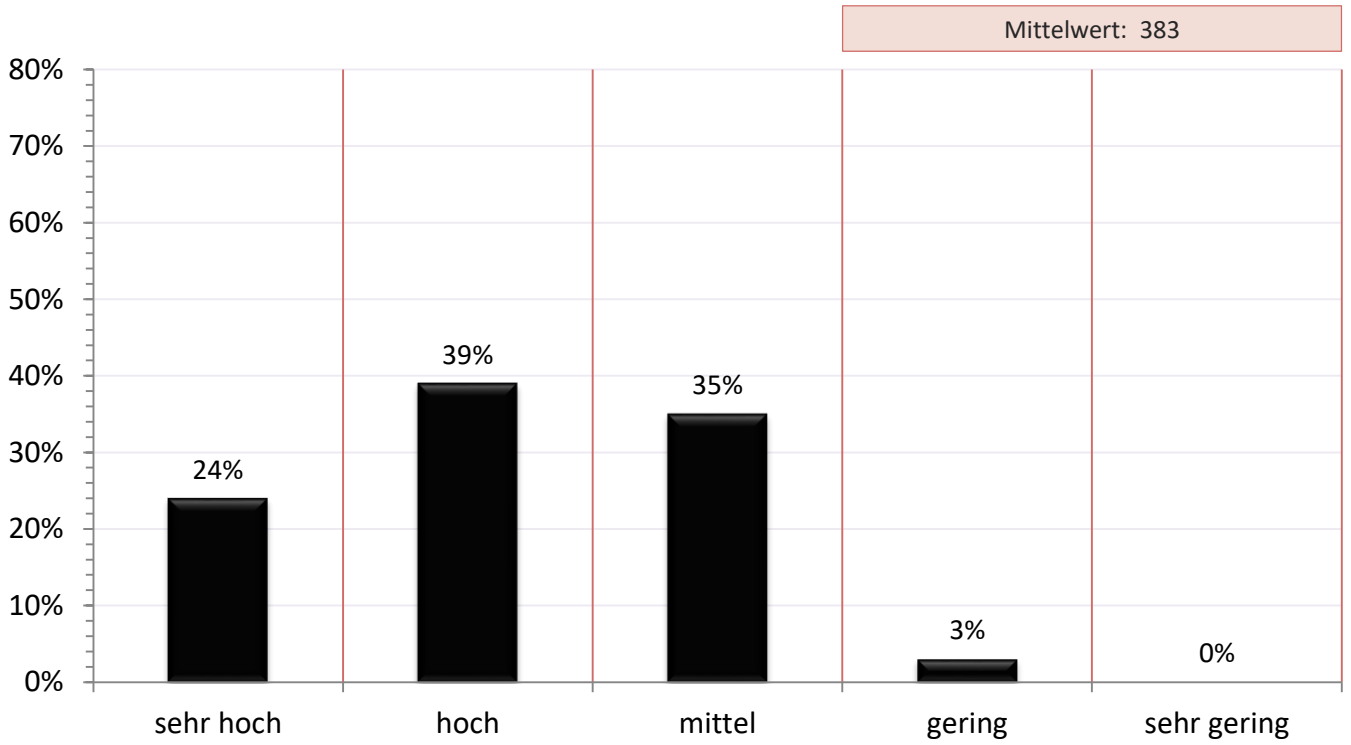


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 76

Automotive: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

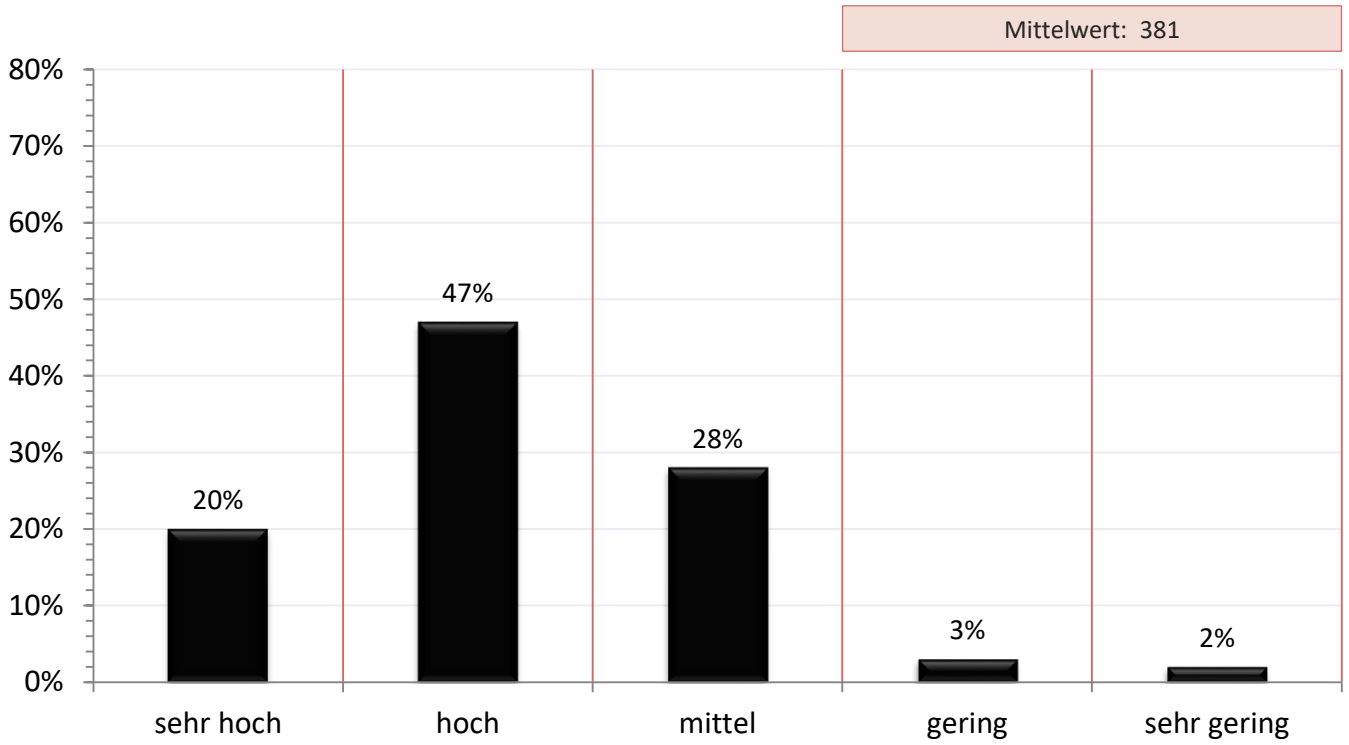


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 72

Automotive: Rang 4

Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

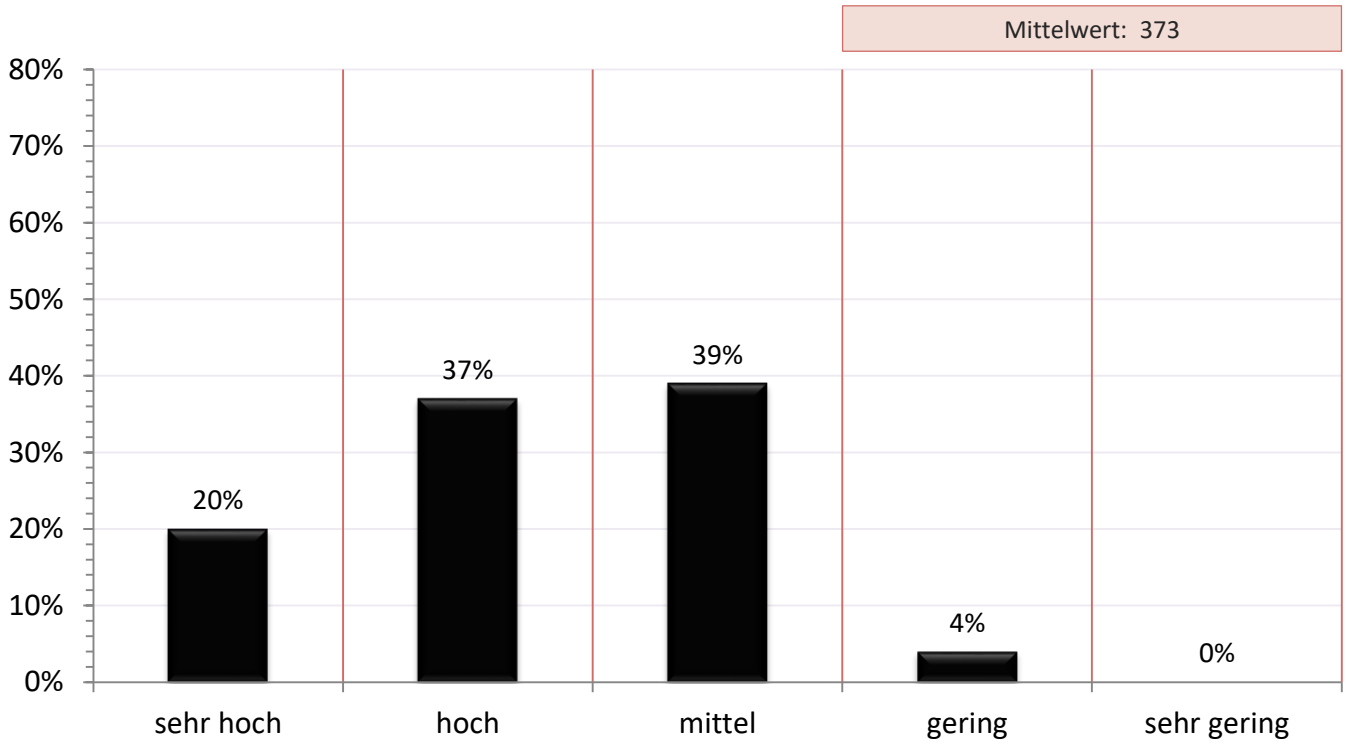


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 64

Automotive: Rang 5

Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 51

Top 5: Banken & Versicherungen

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horn & Company	397	108
2	McKinsey & Company	384	76
3	Boston Consulting Group	378	65
4	Bain & Company	367	78
5	KPMG	361	80
6	…	358	79
7	…	354	74
8	…	353	92
9	…	350	65
9	…	350	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

Anzahl der evaluierten Berater: 15

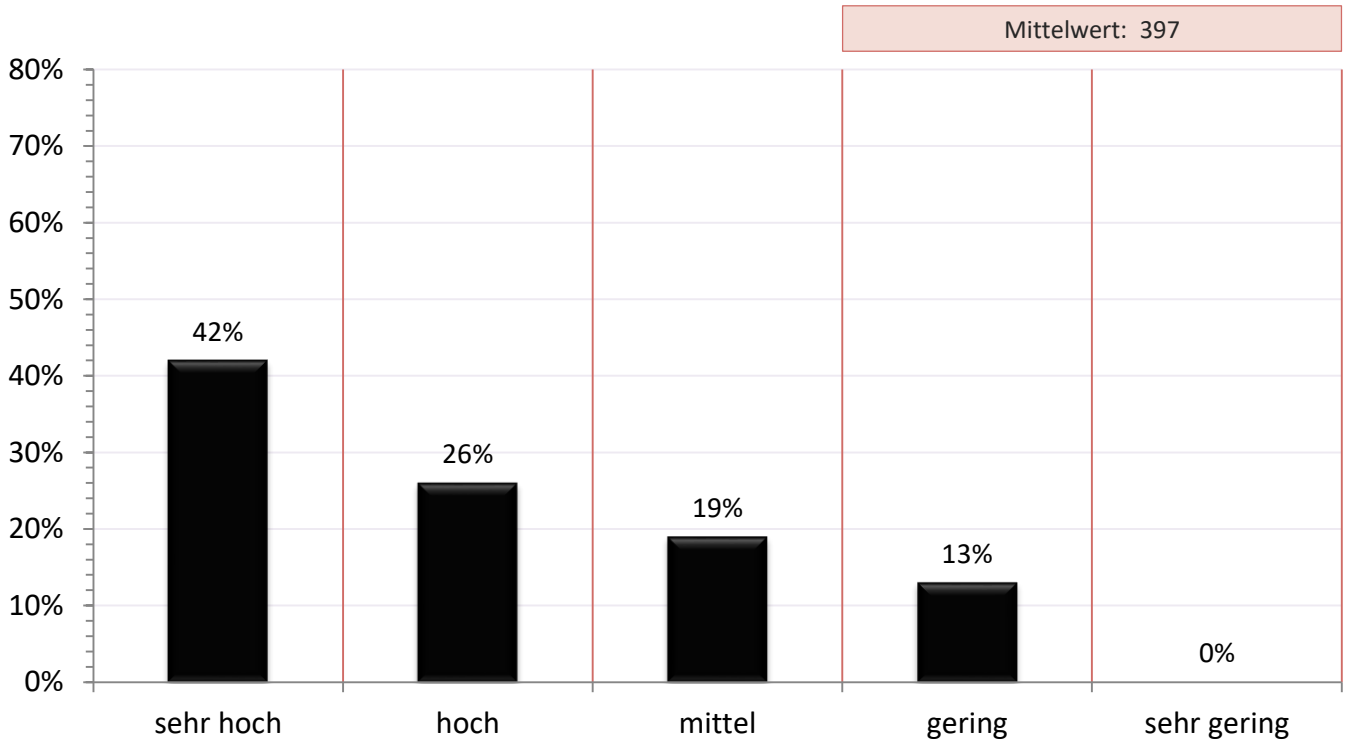
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Banken & Versicherungen: Rang 1

Horn & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

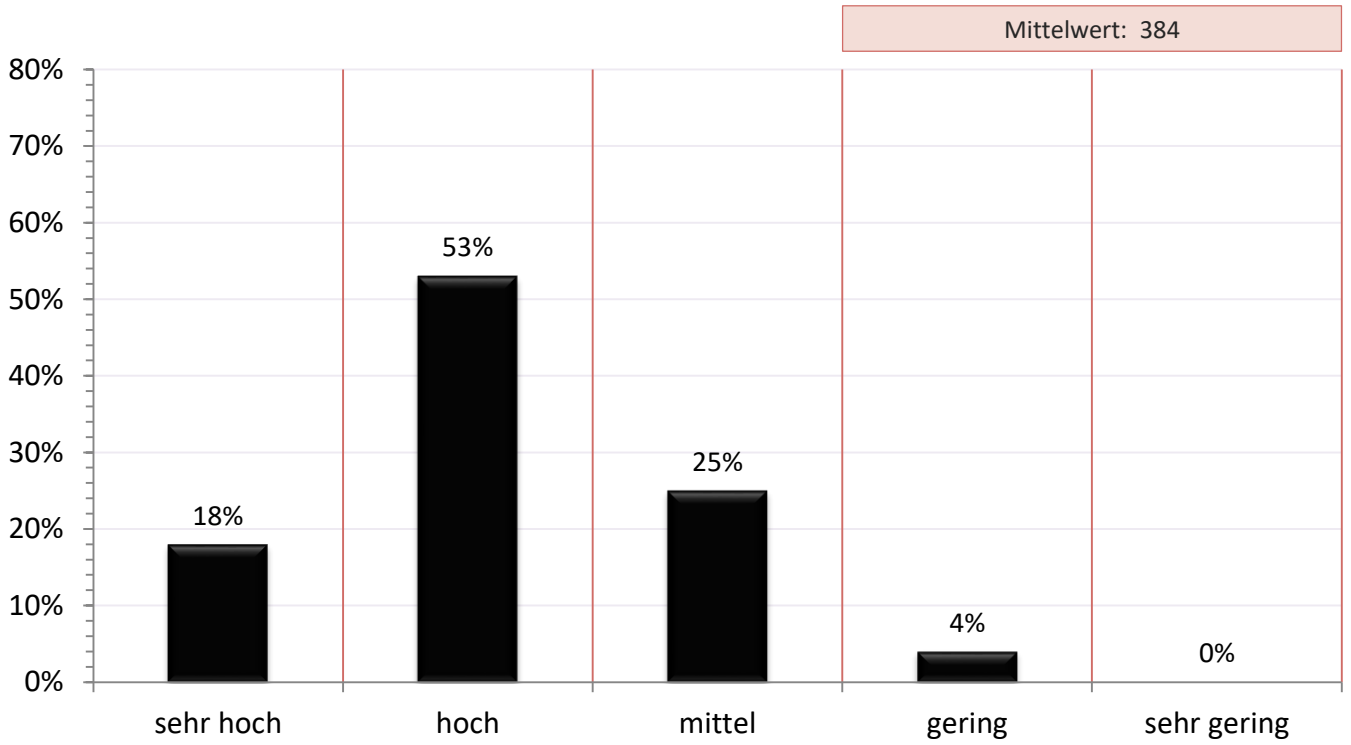


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Banken & Versicherungen: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

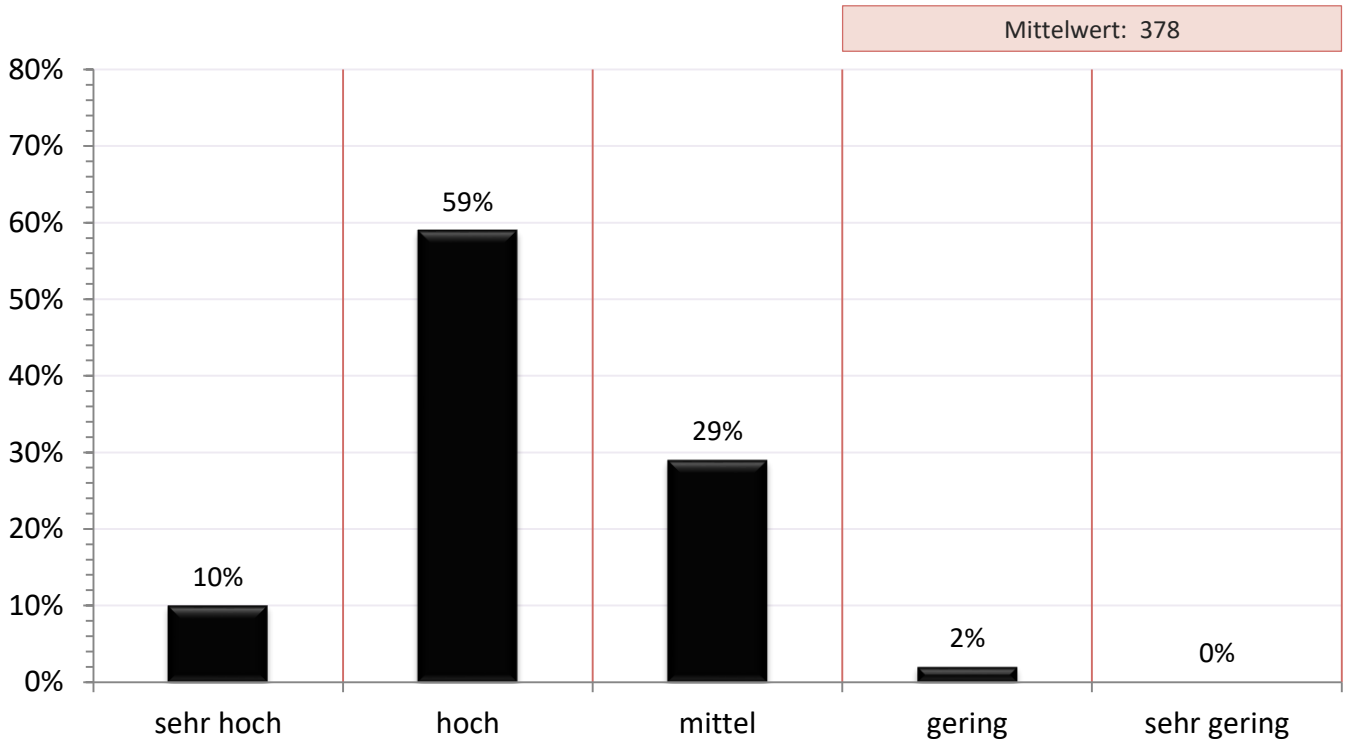


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 51

Banken & Versicherungen: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

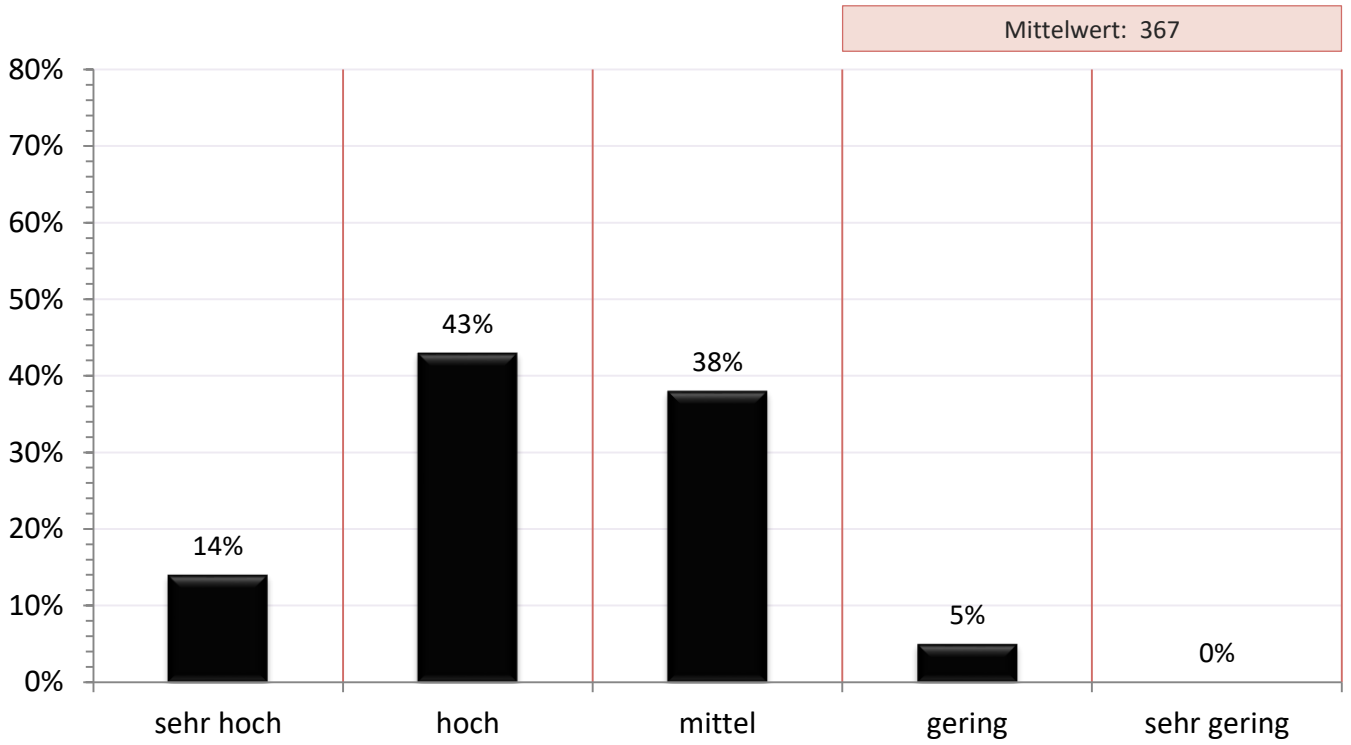


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 49

Banken & Versicherungen: Rang 4

Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

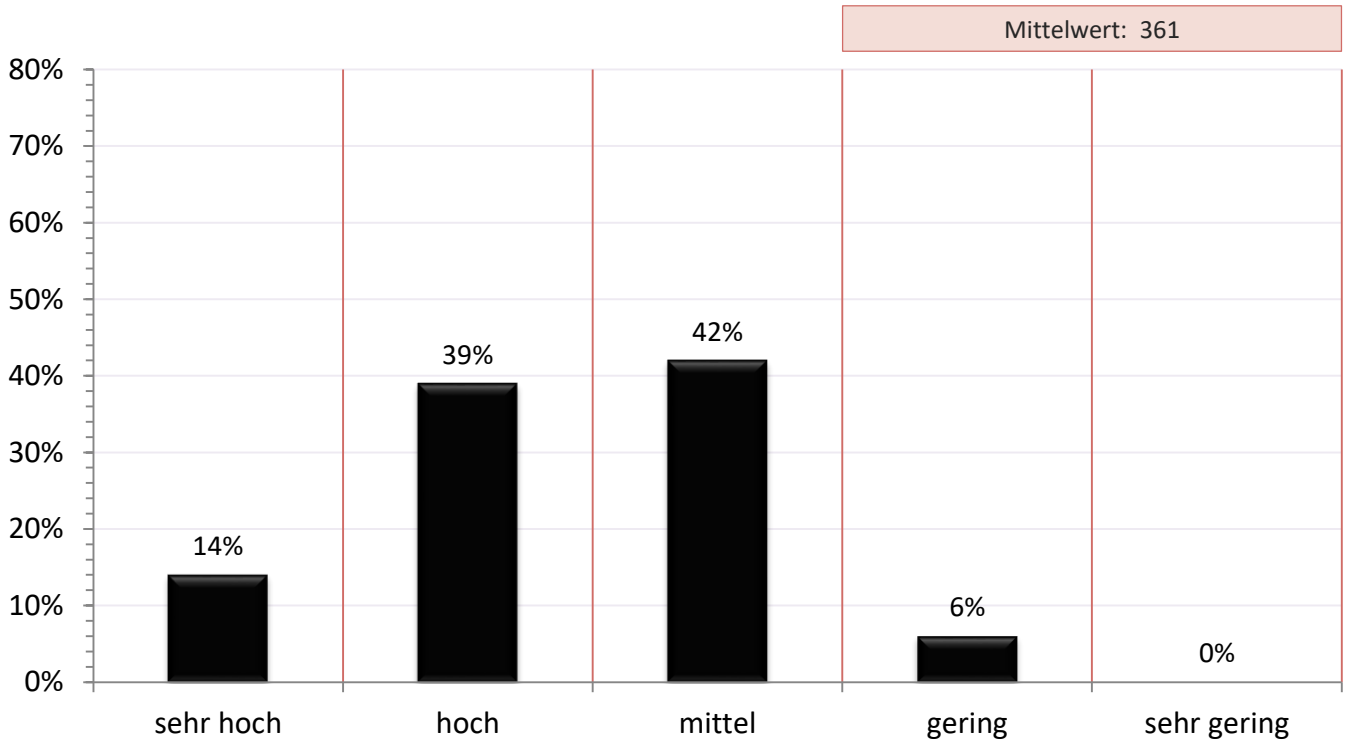


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 42

Banken & Versicherungen: Rang 5

KPMG

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Top 5: Energiewirtschaft

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Advisory House	397	100
2	Deloitte	393	81
3	McKinsey & Company	384	78
4	Boston Consulting Group	377	77
5	Oliver Wyman	373	80
6	…	365	75
7	…	360	63
8	…	357	87
9	…	344	77
10	…	332	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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

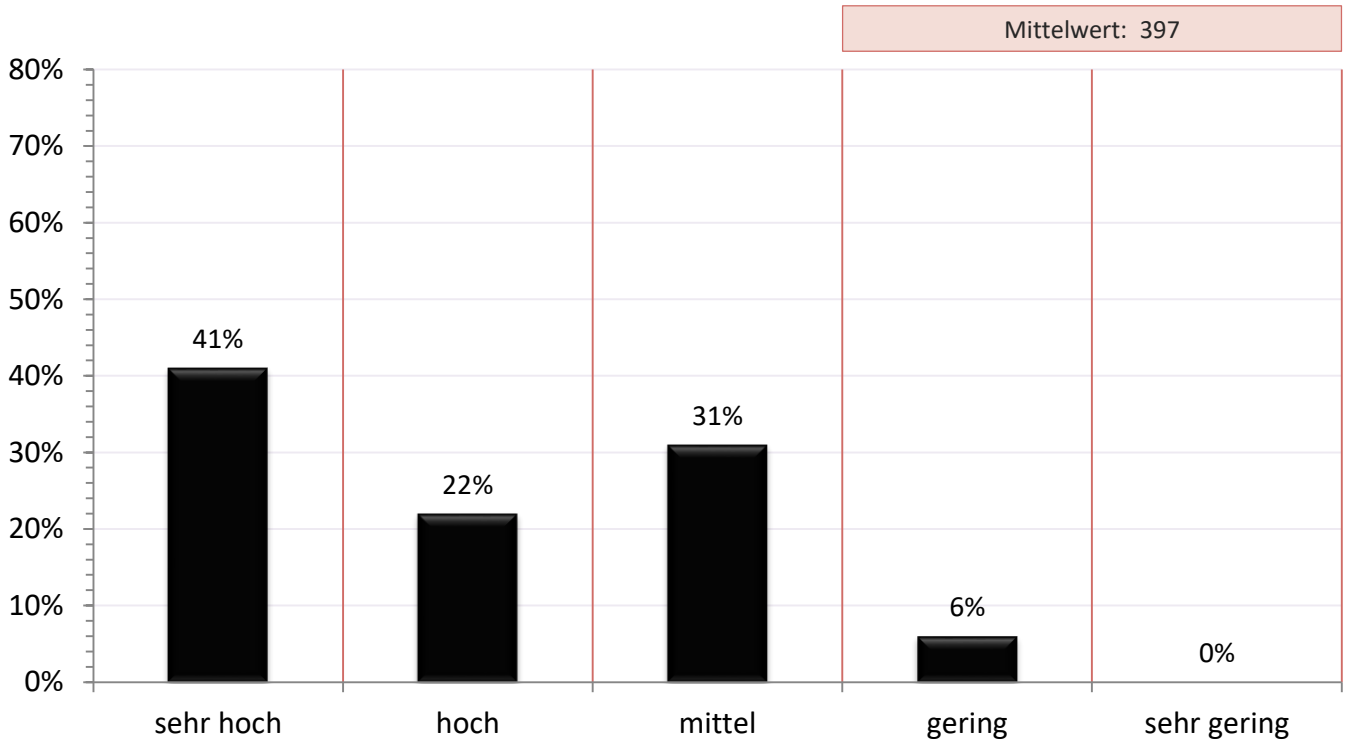
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Energiewirtschaft: Rang 1

The Advisory House

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

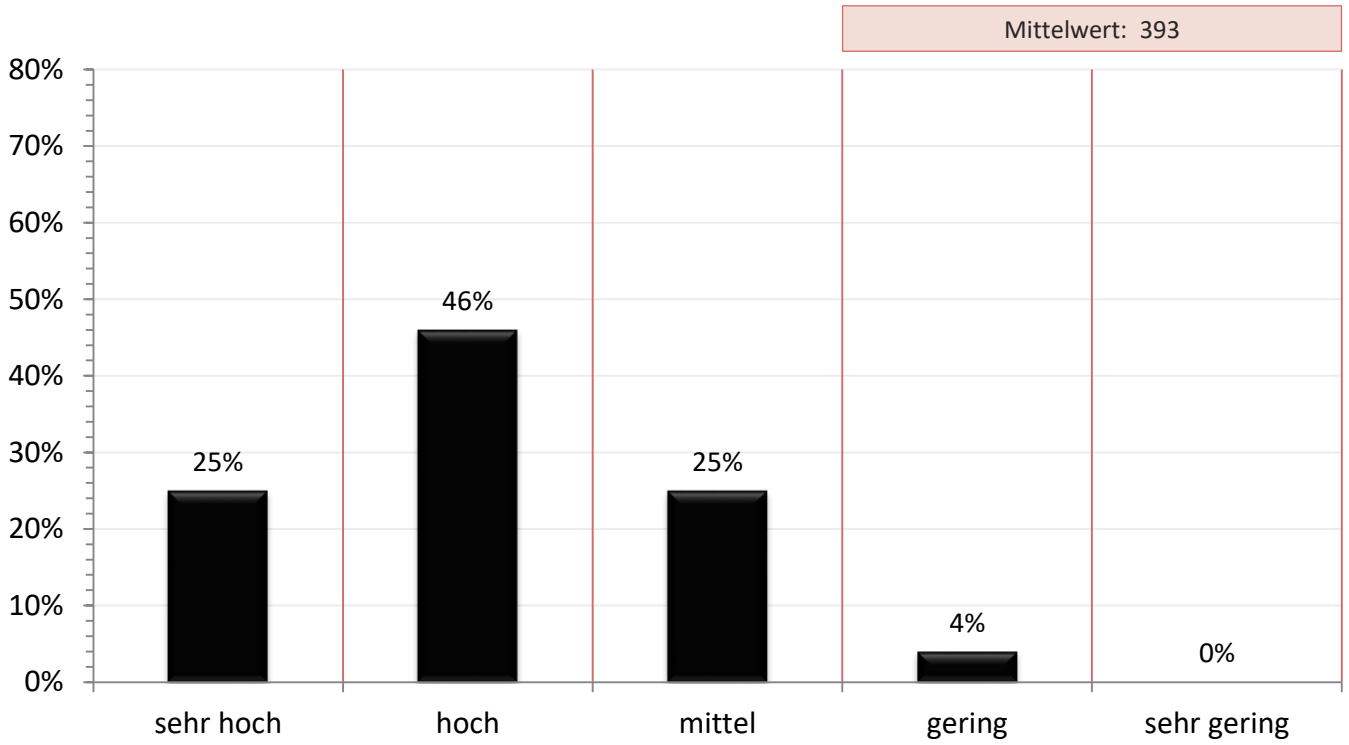


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32

Energiewirtschaft: Rang 2

Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

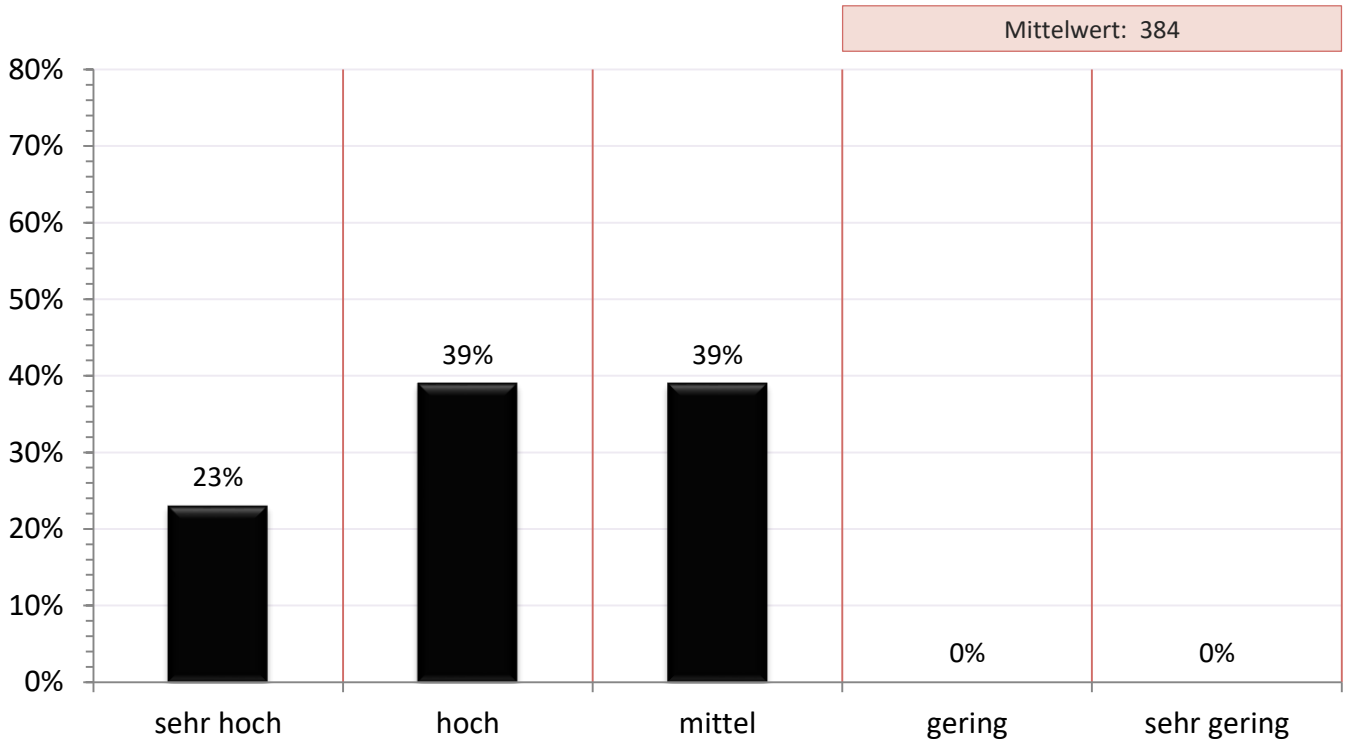


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Energiewirtschaft: Rang 3

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

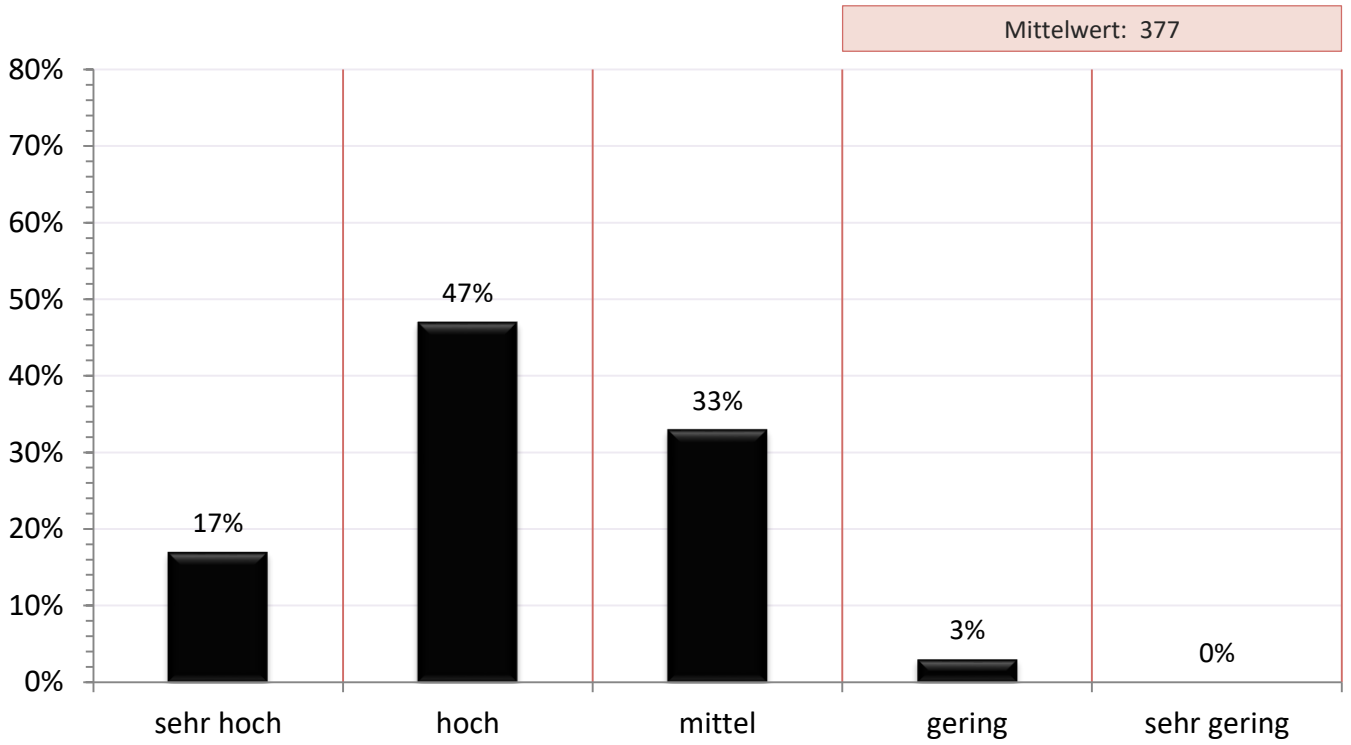


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Energiewirtschaft: Rang 4

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

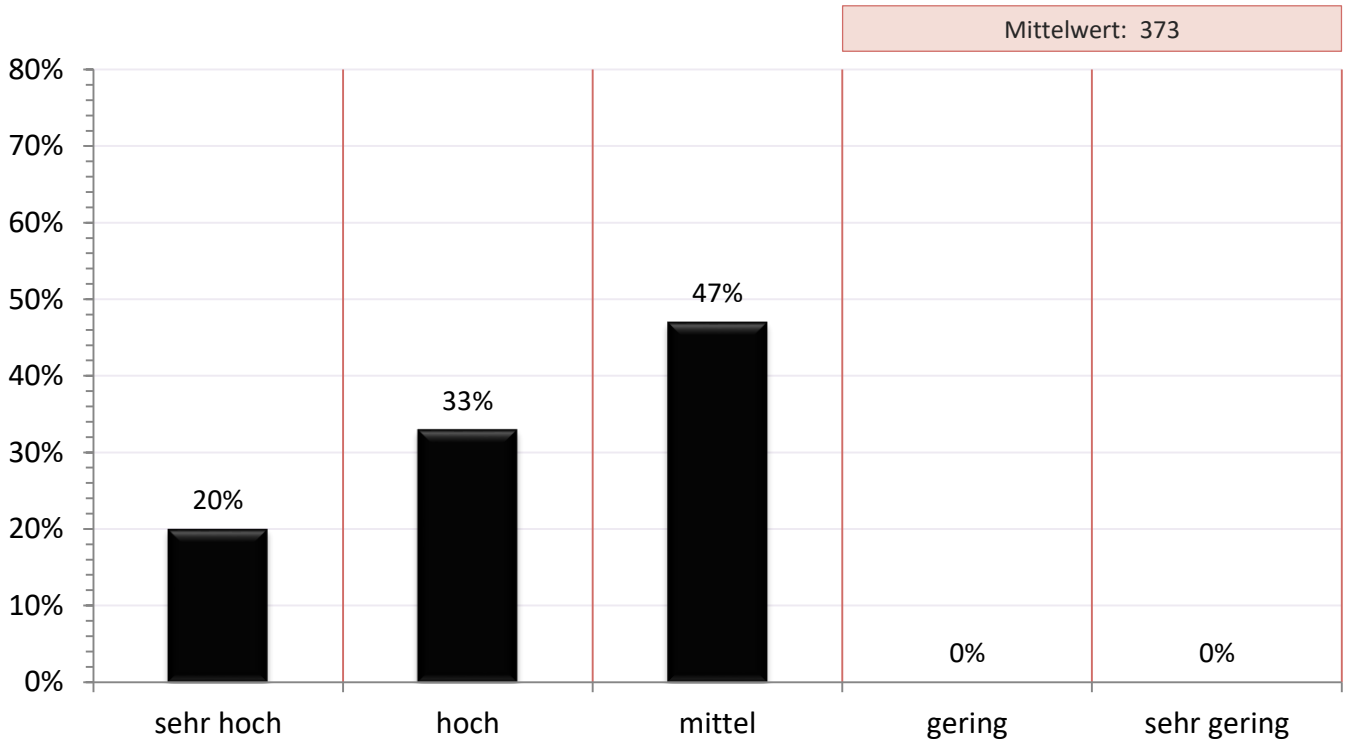


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Energiewirtschaft: Rang 5

Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 15

Top 5: Healthcare

„Spielregeln“ der Healthcare-Branche, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	consus clinicmanagement	394	104
2	McKinsey & Company	387	97
3	KPMG	381	91
4	PwC	374	91
5	EY	356	89
6	…	351	80
7	…	348	87
8	…	346	100
9	…	346	90
10	…	322	81
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

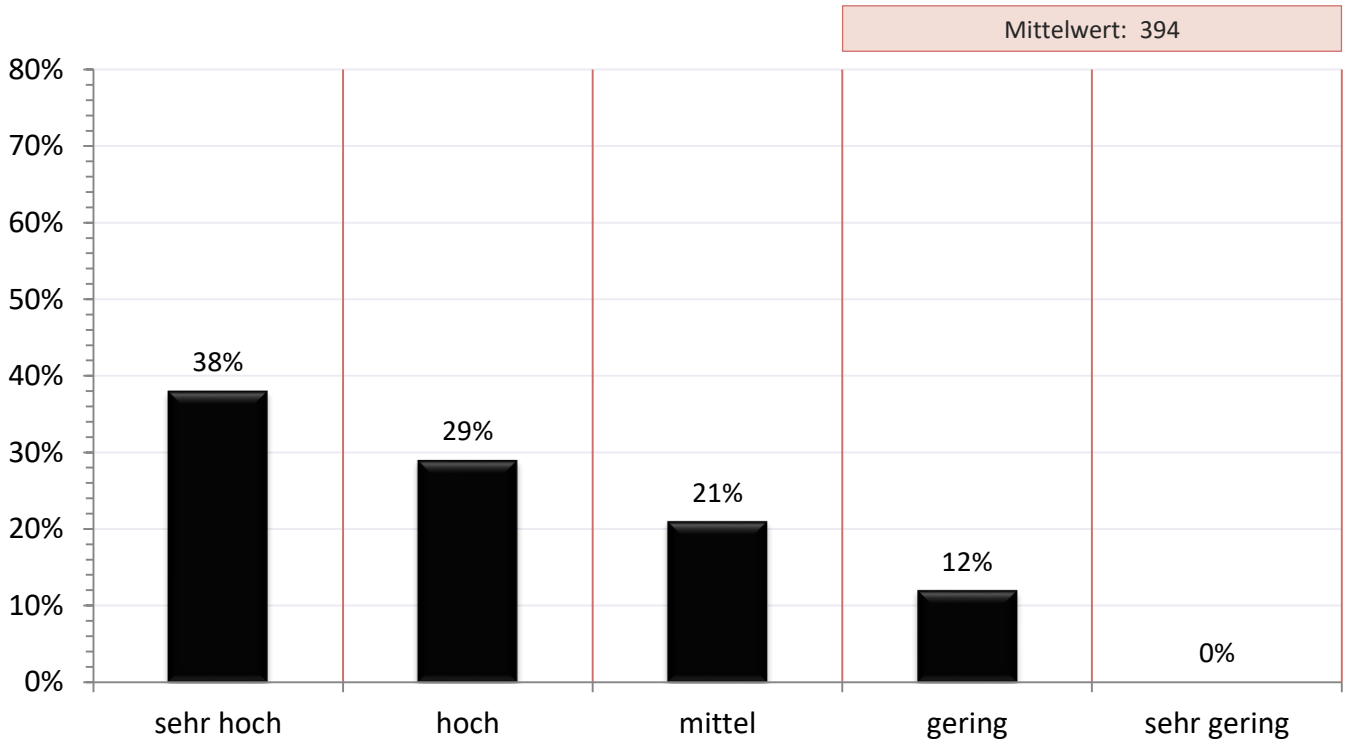
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Healthcare: Rang 1

consus clinicmanagement

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

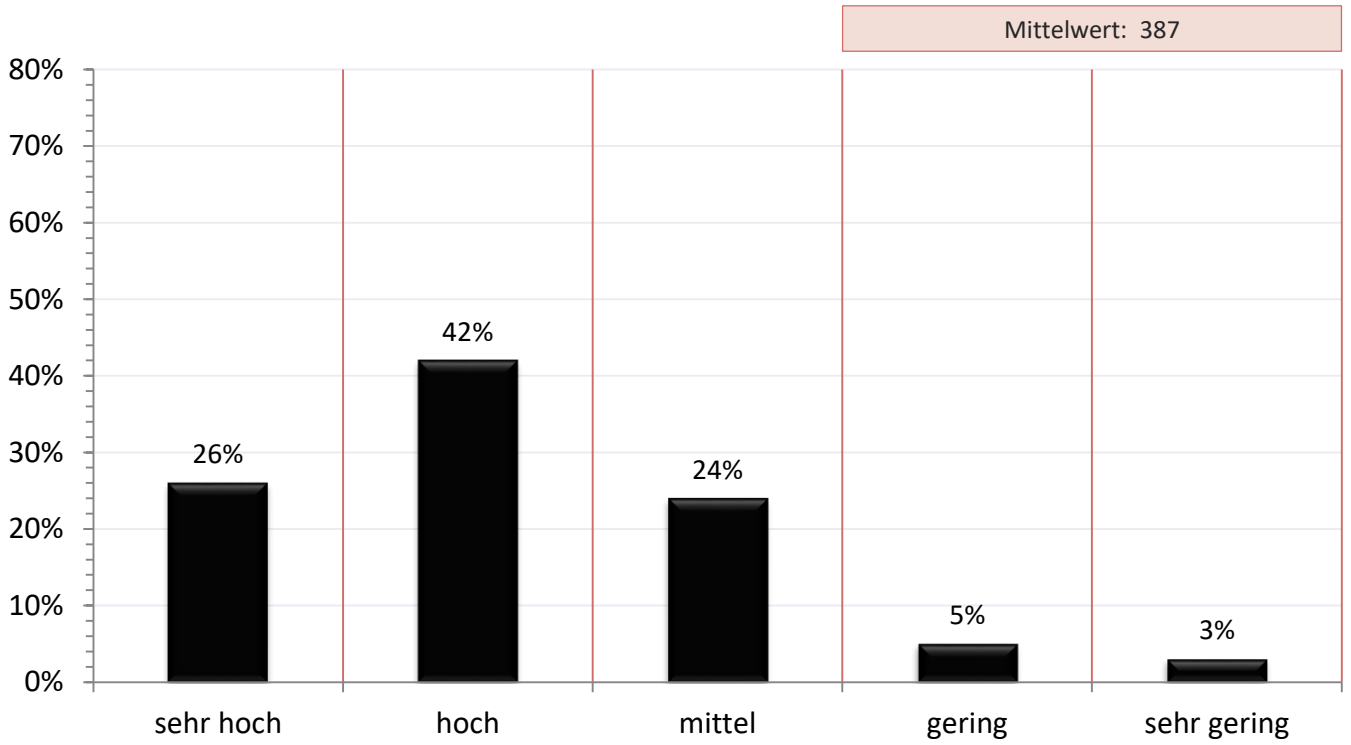


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34

Healthcare: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

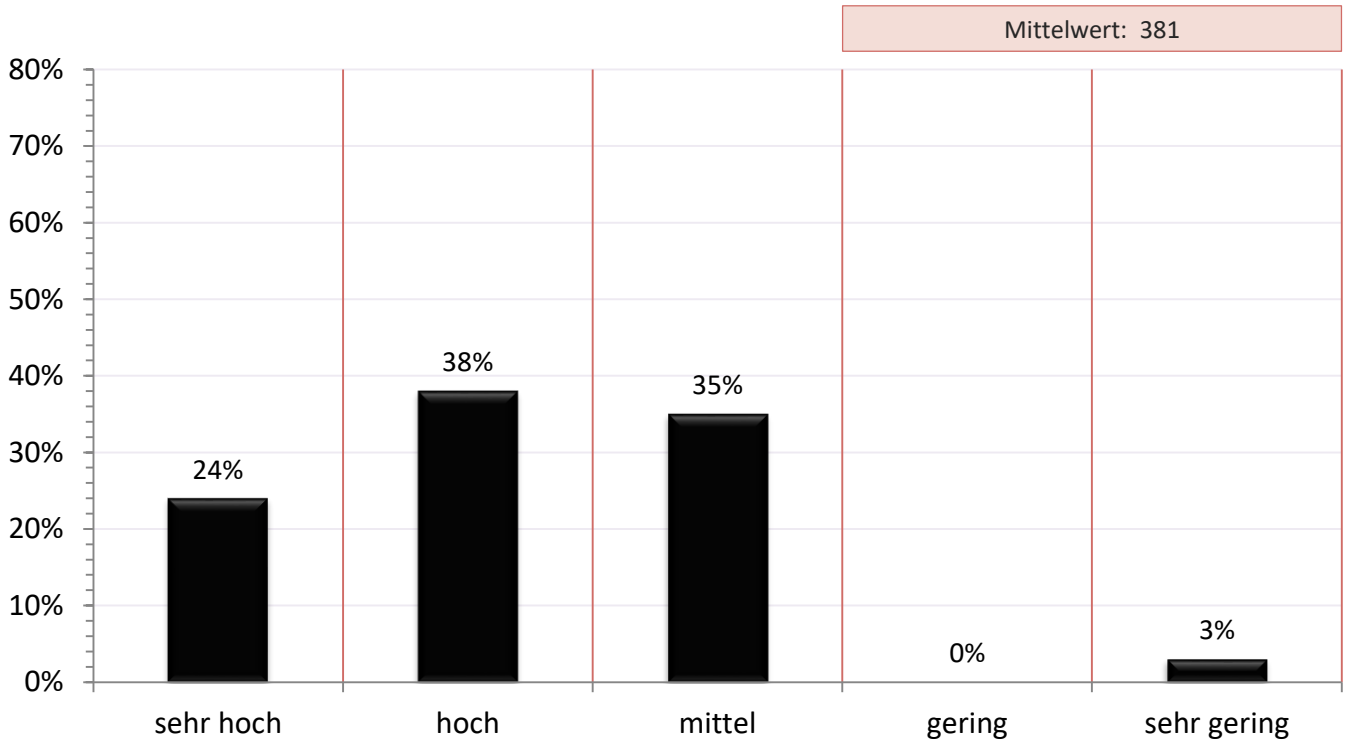


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Healthcare: Rang 3

KPMG

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

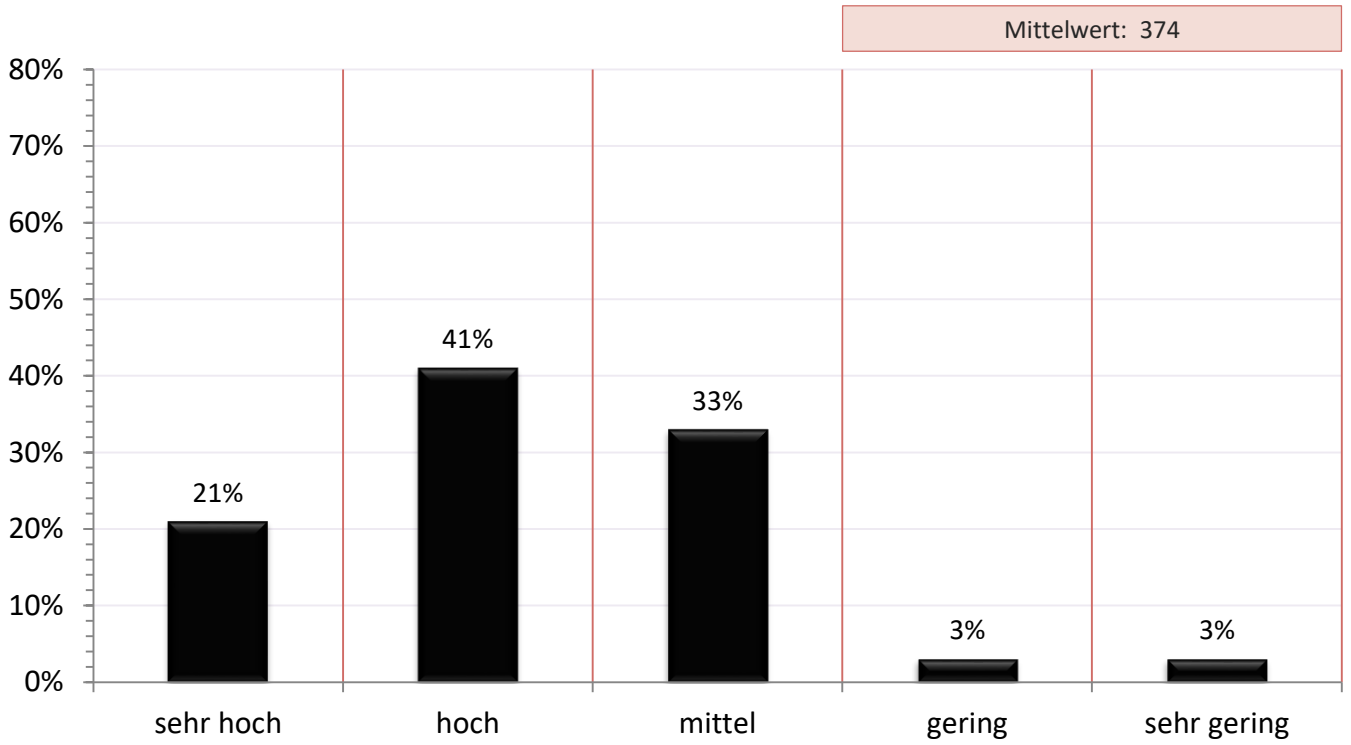


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37

Healthcare: Rang 4

PwC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

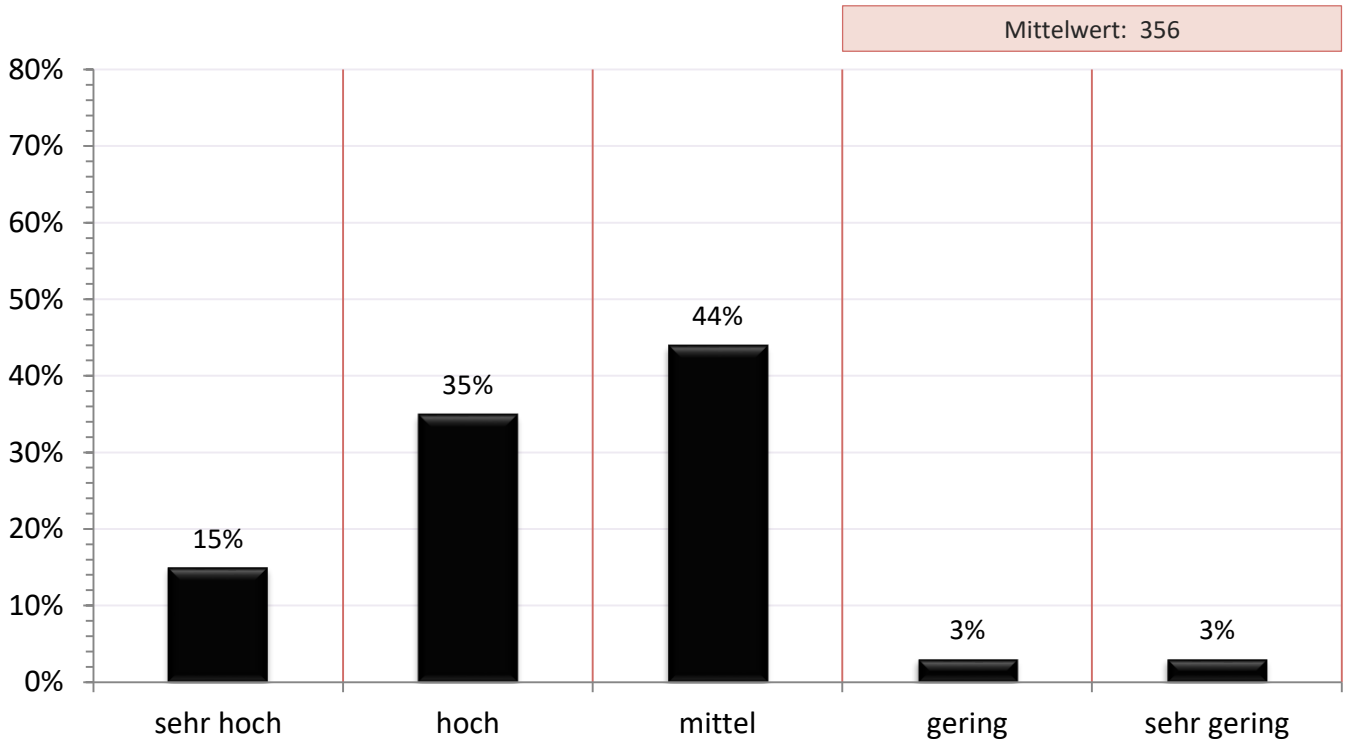


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 39

Healthcare: Rang 5

EY

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34

Top 5: Produzierende Industrie

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TMG Consultants	397	133
2	McKinsey & Company	382	73
3	Boston Consulting Group	375	88
4	Oliver Wyman	368	89
5	ROI Management Consultants	363	68
6	…	356	93
7	…	353	133
8	…	348	79
9	…	347	98
10	…	346	76
…	…	…	…

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

Anzahl der evaluierten Berater: 21

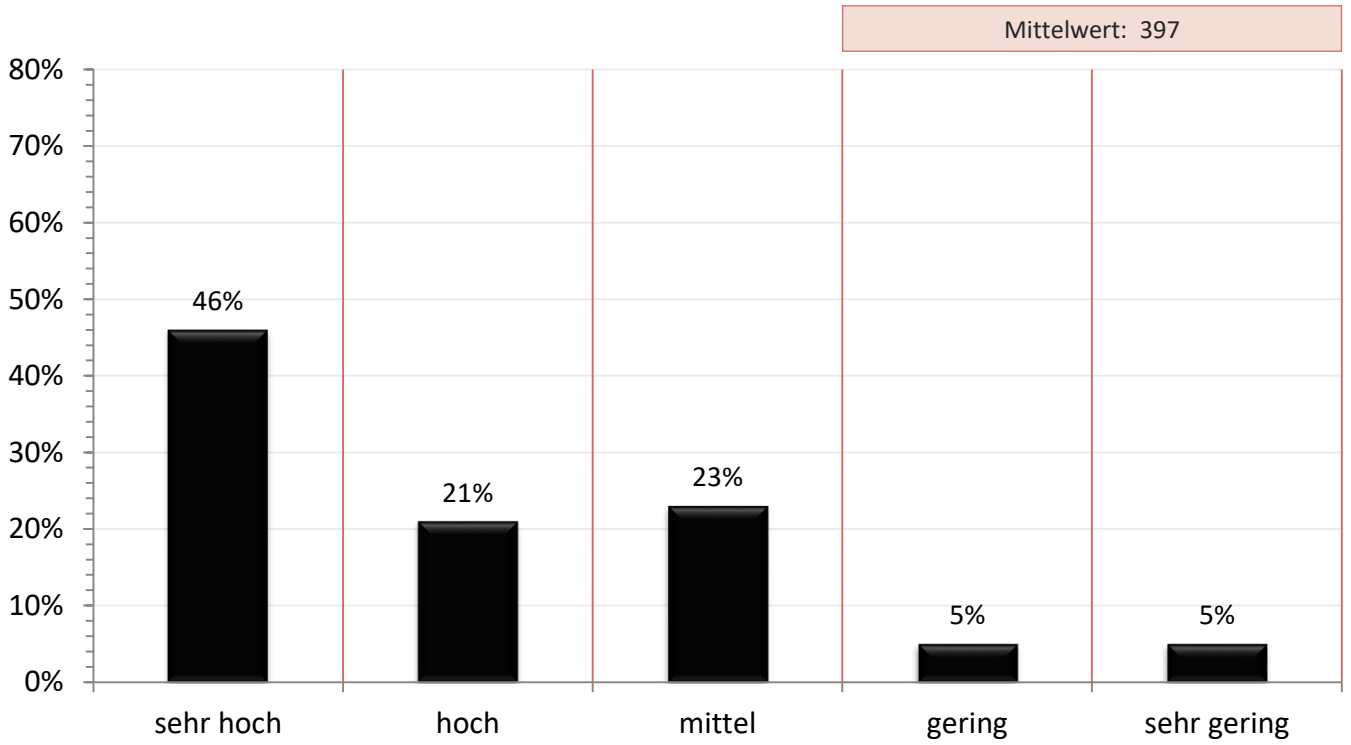
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Produzierende Industrie: Rang 1

TMG Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

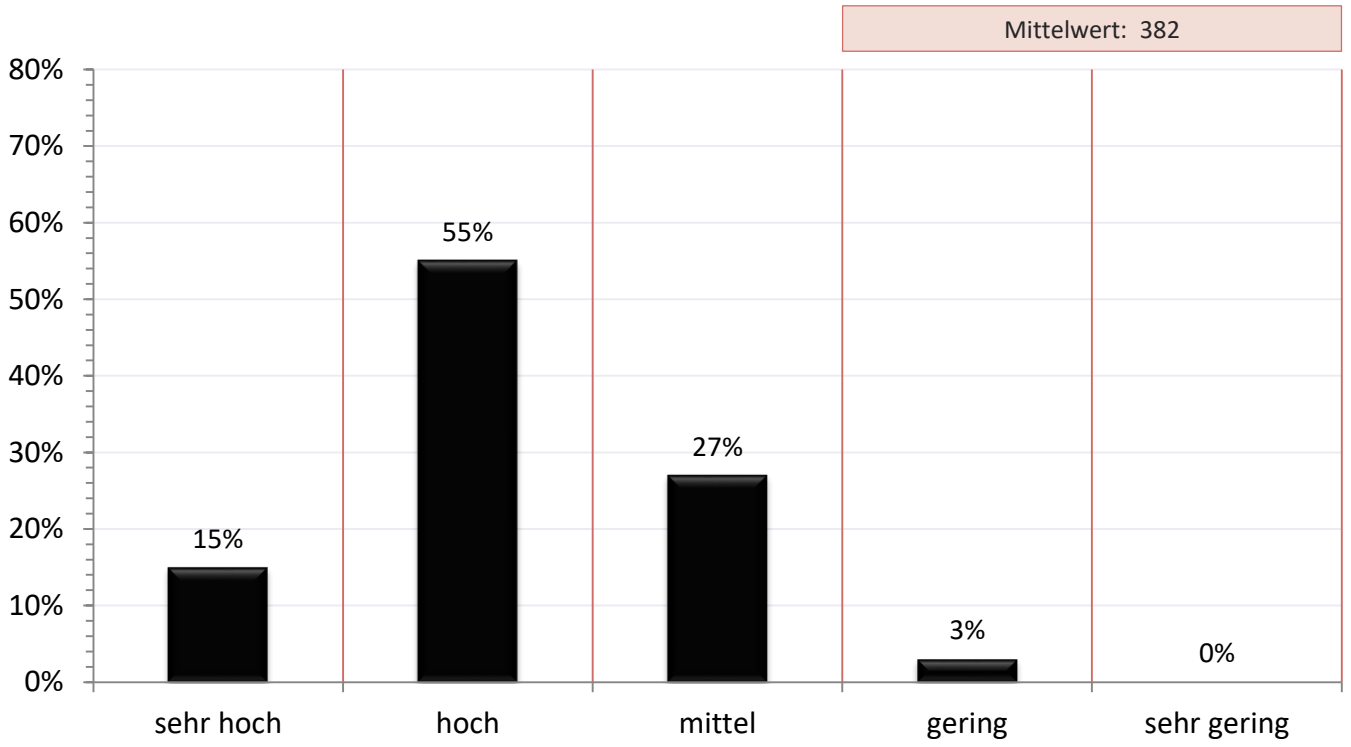


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 39

Produzierende Industrie: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

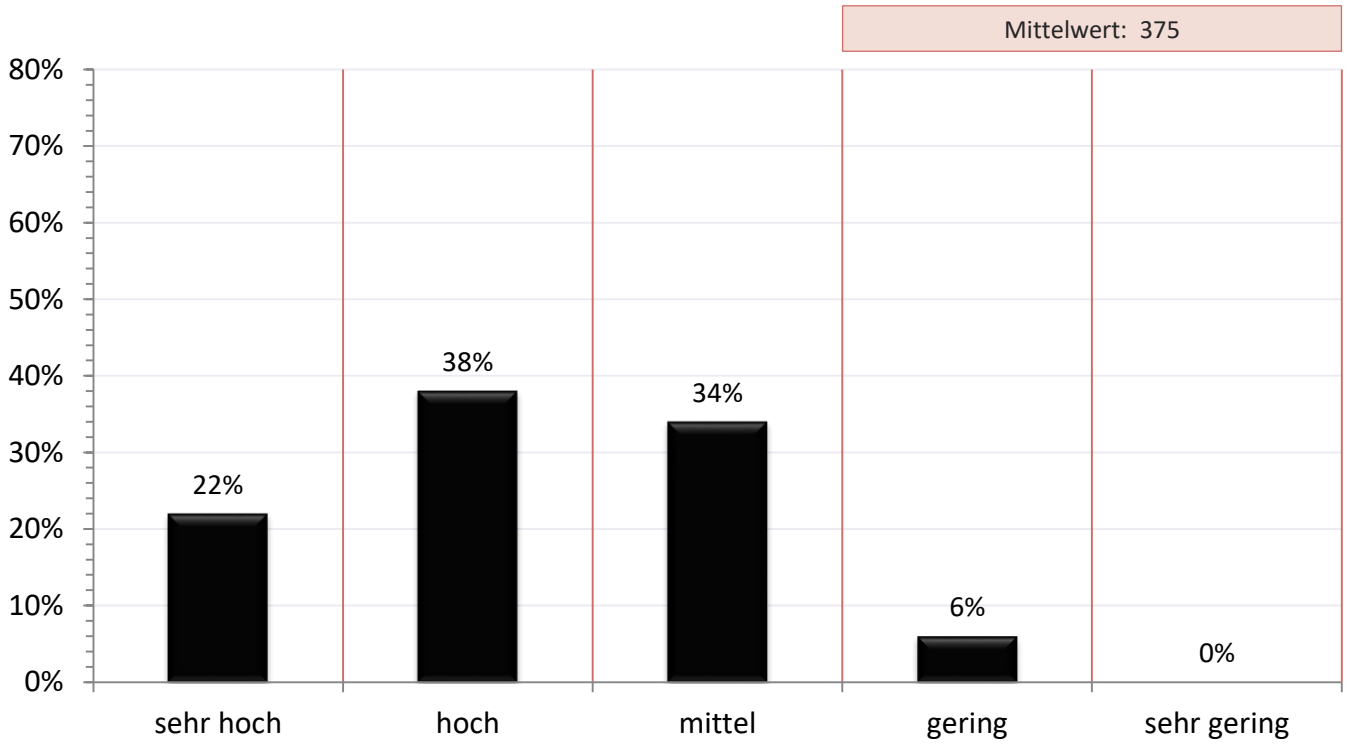


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33

Produzierende Industrie: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

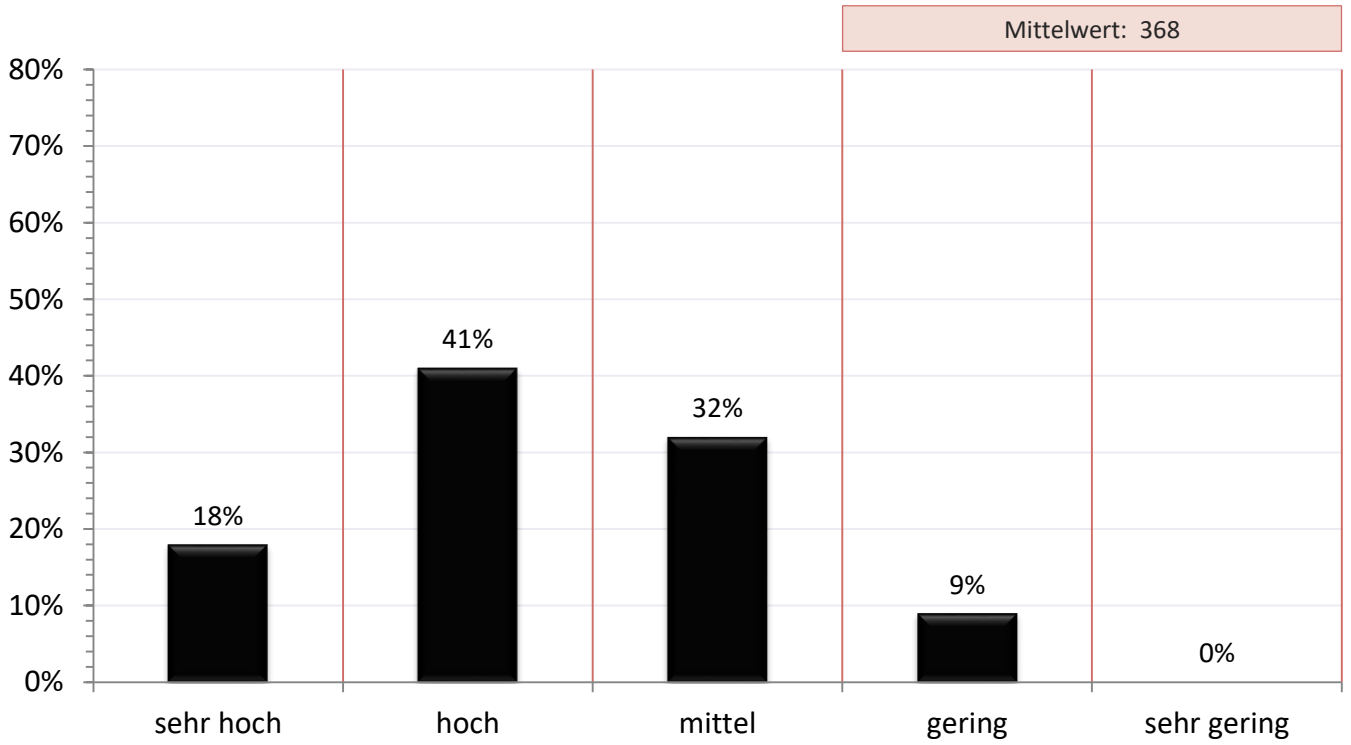


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32

Produzierende Industrie: Rang 4

Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

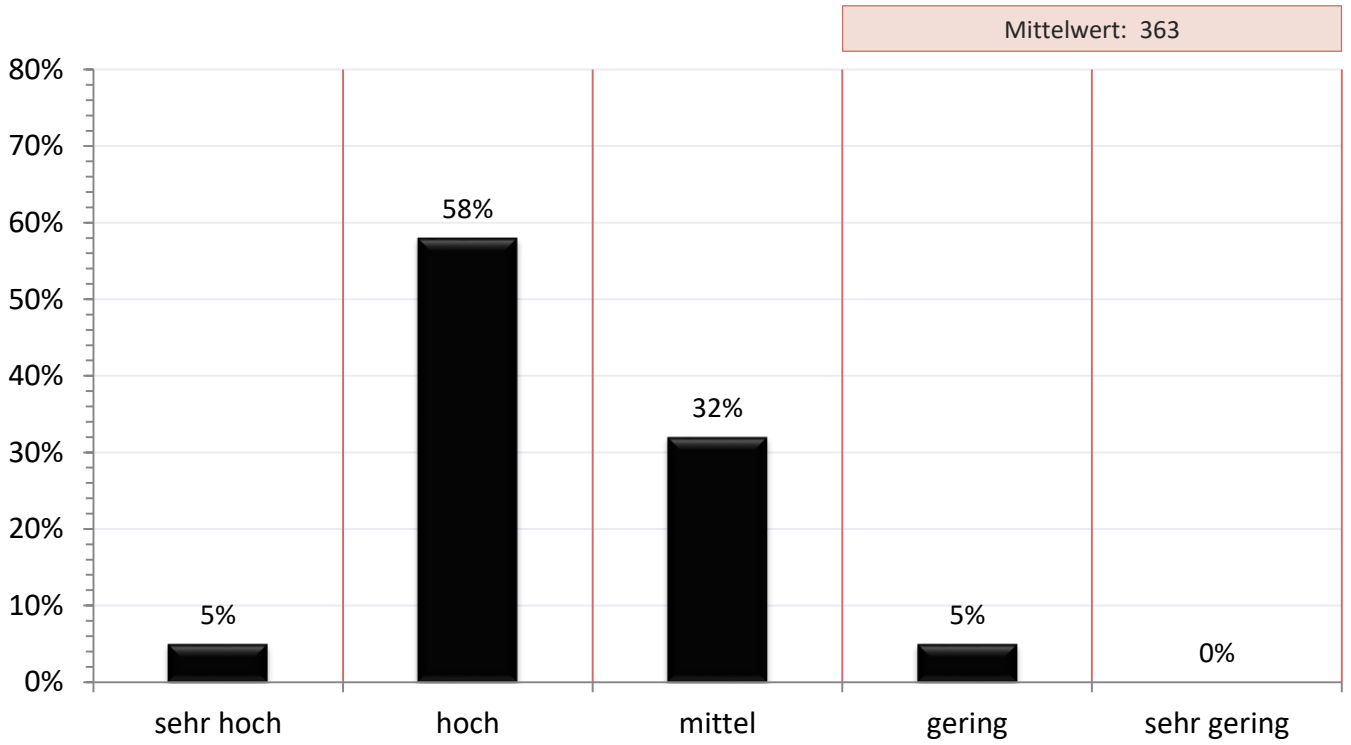


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 22

Produzierende Industrie: Rang 5

ROI Management Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 19

Top 5: Telekommunikation & Medien

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Solon Management Consulting	392	96
2	McKinsey & Company	376	94
3	Boston Consulting Group	369	76
4	A.T. Kearney	363	76
5	Bain & Company	357	79
6	…	356	70
7	…	353	106
8	…	350	65
8	…	350	83
10	…	340	70
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 14

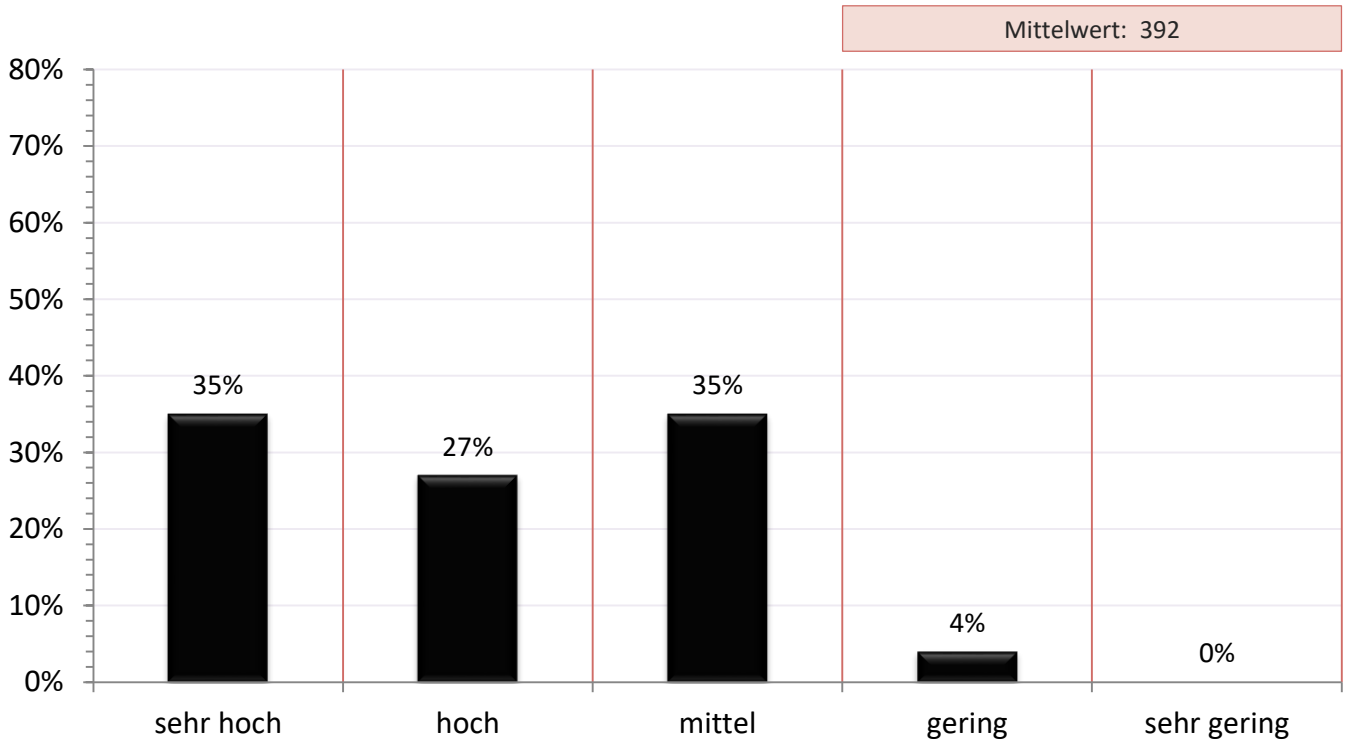
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Telekommunikation & Medien: Rang 1

Solon Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

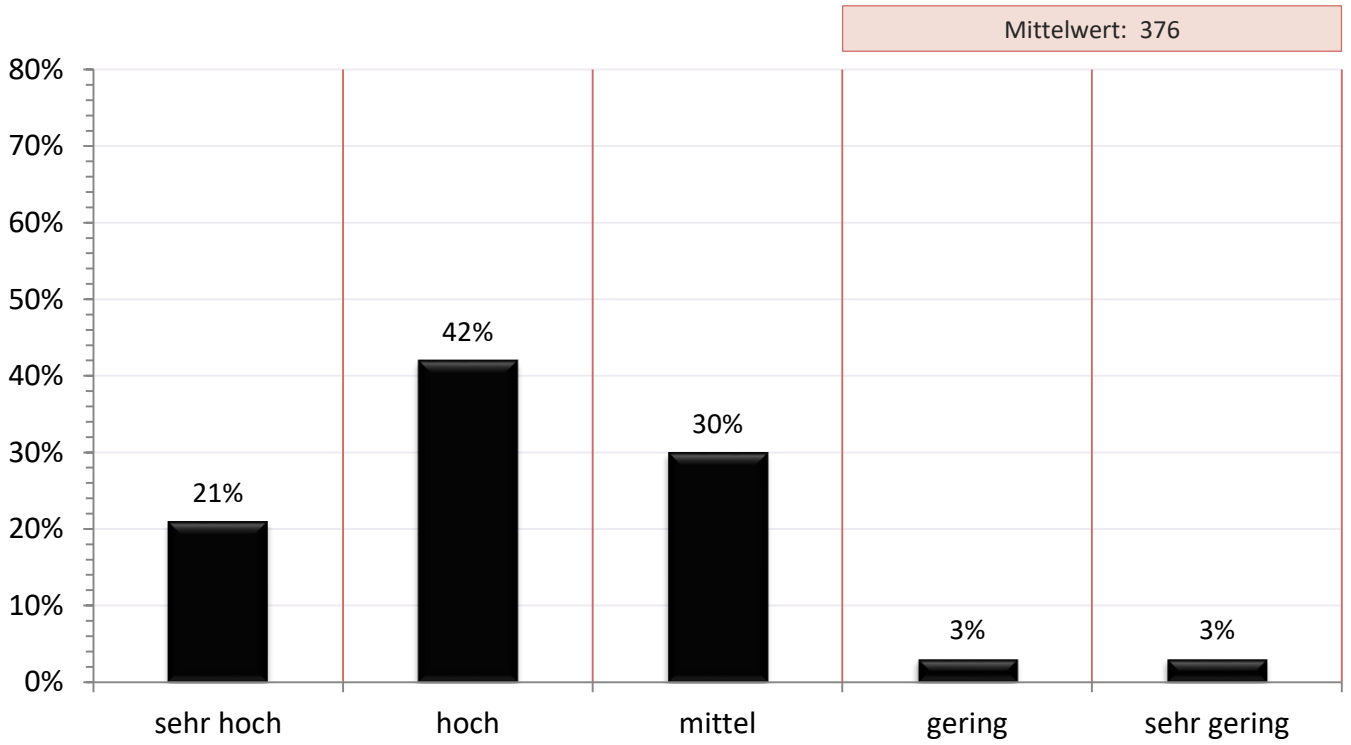


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 26

Telekommunikation & Medien: Rang 2

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

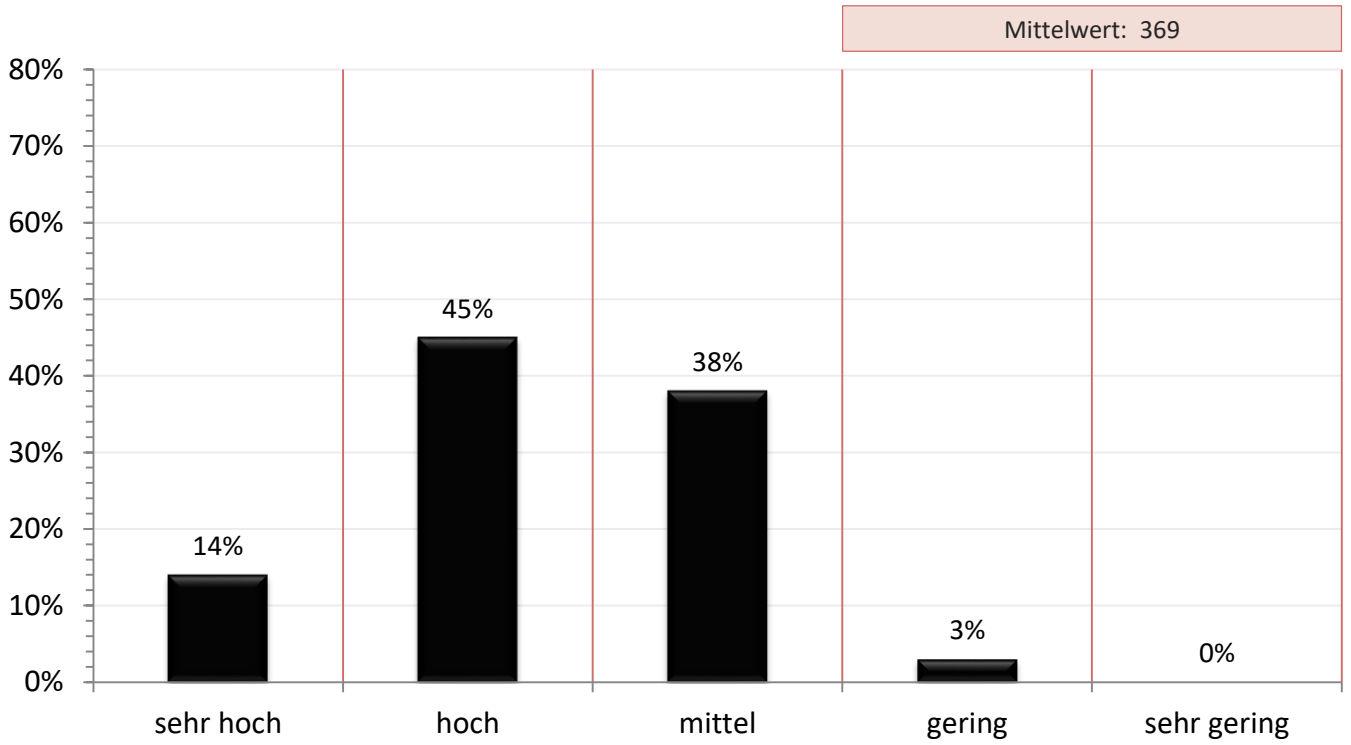


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33

Telekommunikation & Medien: Rang 3

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

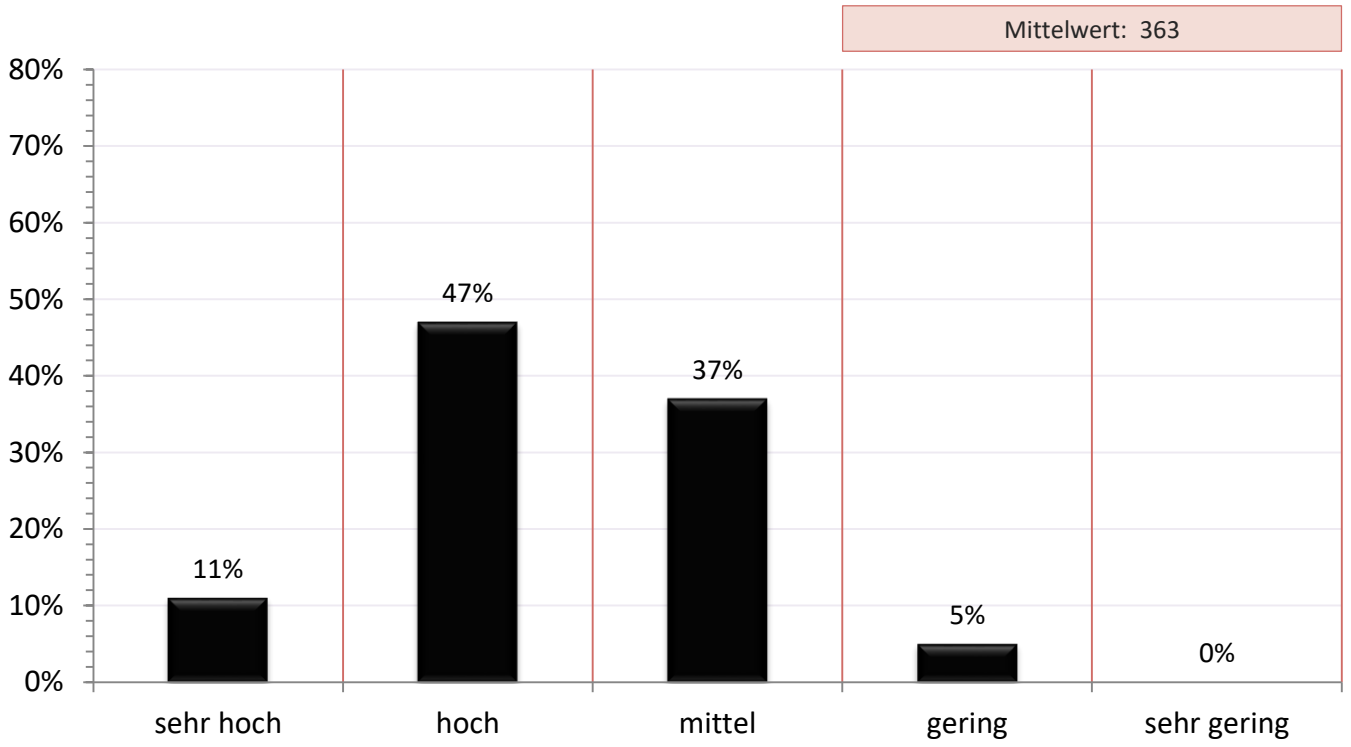


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Telekommunikation & Medien: Rang 4

A.T. Kearney

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

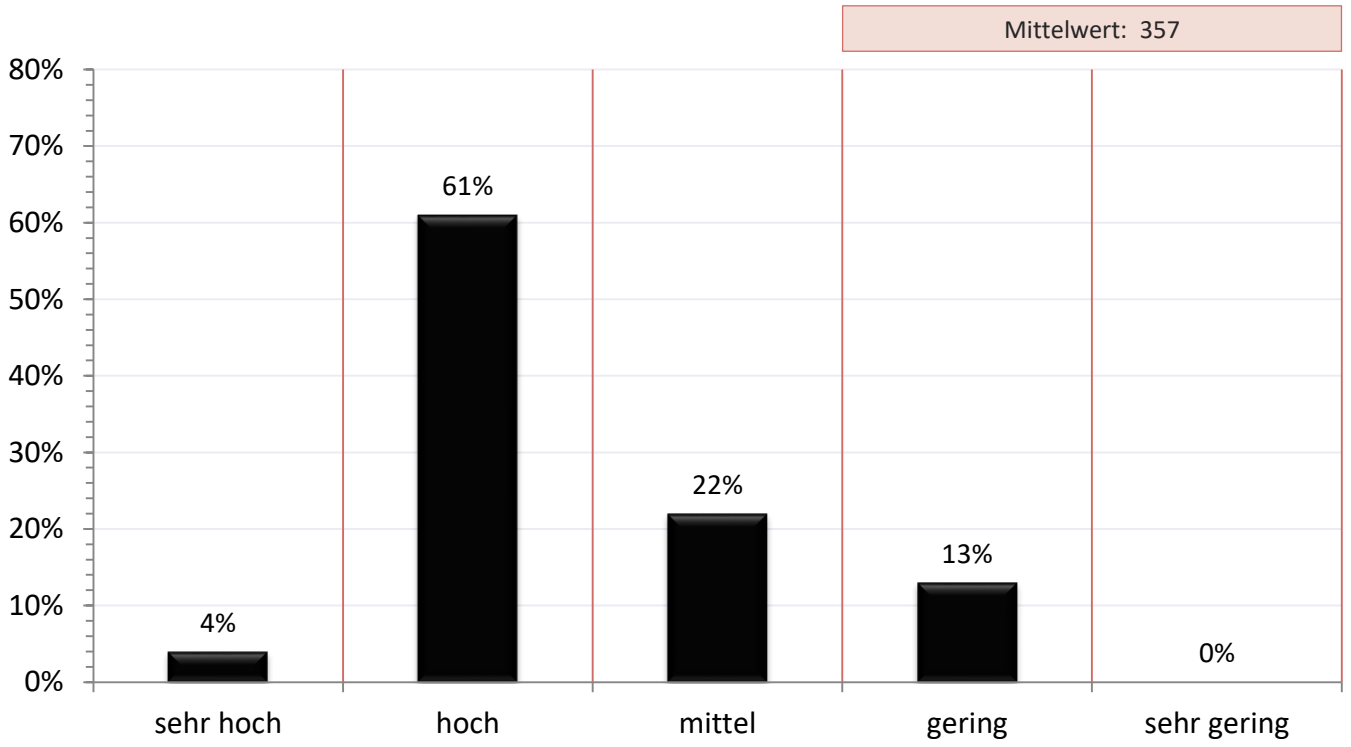


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 19

Telekommunikation & Medien: Rang 5

Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23

Top 5: Transport & Infrastruktur

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

Hidden Champion 2020/21

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	quattron management consulting	391	96
2	Deloitte	383	71
3	McKinsey & Company	374	83
4	Boston Consulting Group	361	75
5	Oliver Wyman	356	89
6	…	350	51
7	…	347	90
8	…	322	64
9	…	318	59
10	…	317	49
…	…	…	…

* 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

Anzahl der evaluierten Berater: 13

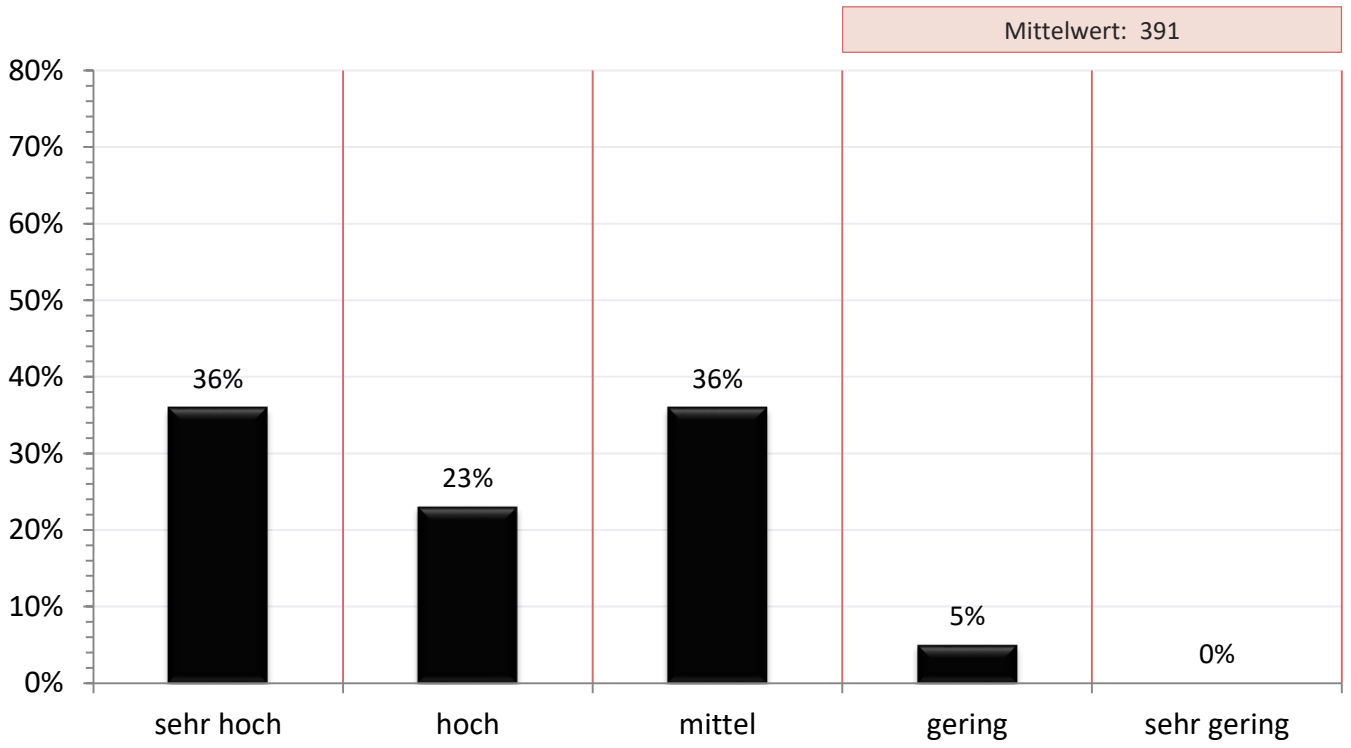
Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

Transport & Infrastruktur: Rang 1

quattron management consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

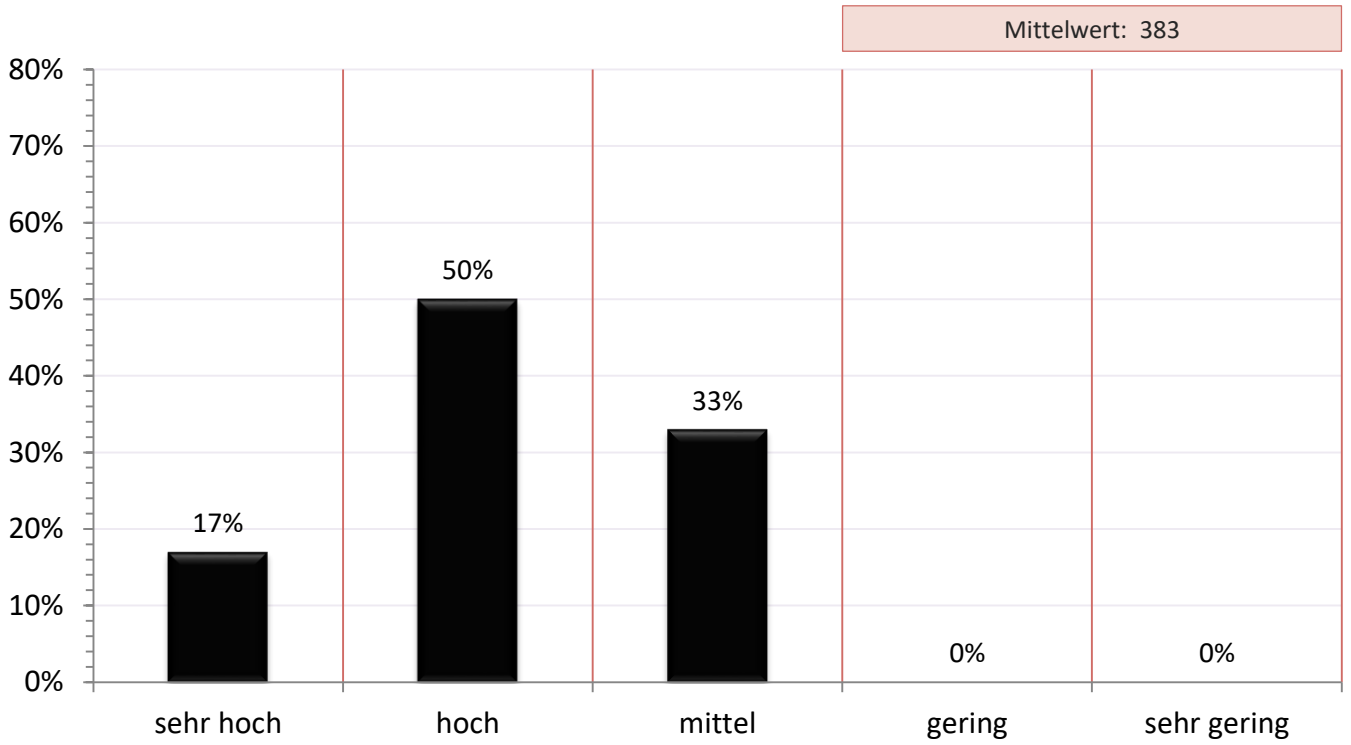


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 22

Transport & Infrastruktur: Rang 2

Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

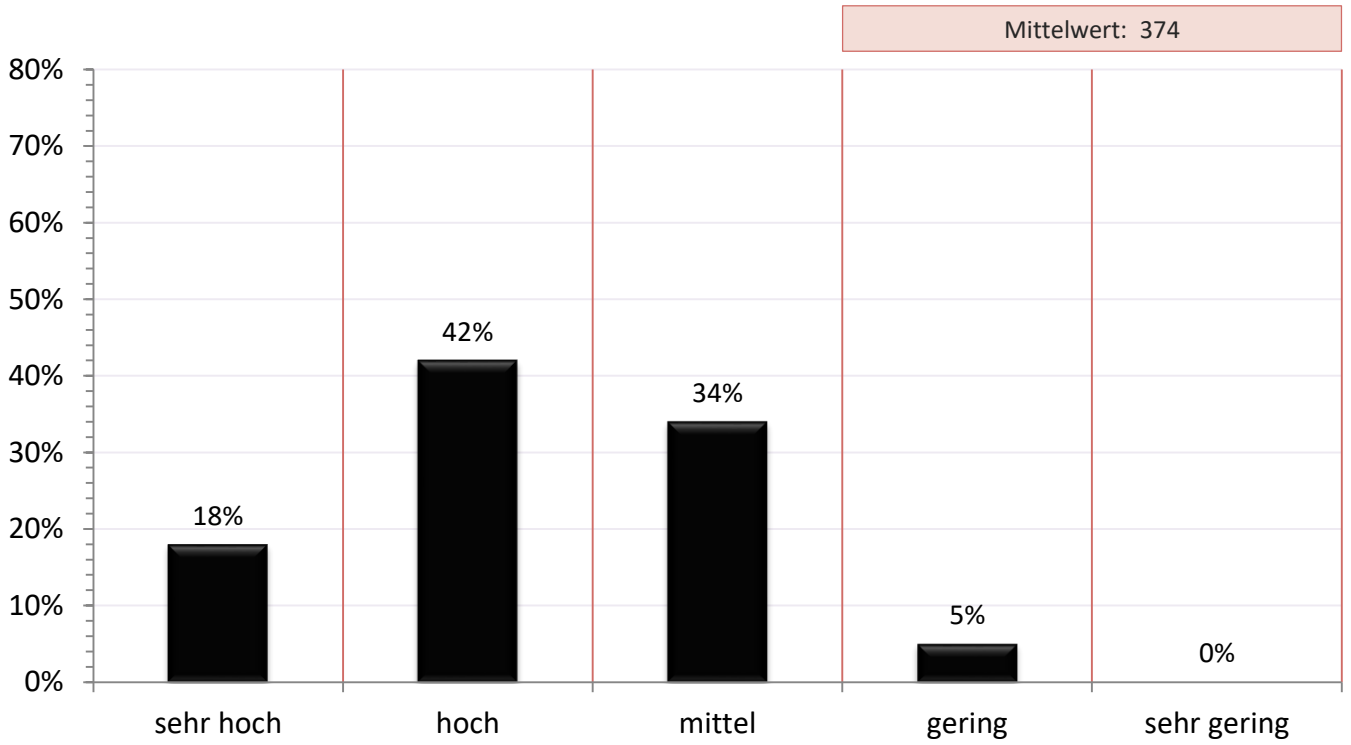


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18

Transport & Infrastruktur: Rang 3

McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

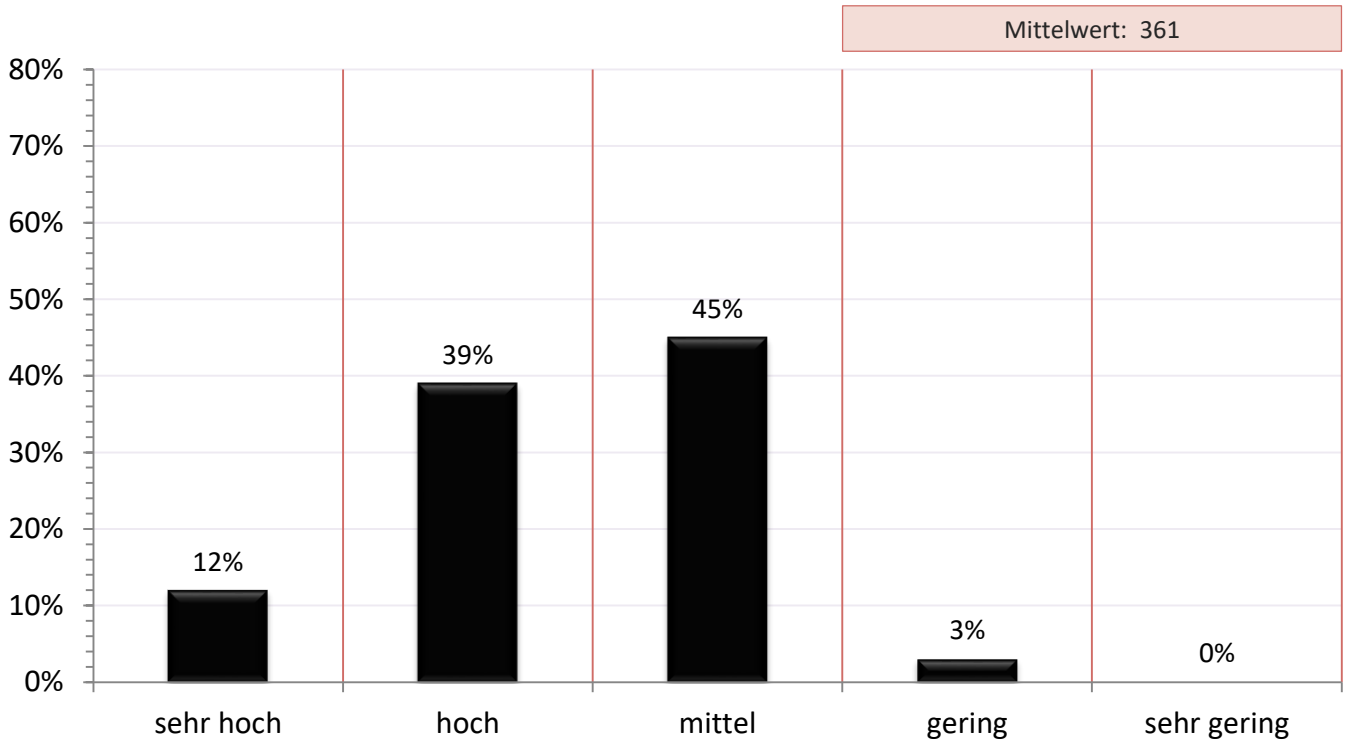


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38

Transport & Infrastruktur: Rang 4

Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

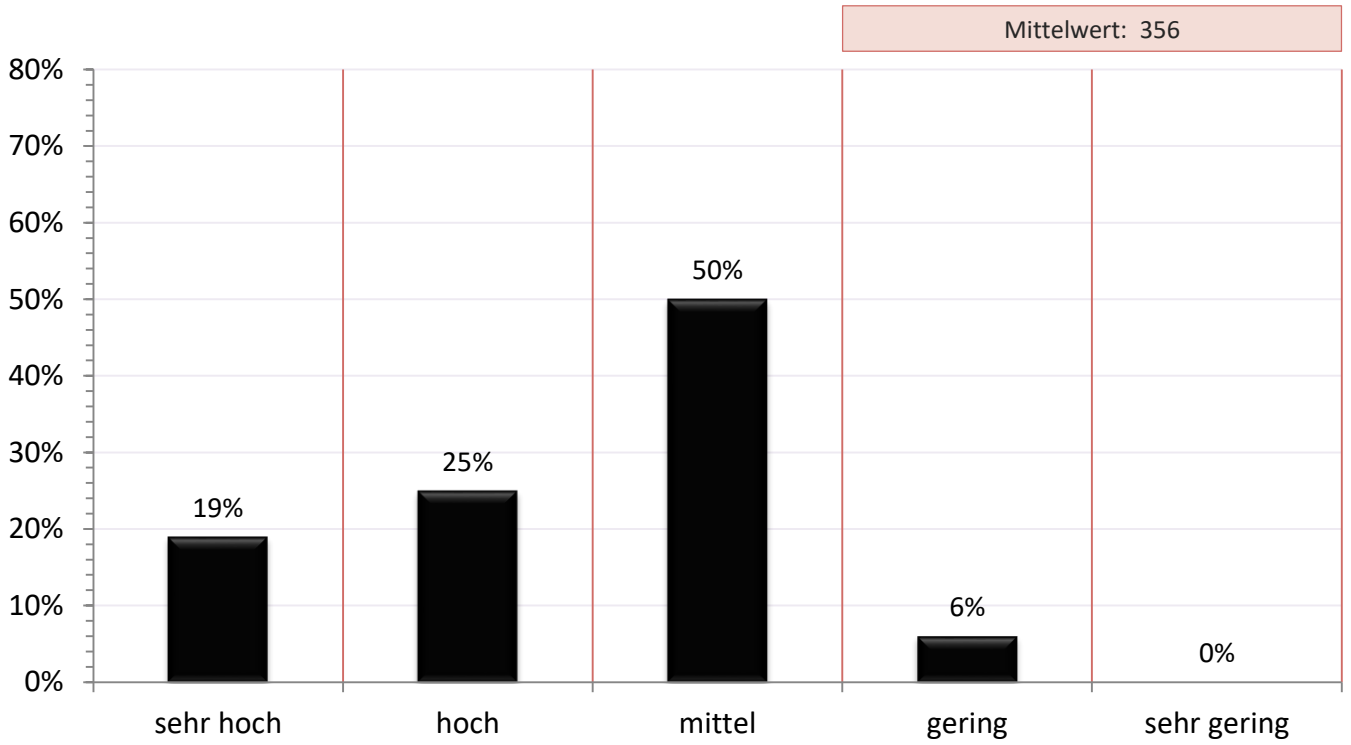


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33

Transport & Infrastruktur: Rang 5

Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



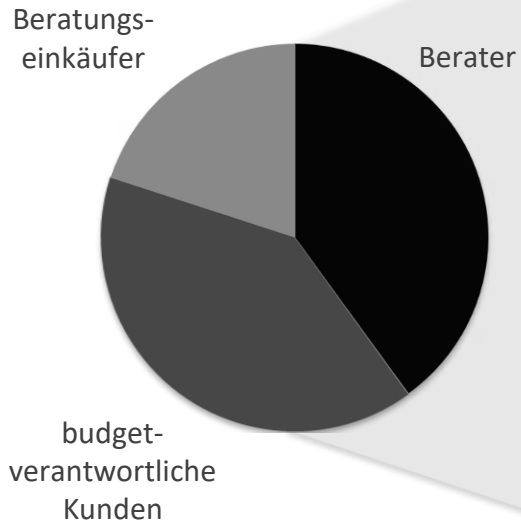
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16

Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	**Kriterien bei der Beraterwahl**	**176**
5	Profile der Hidden Champions	234

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

Delphi-Expertengruppe

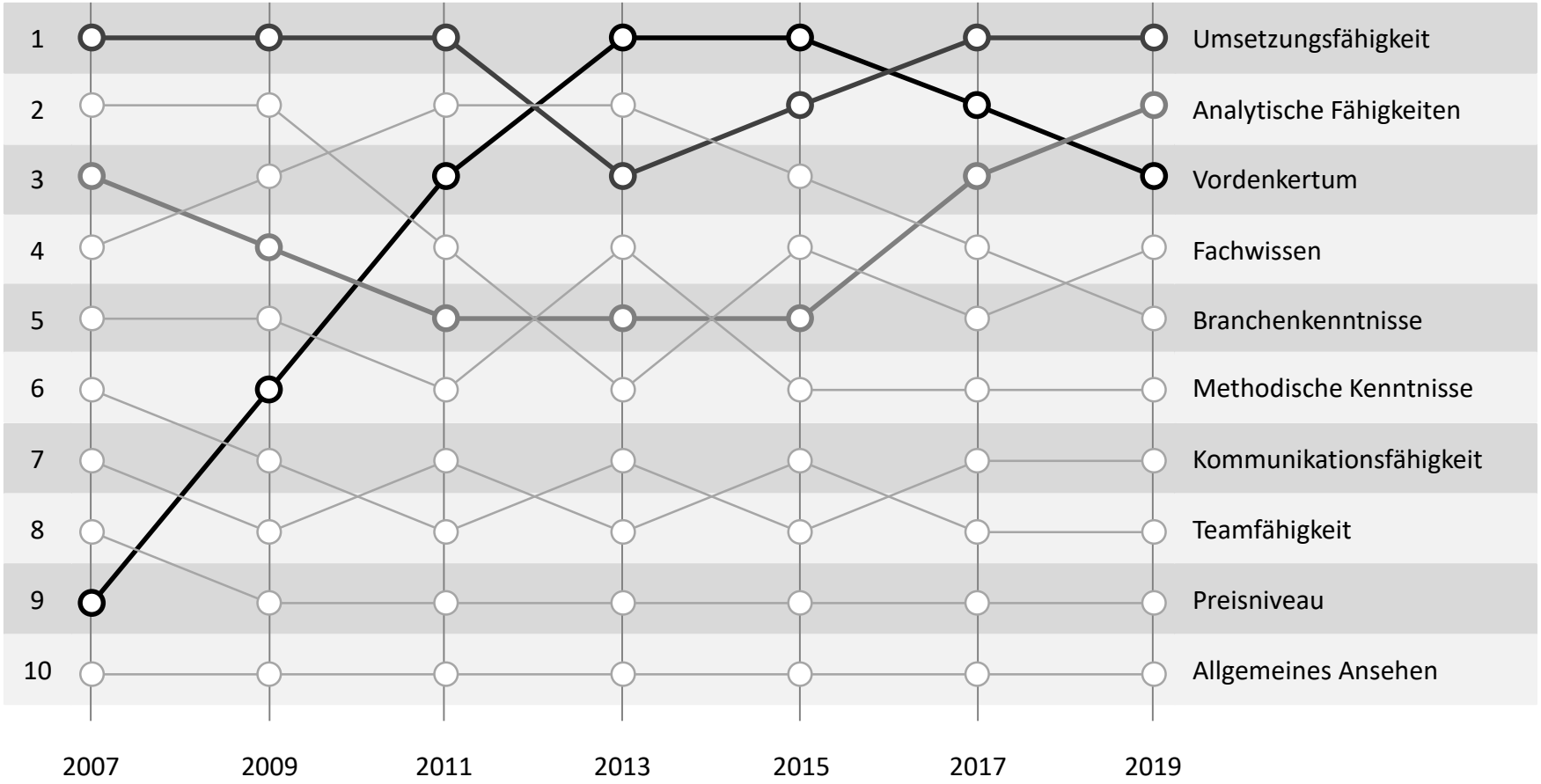


Auswahlkriterien

- Fachwissen der Berater
- Branchenkenntnisse der Berater
- Methodische Kenntnisse der Berater
- Analytische Fähigkeiten der Berater
- Vordenkertum der Berater
- Umsetzungsfähigkeit der Berater
- Teamfähigkeit der Berater
- Kommunikationsfähigkeit der Berater
- Allgemeines Ansehen der Berater
- Preisniveau der Berater

Quelle: WGMB

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



Die betrachteten Berater im Überblick

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

= beste Berater

	McKinsey	BCG	Bain	AdEx	Andersch	Batten	CPC	d-fine	h&z	Horváth	Infront	IMP	Iskander	Kerkhoff	QVARTZ	rpc	ROI	Roll & Pastuch	Staufen	T.A. Cook	TARGUS	undconsorten	Advisory House	Consus	Berylls	Horn	quattron	Solon	TMG
Umsetzungsfähigkeit							3										1				2								
Analytische Fähigkeiten	2	3						1																					
Vordenkertum	2	1										3																	
Fachwissen	3																1								2				
Branchenkenntnisse*	1	2	3																										
Methodische Kenntnisse	1	2										3																	
Kommunikationsfähigkeit							2								1							3							
Teamfähigkeit					3										2							1							
Preisniveau						3							1					2											

*Branchenspezialisten sind nicht berücksichtigt

Top 5: Umsetzungsfähigkeit

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

Top 5
1 2 3 4 ...

Umsetzung-
fähigkeit

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ROI Management Consultants	413	90
2	TARGUS Management Consulting	407	113
3	CPC	403	91
4	Accenture	402	92
5	Andersch	396	100
6	...	395	94
7	...	394	90
7	...	394	95
7	...	394	104
10	...	393	102
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 38

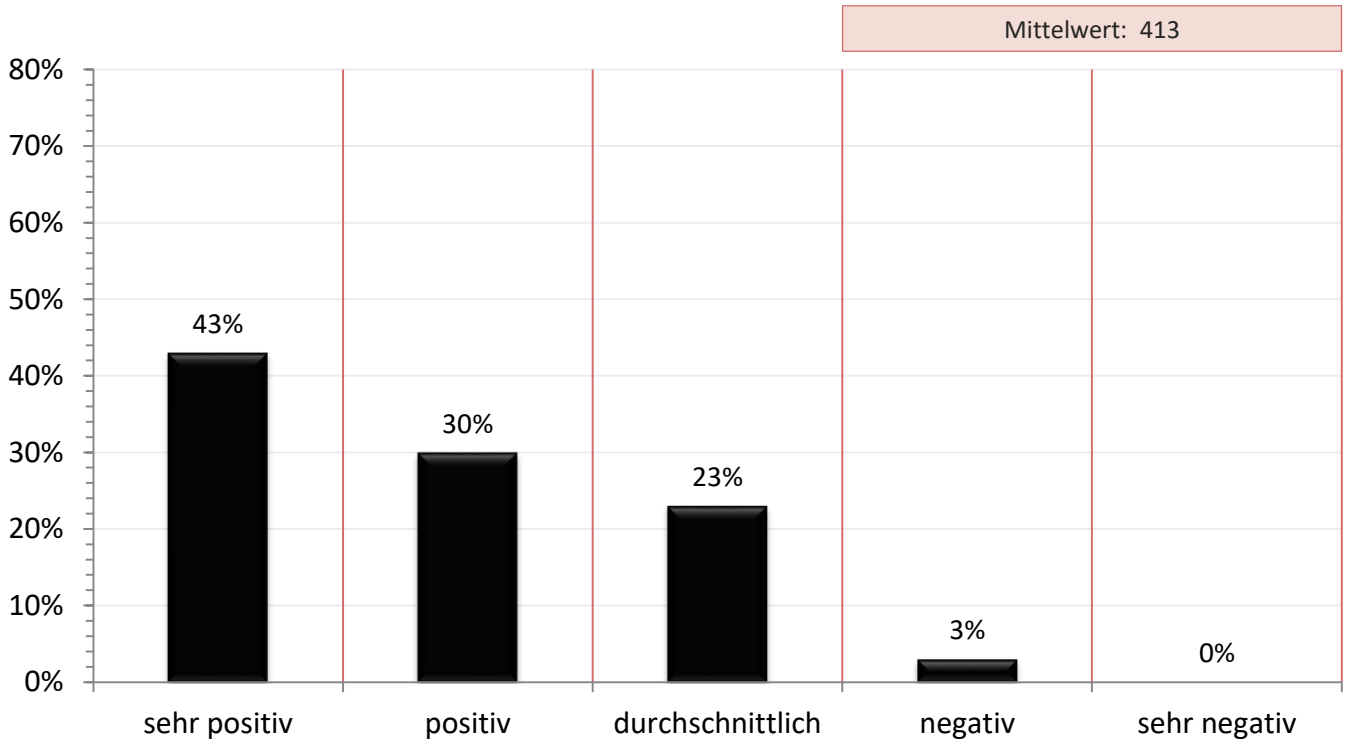
Marktwahrnehmung:

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

Umsetzungsfähigkeit: Rang 1

ROI Management Consultants

Marktwahrnehmung

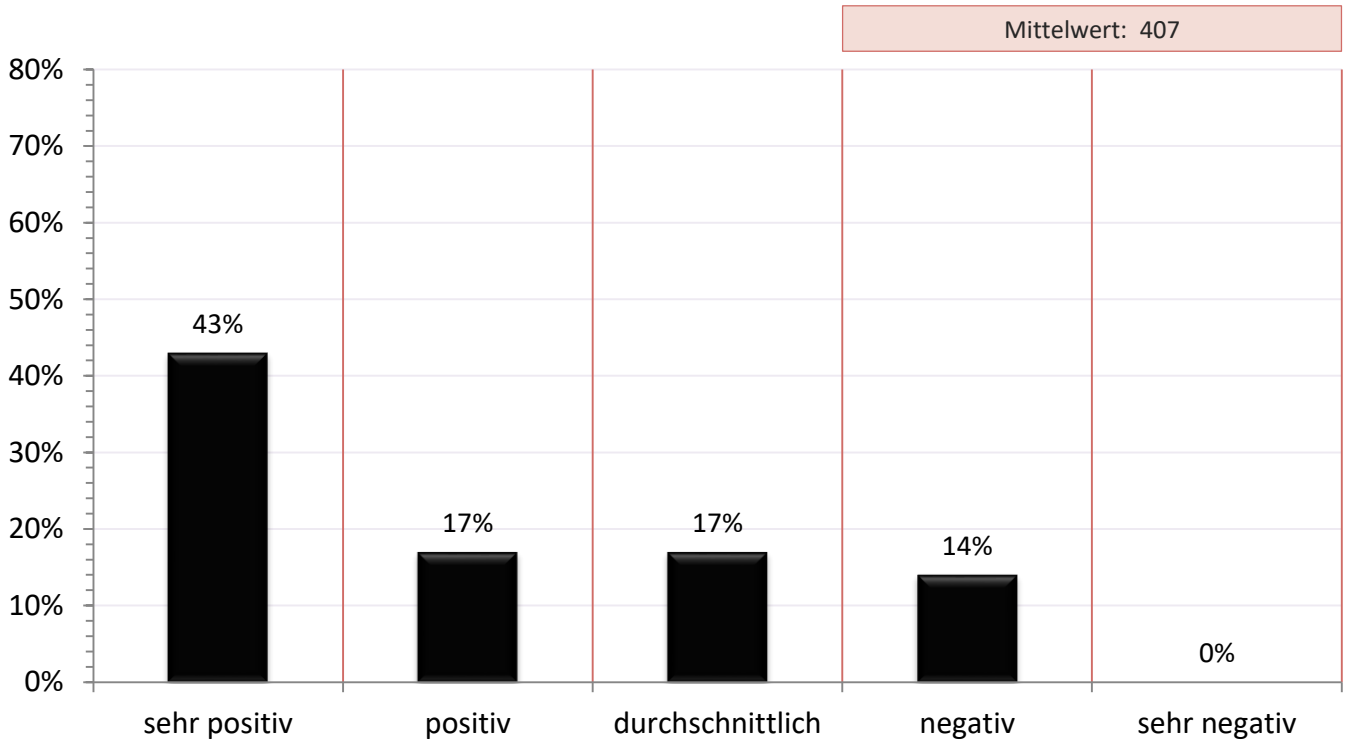


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Umsetzungsfähigkeit: Rang 2

TARGUS Management Consulting

Marktwahrnehmung

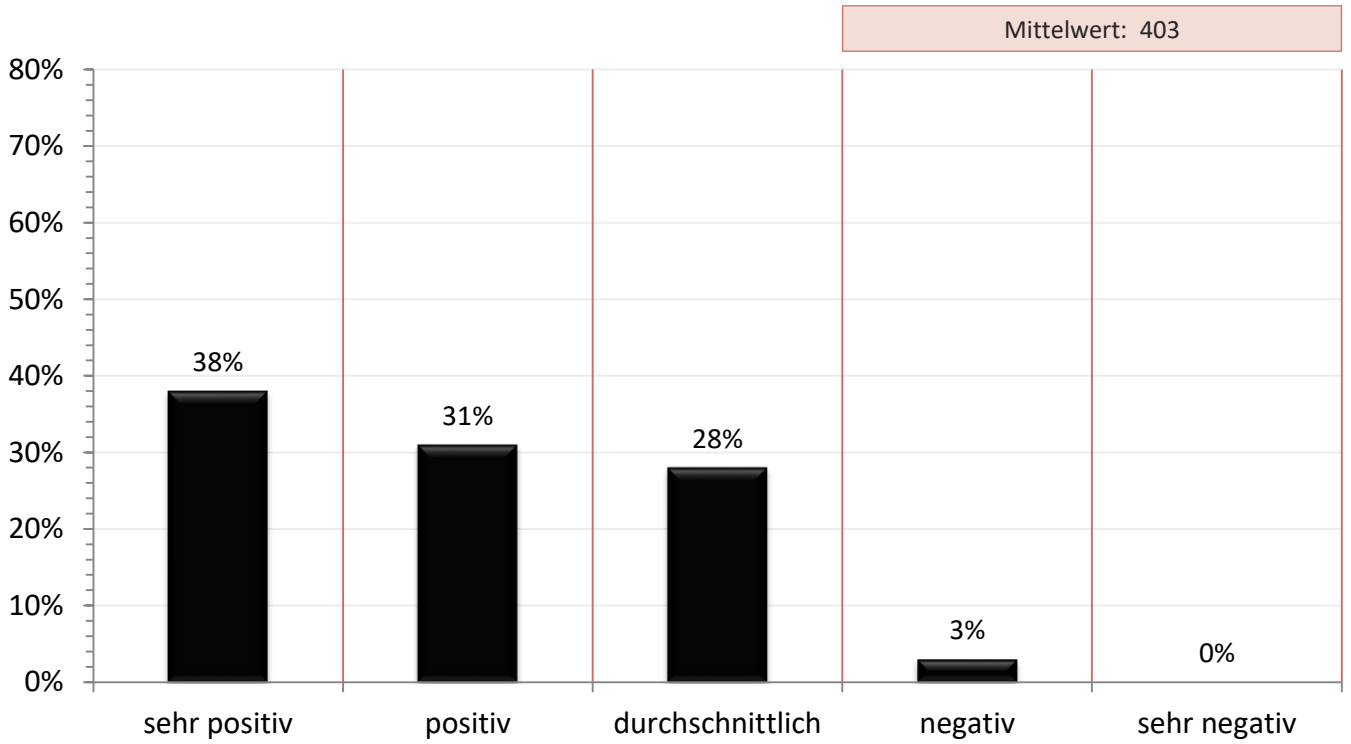


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Umsetzungsfähigkeit: Rang 3

CPC

Marktwahrnehmung

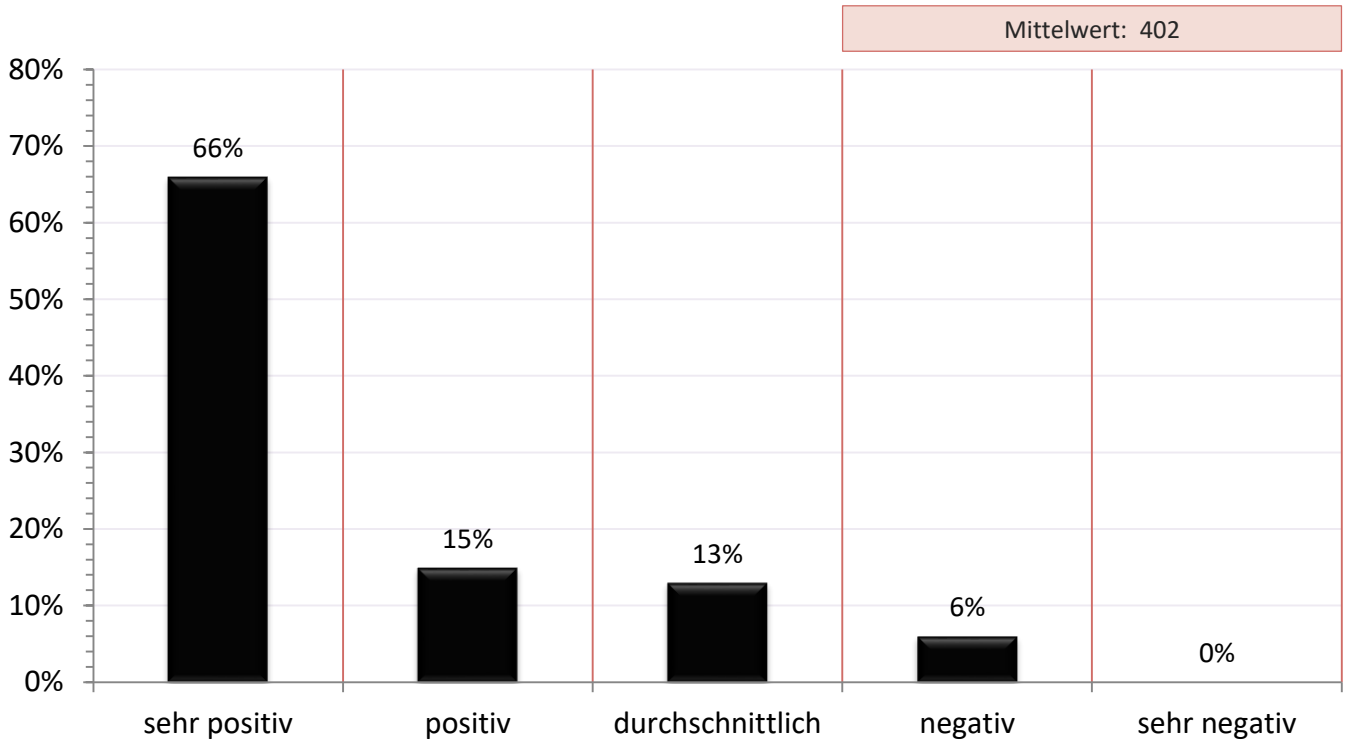


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Umsetzungsfähigkeit: Rang 4

Accenture

Marktwahrnehmung

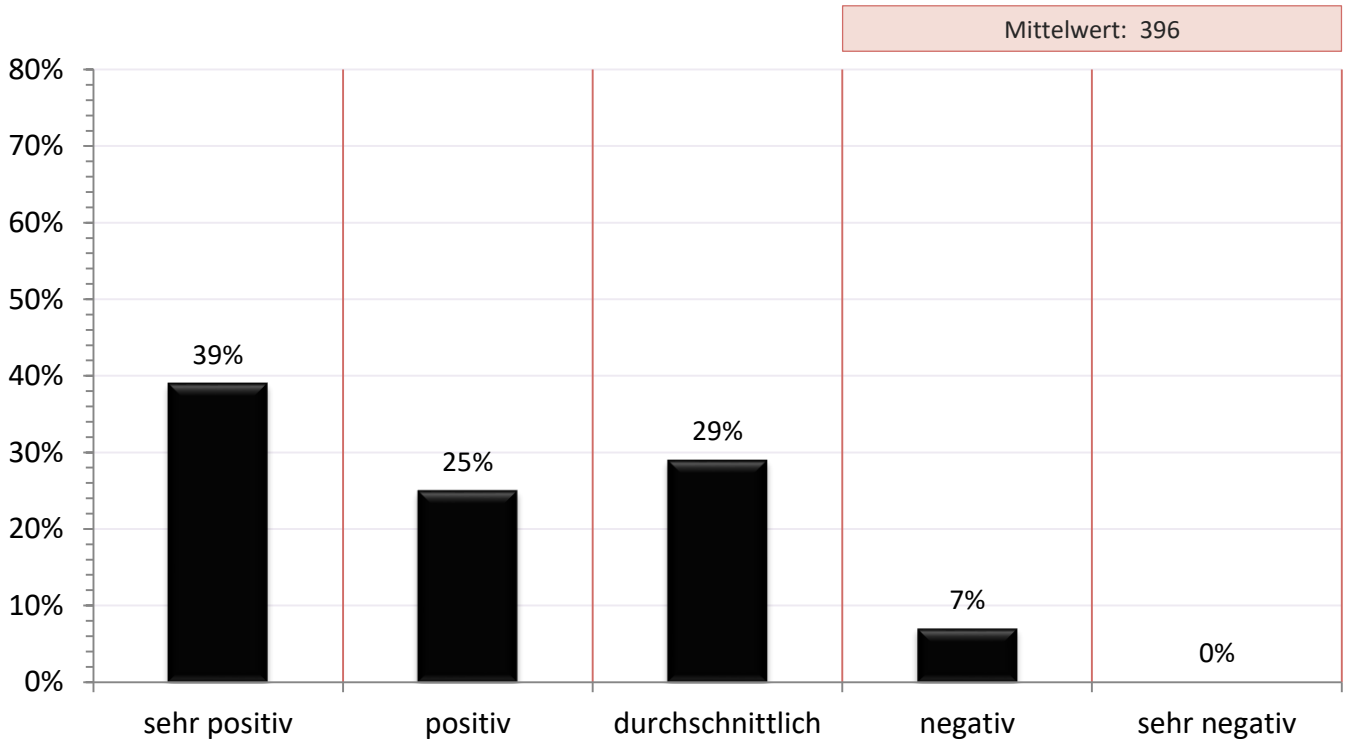


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 205

Umsetzungsfähigkeit: Rang 5

Andersch

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

Top 5
1 2 3 4 ...

Analytische Fähigkeiten

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	d-fine	429	78
2	McKinsey & Company	426	97
3	Boston Consulting Group	411	91
4	Bain & Company	398	79
5	Horn & Company	397	102
6	...	394	95
7	...	393	97
8	...	390	98
9	...	389	110
9	...	389	89
...	...	...	...

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

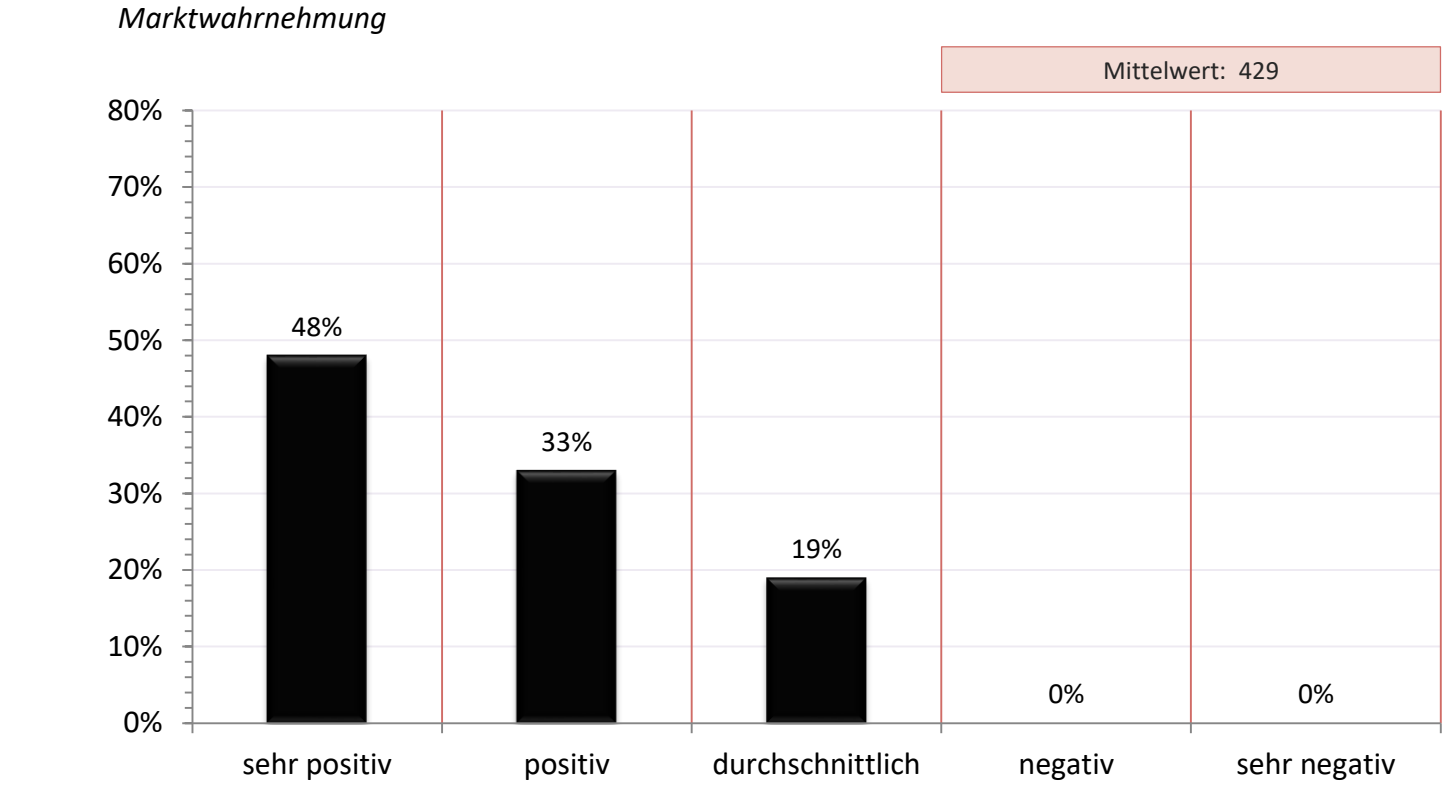
Anzahl der evaluierten Berater: 38

Marktwahrnehmung:

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

Analytische Fähigkeiten: Rang 1

d-fine

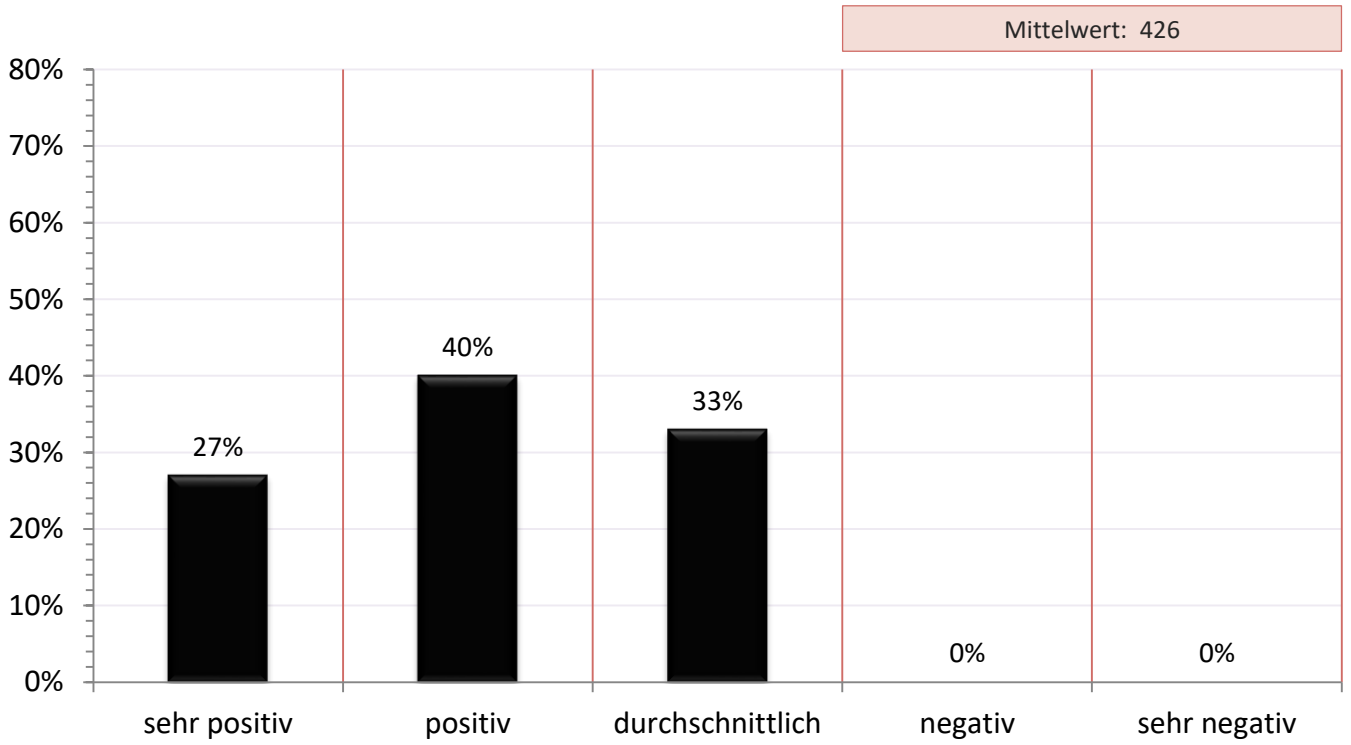


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Analytische Fähigkeiten: Rang 2

McKinsey & Company

Marktwahrnehmung

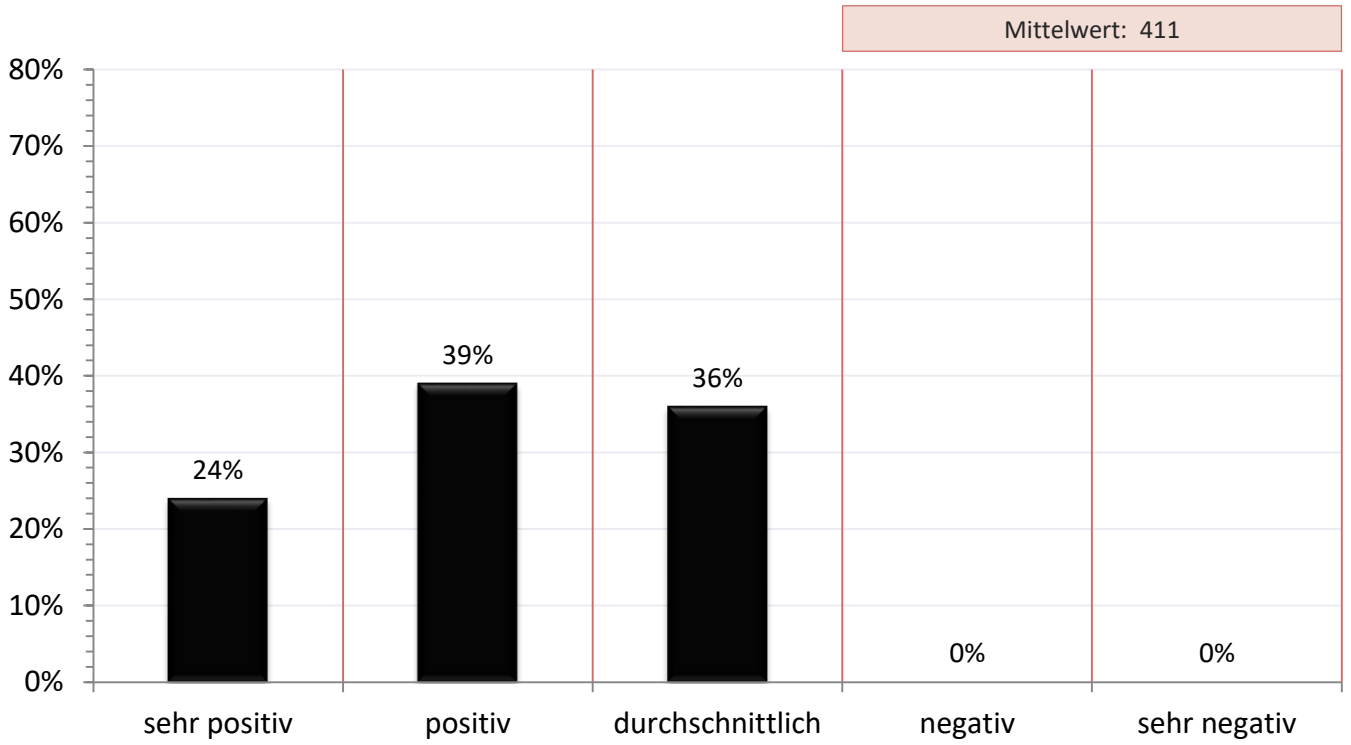


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 349

Analytische Fähigkeiten: Rang 3

Boston Consulting Group

Marktwahrnehmung

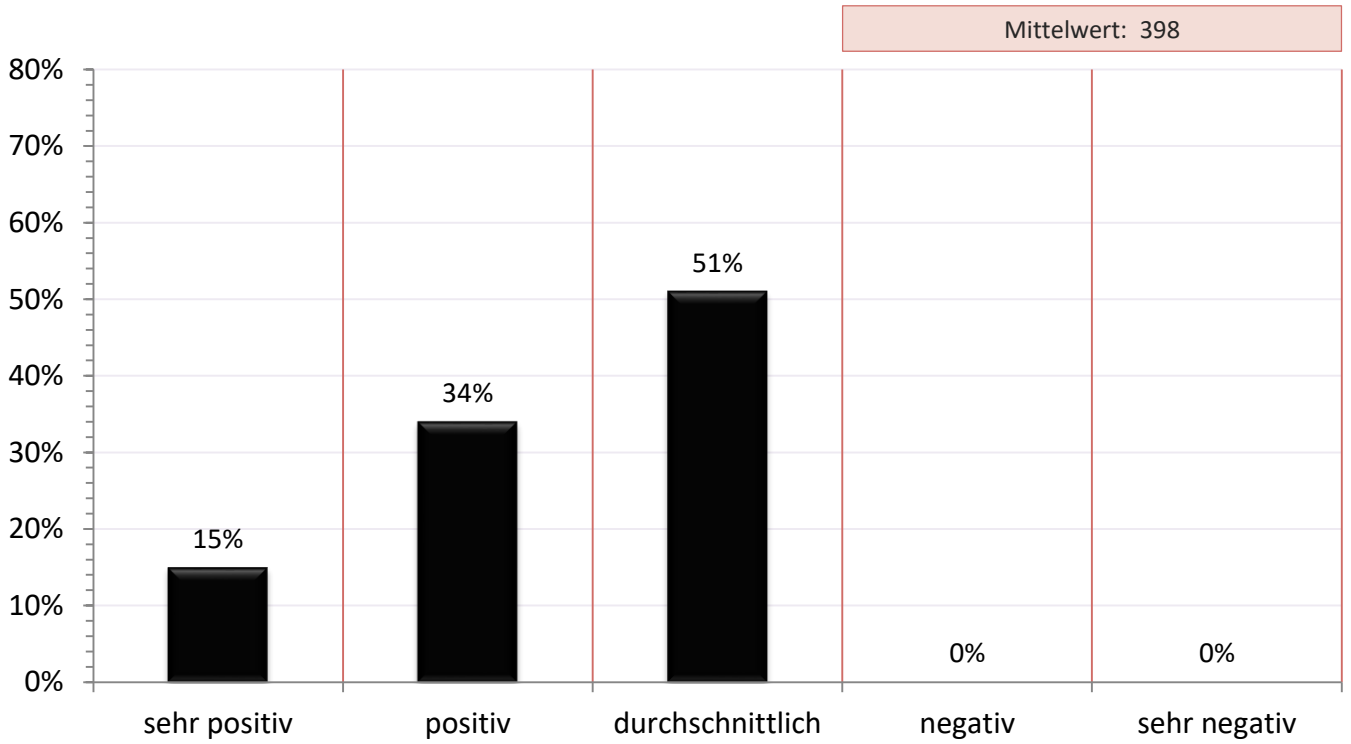


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 332

Analytische Fähigkeiten: Rang 4

Bain & Company

Marktwahrnehmung

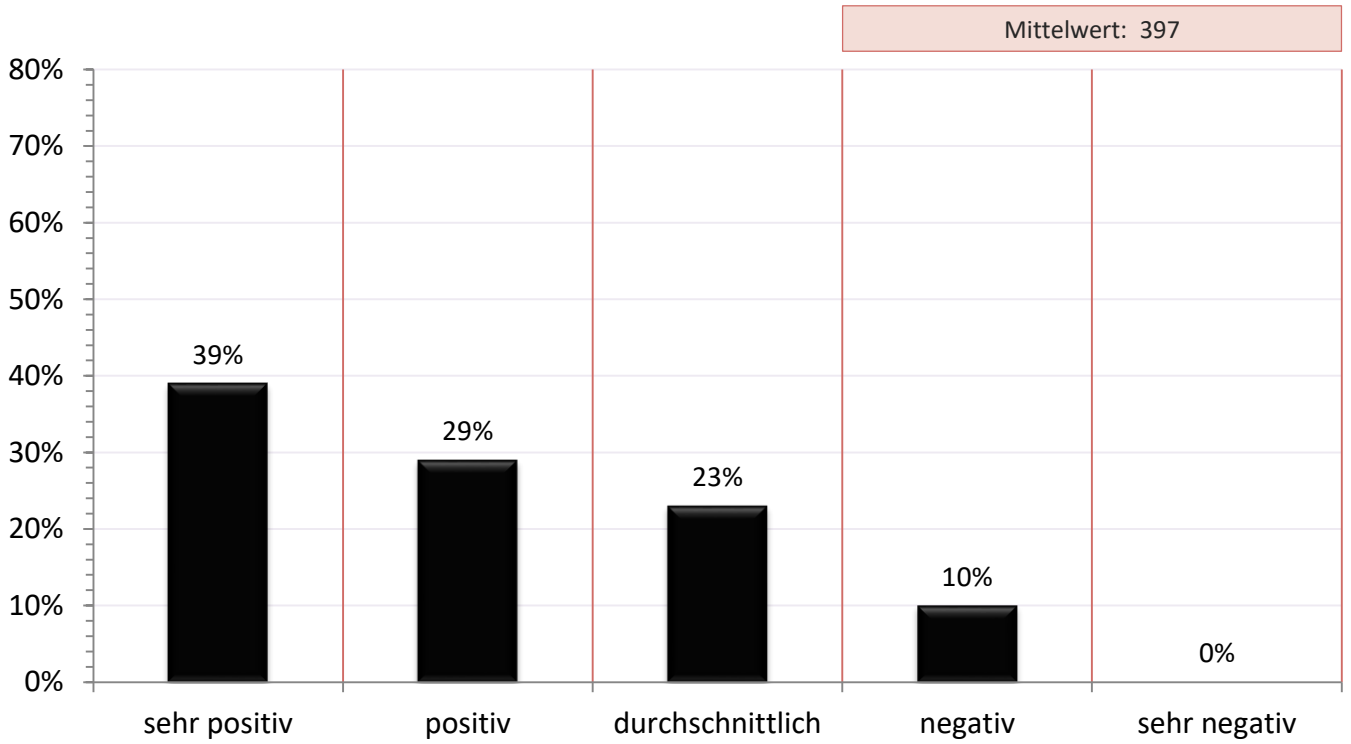


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 237

Analytische Fähigkeiten: Rang 5

Horn & Company

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Top 5: Vordenkertum

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

Top 5
1 2 3 4 ...

Vordenkertum

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Boston Consulting Group	407	98
2	McKinsey & Company	403	95
3	Innovative Management Partner (IMP)	397	109
4	Horn & Company	394	100
5	Infront	392	97
6	...	390	89
7	...	382	103
8	...	380	110
9	...	377	96
10	...	376	115
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 38

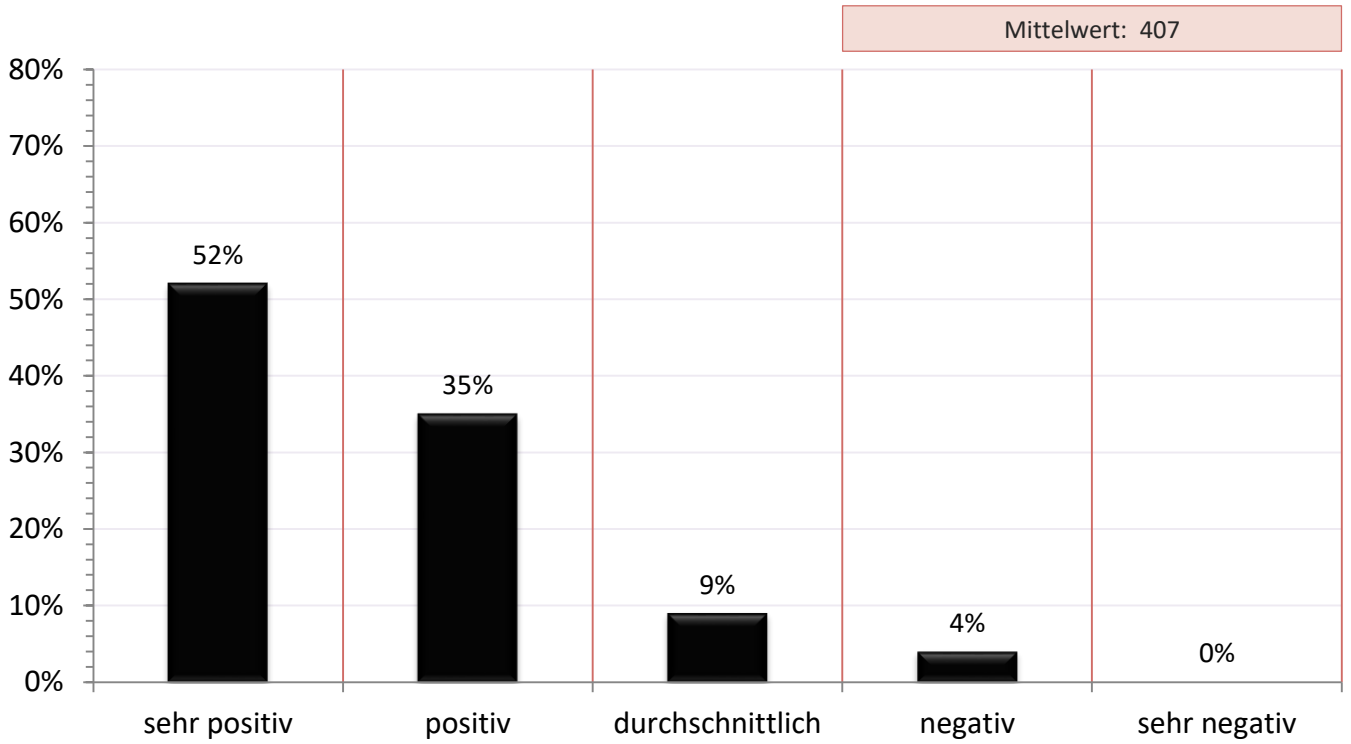
Marktwahrnehmung:

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

Vordenkertum: Rang 1

Boston Consulting Group

Marktwahrnehmung

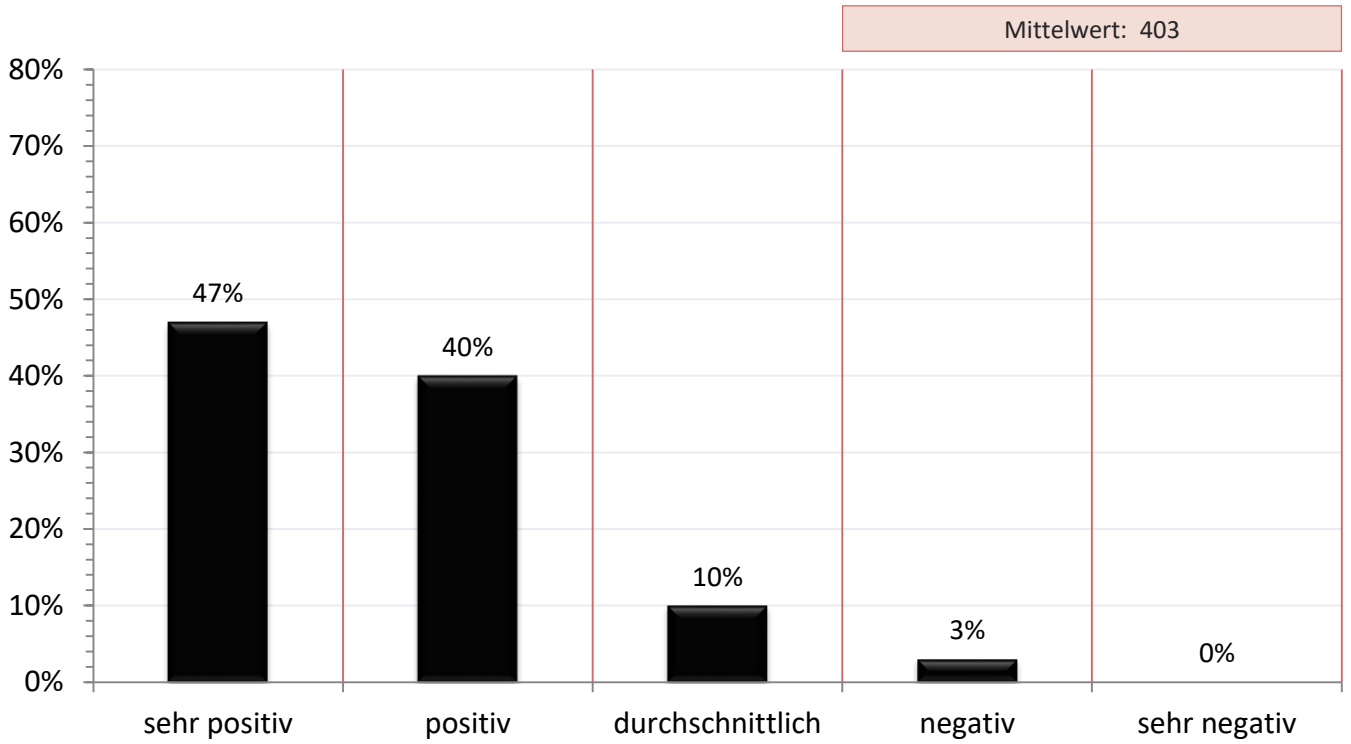


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 332

Vordenkertum: Rang 2

McKinsey & Company

Marktwahrnehmung

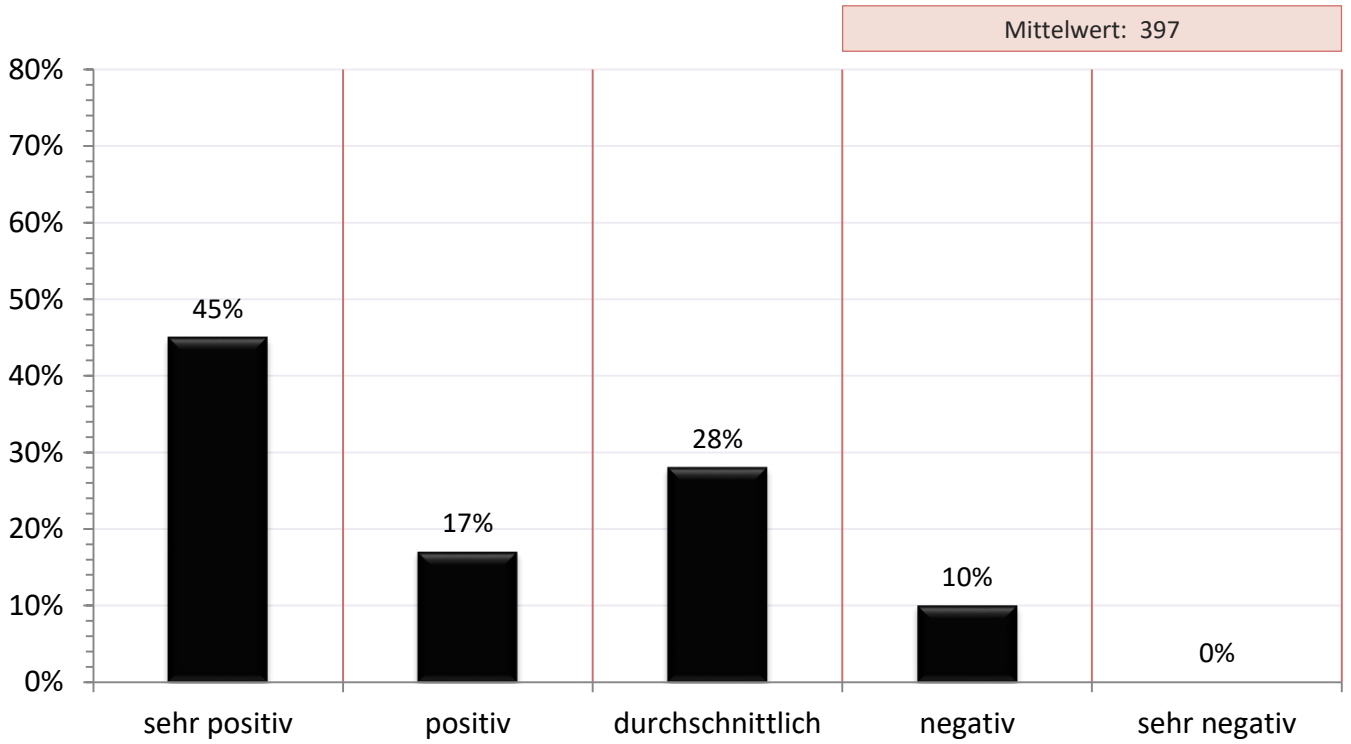


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 349

Vordenkertum: Rang 3

Innovative Management Partner (IMP)

Marktwahrnehmung

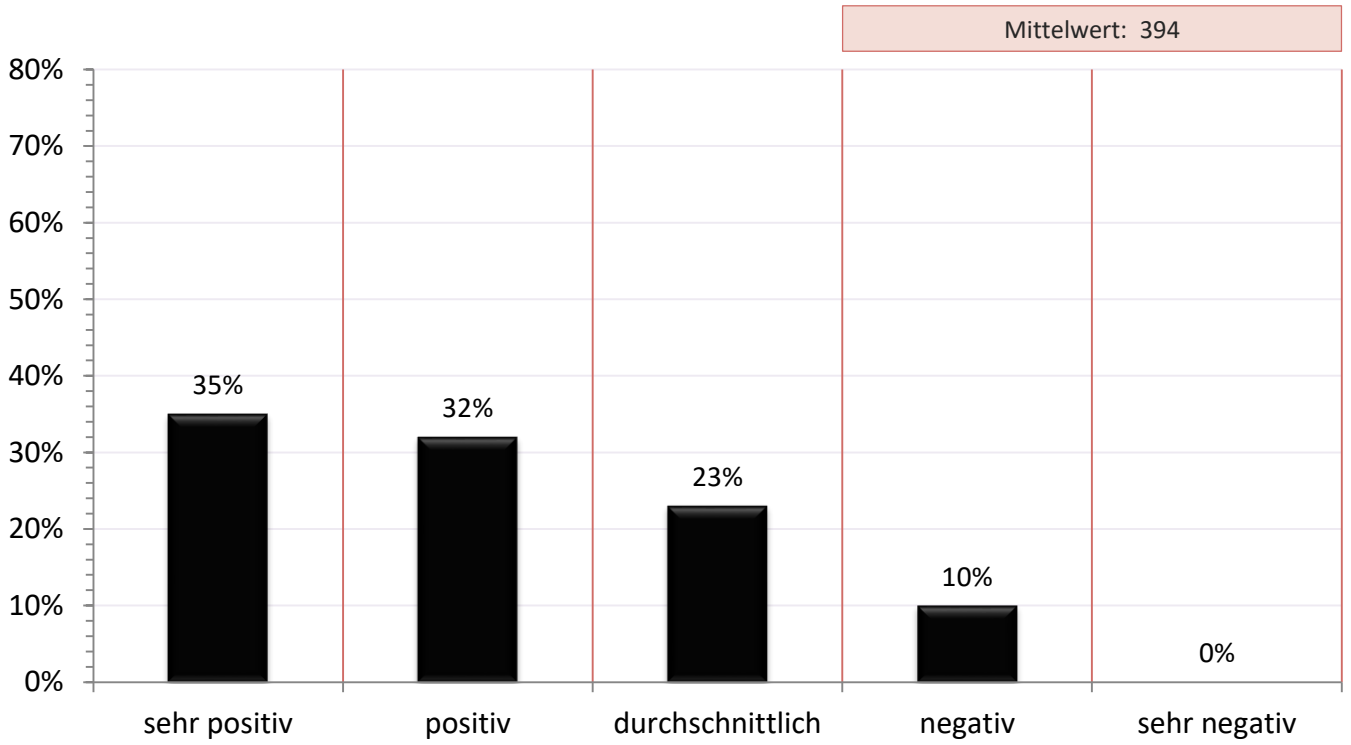


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Vordenkertum: Rang 4

Horn & Company

Marktwahrnehmung

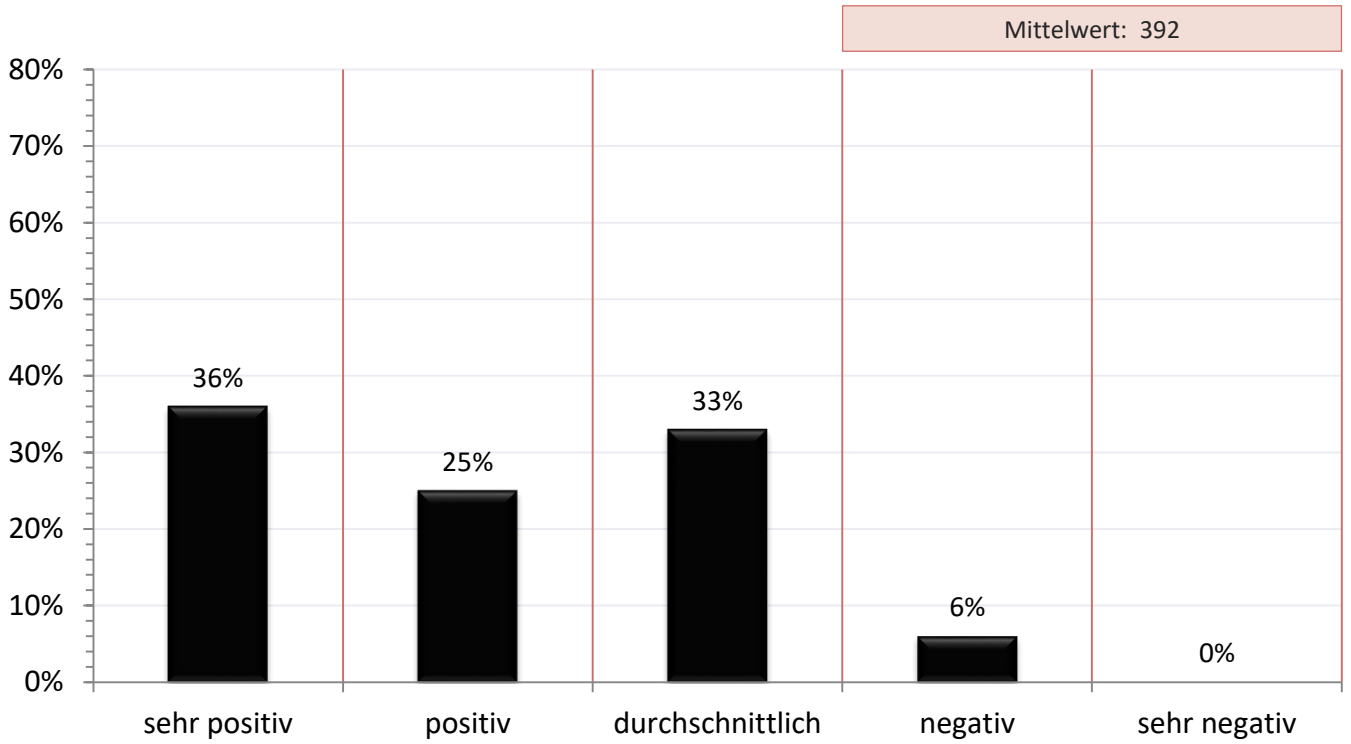


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Vordenkertum: Rang 5

Infront

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Top 5: Fachwissen

Tiefe und Breite der fachlichen Kenntnisse

Top 5
1 2 3 4 ...

Fachwissen

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ROI Management Consultants	427	87
2	Berylls Strategy Advisors	426	91
3	McKinsey & Company	415	105
4	Andersch	414	108
5	undconsorten	413	120
6	...	412	120
7	...	410	107
8	...	405	94
9	...	404	100
10	...	403	118
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 38

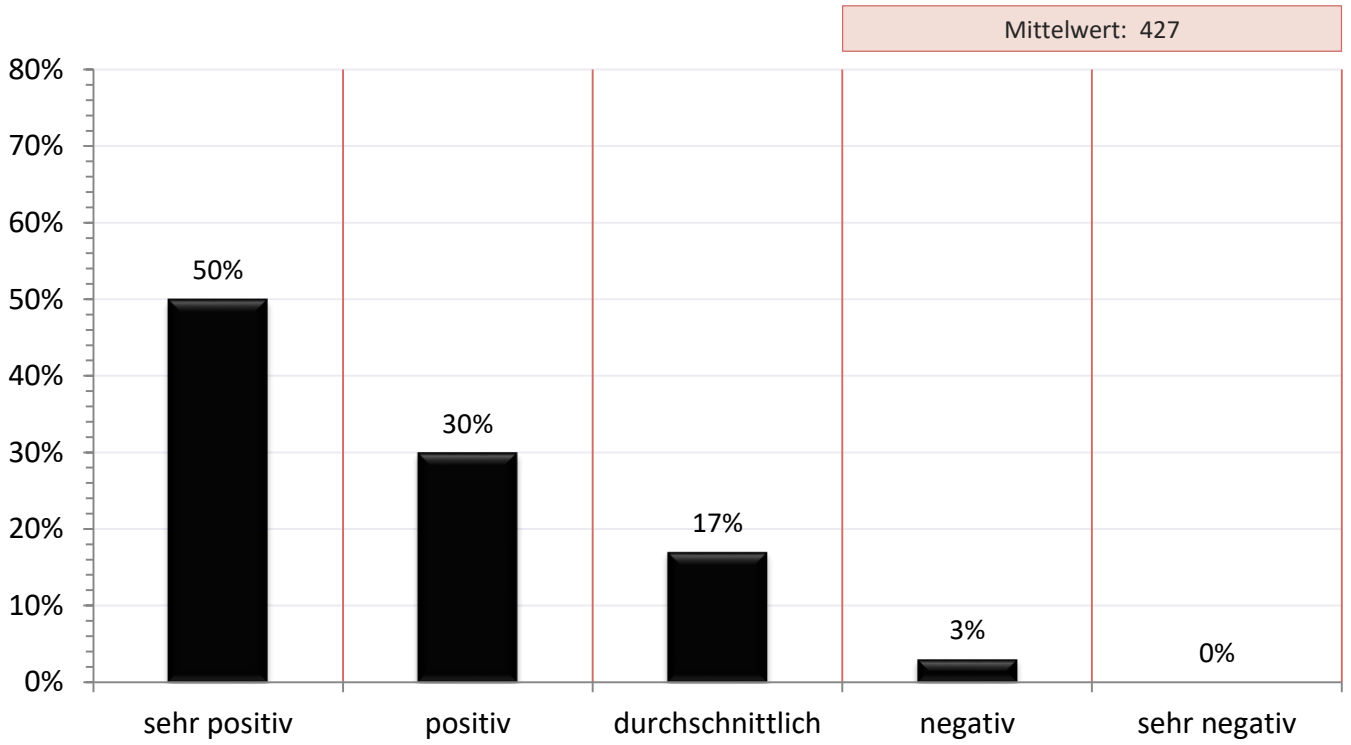
Marktwahrnehmung:

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

Fachwissen: Rang 1

ROI Management Consultants

Marktwahrnehmung

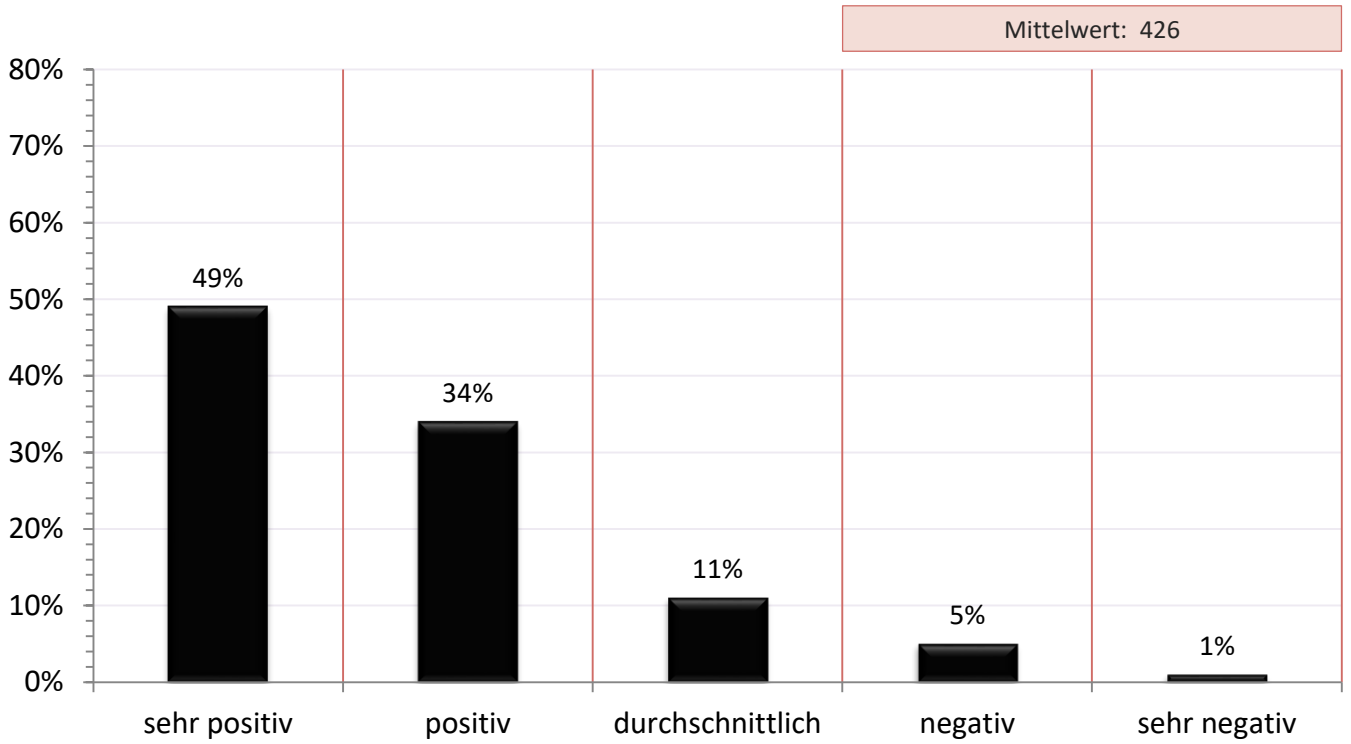


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Fachwissen: Rang 2

Berylls Strategy Advisors

Marktwahrnehmung

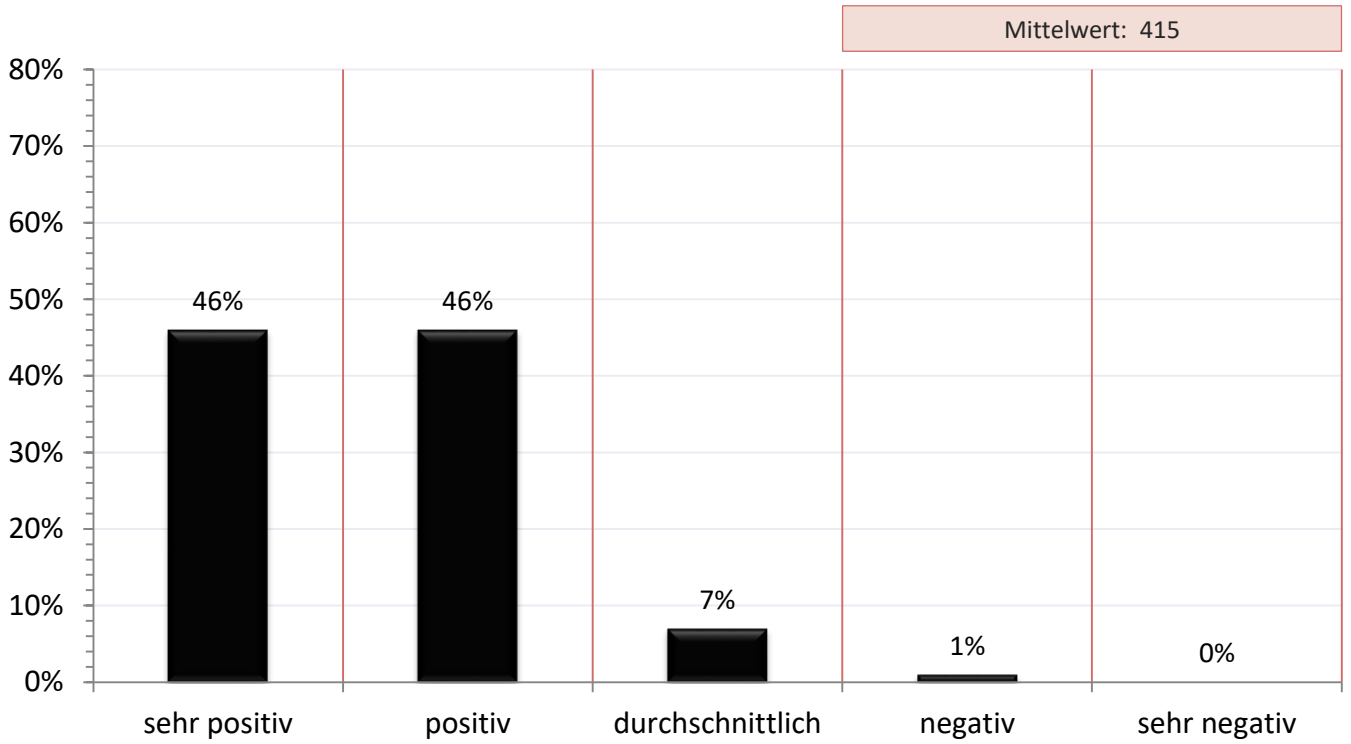


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 85

Fachwissen: Rang 3

McKinsey & Company

Marktwahrnehmung

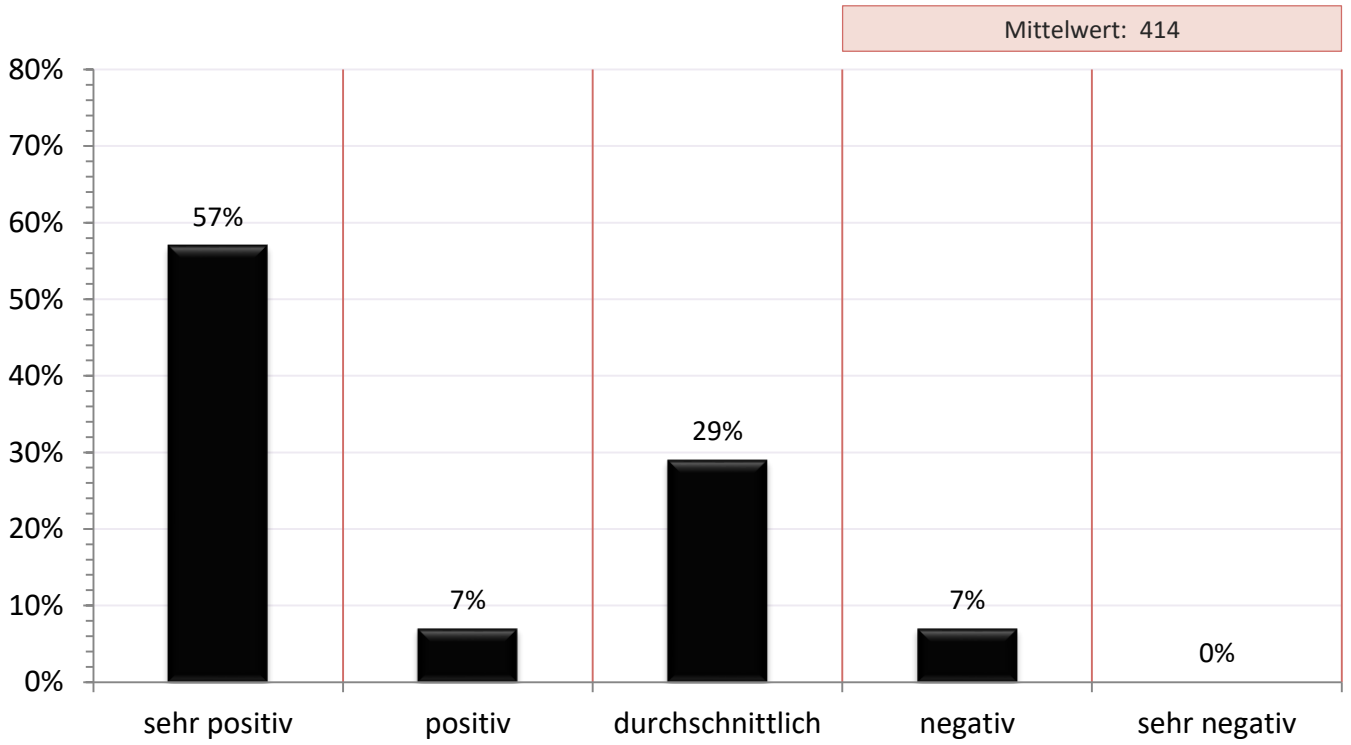


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 349

Fachwissen: Rang 4

Andersch

Marktwahrnehmung

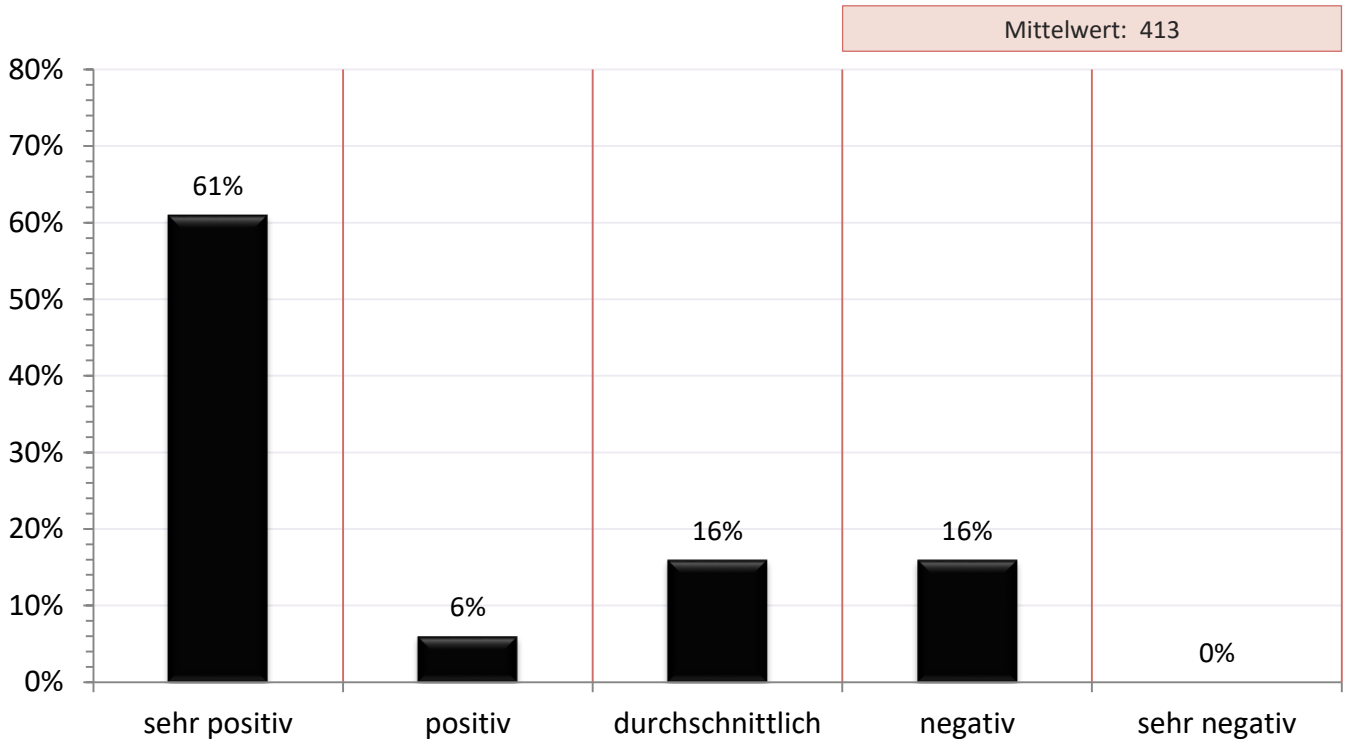


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Fachwissen: Rang 5

undconsorten

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Top 5: Branchenkenntnisse

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

Top 5
1 2 3 4 ...

Branchen-
kenntnisse

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	394	84
2	Boston Consulting Group	388	84
3	Bain & Company	363	86
4	ROI Management Consultants	362	70
4	Iskander Business Partner	362	102
6	...	361	88
7	...	360	82
7	...	360	96
9	...	359	91
9	...	359	112
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 31

Branchenspezialisten sind nicht berücksichtigt

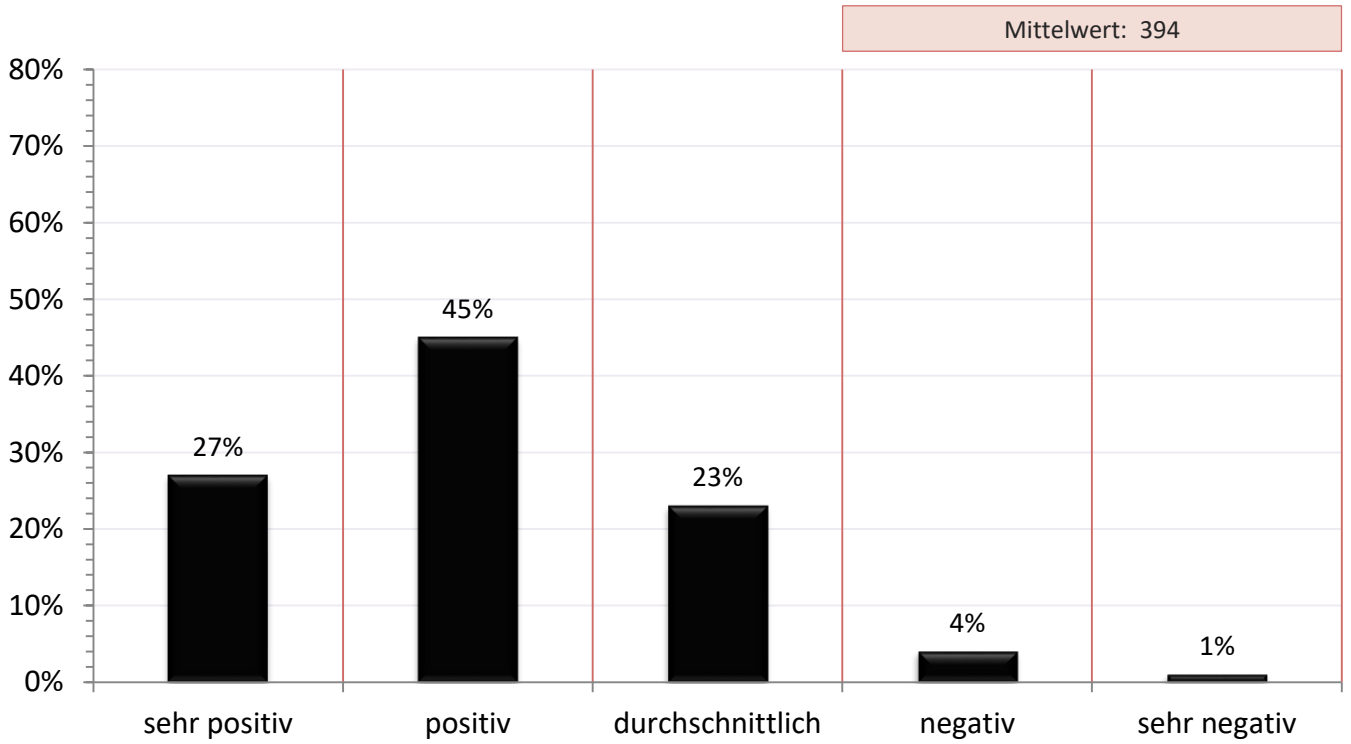
Marktwahrnehmung:

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

Branchenkenntnisse: Rang 1

McKinsey & Company

Marktwahrnehmung

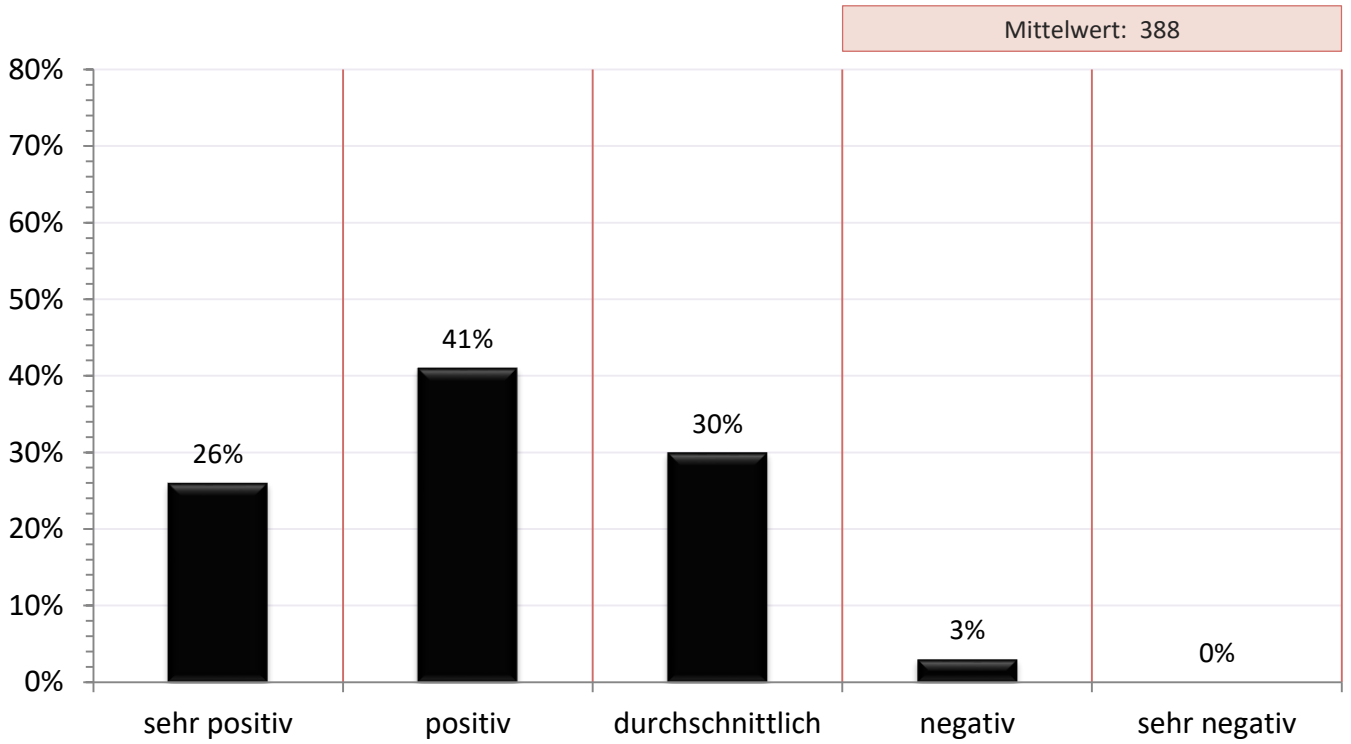


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 349

Branchenkenntnisse: Rang 2

Boston Consulting Group

Marktwahrnehmung

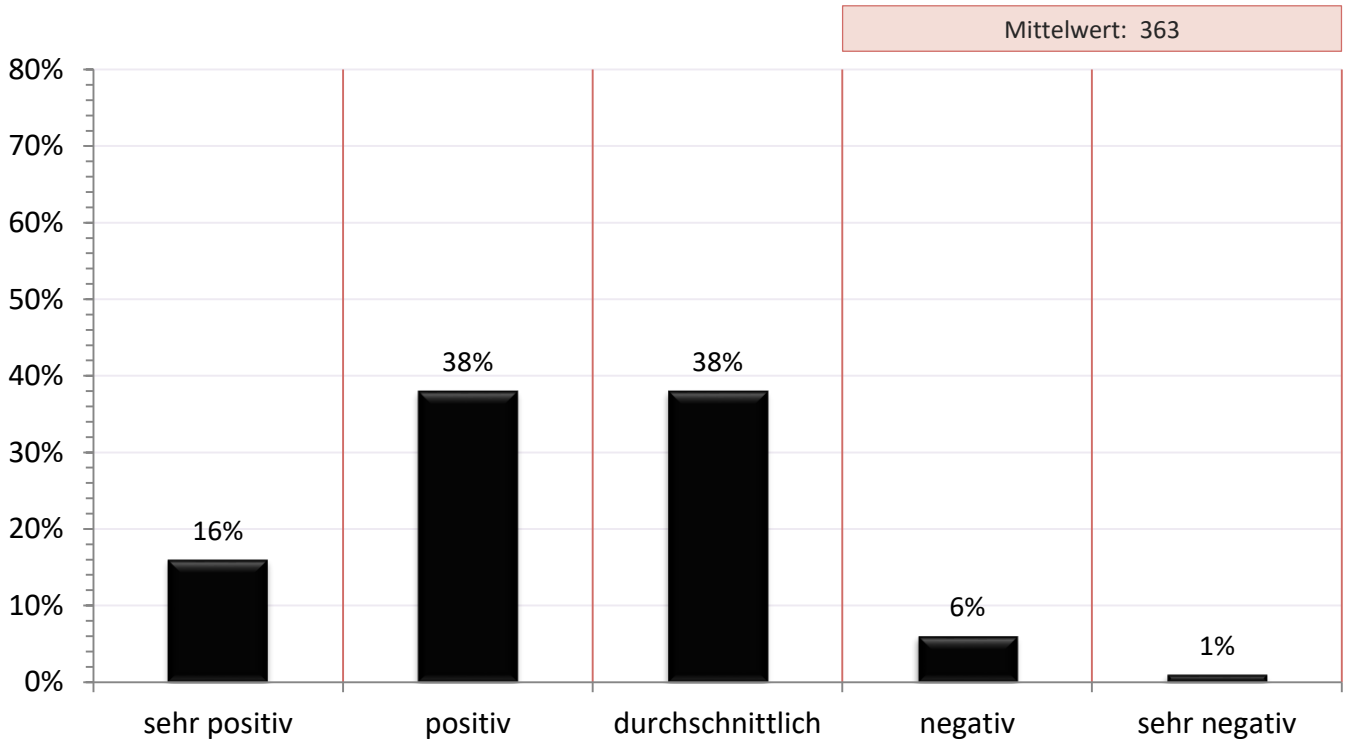


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 332

Branchenkenntnisse: Rang 3

Bain & Company

Marktwahrnehmung

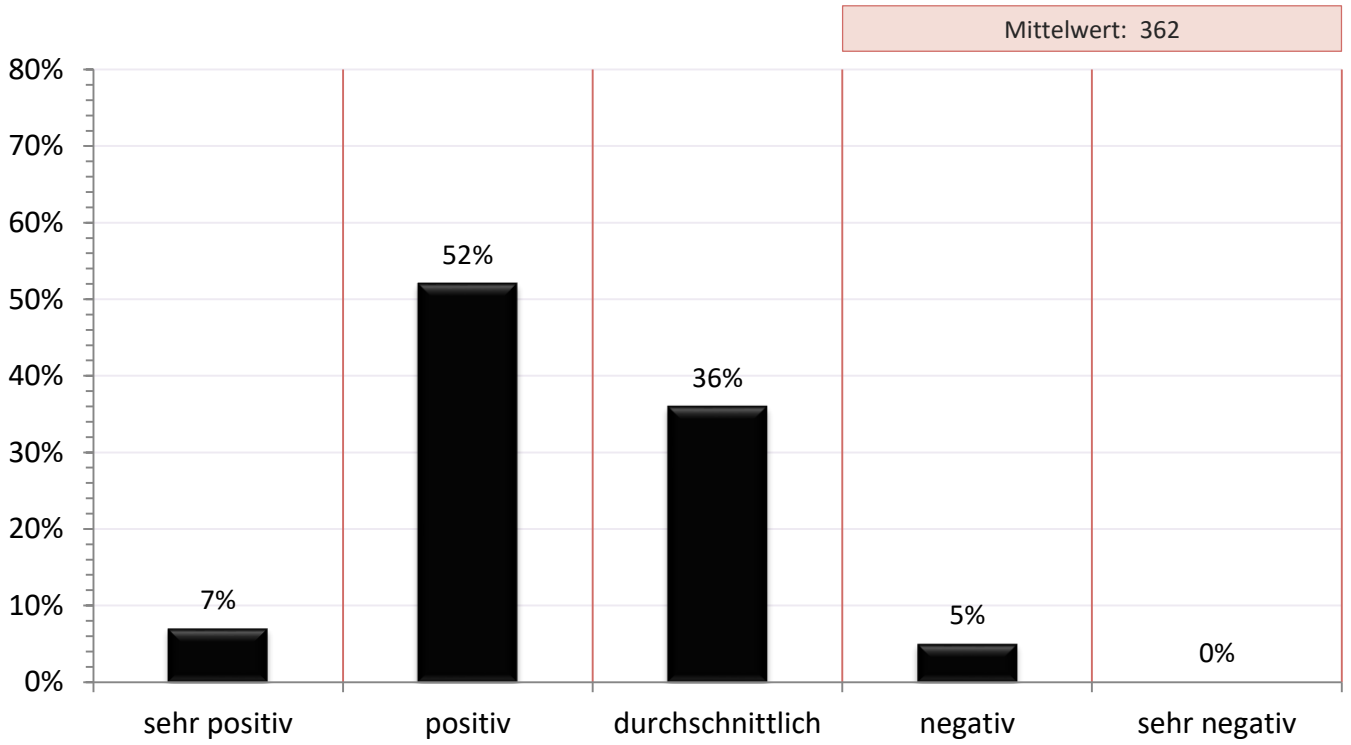


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 237

Branchenkenntnisse: Rang 4

ROI Management Consultants

Marktwahrnehmung

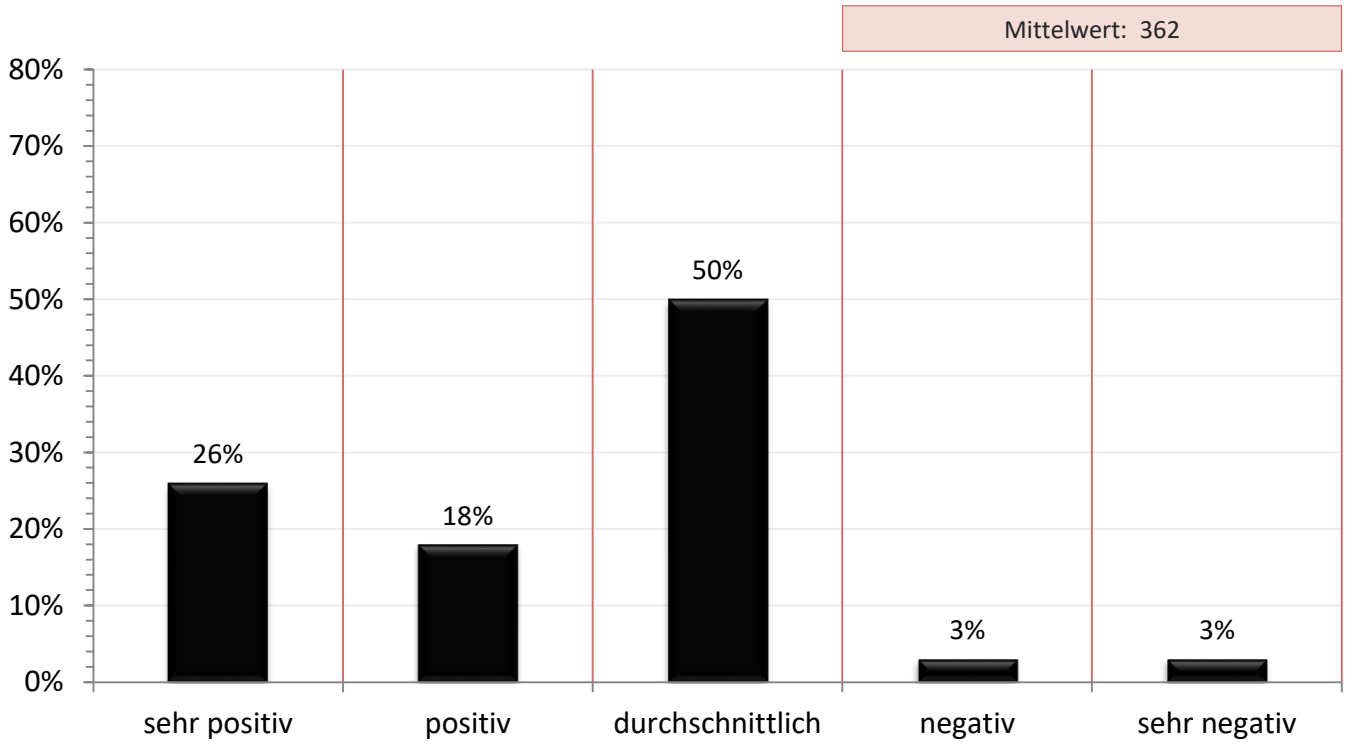


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 42

Branchenkenntnisse: Rang 4

Iskander Business Partner

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34

Top 5: Methodische Kenntnisse

Professionalität und Innovationsgrad der eingesetzten Methoden und Instrumente

Top 5
1 2 3 4 ...

Methodische Kenntnisse

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	McKinsey & Company	422	100
2	Boston Consulting Group	411	96
3	Innovative Management Partner (IMP)	407	114
4	Infront	406	115
5	d-fine	400	95
6	...	397	94
7	...	396	96
7	...	396	91
7	...	396	114
7	...	396	93
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 38

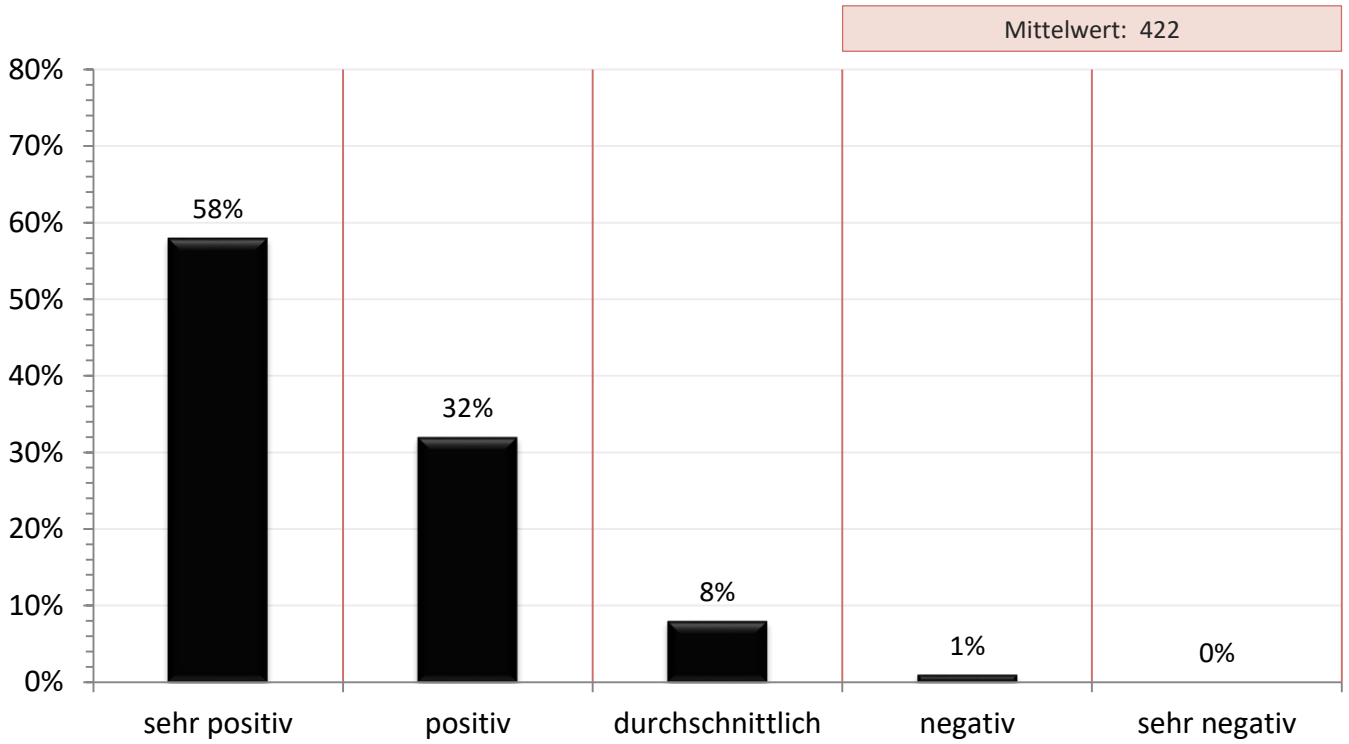
Marktwahrnehmung:

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

Methodische Kenntnisse: Rang 1

McKinsey & Company

Marktwahrnehmung

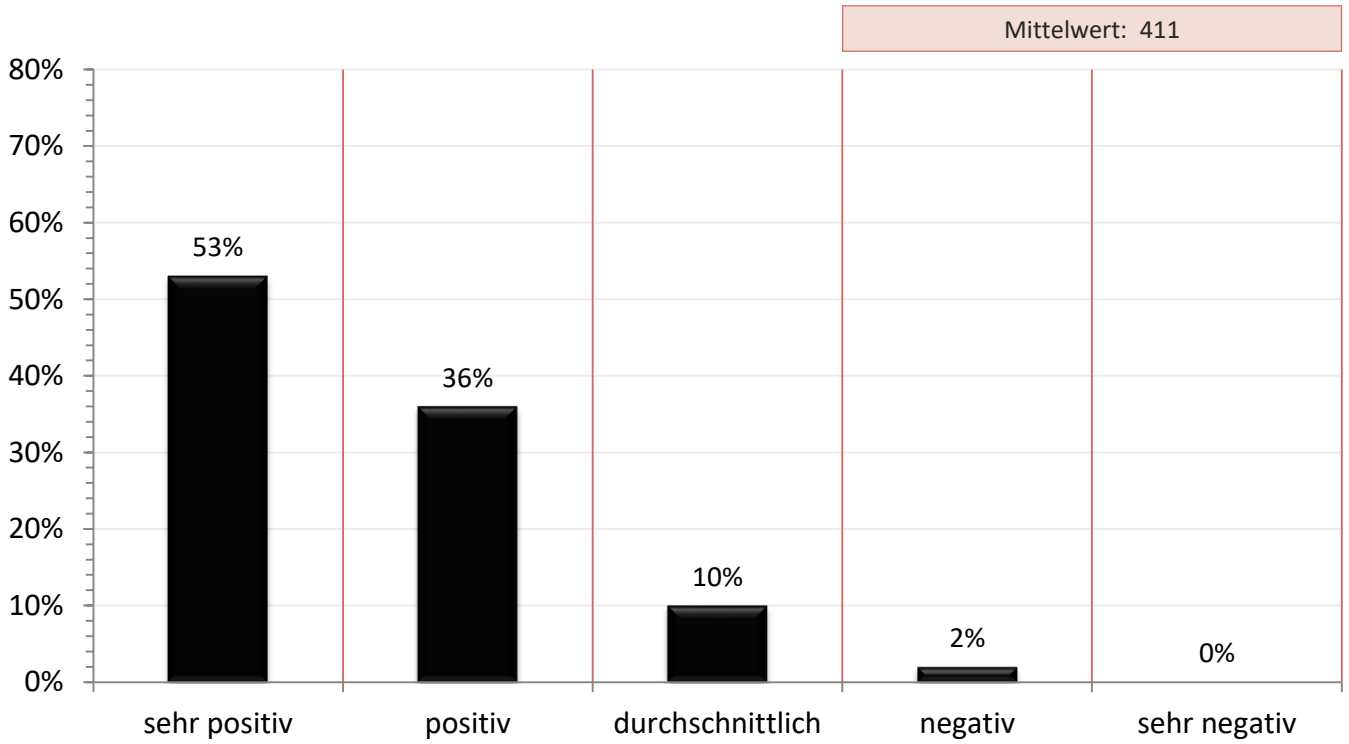


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 349

Methodische Kenntnisse: Rang 2

Boston Consulting Group

Marktwahrnehmung

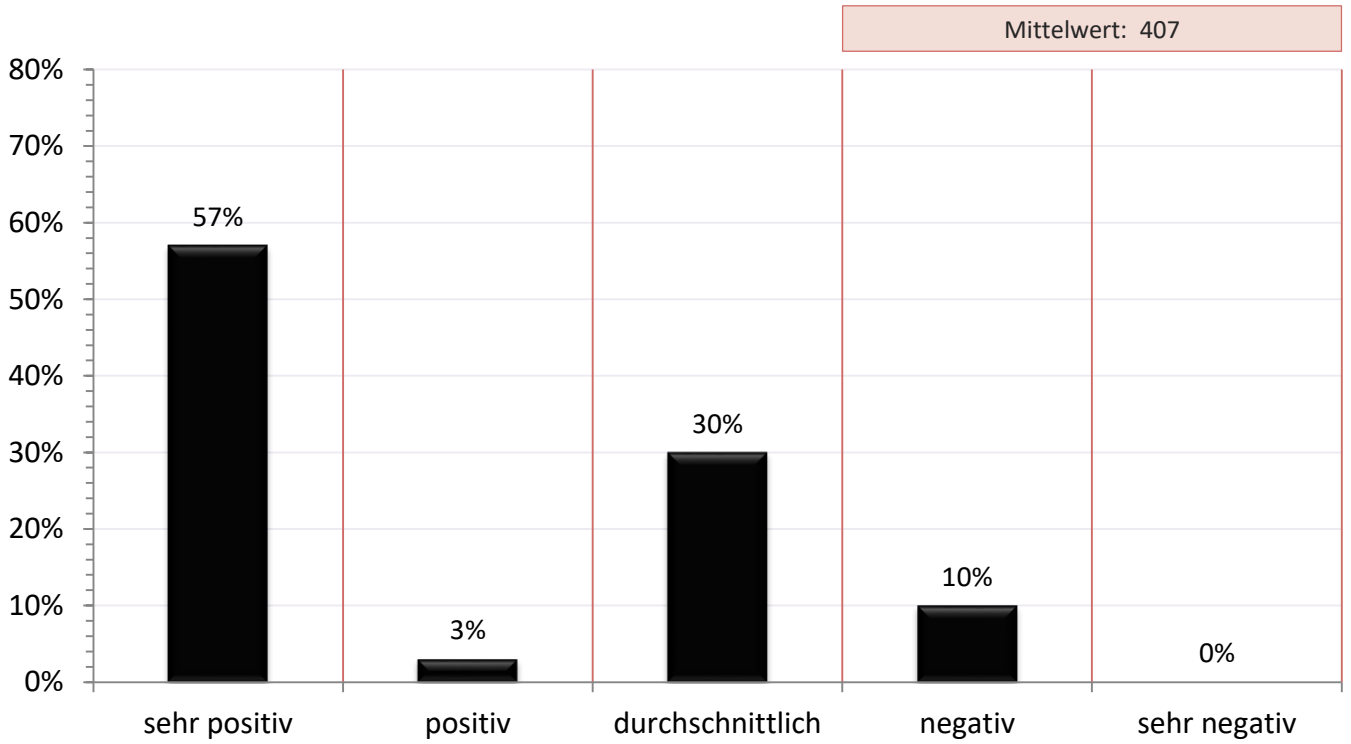


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 332

Methodische Kenntnisse: Rang 3

Innovative Management Partner (IMP)

Marktwahrnehmung

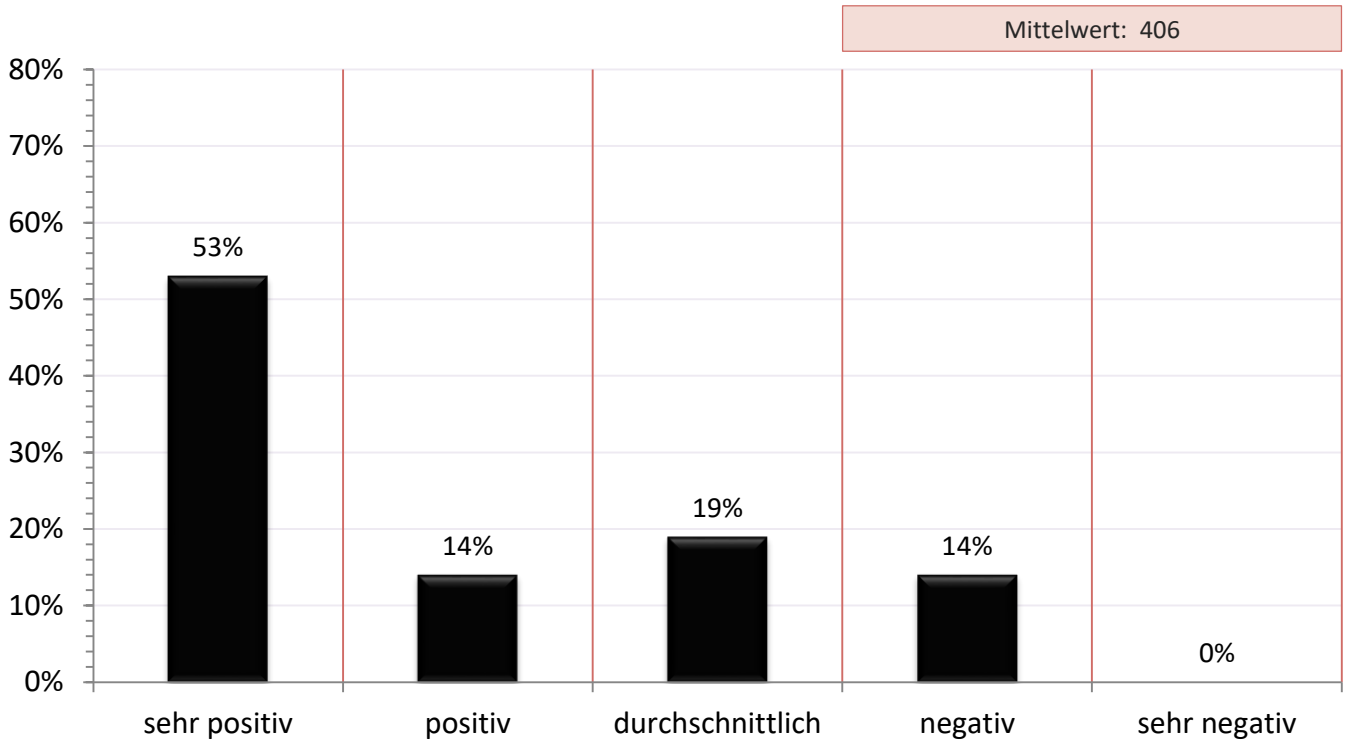


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Methodische Kenntnisse: Rang 4

Infront

Marktwahrnehmung

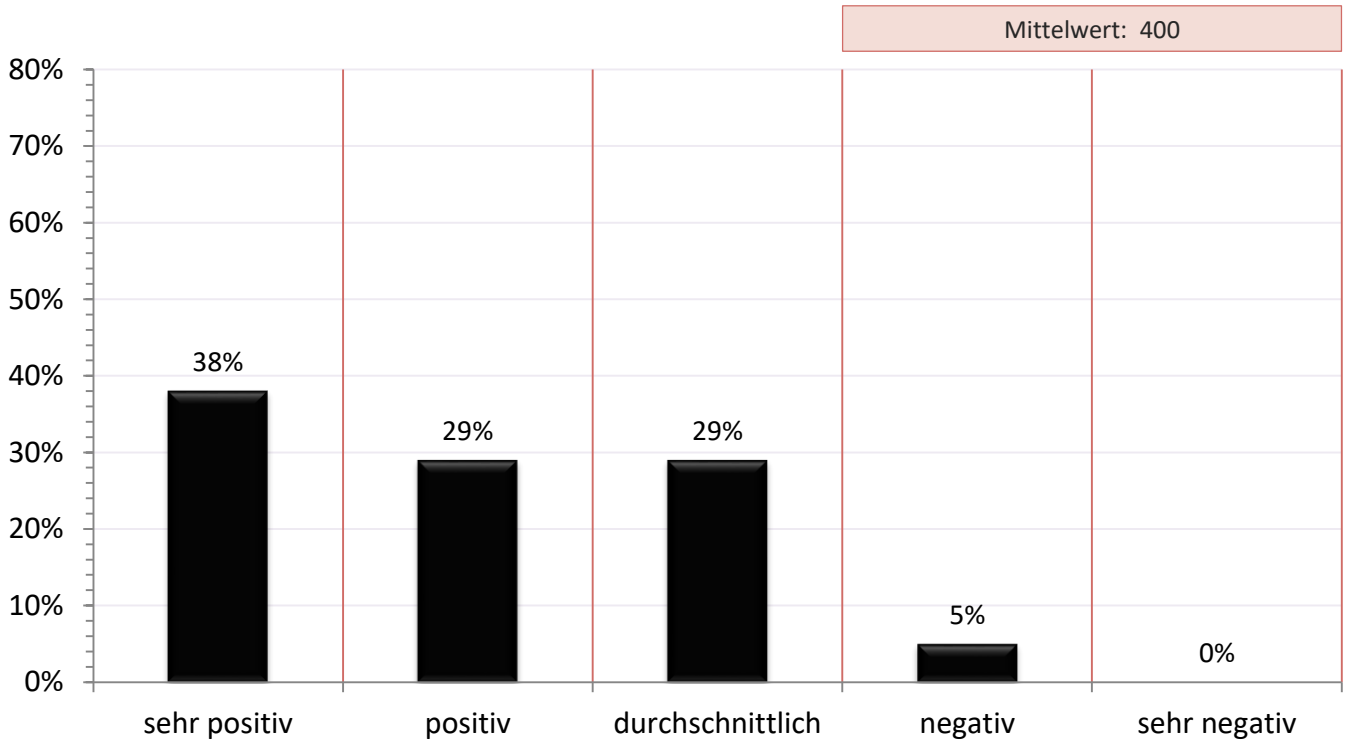


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Methodische Kenntnisse: Rang 5

d-fine

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Top 5: Kommunikationsfähigkeit

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

Top 5

1 2 3 4 ...

Kommunikations-fähigkeit

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	QVARTZ	421	73
2	CPC	414	106
3	undconsorten	413	114
4	Horn & Company	410	101
5	Infront	406	98
6	...	403	96
7	...	397	109
7	...	397	97
9	...	395	121
10	...	394	110
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 38

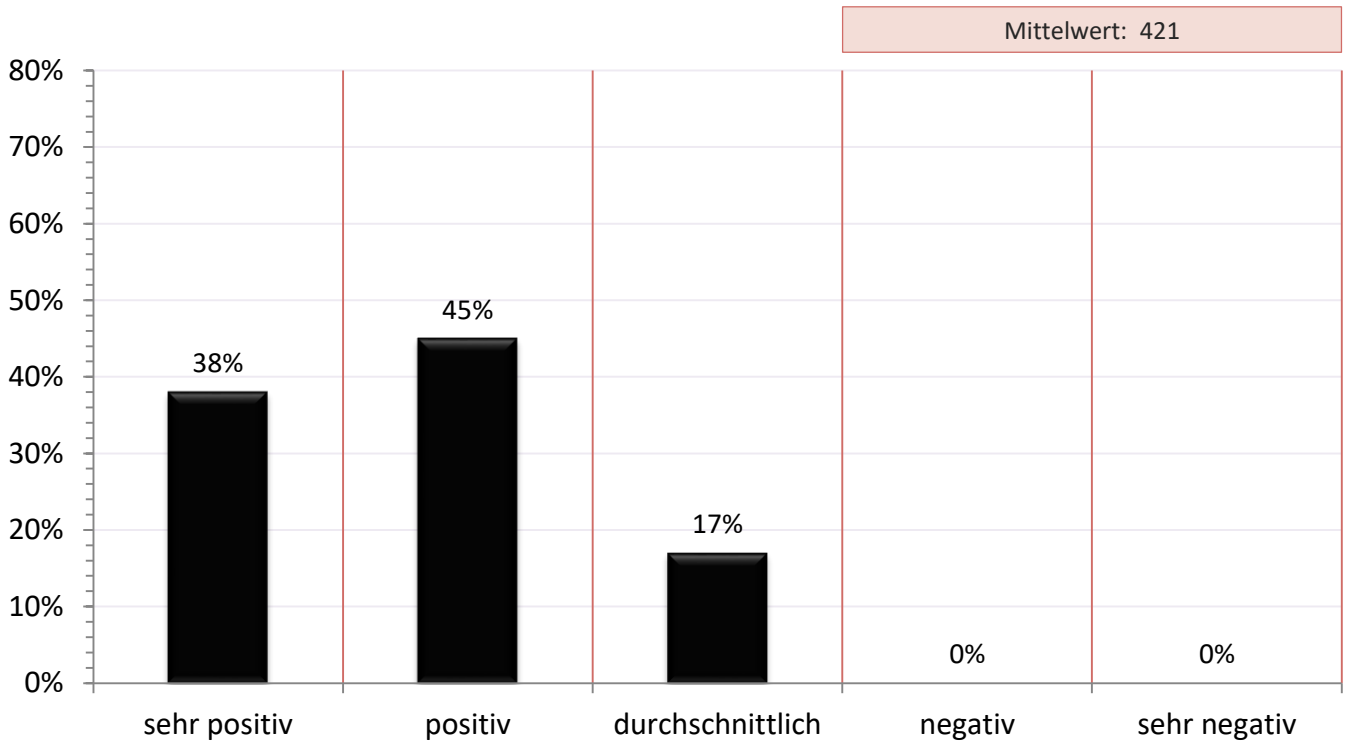
Marktwahrnehmung:

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

Kommunikationsfähigkeit: Rang 1

QVARTZ

Marktwahrnehmung

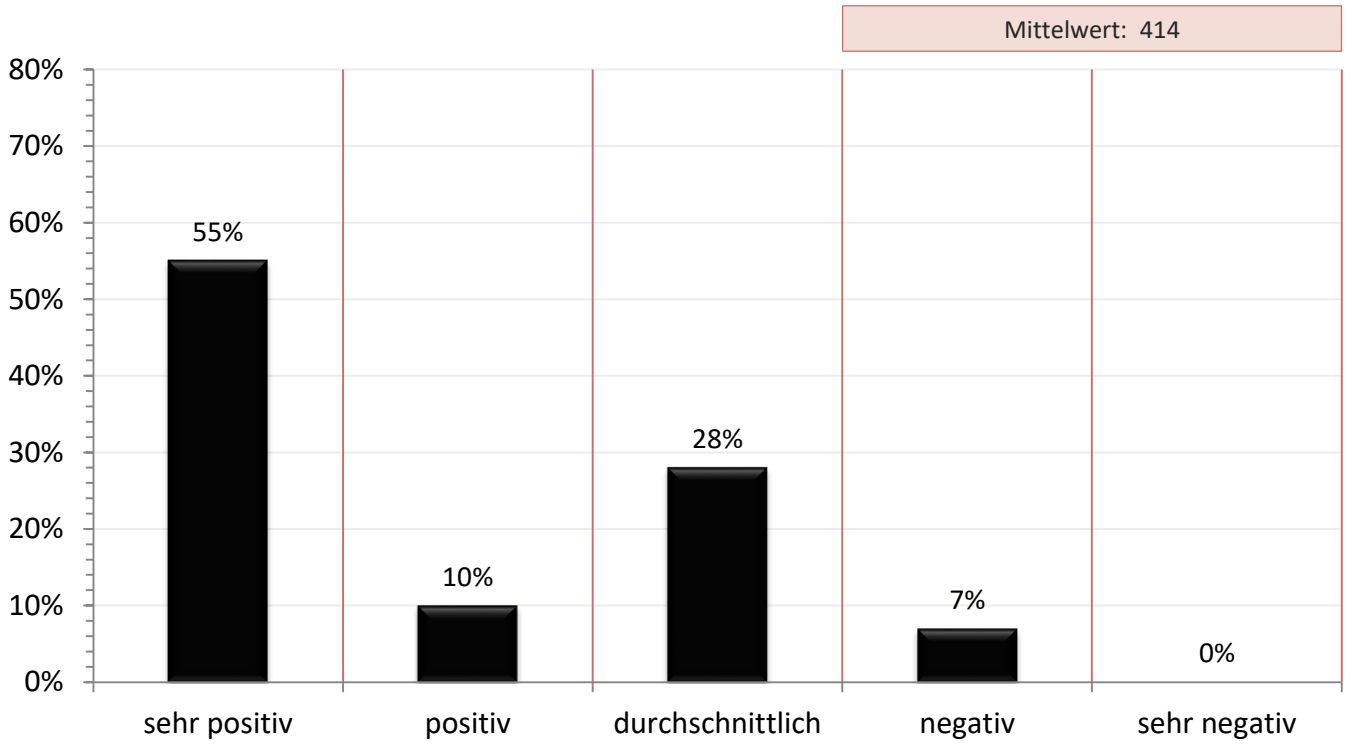


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Kommunikationsfähigkeit: Rang 2

CPC

Marktwahrnehmung

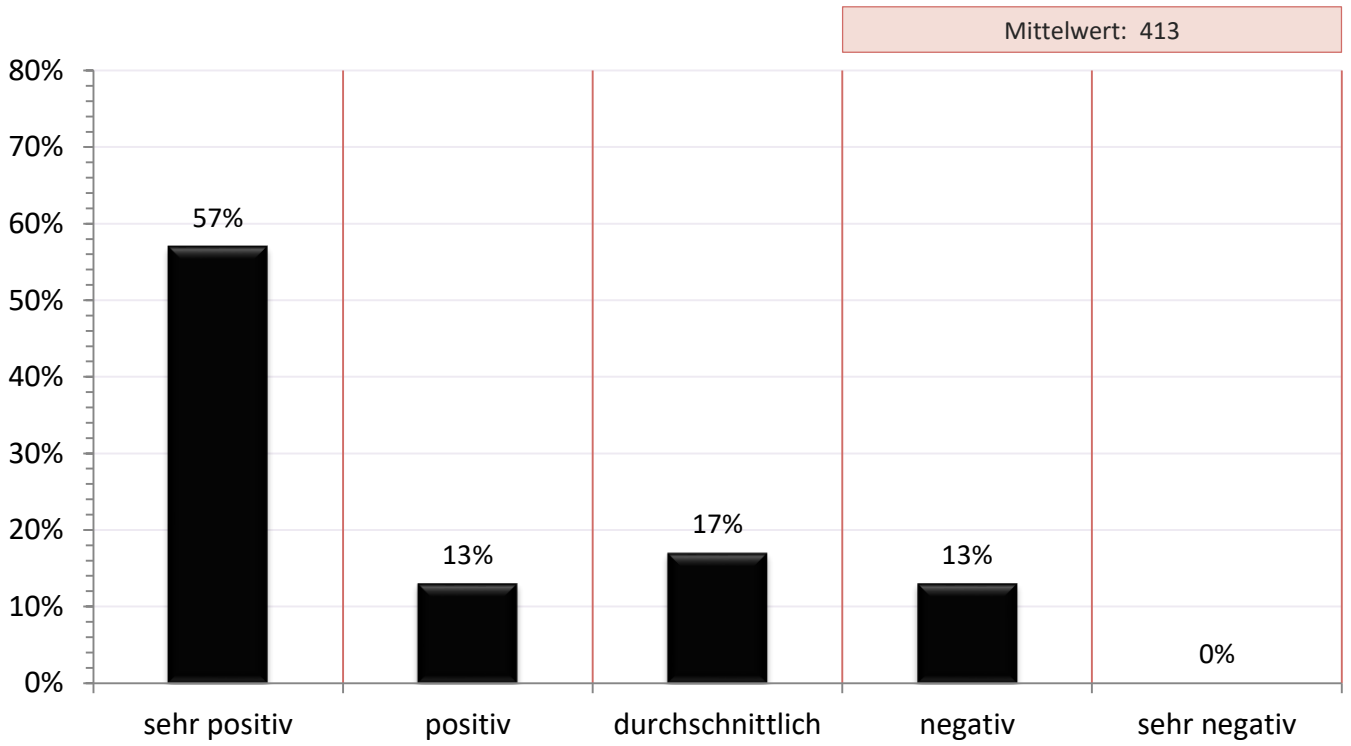


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Kommunikationsfähigkeit: Rang 3

undconsorten

Marktwahrnehmung

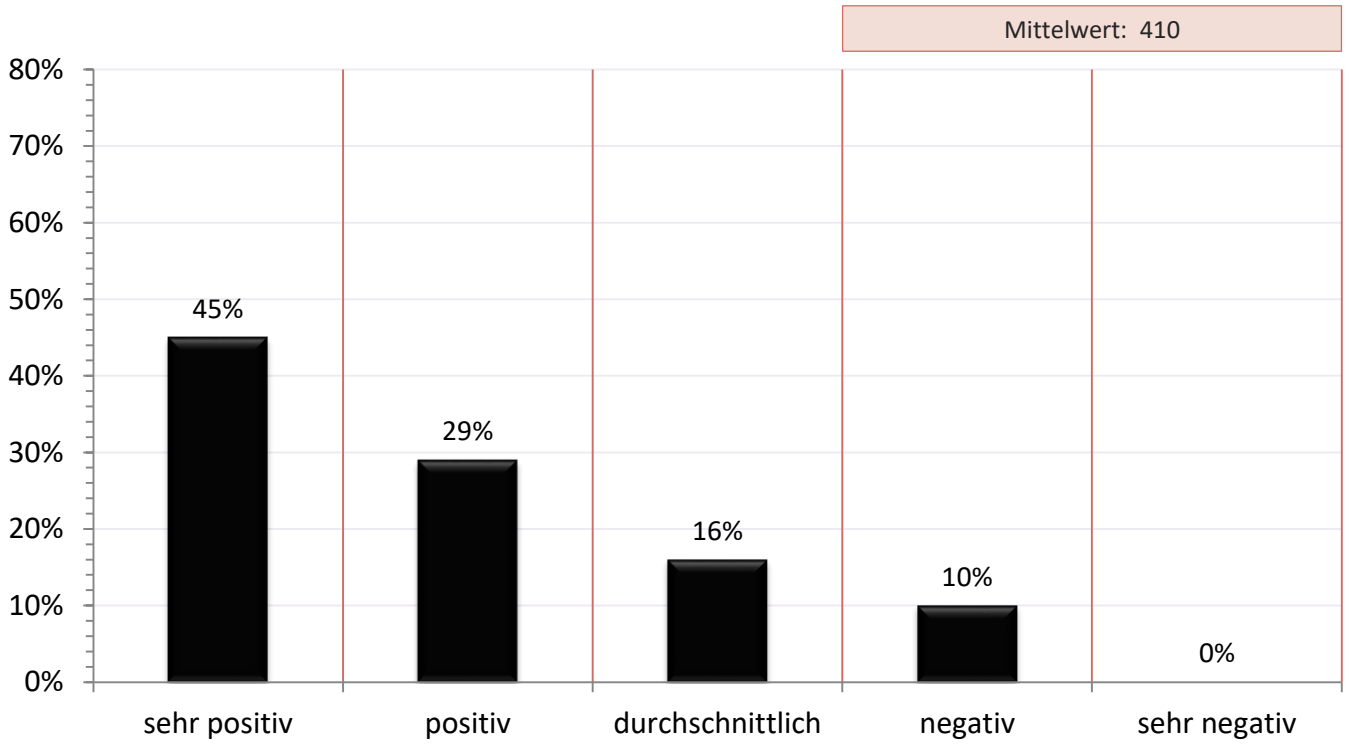


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Kommunikationsfähigkeit: Rang 4

Horn & Company

Marktwahrnehmung

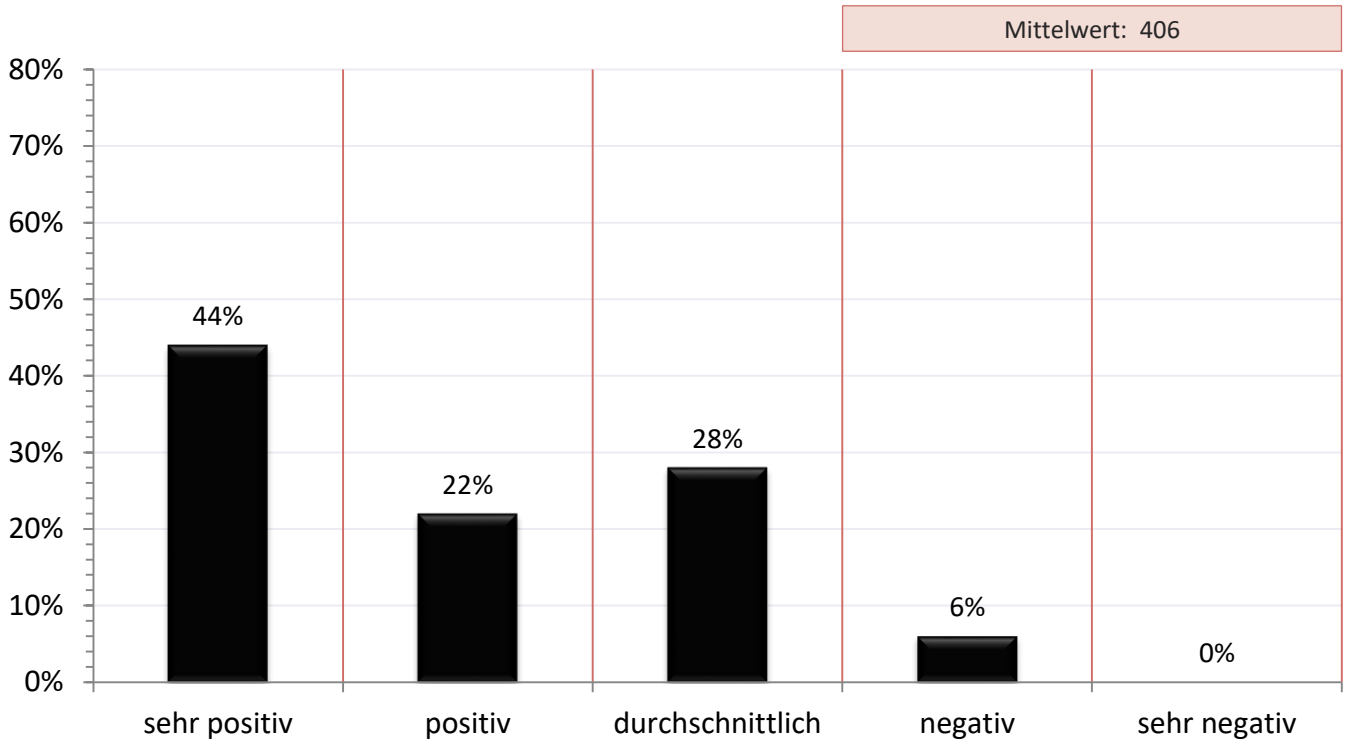


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Kommunikationsfähigkeit: Rang 5

Infront

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Top 5: Teamfähigkeit

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

Top 5
1 2 3 4 ...

Teamfähigkeit

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	undconsorten	437	89
2	QVARTZ	428	80
3	Andersch	425	100
4	Horn & Company	413	106
5	CPC	407	103
6	...	400	121
6	...	400	102
6	...	400	87
6	...	400	102
6	...	400	112
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 38

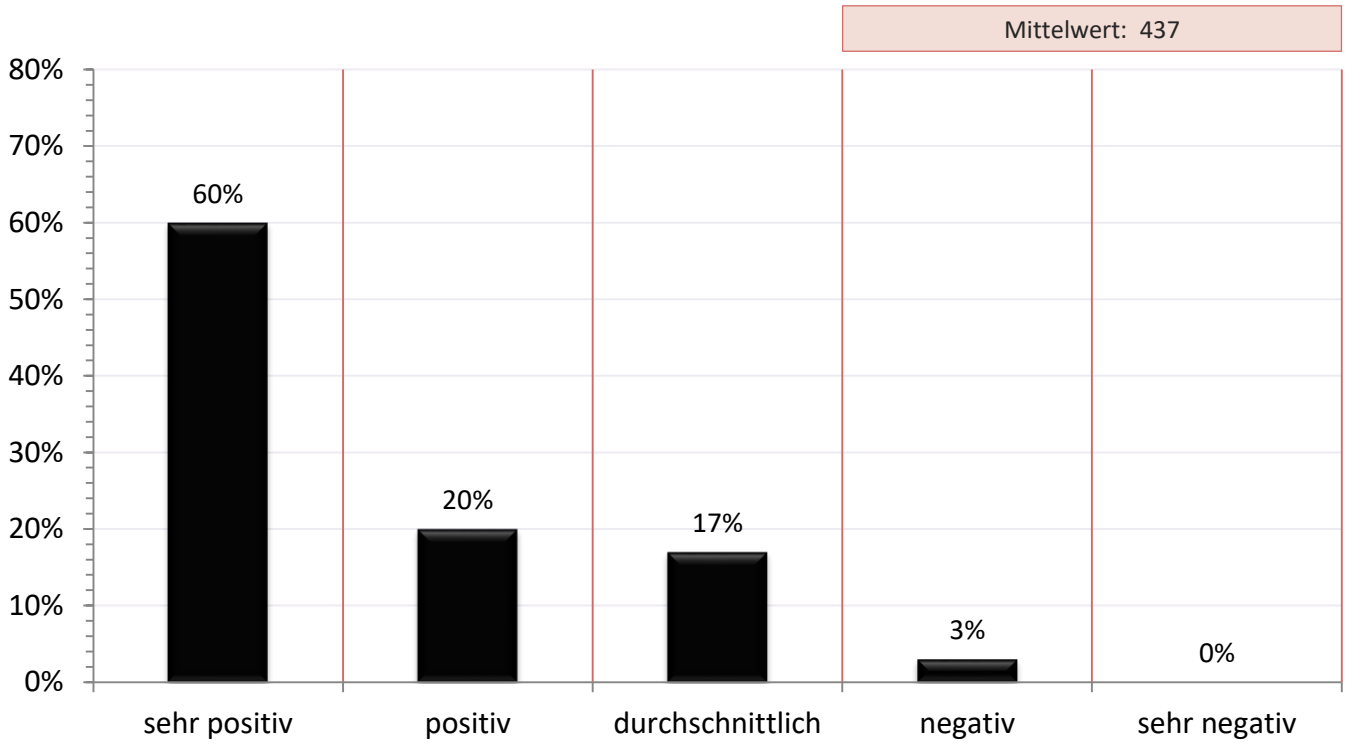
Marktwahrnehmung:

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

Teamfähigkeit: Rang 1

undconsorten

Marktwahrnehmung

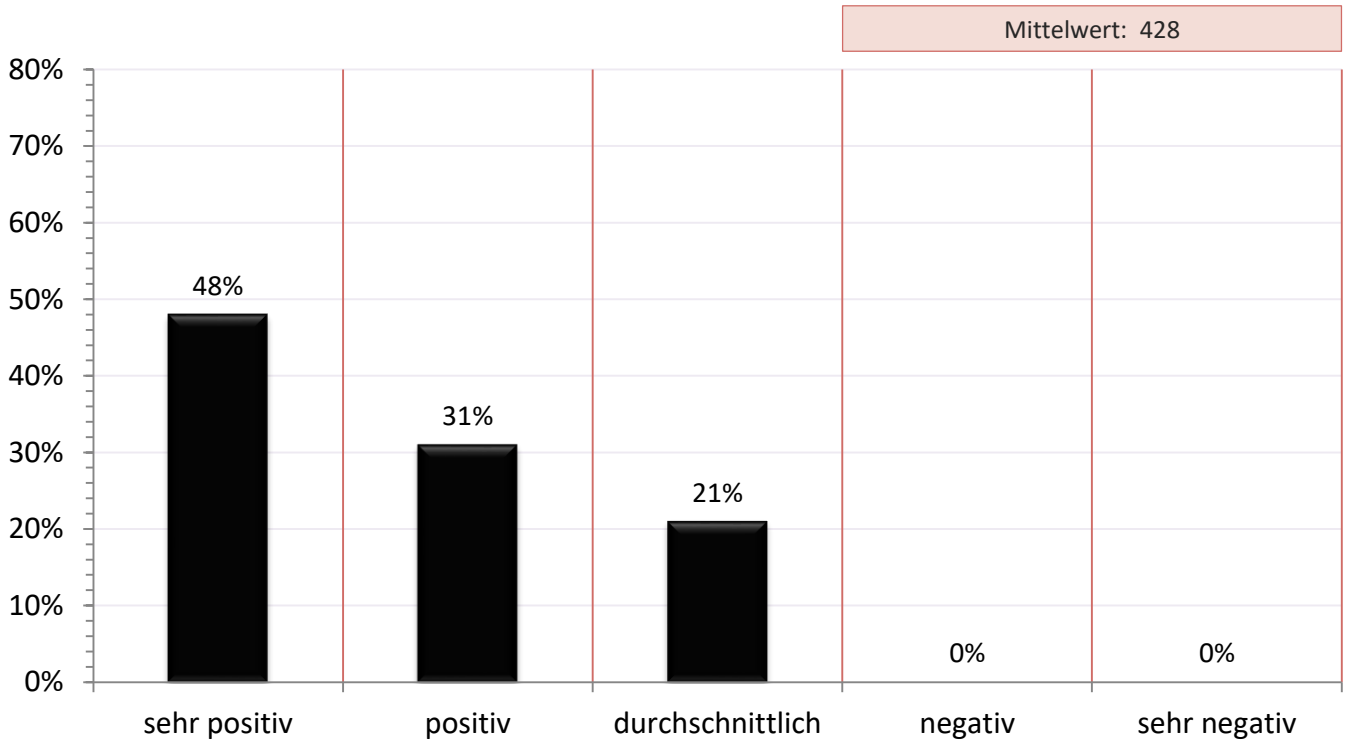


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30

Teamfähigkeit: Rang 2

QVARTZ

Marktwahrnehmung

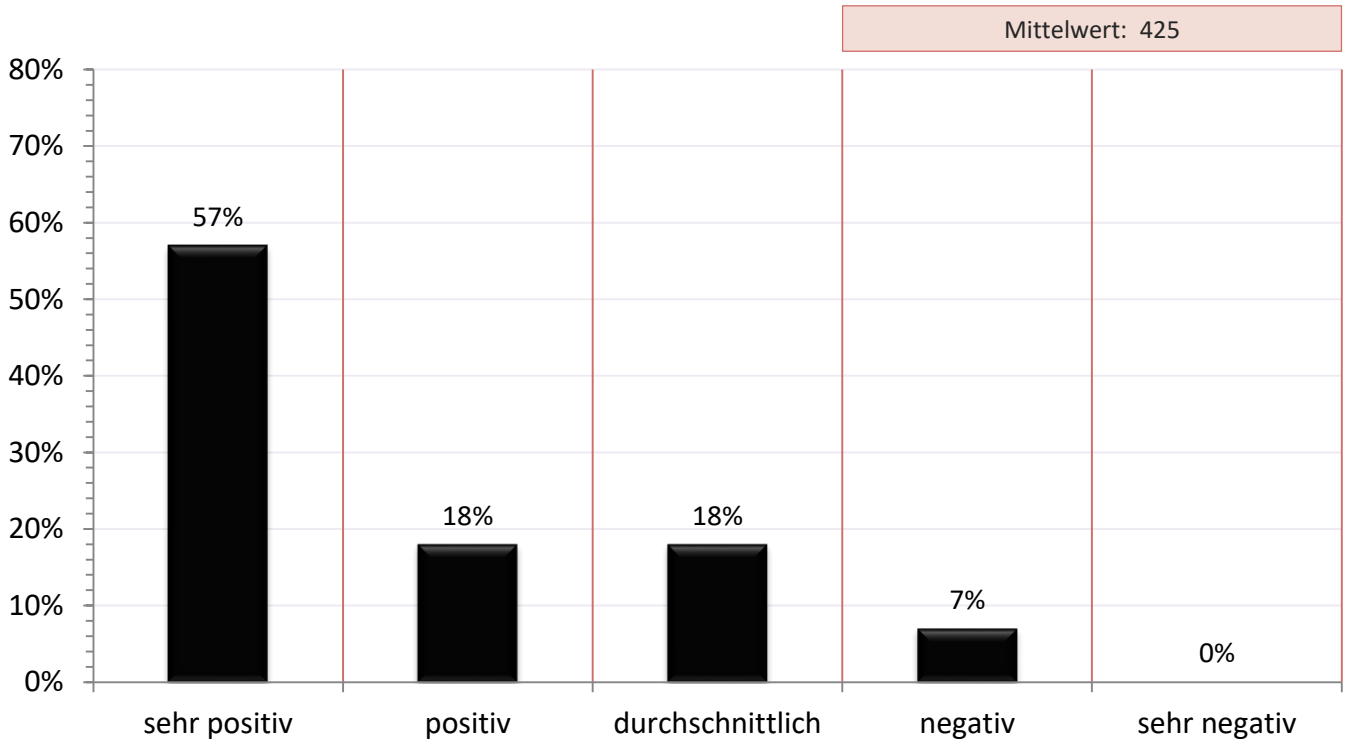


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Teamfähigkeit: Rang 3

Andersch

Marktwahrnehmung

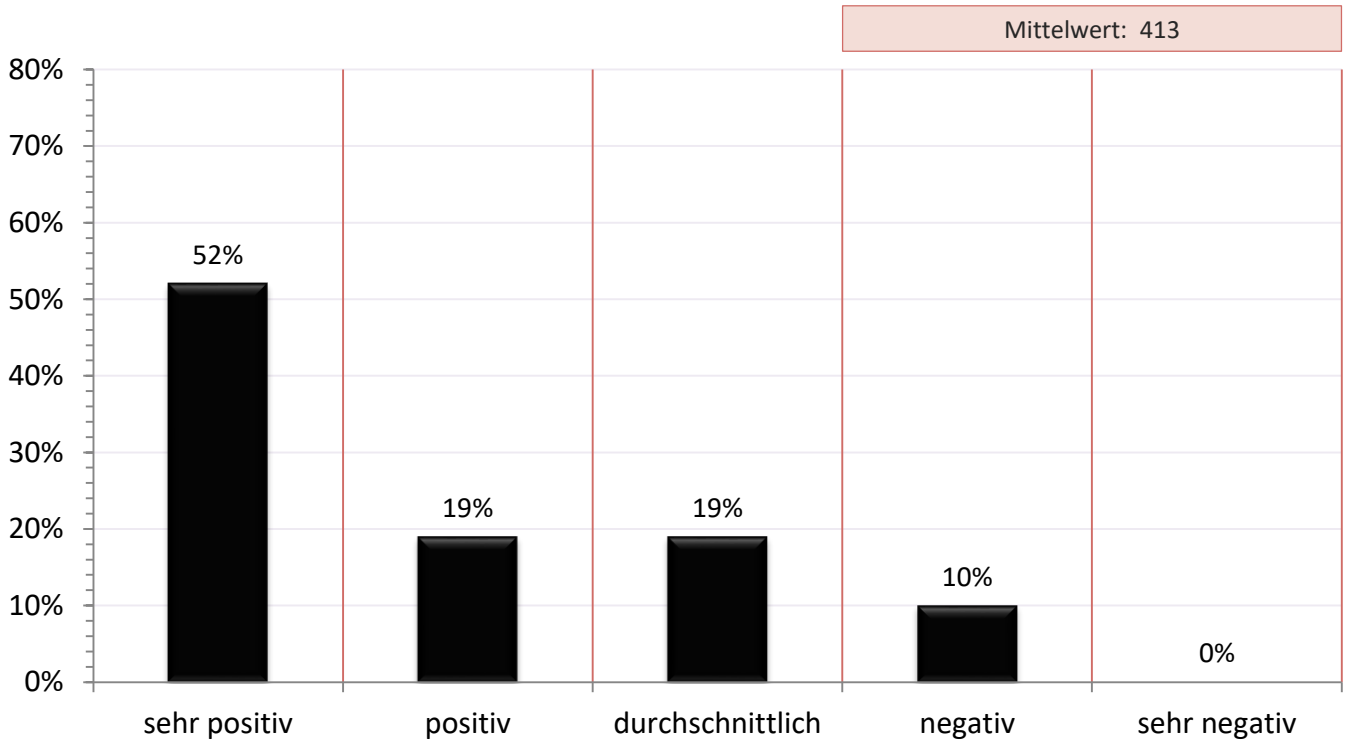


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Teamfähigkeit: Rang 4

Horn & Company

Marktwahrnehmung

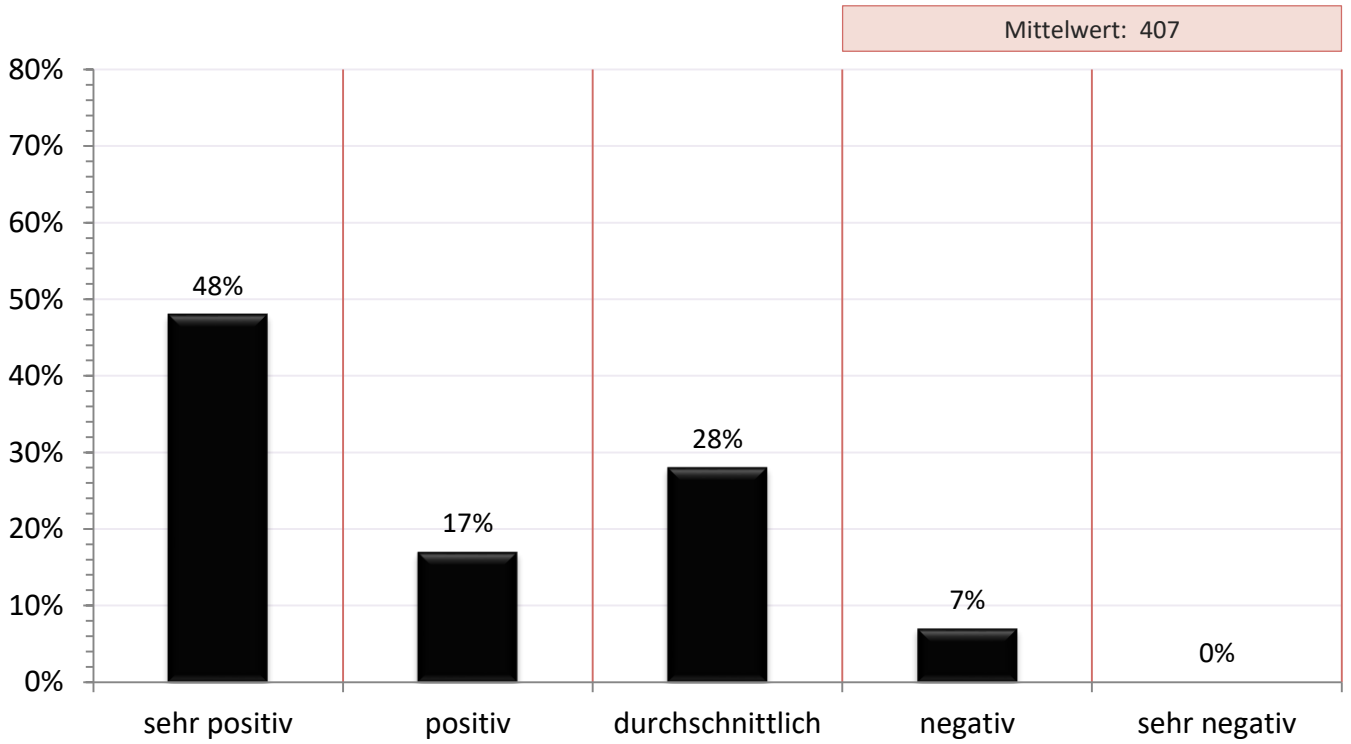


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31

Teamfähigkeit: Rang 5

CPC

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Top 5: Preisniveau

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

Top 5
1 2 3 4 ...

Preisniveau

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Iskander Business Partner	424	61
2	Prof. Roll & Pastuch	412	69
3	Batten & Company	404	64
4	CPC	403	78
5	The Retail Performance Company (rpc)	393	60
6	...	390	71
7	...	386	59
8	...	382	64
9	...	381	69
10	...	377	96
...	...	...	...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 38

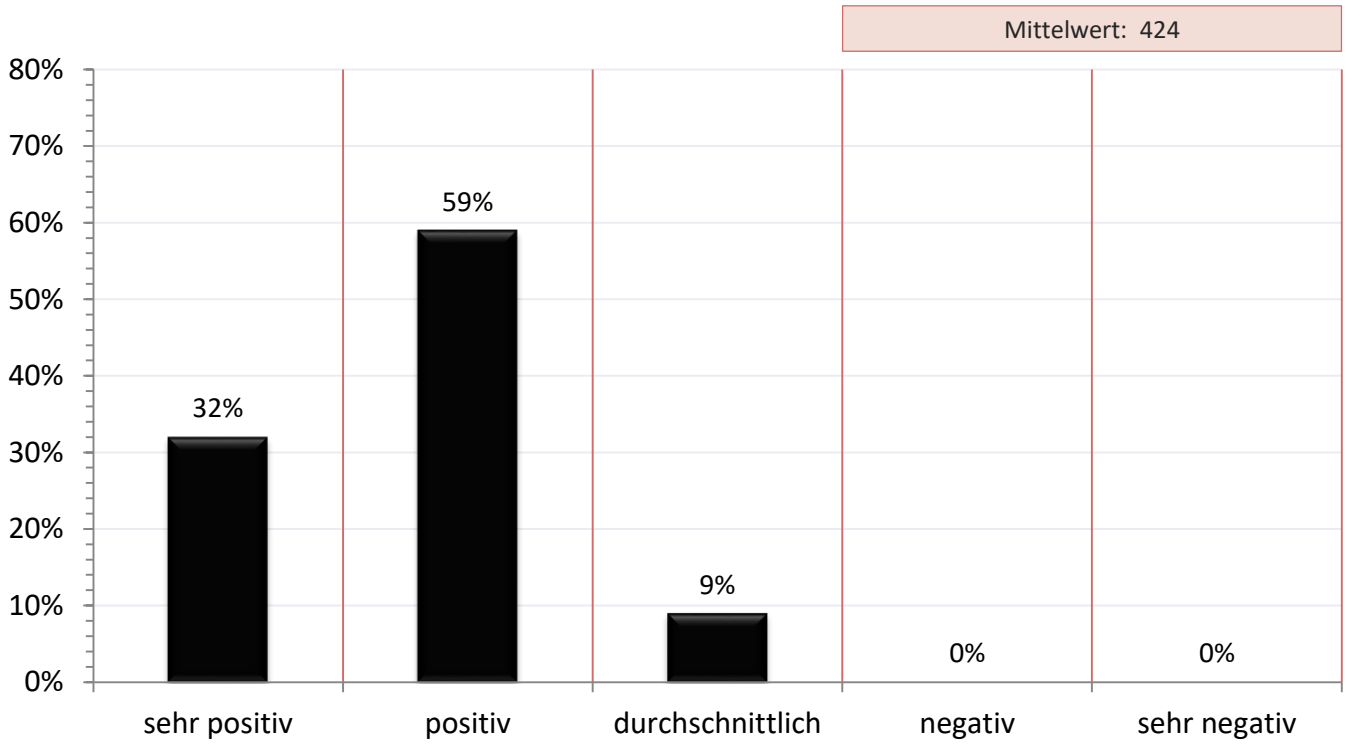
Marktwahrnehmung:

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

Preisniveau: Rang 1

Iskander Business Partner

Marktwahrnehmung

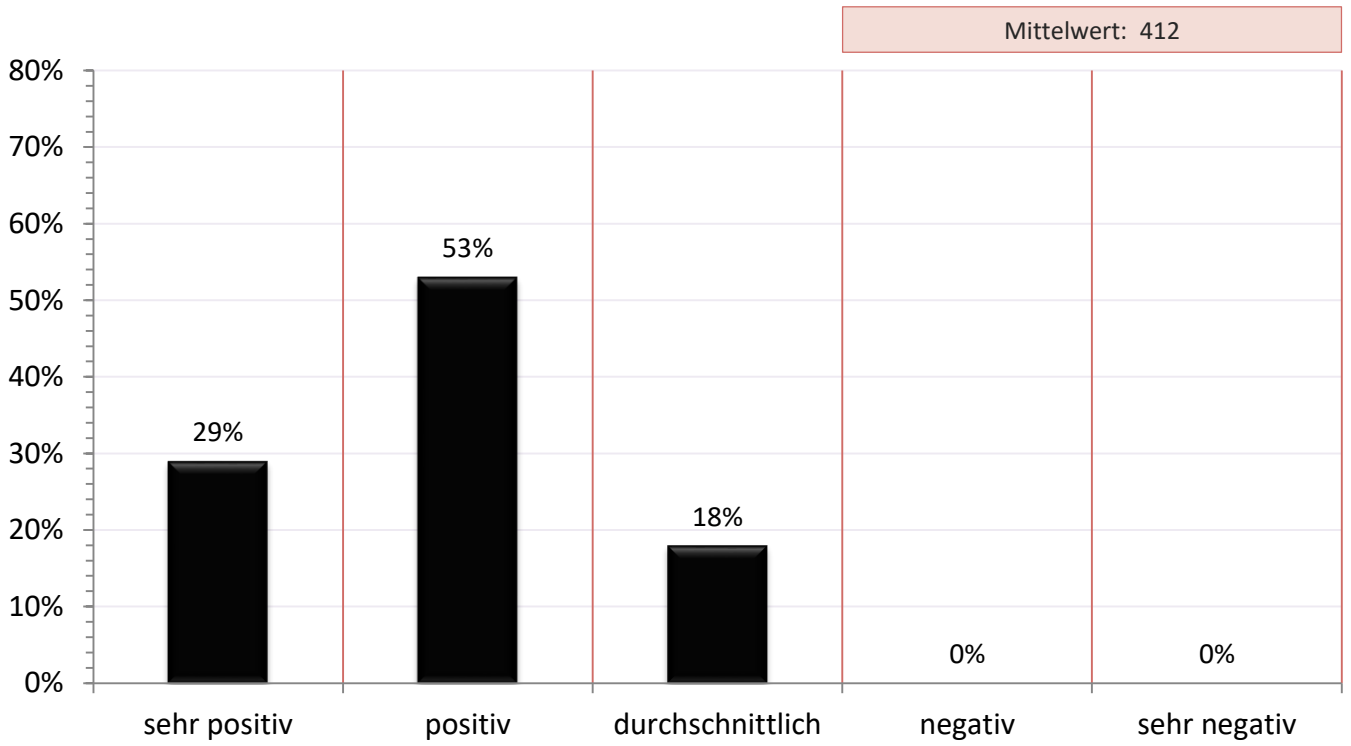


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34

Preisniveau: Rang 2

Prof. Roll & Pastuch

Marktwahrnehmung

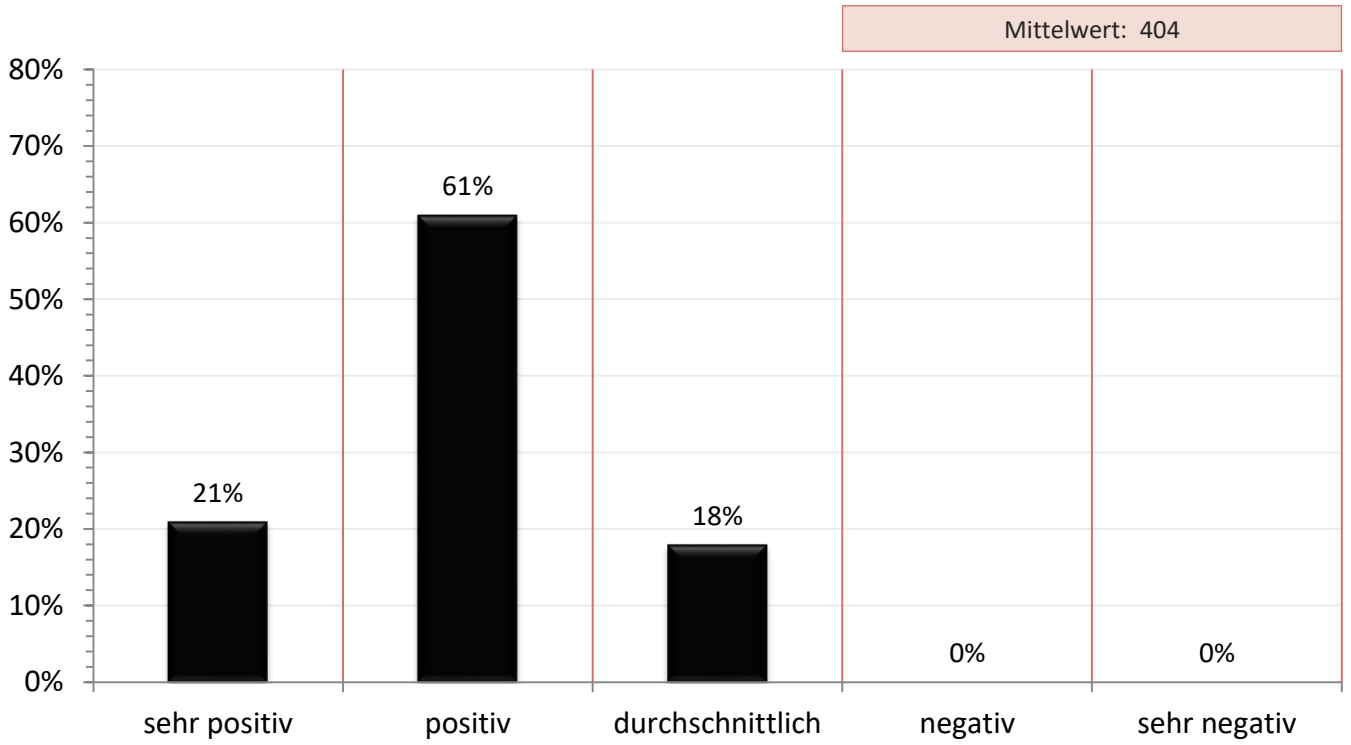


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34

Preisniveau: Rang 3

Batten & Company

Marktwahrnehmung

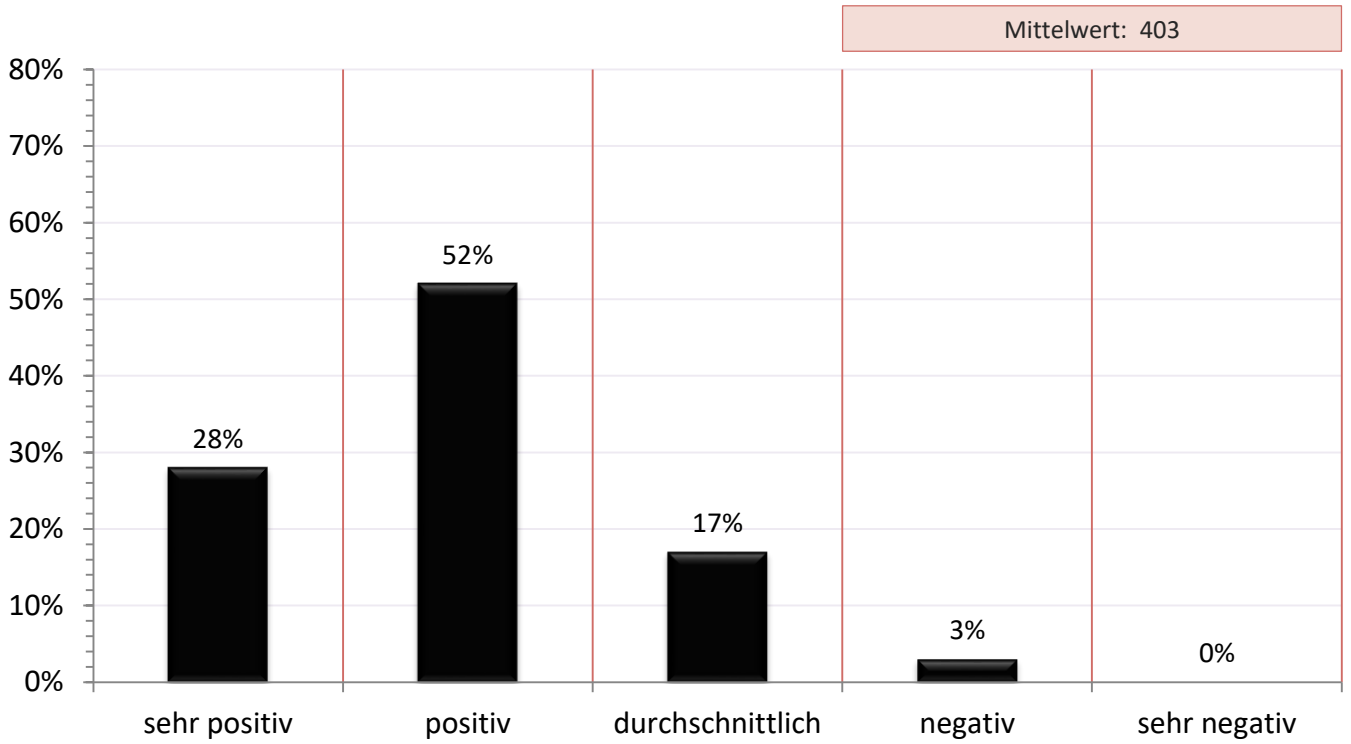


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Preisniveau: Rang 4

CPC

Marktwahrnehmung

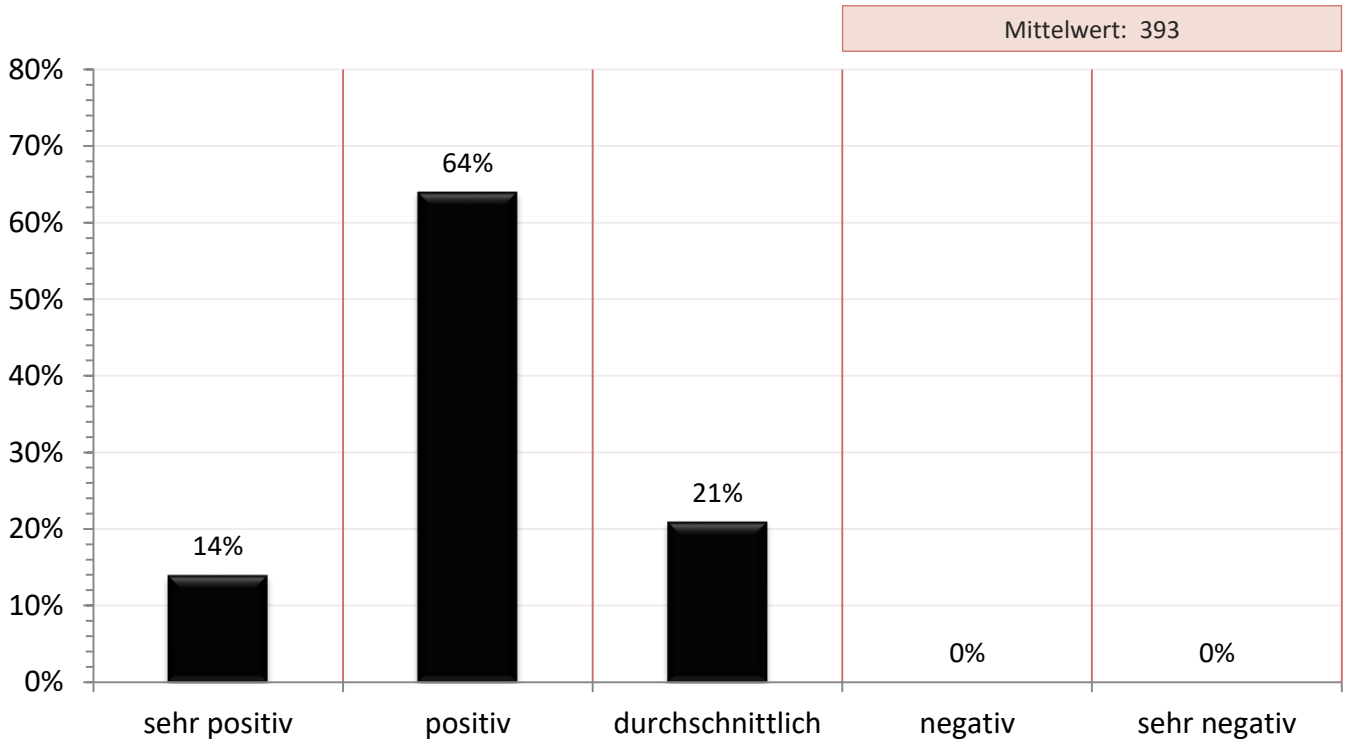


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29

Preisniveau: Rang 5

The Retail Performance Company (rpc)

Marktwahrnehmung



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	24
4	Kriterien bei der Beraterwahl	176
5	**Profile der Hidden Champions**	234

AdEx Partners

Hidden Champion in der Kategorie „Programm- und Projektmanagement“

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

Expertise. Independence. Results.

AdEx Partners sind die Berater, die man an seiner Seite haben will, wenn es um die wirklich wichtigen Projekte im Leben geht – diejenigen, von denen der Erfolg des Unternehmens oder die eigene Karriere abhängt.

Gegründet 2012 in Hamburg agiert die Managementberatung an der Seite ihrer Kunden und berät diese als Trusted Advisor in allen Fragen rund um geschäfts- und IT-relevante Themen, beispielsweise im Rahmen der digitalen Transformation, bei der Entwicklung einer ERP-Strategie und -Roadmap oder bei der Transformation der gesamten Organisation hin zu agilen, cross-funktionalen Teams.

Mit mehr als 150 Consultants ist AdEx Partners nun erstmalig als Hidden Champion of Consulting ausgezeichnet worden – ein Beleg dafür, dass sie in der Champions League der Branche spielen. Knapp die Hälfte aller DAX-Konzerne hat bereits von den Fähigkeiten und Erfahrungen profitiert, die AdEx Partners in die Unternehmen tragen.

Hervorzuheben ist, dass AdEx Partners nicht wie herkömmliche Beratungsunternehmen agiert, sondern auf Seiten seiner Kunden z.B. bei der Auswahl und Steuerung von Dienstleistern und Systemintegratoren unterstützt – eine Disziplin, die häufig unterschätzt wird bzw. nicht adäquat intern besetzt werden kann. Auch beschränken sich die Leistungen von AdEx Partners nicht nur auf strategische und konzeptionelle Fragestellungen oder das Aufsetzen von Projekten: Sie bleiben an der Seite ihrer Kunden auch während der Umsetzung und helfen, komplexe Transformationsprogramme und Projekte zum Erfolg zu führen.

Andersch

Hidden Champion in der Kategorie „Restrukturierung“

Andersch
an FTI Consulting Group Company

Andersch AG
Neue Mainzer Straße 80
60311 Frankfurt am Main
www.andersch-ag.de

Hidden Champion
2020/21

Aus Herausforderungen Chancen machen. Gemeinsam.

Die Andersch AG ist die führende Restrukturierungsberatung in Deutschland und Teil der internationalen FTI Consulting Group mit über 5.000 Beratern weltweit.

Andersch ist seit dem Start im Jahr 2012 bis heute auf über 100 Berater in Deutschland gewachsen und begleitet Unternehmenseigentümer, Geschäftsführer und Aufsichtsorgane in unterschiedlichsten Märkten und Branchen. Beratungsschwerpunkte bilden derzeit Unternehmen aus den Branchen Automobil, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Konsumgüter und Handel. Beratend steht die Andersch AG ihren Mandanten bei weitreichenden Entscheidungen und herausfordernden Situationen im strategischen, operativen und finanziellen Bereich zur Seite.

Schwierigste unternehmerische Situationen in nachhaltige Stabilität und Wachstum zu wandeln ist die Leidenschaft der Andersch AG. Hierfür bringt sie das erfahrenste Beratungsteam im deutschen Restrukturierungsmarkt mit der marktseitigen Expertise ihrer Mandanten zusammen. Jedes Mandat ist für Andersch eine persönliche Verpflichtung.

Die Andersch AG schafft Transparenz, schärft die strategische Ausrichtung und setzt gemeinsam erarbeitete Maßnahmen konsequent um. Ihre Projektmethodik und -erfahrung ermöglicht dabei eine hohe Prozessgeschwindigkeit und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Die Andersch AG sichert damit den Projekterfolg für ihre Mandanten und lässt sich daran auch messen.

Batten & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Marketing & Vertrieb“

Batten & Company
Marketing & Sales Consultants

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

Hidden Champion
2020/21

Creating Concepts. Delivering Solutions.

Batten & Company ist eine spezialisierte Beratung für Marketing und Sales in den Bereichen B2C und B2B. Batten ist eingebettet in das globale Ökosystem der BBDO Worldwide und zeichnet sich daher durch ein besonderes Verständnis für die Bedürfnisse von Kunden aus. Die Berater von Batten haben den vollen Zugriff auf die Ressourcen, Kompetenzen, Insights und Marktkenntnisse aus über 77 Ländern und 290 Büros. Batten & Company steht für eine tiefe Kenntnis der lokalen Themen, eng verbunden mit der globalen Perspektive. Batten & Company steht für den „New Way of Working“ und unterstützt die Kunden dabei, schneller, flexibler und agiler zu werden.

Die Consultants von Batten & Company begleiten ihre Kunden auf allen 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. Der Fokus liegt dabei auf der gesamten Wertschöpfungskette mit Spezialisten für die Bereiche Brand Management, Business Model Transformation, Organisation und Marketing Automation.

Batten & Company erarbeitet gemeinsam mit seinen Kunden in den Disziplinen Marketing & Sales die richtigen Antworten auf den Digitalisierungsdruck, den steigenden Wettbewerbsdruck und die wachsenden Anforderungen des Marktes. Für die Kunden entstehen so unmittelbar wirksame und nachhaltige Lösungen für ein profitables Wachstum, die Exzellenz in Konzeption mit exzellenter Umsetzung verbinden.

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.

Es ist der Anspruch von Berylls Strategy Advisors, Automobilität umsetzbar, wachstumsfähig, nachhaltig und profitabel zu machen. Kurz gesagt: zukunftsfähig. Da, wo andere Consultants noch beraten, sieht Berylls sich als „Agent of Transformation“. Als solche integrieren sich die Experten in die Organisationsstruktur der Kunden und verstärken deren Ressourcen mit den eigenen Top-Spezialisten.

Berylls geht niemals den einfachen Weg. Im Gegenteil: Es besteht eine Verpflichtung, den Kunden dabei zu helfen, einen strukturierten Wandel zu implementieren, bevor äußere Faktoren und Konkurrenzdruck sie zum Reagieren zwingen. Die Haltung von Berylls, Probleme anders anzugehen, hat dem Unternehmen eine Kundenliste von OEMs, Zulieferern, Dienstleistungsunternehmen und Investoren beschert, auf die das 2011 gegründete Unternehmen sehr stolz ist.

Unabhängig von all der seither gewonnenen Erfahrung gilt jedoch eine Regel: Es gibt keine Universal-Lösungen. Aufgabenstellungen mögen ähnlich wirken, doch sie sind es nicht, jedes Problem und jede Lösung ist anders.

An Antworten zu den zentralen Herausforderungen der Automobilindustrie arbeiten die Berylls-Experten weltweit. Beheimatet sind sie in Büros in München und Berlin, in China, in Großbritannien, in der Schweiz, in Südkorea und in den USA.

consus clinicmanagement

Hidden Champion in der Kategorie „Healthcare“

consus clinicmanagement GmbH
Güterhallenstraße 4
79106 Freiburg im Breisgau
www.consus-clinicmanagement.de

consus rettet Kliniken.

Ob das Kreiskrankenhaus die Straße runter oder die Uniklinik in der nächsten Großstadt – die Mechanismen, eine Klinik wirtschaftlich zu managen, sind identisch. Sie müssen nur entsprechend angewandt werden. consus clinicmanagement hilft Kliniken dabei, sich auf gesunde Beine zu stellen, damit Ärzte und Pflegepersonal sich auf die Patienten konzentrieren können. Denn wer gute Medizin bietet, bekommt mehr Patienten. Und mehr Patienten bedeuten mehr Erlöse, um die hohen Kosten einer Klinik zu refinanzieren. Eine wirtschaftliche Aufwärtsspirale für eine Klinik. consus arbeitet daher auch rein erfolgsbasiert.

Die rund 70 consus-Mitarbeiter verfügen über langjährige Klinikerfahrung in leitenden Positionen. Bundesweit gibt es kein Unternehmen in diesem Segment, das neben Betriebswirtschaftlern einen vergleichbar hohen Anteil an festangestellten Ärzten und Pflegekräften mit kaufmännischer Zusatzqualifikation hat. Das consus-Team kennt daher die Bedürfnisse von Klinikgeschäftsführern, Ärzten und Pflegekräfte. Es kann Prozesse schnell erfassen und verbessern sowie Probleme zügig erkennen und lösen. Zudem bietet consus den Kliniken ein Netzwerk an Experten, über das die Kliniken auf selten benötigtes Spezialwissen in einzelnen Bereichen zurückgreifen können. Das entscheidende Merkmal von consus ist jedoch: Die Beratung endet nicht mit einem Katalog an Empfehlungen für die Kliniken, sondern mit der nachhaltigen Implementierung und Etablierung von Maßnahmen. Denn Ziel des Freiburger Unternehmens ist es, Kliniken in eine Zukunft ohne externe Berater zu begleiten.

CPC

Hidden Champion in der Kategorie „Change Management“

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

Hidden Champion 2020/21

Die Menschen machen den Unterschied.

Das war die Überzeugung, als CPC gegründet wurde – und ist sie auch heute noch.

Mehr als 25 Jahre später, nach über 800 erfolgreichen Veränderungsprojekten weltweit, ist sich CPC als inzwischen führende Change Managementberatung sicher, dass genau dies der richtige Weg ist. Die Kombination innovativer Formate und tiefgreifender Expertise in Change Management macht die mittelständische Beratung aus Frankfurt zum gefragten und geschätzten Umsetzungspartner für Organisationsveränderungen und -entwicklungen, System- und Methodeneinführungen, sowie Projekten rund um Digitalisierung und Agilität.

Gerade die Einführung von SAP S/4HANA und die agile Transformation von einzelnen Bereichen bis hinzu ganzen Organisationen sind momentan die gefragtesten Projekte der CPC.

Zu den Kunden gehören internationale Konzerne und führende, mittelständische Unternehmen, die Lösungen nicht nur installieren, sondern nachhaltig implementieren wollen. Deshalb beherrschen die Berater der CPC verschiedene Disziplinen, wie klassisches und agiles Projektmanagement, die Organisationsgestaltung und die Personalentwicklung.

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

d-fine

Hidden Champion in der Kategorie „Data & Analytics“

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

Analytisch. Technologisch. Quantitativ.

Seit fast 20 Jahren dreht sich bei d-fine alles rund um Daten, Modelle, Analysen und Technologie. In dieser Zeit haben die inzwischen 900 Experten aus Mathematik, Physik und Informatik bei d-fine nicht nur eine beeindruckende Liste an erfolgreichen Projekten, sondern auch einen enormen Pool an Wissen und Methoden zusammengetragen. Von Anfang an wurde neben dem naturwissenschaftlichen Hintergrund auf zwei Säulen gesetzt: zum einen auf den integrativen Ansatz, in dem Projekte der Kunden von einem einzigen Team von der ersten Ideenskizze bis zur produktiven Lösung umgesetzt werden, zum anderen auf das sehr spezifische Verständnis des Geschäfts der Kunden. Selbst wenn sich Methoden und Technologien ähneln, macht es einen großen Unterschied, ob es um die Ermittlung regulativer Kenngrößen in einer Bank, die Steuerung der Finanzströme eines großen Industrie-unternehmens oder die Echtzeitprognose der Stromeinspeisung von Windparks geht. Ohne detaillierte Branchen-expertise ist eine optimale Lösung nicht zu erreichen.

Die Spezialisierung auf die Kundensegmente Banken & Versicherungen, Energie & Produktion, Gesundheitswesen oder Mobilität & Logistik kommt dabei nicht von ungefähr: Daten werden alle Bereiche in Zukunft noch stärker als zuvor prägen. Begriffe wie IoT, Smart Data oder der Einsatz von KI in seinen verschiedenen Ausprägungen sind inzwischen omnipräsent. Bei d-fine findet man die Grundlagen dafür bereits in den Projektreferenzen vor mehr als 15 Jahren. Da der Blick in der Beratung aber immer nach vorne gerichtet ist, wundert es nicht, dass inzwischen in den Projektbeschreibungen neben Maschine Learning, Cloud, Data Lake oder Blockchain auch Ambient Intelligence und Quantum Computing zu finden sind. Auf in die Zukunft.

h&z Unternehmensberatung

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

h&z Unternehmensberatung AG

Neuturmstraße 5
80331 München
www.huz.de

Hidden Champion 2020/21

Transformation mit Tiefenwirkung.

h&z steht für Transformation mit Tiefenwirkung. Was heißt das? h&z berät mit Hirn, Herz und Hand. Hirn für durchdachte Konzepte und Hand für die Umsetzung – vor allem aber wirkt h&z auf der Herz-Ebene. h&z setzt auf Nähe und schafft Vertrauen auf allen Ebenen. So werden die Potentiale der Mitarbeiter freigesetzt – denn echte Transformation findet an der Basis statt. Im Endeffekt werden außergewöhnliche Ergebnisse erzielt und unmöglich erscheinendes möglich gemacht. Internationale Konzerne und renommierte Mittelständler gehören gleichermaßen zu den Kunden.

h&z wirkt als Teil der Transformation Alliance mit 1.000 Beratern und 19 Büros weltweit. Ausgezeichnet mit dem Great Place to Work-Gütesiegel als bester Arbeitgeber Deutschlands sowie als zweifacher Hidden Champion in den Kategorien „Transformation“ sowie „Einkauf & Beschaffung“.

Horn & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Banken & Versicherungen “

HORN & COMPANY

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

Hidden Champion 2020/21

Seniorität. Erfahrung. Wirkung.

Horn & Company ist eine auf Banken und Versicherungen spezialisierte Top-Management-Beratung, die im Jahr 2009 gegründet wurde. Geführt wird die Beratung von 30 Partnern und Associate Partnern mit Erfahrung aus verschiedenen, etablierten Beratungshäusern. Insgesamt sind heute über 95 Berater und Beraterinnen für Horn & Company aktiv.

Die Berater und Beraterinnen von Horn & Company sind Experten für GuV-orientierte Performance-Verbesserungen und digitale Transformation. Der Fokus liegt dabei nicht allein auf der Konzeptentwicklung, sondern insbesondere auf der Verankerung von Strategien in der Organisation und in den Prozessen eines Finanzdienstleisters – immer mit dem Ziel, die Nachhaltigkeit der Umsetzung zu sichern. Es wird dabei ein unternehmerisches Beratungsverständnis verfolgt: Hohe Seniorität, erwiesene Fachexpertise und konsequente Nutzenorientierung gewährleisten einen hohen Return-on-Consulting.

Horn & Company hat mit Gründung von H&C Data Analytics und dem Aufbau eines Business Innovation Hub („neuland.digital“) ein Consulting-Ökosystem für die digitale Transformation etabliert. Das Beratungshaus sieht sich als ein führender Berater im Asset-Based-Consulting.

Horn & Company wurde im Jahr 2018 zum ersten Mal als Hidden Champion für „Banken und Versicherungen“ ausgezeichnet – damit wurde erstmals nach 12 Jahren wieder ein Berater in diesem Segment prämiert.

Horváth & Partners

Hidden Champion in der Kategorie „Controlling & Finanzen“

HORVÁTH & PARTNERS
MANAGEMENT CONSULTANTS

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

Hidden Champion 2020/21

Mit Steuerung zum Unternehmenserfolg.

Horváth & Partners ist eine international tätige, unabhängige Managementberatung mit über 1.000 hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Das 1981 in Stuttgart gegründete Unternehmen ist mit eigenen Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Ungarn, Rumänien, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten vor Ort vertreten. Die Mitgliedschaft in der internationalen Beratungsallianz „Cordence Worldwide“ sichert die Lieferfähigkeit in Regionen, in denen das Unternehmen nicht mit eigenen Gesellschaften vertreten ist.

Die Kernkompetenzen von Horváth & Partners liegen in den Themenbereichen Unternehmenssteuerung und Performanceoptimierung, sowohl für das Gesamtunternehmen als auch für die Geschäfts- und Funktionsbereiche Strategie, Innovation, Organisation, Vertrieb, Operations, Einkauf, Controlling, Finanzen und IT. Die Managementberater begleiten ihre Kunden unter anderem im Bereich „Finance Transformation“.

Infront Consulting & Management

Hidden Champion in der Kategorie „Digitalisierung“

Infront Consulting
& Management GmbH
Neuer Wall 10
20354 Hamburg
www.infront-consulting.com

Hidden Champion 2020/21

Konzentrierte Lösungen für die digitale Transformation.

Infront unterstützt Unternehmen und Unternehmer dabei, effektive Strategien für die Zukunft zu finden und erfolgreich umzusetzen. Mit kleinen Teams werden Erfahrung, Effizienz und Kreativität zu konzentrierten Lösungen gebündelt und so reale Ergebnisse und messbare Wirkungen geschaffen. Stets in enger, vertrauensvoller Zusammenarbeit mit den Klienten. Unprätentiös und mit echter Begeisterung.

Infront wurde 2004 gegründet und ist seit 2018 eine eigenständige Tochter der KPS AG. Durch den Zusammenschluss ist Infront auf Wunsch der Klienten in der Lage, die digitale Transformation von der Strategieentwicklung über die Innovationsgestaltung bis hin zur Implementierung in Prozessen, Strukturen und Systemen erfolgreich zu begleiten.

Über 1.200 entwickelte Geschäftsmodellideen, mehr als 100 am Markt erprobte und teilweise bereits skalierte Innovationen machen uns zu einer der besten Adressen für die digitale Transformation in Deutschland.

Sie finden Infront in Hamburgs »erster Reihe« – direkt am Jungfernstieg. Von hier aus arbeiten die Teams im europäischen Raum und tragen so ganz nebenbei die hanseatischen Tugenden – Verbindlichkeit, Weltoffenheit, Unaufgeregtheit – in die Welt hinaus.

Innovative Management Partner

Hidden Champion in der Kategorie „Disruption“

INNOVATIVE MANAGEMENT PARTNER

Innovative Management Partner
Unternehmensberatungs-GmbH

Seidlstraße 28
80335 München

www.impconsulting.com

Hidden Champion 2020/21

Die Co-Innovatoren.

IMP sieht sich in der Tradition offener Strategie- und Innovationsarbeit und steht 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. Die Lösungen von IMP entstehen unter strukturiertem Einbinden internen und insbesondere externen Wissens. Die Berater von IMP in den Büros in München, Innsbruck, Wien, Zürich und São Paulo greifen auf ein engmaschiges Netzwerk handverlesener internationaler Experten zu.

Das IMP Leistungsportfolio adressiert vier konkrete Kundenbedürfnisse:

- reflect! – das Verstehen 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

Das Leistungsversprechen von IMP geht über das der klassischen Managementberatung hinaus. Es umfasst das Explorieren von „new business“, das Kreieren darauf abgestimmter, tragfähiger Geschäftslogiken und deren Umsetzung, so dass schnell Zählbares entsteht. IMP teilt unternehmerische Risiken, agiert eng verzahnt mit den Teams der Kunden, orchestriert komplementäre Wertschöpfungspartner und mobilisiert 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

Hidden Champion 2020/21

Vertrauen. Transparenz. Verantwortung.

Seit 2005 steht die Unternehmensberatung Iskander Business Partner für eine ergebnis- und umsetzungsorientierte Partnerschaft mit ihren Kunden insbesondere aus den Branchen Telekommunikation, IT, Medien und Entertainment, Automotive und Financial Services. Für sie entwickeln die Experten von Iskander Business Partner individuelle Konzepte in den Bereichen Customer Centricity & CRM, Data Based Marketing & Sales, Smart Products & Innovation sowie Digital Excellence.

Die Mitarbeiter stehen mit den Kunden an vorderster Front. Sie gewährleisten die Strategieumsetzung und begleiten die Klienten stets zielorientiert und partnerschaftlich. Leidenschaft für ihre Arbeit, Eigenverantwortung sowie eine bodenständige und transparente Zusammenarbeit sind die Segel, die sie zum Erfolg tragen.

Kerkhoff Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Einkauf & Beschaffung“

kerkhoff CONSULTING

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

Hidden Champion 2020/21

Optimal beschaffen.

Die Berater der mehrfach ausgezeichneten Düsseldorfer Kerkhoff Consulting GmbH gelten als Experten für Einkauf, Supply Chain Management und Lean Management. Zu den Kunden zählen überwiegend mittelständische Unternehmen der produzierenden Industrie sowie aus den Bereichen Handel und Dienstleistung. Kerngeschäft ist die individuelle, ziel- und lösungsorientierte Transformation von Supply Chain-, Einkaufs- und Produktionseinheiten vor dem Hintergrund der Automatisierung, Digitalisierung und veränderter Marktanforderungen.

Seit mehr als 20 Jahren sind Innovationen, höchste Beratungsqualität und starke Kundenfokussierung die Eckpfeiler der Kerkhoff Unternehmensphilosophie. Dabei werden stets bedarfsgerechte Lösungen zur Kostenoptimierung und Effizienzsteigerung gemeinsam mit dem Kunden entwickelt.

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

Hidden Champion
2020/21

Mit den besten Preisen gewinnen.

Ursprünglich als Spin-off von Simon-Kucher entstanden, hat sich Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants als *der* neue Spezialist in den Bereichen Pricing, Vertrieb und Strategie etabliert. Von den Standorten Berlin, Köln, München, Osnabrück und Zürich aus betreut R&P nationale und internationale Kunden aus allen Branchen.

Ein wichtiger Differenzierungsfaktor sind das hohe persönliche Engagement und die langjährige Erfahrung der Berater. Diese stellen sicher, dass die anvisierten Umsatz- und Gewinnsteigerungen nicht nur geplant, sondern auch umgesetzt und realisiert werden.

„Von den Besten die Netten“: 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 macht die Zusammenarbeit nicht nur angenehmer, sondern stellt durch die bessere Verzahnung von Berater- und Kliententeam auch häufig den entscheidenden Erfolgsfaktor in den Projekten dar.

Eine eigene IT-Tochterfirma stellt zudem sicher, dass kein Bruch zwischen Beratung und IT Umsetzung entstehen kann. Digitalisierung bleibt kein Schlagwort, sondern kann bei R&P aus einer Hand erfolgen.

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 Infrastruktur-Management in den Bereich Railway, ITC-Networks und Control Technologies. quattron verbindet den externen Blickwinkel mit den kundenspezifischen Gegebenheiten und entwickelt individuelle Lösungen, die partnerschaftlich mit den Kunden umgesetzt werden. Das Leistungsportfolio reicht von Technologiestrategien 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, die ihren Kunden mit vernetzter und häufig sicherheitsrelevanter Infrastruktur ganzheitliche Lösungen anbietet und dabei die Kompetenzen der Mitgliedsunternehmen zu Leistungen aus einer Hand individuell integriert.

QVARTZ

Hidden Champion in der Kategorie „People Centricity“

QVARTZ
BÜLOW & CONSORTEN

QYARTZ GmbH
Neuer Wall 40
20354 Hamburg
www.qvartz.de

Hidden Champion
2020/21

Nordische Herkunft. Globaler Einfluss.

Bereits in 2004 unter dem Namen „Bülow & Consorten“ auf dem deutschen Markt erfolgreich etabliert, ist das Hamburger Team nun in die nordische Strategieberatung QVARTZ integriert. Mit insgesamt 450 Beratern betreibt QVARTZ sieben Büros in Europa, Amerika und Asien.

Bei QVARTZ sind die gemeinsamen Werte klar: Resultate und Beziehungen. Beide Werte sind in allem, was QVARTZ tut, präsent und ohne einander bedeutungslos. Es herrscht die Überzeugung, dass alle Herausforderungen am besten durch die Kombination von technischem Fortschritt und menschlichem Geist, Kapitalismus und Humanismus, Profit und Sinn, Resultaten und Beziehungen gelöst werden können. Dadurch stellt QVARTZ sicher, dass man zwar fest in den traditionellen Werten der Strategieberatung verwurzelt ist, aber man dennoch ein Unternehmen aufbaut, das die Beratungsbranche von innen heraus verändern wird.

Stefan Bülow, Country Head Deutschland von QVARTZ, erläutert: „Wir nehmen den Menschen, das Individuum, eingebettet in sein soziales System in das Zentrum unseres Beratungsansatzes. Hier verbinden wir fundierte Analysen (Tackle & Solve) mit der Aktivierung und Mobilisierung von Mitarbeitern, Management und Stakeholdern unserer Kunden (Engage & Mobilize).“ Diese Kombination beschreibt das bewährte Erfolgsrezept von QVARTZ, das nicht nur kreative Lösungen erarbeitet, sondern für Umsetzung mit und durch die Mannschaft der Kunden steht. MENSCHEN sind es, die gestalten und verändern, bei QVARTZ sowie auch bei ihren Kunden in den Fokusbranchen Energie, Versicherungen, Gesundheit, Industrie und Private Equity.

ROI Management Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „ Engineering & Production“

ROI = EFESO
MANAGEMENT CONSULTANTS

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

Hidden Champion
2020/21

Building Industrial Future.

Mit mehr als 3.000 erfolgreichen Projekten in Entwicklung, Produktion und Supply Chain Management gehört die ROI Management Consulting AG zu den führenden Experten für Operational Excellence und Industrie 4.0. ROI unterstützt seine Kunden aus der produzierenden Industrie dabei, Produkte, Technologien und Produktionsnetzwerke zu optimieren und die Potenziale der Digitalisierung für effizientere Prozesse und intelligente Produkte zu nutzen. Als Teil der EFESO-Gruppe kann ROI dabei auf Know-how-, Tools und Ressourcen einer global vernetzten Beratungsorganisation zurückgreifen.

Um den Themenkomplex Industrie 4.0 erlebbar 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. Mit dem „Industrie 4.0 Award“ zeichnet ROI darüber hinaus wegweisende Projekte aus der Industrie 4.0-Praxis aus. Der Preis wird seit 2013 und mittlerweile in mehreren Ländern vergeben.

1999 gegründet, ist ROI seit 2019 Teil der EFESO-Gruppe mit rund 500 Mitarbeitern an über 30 Standorten weltweit, darunter München, Berlin, Stuttgart, Peking, Paris, Prag, Wien und Zürich. Das Spektrum der Kunden reicht von renommierten mittelständischen Unternehmen bis hin zu DAX-Konzernen.

rpc – The Retail Performance Company

Hidden Champion in der Kategorie „Retail Performance Management“

The Retail Performance Company GmbH
Pelkovenstraße 145
80992 München
www.rpc-partners.com

Inspiring customer-centric transformation.

rpc – The Retail Performance Company ist eine spezialisierte Beratung für die kundenorientierte Transformation, die Unternehmen bei vertrieblichen Fragestellungen unterstützt. Gegründet als Joint Venture von der BMW Group und h&z Management Consulting, liegt der Fokus von rpc auf der Kreation inspirierender Kundenerlebnisse für eine nachhaltige und wertschöpfende Beziehung zwischen Marken und Endkunden.

Mit den Service-Bereichen Consulting, Customer Experience Design, Training, Coaching, Talent Management und Data Analytics begleitet rpc Kunden von der Strategie bis zur Implementierung und Steuerung. Die Beratung bietet ganzheitliche Lösungen an, mit dem Ziel, die Leistungsfähigkeit von Vertrieb und Handel nachhaltig zu steigern.

Die Mitarbeiter von rpc sind in Deutschland, Belgien, China, England, Frankreich, Italien, Niederlande, Portugal, Spanien und den USA international an zehn Standorten mit funktionalen Schwerpunkten und lokaler Expertise vertreten.

Solon Management Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Telekommunikation & Medien“

Solon Management Consulting
GmbH & Co. KG

Kardinal-Faulhaber-Str. 6
80333 München
www.solonstrategy.com

Zukunftsweisend für TMT.

Zum vierten Mal in Folge hat sich Solon Management Consulting als internationaler und spezialisierter Beratungspartner für die Branchen Telekommunikation, Medien und Technologie durchgesetzt.

Seit 1996 unterstützt Solon seine Klienten bei der Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien, dem Aufbau neuer Geschäftsmodelle, dem Management von Innovationen, Digitalisierung sowie bei Kosten- und Investitionsoptimierungen und begleitet M&A-Vorhaben von der Marktsondierung bis zum Transaktionsabschluss. Zusätzlich zu den Büros in München (Stammhaus), London und Warschau eröffnete Solon zwei neue Büros im Jahr 2019: Mailand und Paris.

Wachsende Komplexität, rapider Wandel, intensiver Wettbewerb und ständige technische Erneuerung kennzeichnen das TMT-Geschäftsumfeld. Solon verfolgt mit Leidenschaft die Marktentwicklungen in diesen dynamischen Branchen und erarbeitet zukunftsweisende Ideen und Strategien für nachhaltigen Erfolg in Deutschland und europaweit.

STAUFEN.

Hidden Champion in der Kategorie „Lean Management“

STAUFEN.

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

Hidden Champion 2020/21

Sehen, lernen, handeln, leben – besser werden.

In jedem Unternehmen steckt ein noch besseres. Mit dieser Überzeugung berät und qualifiziert die Staufen AG seit 25 Jahren Unternehmen und Mitarbeiter weltweit. Märkte sind in Bewegung, 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. Auf dem Weg in die digitale Transformation begleitet die Staufen-Tochtergesellschaft Staufen Digital Neonex mittelständische Industrieunternehmen.

Die Staufen AG bietet mit ihrer Akademie zudem zertifizierte, praxisorientierte Schulungen an. Von den internationalen Standorten betreuen mehr als 320 Mitarbeiter Kunden auf der ganzen Welt.

T.A. Cook

Hidden Champion in der Kategorie „Asset Performance Management“

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

Asset Performance Excellence.

T.A. Cook ist eine auf Asset Performance Excellence spezialisierte Managementberatung. Mit Niederlassungen in Berlin, Birmingham, Calgary, Houston, Hong Kong, Paris und Rio de Janeiro betreut das Unternehmen weltweit Kunden aus anlagenintensiven Industrien. 1994 gegründet, beschäftigt T.A. Cook mehr als 180 Mitarbeiter in den Geschäftsbereichen Consulting, Engineering und Conferences.

Der Tätigkeitsfokus liegt auf der Unterstützung der Kunden bei der Ausgestaltung einer optimalen Asset-Management-Strategie und deren erfolgreicher Umsetzung. Ein internationales Team aus erfahrenen Beratern, Ingenieuren und Trainern setzt dabei auf modernste Managementmethoden und Anwendungen zur Digitalisierung, um die wesentlichen Performance-Treiber optimal auszurichten. Insbesondere die Umsetzungsstärke und Transformationserfahrung von T.A. Cook sichern den Erfolg der Projekte.

Zum Know-how-Transfer und Erfahrungsaustausch organisiert T.A. Cook internationale Asset-Management Konferenzen, Workshops und Seminare. Dazu zählen führende Tagungsformate wie der Turnaround Summit, die Instandhaltungskonferenz MainDays, SAP-EAM-Konferenzen sowie interaktive Trainings wie z.B. TARfighter. Weiterhin organisiert T.A. Cook regelmäßig Fokus-Gruppen Treffen, auf denen sich Experten untereinander zu Benchmarks und Next Practices austauschen.

TARGUS Management Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Business Performance“

TARGUS Management Consulting AG

Dechenstraße 7
40878 Ratingen
www.targusmc.com

Hidden Champion 2020/21

Praxis-Erfahrung. Tiefe Analyse. Konsequente Umsetzung.

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

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

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

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

The Advisory House

Hidden Champion in der Kategorie „Energiewirtschaft“

THE ADVISORY HOUSE
LISTEN-ADVISE-SUCCEED

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

Hidden Champion
2020/21

Voller Energie.

Listen – Advise – Succeed, das ist das Motto der Beratung The Advisory House in Düsseldorf, Wien und Zug. Die Berater begleiten den Umbruch in der Energiewirtschaft seit 2003, mit einem feinen Gespür für die individuellen Herausforderungen und gleichzeitig voller Energie in der Umsetzung. Mit diesen Eigenschaften hat sich The Advisory House zum vierten Mal in der Kategorie „Energiewirtschaft“ als Hidden Champion qualifiziert.

Franz Gologranc, CEO: „Unsere Kunden sind Teil einer sehr exponierten Industrie. Durch ihren volkswirtschaftlichen Versorgungsauftrag einerseits und den von ihnen erwarteten Beitrag zur Erreichung der Klimaziele andererseits stehen sie im Fokus umweltpolitischer Diskussionen. Wir sehen uns als deren kompetenter Lösungspartner bei den mannigfaltigen und komplexen Herausforderungen, die sich durch die Forcierung erneuerbarer Energien und Elektromobilität sowie die zunehmende Digitalisierung ergeben. Unser selbst gegebener Auftrag ist es, sowohl unsere Kunden als auch unsere Mitarbeiter durch unsere Einstellung und unser Handeln zu überzeugen“.

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

TMG Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Produzierende Industrie“

TMG Consultants

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

Hidden Champion 2020/21

Lösungen mit Schlagkraft.

Seit mehr als 30 Jahren beraten und unterstützen die TMG Consultants das Management produzierender Unternehmen bei der Bewältigung komplexer Herausforderungen. Schwerpunkte der Beratungsleistungen sind individuelle Effizienzsteigerungsprogramme in SCM und Produktion, die Optimierung der dazu gehörigen Prozesse und Organisationen 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 deren digitaler Transformation. Die Aktivitäten zu Industrie 4.0 und digitaler Transformation werden in einem speziellen Competence Center gebündelt.

Als besondere Stärke der TMG gilt die Fähigkeit der Consultants, 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

UNDCONSORTEN LLP
Kurfürstendamm 194
10707 Berlin
www.undconsorten.de

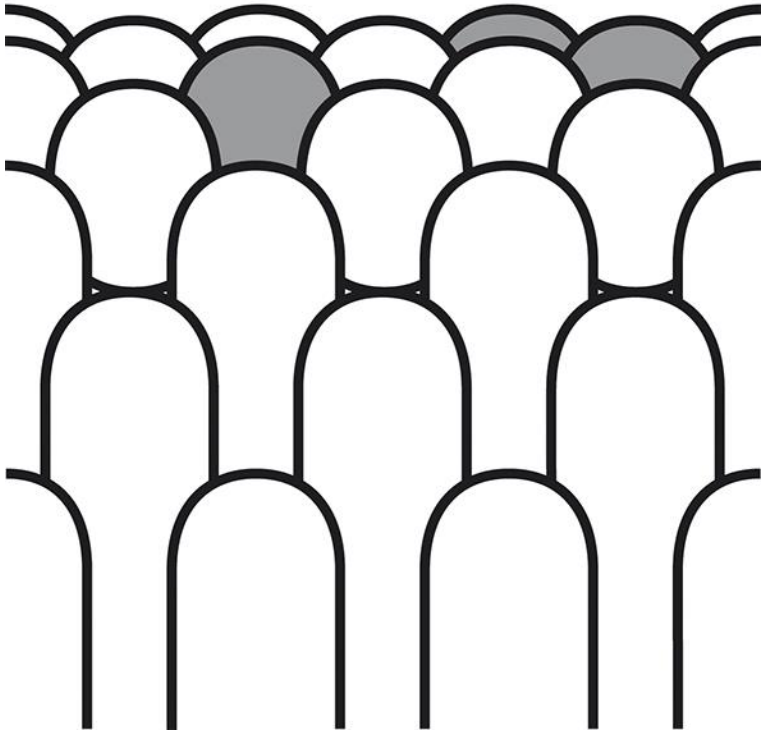
Hidden Champion 2020/21

Transforming organizations.

undconsorten ist eine Top-Management-Beratung, die auf erfolgreiche Transformationen von Organisationen in einer zunehmend digitalen Welt spezialisiert ist. Die Berater von undconsorten helfen, die Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen, neue Formen der organisatorischen Aufstellung und eine agile Kultur der Zusammenarbeit ausgewogen voranzubringen – vom Vorstand bis zur operativen Ebene. Die Klienten von undconsorten sind börsennotierte Unternehmen in Europa (darunter die Mehrzahl der DAX-30-Unternehmen), große Familienunternehmen und öffentliche Institutionen.

Die Expertise von undconsorten umfasst die entscheidenden Stellhebel organisatorischer Leistungsfähigkeit: Eine klare *strategische Ausrichtung* der gesamten Organisation, wirksame *Führung*, eine wirksame *organisatorische Aufstellung*, stetige Erneuerung durch *Learning*, wirksames *Performance*- und *Talent-Management* sowie Veränderungsfähigkeit bis auf die Arbeitsebene (*Frontline Change)*. undconsorten unterstützt dabei auch die Transformation von HR-Funktionen, die in diesem Kontext eine unverzichtbare und strategische Rolle haben.

Die aktuell über 30 Beraterinnen und Berater von undconsorten verbinden Expertise, Empathie und Geschäftsverständnis und bringen so ihre Klienten weiter. Ihr Beratungsansatz ist ganzheitlich auf alle wichtigen Erfolgsfaktoren orientiert – und er ist partnerschaftlich auf echte Koproduktion mit der Klientenorganisation ausgerichtet. Loyalität und Mut gehören als Voraussetzung für exzellente Ergebnisse zu den Grundwerten von undconsorten.



© 2o2o WGMB GmbH
alle Rechte vorbehalten