



Hidden Champions

des Beratungsmarktes 2024/25

>> Hauptband



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

Marvin Molwitz
marvin.molwitz@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.

In dieser Arbeit wurde bewusst versucht, eine gendergerechte Sprache zu verwenden. Trotzdem kann es an einigen Stellen vorkommen, dass aus Gründen der besseren Lesbarkeit und der Flüssigkeit des Textes das generische Maskulinum verwendet wurde. Dies dient lediglich der Verbesserung der Verständlichkeit und soll keine geschlechtsspezifische Konnotation beinhalten.



Vorwort

Consulting Champions. Unhidden. Die Hidden Champions des Beratungsmarktes, 2024/25 zum neunten Mal aufgelegt, sind das älteste Qualitätssiegel für Beratungsunternehmen in Deutschland und zweifellos die populärste Studie der WGMB – mit regelmäßig hoher Reichweite und entsprechender Beachtung im Markt. Ziel der Studie ist es, anhand einer ausführlichen Befragung von Führungskräften aus großen und mittelständischen Unternehmen sowie aus dem Public Sector zu ermitteln, welchen hochspezialisierten, aber einer breiten Öffentlichkeit weniger vertrauten Beratungsunternehmen in ihrem Fachgebiet von ihren Kundinnen und Kunden eine höhere Expertise bescheinigt wird als den drei arrivierten Beratungshäusern McKinsey, BCG und Bain.

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

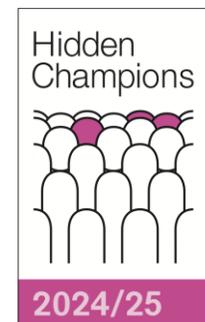
Bewerben? Unmöglich. Um die Auszeichnung „Hidden Champion“ kann sich ein Beratungsunternehmen nicht bewerben. Die Vorauswahl erfolgt ausschließlich auf Vorschlag durch ein unabhängiges Expertengremium aus Wissenschaft und Praxis – und anhand darauf aufbauender empirischer Vorstudien der WGMB. Die Studie 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 großer Konzerne, des Mittelstands und der öffentlichen Hand.

Die WGMB. Wissenschaftlich. Unabhängig. 1998 wurde die WGMB als wissenschaftliches Forschungsinstitut in privater Trägerschaft gegründet und konnte sich in über zwei Dekaden 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 2023

Prof. Dr. Dietmar Fink
Bianka Knoblach
Marvin Molwitz





Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	26
	>> 3.1 Die Themen-Champions	26
	>> 3.2 Die Branchen-Champions	150
4	Kriterien bei der Beraterwahl	219
5	Profile der Hidden Champions	231



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 im Vorfeld der Studie 1.004 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 _01

Datenerhebung

Die Erhebung der Daten erfolgte schriftlich von Juni bis Oktober 2023 mithilfe eines standardisierten Online-Fragebogens und wurde durch telefonische und persönliche Interviews ergänzt. Einschätzungen zur Kompetenz der betrachteten Beratungsunternehmen 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 Beratungsunternehmen 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 Firmen einer Kategorie aufgeführt, da das Anliegen der Studie darin besteht, diejenigen Beratungsunternehmen aufzuzeigen, die am Markt als besonders leistungsfähig wahrgenommen werden, nicht jedoch einzelne Firmen zu diskreditieren. Die Abstände zwischen den Beratungsunternehmen sind dabei nicht in jedem Fall statistisch signifikant und insofern als Tendenzaussagen zu verstehen.



Erhebungsdesign _02

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.

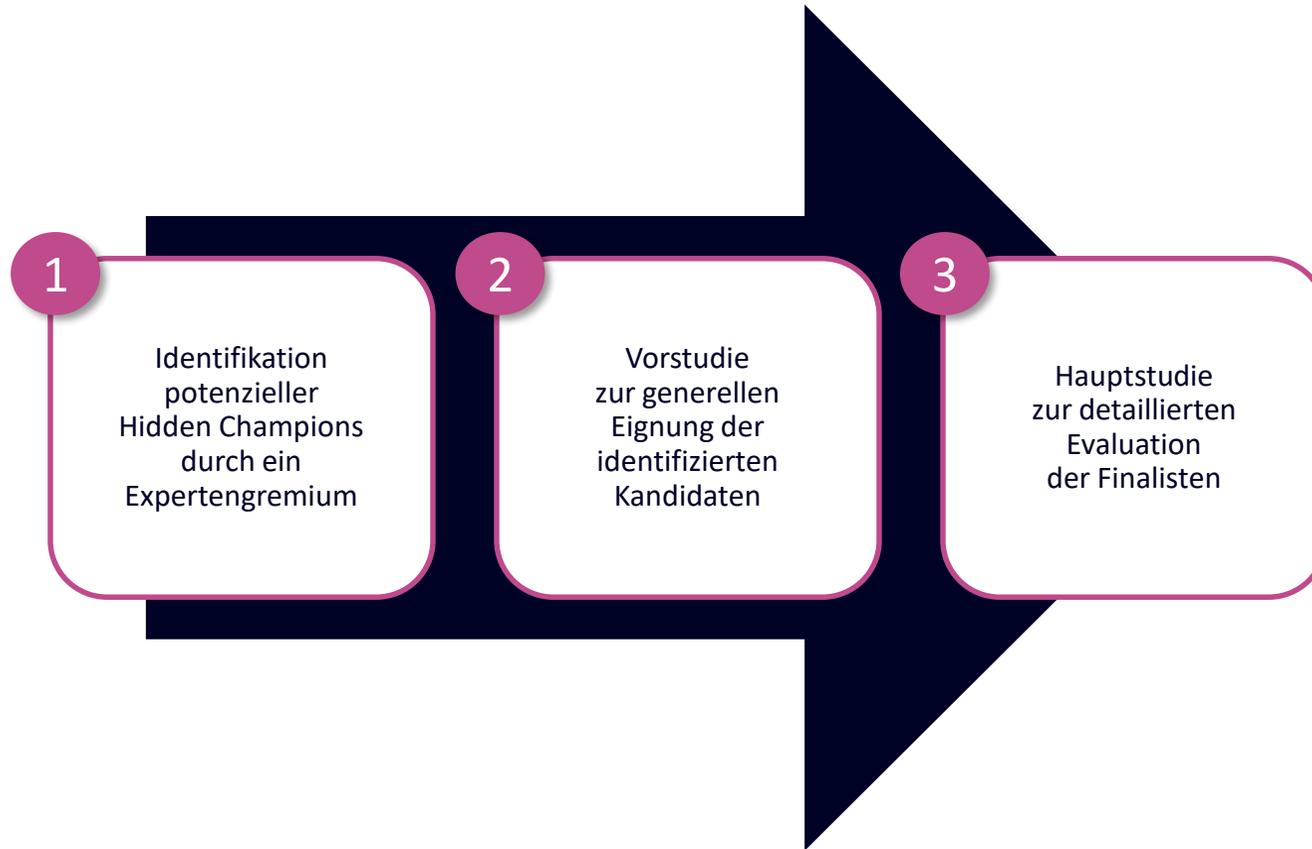
Repräsentativität

Da es sich bei der Auswahl der Teilnehmerinnen und 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 Möglichkeit einer Verallgemeinerung der Untersuchungsergebnisse einschränken.

Haftungsausschluss

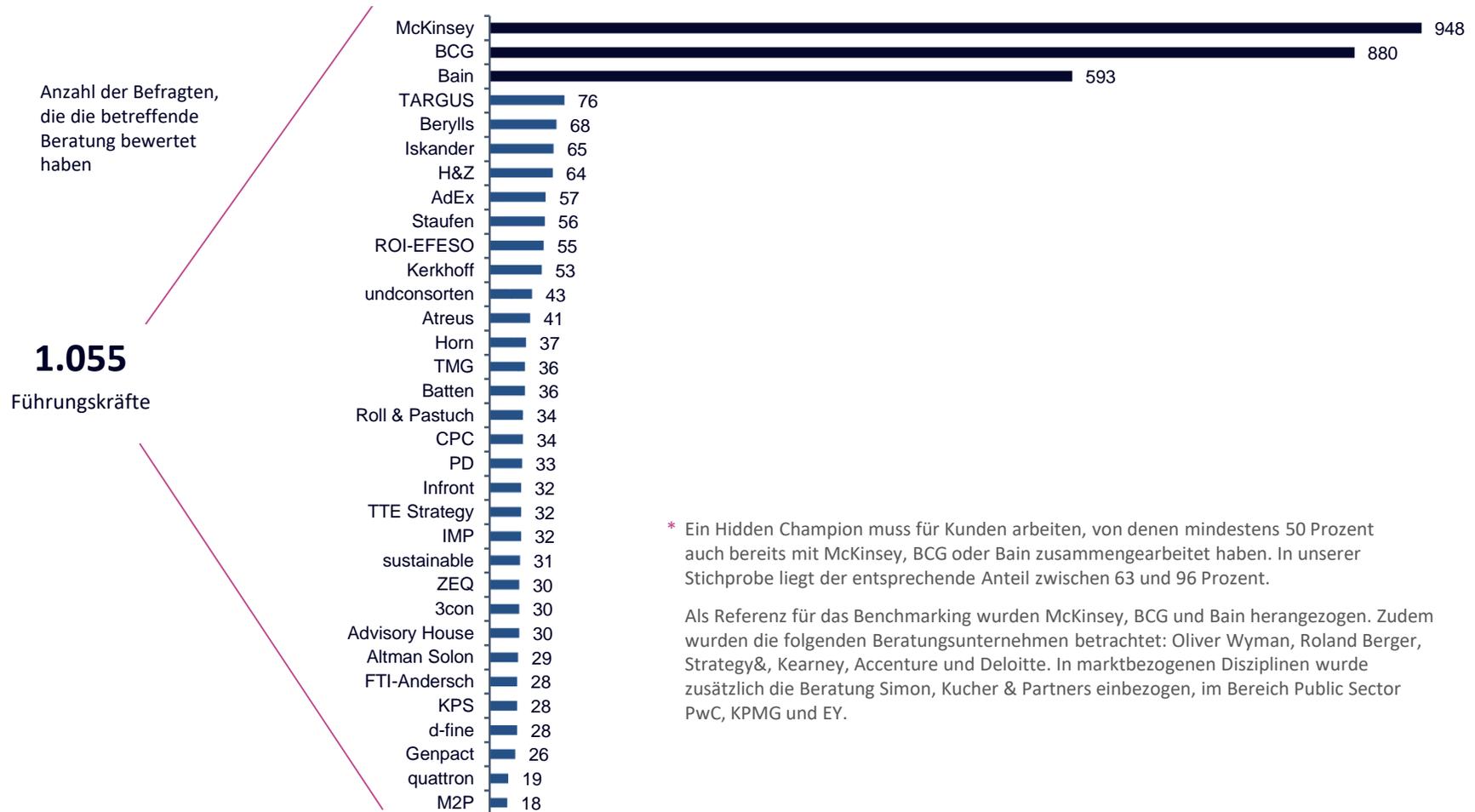
Alle in dieser Studie veröffentlichten Daten wurden mit der gebotenen Sorgfalt erhoben und ausgewertet. Die WGMB übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben der Befragten und der darauf aufbauenden Analysen. Ansprüche wegen möglicher Unrichtigkeiten, insbesondere Regressansprüche bei 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





Insgesamt haben sich 1.055 Führungskräfte an der Evaluation beteiligt – im Durchschnitt wurden die Hidden Champions von 39 Befragten beurteilt*

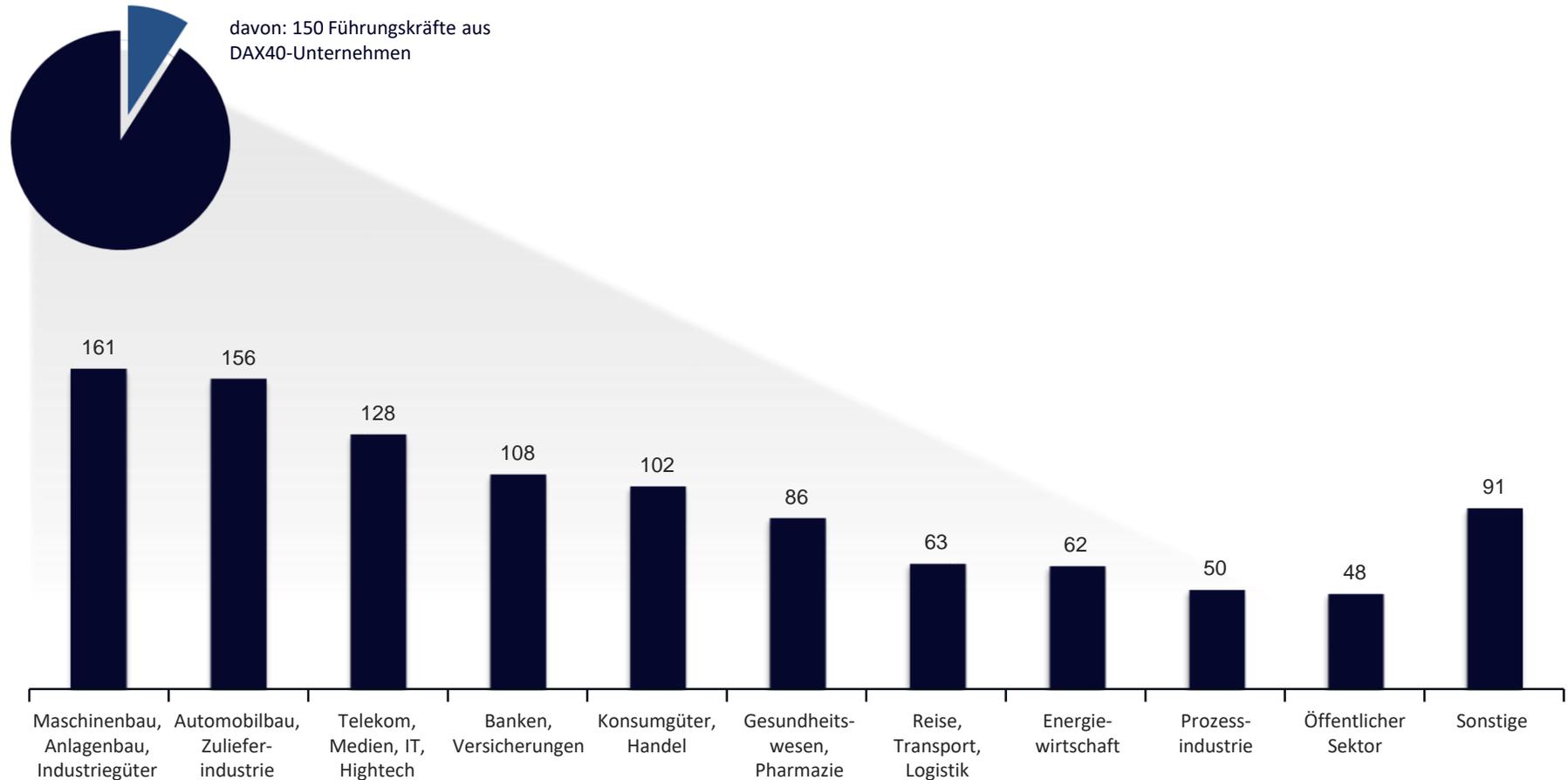




Die teilnehmenden Führungskräfte decken ein breites Branchenspektrum ab

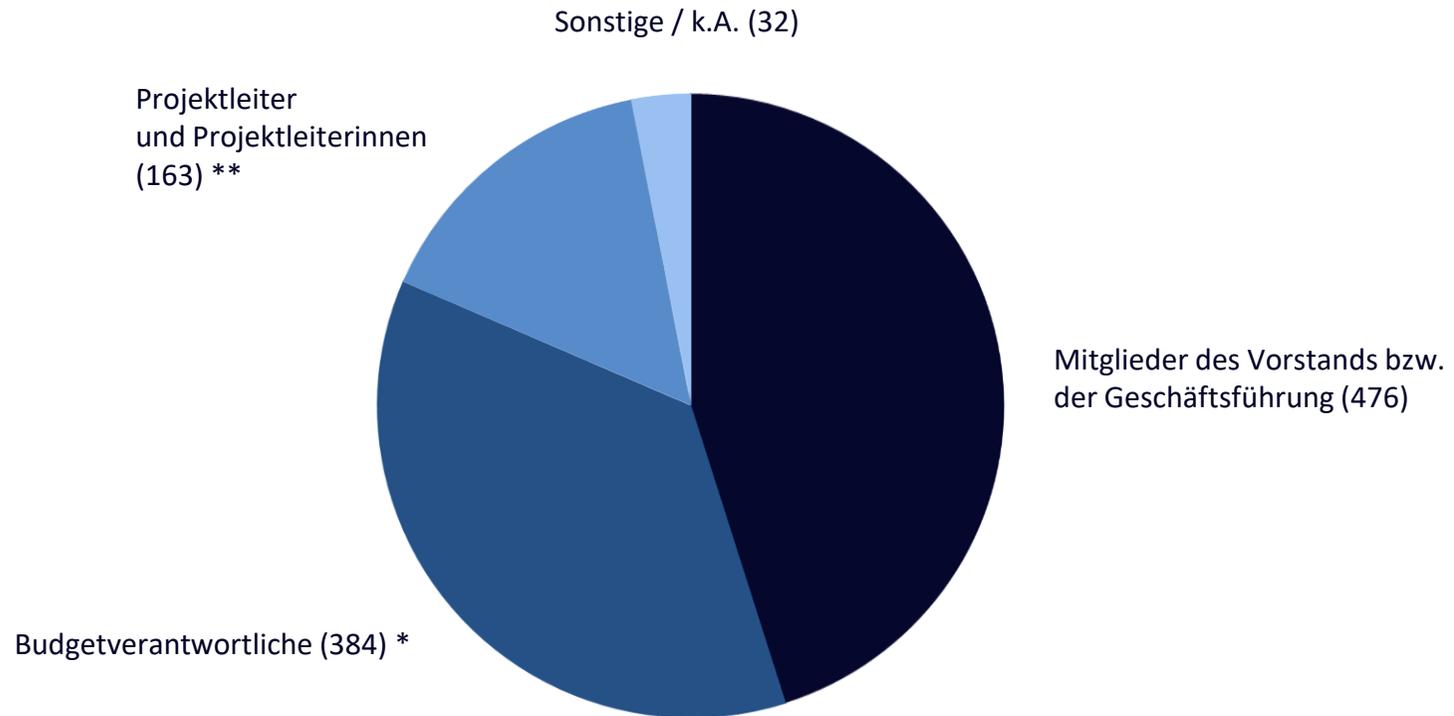
1.055 Führungskräfte deutscher Großunternehmen mit einem Jahresumsatz \geq 500 Mio. Euro

(558 aus Unternehmen mit einem Umsatz \geq 1 Mrd. Euro, 43 aus Banken mit einer Bilanzsumme \geq 50 Mrd. Euro; 26 aus Versicherungen mit Bruttobeiträgen \geq 5 Mrd. Euro)





Die Befragten gehören drei maßgeblichen Entscheidergruppen an



* nicht zugleich Mitglieder des Vorstands bzw. der Geschäftsführung
 ** nicht zugleich Budgetverantwortliche oder Mitglieder des Vorstands bzw. der Geschäftsführung



Inhalt

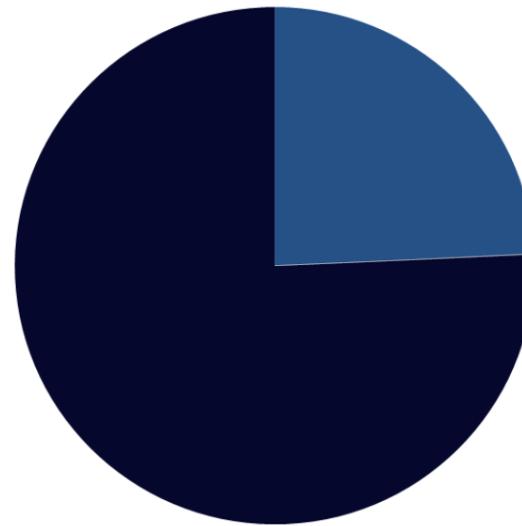
		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	26
	>> 3.1 Die Themen-Champions	26
	>> 3.2 Die Branchen-Champions	150
4	Kriterien bei der Beraterwahl	219
5	Profile der Hidden Champions	231

Nur wenige Herausforderer sind dazu in der Lage, erfolgreich gegen die Champions des Beratungsmarktes anzutreten



- In Deutschland wurde 2023 etwa ein Viertel des rund 49 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 umsatzstärksten Akteuren erwirtschaftet
- Nur wenigen Herausforderern gelingt es, im Top-Segment des Marktes erfolgreich zu konkurrieren; in diesem Jahr konnten sich 30 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren
- Die Hidden Champions haben sich in verschiedenen thematischen und branchenbezogenen Segmenten des Beratungsmarktes durchgesetzt
- Die thematischen Spezialgebiete der Hidden Champions lassen sich 20 Fachdisziplinen zuordnen; zudem besitzen elf Hidden Champions eine herausragende Expertise in einer speziellen Branche
- Insgesamt ist die Zufriedenheit der befragten Führungskräfte mit den Leistungen von undconsorten am größten

In Deutschland wurde 2023 etwa ein Viertel des rund 49 Mrd. Euro großen Beratungsmarktes von den 25 umsatzstärksten Akteuren erwirtschaftet

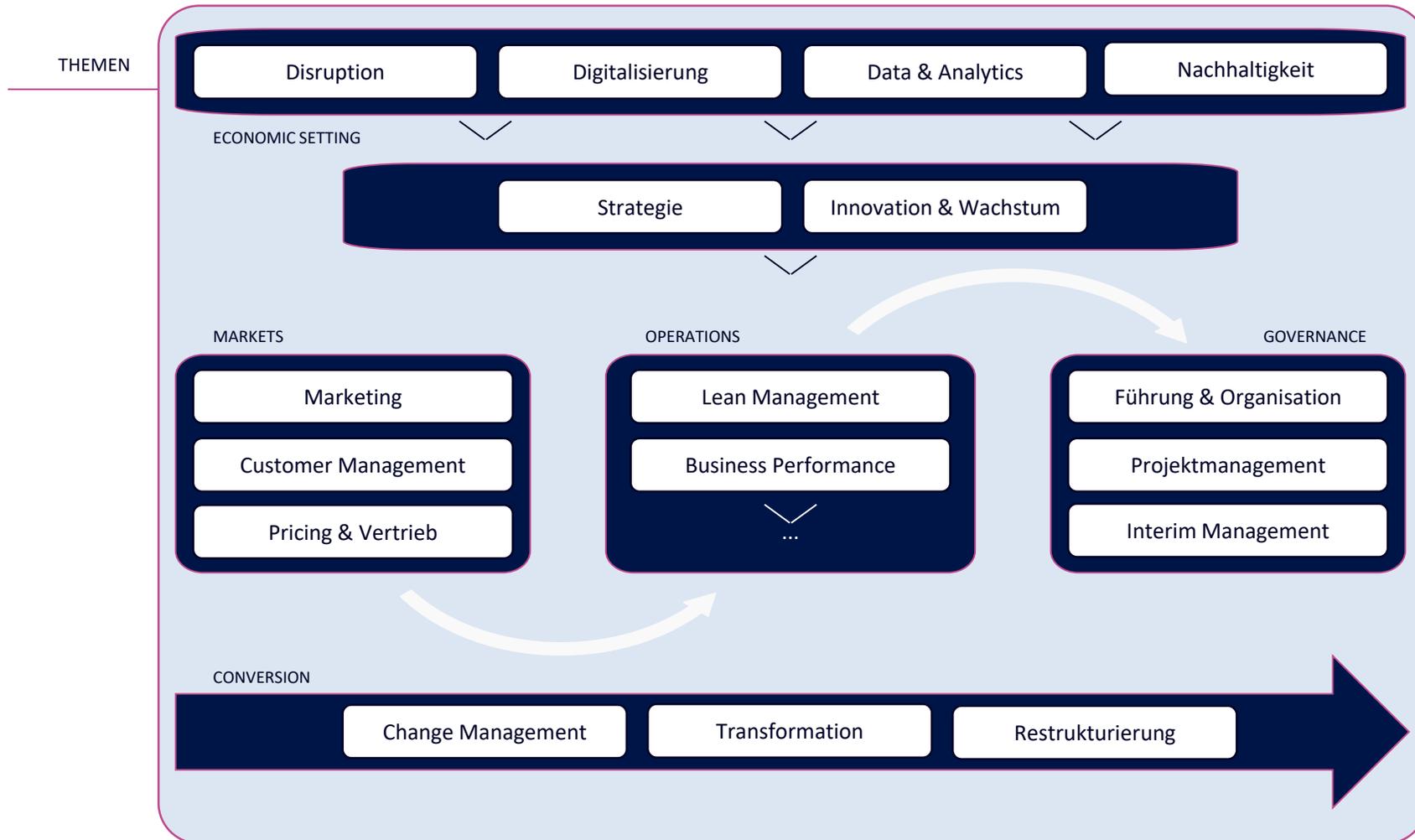


Umsatz der 25 größten
Beratungsunternehmen:
ca. 11,8 Mrd. Euro

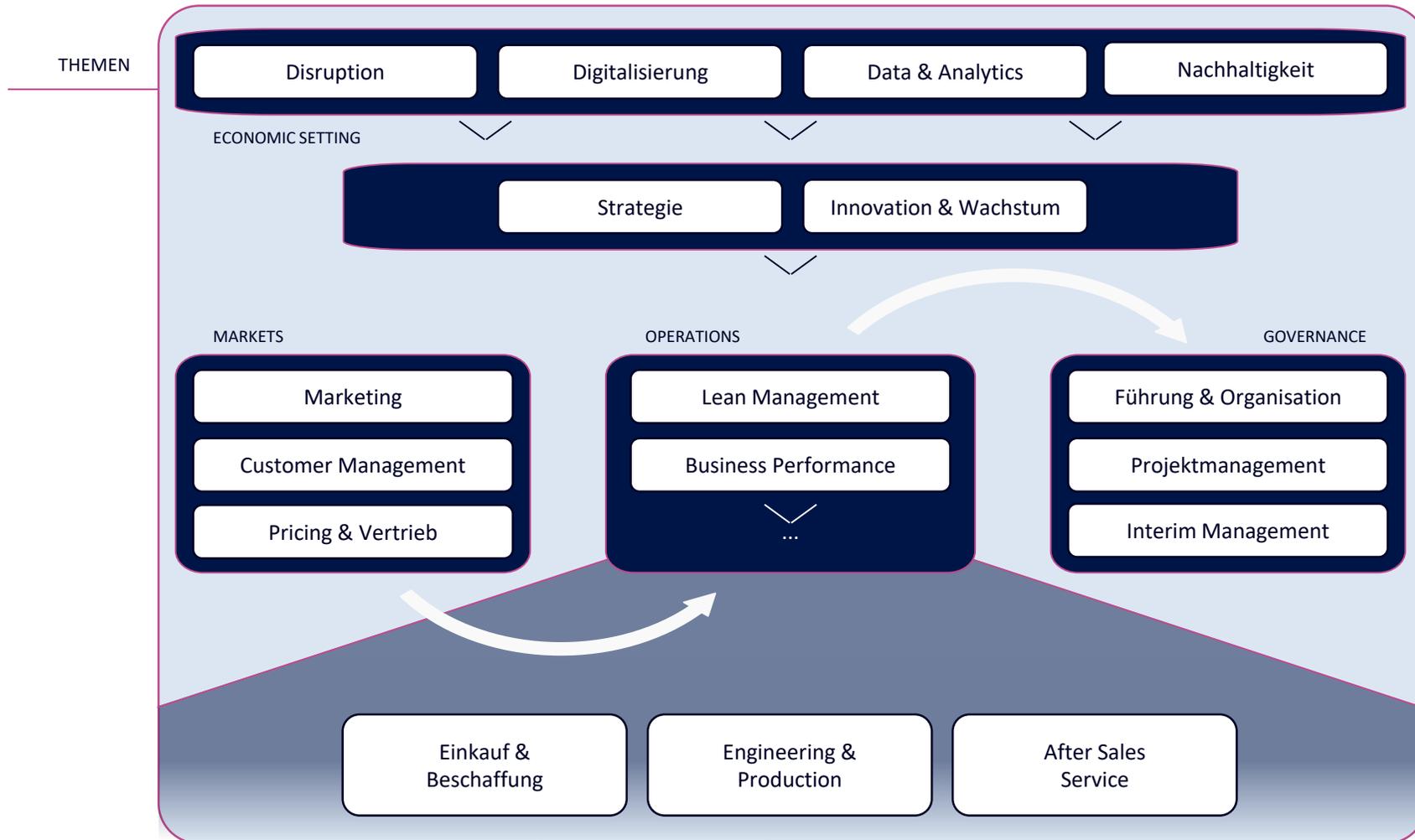
Marktvolumen 2023:
ca. 48,8 Mrd. Euro

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

Die Hidden Champions haben sich in 20 thematischen Segmenten des Beratungsmarktes gegen McKinsey, BCG und Bain durchgesetzt _01



Die Hidden Champions haben sich in 20 thematischen Segmenten des Beratungsmarktes gegen McKinsey, BCG und Bain durchgesetzt _02





Die thematischen Beratungsdisziplinen wurden wie folgt definiert

After Sales Service: Beratung zum Customer Support, zum Repair, Spare Parts und Warranty Management sowie zu Service-Strategien und -Geschäftsmodellen.

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

Change Management: Beratung zum Gestalten nachhaltiger Veränderungsprozesse und zum Befähigen von Unternehmen zu einem geplanten organisatorischen Wandel.

Customer Management: Beratung zur Wertsteigerung und Kundenbindung entlang des gesamten Kundenlebenszyklus – durch datengetriebene Angebotslogiken, Customer Experience Management, Personas, Customer Journey Mapping und Churn Prevention.

Data & Analytics: Beratung zum Erfassen, Verarbeiten und Analysieren von unstrukturierten und strukturierten Daten mithilfe des gesamten Spektrums der Data Science.

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

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

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

Engineering & Production: Beratung zur Produktion, zur Forschung und Entwicklung, zum Technologiemanagement, zur operativen Effizienz, zum Shopfloor Management, zum Global Footprint und zur Industrie 4.0.

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

Innovation & Wachstum: Beratung zum Wachstum durch Geschäftsmodell-, Prozess-, Produkt- und Dienstleistungsinnovationen sowie zu Innovationsprozessen.

Interim Management: Zeitlich befristete Übernahme von Fach- und Führungspositionen mit Ergebnisverantwortung.

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

Marketing: Beratung zu Marketingstrategien, zum Brand Management, zur Customer Experience sowie zum Optimieren der Marketingorganisation.

Nachhaltigkeit: Beratung zur Nachhaltigkeitsstrategie, zum Nachhaltigkeitsmanagement, zur Klimastrategie, zur Klimaberichterstattung und zu Klimarisiken.

Pricing & Vertrieb: Beratung zu Preisstrategien, zur Preisdurchsetzung, zum Preiscontrolling sowie zu Vertriebsstrategien, -organisationen und -prozessen.

Programm- & Projektmanagement: Zeit-, ressourcen- und zielkonformes Planen, Steuern und Kontrollieren von einzelnen oder mehreren Projekten.

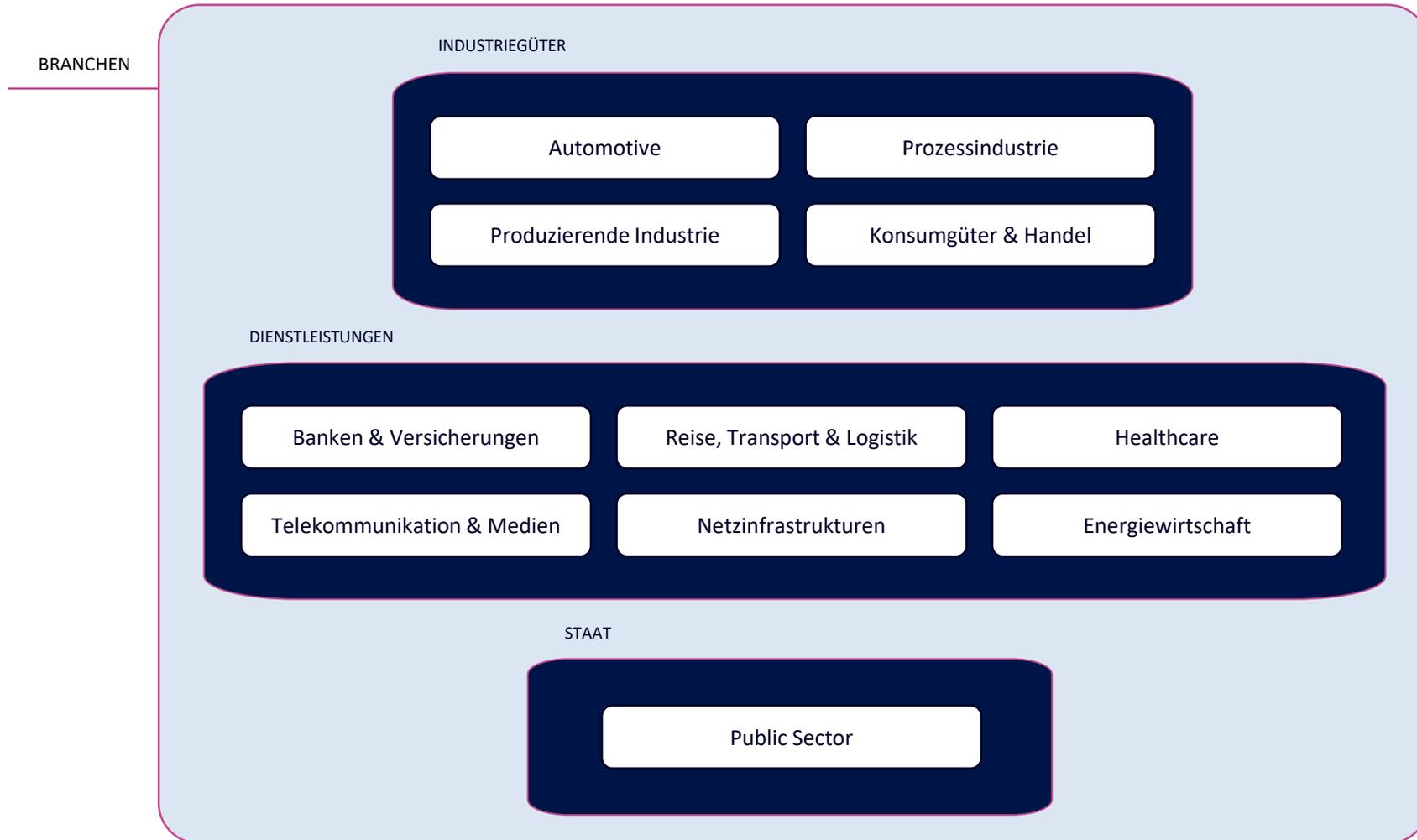
Restrukturierung: Erstellen von Sanierungsgutachten, Entwicklung von Sanierungskonzepten, Gestaltung und Umsetzung von schnellen und dauerhaften Kostensenkungs- und Ertragssteigerungsprogrammen sowie Planung und Steuerung von Turnaround-Prozessen.

Strategie: Beratung zur Unternehmensstrategie (Konzernportfolios, M&A etc.) und zur Geschäftsfeldstrategie (Wettbewerbsstrategien, Geschäftsmodelle etc.).

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

ACHTUNG: Die hier aufgeführten Disziplinen sind nicht frei von Überschneidungen.

In elf Branchen reüssieren Hidden Champions im Hinblick auf die speziellen „Spielregeln“, denen die Branche folgt



In diesem Jahr konnten sich 30 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren – 19 davon in 20 fachlichen Spezialdisziplinen



 <p>Program- & Projektmanagement</p>	 <p>Interim Management</p>	 <p>Marketing</p>	 <p>Change Management</p>	 <p>Data & Analytics</p>
 <p>Restrukturierung</p>	 <p>After Sales Service</p>	 <p>Transformation / Einkauf</p>	 <p>Disruption</p>	 <p>Digitalisierung</p>
<p>Iskander Business Partner</p> <p>Innovation / Customer Management</p>	 <p>Einkauf & Beschaffung</p>	 <p>Pricing & Vertrieb</p>	 <p>Engineering & Production</p>	 <p>Lean Management</p>
 <p>Nachhaltigkeit</p>	 <p>Business Performance / Einkauf</p>	 <p>Strategie</p>	 <p>Führung & Organisation / Change</p>	

In diesem Jahr konnten sich 30 Beratungsunternehmen als Hidden Champions qualifizieren – elf mit besonderer Expertise in einer bestimmten Branche



ANMERKUNG: Als Referenz für das Benchmarking wurden McKinsey, BCG und Bain herangezogen. Zudem wurden die folgenden Beratungsunternehmen betrachtet: Oliver Wyman, Roland Berger, Strategy&, Kearney, Accenture und Deloitte. In marktbezogenen Disziplinen wurde zusätzlich die Beratung Simon, Kucher & Partners einbezogen, im Bereich Public Sector PwC, KPMG und EY.

Insgesamt ist die Zufriedenheit der befragten Führungskräfte mit den Leistungen von undconsorten am größten



Top 5 1 2 3 4 ... Zufriedenheit

Rang	Beratung	Punkte
1	undconsorten	411
2	Infront	409
3	Horn & Company	406
4	McKinsey & Company	405
5	Boston Consulting Group	402
6	...	400
7	...	398
7	...	398
9	...	396
10	...	395
...

* 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: 39

Marktwahrnehmung:

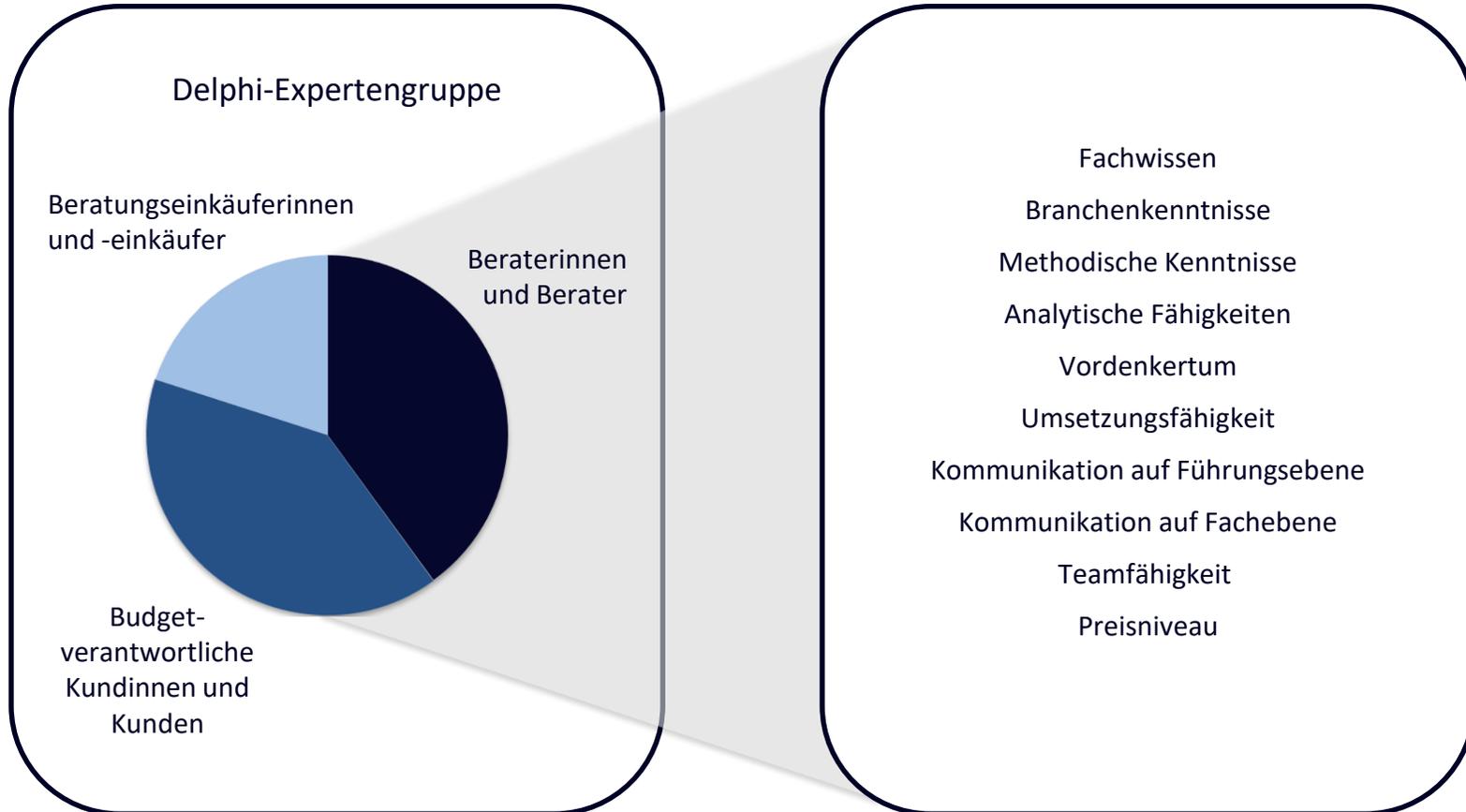
500 Punkte = sehr positiv
300 Punkte = durchschnittlich
100 Punkte = sehr negativ

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



- ▶ Die wichtigsten Kriterien bei Auswahl eines Beratungsunternehmens wurden in einer vorgeschalteten Delphi-Befragung herausgearbeitet
- ▶ Im Zeichen akuter Herausforderungen und unsicherer Märkte müssen Berater vor allem als Umsetzer, als fachliche Experten, und als Vordenker überzeugen
- ▶ Die Hidden Champions gelten als besonders umsetzungs- und teamfähig, sie sprechen die Sprache der Fachabteilungen und bieten ein attraktives Preisniveau

Die wichtigsten Kriterien bei Auswahl eines Beratungsunternehmens wurden in einer vorgeschalteten Delphi-Befragung herausgearbeitet



Quelle: WGMB 2023



Die Auswahlkriterien wurden wie folgt definiert

Fachwissen

Tiefe und Breite der fachlichen Kenntnisse der Beraterinnen und Berater.

Branchenkenntnisse

Kenntnisse der Beraterinnen und 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 Beraterinnen und Beratern eingesetzten Methoden und Instrumente.

Analytische Fähigkeiten

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

Vordenkertum

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

Umsetzungsfähigkeit

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

Kommunikation auf Fachebene

Fähigkeit der Beraterinnen und Berater, ihre Lösungsvorschläge überzeugend und verständlich an die betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Kundenorganisation zu vermitteln.

Kommunikation auf Führungsebene

Fähigkeit der Beraterinnen und Berater, die gefundenen Lösungen "nach oben" – also gegenüber der Geschäftsleitung bzw. dem Aufsichtsrat – zu vertreten.

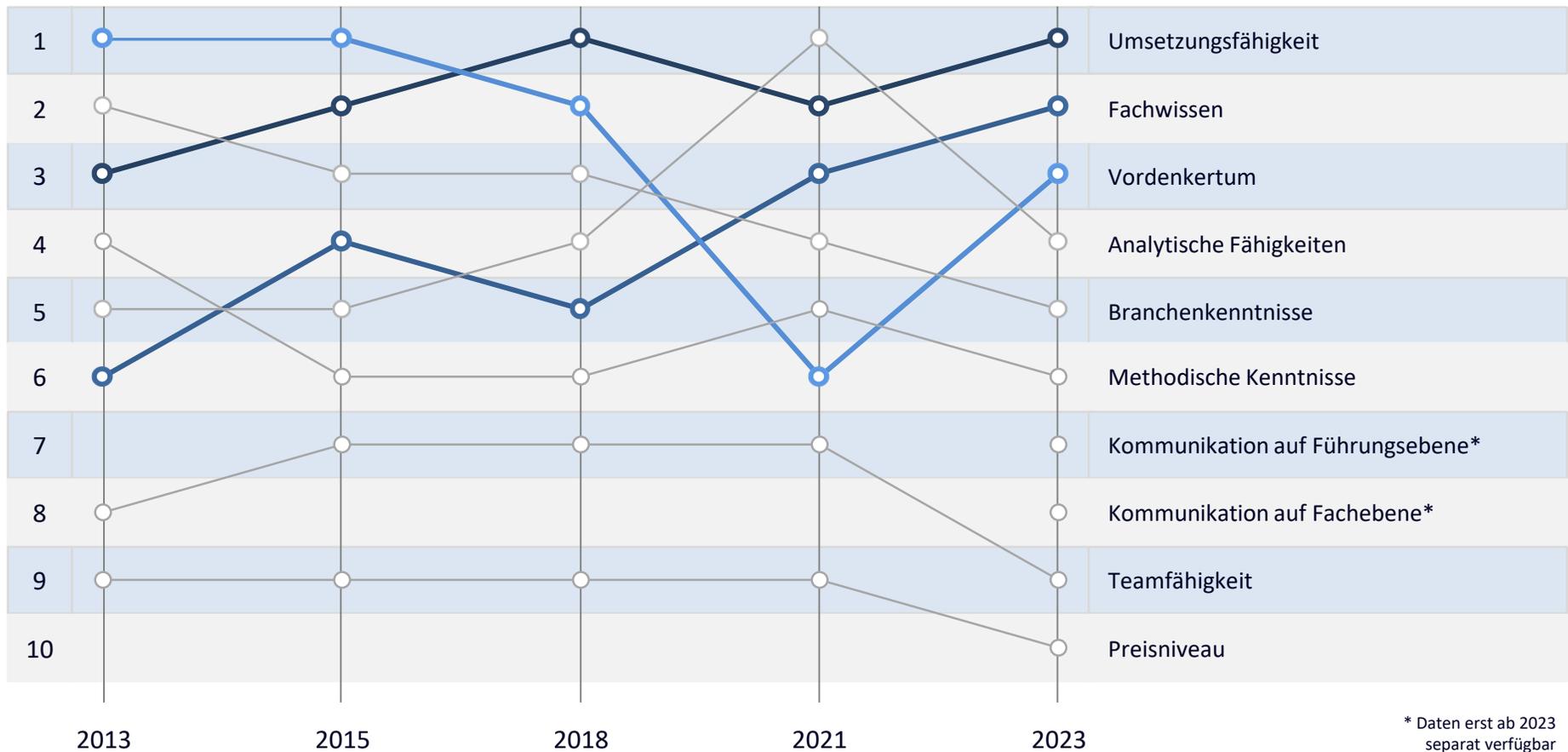
Teamfähigkeit

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

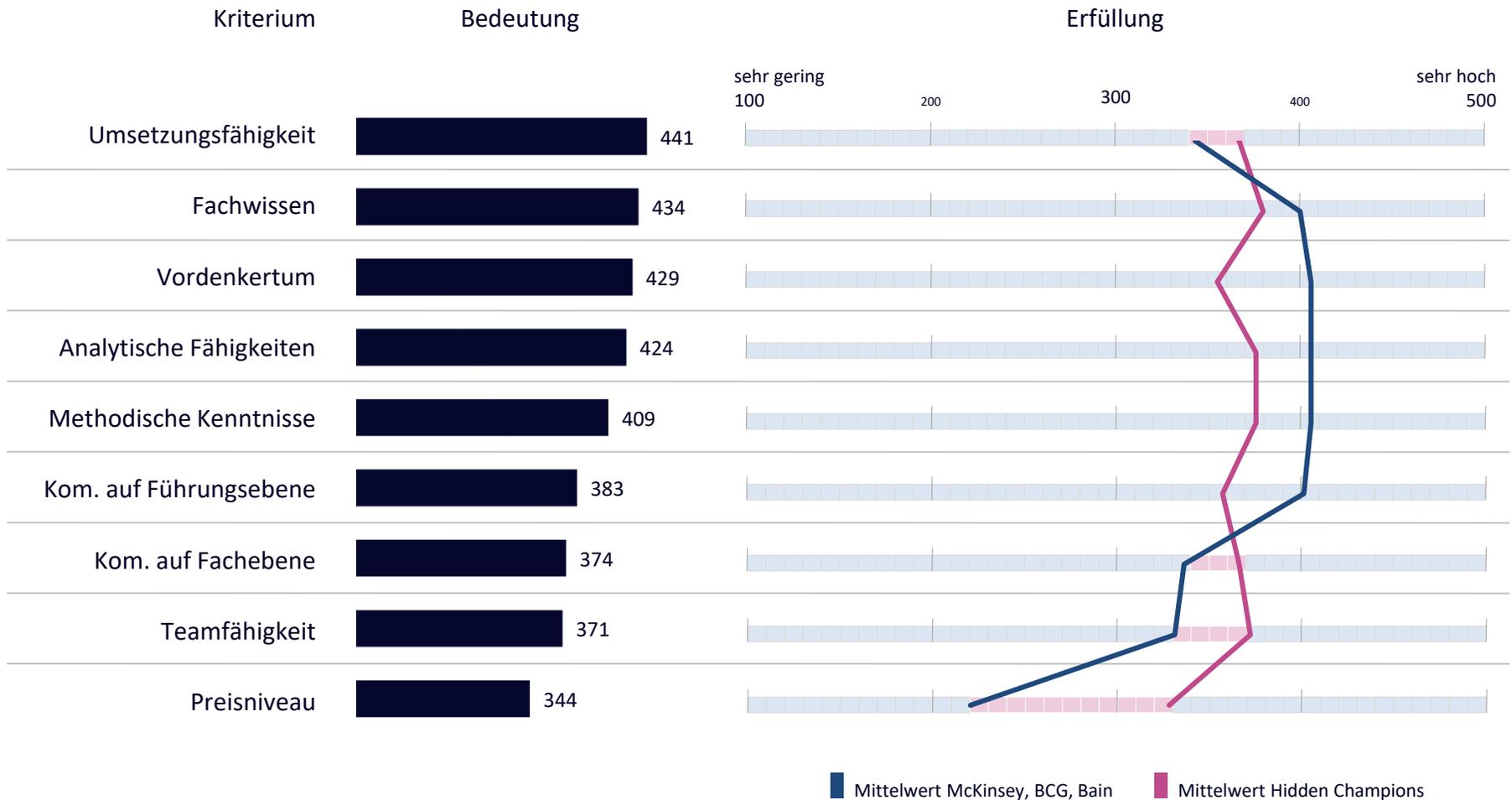
Preisniveau

Höhe der in Rechnung gestellten Honorare im Vergleich zu den Honoraren anderer Beratungsunternehmen.

Im Zeichen akuter Herausforderungen und unsicherer Märkte müssen Berater vor allem als Umsetzer, als fachliche Experten, und als Vordenker überzeugen



Die Hidden Champions gelten als besonders umsetzungs- und teamfähig, sie sprechen die Sprache der Fachabteilungen und bieten ein attraktives Preisniveau



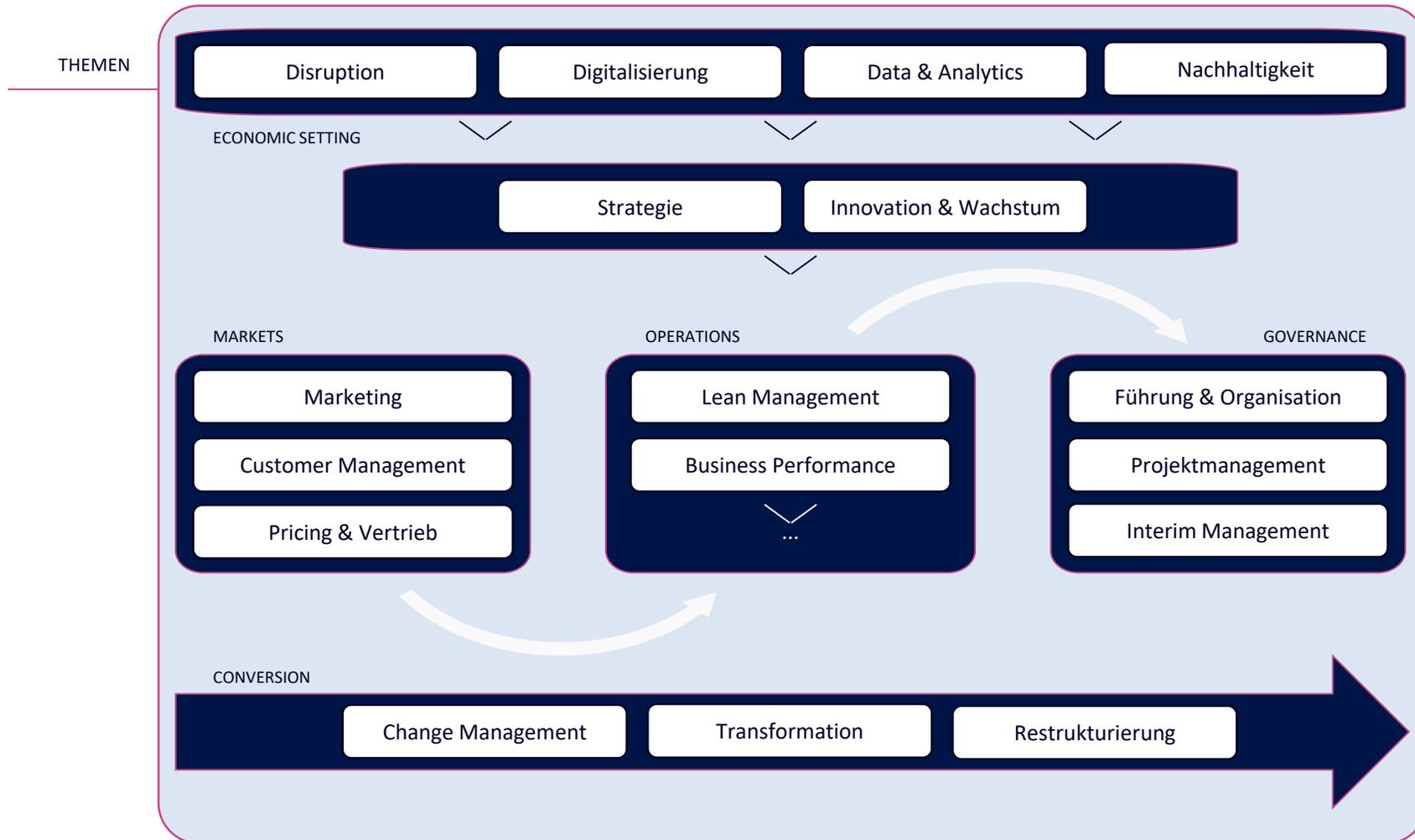


Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	26
	>> 3.1 Die Themen-Champions	26
	>> 3.2 Die Branchen-Champions	150
4	Kriterien bei der Beraterwahl	219
5	Profile der Hidden Champions	231

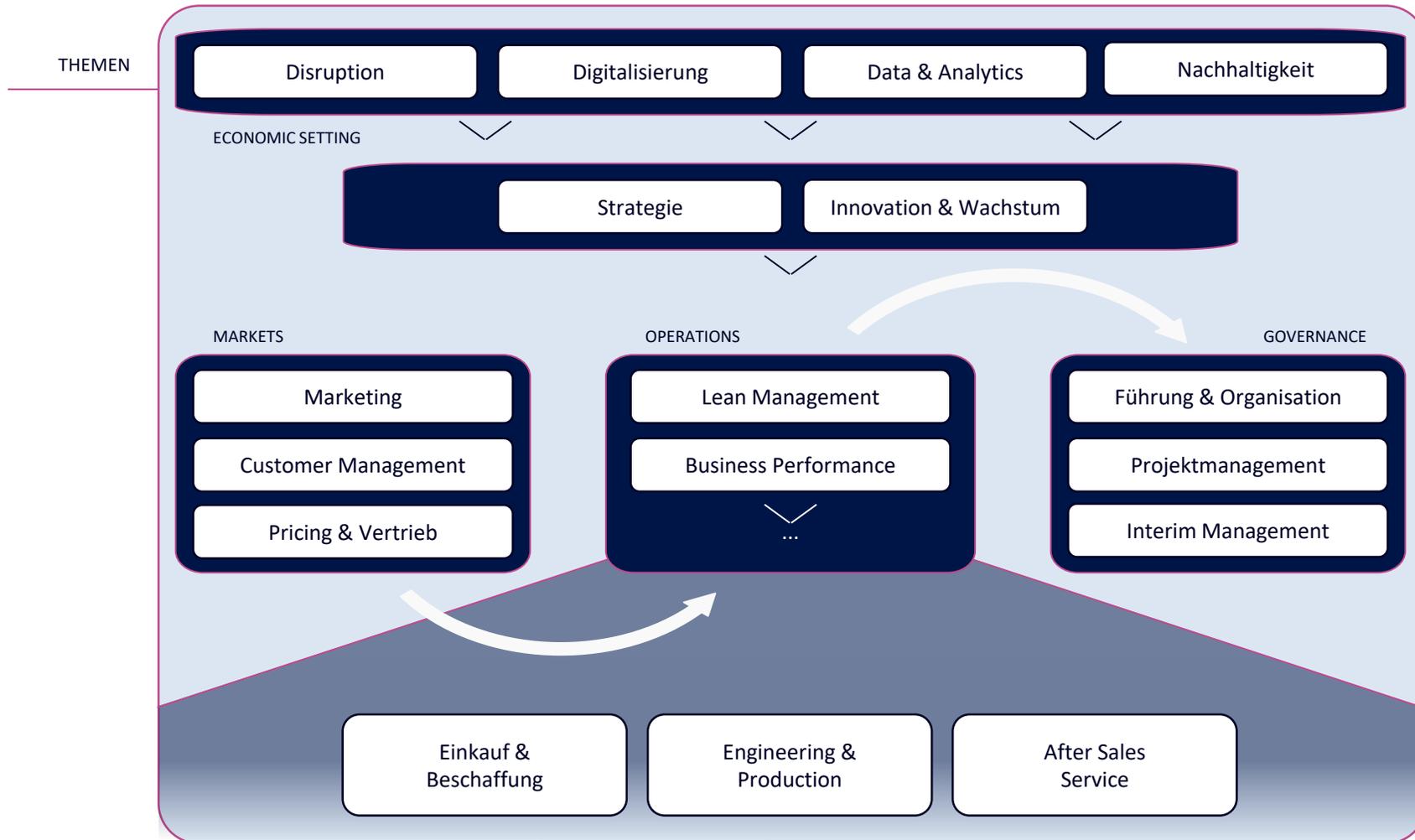


Die Hidden Champions haben sich in 20 thematischen Segmenten des Beratungsmarktes gegen McKinsey, BCG und Bain durchgesetzt _01





Die Hidden Champions haben sich in 20 thematischen Segmenten des Beratungsmarktes gegen McKinsey, BCG und Bain durchgesetzt _02



Die Hidden Champions haben sich in 20 thematischen Segmenten des Beratungsmarktes gegen die Champions durchgesetzt _03



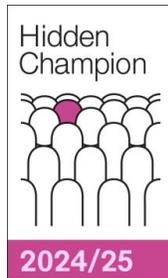
Ranking der drei in Bezug auf die betrachteten Beratungsbereiche jeweils am besten eingeschätzten Berater

= Hidden Champion

	McKinsey	BCG	Bain	AdEx	Atreus	Batten	CPC	d-fine	FTI-Andersch	Genpact	H&Z	Infront	IMP	Iskander	Kerkhoff	ROI-EFESO	Roll & Pastuch	Staufen	sustainable	TARGUS	TTE Strategy	undconsorten	
Disruption	3	2											1										
Digitalisierung		3										1											
Data & Analytics								1															
Nachhaltigkeit		3																		1			
Strategie		2	3																			1	
Innovation & Wachstum	2												3	1									
Marketing			3			1																	
Customer Management		2				3								1									
Pricing & Vertrieb		3																1					
Lean Management	2																		1				
Business Performance	2		3																		1		
Einkauf & Beschaffung											2				1						3		
Engineering & Production	2															1					3		
After Sales Service										1													
Führung & Organisation	2	3																					1
Programm- & Projektmanagement				1																			
Interim Management					1																		
Change Management		3					1																2
Transformation	2	3									1												
Restrukturierung	3								1														

Top 5: Disruption

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Innovative Management Partner (IMP)	415	91
2	Boston Consulting Group	388	81
3	McKinsey & Company	372	83
4	Oliver Wyman	360	70
5	Accenture	358	108
6	...	340	97
7	...	323	93
8	...	318	98
9	...	290	74
10	...	260	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: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

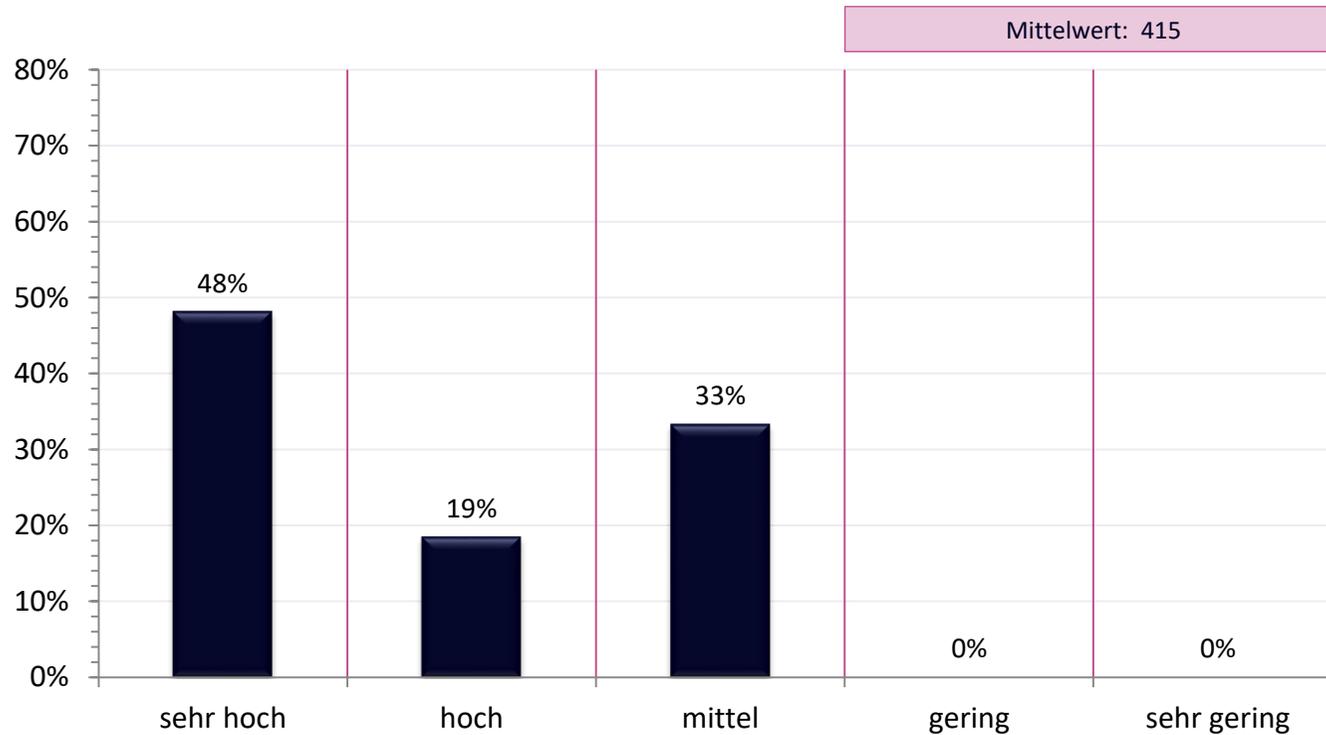
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Disruption _Rang 1

▶ Innovative Management Partner (IMP)

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



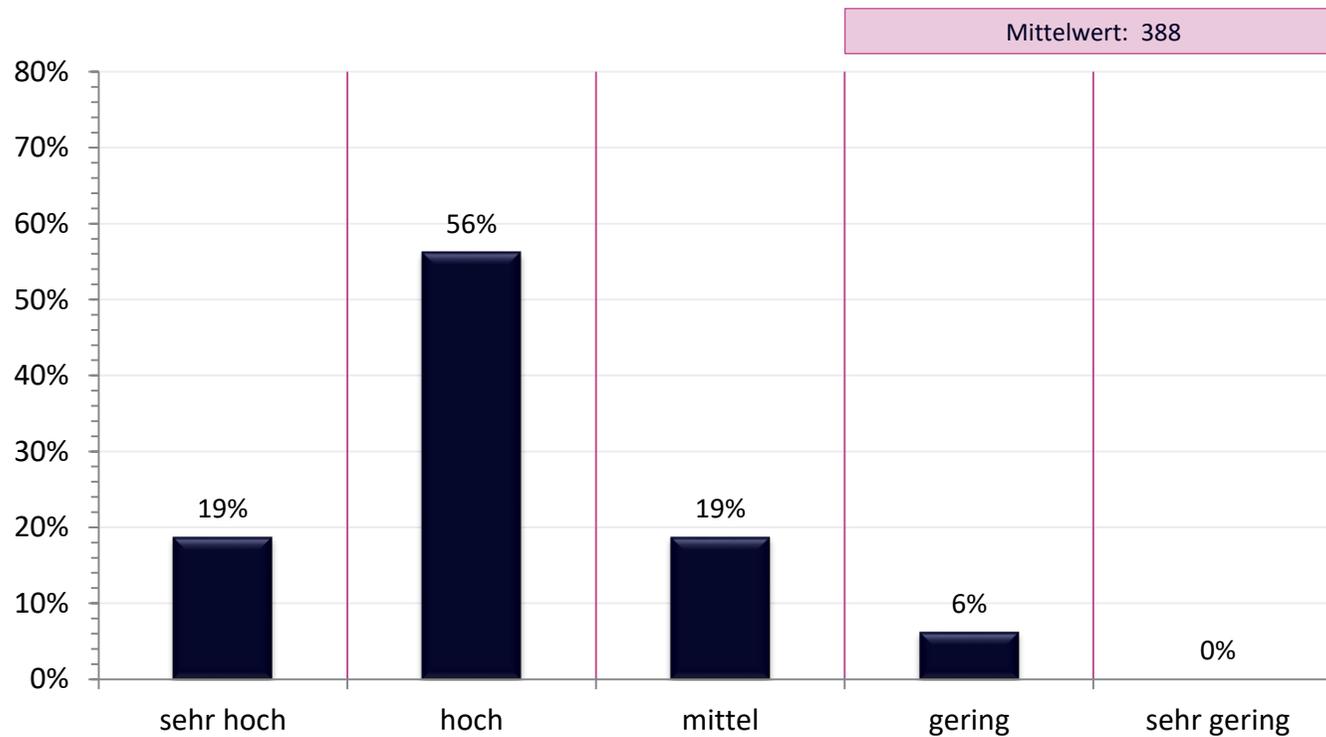
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 27



Disruption _Rang 2

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



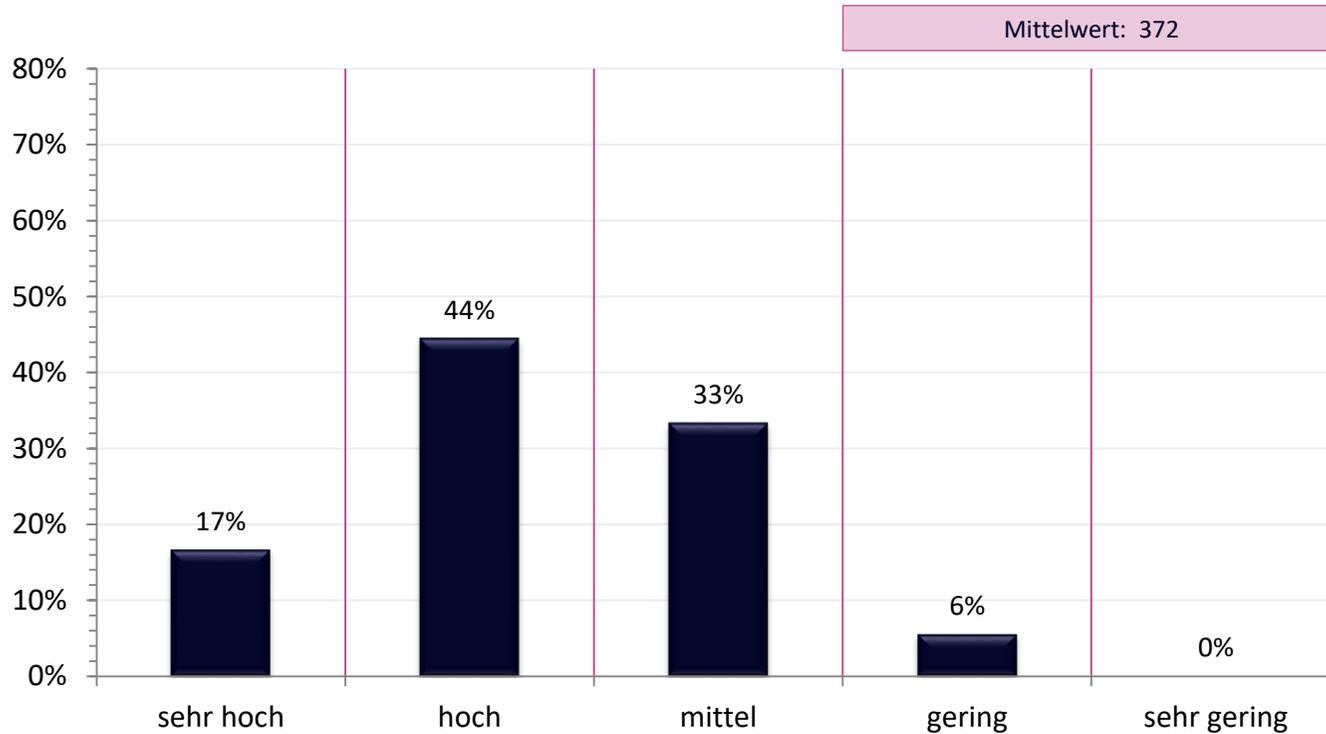
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16



Disruption _{_Rang 3}

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



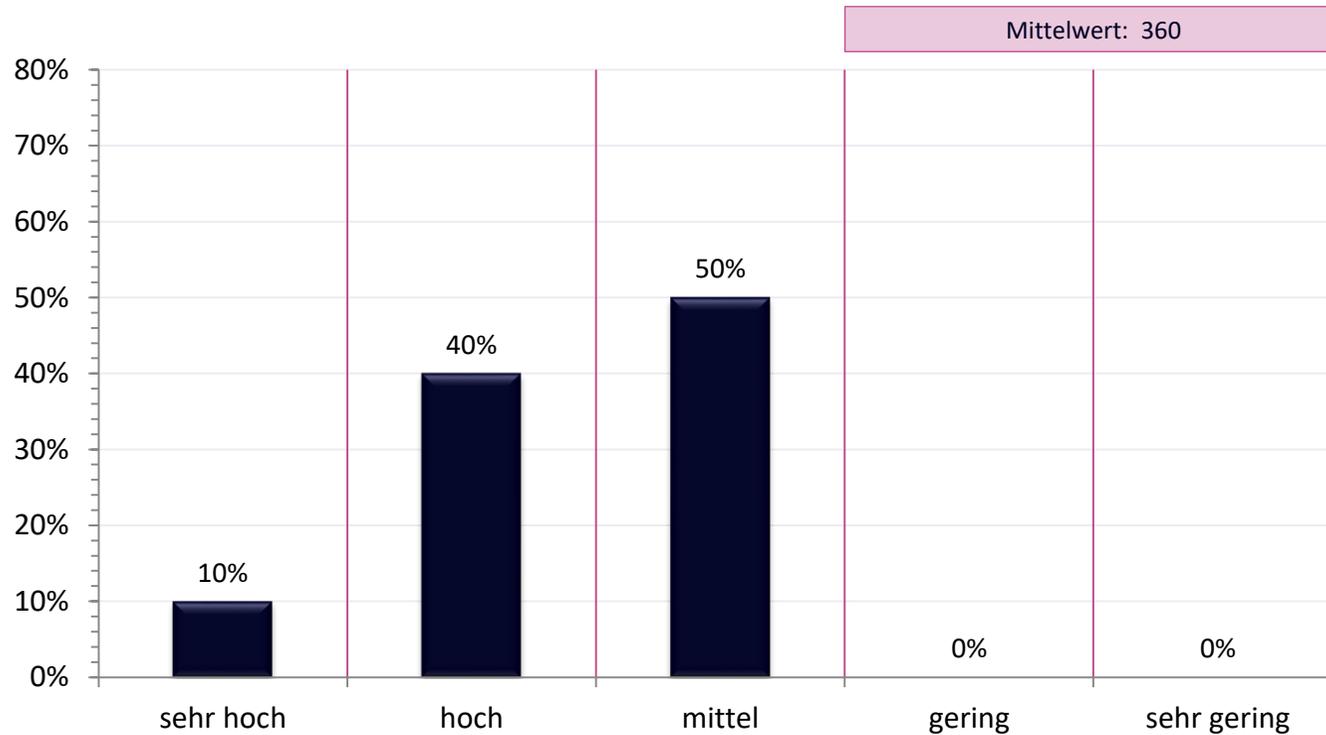
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18



Disruption _Rang 4

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



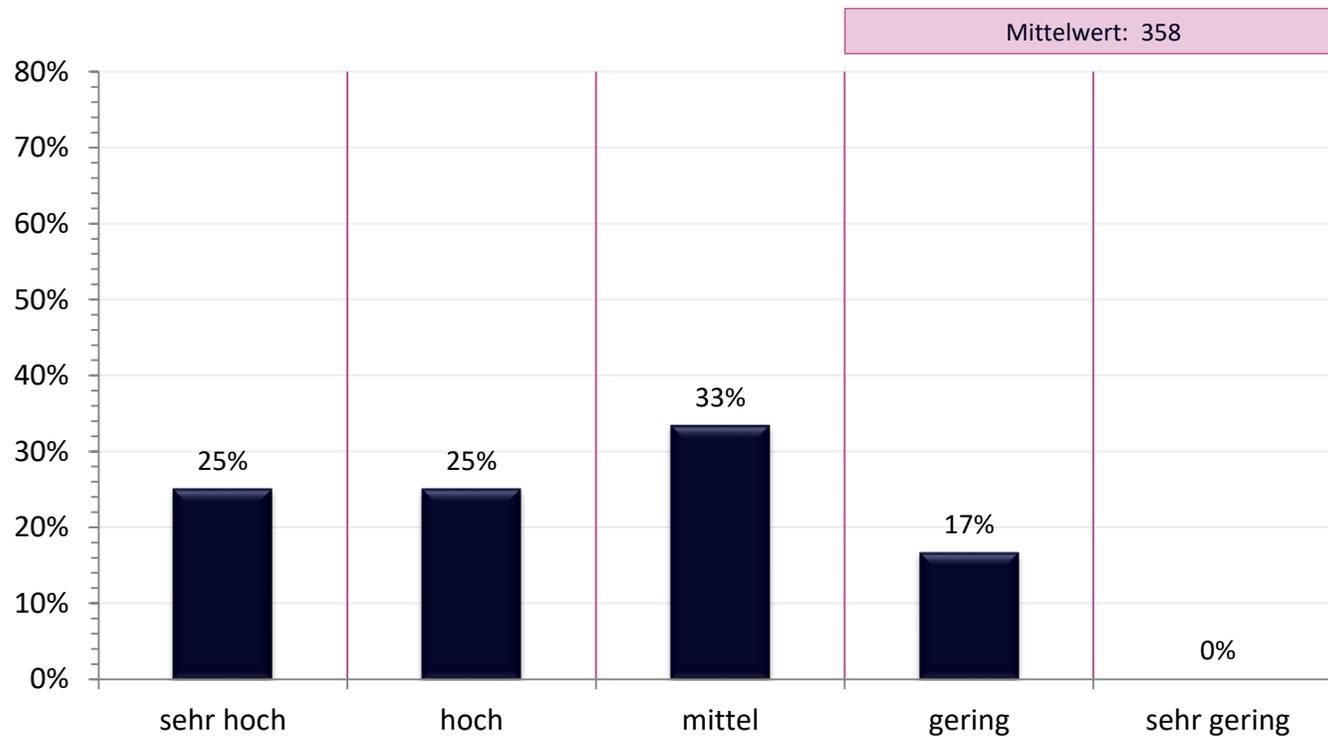
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 10



Disruption _Rang 5

▶ Accenture

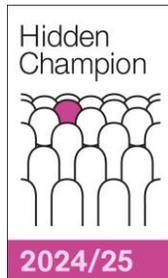
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 12

Top 5: Digitalisierung

Wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Wandel durch Vernetzung, Konnektivität, Cloud-Services und andere digitale Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Infront	422	94
2	Accenture	405	86
3	Boston Consulting Group	387	55
4	McKinsey & Company	377	69
5	Deloitte	357	75
6	...	350	71
7	...	333	82
8	...	329	73
9	...	318	80
10	...	307	59
...

* 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: 10

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

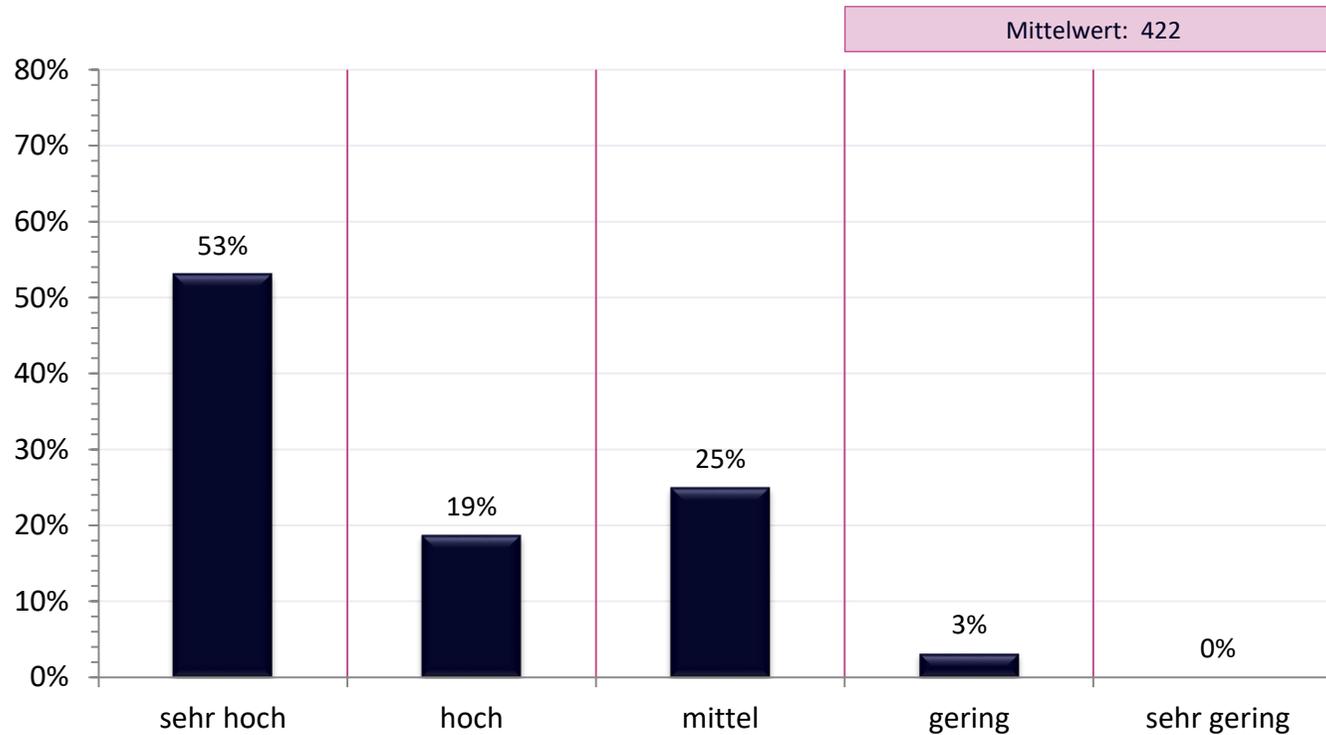
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Digitalisierung _Rang 1

► Infront

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



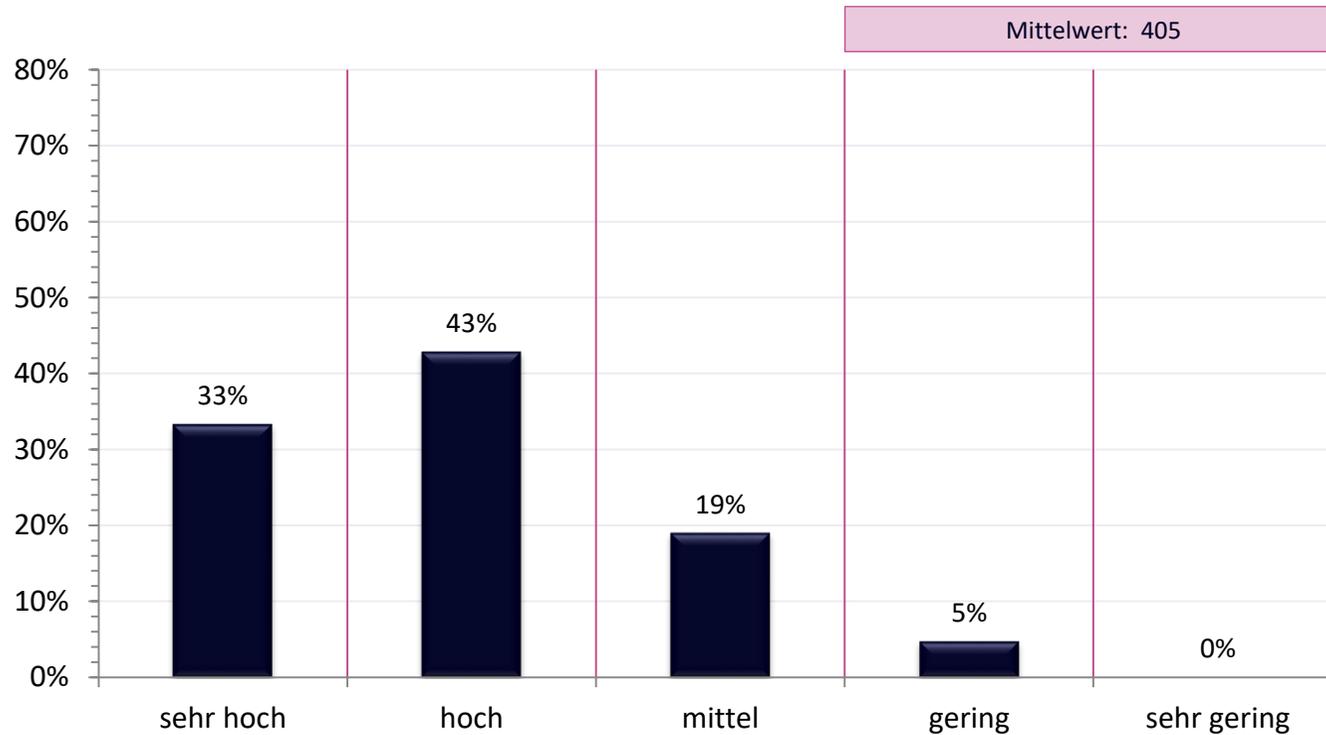
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32



Digitalisierung _Rang 2

► Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



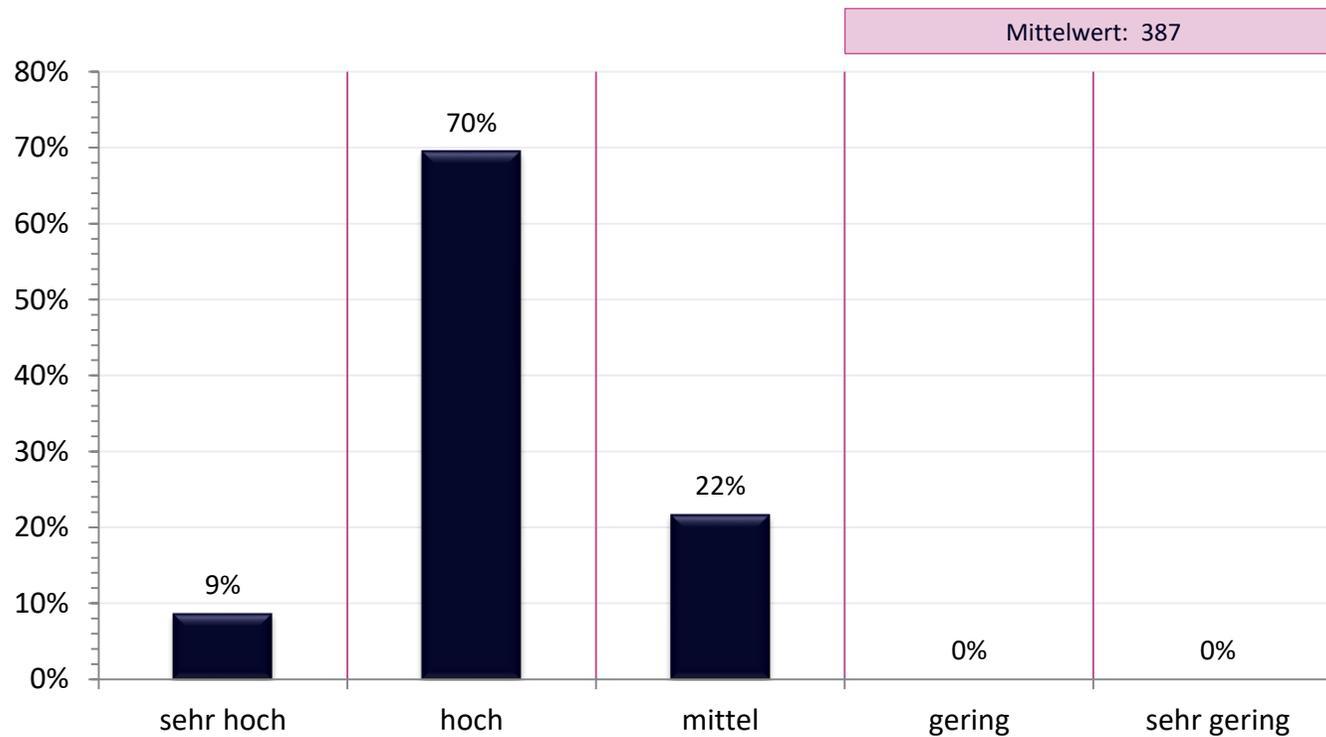
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21



Digitalisierung _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



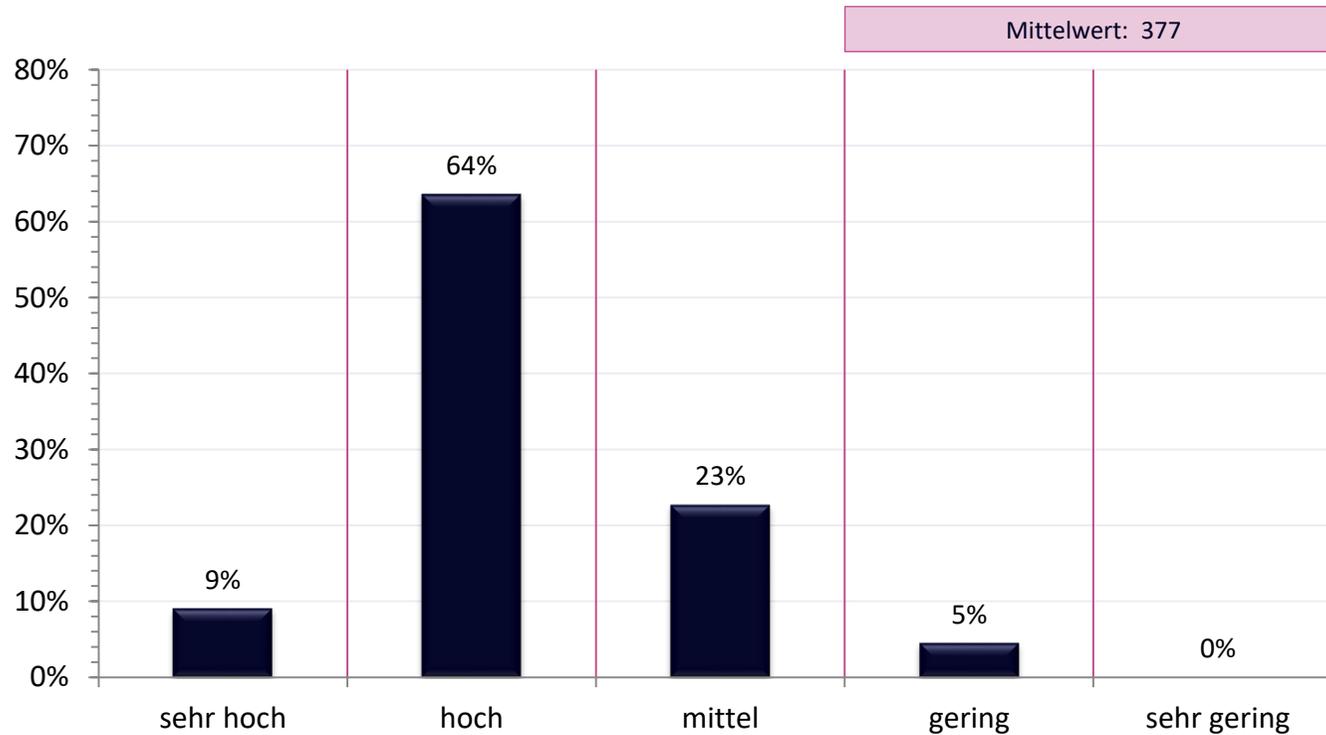
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23



Digitalisierung _Rang 4

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



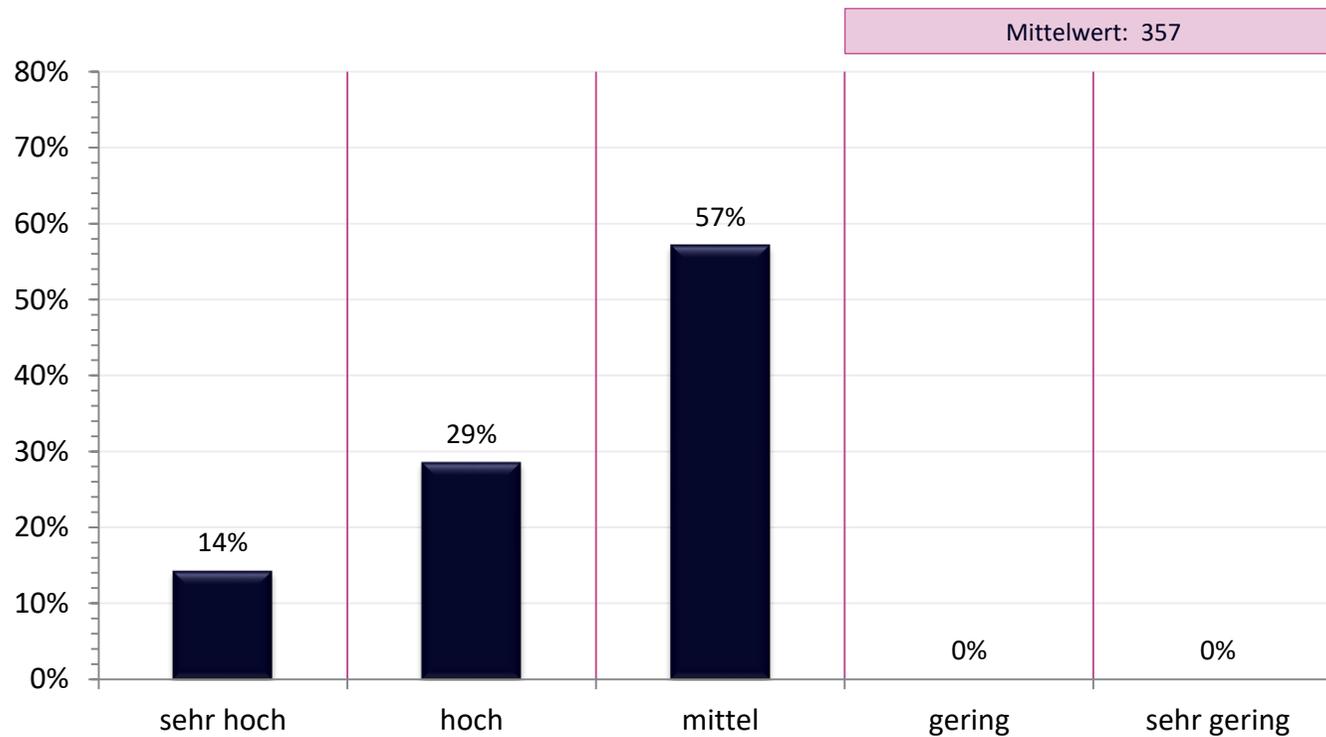
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 22



Digitalisierung _Rang 5

► Deloitte

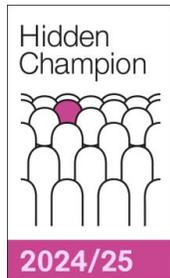
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Top 5: Data & Analytics

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	d-fine	425	80
2	Deloitte	392	49
3	Accenture	382	73
4	Oliver Wyman	373	47
5	McKinsey & Company	343	103
6	...	320	121
6	...	320	92
8	...	310	88
9	...	270	67
10	...	260	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: 10

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

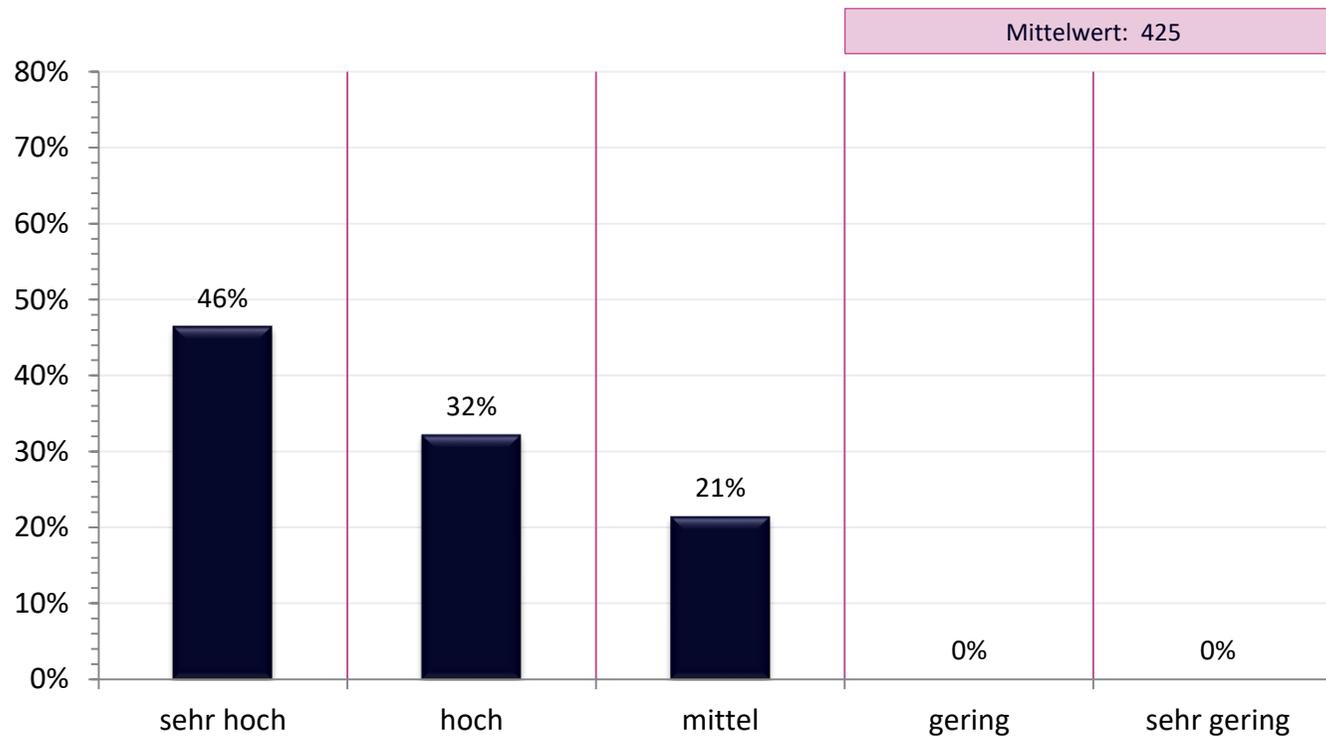
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Data & Analytics _Rang 1

► d-fine

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



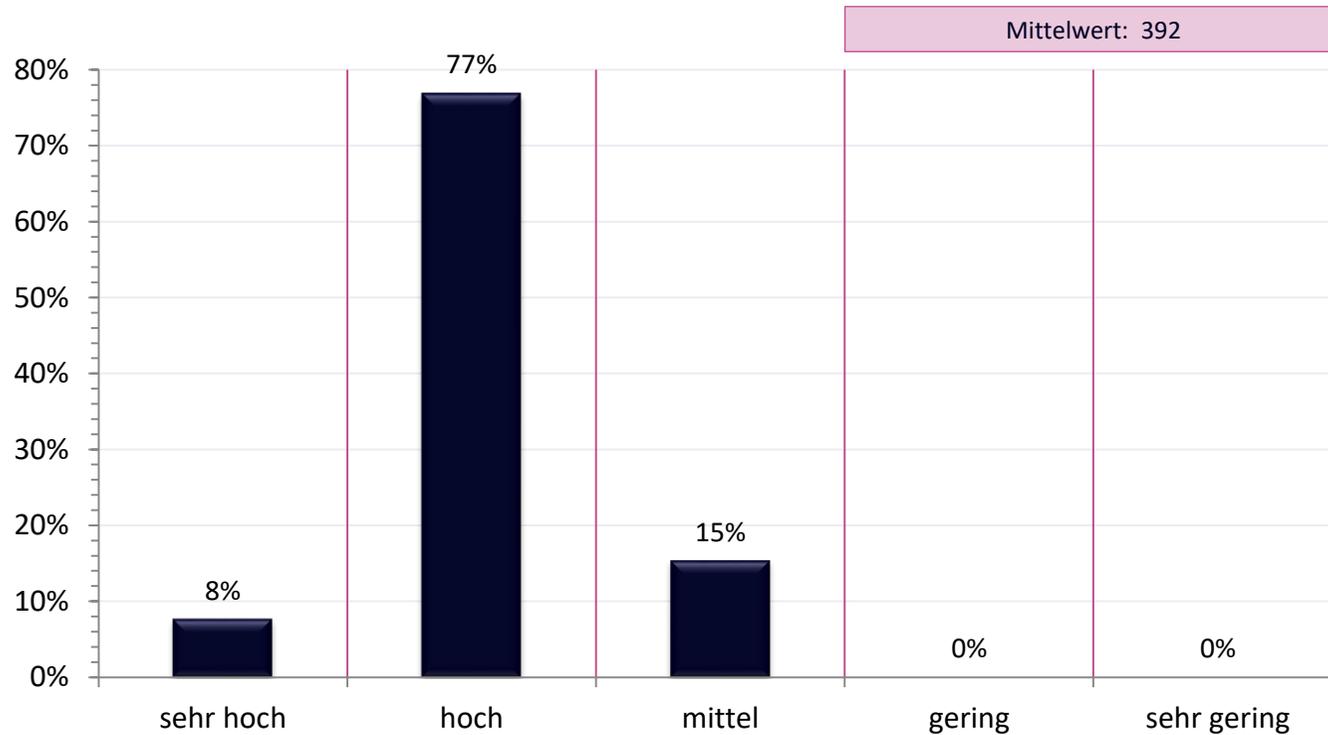
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28



Data & Analytics _Rang 2

► Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



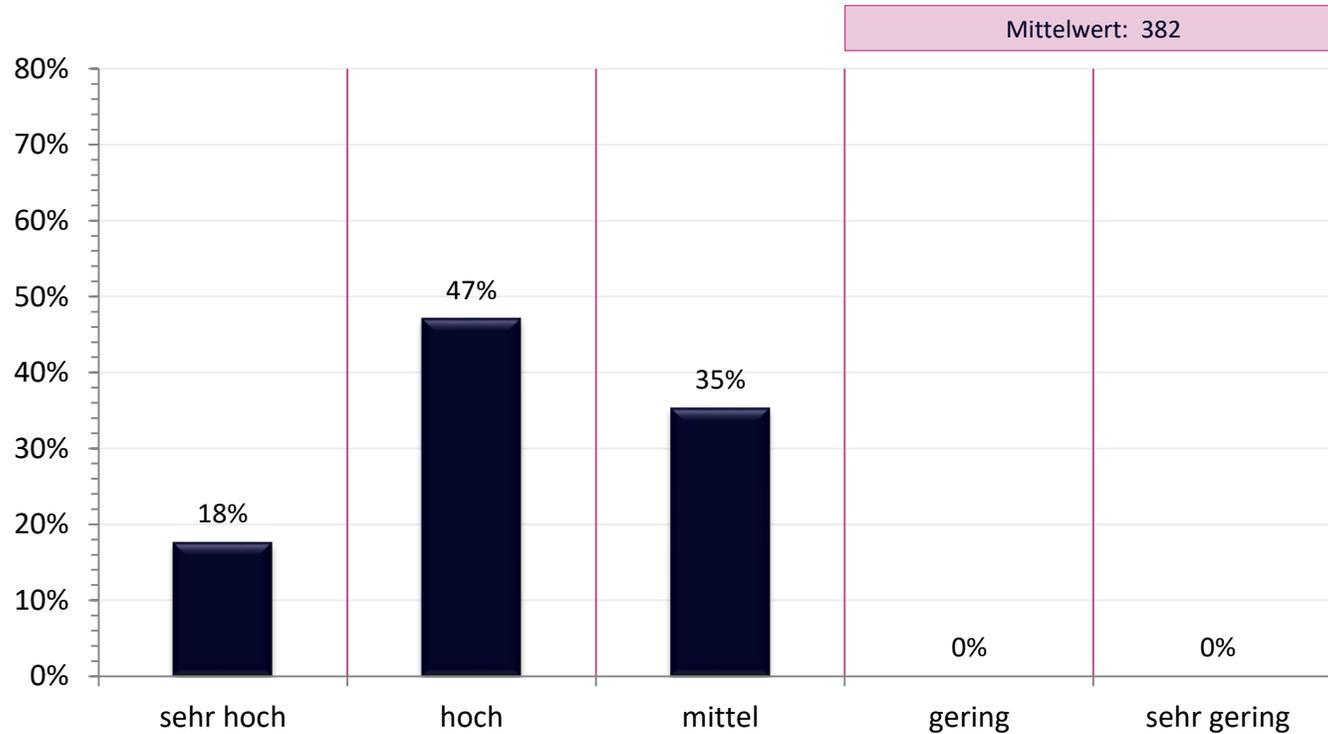
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 13



Data & Analytics _Rang 3

▶ Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



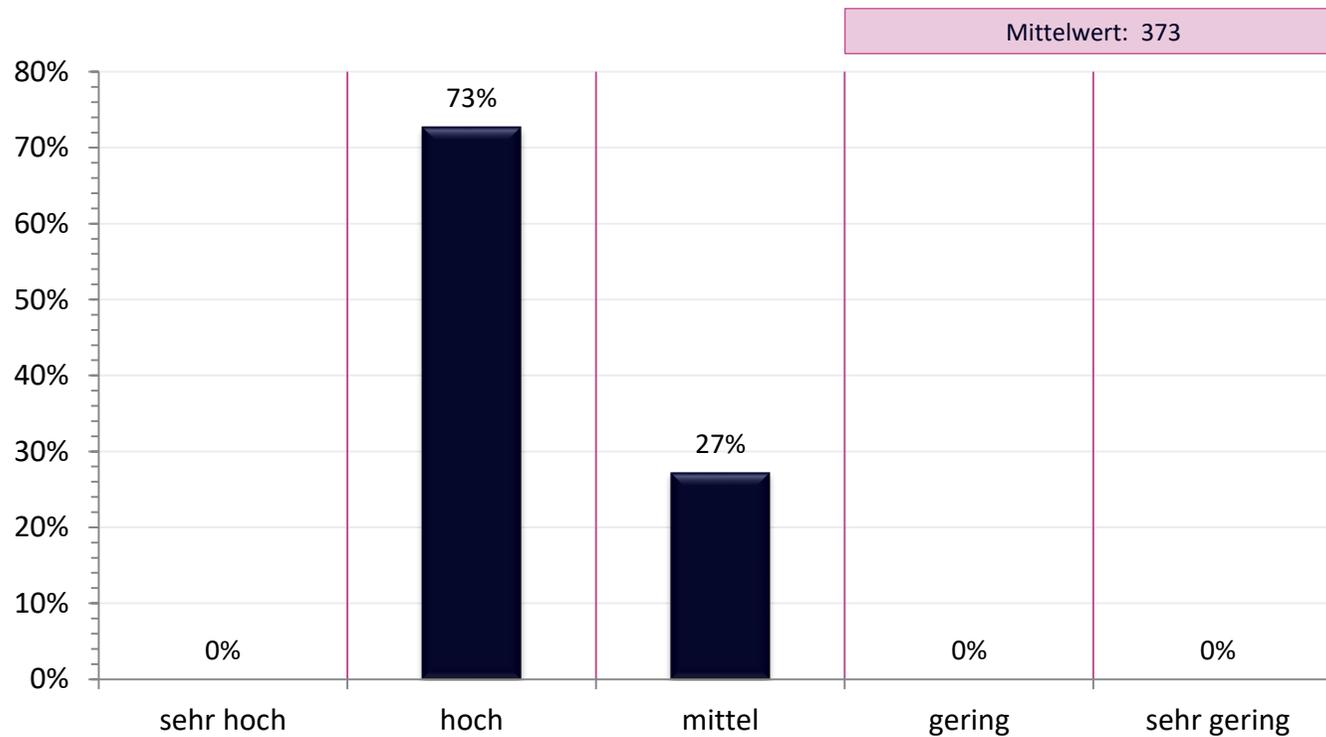
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



Data & Analytics _Rang 4

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



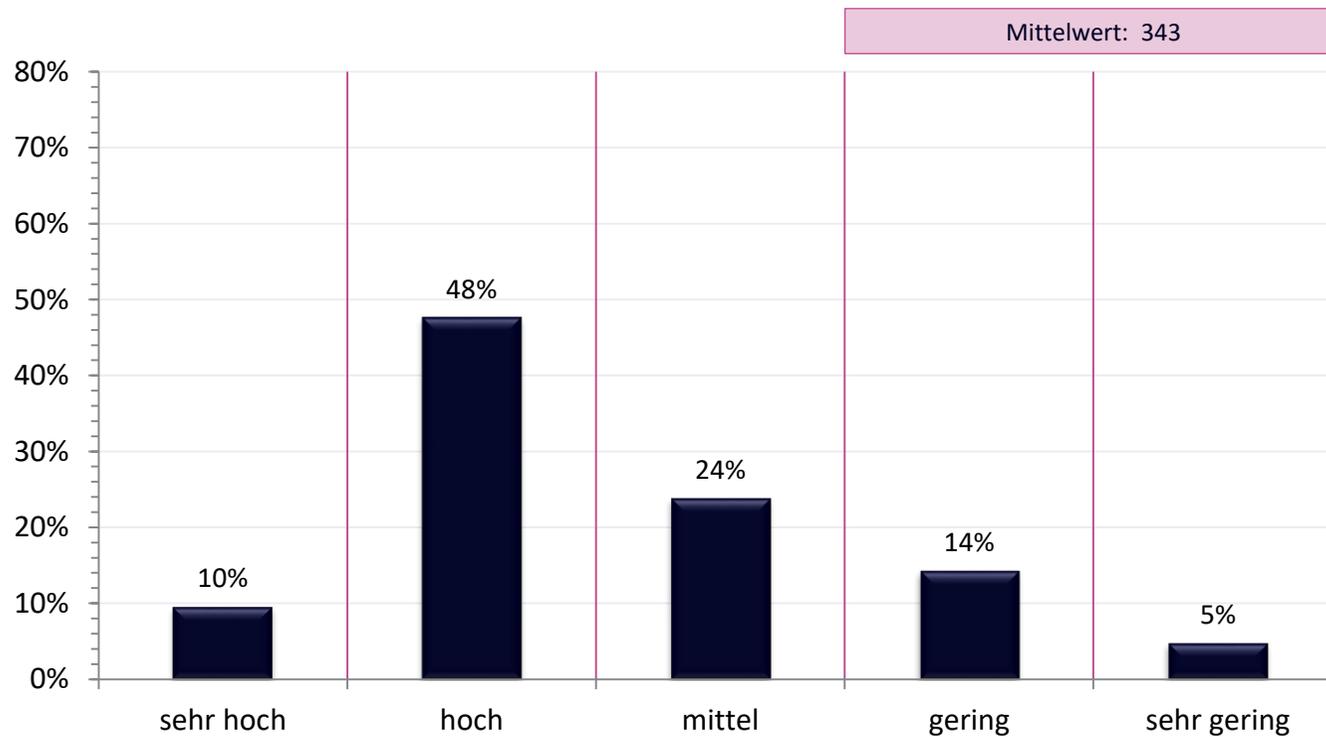
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 11



Data & Analytics _Rang 5

► McKinsey & Company

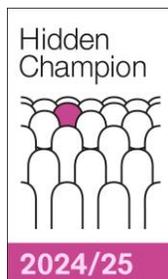
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Top 5: Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeitsstrategien, Nachhaltigkeitsmanagement, Klimastrategie, Klimaberichterstattung, Klimarisiken



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	sustainable	423	84
2	Oliver Wyman	392	90
3	Boston Consulting Group	363	112
4	Accenture	353	72
5	Deloitte	347	72
6	...	337	76
7	...	330	95
7	...	330	82
9	...	323	101
10	...	310	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: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

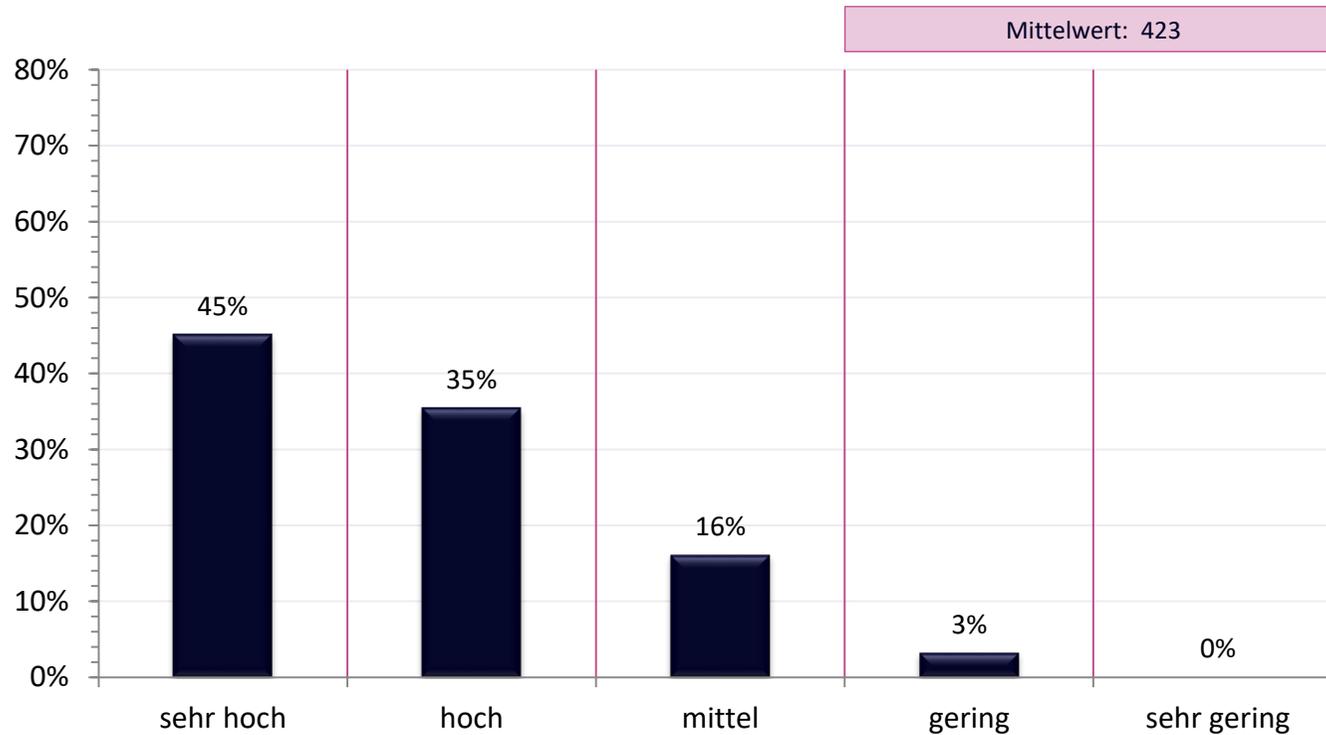
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Nachhaltigkeit _Rang 1

► sustainable

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



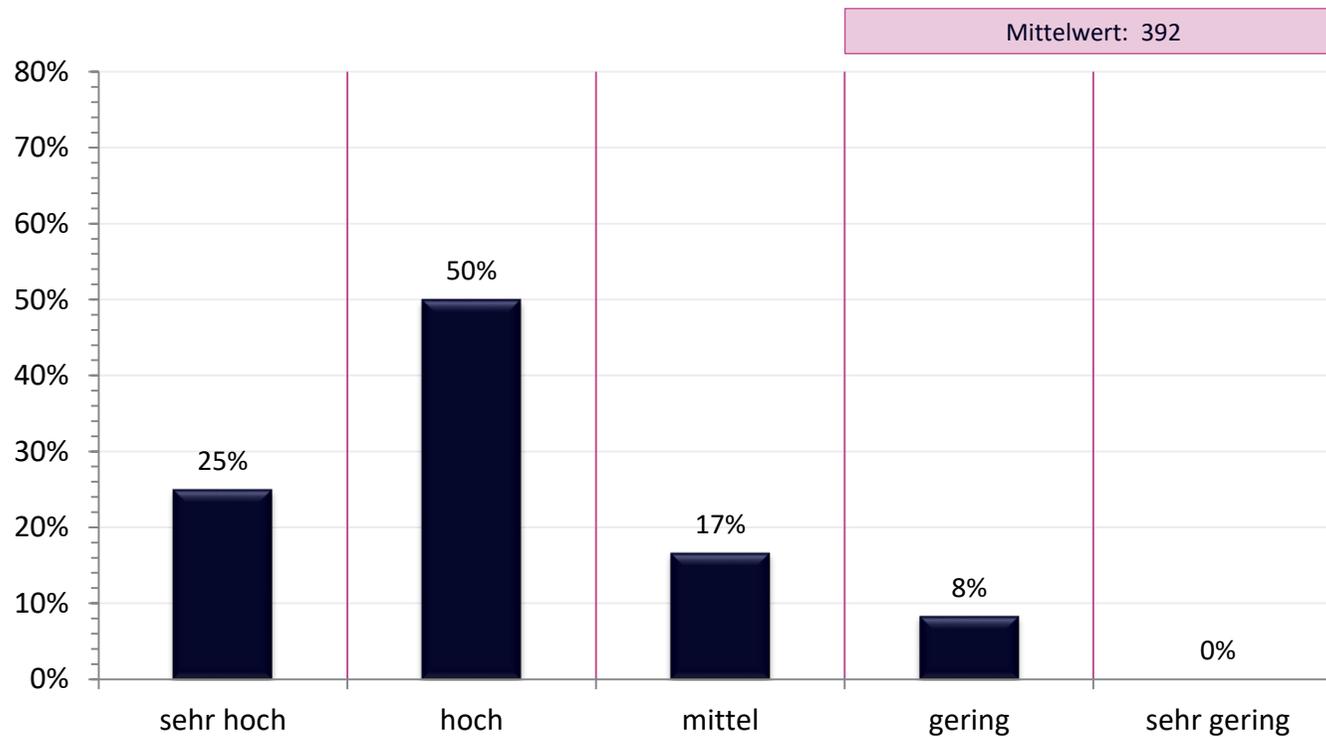
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31



Nachhaltigkeit _Rang 2

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



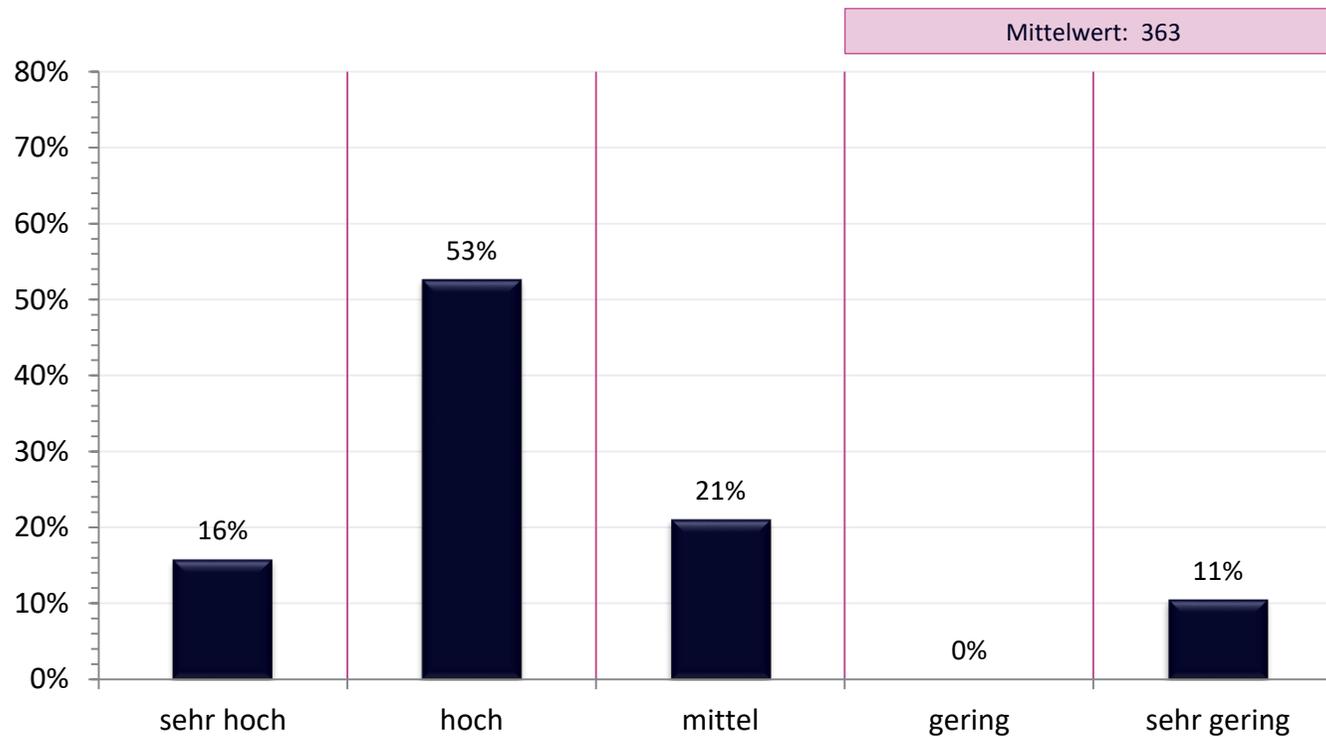
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 12



Nachhaltigkeit _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



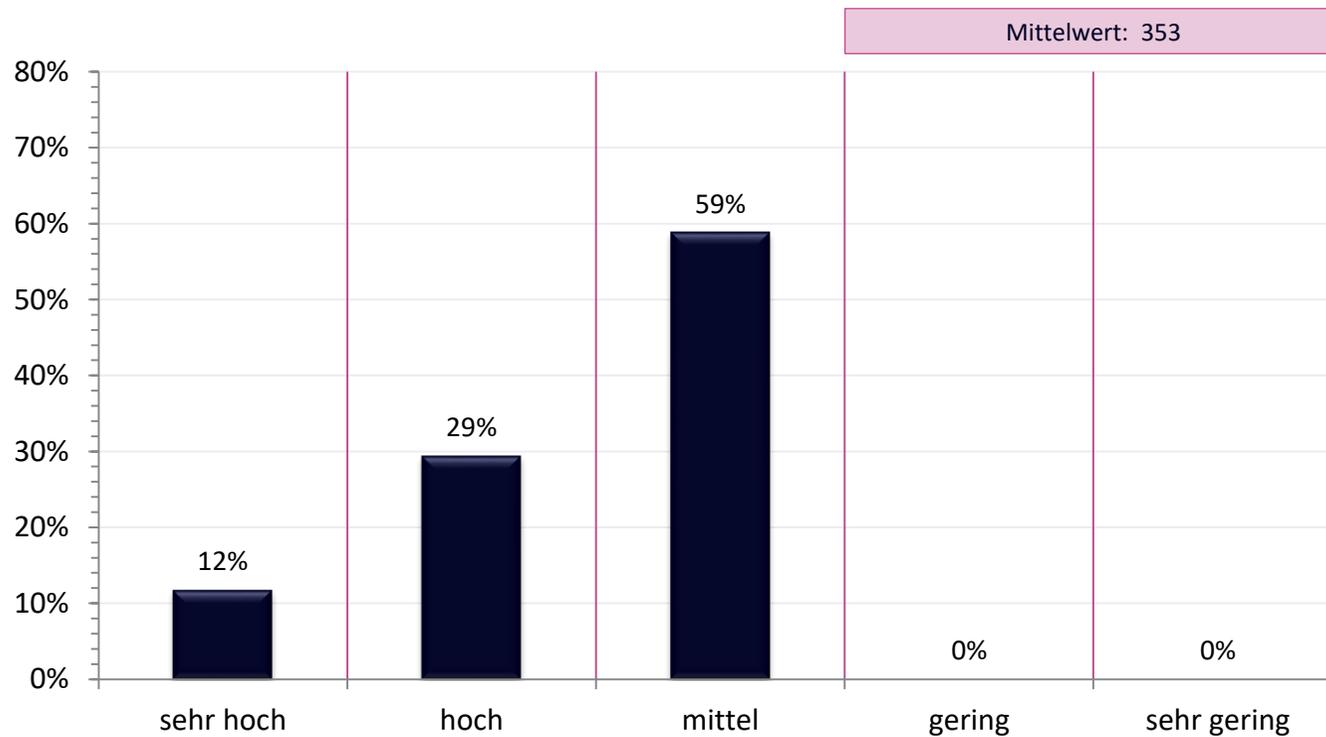
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 19



Nachhaltigkeit _Rang 4

► Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



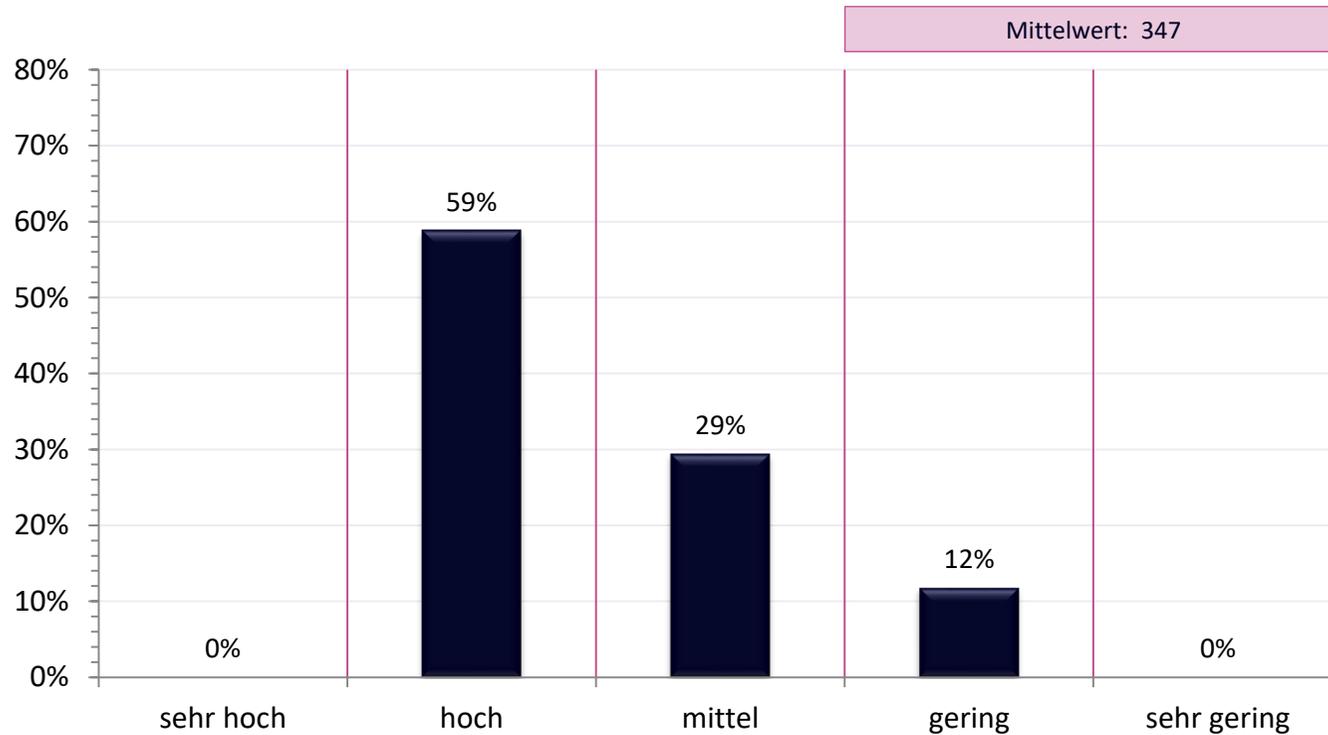
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



Nachhaltigkeit _Rang 5

► Deloitte

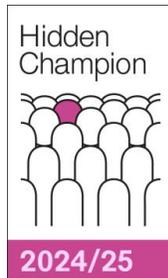
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17

Top 5: Strategie

Unternehmensstrategie (Konzernportfolios, M&A etc.), Geschäftsfeldstrategie (Wettbewerbsstrategien, Geschäftsmodelle etc.)



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TTE Strategy	422	83
2	Boston Consulting Group	419	69
3	Bain & Company	406	75
4	McKinsey & Company	396	75
5	Oliver Wyman	345	76
6	...	317	104
7	...	314	86
8	...	261	78
9	...	256	104
10	...	240	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: 10

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

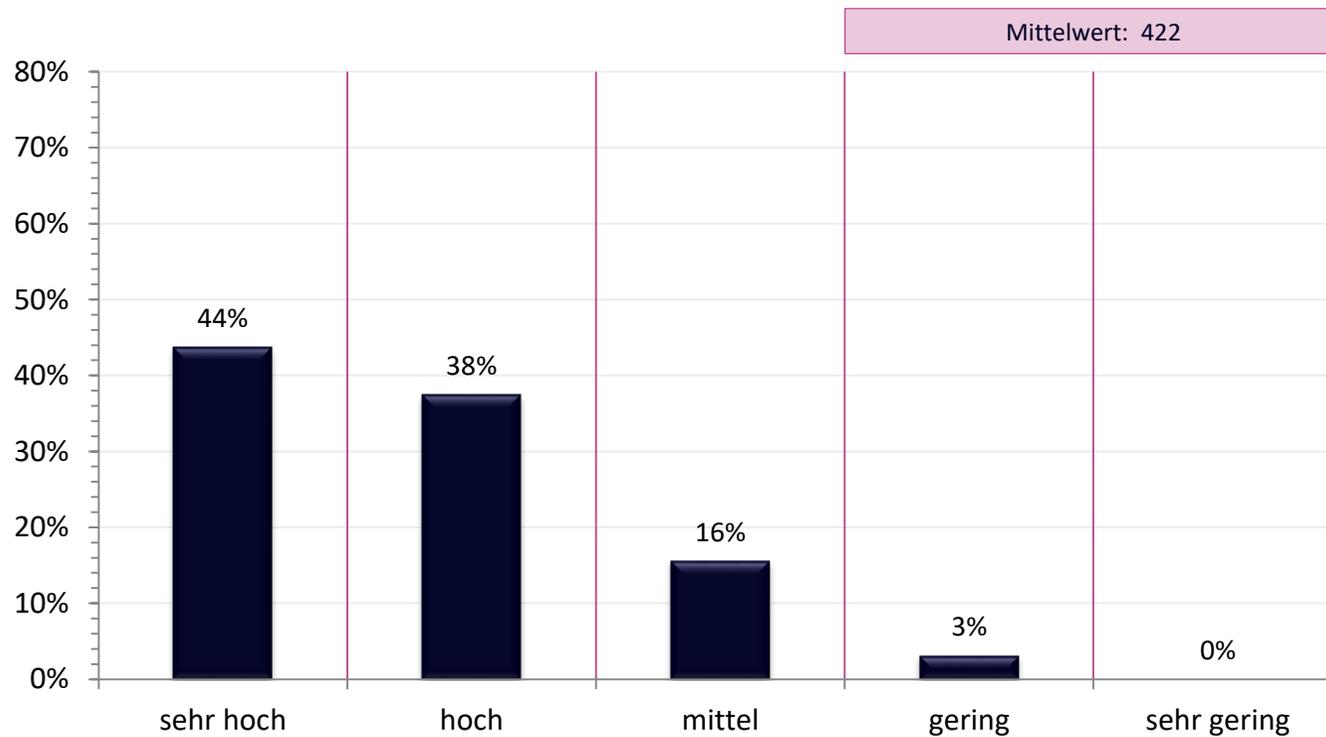
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Strategie_Rang 1

► TTE Strategy

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



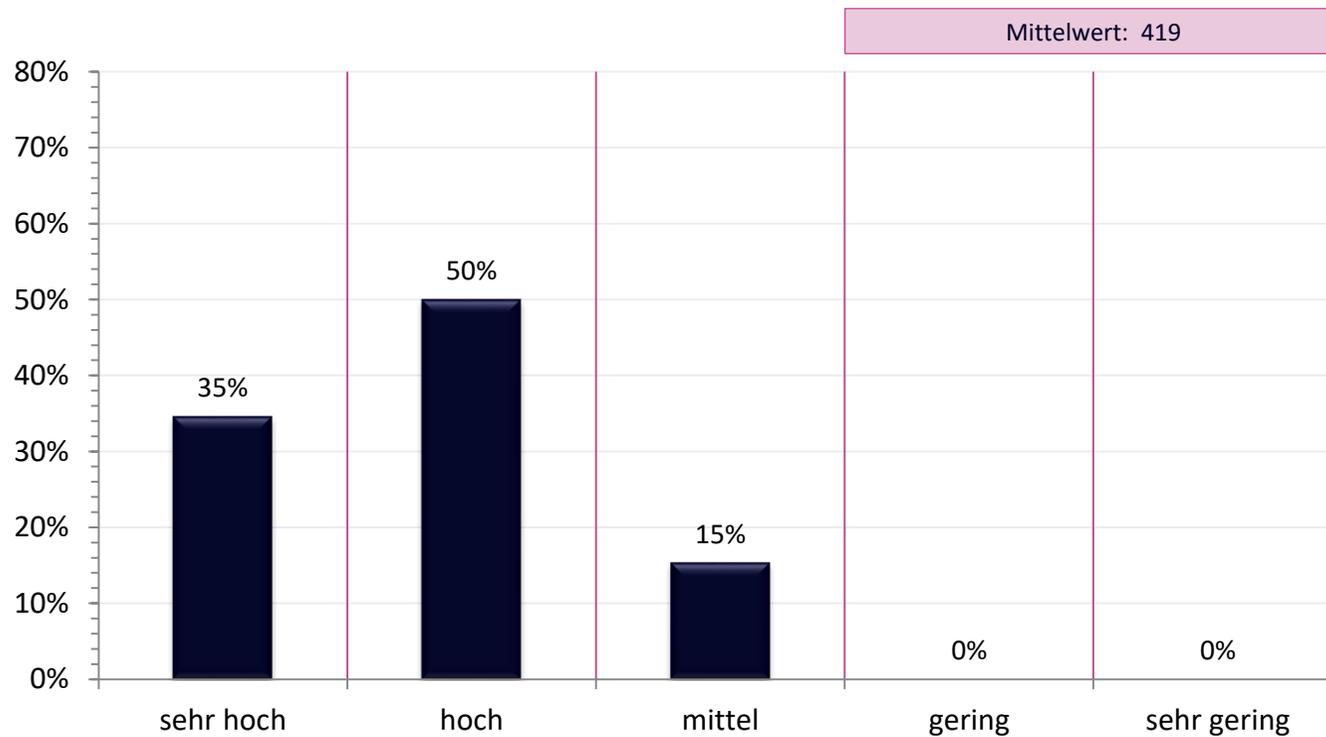
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32



Strategie_Rang 2

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



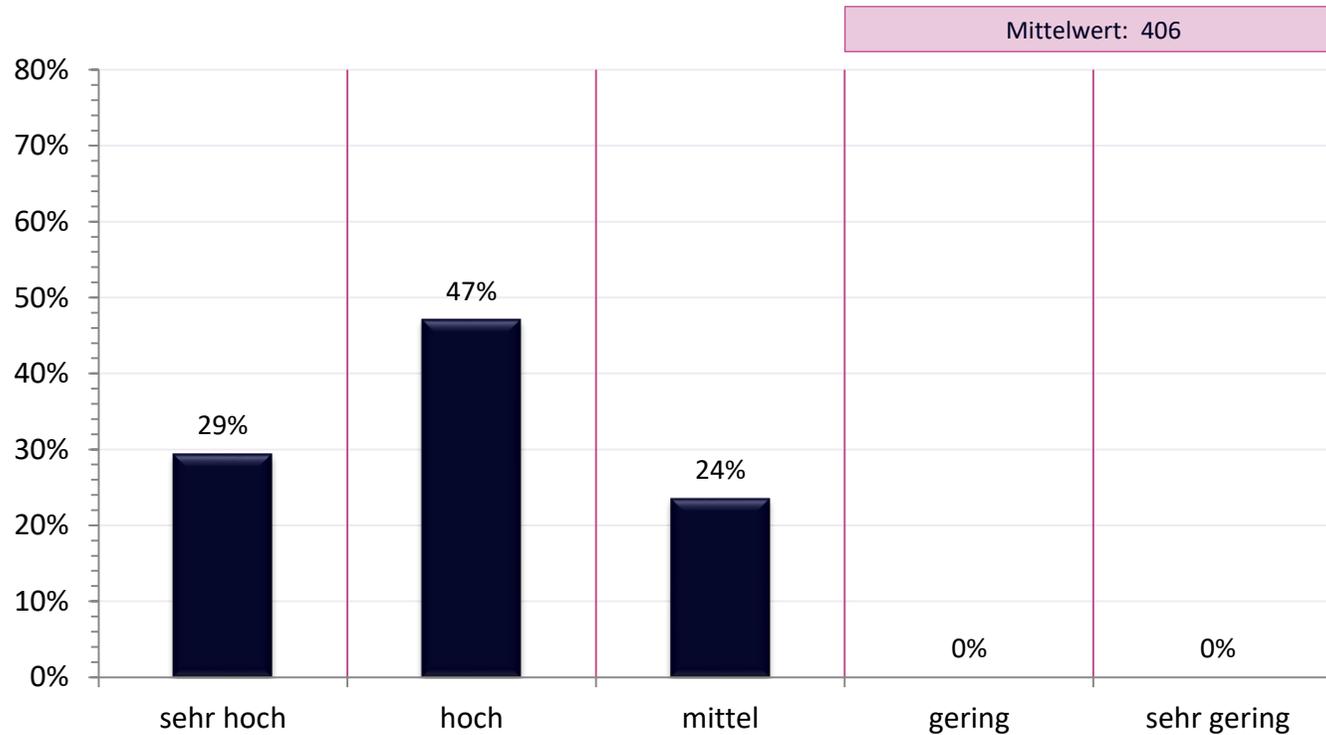
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 26



Strategie_Rang 3

► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



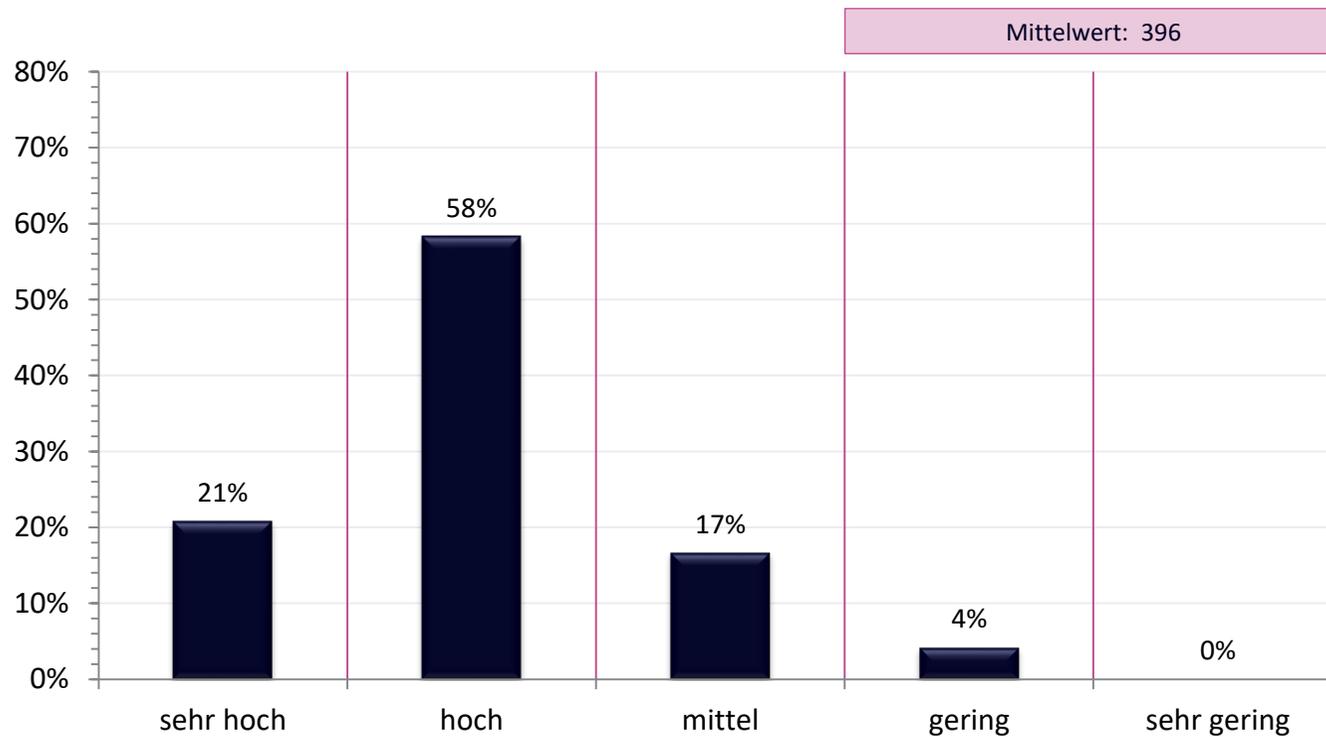
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



Strategie_Rang 4

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



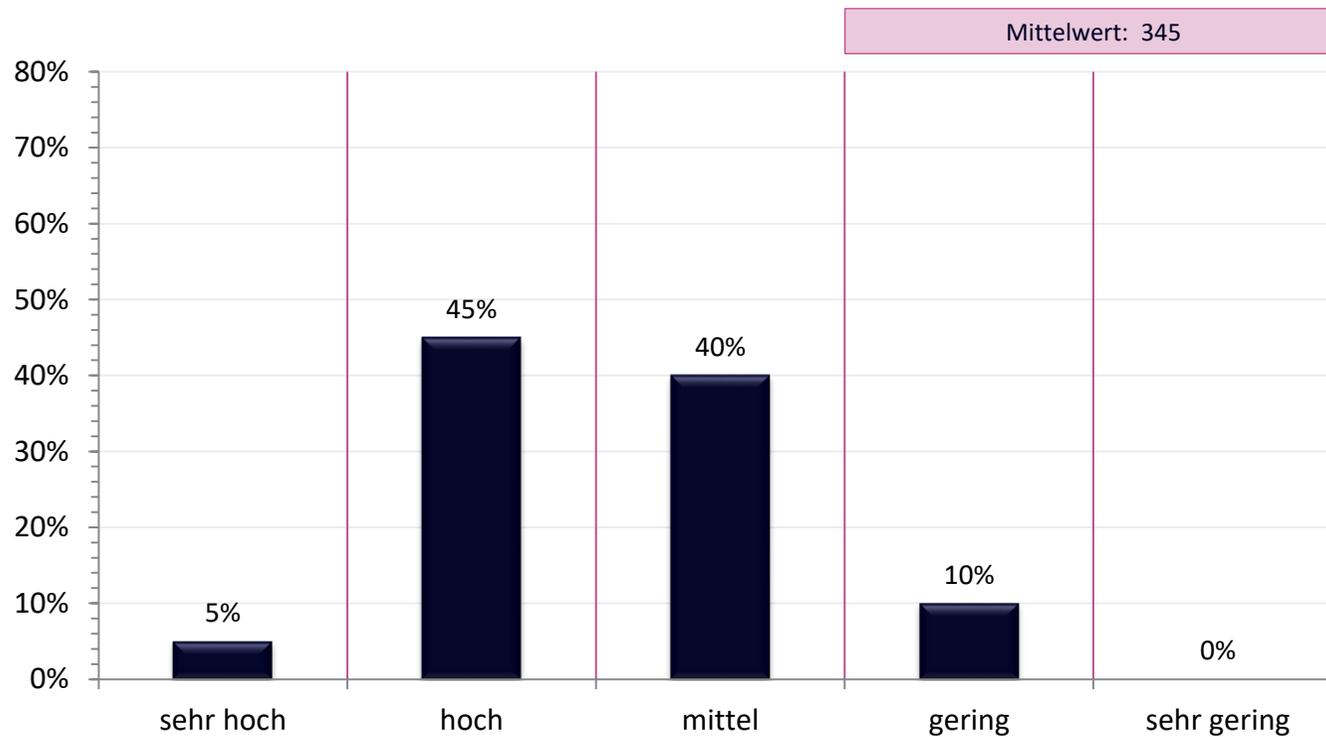
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24



Strategie _Rang 5

► Oliver Wyman

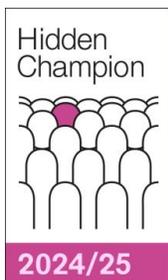
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 20

Top 5: Innovation & Wachstum

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Iskander Business Partner	404	100
2	McKinsey & Company	392	71
3	Innovative Management Partner (IMP)	385	109
4	Boston Consulting Group	375	91
5	Bain & Company	354	69
6	...	341	75
7	...	332	97
8	...	317	86
9	...	308	76
9	...	308	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: 11

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

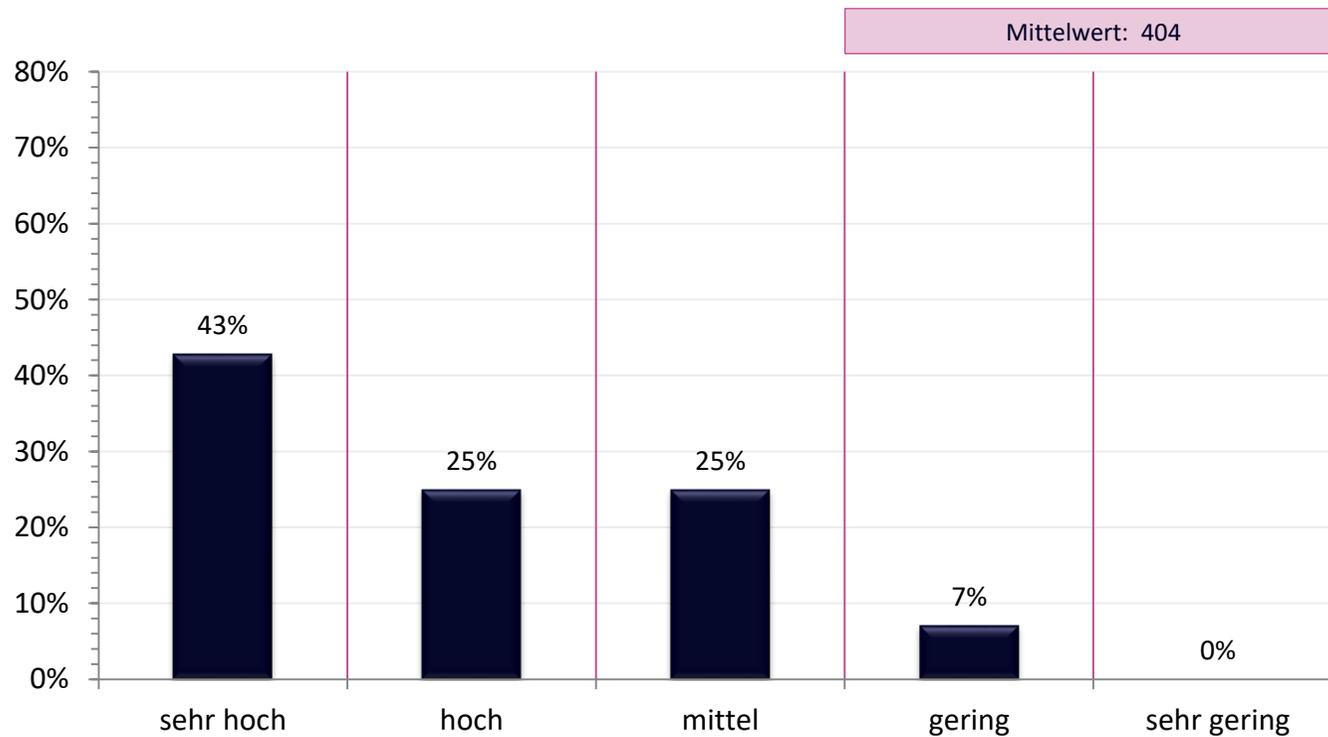
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Innovation & Wachstum _Rang 1

► Iskander Business Partner

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



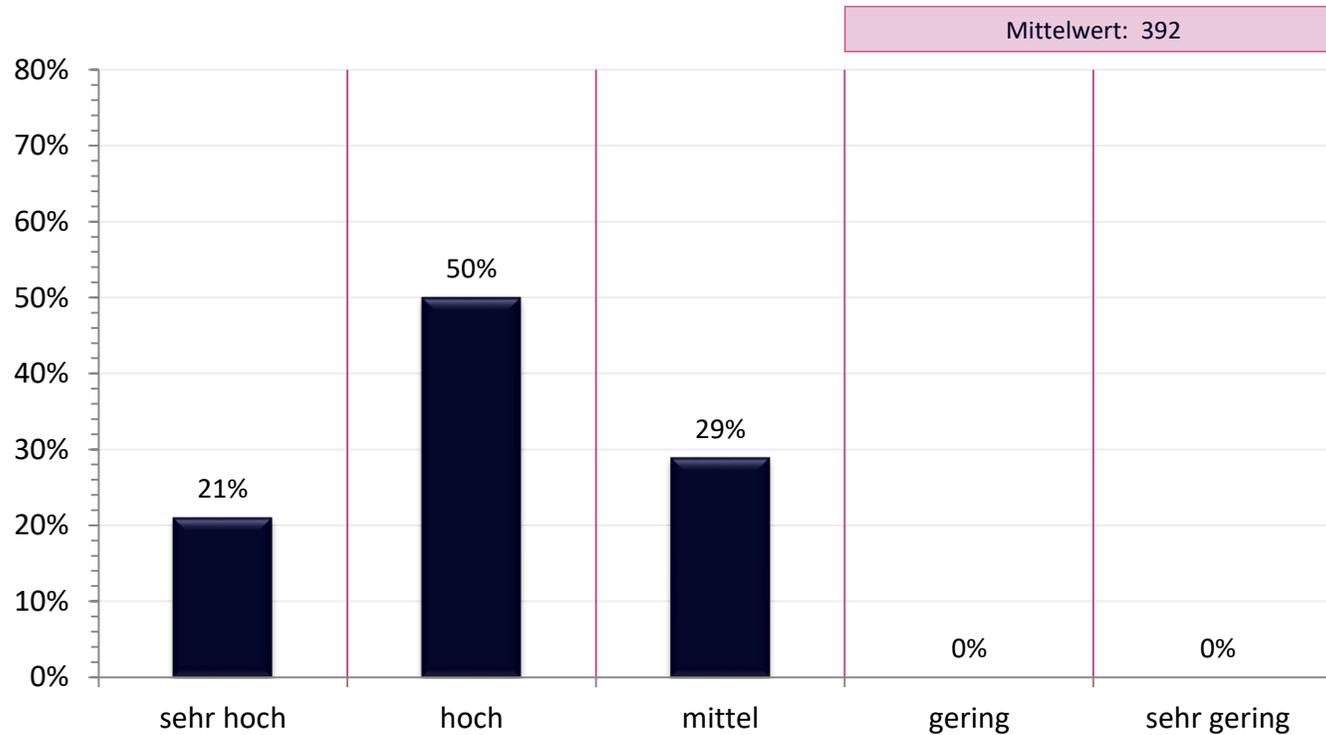
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28



Innovation & Wachstum _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



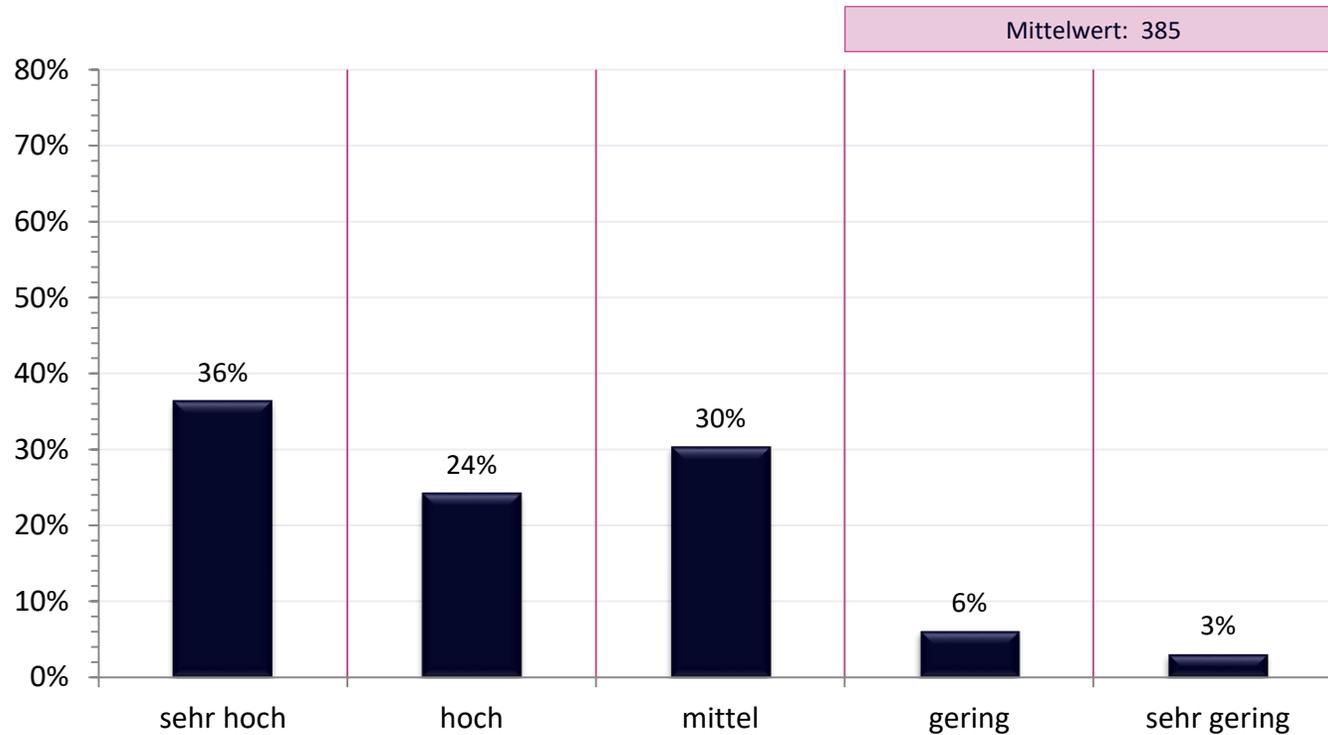
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38



Innovation & Wachstum _Rang 3

▶ Innovative Management Partner (IMP)

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



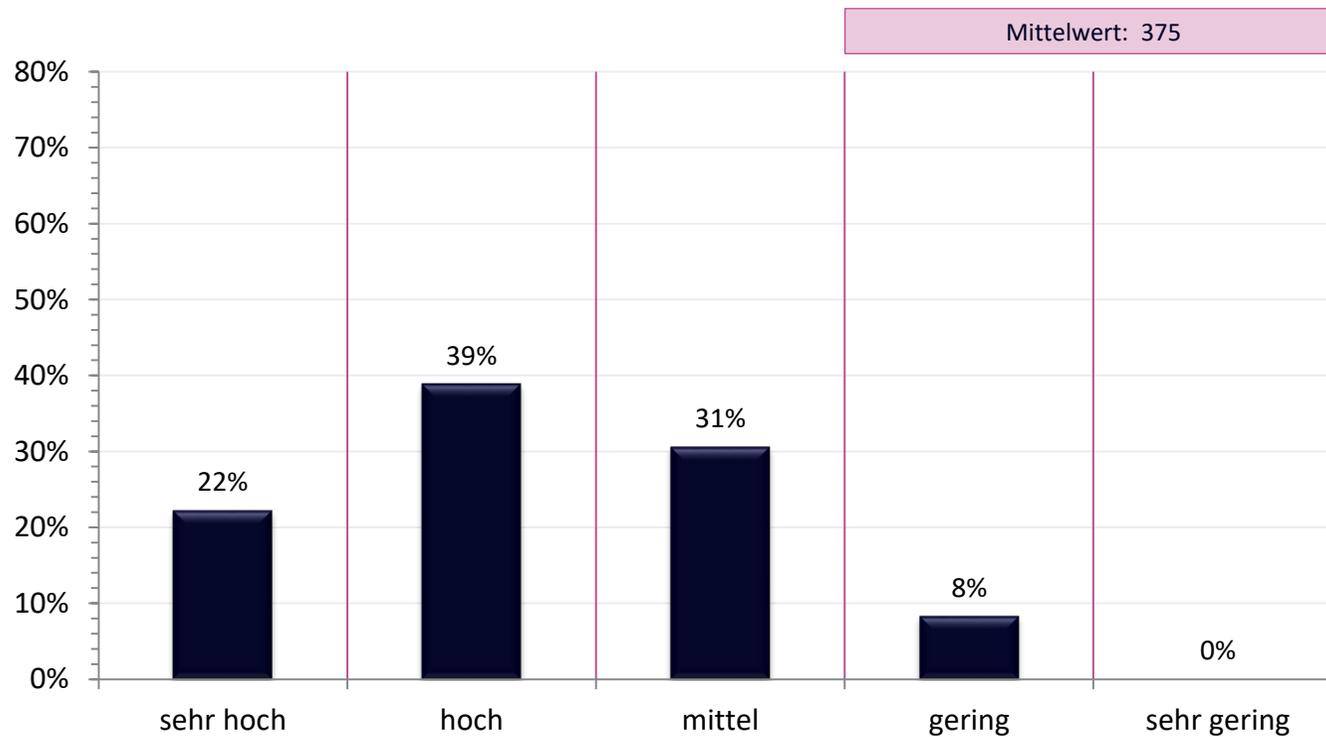
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33



Innovation & Wachstum _Rang 4

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



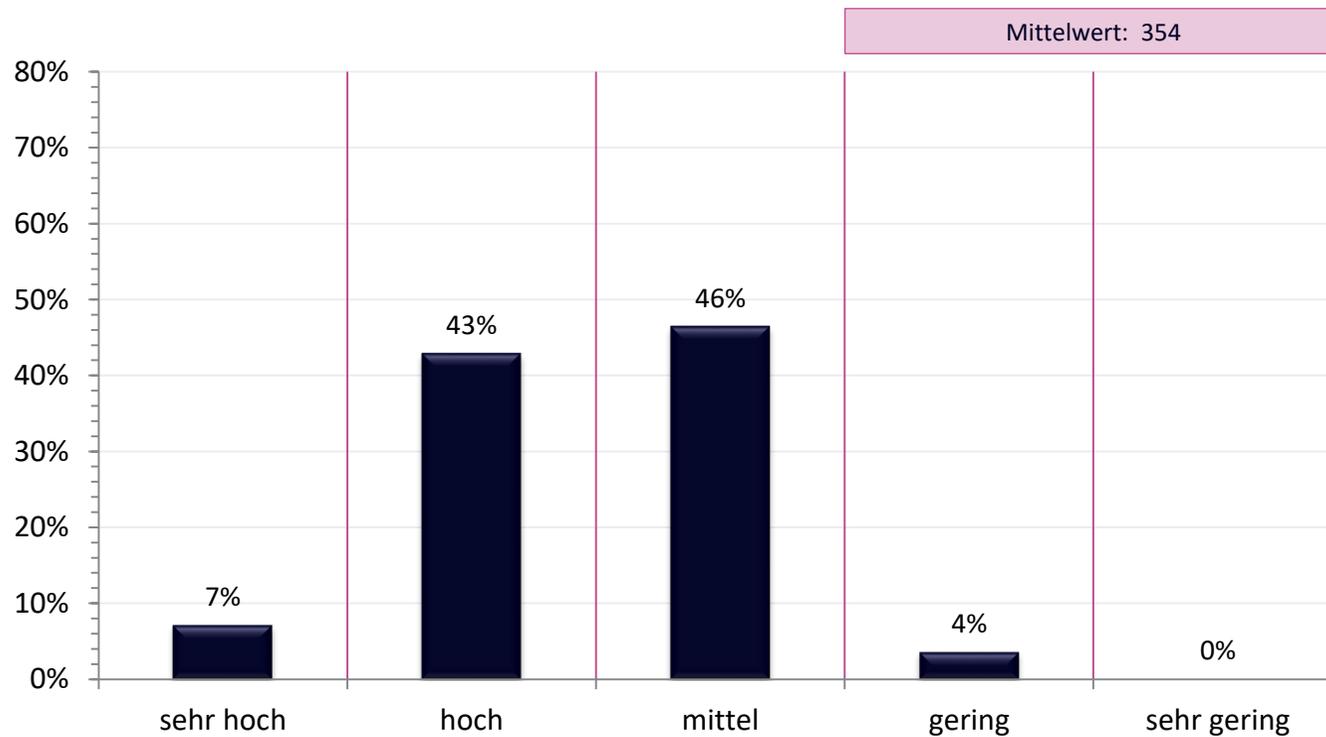
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36



Innovation & Wachstum _Rang 5

► Bain & Company

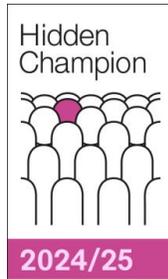
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Top 5: Marketing

Marketingstrategien, Brand Management, Customer Experience, Marketingorganisation



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Batten & Company	417	100
2	Simon, Kucher & Partners	394	106
3	Bain & Company	383	94
4	Boston Consulting Group	365	111
5	McKinsey & Company	354	106
6	...	335	104
7	...	321	119
8	...	317	134
9	...	311	102
9	...	311	110
...

* 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: 11

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

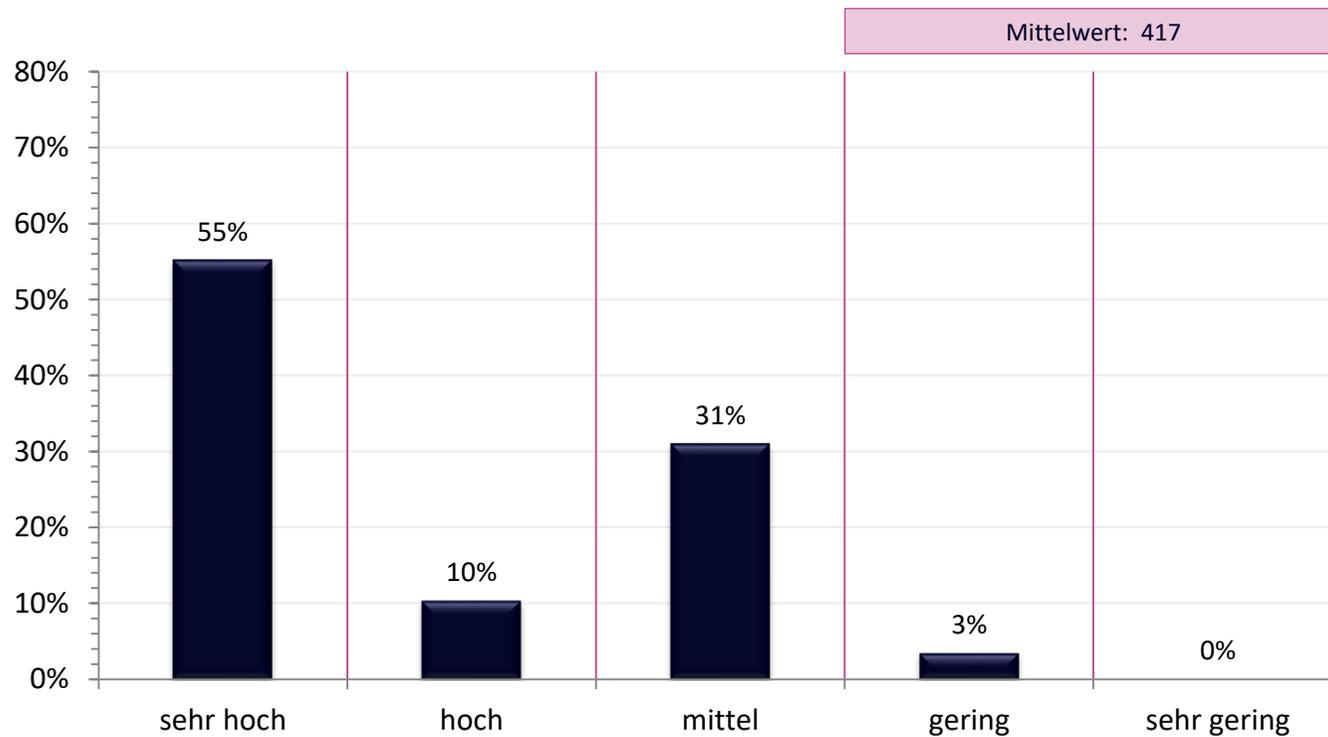
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Marketing_Rang 1

► Batten & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



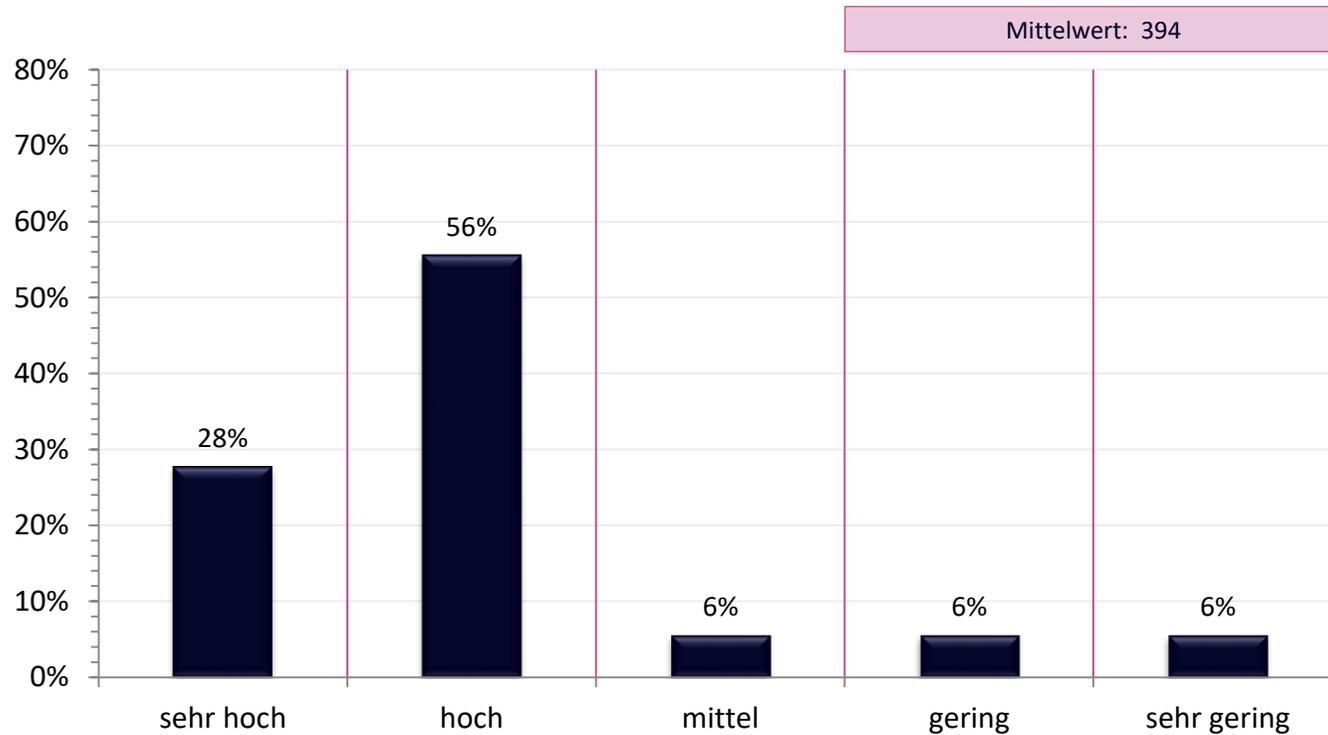
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29



Marketing_Rang 2

▶ Simon, Kucher & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



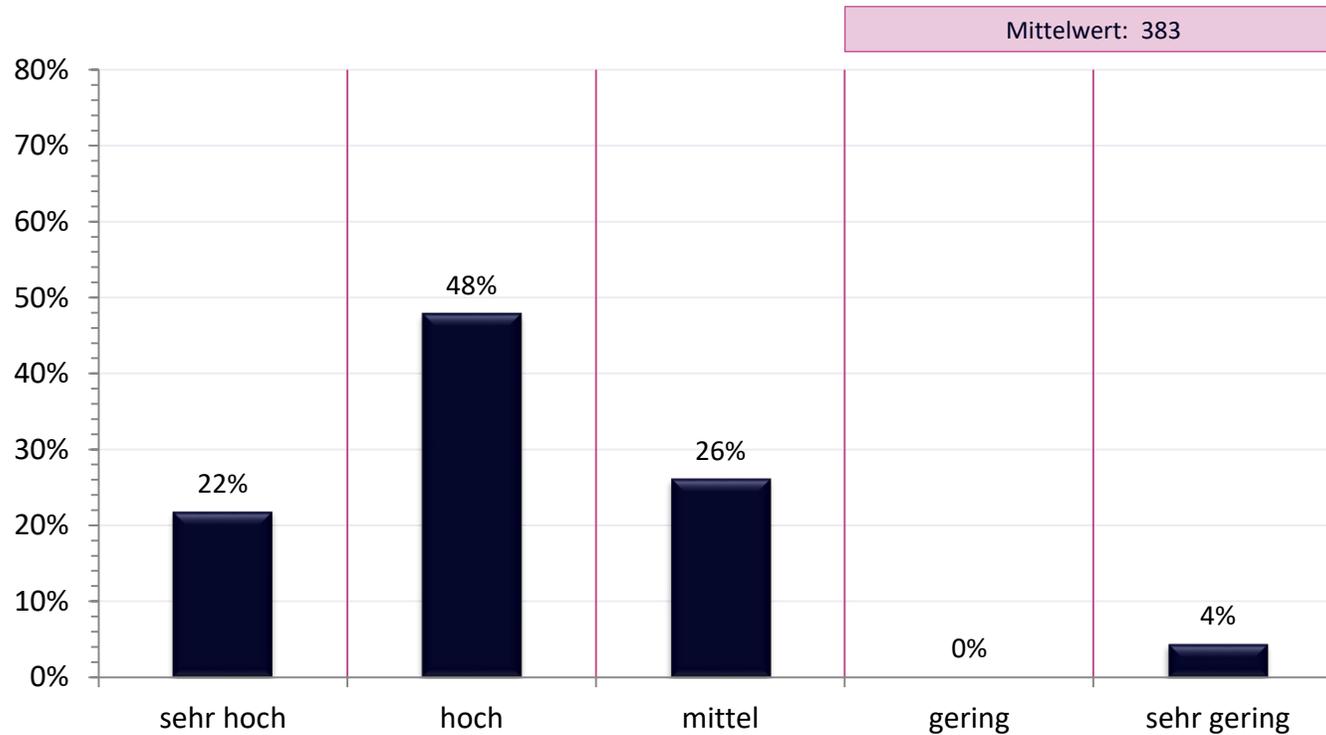
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18



Marketing_Rang 3

► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



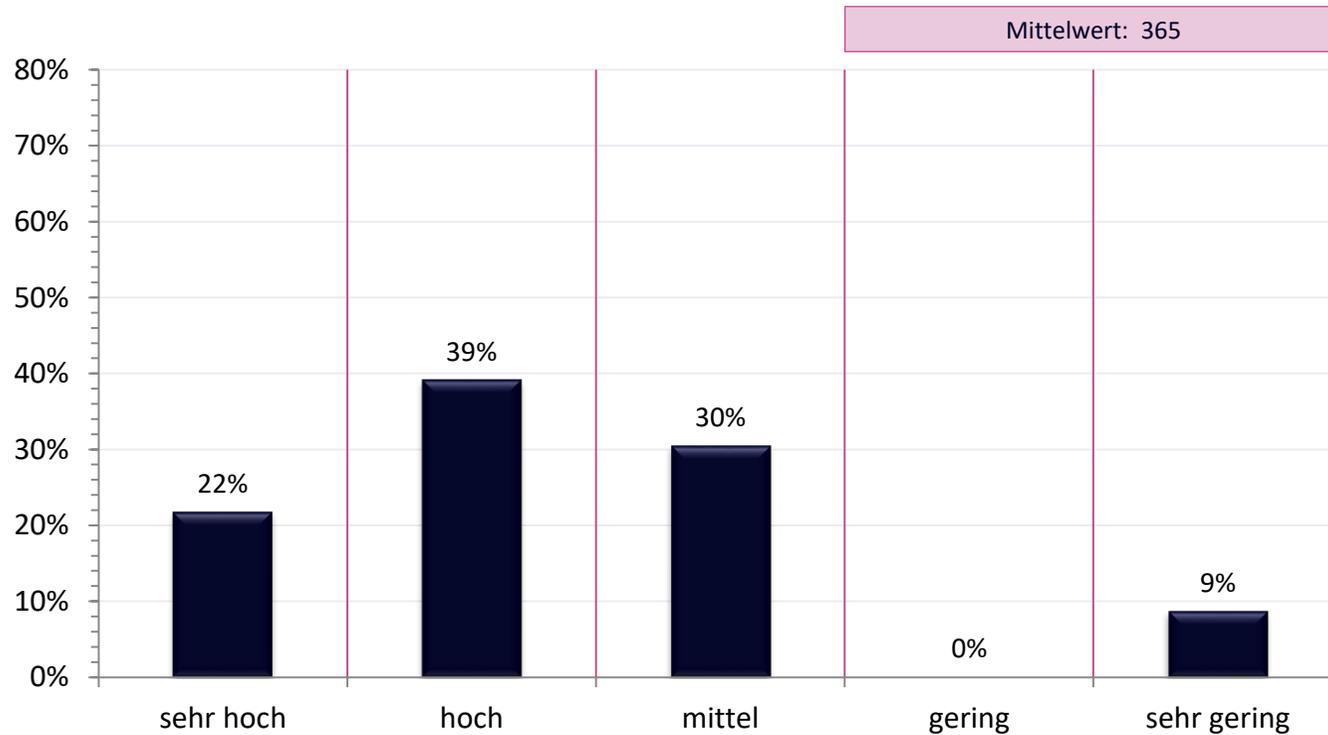
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23



Marketing_Rang 4

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



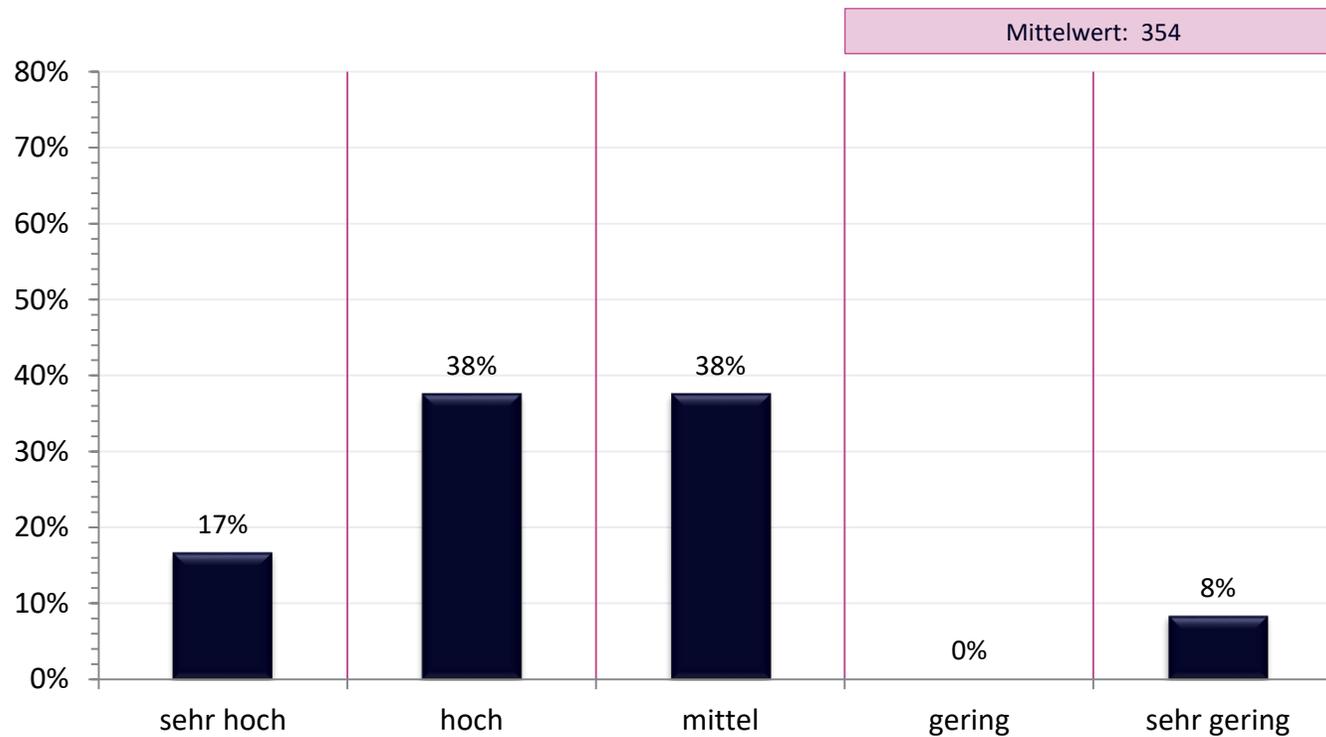
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23



Marketing_Rang 5

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz

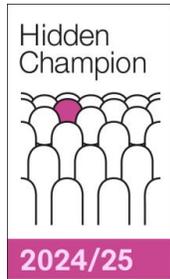


Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24



Top 5: Customer Management

Wertsteigerung und Kundenbindung entlang des gesamten Kundenlebenszyklus



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Iskander Business Partner	424	101
2	Bain & Company	407	107
3	Batten & Company	403	89
4	McKinsey & Company	368	107
5	Boston Consulting Group	365	103
6	...	361	87
7	...	350	96
8	...	338	111
9	...	337	96
10	...	322	105
...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 12

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

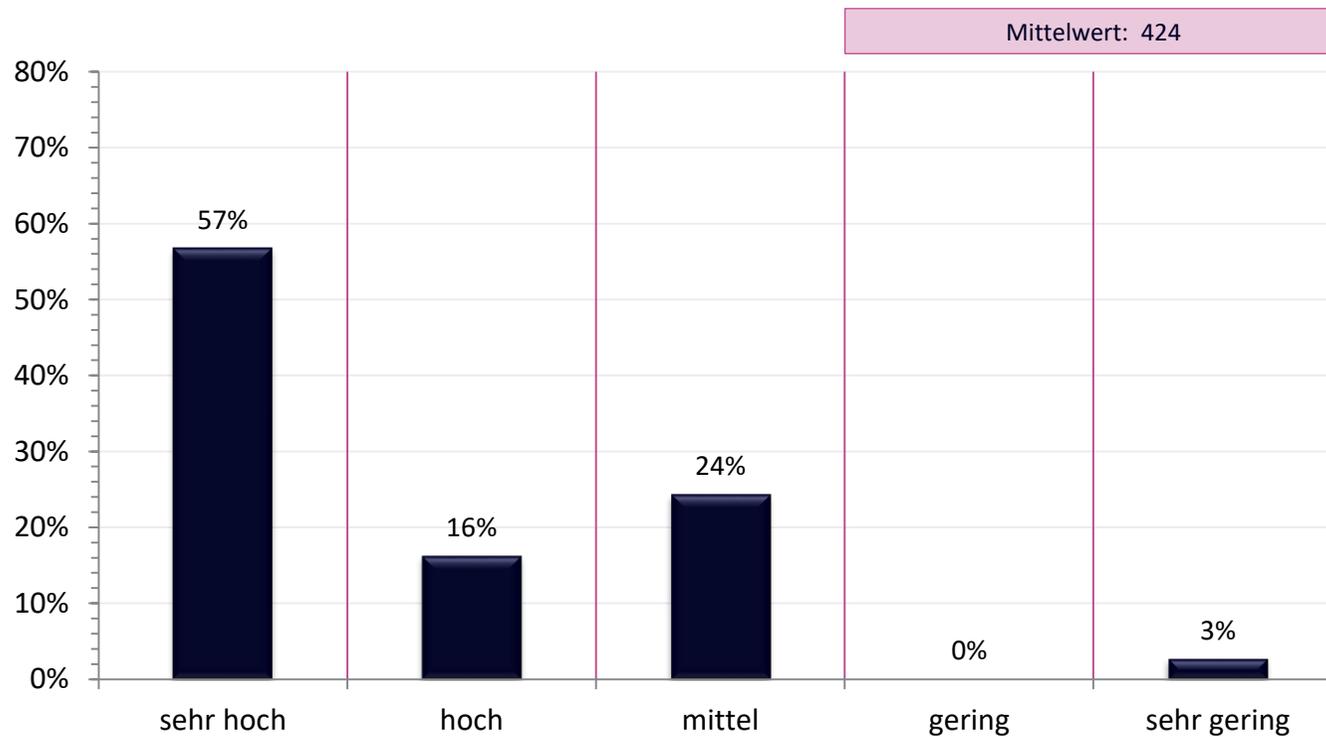
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering



Customer Management _Rang 1

► Iskander Business Partner

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



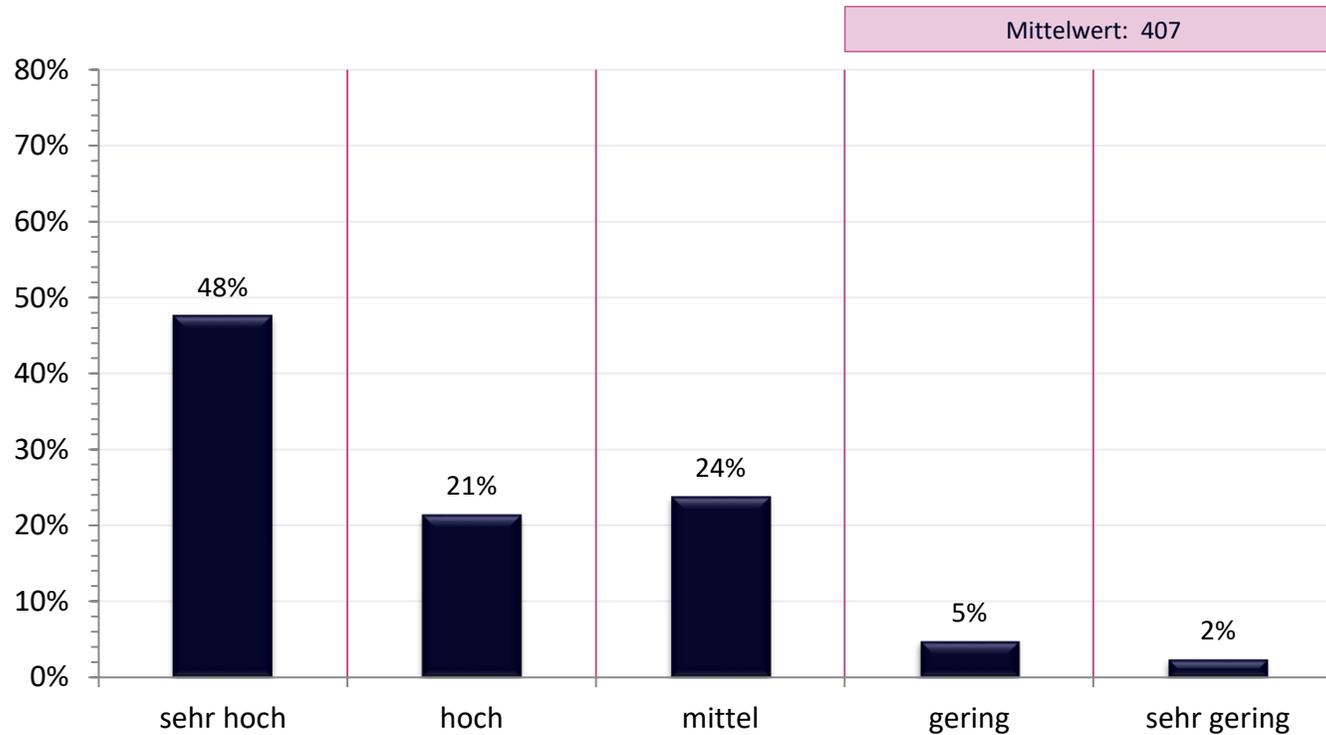
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37



Customer Management _Rang 2

► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



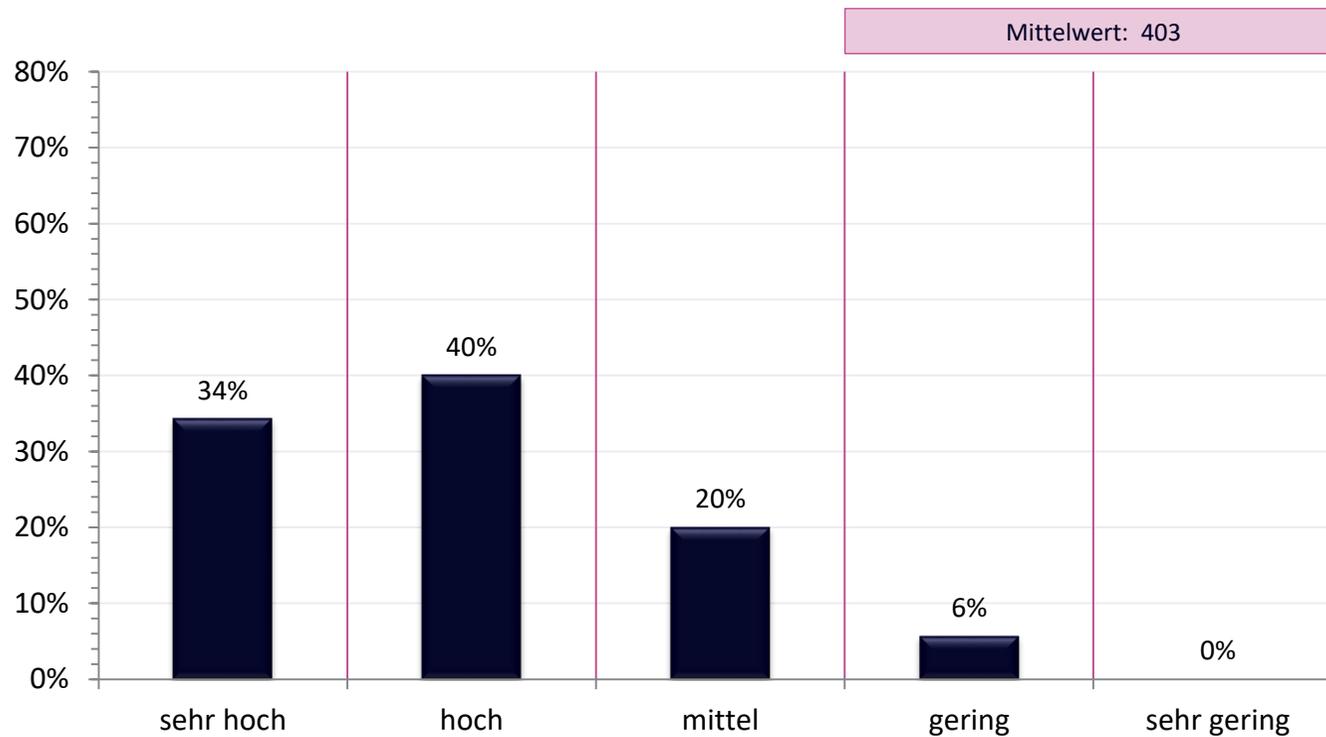
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 42



Customer Management _Rang 3

▶ Batten & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



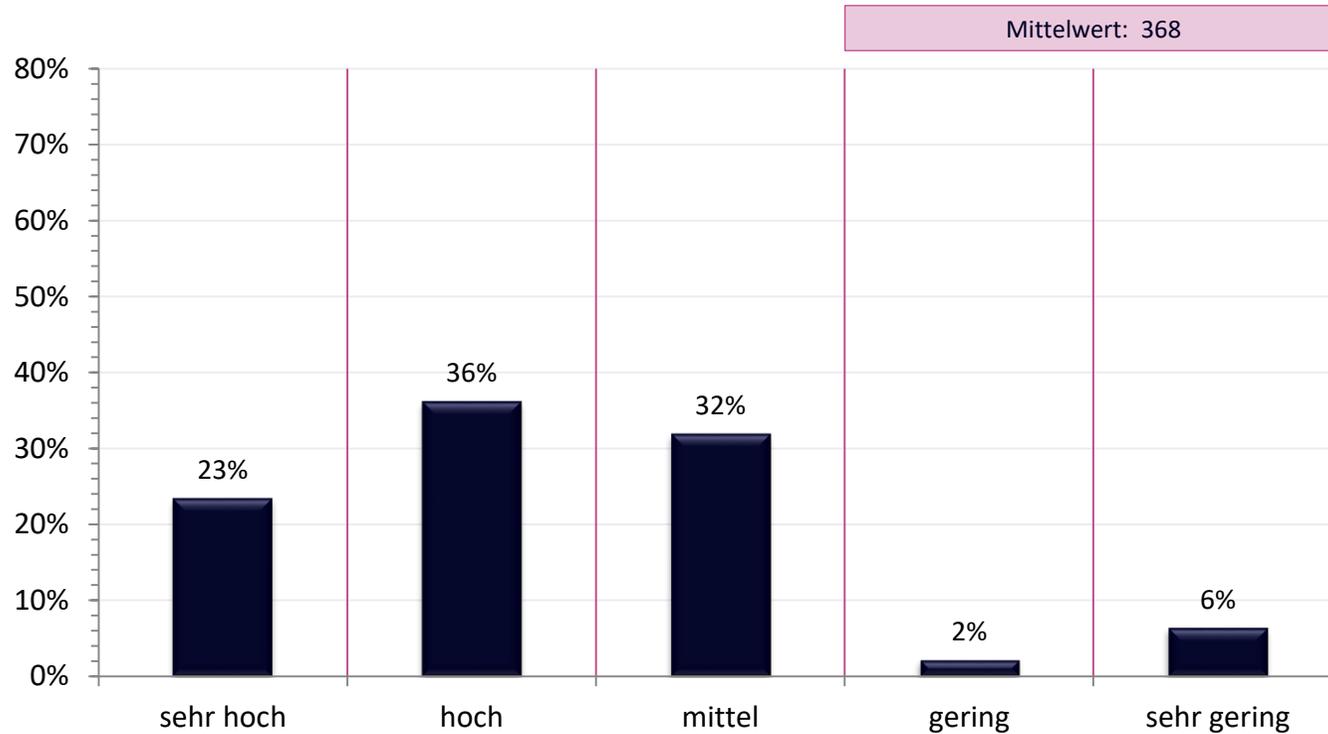
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 35



Customer Management _Rang 4

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



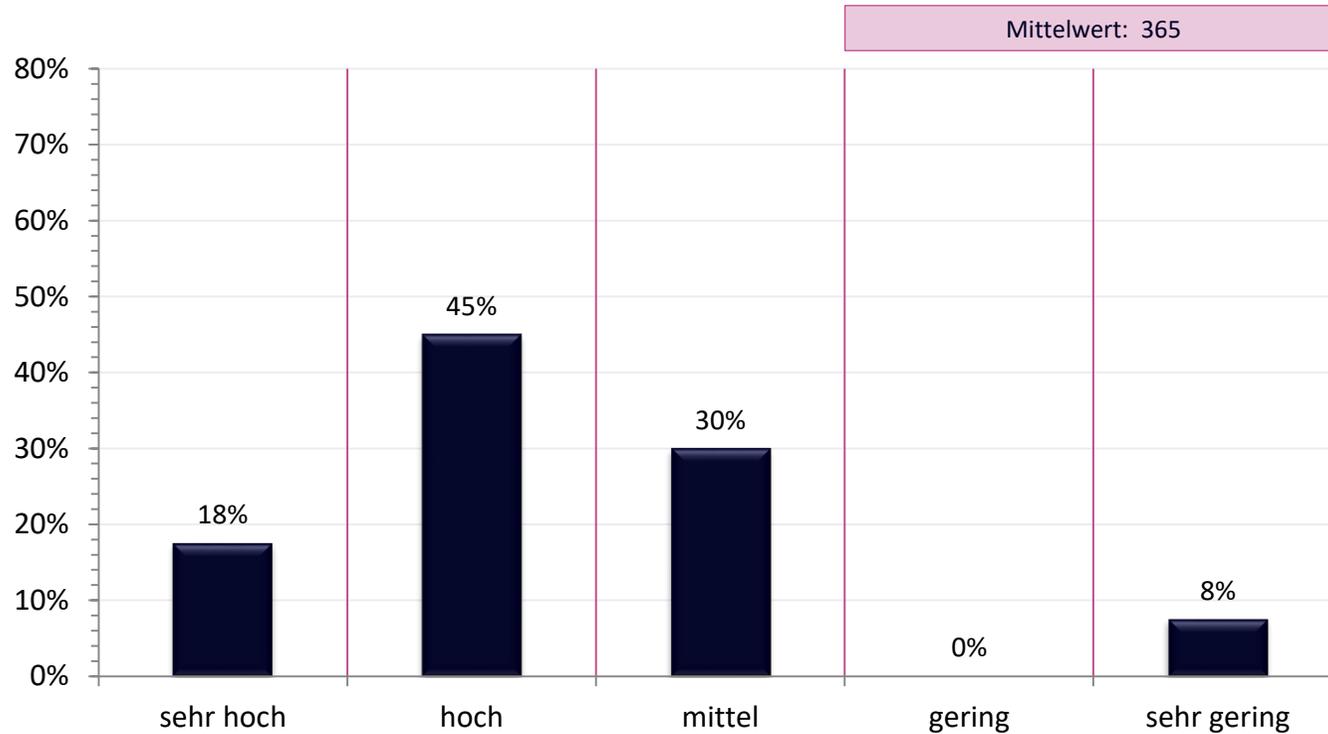
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 47



Customer Management _Rang 5

► Boston Consulting Group

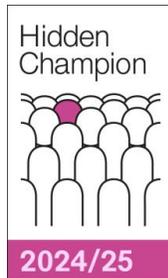
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 40

Top 5: Pricing & Vertrieb

Preisstrategien, Preisdurchsetzung, Preiscontrolling, Vertriebsstrategien, Vertriebsorganisation, Vertriebsprozesse



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Prof. Roll & Pastuch	424	99
2	Simon, Kucher & Partners	417	70
3	Boston Consulting Group	356	62
4	Deloitte	336	93
5	McKinsey & Company	329	62
6	...	325	62
7	...	309	87
8	...	282	87
9	...	273	65
10	...	258	67
...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 11

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

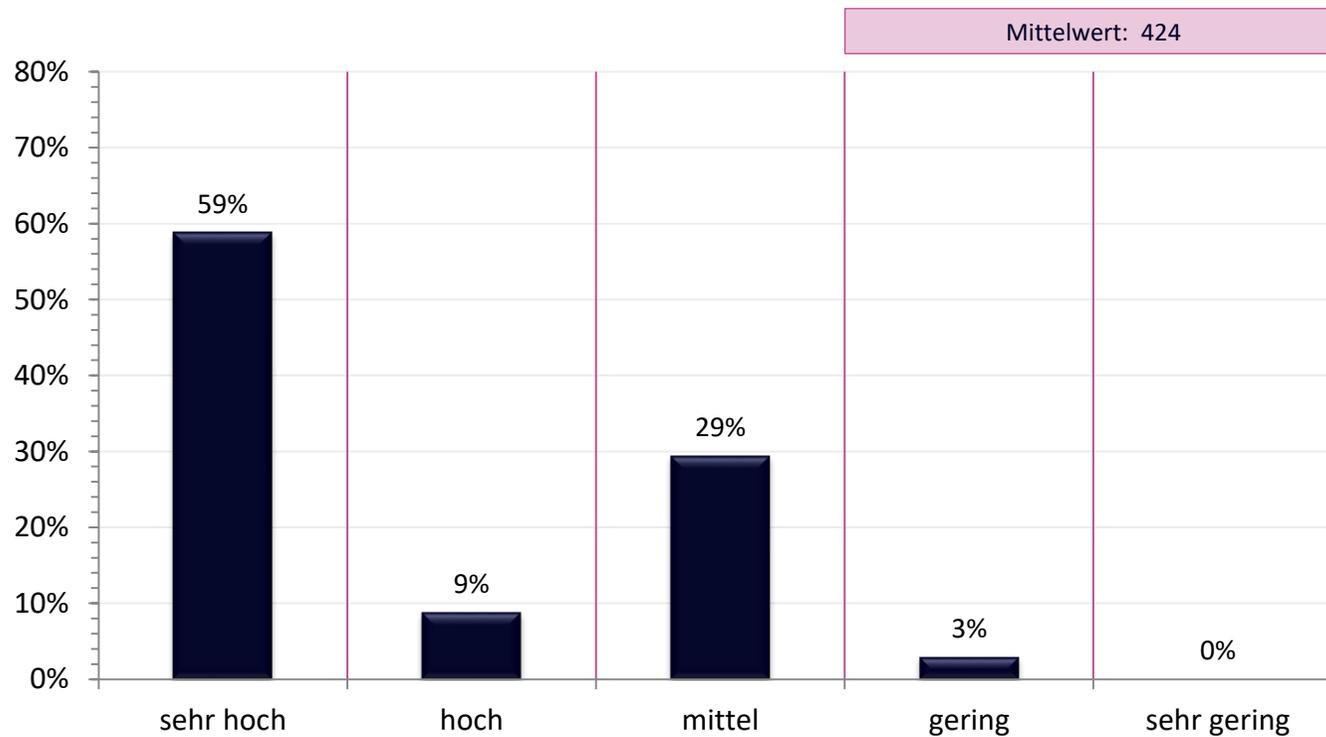
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Pricing & Vertrieb _Rang 1

► Prof. Roll & Pastuch

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



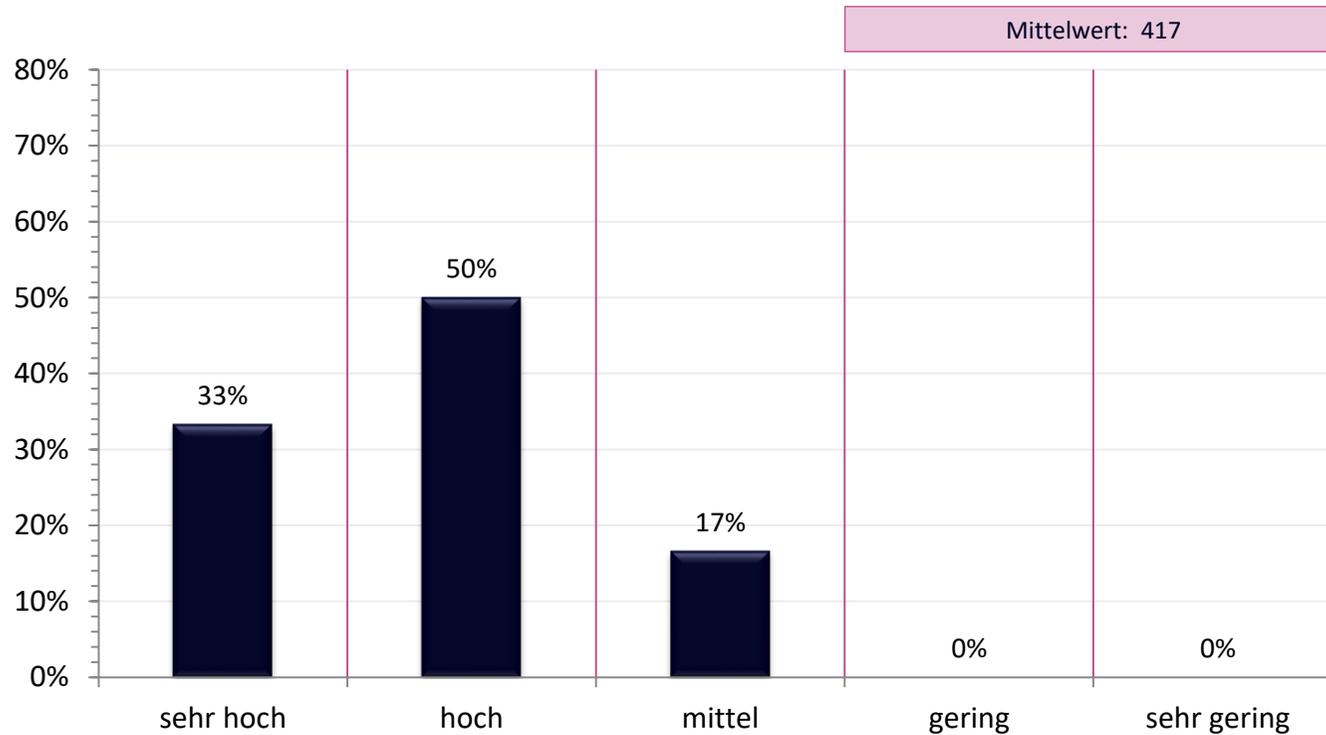
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34



Pricing & Vertrieb _Rang 2

► Simon, Kucher & Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



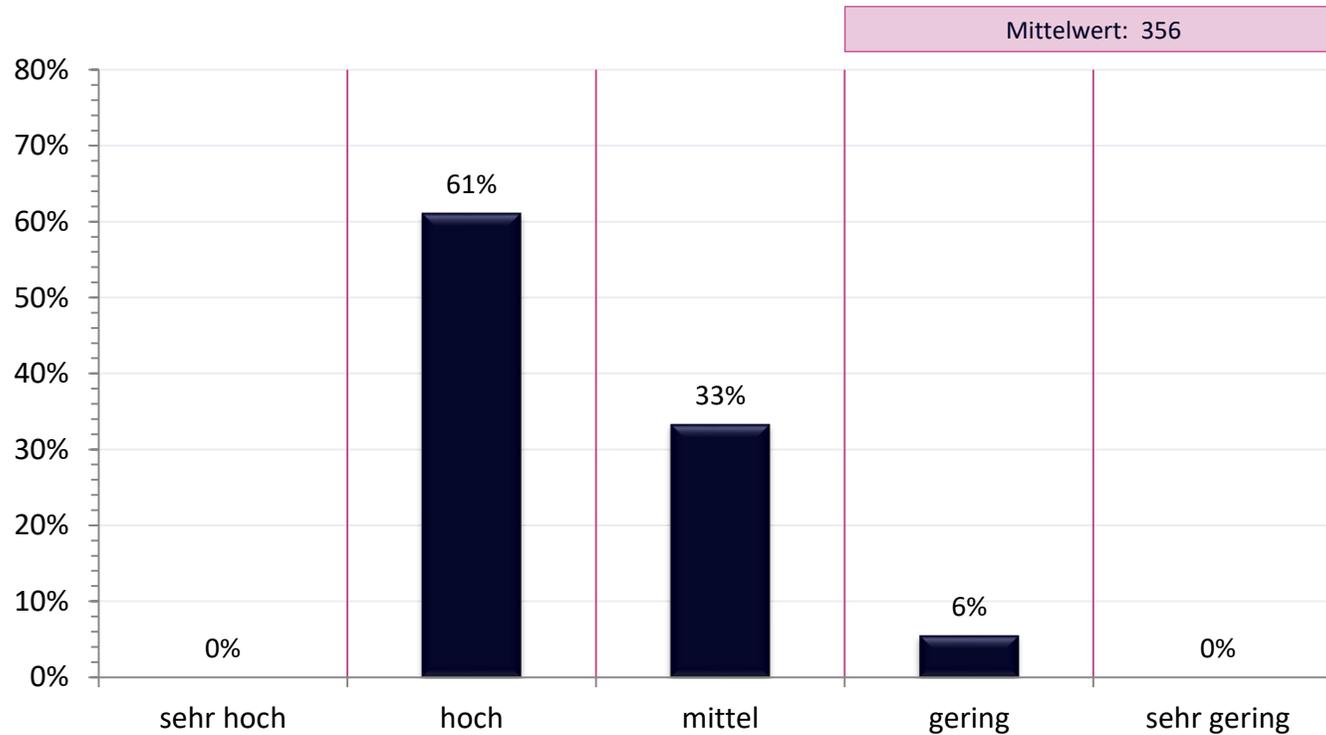
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24



Pricing & Vertrieb _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



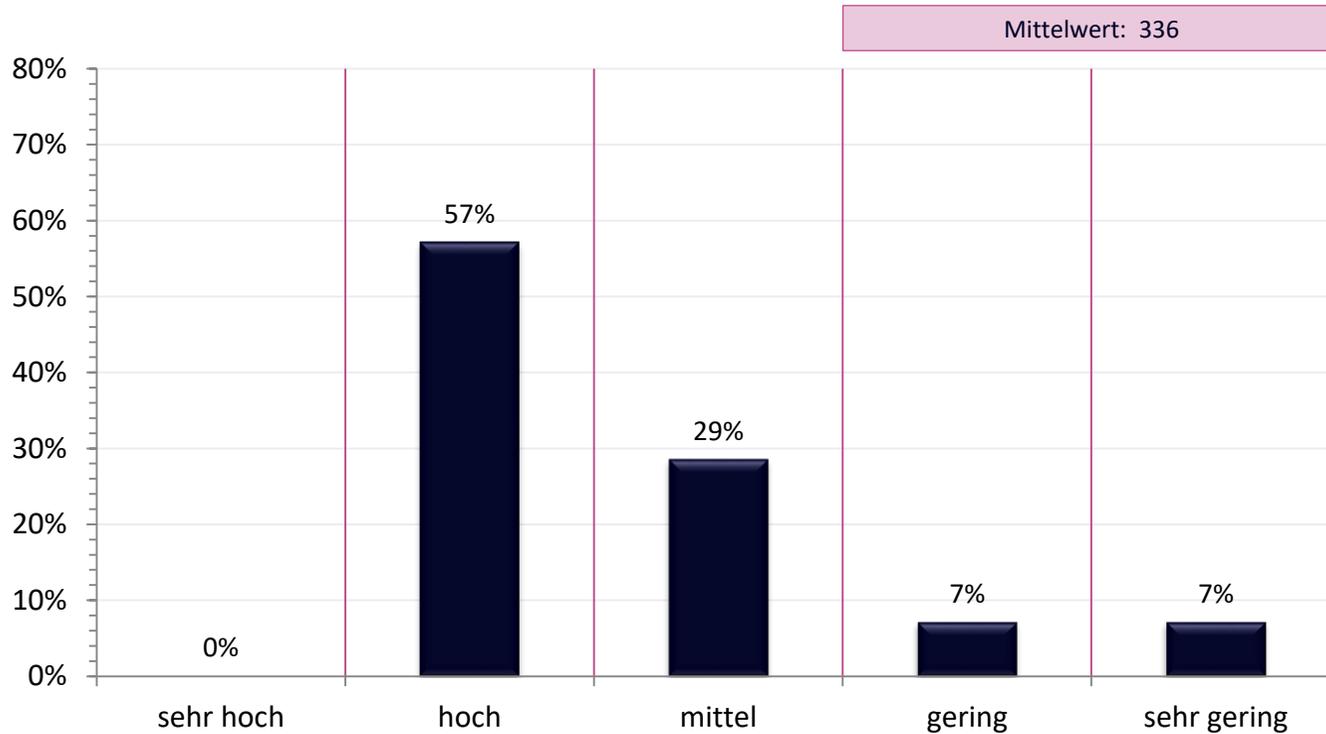
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18



Pricing & Vertrieb _Rang 4

► Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



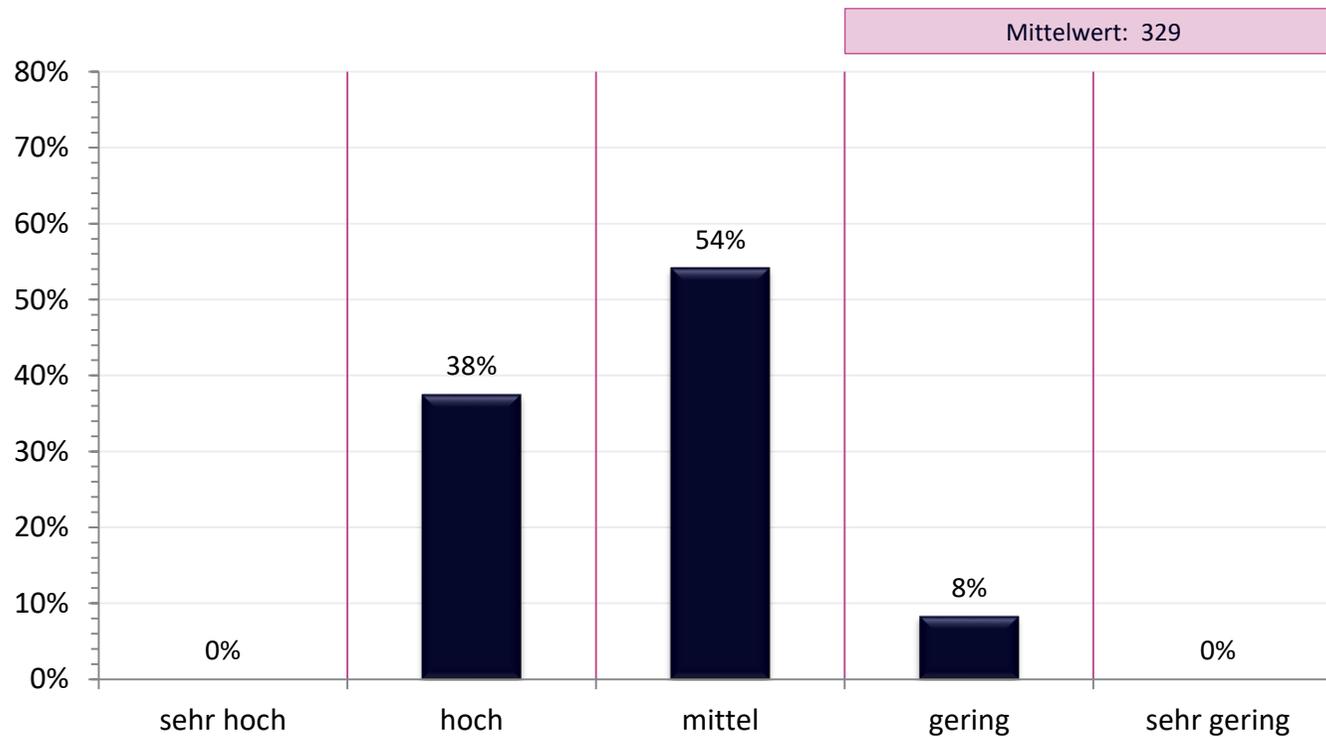
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 14



Pricing & Vertrieb _Rang 5

► McKinsey & Company

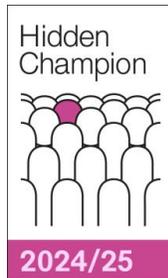
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24

Top 5: Lean Management

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Staufen	407	105
2	McKinsey & Company	400	77
3	Oliver Wyman	382	87
4	Kearney	364	67
5	Roland Berger	346	66
6	...	342	67
7	...	328	113
8	...	318	75
9	...	309	83
10	...	281	105
...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

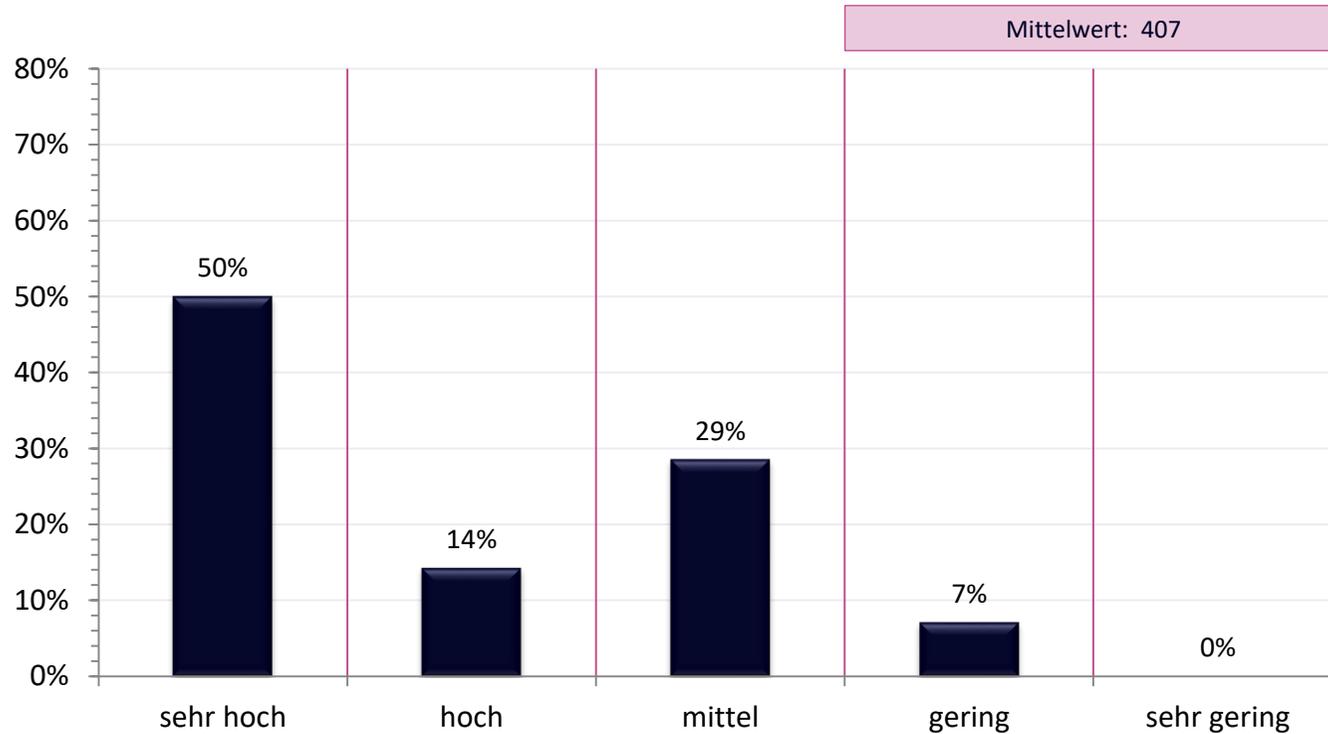
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Lean Management _Rang 1

► Stufen

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



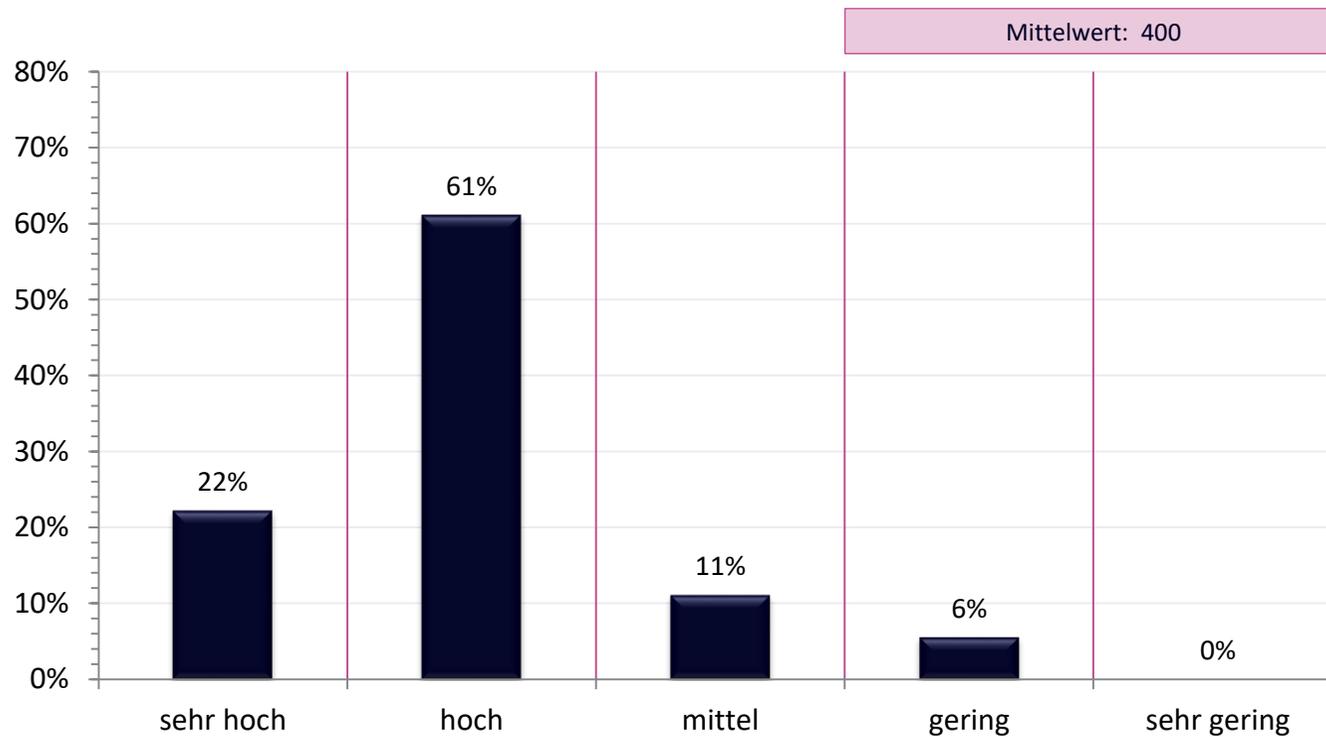
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28



Lean Management _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



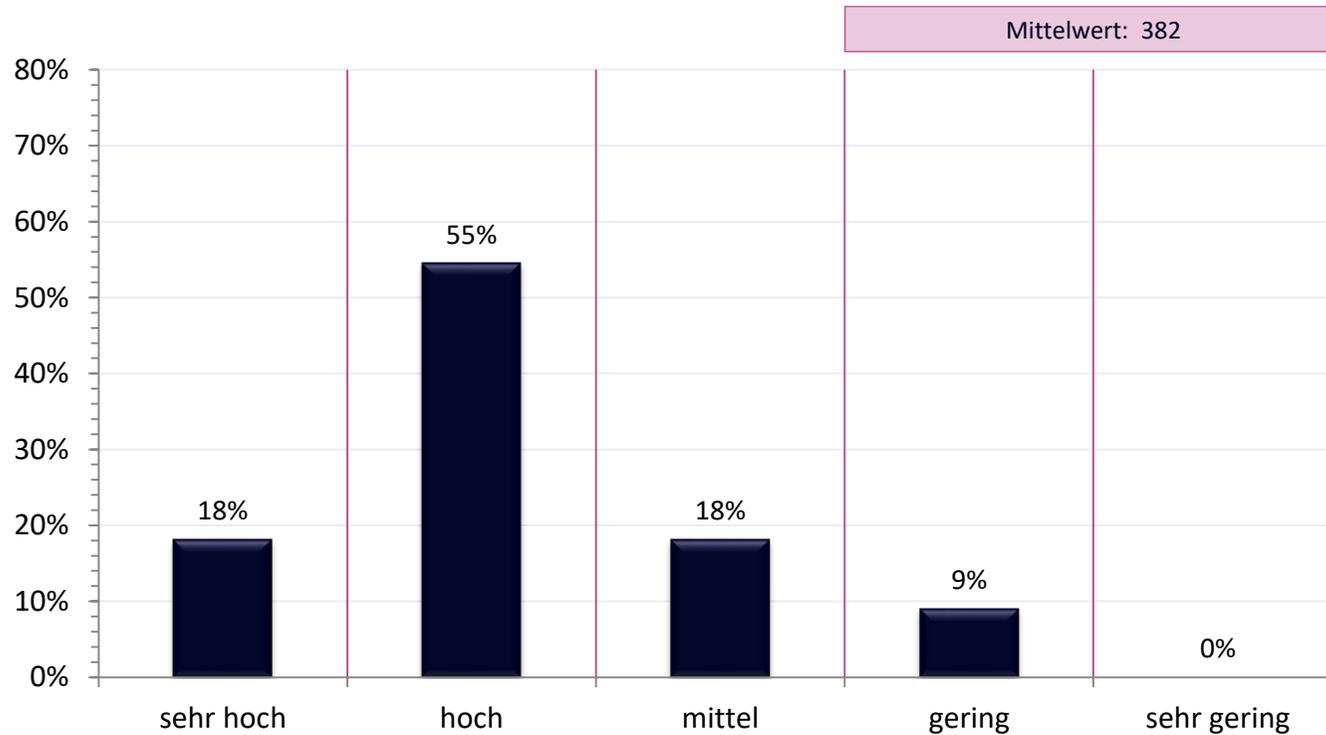
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18



Lean Management _Rang 3

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



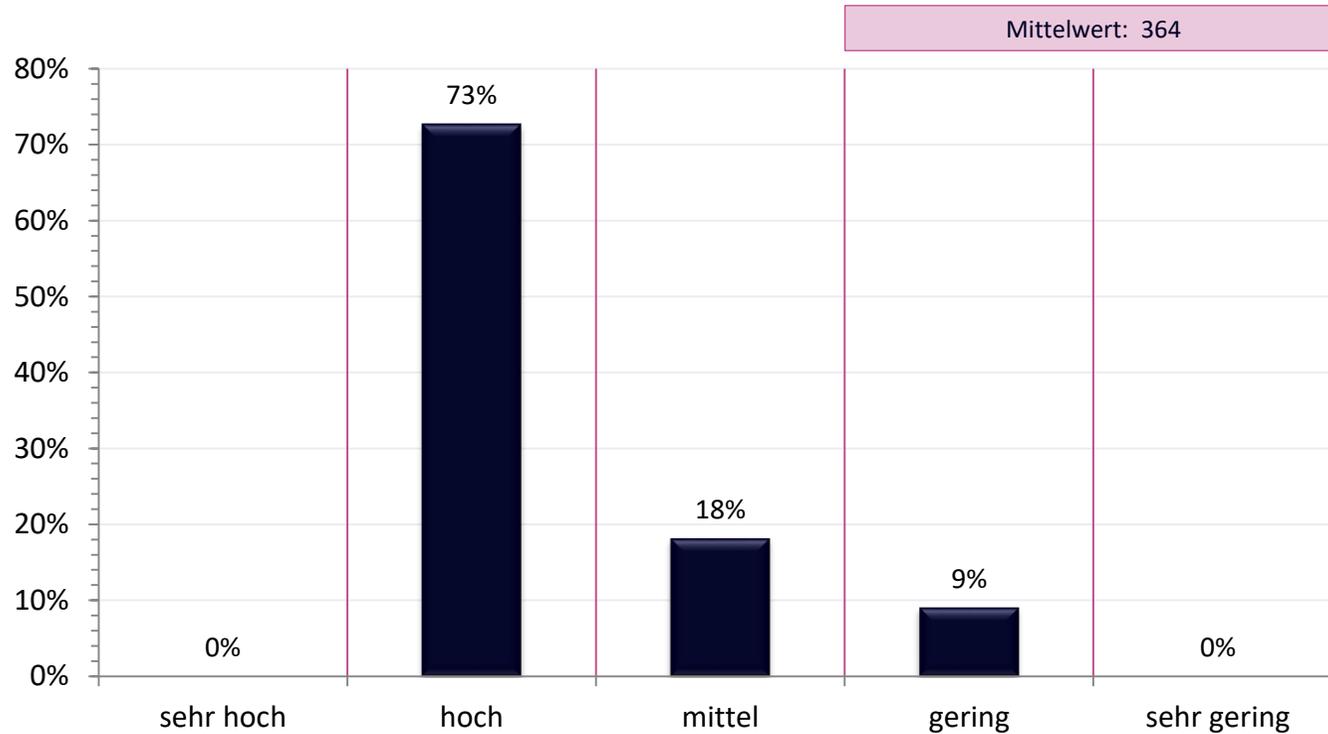
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 11



Lean Management _Rang 4

► **Kearney**

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



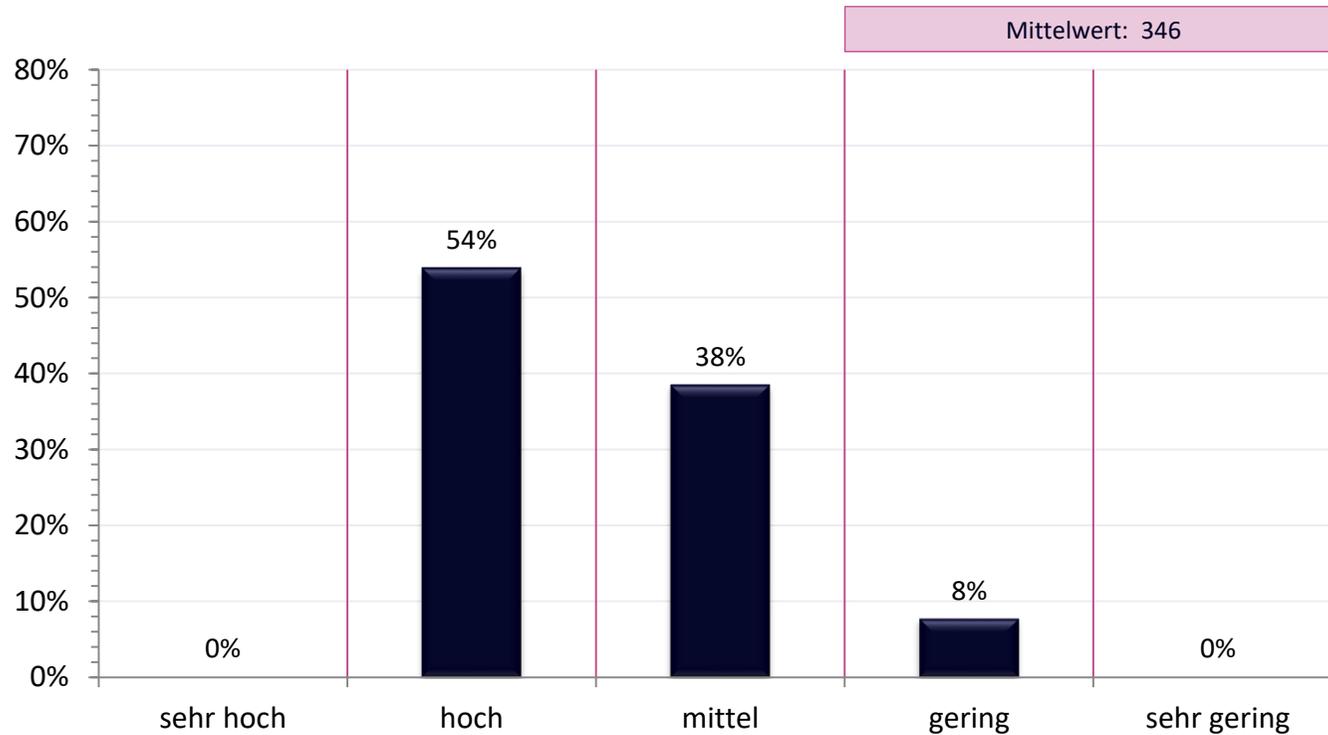
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 11



Lean Management _Rang 5

► Roland Berger

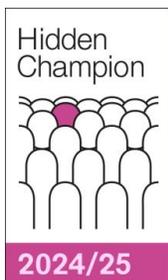
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 13

Top 5: Business Performance

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TARGUS Management Consulting	421	90
2	McKinsey & Company	387	93
3	Bain & Company	372	70
4	Oliver Wyman	368	77
5	Roland Berger	365	79
6	...	347	92
7	...	326	89
8	...	319	75
9	...	291	79
10	...	289	58
...

* 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: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

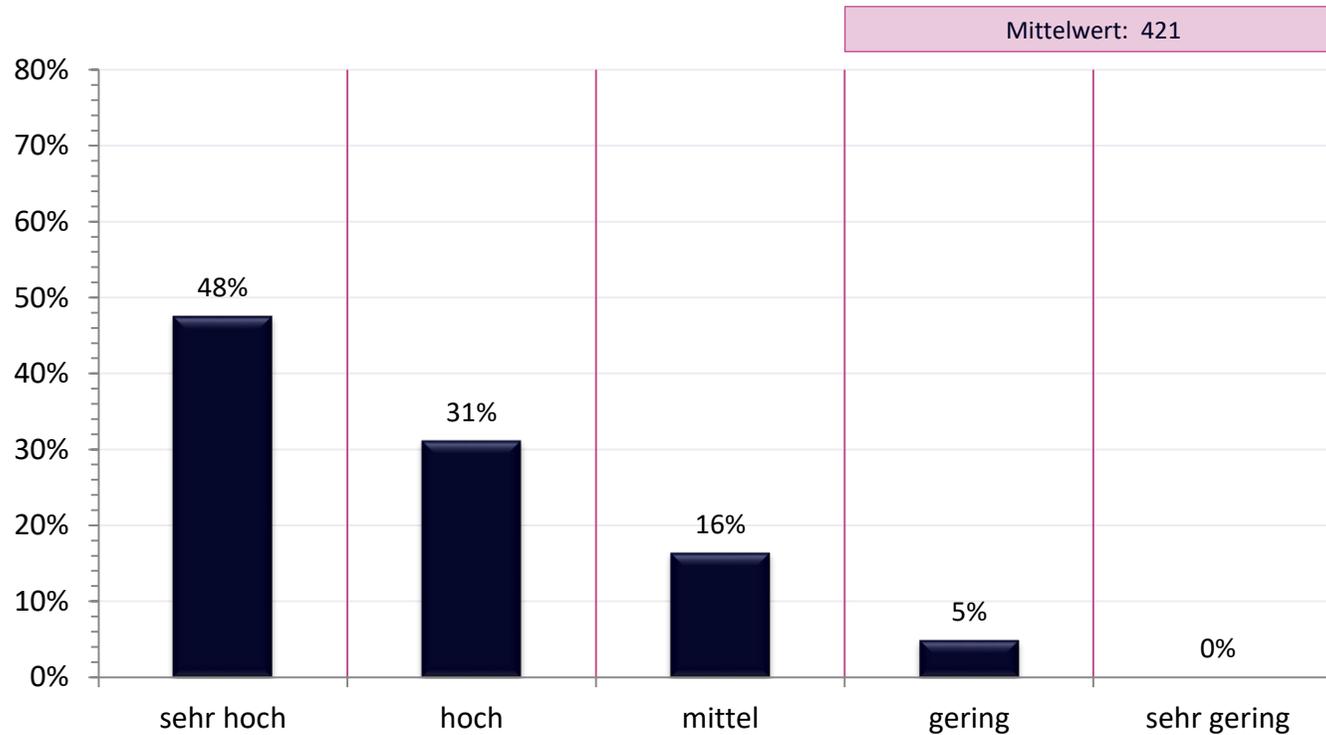
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Business Performance _Rang 1

► TARGUS Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



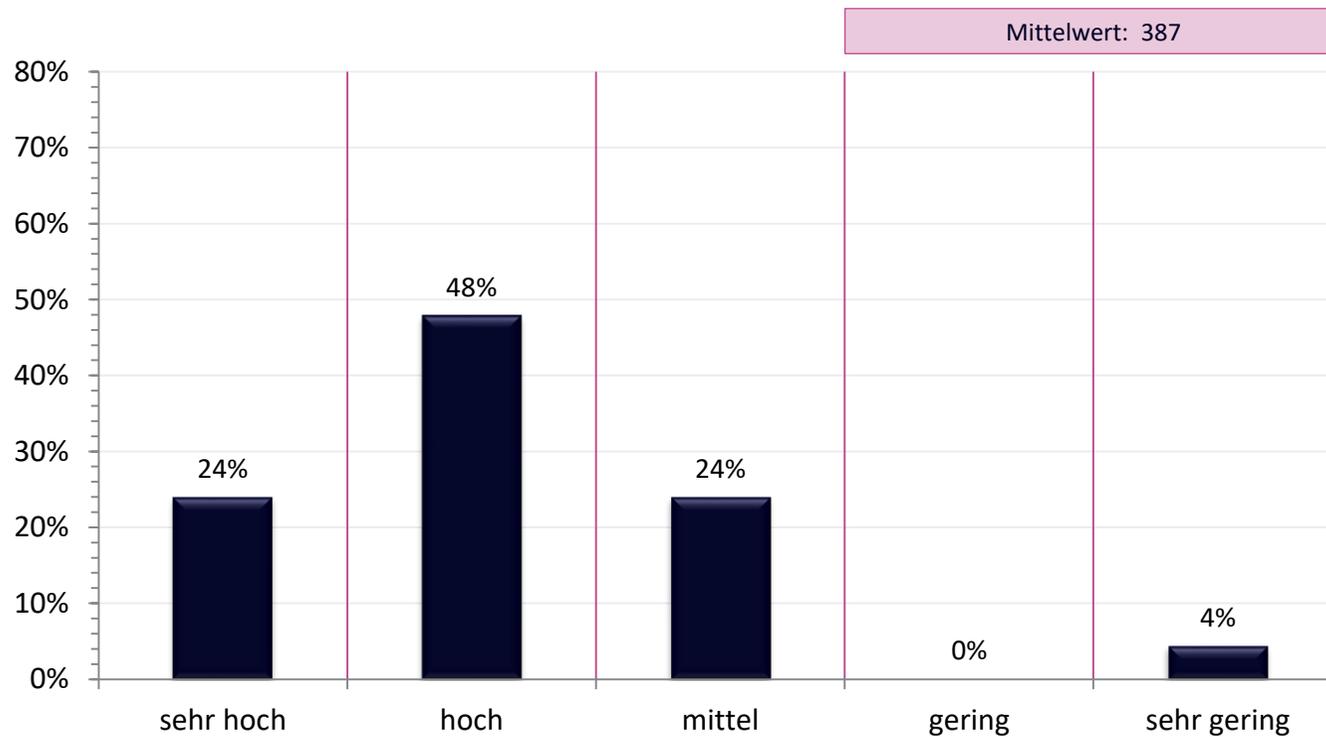
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 61



Business Performance _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



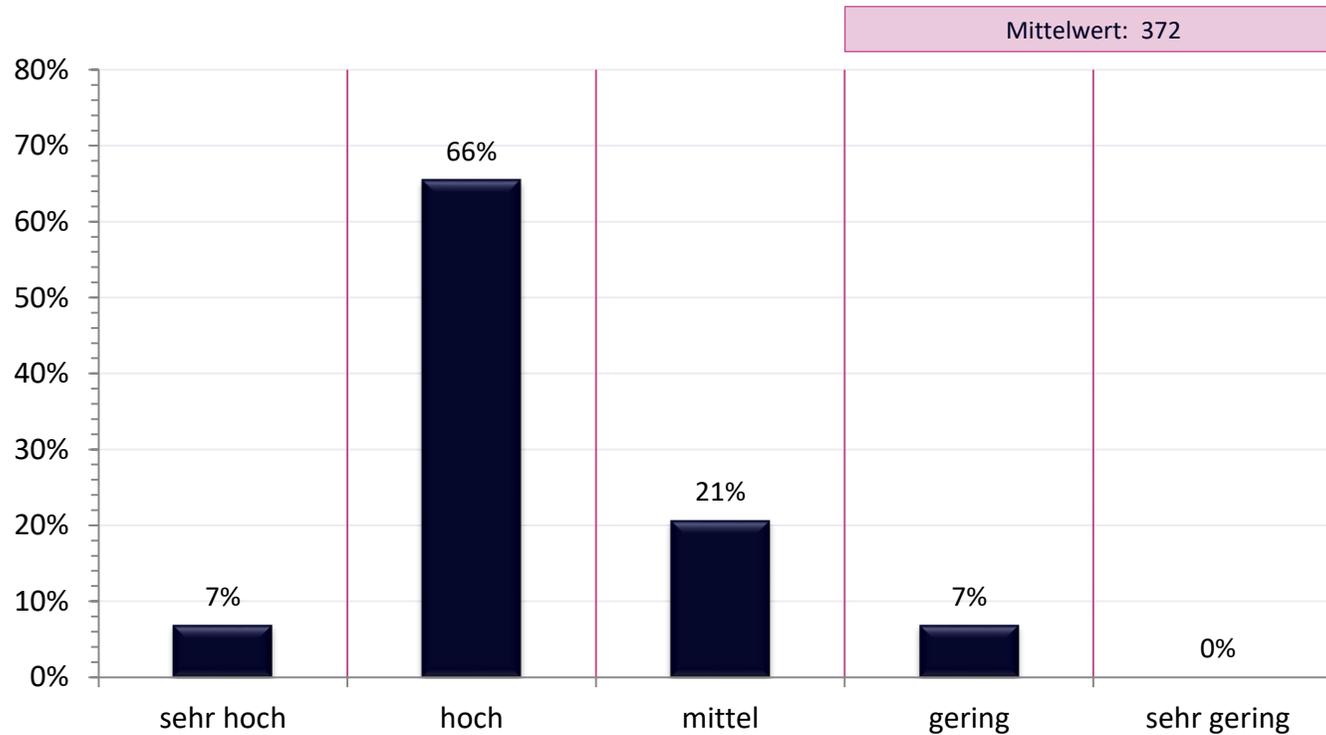
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 46



Business Performance _Rang 3

► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



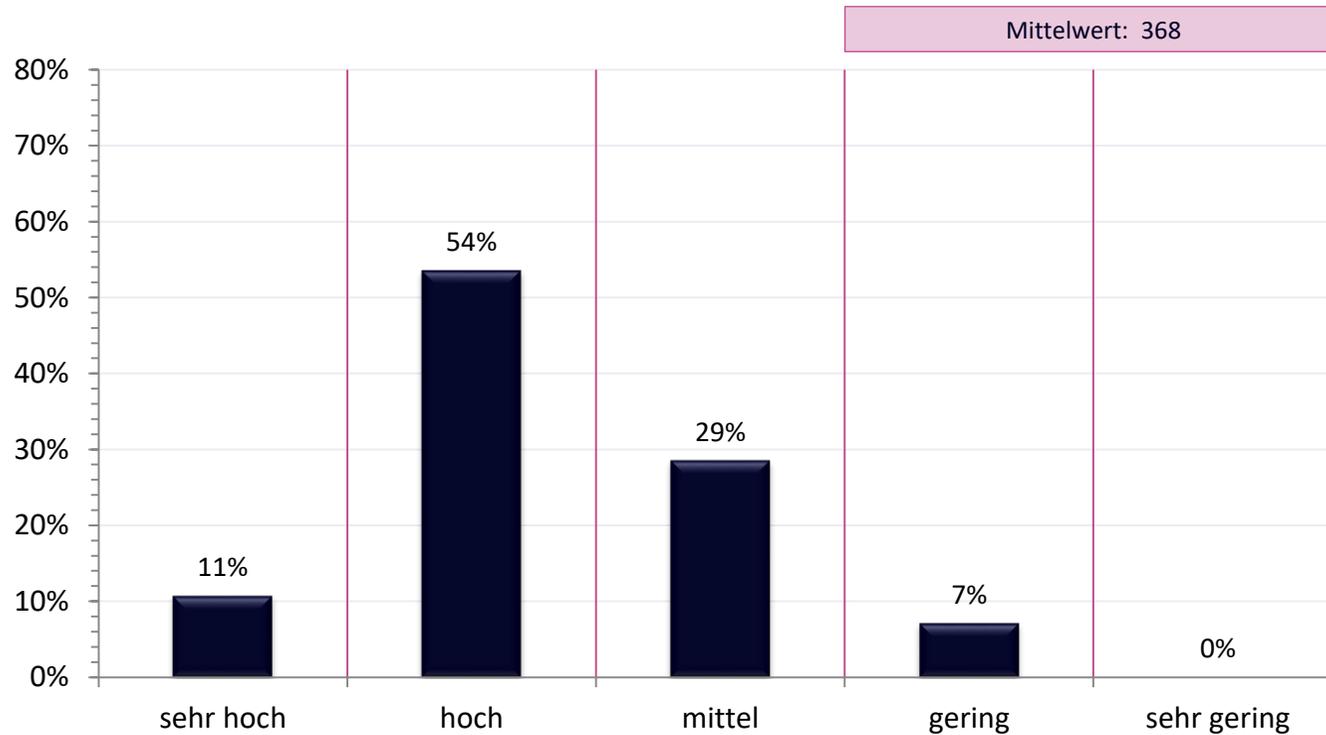
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29



Business Performance _Rang 4

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



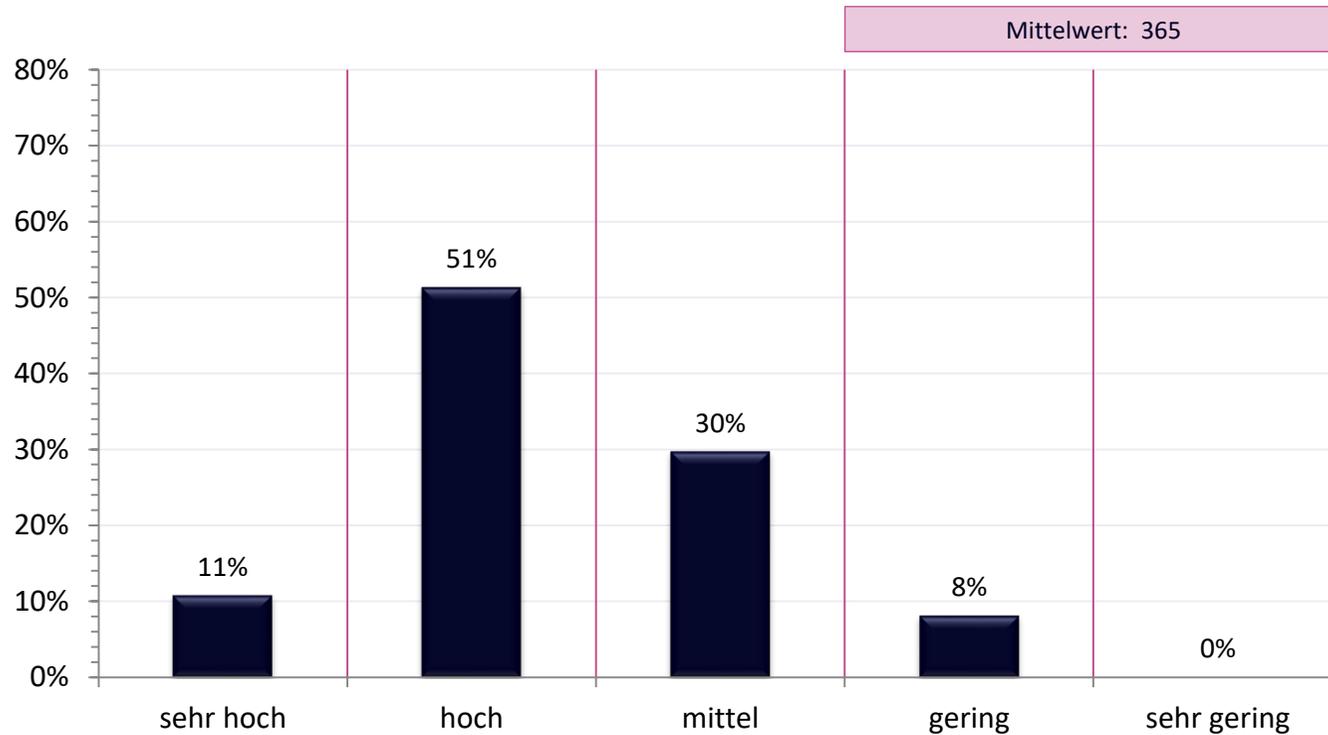
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28



Business Performance _Rang 5

► Roland Berger

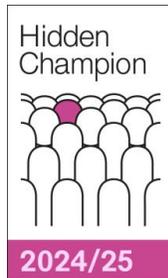
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37

Top 5: Einkauf & Beschaffung

Lieferantenmanagement, Einkaufsorganisation, Compliance Management, Erfolgsmessung in der Beschaffung



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Kerkhoff Consulting	406	112
2	H&Z	405	102
3	TARGUS Management Consulting	403	101
4	McKinsey & Company	366	93
5	Boston Consulting Group	357	91
6	...	338	81
7	...	336	102
8	...	318	87
9	...	293	86
10	...	290	102
...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 12

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

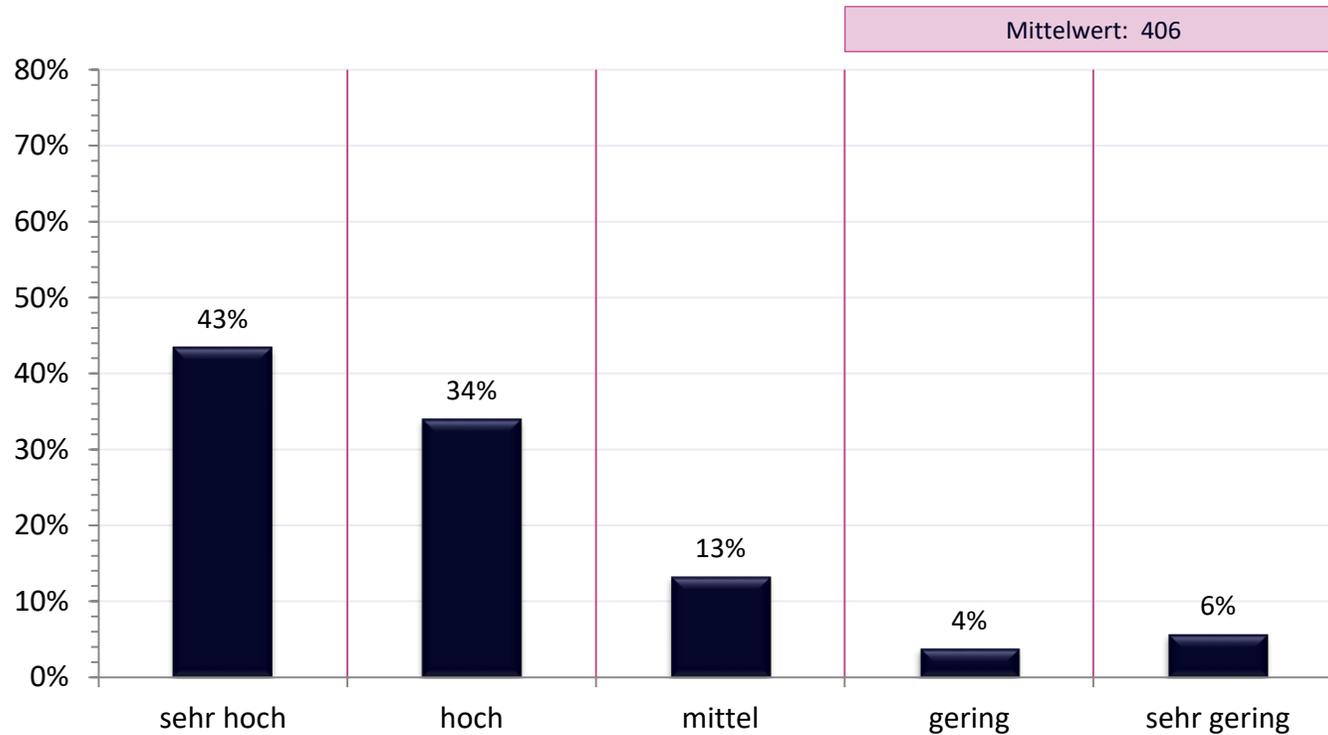
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Einkauf & Beschaffung _Rang 1

► Kerkhoff Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



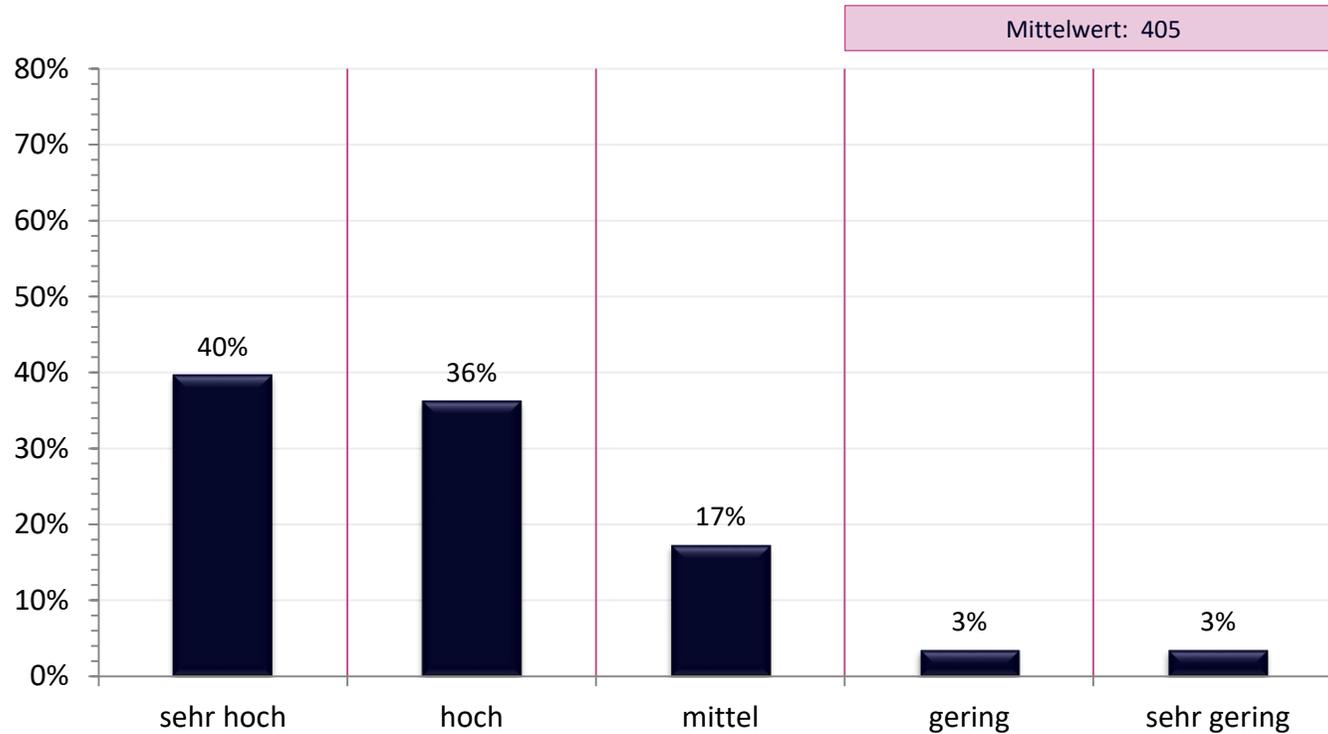
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 53



Einkauf & Beschaffung _Rang 2

► H&Z

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



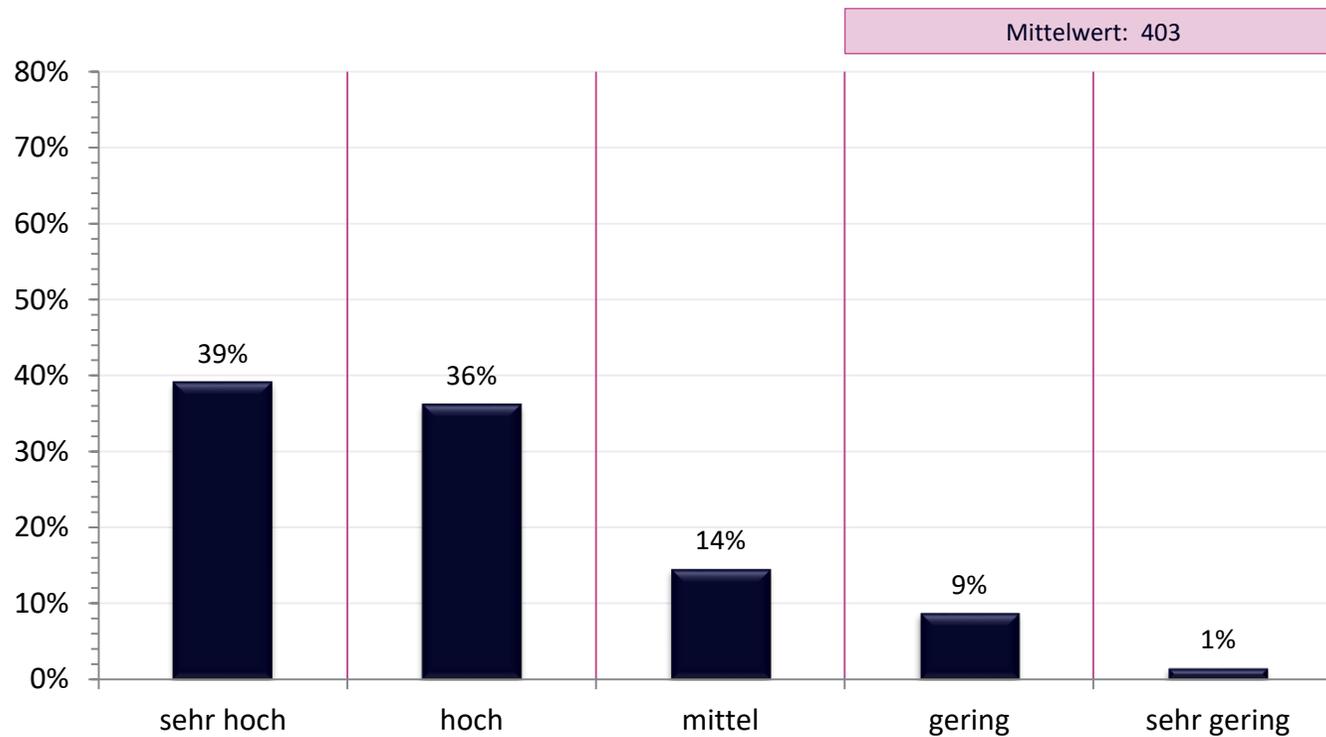
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 58



Einkauf & Beschaffung _Rang 3

► TARGUS Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



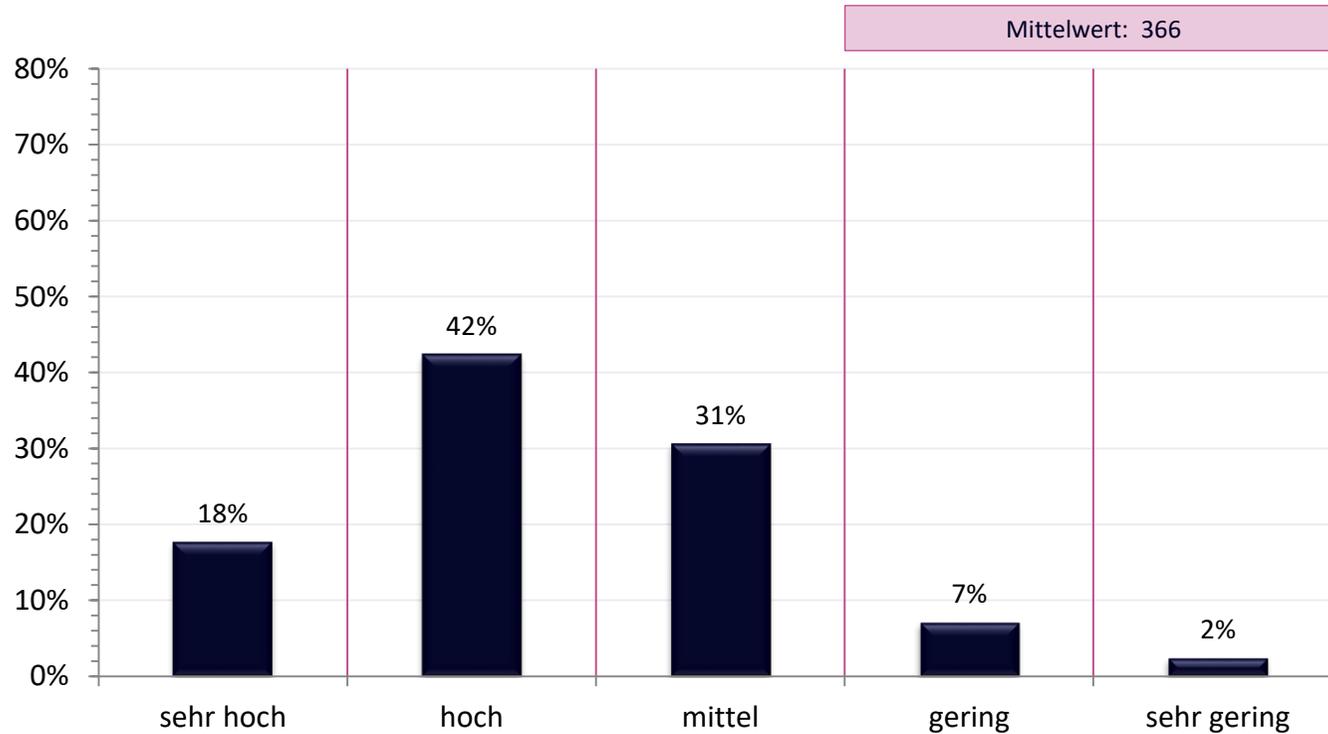
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 69



Einkauf & Beschaffung _Rang 4

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



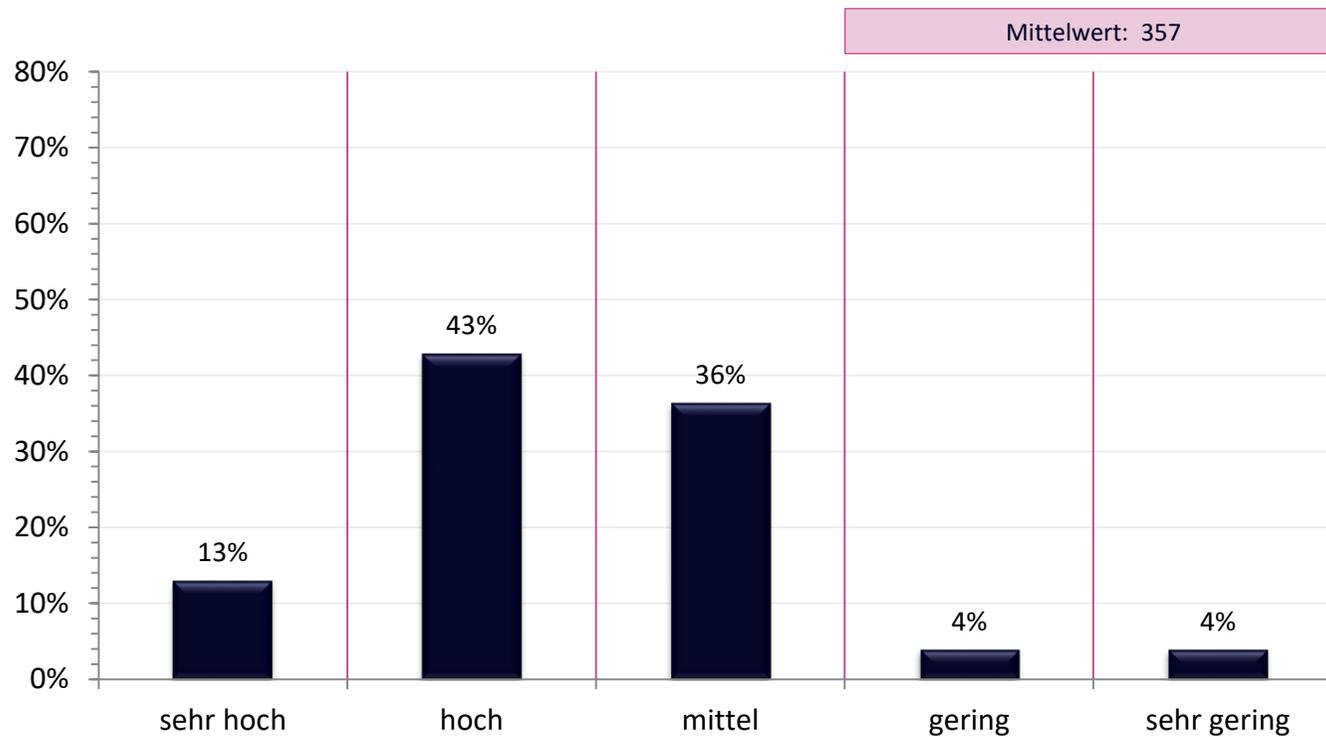
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 85



Einkauf & Beschaffung _Rang 5

► Boston Consulting Group

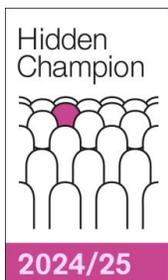
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 77

Top 5: Engineering & Production

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ROI-EFESO	416	92
2	McKinsey & Company	396	109
3	TARGUS Management Consulting	392	106
4	Bain & Company	388	100
5	Staufen	354	100
6	...	338	92
7	...	332	82
8	...	331	80
9	...	329	78
10	...	323	83
...

* 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: 12

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

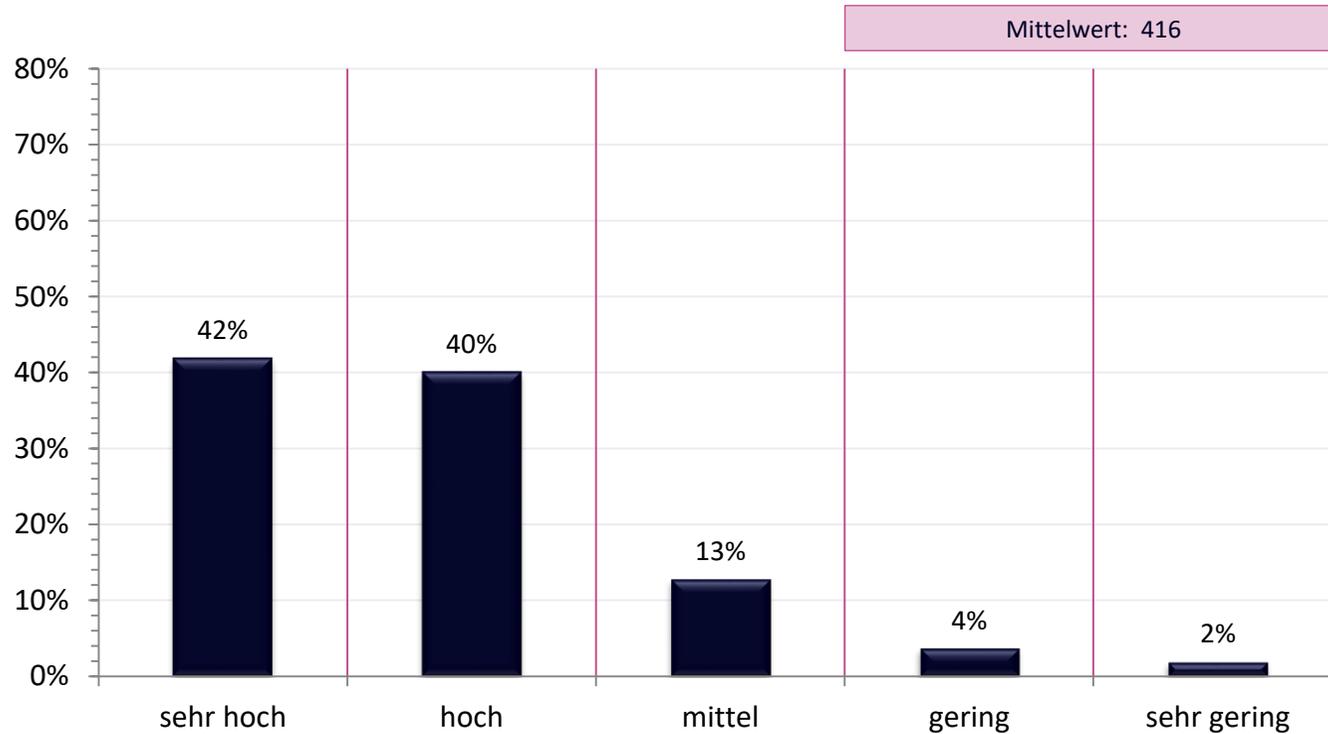
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Engineering & Production _Rang 1

► ROI-EFESO

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



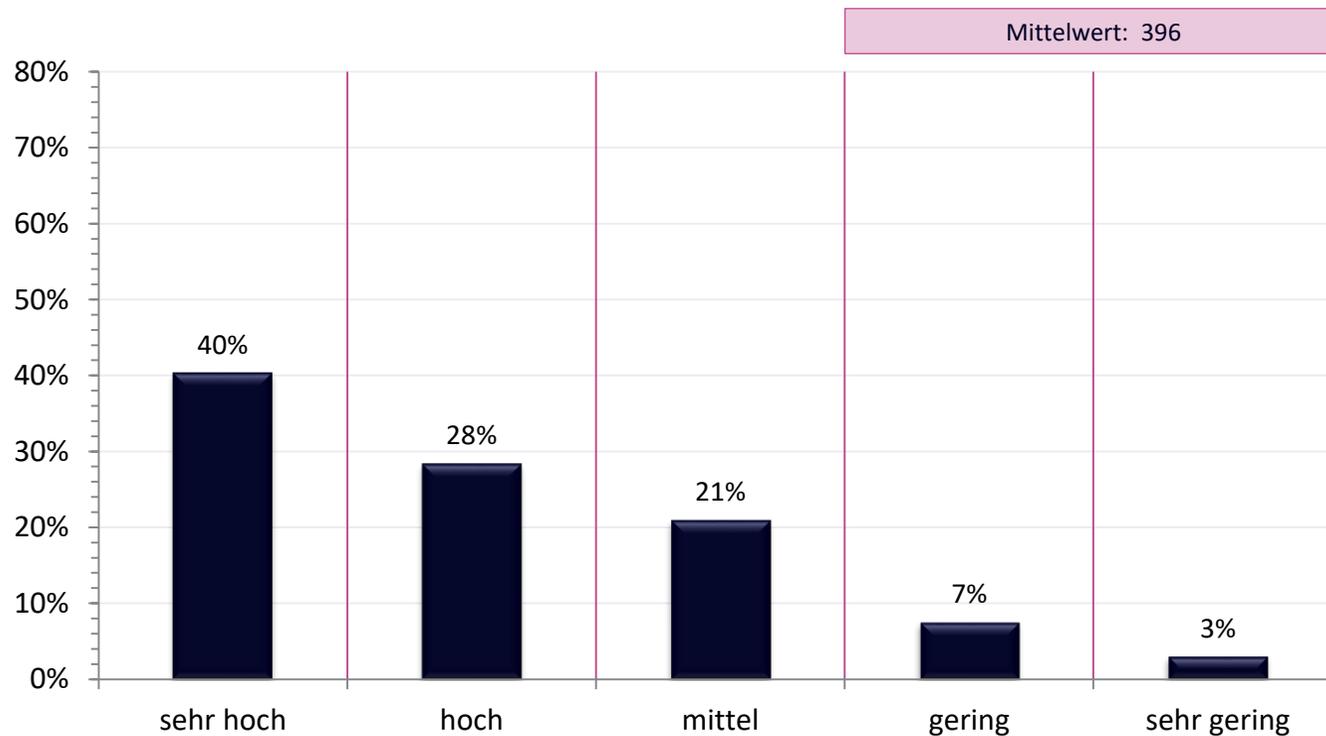
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 55



Engineering & Production _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



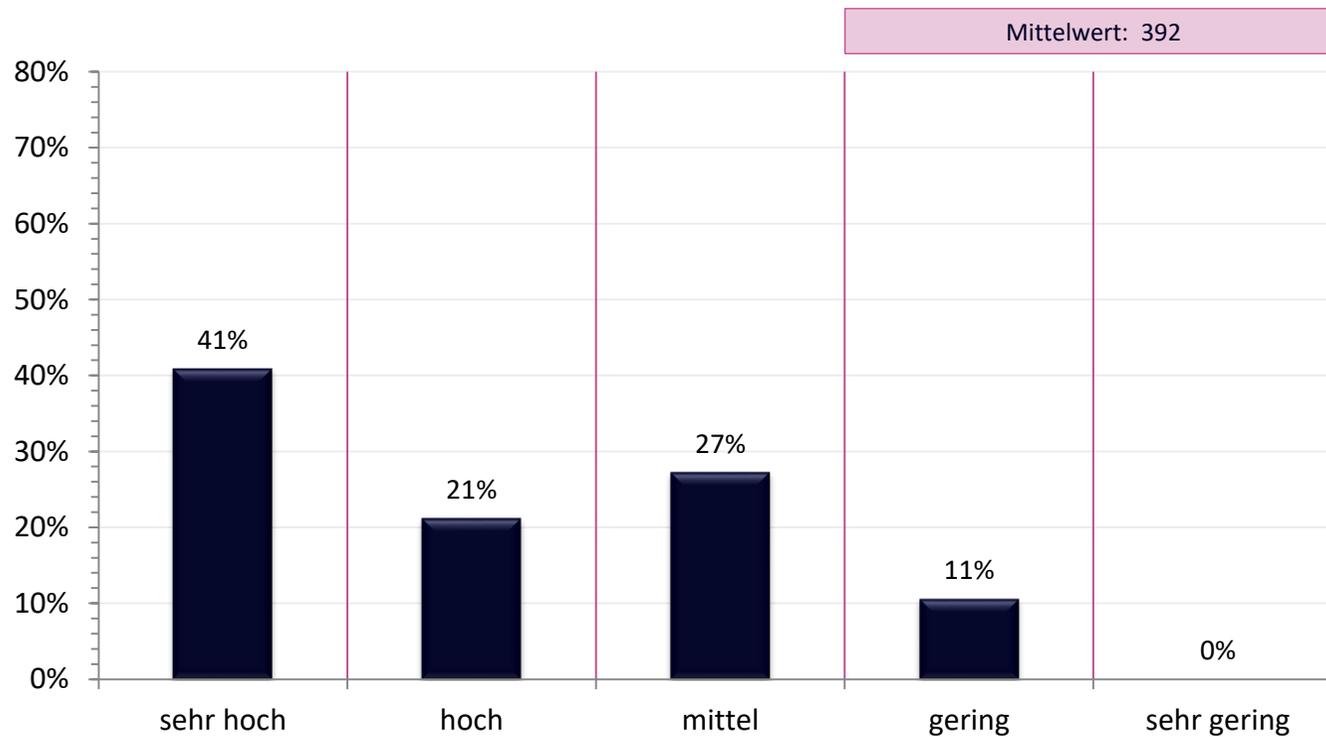
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 67



Engineering & Production _Rang 3

► TARGUS Management Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



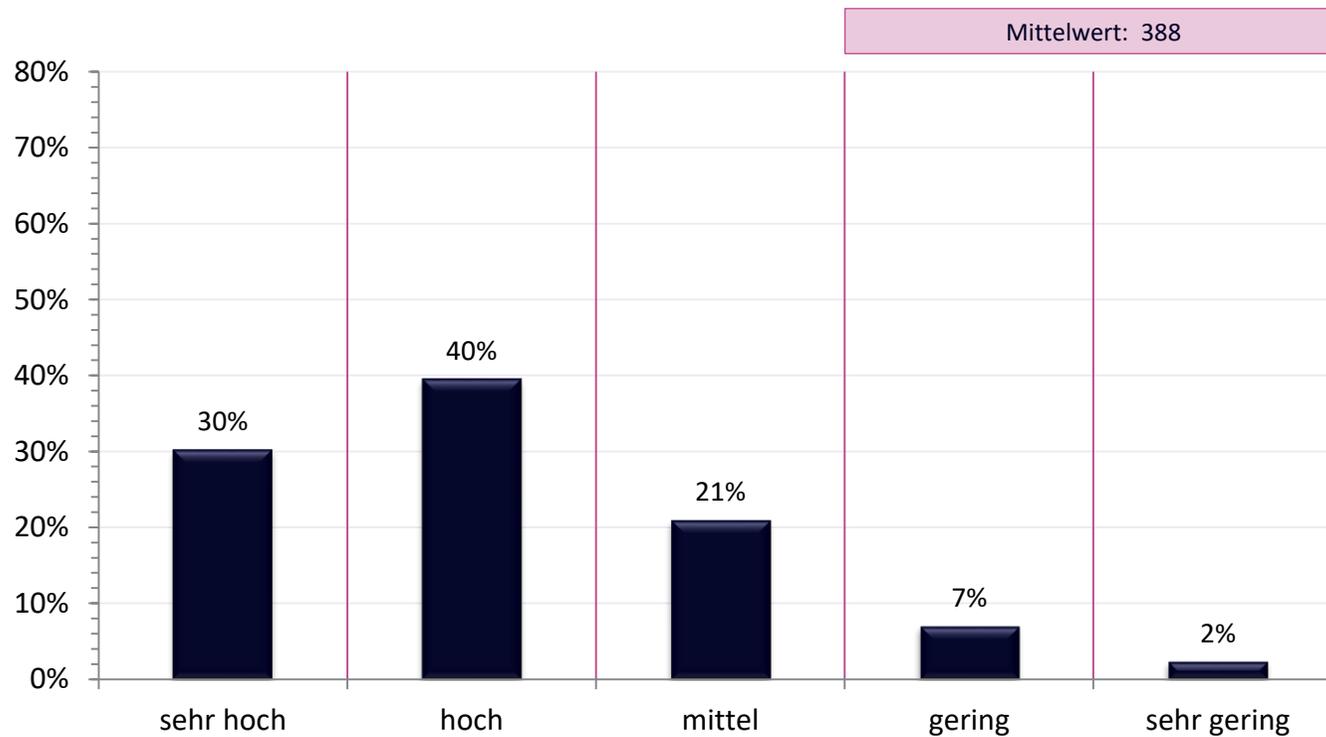
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 66



Engineering & Production _Rang 4

► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



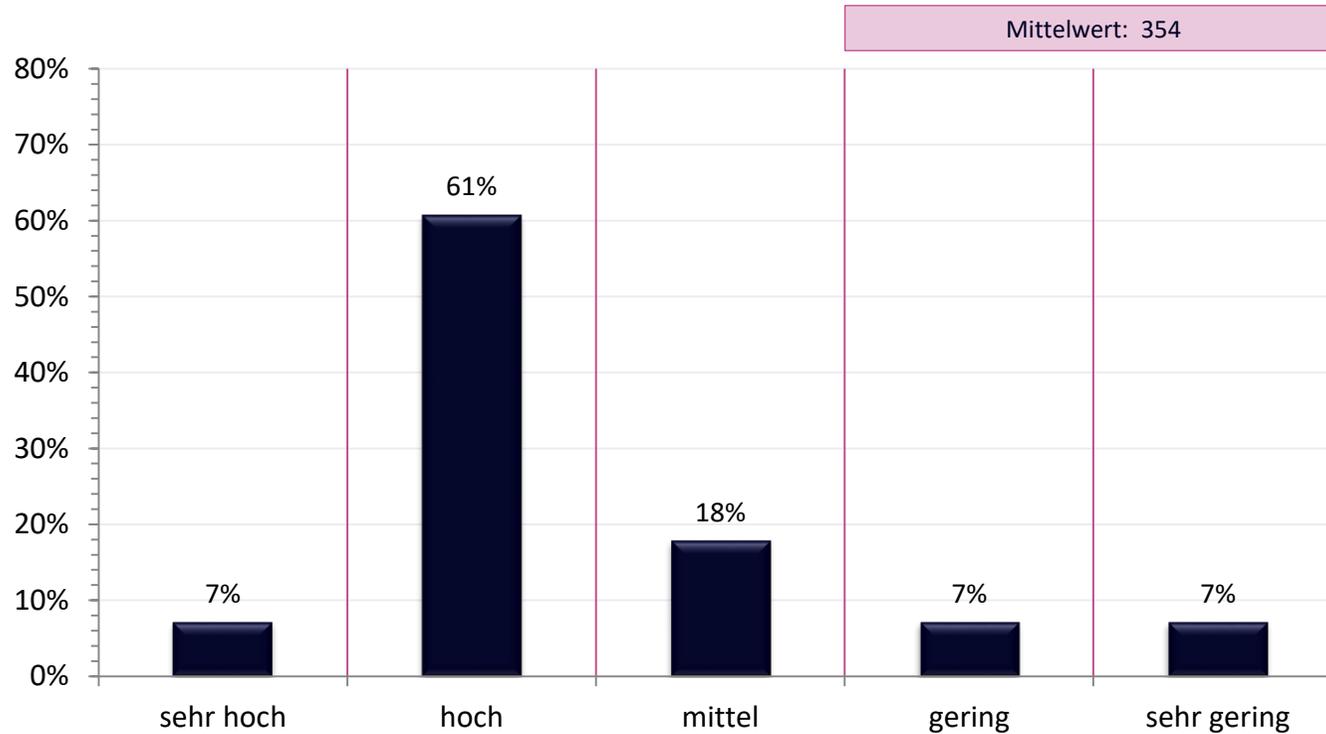
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 43



Engineering & Production _Rang 5

► Stufen

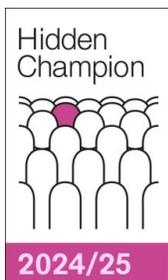
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28

Top 5: After Sales Service

Customer Support, Repair Management, Spare Parts Management, Warranty Management, Service-Strategien und -Geschäftsmodelle



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Genpact	392	69
2	Deloitte	388	86
3	Accenture	375	68
4	Oliver Wyman	373	79
5	Kearney	364	50
6	...	354	66
7	...	340	63
8	...	329	59
9	...	280	42
10	...	264	67
...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 10

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

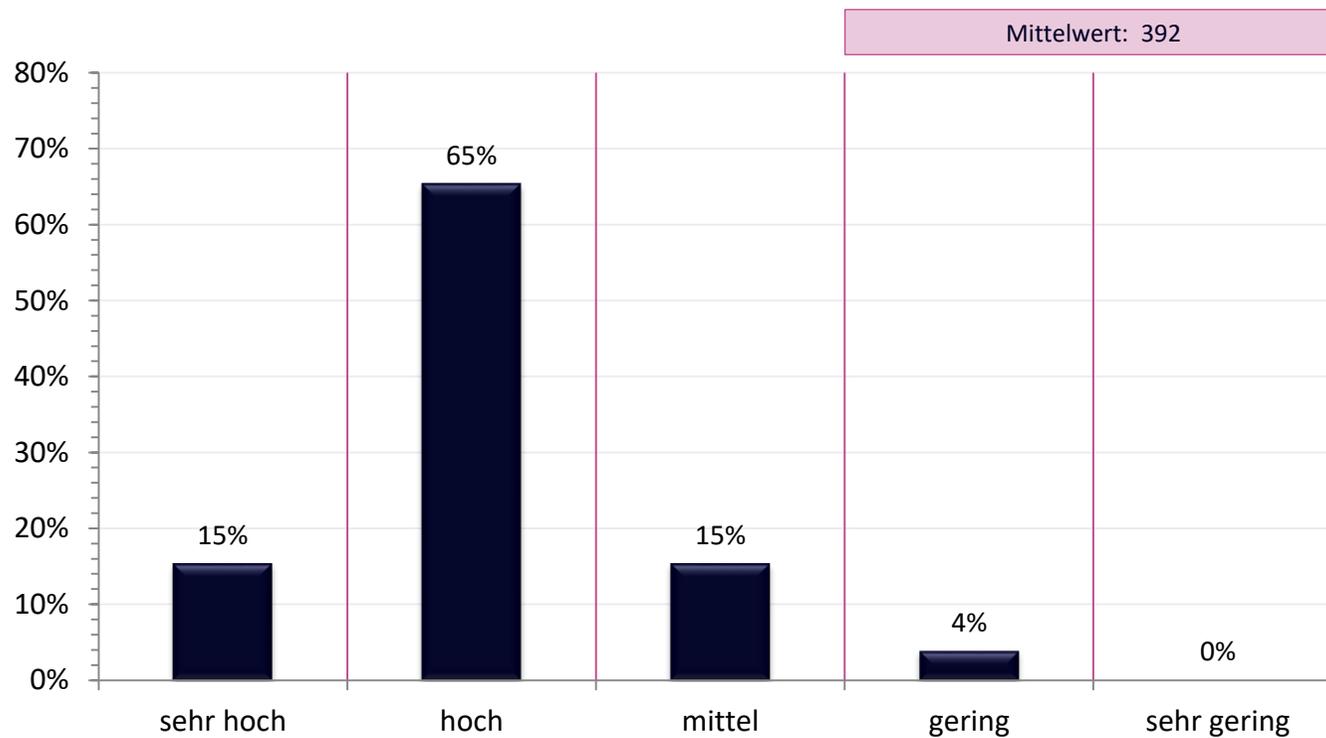
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



After Sales Service _Rang 1

► Genpact

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



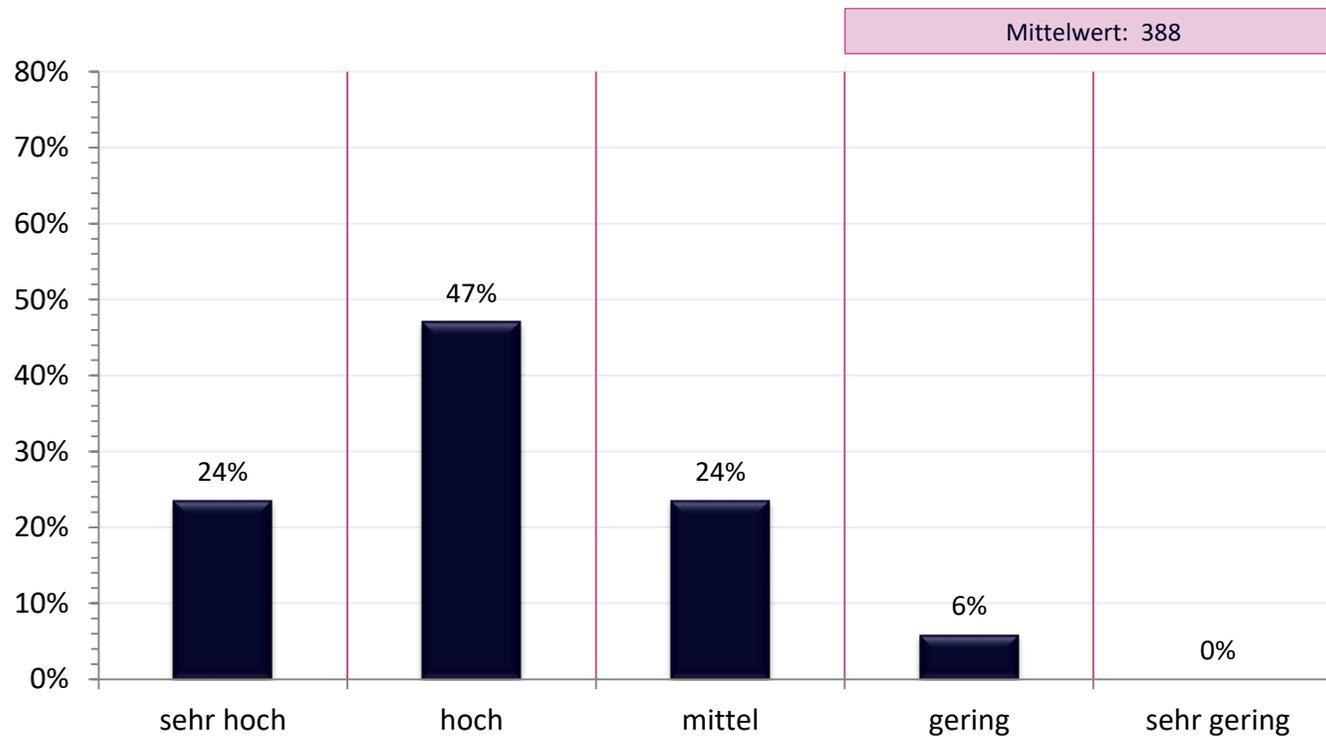
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 26



After Sales Service _Rang 2

► Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



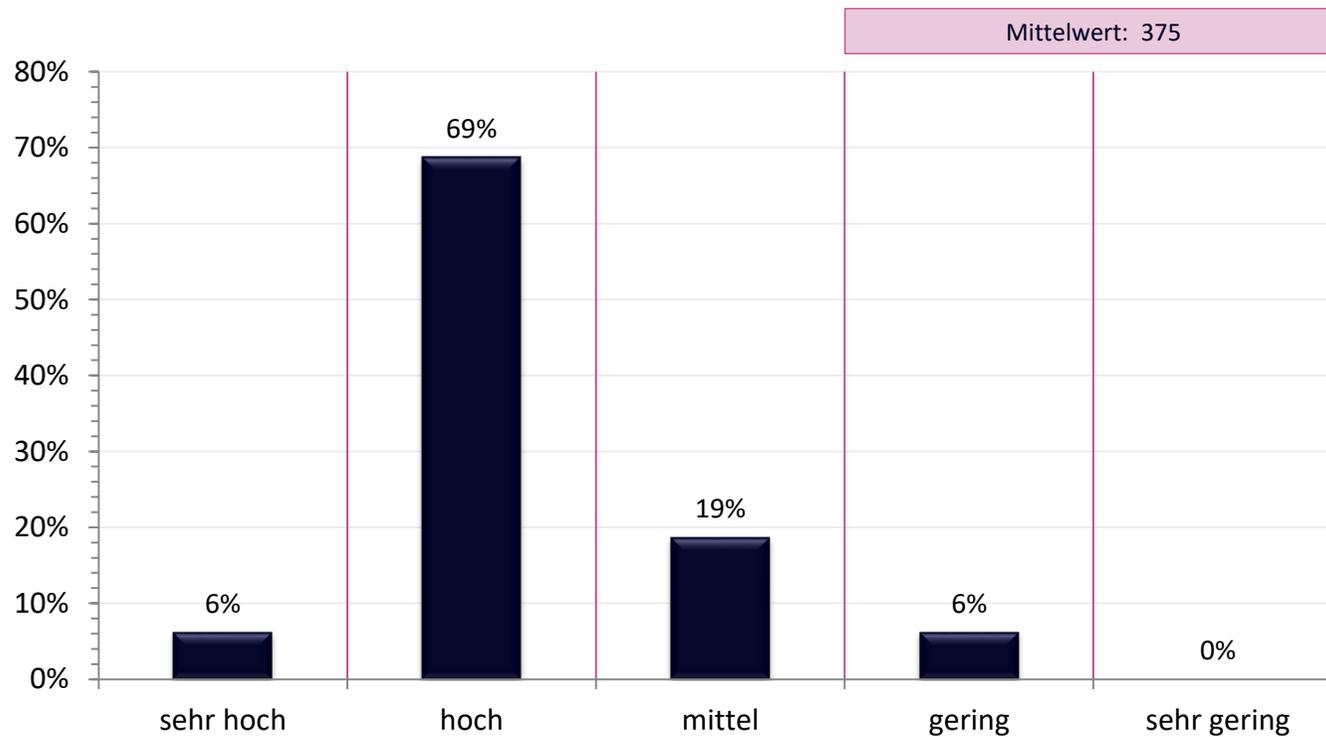
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



After Sales Service _Rang 3

► Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



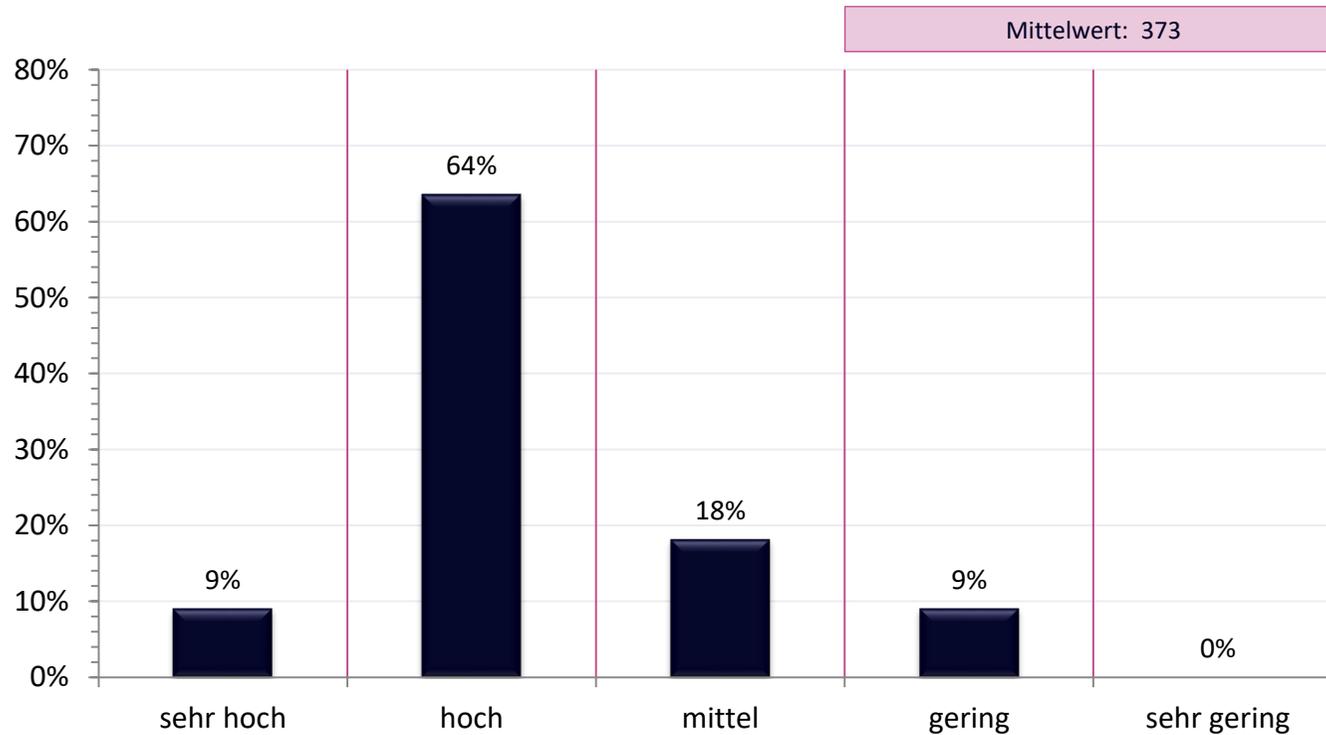
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16



After Sales Service _Rang 4

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



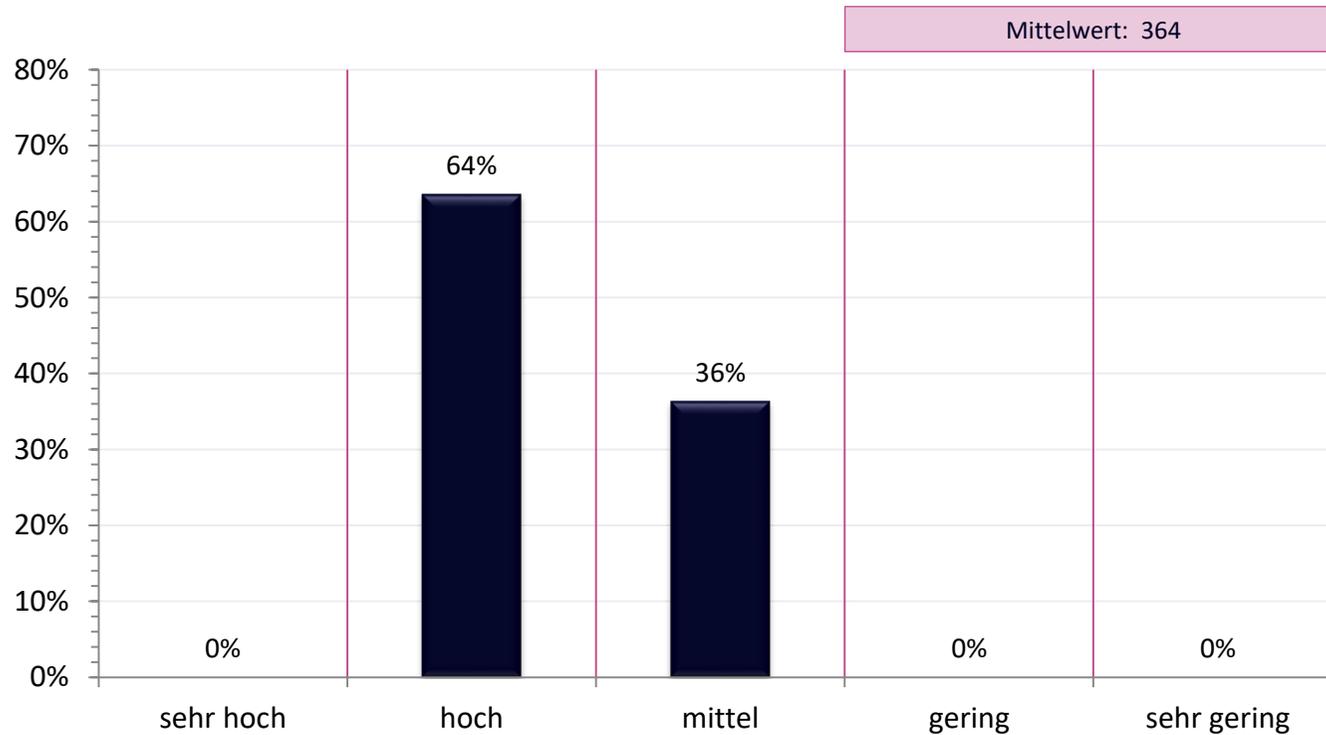
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 11



After Sales Service _Rang 5

► Kearney

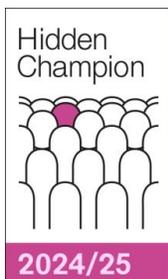
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 11

Top 5: Führung & Organisation

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	undconsorten	424	83
2	McKinsey & Company	382	98
3	Boston Consulting Group	377	99
4	Roland Berger	365	70
5	Bain & Company	343	79
6	...	325	106
7	...	323	93
8	...	317	94
9	...	286	79
10	...	272	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: 10

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

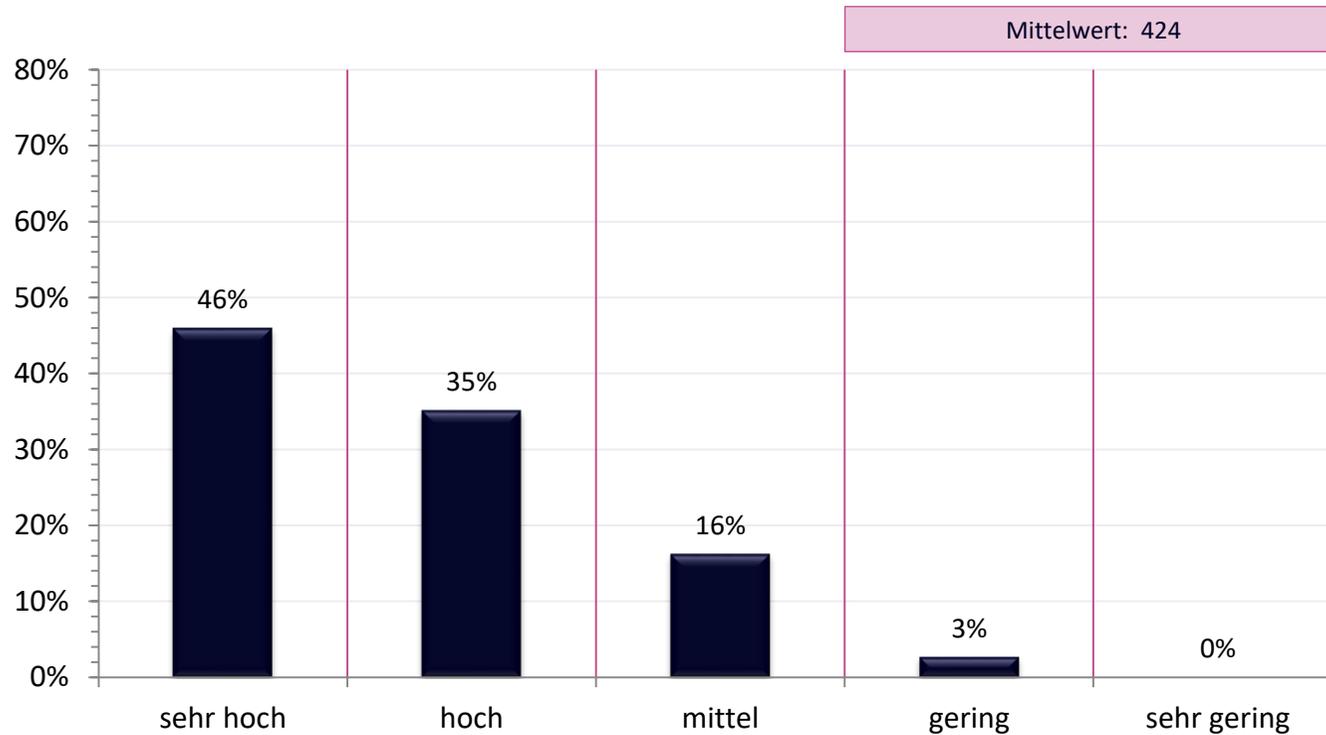
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering



Führung & Organisation _Rang 1

► undconsorten

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



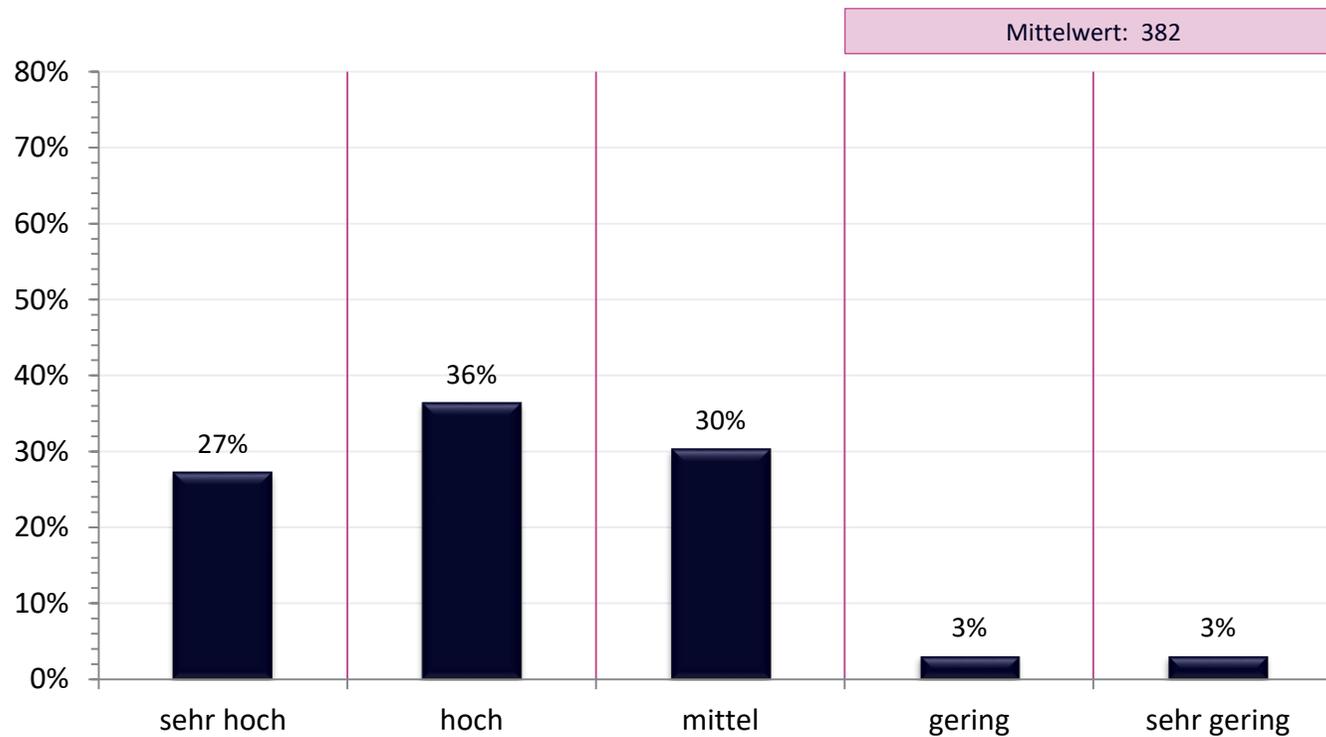
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37



Führung & Organisation _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



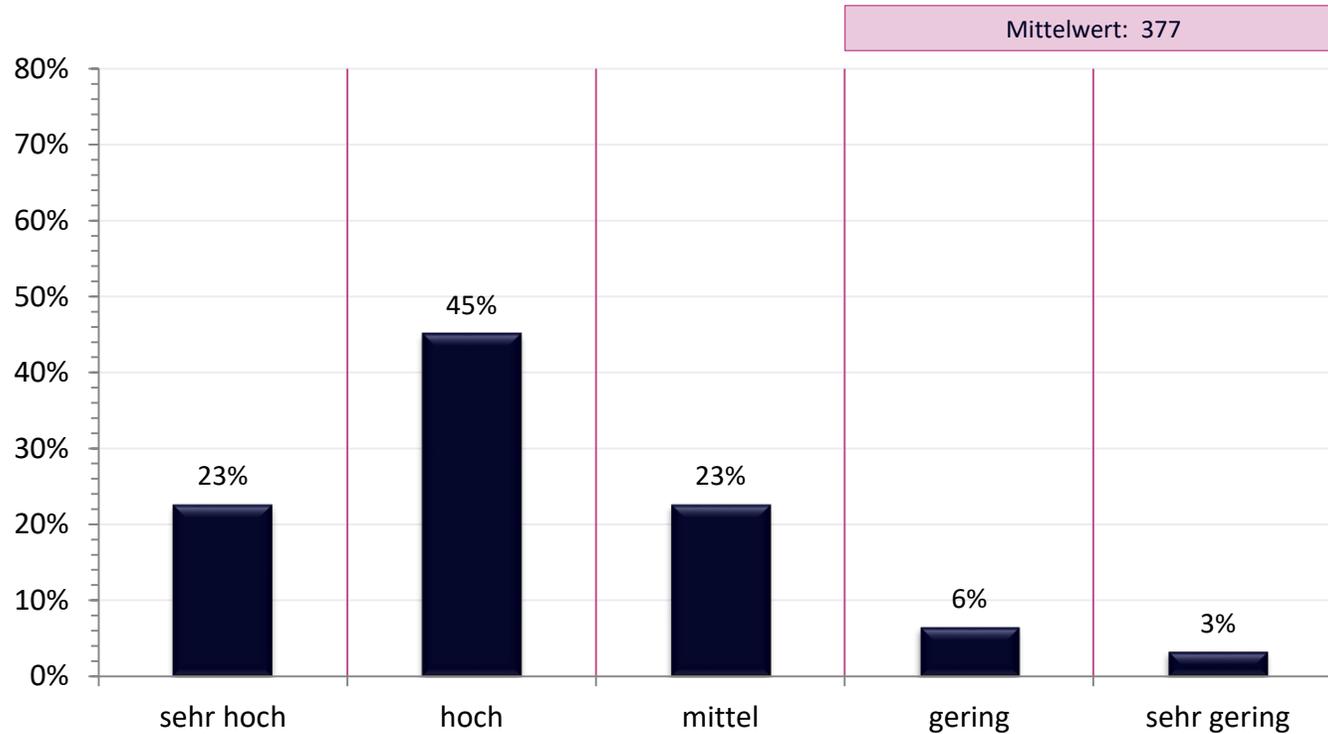
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33



Führung & Organisation _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



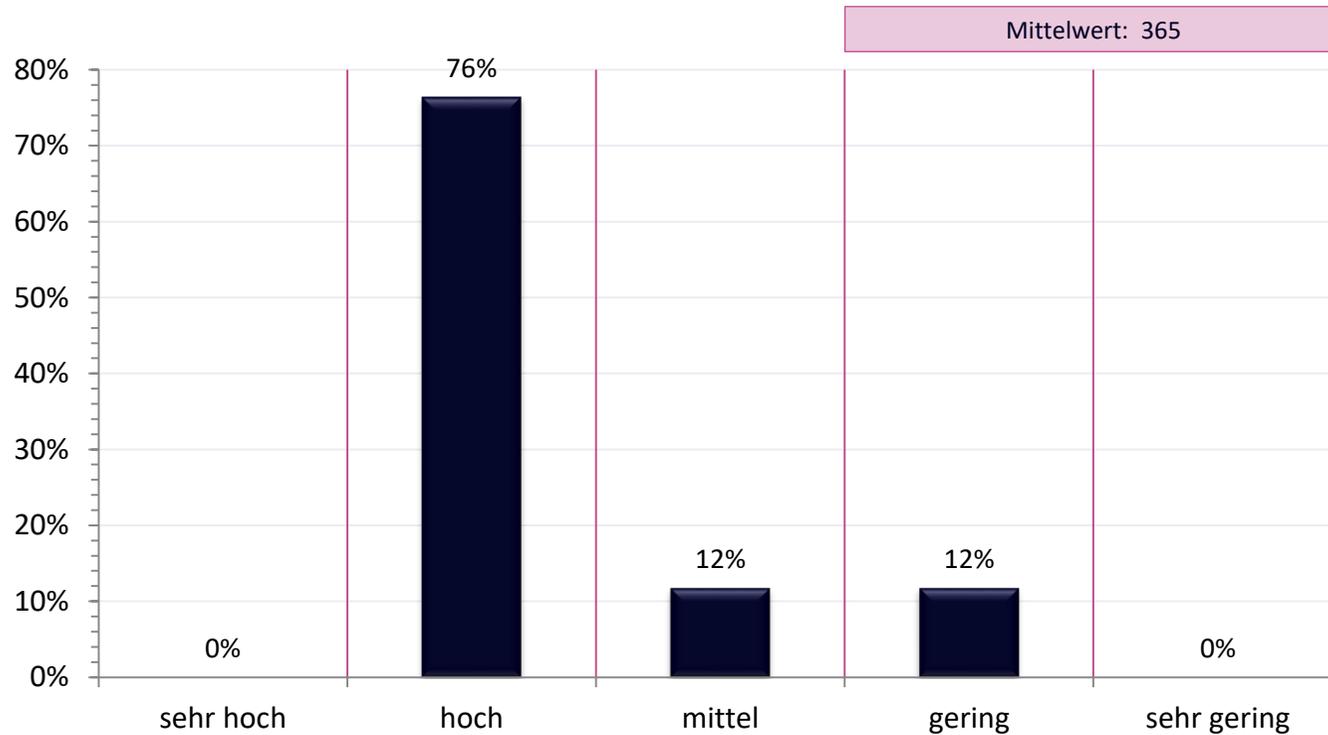
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31



Führung & Organisation _Rang 4

► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



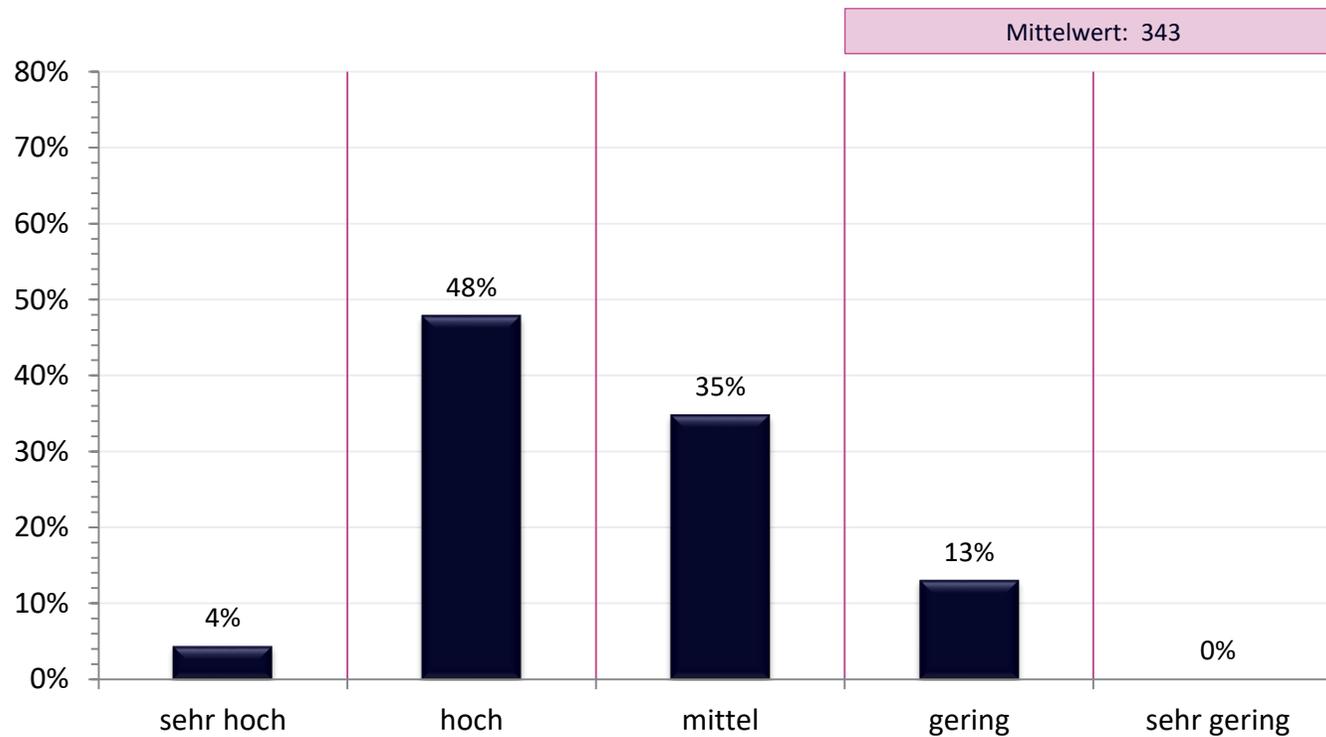
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



Führung & Organisation _Rang 5

► Bain & Company

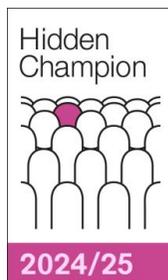
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23

Top 5: Programm- & Projektmanagement

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	AdEx Partners	406	76
2	Accenture	393	82
3	Deloitte	384	92
4	Boston Consulting Group	378	83
5	McKinsey & Company	369	82
6	...	364	73
7	...	353	80
8	...	342	79
9	...	331	70
10	...	317	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: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

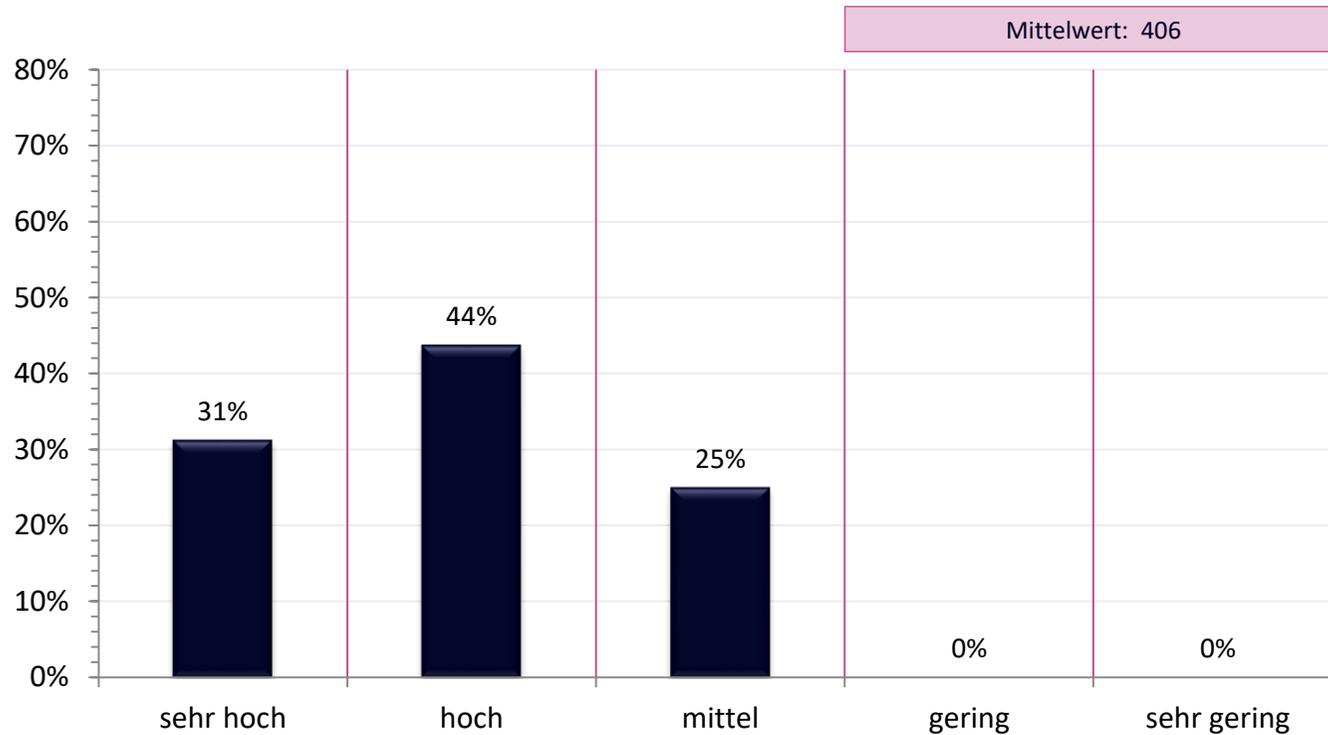
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Programm- & Projektmanagement _Rang 1

► AdEx Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



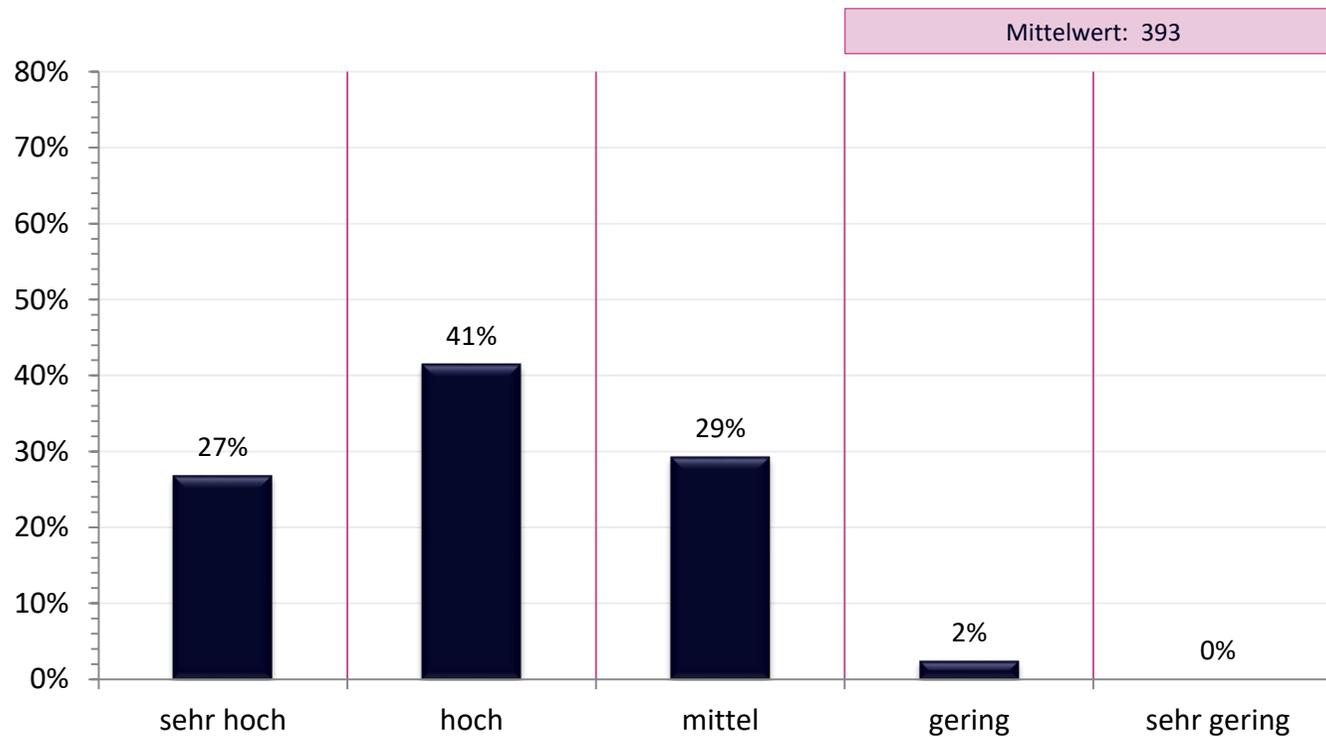
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 48



Programm- & Projektmanagement_Rang 2

► Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



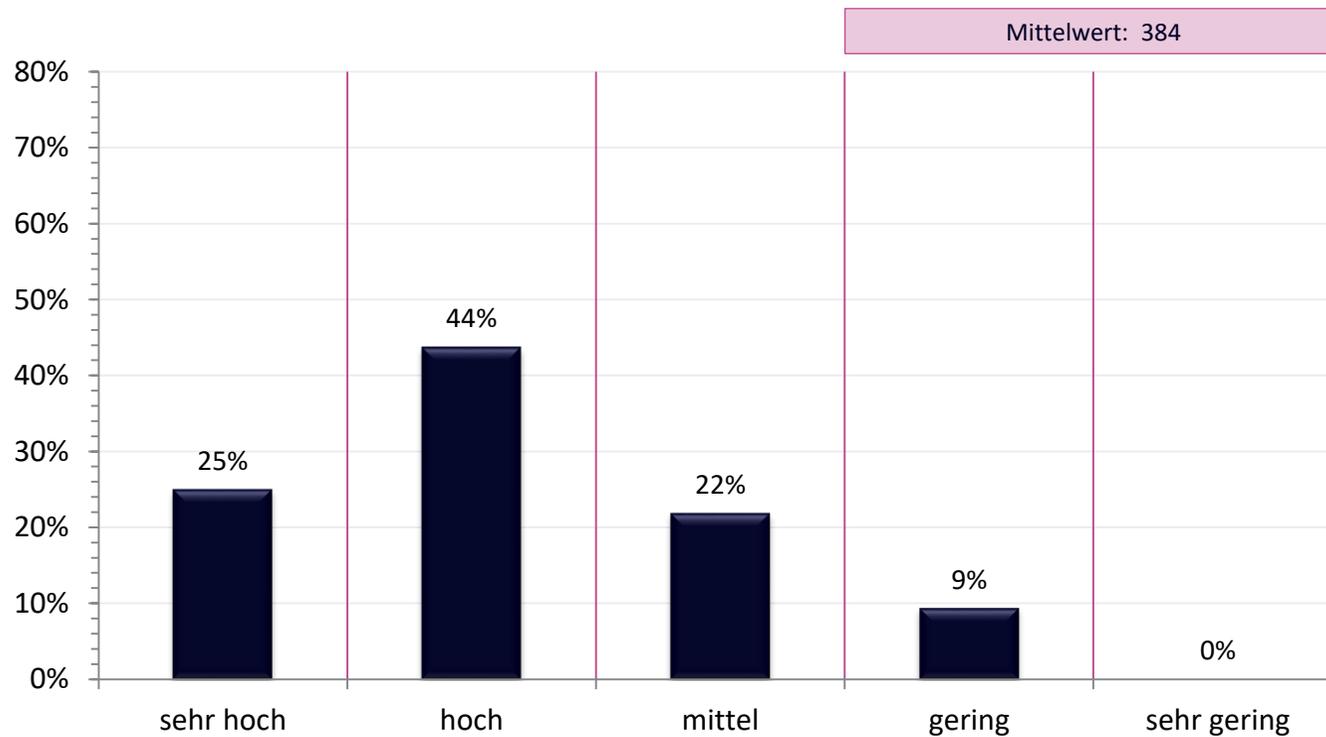
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 41



Programm- & Projektmanagement _Rang 3

► Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



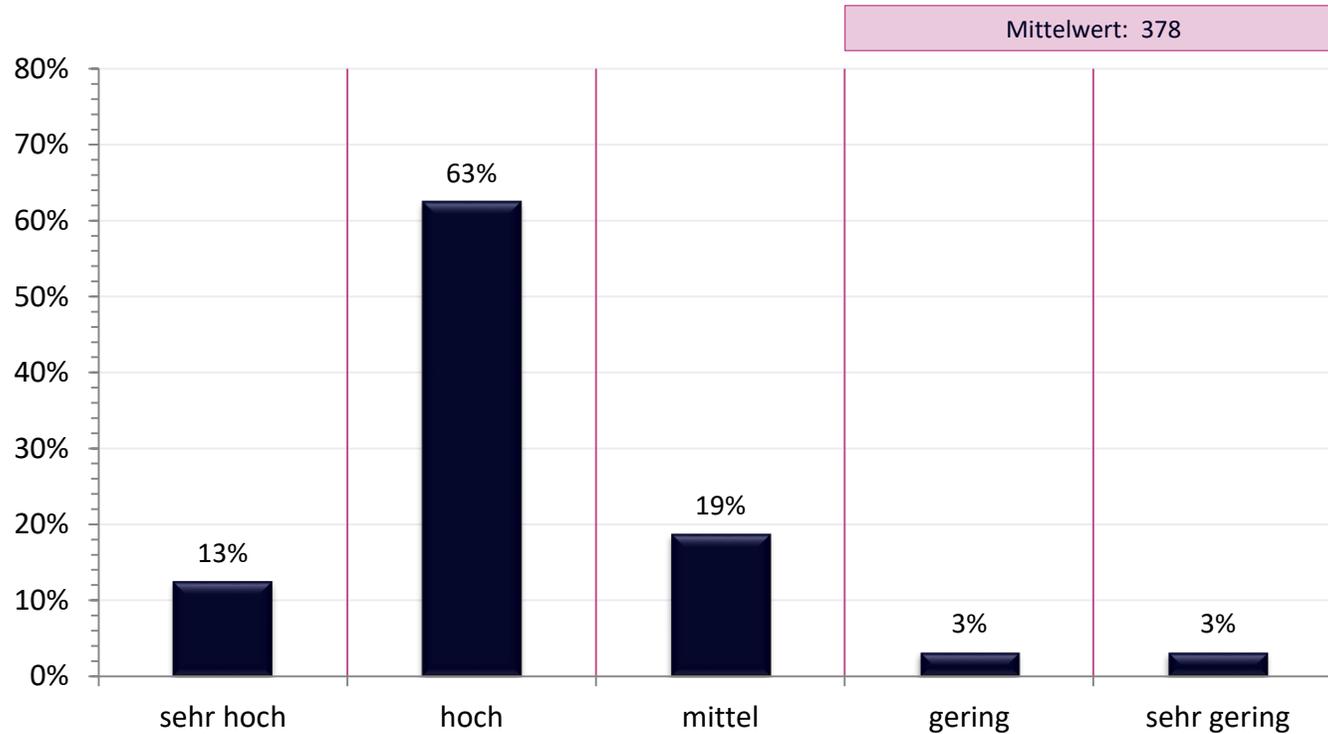
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32



Programm- & Projektmanagement _Rang 4

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



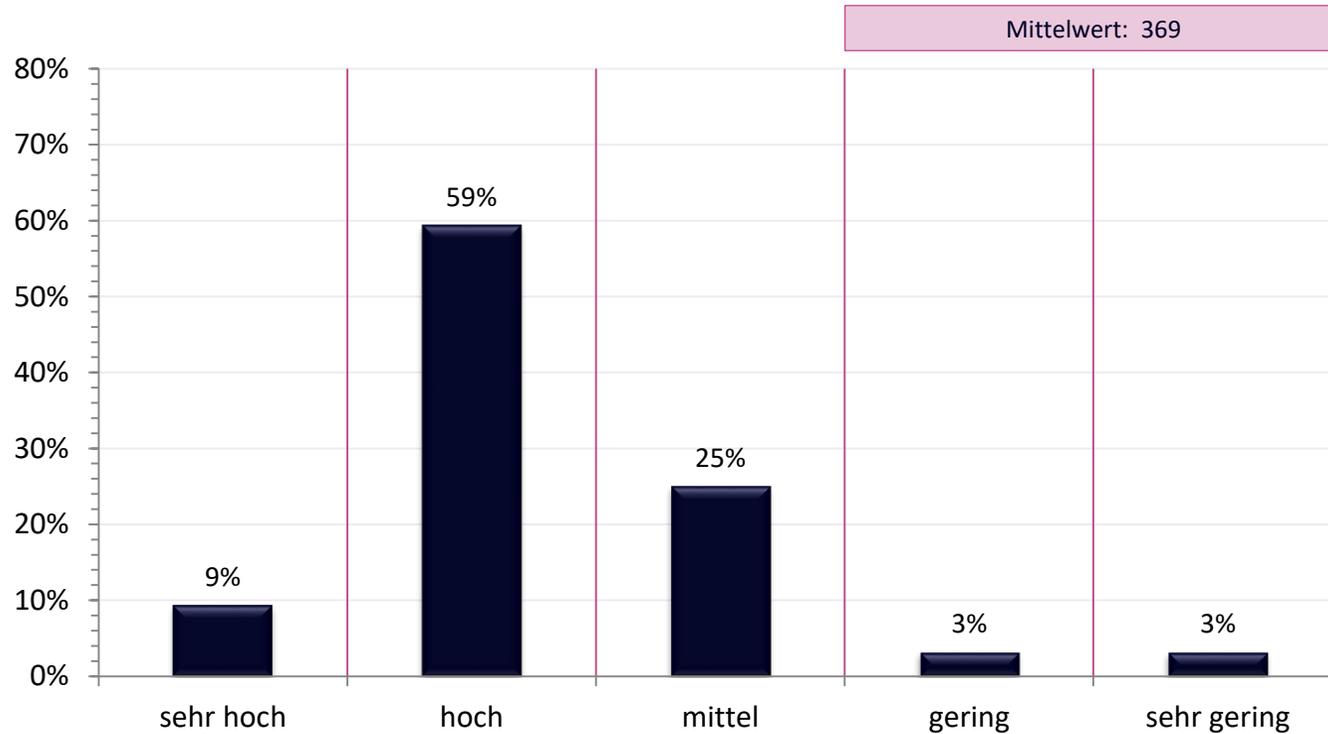
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32



Programm- & Projektmanagement _Rang 5

► McKinsey & Company

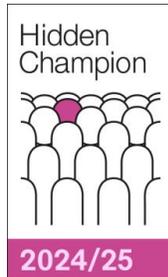
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 32

Top 5: Interim Management

Zeitlich befristete Übernahme von Fach- und Führungspositionen mit Ergebnisverantwortung



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Atreus	446	67
2	Roland Berger	372	83
3	Accenture	353	64
4	Oliver Wyman	344	63
5	Deloitte	329	59
6	...	309	54
7	...	290	54
8	...	275	75
9	...	270	80
././.	./.
...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 9

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

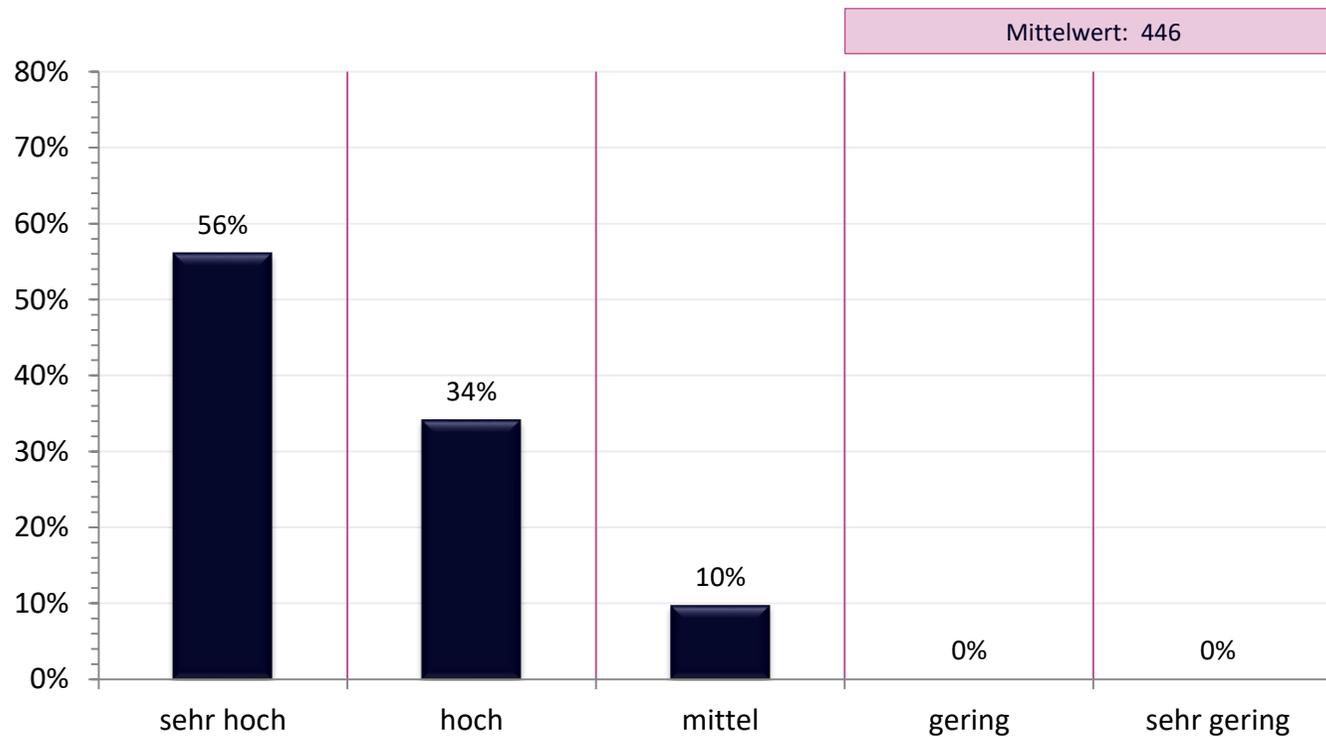
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering



Interim Management _Rang 1

► Atreus

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



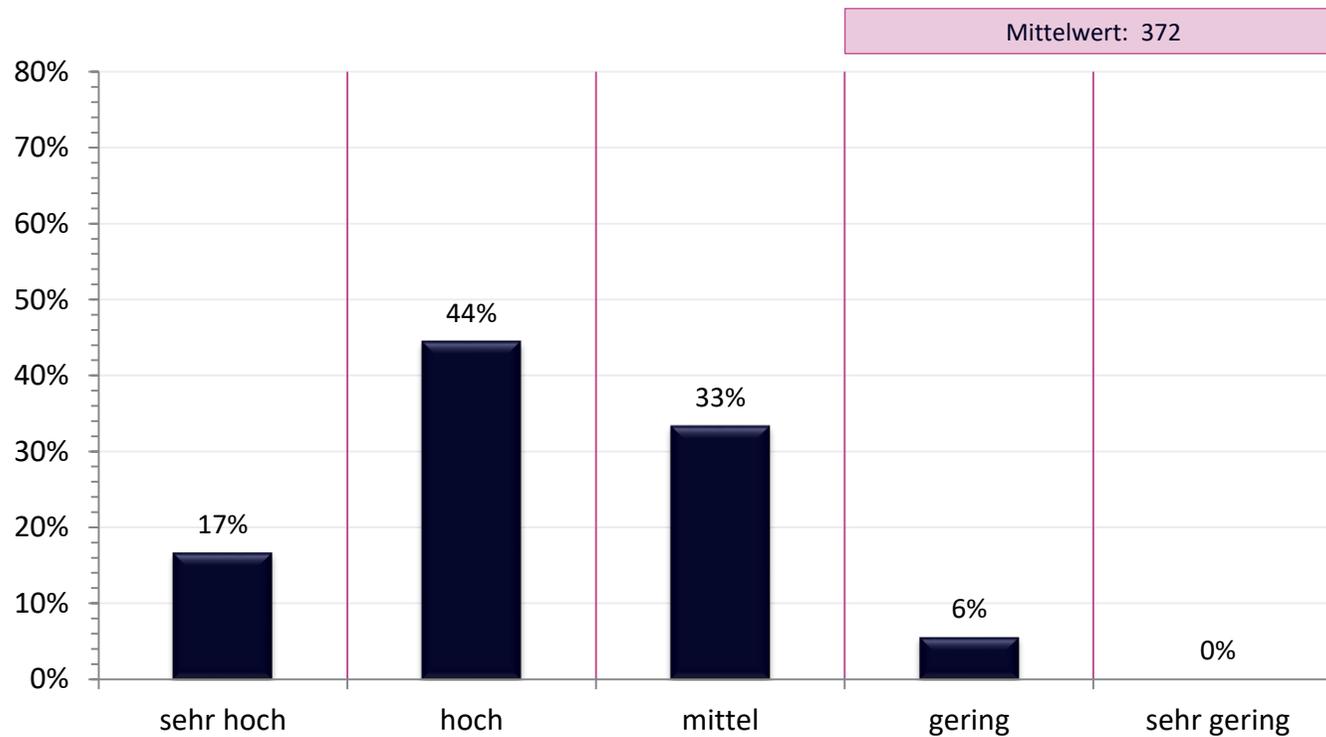
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 41



Interim Management _Rang 2

► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



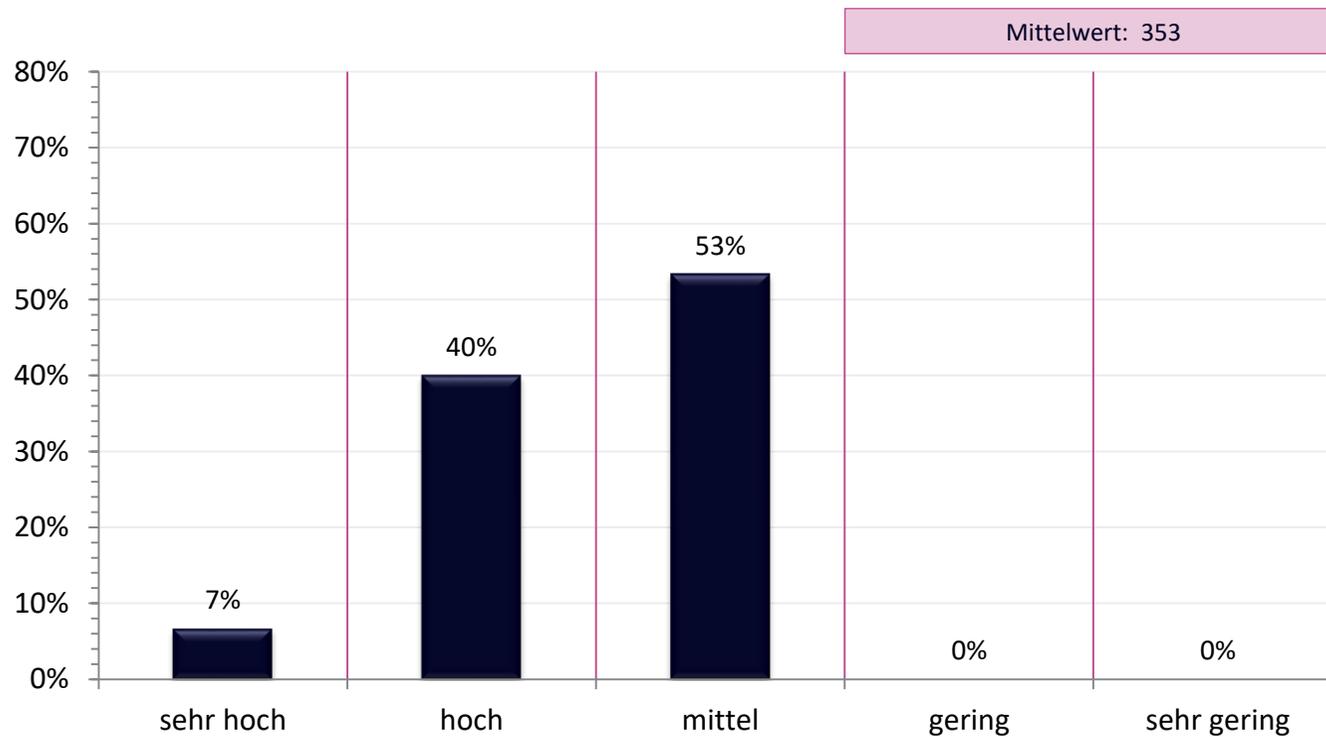
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18



Interim Management _Rang 3

▶ Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



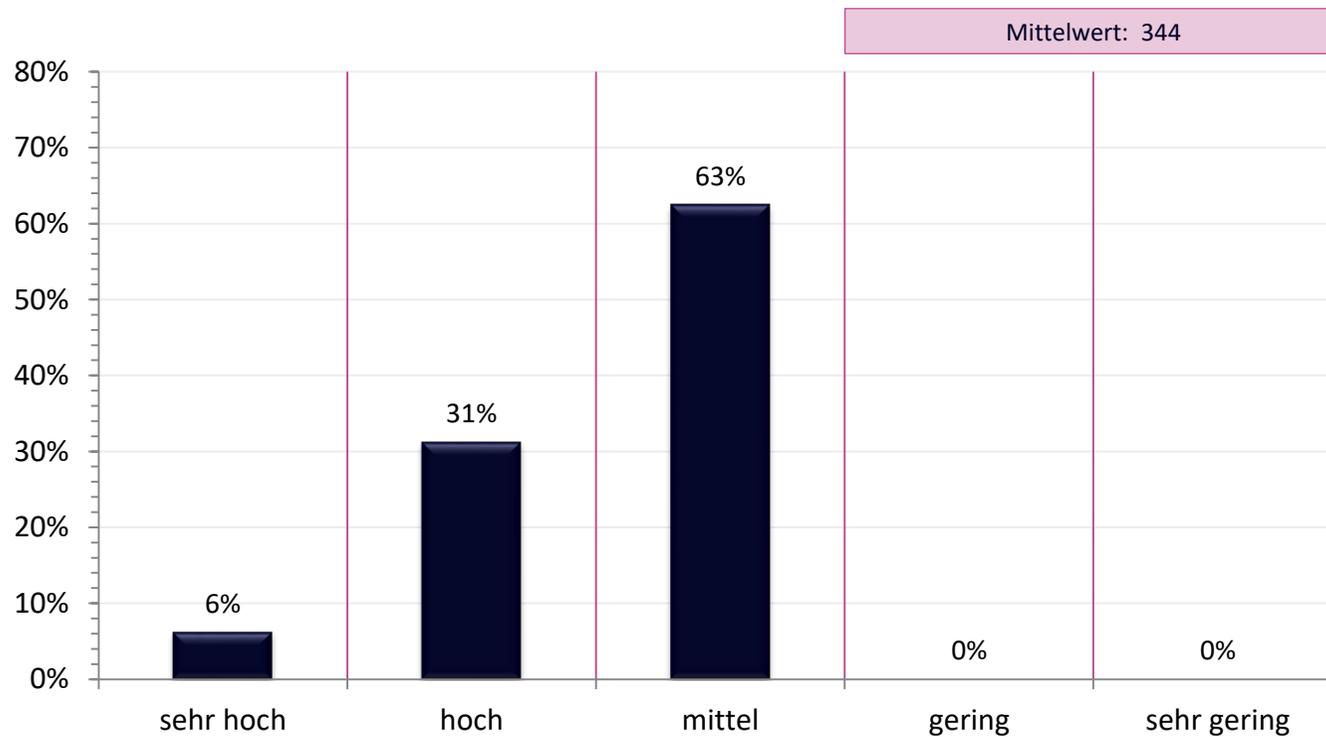
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 15



Interim Management _Rang 4

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



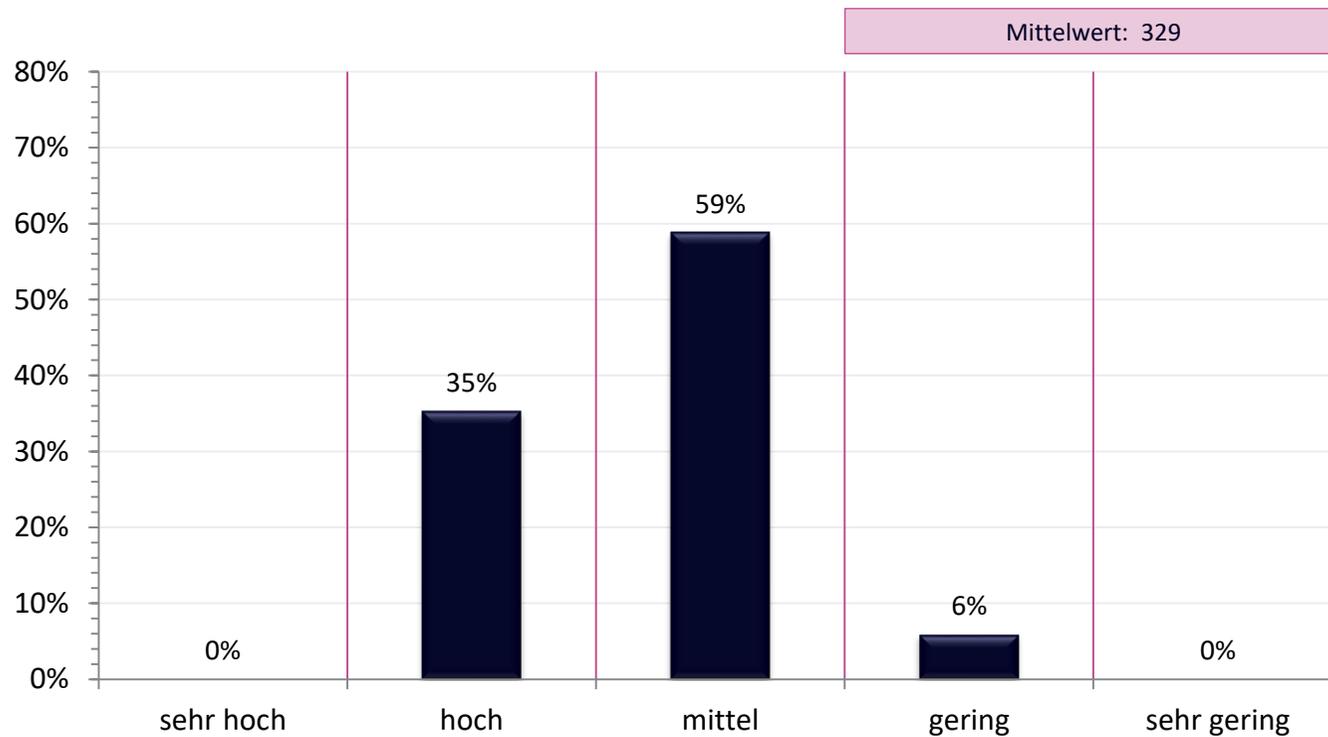
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16



Interim Management _Rang 5

► Deloitte

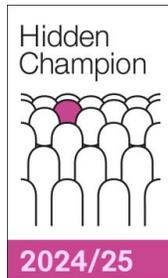
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17

Top 5: Change Management

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	CPC	412	91
2	undconsorten	407	102
3	Boston Consulting Group	373	96
4	McKinsey & Company	359	102
5	Strategy&	326	81
6	...	319	75
7	...	311	80
8	...	310	90
9	...	297	84
10	...	294	87
...

* 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: 11

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

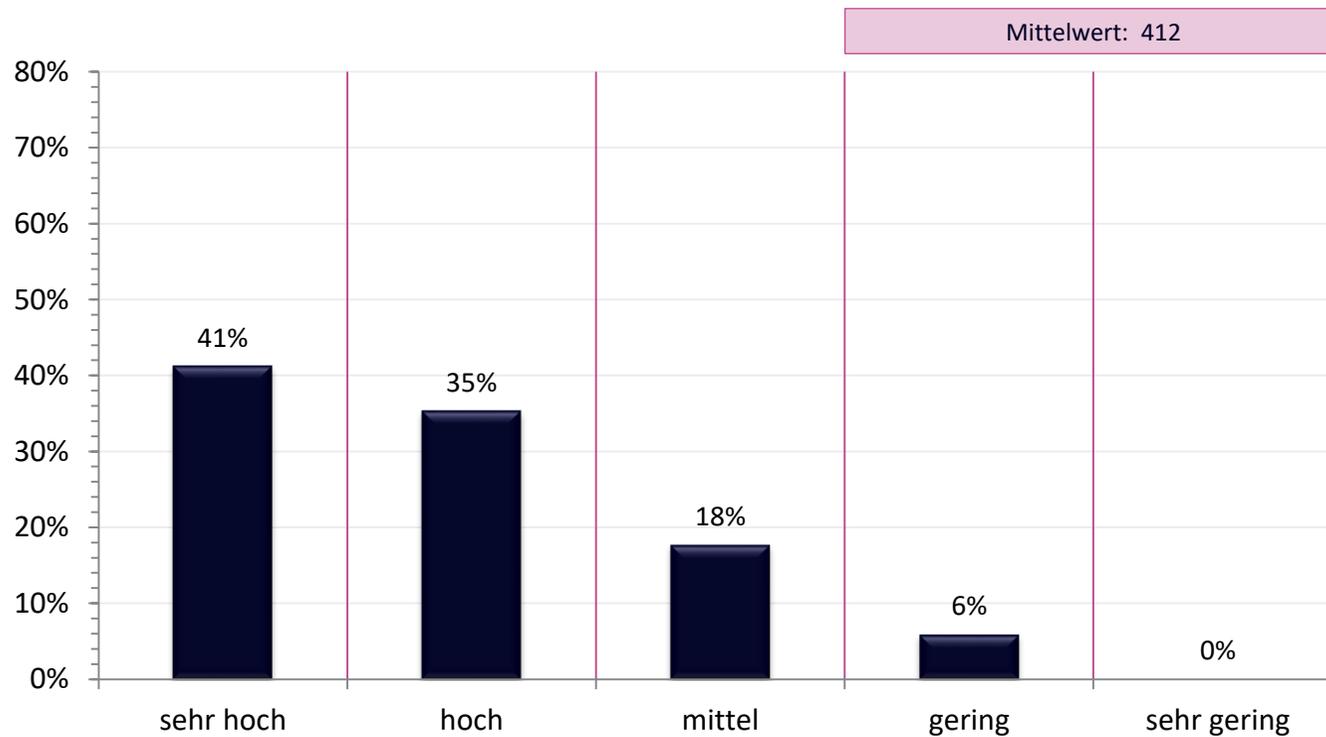
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Change Management _Rang 1

► CPC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



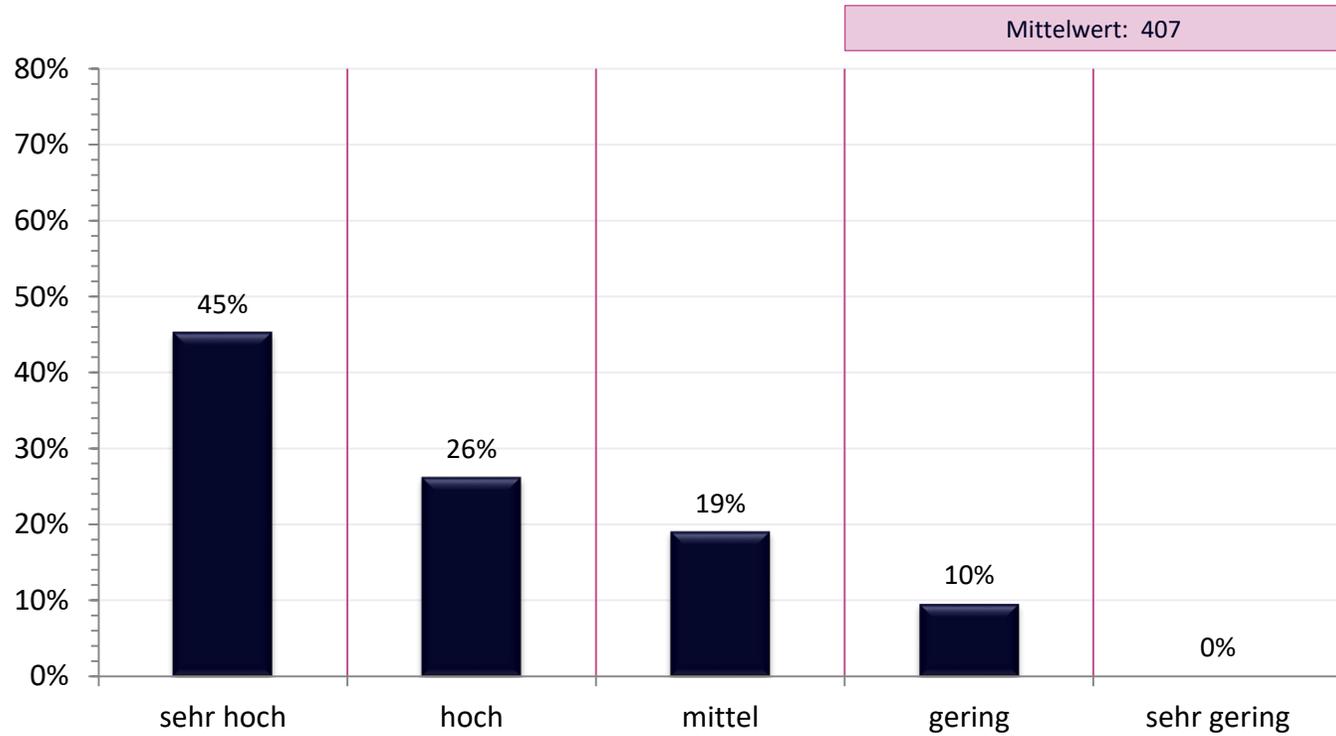
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 34



Change Management _Rang 2

► undconsorten

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



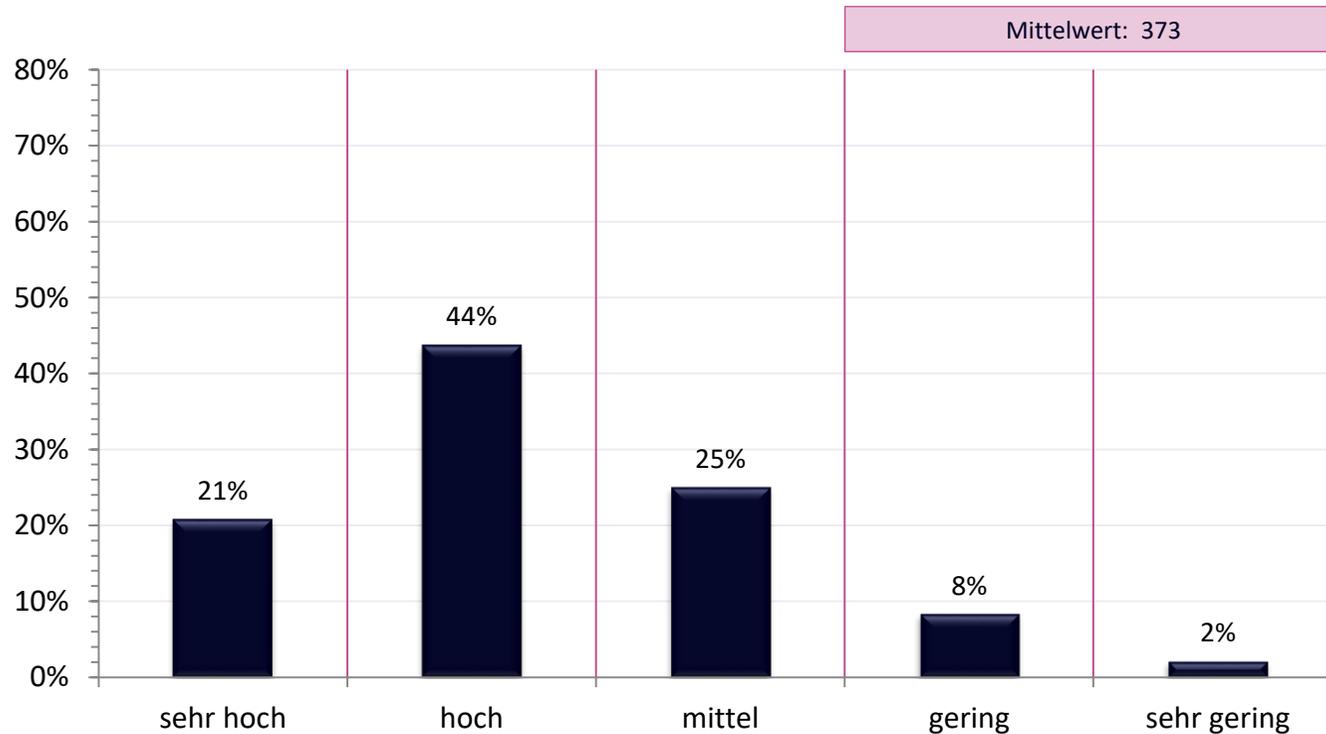
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 42



Change Management _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



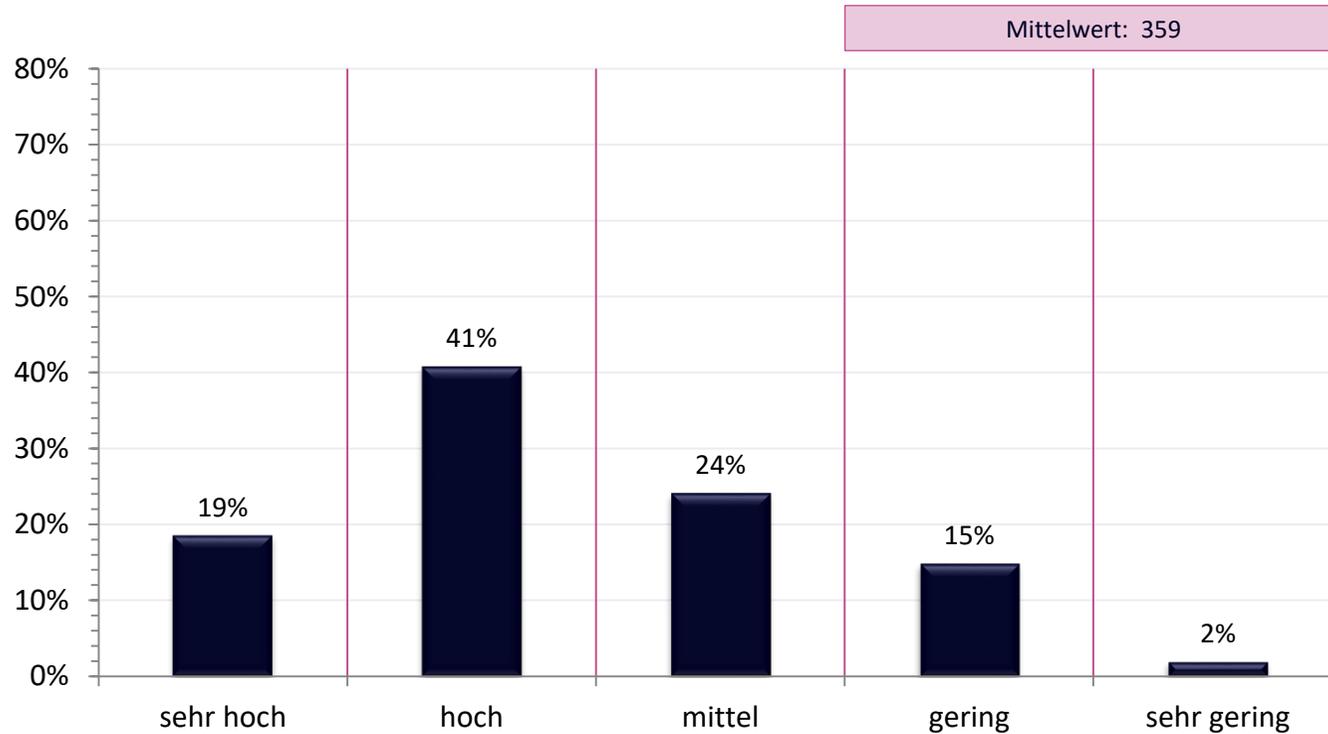
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 48



Change Management _Rang 4

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



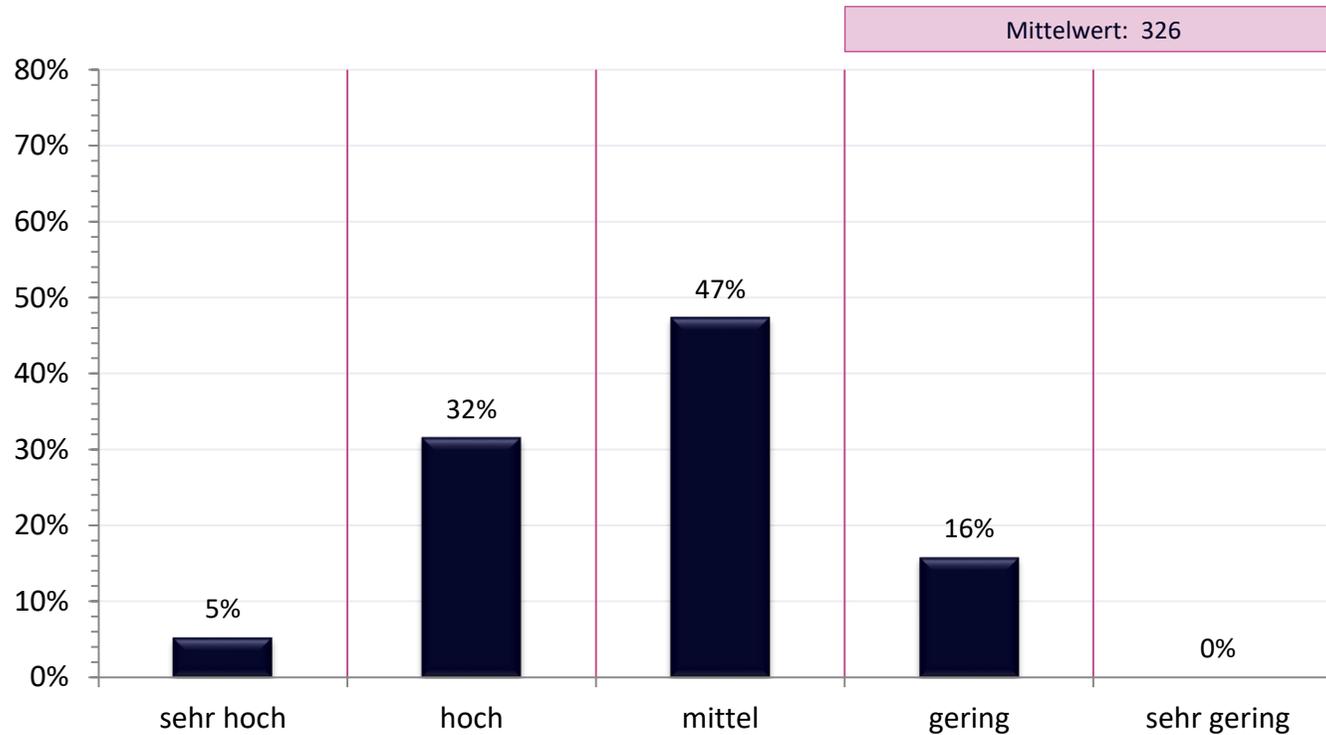
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 54



Change Management _Rang 5

► Strategy&

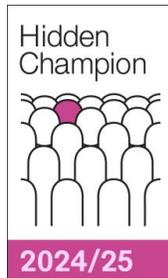
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 19

Top 5: Transformation

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	H&Z	416	72
2	McKinsey & Company	392	77
3	Boston Consulting Group	387	82
4	AdEx Partners	385	92
5	Bain & Company	357	74
6	...	354	102
7	...	342	65
8	...	336	73
9	...	333	85
10	...	331	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: 11

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

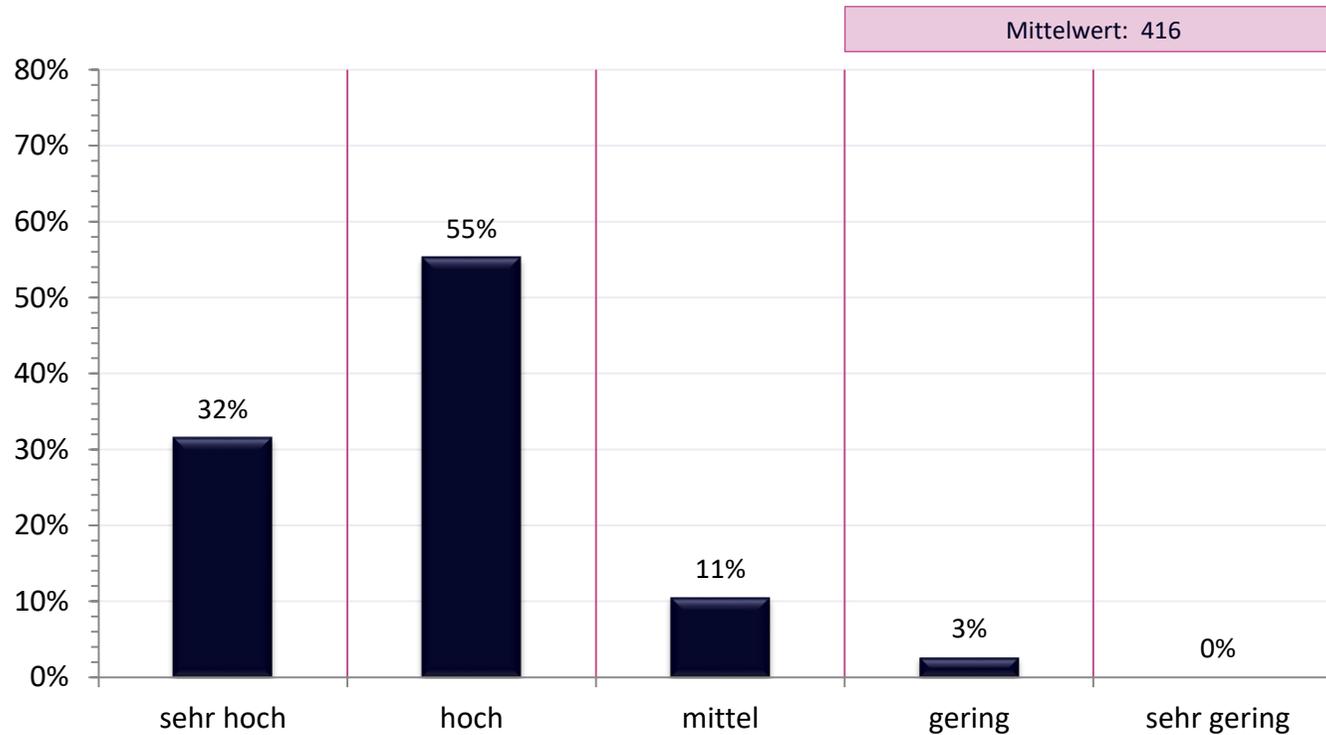
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering



Transformation _Rang 1

► H&Z

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



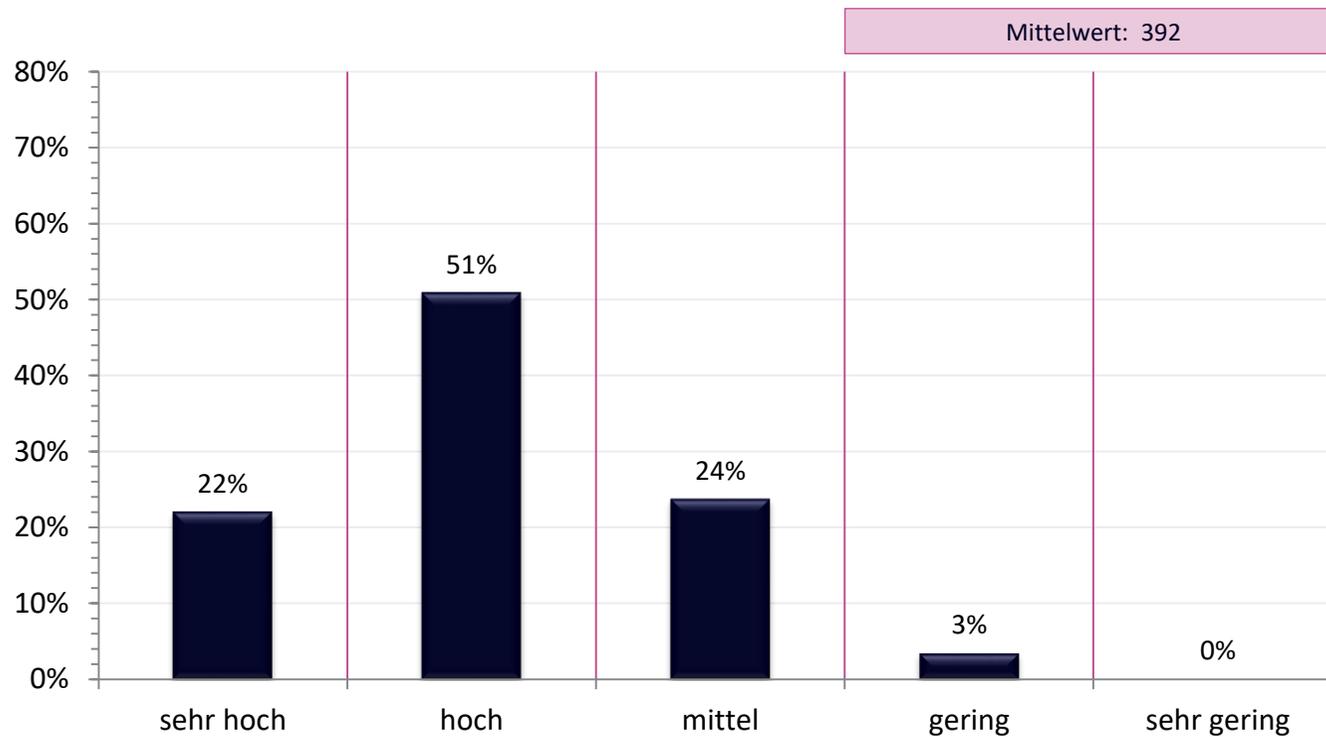
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 38



Transformation _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



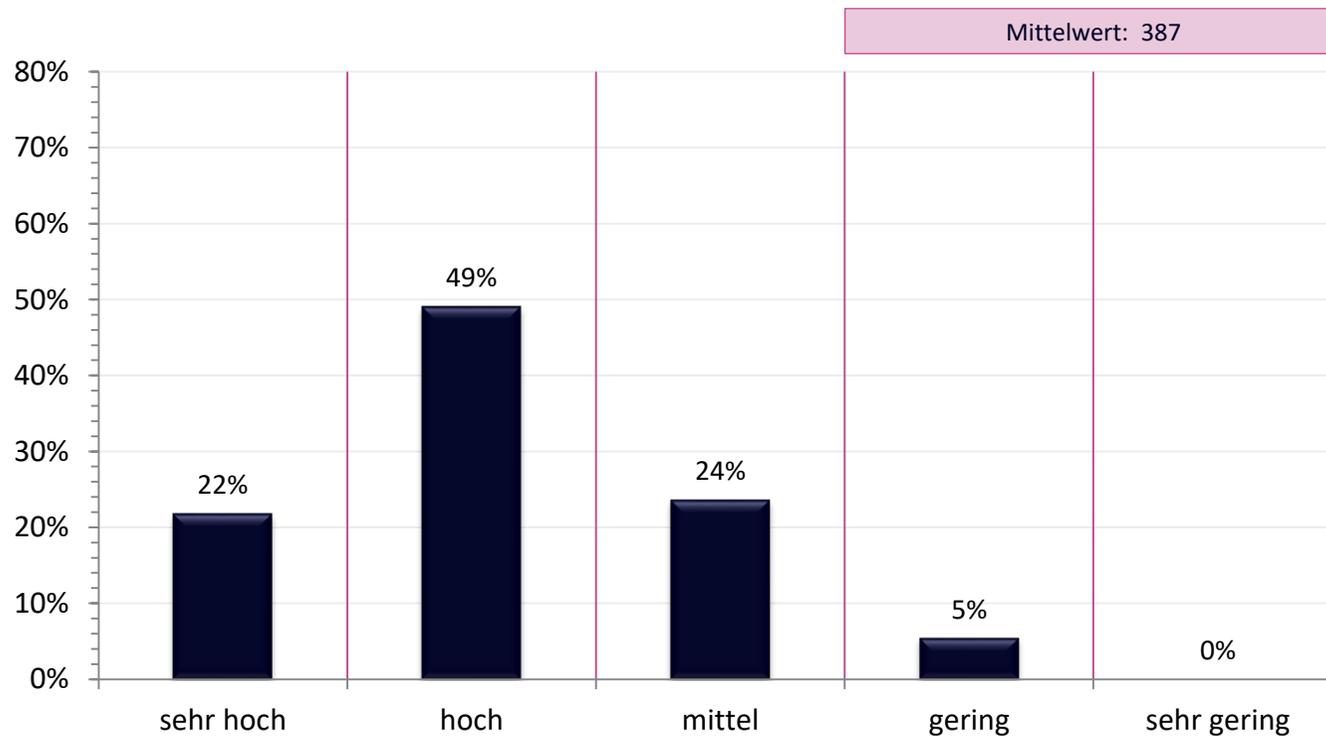
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 59



Transformation _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



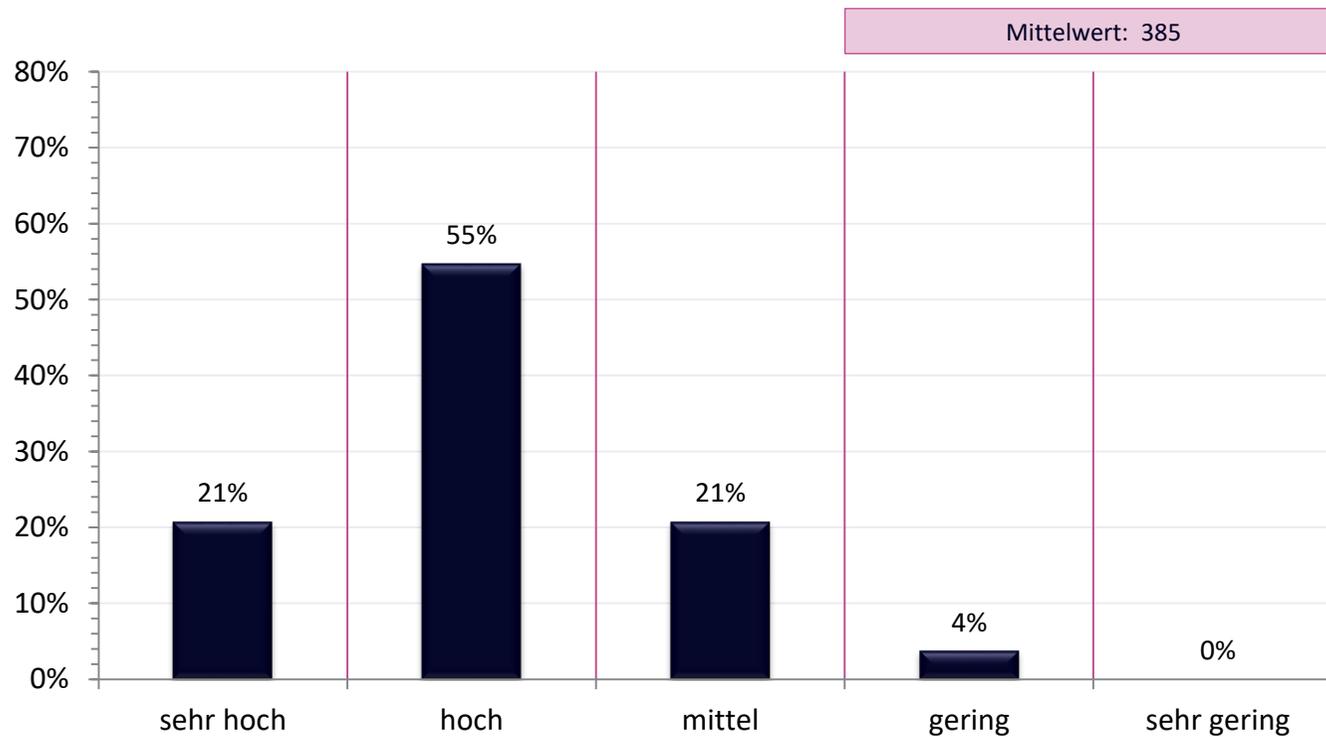
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 55



Transformation _Rang 4

► AdEx Partners

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



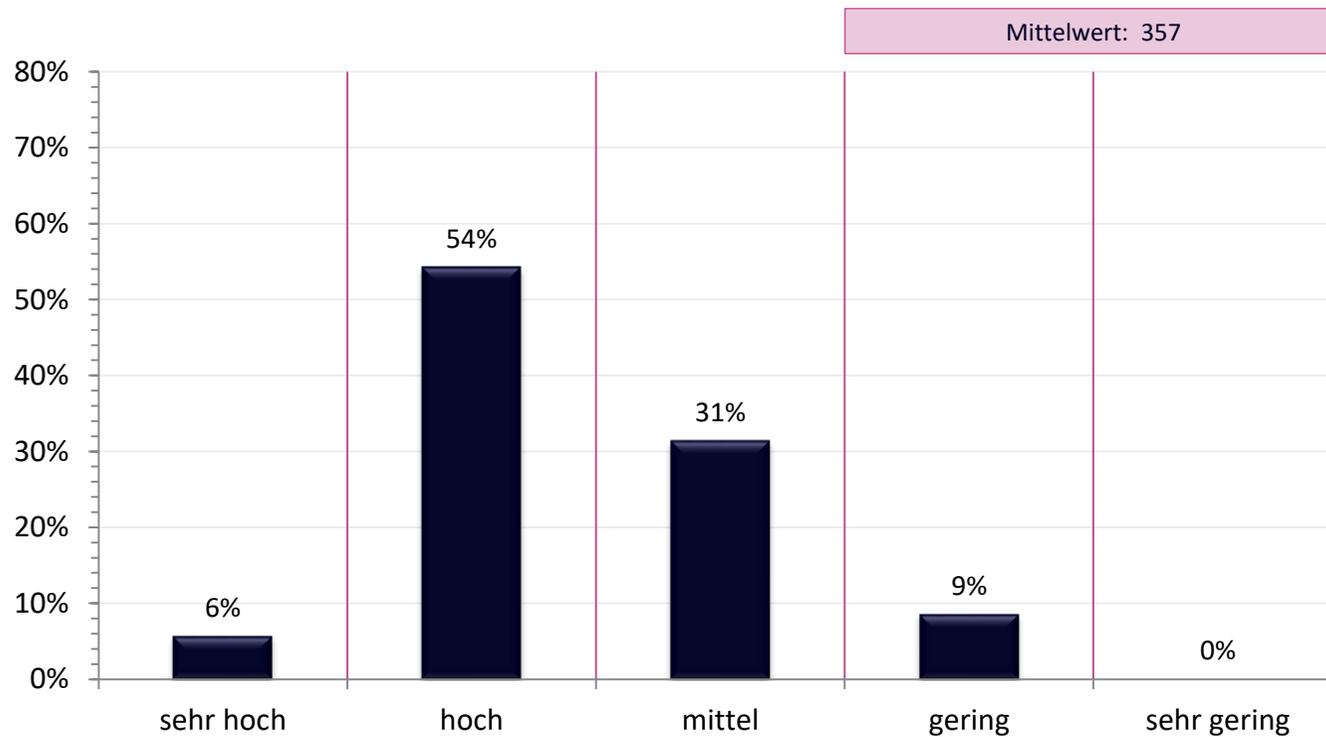
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 53



Transformation _Rang 5

► Bain & Company

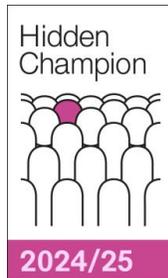
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 35

Top 5: Restrukturierung

Sanierungsgutachten, Sanierungskonzepte, schnelle und dauerhafte Kostensenkungs- und Ertragssteigerungsprogramme



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	FTI-Andersch	414	85
2	Roland Berger	405	86
3	McKinsey & Company	378	120
4	Boston Consulting Group	363	101
5	Deloitte	359	100
6	...	346	78
7	...	336	67
8	...	313	52
9	...	292	86
10	...	262	87
...

* 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: 10

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

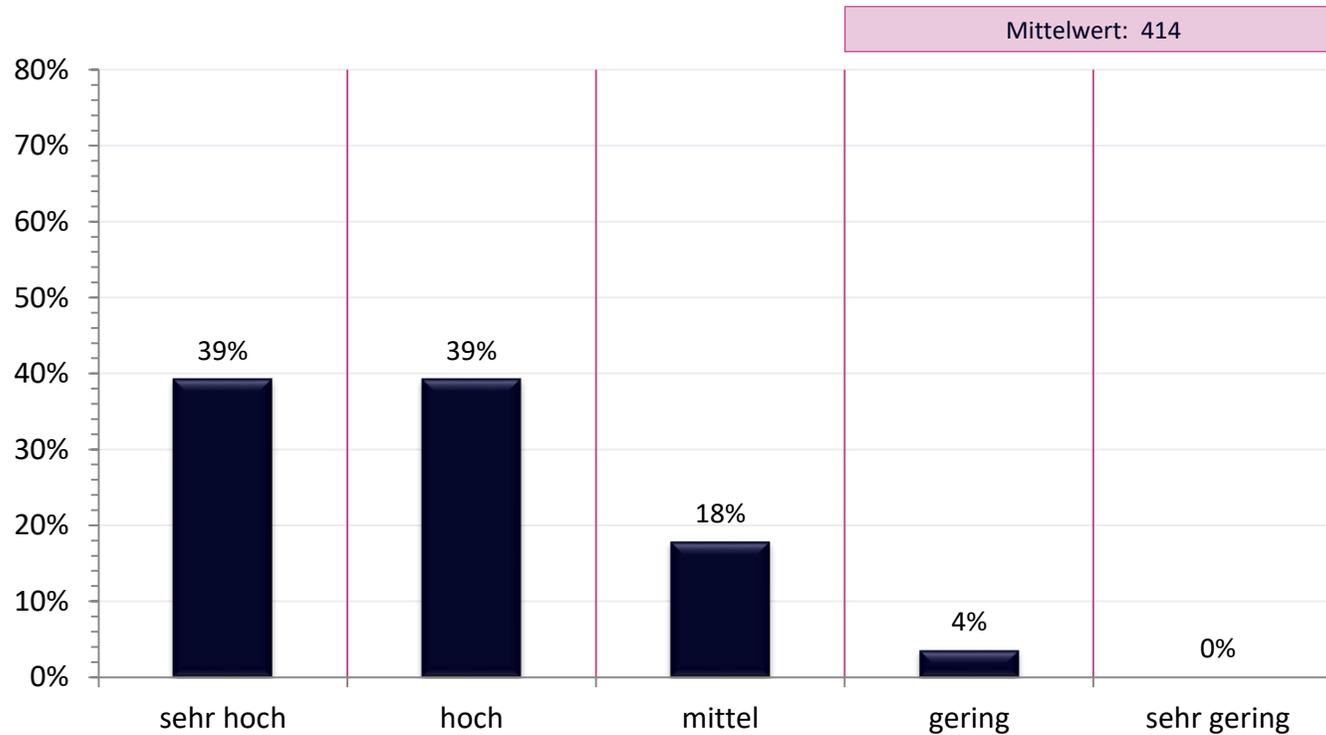
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Restrukturierung _Rang 1

► FTI-Andersch

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



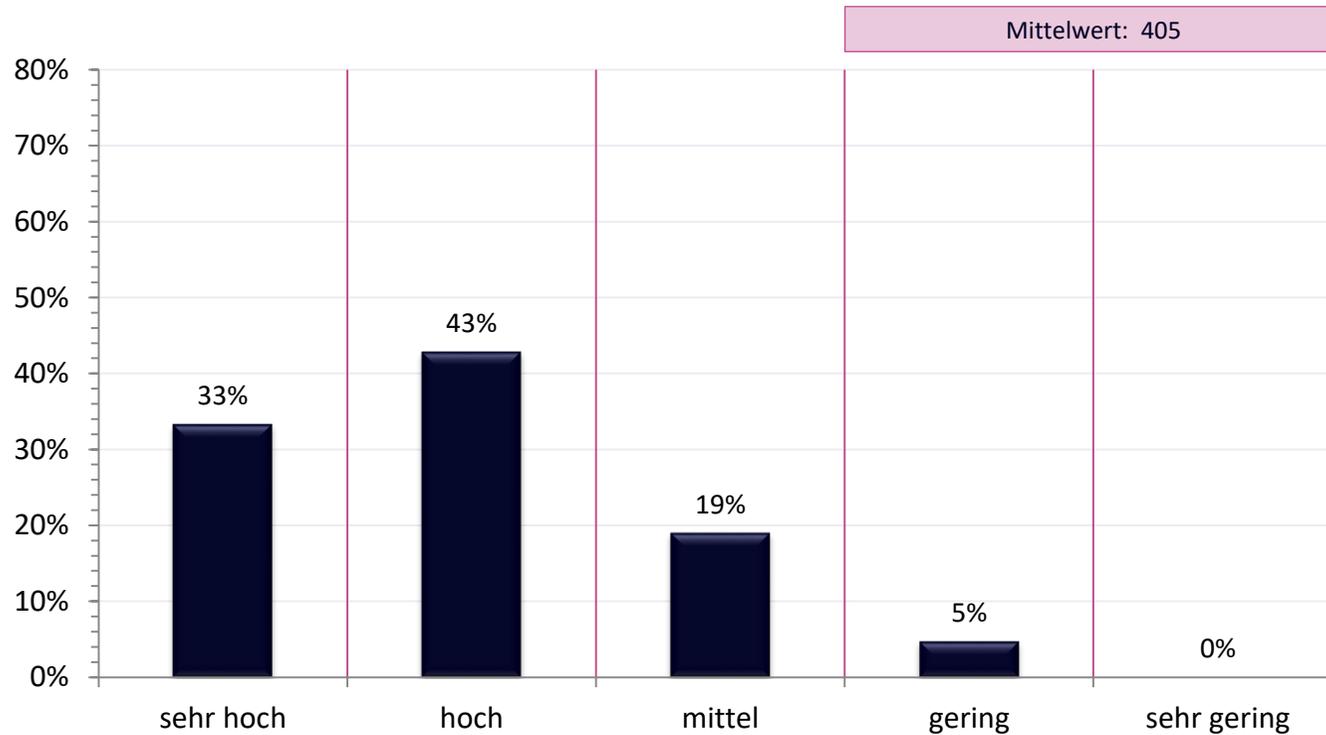
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28



Restrukturierung _Rang 2

► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



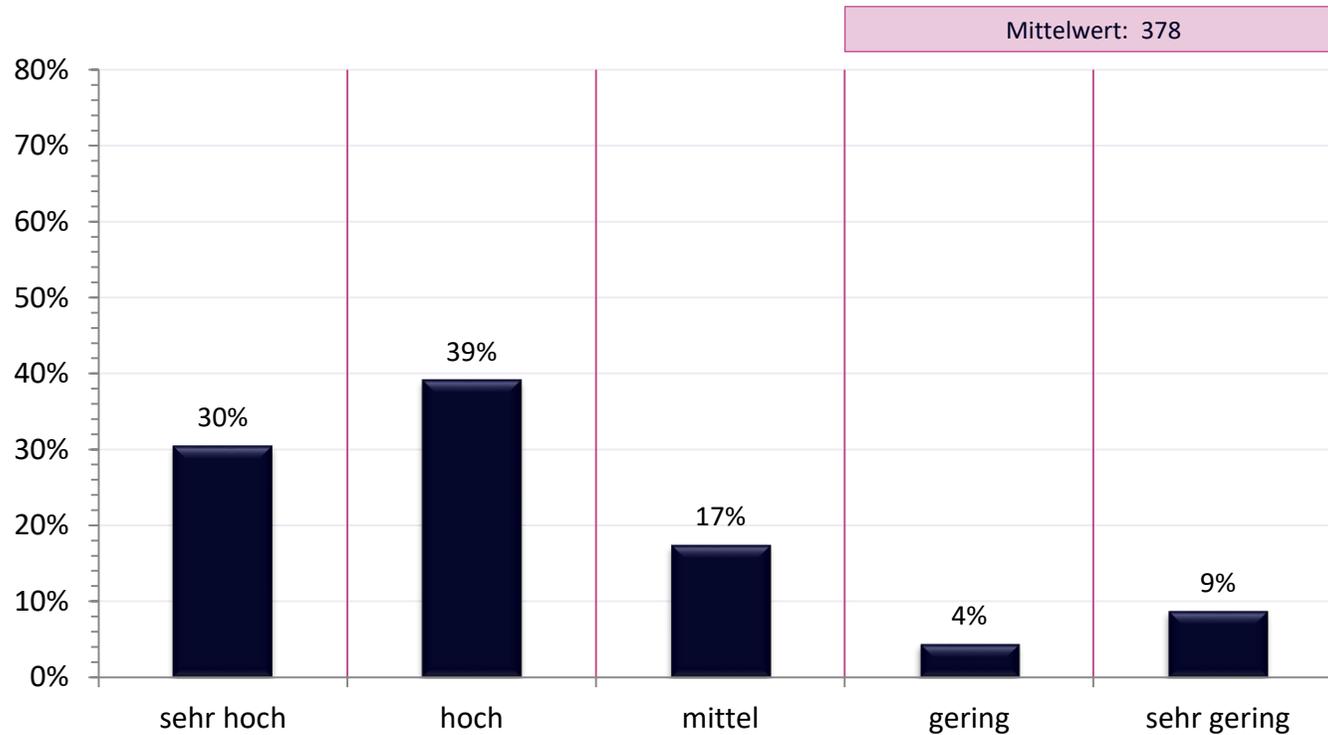
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21



Restrukturierung _Rang 3

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



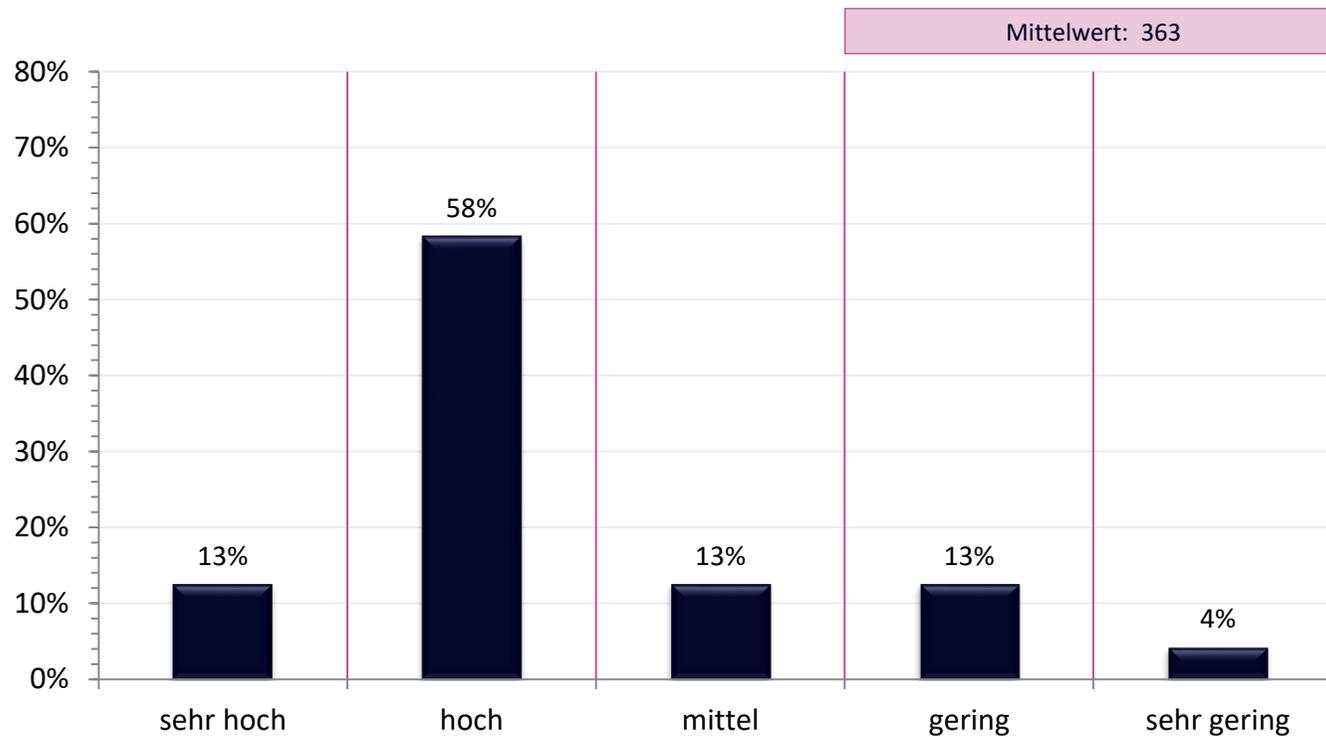
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23



Restrukturierung _Rang 4

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



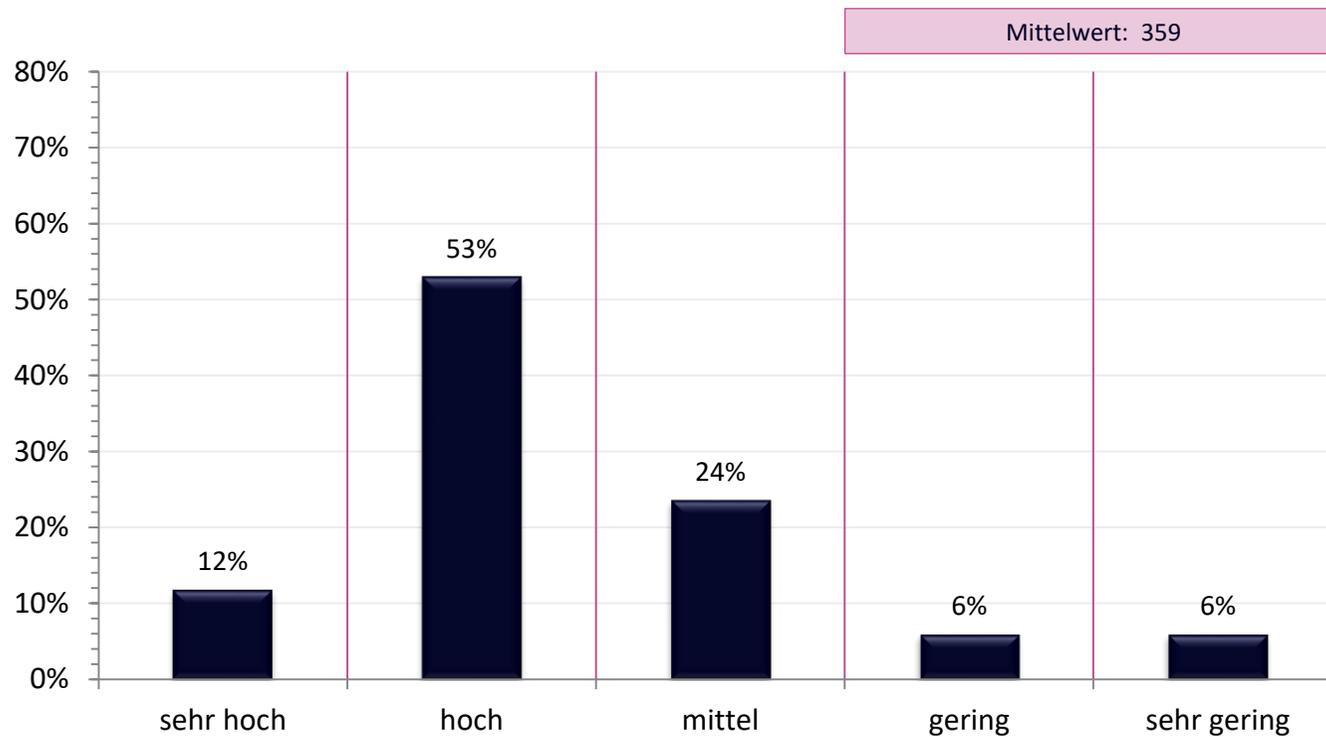
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24



Restrukturierung _Rang 5

► Deloitte

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17

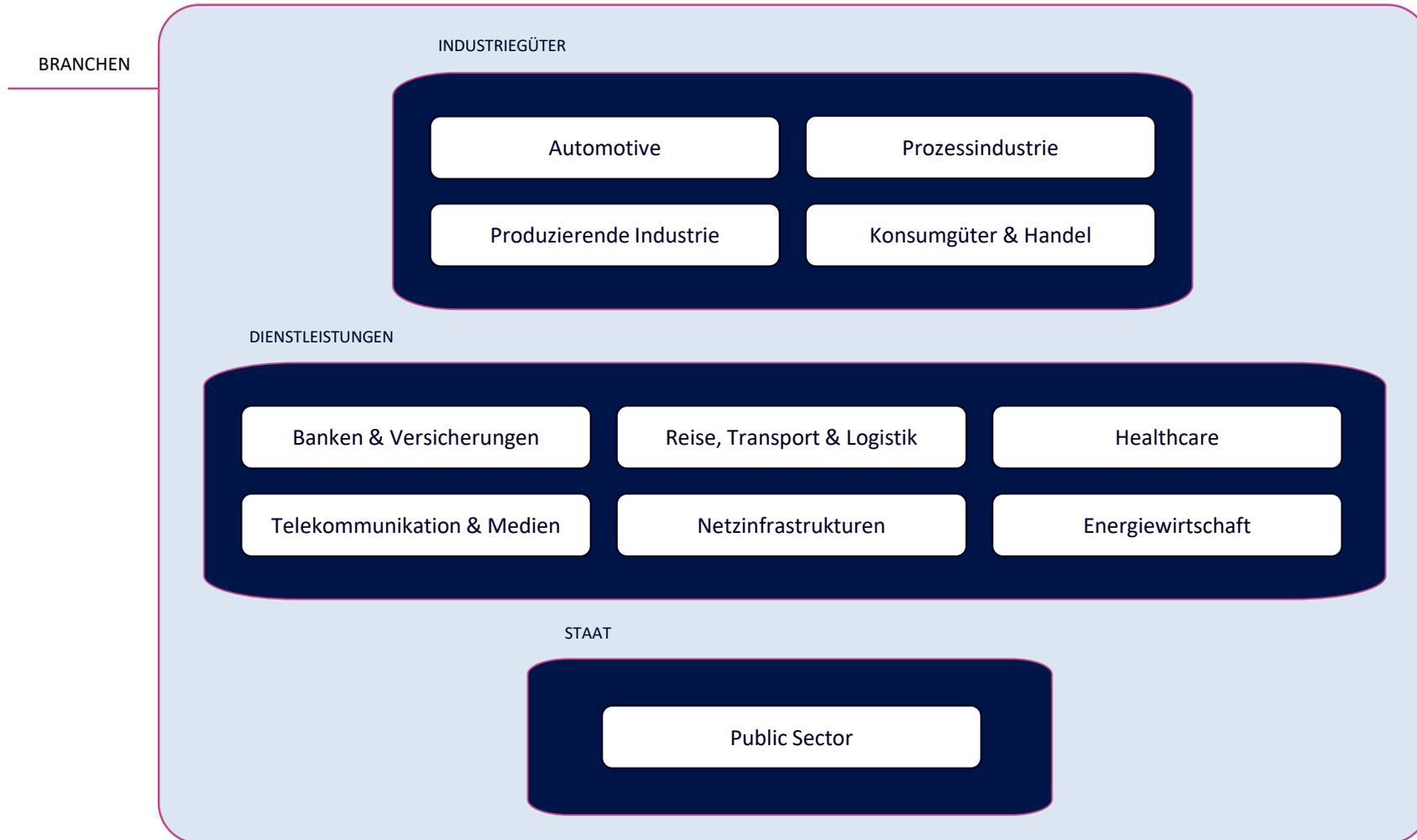


Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	26
	>> 3.1 Die Themen-Champions	26
	>> 3.2 Die Branchen-Champions	150
4	Kriterien bei der Beraterwahl	219
5	Profile der Hidden Champions	231



In elf Branchen reüssieren Hidden Champions im Hinblick auf die speziellen „Spielregeln“, denen die Branche folgt _01



In elf Branchen reüssieren Hidden Champions im Hinblick auf die speziellen „Spielregeln“, denen die Branche folgt _02



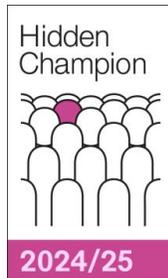
Ranking der drei in Bezug auf die betrachteten Branchen jeweils am kompetentesten eingeschätzten Berater

= Hidden Champion

	McKinsey	BCG	Bain	3con	Altman Solon	Berylls	Horn & Company	KPS	M2P Consulting	PD	quattron	The Advisory House	TMG Consultants	ZEQ
Automotive	2	3				1								
Produzierende Industrie	3	2											1	
Prozessindustrie	2			1										
Konsumgüter & Handel	2	3						1						
Healthcare	2													1
Banken & Versicherungen	2	3					1							
Reise, Transport & Logistik	3								1					
Telekommunikation & Medien	3	2			1									
Energiewirtschaft	2												1	
Netzinfrastrukturen												1		
Public Sector										1				

Top 5: Automotive

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Berylls Strategy Advisors	428	93
2	McKinsey & Company	407	76
3	Boston Consulting Group	388	70
4	Roland Berger	361	84
5	Oliver Wyman	356	69
6	...	352	67
7	...	324	71
8	...	318	83
8	...	318	80
10	...	314	83
...

* 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: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

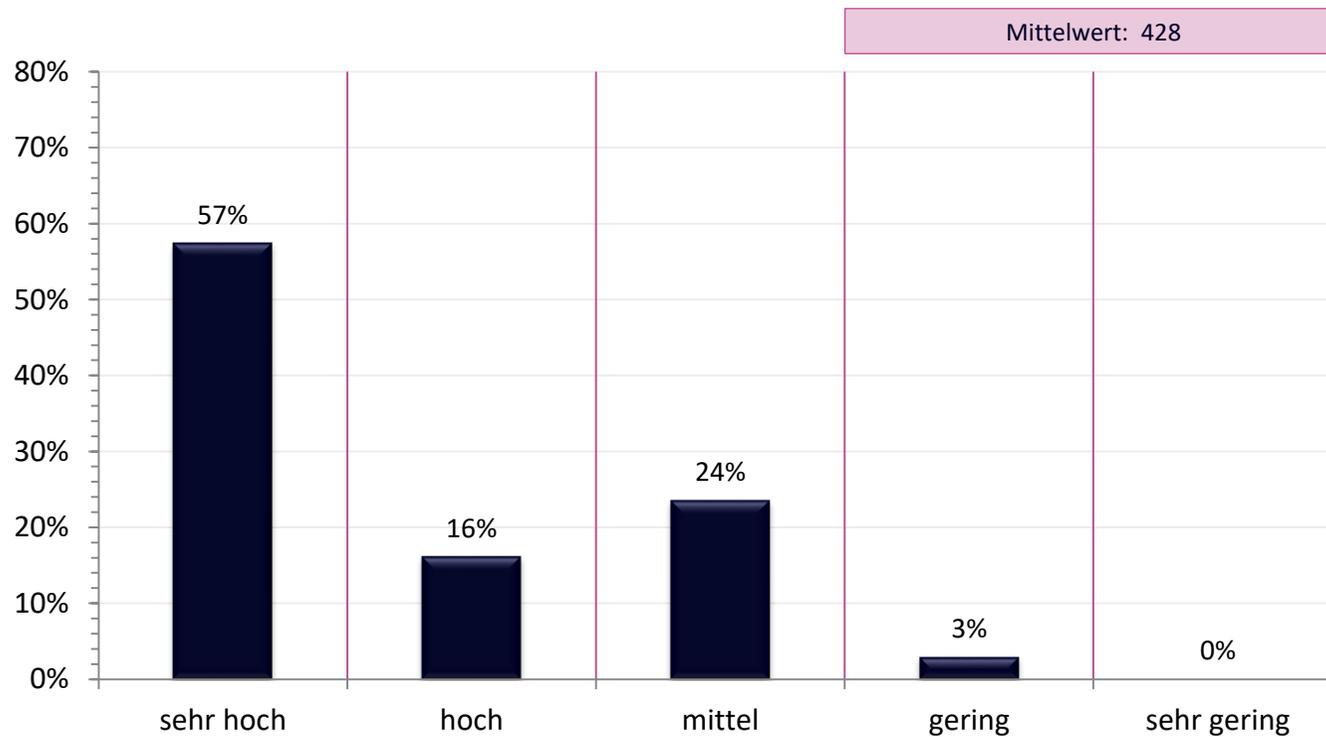
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Automotive _Rang 1

► Berylls Strategy Advisors

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



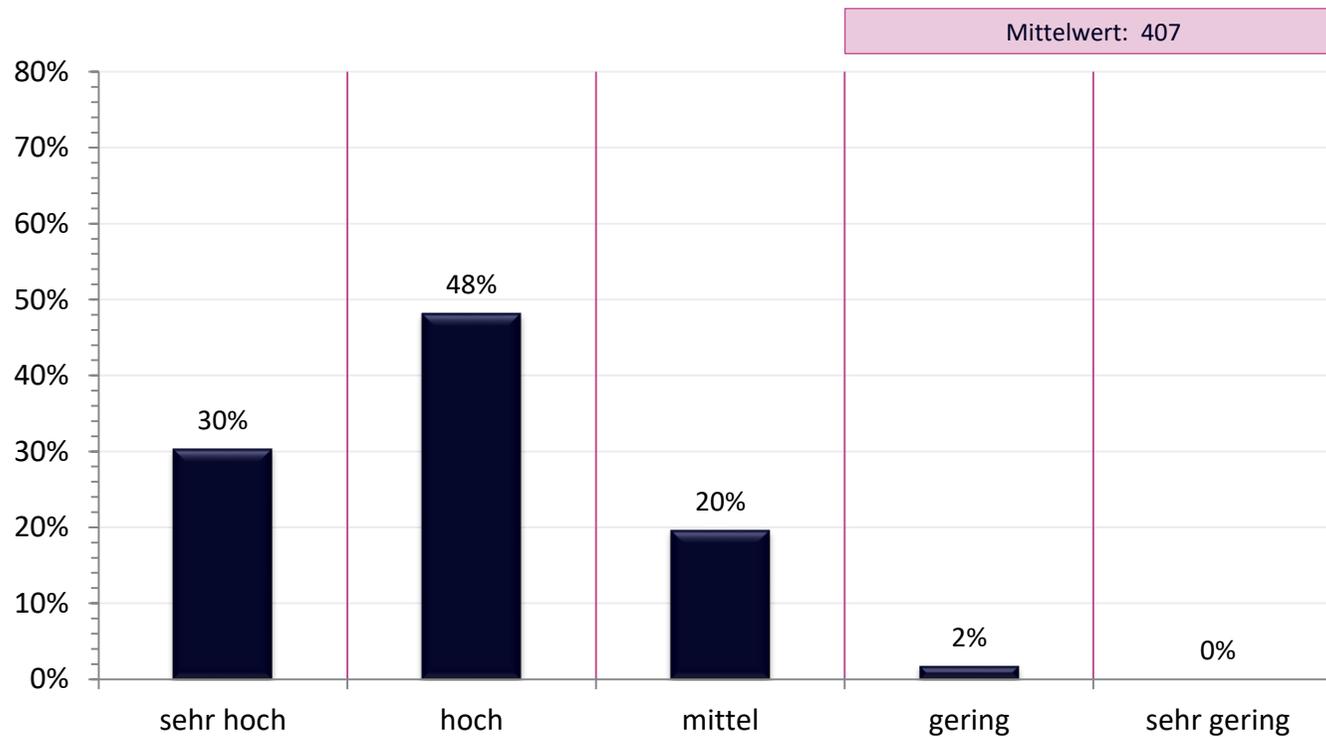
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 68



Automotive _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



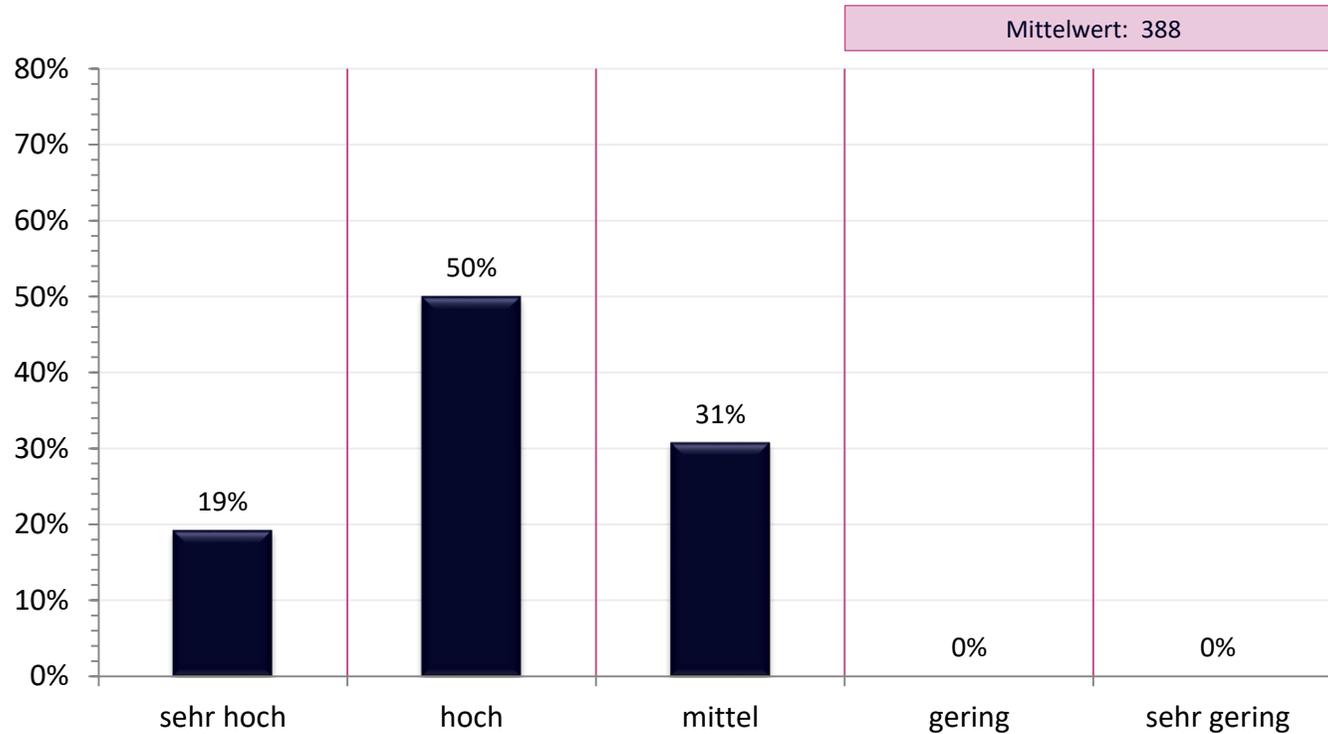
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 56



Automotive _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



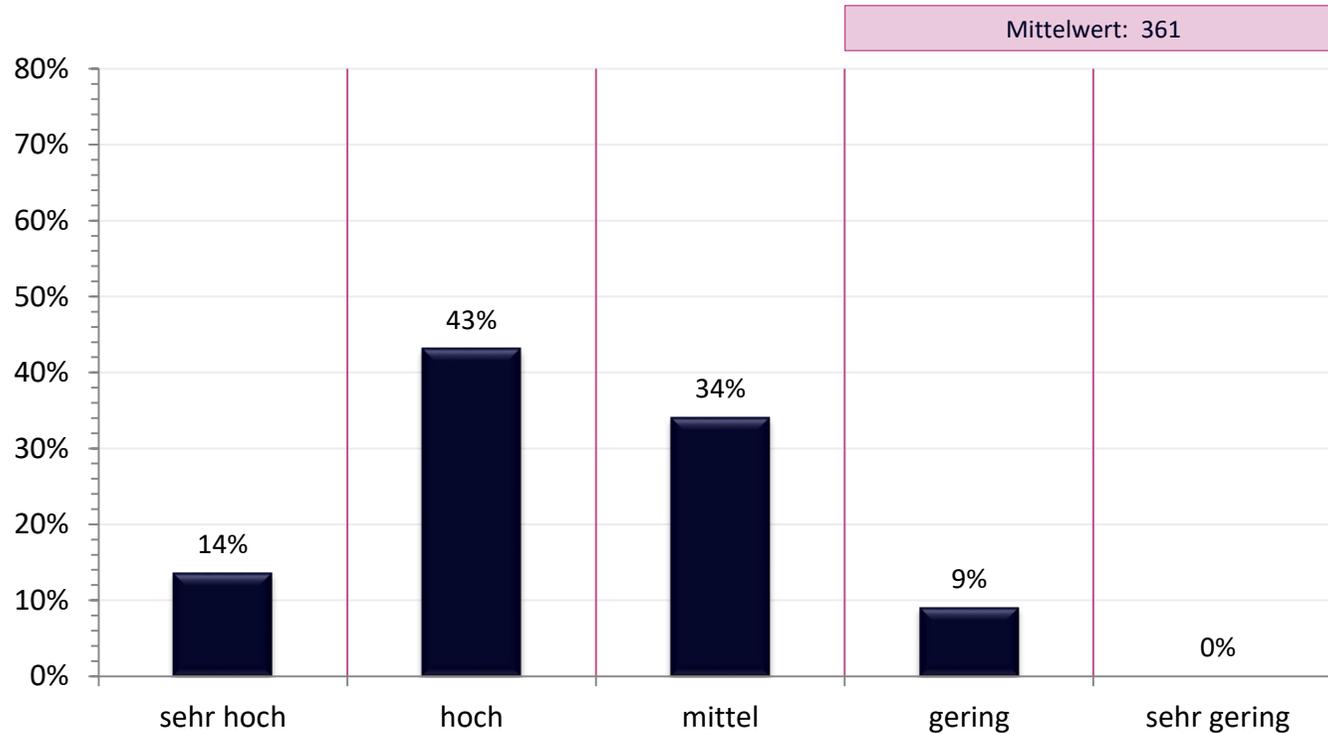
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 52



Automotive _Rang 4

► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



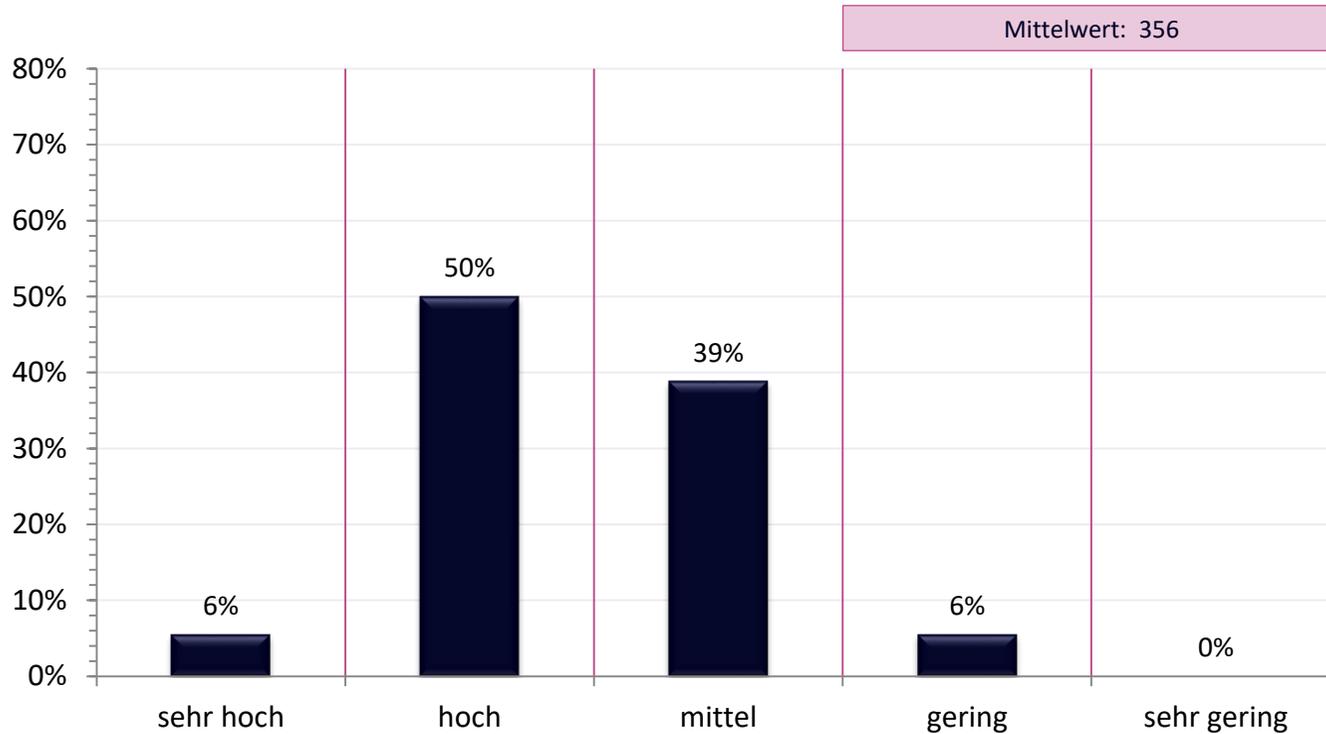
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 44



Automotive _Rang 5

▶ Oliver Wyman

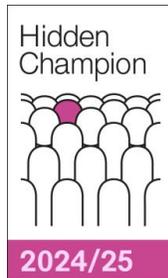
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36

Top 5: Produzierende Industrie

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TMG Consultants	417	77
2	Boston Consulting Group	396	68
3	McKinsey & Company	385	92
4	Bain & Company	373	70
5	Roland Berger	362	92
6	...	359	71
7	...	336	67
8	...	325	62
9	...	317	99
10	...	295	83
...

* 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: 10

**Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:**

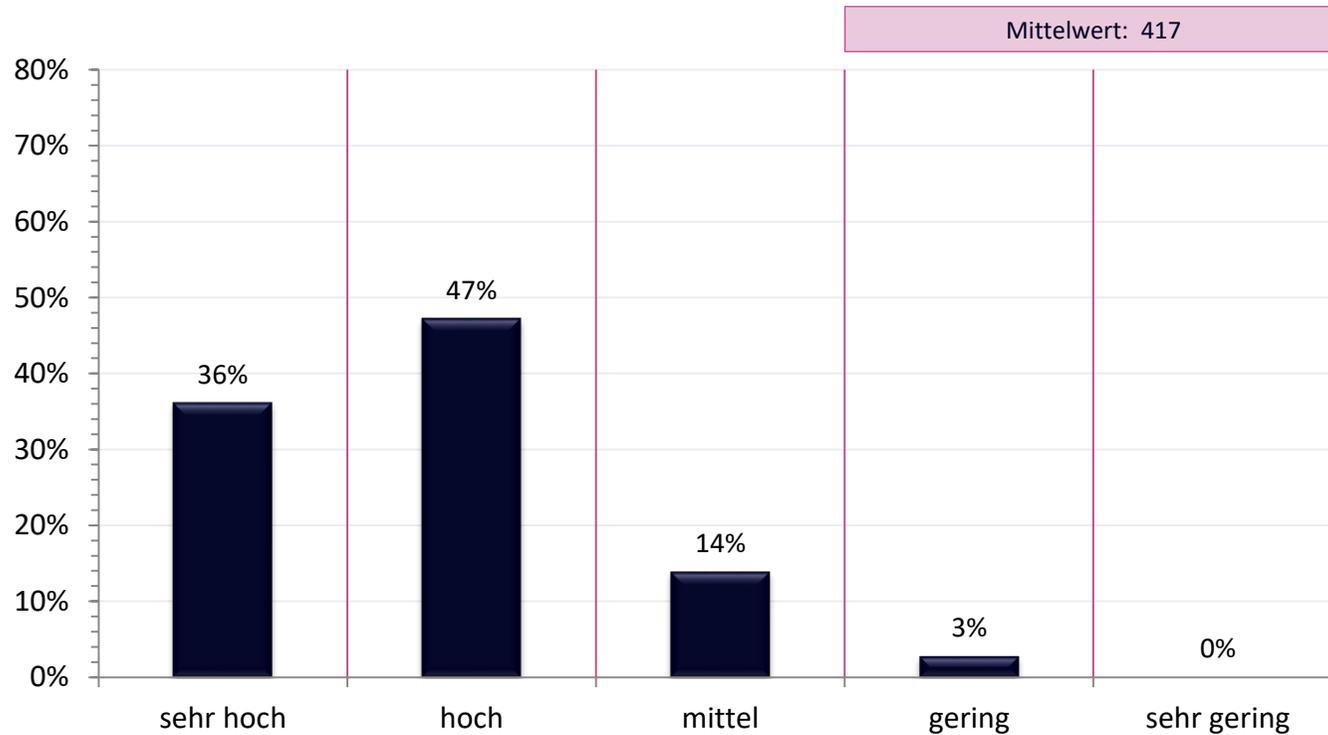
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Produzierende Industrie _Rang 1

▶ TMG Consultants

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



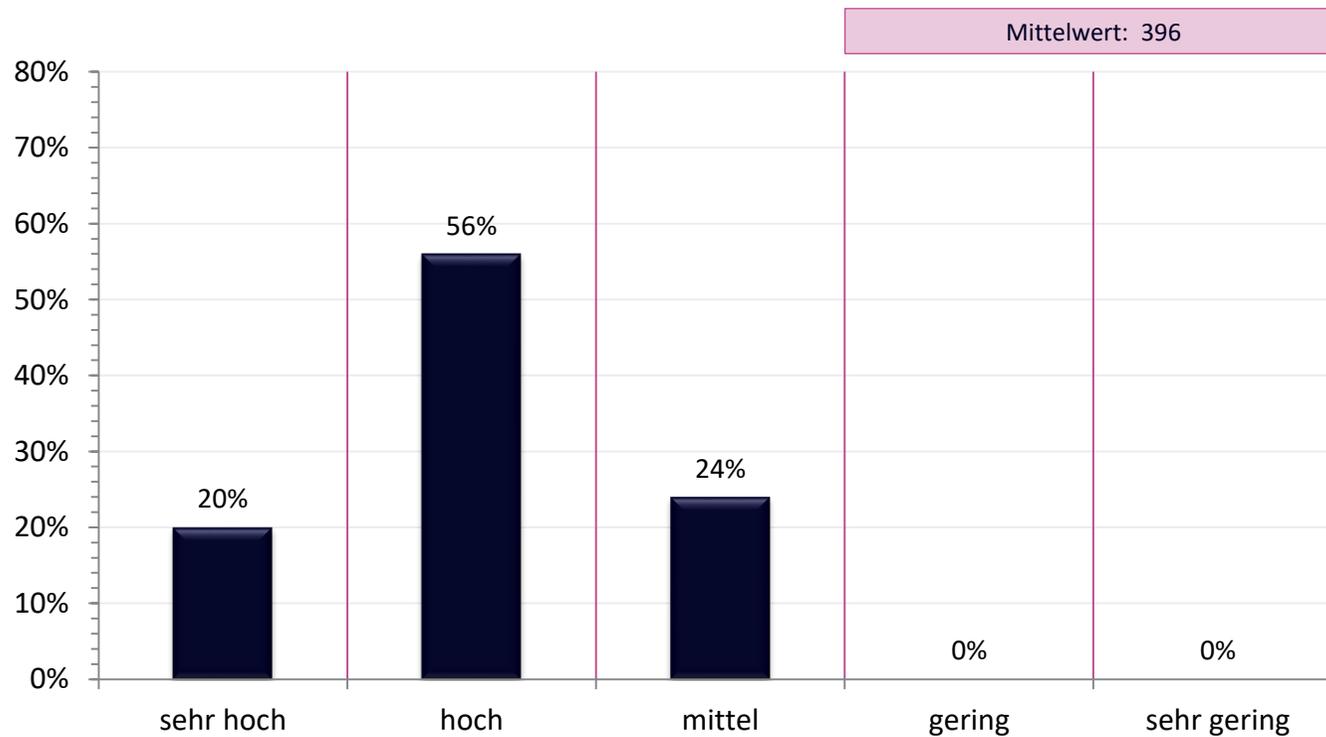
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 36



Produzierende Industrie _Rang 2

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



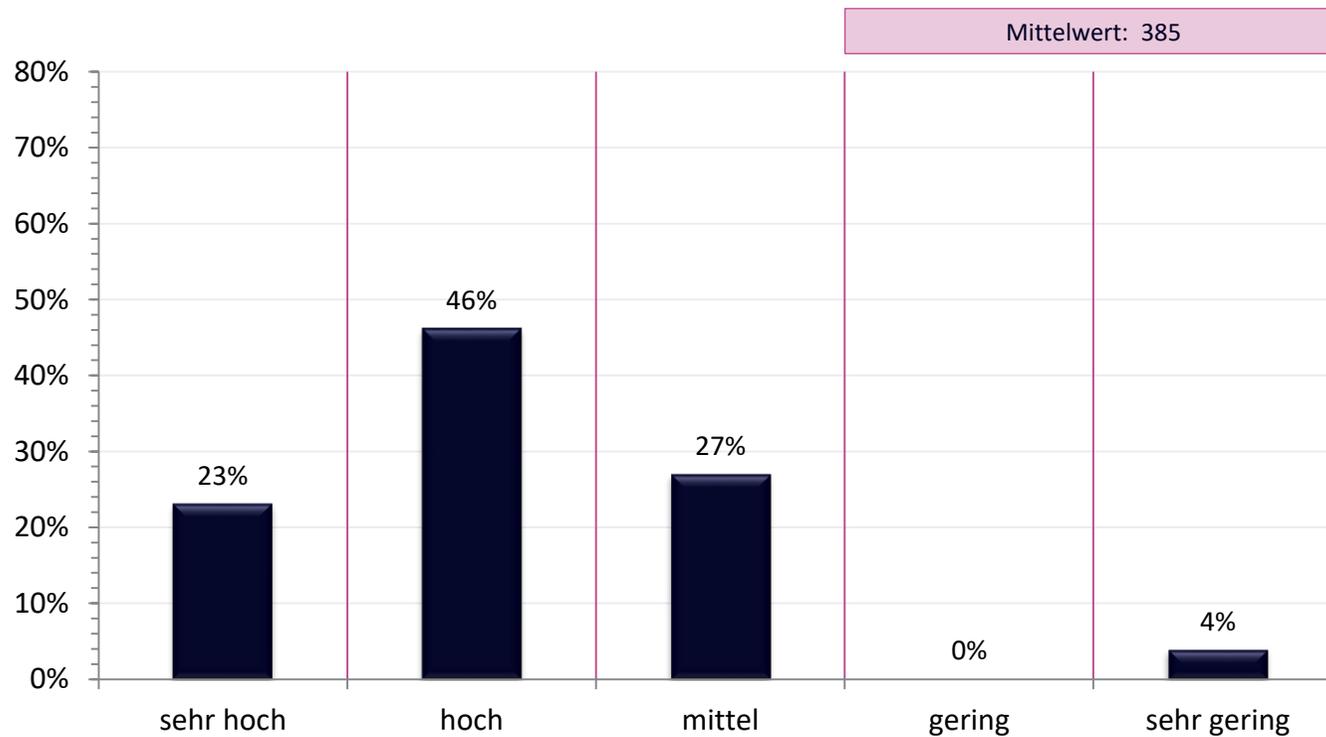
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 25



Produzierende Industrie _Rang 3

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



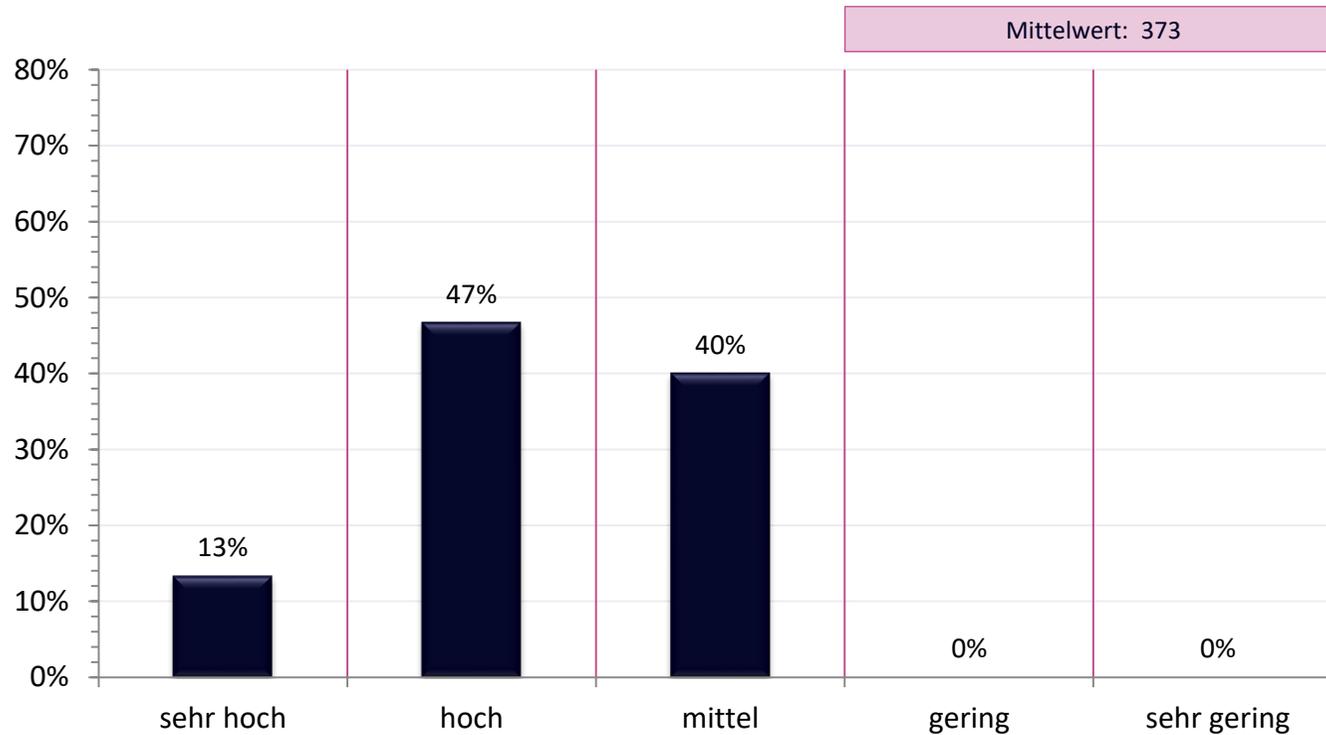
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 26



Produzierende Industrie _Rang 4

► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



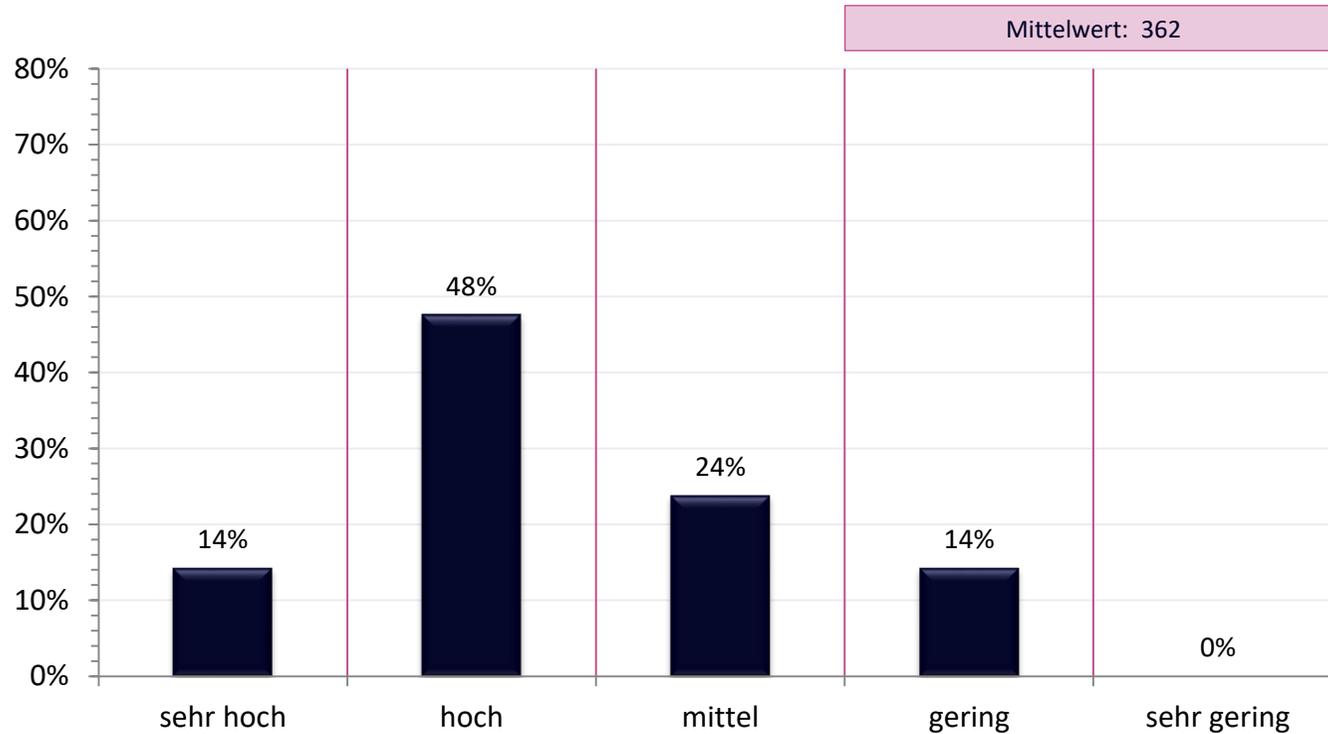
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 15



Produzierende Industrie _Rang 5

► Roland Berger

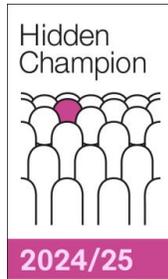
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21

Top 5: Prozessindustrie

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	3con	423	90
2	McKinsey & Company	395	90
3	Kearney	369	75
4	Accenture	358	102
5	Strategy&	345	82
6	...	341	96
7	...	340	52
8	...	309	70
9	...	300	63
10	...	284	90
...

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

Anzahl der evaluierten Berater: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

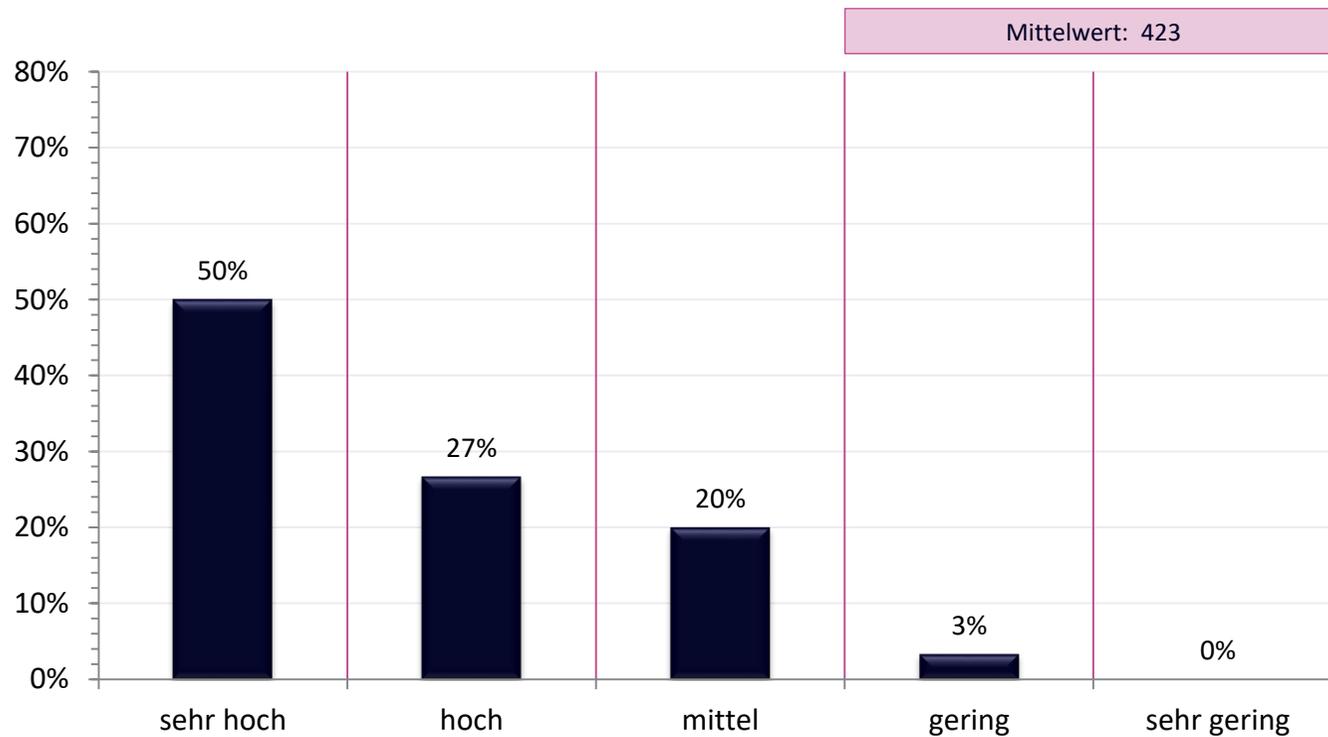
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Prozessindustrie _Rang 1

► 3Con

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



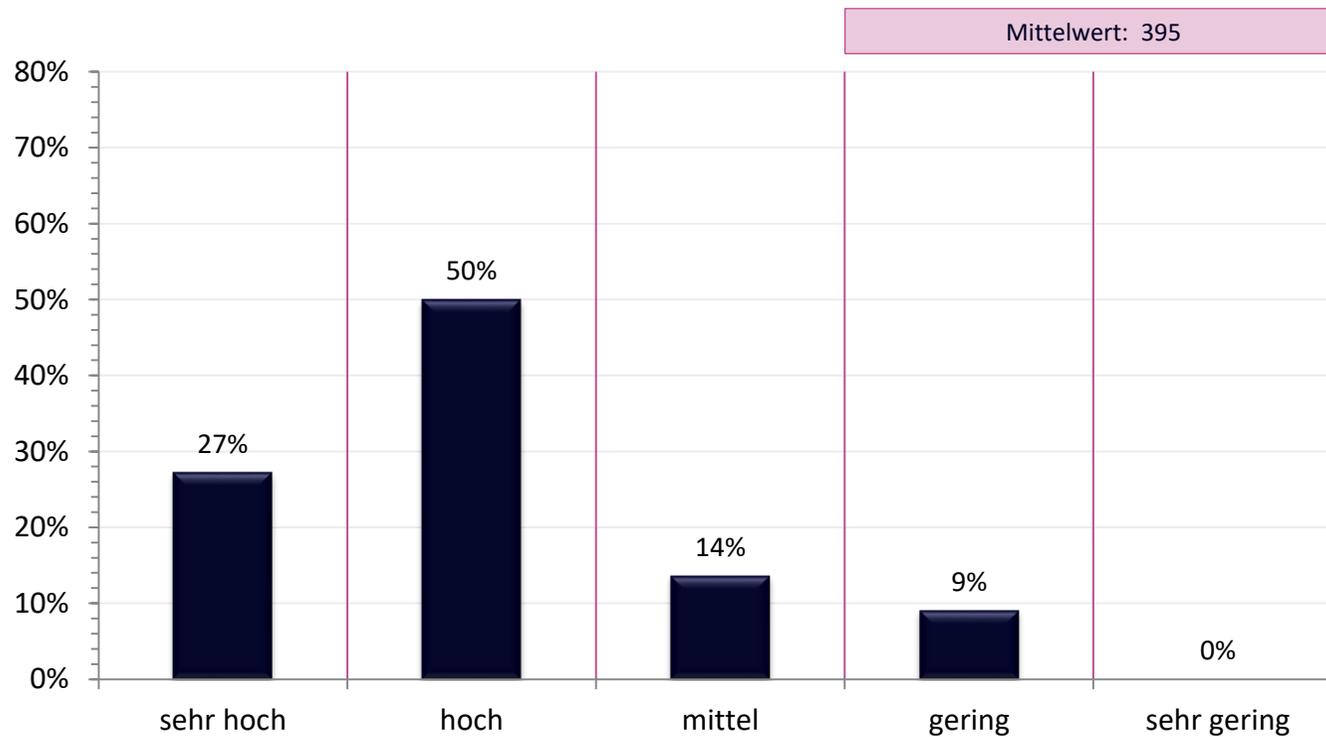
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30



Prozessindustrie _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



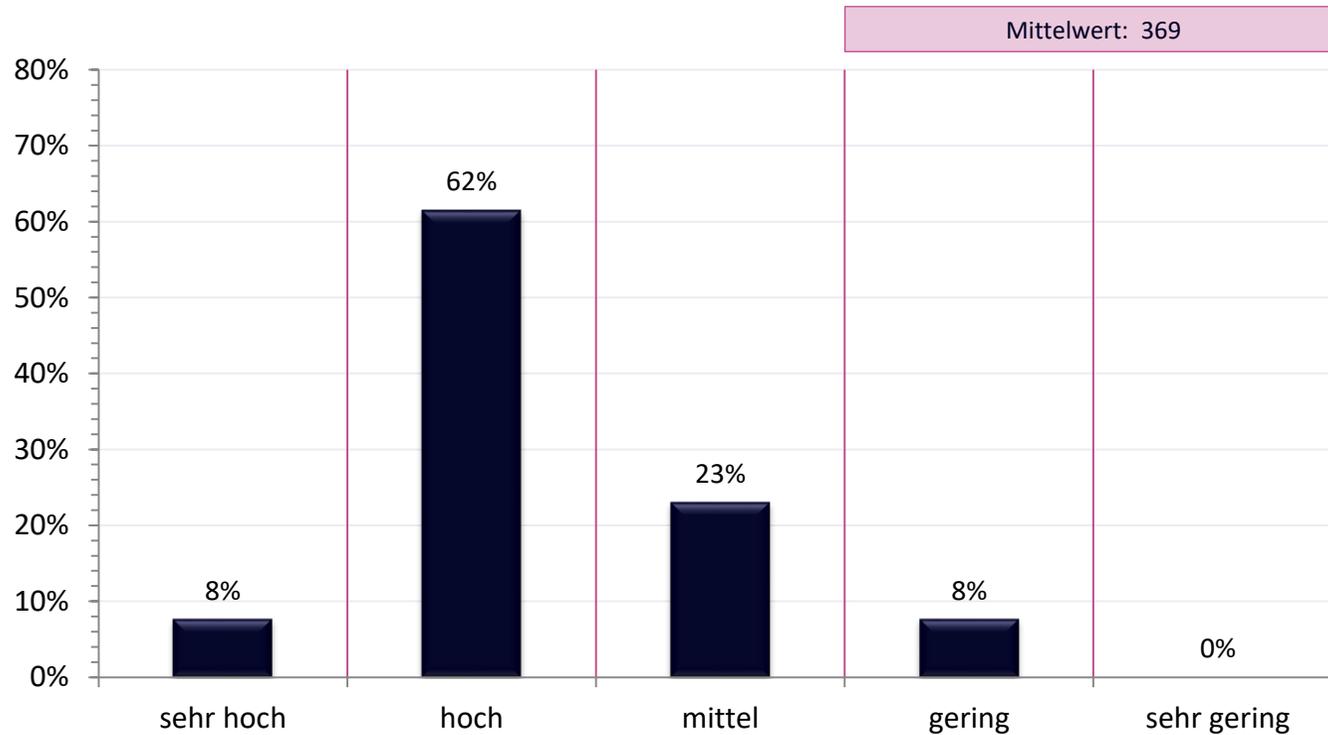
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 22



Prozessindustrie _Rang 3

► **Kearney**

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



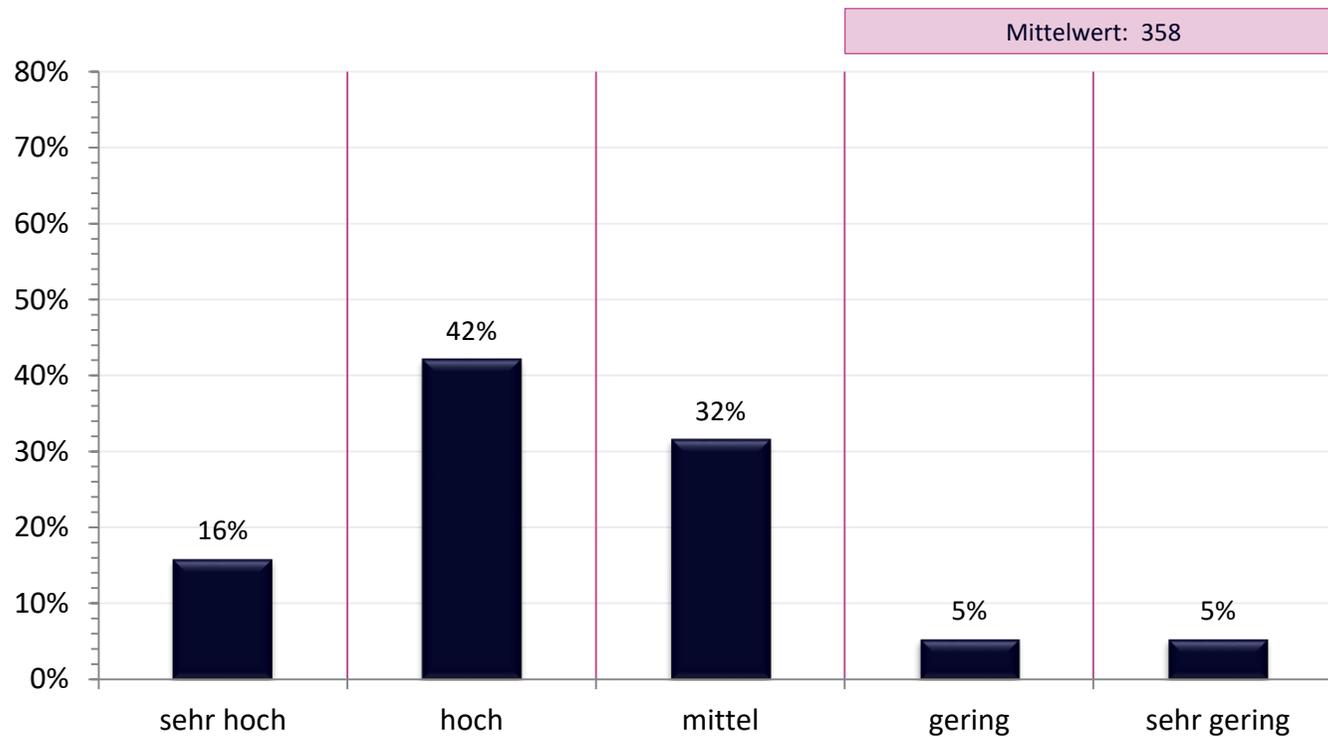
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 13



Prozessindustrie _Rang 4

▶ Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



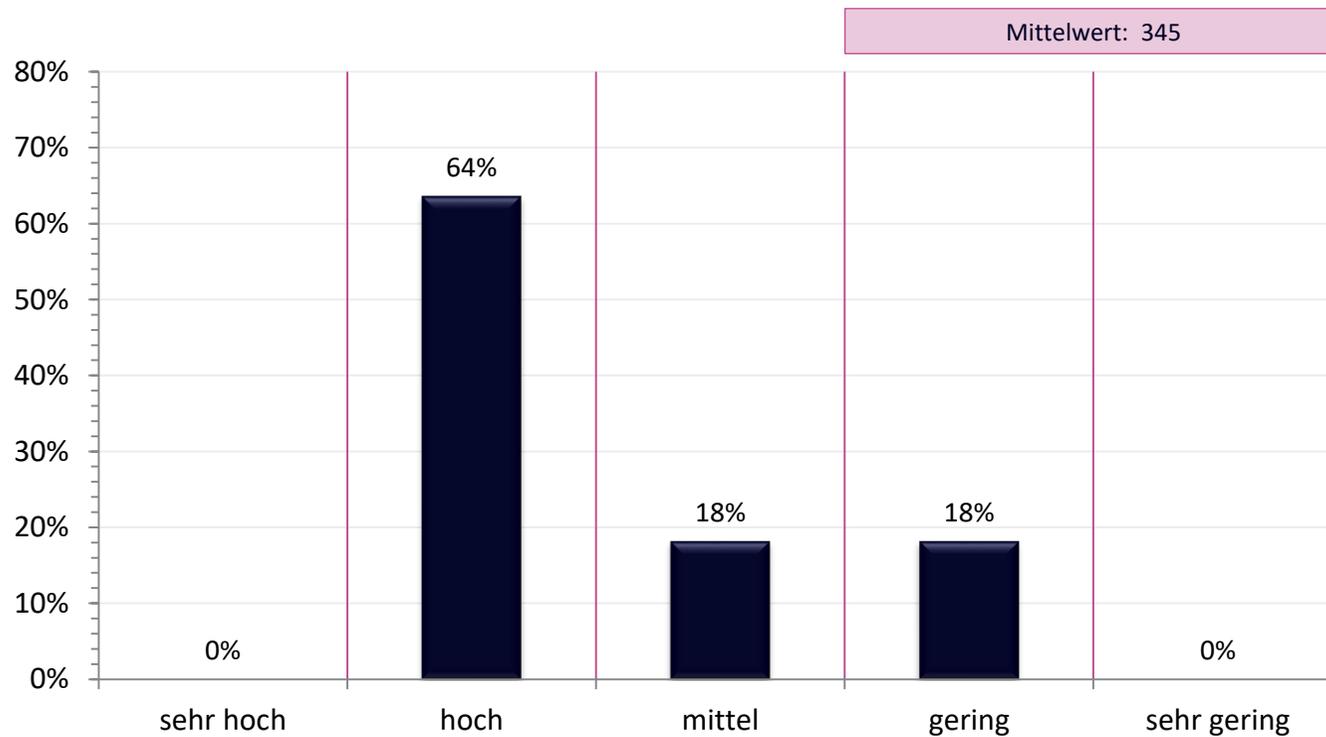
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 19



Prozessindustrie _Rang 5

► Strategy&

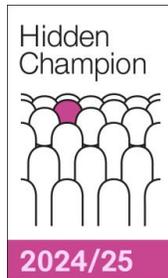
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 11

Top 5: Konsumgüter & Handel

„Spielregeln“ der Konsumgüter- und Einzelhandelsbranche, ihrer Märkte, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	KPS	396	69
2	McKinsey & Company	389	94
3	Boston Consulting Group	376	83
4	Oliver Wyman	362	96
5	Kearney	355	93
6	...	330	67
7	...	321	70
8	...	307	80
9	...	293	83
././.	./.
...

* 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: 10

./. = Anzahl der Nennungen zu gering

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

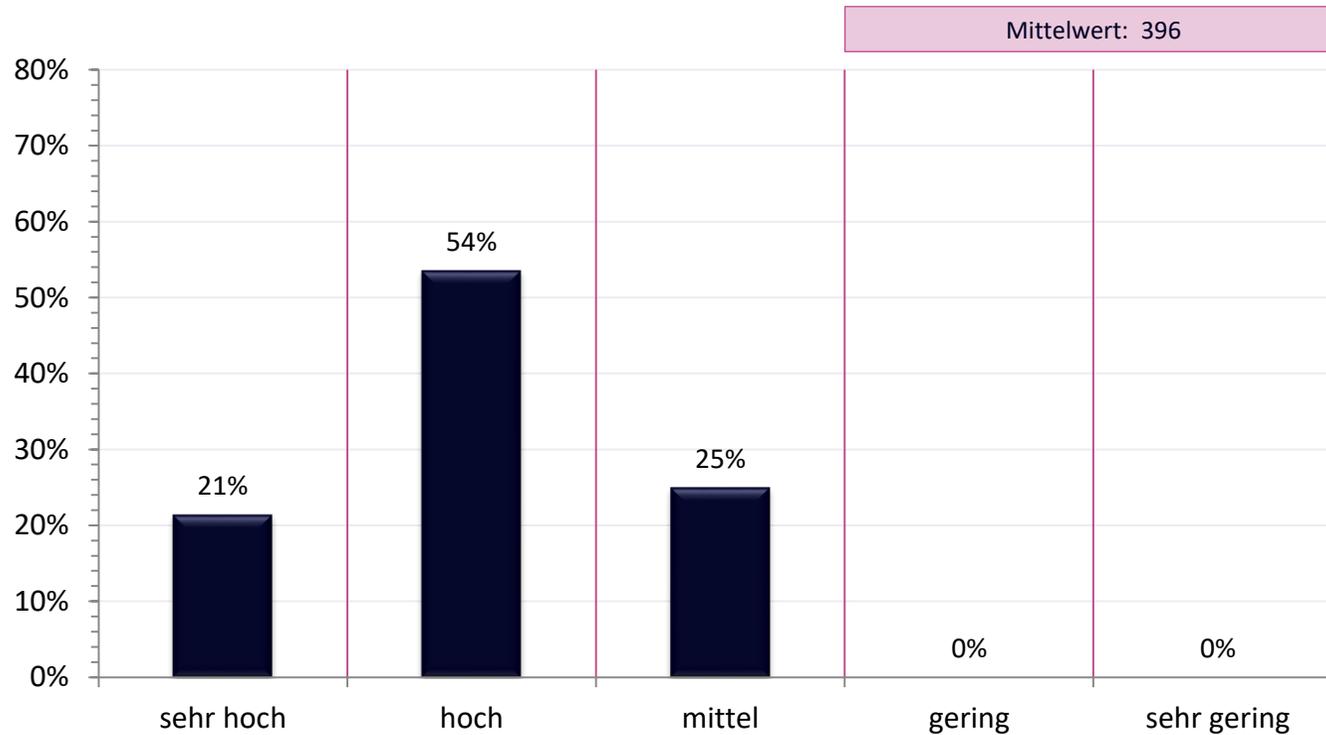
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Konsumgüter & Handel _Rang 1

► KPS

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



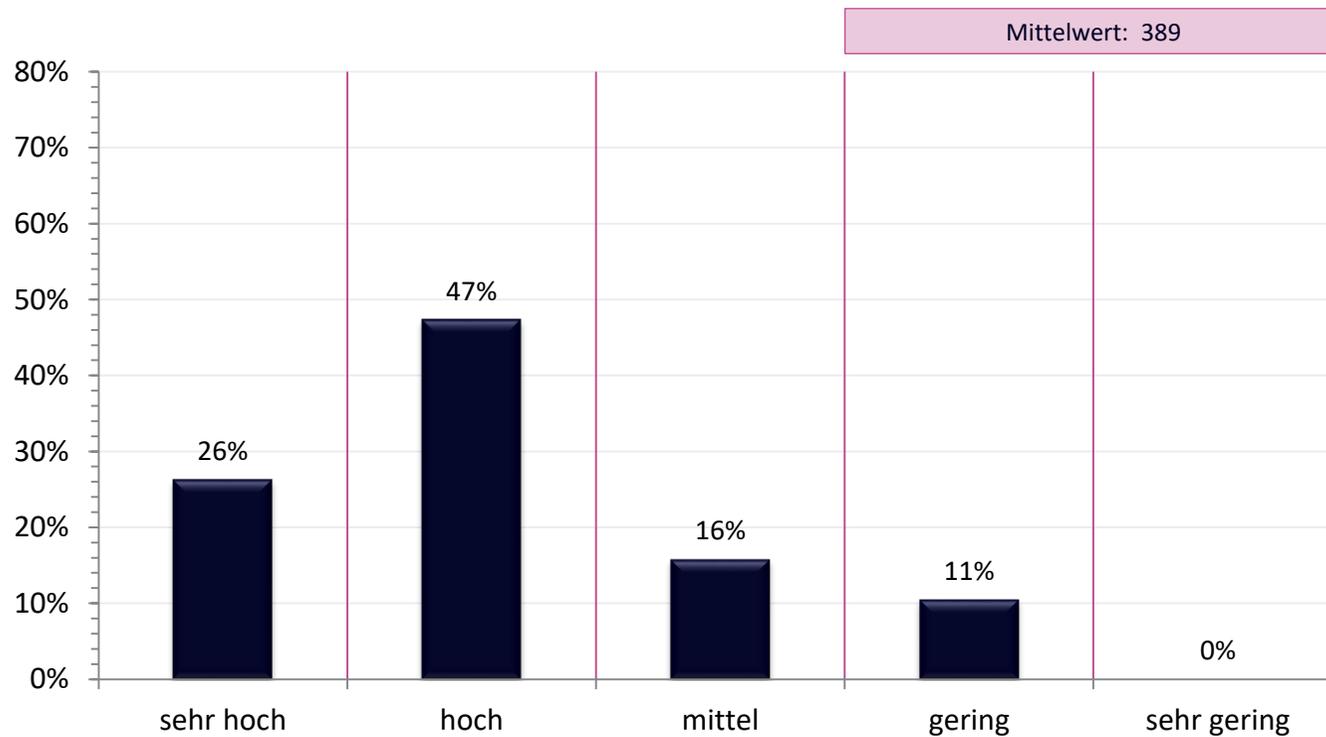
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 28



Konsumgüter & Handel _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



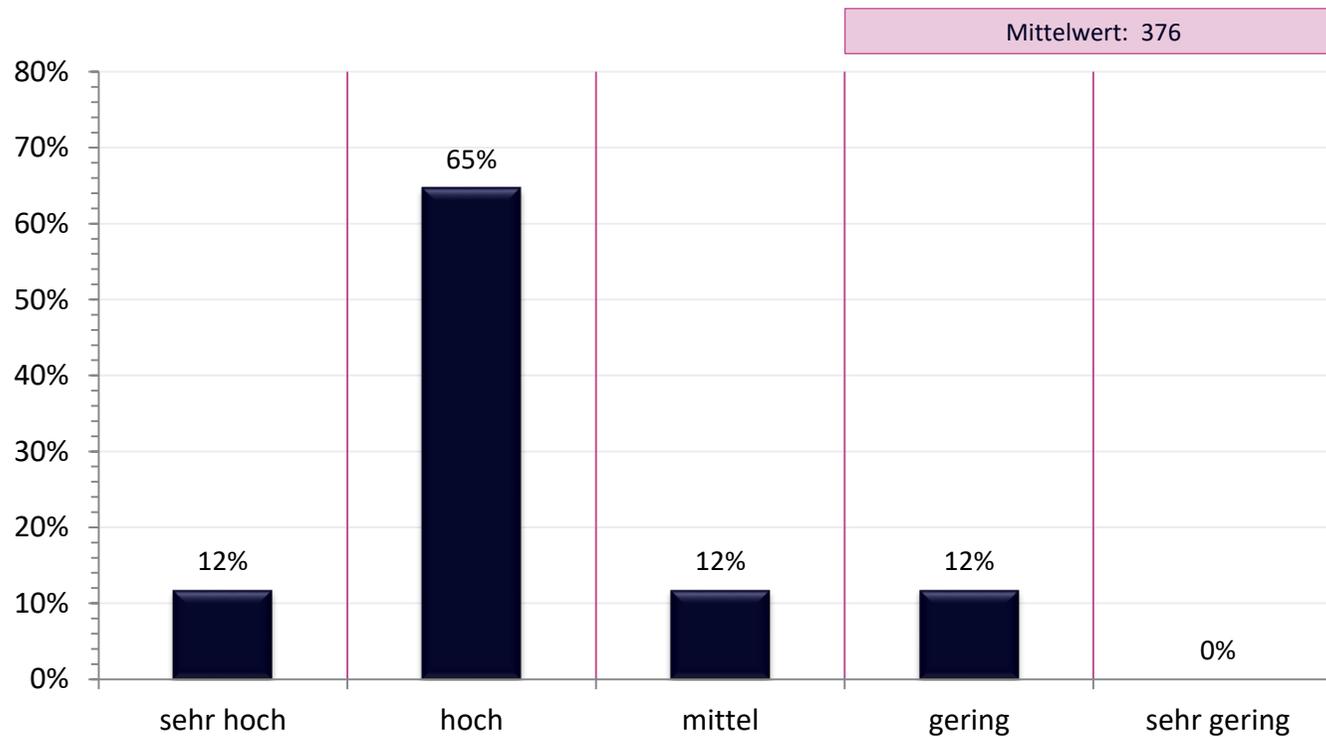
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 19



Konsumgüter & Handel _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



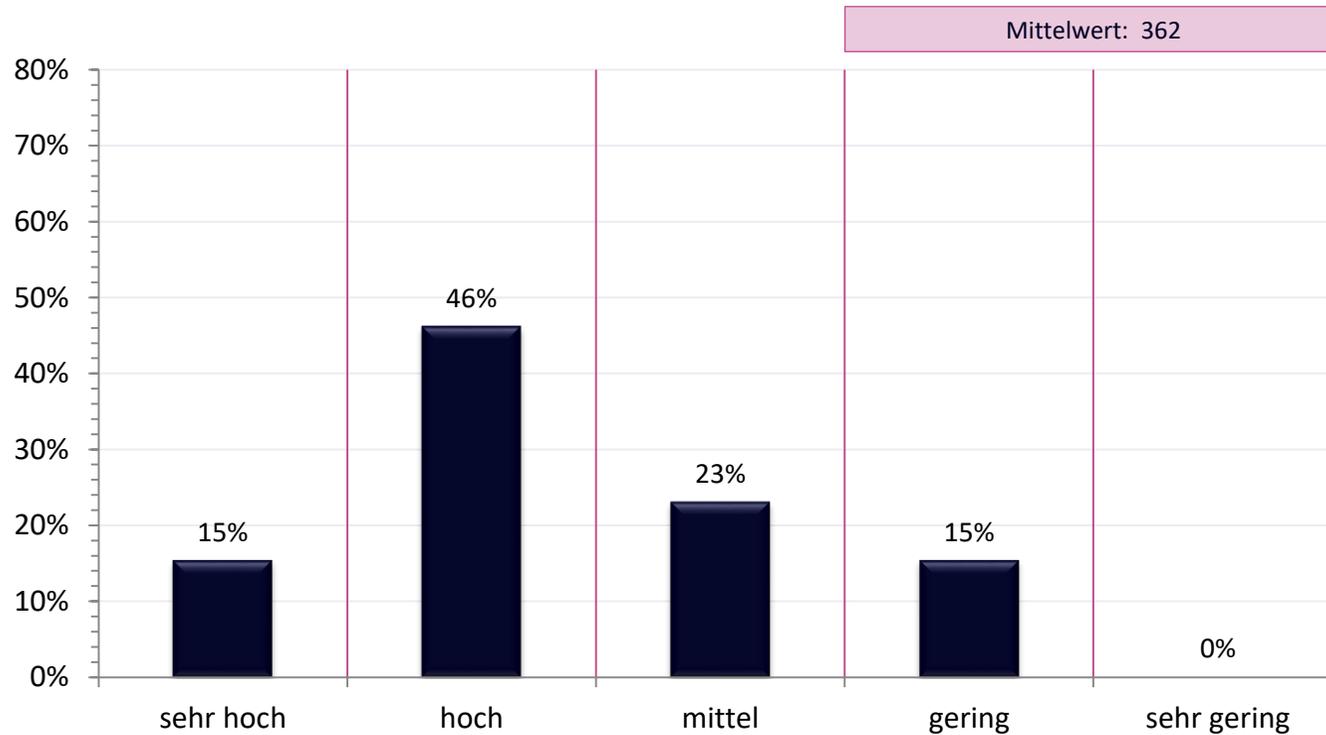
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



Konsumgüter & Handel _Rang 4

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



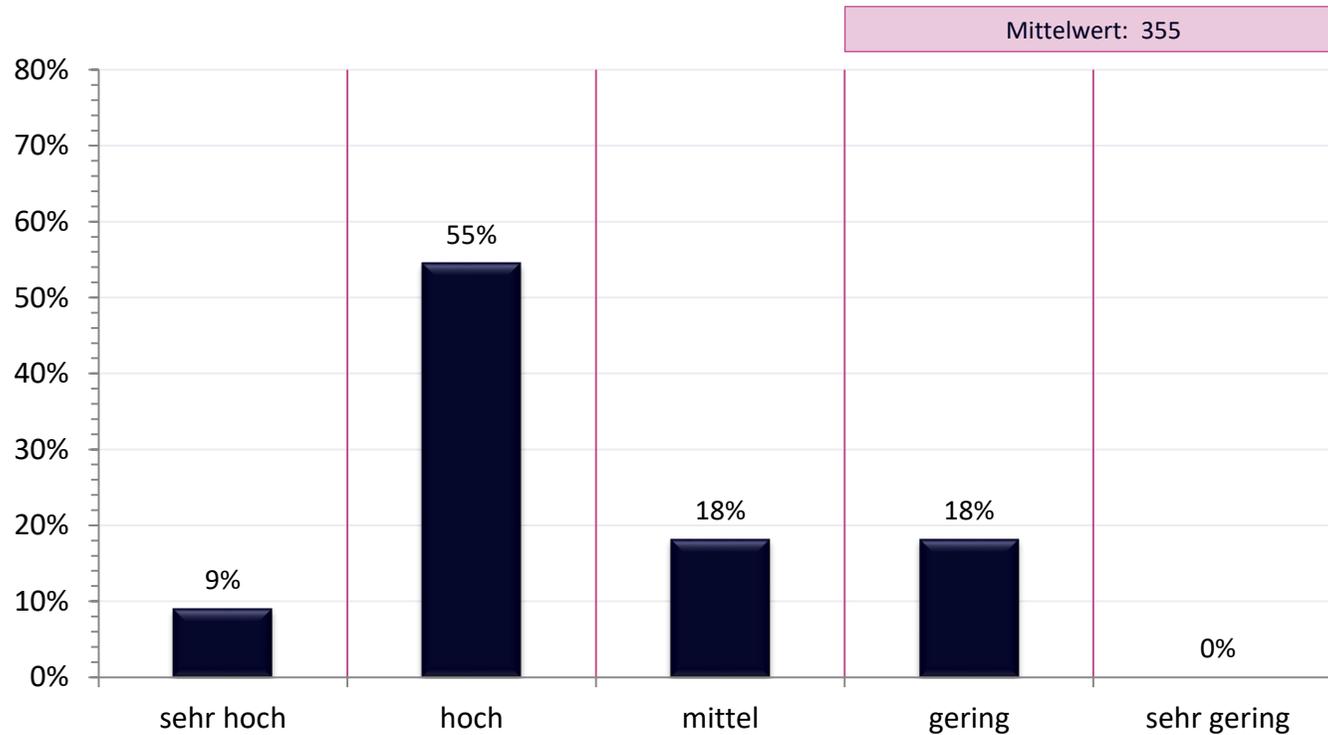
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 13



Konsumgüter & Handel _Rang 5

► Kearney

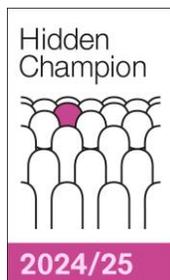
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 11

Top 5: Healthcare

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ZEQ	427	78
2	McKinsey & Company	389	76
3	Roland Berger	376	62
4	Boston Consulting Group	369	87
5	Deloitte	365	67
6	...	307	70
7	...	288	64
8	...	275	62
././.	./.
././.	./.
...

* 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: 10

./. = Anzahl der Nennungen zu gering

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

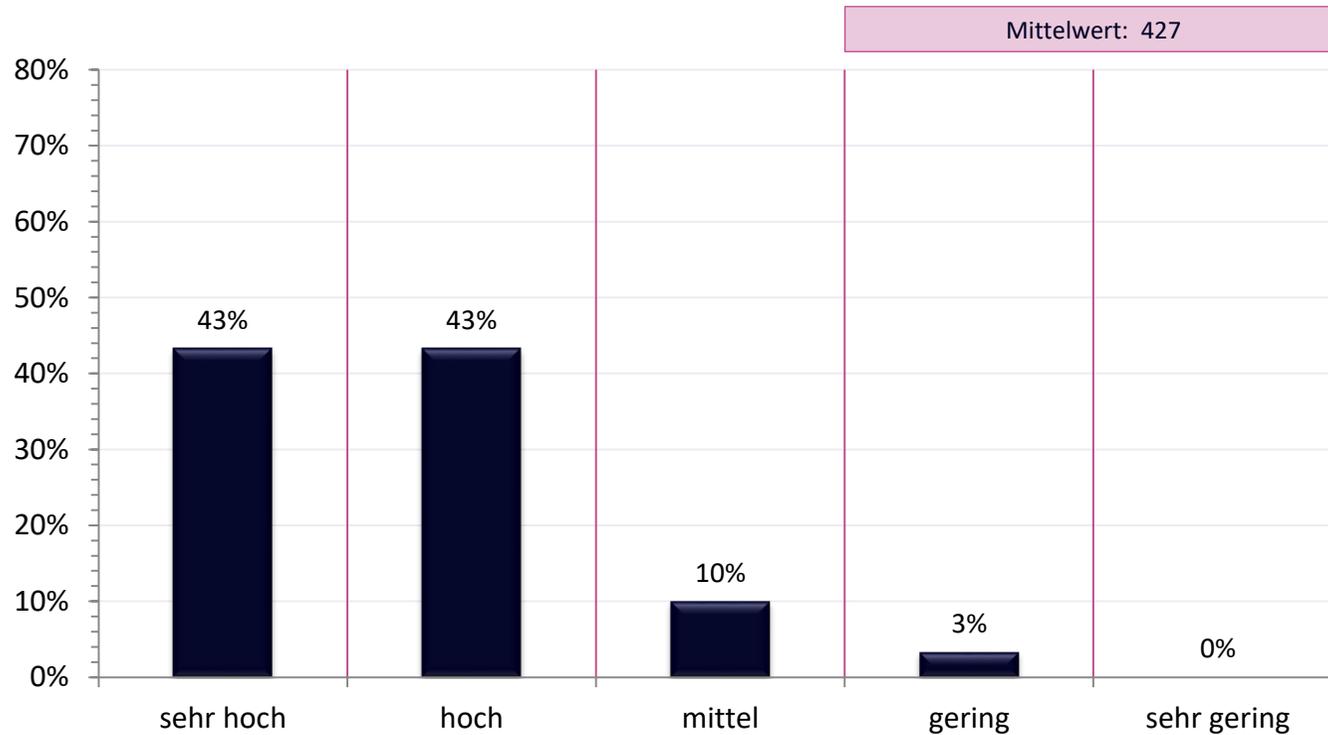
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Healthcare _Rang 1

► ZEQ

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



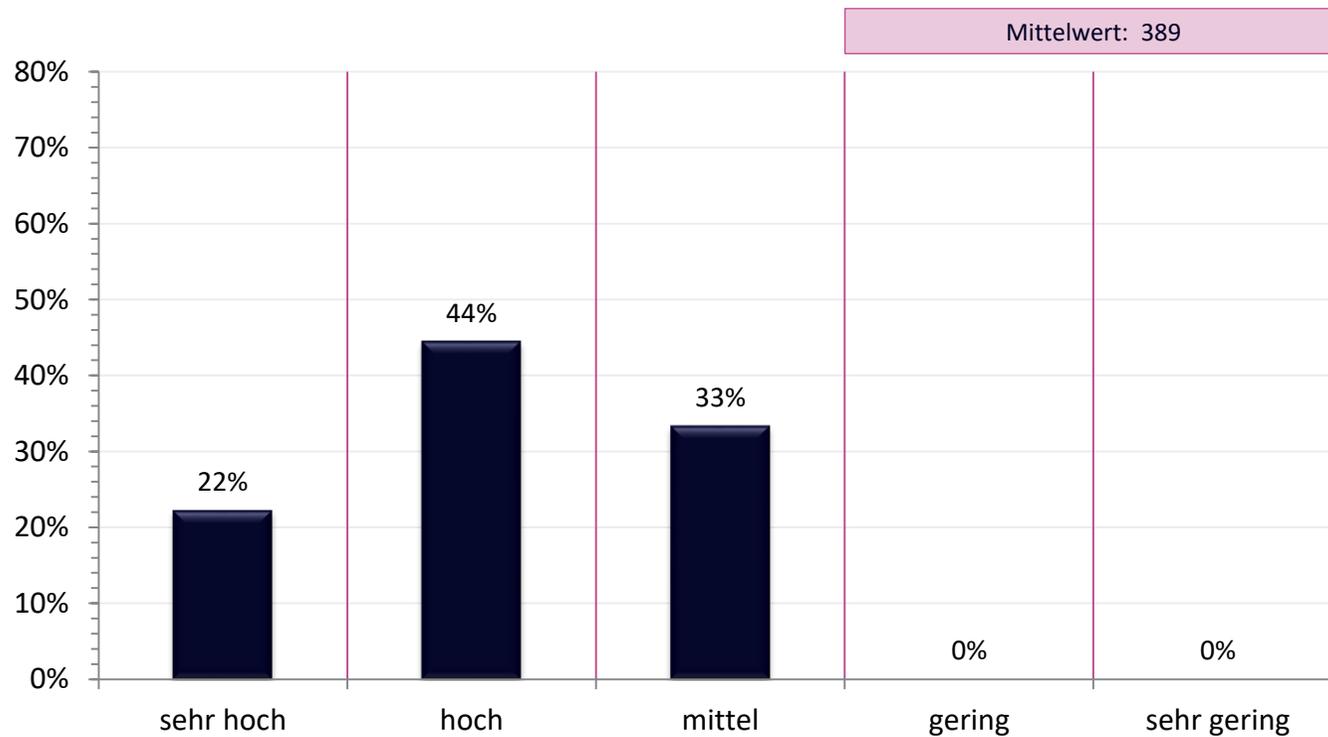
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30



Healthcare _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



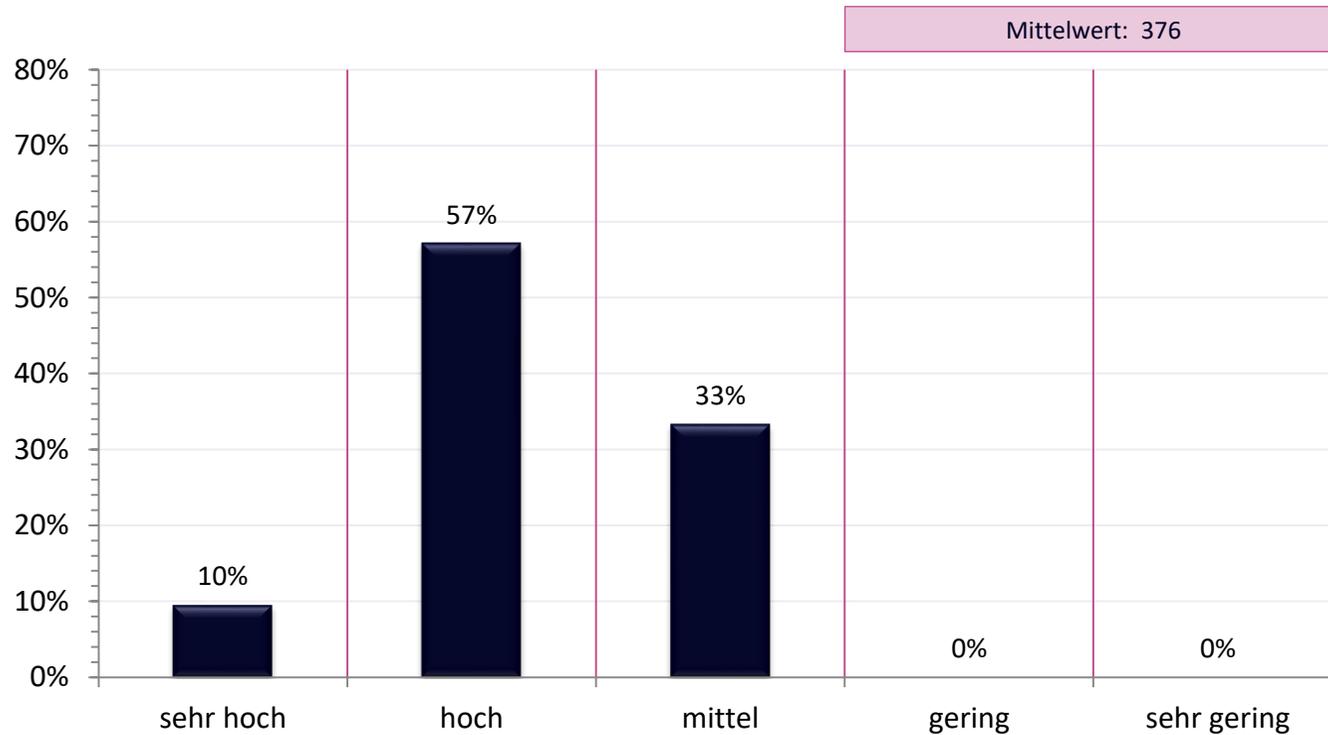
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18



Healthcare _Rang 3

► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



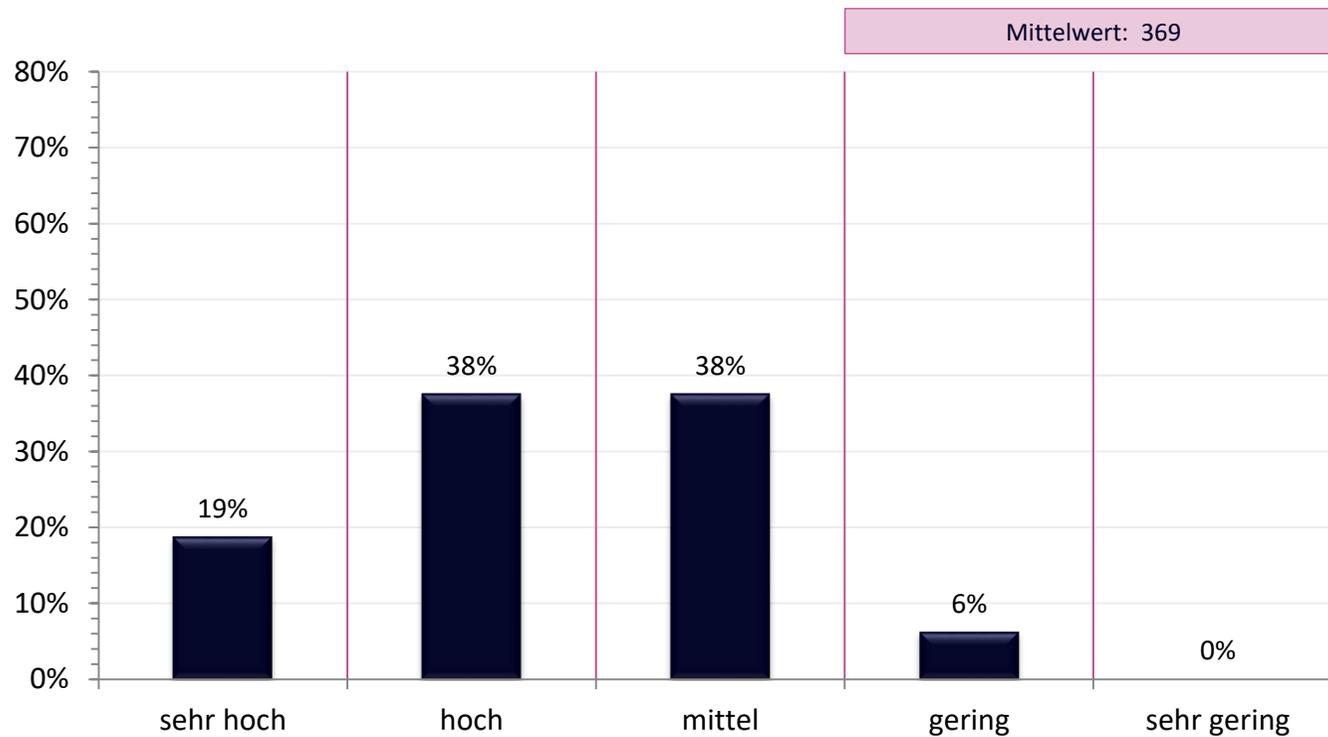
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21



Healthcare _Rang 4

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



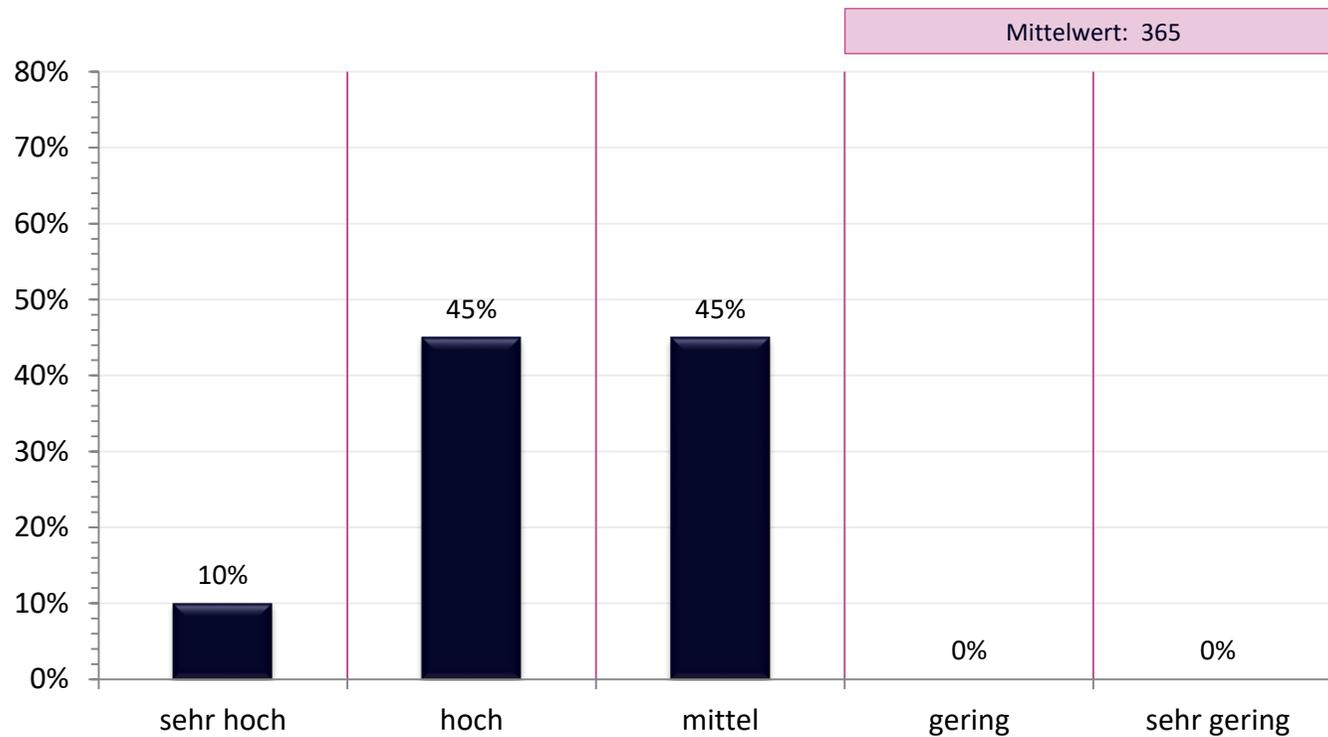
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16



Healthcare _Rang 5

► Deloitte

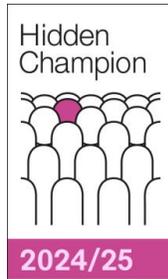
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 20

Top 5: Banken & Versicherungen

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horn & Company	427	93
2	McKinsey & Company	403	77
3	Boston Consulting Group	394	93
4	Bain & Company	388	73
5	Oliver Wyman	383	89
6	...	352	96
7	...	341	84
8	...	326	101
9	...	293	70
10	...	240	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: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

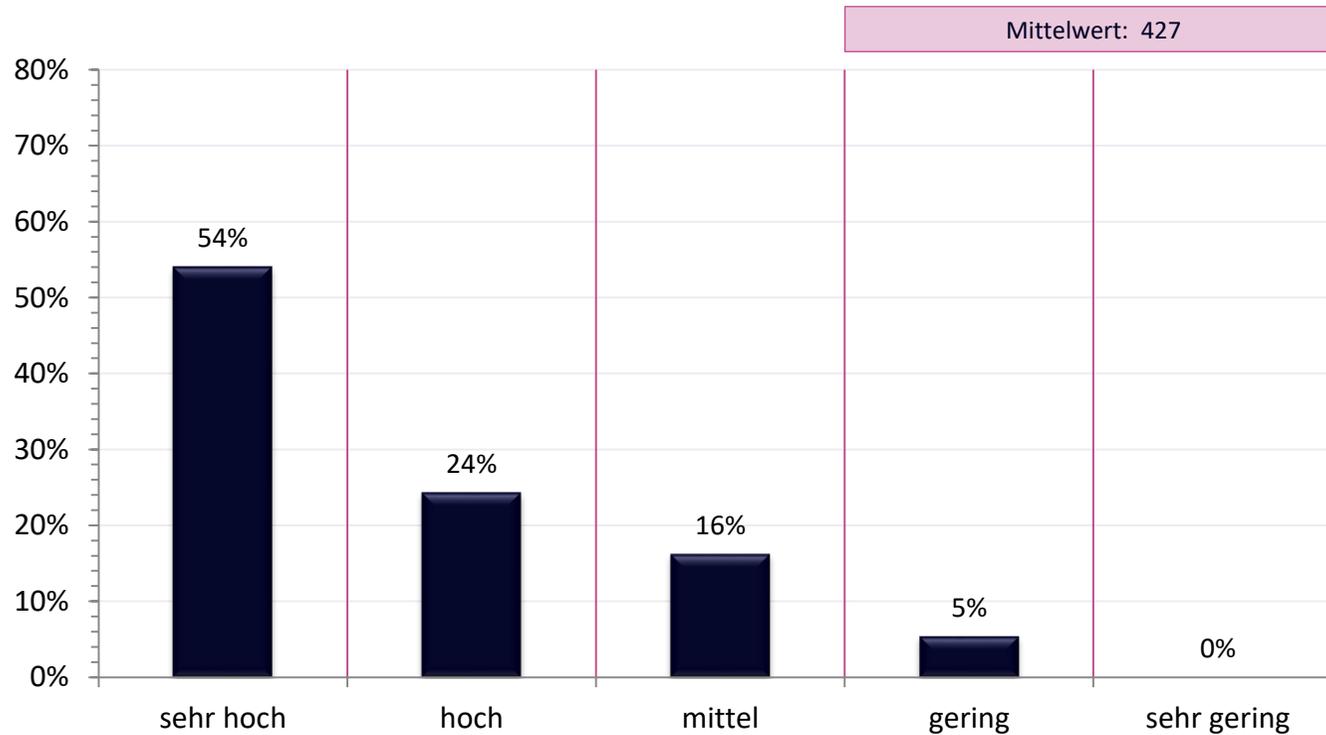
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Banken & Versicherungen _Rang 1

▶ Horn & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



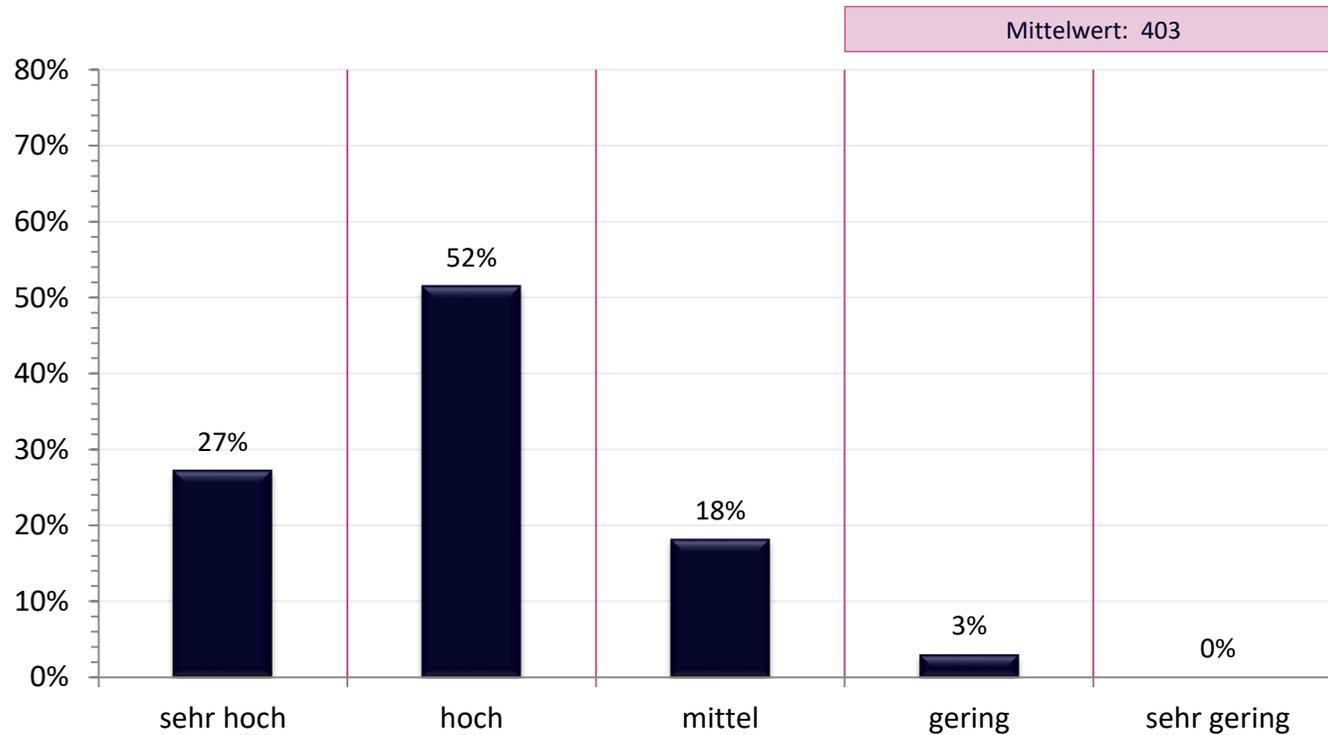
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 37



Banken & Versicherungen _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



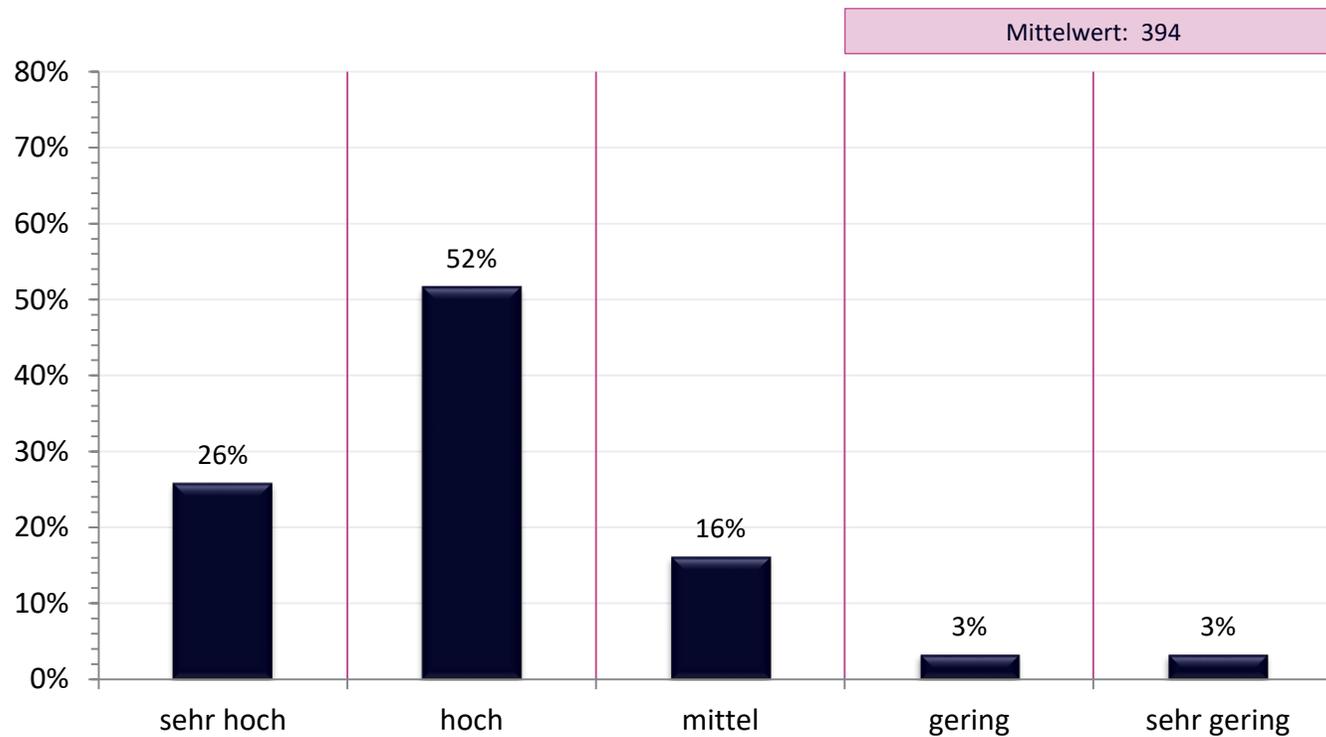
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33



Banken & Versicherungen _Rang 3

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



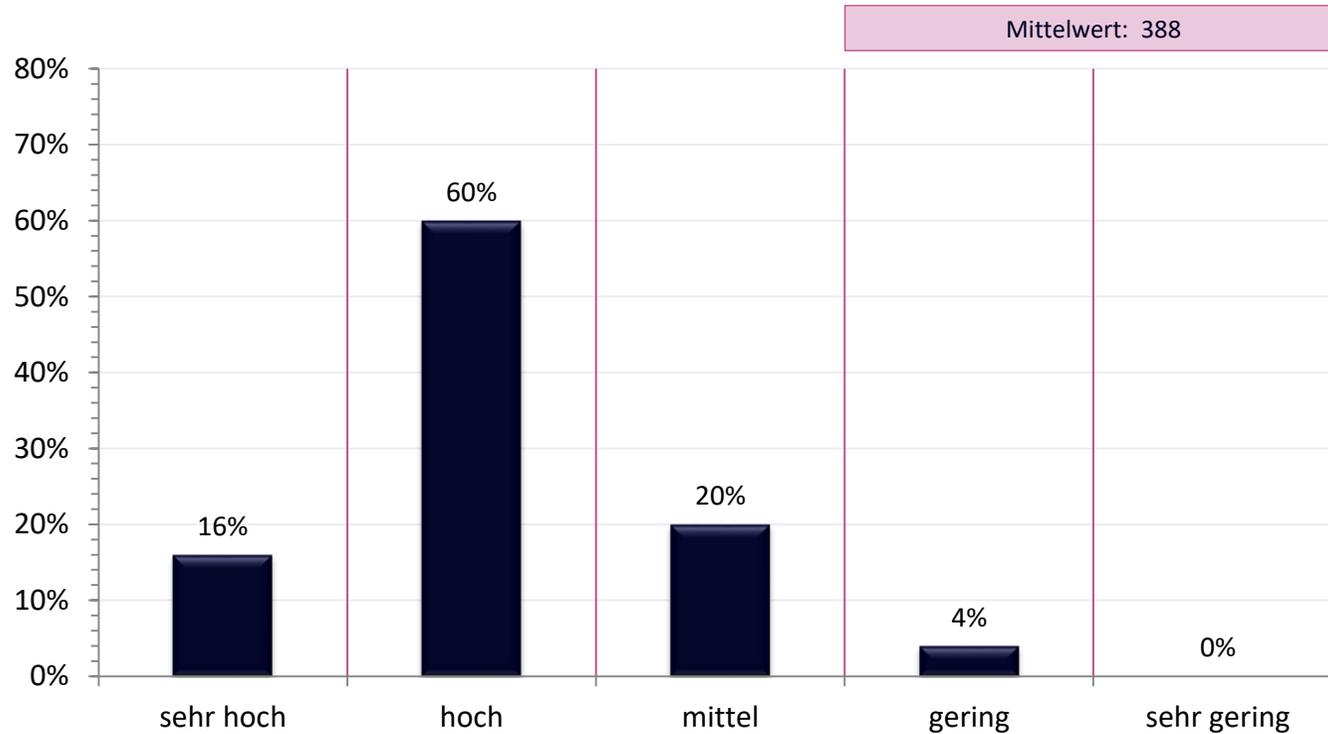
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 31



Banken & Versicherungen _Rang 4

► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



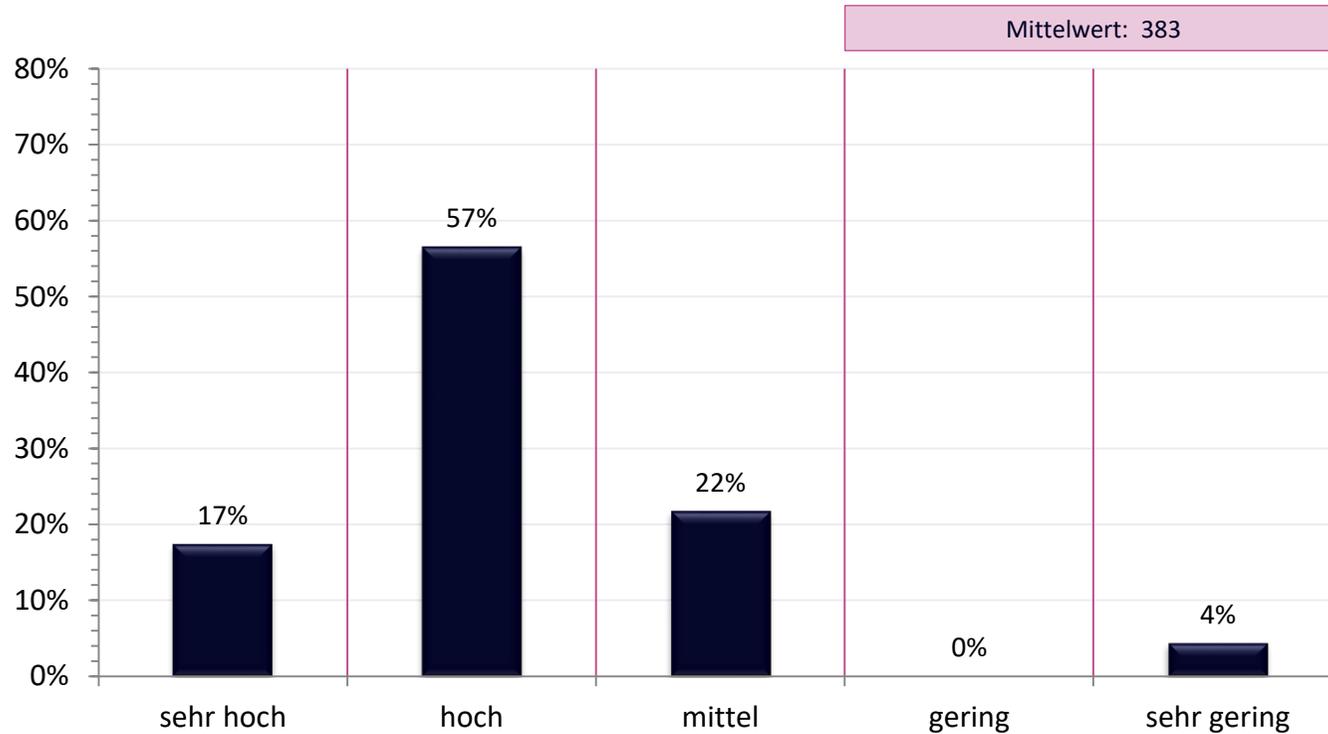
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 25



Banken & Versicherungen _Rang 5

▶ Oliver Wyman

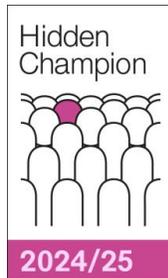
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23

Top 5: Reise, Transport & Logistik

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	M2P Consulting	394	94
2	Roland Berger	388	50
3	McKinsey & Company	382	64
4	Boston Consulting Group	365	70
5	Accenture	357	76
6	...	350	71
6	...	350	85
8	...	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: 10

./. = Anzahl der Nennungen zu gering

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

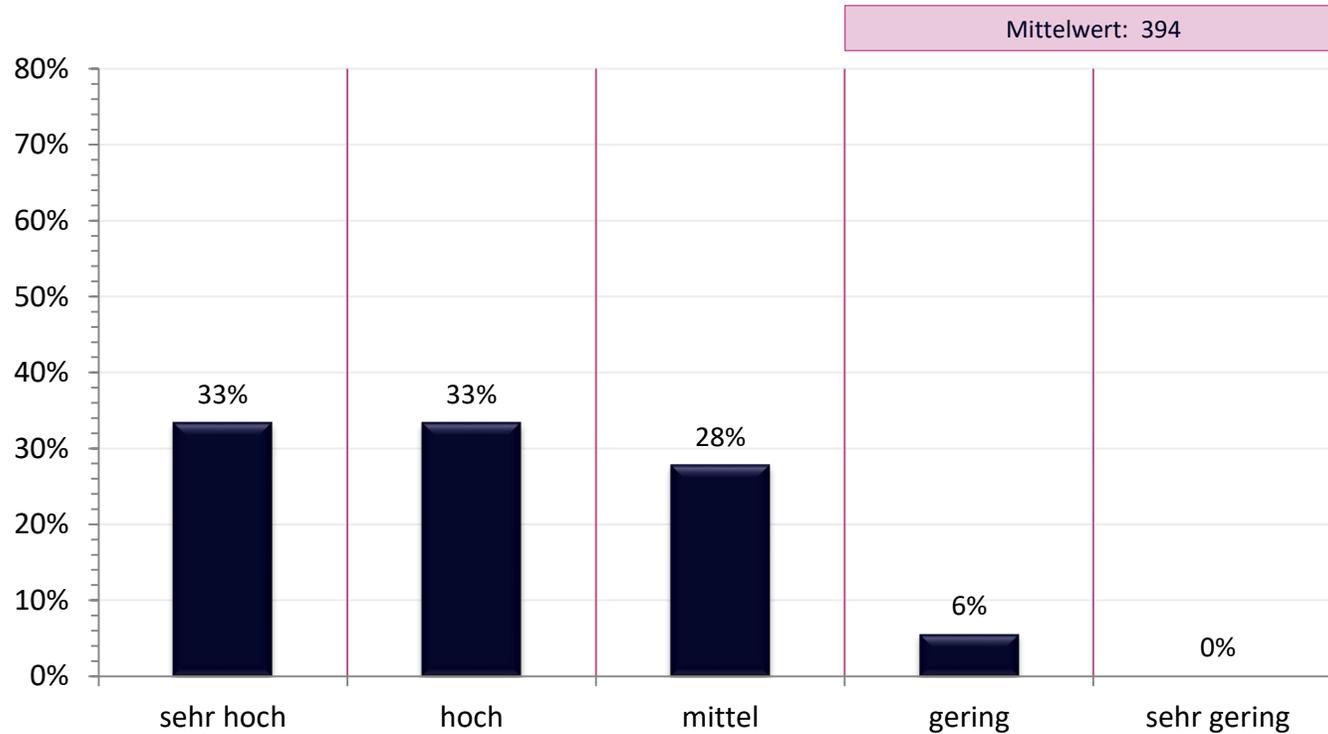
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering



Reise, Transport & Logistik_Rang 1

► M2P Consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



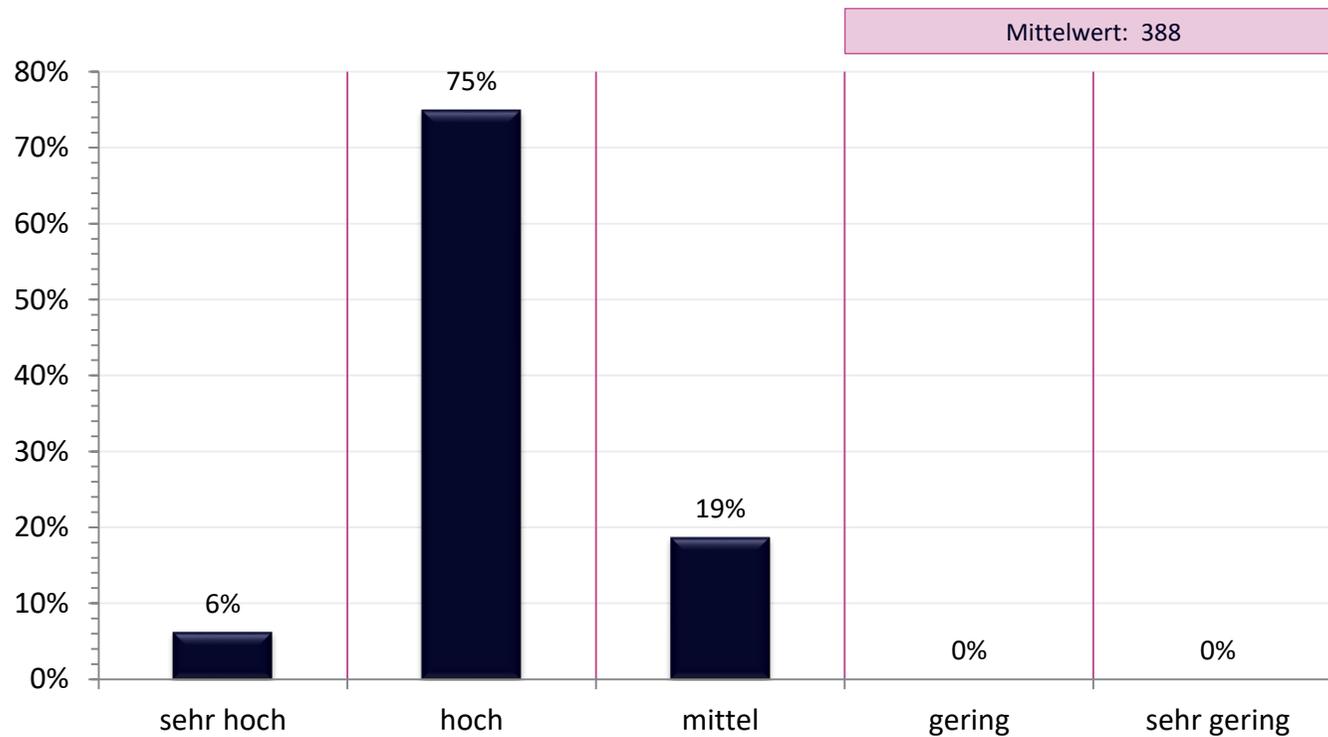
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 18



Reise, Transport & Logistik _Rang 2

► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



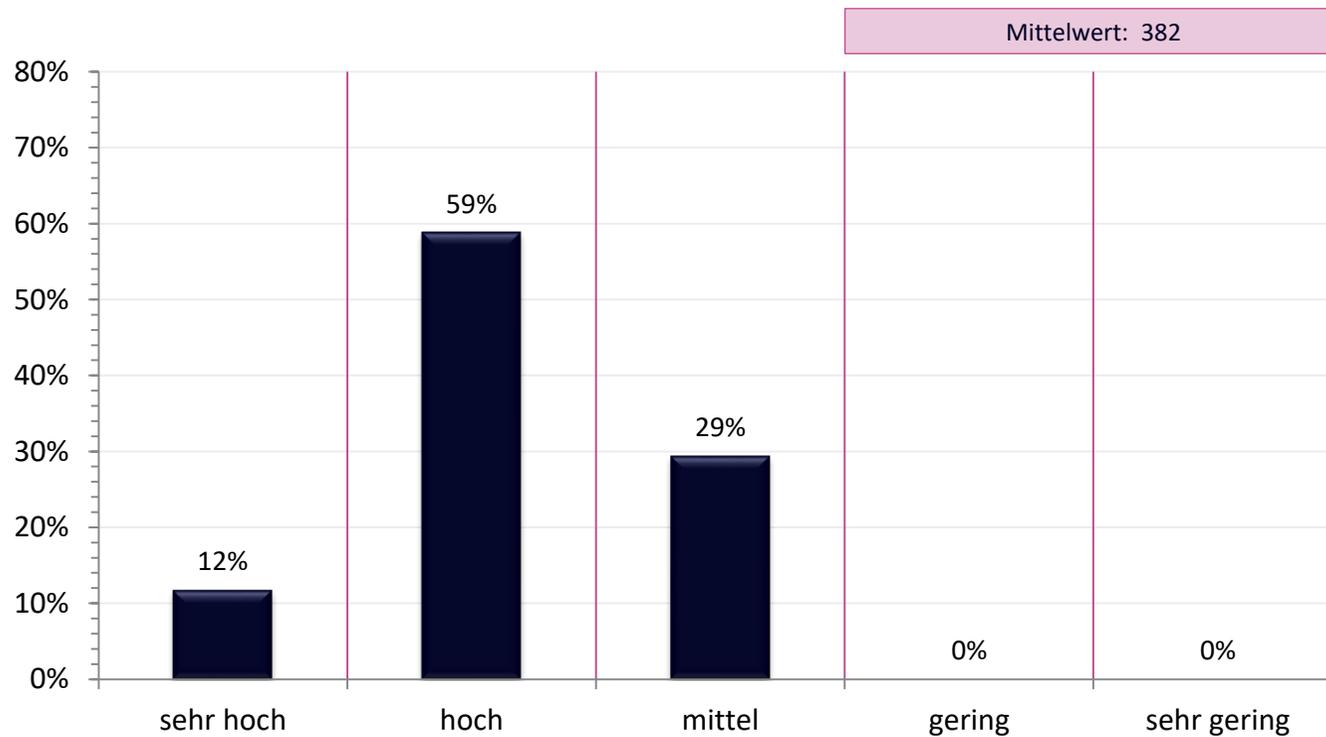
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 16



Reise, Transport & Logistik _Rang 3

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



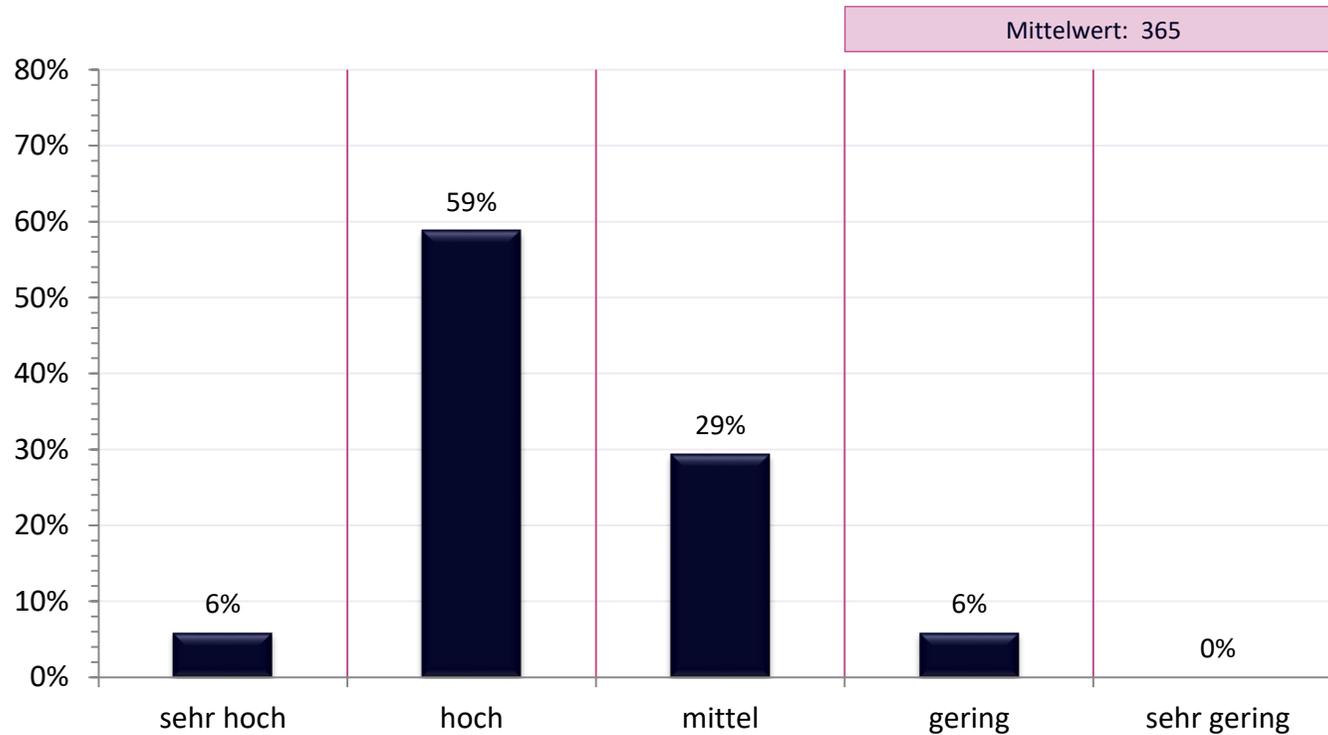
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



Reise, Transport & Logistik _Rang 4

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



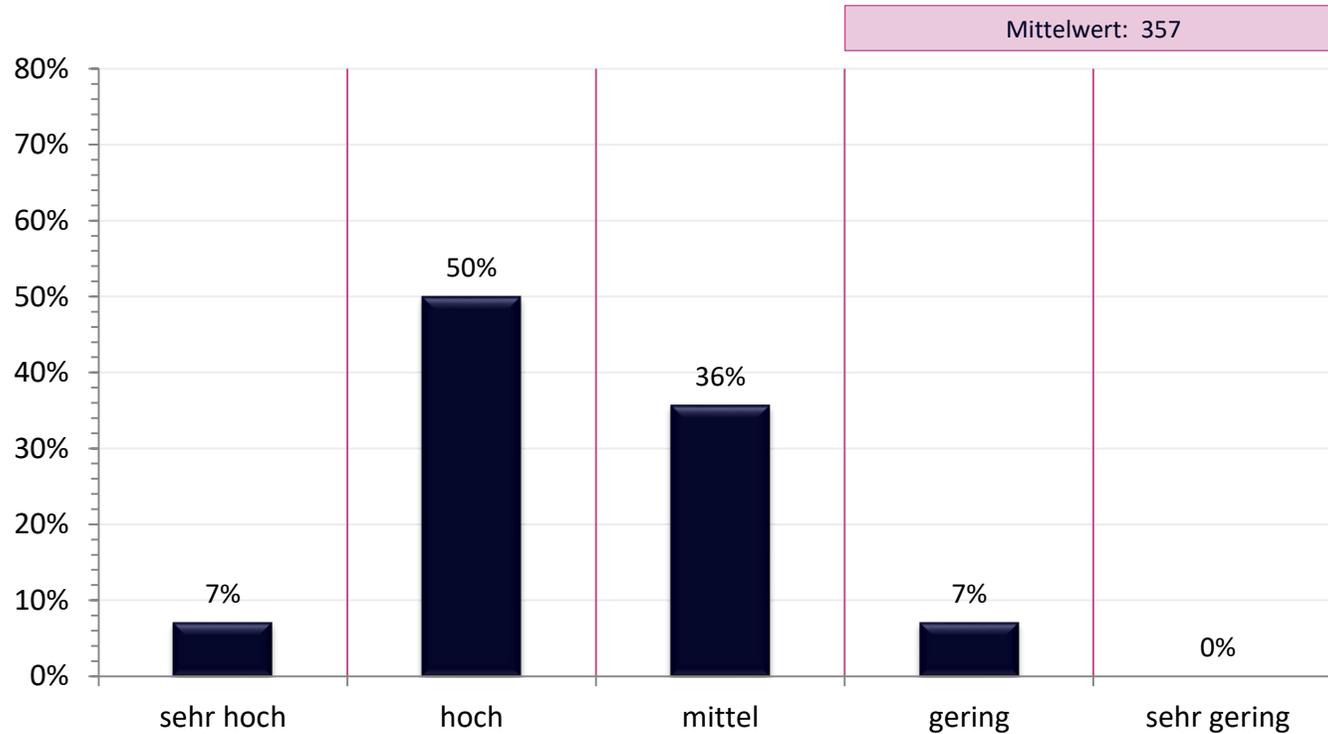
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



Reise, Transport & Logistik _Rang 5

► Accenture

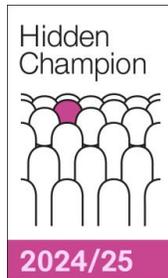
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 14

Top 5: Telekommunikation & Medien

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Altman Solon	428	88
2	Boston Consulting Group	404	84
3	McKinsey & Company	396	86
4	Bain & Company	381	60
5	Oliver Wyman	377	73
6	...	344	63
7	...	338	62
8	...	331	103
9	...	317	103
10	...	291	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: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

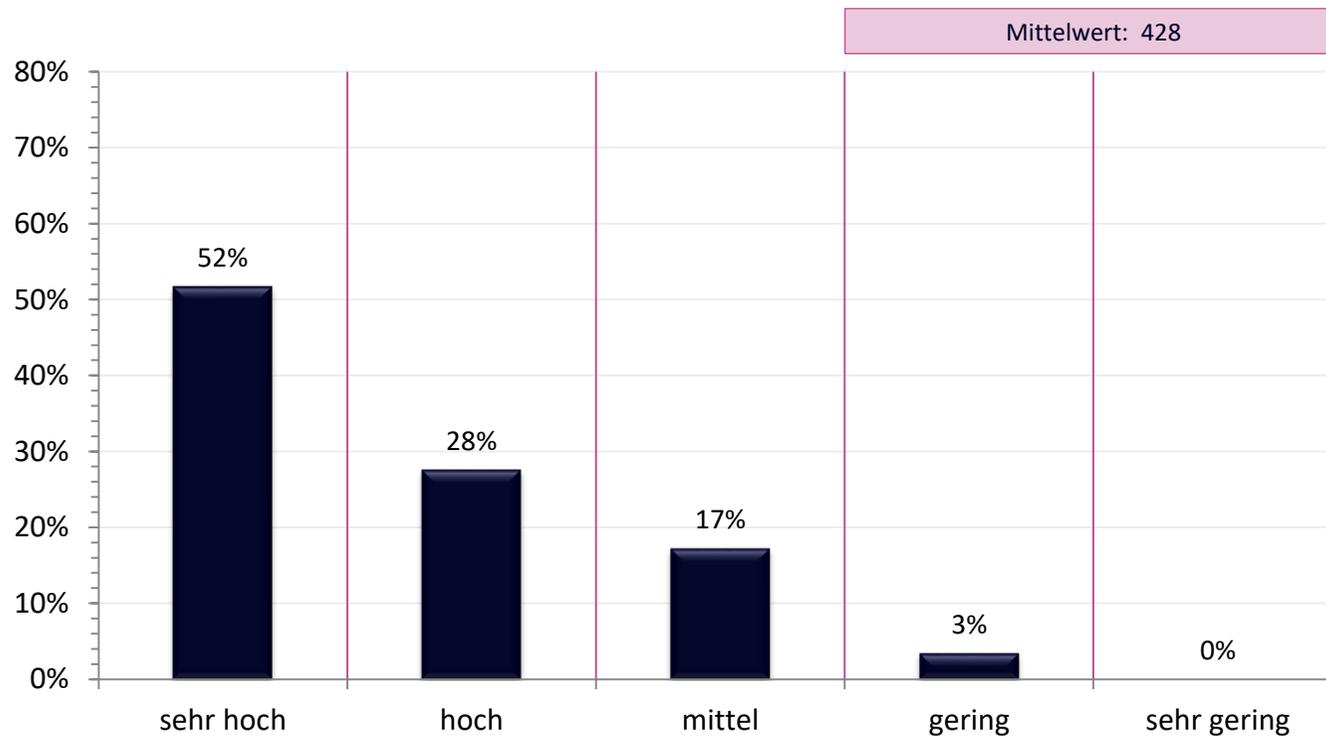
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Telekommunikation & Medien _Rang 1

▶ Altman Solon

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



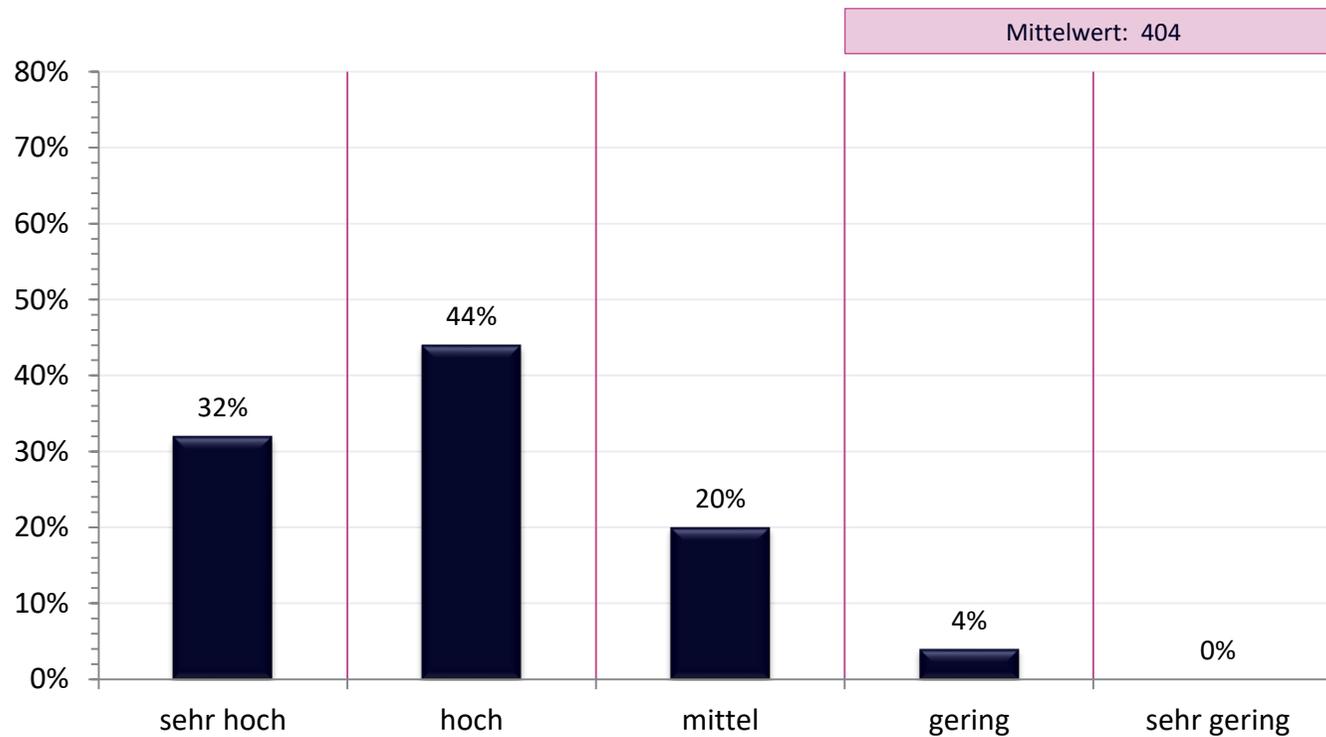
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 29



Telekommunikation & Medien _Rang 2

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



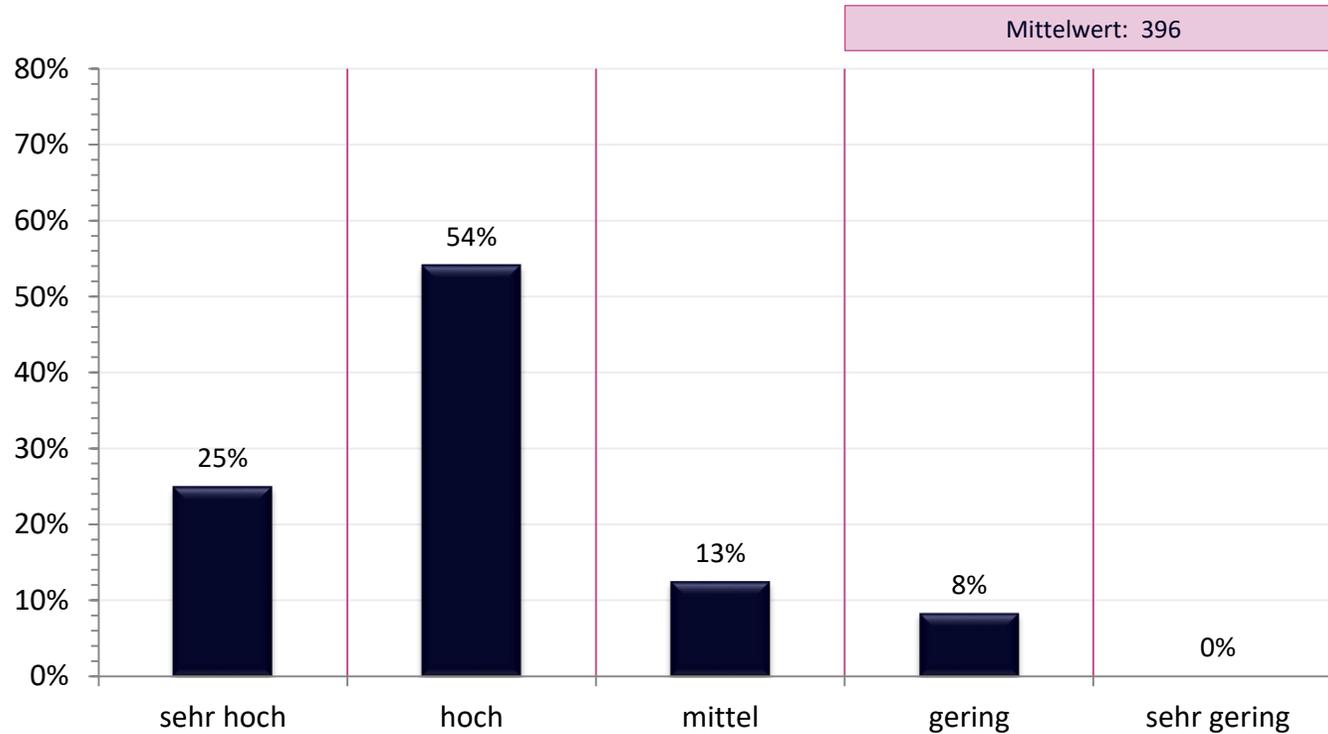
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 25



Telekommunikation & Medien _Rang 3

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



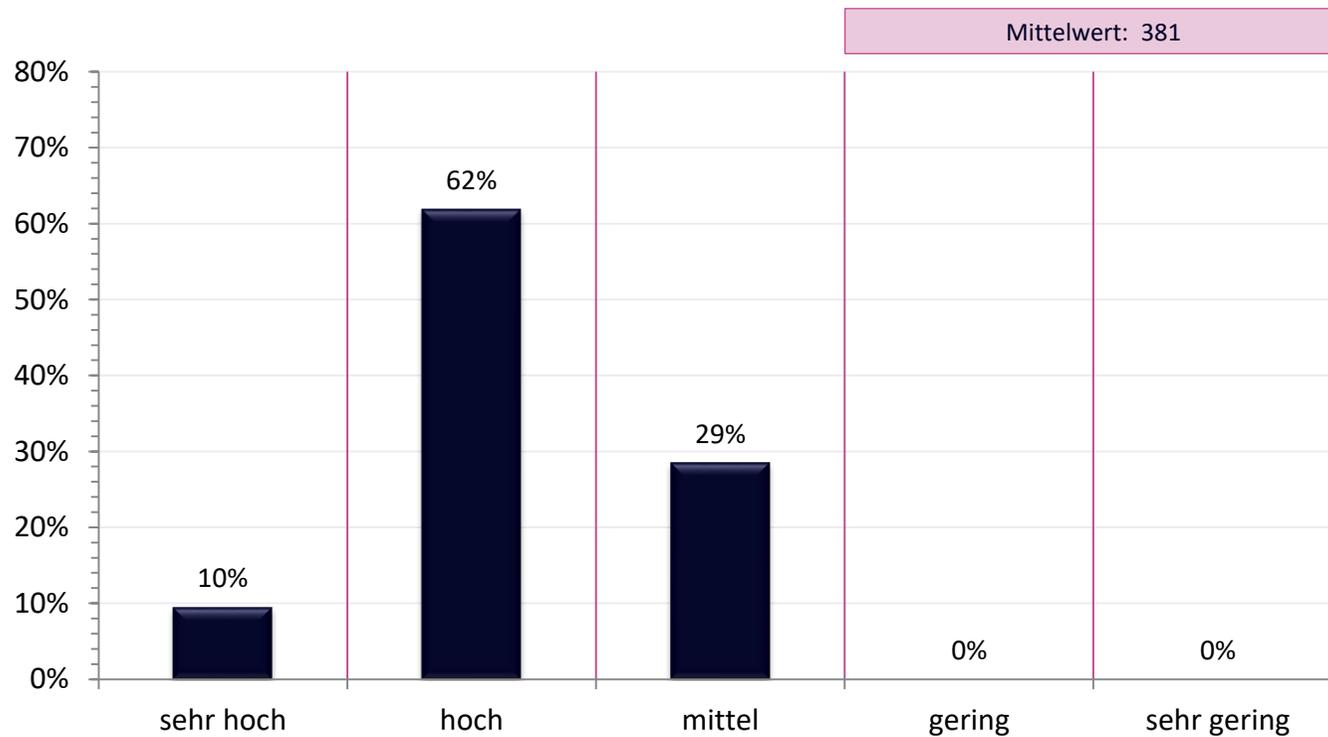
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24



Telekommunikation & Medien _Rang 4

► Bain & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



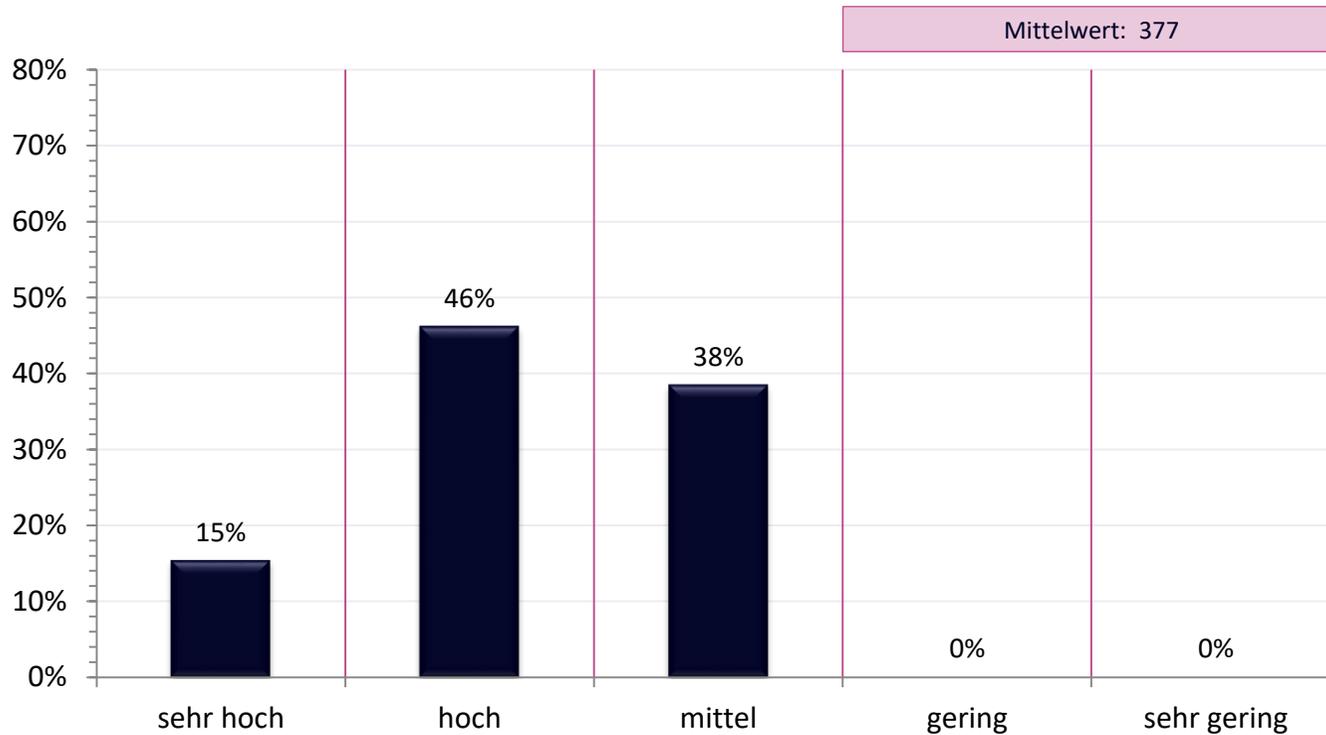
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21



Telekommunikation & Medien _Rang 5

▶ Oliver Wyman

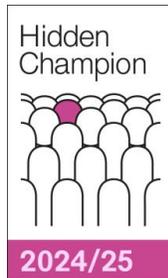
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 13

Top 5: Energiewirtschaft

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Advisory House	413	82
2	McKinsey & Company	391	73
3	Oliver Wyman	388	70
4	Boston Consulting Group	386	65
5	Kearney	347	74
6	...	341	71
7	...	333	49
8	...	327	79
9	...	317	58
10	...	307	62
...

* 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: 10

Am Markt
wahrgenommene
Kompetenz:

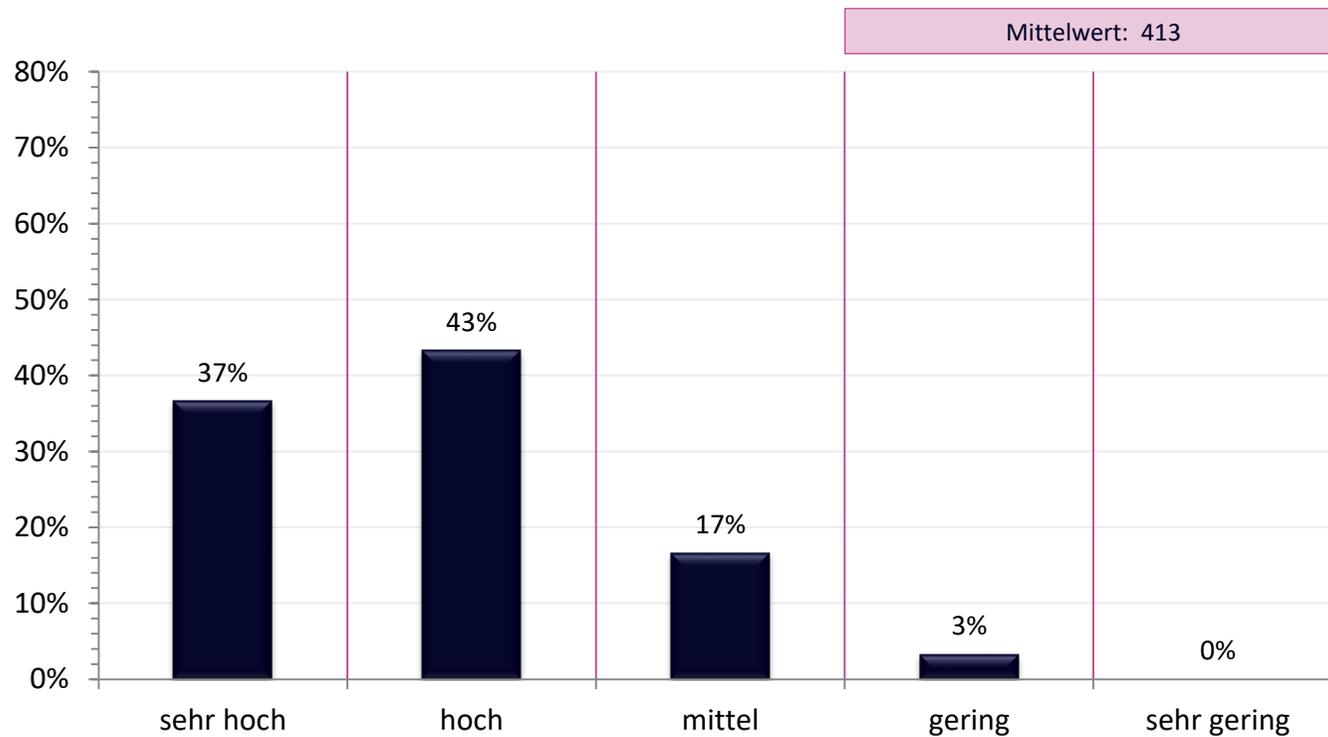
500 Punkte = sehr hoch
300 Punkte = mittel
100 Punkte = sehr gering



Energiewirtschaft _Rang 1

► The Advisory House

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



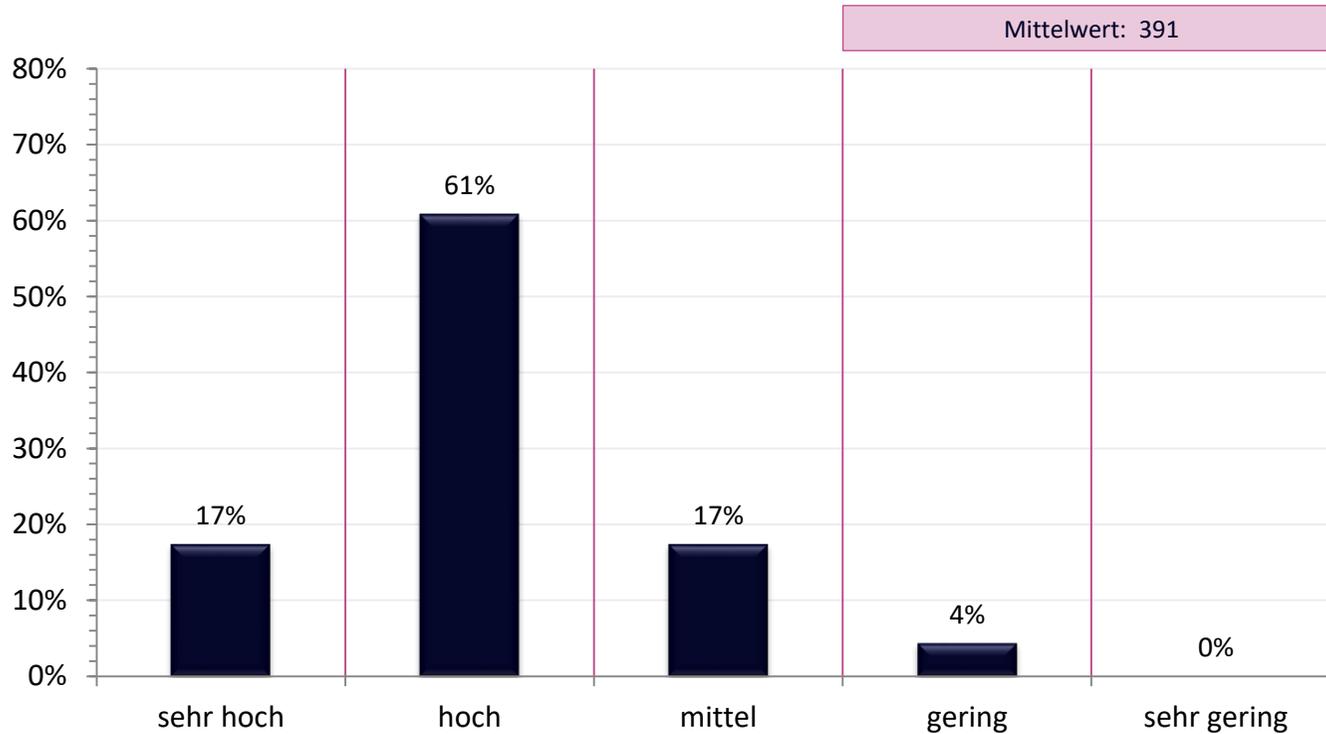
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 30



Energiewirtschaft _Rang 2

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



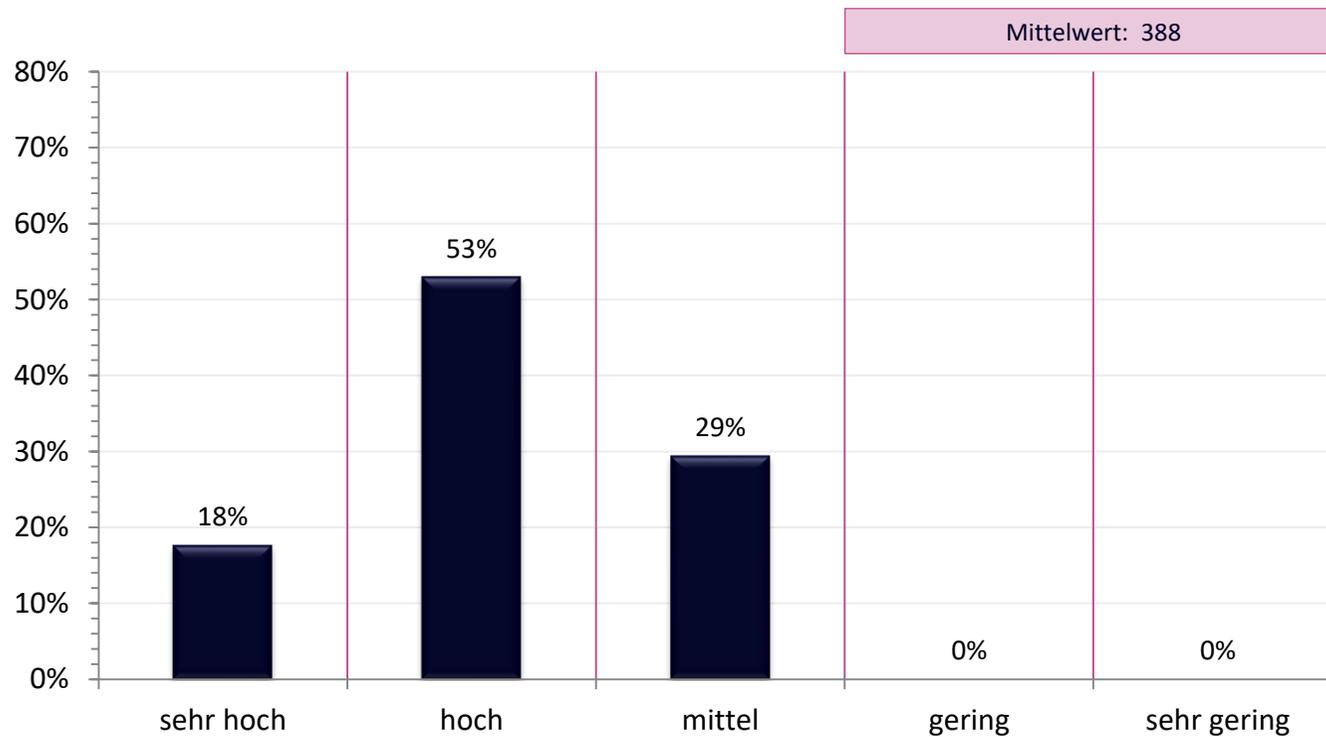
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23



Energiewirtschaft _Rang 3

▶ Oliver Wyman

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



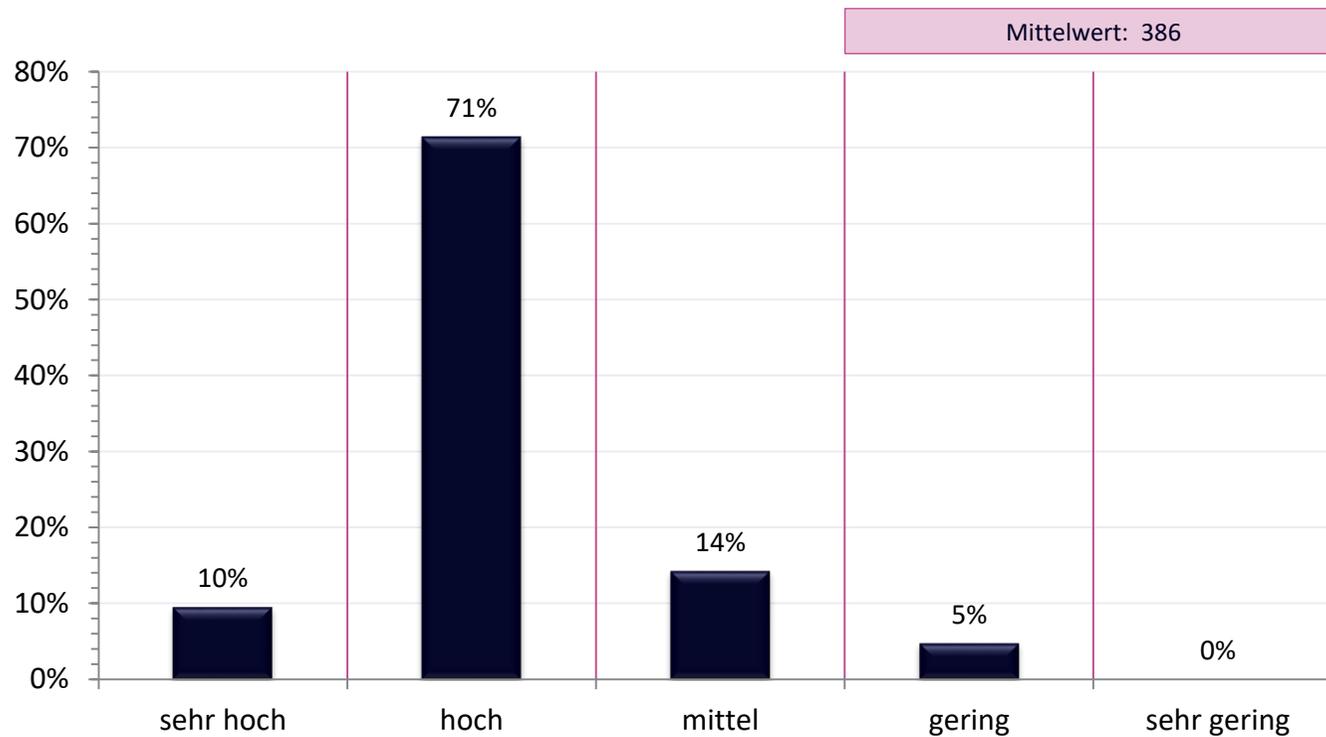
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 17



Energiewirtschaft _Rang 4

► Boston Consulting Group

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



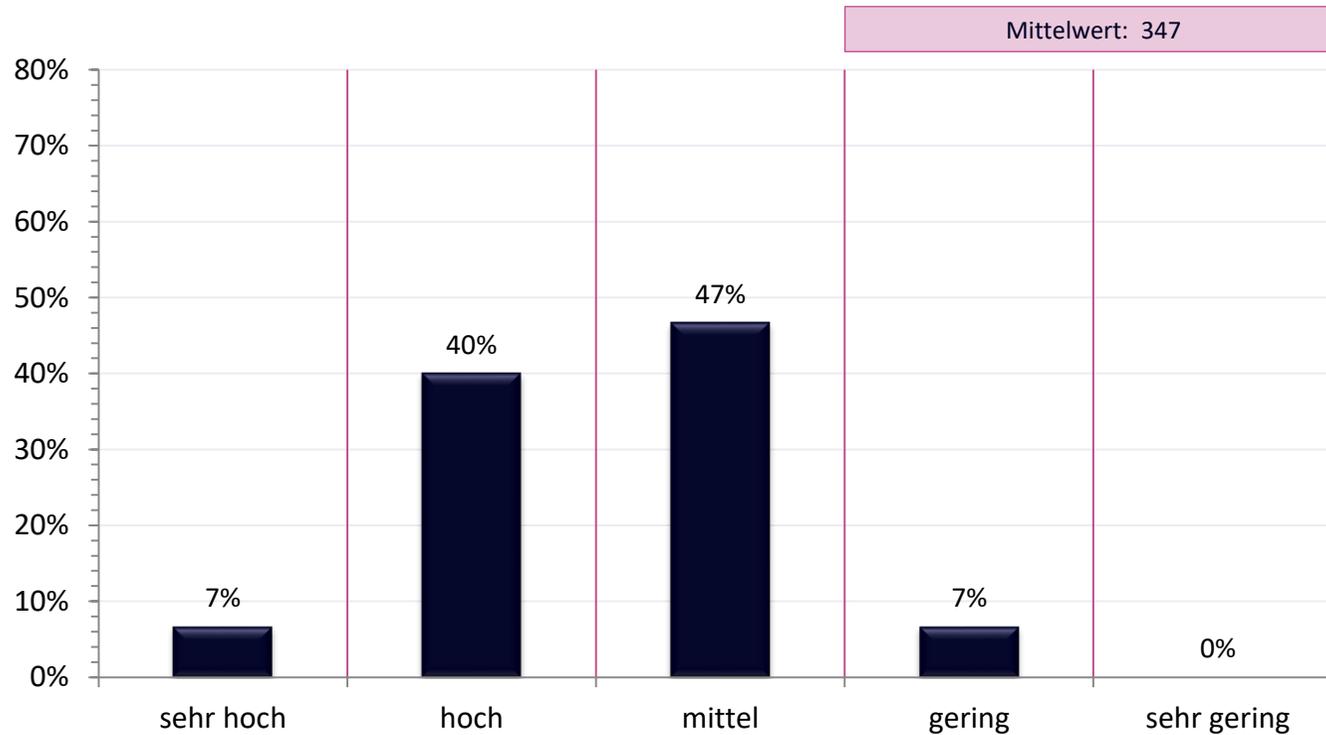
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 21



Energiewirtschaft _Rang 5

► **Kearney**

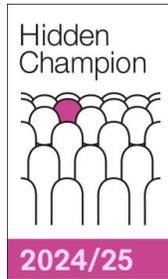
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 15

Top 5: Netzinfrastrukturen

„Spielregeln“ des technologischen Wandels von Netzinfrastrukturen, ihrer Geschäftsmodelle und Prozesse



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	quattron management consulting	411	66
2	Roland Berger	382	117
3	Strategy&	370	82
4	McKinsey & Company	347	160
5	Accenture	338	104
6	...	330	67
7	...	308	112
8	...	280	92
9	...	260	107
10	...	240	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: 10

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

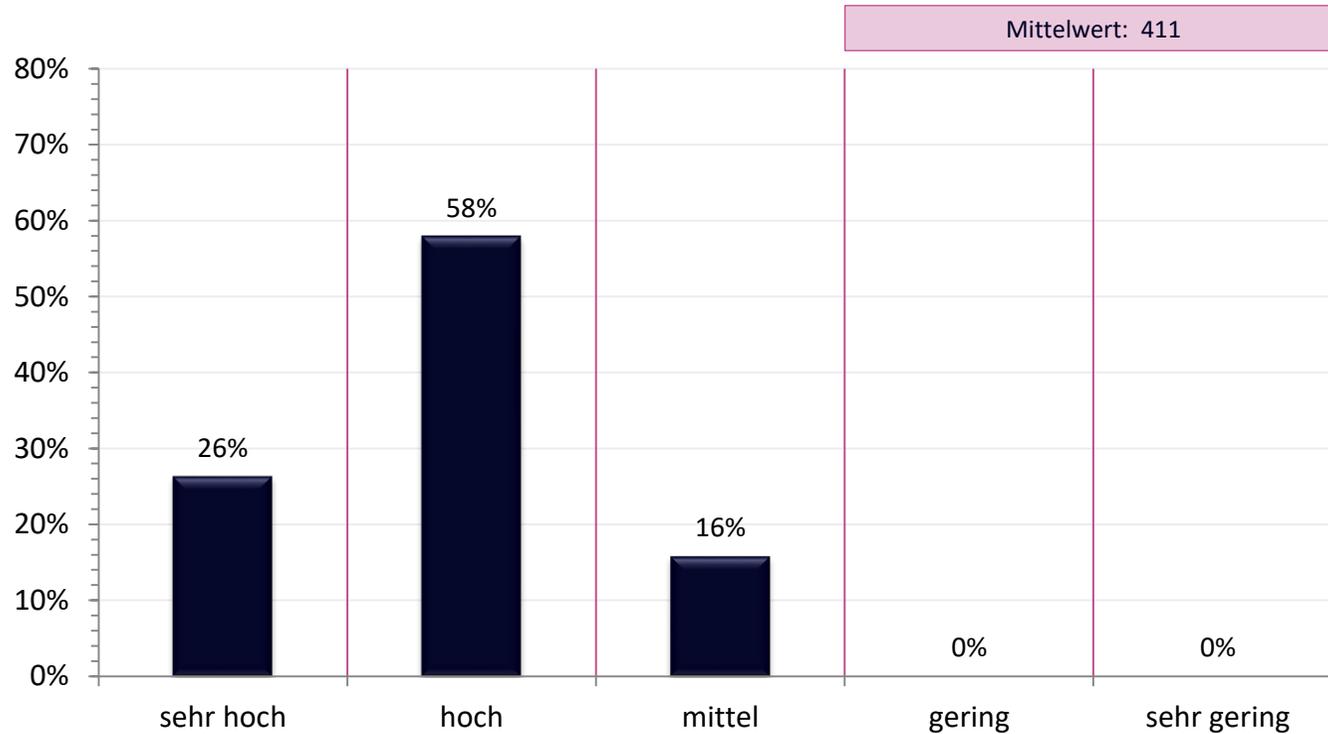
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering



Netzinfrastrukturen _Rang 1

▶ quattron management consulting

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



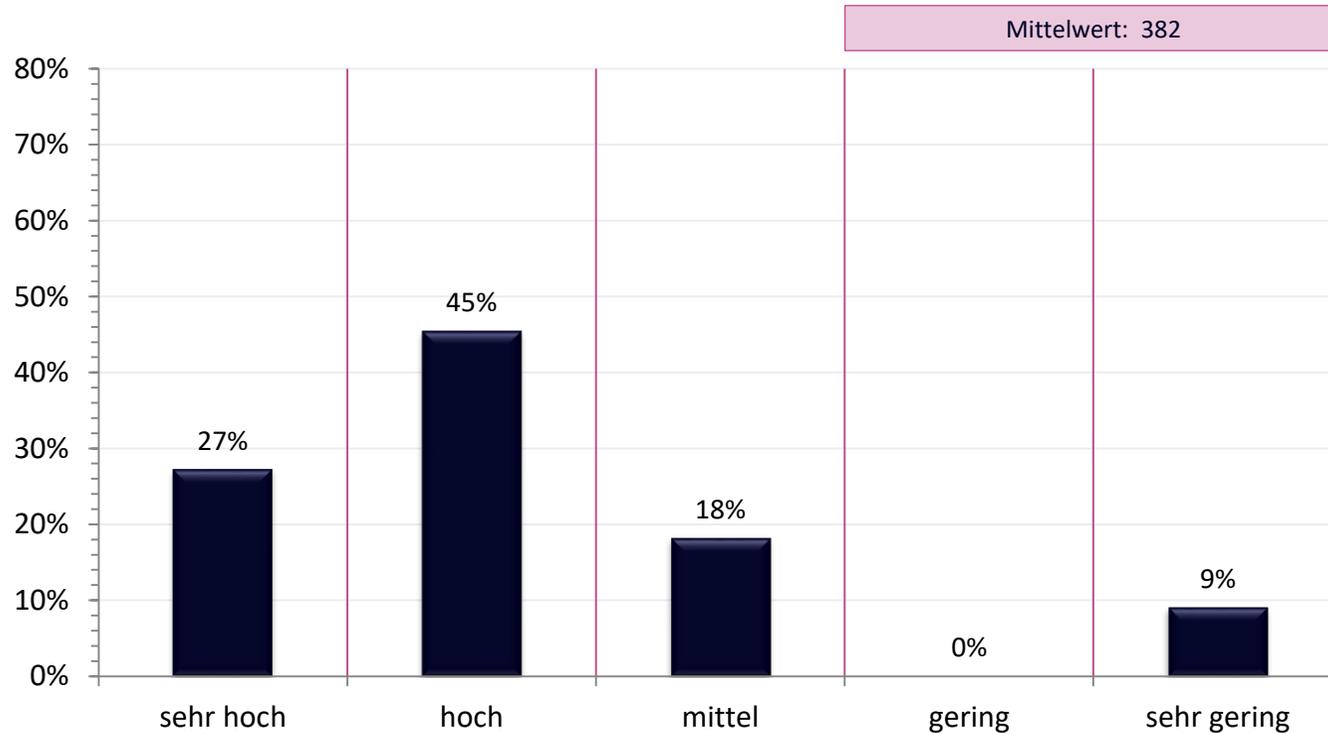
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 19



Netzinfrastrukturen _Rang 2

► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



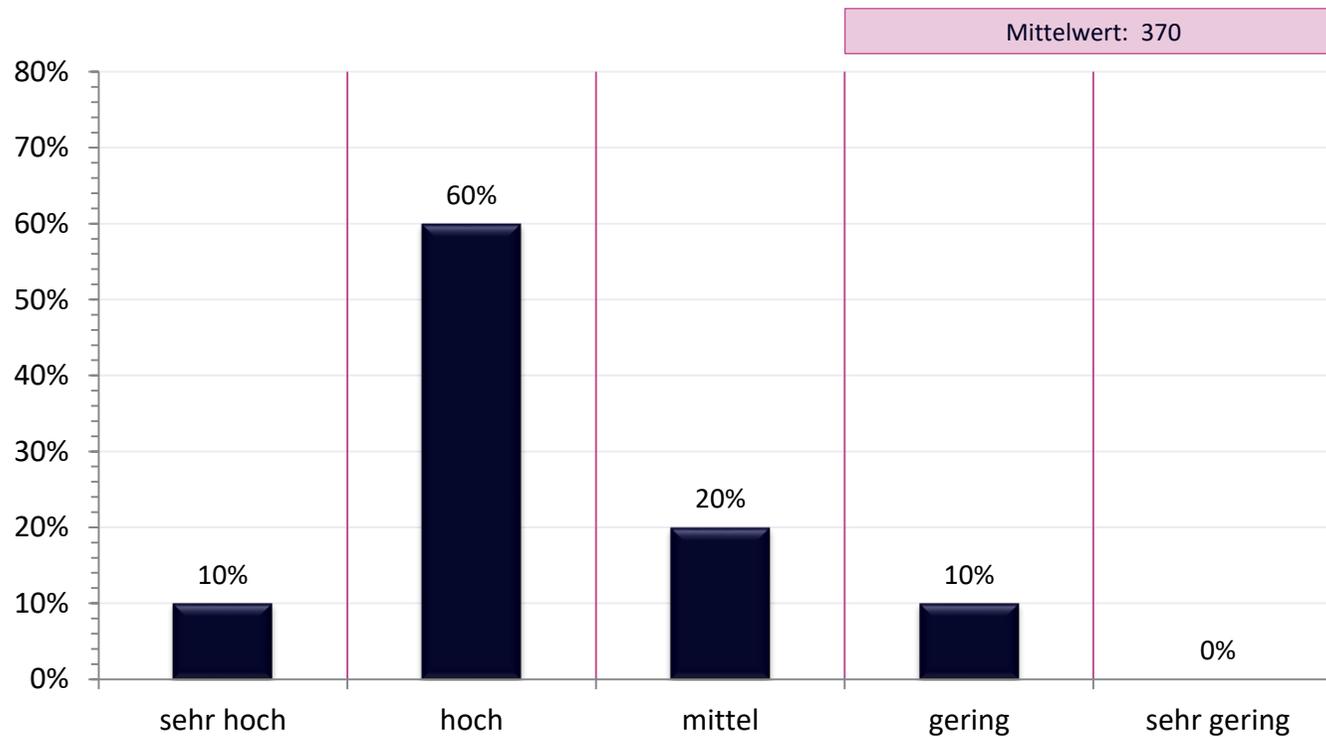
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 11



Netzinfrastrukturen _Rang 3

► Strategy&

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



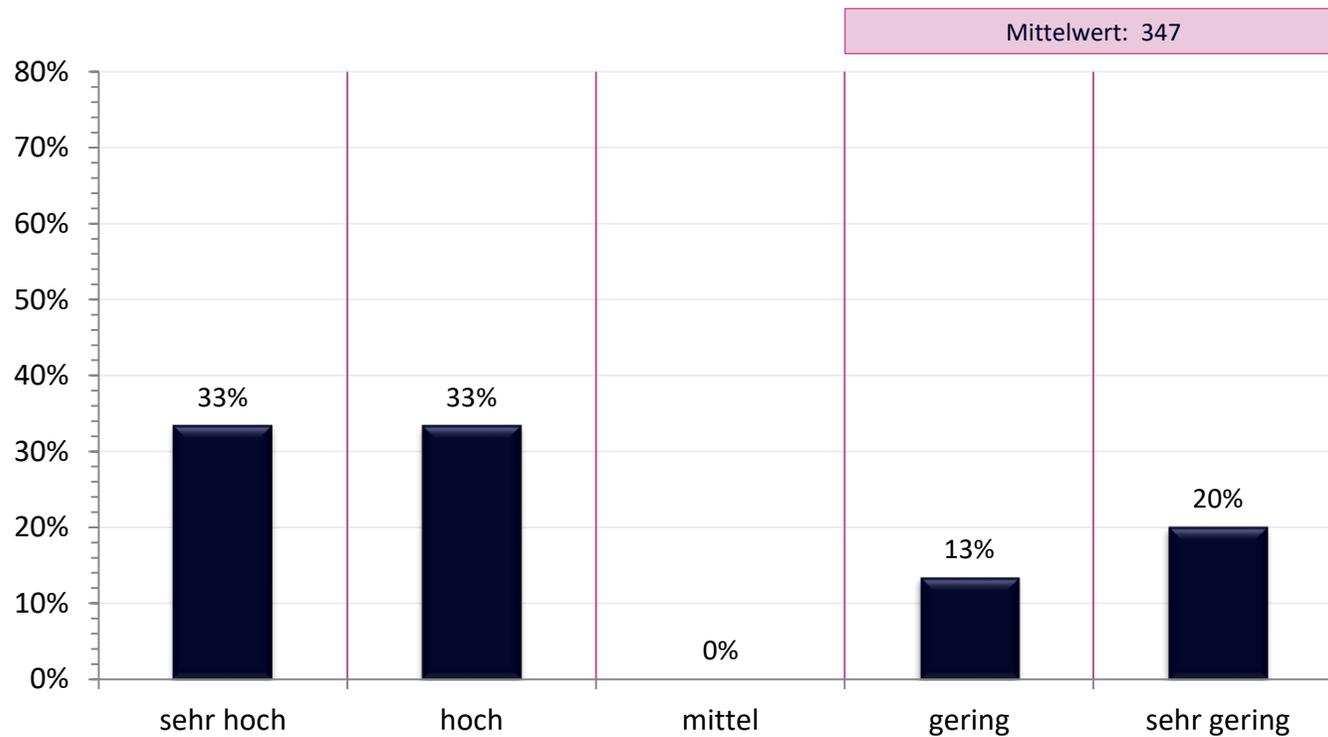
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 10



Netzinfrastrukturen _Rang 4

► McKinsey & Company

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



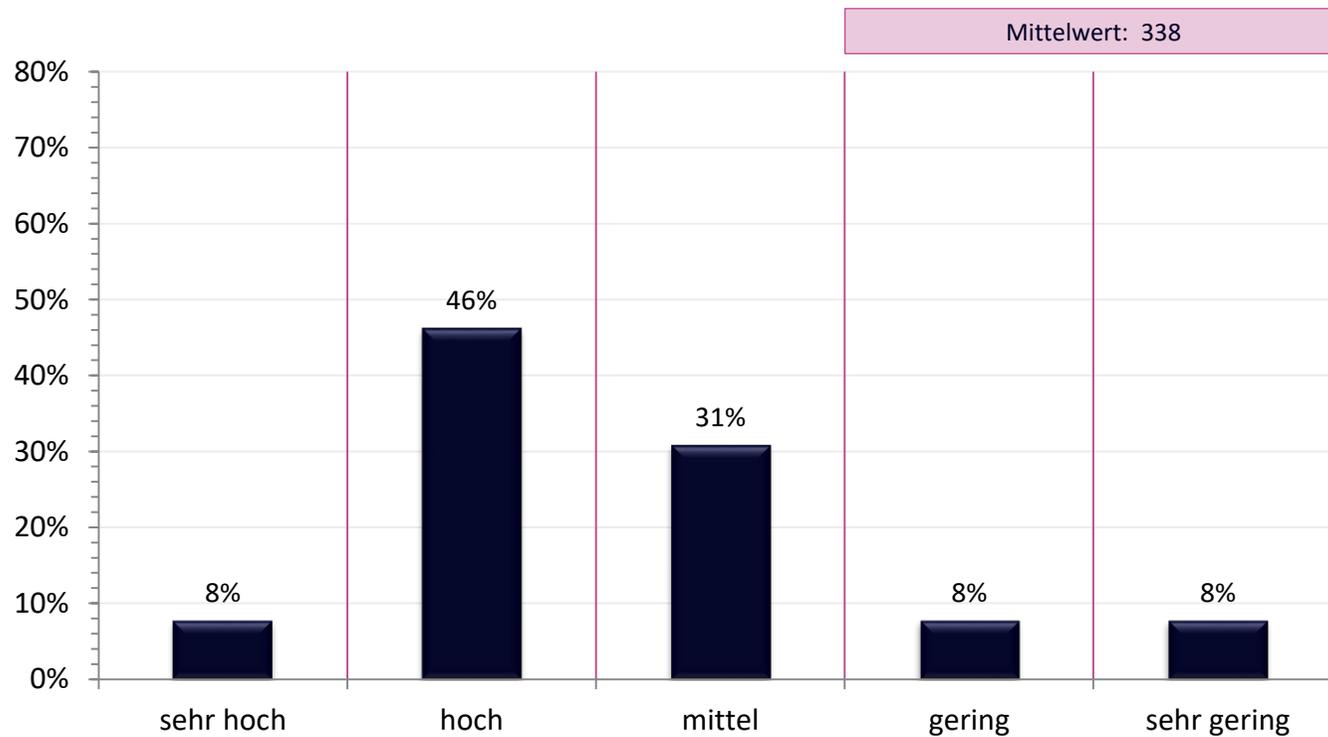
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 15



Netzinfrastrukturen _Rang 5

▶ Accenture

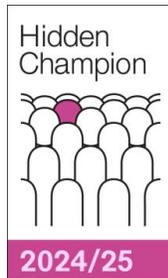
Am Markt wahrgenommene Kompetenz



Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 13

Top 5: Public Sector

Tiefes Verständnis der Ziele, Strukturen und Prozesse von Bund, Ländern, Kommunen, Körperschaften, Anstalten des öffentl. Rechts etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	PD	433	82
2	Accenture	395	58
3	PwC	374	92
4	KPMG	363	82
5	Roland Berger	353	83
6	...	347	90
7	...	318	80
8	...	309	92
8	...	309	70
10	...	294	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: 11

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

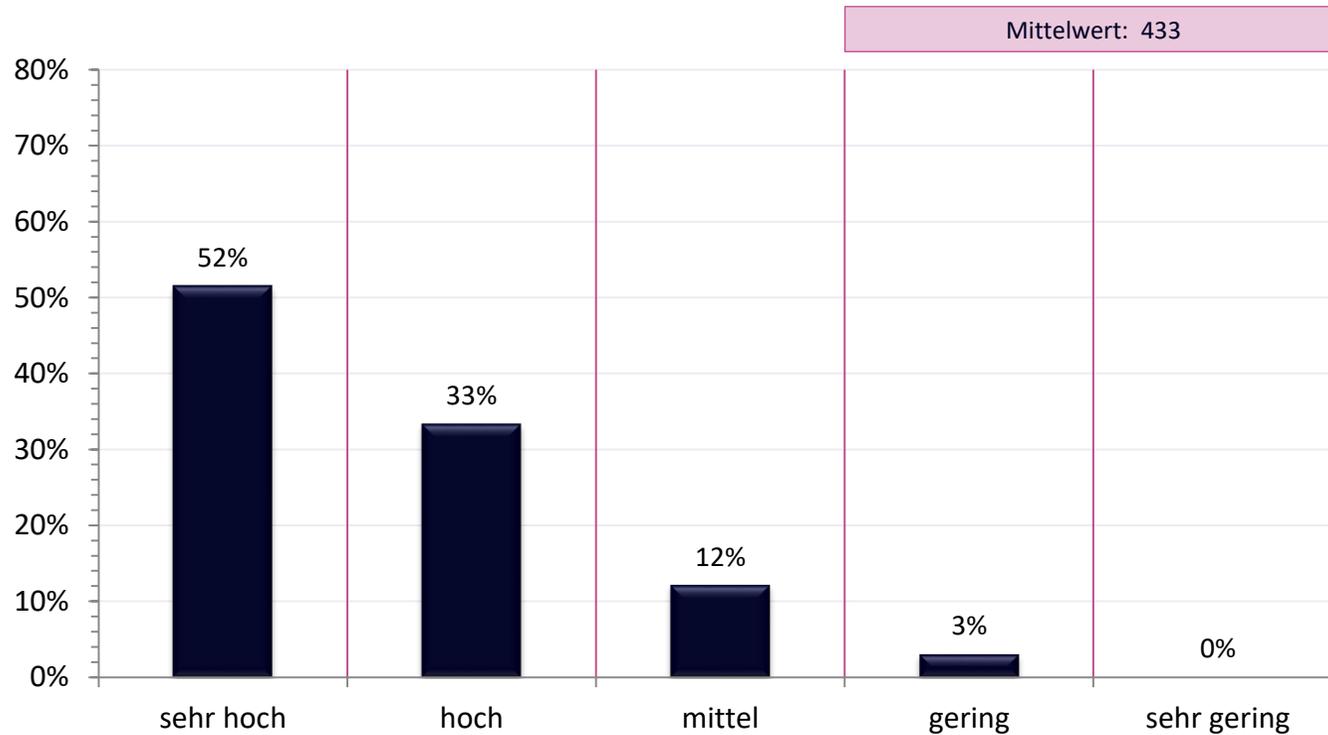
500 Punkte = sehr hoch
 300 Punkte = mittel
 100 Punkte = sehr gering



Public Sector _Rang 1

► PD

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



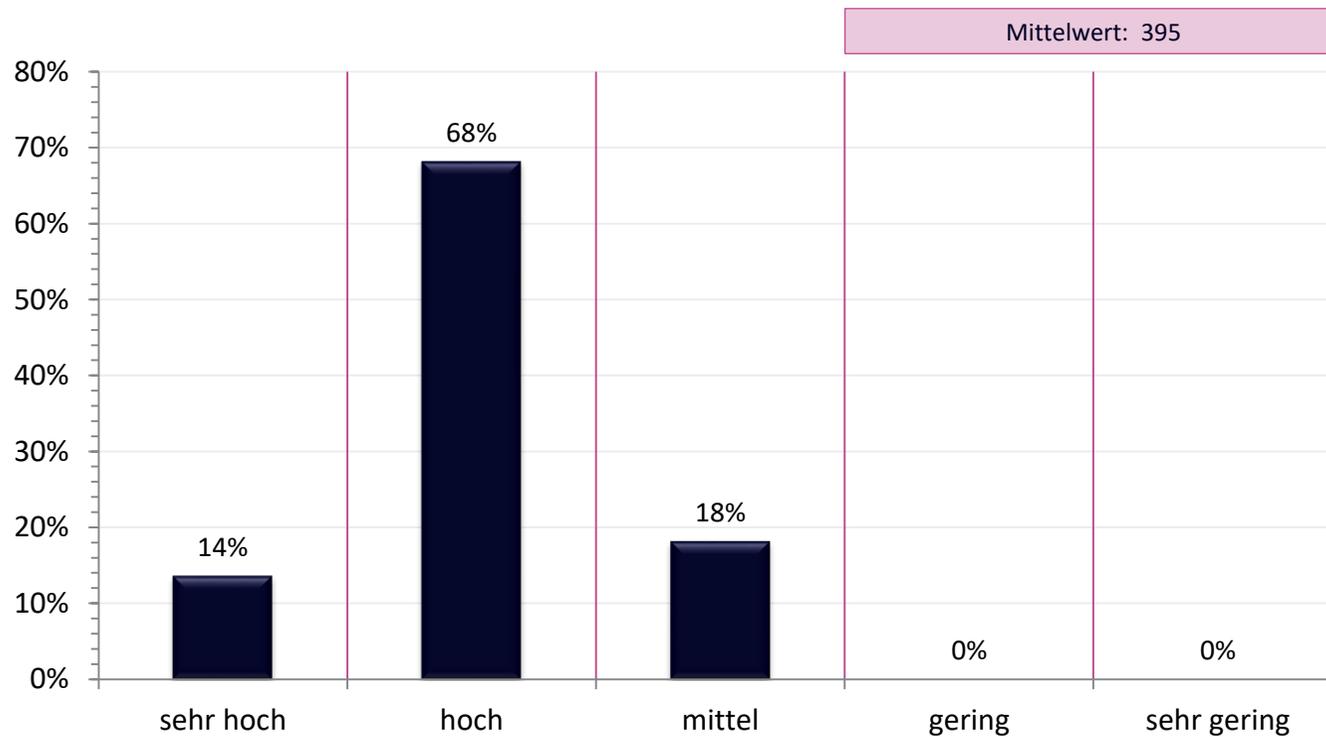
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 33



Public Sector _Rang 2

▶ Accenture

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



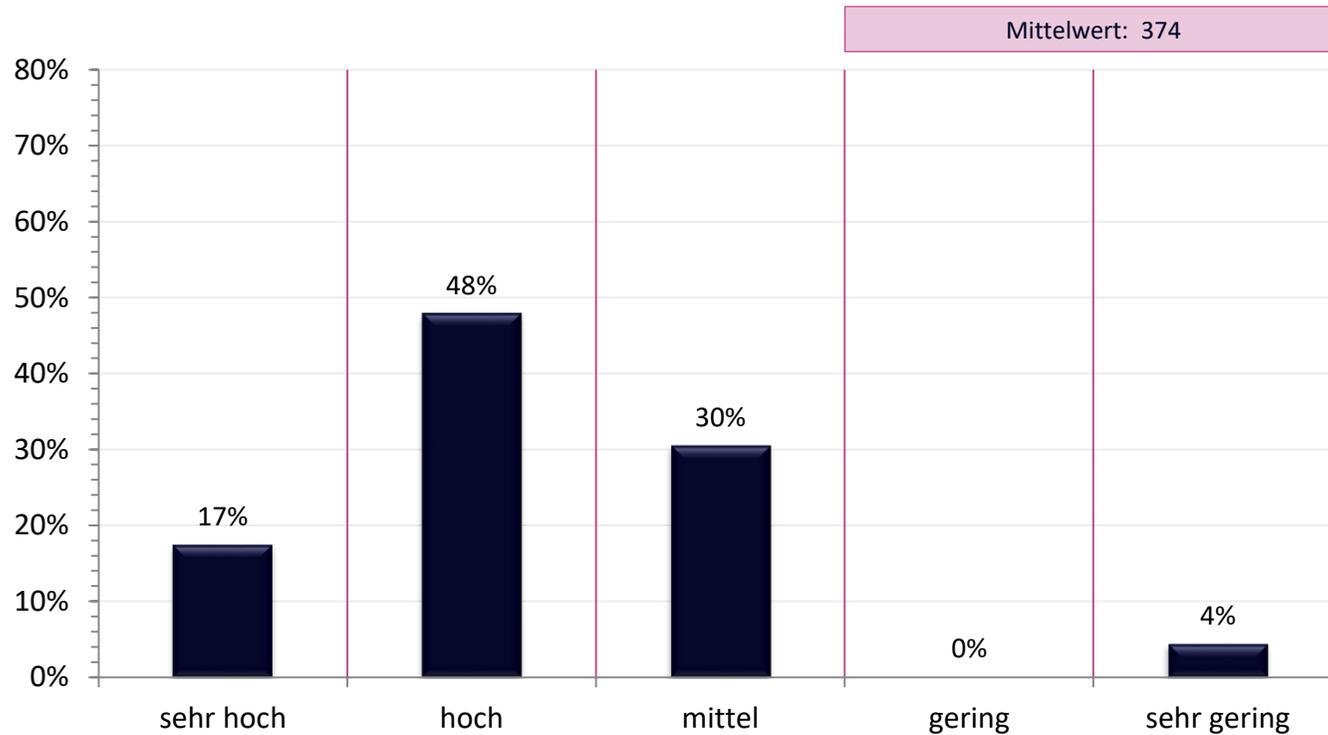
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 22



Public Sector _Rang 3

► PwC

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



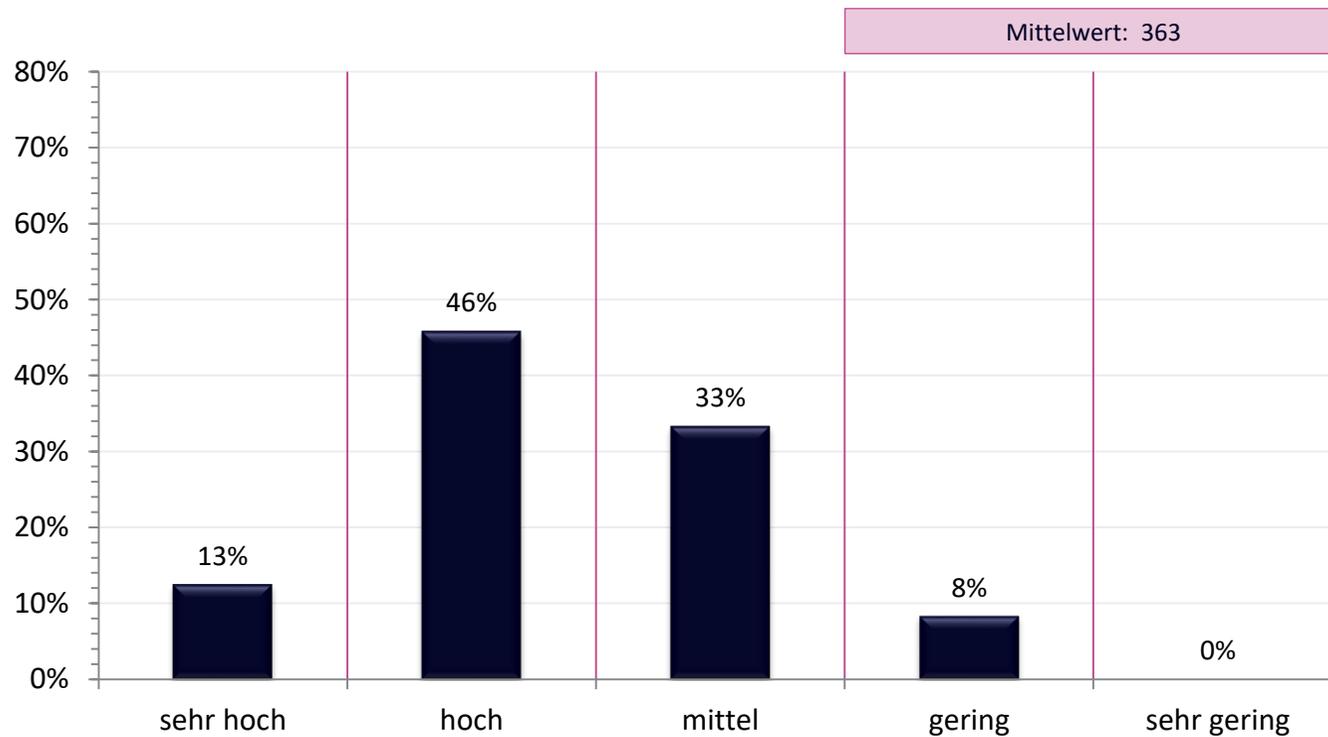
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 23



Public Sector _Rang 4

► KPMG

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



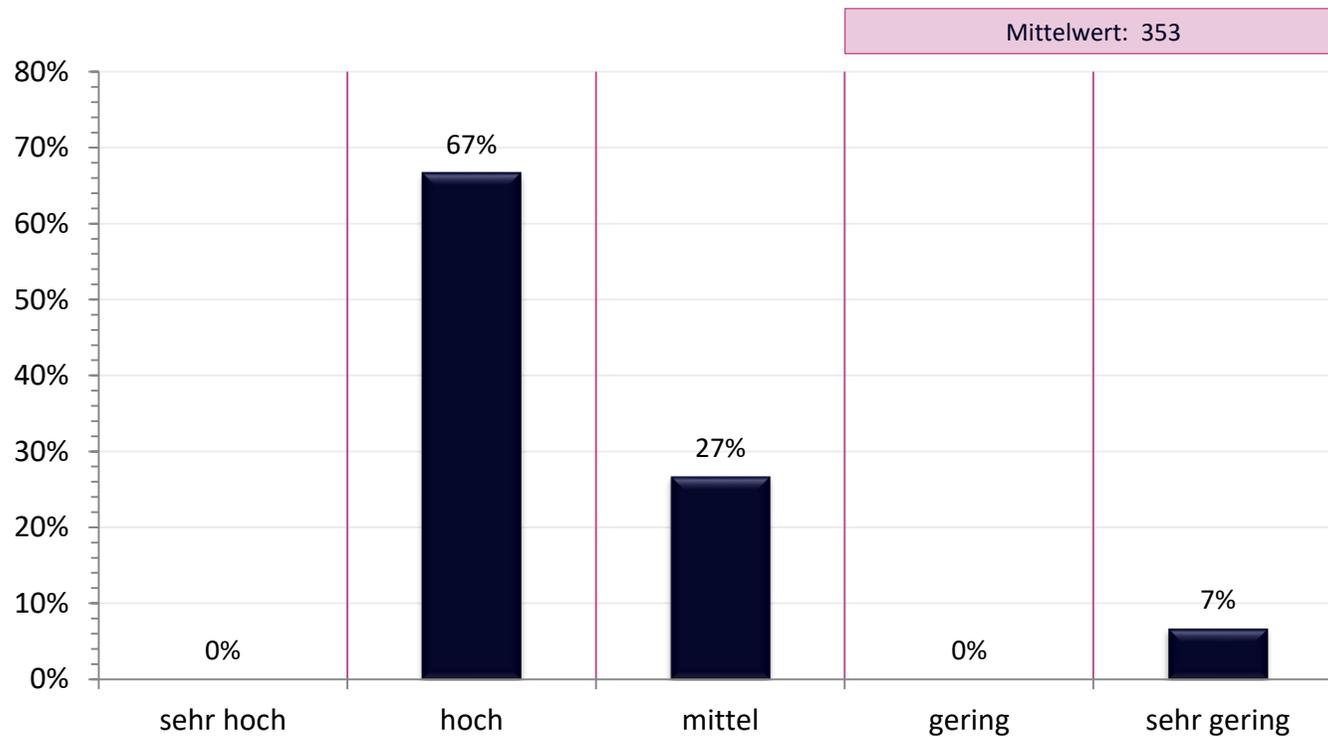
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 24



Public Sector _Rang 5

► Roland Berger

Am Markt wahrgenommene Kompetenz



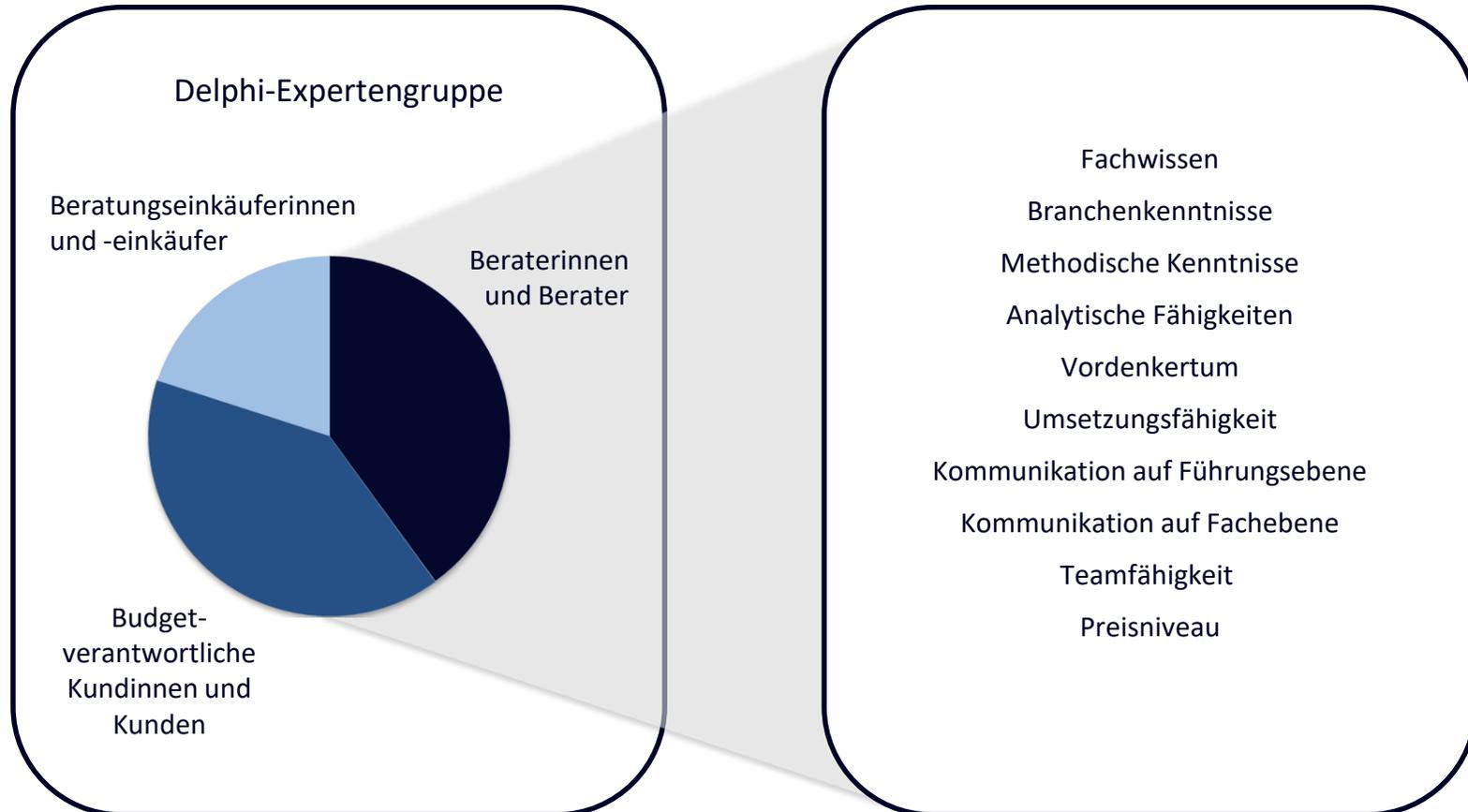
Anzahl der Nennungen in Prozent / n = 15



Inhalt

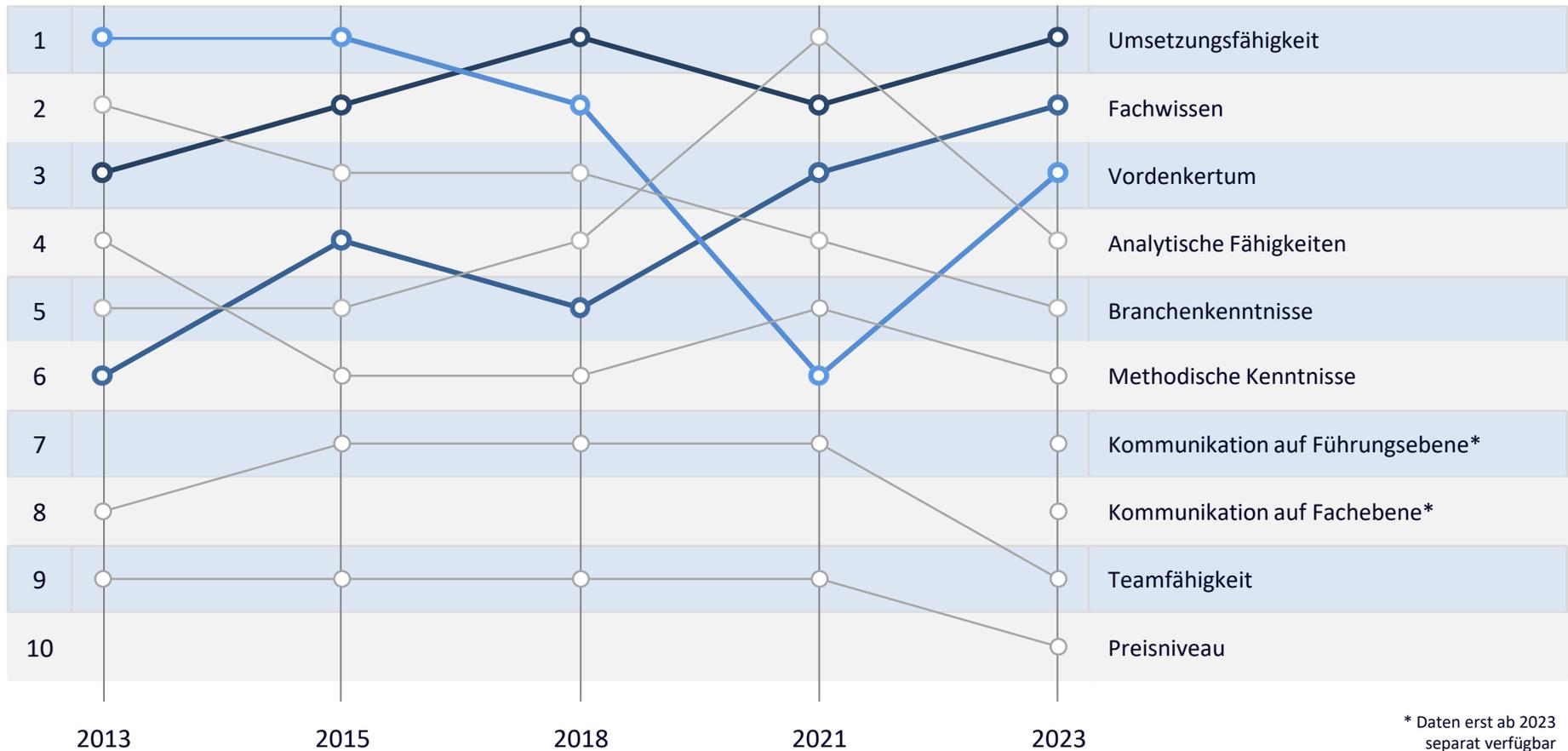
		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	26
	>> 3.1 Die Themen-Champions	26
	>> 3.2 Die Branchen-Champions	150
4	Kriterien bei der Beraterwahl	219
5	Profile der Hidden Champions	231

Die wichtigsten Kriterien bei Auswahl eines Beratungsunternehmens wurden in einer vorgeschalteten Delphi-Befragung herausgearbeitet



Quelle: WGMB 2023

Die Umsetzungsfähigkeit löst die analytischen Fähigkeiten als wichtigstes Kriterium bei der Beraterwahl ab – das Vordenkertum kehrt in die Top 3 zurück



* Daten erst ab 2023 separat verfügbar



Top 5: Umsetzungsfähigkeit

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

Top 5
1 2 3 4 ...
Umsetzungsfähigkeit

Rang	Beratung	Punkte
1	AdEx Partners	407
2	Iskander Business Partner	404
3	CPC	396
4	Atreus	393
5	3con	390
6	...	389
6	...	389
8	...	387
8	...	387
10	...	386
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39

Top 5: Fachwissen

Tiefe und Breite der fachlichen Kenntnisse



Top 5
1 2 3 4 ...
Fachwissen

Rang	Beratung	Punkte
1	McKinsey & Company	412
2	Horn & Company	408
3	3con	403
4	Infront	400
4	TMG Consultants	400
6	...	397
6	...	397
8	...	395
9	...	394
10	...	393
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39



Top 5: Vordenkertum

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

Top 5
1 2 3 4 ...
Vordenkertum

Rang	Beratung	Punkte
1	Innovative Management Partner (IMP)	411
2	Boston Consulting Group	409
3	Bain & Company	407
4	McKinsey & Company	398
5	Infront	394
6	...	376
7	...	370
8	...	366
9	...	362
10	...	361
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39



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
1	McKinsey & Company	414
2	Boston Consulting Group	404
3	Bain & Company	398
4	d-fine	396
5	Oliver Wyman	392
6	...	390
6	...	390
8	...	389
8	...	389
8	...	389
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39



Top 5: Methodische Kenntnisse

Professionalität und Innovationsgrad der eingesetzten Methoden und Instrumente

Top 5
1 2 3 4 ...

Methodische
Kenntnisse

Rang	Beratung	Punkte
1	McKinsey & Company	414
2	Bain & Company	403
3	Boston Consulting Group	398
4	Innovative Management Partner (IMP)	396
5	Infront	394
6	...	391
6	...	391
8	...	390
9	...	389
10	...	388
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39



Top 5: Kommunikation auf Führungsebene

Fähigkeit, die gefundenen Lösungen „nach oben“ – also gegenüber der Geschäftsleitung bzw. dem Aufsichtsrat – zu vertreten

Top 5
1 2 3 4 ...

Kommunikation auf
Führungsebene

Rang	Beratung	Punkte
1	McKinsey & Company	414
2	Boston Consulting Group	403
3	Bain & Company	387
4	undconsorten	383
5	Horn & Company	381
6	...	377
6	...	377
8	...	376
9	...	375
10	...	374
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39

Top 5: Kommunikation auf Fachebene

Fähigkeit, die betroffenen Mitarbeiter zur aktiven Mitwirkung am Projekt zu motivieren und für die gefundenen Lösungen zu begeistern



Top 5
1 2 3 4 ...

Kommunikation auf
Fachebene

Rang	Beratung	Punkte
1	H&Z	406
2	TMG Consultants	400
3	ROI-EFESO	398
4	Prof. Roll & Pastuch	394
5	undconsorten	391
6	...	390
7	...	388
7	...	388
9	...	387
9	...	387
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39



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
1	Batten & Company	407
2	Horn & Company	403
3	undconsorten	400
4	Infront	397
5	Innovative Management Partner (IMP)	396
6	...	393
7	...	392
8	...	391
8	...	391
10	...	387
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39



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
1	CPC	397
2	Iskander Business Partner	396
3	TTE Strategy	394
4	sustainable	381
5	quattron management consulting	379
6	...	376
7	...	375
8	...	373
9	...	367
10	...	364
...

Marktwahrnehmung:

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

Anzahl der
evaluierten Berater: 39



Inhalt

		Seite
1	Aufbau der Studie	3
2	Executive Summary	11
3	Spezialgebiete der Hidden Champions	26
	>> 3.1 Die Themen-Champions	26
	>> 3.2 Die Branchen-Champions	150
4	Kriterien bei der Beraterwahl	219
5	Profile der Hidden Champions	231

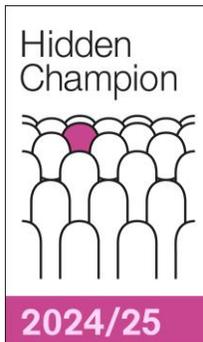
3con

Hidden Champion in der Kategorie „Prozessindustrie“



**3con
Management Consultants GmbH**

Friedrich-Ebert-Straße 17
53177 Bonn
www.3con-consultants.de



3con macht schwierige Dinge einfach.

Als inhabergeführte und unabhängige Managementberatung steht 3con Management Consultants für Transformation auf Augenhöhe – und das seit über 20 Jahren.

Das interdisziplinäre Team aus erfahrenen Beraterinnen und Beratern ist spezialisiert auf die Gestaltung und Begleitung tiefgreifender Veränderungsprozesse für Kunden aus der gesamten Prozess- und Fertigungsindustrie. Dabei trifft Branchenkenntnis auf nuanciertes Fachverständnis: 3con kennt die Anforderungen, Komplexität und Teilaspekte von unternehmerischen Fragestellungen in den Bereichen Operational Excellence, Sustainability sowie Innovation und Growth.

Bei der Entwicklung zukunftsfähiger Lösungen für Konzerne und mittelständische Unternehmen legt 3con Wert auf eine authentische Arbeitsweise – flexibel, pragmatisch, co-kreativ und immer auf Augenhöhe. Nachhaltiger Projekterfolg geht dabei stets über die reine Effektivität einzelner Maßnahmen hinaus: Der 3con-Beratungsansatz strebt nach Lösungen, die von der gesamten Organisation angenommen und verinnerlicht werden.

Die Beraterinnen und Berater von 3con machen schwierige Dinge einfach. Angesichts des anspruchsvollen Arbeitsumfelds hat sich das Team den Leitsatz „Arbeiten mit Substanz, aber ohne Allüren“ auf die Fahne geschrieben. Integraler Bestandteil der wertschätzenden Unternehmenskultur ist eine ehrlich gelebte Work-Life-Balance, für die 3con bereits zum vierten Mal mit dem „berufundfamilie-Zertifikat“ ausgezeichnet wurde – einem Qualitätssiegel für Arbeitgeber, die ihre Personalpolitik lebensphasenbewusst ausrichten und zu einer familiengerechten Transformation der Arbeitswelt beitragen.

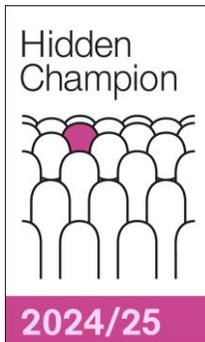
AdEx Partners

Hidden Champion in der Kategorie „Programm- & Projektmanagement“



AdEx Beratungs GmbH

Flachland 12
22083 Hamburg
www.adexpartners.com



Expertise. Independence. Results.

AdEx Partners ist der „Trusted Advisor“, den man an seiner Seite haben möchte, wenn es um strategisch wichtige Herausforderungen geht. Mit einer über zehnjährigen Erfolgsgeschichte begleitet das Unternehmen Kunden bei IT- und geschäftsrelevanten Fragen und bietet Expertise in digitaler Transformation, Programm- und Projektmanagement, ERP und CRM sowie agiler Organisationstransformation.

Das Team von über 220 Beraterinnen und Beratern hat große Anerkennung auf dem Markt erlangt. Zu den Kunden zählen mehr als die Hälfte aller DAX-Unternehmen, die von der Expertise der Beratung profitiert haben. AdEx Partners hebt sich ab, indem es seine Kunden nicht nur bei Strategie und Projektaufbau unterstützt, sondern auch bei der Auswahl und Verwaltung von Dienstleistern, einer Aufgabe, die oft übersehen und unterbesetzt ist. Das Engagement erstreckt sich dabei auch auf die Implementierungsphase, um den Erfolg komplexer Transformationsprogramme zu unterstützen. Das vielfältige Team, das von „alten Hasen“ bis hin zu jungen Innovatoren und Technikbegeisterten reicht, ist durch Engagement, Verantwortung, Kreativität und Leidenschaft für Technologie vereint.

Bei AdEx Partners ist „Fordern und Fördern“ nicht nur ein Slogan. Neue Mitarbeitende werden sofort in das Team integriert und bekommen einen Coach und einen Buddy zur Seite gestellt, um ihre technischen Fragen zu beantworten und ihr Wachstum zu unterstützen. Durch Knowledge Sharing schafft AdEx Partners Mehrwerte über das Projektteam hinaus.

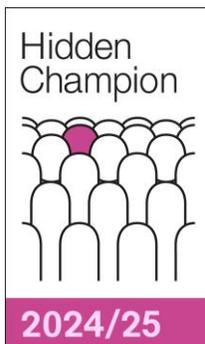
Altman Solon

Hidden Champion in der Kategorie „Telekommunikation & Medien“



Altman Solon GmbH & Co. KG

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



Weltweit führend im TMT-Sektor.

Altman Solon hat sich zum sechsten Mal in Folge seit 2012 als international führende Beratung für Strategien in Telekommunikation, Medien und Technologie als Hidden Champion durchgesetzt.

Mit tiefem Marktverständnis, einem ausgewählten Team in weltweit 13 Büros sowie viel Leidenschaft unterstützt Altman Solon führende Unternehmen der TMT-Industrie bei der Identifikation, Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien und digitaler Innovation. Altman Solon begleitet zusätzlich international führende Private Equity-, Infrastruktur- und Growth-Investoren bei der Entwicklung von Investitions- und Wachstumsstrategien sowie im Rahmen von Transaktionen. Altman Solon unterstützt seine Kunden bei Themen wie Digitalisierung, künstlicher Intelligenz, Glasfaserausbau, 5G/Mobilfunk, Cloud, IoT, Video Streaming/OTT, Online Gaming, E-Commerce und vielen anderen Bereichen.

Das Unternehmen wurde 1996 in München gegründet, fusionierte im Laufe der Jahre mit einem Unternehmen in den USA, übernahm die führende TMT-Beratung in Australien und Neuseeland und eröffnete Büros in vielen anderen Ländern der Welt.

Durch die Kombination von Strategie, Industrieexpertise und regionalem Know-how wurde Altman Solon so zum größten globalen Strategieberatungsunternehmen mit Fokus auf TMT mit Kunden in über 100 Ländern und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Büros in Boston, Los Angeles, London, Mailand, Mexiko City, München, New York, Singapur, Sydney, Paris, San Francisco, Warschau und Zürich.

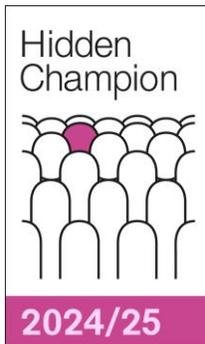
Atreus

Hidden Champion in der Kategorie „Interim Management“



ATREUS

Atreus GmbH
Landshuter Allee 8
80637 München
www.atreus.de



Ergebnisse, wenn es darauf ankommt – sicher und schnell.

Atreus garantiert die perfekte Interim-Ressource (m/w/d) für Missionen, die nur eine einzige Option erlauben: nachhaltigen Erfolg! Das globale Netzwerk von Atreus aus erfahrenen Managern auf Zeit zählt weltweit zu den besten. In engem Schulterschluss mit den Atreus-Direktoren setzen die Interim Manager vor Ort Kräfte frei, die Unternehmen zukunftssicher auf das nächste Level bringen.

Mit über 15.000 vernetzten Experten – Macherinnen und Macher – denkt Atreus Interim Management neu. Das Credo von Atreus ist: „Heute sind wir besser als gestern – aber noch nicht ganz so gut wie morgen. Wir leben und lieben Transformation.“

Genau diese Haltung macht den Unterschied.

Atreus bietet schnellen Zugang zu passgenauen interimistischen Leadership-Ressourcen, die Unternehmen benötigen, um große Transformationsprogramme erfolgreich umzusetzen oder kritische Unternehmensphasen zu überbrücken. „Mission accomplished“ ist immer die einzige Option!

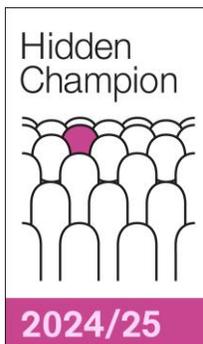
Batten & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Marketing“



Batten & Company B°
Marketing & Sales Consultants

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



Creating concepts. Delivering solutions.

Ein weiteres Jahr, in dem sich Batten & Company als Hidden Champion im Bereich „Marketing“ durchgesetzt hat.

Batten & Company ist seit 2000 die führende spezialisierte Unternehmensberatung im Bereich Marketing und Vertrieb.

Batten & Company berät sowohl große internationale Konzerne als auch mittelständische Unternehmen aus verschiedenen Branchen.

Mit spezialisierten Beratungseinheiten in den Bereichen Brand Management & Communication, Customer Experience & Digitalization, Marketing & Sales Organization, Sales Excellence & Management, Business & Marketing Strategy und Culture & Change Management deckt Batten & Company die gesamte Wertschöpfungskette ab.

Batten & Company erarbeitet gemeinsam mit seinen Kunden die richtigen Antworten auf den Digitalisierungs- und Wettbewerbsdruck sowie die wachsenden Anforderungen des Marktes und begleitet die Kunden auch in der Umsetzung, der Reorganisation und dem Change Management.

Das Team bei Batten & Company besteht derzeit aus über 50 Mitarbeitern, vor allem an den Standorten in Düsseldorf und München.

Berylls Strategy Advisors

Hidden Champion in der Kategorie „Automotive“



Berylls Group GmbH

Maximilianstrasse 34

80539 München

www.berylls.com



Solutions for the future of automobility. But different.

Die Berylls Group ist eine auf die Automobilitätsindustrie spezialisierte Unternehmensgruppe. Mit Experten in Deutschland, China, Großbritannien, Südkorea, Nordamerika und in der Schweiz deckt Berylls alle Zukunftsthemen ab, um im Ökosystem der Automobilität erfolgreich, zukunftsfähig und digital zu sein. Die Experten vernetzen sich dabei über fünf spezialisierte Einheiten, um den Kunden End-to-End-Unterstützung von der Strategie bis zur finalen Umsetzung anzubieten.

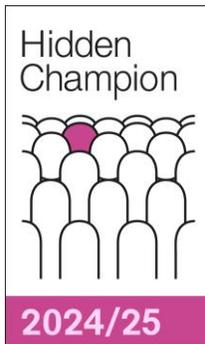
Berylls Strategy Advisors – Die Expertise der Top-Management-Berater erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette der Automobilität – von der strategischen Konzeption bis hin zur Verbesserung der operativen Performance. **Berylls Digital Ventures** – Strategische Konzepte der Kunden sehen immer häufiger die Entwicklung und den Betrieb digitaler Produkte oder den Aufbau neuer Geschäftsmodelle vor. Berylls Digital Ventures nimmt sich dieser Herausforderung an. **Berylls Mad Media** – Die Digitalisierung der Kundenschnittstelle lässt Grenzen im automobilen Vertriebsmodell verschwimmen. Berylls Mad Media entwickelt und implementiert Lösungen für datengetriebenes Marketing bis zur agilen Umsetzung ganzheitlicher Prozess- und IT-Architektur. **Berylls Green Mobility** – treibt den Wandel hin zur nachhaltigen Mobilität voran, in beratender Funktion für externe Kunden und andere Berylls-Einheiten, oder durch den Ladeservice Wall-E. **Berylls Equity Partners** – ist eine durch starke Ankerinvestoren unterstützte, unternehmerisch agierende Beteiligungsgesellschaft, die Unternehmen der Mobilitätsindustrie mit Perspektive in Sondersituationen erwirbt, operativ verbessert und strategisch langfristig ausrichtet.

CPC

Hidden Champion in der Kategorie „Change Management“

**CPC Unternehmensmanagement AG**

THE SQUAIRE 12
Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main
www.cpc-ag.de



Der Wandel ist jetzt.

Zum vierten Mal in Folge hat sich die CPC Unternehmensmanagement AG als führende Change Management Beratung gegen die großen Player der Branche durchgesetzt.

In einer Welt, die sich disruptiv wandelt, ist es von entscheidender Bedeutung, wie Unternehmen mit Veränderungen umgehen. Digitalisierung, Globalisierung, Künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit verlangen eine schnelle Anpassung an neue Marktgegebenheiten. CPC glaubt daran, dass gemeinsam mit den Klienten jede Veränderung – und sei sie noch so herausfordernd – erfolgreich gemeistert werden kann. Das ist die CPC-Vision und darum gibt es CPC.

Wie sieht das konkret aus? Seit vielen Jahren erleben die rund 90 Beraterinnen und Berater von CPC, dass Change Management immer dann erfolgreich ist, wenn die Kunden-Mitarbeitenden die Chance der Veränderung sehen und eingebunden werden. Und genau das macht CPC einfach besser als andere Beratungshäuser.

Gemeinsam mit ihren Klienten gestaltet CPC Transformation so, dass Führungskräfte und Mitarbeitende auf allen Ebenen die Chancen des Change erleben und mitgestalten. Und die CPC Beraterinnen und Berater sorgen dafür, dass Lösungen nicht nur auf dem Papier existieren, sondern funktionieren und umgesetzt werden. Deshalb gelingt mit CPC das Change Management nachhaltig.

d-fine

Hidden Champion in der Kategorie „Data & Analytics“



d-fine

d-fine GmbH

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



Analytisch. Technologisch. Quantitativ.

d-fine ist ein europäisches Beratungsunternehmen mit einer hohen Expertise im Bereich Daten und Modelle sowie dem Aufbau technologischer Lösungen.

Die Kombination aus über 1.500 naturwissenschaftlich geprägten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und mehr als 20-jähriger Praxiserfahrung ermöglicht passgenaue, effiziente und nachhaltige Projekte für mehr als zweihundert Kunden aus allen Wirtschaftsbereichen.

d-fine ist mit elf Standorten in sieben Ländern europaweit für seine Kunden tätig. Der Kundenstamm reicht vom KMU bis zum globalen Konzern und von der Kommune bis zur europäischen Behörde.

Die Projektschwerpunkte reichen von Forschungsthemen z.B. im Bereich Klimamodelle oder Batterieentwicklung, über regulatorische Fragestellungen wie z.B. der Validierung oder Beurteilung von KI-Algorithmen und „klassischen“ Datenanalysen bis hin zur Integration als IT-Lösungen. Dies können cloudbasierte Lösungen sein, on-prem-Architekturen, oder spezielle Konstellationen, wie sie z.B. beim Einsatz von Quanten-Computern oder beim Einsatz hochsensibler Daten notwendig werden.

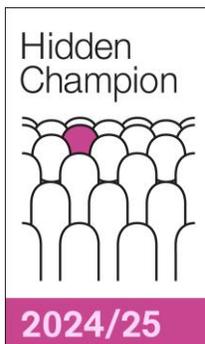
Die eingesetzten Methodiken umfassen alles, was derzeit im Bereich „Data & Analytics“ verfügbar ist, wie Datenplattformen, AI, Self-Service BI, Streaming, CI/CD, Metadaten- und Governance-Lösungen und Data Sharing.

FTI-Andersch

Hidden Champion in der Kategorie „Restrukturierung“



FTI-Andersch AG
 Taunusanlage 9-10
 60329 Frankfurt am Main
www.fti-andersch.com



Aus Herausforderungen Chancen machen.

FTI-Andersch ist Hidden Champion im Bereich Restrukturierung, spezialisiert auf komplexe Veränderungsprozesse und herausfordernde Situationen.

FTI-Andersch begleitet Unternehmen, die sich mit strategischen, finanzwirtschaftlichen oder operativen Herausforderungen beschäftigen müssen – oder frühzeitig Geschäftsmodell, Organisation und Prozesse zukunftsfähig ausrichten möchten. Hierfür entwickelt FTI-Andersch gemeinsam mit seinen Mandanten umsetzungsorientierte Lösungen – etwa, wenn es darum geht, sich bestmöglich auf eine erfolgreiche (Re-)Finanzierungssituation vorzubereiten, Strategie- oder Ertragskrisen zu lösen oder existenzgefährdende Risiken zu meistern.

Die langjährig erfahrenen ExpertInnen im Bereich Restrukturierung und Business Transformation unterstützen Unternehmen dabei mit ganzheitlichen und integrierten Lösungen mit dem Ziel einer langfristigen Neuausrichtung und signifikanten Verbesserung der Unternehmensperformance oder einem systematischen Management akuter Krisen.

FTI-Andersch ist Teil der international agierenden FTI-Consulting-Gruppe (NYSE: FCN) mit weltweit mehr als 8.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Genpact Deutschland

Hidden Champion in der Kategorie „After Sales Service“



Genpact Deutschland GmbH

Baierbrunner Str. 35
81379 München
www.genpact.com/de



Für eine zukunftsfähige und lebenswerte Welt.

Genpact (NYSE: G) ist ein Professional-Services-Unternehmen, das Ergebnisse liefert, die das Geschäft seiner Kunden transformieren und deren Zukunft gestalten.

Genpact lässt sich von seinen operativen Erfahrungen leiten, die es bei der Neugestaltung und in der Ausführung von tausenden von Geschäftsprozessen für hunderte von globalen Unternehmen gesammelt hat. Genpacts Kunden – darunter viele Global Fortune 500-Unternehmen – arbeiten mit Genpact zusammen, weil Genpact über die einzigartige Fähigkeit verfügt, tiefgehende Branchen- und Fachkenntnisse, herausragende Talente und bewährte Verfahrensweisen zu kombinieren, um kollaborativ Innovationen zu entwickeln. Dabei stützt Genpact sich auf konkrete Erkenntnisse, aus denen heraus es Maßnahmen entwickelt, um Ergebnisse im großen Stil zu erzielen.

Genpact schafft dauerhafte Wettbewerbsvorteile für seine Kunden und deren Kunden, indem es digitalisierte Geschäftsprozesse betreibt und seine Data-Tech-AI-Services nutzt, um deren Geschäftsmodelle zu entwickeln, aufzubauen und zu transformieren. Das macht Genpact mit einem klaren Ziel vor Augen. Von New York über München und Sydney bis Neu-Delhi und in mehr als 30 weiteren Ländern arbeiten Genpacts mehr als 115.000 Kolleginnen und Kollegen mit Leidenschaft an einer besseren Welt für alle.

H&Z

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

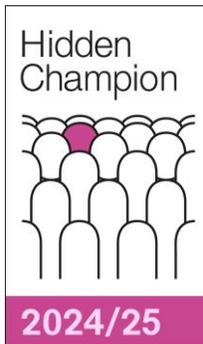


H&Z Unternehmensberatung AG

Max-Joseph-Straße 6

80333 München

www.hz.group



Beratung mit Hirn, Herz und Hand.

Die H&Z Unternehmensberatung steht für Beratung mit Hirn, Herz und Hand.

Die Experten des Unternehmens konzipieren, steuern und begleiten Transformationsprozesse mit messbaren Resultaten. Durch diesen einzigartigen Beratungsansatz stellt H&Z nachhaltige Ergebnisse bei Konzernen und international führenden Mittelständlern sicher.

Die Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Einkauf, Strategie & Performance, Sustainability & Transformation sowie Customer Experience – hier zählt H&Z zu den führenden Beratungen in Europa.

Horn & Company

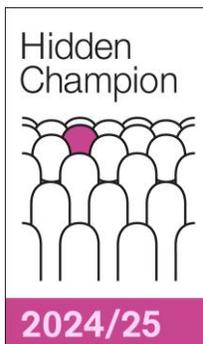
Hidden Champion in der Kategorie „Banken & Versicherungen“



HORN  COMPANY

Horn & Company GmbH

Kaistraße 20
40221 Düsseldorf
www.horn-company.de



Seniorität. Erfahrung. Wirkung.

Bereits zum vierten Mal in Folge hat sich Horn & Company als Hidden Champion für Financial Services durchgesetzt.

Horn & Company ist eine stark wachsende Topmanagement-Beratung, geführt von Partnern mit langjähriger Erfahrung und tiefer Branchenexpertise. Das Unternehmen ist im Kern auf die Beratung von Banken und Versicherungen spezialisiert, baut aber auch das Beratungsgeschäft mit Industrie- und Handelsunternehmen sukzessive weiter aus. Die über 160 wissenschaftlich und fachlich überdurchschnittlich ausgebildeten Beraterinnen und Berater gestalten – stets in enger Zusammenarbeit mit der Kundenorganisation – wertstiftende Optimierungsprogramme, die nicht nur in Power-Point, sondern auch in der gelebten Praxis des Unternehmens funktionieren. Dabei sind sie mehr als andere geleitet von einem quantitativen und datengetriebenen Beratungsverständnis, einem messbaren Anspruch an die GuV-Wirksamkeit der Resultate und der Idee, dass die Kundenorganisation selbst „Ownership“ auf den Veränderungsprozess erhält. Mit diesem Beratungsansatz realisieren die Berater von Horn & Company für ihre Kunden einen hohen „return-on-consulting“ und sind im Wettbewerb längst zum Angreifer der MBB (McKinsey, BCG, Bain) geworden.

Der Zusammenschluss mit der Schweizer Beratungsgesellschaft GEM im Jahr 2023 unterlegt den Anspruch als Beratungshaus für die DACH-Region aufgestellt zu sein und hat – ergänzend zur erwiesenen Retail-Banking-Kompetenz von Horn & Company – auch die Positionierung im Wholesalebanking und als Berater für Großbanken signifikant gestärkt.

Infront

Hidden Champion in der Kategorie „Digitalisierung“



infront

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



Konzentrierte Lösungen für die digitale Transformation.

Pünktlich zum 20. Geburtstag ist Infront nun bereits zum fünften Mal in Folge als Hidden Champion in der Kategorie Digitalisierung ausgezeichnet worden.

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

In der digitalen Transformation ist Infront von der Strategiedefinition über die Gestaltung von Twin-Innovation (Innovation & Nachhaltigkeit) bis zur Erneuerung des Kerngeschäftes der führende Partner im deutschsprachigen Raum. Mehr als 100 Unternehmen aus DAX und gehobenem Mittelstand haben sich mit Infront bereits in die digitale Transformation begeben.

Im Fokus stehen dabei Branchen wie der Maschinen- und Anlagenbau, Mobilität, Logistik, Banken & Versicherungen sowie Retail & Brands. Neben der praktischen Erfahrung werden Erkenntnisse auch aus Studien zu „Digital Innovation Units“ oder zu „Digitale Transformation in deutschen Kernindustrien“ gewonnen und vertieft.

Infront ist seit 2018 eine Tochtergesellschaft der KPS AG. Diese Symbiose sichert neben der Strategie- und Umsetzungskompetenz auch den Zugriff auf Standorte in Europa und auf neueste Technologien und deren Implementierung durch über 700 weitere Kolleginnen und Kollegen.

Innovative Management Partner (IMP)

Hidden Champion in der Kategorie „Disruption“



INNOVATIVE
MANAGEMENT
PARTNER

Innovative Management Partner (IMP)
Unternehmensberatungs-GmbH

Claudius-Keller-Straße 3a
81669 München
www.impconsulting.com



Home of the Open Approach.

IMP positioniert sich mit klarem Fokus in der Spitzengruppe der Beratungen: In den Feldern „strategische Richtungsentscheidungen“, „Meistern von Disruptionen“, „Umgang mit Game Changing Technologies“, „New Business Development“ und „(Er-) finden von tragfähigen Geschäftsmodell-Innovationen“ ist IMP eine führende Kraft!

IMP steht in der Tradition offener Strategie- und Innovationsarbeit. Mit einem innovativen Beratungsansatz (IMP Open Approach) und wirksamen Management-Werkzeugen (IMP Trendradar, IMP Nightmare Competitor Challenge, IMP Competence Arena, IMP Kill-the-Concept, IMP Columbus, IMP Solutionator u.a.) ist IMP ein international anerkannter Thought Leader. Mit seinen innovativen Ansätzen, aber auch mit Erfahrungsberichten ist IMP regelmäßig in Top-Journals vertreten. Mit dem Management-Bestseller „Open Strategy“ (MIT-Press) setzt IMP die Maßstäbe für zeitgemäße Strategiearbeit.

Der Strategieansatz lebt von der Expertise, die in die Lösungen einfließt. Hier macht IMP den Unterschied: Über die IMP Experts Community mit mehr als 1.700 ausgewählten Expertinnen und Experten schafft IMP einzigartige Zugänge zu Wissen weltweit. Zudem stehen über 75 erfahrene Senior Advisors für Projekteinsätze bereit.

Das Entscheidende sind die Resultate, die IMP gemeinsam mit seinen Kunden erzielen! Davon zeugen u.a. Auszeichnungen für herausragende Umsetzungserfolge. In agilen Teams (Kunde, Experten und Co-Innovatoren von IMP) entstehen zukunftsweisende Geschäftslogiken, die auch nachweislich funktionieren.

Iskander Business Partner

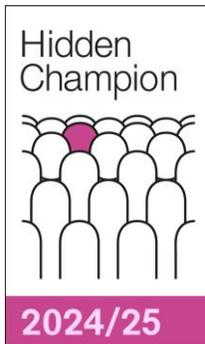
Hidden Champion in den Kategorien „Innovation & Wachstum“ und „Customer Management“



Iskander Business Partner

Iskander Business Partner GmbH

Lyonel-Feininger-Straße 28
80807 München
www.i-b-partner.com



Vertrauen. Transparenz. Verantwortung.

Iskander Business Partner ist eine inhabergeführte Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten „Customer Centricity“, „Data Based Marketing & Sales“, „Digital Excellence“ und „Smart Products & Innovation“.

Als mehrfach ausgezeichneter Hidden Champion für Innovation und Wachstum in den Jahren 2018 bis 2025 und als Hidden Champion für Kundenmanagement 2024/2025 legen sie großen Wert auf unternehmerisch denkende Mitarbeiter mit Macher-Mentalität. Dank dieser Philosophie haben sie sich innerhalb weniger Jahre zu einer der führenden Beratungsfirmen in den Branchen Telekommunikation, Medien und Automotive entwickelt. Gemeinsam mit ihren Kunden entwickeln sie ergebnis- und umsetzungsorientierte Konzepte, mit einer Gesamtverantwortung von Projektstart bis -abschluss.

Der Erfolg wächst seit der Gründung im Jahr 2005 durch Armin Iskander stetig auf einer soliden Basis. Die Mitarbeiter stehen mit den Kunden in vorderster Reihe. Sie gestalten die Strategie aktiv mit 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“



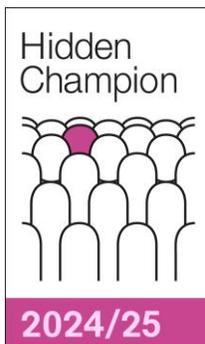
kerkhoff
CONSULTING

Kerkhoff Consulting GmbH

Elisabethstraße 5

40217 Düsseldorf

www.kerkhoff-consulting.com



Nachhaltige Wertschöpfungsketten. Aus Leidenschaft.

Seit 25 Jahren begeistern die umsetzungsstarken Beraterinnen und Berater von Kerkhoff ihre Kunden aus dem Mittelstand mit individuellen Lösungen. Kaufmännische und technische Beratungsexpertinnen und -experten steigern das nachhaltige Unternehmensergebnis durch Optimierungen entlang der Wertschöpfungskette.

Unternehmen stehen vor einer Vielzahl von Herausforderungen: Von gestörten Lieferketten, Engpässen und Preisanstiegen über die dauerhafte Professionalisierung der eigenen Produktkomplexität, der Sicherstellung einer gelebten Corporate Social Responsibility hin zu den Anforderungen eines schlagkräftigen Prozesses für das Lieferkettengesetz. All das auf dem Weg der fortschreitenden Transformation zu „mehr“ Digitalisierung. Kerkhoff steht dafür, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Prozesse auf die Anforderungen von morgen vorzubereiten und auf diesem Weg zu begleiten.

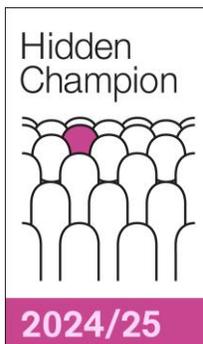
Die Beraterinnen und Berater von Kerkhoff sind seit vielen Jahren ein verlässlicher sowie innovativer und branchenübergreifender Lösungspartner insbesondere für die mittelständische Industrie, wie auch für Unternehmen aus den Bereichen Dienstleistung und Handel. Seit 2009 und damit zum siebten Mal in Folge hat Kerkhoff Consulting in den Kundenbefragungen zum Hidden Champion eine beeindruckende Kontinuität für herausragende Beratungsqualität unter Beweis gestellt.

KPS

Hidden Champion in der Kategorie „Konsumgüter & Handel“



KPS AG
Beta-Str. 10 H
85774 Unterföhring
www.kps.com



Instant Transformation.

Zum zweiten Mal in Folge hat sich KPS als Hidden Champion in der Kategorie Konsumgüter und Handel durchgesetzt.

KPS treibt gemeinsam mit ihren Kunden kontinuierlich die Beschleunigung der digitalen Transformation voran und gestaltet schon heute mit ganzheitlichem Blick die Welt von morgen: smarte Best-Practice-Prozesse und herausragende Customer Experience entlang der gesamten Wertschöpfungskette, von der individuellen Kundeninteraktion über die Supply Chain und das operative Kerngeschäft bis zu den Finanzen.

Das Münchner Beratungshaus ist der führende Partner für Handels- und Konsumgüterunternehmen in der Strategie-, Prozess- und Technologieberatung. Für zukunftssichere Hochleistungsdesigns setzt KPS, flankiert durch die sofort einsatzbereite Branchenlösung KPS Instant Platform, auf marktführende Technologien wie SAP S/4HANA sowie das zukunftsorientierte Prinzip der Composable Architecture mit Best-of-Breed-Lösungen und einem starkem Partnernetzwerk.

Für ihre Leistungen ist KPS unter anderem als Hidden Champion 2024/2025 in der Kategorie „Konsumgüter & Handel“ ausgezeichnet worden sowie als Fokuspartner im Rahmen der SAP Diamant-Initiative für die Kategorien „Customer Experience“, „Process & Life Sciences Industries“ und „Retail & Consumer Products“.

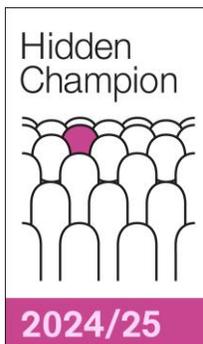
M2P Consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Reise, Transport & Logistik“



M2P Consulting GmbH

Feldbergstraße 35
60323 Frankfurt am Main
www.m2p.net



Fit for now. Fit for the future.

Zum dritten Mal wurde M2P Consulting als Hidden Champion im Bereich Reise, Transport und Logistik ausgezeichnet.

M2P Consulting ist eine globale Unternehmensberatung, die Unternehmen durch ein integriertes Angebot an professionellen und technologischen Dienstleistungen transformiert und ihr Wachstum beschleunigt.

M2P Consulting zählt ca. 100 Beraterinnen und Berater in Deutschland und den USA. Seit der Gründung vor 25 Jahren hat das Team über 500 Projekte für mehr als 55 globale Kunden aus verschiedenen Branchen wie Luftfahrt, Bahn, Logistik und dem öffentlichen Sektor erfolgreich durchgeführt.

Die Expertise von M2P Consulting umfasst die Bereiche „Analytik“, „Business Redesign & Transformation“, „Digitalisierung & Technologie“ sowie „Projektmanagement“.

M2P Consulting ist davon überzeugt, dass es bei der Vorbereitung eines Unternehmens auf die Zukunft um mehr geht als nur um die Veränderung von Strategien oder Prozessen – es bietet einen ganzheitlichen Ansatz, der auf analytischen Erkenntnissen, technologischen Einsichten und effektiven Change-Methoden basiert.

Als Arbeitgeber zeichnet sich M2P Consulting durch dynamische Karrieremöglichkeiten und eine wirkungsvolle und interessante Zusammenarbeit mit weltweit führenden Organisationen aus.

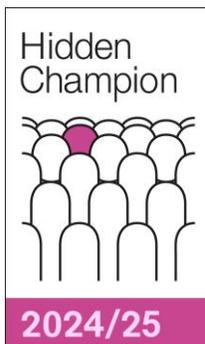
PD

Hidden Champion in der Kategorie „Public Sector“



**PD – Berater der
öffentlichen Hand GmbH**

Friedrichstr. 149
10117 Berlin
www.pd-g.de



Die Inhouse-Beratung der öffentlichen Hand.

PD ist privatrechtlich als GmbH organisiert und liegt zu 100 Prozent in öffentlicher Hand. Gesellschafter sind der Bund, Länder, Kommunen, Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts sowie weitere öffentliche Organisationen, Institutionen und zwei Beteiligungsvereine. Sie kontrollieren über ihre Stimmrechte und Mitwirkungspflichten die Arbeit von PD.

Der Vorteil: PD kann direkt für ihre Gesellschafter tätig werden. Über 750 Beratende in den Geschäftsbereichen Strategische Verwaltungsmodernisierung und Bau, Infrastruktur, Kommunalberatung beraten bundesweit ausschließlich öffentliche Auftraggeber.

Prof. Roll & Pastuch

Hidden Champion in der Kategorie „Pricing & Vertrieb“

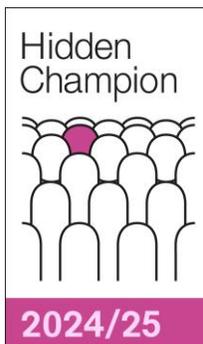


Prof. Roll & Pastuch

MANAGEMENT CONSULTANTS

Roll & Pastuch GmbH

Herrenteichsstraße 5
49074 Osnabrück
www.roll-pastuch.de



Wissensvorsprung. Pragmatismus. Partnerschaft.

Zum vierten Mal in Folge hat sich Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants als Hidden Champion im Bereich Pricing und Vertrieb durchgesetzt. Von den Standorten Berlin, Köln, München, Osnabrück und Zürich aus betreut die renommierte Unternehmensberatung internationale Mittelständler und Großkonzerne in sämtlichen Pricing- und Vertriebsbelangen. Know-how, langjährige Erfahrung und umfassende Branchenkompetenz stellen stets herausragende Projektergebnisse sicher: So steigert Roll & Pastuch regelmäßig die Umsatzrenditen der Kunden um ein bis drei Prozentpunkte.

Durch erfahrene Beraterinnen und Berater mit internationalem Hintergrund führt Roll & Pastuch Pricing- und Vertriebsprojekte europa- und weltweit durch. Dazu setzt die Beratung auf interdisziplinäre Teams, die mit höchstem persönlichen Engagement die Projekte zum Erfolg führen. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Implementierung der Ergebnisse. In enger Zusammenarbeit mit dem IT-Tochterunternehmen nueprice wird eine nahtlose Verknüpfung zwischen Beratung und Umsetzung sichergestellt.

Bei Roll & Pastuch zählt nicht nur fachliche Expertise, sondern auch ein freundliches Miteinander. So prägt das Motto "Von den Besten die Netten" stets die tägliche Zusammenarbeit und fördert eine angenehme Arbeitsatmosphäre auf Augenhöhe – sowohl intern als auch mit den Kunden. Diese enge Verzahnung aller Teammitglieder stellt den Schlüssel zum Projekterfolg dar.

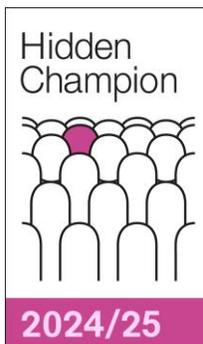
quattron management consulting

Hidden Champion in der Kategorie „Netzinfrastrukturen“



**quattron
management consulting gmbh**

Schaumainkai 87
60596 Frankfurt am Main
www.quattron.com



The Technology Transformers.

Als langjähriger Hidden Champion für Netzinfrastrukturen ist quattron mehrfach ausgezeichneter Partner für komplexe Herausforderungen in den Bereichen Schienenverkehrs-, Energie- und Telekommunikationsnetze und bietet ein umfassendes Leistungsspektrum von der Strategie über die Implementierung bis hin zur betrieblich-wirtschaftlichen Optimierung des Einsatzes von Technologien. Die Digitalisierung des Schienenverkehrs als Beitrag zur Verkehrswende sowie die Begleitung des Baus unterirdischer Stromkabel für den Transport der Windenergie von Nord- nach Süddeutschland als Beitrag zur Energiewende sind bspw. aktuelle Schwerpunkt-Themen bei quattron.

quattron entwickelt mit ausgewiesener Fach- und Methodenkompetenz auf Basis langjähriger Expertise bei Eisenbahnen und Infrastrukturbetreibern über alle Funktionen und Technologiebereiche hinweg individuelle Problemlösungen gemeinsam mit den Kunden und begleitet auch die Umsetzung. Das Inhabergeführte Unternehmen mit den drei Geschäftsbereichen „Technology & Operational Consulting“, „Software, IT & Digital Data Management“ sowie „Project Management“ wurde 2002 als Spin-off von Arthur D. Little gegründet und beschäftigt nach der Fusion mit seinen Schwesterunternehmen zum 01.01.2024 mehr als 160 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. In der Zeit nach der Pandemie hat das Unternehmen ein sehr modernes, standortübergreifendes Umfeld für hybrides Arbeiten sowie zahlreiche Benefits für die Mitarbeitenden geschaffen. Beraterinnen und Berater können sich bei quattron in spannenden Projekten in einem familiär geprägten Arbeitsklima mit flachen Hierarchien sowohl fachlich als auch persönlich weiterentwickeln.

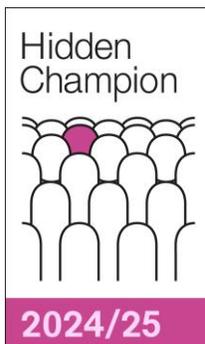
ROI-EFESO

Hidden Champion in der Kategorie „Engineering & Production“



ROI EFESO
MANAGEMENT CONSULTANTS

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



Building industrial future.

Zum fünften Mal in Folge positioniert sich ROI-EFESO als Deutschlands führende Beratung in der Disziplin „Engineering & Production“.

Operations-Beratung der produzierenden Industrie: In der Zusammenarbeit mit Industrieunternehmen rund um den Globus setzt ROI-EFESO Standards für eine ergebnisorientierte Operations-Gestaltung. Die Unternehmensberatung entwickelt mit ihren Kunden Lösungen, um einen Beitrag zu einer lebenswerten und zukunftssicheren Welt zu leisten, Wettbewerbsfähigkeit, Agilität und operative Exzellenz langfristig zu erhalten und Transformationsprozesse erfolgreich zu gestalten.

Expertinnen und Experten für industrielle Digitalisierung und Industrie 4.0: Gemeinsam mit Menschen, die diesen Wandel vom Boardroom bis zum Shopfloor bewältigen, realisiert ROI-EFESO End-2-End-Lösungen für intelligente Fabriken und globale Wertschöpfungsnetzwerke. Die Beraterinnen und Berater implementieren neue Betriebs- und Geschäftsmodelle, nutzen die Potenziale datengetriebener Ansätze, um Komplexität zu beherrschen, richten die Organisation vernetzt und kundenorientiert aus und ermöglichen den erfolgreichen Einstieg in die Kreislaufwirtschaft.

Weltweit präsentés Team: Als Teil der international agierenden EFESO-Gruppe ist ROI-EFESO mit rund 700 Mitarbeitenden an 39 Standorten weltweit vertreten und baut sein Netzwerk kontinuierlich aus.

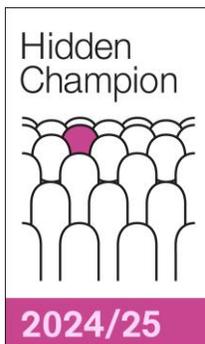
STAUFEN.

Hidden Champion in der Kategorie „Lean Management“



STAUFEN.

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



Wertschöpfung. Wertschätzung. Wertsteigerung.

In jedem Unternehmen steckt ein noch besseres. Mit dieser Überzeugung berät und qualifiziert die Staufen AG seit 1994 Unternehmen und Mitarbeitende weltweit.

Die Staufen AG ist die führende Top-Management-Beratung für Lean Management und Operational Excellence. Ihren Kunden bietet die Staufen AG eine einzigartige Kombination aus Fachberatung und Organisationsentwicklung. Nur diese Verzahnung von Prozess-Exzellenz und Führungs-Exzellenz sichert im Unternehmen dauerhaft eine nachhaltige Veränderungskultur. Mit passenden Strategien und Methoden setzt die Staufen AG die richtigen Veränderungen schnell in Gang und erzielt messbare Erfolge. Das Beratungsunternehmen unterstützt in bedarfsorientierten Rollen – beratend, coachend und qualifizierend – Führungskräfte und Mitarbeitende dabei, in ihrem Unternehmen eine leistungsfördernde und wertschätzende Unternehmenskultur zu etablieren und auf diese Weise die Wertschöpfung zu steigern. So erhöht die Staufen AG den Wert des Unternehmens. Die internationale Lean Management-Beratung betreut mit 300 Mitarbeitenden weltweit Kunden in den Kompetenzfeldern Operational Excellence, Supply Chain Network Management, Organisationsentwicklung, Leadership Excellence, Digitalisierung und Industrie 4.0.

2024/25 wurde die Staufen AG zum fünften Mal in Folge als Hidden Champions im Bereich Lean Management gekürt. Das US-Magazin Forbes zählt die Staufen AG zu den „World’s Best Management Consulting Firms 2023“.

sustainable

Hidden Champion in der Kategorie „Nachhaltigkeit“



sustainable

sustainable AG
Corneliusstr. 10
80469 München
www.sustainable.de



Creating sustainable impact.

Die sustainable AG ist eine auf Nachhaltigkeit fokussierte Unternehmensberatung, die ihre Kundinnen und Kunden bei allen Themen rund um Nachhaltigkeit, Klimaschutz und der Transformation hin zu einer nachhaltigen Zukunft begleitet.

Hinter sustainable stehen 15 Jahre Erfahrung. Mit einem Team von mehr 110 Expertinnen und Experten ist sustainable die führende unabhängige Nachhaltigkeitsberatung im deutschen Sprachraum. Zu den Auftraggebern zählen (DAX-)Konzerne ebenso wie mittelständische Unternehmen – darunter Weltmarkt- und Innovationsführer.

sustainable wurde 2022/23 als erste Beratung mit dem Hidden-Champion-Siegel für den Bereich Nachhaltigkeit ausgezeichnet. 2024/25 haben sie ihre Spitzenposition bestätigt.

Die Leistungen von sustainable umfassen das gesamte Spektrum der Nachhaltigkeitsberatung: Entwicklung von Nachhaltigkeits- und Klimastrategien, Klimabilanzierung und Carbon Footprints, Implementierung von Nachhaltigkeits- und Klimamanagement, Dekarbonisierung von Liefer- und Wertschöpfungsketten, Sustainable Finance, Change und Kommunikation, Transformationsprozesse sowie Berichterstattung und Regulatorik.

Mit mehr als 1.200 Projekten verfügt sustainable über eine breite Erfahrung in einer Vielzahl von Branchen, u.a. Chemie, Pharma, Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Technologie, Dienstleistungen, Energie, Handel, Konsumgüter, Finanzen sowie Landwirtschaft, Lebensmittel und Textilien.

TARGUS Management Consulting

Hidden Champion in der Kategorien „Business Performance“ und „Einkauf & Beschaffung“



Targus Management Consulting AG

Dechenstraße 7
40878 Ratingen
www.targusmc.com



Praxis-Erfahrung. Tiefe Analyse. Konsequente Umsetzung.

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

Ein typischer TARGONAUT hat Ingenieur- oder Naturwissenschaften studiert, verfügt über Praxis- und Managementfähigkeiten mit insgesamt rund zehn Jahren Berufserfahrung. Mit der Verbindung von analytischer Kompetenz und Umsetzungsstärke wird bei den Kunden eine hohe Akzeptanz auf allen Unternehmensebenen erreicht. Das hebt TARGUS von anderen Beratungen ab und sichert einen wirkungsvollen Beitrag zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Kunden.

TARGUS beschränkt sich nicht auf Analyse, Empfehlung oder Maßnahmenplan, sondern hat stets die Implementierung im Blick – gerade auch bei der Einführung neuer Arbeitsweisen und beim Überwinden von Fachbereichsgrenzen. TARGUS ist oft Teil der Umsetzungsphase, um Kundenmitarbeiter bei der Umsetzung zu unterstützen, gemeinsam den Fortschritt sicherzustellen und über erste Erfolge neue Arbeitsweisen auch nachhaltig zu etablieren.

Bereits vor Projektbeginn werden im Rahmen eines Vorprojekts gemeinsam mit dem Kunden die Ziele und ein Vorgehen definiert, das unternehmensspezifische Herausforderungen und Rahmenbedingungen berücksichtigt.

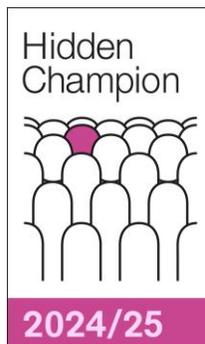
The Advisory House

Hidden Champion in der Kategorie „Energiewirtschaft“



The Advisory House AG

Rigistrasse 3
CH-6300 Zug
www.advisoryhouse.com



Wertvolle Energie.

Energie – das hochaktuelle Thema steht bei The Advisory House seit der Gründung vor 20 Jahren im Fokus. Die aktuellen Herausforderungen im Strom- und Gassektor spornen die Berater in Düsseldorf, Wien und Zug an, ihr Bestes zu geben. Ein tiefgreifendes Verständnis der politischen Entwicklungen sowie ein kühler Kopf bei der strategischen Weichenstellung sind für sie wichtige Erfolgskriterien, um aus der aktuellen Umbruchphase erfolgreich hervorzugehen. Die Bedeutung, die das Management politischer Risiken für die Branche hat, wurde kürzlich mit einer Buchpublikation unterstrichen.

Unter dem Motto „Listen – Advise – Succeed“ begleitet The Advisory House die großen und mittleren Unternehmen der Energiewirtschaft mit einem feinen Gespür für die individuellen Herausforderungen, einem stabilen Wertekompass und voller Energie in der Umsetzung. Mit diesen Eigenschaften hat sich das Unternehmen zum sechsten Mal in der Kategorie „Energiewirtschaft“ als Hidden Champion qualifiziert.

Franz Gologranc, CEO: „Unser Auftrag ist es, sowohl unsere Kunden als auch unsere Mitarbeiter durch unser Handeln entlang unserer Werte Exzellenz, Bekenntnis zum Kunden und empathische Professionalität jedes Mal aufs Neue zu überzeugen.“ Durch interessante, herausfordernde Projekte, aktives Mitarbeitermanagement und laufende Qualifizierungsmöglichkeiten positioniert sich The Advisory House als attraktiver Arbeitgeber. Als eigentümergeführtes Beratungshaus geht es gemeinsam mit den Kunden auch ins unternehmerische Risiko.

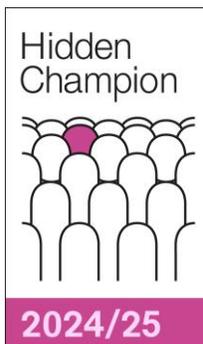
TMG Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Produzierende Industrie“



TMG Consultants GmbH

Schrempfstraße 9
70597 Stuttgart
www.tmg.com



Berater der produzierenden Industrie.

Zum fünften Mal in Folge hat sich die TMG Consultants GmbH als führende Top-Managementberatung für die produzierende Industrie durchgesetzt.

Zu den TMG Consultants gehören über 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an drei internationalen Standorten. Seit mehr als 35 Jahren fokussiert sich TMG als Beratungsunternehmen auf die Lösung komplexer Management-Herausforderungen in Unternehmen der produzierenden Industrie. Hierbei überzeugen die TMG Consultants durch breite fachliche Expertise, branchenübergreifendes Know-how – und noch mehr durch die Menschen, die bei TMG arbeiten. Im Mittelpunkt der Tätigkeiten stehen Wertschöpfungsprozesse und die Wertsteigerung für die Kunden. TMG arbeitet ergebnisorientiert und schafft nachhaltige Wettbewerbsvorteile für seine Kunden. Die TMG Consultants haben ein Ziel: Jedes Unternehmen noch effizienter machen.

TMG hat bereits weitere Unternehmen ausgegründet, um den Markt noch besser bedienen zu können. Hierzu zählen die ERPvisors GmbH, eine IT-Beratung für das Konzipieren und Implementieren von ERP-Systemen, oder auch 7Q1, eine KI-basierte Lieferantensuche.

Spitzenleistungen in der Beratung lassen sich nur mit hoch qualifizierten und motivierten Mitarbeitern erbringen. Die TMG Consultants positionieren sich als attraktiver Arbeitgeber nicht nur durch interessante, spannende sowie anspruchsvolle Projekte, sondern auch durch aktives Employer Branding.

TTE Strategy

Hidden Champion in der Kategorie „Strategie“



TTE Strategy GmbH
Am Sandtorkai 77
20457 Hamburg
www.tte-strategy.com



Für alle, die etwas bewegen wollen.

Zum zweiten Mal in Folge hat sich TTE Strategy als führende Top-Managementberatung für Strategie durchgesetzt.

TTE Strategy ist eine international tätige, unabhängige Beratungsboutique für Strategieentwicklung und -umsetzung. Seit der Gründung im Jahr 2015 berät TTE Strategy mittelständische und große Unternehmen in den Bereichen „Strategie, Transformation & Change“, „Commercial Excellence“ sowie „Organisation“.

Dabei verfolgt TTE Strategy konsequent einen eigenen integrativen Arbeitsansatz: TTE Fair Edge. Unabhängig vom Projektziel werden alle Projekte gemeinsam mit den Kliententeams durchgeführt – und das nicht im Hinterzimmer. So unterstützt TTE Strategy Unternehmen dabei, ihre Strategie richtig umzusetzen.

Dazu binden die Berater von TTE Strategy die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Klienten so früh wie möglich in alle Projektschritte mit ein und befähigen sie rasch, Konzepte selbst zu entwickeln sowie die spätere Umsetzung zu leiten. Fairness untereinander und gegenüber allen Beteiligten ist das wichtigste Gebot. Das führt zu hoher Motivation, ausgeprägtem Engagement und gemeinsamen Ergebnissen, die langfristig Bestand haben.

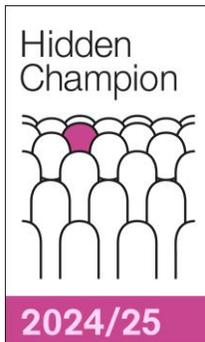
TTE Strategy betreibt Büros in Hamburg, München und Zug.

undconsorten

Hidden Champion in den Kategorien „Führung & Organisation“ und „Change Management“



undconsorten
Managementberatung
GmbH & Co. KG
Kurfürstendamm 194
10707 Berlin
www.undconsorten.de



Inspiring people to grow and build better organizations.

undconsorten ist als Top-Management-Beratung darauf spezialisiert, ihre Klienten bei der Entwicklung exzellenter Organisationen zu unterstützen.

Grundlage dafür ist die Überzeugung, dass Organisationen nicht nur auf formalen Regeln (u.a. Ziele, Arbeitsteilung, Abläufe und Entscheidungsbefugnisse) beruhen, sondern auch soziale Kontexte sind: Es ist relevant, ob Ziele angenommen werden, ob die Mitarbeitenden engagiert und kompetent agieren, wie sehr ihre Zusammenarbeit auf gemeinsame Ziele ausgerichtet ist, oder wie wirksam Führungskräfte als Vorbilder agieren.

undconsorten entwickelt und implementiert daher Lösungen, die ihre Klienten auf ihren Märkten und mit ihren Mitarbeitenden erfolgreich machen. Das Handwerkszeug dafür: Arbeit auf #Augenhöhe, vom Vorstand bis zur Arbeitsebene, führende Expertise und strategisches, geschäftsorientiertes Denken.

Zu undconsorten gehören aktuell mehr als 40 Beraterinnen und Berater in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Sie alle setzen sich mit Erfahrung und Leidenschaft für den Erfolg ihrer Klienten ein – große und mittelständische Unternehmen, z.B. über die Hälfte der DAX-Unternehmen, sowie öffentliche Institutionen.

undconsorten ist stolz, Hidden Champion 2024/25 in den Kategorien „Führung & Organisation“ und „Change Management“ zu sein.

ZEQ

Hidden Champion in der Kategorie „Healthcare“


ZEQ AG

Am Victoria-Turm 2
68163 Mannheim
www.zeq.de



Für das beste Krankenhaus, das man sein kann.

ZEQ ist das führende Beratungsunternehmen für Krankenhäuser und Rehakliniken in Deutschland. Zu den Kunden gehören über 600 Kliniken – darunter 80 Prozent aller Universitätskliniken und zahlreiche große Klinikverbünde. Der Erfolg von ZEQ gründet auf zwei Säulen: Innovation und Umsetzungsstärke. Das interdisziplinäre Beratungsteam trägt Innovationen in die Projekte, mit denen sich Kunden von ihren Wettbewerbern abheben können. ZEQ hat das moderne Stationsmanagement geprägt, die Gründung einer internationalen medizinischen Hochschule gemanagt, Universitätskliniken dazu befähigt ihre IT-Prozess- und Systemlandschaft neu zu ordnen, die Gründung und Neupositionierung großer Krankenhausverbünde begleitet und innovative Pilotprojekte für mehr Arbeitgeberattraktivität geleitet.

Dabei kommen ZEQ auch die Arbeitsergebnisse des eigens gegründeten Forschungsteams zugute, das kontinuierlich Wissen über die besten Krankenhäuser weltweit zusammenträgt und strukturiert aufbereitet.

Ein weiteres Merkmal, das ZEQ von anderen Beratungen abhebt, ist die Umsetzungsstärke. Damit gute Konzepte erfolgreich in die Umsetzung kommen, bezieht das Beratungsteam bereits frühzeitig die breite Mitarbeiterschaft der Kunden in die Konzeptentwicklung ein. In der Umsetzungsphase selbst begleitet ZEQ die Kunden vor Ort und stellt den Umsetzungserfolg über eigens dafür entwickelte Instrumente dauerhaft sicher.

ZEQ steht für aktive Vorwärtsstrategien anstelle von defensiven Optimierungsversuchen mit Standardlösungen. In allen Projekten gilt: Für das beste Krankenhaus, das man sein kann.

