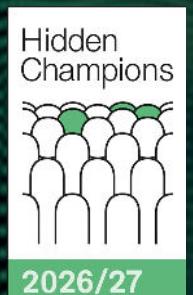


Hidden Champions

des Beratungsmarktes 2026/27

Executive Summary



Vorwort

Die deutsche Wirtschaft steht unter einer Belastungsprobe, wie wir sie seit Jahrzehnten nicht erlebt haben. Jedes vierte Industrieunternehmen hat bereits an Wettbewerbsfähigkeit verloren, warnte unlängst das ifo-Institut. Sektoren, die lange als Rückgrat der deutschen Wirtschaft galten – Automobil, Maschinenbau, Chemie – kämpfen heute um ihre Zukunft. Lieferketten reißen, geopolitische Machtverhältnisse verschieben sich, technologische Sprünge ändern die Geschäftslogiken ganzer Branchen. Gleichzeitig lasten Energiepreise, hohe Lohnnebenkosten und eine lähmende Bürokratie auf Unternehmen jeder Größe.

Gefragt danach, was sie sich in dieser Lage von Beratern erwarten, fällt das Urteil der meisten Führungskräfte sehr deutlich aus: Neun von zehn Beratungskunden, mit denen wir gesprochen haben, erhoffen sich vor allem eines: die Stabilisierung oder, in vielen Fällen, die Wiederherstellung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Sie suchen Berater, die ihnen Orientierung geben, ihre operative Schlagkraft erhöhen und ihre Organisationen dazu befähigen, das, was man tun sollte und tun könnte, auch wirklich zu tun.

Für viele Kunden wird es in diesem Umfeld immer bedeutender, aber auch immer schwieriger, sich ein Urteil darüber zu bilden, in welchen Bereichen die speziellen Stärken und Schwächen einzelner Beratungsfirmen liegen – denn die Unterschiede in Qualität, Arbeitsweise und Wirkung sind bisweilen erheblich, jedoch nicht immer leicht zu erkennen.

Das gilt besonders für die Berater, die stärker durch Leistung glänzen als durch Laustärke; die nicht das Rampenlicht suchen, sondern in ihren Spezialgebieten eine handfeste Expertise besitzen, die von ihren Kunden höher eingeschätzt wird als die der drei Granden der Beratungsbranche McKinsey, BCG und Bain.

Diese Firmen nennen wir die „Hidden Champions“ der Beratung.

Seit 2003 geben wir ihnen eine Bühne und verleihen ihnen, sofern sie in einem anspruchsvollen Evaluationsprozess bestehen, den Hidden Champions Award – den ältesten Award für Beratungsunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Bewerben kann man sich darum nicht. Man muss vorschlagen werden: durch ein unabhängiges Expertengremium aus Wissenschaft und Praxis. Und man muss eine strenge Vorprüfung bestehen. Nur wer diese Hürden meistert, wird in die finale Evaluation aufgenommen.

Dabei stützen wir uns auf ein über viele Jahre gewachsenes Netzwerk aus erfahrenen Aufsichtsräten, Vorständen und Führungskräften aus Konzernen und gehobenem Mittelstand. Ihr Vertrauen, ihre Einschätzungen und ihre Bereitschaft, unsere Arbeit immer wieder kritisch zu begleiten, sind unser größtes Kapital. Sie verpflichten uns zu wissenschaftlich fundierten Methoden – und zu kompromissloser Unabhängigkeit gegenüber allen Akteuren und Interessen.

30 Beratungsunternehmen tragen den Titel Hidden Champion 2026/27. Sie haben sich im Urteil von mehr als 1.100 Kunden in 32 Disziplinen gegen McKinsey, BCG und Bain durchgesetzt. Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen diese Firmen und ihre jeweiligen Schwerpunkte vor.

Wir gratulieren den ausgezeichneten Unternehmen – und wünschen Ihnen einen erkenntnisreichen Blick in die Ergebnisse unserer Evaluation.

Bonn, im Dezember 2025

Prof. Dr. Dietmar Fink
Dr. Bianka Knoblach
Marvin E. Molwitz



Inhalt

A _Zentrale Ergebnisse _2

B _Kontext, Methode und Studiendesign _70

C _Die Hidden Champions im Porträt _77

D _Die WGMB _108

A



Der **Beratungsmarkt** in Zahlen: Größe, Konzentration und Exzellenz

01

Der deutsche Beratungsmarkt bleibt 2025 mit einem Volumen von über 50 Mrd. Euro stabil

02

Der größte Anteil am gesamten Beratungsmarkt entfällt auf die Managementberatung

03

Die Managementberatung ist hoch konzentriert – fast ein Drittel des Marktes erwirtschaften 20 führende Berater

04

Nur wenigen Firmen gelingt der Sprung ins Top-Segment – 30 wurden als Hidden Champions ausgezeichnet

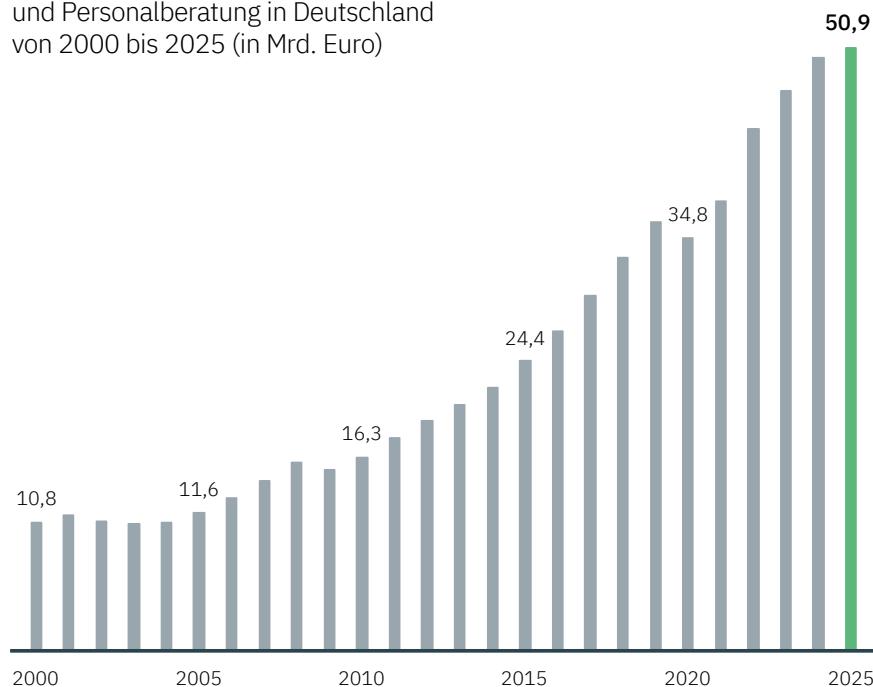
05

An der Spitze des Marktes werden die Leistungen der Hidden Champions besser bewertet als die der arrivierten Berater – die zufriedensten Kunden hat TTE Strategy

1_01

Der **deutsche Beratungsmarkt** bleibt 2025 mit einem Volumen von über 50 Mrd. Euro stabil

Umsatz mit Managementberatung, IT-Beratung und Personalberatung in Deutschland von 2000 bis 2025 (in Mrd. Euro)



Der Beratungsmarkt blieb 2025 trotz anhaltender gesamtwirtschaftlicher Eintrübung robust

Erste Prognosen zeigen: Die deutsche Beratungsbranche ist 2025 um knapp zwei Prozent auf rund 50,9 Milliarden Euro gewachsen. Das ist deutlich weniger als in den Jahren zuvor, aber relativ stabil angesichts eines wirtschaftlich schwierigen Umfelds.

Zahlreiche Unternehmen haben größere Investitions- und Wachstumsprogramme verschoben oder ganz abgesagt – besonders in Industrien wie Automobil- und Maschinenbau, in denen hohe Kosten, schwache Auftragseingänge und Unsicherheiten zu restriktiveren Budgets führten. Gleichzeitig blieb die Nachfrage bei Banken und Versicherungen, im Gesundheitswesen und im öffentlichen Sektor vergleichsweise robust, getragen von Regulatorik, Digitalisierung und strukturellen Herausforderungen.

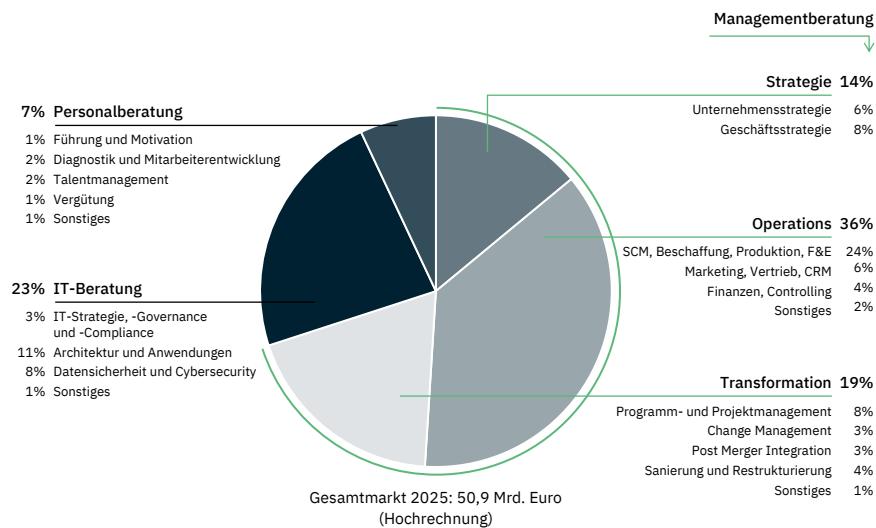
Thematisch standen weiterhin KI-bezogene Projekte im Fokus, die 2025 in vielen Unternehmen weniger experimentell, sondern mit klarem operativen Bezug vorangetrieben wurden. Zudem gewannen angesichts der angespannten konjunkturellen Lage Restrukturierungs- und Effizienzthemen weiter an Bedeutung.



I_02

Der größte Anteil am gesamten Beratungsmarkt entfällt auf die Managementberatung

Anteile der Beratungssegmente am **Gesamtmarkt für Unternehmensberatung** in Deutschland im Jahr 2025 (in %)



Managementberatung bleibt das größte Marktsegment

Die Struktur des deutschen Beratungsmarktes ist seit Jahren konstant. Rund zwei Drittel des gesamten Marktvolumens entfallen auf die Managementberatung. Dieses Segment umfasst Strategie-, Operations- und Transformationsberatung. Es bildet das Herzstück der Beratungsbranche in Deutschland.

Rechnet man die Anteilswerte auf das Jahr 2025 hoch, entfallen bei einem Gesamtmarktvolumen von rund 50,9 Milliarden Euro etwa 35 Milliarden Euro auf die Managementberatung. Damit bleibt sie das größte und strukturell prägendste Segment – trotz eines wirtschaftlich herausfordernden Umfelds und trotz der Verschiebungen in einzelnen Kundenbranchen.

Die dominierende Rolle der Managementberatung erklärt sich nicht zuletzt dadurch, dass viele klassische IT- und Technologiedienstleister nur einen vergleichsweise kleinen Teil ihres Umsatzes mit reiner Beratungsleistung erwirtschaften. Während führende Anbieter den Großteil ihres Geschäfts mit Systemintegration, Managed Services oder Implementierung erzielen, besteht das Geschäftsmodell der Managementberatung vollständig aus Beratungsprojekten. Dieser klare Fokus sorgt dafür, dass ihre Marktanteile im enger definierten Beratungsmarkt auch 2025 deutlich überwiegen.

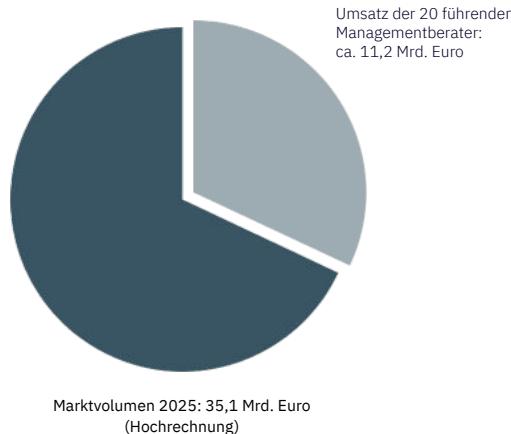
Quelle: WGMB Marktbarometer



I_03

Die Managementberatung ist hoch konzentriert – fast ein Drittel des Marktes erwirtschaften 20 führende Berater

Anteile der 20 führenden Beratungsunternehmen am **Gesamtmarkt für Managementberatung** in Deutschland im Jahr 2025 (in %)



Die Spitze der Managementberatung ist eng besetzt

Der Markt für Managementberatung wird von einer kleinen Gruppe führender Beratungsunternehmen geprägt – inhaltlich wie wirtschaftlich.

Nach unserer aktuellen Hochrechnung entfallen von den 35,1 Milliarden Euro, die 2025 in Deutschland für Managementberatung ausgegeben wurden, rund 11,2 Milliarden Euro auf 20 führenden Anbieter.

Diese Konzentration spiegelt die Struktur des oberen Marktsegments wider: Große internationale Strategieberatungen, spezialisierte Transformations- und Restrukturierungsberater sowie die Beratungsbereiche der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften stehen für einen erheblichen Teil des gesamten Marktvolumens.

Als „führende“ Managementberater wurden betrachtet: McKinsey & Company, Boston Consulting Group, Bain & Company, Oliver Wyman, Roland Berger, Kearney, Strategy&, EY-Parthenon, AlixPartners, Alvarez & Marsal, FTI, Simon-Kucher, Horváth, zeb, sowie die Managementberatungsbereiche von Accenture, Capgemini Invent, Deloitte, PwC, KPMG und EY.



1_04

Nur wenigen Firmen gelingt der Sprung ins Top-Segment – 30 wurden als **Hidden Champions** ausgezeichnet



Exzellenz, die sichtbar wird

Die Hidden Champions stehen für außergewöhnliche Spezialisierung, konsequente Kundenorientierung und weit überdurchschnittliche Leistungen. Aus hunderten Beratungen wurden 30 Firmen identifiziert, die in ihrem Fachgebiet Maßstäbe setzen.

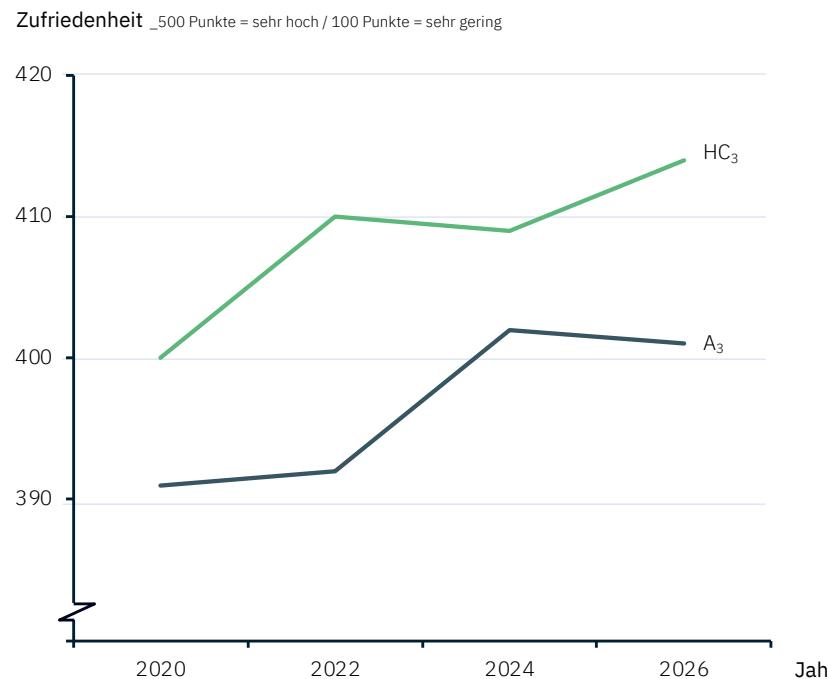
Auf den folgenden Seiten stellen wir die Hidden Champions 2026/27 sowie ihre jeweiligen Schwerpunkte vor – und zeigen, was ihre Arbeit im Markt so besonders macht.



I_05.1

An der Spitze des Marktes werden die Projekte der **Hidden Champions** **besser bewertet** als die der arrivierten Berater

Durchschnittliche Zufriedenheit mit den Projekten der drei am besten bewerteten Hidden Champions (HC₃) und der drei am besten bewerteten Firmen aus den Reihen der arrivierten Managementberater (A₃)



Ein Qualitätsvorsprung, der sich messen lässt

Die Hidden Champions überzeugen nicht nur durch spezialisierte Expertise, sondern auch durch eine nachweislich exzellente Projektqualität. In den vergangenen Jahren wurden ihre Leistungen von Kunden durchweg besser bewertet als die der etablierten Top-Beratungen.

Die Ergebnisse zeigen: Wo die großen Namen des Marktes häufig sehr solide, aber nicht immer eine außergewöhnliche Zufriedenheit erzielen, setzen die Hidden Champions Maßstäbe – mit klarerem Fokus, engerer Zusammenarbeit und spürbarem Mehrwert für ihre Kunden.



I_05.2

Insgesamt ist die Zufriedenheit mit den **Leistungen von TTE Strategy** am größten

2026/27 Top 5

1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	TTE Strategy	417
2	OC&C	414
3	Altman Solon	411
4	Struktur Management Partner	408
4	undconsorten	408
6	-.-	406
7	-.-	403
8	-.-	402
...
30	-.-	376

Zufriedenheit mit der Beratungsleistung:

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

»Der kollaborative Ansatz setzt TTE deutlich von anderen Beratungshäusern ab. Die Beratung erfolgt nicht von oben herab, sondern extrem dicht am Kunden, ohne dabei die Unabhängigkeit zu verlieren. Dadurch sind die von TTE entwickelten Strategien implementierbar und keine Luftschlösser.«

Vorstand, Energiewirtschaft

An aerial photograph of four rowing crews in a competition. Each crew is in a long, narrow boat, with four rowers in white tank tops and blue shorts, and a coxswain in a white tank top and blue shorts. They are using long oars to move through dark blue water, creating white wake patterns. The boats are arranged in a staggered line from the bottom left to the top right.

Was Kunden wollen: **Wettbewerbsfähigkeit** im Fokus

„_01

Kunden erwarten vor allem eines: Unterstützung bei der Sicherung ihrer Wettbewerbsfähigkeit

„_02

Volkswirtschaftliche Daten zeigen: Beratung stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft

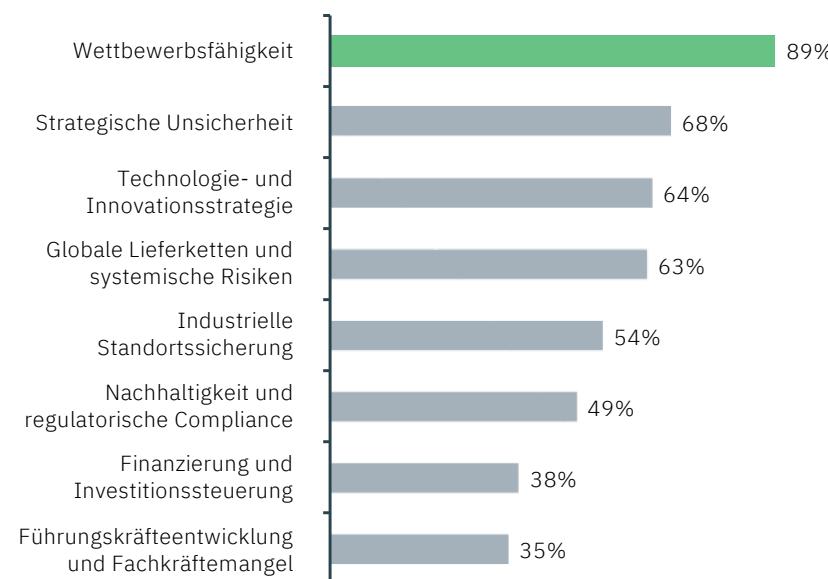
„_03

Wettbewerbsfähigkeit braucht Berater, die ihre Kunden orientieren, qualifizieren, mobilisieren – und die Spielregeln der Kundenbranche verstehen

II_01

Kunden erwarten vor allem eines: Unterstützung bei der **Sicherung** **ihrer Wettbewerbsfähigkeit**

Themen, zu denen sich Führungskräfte derzeit die größte Unterstützung von Managementberatern erhoffen
(Mehrfachnennungen möglich)



n = 1.049 – die Themen konnten frei gewählt werden und sind nicht überschneidungsfrei
Quelle: WGMB 2025

Wo Berater jetzt gefordert sind

Die deutsche Wirtschaft tritt auf der Stelle. Auf der einen Seite lasten globale Verwerfungen auf den Unternehmen: verschärfter internationaler Wettbewerbsdruck, anhaltende geopolitische Konflikte, instabile Lieferketten und technologische Umbrüche, die ganze Branchen herausfordern. Auf der anderen Seite bremsen politische und regulatorische Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU die Wirtschaft aus – von wachsender Bürokratie über ausufernde Energiepreise bis hin zu Normenkonflikten im ESG- und KI-Bereich.

Auto, Maschinenbau, Chemie – ob Großkonzern oder Mittelstand: Alle stehen unter erheblichem Druck, viele kämpfen um ihre Zukunft. Entsprechend groß ist die Erwartung an Berater. Sie sollen helfen, die eigene Schlagkraft zurückzugewinnen – und zwar dort, wo die Herausforderung am größten ist: bei der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.

»Der Wirtschaftsstandort befindet sich in seiner historisch tiefsten Krise seit Bestehen der Bundesrepublik.«

Peter Leibinger
BDI-Präsident

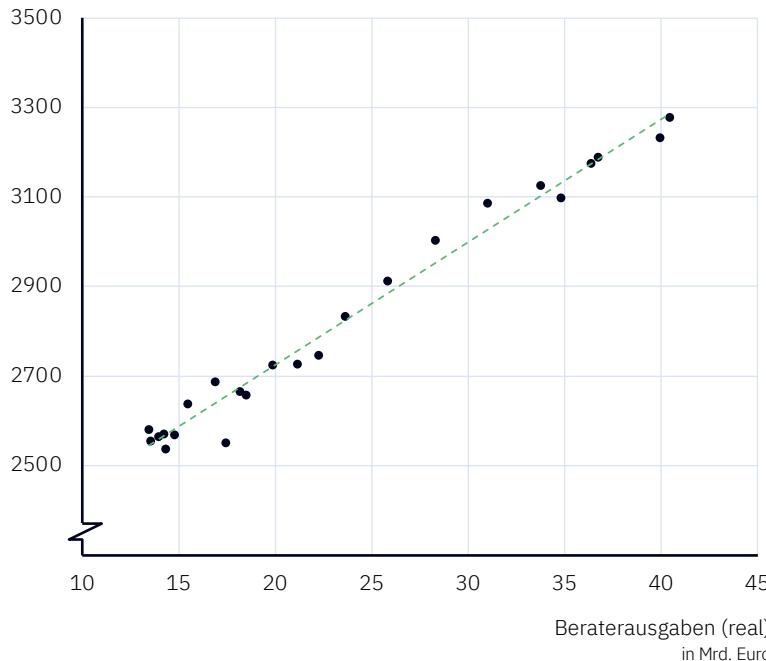


II_02

Volkswirtschaftliche Daten zeigen: **Beratung stärkt die Wettbewerbsfähigkeit** der Wirtschaft

Zusammenhang zwischen Beraterausgaben und Wirtschaftsleistung
(exemplarisch: Gross Value Added – Deutschland)

Gross Value Added (real) / Lag = 1
in Mrd. Euro



Beratung stärkt die Wirtschaft

Können Berater dazu beitragen, die deutsche Wirtschaft wieder auf einen Wachstumspfad zu führen? Ökonometrische Analysen lassen daran wenig Zweifel. Sie zeigen einen klaren Zusammenhang zwischen dem Umfang der Investitionen in Beratung und einer stärkeren gesamtwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit.

Beratung kann also helfen, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft enorm zu stärken. Was braucht es konkret, damit sie diese Wirkung entfaltet?

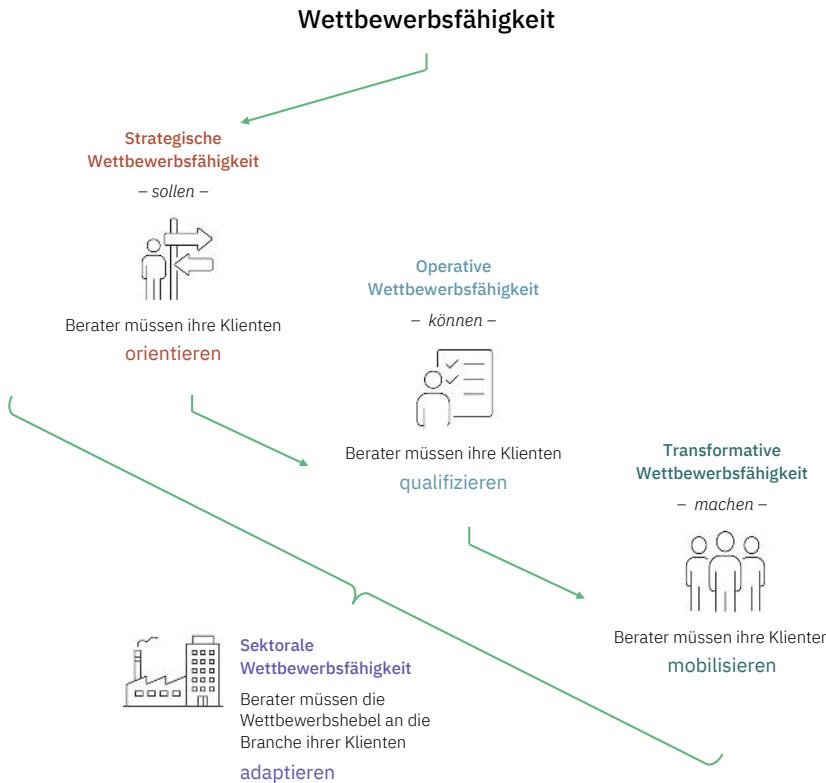
»Jede Million Euro, die in Deutschland in Berater investiert wird, geht mit einer Steigerung der Bruttowertschöpfung um 50 bis 60 Millionen Euro einher.«

Fink, Knoblauch & Molwitz (2025):
Brains for hire, value for whom? Exploring the economic return on management consulting.
In: European Journal of Management, Vol. 25 (2), pp. 33-49.



II_03

Wettbewerbsfähigkeit braucht Berater, die **orientieren, qualifizieren, mobilisieren** – und die **Branche** ihrer Kunden verstehen



Was Beratung leisten muss

Beratung stärkt die Wettbewerbsfähigkeit, wenn Projekte an den richtigen Stellen ansetzen. Vier Hebel sind dabei entscheidend: orientieren, qualifizieren, mobilisieren und adaptieren.

Orientieren – strategische Wettbewerbsfähigkeit: Wo stehen wir, was verändert sich, wohin soll sich das Unternehmen entwickeln? Relevantes wird von Nebensächlichem getrennt, Prioritäten gesetzt und die Leitplanken für das zukünftige Geschäft definiert.

Qualifizieren – operative Wettbewerbsfähigkeit: Entscheidungswege, Kompetenzen und Strukturen müssen auf Leistungsfähigkeit, Geschwindigkeit und Kostenwettbewerb ausgerichtet werden. Hier entsteht die Basis für tägliche Exzellenz.

Mobilisieren – transformative Wettbewerbsfähigkeit: Veränderung gelingt nur, wenn Menschen bereit sind, Gewohntes aufzugeben und Neues nicht nur zu verstehen und zu beherrschen, sondern auch zu tun.

Adaptieren – sektorale Wettbewerbsfähigkeit: Jede Branche folgt eigenen Marktlogiken und Regulierungsrealitäten. Strategische, operative und transformative Ansätze müssen präzise an diese Spezifika angepasst werden, damit Beratung nachhaltig wirkt.



Orientieren: Strategische Wettbewerbsfähigkeit

III_01

Strategische Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch vorausschauende Entscheidungen in einer Welt im Wandel

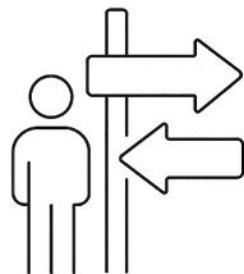
III_02

Die Hidden Champions stärken die strategische Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden in vier zentralen Bereichen

In jedem dieser Bereiche wird einem Hidden Champion von seinen Kunden eine größere Kompetenz zugesprochen als McKinsey, BCG und Bain

III_01

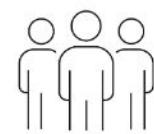
Strategische Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch **vorausschauende Entscheidungen** in einer Welt im Wandel



Strategische Wettbewerbsfähigkeit



Operative Wettbewerbsfähigkeit



Transformative Wettbewerbsfähigkeit



Sektorale Wettbewerbsfähigkeit

Wettbewerbsfähig unter Unsicherheit

Im Fokus der strategischen Wettbewerbsfähigkeit stehen Entscheidungen, die tief in die zukünftige Geschäftslogik wirken. Entscheidend ist eine strategische Planung, die Märkte präzise analysiert, Wettbewerbsdynamiken früh erkennt und Geschäftsmodelle konsequent weiterentwickelt.

Disruptive Entwicklungen verstärken diesen Druck: Neue Technologien und veränderte Wertschöpfungsstrukturen verschieben ganze Branchen. Wettbewerbsfähig bleibt, wer solche Umbrüche aktiv gestaltet – durch neue Geschäftslogiken, systematische Innovation und rechtzeitige Transformation.

Zugleich rückt die geopolitische Lage stärker in den Fokus. Fragmentierte Märkte und politische Risiken verlangen Szenarien und belastbare Optionen für Standorte, Lieferketten und Marktzugänge.

Hinzu kommt: Klimarisiken, regulatorische Anforderungen und Erwartungen von Kunden und Kapitalmärkten verlangen eine klare strategische Antwort. Von der Entwicklung tragfähiger Nachhaltigkeitsstrategien über das Management klimabezogener Risiken bis hin zur glaubwürdigen Berichterstattung.



III_02

Die **Hidden Champions** stärken die strategische Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden in vier zentralen Bereichen

.1 Strategie

Entwickeln von Portfoliostrategien, Wettbewerbsstrategien und Geschäftsmodellen – auf Basis fundierter Markt- und Wettbewerbsanalysen.

.2 Disruption

Gestalten neuer Geschäftslogiken, die traditionelle Geschäftsmodelle, Produkte, Dienstleistungen oder Technologien ablösen und verdrängen.

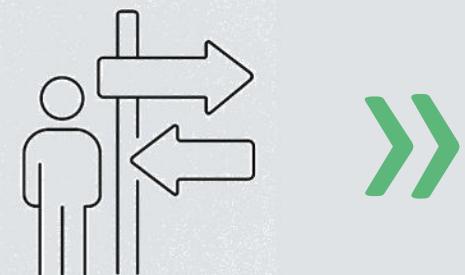
.3 Geopolitik

Analyse geopolitischer Risiken im Gefüge globaler politischer, sicherheitsbezogener und ökonomischer Rahmenbedingungen sowie Ableiten von Krisenszenarien und strategischen Optionen für Märkte, Lieferketten und Geschäftsmodelle.

.4 Nachhaltigkeit

Entwickeln von Nachhaltigkeitsstrategien, Gestalten des Nachhaltigkeitsmanagements und der Klimaberichterstattung, Verbessern des Klimaschutzes, Umgang mit Klimarisiken.

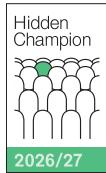
In jedem dieser Bereiche wird einem Hidden Champion von seinen Kunden eine größere Kompetenz zugesprochen als McKinsey, BCG und Bain



III_02.1

Strategie

Entwickeln von Portfoliostrategien, Wettbewerbsstrategien und Geschäftsmodellen – auf Basis fundierter Markt- und Wettbewerbsanalysen



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TTE Strategy	426	82
2	Boston Consulting Group	419	78
3	McKinsey & Company	397	78
4	Bain & Company	375	72
5	Roland Berger	339	109
6	...	329	83
7	...	295	113
8	...	285	81
9	...	273	96
10	...	269	87
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»TTE schafft es, Strategien nicht nur zu entwickeln, sondern auch konsequent in die Organisation zu bringen – mit hoher Geschwindigkeit, Struktur und spürbarem Impact. Die Beraterinnen und Berater sind analytisch stark, pragmatisch, empathisch und immer lösungsorientiert.«

Vorstand, Chemie/Grundstoffe



III_02.2

Disruption

Gestalten neuer Geschäftslogiken, die traditionelle Geschäftsmodelle, Produkte, Dienstleistungen oder Technologien ablösen und verdrängen



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Innovative Management Partner	431	82
2	McKinsey & Company	374	86
3	Boston Consulting Group	363	100
4	Accenture	354	81
5	Oliver Wyman	353	87
6	...	345	91
7	...	338	58
8	...	314	66
9	...	306	85
10	...	305	86
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was uns besonders beeindruckt hat, ist die hohe Expertise und die genialen Impulse für disruptive Ansätze – IMP hat bei uns Glaubenssätze aufgelöst und zu absolut neuen Erkenntnissen geführt. Die Verlässlichkeit, Loyalität und die fachlichen Ergebnisse waren herausragend.«

Vorstand, Fahrzeugbau



III_02.3

Geopolitik

Analyse von Risiken im Gefüge globaler politischer, sicherheitsbezogener und ökonomischer Rahmenbedingungen sowie Ableiten von Krisenszenarien und strategischen Optionen für Märkte, Lieferketten und Geschäftsmodelle



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Agora Strategy	432	77
2	Boston Consulting Group	392	106
3	McKinsey & Company	388	112
4	Deloitte	353	92
5	Accenture	344	81
6	...	336	93
7	...	308	90
8	...	307	107
9	...	290	74
10	...	281	91
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Ich schätze an den Beraterinnen und Beratern von Agora Strategy die außergewöhnliche Verbindung aus strategischer Kompetenz, tiefem geopolitischen Verständnis und einem starken, internationalen Netzwerk aus Politik, Diplomatie, Sicherheit und Wirtschaft. Geopolitik ist hier kein Add-on Geschäft wie bei anderen Anbietern, sondern Teil der DNA.«

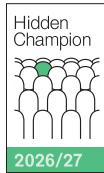
Vorstand, Hightech



III_02.4

Nachhaltigkeit

Entwickeln von Nachhaltigkeitsstrategien, Gestalten des Nachhaltigkeitsmanagements und der Klimaberichterstattung, Verbessern des Klimaschutzes, Umgang mit Klimarisiken



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Sustainable	417	97
2	Deloitte	396	104
3	Accenture	383	111
4	Boston Consulting Group	368	95
5	Roland Berger	358	96
6	...	350	102
7	...	345	69
8	...	336	81
9	...	323	111
10	...	279	85
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was uns besonders überzeugt hat, ist die klare Fokussierung auf das Thema Nachhaltigkeit. Dadurch können sie zu ganz unterschiedlichen Aspekten mit wirklich tiefer Fachkompetenz beraten.«

Budgetverantwortlicher, Chemie/Grundstoffe



Qualifizieren: Operative Wettbewerbsfähigkeit

iv_01

Operative Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch Exzellenz im täglichen Geschäft

iv_02

Die Hidden Champions stärken die operative Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden in elf zentralen Bereichen

In jedem dieser Bereiche wird einem Hidden Champion von seinen Kunden eine größere Kompetenz zugesprochen als McKinsey, BCG und Bain

IV_01

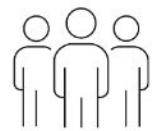
Operative Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch **Exzellenz** im täglichen Geschäft



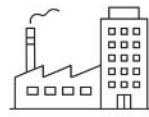
Operative
Wettbewerbsfähigkeit



Strategische
Wettbewerbsfähigkeit



Transformative
Wettbewerbsfähigkeit



Sektorale
Wettbewerbsfähigkeit

Leistungsfähig in komplexen Wertschöpfungsstrukturen

Im Fokus der operativen Wettbewerbsfähigkeit steht die Performance entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Sie zeigt sich in einer integrierten Steuerung, in effizienten Prozessen sowie in einer leistungsfähigen Beschaffung, Entwicklung und Produktion – von den ersten Designentscheidungen bis zur Umsetzung im Shopfloor.

Auch marktorientierte Funktionen prägen die operative Wettbewerbsfähigkeit: Marketing, Pricing und Vertrieb gestalten Kundenerlebnis, Markenprofil und Ertrag. Digitalisierung sowie Data & Analytics schaffen die nötige Transparenz und Geschwindigkeit, um Entscheidungen datenbasiert zu treffen und Prozesse intelligent zu steuern.

In Krisen stabilisieren gezielte Turnaround-Maßnahmen das Geschäft und schaffen die Grundlage für eine schnelle Rückkehr zu nachhaltiger Performance.



IV_02

Die **Hidden Champions** stärken die operative Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden in elf zentralen Bereichen

.1 Führung & Organisation

Gestalten von Führungs-systemen, des Talent- und People-Managements, des Organisationsdesigns und der Unternehmenskultur.

.2 Einkauf & Beschaffung

Gestalten des Lieferanten-managements, der Einkaufsorganisation, des Compliance-Managements sowie nachhaltiger und resilenter Lieferketten.

.3 Business Performance

Integrierte Steuerung der Geschäftsausrichtung und der Leistungsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

.4 Engineering & Production

Gestalten von Produktion, F&E, Technologie- und Shopfloor Management, Global Footprint und Industrie 4.0.

.5 Produktkosten-management

Ganzheitliches Optimieren der Produktkosten im gesamten Lebenszyklus – von Design-to-Cost über Wertsteigerung bis zur operativen Umsetzung.

.6 Lean Management

Gestalten schlanker Prozesse entlang der Wert-schöpfungskette – vom Lean Purchasing über Lean Production bis zu Lean Sales.

.7 Marketing

Gestalten von Marketingstrategien, Brand Management, Customer Experience und Marketingorganisationen.

.8 Pricing & Vertrieb

Gestalten von Preis-strategien, der Preis-durchsetzung sowie von Vertriebsstrategien, -organisationen und -prozessen.

.9 Digitalisierung

Gestalten der digitalen Transformation von Unternehmen durch Vernetzung, Konnektivität, Cloud-Services und andere digitale Technologien.

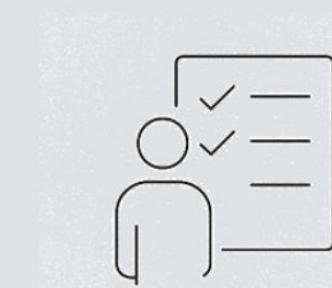
.10 Data & Analytics

Erfassen, Verarbeiten und Analysieren von strukturierten und unstrukturierten Daten sowie modellgestützte Umsetzung in technolo-gische Lösungen.

.11 Operational Turnaround

Stabilisieren von Unternehmen in Krisen-situationen durch finanzielle und operative Maßnahmen, Reorga-nisation und strategische Neuausrichtung.

In jedem dieser Bereiche wird einem Hidden Champion von seinen Kunden eine größere Kompetenz zugesprochen als McKinsey, BCG und Bain



IV_02.1

Führung & Organisation

Gestalten von Führungssystemen, des Talent- und People-Managements, des Organisationsdesigns und der Unternehmenskultur



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	undconsorten	420	87
2	McKinsey & Company	391	86
3	Boston Consulting Group	384	86
4	Strategy&	353	87
5	Bain & Company	348	59
6	...	341	80
7	...	336	67
8	...	308	91
9	...	300	82
10	...	291	73
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»undconsorten sind echte strategische und organisatorische Sparringspartner auf Augenhöhe – auch in schwierigen und komplexen Situationen. Sie fokussieren sich auf eine wirkliche Co-Creation von Lösungen zusammen mit dem Klienten. Das erzeugt hohe Ownership.«

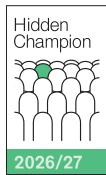
Budgetverantwortlicher, Finanzdienstleister



IV_02.2

Einkauf & Beschaffung

Gestalten des Lieferantenmanagements, der Einkaufsorganisation, des Compliance-Managements sowie nachhaltiger und resilenter Lieferketten



2026/27

Rang	Beratung	Punkte	s*
1	H&Z	417	107
2	Kearney	380	140
3	McKinsey & Company	361	112
4	Boston Consulting Group	345	123
5	Roland Berger	338	86
6	...	273	83
7	...	262	65
8	...	232	82
9	...	227	65
10	...	213	64
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was uns wirklich überzeugt, ist ihre klare Expertise im Einkauf – H&Z erzielt echte Savings und arbeitet dabei durchweg hochprofessionell.«

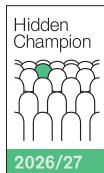
Head of Procurement Services, Private Equity



IV_02.3

Business Performance

Integrierte Steuerung der Geschäftsausrichtung und der Leistungsprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TARGUS	432	77
2	McKinsey & Company	391	100
3	Bain & Company	386	83
4	Oliver Wyman	362	90
5	Roland Berger	349	101
6	...	342	102
7	...	323	120
8	...	316	80
9	...	304	60
10	...	289	79
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Die Berater von Targus kommen ohne Umwege auf den Punkt. Sie erkennen und bewerten Kostensenkungs- und Prozessverbesserungspotenziale – treffsicher und mit großem Praxisbezug. Die konkreten Schritte, um die Potenziale zu heben, zeigen sie mit realistischen Zeit- und Umsetzungsplänen auf.«

Vorstand, Automotive



IV_02.4

Engineering & Production

Gestalten von Produktion, F&E, Technologiemanagement, Shopfloor Management, Global Footprint und Industrie 4.0



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	EFESO	428	82
2	TARGUS	425	88
3	Bain & Company	363	108
4	McKinsey & Company	348	128
5	Oliver Wyman	342	95
6	...	336	86
7	...	319	110
8	...	316	87
9	...	303	87
10	...	294	95
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Ich schätze an den Beraterinnen und Beratern von EFESO besonders den klaren technischen Fokus. Im Gegensatz zu rein theoretischen Ansätzen oder kurzfristigen Skalierungsideen entwickeln sie bodenständige und nachhaltige Lösungen – und setzen sie um.«

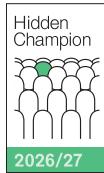
Vorstand, Chemie/Grundstoffe



IV_02.5

Produktkostenmanagement

Ganzheitliches Optimieren der Produktkosten im gesamten Lebenszyklus – von Design-to-Cost über Wertsteigerung bis zur operativen Umsetzung



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TARGUS	428	84
2	Bain & Company	384	92
3	McKinsey & Company	373	120
4	Roland Berger	351	101
5	Oliver Wyman	346	103
6	...	333	104
7	...	324	83
8	...	300	83
9	...	278	120
10	...	274	93
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Im Produktkostenmanagement ist Targus die klare Nummer 1. Sie verstehen die Technologie, das Produkt und den Anwender. Sie gehen den Dingen auf den Grund und finden immer eine Lösung.«

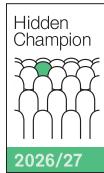
Vorstand, Automotive



IV_02.6

Lean Management

Gestalten schlanker Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Lean Purchasing über Lean Production bis zu Lean Sales



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Staufen	409	86
2	McKinsey & Company	381	123
3	Oliver Wyman	377	124
4	Bain & Company	373	110
5	Kearney	353	130
6	...	307	107
7	...	300	154
8	...	293	116
9	...	291	114
10	...	261	98
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Die größte Stärke von Staufen ist es, das theoretisch Denkbare in praktische Realität zu überführen.«

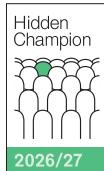
Vorstand, Maschinenbau



IV_02.7

Marketing

Gestalten von Marketingstrategien, Brand Management, Customer Experience und Marketingorganisationen



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Simon-Kucher	425	77
2	Prophet	418	75
3	Batten & Company	414	106
4	Bain & Company	379	92
5	McKinsey & Company	364	125
6	...	357	120
7	...	300	65
8	...	295	85
9	...	287	83
10	...	269	79
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Batten & Company ist in der Lage, komplexe Aufgaben sehr schnell zu verstehen und sie dann auf das Wesentliche herunterzubrechen, sodass in komplizierten Geschäftssituationen Klarheit entsteht. Sie denken voraus, sind schnell in der Umsetzung und erkennen und beseitigen Hindernisse, bevor sie entstehen.«

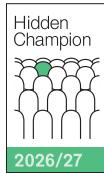
Head Global Brand Management, Baustoffe



IV_02.8

Pricing & Vertrieb

Gestalten von Preisstrategien, Preisdurchsetzung und Preiscontrolling sowie von Vertriebsstrategien, Vertriebsorganisationen und Vertriebsprozessen



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Prof. Roll & Pastuch	427	85
2	Simon-Kucher	421	68
3	Boston Consulting Group	369	74
4	Roland Berger	327	59
5	McKinsey & Company	323	71
6	...	313	72
7	...	307	59
8	...	305	67
9	...	294	68
10	...	273	65
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Das Pricing-Projekt mit Prof. Roll & Pastuch war eines der erfolgreichsten in unserer Firmengeschichte. Anfangs gab es viel Skepsis – am Ende volle Zustimmung. Auch die Vertriebsverantwortlichen waren begeistert.«

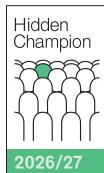
Vorstand, Maschinenbau



IV_02.9

Digitalisierung

Gestalten der digitalen Transformation von Unternehmen durch Vernetzung, Konnektivität, Cloud-Services und andere digitale Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Infront	427	80
2	Accenture	408	93
3	Boston Consulting Group	389	83
4	McKinsey & Company	381	85
5	Deloitte	368	84
6	...	344	86
7	...	332	111
8	...	325	100
9	...	313	83
10	...	279	85
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Ich schätze besonders die hohe Fachkompetenz, die Verlässlichkeit und die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Beraterinnen und Beratern von Infront. Ihre Fähigkeit, komplexe Themen verständlich zu vermitteln und dabei stets lösungsorientiert zu agieren, macht sie zu einem echten Gewinn für jedes Projekt«

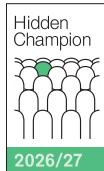
Budgetverantwortlicher, Finanzdienstleister



IV_02.10

Data & Analytics

Erfassen, Verarbeiten und Analysieren von strukturierten und unstrukturierten Daten sowie modellgestützte Umsetzung in technologische Lösungen



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	d-fine	443	74
2	Oliver Wyman	395	80
3	Accenture	375	108
4	Deloitte	371	94
5	McKinsey & Company	357	107
6	...	345	69
7	...	325	93
8	...	308	67
9	...	292	76
10	...	260	68
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was uns besonders beeindruckt hat, sind die herausragenden Kompetenzen im Bereich Data Science und Machine Learning. d-fine findet für jede Herausforderung eine passende Lösung und arbeitet dabei absolut strukturiert und transparent. Für uns sind sie der perfekte Partner für anspruchsvolle Data-Science- und Analytics-Projekte.«

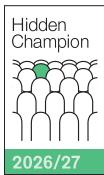
Projektleiter, Automotive



IV_02.11

Operational Turnaround

Stabilisieren von Unternehmen in Krisensituationen durch finanzielle und operative Maßnahmen, Reorganisation und strategische Neuausrichtung



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Struktur Management Partner	432	82
2	Roland Berger	404	87
3	Boston Consulting Group	391	81
4	McKinsey & Company	368	117
5	Bain & Company	356	78
6	...	309	70
7	...	296	91
8	...	286	53
9	...	279	70
10	...	271	73
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Die größte Stärke von Struktur Management Partner liegt in der konsequent umsetzungsorientierten und gleichzeitig empathischen Herangehensweise. Besonders schätze ich die Fähigkeit der Beraterinnen und Berater, auch in herausfordernden Situationen schnell Vertrauen aufzubauen – auf allen Ebenen des Unternehmens. Die Kombination aus analytischer Schärfe, tiefem Branchenverständnis und operativer Nähe macht SMP für uns zu einem strategischen Sparringspartner auf Augenhöhe. Zudem beeindruckt mich die Haltung, Verantwortung zu übernehmen – nicht nur in Konzepten, sondern auch in der Umsetzung.«

Vorstand, Chemie/Grundstoffe



Mobilisieren: Transformative Wettbewerbsfähigkeit

v_01

Transformative Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch die Fähigkeit, Menschen und Organisationen in Bewegung zu bringen

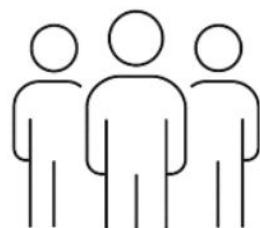
v_02

Die Hidden Champions stärken die transformative Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden in fünf zentralen Bereichen

In jedem dieser Bereiche wird einem Hidden Champion von seinen Kunden eine größere Kompetenz zugesprochen als McKinsey, BCG und Bain

v_01

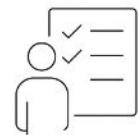
Transformative Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch die Fähigkeit, Menschen und Organisationen **in Bewegung zu bringen**



Transformative Wettbewerbsfähigkeit



Strategische Wettbewerbsfähigkeit



Operative Wettbewerbsfähigkeit



Sektorale Wettbewerbsfähigkeit

Wandel wirksam gestalten

Im Zentrum der transformativen Wettbewerbsfähigkeit steht die Kunst, strategische Ambitionen in gelebte Realität zu überführen. Das beginnt bei einer klaren Priorisierung, einer konsequenten operativen Steuerung und einem Ressourcen- und Portfoliomanagement, das Veränderung ermöglicht und kontinuierlich anpasst.

Unternehmen stärken ihre Wettbewerbsfähigkeit, wenn sie Veränderungen nicht nur planen, sondern aktiv gestalten – mit einem Change Management, das Beteiligung schafft und Menschen befähigt, Neues zu verankern – und wenn sie zugleich sicherstellen, dass komplexe Vorhaben zeit-, ressourcen- und zielkonform umgesetzt werden, Abhängigkeiten transparent bleiben und Fortschritte sichtbar werden. So entsteht die notwendige Disziplin, um selbst große Transformationsprogramme erfolgreich durchzuführen.



v_02

Die Hidden Champions stärken die **transformative Wettbewerbsfähigkeit** ihrer Kunden in fünf zentralen Bereichen

.1 Strategy Execution

Umsetzung strategischer Ambitionen – durch Priorisierung, operative Steuerung, Portfolio- und Ressourcenmanagement sowie kontinuierliche Anpassung.

.2 Transformation

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

.3 Change Management

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

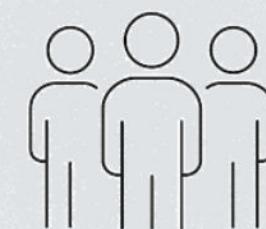
.4 Programm- und Projektmanagement

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

.5 Interim Management

Zeitlich befristete Übernahme von Fach- und Führungspositionen mit Ergebnisverantwortung.

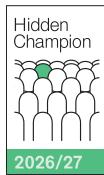
In jedem dieser Bereiche wird einem Hidden Champion von seinen Kunden eine größere Kompetenz zugesprochen als McKinsey, BCG und Bain



V_02.1

Strategy Execution

Umsetzung strategischer Ambitionen – durch Priorisierung, operative Steuerung, Portfolio- und Ressourcenmanagement sowie kontinuierliche Anpassung



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Implement Consulting Group	426	79
2	Bain & Company	395	78
3	McKinsey & Company	387	94
4	Roland Berger	383	79
5	Deloitte	365	88
6	...	342	79
7	...	338	88
8	...	333	87
9	...	330	82
10	...	326	86
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Das sind kreative Köpfe, die die klassische Beratungsklaviatur perfekt beherrschen. Den Unterschied macht Implement bei den bereitgestellten Lösungen, die nicht der übliche Einheitsbrei sind, sondern innovativ und auf den Kunden abgestimmt. Eine große Stärke liegt zudem in der Umsetzbarkeit der Lösungen sowie der Begleitung durch Implement – sie fördern das Engagement des Kunden von Anfang an und schaffen es so, dass Lösungen erfolgreich umgesetzt und in der Organisation akzeptiert werden.«

Budgetverantwortlicher, Konsumgüter



V_02.2

Transformation

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	H&Z	405	92
2	Boston Consulting Group	397	87
3	McKinsey & Company	391	100
4	Roland Berger	377	86
5	Bain & Company	373	83
6	...	354	88
7	...	313	83
8	...	300	85
9	...	291	54
10	...	287	52
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Besonders beeindruckt hat uns die große soziale Kompetenz der Beraterinnen und Berater von H&Z und ihre Fähigkeit, Führung und Mitarbeiter in komplexen Veränderungsprozessen ergebnisorientiert zu begleiten – und, wenn nötig, auch zu steuern.«

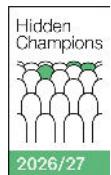
Budgetverantwortlicher, Hightech/Defence



V_02.3

Change Management

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	CPC	415	110
2	undconsorten	404	87
3	Strategy&	370	78
4	McKinsey & Company	363	88
5	Deloitte	335	82
6	...	333	91
7	...	303	95
8	...	287	74
9	...	283	89
10	...	279	78
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was ich an CPC besonders schätze, ist ihre Fähigkeit, sich wirklich auf die Besonderheiten unseres Unternehmens einzulassen – und trotzdem konsequent dran zu bleiben bei dem, was sich verändern muss. Sie legen im richtigen Moment den Finger in die Wunde, moderieren, bringen Menschen zusammen und unterstützen die Projektverantwortlichen so, dass auch schwierige Transformationskräfte abgefangen werden.«

Vorstand, Maschinenbau



V_02.4

Programm- und Projektmanagement

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	AdEx Partners	424	88
2	Accenture	394	92
3	Roland Berger	391	61
4	McKinsey & Company	386	76
5	Boston Consulting Group	368	79
6	...	367	82
7	...	345	100
8	...	344	103
9	...	335	100
10	...	332	94
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was ich an AdEx Partners besonders schätze, ist ihre Fähigkeit, tiefe technische Expertise mit pragmatischem, lösungsorientiertem Denken zu verbinden. Sie gehen komplexe Herausforderungen mit Struktur und Klarheit an, kommunizieren transparent und agieren durchgängig als verlässliche Partner. Ihr kollaborativer Stil, ihre Anpassungsfähigkeit in schwierigen Situationen und ihr konsequenter Ergebnisfokus machen sie für uns besonders wertvoll.«

Vorstand, Gesundheitswesen



V_02.5

Interim Management

Zeitlich befristete Übernahme von Fach- und Führungspositionen mit Ergebnisverantwortung



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Atreus	439	76
2	Roland Berger	343	175
3	McKinsey & Company	310	137
4	Accenture	305	135
5	Boston Consulting Group	268	120
6	...	235	100
7	...	206	77
8	...	192	67
9	...	169	95
10	...	160	52
...

Am Markt wahrgenommene Kompetenz:

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

* Standardabweichung

»Atreus hat genau die Kandidaten, die wir brauchen. Schnell, professionell und transparent.«

Vorstand, Konsumgüter



Adaptieren: sektorale Wettbewerbsfähigkeit

vI_01

Sektorale Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch ein präzises Verständnis branchenspezifischer Strukturen und Geschäftslogiken

vI_02

Die Hidden Champions stärken die sektorale Wettbewerbsfähigkeit ihrer Kunden in zwölf zentralen Branchen

In jeder dieser Branchen wird einem Hidden Champion von seinen Kunden eine größere sektorale Kompetenz zugesprochen als McKinsey, BCG und Bain

v_01

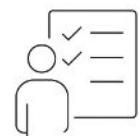
Sektorale Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch ein **präzises Verständnis** branchenspezifischer Strukturen und Geschäftslogiken



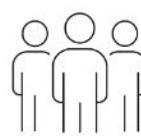
Sektorale Wettbewerbsfähigkeit



Strategische Wettbewerbsfähigkeit



Operative Wettbewerbsfähigkeit



Transformative Wettbewerbsfähigkeit

Passgenaue Lösungen für unterschiedliche Branchen

Im Zentrum der sektoralen Wettbewerbsfähigkeit steht die Fähigkeit, Branchen in ihrer speziellen Logik zu verstehen. Jede Industrie folgt spezifischen Wettbewerbsdynamiken, Wertschöpfungsstrukturen und Regulierungsanforderungen, die strategische Entscheidungen maßgeblich prägen. Wirkung entsteht dort, wo strategische Ansätze konsequent an diese Besonderheiten angepasst werden – von Marktarchitekturen über Kundensegmente bis zu technologischen Entwicklungspfaden.

Operative Wettbewerbsfähigkeit unterscheidet sich ebenfalls je nach Branche: Produktionsintensive Industrien stellen andere Anforderungen an Prozesse, Kostenstrukturen und Lieferketten als beispielsweise Finanzdienstleister, Energieversorger oder Gesundheitsunternehmen. Entscheidend ist die Fähigkeit, Führungsmodelle, Organisationen und Wertschöpfungsketten so auszurichten, dass sie den jeweiligen Branchenmechanismen optimal entsprechen.

Auch eine erfolgreiche Transformation gelingt nur, wenn Programme, Change-Ansätze und Projektarchitekturen präzise auf diese Besonderheiten abgestimmt sind – von der kulturellen Verankerung bis zur operativen Umsetzung.



VI_02

Die **Hidden Champions** stärken
die sektorale Wettbewerbsfähigkeit
ihrer Kunden in zwölf zentralen
Branchen

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| .1 Produzierende Industrie | .7 Mobility |
| .2 Prozessindustrie | .8 Reise, Transport & Logistik |
| .3 Konsumgüter & Handel | .9 Aerospace & Defence |
| .4 Telekommunikation & Medien | .10 Banken & Versicherungen |
| .5 Energiewirtschaft | .11 Healthcare |
| .6 Netzinfrastrukturen | .12 Public Sector |

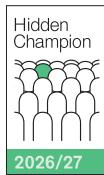
In jeder dieser Branchen wird einem Hidden Champion von seinen Kunden eine größere sektorale Kompetenz zugesprochen als McKinsey, BCG und Bain



VI_02.1

Produzierende Industrie

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	TMG Consultants	423	78
2	Boston Consulting Group	404	86
3	McKinsey & Company	392	74
4	Kearney	379	80
5	Roland Berger	374	81
6	...	364	74
7	...	355	82
8	...	348	68
9	...	300	105
9	...	300	43
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was ich an TMG besonders schätze, ist das bodenständige Miteinander. Nicht abgehoben, sondern ganz nah an unserer Realität. Sie sprechen die Sprache des Mittelstands – ohne unnötige Floskeln, dafür mit pragmatischen, wirklich umsetzbaren Lösungen.«

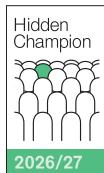
Vorstand, Maschinenbau



VI_02.2

Prozessindustrie

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	3con	428	73
2	McKinsey & Company	404	84
3	Boston Consulting Group	394	87
4	Bain & Company	383	103
5	Accenture	371	77
6	...	358	90
7	...	341	94
8	...	327	101
9	...	311	93
10	...	310	88
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Sie wissen, wovon sie sprechen. Auxiliary operations, plant maintenance processes – 3con versteht unser Geschäft, hilft dabei, eine klare Sicht zu entwickeln, und gibt fundierte Empfehlungen. Gleichzeitig bringen sie viel emotionale Intelligenz mit und finden den richtigen Zugang, um Mitarbeiter auf allen Ebenen einzubinden und gemeinsam Lösungen zu entwickeln.«

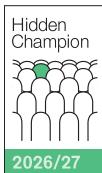
Vorstand, Chemie/Pharma



VI_02.3

Konsumgüter & Handel

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	OC&C Strategy Consultants	428	88
2	McKinsey & Company	396	81
3	Bain & Company	388	78
4	Boston Consulting Group	375	85
5	Roland Berger	367	108
6	...	344	92
7	...	322	117
8	...	314	103
9	...	308	95
10	...	305	124
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»OC&C ist im Consumer-Bereich tief verwurzelt – und sie bringen zu allen relevanten Themen eine klare, fundierte Meinung mit. Kein Unfug, keine inhaltsleeren Beiträge.«

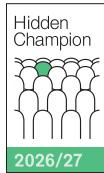
Vorstand, Konsumgüter



VI_02.4

Telekommunikation & Medien

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Altman Solon	435	82
2	Boston Consulting Group	407	87
3	McKinsey & Company	392	89
4	Bain & Company	386	89
5	Oliver Wyman	373	88
6	...	353	62
7	...	342	69
8	...	325	58
9	...	322	55
10	...	317	92
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Anders als bei großen Generalisten bringen die Teams von Altman Solon durchgängig echte Branchenexpertise mit: Branchenspezifische Fachkenntnis im TMT-Umfeld – und das über sämtliche Hierarchieebenen hinweg.«

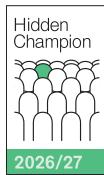
Budgetverantwortlicher, Telekommunikation



VI_02.5

Energiewirtschaft

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	The Advisory House	426	102
2	Oliver Wyman	392	79
3	McKinsey & Company	383	79
4	Boston Consulting Group	378	73
5	Deloitte	377	92
6	...	343	81
7	...	314	103
8	...	308	100
9	...	300	85
10	...	291	83
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»In der Zusammenarbeit mit The Advisory House fällt sofort auf, wie klar und strukturiert sie arbeiten – und wie tief ihre energiewirtschaftliche Expertise reicht.«

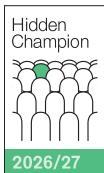
Vorstand, Energiewirtschaft



VI_02.6

Netzinfrastrukturen

„Spielregeln“ des technologischen Wandels in Bahn-, Telekom- und Energienetzen sowie der damit verbundenen Geschäftsmodelle und Prozesse



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	quattron	414	59
2	Accenture	386	121
3	Strategy&	380	132
4	Kearney	362	87
5	Roland Berger	356	142
6	...	353	155
7	...	346	166
8	...	345	121
9	...	330	116
10	...	320	63
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was quattron auszeichnet, ist ihre hohe Sachkenntnis in der Eisenbahninfrastruktur – besonders in der Telekommunikation – und der große Pool an wirklich qualifizierten Spezialisten.«

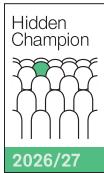
Budgetverantwortlicher, Bahn



VI_02.7

Mobility

„Spielregeln“ des Mobilitätssektors – seiner Märkte, Geschäftsmodelle, Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	accilium	416	72
2	McKinsey & Company	404	96
3	Boston Consulting Group	392	114
4	Deloitte	385	110
5	Accenture	364	106
6	...	356	129
7	...	350	97
8	...	336	92
9	...	333	98
10	...	327	79
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Bei accilium schätzen wir besonders eines: das Arbeiten mit strategischem Weitblick und Fingerspitzengefühl, mit extrem hoher fachlicher Expertise – und die Art und Weise, wie sie diese als Sparring-Partner auf Augenhöhe einbringen. Dazu kommt eine beeindruckende Verlässlichkeit und die Bereitschaft, die extra Meile zu gehen.«

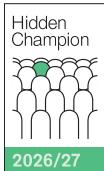
Budgetverantwortliche, Netzbetreiber



VI_02.8

Reise, Transport & Logistik

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	M2P Consulting	404	88
2	Boston Consulting Group	393	59
3	McKinsey & Company	391	54
4	Roland Berger	379	58
5	Deloitte	375	75
6	...	370	67
7	...	364	50
8	...	350	53
9	...	345	52
10	...	336	67
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Bei M2P schätzen wir besonders, dass sie wirklich mitmachen – und nicht nur beraten.«

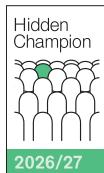
Budgetverantwortliche, Luftfahrt



VI_02.9

Aerospace & Defence

„Spielregeln“ der Luft-, Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie – ihrer Märkte, Geschäftsmodelle, Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ACTRANS	426	90
2	Boston Consulting Group	405	110
3	McKinsey & Company	391	104
4	Kearney	385	107
5	Roland Berger	370	98
6	...	346	78
7	...	315	99
8	...	308	112
9	...	307	100
10	...	290	120
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»An ACTRANS schätze ich die seltene Mischung aus sehr hoher Fachkompetenz, integriertem und bodenständigem Auftreten in Kombination mit ausgewiesener Kundenorientierung. Eine sehr angenehme und konstruktive Zusammenarbeit.«

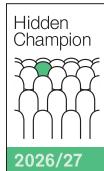
Budgetverantwortlicher, Luft- und Raumfahrt



VI_02.10

Banken & Versicherungen

„Spielregeln“ der Finanzdienstleistungsbranche – ihrer Märkte, Geschäftsmodelle, Prozesse und Technologien



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	Horn & Company	421	93
2	McKinsey & Company	408	70
3	Boston Consulting Group	400	87
4	Bain & Company	396	81
5	Oliver Wyman	376	97
6	...	364	87
7	...	353	92
8	...	350	90
9	...	331	60
10	...	217	75
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Horn & Company erfüllt von allen Beratern, mit denen wir zusammenarbeiten, am besten den Mix aus fachlicher Kompetenz, Branchenkenntnissen, Unterstützung der strategischen Ausrichtung, Innovationskraft und Mitdenken des oft nötigen Changeprozesses.«

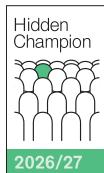
Vorstand, Finanzdienstleister



VI_02.11

Healthcare

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



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	ZEQ	422	100
2	Roland Berger	394	94
3	Deloitte	386	77
4	Accenture	381	75
5	McKinsey & Company	372	136
6	...	371	99
7	...	320	92
8	...	309	114
9	...	289	105
10	...	150	71
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Was ich an ZEQ besonders schätze, ist ihre konstruktiv-sachliche Art – und die Bereitschaft, wirklich Verantwortung zu übernehmen. Man hat nie das Gefühl, dass sie es sich einfach machen. Im Gegenteil: Sie sitzen mit im Boot.«

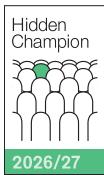
Geschäftsführer, Medizinisches Versorgungszentrum



VI_02.12

Public Sector

Ziele, Strukturen und Prozesse von Bund, Ländern, Kommunen, Körperschaften, Anstalten des öffentlichen Rechts etc.



Rang	Beratung	Punkte	s*
1	PD	424	83
2	KPMG	396	87
3	PwC	388	91
4	Accenture	379	103
5	EY	358	72
6	...	355	86
7	...	332	75
8	...	329	69
9	...	316	69
10	...	287	74
...

Am Markt wahrgenommene Branchenkompetenz:

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

* Standardabweichung

»Bei der PD beeindruckt vor allem, wie schnell und sicher sie sich in komplexe Systeme des öffentlichen Sektors mit zahlreichen Institutionen hineindenkt. Die Beraterinnen und Berater strukturieren selbst anspruchsvolle Sachverhalte klar und prägnant und bringen eine ausgeprägte Kompetenz in Organisationsentwicklung und Gesprächsführung mit.«

Ministerialdirigentin



Beraterwahl: Woran sich Führungskräfte orientieren

vII_01

Bei der Auswahl eines Beraters messen die Befragten seiner Umsetzungsfähigkeit die größte Bedeutung bei

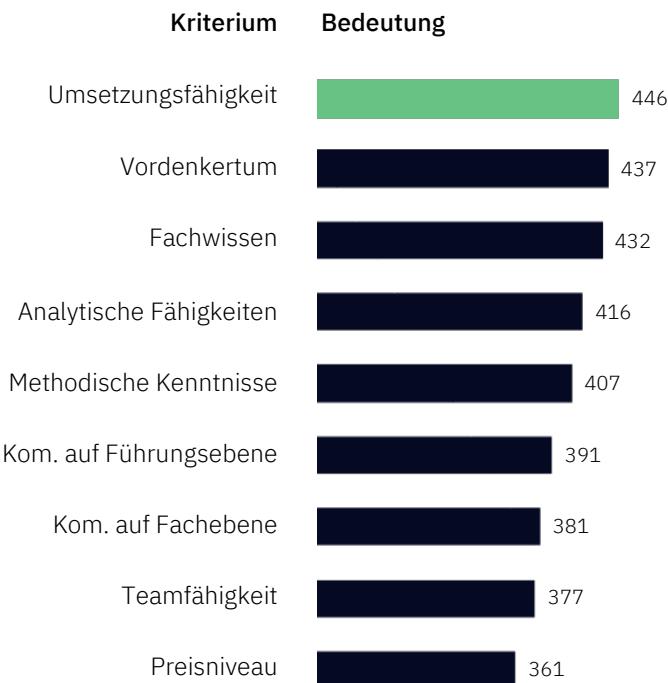
vII_02

Die wichtigsten Kriterien spiegeln unterschiedliche Aspekte der Beraterwahl wider

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

VII_01

Bei der Auswahl eines Beraters messen die Befragten seiner **Umsetzungsfähigkeit** die größte Bedeutung bei



Bedeutung bei der Beraterwahl:

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

Quelle: WGMB 2025

Was bei der Beraterwahl zählt

Worauf achten Führungskräfte, wenn sie Managementberater auswählen? Vor allem auf Praxistauglichkeit und Bodenhaftung: Umsetzungsfähigkeit bleibt das wichtigste Kriterium – wie schon vor zwei Jahren. Aber auch der Wunsch nach strategischer Orientierung nimmt wieder zu. Das Vordenkertum der Berater liegt auf Rang zwei der wichtigsten Auswahlkriterien. In Zeiten globaler Unsicherheit schätzen Unternehmen Berater, die Impulse geben für die Ausrichtung des zukünftigen Geschäfts.

Fachwissen folgt dicht danach auf Platz drei – ohne inhaltliche Tiefe sind Berater kaum gefragt. Analytische und methodische Fähigkeiten bleiben relevant, sie gelten aber eher als Grundvoraussetzung denn als Unterscheidungsmerkmal. Das gilt auch für die Kommunikations- und Teamfähigkeit – wichtig für die Zusammenarbeit mit den Beratern, aber nicht die wichtigsten Kriterien bei ihrer Auswahl.

Das Preisniveau komplettiert das Feld, wird von vielen Fach- und Führungskräften jedoch eher als nachrangig angesehen, wenn es darum geht, den besten Berater zu finden.



VII_02

Die wichtigsten Kriterien spiegeln unterschiedliche **Aspekte der Beraterwahl** wider

.1 Umsetzungsfähigkeit

Fähigkeit der Berater, umsetzbare – also praxistaugliche – Lösungen zu erarbeiten und ihre Kunden bei deren Umsetzung zu unterstützen

.2 Vordenkertum

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

.3 Fachwissen

Breite und Tiefe der fachlichen Kenntnisse der Berater

.4 Analytische Fähigkeiten

Fähigkeit der Berater, einen Sachverhalt logisch zu strukturieren, Hypothesen zu bilden und fundierte Schlussfolgerungen zu ziehen

.5 Methodische Kenntnisse

Professionalität, Praxistauglichkeit und Innovationsgrad der von den Beratern eingesetzten Methoden und Instrumente

.6 Kommunikation auf Führungsebene

Fähigkeit der Berater, im Duktus der Geschäftsführung, des Vorstands und des Aufsichtsrates zu kommunizieren

.7 Kommunikation auf Fachebene

Fähigkeit der Berater, 'in der Sprache' der Fachabteilungen zu kommunizieren

.8 Teamfähigkeit

Fähigkeit der Berater, kooperativ mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Kunden zusammenzuarbeiten, sie zu motivieren und gemeinsam Lösungen zu finden

.9 Preisniveau

Höhe der für einen Berater in Rechnung gestellten Honorare im Vergleich zu anderen Beratungsunternehmen



VII_02.1

Umsetzungsfähigkeit

Fähigkeit der Berater, umsetzbare – also praxistaugliche – Lösungen zu erarbeiten und ihre Kunden bei deren Umsetzung zu unterstützen

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	TARGUS	416
2	Struktur Management Partner	410
3	Horn & Company	408
3	TTE Strategy	408
5	Implement Consulting Group	403
6	-.-	401
7	-.-	400
8	-.-	399
...
33	-.-	320

Beurteilung:

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

»Die Beraterinnen und Berater von Targus denken wie Unternehmer. Sie sind klar, präzise und unpolitisch und haben immer die wirksame Umsetzung im Blick.«

Vorstand, Automotive



VII_02.2

Vordenkertum

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

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	Innovative Management Partner	415
2	Boston Consulting Group	405
3	McKinsey & Company	402
4	Bain & Company	398
5	Infront	382
6	-.-	378
7	-.-	373
8	-.-	372
...
33	-.-	311

Beurteilung:

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

»Was ich an IMP besonders beeindruckend finde, ist die echte Lust auf Innovation. Sie erkennen neue Ideen früh, denken sie konsequent weiter und bringen sie dann so auf den Boden, dass daraus tragfähige Geschäftslogiken entstehen. Diese Verbindung aus visionärem Denken und klarem Umsetzungsfokus ist selten – und genau das macht IMP für mich zu echten Vordenkern.«

Vorstand, Finanzdienstleister



VII_02.3

Fachwissen

Breite und Tiefe der fachlichen Kenntnisse der Berater

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	McKinsey & Company	416
2	Horn & Company	412
3	OC&C Strategy Consultants	411
4	Altman Solon	410
4	Innovative Management Partner	410
6	-.-	409
6	-.-	409
8	-.-	407
...
33	-.-	372

Beurteilung:

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

»Fachwissen ist kein Bonus – das ist die Eintrittskarte. Wenn ein Berater unsere Produkte, Prozesse oder Technologien nicht versteht, ist das Gespräch im Grunde beendet, bevor es begonnen hat.«

Vorstand, Hightech



VII_02.4

Analytische Fähigkeiten

Fähigkeit der Berater, einen Sachverhalt logisch zu strukturieren, Hypothesen zu bilden und fundierte Schlussfolgerungen zu ziehen

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	McKinsey & Company	417
2	Boston Consulting Group	411
3	Bain & Company	402
4	d-fine	399
5	Innovative Management Partner	394
6	-.-	390
7	-.-	389
7	-.-	389
...
33	-.-	351

Beurteilung:

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

»Für uns zählt, wie schnell sich ein Berater in unsere Logik einarbeitet. Dass er sich nicht im Klein-Klein verliert, sondern aus komplexen Zahlen schnell ein klares Bild zieht – und daraus die richtigen Fragen ableitet.«

Projektleiter, Finanzdienstleister



VII_02.5

Methodische Kenntnisse

Professionalität, Praxistauglichkeit und Innovationsgrad der von den Beratern eingesetzten Methoden und Instrumente

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	McKinsey & Company	421
2	Boston Consulting Group	409
3	Innovative Management Partner	403
4	undconsorten	401
5	Prof. Roll & Pastuch	398
5	CPC	398
7	-.-	397
7	-.-	397
...
33	-.-	345

Beurteilung:

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

»Wir brauchen keinen Ideenzirkus, sondern methodisches Handwerk, das sich skalieren lässt. Da trennt sich schnell die Spreu vom Weizen. Gute Berater passen ihre Werkzeuge an – nicht umgekehrt.«

Projektleiter, Telekommunikation



VII_02.6

Kommunikation auf Führungsebene

Fähigkeit der Berater, im Duktus der Geschäftsleitung, des Vorstands und des Aufsichtsrates zu kommunizieren

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	McKinsey & Company	422
2	Boston Consulting Group	416
3	Bain & Company	402
4	Innovative Management Partner	391
5	Altman Solon	388
6	-.-	383
7	-.-	380
8	-.-	378
...
33	-.-	322

Beurteilung:

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

»Manchmal reicht ein gutes Argument nicht – man braucht den richtigen Boten. McKinsey spricht die Sprache des C-Levels – und genau das macht in entscheidenden Momenten den Unterschied. Und es öffnet Türen, wenn es zählt.«

Budgetverantwortlicher, Telekommunikation



VII_02.7

Kommunikation auf Fachebene

Fähigkeit der Berater, 'in der Sprache' der Fachabteilungen zu kommunizieren

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	CPC	411
2	TTE Strategy	399
2	TARGUS	399
2	3con	399
5	Infront	397
6	-.-	396
7	-.-	395
7	-.-	395
...
33	-.-	332

Beurteilung:

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

»Der Austausch mit CPC findet immer auf Augenhöhe statt: Wir bekommen ehrliches Feedback, offene Rückmeldungen und auch Alternativvorschläge – niemand redet uns einfach nach dem Mund.«

Budgetverantwortlicher, Finanzdienstleister



VII_02.8

Teamfähigkeit

Fähigkeit der Berater, kooperativ mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Kunden zusammenzuarbeiten, sie zu motivieren und gemeinsam Lösungen zu finden

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	CPC	405
2	Implement Consulting Group	394
3	H&Z	393
4	Horn & Company	390
4	ZEQ	390
4	undconsorten	390
7	-.-	389
8	-.-	388
...
33	-.-	324

Beurteilung:

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

»Die Zusammenarbeit mit CPC ist geprägt von einer offenen und transparenten Kommunikation, die den Austausch auf Augenhöhe fördert«

Projektleiterin, Konsumgüter



VII_02.9

Preisniveau

Höhe der für einen Berater in Rechnung gestellten Honorare im Vergleich zu anderen Beratungsunternehmen

2026/27
Top 5
1 2 3 4 ...

Rang	Beratung	Punkte
1	CPC	404
2	ACTRANS	401
3	TTE Strategy	396
4	3con	392
5	accilium	381
6	-.-	379
6	-.-	379
6	-.-	379
...
33	-.-	212

Beurteilung:

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

»Natürlich spielt der Preis für uns eine Rolle.«

Beratungseinkäufer, Hightech

Inhalt

A _Zentrale Ergebnisse _2

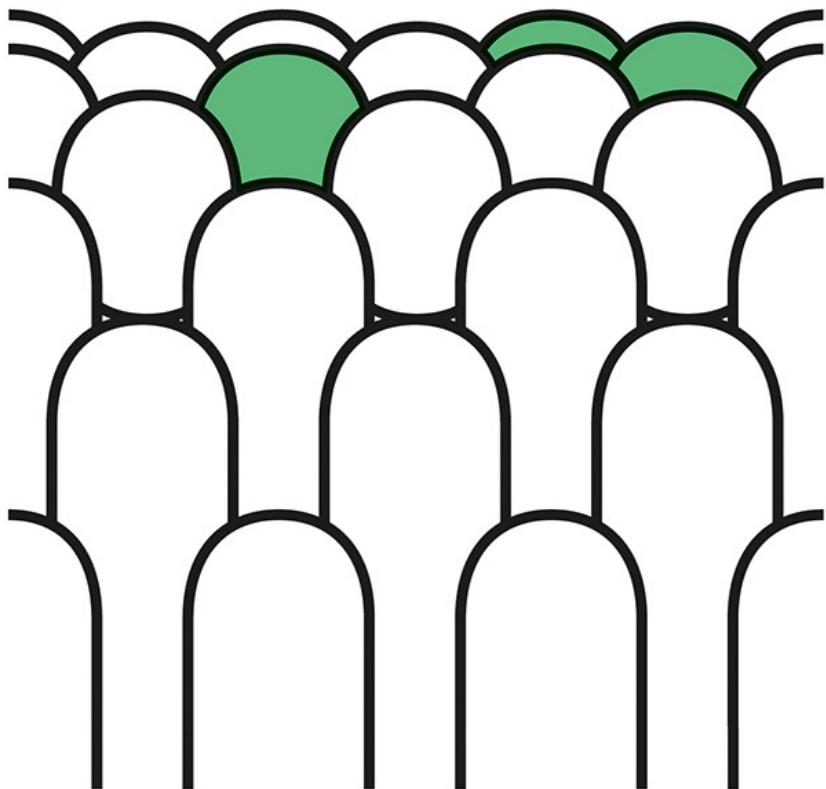
B _Kontext, Methode und Studiendesign _70

C _Die Hidden Champions im Porträt _77

D _Die WGMB _108

B

Hidden Champions



Was einen Hidden Champion auszeichnet

vIII_01

Ein Hidden Champion punktet durch Leistung – nicht durch Lautstärke

vIII_02

Ein Hidden Champion konkurriert im selben Markt wie McKinsey, BCG und Bain

vIII_03

Ein Hidden Champion ist eine veritable Alternative zu McKinsey, BCG und Bain

vIII_04

Die Kür zum Hidden Champion basiert auf einem dreistufigen Evaluationsprozess

vIII_05

Für die aktuelle Evaluation wurde das Urteil von 1.126 Führungskräften eingeholt

VIII_01

Ein Hidden Champion **punktet durch Leistung** – nicht durch Lautstärke

Kriterium 1: Der Bekanntheitsgrad

Im Topmanagement deutscher Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 1 Mrd. Euro darf der ungestützte Bekanntheitsgrad eines Hidden Champions höchstens 15 Prozent betragen. Dieses Kriterium stellt sicher, dass es sich tatsächlich um Beratungen handelt, die stärker durch ihre Arbeit als durch öffentliche Präsenz punkten.

Um die entsprechenden Werte zu ermitteln, haben wir im Vorfeld der Studie über 1.000 Führungskräfte gebeten, uns zehn Managementberatungsfirmen zu nennen – ohne dass ihnen Erinnerungshilfen bereitgestellt wurden. Auf diese Weise lässt sich ein authentisches Bild der tatsächlichen Bekanntheit erzielen.

Beratungen, die von mehr als 15 Prozent der Befragten genannt wurden, konnten sich aufgrund ihrer Sichtbarkeit nicht als Hidden Champion qualifizieren.



VIII_02

Ein Hidden Champion konkurriert
im selben Markt wie McKinsey,
BCG und Bain

Kriterium 2: Die Peer Group

Der Anteil der Kunden eines Hidden Champions, die auch mit einem oder mehreren der drei Champions – also mit McKinsey, BCG oder Bain – zusammenarbeiten, muss in der untersuchten Stichprobe mindestens 50 Prozent betragen.

Dieses Kriterium stellt sicher, dass die betrachteten Beratungen tatsächlich in der gleichen Liga spielen, in der die führenden Berater aktiv sind, und dass ihre Leistungen in direkter Konkurrenz bewertet werden können.

Nur wenn ein signifikanter Teil der Kunden beide Seiten kennt, lässt sich die Leistungsfähigkeit belastbar vergleichen.



VIII_03

Ein Hidden Champion ist eine **veritable Alternative** zu McKinsey, BCG und Bain

Kriterium 3: Der Kompetenzvorsprung

Im Topmanagement deutscher, österreichischer und Schweizer 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.

Dieses Kriterium bildet das Herzstück des Awards: Ein Hidden Champion zeichnet sich dadurch aus, dass er in seinem Spezialgebiet als herausragend wahrgenommen wird – als überlegen gegenüber den Besten der Beratungsbranche.

Nur Beratungen, die in diesem Kernpunkt überzeugen, dürfen den Titel Hidden Champion tragen.



VIII_04

Die Kür zum Hidden Champion basiert auf einem **dreistufigen Evaluationsprozess**

Identifikation potenzieller Hidden Champions durch ein Expertengremium



Vorstudie zur generellen Eignung der identifizierten Kandidaten



Hauptstudie zur detaillierten Evaluation der Finalisten

Der Auswahl- und Evaluationsprozess

Um den Hidden Champions Award kann man sich nicht bewerben. Die Auswahl der Kandidaten erfolgt ausschließlich auf Vorschlag eines unabhängigen **Expertengremiums** aus Wissenschaft, Praxis und erfahrenen Beratungsklienten. Nur Beratungen, die von diesem Gremium nominiert werden, werden berücksichtigt.

Für jede nominierte Beratung stellen wir eine Referenz-Stichprobe aus Klienten zusammen, die sowohl mit dem vorgeschlagenen Berater als auch mit mindestens einem der drei Champions – McKinsey, BCG oder Bain – zusammengearbeitet haben. Auf dieser Grundlage beurteilen wir, ob ein Kandidat eine realistische Chance besitzt, sich im Wettbewerb zu behaupten. Nur die Berater, die in dieser **Vorstudie** überzeugen, werden in die finale Evaluation aufgenommen.

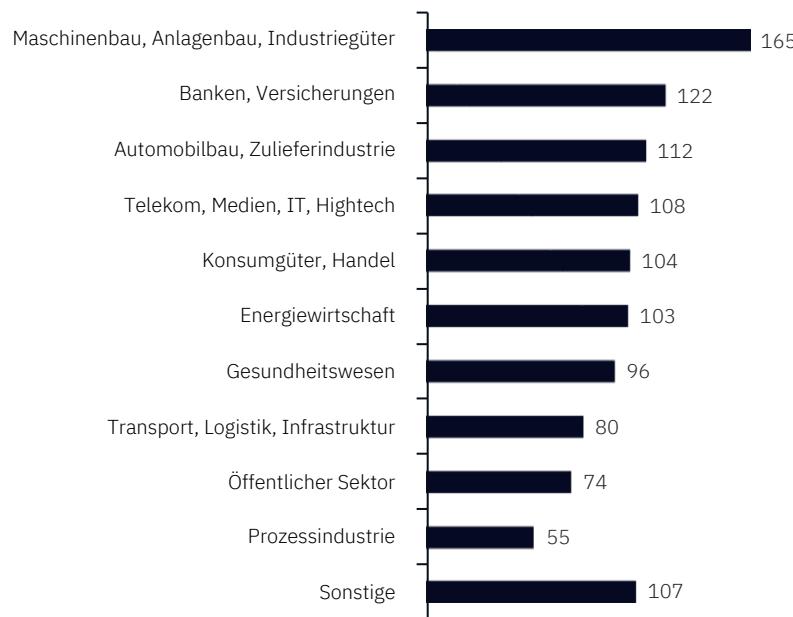
In der anschließenden **Hauptstudie** befragen wir die Kunden der ausgewählten Berater in einer breit angelegten empirischen Untersuchung. Dabei benchmarken wir die Kandidaten direkt gegen McKinsey, BCG und Bain. Den Titel „Hidden Champion“ erhalten ausschließlich die Beratungsunternehmen, die von ihren Kunden in mindestens einem Beratungsfeld besser bewertet werden als alle drei Champions.



VIII_05

Für die aktuelle Evaluation wurde das Urteil von **1.126 Führungskräften** eingeholt

Anzahl der befragten Führungskräfte nach Branchen



Die Grundlage: Das Urteil erfahrener Führungskräfte

Für die aktuelle Evaluation haben wir Führungskräfte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt – aus Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 500 Millionen Euro. 1.126 von ihnen haben uns an ihren Erfahrungen mit den betrachteten Beratern teilhaben lassen, darunter 140 aus DAX-40-Unternehmen.

Der größte Teil der Befragten stammt aus Unternehmen mit einem Umsatz von über 1 Milliarde Euro sowie aus großen Banken und Versicherungen.

487 Teilnehmer sind Mitglieder des Vorstands oder der Geschäftsführung, 423 haben ihre Erfahrungen mit den evaluierten Beratern als budgetverantwortliche Projekt-Sponsoren gesammelt, 154 als Projektleiter.

Damit basiert die Evaluation auf fundierten Einschätzungen von Personen, die die betrachteten Berater aus erster Hand kennen – strategisch, operativ und im täglichen Projektgeschäft.

_Inhalt

A _Zentrale Ergebnisse _2

B _Kontext, Methode und Studiendesign _70

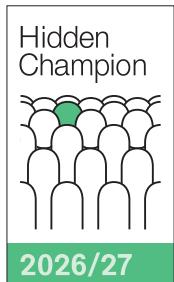
C _Die Hidden Champions im Porträt _77

D _Die WGMB _108

C

3con Management Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Prozessindustrie“



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 Prozessindustrie und darüber hinaus. Dabei verbindet die Beratung nuanciertes Fachverständnis und tiefgreifende Branchenkenntnis: 3con kennt die Anforderungen, Komplexität und Teilespekte von unternehmerischen Fragestellungen in den Bereichen Operational Excellence, Nachhaltigkeit sowie Digitalisierung. Die Beraterinnen und Berater stehen für konsequente Umsetzungsorientierung und arbeiten stets menschenfokussiert.

Mit Freude und Neugier begleitet 3con sowohl Konzerne als auch mittelständische Unternehmen dabei, innovative Ideen zu marktfähigen Lösungen zu entwickeln – flexibel, pragmatisch, co-creativ und immer auf Augenhöhe. Nachhaltiger Projekterfolg entsteht dann, wenn Lösungen in der Organisation verankert und wirklich gelebt werden.

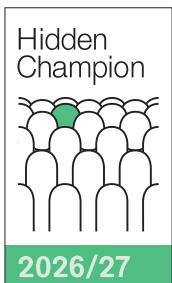
Die Beraterinnen und Berater von 3con machen schwierige Dinge einfach. Angesichts dieses anspruchsvollen Arbeitsumfelds folgt das Team dem Leitsatz „Arbeiten mit Substanz, aber ohne Allüren“.



www.3con-consultants.de

accilium

Hidden Champion in der Kategorie „Mobility“



Build to evolve.

accilium ist eine europäische Strategie- und Managementberatung mit Hauptsitz in Wien. Das Unternehmen begleitet führende Organisationen aus den Bereichen Mobilität, Energie und öffentlicher Sektor bei ihrer Transformation. Von der strategischen Neuausrichtung bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Gegründet 2017 von Alexander Hotowy, Peter Allan und Alexander Rauscher, vereint accilium heute ein interdisziplinäres Team von über 110 Beraterinnen und Beratern mit sieben Büros (Berlin, Bukarest, Köln, München, Hamburg, Stuttgart, Wien) in 3 Ländern (Österreich, Deutschland und Rumänien).

Mit der Vision „Build to Evolve“ steht accilium für eine neue Generation von Beratung, die Technologie, Unternehmertum und Partnerschaft vereint. Im Mittelpunkt steht das Ziel, Organisationen zu befähigen, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und Wandel als dauerhaften Zustand zu begreifen. Durch die Verbindung von Strategie, Technologie und Unternehmenskultur schafft accilium die Voraussetzungen, damit Unternehmen in dynamischen Märkten erfolgreich agieren können.

Neben der klassischen Beratung betreibt accilium mit & ein Tochterunternehmen für Softwareentwicklung und mit accilium ventures einen Company Builder und VC-Arm, der Start-ups im Mobilitäts- und Energieökosystem unterstützt. So positioniert sich accilium als ganzheitlicher Partner an der Schnittstelle von Beratung, Technologie und Unternehmertum. Mit dem Anspruch, Wandel nicht nur zu begleiten, sondern aktiv zu gestalten.



www.accilium.com

ACTRANS

Hidden Champion in der Kategorie „Aerospace & Defence“



Consulting für Aerospace & Defence.

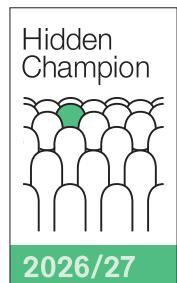
Die ACTRANS GmbH ist eine führende Managementberatung mit Spezialisierung auf die Aerospace- und Defence-Branche. Der Name ACTRANS steht für „Aktive Transformation“ – ein Leitprinzip, das das Unternehmen in all seinen Projekten lebt. ACTRANS entwickelt maßgeschneiderte Strategien für den nachhaltigen Erfolg von Klienten aus der Verteidigungsindustrie, den Streitkräften sowie innovativen Newcomern im Defence-Sektor.

Die Beratungsansätze von ACTRANS zeichnen sich durch Vordenken und langfristiges Handeln aus. Der Fokus liegt auf den Themen Innovation, Technologie und Transformation. Mit einer einzigartigen Kombination aus langjähriger Branchenerfahrung, tiefgehender Marktkenntnis und einem exklusiven Netzwerk ausgewählter Top-Experten bietet ACTRANS Lösungen, die technologischen Fortschritt und operative Exzellenz verbinden.

Das Team vereint Leidenschaft für Technologie, militärische Anwendung und Unternehmertum. Diese Haltung ermöglicht es, wirkungsvolle Strategiekonzepte zu entwickeln und Geschäftsmodelle sowie Prozesse nachhaltig zu gestalten. Klienten schätzen insbesondere die praxisnahen Transformations- und Strategieprojekte, mit denen ACTRANS messbare, langfristige Ergebnisse erzielt – und so den Anspruch als Hidden Champion im Bereich Aerospace und Defence der Beratungsbranche eindrucksvoll untermauert.

AdEx Partners

Hidden Champion in der Kategorie „Programm- & Projektmanagement“



Expertise. Independence. Results.

Als Trusted Advisor für digitale Transformation und IT-Strategie unterstützt AdEx Partners führende Unternehmen dabei, die digitale Zukunft in Europa zu gestalten. Das Team aus rund 250 Beraterinnen und Beratern mit durchschnittlich 13 Jahren Branchenerfahrung setzt maßgeschneiderte Lösungen in unseren Schwerpunktbereichen um, darunter ERP, Data Value Management und Business Transformation.

2025 hat sich AdEx Partners mit AdEx Intelligence und dem Tochterunternehmen BMC Strategy Consultants gezielt verstärkt in den Schlüsselbereichen AI Transformation sowie strategisches Management Consulting mit Schwerpunkt Financial Services. Damit bietet die Unternehmensberatung ihren Kunden ein komplettes End-to-End-Servicepaket – von der Strategie bis zur Begleitung komplexer Business Transformationen.

Über 60% der DAX-Unternehmen aus Branchen wie Pharma, Gesundheitswesen, Industrie, Handel und Finanzdienstleistungen vertrauen auf die Expertise von AdEx Partners.

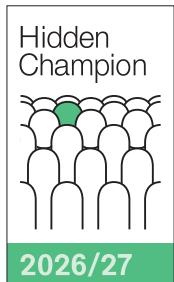
AdEx Partners wurde viermal als Hidden Champion ausgezeichnet. Beim Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2025“ von Great Place to Work gehört AdEx Partners zu den Top 20.



www.adexpartners.com

Agora Strategy

Hidden Champion in der Kategorie „Geopolitik“



Your global compass.

Unternehmen, die geopolitisch vorausdenken, sichern sich Zugang zu neuen Märkten, strategische Resilienz – und einen Vorsprung im Wettbewerb. Doch viele scheitern daran, globale Dynamiken in konkrete Strategien zu übersetzen. Agora Strategy schließt diese Lücke – mit geopolitischer Vorausschau, konkreter Umsetzungskompetenz und internationaler Vernetzung auf höchster Ebene. So wird geopolitische Klarheit zum strategischen Vorteil.

Agora Strategy ist die führende geopolitische Strategieberatung in Deutschland. Sie wurde 2015 von Botschafter a.D. Wolfgang Ischinger im Umfeld der Münchener Sicherheitskonferenz mit weiteren Experten aus Politik, Diplomatie und Wirtschaft gegründet. Seitdem agiert Agora Strategy als Partner für Unternehmen, die geopolitisch vorausdenken und entschlossen handeln wollen. Kernkompetenz von Agora Strategy ist es, Geopolitik in konkrete Unternehmensstrategie mit messbaren KPIs und konkreten Handlungsempfehlungen zu übersetzen. So werden externe Dynamiken zu einem festen Bestandteil unternehmerischer Entscheidungen.

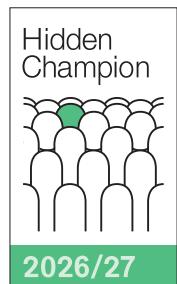
Mit einem Netzwerk von über 350 Expertinnen und Experten aus Diplomatie, Sicherheit, Wirtschaft und Wissenschaft in nahezu allen Weltregionen, bietet Agora Strategy tiefe Einblicke in globale Entwicklungen – von politischer Stabilität über Währungsrisiken und Versorgung mit kritischen Rohstoffen.



www.agora-strategy.com

Altman Solon

Hidden Champion in der Kategorie „Telekommunikation & Medien“



Weltweit führend im TMT-Sektor.

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

Mit tiefem Marktverständnis, einem ausgewählten Team in weltweit 18 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.

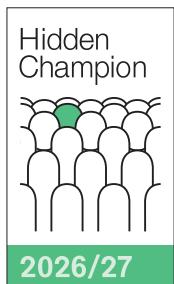
Durch die Kombination von Strategie, Industrieexpertise und regionalem Know-how wurde Altman Solon so zum größten globalen Strategieberatungsunternehmen mit Fokus auf TMT.



www.altmansolon.com

Atreus

Hidden Champion in der Kategorie „Interim Management“



Ergebnisse, wenn es darauf ankommt – sicher und schnell.

Atreus steht für eine klare Zusage: die perfekte Interim-Leadership-Ressource für Missionen, in denen nur eine Option zählt – nachhaltiger Erfolg. Das globale Netzwerk aus Executive Interim Managern ist einzigartig in Qualität und Umsetzungspower. In Partnerschaft mit Atreus – langjährige Branchenexpertinnen und -experten, verlässliche Ansprechpartner der Kunden und Trusted Advisor – entfalten Interim Manager vor Ort messbare Wirkung und entwickeln Unternehmen zukunftssicher auf das nächste Level weiter.

Mit einem Exzellenz-Netzwerk von über 19.000 Expertinnen und Experten wird Interim Management neu gedacht. „Heute besser als gestern, morgen besser als heute“ bildet das Credo. Transformation ist gelebte Haltung – und der entscheidende Unterschied.

Atreus ermöglicht schnellen, passgenauen Zugang zu interimistischen Leadership-Ressourcen, um große Transformationsprogramme umzusetzen, kritische Phasen zu überbrücken und komplexe Vorhaben sicher ins Ziel zu führen. Mission accomplished ist die einzige Option.

Atreus mit Sitz in München ist der deutsche Marktführer für Interim-Management-Lösungen und – seit 2023 als Teil von Heidrick & Struggles – global an der Spitze.

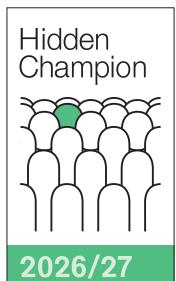
ATREUS

A HEIDRICK & STRUGGLES COMPANY

www.atreus.de

Batten & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Marketing“



Creating concepts. Delivering solutions.

Zum sechsten Mal in Folge zählt Batten & Company zu den Hidden Champions im Bereich „Marketing“.

Seit dem Jahr 2000 ist Batten & Company eine der führenden spezialisierten Unternehmensberatungen für Marketing und Vertrieb – mit rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den Standorten Düsseldorf und München.

Das Unternehmen berät nationale und internationale Kunden – vom Mittelstand bis zu globalen Konzernen – und begleitet sie von der Analyse über die Strategieentwicklung bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Mit den drei spezialisierten Beratungseinheiten Strategy, Organization und Brand deckt Batten & Company die gesamte Wertschöpfungskette im Marketing ab. Die Fokusbranchen sind Automobil, Energie, Finanzdienstleistungen, Handel, Industriegüter und Telekommunikation.

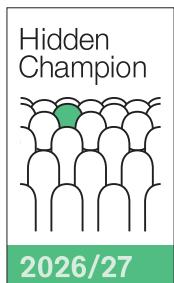
Seit 25 Jahren steht Batten & Company für fundierte Expertise, praxisnahe Lösungen und nachhaltigen Erfolg.

Batten & Company B^o
Marketing & Sales Consultants

www.batten-company.com

CPC Unternehmensmanagement

Hidden Champion in der Kategorie „Change Management“



Der Wandel ist jetzt.

Zum fünften Mal in Folge wurde die CPC Unternehmensmanagement AG als führende Change-Management-Beratung ausgezeichnet und setzt sich damit erneut gegen die großen Player der Branche durch.

In einer Welt, die sich rasant verändert, entscheidet die Fähigkeit zum Wandel über den Erfolg. Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und Globalisierung fordern Unternehmen täglich heraus. Doch genau darin liegt für CPC die Chance: gemeinsam mit ihren Klientinnen und Klienten jede Veränderung – und sei sie noch so groß – zu meistern. Genau das ist der Kern der CPC-Vision:

Erfolgreiche Organisationen gestalten, in denen Menschen mit Freude arbeiten.

Wie sieht das konkret aus? Rund 80 Beraterinnen und Berater von CPC begleiten Transformationen so, dass Führungskräfte und Mitarbeitende die Veränderung verstehen, erleben und mitgestalten. Denn Change gelingt nur, wenn Menschen eingebunden sind und die Chancen erkennen.

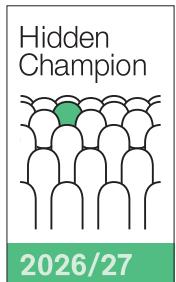
CPC steht für Wandel, der wirkt – nicht nur auf dem Papier, sondern im Alltag der Organisationen. Darum vertrauen führende Unternehmen seit über 30 Jahren auf die Expertise und Leidenschaft von CPC. Und darum bleibt CPC auch weiterhin Champion im Change Management.

CPC

www.cpc-ag.de

d-fine

Hidden Champion in der Kategorie „Data & Analytics“



Analytisch. Technologisch. Quantitativ.

d-fine ist ein europäisches Beratungsunternehmen mit einer hohen Expertise im Bereich Daten und Modelle sowie beim Aufbau technologischer Lösungen. Die Kombination aus 2.000 naturwissenschaftlich geprägten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und mehr als 20-jähriger Praxiserfahrung ermöglicht passgenaue, effiziente und nachhaltige Projekte für mehr als 500 Kunden aus allen Wirtschaftsbereichen und dem öffentlichen Sektor.

d-fine ist mit 11 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 Forschungs- und Entwicklungsthemen z.B. im Bereich Klimamodelle oder Robotik, 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, Datenprodukte, KI-Modelle, Agentic AI, Self-Service BI, Streaminglösungen, Metadaten- und Governance-Lösungen und Data Sharing.

d-fine

www.d-fine.com

EFESO

Hidden Champion in der Kategorie „Engineering & Production“



Real results, together.

EFESO Management Consultants ist mit rund 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 35 Standorten weltweit die führende internationale Operations-Beratung und Transformationspartner für die produzierende Industrie. Gemeinsam mit unseren Kunden setzen wir Standards für Performance, Resilienz und Produktivität und ermöglichen eine signifikante Wertsteigerung in der gesamten Wertschöpfungskette.

Um diese Ziele zu erreichen, denken die Beraterinnen und Berater von EFESO Produkte End-to-End von der Idee bis zur Industrialisierung, erstellen und realisieren ganzheitliche Smart Factory Konzepte, adaptive Supply Chains sowie neue Betriebs- und Organisationsmodelle. Bei der Gestaltung und Etablierung operativer Prozesse steht für EFESO Effizienz, Kostenoptimierung und Kundenorientierung im Vordergrund. In all diesen Bereichen erschließen die Beraterinnen und Berater die Potenziale der industriellen Digitalisierung.

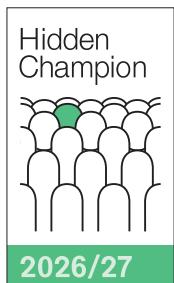
Die Nachhaltigkeit dieser Veränderungen sichert EFESO durch Qualifizierungsprogramme und Führungskräfteentwicklung ab. Darüber hinaus unterhält die Beratung zahlreiche strategische Partnerschaften zu taktgebenden Technologieunternehmen und hochspezialisierten Experten, um ihren Kunden den Zugang zu Top-Know-how in relevanten Bereichen zu ermöglichen.



www.efeso.com

H&Z Unternehmensberatung

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



Beratung mit Hirn, Herz und Hand.

Die H&Z Unternehmensberatung zählt zu den führenden Managementberatungen Europas und steht für „Beratung mit Hirn, Herz und Hand“. Das Unternehmen gestaltet, steuert und begleitet komplexe Transformationsprozesse – insbesondere im Einkauf – mit messbaren, nachhaltigen und praxisnahen Ergebnissen. Dabei verbindet H&Z strategische Exzellenz mit operativer Umsetzungsstärke und schafft so echten Mehrwert für seine Kunden.

In einer Zeit, in der Einkauf weit mehr ist als reines Kostenmanagement, unterstützt H&Z Organisationen dabei, sich zukunftsorientiert aufzustellen. Das Beratungsunternehmen entwickelt neue Wege für den Aufbau leistungsfähiger Lieferantenpartnerschaften, fördert digitale Innovationen und stärkt die Widerstandsfähigkeit globaler Wertschöpfungsketten. Neben der funktionalen Expertise im Einkauf liegt ein besonderer Schwerpunkt auf der erfolgreichen Gestaltung von Transformationsprozessen – von der Strategieentwicklung bis zur nachhaltigen Verankerung im Unternehmen.

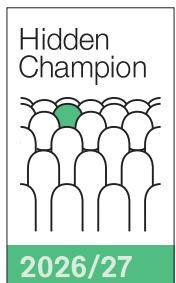
Mit seiner langjährigen Erfahrung und seinem klaren methodischen Ansatz ist H&Z der bevorzugte Partner internationaler Konzerne und mittelständischer Unternehmen.



www.hz.group

Horn & Company

Hidden Champion in der Kategorie „Banken & Versicherungen“



Seniorität. Erfahrung. Wirkung.

Zum fünften Mal in Folge wird Horn & Company als Hidden Champion für Financial Services ausgezeichnet.

Horn & Company ist eine führende Top-Management-Beratung mit den Schwerpunkten Financial Services, Handel und Industrie. Die rund 250 wissenschaftlich und fachlich überdurchschnittlich ausgebildeten Beraterinnen und Berater gestalten wertstiftende Optimierungsprogramme und sind dabei mehr als andere geleitet von einem quantitativen und daten-getriebenen Beratungsverständnis, einem messbaren Anspruch an die GuV-Wirksamkeit der Resultate und der Idee, dass die Kundenorganisation selbst „Ownership“ auf den Veränderungsprozess erhält.

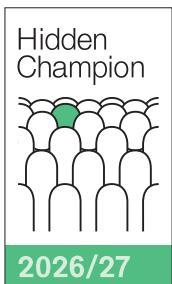
Das Unternehmen mit Hauptsitz in Düsseldorf hat Büros in Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Stuttgart, Charlotte, Singapur, Wien und Zürich.

HORN & COMPANY

www.horn-company.de

Implement Consulting Group

Hidden Champion in der Kategorie „Strategy Execution“



Helping organisations transform.

Die Implement Consulting Group ist eine skandinavische Managementberatung mit mehr als 1.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Standorten in Dänemark, Schweden, Norwegen, Deutschland, der Schweiz und den USA. Implement hilft Organisationen, ihre wichtigsten Transformationsinitiativen erfolgreich umzusetzen. Dabei steht immer der Mensch im Mittelpunkt, denn nur so können Veränderungen nachhaltig und langfristig erfolgreich implementiert werden. Diese Transformationen werden in allen Bereichen einer Organisation von Implement begleitet – sei es in Strategie, Leadership & Change Management, Wachstum & Innovation, Produktion & Supply Chain, Nachhaltigkeit oder Digitalisierung.

Besonders in der DACH-Region wächst Implement dynamisch. Mit Büros in München, Hamburg, Düsseldorf und Zürich vereinen knapp 200 Kolleginnen und Kollegen lokale Marktkenntnis mit internationaler Erfahrung und skandinavischer Kultur. Ihre Haltung prägt ihre Arbeit: kollaborativ, menschenzentriert und wirkungsorientiert. So setzt Implement strategische Initiativen nicht nur auf dem Papier um, sondern in der Realität – für langfristige Veränderung mit echtem Mehrwert.

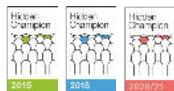
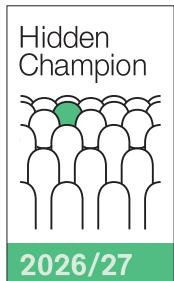
IMPLEMENT

CONSULTING GROUP

www.implementconsultinggroup.com

Infront

Hidden Champion in der Kategorie „Digitalisierung“



Konzentrierte Lösungen für die digitale Transformation.

Infront unterstützt Unternehmen dabei, effektive Strategien für die Zukunft zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen. Mit kleinen Teams werden Erfahrung, Effizienz und Kreativität zu konzentrierten Lösungen gebündelt, die reale Ergebnisse und messbare Wirkungen erzeugen. In der digitalen Transformation ist Infront von der Strategiedefinition über die Innovationsgestaltung bis zur Erneuerung des Kerngeschäfts 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 und Versicherungen sowie Energy.

Infront ist der richtige Partner, wenn eine konzentrierte Arbeitsweise mehr geschätzt wird als der große Auftritt. Das Infront-Team besteht ausschließlich aus verantwortungsvoll handelnden Beraterinnen und Beratern, die selbstbewusst an der Lösung ihrer Aufgabenstellungen arbeiten. Unprätentiös und mit echter Begeisterung.

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.

infront

www.infront-consulting.com

Innovative Management Partner

Hidden Champion in der Kategorie „Disruption“



Home of the Open Approach.

Mit klarem Fokus positioniert sich IMP in der Spitzengruppe der Beratungen: In den Feldern Zukunft, Strategie, New Business & (Foresight-, Strategie-, Innovationsöko-)Systeme ist IMP eine führende Kraft!

IMP steht in der Tradition offener Strategie- und Innovationsarbeit. Mit einem innovativen Beratungsansatz (IMP Open Strategy Consulting) 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 und Methodenführer im Beratungsmarkt.

Offene Strategie- und Innovationsarbeit lebt von der Expertise, die in die Lösungen einfließt. Hier macht IMP den Unterschied: Über die IMP Expert Community mit 1.700+ ausgewählten Experten schafft IMP einzigartige Zugänge zu Wissen und Anwendungserfahrung weltweit. Zudem stehen 85+ erfahrene Senior Advisors für Einsätze im Rahmen der IMP-Projektteams bereit.

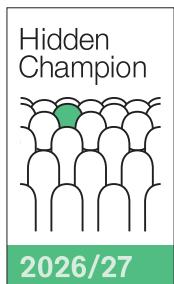
IMP steht für Einzigartigkeit der Lösungen, für Geschwindigkeit der Umsetzung und vor allem für die Mobilisierung der Organisation im Sinne der (neuen) Strategie. Mit diesem umfassenden Leistungsversprechen schafft die Beratung messbaren Mehrwert für ihre Kunden und hebt sich deutlich vom Wettbewerb ab.

**INNOVATIVE
MANAGEMENT
PARTNER**

www.impconsulting.com

M2P Consulting

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



Fit for now. Fit for the future.

Zum vierten 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 100 globale Kunden aus verschiedenen Branchen wie Luftfahrt, Bahn, Logistik und dem öffentlichen Sektor erfolgreich durchgeführt. Die Expertise von M2P Consulting umfasst die Bereiche Business & Process Redesign, Analytics & Modelling, Digitalization, IT & Technology sowie Transformation & Program Management.

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 – die Beratung bietet einen ganzheitlichen Ansatz, der auf analytischen Erkenntnissen, technologischen Einsichten und effektiven Change-Methoden basiert.

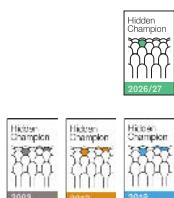
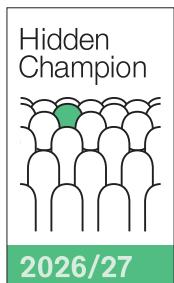
Als Arbeitgeber zeichnet sich M2P Consulting durch dynamische Karrieremöglichkeiten und eine wirkungsvolle und interessante Zusammenarbeit mit weltweit führenden Organisationen aus.



www.m2p.net

OC&C Strategy Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Konsumgüter & Handel“



Simple, uncommon sense.

OC&C Strategy Consultants ist eine international tätige Strategieberatung, die führende Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Wachstumsstrategien unterstützt. Seit der Gründung steht OC&C für analytische Exzellenz, tiefgehendes Branchenverständnis und einen partnerschaftlichen Beratungsansatz auf höchstem Niveau.

Das Unternehmen berät Klientinnen und Klienten aus den Bereichen Handel, Konsumgüter, Technologie, Medien, Telekommunikation, Industrie sowie Private Equity. OC&C verbindet globale Perspektive mit lokaler Expertise und entwickelt maßgeschneiderte Lösungen, die sowohl strategisch fundiert als auch operativ umsetzbar sind.

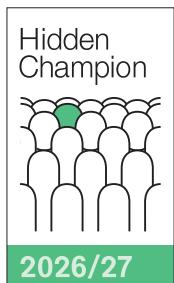
Im Mittelpunkt der Arbeit steht der Anspruch, komplexe Fragestellungen mit präziser Analyse, unternehmerischem Denken und nachhaltiger Wirkung zu lösen. Dabei legt OC&C besonderen Wert auf langfristige Partnerschaften und die gemeinsame Gestaltung erfolgreicher Zukunftsstrategien



www.occsstrategy.com

PD – Berater der öffentlichen Hand

Hidden Champion in der Kategorie „Public Sector“



Die Inhouse-Beratung der öffentlichen Hand.

Ob umfangreiches Bauvorhaben, Medizintechnik- oder IT-Projekt, ob komplexes Vergabeverfahren oder Management für Großprojekte – Aufgaben dieser Art sind stets eine Herausforderung. In Verwaltungen und anderen öffentlichen Einrichtungen kommen oftmals spezifische Anforderungen hinzu. Für diese Fälle ist die PD die richtige Ansprechpartnerin.

Als Partnerin der Verwaltung verbindet die PD wirtschaftlich-strategisches Know-how mit einer genauen Kenntnis der besonderen Abläufe und Strukturen öffentlicher Auftraggeber. Auf dieser Basis bietet die PD Beratungs- und Managementleistungen zu allen Fragen moderner Verwaltung an. Auftraggeber sind ausschließlich Bund, Länder, Kommunen sowie andere öffentliche Körperschaften und Einrichtungen. Nicht zuletzt ist die PD selbst zu 100 Prozent in öffentlicher Hand und kann daher direkt beauftragt werden.

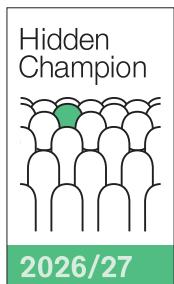
Die PD ist die Inhouse-Beratung „Für die öffentliche Hand von morgen“ und bereits das dritte Mal in Folge Hidden Champion im Bereich Public Sector.



www.pd-g.de

Prof. Roll & Pastuch

Hidden Champion in der Kategorie „Pricing & Vertrieb“



Wissensvorsprung. Pragmatismus. Partnerschaft.

Zum fünften Mal in Folge hat sich Prof. Roll & Pastuch 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 Prof. Roll & Pastuch regelmäßig die Umsatzrenditen der Kunden um ein bis drei Prozentpunkte.

Durch erfahrene Beraterinnen und Berater mit internationalem Hintergrund führt R&P 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 R&P 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.

Prof. **ROLL**
PASTUCH

www.roll-pastuch.de

quatttron

Hidden Champion in der Kategorie „Netzinfrastrukturen“



The Technology Transformers.

Als langjähriger Hidden Champion für Netzinfrastrukturen ist quatttron 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 Stromtrassen für den Transport der Windenergie von Nord- nach Süddeutschland als Beitrag zur Energiewende sind Beispiele für aktuelle Schwerpunkt-Themen bei quatttron.

Das Unternehmen wurde 2002 als Spin-off von Arthur D. Little gegründet und umfasst inzwischen rund 200 Mitarbeiter an den Standorten Aachen, Bad Orb, Bamberg, Berlin, Frankfurt, Leipzig und Zürich (CH).

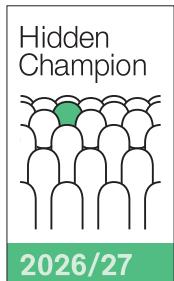
quatttron hat ein sehr modernes, standortübergreifendes Umfeld für hybrides Arbeiten sowie zahlreiche Benefits für die Mitarbeitenden geschaffen. Beraterinnen und Berater können sich in spannenden Projekten in einem familiär geprägten Arbeitsklima mit flachen Hierarchien sowohl fachlich als auch persönlich weiterentwickeln.



www.quatttron.com

STAUFEN

Hidden Champion in der Kategorie „Lean Management“



Wertschöpfung. Wertschätzung. Wertsteigerung.

In jedem Unternehmen steckt ein noch besseres. Mit dieser Überzeugung berät und qualifiziert Staufen seit 1994 Unternehmen und Mitarbeitende weltweit. Als führende Top-Management-Beratung für Operational Excellence ermöglicht Staufen die nachhaltige Ergebnisverbesserung entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Die enge Verzahnung von Prozess-Exzellenz und Führungs-Exzellenz schafft die Basis für eine lebendige Kultur der kontinuierlichen Verbesserung.

Mit klaren Strategien, erprobten Methoden und pragmatischer Umsetzungsstärke setzt Staufen die richtigen Veränderungen in Gang und erzielt schnell messbare Ergebnisse. Ziel ist es, Unternehmen zu befähigen, eine leistungsfördernde Unternehmenskultur zu etablieren und ihre Wertschöpfung dauerhaft zu steigern. Heute betreut Staufen Kunden weltweit in den Kompetenzfeldern Operational Excellence, Performance Improvement, Supply Chain Network Management, Organisationsentwicklung, Digitalisierung und Industrie 4.0.

2025 wurde Staufen zum sechsten Mal in Folge zum Hidden Champion im Bereich Lean Management gekürt. Seit März 2025 ist die Beratung Teil von Accenture.

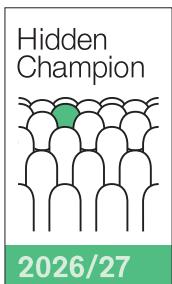
STAUFEN.

Part of **Accenture**

www.staufen.ag

Struktur Management Partner

Hidden Champion in der Kategorie „Operational Turnaround“



Zählbar erfolgreich. Entschieden besser.

Struktur Management Partner – vor über 40 Jahren als Pionier des Turnaround-Managements gestartet – zählt inzwischen deutschlandweit zu den profiliertesten Beratungshäusern für den gehobenen Mittelstand. Das Unternehmen setzt heute erfolgreich Standards auf den Gebieten der wirksamen Transformation, digitalen Performance und des wachstumsbasierten Turnaround-Managements.

Die über 100 Beraterinnen und Berater stehen mit einzigartigem, wertorientiertem Mindset, eigener Geschäftsmodell-Methodik und erwiesener Umsetzungskraft ihren Mandanten zur Seite – wenn es ernst ist oder wenn es ernst gemeint ist. Das Ergebnis: maximaler Payback für den Mandanten. Mit einer aktuellen Weiterempfehlungsrate von rund 98 Prozent.

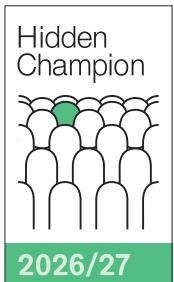


Struktur
Management
Partner

www.struktur-management-partner.com

Sustainable

Hidden Champion in der Kategorie „Nachhaltigkeit“



Creating sustainable impact.

Die Sustainable Group ist eine der führenden Unternehmensberatungen in der DACH-Region für nachhaltige, zukunftsfähige und resiliente Lösungen und Geschäftsmodelle. Das vielfach ausgezeichnete Unternehmen mit einem Team von weit mehr als 100 Expertinnen und Experten unterstützt seit 2008 Unternehmen und Organisationen verschiedener Branchen mit maßgeschneiderten Lösungen – darunter zahlreiche globale Markt- und Innovationsführer.

Mit sieben Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz bietet Sustainable ein ganzheitliches Beratungsangebot: Das Leistungsportfolio umfasst unter anderem Unternehmens-, Nachhaltigkeits- und Klimastrategien und entsprechende Managementberatung, Kreislaufwirtschaft, Sustainable Finance, Lieferkettenmanagement und nachhaltige Landwirtschaft. Mit digitalen Lösungen sowie einem starken Partnernetzwerk schafft Sustainable Datentransparenz bei seinen Kunden und damit die Basis für weitreichende, zukunftsfähige strategische Entscheidungen. Mit umfangreicher Erfahrung in unternehmerischen Change-Prozessen begleitet Sustainable Unternehmen bei der Transformation und unterstützt dabei, Innovation und nachhaltigen unternehmerischen Erfolg gemeinsam zu gestalten.



www.sustainable.de

TARGUS Management Consulting

Hidden Champion in den Kategorien „Business Performance“, „Engineering & Production“ und „Produktkostenmanagement“

Praxis-Erfahrung. Tiefe Analyse. Konsequente Umsetzung.



TARGUS Management Consulting ist eine führende, international tätige Unternehmensberatung, die Klienten bei anspruchsvollen operativen und strategischen Herausforderungen unterstützt. Die Beraterinnen und Berater sind zu 90 Prozent Ingenieure und Naturwissenschaftler. TARGUS-Teams zeichnen sich durch eine Kombination von Kompetenzen aus, die in der Branche ihresgleichen sucht: Fundiertes Methodenwissen plus mehrjährige praktische Berufs- und Führungserfahrung in Industrieunternehmen.

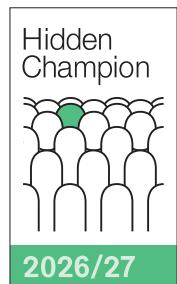
Diese Kombination ermöglicht maßgeschneiderte, kreative Lösungen und substanzielle Ergebnisverbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von Forschung und Entwicklung über Einkauf, Produktion und Logistik bis zum Vertrieb. Zu den besonderen Stärken von TARGUS gehört dabei die wirksame Umsetzung der Beratungskonzepte beim Klienten. So gelingt es, Ergebnispotentiale auch vollständig zu heben.

TARGUS
Management Consulting

www.targusmc.com

The Advisory House

Hidden Champion in der Kategorie „Energiewirtschaft“



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 und technologischen Entwicklungen sowie ein kühler Kopf bei der strategischen Weichenstellung sind für sie wichtige Erfolgskriterien, um aus der aktuellen Umbruchphase erfolgreich hervorzugehen.

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 siebenten Mal in Folge in der Kategorie „Energiewirtschaft“ als Hidden Champion qualifiziert.

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



www.advisoryhouse.com

TMG Consultants

Hidden Champion in der Kategorie „Produzierende Industrie“



Berater der produzierenden Industrie.

TMG Consultants gehört zu den führenden Unternehmensberatungen für die produzierende Industrie im deutschen Markt, mit einem klaren Fokus auf die optimale Ausrichtung der Wertschöpfungsstufen eines Industrieunternehmens.

Die DNA der TMG Consultants ist es, bestmögliche Prozesse in der Entwicklung, Beschaffung, Produktion und Logistik zu implementieren – von der Strategie bis zur Umsetzung. Aus der Vernetzung dieser Bereiche werden für die Kunden maßgeschneiderte Erkenntnisse zur Planung und Realisierung des idealen Produktions- oder Logistikstandortes gewonnen. Krisenhafte Situationen in einem Unternehmen oder bei den Lieferanten beherrschen TMG Consultants mit einem zielgerichteten Projekt- und Umsetzungsmanagement und schaffen dadurch Transparenz und Raum für Verbesserung.

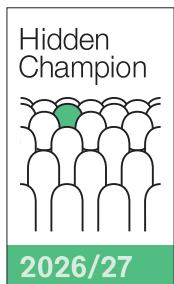
Der Kundenkreis der TMG Consultants umfasst Industriekonzerne sowie mittelständische Unternehmen der produzierenden Industrie. TMG Consultants beschäftigt an den Standorten Stuttgart, Düsseldorf, Baden Baden und Bukarest rund 100 Berater. Hinzu kommen ein Netzwerk internationaler Experten und zahlreiche Projektstandorte weltweit.



www.tmg.com

TTE Strategy

Hidden Champion in der Kategorie „Strategie“



Growth & value. With your people.

Zum dritten Mal in Folge hat sich TTE Strategy als führende Top-Management-Beratung in der Kategorie „Strategie“ durchgesetzt. TTE Strategy ist eine international tätige, eigenümergeführte Strategieberatung mit Büros in Hamburg, München, Stuttgart, Wien, Zürich und Dubai. Seit der Gründung im Jahr 2015 unterstützt TTE Strategy Unternehmen dabei, ihre strategischen Ziele zu schärfen und diese konsequent umzusetzen.

Im Mittelpunkt stehen zwei zentrale Kompetenzfelder: Strategy Design – die Entwicklung klarer strategischer Ambitionen, konkreter Zielbilder und messbarer Prioritäten – sowie Strategy Delivery – die wirksame Umsetzung dieser Strategien im Tagesgeschäft. Beide Elemente greifen bei TTE Strategy ineinander und sichern langfristige Ergebnisse.

Besonderes Merkmal der Beratung ist ihr Co-Creation-Ansatz: Strategien werden nicht im Hintergrund entwickelt, sondern gemeinsam mit den Kliententeams. So entsteht echter Buy-in und langfristiger Wert.

Über 50 Beraterinnen und Berater arbeiten branchenübergreifend an Projekten in den Bereichen Strategie, Transformation, Commercial Excellence und Organisation. Als eigenümergeführtes Haus steht TTE Strategy für Fairness, Verantwortungsbewusstsein und Umsetzungsstärke – gemeinsam mit den Kunden und Kundinnen, für Ergebnisse mit Bestand.



www.tte-strategy.com

undconsorten

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



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.

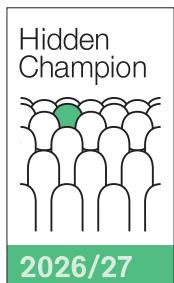
Zu undconsorten gehören aktuell mehr als 40 Beraterinnen und Berater in den Standorten Berlin, München und Wien. Sie alle setzen sich mit Erfahrung und Leidenschaft für den Erfolg ihrer Klienten ein – große und mittelständische Unternehmen, z.B. über die Hälfte der DAX-Unternehmen, sowie öffentliche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

undconsorten

www.undconsorten.de

ZEQ

Hidden Champion in der Kategorie „Healthcare“



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.



www.zeq.de

Inhalt

A _Zentrale Ergebnisse _2

B _Kontext, Methode und Studiendesign _70

C _Die Hidden Champions im Porträt _77

D _Die WGMB _108

D

Die WGMB

Forschung für bessere Beratung

WGMB Wissenschaftliche Gesellschaft
für Management und Beratung mbH
Fritz-Schäffer-Straße 1
53113 Bonn



dbw Deutsches Institut
für Beratungswissenschaften
Ein Institut der WGMB GmbH
Pariser Platz 6a
10117 Berlin



Wissenschaftlich. Unabhängig. Praxisnah.

Die Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung (WGMB) ist ein Forschungsinstitut in privater Trägerschaft.

Seit 1998 evaluieren wir die führenden Beratungsunternehmen in Deutschland – Managementberater wie McKinsey, Bain und BCG, IT-Berater wie Accenture und Capgemini und Wirtschaftsprüfer wie PwC, EY, Deloitte und KPMG. In unseren Studien analysieren wir ihre Kompetenzen und zeigen, in welchen Bereichen ihre Stärken liegen. Auf dieser Basis stehen wir Beratern und ihren Kunden seit fast 30 Jahren als Sparringspartner und als Impulsgeber zur Seite.

Bei all unseren Aktivitäten haben wir uns dem Anspruch strenger Wissenschaftlichkeit verpflichtet. Wir bauen auf solide quantitative Analyseverfahren und ergänzen diese durch qualitative Methoden an der Schnittstelle von Ökonomie, Psychologie und Sozialwissenschaften. Damit wollen wir dazu beitragen, Management- und Beratungsprozesse besser zu verstehen.



Herausgeber der Studie:

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

Fritz-Schäffer-Straße 1
53113 Bonn

www.consulting-champions.com

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.

Repräsentativität. Da es sich bei der Auswahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer nicht um eine Zufallsauswahl handelt, können unterschiedliche Antwortquoten bestimmter Gruppen, etwa bestimmter Branchen, bestimmter Entscheider etc., zu Verzerrungen der Stichprobenstruktur führen und die Möglichkeit zur Verallgemeinerung der Untersuchungsergebnisse einschränken. Details zu den statistischen und methodischen Grundlagen haben wir auf einer FAQ-Seite zusammengestellt: www.wgmb.org/faq

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.

Bildnachweise: Titelfolie: Jitendra Jadhav via iStock . Bojen: HaidukT via iStock . Sportruderboot: simonkr via iStock . einzelner Ruderer: EyeEm Mobile via iStock . Gym: martin-dm via iStock . mehrere Ruderer: simonkr via iStock . Kajakfahrerin: South_agency via iStock . bunte Boote: Philippe Fritsch via iStock



© 2026 WGMB GmbH

alle Rechte vorbehalten

www.consulting-champions.com