



RANKING

Die Berater bauen um

KI beflügelt die Consultingbranche. Zugleich wächst der wirtschaftliche Druck auf die Beratungen. Die Vorreiter testen neue Geschäfts- und Erlösmodelle.

Manuel Heckel Köln

Florian Langer steht bald auf Knopfdruck bereit. Zumindest seine Digitalversion gibt gerne einen ersten Rat. Langer, Partner bei MHP in Ludwigsburg, hat einen digitalen Zwilling von sich selbst erschaffen lassen. Der Avatar wurde trainiert mit dem Fachwissen des erfahrenen Beraters. Die Idee: Bei spontan auftretenden Fragen können Unternehmen künftig schon einmal auf die virtualisierte Expertise zurückgreifen. Und das ganz ohne Terminabstimmung. Langer sieht sich als Trendsetter. „Digitale Experten, die für bestimmte Themen wie Strategie, Technologie oder Markenführung stehen, könnten in Zukunft mit vom Kunden eingekauft werden“, sagt er. Ein ungewöhnlicher Ansatz angesichts der Exklusivität, die für manche Berater ein elementarer Image-Bestandteil ist. Das Beispiel zeigt auch, wie radikal einige Vorreiter in der Consultingbranche umdenken. „Niemand kann uns sagen, wie unser eigenes Geschäftsmodell in fünf Jahren aussehen wird“, sagt Langer. „Aber wenn wir heute nicht

Dinge ausprobieren, dann können wir morgen nicht mitbestimmen – es ist ein Stück weit eine Flucht nach vorne.“ Viele Jahrzehnte ging es für deutsche Beratungen stabil nach oben, abgesehen von Konjunkturschwankungen in Kundenbranchen. Kam neue Technologie dazu, entstand meist neuer Beratungsbedarf. So wuchsen erfolgreiche Beratungshäuser in allen Größenklassen. Auch in diesem Jahr hat das Handelsblatt Research Institute einige von ihnen als beste Consultinghäuser für bestimmte Branchen ausgezeichnet. Der Druck wächst Laut einer Umfrage des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberatungen (BDU) kann die Branche für 2026 mit einem Umsatzplus von 4,5 Prozent auf 51,5 Milliarden Euro rechnen. Doch Künstliche Intelligenz sorgt dafür, dass das klassische Geschäftsmodell – Wissen und Zeit gegen Geld – langfristig massiv unter Druck gerät. „Unternehmensberatungen müssen vor dem Hinter-

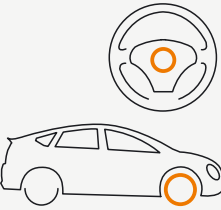
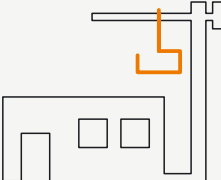
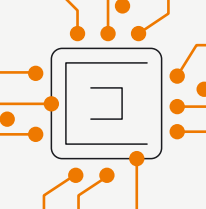
grund des Technologiewandels überlegen, ob sie Transformationsagent oder -opfer sein wollen“, sagt Iris Grewe, BDU-Präsidentin und Deutschlandchefin von Bearingpoint. Viele Beratungsfirmen sind nun dabei, nicht nur ihre Kunden, sondern auch sich selbst neu aufzustellen. Die Strategien unterscheiden sich. In den letzten Jahren haben viele Consultingfirmen versucht, möglichst viele Dienstleistungen anzubieten – von der Analyse über die Strategieentwicklung bis zur Umsetzung eines Designs oder einer IT-Lösung. KI ermöglicht es Unternehmen jetzt, einige Aufgaben selbst zu erledigen. „Der Kunde wird ein Stück weit cleverer“, sagt Thomas Deelmann, der die Consultingbranche als Professor an der Hochschule für Polizei und Verwaltung beobachtet. In jedem Fall wissen die Kunden, dass sich viele Teilaufgaben günstiger erledigen lassen als früher. Sie versuchen daher, die Honorare zu drücken. Die Beratungsbranche sucht nun die passende Positionierung, um die nachgefragten Kompetenzen

je nach Branche marktgerecht anzubieten. „Wir müssen ein Stück weit besser werden, unser Wissen über Unternehmen und Themen mit IT-Know-how anzureichern“, sagt Marc Fuchs, der das Geschäft der finnischen Beratung Gofore in Deutschland, Österreich und der Schweiz leitet. Allen gelingt das nicht. Auch deshalb kommt es häufiger zu Konsolidierungen. Zugang per Zukauf Gofore hat in Deutschland bereits drei Beratungen übernommen, die beispielsweise stark im öffentlichen Sektor vertreten waren. Die Idee: „Wir kaufen uns den Zugang zu Kunden und deren IT- und Prozesswelten“, sagt Fuchs. „Das hilft uns, die Zeiten beim Geschäftsaufbau zu verkürzen.“ Zudem spüren die Consultingfirmen den Druck, sich stärker gegenüber Kunden zu öffnen. MHP hat mit Decision OS ein KI-Betriebssystem aufgebaut, über das sich in wenigen Minuten eigentlich viel längere Strategie- und Verhandlungsgespräche simulieren lassen.

Die besten Unternehmensberatungen 2026

Teil 1 von 3

Die renommiertesten Beratungsunternehmen für die jeweilige Branche oder das Beratungsgebiet¹

Branche/ Beratungsgebiet	Unternehmen
Automobilindustrie 	Accenture
	Argon & Co
Banken und Finanzdienstleister 	Bain & Company
	Berylls
	Boston Consulting Group
	Capgemini Invent
	Consileon
	Deloitte
	Diconium
	Dr. Wieselhuber & Partner
	EY
	HPP
	Kearney
	McKinsey & Company
	MHP
	Muuuh! Group
	NTT Data
	Oliver Wyman
	Porsche Consulting
	Prosmas
	PwC
	Quadriga (T&O)
Bauindustrie 	Roland Berger
	Simon-Kucher & Partners
	Simplicity
	Stahl Automotive Consulting
	Staufen
	STI Consulting
	Strategy& (PwC)
	Targus
	TMC Turnaround Manag. Cons.
	4C Group
	Accenture
	Argon & Co
	B. Telligent
	Bain & Company
	Batten & Company
	Bearing Point
	Berg Lund & Company
	Boston Consulting Group
	Circle2
	Consileon
Chemieindustrie 	Deloitte
	D-E Fine
	DTE Consult
	EY
	Haselhorst Associates
	Horn & Company
	Horváth
	HR Pepper
	Iskander Business Partner
	KPMG
	McKinsey & Company
	Oliver Wyman
	PwC
	Roland Berger
	Senacor
	Simon-Kucher & Partners
	ZEB
	Accenture
	Bain & Company
	Boston Consulting Group
Cybersecurity 	Deloitte
	Drees & Sommer
	McKinsey & Company
	Prophet
	Accenture
	Aneon (H&Z)
	Bain & Company
	Boston Consulting Group
	Capgemini Invent
	Deloitte
	H&Z
	Inverto (BCG)
	Kearney
	Kerkhoff
	Kloepfel
	McKinsey & Company
	PwC
	Roland Berger
	Targus
	4C Group
Digitalisierung 	Accenture
	Adesso
	Bain & Company
	Bearingpoint
	Boston Consulting Group
	Capgemini Invent
	Consileon
	Deloitte
	Envolved
	Eraneos
	EY
	H&Z
	HR Pepper
	IBM Consulting
	Kobaltblau
	KPMG
	L&B Solutions
	McKinsey & Company
	MHP
	Mücke Roth & Company
Einkauf und Beschaffung 	Prosmas
	Ritzenhöfer & Company
	Senacor
	Simplicity
	Singulier (Ommax)
	STI Consulting
	Wavestone
	Accenture
	Aneon (H&Z)
	Bain & Company
	Boston Consulting Group
	Capgemini Invent
	Deloitte
	H&Z
	Inverto (BCG)
	Kearney
	Kerkhoff
	Kloepfel
	McKinsey & Company
	PwC
	Roland Berger
	Targus

Handelsblatt • 1) Alphabetische Sortierung innerhalb der Empfehlungen der Peergroup • Quelle: Handelsblatt Research Institute 2026

WACHSTUMSMARKT

Vorstoß in die Militärwelt

Die Verteidigungsindustrie boomt. Consultingfirmen streben mit vollem Einsatz in das neue Geschäftsfeld – und rangeln um Berater mit Armee-Know-how.

Andreas Schulte Köln



Seine berufliche Vergangenheit hilft Matthias Witt bei der Expansion. Zum Ende seiner Dienstzeit war der ehemalige Bundeswehroffizier in einem operativen Nato-Hauptquartier tätig. Nun wirbt er um Personal, das ebenfalls schon bei der Bundeswehr im Dienst stand. Mit seiner Beratung Wimcom begleitet Witt Kunden und Projekte aus dem Verteidigungs- und Sicherheitsumfeld. Stallgeruch und Fachwissen helfen enorm, um bei einem potenziellen Kunden zu landen. „Letztlich entscheidet die Bundeswehr darüber, welche militärischen Bedarfe sie hat“, sagt Witt. „Ihre Lieferanten können daher nur von Beratern unterstützt werden, die selbst einmal Soldat oder Beamter bei der Bundeswehr waren und daher den Bedarf der Bundeswehr kennen.“ Seit der Gründung vor 13 Jahren ist die Beratung von drei auf 30 Mitarbeiter angewachsen. Aber so stressig wie jetzt war es selten. „Ich war kaum jemals beruflich so herausgefordert wie derzeit“, sagt Witt.

Militärexpertise ist gefragt

Grund für das erhöhte Arbeitspensum ist der Boom der Rüstungsbranche. Er kurbelt auch das Geschäft für Berater an. Typische Mandate sind die Unterstützung bei der Beschaffung oder auch Transformationsberatung in der Produktion. Hinzu kommen Fra-

Bei derartigen Fragen unterstützt Wimcom mit Expertise und Kontakten aus dem eigenen Netzwerk. Aktuell ist die Beratung ausgelastet – und den Schwung will Witt mit Augenmaß mitnehmen. „Wir wollen mit der Situation wachsen, aber in einem Tempo, das es uns ermöglicht, die hohe Beratungsqualität beizubehalten“, sagt der Geschäftsführer.

Wer mit entsprechender Expertise, also beispielsweise einem Armeehintergrund, eine zweite Karriere im Consulting antreten will, hat exzellente Chancen. Als „Hauen und Stechen“ bezeichnet Darya van de Sandt-Nassehi die Personalsituation im Beratungsfeld Defense. Der geschäftsführende Gesellschafter bei TMG Consultants beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. Die Verteidigungsindustrie ist für das Unternehmen ein wichtiger Geschäftsweig. Derzeit sei eine Stelle als Partner im Defense-Bereich ausgeschrieben.

Um sich am Bewerbermarkt durchzusetzen, bietet TMG Consultants seinen Beratern 40 Tage Urlaub im Jahr. „Viele Bewerber schätzen unsere Eigenständigkeit als Familienunternehmen. Wer einmal bei uns ist, bleibt im Schnitt acht Jahre“, sagt van de Sandt-Nassehi. Doch nicht immer reichen diese Argumente, damit Bewerber

„Antrittsprämien sind bei besonders gefragten Qualifikationen in der Branche keine Seltenheit.“

Darya van de Sandt-Nassehi
TMG Consultants

bei TMG Consultants andocken. „Antrittsprämien sind bei besonders gefragten Qualifikationen in der Branche keine Seltenheit“, sagt der Geschäftsführer.

Die Konkurrenz verschärft sich auch deshalb, weil neben den spezialisierten Boutiqueberatungen die großen Consultinghäuser auf das Thema aufspringen. „Defense ist für uns ein klares Wachstumsfeld, das wir weiter ausbauen werden“, sagt Gernar Schröder, Partner bei der Unternehmensberatung Deloitte und Leiter des Bereichs Defense, Security & Justice. Mehr als 50 Mitarbeiter sind im vergangenen Jahr in diesem Sektor zu Deloitte in Deutschland gekommen. Man wolle in diesem Bereich schneller wachsen als der Markt, hat Deloitte in einer Pressemitteilung zu Beginn des Jahres bekannt gegeben.

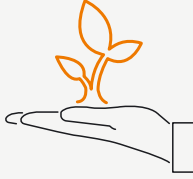
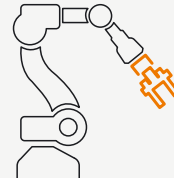
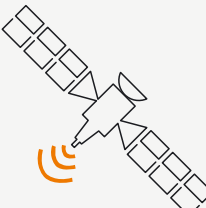
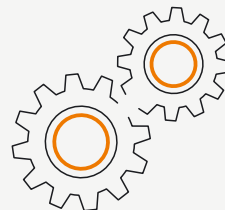
Schröder leitet den Sektor Defense erst seit dem vergangenen Dezember. Er kam vom Wettbewerber PwC. Drei weitere Partner stießen zur gleichen Zeit von IBM Consulting zu Deloitte. Im Kampf um zusätzliches Personal sieht sich Schröder gut gewappnet. „Wir haben die gesamte Bandbreite an Kompetenzen an Bord. Für die Kandidaten sind etwa unsere Technologiepartnerschaften interessant.“

Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY hat bereits im vergangenen Spätsommer ein internationales Konstrukt gebildet, um den zu erwartenden Mehraufwand an Beratungsleistungen im Defense-Bereich zu stemmen. Die Beratung bündelt dazu europaweit mehr als 100 Partner und Berater in der neuen Initiative EY Defense. „Viele Rüstungsbetriebe sind europäisch orientiert, daher stellen auch wir uns dementsprechend auf“, sagt Partner Andreas Frank. Der Plan scheint sich auszuzahlen. „Der Bereich entwickelt sich schneller, als wir das erwartet haben“, sagt Frank. ◀

getty images

Die besten Unternehmensberatungen 2026

Die renommiertesten Beratungsunternehmen für die jeweilige Branche oder das Beratungsgebiet¹

Branche/ Beratungsgebiet	Unternehmen	Branche/ Beratungsgebiet	Unternehmen	Branche/ Beratungsgebiet	Unternehmen
Energie- wirtschaft 	Accenture	Gesundheitswesen 	Bain & Company	Konsumgüter und Handel 	Accenture
	Argon & Co		Boston Consulting Group		B.Telligent
	Bain & Company		Deloitte		Bain & Company
	Batten & Company		EY		Batten & Company
	BET		Kienbaum		Boston Consulting Group
	Boston Consulting Group		Kobaltblau		Capgemini Invent
	CPC		KPMG		Conor Troy
	Cylad		Loquenz		Deloitte
	Deloitte		McKinsey & Company		Envolved
	Enervis		Roland Berger		EY
	Guidehouse		Simplicity		Loquenz
	Human		TMC Turnaround Man. Cons.		McKinsey & Company
	Iskander Business Partner		WCM Healthcare		Oliver Wyman
	Kearney		4C Group		Prof. Roll & Pastuch
	McKinsey & Company	Healthcare und Pharma 	Accenture		Prophet
ESG und Nachhaltigkeit 	Mücke Roth & Company		B.Telligent		PwC
	Muuuh! Group		Bain & Company		Roland Berger
	Oliver Wyman		Boston Consulting Group		Simon-Kucher & Partners
	Porsche Consulting		CPC		TMC Turnaround Man. Cons.
	PwC		Deloitte	Lieferketten 	4Flow
	Roland Berger		EY		Accenture
	The Advisory House		Human		AFC Consulting Group
	Accenture		Iqvia		Bain & Company
	Bain & Company		Kearney		Boston Consulting Group
	Boston Consulting Group		L.E.K. Consulting		Deloitte
	Deloitte		Loquenz		Efeso
	EY		McKinsey & Company		EY
	Forvis Mazars		Proσμα		Ingenics
	KPMG		PwC		Inverto (BCG)
	McKinsey & Company		Roland Berger		Kearney
	PwC		Santiago Advisors		Kerkhoff
	Quantis		Simon-Kucher & Partners		McKinsey & Company
	Sustain Consult		Staufen		PwC
Familienunter- nehmen und Mittelstand 	Aneon (H&Z)		Targus		Roland Berger
	Anxo	Hightech 	WCM Healthcare		Simplicity
	BDO		ZEQ		STI Consulting
	Boston Consulting Group		Accenture	Luft- und Raumfahrt 	Valantic
	CPC		Boston Consulting Group		Accenture
	Dr. Wieselhuber & Partner		Capgemini Invent		Bain & Company
	EY		IBM Consulting		Berylls
	Fortlane Partners		McKinsey & Company		Boston Consulting Group
	Gepro (T&O)		PwC		Cylad
	Horváth		Simon-Kucher & Partners		Kearney
	HR Pepper		CBRE		Lufthansa Consulting
	Kearney	Immobilien 	Deloitte		McKinsey & Company
	Loquenz		DTE Consult		PwC
	McKinsey & Company		EY		Roland Berger
	Mücke Roth & Company		JLL	Industriegüter 	
	Porsche Consulting		PwC		Anxo
	Prophet				Bain & Company
	Proσμα				Berylls
	PwC				Boston Consulting Group
	Roland Berger				Circle2
	Struktur Management Partner				Gepro (T&O)
	TMC Turnaround Man. Cons.				Haselhorst Associates
					Horváth
					Loquenz
					McKinsey & Company
					MHP
					Prof. Roll & Pastuch
					Proσμα
					PwC
					Roland Berger
					Targus

Handelsblatt • 1) Alphabetische Sortierung innerhalb der Empfehlungen der Peergroup • Quelle: Handelsblatt Research Institute 2026



RECRUITING

Neue Rolle für den Nachwuchs

Weil KI die Routinearbeit übernimmt, sind Berufseinsteiger schneller in der Beratung gefordert. Kommunikations- und Teamfähigkeit rücken damit noch stärker in den Fokus.

Leon Kirschgens Aachen

Texte schreiben, Präsentationen erstellen und umbauen, erste Ideen entwickeln: Schon heute nutzen BWL-Studentin Lisa Gotthardt und ihre Kommilitonen KI-Tools ganz alltäglich. Noch, sagt sie jedoch, sind die KI-Anwendungen kleine persönliche Helfer im Studienalltag. Das dürfte sich spätestens dann ändern, wenn Gotthardt ins Berufsleben startet. Als Vorstandsmitglied im Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen (BDSU) vertritt sie viele jener Studierenden mit Berufswunsch Consulting. Viele Nachwuchskräfte, die heute in den halbprofessionellen Hochschulinitiativen tätig sind, wollen nach dem Abschluss zu den großen Namen – wie Bain, BCG, McKinsey oder Roland Berger. Dort zieht Künstliche Intelligenz im Expresstempo in die Beratungsarbeit ein. Und zunehmend dürften die Fähigkeiten im Umgang mit KI-Tools darüber mitentscheiden, wer in Auswahlprozessen überzeugt und wer nicht. Denn die Consultingfirmen achten im Aus-

wahlprozess auf das, was in der Branche „KI-Savviness“ genannt wird: also darauf, ob Kandidaten in der Lage sind, KI effektiv und effizient einzusetzen.

Weniger Wachstum

Zugleich prüfen viele Beratungshäuser kritisch, wie viele Einsteigerinnen und Einsteiger sie jetzt und in den kommenden Jahren brauchen. Denn aktuell übernimmt KI besonders dort viele Aufgaben, wo zuvor Junior-Berater zum Einsatz kamen. Zahlen des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberatungen (BDU) für das Jahr 2025 zeigen, dass die Mitarbeiterzahl im Gesamtmarkt zwar um zwei Prozent gestiegen ist. Bei den Junior-Positionen, die meist die ersten zwei bis drei Berufsjahre umfassen, lag der Anstieg jedoch nur bei 0,5 Prozent.

Auch für das Jahr 2026 erwarten die Marktteilnehmer ein eher unterdurchschnittliches Wachstum bei den Junior-Positionen. Die „Dynamik im Wachstumssegment“ sei im Gegensatz zu den Vorjahren ge-

ring, heißt es beim BDU. Für Bewerber wie Beratungen stellen sich daher zunehmend die Fragen: Welche Kompetenzen muss ein künftiger Junior-Berater bereits mitbringen – und wie sieht sein Arbeitsalltag aus?

Viele Beratungsfirmen lassen sich ungern in die Karten schauen, wie sie diese Fragen beantworten wollen. Doch die Richtung ist erkennbar: Erstens geht es um den sicheren Umgang mit ChatGPT, Claude, Perplexity und Co. Diese Anwendungen haben es in kürzester Zeit zu den grundlegenden Voraussetzungen gebracht. EY erwartet in seinen Ausschreibungen für angehende Berater etwa einen sehr guten Hochschulabschluss, erste praktische Consultingserfahrungen – und fordert zudem: „Du kennst dich sehr gut in den aktuellen KI-Tools aus.“

Zweitens geht es stärker darum, wie Kandidaten KI in den eigenen Denkprozess einbauen. Das klassische Case-Interview, in dem Bewerber ihre Strategien für eine knifflige Geschäftssituation präsentieren müssen, wird dabei nicht

abgeschafft, aber häufig um eine weitere Ebene ergänzt. Recruiter achten nicht mehr nur darauf, ob ein Kandidat einen Fall lösen kann, sondern auch darauf, wie er KI auf dem Weg dorthin nutzt – ob er etwa präzise fragt, Ergebnisse hinterfragt, Fehler erkennt und am Ende eine eigene Empfehlung formuliert. „Wir schauen im Auswahlprozess konkret auf die Anwendung von KI-Tools“, sagt Bernhard Sohnke, Recruiting-Verantwortlicher für Deutschland und Österreich bei Bain & Company. „Wer sich bewirbt, muss also zeigen, dass er nicht nur mit hohen Anforderungen umgehen kann, sondern auch mit einer KI, die manchmal überzeugend falschliegt.“

Grundsätzlich ist man bei Bain positiv gestimmt: Nachwuchs werde trotzdem gebraucht, allein in den deutschsprachigen Ländern würden dieses Jahr erneut „in deutlich dreistelliger Zahl“ und rund ein Viertel mehr Berufseinsteiger als im Vorjahr eingestellt, sagt Sohnke.

Wer die Auswahlrunde überstanden hat, muss sich auf einen anderen Arbeitsalltag einstellen, als er während früherer Praktika erlebt hat. „Wir verändern uns auf dem Junior-Level schon länger weg von reinen Recherchetätigkeiten hin zu einer interpretierenden Beraterrolle“, sagt Sohnke. Die Konsequenz im Arbeitsalltag: „Für Berufseinsteiger heißt das zunächst, Ergebnisse kritisch zu prüfen, Fehler und Lücken zu erkennen und erste Handlungsempfehlungen abzuleiten.“

KI als Karrierebooster

Die KI ist damit kein Jobfresser, so der HR-Experte, sondern eine Art „früher Karrierebooster“ für Bewerber. „Wenn die KI so viele Routine-tätigkeiten abnimmt, werden auch Einsteiger schneller Verantwortung übernehmen.“ Statt die ersten Jahre beim Kunden im Hintergrund an Präsentationen und Analysen zu fehlen, könnten dadurch mehr Aufgabepakete bei den Junioren landen.

Die studentische Beraterin Gotthardt setzt auf einen weiteren Effekt: „Wenn KIs den Recherche-teil beschleunigen oder ganz abnehmen, rückt ja umso mehr die menschliche Seite der Beratung in den Vordergrund“, sagt sie. Denn umso wichtiger würden Fähigkeiten, die nicht automatisierbar sind: wie jemand auftritt, kommuniziert, Verantwortung übernimmt oder im Team funktioniert. Gotthardt hat einen Rat an ihre Kommilitonen: „Am besten noch früher als ohnehin schon praktische Erfahrung sammeln, sich ausprobieren und engagieren – und eben nicht nur studieren.“

Aus Gesprächen mit anderen Studierenden aus ihrem Umfeld weiß Gotthardt jedoch, dass nicht alle so denken. Manche machten sich viele Gedanken über Veränderungen durch KI, sagt die BDSU-Vertreterin. „Und dann gibt es einen großen Teil, der sich ein Stück weit zurücklehnt und davon ausgeht: Ich studiere, also bekomme ich später schon einen Job.“

Die besten Unternehmensberatungen 2026

Die renommiertesten Beratungsunternehmen für die jeweilige Branche oder das Beratungsgebiet¹

Branche/
Beratungsgebiet

Unternehmen

Marketing und Vertrieb



Accenture
Bain & Company
Batten & Company
Berylls
Boston Consulting Group
Circle2
Envolved
Iskander Business Partner
McKinsey & Company
Mücke Roth & Company
Muuuh! Group
Prof. Roll & Pastuch
Prophet
Simon-Kucher & Partners

Öffentlicher Sektor
und Infrastruktur



Accenture
Argon & Co
Bearingpoint
Boston Consulting Group
Commendo
Consileon
CPC
Deloitte
EY
HR Pepper
KPMG
L&B Solutions
Loquenz
McKinsey & Company
PD – Berater der öffentlichen Hand
PwC
Q-Soft
Roland Berger

Private Equity



Bain & Company
Berylls
Boston Consulting Group
EY
Haselhorst Associates
McKinsey & Company
Ommax
Prof. Roll & Pastuch
PwC
Roland Berger
Singulier (Ommax)

Regulatorik,
Compliance und
Risk-Management

Boston Consulting Group
Deloitte
D-Fine
EY
KPMG
PwC
ZEB

Reise & Tourismus

Bain & Company
Boston Consulting Group
Envolved
McKinsey & Company
Prophet

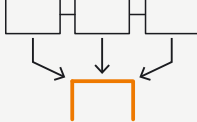


Handelsblatt • 1) Alphabetische Sortierung innerhalb der Empfehlungen der Peergroup • Quelle: Handelsblatt Research Institute 2026

Branche/
Beratungsgebiet

Unternehmen

Restrukturierung
und Turnaround



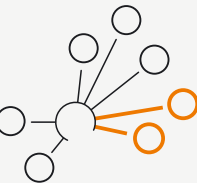
Accenture
Alix Partners
Alvarez & Marsal
Argon & Co
Bain & Company
Boston Consulting Group
Centuros
CVM
Deloitte
Dr. Wieselhuber & Partner
DTE Consult
Eraneos
FTI-Andersch
Haselhorst Associates
Human
Kienbaum
McKinsey & Company
OMC Openmind Manag. Cons.
PwC
Roland Berger
Struktur Management Partner
TMC Turnaround Manag. Cons.

Sicherheit und
Verteidigung



Boston Consulting Group
Deloitte
KPMG
L&B Solutions
McKinsey & Company
PwC
Roland Berger
Targus

Strategie und
Organisations-
entwicklung

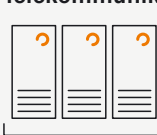


Accenture
Anxo
Argon & Co
Bain & Company
Batten & Company
Boston Consulting Group
Circle2
Deloitte
Eraneos
EY
Gepro (T&O)
Haselhorst Associates
Horváth
HR Pepper
Human
Innovative Management Partners
Iskander Business Partner
Kearney
KPMG
Kraus Partner
Loquenz
McKinsey & Company
Mercer
Muuuh! Group
Oliver Wyman
P-Manent
Praxisfeld
Processline
Prophet
Prosma
PwC
Roland Berger
Staufen
Strategy& (PwC)

Branche/
Beratungsgebiet

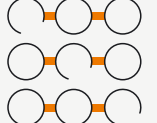
Unternehmen

Technologie,
Medien und
Telekommunikation



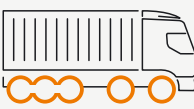
Accenture
B.Telligent
Boston Consulting Group
Deloitte
Iskander Business Partner
L&B Solutions
McKinsey & Company
Mücke Roth & Company
PwC
Roland Berger
STI Consulting
Telekom Strategy Consulting

Transaktionen und
Deals



Bain & Company
Boston Consulting Group
Deloitte
EY
KPMG
McKinsey & Company
PwC
Roland Berger
Singulier (Ommax)
Wintergerst

Transport und
Logistik



4Flow
Accenture
Arthur D. Little
B.Telligent
Bain & Company
Boston Consulting Group
Deloitte
IBM Consulting
Inverto (BCG)
Kearney
KPMG
L&B Solutions
Loquenz
McKinsey & Company
Miebach
Porsche Consulting
Quattron
Roland Berger
Simplicity
STI Consulting

Versicherungen



AAA Auctor Actor Advisor
Accenture
Argon & Co
Bain & Company
Boston Consulting Group
Circle2
Consileon
Deloitte
EY
Horn & Company
Horváth
Human
KPMG
McKinsey & Company
Muuuh! Group
Oliver Wyman
Porsche Consulting
Prophet
PwC
Ritzenhöfer & Company
ZEB