



SEITE 2

10 Jahre in 10 Minuten

SEITE 4

Unsere Superkraft

SEITE 7

One Mile(stone) at a time

“ERFOLG KANN MAN JA NICHT VORBESTELLEN.

Zu dem Jubiläum von Advyce & Company haben wir, gemeinsam mit den Gründern Burkhard und Marc, das letzte Jahrzehnt Revue passieren lassen. Das Führungsduo berichtet so offen wie nie, was sie im Nachhinein bereuen, was sie aus ihrer Sicht erfolgreich macht, teilen wertvolle Tipps zum Thema Gründung & Unternehmensführung und plaudern aus dem Nähkästchen. Viel Spaß beim Lesen!

Was hat Euch motiviert eine eigene Beratung aufzubauen?

Burkhard Wagner: Wir haben im Laufe der Jahre einige mittelständisch geprägte Beratungsunternehmen kennengelernt. Dabei haben wir neben den vielen sehr guten Dingen auch einiges erlebt, was wir gern komplett anders machen wollten. Für uns war es beispielsweise immer wichtig, Menschen wirklich Verantwortung zu geben, Freiräume zu lassen und unternehmerisch denkenden und handelnden Menschen früh die Möglichkeit der Partizipation am Kapital der Firma zu ermöglichen. Es ist enorm motivierend, eigene Ideen zu verwirklichen, Pläne nicht nur zu schmieden, sondern sie dann auch in der Umsetzung zu leben, Kulturen zu prägen, Menschen zu fördern und einen Organismus zu schaffen, der vom Markt angenommen wird, Preise gewinnt und nicht zuletzt Projekte für unsere Kunden gewinnt.

Marc Staudenmayer: Ganz am Ende motiviert mich persönlich die Freiheit, die man als Unternehmer genießen darf. Die unternehmerischen Herausforderungen, im Positiven wie Negativen, waren mir durch meine erste Gründung 1994 mit 27 Jahren im Detail bekannt. Und ich war mir sicher, es mit Mitte 40 noch einmal tun zu wollen - nur eben besser. Burkhard und ich ergänzen uns durch unsere unterschiedlichen Lebensläufe und Erfahrungen sehr gut. Mit Mitte 40, zur Gründung, konnten wir neben diesen Erfahrungen, was gut und was schlecht für eine Unternehmensberatung ist, auch auf einem sehr belastbaren Netzwerk aufbauen, um unser Unternehmen schnell zu entwickeln.

Wieso habt ihr geglaubt, dass ihr hiermit erfolgreich sein werdet?

Burkhard: Wir waren uns von der ersten Minute an sicher, dass wir mit unserem Ansatz erfolgreich sein werden. Wie groß Advyce nun geworden ist, war natürlich keinesfalls absehbar. Ich habe mein ganzes bisheriges Berufsleben in großen und mittelgroßen Beratungen gearbeitet; in den letzten Stationen stets in leitender Funktion. Zudem habe ich im Laufe meiner beruflichen Laufbahn eine Reihe von

großartigen Menschen kennengelernt, mit denen ich gerne weiter zusammenarbeiten wollte; leider war dies aufgrund unterschiedlicher Faktoren nicht immer möglich. Im eigenen Unternehmen sind hier die Freiheitsgrade wesentlich größer und Politik spielt keine so große Rolle.

Marc: Wie auch immer man ihn definiert, Erfolg kann man ja nicht vorbestellen. Aber er ist eben auch kein Zufall und immer relativ. Nach den Erfahrungen meiner ersten Gründung war ich davon überzeugt, dass ich auf keinen Fall noch einmal allein gründen möchte und dass ich in Burkhard einen idealen Partner gefunden hatte – und bin das heute nach mehr als 10 Jahren immer noch. Fleiß, Zielstrebigkeit, Kreativität und Ausdauer zeichnen uns als Team aus. Und nach all den Jahren kennen wir auch unsere Schwächen sehr gut und helfen uns, diese auszutarieren.

Was waren aus Eurer Sicht die kritischen Meilensteine auf dem Weg zu Advyce & Company?

Burkhard: Es geht in Beratungen stets um Menschen. Einerseits sind dies Kunden, die man für die eigene Arbeit gewinnen und überzeugen muss. Andererseits sind das Top Talente, die es sich grundsätzlich aussuchen können, wo sie arbeiten möchten. Eine Beratung ist dann erfolgreich, wenn man auf beiden Ebenen möglichst gut ist. Das ist nicht immer einfach. Wir hatten Situationen, in denen uns vertriebsstarke und geschätzte Kolleg:Innen verlassen haben, weil sie in größeren Strukturen ihren Weg weiter fortsetzen wollten. Und wir hatten Kunden, die nach einigen Jahren der Zusammenarbeit das Unternehmen wechselten oder deren Position sich im Unternehmen veränderte, so dass sie unsere Dienstleistung nicht mehr nutzen konnten. Wenn man ein kleines Unternehmen ist, ist beides wirklich kritisch und hat auch uns die ein oder andere schlaflose Nacht bereitet.

Marc: Ich kann Burkhard's Aussage zu den Menschen im Mittelpunkt nur unterstreichen. Ein kritischer Meilenstein in den ersten Jahren war für mich, bewiesen zu haben, dass Advyce eine großartige Heimat für vertriebsstarke Partner ist. Was uns dann in einem zweiten Schritt erlaubt hat, als schnell wachsendes Unternehmen mehr Top Talente anzuziehen. Das ist dann eine positive Aufwärtsspirale. Der nächste Meilenstein war sicherlich die Entscheidung, unser Unternehmen schon sehr früh vollständig zu digitalisieren, was uns heute große Skalierungsmöglichkeiten bietet. Später kam dann hinzu, ohne irgendwelche Hilfen oder Kurzarbeit durch die Coronakrise gekommen zu sein,

was uns als resilientes Unternehmen ausgezeichnet hat. Und in den letzten drei Jahren war es die Ausarbeitung und Umsetzung unserer Big Advyce Unternehmensstrategie, mit der Integration von Perlitz und Valetis. Das hat uns unternehmerisch noch einmal einen immensen Schub gegeben. Der nächste Meilenstein wird nicht lange auf sich warten...

Gab es Momente, in denen ihr die Entscheidung bereut habt?

Burkhard: Ich kann mit aller Überzeugung sagen, dass ich keinen einzigen Tag in den letzten 10 Jahren bereut habe. Natürlich sind alte Weggefährten längst Senior Partner in großen Strategieberatungen und manchmal habe ich mir gewünscht, eine starke Marke im Hintergrund zu haben, die manches im Vertrieb leichter macht. Aber gemeinsam mit meinem lieben Mitgründer haben wir stets einen Weg gefunden, sind immer irgendwie gestärkt aus schwierigen Situationen herausgekommen und haben uns nicht von unserem Weg abbringen lassen.



Marc: Ich kann leider nur ganz kurz mit „Nein“ antworten. Und wir tun beide alles dafür, dass dies auch in Zukunft nicht passieren wird.

Was macht Euch aus? Warum seid ihr als Führungsduo erfolgreich? Welche Eigenschaften würdet ihr jeweils dem anderen attestieren?

Burkhard: Natürlich ist es immer leichter, über den anderen zu sprechen. Ich denke aber, wir ergänzen uns im besten Sinne, haben unterschiedliche Stärken (und sicher auch die ein oder andere Schwäche). Aber, und das ist wirklich entscheidend, wir schätzen uns sehr, respektieren uns und vermischen nie fachlichen Dissens und persönliche Freundschaft und Sympathie füreinander. Marc liebt es, wenn er Verträge mit Anwälten entwickeln kann, Dashboards bauen und Rechnungen schreiben kann und ich bin sehr froh, dass er hierin eine so große Freude empfindet.

Marc: Was mich selbst ausmacht, lasse ich gerne andere sagen, das ist nicht meine Rolle. Burkhard ist für mich unter anderem ein großartiger Verkäufer, von dem sich wirklich jeder etwas abschauen kann. Mein Eindruck ist, dass unsere Zusammenarbeit von großer gegenseitiger Wertschätzung geprägt ist, die es uns erlaubt, Dinge, die wir unterschiedlich sehen, zu einem gemeinsamen Standpunkt zu bringen. Und was es jeden Tag amüsant macht: Wir pflegen einen ausgeprägten Humor, der vieles leichter macht.

Wie sehen Mitarbeiter Euch? Wie würdet Ihr Euch als Teil des Führungsteams beschreiben?

Burkhard: Ich denke, es ist allen klar, dass wir beide das Wohl des Unternehmens immer über eigene Interessen und auch die Interessen einzelner Partnerkollegen im Unternehmen stellen. Wir sind beide 24/7 für das Unternehmen da, fangen morgens beim ersten Kaffee an, über aktuelle Probleme und mögliche Lösungsansätze nachzudenken und haben es in den letzten zwei bis drei Jahren gut verstanden, Aufgaben abzugeben und Menschen, die ein paar Jahre jünger sind, in zentrale Positionen zu bringen. Mit Aurel von Bassewitz haben wir im letzten Jahr einen COO (Chief Operating Officer) nominiert, der konsequent das Modell, wie wir zusammenarbeiten wollen, weiterentwickelt, Incentive-Systeme anpasst und Performance-Defizite aufdeckt. Die Mitgesellschafter aus der Verschmelzung mit Perlitz Strategy Group im Jahr 2022 und jüngst mit Valetis, sind allesamt herausragende Unternehmer und Führungspersönlichkeiten. Ich denke, wir haben es gut verstanden, diese ins Unternehmen zu integrieren, neue Impulse aufzunehmen und gleichzeitig dafür gesorgt, dass Advyce nicht seine Identität verliert. Dies kann meines Erachtens nur gelingen, wenn man empathisch ist, sich selbst nicht immer allzu wichtig nimmt und Dingen auch Zeit gibt, zu reifen am

Ende gut zu werden. Ich persönlich bin sehr stolz auf unsere Führungsmannschaft und bin davon überzeugt, dass dies ein wesentlicher USP unseres Unternehmens ist.

Marc: Ich hoffe, dass wir als Führungsduo gesehen werden, welches die Interessen des Unternehmens ganz nach vorne stellt. Als Gründer standen wir lange vor der Herausforderung, dass wir in Personalunion Hauptgesellschafter und Geschäftsführer sind und diese zwei Rollen natürlich unterschiedliche Interessenslagen implizieren. Diese Herausforderung haben wir in den ersten Jahren gut gemeistert. Inzwischen ist Advyce so gewachsen, dass unsere Strukturen diesen Konflikt aufgelöst haben.

Welche Erfolgsfaktoren könnt ihr anderen Gründern mitgeben?

Burkhard: Ich will hier keine Allgemeinplätze von mir geben. Wer etwas gründen will, muss dies unbedingt wollen. Es gelingt vielleicht nicht immer sofort und auch nicht so, wie man es sich am Anfang vorgestellt hat; aber wenn man wirklich will, und die nötige Energie, das richtige Durchhaltevermögen und die Freude aufbringt, kommt etwas Großes dabei raus. Auf dem Weg gibt es viele, die einem Ratschläge erteilen, es gibt auch einige, die sich im Falle des Erfolgs diesen nur allzu gerne selbst gutschreiben wollen. Es ist wichtig, hier seinen inneren Kompass zu bewahren, Kompromisse einzugehen, wo sie sinnvoll erscheinen, aber sich eben nicht vom Weg abbringen zu lassen. Für mich war es stets wichtig, im Team zu arbeiten, Menschen um mich zu wissen, die dieselben Werte vertreten, die gleichen ethischen Grundsätze leben und die letztlich auch dem Unternehmen die gleiche Aufmerksamkeit widmen, wie Marc und ich dies seit nun 10 Jahren mit Freude tun.

Marc: Für mich gibt es nur einen Ratschlag: Ich glaube erfahren zu haben, dass die Frage, mit welchen Personen man unternimmt, die essenzielle ist. Hier ist es einfach, sich etwas vorzumachen – nach dem Motto „Das wird schon gutgehen“ – dem ist aber nicht so. Denn ein Unternehmen benötigt sehr viel positive Energie, um sich zu entwickeln. Und diese kann man nur geben, wenn man sie nicht auf unnötigen Nebenschauplätzen verbraucht.

Wie seht ihr Advyce & Company aktuell positioniert und wohin soll die Reise noch gehen?

Burkhard: Advyce & Company hat sich in den letzten 12 Monaten sehr stark entwickelt und konnte nochmals deutlich Profil im Markt gewinnen. Wir haben durch eine neue Struktur nun den Fokus auf unsere beiden Kerngeschäftsfelder „Strategy & Transformation“ und „Performance & Restructuring“ gelegt und sind

auch in unseren vier Kernbranchen nun sehr klar aufgestellt. Zudem weiß jeder im Unternehmen, wohin wir wollen, welche weiteren Wachstumsziele wir verfolgen und wie die Reise weitergehen soll. Mit „Big Advyce“ haben wir vor drei Jahren den Grundstein für anorganisches Wachstum gelegt und es würde mich nicht wundern, wenn wir weitere Zuwächse im deutschsprachigen Raum in den kommenden Jahren sehen werden. Vielleicht wird uns hier zu gegebener Zeit auch ein Finanzinvestor helfen, aber das wird die Zukunft zeigen.

Marc: Ich sehe uns nach den ersten zehn Jahren als Challenger im Markt positioniert. Nicht mehr, aber eben auch nicht weniger. Wir werden unser Wachstum weiter vorantreiben, unsere Strukturen weiter professionalisieren. Und versuchen, alle stolz zu machen, in diesem Klasse Unternehmen zu arbeiten.

„WIR [...] HABEN IM RAHMEN VON ZWEI KOMPLEXEN PROJEKTEN [...] SEHR GUTE ERFAHRUNGEN MIT ADVYCE GEMACHT. DAS BERATUNGSHAUS ZEICHNET SICH [...] DURCH SEINE KUNDENNÄHE AUS UND LIEFERT SPEZIFISCH ZUR ORGANISATION PASSENDE LÖSUNGSANSÄTZE.“

CHRISTIAN WILLE, INTERSPORT INTERNATIONAL COOPERATION

“

ICH SEHE UNS NACH DEN ERSTEN ZEHN JAHREN ALS CHALLENGER IM MARKT POSITIONIERT.

GEMEINSAM WACHSEN

EINE KOLUMNE



Hallo! Ich bin Christina Langegger. Mittlerweile 34 Jahre alt, 2-fach Mama und seit April Prinzipalin bei Advyce & Company - gerne per Du! ...wie es jetzt gerne unter E-Mails steht. Meine gemeinsame Geschichte mit Advyce fing mittlerweile vor fast 9 Jahren an.

Ich habe meinen beruflichen Werdegang in einem Bankenkonzern gestartet, viele Projekte unterstützt und darüber Gefallen an einer (damals potenziellen) Beratertätigkeit gefunden. Mein Bewerbungsgespräch bei Advyce hatte ich im Dezember 2014: Ich bin aus einem Bürokomplex mit der U-Bahn zur „Kö“ gefahren und in ein kleines Büro gekommen, wo gerade Fernseher und Bildschirme ausgepackt wurden. Es war übrigens der Tag der ersten Firmen-Weihnachtsfeier und alle waren da: 3 Geschäftsführer und 2 Mitarbeitende!

An den Kartons vorbei ging es in einen kleinen Besprechungsraum gleich neben der Kaffeeküche, die - positiv gesprochen - nicht viel Platz einnahm. Hier fand mein Bewerbungsgespräch statt. Es war offen, herzlich und in vielerlei Hinsicht herausfordernd. Das erste Mal Folien erarbeitet, die über einen Konzernanspruch hinaus gehen sollten, das erste Mal einen fiktiven Beratungsansatz gepitcht, das erste Mal raus aus einem "sicheren" Konzernarbeitsverhältnis hin zu einem Start up.

Und wenn's nicht klappt? Die erste Hürde war mit dem Vertragsangebot genommen und mein Bauchgefühl entschied rasch zur Annahme. Im Sommer 2015 bin ich bei Advyce als Consultant gestartet. Das erste Projekt folgte schnell, ebenso die Integration ins Team. Jeder machte, was gerade relevant war - ob Zeitungsstände aussuchen, Bewerbungsgespräche führen oder Kundenpräsentationen vorbereiten. Parallel wurde die Marke geformt.

Über das breite Netzwerk unserer Geschäftsführer folgten schnell einige Projekte und so wuchs der Bedarf an Berater:innen. Wir setzen unseren Fokus auf IT & Transformation, Organisationsentwicklung und Prozessexzellenz, hatten Projekte im Bereich Financial Services, Energiewirtschaft und der produzierenden Industrie. Zum ersten Company Retreat im Dezember 2015 waren wir 10 Personen, beim nächsten Retreat im Oktober 2016 bereits doppelt so viele. Wir verstärkten uns im HR Bereich, holten weitere Branchenexperten und junge Kollegen mit an Bord. Ganz ohne Wachstumsschmerz ging es aber auch bei uns nicht: es mussten formellere Prozesse her, einheitliche Vorgehensweisen und interne Tools. Aber auch die eigenen Herausforderungen meisterten wir.

ZWEI KULTUREN, ZWEI STRUKTUREN WOLLTEN ZUEINANDER FINDEN UND DIES BEDURFTE AUF BEIDEN SEITEN EINEN STARKEN WILLEN UND HIER UND DA AUCH SICHERLICH MAL EINE GUTE PORTION DURCHHALTE-VERMÖGEN.



Mit der Corona-Krise 2020 wurden wir alle ins HomeOffice verbannt - keine Projekte vor Ort, kaum Bürobesuche. Aber auch das haben unsere Kunden und wir gut gemeistert und schnell passende Instrumente gefunden, um sowohl professionell als auch kulturell beieinander zu bleiben. Für mich persönlich doppeltes Glück! Denn während der Corona-Zeit bekam ich mein erstes Kind und war damit stärker an meinen Heimatort gebunden.

Ich kam in Teilzeit zurück, habe kurz darauf die zweite Schwangerschaft verkündet und bin nach der zweiten Babypause im Februar 2023 wieder zurück gekommen. Weiterhin in Teilzeit und weiterhin maßgeblich von Zuhause. Advyce & Company gab und gibt mir die Chance, in diesem Set-Up Karriere zu machen und es funktioniert: Mein Fokus hat sich verändert, weg von Programm Management hin zu mehr konzeptioneller, strategischer Expertise und Aufbau unserer Geschäftstätigkeit hier in der Schweiz. Und es funktioniert so gut, dass ich im April zum Principal befördert wurde - als Frau in Teilzeit, aber mit Expertise, Ehrgeiz und einem herausragenden Team im Büro und Zuhause.

ICH BIN IN EIN KLEINES BÜRO
GEKOMMEN, WO GERADE FERNSEHER
UND BILDSCHIRME AUSGEPACKT WURDEN.



Christina

CHRISTINA LANGEgger
PRINCIPALIN



ADVYCE: EINE DEKADE IN DER BERATUNGSWELT

Vor einem Jahrzehnt wagte ich den Schritt, der meinen beruflichen Werdegang maßgeblich prägen sollte. Nach meinem Studium entschied ich mich, nach Walldorf zu ziehen und in Mannheim nach beruflichen Möglichkeiten zu suchen. Auf diese Weise fand ich den Weg zur ehem. Perlitz Strategy Group, meinem ersten Arbeitgeber in der Beratungsbranche.

Tatsächlich fand ich den Weg hierher über einen Bekannten. Es versteht sich von selbst, dass Themen wie die Automobilindustrie und Restrukturierung in dieser Branche omnipräsent sind – Berater werben Berater. Als Business Analyst stieg ich also ursprünglich in das Unternehmen ein und wurde von Tag eins vollständig im Team integriert. Ohne Rücksicht auf „Junior“ oder „Senior“ zu nehmen, führte mein erstes Projekt mich zu einem großen Automobilhersteller im München. Gemeinsam mit meinem Kollegen Matthias Litschke lernte ich die „Es gibt keine Arbeitszeiten“-Arbeitszeiten kennen und verbrachte einige Stunden die Woche auf der Autobahn. Nichtsdestotrotz lernte ich auch viel Freiraum und Eigenverantwortung kennen. Ich konnte mir die „ruhigeren“ Zeiten einteilen, wie sie für mich am besten passten und somit meine Arbeit selbst strukturieren.

Schon bald durfte ich eigene Projekte leiten, mein erstes befasste sich mit der Optimierung technischer Dienste, welches mich dann kurze Zeit später zur Beförderung als Manager brachte. Ich konnte früh Verantwortung für (Kunden-)Projekte übernehmen und erkannte, dass unsere Arbeit für Kunden entscheidend bei existentiellen Herausforderungen ist. Bis heute kann ich mich mit jedem unserer Projekte voll identifizieren und sehe einen Mehrwert in meiner bzw. unserer Arbeit – ich bin überzeugt, dass es genau das ist, was meiner Arbeit Bedeutung und mir gleichermaßen jeden Morgen die nötige Motivation gibt.

**ICH KONNTE FRÜH VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN
UND ERKANNT, DASS UNSERE ARBEIT FÜR KUNDEN
ENTSCHEIDEND BEI EXISTENTIELLEN
HERAUSFORDERUNGEN IST.**



Für mich machen die (wirklich!) familiären Strukturen, die exzellenten Kollegen und Kolleginnen sowie die faszinierenden Projekte in den unterschiedlichsten Branchen die Arbeit bei Advyce so einzigartig. Mittlerweile bin ich Vater von vier Kindern und ich konnte und kann mein Berufs- und Familienleben immer vereinen. Es besteht viel Raum für das Verständnis der „Work-Life-Balance“.

Ich freue mich zukünftig bei Advyce auf die Mitarbeit an Projekten, die Nachhaltigkeit als zentrales Element integrieren. Ich möchte meinen Beitrag weiterhin dahingehend leisten, die Automobilindustrie in Deutschland zu stärken und zu sichern. Außerdem reizen mich internationale Projekte ebenso wie die Aussicht darauf, dass Advyce und meine persönlichen Ziele Hand in Hand wachsen – ich freue mich auf alles, was kommt.

Christian

CHRISTIAN SEIBEL
PRINCIPAL



ICH VERBRACHTE EINIGE STUNDEN
DIE WOCHE  AUF DER
AUTOBAHN.





MELINA SIEGEL
MANAGERIN

ICH TRAF JAN ZU MEINEM
VORSTELLUNGSGESPRÄCH IN EINEM
BRAUHAUS MEINER HEIMATSTADT.



VOM **BRAUHAUS** ZUR FUSION

UNSER WEG VON VALETIS ZU ADVYCE

Mein Weg zu Advyce & Company begann unwissentlich bereits 2015, als Jan Duch, damals noch selbstständiger Unternehmensberater, eine Werkstudentin suchte. Da ich auf der Suche nach einem Job war, der sich gut mit meinem Studium vereinbaren ließ, traf ich Jan zu meinem Vorstellungsgespräch in einem Brauhaus meiner Heimatstadt. Da für beide Seiten schnell klar war, dass man gerne zusammenarbeiten möchte, saß ich wenige Tage später bereits für meinen ersten Arbeitstag bei ihm zu Hause. Kurzerhand wurden die Bilder von den Wänden abgehangen, um Projektionsfläche für den Beamer zu schaffen, der Küchentisch zum gemeinsamen Schreibtisch umfunktioniert und die ersten Business Planungen und Banken-Reports erstellt.



**WENN ICH AUF DIE VERGANGENEN NEUN JAHRE
VOM BRAUHAUS BIS ZUR VERSCHMELZUNG
ZURÜCKBLICKE, DANN SEHE ICH NICHT NUR
MEINE PERSÖNLICHE, SONDERN AUCH DIE
UNFASSBARE ENTWICKLUNG DES GESAMTEN
TEAMS**

Als Jan mir wenige Monate später mitteilte, dass er von nun an gemeinsam mit Max Funk seine Beratungsaktivitäten in der ehem. Valetis fortsetzen möchte, folgte ich ihm in unser erstes, kleines Büro in Düsseldorf. Kurz darauf lernte ich David Blunck-Goldenberg als meinen ersten Kollegen kennen und so wuchs unsere kleine Patchwork-Familie mit der Zeit zu einem Team von acht Leuten heran.

Als es langsam eng wurde, beschlossen wir Ende 2018 in ein größeres Büro zu ziehen. Schnell fand man eine Fläche in einem Altbau mit entsprechend gemütlichem Flair direkt am Düsseldorfer Hofgarten. Die Fußläufigkeit zum Fortuna-Büdchen stellte sich dabei das eine und andere Mal als wesentliches Asset des Büros heraus.

Über die Jahre wurden unsere Projekte komplexer, das Team größer und das Leistungsspektrum breiter. Ende 2023 folgte dann der nächste große Schritt für die ehem. Valetis: die Verschmelzung mit Advyce & Company. Wenn ich auf die vergangenen neun Jahre vom Brauhaus bis zur Verschmelzung zurückblicke, dann sehe ich nicht nur meine persönliche, sondern auch die unfassbare Entwicklung des gesamten Teams, das an vielen Herausforderungen gewachsen ist. Jede/r Einzelne hat seinen Beitrag geleistet, unser Team, unser Know-How und unser Netzwerk zu stärken und auszubauen. Ich bin zuversichtlich, dass wir auch die nächste Entwicklungsstufe erfolgreich meistern werden, denn unsere gemeinsame Reise als Advyce & Company hat grade erst begonnen.

Melina

10 JAHRE AUF EINEN
BLICK (HIER LANG)





2016

- ✗ Einstellung von Aurel von Bassewitz und Roland Mönikes und Rückkauf der Anteile von Advancy



2014



- ✗ Gründung im April 2014
- ✗ Verkauf von 20% an die französische Strategieberatung Advancy in 2014



2018

- ✗ Gründung von edu-sense, einer gemeinnützigen GmbH zur zeitgemäßen Schulentwicklung

2020

- ✗ Formulierung der Big A Strategy, um weiteres anorganisches Wachstum zu forcieren



2024

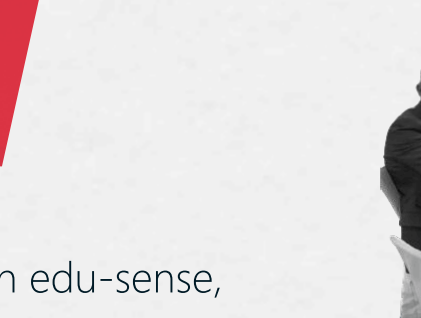
ZURÜCK ZUM BRAUHAUS



- ✗ 10-Jahr Feier in Brüssel

2022

- ✗ 1.7.2022 Perlitz Integration



2019

- ✗ Erstmals 8-stelliger Umsatz und Zuwachs Team für Automotive und Maschinen- & Anlagenbau



- ✗ Wachstum in Schlüsselbranchen Energy und Maschinen- & Anlagenbau durch weitere Partner und Akquisition eines Teams

2017

"WIR SIND ÄUßERST ZUFRIEDEN MIT DER PROFESSIONALITÄT UND DEM ENGAGEMENT, DAS MASGEBUCH ZUR ERFOLGREICHEN OPTIMIERUNG UNSERES GESCHÄFTS BEIGETRAGEN HAT."

ANDREAS VIETEN, RHEINENERGIE



2021

2023

- ✗ Verschmelzung mit Valetis zu Advyce & Company am 1.10.2023
- ✗ Vereinfachung Struktur und Offering - Fokus auf Strategy & Transformation und Performance & Restrukturierung



2015

- ✗ Aufnahme von Hendrik Haas ins Kapital der Firma
- ✗ Gewinnung eines ersten großen Kunden aus der Energiebranche
- ✗ Ausrichtung der ersten "Strategiimpulse" auf Schloss Elmau



ÜBER ADVYCE & COMPANY

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in der Managementberatung bietet Advyce & Company eine moderne Plattform. Unser starkes Team unterstützt Sie in der klassischen Strategie- und Transformationsberatung genauso kompetent, wie bei den Themen Performance & Restrukturierung, oder bei M&A und Transaction Services. Wir arbeiten mit digitalen State-of-the-art Lösungen und Data Analytics. Unabhängig von der Herausforderung, vor der Sie stehen – unser fachübergreifendes Beratungsteam unterstützt Sie gerne und bietet Ihnen maßgeschneiderte Lösungen an. Durch die Vielzahl der begleiteten Kunden hat sich Advyce & Company ein umfassendes Verständnis für vier Kernbereiche angeeignet: Automobilhersteller und -Zulieferer, Energie und Versorger, Finanzdienstleister sowie Maschinen- und Anlagenbau.

AUF DIE NÄCHSTEN
10  JAHRE!

Advyce & Company

kontakt@advyce.com
+49 (0) 211 86 93 69 80



advyce.com



ADVYCE