

PREMIUM LEADERS



Business. Community. Lifestyle.

INTERVIEW 14 | 2026

BUSINESS NETWORK

Dr. Christian Grams

CEO
Munich Consulting
Group GmbH

**Beratung im
Business:**
Spezialisiert,
vertrauensvoll und
wirksam





Dr. Christian Grams

CEO, Munich Consulting Group GmbH

Im Talk mit Dr. Christian Grams – Gründer der MUNICH CONSULTING GROUP (MCG) und Initiator von PEAK-PERFORMER. Business Member im Premium Leaders Club.

Redakteur: Mag. Gerhard Schillinger

Die MUNICH CONSULTING GROUP wurde 2005 als kleines Start-up gegründet und gehört heute zu den international Top-Agierenden in der Beratung. Wie konnte das gelingen?

Wir haben uns über die Jahre sprichwörtlich hochgearbeitet. Anfänglich waren es kleine überschaubarere Projekte. Es war uns immer wichtig auf Augenhöhe mit unseren Auftraggebern zu arbeiten und so kamen durch gelebtes Vertrauen immer größere Projekte und schließlich neben dem Kernbereich D.A.CH-Region auch die Internationalisierung weltweit dazu. Außerdem sind wir mit der Automobilindustrie mitgewachsen.

Was braucht es, um in der Flut der Beratungsunternehmen erfolgreich zu sein, fachlich wie persönlich?

Fachlich in jedem Fall Spezialisierung. Wir nennen uns nicht ohne Grund eine „Beratungs-Boutique“ spezialisiert auf Produktion, Vermarktung und Product Compliance. Auf der anderen Seite gilt es Vertrauen aufzubauen und dieses im Handeln zu beweisen und Beziehungen auch zu pflegen. Viele unserer Kunden sind von Tag 1 dabei und mit 67 Prozent bestehen länger als sieben Jahre Geschäftsbeziehungen.

Wo liegt die Expertise der MCG, welche Bereiche decken Sie und Ihr Team ab und worin unterscheiden Sie sich gegenüber anderen Beratern?

Wir konzentrieren uns auf die Beratung entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Hier geht es vor allem um die Umsetzungen mit Wirkung für die Kunden und praktische Lösungen anstatt nur strategischer Beratung. Das bedeutet genaues Zuhören auf Vertriebsseite und immer auf Augenhöhe mit unserem Gegenüber. Gerade im Mittelstand

macht das einen großen Unterschied.

Wann sollte ein Industrieunternehmen, ein Mittelständler die Unterstützung eines Beraters suchen?

Das hängt nicht von einem bestimmten Zeitpunkt, sondern von der Organisation und Struktur des Beratenen ab. Gerade mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer sind meist täglich in ihrem Kerngeschäft voll ausgelastet. Wird jetzt ein neues Zielbild mit der Frage nach dem Wohin als Unternehmen entwickelt, fehlt dafür vielleicht das spezifische Know-how im eigenen Haus. Es stellt sich die Frage nach einem solchen Aufbau im Inneren oder dem Hereinholen von außen mit entsprechender Erfahrung und Außensicht. Der Berater bringt die Projektentwicklung auf Schiene, die Unternehmer können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Zum Beispiel im Product Compliance. Hier gibt es eine enorme Vielzahl an

nichttarifären Handelshemnissen, gerade am Weltmarkt mit unterschiedlichsten Ländern und Wirtschaftsakteuren, von Malaysia bis Kanada. Ganz nach dem Motto: Nicht alles selbst können müssen, aber jemanden kennen, der es kann.

Wo drückt der Schuh aus Ihrer Erfahrung derzeit am stärksten in Unternehmen und worin liegen die großen Herausforderungen in der näheren Zukunft?

Hier muss man natürlich nach Märkten differenzieren. Aber generell kämpfen viele mit einem labilen politischen Umfeld und dass es den klassischen offenen, globalen Markt immer weniger gibt. Es ist überall sehr regulatorisch geworden und die Unternehmen leben mit ständig wechselnden Veränderungen und immer größerer Volatilität. Ein Beispiel sind die ständigen Wechsel und Unsicherheiten der amerikanischen Zölle oder die tausenden Berichtspflichten für Unternehmen. Das wirkt sich dann etwa durch eine verhaltene Investitionsbereitschaft aus. Als Berater können wir helfen beim Einschätzen von Märkten und deren Verhalten, kennen die Regeln etwa bei Product Compliance Anforderungen und geben verlässliche Handlungsempfehlungen. Auch das Thema Digitalisierung und KI ist ebenfalls eine Herausforderung. Bereits jetzt und es wird in Zukunft weiter Einfluss nehmen.

Sie engagieren sich durch die Gründung der PEAK-PERFORMER-STIFTUNG auch in Sachen Leistungskultur für den Nachwuchs. Um was geht es da und was motiviert einen vollausgelasteten Geschäftsführer zu so einem Projekt?

Im Grunde darum, dass wir dazu beitragen möchten, das Leistung

“

Ich muss nicht alles selbst können, aber jemanden kennen, der es kann.



was Positives ist, das es Spaß machen kann aus eigenem Antrieb etwas zu schaffen. Kindern und Jugendlichen wollen wir vermitteln, dass Mut und Erfolg Spaß machen. Mittlerweile sind wir eine eigene Stiftung mit einer festen Organisationsstruktur und Mitarbeiter, aber eben auch über 150 Ehrenamtlichen. Unser Ziel ist es bis 2030 jährlich 50.000 Kinder dafür zu erreichen. Ein Hauptinstrument sind unsere Kids Camps, wo die Themen Bewegung, MindSet und Ernährung im Zentrum stehen und etwa Spitzenleister aus dem Sport die Kids mit Freude an Leistung begeistern. Neben unseren Kids Camps bauen wir über Schulen unsere Reichweite aus. Primär erreichen wir so viele Kinder zwischen 9 und 13 Jahren. Aktuell sind unsere Camps in kürzester Zeit ausgebucht

und wir freuen uns über eine hohe Bekanntheit und weitere Unterstützer. Als Stiftung sind wir rein spendenfinanziert.

Wo spüren Sie den Mehrwert beim PLC engagiert zu sein?

Im großen Netzwerk, das permanent wächst und es mir erlaubt mein persönliches ständig zu erweitern. Ich habe über den PLC schon viele wertvolle Kontakte gewinnen können.

KONTAKT

Dr. Christian Grams
CEO
Munich Consulting Group GmbH
christian.grams@mcg-gmbh.de