

Inhalt

Die Autoren	4
Einleitung	6
Kapitel 1: Vorbereitung auf das Case Interview	9
Kapitel 2: Übungscases	17
1. Cashback-System in einer Supermarktkette	17
2. Bewertung einer Akquisition im Cash-Logistics-Markt	21
3. Die Kölner Kaffeebar	31
4. Wurstwaren-Produktion	41
5. Autobahnnetz	48
6. Golden Gate Bridge (McKinsey & Company)	52
7. Risiken für Google	57
8. Das Studenten-Café	68
9. Süßigkeiten-Fabrikant	76
10. Interprinty Personalproblem	83
11. Rechtsverkehr in England	94
12. Ein Fitnessstudio in Nöten	101
13. Innenstadtmaut in Berlin	111
14. Gesundheitszentrum Mediplus	117
15. Das New Yorker Verkehrsproblem	124
16. Standortentscheidung: Flagship Store am Flughafen	132
17. Geschäftsmodell im Web 2.0: Ranking-Plattform	141
18. Firma Metzger & Flottweil: Strategic Cost Management	151
19. Investition in konvergente Mobilfunk- und Festnetz- / DSL-Produkte	157
20. Working Capital-Optimierung	167
21. MVNO als lukrative Geschäftsfelderweiterung	175
22. Neue Vertriebsstrategie für einen Hersteller von Telefonanlagen	185
23. Produkteinführung in der Pharmabranche	198
24. Kassenausfall im Weihnachtsgeschäft	208
25. Videotaxi Frankfurt	215
26. Wachstumsstrategien in gesättigten Märkten	222
27. M&A in der Automobilzuliefererbranche	230
Kapitel 3: Cases zum Training zu zweit	241
28. Restrukturierung eines Automobilzulieferers (Roland Berger)	242
29. Taxibetrieb in einer Großstadt	250
30. Effekte eines Rabattes	254