

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 |