

Inhalt

Die Autorinnen und Autoren	7
Einleitung	9
Kapitel I: Vorbereitung auf das Case Interview	11
Kapitel II: Übungscases	21
1. Cashback-System in einer Supermarktkette	22
2. Bewertung einer Akquisition im Cash-Logistics-Markt	28
3. Die Kölner Kaffeebar	39
4. Wurstwaren-Produktion	50
5. Autobahnnetz	59
6. Produkteinführung bei einem Getränkehersteller (McKinsey & Company)	64
7. Risiken für Google	72
8. Das Studi-Café	79
9. Süßigkeiten-Fabrikant	87
10. Interprinty-Personalproblem	96
11. Pen Manufacturer Case (PwC Strategy&)	108
12. Ein Fitnessstudio in Nöten	118
13. Innenstadtmaut in Berlin	130
14. Gesundheitszentrum Mediplus	137
15. Das New Yorker Verkehrsproblem	146
16. Standortentscheidung: Flagship Store am Flughafen	155
17. Ertragslage und digitale Vertriebswege einer Versicherung(BearingPoint)	166
18. Firma Metzger & Flottweil: Strategic Cost Management	174
19. Investition in konvergente Mobilfunk- und Festnetz-/DSL-Produkte	181
20. Working Capital-Optimierung	193
21. Neue Vertriebsstrategie für einen Hersteller von Telefonanlagen	203
22. Produkteinführung in der Pharmabranche	218
23. Kassenausfall im Weihnachtsgeschäft	231
24. Wachstumsstrategien in gesättigten Märkten	239
25. M&A in der Automobilzuliefererbranche	249

26. Strategieentwicklung für das Service-Geschäft im Anlagenbau (Bain & Company)	259
Kapitel III: Cases zum Training zu zweit	267
27. Aufbau einer Zahnarztkette (Roland Berger)	269
28. Taxibetrieb in einer Großstadt	280
29. Stationärer Möbelhändler (EY-Parthenon)	286
30. Effekte eines Rabattes	293
Zehn Tipps zur besseren Case-Lösung	301