

Inhalt

| | |
|---|-----------|
| Einleitung | 6 |
| Kapitel I: Die Bewerbung | 8 |
| 1. Die Berater-Branche | 8 |
| 2. Arten von Unternehmensberatungen | 10 |
| 3. Kompetenzen der Strategieberatungen | 12 |
| 4. Hierarchiestufen | 15 |
| 5. Ablauf des Bewerbungsverfahrens | 17 |
| 6. Elemente des Bewerbungsgesprächs | 20 |
| 7. Fallstudien | 27 |
| 8. Aus der Sicht des Recruiters | 28 |
| Kapitel II: Tools zur Lösung von Cases | 33 |
| 1. Der richtige Ansatz | 33 |
| 2. BWL-Basics | 34 |
| Gewinnleichung | 34 |
| Profitabilität (Minimax-Prinzip) | 35 |
| Kosten-Nutzen-Analyse | 36 |
| Interne versus externe Faktoren | 36 |
| Angebot und Nachfrage | 37 |
| Kostenanalyse | 37 |
| Fixe versus variable Kosten | 38 |
| Break Even-Analyse | 39 |
| Opportunitätskosten | 40 |
| ABC-Analyse | 40 |
| Logikbaum | 40 |
| Das Einmaleins der externen Rechnungslegung | 41 |
| Die Analyse der Wertschöpfungskette | 45 |
| 3. Fortgeschrittene Frameworks | 46 |
| Porter's Five Forces | 46 |
| Die 4 Cs: Customer, Competition, Cost & Capabilities | 47 |
| Produktlebenszyklus | 47 |
| Erfahrungskurven-Analyse / Economies of Scale | 48 |
| Die 4 Ps: Price, Product, Place & Promotion | 49 |
| 2x2-Matrix | 50 |
| BCG-Matrix (Marktwachstums-/Marktanteils-Matrix) | 51 |
| Produkt-Markt-Matrix (Ansoff-Matrix) | 52 |
| Benchmarking | 53 |
| Kernkompetenzen (Core Competencies) | 53 |
| Wettbewerbsstrategien nach Porter | 54 |
| SWOT-Analyse: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats | 54 |
| Net Present Value (Netto-Barwert) | 55 |
| CAGR (Compound Annual Growth Rate) | 56 |
| Die 5 Cs: Character, Capacity, Capital, Conditions, Competitive Advantage | 56 |

| | |
|--|----|
| Bewertung von Akquisitionskandidaten | 57 |
| Überblick: Wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen | 58 |
| 4. Übersichts-Framework | 59 |
| 5. Consulting-Lingo | 61 |
| 6. Case-Typen | 63 |
| Profitabilität | 64 |
| Eintritt in einen neuen Markt | 65 |
| Einführung eines Produktes | 67 |
| Competitive Response | 68 |
| Reaktion auf Veränderungen im externen Marktumfeld | 68 |
| Mergers & Acquisitions (M&A) | 69 |
| 7. Vorgehensweise zur Lösung von Cases | 71 |
| 8. Zehn Tipps zur besseren Case-Lösung | 73 |
| 9. Tipps aus der Praxis | 76 |
| 10. Standardgrafiken | 78 |
| 11. Was Sie im Case Interview vermeiden sollten | 79 |

Kapitel III: Beispiel-Cases **83**

| | |
|--|-----|
| 1. Diversifizierung eines Stromkonzerns | 83 |
| 2. Kauf einer europäischen Bank | 88 |
| 3. Umsatzrückgang eines Batterieherstellers | 92 |
| 4. Umsätze in luftiger Höhe | 96 |
| 5. Automobilzulieferer unter Druck | 101 |
| 6. Fall des Postmonopols | 106 |
| 7. Restrukturierung eines Speditionsunternehmens | 110 |
| 8. Lkw-Maut | 113 |
| 9. »Call-a-Bike«-Case | 115 |
| 10. Verkaufspreise eines Parfümherstellers | 120 |
| 11. Händewaschen im Restaurant | 123 |
| 12. Boys & Girls-Windeln | 125 |
| 13. Kfz-Versicherungen | 129 |
| 14. Scannen im Supermarkt | 131 |
| 15. Bewertung einer Fernseekabelgesellschaft | 134 |
| 16. Gebührenerhöhung für eine Kreditkarte | 138 |
| 17. Produktinnovation | 140 |
| 18. Billig-Airlines | 143 |
| 19. Online-Auktion für Privatkredite | 145 |
| 20. Bewertung von Synergien | 146 |
| Weitere Cases üben | 148 |

Kapitel IV: Analytikaufgaben und Tests **151**

| | |
|-------------------------------------|-----|
| 1. Brainteaser | 151 |
| 2. Brainteaser-Aufgaben | 152 |
| 3. Kreativität | 158 |
| 4. Abschätzungsfälle | 160 |
| 5. Basisdaten für Abschätzungsfälle | 163 |

| | |
|-----------------------------------|-----|
| 6. Wissensfragen | 165 |
| 7. Logiktests | 168 |
| 8. Mathematische Analytikaufgaben | 173 |
| 9. Mathe-Basics | 176 |
| 10. Lösungen | 179 |

Kapitel V: Erfahrungsberichte und weitere Cases **183**

| | |
|---|-----|
| 1. Accenture | 183 |
| 2. Arthur D. Little | 184 |
| 3. Bain & Company | 185 |
| 4. Bayer Business Consulting | 187 |
| 5. Booz & Company | 188 |
| 6. The Boston Consulting Group | 190 |
| 7. Capgemini Consulting | 192 |
| 8. Deutsche Post DHL Inhouse Consulting | 193 |
| 9. McKinsey & Company | 194 |
| 10. Oliver Wyman | 197 |
| 11. Roland Berger Strategy Consultants | 200 |
| 12. Siemens Management Consulting | 203 |

Kapitel VI: Unternehmensprofile **205**

| | |
|---|-----|
| 1. 3con Management Consultants | 206 |
| 2. Arthur D. Little | 211 |
| 3. Audi Consulting | 213 |
| 4. Bain & Company | 217 |
| 5. Booz & Company | 221 |
| 6. The Boston Consulting Group | 227 |
| 7. crossconsulting | 231 |
| 8. CTcon Management Consultants | 235 |
| 9. CTG Corporate Transformation Group | 238 |
| 10. Deloitte Consulting | 241 |
| 11. Detecon International | 245 |
| 12. Deutsche Post DHL Inhouse Consulting | 249 |
| 13. Ebner Stolz Mönning Bachem | 253 |
| 14. goetzpartners Management Consultants | 257 |
| 15. Horváth & Partners Management Consultants | 261 |
| 16. Innovalue Management Partner | 267 |
| 17. L.E.K. Consulting | 270 |
| 18. McKinsey & Company | 274 |
| 19. Oliver Wyman | 277 |
| 20. Roland Berger Strategy Consultants | 281 |
| 21. RWE Consulting | 286 |
| 22. Siemens Management Consulting | 291 |
| 23. Simon-Kucher & Partners | 293 |
| 24. Stern Stewart & Co. | 299 |
| 25. Volkswagen Consulting | 301 |
| 26. zeb/ | 305 |