

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. Pen Manufacturer Case (Booz & Co.)	93
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

Die Autoren

Der Herausgeber

Stefan Menden ist Gründer von squeaker.net, Herausgeber der erfolgreichen »Insider-Dossier«-Reihe und Autor des marktführenden Buches zur Vorbereitung auf das Case Interview, das »Insider-Dossier: Bewerbung bei Unternehmensberatungen«. Er war drei Jahre **Berater und Mitglied im Kernteam Recruiting bei Oliver Wyman General Management Consulting**. Hier hat er Beratungserfahrung u.a. in den Branchen Handel, Telekommunikation, Automobilindustrie sowie Private Equity gesammelt. Darüber hinaus hat Stefan Menden bei einem Venture-Capital-Unternehmen in London gearbeitet.

Die Autoren

Tanja Reineke war **Senior Associate und Mitglied des Recruiting Teams bei DiamondCluster International** (heute **Oliver Wyman General Management Consulting**). Heute berät sie als selbstständige Unternehmensberaterin multinationale Telekommunikationskonzerne zu ihrer Marketing- und Pricing-Strategie. Neben ihrem langjährigen Recruiting-Engagement in der Unternehmensberatung blickt sie zudem auf praktische Erfahrung als Bereichsleiterin (HR sowie Marketing-Positionen) in der Industrie zurück.

Ralph Razisberger kommt auf insgesamt 12 Jahre Berufserfahrung in der Managementberatung. Er war **Partner bei Mercer Management Consulting** (heute **Oliver Wyman General Management Consulting**) und **Manager bei DiamondCluster International und Accenture**. Heute ist er Gründer und Geschäftsführer der Managementberatung **C4V Consulting for Ventures**. In dieser Funktion berät er sowohl internationale Großkonzerne der Telekommunikationsindustrie als auch Start-Ups und Gründer in strategischen Fragestellungen. Das Recruiting neuer Mitarbeiter gehört seit über 9 Jahren zu seinen Aufgaben neben der Projektstätigkeit.

Weitere Case-Autoren

Per Breuer ist **Partner und Head of Global Human Resources bei Roland Berger Strategy Consultants**. Er hat an der Universität Hamburg Betriebswirtschaftslehre und an der London School of Economics International Management studiert. Seit 1998 arbeitet er für Roland Berger und hat sich als Berater mit zahlreichen Projekten zu Veränderungsprozessen in Dienstleistungsorganisationen, Aus-, Fort- und Weiterbildung, den Folgen des demographischen Wandels, Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie dem Arbeitsmarkt beschäftigt.

Dr. Thomas Fritz verantwortet seit 2008 als **Director of Recruiting** die Mitarbeitergewinnung für das deutsche Büro der Unternehmensberatung **McKinsey & Company**. Vom Standort Köln aus steuert der 34-jährige **sämtliche Recruiting-Aktivitäten** und entwickelt das deutsche und österreichische Recruiting weiter. Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität zu Köln begann Thomas Fritz 2001 seine Karriere bei McKinsey und arbeitete dort bis 2003 zunächst als Fellow. Anschließend promovierte er an der Universität Witten / Herdecke und kehrte 2005 zu McKinsey zurück, um als Projektleiter vor allem Klienten aus der Logistikbranche und der Konsumgüterindustrie strategisch zu beraten.

Martin Holz hacker hat Arbeitserfahrung als Strategieberater bei **Siemens Communications**, **Oliver Wyman** und **Deloitte Consulting**. Zurzeit promoviert er am Institut für Management und Controlling der WHU.

Nora-Marleen Müller-Alten hat Arbeitserfahrung bei **The Boston Consulting Group** und **Horváth & Partners Management Consultants**.

Dr. Christian Rebhan ist seit 4,5 Jahren Mitarbeiter der internationalen Strategieberatung **Booz & Company**, wo er als **Projektleiter** im Bereich »Health Care« tätig ist. Dr. Rebhan promovierte am Forschungszentrum des Dr. v. Haunerschen Kinderspitals und absolvierte seinen MBA am **INSEAD** in Fontainebleau und Singapur. Seit 2 Jahren ist er verstärkt in das **Recruiting** neuer Mitarbeiter eingebunden.

Jonas Seyfferth arbeitet als **Berater bei Booz & Company** und ist seit vielen Jahren Mit-Herausgeber der squeaker.net »Insider-Dossier«-Reihe. Er ist Absolvent der Universität zu Köln und des CEMS Master's in International Management Programms.

Einleitung

Wir gratulieren Ihnen zum Kauf des einzigen Übungsbuches speziell für Interview Cases im deutschsprachigen Raum!

Sie haben verstanden, dass der Wettbewerb um die begehrten Jobs bei den namhaften Unternehmensberatungen hart ist und nur die Besten ein Angebot bekommen. Wie auch im Studium und in der Schule, wo Sie sich ausgiebig auf wichtige Klausuren und Examina vorbereitet haben, nehmen Sie auch beim Bewerbungsgespräch Ihr Schicksal in die eigene Hand und verlassen sich nicht allein auf Ihr vorhandenes Talent.

Übung macht den Meister

Consulting Cases kann man üben. Und dieses Buch ist zum Trainieren von Consulting Cases bestens geeignet. Es ist als Ergänzung zu der marktführenden Berater-Bibel »Das Insider-Dossier: Bewerbung bei Unternehmensberatungen« gedacht und bereitet Sie in dieser Kombination am besten vor.

Dieses Buch macht Sie nicht (wesentlich) intelligenter, wortgewandter oder verleiht Ihnen in kürzester Zeit magische analytische Fähigkeiten. Dies ist der Humus aus vorhandenen Fähigkeiten, auf dem Ihre Ambition, sich bei namhaften Beratungen zu bewerben, bereits gewachsen ist. Genau hier setzen wir mit den Büchern der »Insider-Dossier«-Reihe an: Wir helfen Ihnen, durch echtes Insider-Wissen, Branchen-Know-how und vor allem Übung, das zusätzliche Stückchen Gelassenheit und Vorbereitung zu gewinnen, um sich von dem ebenso talentierten Mitbewerberfeld abzuheben.

Von Beratern für zukünftige Berater

Wie alle Bücher von squeaker.net ist auch dieses Buch von echten Insidern geschrieben – nicht von Berufsredakteuren. Die Autoren der Consulting Cases haben alle Erfahrung bei namhaften Unternehmensberatungen, wie McKinsey, Roland Berger, Booz & Company und Oliver Wyman. Die meisten von ihnen sind in führenden Positionen mit vielen Jahren Beratungs- und Recruiting-Erfahrung tätig und kennen das Case Interview sowohl aus der Sicht der Bewerbers als auch der des Interviewers sehr gut. Sie haben ihre Erfahrungen und ihre typischen Cases für dieses Buch aufgeschrieben, um Ihnen ein Tool zur besseren Vorbereitung an die Hand zu geben.

Mit Ihrer Hilfe entwickelt sich dieses Buch weiter ...

... indem Sie Ihre eigenen Erfahrungen aus Case Interviews und die Case-Aufgaben, Brainteaser oder sonstige Tipps als Erfahrungsbericht auf squeaker.net eintragen. Sie profitieren bei Ihrer Bewerbung von den Erfahrungsberichten hunderter squeaker.net-Mitglieder – helfen

Sie umgekehrt auch anderen mit Ihrem Insider-Wissen. Außerdem bauen Sie durch Ihre Beiträge auf squeaker.net Ihr Profil in der Community auf und können neue, wertvolle Kontakte zu den anderen interessanten Personen im Karriere-Netzwerk knüpfen.

Darüber hinaus brauchen wir Ihr Feedback, Lob und Ihre Kritik zu diesem Buch, um es ständig weiter entwickeln zu können. Die Bücher der Insider-Dossier Reihe werden ständig verbessert und neu aufgelegt.

Es liegt in der Natur von Consulting Cases, dass es unterschiedliche Lösungsansätze gibt. Alle Cases dieses Buches wurden mehrmals von Consulting-erfahrenen Menschen auf logische Stringenz und Nachvollziehbarkeit geprüft, um die Lösungen so klar wie möglich zu machen. Dennoch sind die Musterlösungen keine Lösungsschablonen, die automatisch für jeden Bewerber und alle ähnlichen Cases gelten. Wenn Ihnen etwas unklar ist, lassen Sie es uns bitte wissen. Ihre eigenen Ansätze können Sie im Forum von squeaker.net diskutieren.

Bitte senden Sie Ihr Feedback an den Herausgeber und Mit-Autor stefan.menden@squeaker.net.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und viel Erfolg bei Ihren anstehenden Interviews!

Stefan Menden, Tanja Reineke, Ralph Razisberger
und das squeaker.net-Team

Das Buch zum Thema

„Das Insider-Dossier: Consulting Case-Training“ ist versandkostenfrei erhältlich unter:

<http://www.squeaker.net/shop/consulting-case-training.html>