

# Inhalt

<b>Einleitung</b>	<b>6</b>
<b>Kapitel I: Die Bewerbung</b>	<b>9</b>
1. Die Berater-Branche	9
2. Arten von Unternehmensberatungen	10
3. Kompetenzen der Strategieberatungen	13
4. Hierarchiestufen	15
5. Ablauf des Bewerbungsverfahrens	17
6. Elemente des Bewerbungsgesprächs	20
7. Fallstudien	27
8. Aus der Sicht des Recruiters	28
<b>Kapitel II: Tools zur Lösung von Cases</b>	<b>33</b>
1. Der richtige Ansatz	33
2. BWL-Basics	34
Gewinngleichung	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	54
Net Present Value (Netto-Barwert)	55
CAGR (Compound Annual Growth Rate)	56

Die 5 Cs	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
Reaktionen 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 Fernsehkabelgesellschaft	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. A.T. Kearney	185
4. Bain & Company	188
5. Booz & Company	189
6. The Boston Consulting Group	191
7. McKinsey & Company	193
8. Oliver Wyman	196
9. Roland Berger Strategy Consultants	199

## **Kapitel VI: Unternehmensprofile** **201**

1. Arthur D. Little	203
2. A.T. Kearney	205
3. Bain & Company	211
4. Booz & Company	215
5. The Boston Consulting Group	220
6. crossconsulting	223
7. CTcon	227
8. CTG Corporate Transformation Group	229
9. Deloitte	233
10. Detecon International	237
11. Deutsche Bank Inhouse Consulting	241
12. Deutsche Post World Net Inhouse Consulting	245
13. goetzpartners Management Consultants	249
14. Horváth & Partners Management Consultants	253
15. Kienbaum	257
16. McKinsey & Company	260
17. OC&C Strategy Consultants	263
18. Oliver Wyman	267
19. Otto Group	273
20. Roland Berger Strategy Consultants	277
21. RölfsPartner Management Consultants	281
22. Siemens Management Consulting	287
23. Stern Stewart & Co.	291