

## **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 (PwC Strategy&) 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
28. Strategieentwicklung für das Service-Geschäft im Anlagenbau (Bain & Company) 239

**Kapitel 3: Cases zum Training zu zweit** 247

29. Restrukturierung eines Automobilzulieferers (Roland Berger) 248
30. Taxibetrieb in einer Großstadt 256
31. Effekte eines Rabattes 260