


HHGS HandelsConsulting AB

VAD ÄR CASE?

2010-02-02



handels|consulting

- 
1. **Introduktion – Vad är case?**
 2. **Övningscase**
 3. **Förslag på lösning & tips**

Case-frågor låter intervjuaren utvärdera en persons analytiska resonemang och problemlösningsförmåga

Case frågor har använts under intervjuer av konsultbyråer i flera år. Att använda case i frågor låter byrån direkt utvärdera hur en persons analytiska förmåga är och hur en person tar sig an problem. De problem som man ställs inför liknar oftast de frågor man kommer utsättas för i jobbet man söker.

Syftet med problemställningen är inte främst att komma fram till en lösning utan istället är det att visa hur man går tillväga för att lösa problemet som man identifierat att företaget står inför. Oftast får man en bunt papper med information (finansiell data, information om företaget och deras konkurrenter etc.) som man granskar och plockar ut det som man anser vara relevant. Man analyserar informationen, bryter upp problemet och börjar utforma en lösning.

På HandelsConsulting använder vi oss av case inte bara när vi rekryterar men även vid andra tillfällen, oftast tillsammans med våra samarbetspartners, för att öva. Vi ställs oftast i case-liknande situationer när vi är ute hos en kund och skall, utifrån den information vi har, hitta problemområden och komma med lösningar.

Under våra anställningsintervjuer använder vi oss av mindre case där man har några minuter på sig att fundera över problemet och ställa relevanta kompletteringsfrågor till intervjuaren. Caset som kommer i de följande sliden är ett exempel på vad du kan förväntas ställas inför under en intervju hos oss. *Lycka till!*

ÖVNINGSCASE

HandelsConsulting har anlåtats av ett företag som är intresserat av att expandera verksamheten, skall dem det?

Vår kund har under en längre period designat och sålt glödlampor med fokus på energisnåla glödlampor, och har ungefär 28 % (en klar dominans) av marknaden i norden. Glödlamporna produceras i Taiwan i egna fabrikslokaler särskilt anpassade för kundens speciella produktionskrav.

Företaget anser sig vara redo att expandera verksamheten till att även designa, tillverka och sälja särskilda lampor, vilka skulle genom banbrytande teknikutveckling, fungera extra bra och lysa extra ljust när man använder lamporna tillsammans med kundens energisnåla glödlampor.

Kunden har vänt sig till oss för att få svar på om de **borde ge sig in på lampbranschen** och **vad de bör tänka på** innan en eventuell expansion.

FÖRSLAG PÅ LÖSNING & TIPS

Kom ihåg, case-frågor har inte alltid ett definitivt svar, det är vägen till ditt svar som intervjuaren är intresserad av att få höra

- Så som vi har uppfattat kundens problem gäller det för oss att utvärdera idén om att expandera verksamheten till att även innefatta produktion och försäljning av lampor. Det vi anser vara relevant att titta på innan vi kan komma med ett svar är:
 - Varför vill företaget expandera? Vad har de för mål med expansionen och hur passar expansionen in med företagets långsiktiga strategi?
 - Hur ser marknaden ut för lampor i Norden nu?
 - Hur ser framtidsutsikten ut för lampbranschen?
 - Vilka är konkurrenterna? Styrkor & svagheter. Hur skulle de reagera på vår expansion?
 - Hur ser lamporna ute på marknaden i dagsläget ut?
 - Vad är det kunder efterfrågar för lampor?
 - Hur ser prissättningen ut?
 - Vad finns det för synergieffekter av att köra igång verksamheten?
 - Kan fabriken i Taiwan producera lamporna?
 - Har vi teknologin som vi behöver för att tillverka de här superlamporna?
 - Vilka risker är involverade?
 - Har vi kompetensen?
 - Kommer expansionen påverka vår dominans inom glödlampsbranschen?
 - Efter en intervju med företagsledningen och noggrann insamling och analys av data anser vi oss vara redo att komma med en rekommendation.
- (Under en case-intervju är det meningen att ni skall ställa ovannämnda frågor till personen som har gett er caset. Personen kommer oftast ha svaren för frågorna alternativt ber dem er att göra antaganden. Om det är case-lösning i grupp utanför en intervju kommer ni oftast hitta svaren till frågorna i medföljande datamaterial alternativt, som tidigare, gör man antaganden.)

Tips

- **Lyssna noga:** Lyssna och ta till dig allt som personen säger.
- **Sammanfatta frågan:** Sammanfatta frågan för att se till att du har förstått den rätt och att du inte glömmer någon del.
- **Fråga mycket:** Gör caset till en dialog mellan dig själv och intervjuaren. Fråga (vettiga) frågor. Använd personen till din fördel.
- **Tänk på tiden:** Det är ofta tidspress! Organisera dina tankar och ditt tillvägagångssätt för att säkerställa att du har tid att komma med ett svar.
- Var kreativ, organiserad, entusiastisk och positiv.

Sök till HandelsConsulting och lär dig mer!

Skicka CV och ett personligt brev till

work@handelsconsulting.se