

### Valdkond: Äripartneritevahelised suhted

**Teemad: Üleoleku kuritarvitamine/äripartneritevaheline lojaalsus/ mainekujunduse juhtimine/suhete kriisijuhtimine**

**Pealkiri: Äripartneritevaheline lojaalsus**

#### 1. osa

Olete keskmise suurusega ehitusettevõtte tegevjuht. Teie ettevõtte võitis just enampakkumise, mille korraldas rahvusvahelise farmaatsiaettevõtte **Medic** tööstushoone ehitamiseks.

Teie ettevõttel (**töövõtja**) on turul hea maine kõikide sidusgruppide seas – ostjatest ja alltöövõtjatest konkurentideni välja.

#### 2. osa

Olete just alustanud ehitustöödega, kui **Medic** palub teil kasutada kahte konkreetset alltöövõtjat **betoonitööde** ning **tehnoloogia** jaoks, kes on mõlemad spetsialiseerunud kommunaalteenuste süsteemidele.

Tavaliselt on töövõtjal võimalik valida alltöövõtjaid ise. Esimene pakutud **alltöövõtjatest** on üks teie regulaarsetest tarnijatest (firma tegevjuht on ka teie hea sõber), kuid teine on teile täiesti tundmatu ettevõtte.

1. Mida te tekkinud olukorrast arvate?
2. Kas te nõustuksite sellega või otsustaksite mitte kasutada ühte (või mõlemat) pakutud alltöövõtjatest ja riskiksite kaotada positiivse õhkkonna, mille olete suutnud Medicuga suheldes luua?

#### 3. osa

Arvestades projekti olulisust otsustasite rahulolematust mitte tekitada ning töötada mõlema ettevõttega.

Pärast lepingu sõlmimist otsustab **tehnoloogia alltöövõtja** kasutada uut tehnoloogiat, mis on Medicu jaoks soodne, kuna on odavam ja parema kvaliteediga lahendus – eriti seepärast, et põhineb uudsel betoonil. Küsite nõu oma tehnoloogiaosakonnalt, kus pakutud uus tehnoloogia on vähetuntud, kuid pälvib positiivse suhtumise.

Eelolevale tuginedes otsustate pakutud lahendusega edasi minna. Läbirääkimiste tulemusena Medicuga otsustate säästus (20%) pooleks jagada (50-50) ning olete mõlemad sellega rahul.

Alustades läbirääkimisi **betoonitööde alltöövõtjaga** puutute aga kokku vastuseisuga – nende kliendihaldur on üsna ärritunud, kuna uus alternatiiv annab talle palju väiksema müügitulu. Ta püüab teid ümber veenda, kuid te ei pööra talle tähelepanu.

Järgmise päeva hommikul helistab teile **Medic** ning saate teada, et **betoonitööde** kliendihaldur on nendega otse ühendust võtnud ja rõhutanud, et uus alternatiiv on tehniliselt ebaadekvaatne. Lisaks on kliendihaldur andnud Medicule teada, et te olevat planeerinud materjalide muutuse ilma **Medicut** sellest teavitamata.

Avastate, et olete keerulisse olukorda sattunud: mängus on teie maine Medicu silmis ning riski all on ka teie pikaajaline ning vastastikuselt kasulik ärisuhe betoonitööde allvõtjaga.

3. Mida te olukorrast arvate?
4. Kas oleksite pidanud **Medicule** uuest tehnoloogilisest lahendusest rääkima?
5. Kas oleksite pidanud osa säästudest **Medicuga** jagama?
6. Mida saaksite teha suhte päästmiseks **betoonitööde alltöövõtjaga**?

### 4. osa: Mis juhtus edasi (valikuline)

Töövõtja laskis **tehnoloogia alltöövõtjal Medicule** demonstreerida uue tehnoloogia kasutegureid.

Töövõtja **tegevjuht** leppis betoonitööde alltöövõtja tegevjuhiga kokku koostöö jätkamise miinimumnõuetes: kohene kliendihalduri väljavahetamine ning tekkinud finantskahjude korvamine.

Sellest päevast peale sõlmis töövõtja kõigi alltöövõtjatega konfidentsiaalsuslepingud, mis tooks samasuguste juhtumite esinedes kaasa rängad trahvid.