

Terület: Üzletfelek közötti kapcsolatok

Téma: Visszaélés ez erőfölénnyel / Lojalitás az üzletfelek között / Jó hírnév

Válságba került kapcsolatok menedzselése

Cím: Lojalitás az üzletfelek között

1. rész

Egy közepes méretű vállalat ügyvezető igazgatója vagy, amely az építőiparban érdekelt. A cégetek elnyer egy megbízást a **Medic** nevű gyógyszeripari termékeket gyártó, multinacionális vállalattól egy termelési csarnok megépítésére.

A cégetek (a **Szerződő**) elismertséggel bír a piaci szereplők, a vásárlók, alvállalkozók és versenytársak között.

2. rész

Már hozzákezdtek az építési munkálatokhoz, de a **Medic** felkér, hogy vonjál be a munkába 2, konkrétan megnevezett alvállalkozót: egy **Beton Szolgáltatót** és egy **Technológia Szolgáltatót**, akik a közművekre specializálódtak.

Általában a szerződő félnek képesnek kell lennie rá, hogy kiválassza az alvállalkozóit. Az egyik egy állandó alvállalkozótok, és az ügyvezető igazgató jó barátod, de a másik meglehetősen ismeretlen a számodra.

1. Mit gondolsz erről a helyzetről?
2. Elfogadod ezt, vagy úgy döntesz, nem kéred fel az ajánlott alvállalkozók egyikét (sem), és megkockáztatod, hogy megromoljon az eddigi jó kapcsolatod a **Medic**-kel?

3. rész

Belátva a projekt fontosságát úgy döntöttél, hogy nem emelsz semmilyen panaszt, és együttműközel a két alvállalkozó céggel.

A szerződés aláírása után, a **Technológiai Szolgáltató** azt javasolja, hogy egy új technológiai megoldás alkalmazása előnyökkel járhat a **Medic** számára, lévén, hogy ez egy olcsóbb lehetőség, jobb minőséggel, különösképpen azért, mert egy új típusú betont alkalmaz. Kikéred a műszaki részleg véleményét, akik nem sokat tudnak az új technológiáról, de hajlanak rá, hogy ezt válasszák.

Ezt figyelembe véve zöld utat adsz neki. Megállapodsz a **Technológiai Szolgáltatóval**, hogy a megtakarítást megfelelően (kb. 20%-ról van szó) fele-fele arányban, és mindenki jól jár.

Ezek után tárgyalásokba kezdesz az új körülményekről a **Beton Szolgáltatóval**, de némi ellenállást tapasztalsz a részükről: a pénzügyi vezetőjük igencsak felháborodott, elsősorban azért, mert ez a megoldás sokkal alacsonyabb jutalékokat ad a számára. Megpróbál nyomást gyakorolni rád, de te különösebben nem figyelsz rá.

Másnap, korán reggel felhívják a **Medic**-től, és hirtelen ráébresz, hogy a **Beton Szolgáltató** pénzügyi vezetője közvetlenül megkereste őket, és ragaszkodott ahhoz, hogy az új megoldás technikailag nem megfelelő, és azt sugallta, hogy úgy tervezted megváltoztatni az építőanyagokat, hogy arról nem tájékoztatod a **Medic**-et.

Nehéz helyzetben találsz magadat: a jó hírneved forog kockán a **Medic**-nél, és a kereskedelmi kapcsolatod a **Beton Szolgáltatóval**, amely kapcsolat elég régre nyúlik vissza, és idáig mind a két fél száma előnyös volt. Mindezt szintén kockáztatod most.

3. Mit gondolsz erről a helyzetről?
4. Szólnod kellett volna a **Medic**-nek az új technológiai megoldásról?
5. Át kellett volna engedned nekik a megtakarított profit egy részét?
6. Mit lehetne tenni ebben a helyzetben, hogy megmentsd a **Beton Szolgáltatóval** meglévő kapcsolatodat?

4. rész Mi történt végül (választható)

A **Szerződőnek** meg kellett kérnie a **Technológiai szolgáltatót**, hogy segítsen bemutatni a **Medic-nek** az új technológia előnyeit.

A **Szerződő** ügyvezető igazgatója megállapodott kollégájával a **Beton Szolgáltatónál** a minimális elvárásokban a további közös munkát illetően: a pénzügyi vezető azonnali elbocsátása, és az okozott pénzügyi károk megtérítése.

Attól a naptól a **Szerződő** nem kötött kizárólagos szerződéseket minden egyes alvállalkozójával, és komoly kötbérekkel épített be a hasonló helyzetekre.