

Area: Rapporti tra Soci in Affari

Materia: Abuso di Posizione Dominante / Lealtà tra Soci in Affari / Gestione della Reputazione / Gestione Crisi di Rapporti

Titolo: Lealtà tra Soci in Affari

Parte 1

Siete Direttore Generale di una media impresa attiva nel campo edile. La vostra azienda ha vinto un appalto bandito da **Medic**, una multinazionale farmaceutica, per la costruzione di un edificio industriale.

La vostra azienda (**L'Appaltatore**) gode di una buona reputazione nel mercato tra gli azionisti: acquirenti, subappaltatori e concorrenti.

Parte 2

Avete già iniziato i lavori di costruzione, ma **Medic** vi chiede ora di subappaltare a due determinate aziende: un **Fornitore di Cemento** e un **Fornitore di Tecnologia** specializzato in sistemi per imprese di pubblici servizi.

Di norma l'appaltatore dovrebbe poter scegliere i suoi subappaltatori. La prima azienda è tra i vostri abituali fornitori (il Direttore Generale è un vostro buon amico), ma la seconda vi è relativamente sconosciuta.

1. Cosa pensate della situazione?
2. **Voi** accettereste? O decidereste di non affidarvi a uno o a entrambi i subappaltatori propositivi, rischiando di rovinare il buon rapporto che siete riusciti a creare con **Medic**?

Parte 3

Considerando l'importanza del progetto, avete deciso di non provocare scontento e lavorare quindi con entrambe le imprese.

Firmato il contratto, il **Fornitore di Tecnologia** ha suggerito di utilizzare una nuova soluzione tecnica, positiva per **Medic** poiché si tratta di un'opzione più economica e qualitativamente migliore, soprattutto perché prevede l'uso di un nuovo tipo di cemento. Chiedete l'opinione del vostro reparto tecnico, che non conosce molto (questo nuovo metodo, ma è favorevole ad esso).

Così date il via all'affare. Concordate con il **Fornitore di Tecnologia** una divisione dei risparmi (circa il 20%) a metà tra voi 2 ed entrambi siete soddisfatti.

Poi cominciate a negoziare nuove condizioni con il **Fornitore di Cemento** ma incontrate delle resistenze: il loro direttore contabile è abbastanza contrariato, principalmente perché con le nuove condizioni avrà una provvigione molto più bassa. Cerca di farvi pressione, ma voi lo ignorate.

L'indomani mattina ricevete una telefonata di **Medic** e scoprite che il Direttore contabile del **Fornitore di Cemento** li ha contattati direttamente, sostenendo che la nuova alternativa è tecnicamente inadeguata e lasciando intendere che voi avreste cambiato i materiali senza avvisare **Medic**.

Vi trovate in una situazione difficile: è in gioco la vostra reputazione nei confronti di **Medic**, e anche il vostro rapporto commerciale con il **Fornitore di Cemento**, che dura da molto ed è finora stato fruttuoso per entrambi, è a rischio.

3. Cosa pensate di questa situazione?
4. Avreste dovuto avvisare **Medic** della nuova soluzione tecnica?
5. Avreste dovuto passare a loro parte dei risparmi?
6. Cosa si può fare per salvare il rapporto con il **Fornitore di Cemento**?

Parte 4: Cosa è successo dopo (Opzionale)

L'Appaltatore ha dovuto chiedere l'assistenza del **Fornitore di Tecnologia** per dimostrare a **Medic** i vantaggi della nuova soluzione tecnologica.

Il Direttore Generale dell'**Appaltatore** si è accordato con il suo amico Direttore Generale del **Fornitore di Cemento** sulle condizioni minime per continuare a lavorare insieme: sostituzione immediata del direttore contabile e risarcimento di danni economici subiti.

L'Appaltatore ha firmato un accordo di riservatezza con tutti i suoi subappaltatori, che include gravi sanzioni per simili situazioni.