

Veld: Ketenbenadering

Onderwerpen: Misbruik van machtspositie / Loyaliteit onder zakenpartners / Reputatie management / Crisis management in relatiebeheer.

Titel: Loyaliteit tussen zaken partners

Deel 1

U bent de directeur van een middel groot bedrijf actief in de bouw. Uw bedrijf heeft een aanbidding gewonnen bij **Medic**, een multinational farmaceutisch bedrijf in bouw en utiliteitsbouw.

Uw bedrijf (**de contractant**) heeft een goede reputatie op de markt onder alle belanghebbenden: klanten, onderaannemers en concurrentie.

Deel 2

U bent al met de bouw werkzaamheden begonnen en vraagt **Medic** u twee specifieke onderaannemers te gebruiken: een **Concrete Leverancier** en een **Technische leverancier** gespecialiseerd in openbare utiliteitssystemen.

In de regel kan de contractant zijn onderaannemers zelf uitzoeken. De eerste is een van uw eigen leveranciers (de directeur is een goede vriend van u), maar de tweede is relatief onbekend voor u.

1. Wat vind je van deze situatie?
2. Zou **u** dit accepteren, of zou **u** besluiten geen gebruik te maken van een (of beide) van de voorgestelde onderaannemers en het risico lopen de goede verhouding die u hebt opgebouwd met **Medic** te verstoren?

Deel 3

Gelet op het belang van het project besluit u niet te klagen en met beide bedrijven te werken.

Nadat het contract is getekend, de **technische leverancier** stelt een nieuwe technologie te gebruiken, dat in het voordeel is voor **Medic**, het is een goedkopere optie met een hogere kwaliteit, speciaal omdat een nieuwe vorm van constructie vraagt. U vraagt uw technische afdeling naar hun mening, die iets van deze nieuwe technologie af weet, die er naar neigt hier de voorkeur aan te geven.

Hierdoor geeft u groen licht aan dit voorstel. U onderhandelt met de **Technische Leverancier** het verschil in het voordeel (ongeveer 20%) onder elkaar te delen op basis van 50/50, beide zijn er tevreden mee.

Daarna begint u te onderhandelen met de **Concrete leverancier** over de nieuwe voorwaarden maar ervaart wat weerstand van hun: de accountmanager is erg ontdaan, voornamelijk omdat het nieuwe alternatief hem een lagere verkoopcommissie oplevert. Hij tracht u onder druk te zetten, maar u schenkt daar geen aandacht aan.

De volgende morgen vroeg krijgt u een telefoontje van **Medic** en plotseling realiseert u zich dat de accountmanager van de **Concrete leverancier** hen onmiddellijk had gebeld, er opstaand dat het nieuwe alternatief inadequaat is en suggereert dat u van plan bent materialen te veranderen zonder **Medic** hier van op de hoogte te stellen.

U vindt dat u zich in een moeilijke situatie bevindt: uw reputatie naar **Medic** loopt risico en uw zakelijke relatie met de **Concrete leverancier**, die al erg oud is en tot op heden tot beider voordeel, loop ook risico.

3. wat is uw mening over deze situatie?
4. Had u **Medic** over de nieuwe technische oplossing op de hoogte gebracht?
5. Zou u hen niet op de hoogte gebracht hebben over de kostenbesparingen?
6. Wat moet worden gedaan om de relatie met **Concrete leverancier** te redden.

Deel 4: Wat is er daarna gebeurd (optioneel)

De Contractant had de **Technische Leverancier** om hulp moeten vragen om naar **Medic** de voordelen van de nieuwe technologie te demonstreren.

De directeur van **De Contractant** kwam overeen met zijn collega directeur van de **Concrete Leverancier** op de minimum condities om door te gaan met samenwerking: onmiddellijke overplaatsing van de accountmanager en de betaling van alle financiële schade hierdoor ontstaan.

Vanaf die dag tekende **de Contractant** een 'niet openbaar maken van alle relevante informatie overeenkomst' inclusief Een serieuze straf voor vergelijkbare situaties met alle sub contractanten.