



## Prípadová štúdia

### Ako sa presadiť a realizovať, keď mi to nechce dovoliť môj zamestnávateľ?

Firma sa v úspešnom období rastu rozhodla rozširovať svoje obchodné oddelenie. Prijala nových obchodníkov, čo však vyžadovalo obsadiť aj pozíciu obchodného riaditeľa, ktorý bude koordinovať prácu obchodníkov v teréne v prospech úspešnej realizácie stratégie. A tak firma prijala človeka s veľmi dobrými schopnosťami a skúsenosťami pre túto pozíciu.

Nový obchodný riaditeľ prišiel rýchlo na to, že jeho nadriadený, majiteľ a riaditeľ firmy v jednej osobe, má o chode obchodu a ekonomiky firmy menej znalostí ako on sám. Spočiatku sa snažil obchodný riaditeľ presadiť svoje návrhy, ktoré však čím ďalej tým častejšie narážali na odpor majiteľa firmy. Nakoľko však obchodný riaditeľ bol už dostatočne znalý trhu a zákazníkov, videl, aký obrovský je obchodný potenciál firmy a ako málo ho samotná firma využíva.

A tak sa rozhodol spojiť sa so svojim kamarátom a za pomoci jeho kapitálu založili firmu v rovnakej oblasti podnikania, samozrejme pod menom kamaráta. Spojenie znalostí a kontaktov obchodného riaditeľa na strane zákazníkov aj dodávateľov v danej komodite a kamarátových voľných investičných peňazí dávali veľkú šancu vybudovať úspešnú konkurenčnú firmu. Majiteľ firmy, ktorá aktuálne zamestnávala obchodného riaditeľa, sa od niektorých zákazníkov dozvedal informácie, ktoré naznačovali, že obchodný riaditeľ nekoná vždy len v prospech neho a tak vyvinul aktivity, aby si svoje dohady potvrdil, čo si nakoniec potvrdil.

#### Otázky:

1. Ako by ste reagovali vy na mieste majiteľa spoločnosti?
2. Ako by ste postupovali voči obchodnému riaditeľovi?
3. Ako by ste zhodnotili konanie obchodného riaditeľa, čo bolo a nebolo v súlade s etickým správaním?
4. Ako mal postupovať obchodný riaditeľ, keď narážal na odpor majiteľa firmy, pre ktorú pracoval, pričom si bol istý, že jeho návrhy sú v prospech rozvoja firmy?

