



Prípadová štúdia

Prípad spoločnosti LiteUp.

Spoločnosť LiteUp, je na trhu nový výrobca osvetľovacích telies. Spoločnosť je blokována ostrým súperením o podiel na trhu so svojim hlavným konkurentom, spoločnosťou GloCo. So snahou prilákať nových zákazníkov nižšími cenami, manažér nákupu spoločnosti LiteUp Vladimír preskúmal množstvo perspektívnych dodávateľov drôtových spojov s cieľom nájsť spôsoby, ako znížiť náklady spoločnosti na tento materiál. Jeden z dodávateľov vyvinul inovačný proces oplášťovania drôtov, čo znížilo náklady bez zmeny kvality výrobku.

Skôr, ako Vladimír ponúkol novému dodávateľovi uzavretie obchodu, rozhodol sa, že dá doterajšiemu dodávateľovi spoločnosti LiteUp možnosť, aby sa s novými cenami vyrovnal. Doterajšieho dodávateľa zastupoval brat Vladimíra, Tomáš. V skutočnosti Vladimír využil svoje kontakty s dodávateľom na to, aby jeho brat dostal prácu.

Vladimír povedal Tomášovi, že spoločnosť LiteUp dostala drôtové spoje za lepšie ceny od iného dodávateľa. Ak by sa Tomášova spoločnosť chcela udržať, musela by sa novým cenám prispôbiť. Ale Tomáš nemohol pochopiť, ako mohol ich konkurent stanoviť tak nízke ceny.

Vladimír mu vysvetľoval, že vyvinuli nový výrobný proces, ktorý znižuje náklady. Tomáš na to odpovedal, že keby jeho spoločnosť mohla novú metódu získať, potom by sa mohla vyrovnáť aj s cenami. Vladimír ponúkol Tomášovi, že mu dá informácie o novom spôsobe výroby pod zámenkou, že zákazku spoločnosti zverí inému dodávateľovi. Aby vyjadril svoju vďačnosť, ponúkol svojmu bratovi províziu, ktorú Vladimír rád prijal.

Spoločnosti LiteUp bola nadšená úsporami nákladov, ktoré Vladimír objavil a rozhodla sa vyrábať čo najrýchlejšie nové lacné lampy. V skutočnosti sa tak ponáhľala, že sa rozhodla pustiť do výroby v plnom rozsahu a vynechať určité kvalitatívne testy nových drôtových spojov.

Rýchlosť, s akou spoločnosť LiteUp vstúpila na trh, sa jej od začiatku vyplatila. Zákazníci sa len hrnuli, aby nakúpili nové lampy za také nízke ceny. Ale členovia spoločnosti sa od niekoľkých zákazníkov dozvedeli, že keď nové lampy nechajú dlhšiu dobu svietiť, vznikne na novom drôtovom spojení skrat, čo má za následok spálenie celej lampy.

Ľudia z Tomášovej firmy nepochopili všetky podrobnosti nového výrobného procesu a vyrábali chybné drôtové spoje. Bohužiaľ, spoločnosť už vyrobila tisíceky lúčok a veľké množstvo z nich už bolo odoslané do obchodov a predané zákazníkom.





Otázky:

1. Kto zo zainteresovaných osôb bol ovplyvnený Vladimírovým rozhodnutím použiť ako dodávateľa bratovu firmu?
2. Ako sa toto rozhodnutie týka každého zo zúčastnených?
3. Čo myslíte, že by sa malo stať Vladimírovi, keď jeho správanie vyjde najavo?
4. Čo myslíte, že by mala spoločnosť urobiť s lampami?

