

Je bent net getuige geweest van het gesprek in het vliegtuig waarin de bedrijven Medicijn en Codon tot een deal probeerden te komen. Hierdoor weet je ook al iets meer van de andere partij. Hieronder krijg je de voorinformatie zoals de partij Codon die ook had. Lees die door en beantwoord de vragen.

Rol CODON

Je werkt in een belangrijke functie bij het bestrijdingsmiddelenbedrijf CODON. Je bent voor een wel zeer belangrijke zaak op weg naar Bolivia en zit in het vliegtuig.

Je bent verantwoordelijk voor de productie van een zeer belangrijk bestrijdingsmiddel wat jullie als enige bedrijf hebben. Op dit moment dreigt er een enorme sprinkhanenplaag in Afrika. Als deze niet gestopt wordt dreigt er hongersnood en worden er burgeroorlogen verwacht door de VN.

Per toeval heb jij ooit ontdekt dat deze sprinkhaan sterft indien deze in contact komt met een mix van milieuvriendelijke middelen samen met het cruciale ingrediënt; het extract uit de schil van de Kappoappel. Op kleine schaal heb je daarmee succes gehad als bedrijf in Bolivia zelf. Het gaat nu in Afrika om dezelfde sprinkhaan.

De VN heeft jullie als bedrijf benaderd voor het acute probleem in Afrika. De VN wist van het eerdere succes en heeft al vastgesteld dat het om dezelfde sprinkhaansoort gaat. De VN weet dat jullie als enige in staat zijn om de ramp te voorkomen en heeft hiervoor een budget van € 1.000.000 beschikbaar gesteld. Mits de ramp wordt voorkomen.

Jij schat in dat je vanaf nu een week de tijd hebt voor inkoop en productie en distributie. Dit is haalbaar. De VN heeft voor de logistiek al alles geregeld (transport in Bolivia en naar NL productiecentrum staat al gereed, etc.). Alles hangt af van het aankopen van de appels. In de organisatie is gesuggereerd dat jij bij succes promotie maakt tot general manager. Dat wil je wel!

De VN heeft je ingelicht dat er maar één andere gegadigde is, een farmaceut: MEDICIJN. Het bedrijf waarvan je vader een nieuw middel slikt tegen dementie via een trial, met succes. Het gaat weer veel beter met hem wat je veel zorg uit handen neemt. De VN weet dat deze ook op weg zouden gaan voor aankoop van de Kappoappel. Jij weet dat nu dus ook.

De productieplantage van de Kappoappel ligt in Bolivia. Recent is deze in handen gekomen van de drugsbaron Engerd Kill. De boomgaarden liggen ingesloten tussen productieplantages voor drugs. Bekend is dat Kill alle verdiensten gebruikt voor de aankoop van wapens en ander illegale zaken.

Je hebt 150.000 Kappoappels nodig. Misschien iets meer voor een reserve. De oogst is net binnengehaald weet je. De firma zelf heeft je fiat gegeven van nog eens 1 miljoen dollar. Je hebt geen idee wat de marktwaarde kan zijn, maar vermoed dat die oploopt als Kill weet dat er twee partijen komen inkopen. De VN heeft via via een afspraak geregeld met Kill ter oriëntatie. Hij weet niet van het VN belang, maar enkel de interesse van jouw organisatie. Bij aankomst van het vliegtuig heb je direct een afspraak met Kill in de Hiltonbar.

Je zit in het vliegtuig vlak voor de inzet van de landing. Je raakt in gesprek met de persoon naast je. Al pratende ben je op het punt gekomen dat je van elkaar weet wie je bent, van welke firma en daarmee dus ook dat beiden de aankoop van de Kappoappel als doel hebben. Daar start het gesprek!

Probeer een voor jouw optimaal resultaat te bereiken met jouw gesprekspartner. Je hebt nog zo'n 15 minuten voor de landing.

Gespreksstart door Medcijn: Als u van de firma CODON bent, kan het dan juist zijn dat u ook net als ik op bezoek gaat naar de heer Kill?

CODON: Inderdaad! Ik ga naar hem toe om te praten over de oogst van de Kapoappel. Wat is uw doel?

Opdracht

Denk bij de casus zo breed mogelijk. Het gaat niet alleen om de deal die jullie onderling maken, maar ook om het verloop daarna door te redeneren (dit is al een onderhandelingstechniek). Voor 'de beste score' zijn afspraken hierover ook van belang!

Kortom wat wil je bereiken? Bereid je daar nu verder op voor. Een paar vragen om je aan het denken te zetten.

- a) Wat is je persoonlijk belang?
- b) Wat is je zakelijk belang?
- c) Wat gebeurt er als je de kapoappel niet kunt krijgen? Of minder?
- d) Wat weet je over de verkopende partij en wat vind je er van?
- e) Wat weet je over andere partijen die op zoek zijn naar de kapoappel?
- f) Wat wil je maximaal bereiken?
- g) Waarmee kan je ook tevreden zijn? Welke ruilopties en / of concessies heb je dan?
- h) Wanneer ben je beslist niet tevreden?
- i) Wat heb je aan middelen om je doel te bereiken?
- j) Hoeveel ben je bereid in te zetten?
- k) Wat is je openingsbod?
- l) Wat weet je niet en zou je te weten willen komen?
- m) Hoe wil je het gesprek opbouwen? Waar begin je mee? Wat zet je eerst centraal?