

RELATIEGESCHENKEN ZIJN VAAK MEER DAN ALLEEN EEN MOOI GEBAAAR

Geschenken met een dubbele bodem

Zowel Sinterklaas als de Kerstman strooien met cadeaus. De kans is echter groot dat ook uw relaties een duit in het zakje doen. Relatiegeschenken zijn vaak echter meer dan alleen een mooi gebaar. Zulke cadeaus zijn vaak bedoeld om de zakelijke relatie te bevestigen en verstevigen. Daar is natuurlijk niets mis mee. Hoe duurder het relatiegeschenk echter is, hoe alerter u moet zijn op eventuele nadelige gevolgen.

Het sinterklaasfeest en de kerst naderen en veel organisaties grijpen in deze periode de kans om relatiegeschenken te versturen. De ene organisatie geeft iets kleins met een persoonlijk tintje, de ander kiest voor ronduit kostbare geschenken.

Een relatiegeschenk is een mooi gebaar om een zakelijke relatie te verstevigen. Maar waar houdt een gebaar op en wordt er afhankelijkheid gecreëerd? En hoe voorkomt u dat uw medewerkers elkaar scheef aankijken omdat de een wel een geschenk ontvangt en de ander met lege handen staat? Kortom: hoe kunt u het beste omgaan met (buitenissige) kerstgeschenken?

Peperduur

Relatiegeschenken kunnen variëren van een balpen, een stropdas of een flesje wijn tot de luxe varianten van zes flessen peperdure exclusieve wijn of een uitnodiging voor een theatervoorstelling inclusief diner. Het is natuurlijk hartstikke mooi dat externe relaties hun waardering voor uw medewerkers laten blijken door

een relatiegeschenk te sturen, maar het kan nadelige gevolgen hebben. Zo zal het voor sommige functies (zoals hypotheekverstrekkers, inkopers, journalisten, vergunningverleners, keurmeesters, personeelsfunctionaris of veiligheidsinspecteurs) erg belangrijk zijn dat uw medewerkers zich te allen tijde objectief en neutraal opstellen ten opzichte van externe relaties. Als ze echter ieder jaar kunnen rekenen op een mooi relatiegeschenk, kan de verleiding groot zijn om zich toch extra in te zetten voor die ene relatie.

Daarnaast zullen sommige medewerkers vanwege hun specifieke taken meer externe contacten hebben dan andere. Denk aan inkoopafdelingen. De kans is dan

groot dat zij ook meer geschenken zullen ontvangen dan de rest van de medewerkers. Hierdoor ontstaat er – onterecht – ongelijkheid tussen uw medewerkers. Dit moet u zien te voorkomen. Alle medewerkers doen tenslotte hun best om uw organisatie goed te laten functioneren.

Register

Om de ontvangst van relatiegeschenken in goede banen te leiden, kunt u het beste een helder protocol opstellen. Hierin legt u vast wat wel en niet is toegestaan, hoe er controle plaatsvindt, welke gevolgen er eventueel vastzitten aan het overtreden van de regels en benoemt u eventueel een klokkenluidersregeling. Voor functies waar een 'onberispelijke' integriteit wordt verwacht (zoals bij veel overheidsfuncties), geldt vaak een meldingsplicht. In een openbaar register wordt dan bijgehouden wie van welke relatie wat voor een geschenk heeft ontvangen, voor welke gelegenheid en wat de waarde van het geschenk was. U kunt ook ervoor kiezen om relatiegeschenken niet te accepteren en terug te sturen naar de gulle gever. Met deze optie beschermt u de onafhankelijkheid van uw medewerkers

De creativiteit van gulle gevers kent soms geen grenzen

Gulle gevers zijn soms erg creatief in het omzeilen van beleid. Zo is het opvragen van privéadressen een oplossing als het uitwisselen van geschenken op kantoor niet is toegestaan. Zeker als de telefoniste

niet goed geïnstrueerd is, is dit een fluitje van een cent. Na afloop van een vergadering even meelopen naar de parkeerplaats en dan het kerstpresentje van kofferbak laten wisselen, is ook zo'n oplossing.

Eerlijke ronden, eerlijke kansen voor iedereen

Relatiegeschenken kunnen voor scheve blikken en zelfs onenigheid onder uw medewerkers zorgen. De een heeft nu eenmaal meer zakelijke contacten dan de ander. Ook worden bepaalde functies beter bedeed.

Om heibel te voorkomen kunt u alle ontvangen relatiegeschenken centraal inzamelen. Als u ze allemaal onder de kerstboom legt en tijdens de kerstborrel onder uw medewerkers verloot, maakt u er meteen een leuk evenement van. Eventueel kunt u restpartijen van te verzenden relatiegeschenken ook eraan toevoegen.

(zie kader). Voor welke geschenkenregeling u ook kiest, de regeling heeft een groot draagvlak nodig en moet passen bij uw organisatie en branche. U kunt het draagvlak binnen uw organisatie vergroten door vóór invoering over de inhoud en invoering te overleggen met de ondernemingsraad.

Ook kunt u de regels actief met uw medewerkers bespreken (bijvoorbeeld in de introductieperiode), antecedenten-onderzoek doen of een integriteitstest afnemen bij de werving en selectie. Besteed bij de introductie van het protocol ook veel aandacht aan integriteit in het algemeen. Ook is het een goed idee om uw zakenrelaties te informeren over het protocol dat in de organisatie geldt. Zo kunt u voorkomen dat medewerkers aan verleidingen worden blootgesteld.

Integriteit

U kunt nog zo'n mooi, helder en duidelijk protocol opstellen. Als uw medewerkers het niet naleven, heeft u er weinig aan. De naleving van een protocol valt of staat met de openheid van uw medewerkers. Om te voorkomen dat uw medewerkers de regels gaan ontduiken, is het belangrijk dat ze makkelijk op u af kunnen stappen. Ze zullen dan eerder met u komen overleggen of zij een geschenk wel of niet moeten accepteren, ook als ze geschenken op hun huisadres ontvangen (zie kader).

Uw medewerkers moeten dus het gevoel hebben dat er een open cultuur heerst waar het al dan niet accepteren van geschenken – vooral in grensgevallen – bespreekbaar is. Om dat te bereiken, moet u zelf het goede voorbeeld geven. Wees dus altijd open en eerlijk over het ontvangen en accepteren van geschenken.

Verlegenheid

Hanteer ook regels voor het versturen van relatiegeschenken. Gulle giften kunnen natuurlijk ook medewerkers van andere organisaties in verlegenheid brengen en dat wilt u voorkomen. Stel daarom een aantal gedragsregels op. Bepaal bijvoorbeeld wie bevoegd is om

Pas op dat u niemand voor het hoofd stoot

Het weigeren of terugsturen van relatiegeschenken, kan bij organisaties die internationaal zaken doen tot problemen leiden. Er zijn namelijk grote verschillen tussen de diverse nationaliteiten als het gaat om het ontvangen en weggeven van relatiegeschenken.

Het weigeren of terugsturen van een presentje kan een zakelijke relatie grote schade toebrengen. Doet uw organisatie zaken over de grens, zoek dan dus vooraf goed uit wat bij de buitenlandse zakenrelaties gebruikelijk is op het gebied van relatiegeschenken en pas uw beleid op dat punt aan.

en organisatie natuurlijk het beste. Het komt echter niet erg dankbaar over en is dus misschien niet zo gunstig voor uw relatie.

U kunt daarom ook kiezen voor de middenweg: medewerkers mogen wel een geschenk accepteren maar moeten het melden als het cadeau een bepaalde waarde overtreft. Zo houdt u toch nog een oogje in het zeil en kunt u ingrijpen als het echt de spuigaten uitloopt. Kiest u voor deze optie, pas dan op dat de gulle gevers en uw medewerkers niet de grenzen langzaam steeds verder oprekken. Wees altijd duidelijk in wat u wel en niet acceptabel vindt.

Waardering

Ontvangt een medewerker een geschenk dat u ongepast vindt, stuur de gever dan een brief waarin u dit kenbaar maakt. Geef in uw brief aan dat u het geschenk beschouwt als een blijk van waardering aan de medewerker maar dat dit in het oogpunt van integriteit ongewenst is. Een voorbeeld van zo'n brief vindt u op rendement.nl/mttools. Een andere optie is om een geschenk aan een medewerker te beschouwen als een gift aan de organisatie. In dat geval moet u er echter ook voor zorgen dat de geschenken ten goede komen aan de hele organisatie

namens de organisatie relatiegeschenken weg te geven. Mogen al uw medewerkers dit op eigen houtje bepalen of geeft u die verantwoordelijkheid alleen aan medewerkers met bepaalde functies? Leg eventueel ook een beperking op met betrekking tot het moment van de schenking. Zo kunt u een verbod instellen op het weggeven van geschenken zolang de contractonderhandelingen nog lopen.

Dessert

Wees ook duidelijk in wat u acceptabel vindt en wat niet en zorg dat dit aansluit bij uw beleid op het gebied van ontvangen relatiegeschenken. Neemt u een fles wijn of een cadeaubon in ontvangst, trakteer uw relaties zelf dan ook niet op dure etentjes met een theatershow als dessert. Uw geschenk geeft immers ook aan hoe u omgaat met integriteit en wat u wel of niet gepast vindt.

Twijfelt u over de keuze van uw relatiegeschenk, doe dan eventueel navraag bij de ontvangende organisatie over hun beleid. Zo voorkomt u dat u (ongewild) een zakenrelatie in de verlegenheid brengt en uw samenwerking beschadigt.

*Simon Troost, AdviceSelect,
e-mail: info@adviceselect.nl,
tel: (023) 561 96 79, www.adviceselect.nl*

MT Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door MT Rendement

MT Rendement is een nieuws- en adviesmagazine voor directieleden, managers en consultants. De insteek is: hoe kan de manager zijn leiderschapskwaliteiten ten volle benutten. MT Rendement behandelt voornamelijk de 'harde' kant van het leidinggeven in een organisatie: het verbeteren van de effectiviteit van de manager en die van zijn medewerkers, het aanscherpen van vaardigheden en inzichten, opleidingen, de algemene omgang met de medewerkers en overige onderwerpen waar de manager als leidinggevende van op de hoogte moet zijn.

MT Rendement onderscheidt zich door:

- Veel vergelijkende warenonderzoeken waar dienstverleners op prijs en kwaliteit worden vergeleken;
- Veel kort nieuws;
- Beknopte artikelen met veel tips die de lezer direct in de dagelijkse praktijk kan gebruiken;
- Interactieve, persoonlijke e-mailservice met het allerlaatste nieuws.

Meer informatie op: www.rendement.nl/mt

Voordelig proefabonnement aanvragen? www.rendement.nl/mt/abonneren

