

FUNTSEZKO SOZIETATEAK

Eguzkideak enpresan gure kasa ekoitziko eta merkaturatuko dugu gure produktua, eta hasiera batean behintzat ez ditugu beste enpresa batzuekin aliantzak egingo. Gure lehiakide ez diren enpresekin ahalik eta harremanik onena izaten ahaleginduko gara, baina ez dugu harreman ekonomikorik edo aliantzarik egingo gure artean. Gure lehiakide diren enpresekin, berriz, saiatuko gara lehia leial bat mantentzen, alegia, harreman egoki bat edukiko dugu baina elkartzeko asmorik gabe.

Beraz, izango ditugun harreman bakarrak hornitzaileen eta erosleen -gure- artekoak izango dira. Horrela, gure jarduera aurrera eramateko beharrezkoak zaizkigun baliabideen eskuragarritasuna bermatuko dugu. Adibidez, eguzkitakoak Ezpeleta enpresari erosiko dizkiogu, eguzki-plakak DSP Solar enpresari, haizagailuak ALKABIZi eta, azkenik, Coycavik salduko digu kableatua. Enpresa gehienak gertukoak eta ezagunak izanik, konfiantzazko harreman bat osatuko dugu. Ondorioz, bidalketa-gastuak murriztuko zaizkigu. Honez gain, erosketak kantitate handitan egingo ditugunez, deskontuak jasoko ditugu zenbait hornitzaileengandik.

Dena den, oraingoz hasiberriak garenez horretarako asmorik ez daukagun arren, ez dugu baztertzeko etorkizunean beste enpresaren batekin aliantzak sortzea. Esate baterako, Joint Venture bat sor genezake gure hornitzaileetako batekin harreman on bat osatuz gero. Era horretan, negozio-eredua optimizatzea, arriskuak murriztea eta baliabideak errazago eskuratzea lor genezake.

