

FUNTSEZKO SOZINETATEAK // ELKARTEAK

Pentsatzen dugu onurgarria izango dela beste enpresa batzuekin elkartzea helburu batzuk bete ahal izateko. Alde batetik, baliabideak lortzeko aukera ematen du. Bestetik, bezero finko batzuk edukitzeko modua da, gure garraiobideak erosiko dituzten enpresa batzuk.

Alde batetik, hornitzaileak izango diren enpresa batzuekin kontaktuan jarriko gara, izan ere, gu ez gara gai edo ez dugu baliabide nahikorik gure proiektua gauzatzeko. Horregatik, bi enprekin jarriko gara herremanetan. Bi enpresa hauek autoak eta eguzki plakak hornituko dizkigute, eta bi produktuen arteko fusioaz gu antolatuko gara, baita salmentaz ere. Hori izango da gure enpresaren eginkizuna baina beharrezkoak ditugu aurretik beste enpresen materialak.

Gure enpresak autoak eta eguzki-plakak elkartuko ditu. Horretarako, autoak hornituko dizkigun enpresa bat behar dugu lehenengo. Gainera, eguzki-plakak beharko ditugu, bestalde. Beraz, bi enpresa desberdinen laguntza beharko dugu gure proiekturako.

Autoari dagokionez, **Cupra** markari eskatuko dizkiogu autoak, ekonomikoki jasagarria den marka bat iruditzen zaigulako. Zehazki, Formentor marka aukeratu dugu hainbat arrazoiengatik. Hasteko, ekonomikoki aukera oso ona ematen digutelako, izan ere, kotxe bakoitzak 30.000€-ko prezioa du gutxi-gora-behera. Horrez gain, aerodinamikarako diseinu espezifiko on bat duela iruditzen zaigu, eta hori garrantzitsua dela uste dugu. Gainera, gure puntu garrantzitsuenetako bat inguruarekiko jasagarria izatea da, eta auto honek, gure modifikaziorik gabe, 6,4L/100km-ko kontsumoa du. Azkenik, gaur egungo eskakizunak ongi erantzuten dituen auto bat dela iruditzen zaigu, banakako edo familia batentzat egokia izan daitekeelako.

Eguzki-plakei dagokionez, **Sungold** enpresa aukeratu dugu. 2008. urtetik lanean dabilen enpresa bat da eta gaur egun munduko hornitzaileen artean lehenengotakoa da. Eskaintzen dituzten plaken artean, plaka semiflexiblea aukeratu dugu, izan ere, konbertsio eraginkortasuna %22,6-koa izan daiteke. Gainera, beraien balio moralekin bat egiten dugu. Haien helburua jasagarritasuna sustatzea da. Eskaintzen dituzten produktuak energia garbia eta berriztagarria ahalbidetzen dute. Bukatzeko, prezio eta kalitate harremana egokia iruditzen zaigu eta eskuragarria dela iruditzen zaigu.

Gure produktuen bezeroei dagokionez, horietako bat taxi enpresa bat izango da. **Vallina Hermanos S.A.** Enpresa hau Donostikoa da eta pentsatzen dugu gure autoak hari saltzea

onuragarria dela, izan ere, garraioak behar dituzten enpresa bat da. Modu honetan, jasagarria izango den garraioak izango dituzte, besteak beste. Horrela, onuragarria izango den tratua egingo dugu enpresa honekin.

Taxi enpresaz gain, **Tknika**rekin ere tratua egingo dugu. Tknika ingurunearekiko kontzientea den enpresa bat da, energia berriztagarriak erabiltzen baititu bere egunerokoan. Enpresa honek bere langileei “enpresa kotxeak” ematen dizkie. Gure enpresak eta Tknika helburu berdinak ditugunez, hau da, inguruneak sufritutako mina konpondu nahi dugunez eta kutsadura murriztu nahi dugunez, gure autoak salduko dizkiegu beren langileei emateko.

Gure ustez lehiakideak diren enpresekin harremanetan egotea ideia ona izan daiteke. Adibidez, prezioei buruz edota ideia edo proiektu berriei buruz informatzeko, baita elkarrekin lan egiteko, fusio bat egiterakoan lana adostu dezakete bi enpresen artean eta enpresa bakoitzaren indarguneak batuz produktua hobetu dezakete. Bestalde, bi enpresa horiek bakarka lan egiten badute, prezioarekiko onuragarria izan liteke, enpresa batek lehiatzen ari den beste enpresak baino baldintza hobetoak eskainiko dituelako eta produktua etengabe hobetzen saiatuko delako.

Ondorioz, pentsatzen dugu enpresa batentzat onuragarria dela beste enpresa batzuekin elkartzea onura nabarmenak ekarri ditzakelako, besteak beste: kalitatearen hobekuntza, prezioen adostasuna eta enpresa hazteko aukera paregabea dakar.