

FUNTSEZKO ELKARTEAK:

Aliantzak sortu nahi ditugu beste enpresa batzuekin hainbat arrazoiengatik, hala nola: negozio-eredua optimizatzeko, arriskuak murrizteko eta baliabideak eskuratzeko. Aliantza mota bakoitza, ondo bereizitako estrategien emaitza da. Lau elkarte mota bereizten dira: hasteko, **elkarrekiko lehiakideak ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoak**. Aliantza mota hauetan parte hartzen duten enpresen negozio-ereduak ez dira lehiakide merkatu-segmentu edo baliabideei dagokienez, eta elkarrekin lanean aritzea bientzako izan daiteke onuragarri. Gure enpresaren kasuan, kirol arropa marka batekin kontaktuan jarriko gara, zehazki Ternuarekin, bata besteekin konbenioak egiteko. Gure polikiroldegiko langileek arropa marka horretako jantziak eramango dituzte, dohainik jasotakoak, eta horiek promozionatuko dituzte eta gure bezeroei erakutsiz. Ordainetan, arropa marka horretako deskontuak eskainiko dizkiegu bezeroei Ternuako dendetan erabiltzeko. Truke horretan, arropa marka eta gu elkarri laguntzen gara. Guk haiei erosle berriak erakartzen laguntzen diegu, eta ordainetan, guk marka horretako produktu asko musutruk izango ditugu eta horrez gain, gure kuota erakargarriagoa izatea ahalbidetzen digute.

Horrez gain, energia sortzen duen konpainia batekin harremanetan jarriko gara. Gure helburua, energia berriztagarriak sortzen dituzten enprekin aliantza sortzea da, azken finean, gure gimnasioaren helburua berriztagarria ahalik eta ehuneko altuenean izatea baita. Gure zonaldean ditugun energia mota hori sortzen duten enpresak elkarrekin alderatu ostean, gure helburuetako bat Goiener enpresarekin aliantza sortzea dela ondorioztatu dugu. Goiener energia berriztagarria sortzen eta salerosten duen kooperatiba bat da. Kooperatiba honen asmo nagusia % 100 energia berriztagarriko iturburua duen elektrizitate merkataritza eredua sustatzea da. Gure xedea ere horixe denez eta gure herrialdean daudenez, aliantza sortzeko negozio ezin hobea dela deritzogu. Azken finean, gure gimnasioak ekoiztuko duen energia kantitatea irregularra izango da. Adibide batzuk aipatzearren: urtaroen araberakoa izango da: argi dugu urtarrilean edo abuztuan izango dugun bezero kopurua ez dela berdina izango, edo egun bizitzen ari garen Covid-19 pandemiaren ondorioz ere aldaketak sumatzea guztiz ohikoa da. Horrexegatik, noizbait behar dugun energia kopurura heltzen ez bagara, Goienerrengandik lortuko genuke.

Beste mota bat, **lehiakideen arteko aliantza estrategikoena** da. Merkatu-segmentu bera erakartzeko lehiatzen diren enpresen arteko aliantzak dira. Gazteleraz, "Coopetencia" hitzez ere ezaguna. Inguruan gure zerbitzu berdina duen gimnasiorik ez dago, beraz, gure lehiakide nagusiak betidanik ezagutu izan ditugun gimnasioak izango dira, nahiz eta, esan bezala, ez izan gure zerbitzu berdina. Printzipioz, ez dugu beraiekin aliantzarik egiteko

asmorik, ez baitugu uste onurarik aterako dugunik; baina etorkizunera begira ez da baztertzen dugun ideia bat.

Aliantza mota bakoitza, ondo bereizitako estrategien emaitza da. **Negozio berriak sortzeko enpresen arteko elkarteak, edo Joint Venture** izenekoak sortzen dira, negozio baten garapena bi enpresa baino gehiagore esku dagoenean gertatzen da. Guk ez dugu halakorik gauzatuko. Bazkide talde bat gara eta gure aportazioen bidez sortuko dugu erantzunkizun mugatuko sozietate hau (S.L). Halako sozietate bat sortzeko, 3.000€-ko ekarpena egitea ezinbestekoa da. Bost bazkideekin hasiko ginateke eta halako ekarpena egitea ez zaigu neurritz kanpokoa iruditzen. Mailegu bat eskatuko diogu bankuari, batik bat gimnasioa eraikitzeak suposatzen dituen gastuak ordaintzeko. Horrez gain, banku ezberdinek eskaintzen zituzten aukerak aztertzen aritu gara eta Caixa Bankek gure moduko negozio berriak finantzatzen dituela ohartu gara, ekintzaileak izateagatik eta bizi modu berdeagoak sustatzeagatik. Halako eskaintzengatik, beraiekik aliantza sortzea erabaki dugu.

Azkenik, **erosle eta hornitzaileen arteko harremanak egiten dira, materialen eskuragarritasuna bermatzeko**. Aliantza mota honen bitartez, bere jarduera aurrera eramateko beharrezkoak dituzten baliabideen eskuragarritasuna bermatzen dute. Hemen, Goienerrekin egingo genukeen akordioaz hitz egin behar genuke. Guk sortutako energia gure behar energetikaok asetzeko nahiko izango ez balitz, Goienerrek proportzionatuko luke falta dena. Horrez gain, hasiera batean, energia elektrikoa sortzen duten gimnasio-makina berriak ipini beharko genituzke. Beraz, halakoak egiten dituzten enpresaren batekin harremanean jarri nahiko genuke. Merkatua aztertu ondoren, halako makinak prezio on batean egiten dituzten enpresa batzuen bila ibili ondoren, zerbitzu antzekoa eskaintzen duten enpresen artean (Rocfit, Movifit...), Sportsart-ekin kontakuan jartzea erabaki dugu.

Aipatutakoez gain, gure gimnasioa besteengandik desberdindua izatea nahi dugu: guztiz jasangarria izatea eta gure bezeroek gune berde gisa identifikatzea. Horrexegatik, denbora igaro ahala, dena ahalik eta jasangarrien bilakatu nahi dugu. Hori egiteko erabilitako energia 100% berriztagarria izateaz gain, parking batean kargagailu elektrikoak ipini nahiko genituzke halako autoen erabilera sustatzeko. Gainera, halako aparailuekin lan egiten duten enpresaren batekin aliantza sortu genezake, edota birziklapen zentro batekin harremanetan jarri hain ohikoak ez diren zaborrak birziklatzeko kontenedoreak emateko, adibidez: pilak, olioak... Beti ere, gure helburuari zin egiten; bizitza modu berdeago bat bultzatzea.