

Funtzesko sozietateak:

Negozio eredu batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkideen sareak osatzen ditu funtsezko elkarrekin. Horregatik gure proiektuaren funtsezko itunak beste enpresenak izan ziren. Izan ere, enprekin aliantzak egin genituen.

Erosle eta hornitzaileen arteko harremanak, materialen eskuragarritasuna bermatzeko izan ziren.

Enprekin egin genituen lehen aliantza, elkarrekiko lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoak zen. Aliantza honekin, enpresaren eta gure proiektuaren negozio-ereduak ez dira lehiakide, merkatu-segmentu edo baliabideei dagokienez, eta elkarrekin lanean aritzea bientzako onuragarri da. Horren erakusle da Johnson & Johnson eta Siemens konpainiek egindako akordioa, biomedikuntzako lider nagusiak, non gure proiektuan ere lagungarriak izan ditzaketenak. Aldiz, bigarren aliantzarekin, hau da; erosle eta hornitzaileen arteko harremanak, materialen eskuragarritasuna bermatzeko izan ziren, jardura aurrera eramateko beharrezkoak ditugun baliabideen eskuragarritasuna bermatzea lortzen dugu. Adibidez, Boston Dynamics robotikako talde batek akordio bat egin genezake, beraien laguntzarekin gure produktua aurrera eramateko.