

RAINERGY PROIEKTUAN ERABIL DAITEZKEEN ALIANTZA EDO ELKARTE MOTAK

Rainergy enpresak, euriarekin energia sortzeko teknologia berritzailea garatzen duen startup batek, hainbat aliantza mota erabil ditzake bere jardura sendotu, hedatzeko eta baliabide estrategikoak eskuratzeko. Enpresen arteko aliantza mota horietako bakoitza estrategikoki erabilia, Rainergy-k merkatuan kokapen sendoagoa eta garapen teknologiko handiagoa lor dezake. Horregatik, gure enpresaren lau aliantza motak aipatuko ditugu.

Lehenengoa, Lehiakide ez diren enpresen arteko aliantza estrategikoak dira. Aliantza mota hauetan parte hartzen duten enpresek ez dute merkatu-segmentu edo baliabideen aldetik lehian jarduten. Horregatik, elkarlana bi aldeentzat izan daiteke onuragarria.

Rainergy-ren kasuan, honako aukera hauek egon litezke:

- Uraren bilketa edo filtrazioarekin lotutako teknologia garatzen duten enpresekin lan egitea, gailuaren errendimendua handitzeko.
- Osagai elektronikoak, sensoreak edo datu-sistemak garatzen dituzten konpainiekin akordioak egitea, Rainergy-ren sistema hobetzeko.

Horrelako aliantzak Rainergy-k bere produktua azkarrago eta modu eraginkorragoan garatzeko balioko luke.

Bigarrena, lehiakideen arteko aliantza estrategikoak, merkatu berean lehiatzen diren enpresen arteko elkarlana da. Gure enpresaren kasuan, energia berriztagarrien sektorean dauden beste startup batzuk aliatu ahal izango lirateke: **Bateriak edo biltegiatze-sistemak garatzen dituzten enpresekin** teknologia partekatu edo hobetu ahal izateko eta **euri-energiaren antzeko teknologiak** edo beste mikroenergia sistemak garatzen dituzten lehiakideekin ikerketa partekatuak egitea.

Honen bidez, Rainergy-k ezagutza, kostuak eta arriskuak parteka ditzake, eta merkatuan lehiakorrago bihurtu.

Hirugarrenik, Bi enpresa edo gehiagok negozio berri bat sortzen dutenean gertatzen da. Batzuetan enpresa berri bat sortzen dute; beste batzuetan, aktibo eta proiektu jakin bat elkarrekin kudeatzen dute. Rainergy-ren kasuan, Joint Venture batek aukera handiak eskain ditzake, gainera, aliantza mota honek Rainergy mundu mailako merkatuan sartzen lagunduko luke.

- **Produktuaren ekoizpen masiboa** bermatzeko konpainia handiekin elkartzea (Siemens, Huawei...).
- **Nazioarteko banaketa-lanak** kudeatzeko enpresa berri bateratua sortzea.
- **I+G laborategi bateratua** sortzea energia berriztagarrietan espezializatutako enpresarekin.

Azkenik, Rainergy-ren jardueran funtsezkoa da bere gailuak fabrikatzeko behar dituen materialen hornidura segurua izatea. Horregatik, enpresak aliantza estrategikoak sor ditzake material eta osagai teknologikoen hornitzaileekin. Aliantza mota hauek Rainergy-k behar dituen baliabideak etengabe eta kalitate egokikoak izatea bermatzen dute, eta horrela ekoizpena ez da gelditzen eta kostuak ere egonkorragoak izaten dira.

Hornitzaileekin egindako akordio horien bidez, Rainergy-k urte osoko osagai elektroniko espezializatuen –hala nola mikrotxipen, sensoreren edo bateriaren parteen– hornidura ziurtatuko luke. Era berean, gailua fabrikatzeko behar diren material jasangarriak eta euria biltzeko mekanismoetarako piezak ere bermatuko lituzke. Aliantza hauek enpresaren egonkortasuna handitzen dute, eta Rainergy-k bere produktua modu fidagarrian eta lehiakor batean merkaturatzeko aukera ematen dute.