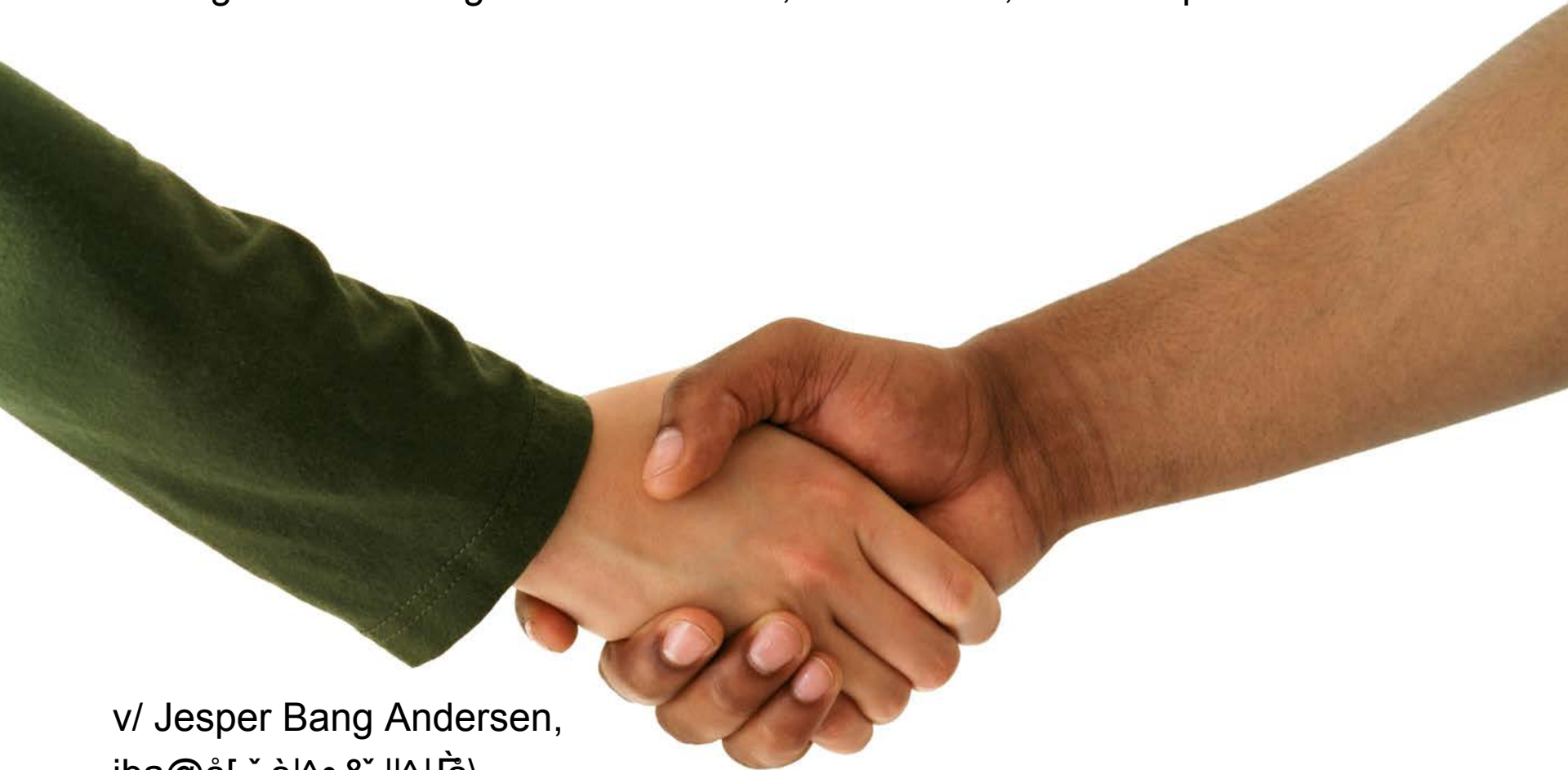


Succes med partnerskaber

Indlæg til Lederindsigt.dk – Oscar Film, København, d. 12. September 2012



v/ Jesper Bang Andersen,

jba@oscarfilm.dk

+45 50 80 80 57

Del 1

Indhold:

1. Hvad er partnerskaber?
2. Hvorfor indgå partnerskaber
3. Hvorfor er de nødvendige?

Hvad er partnerskaber?

- Definition og eksempler
- Globale
- Internationale
- Regionale
- Lokale
- Mellem organisationer
- Mellem personer



Hvorfor indgå partnerskaber?

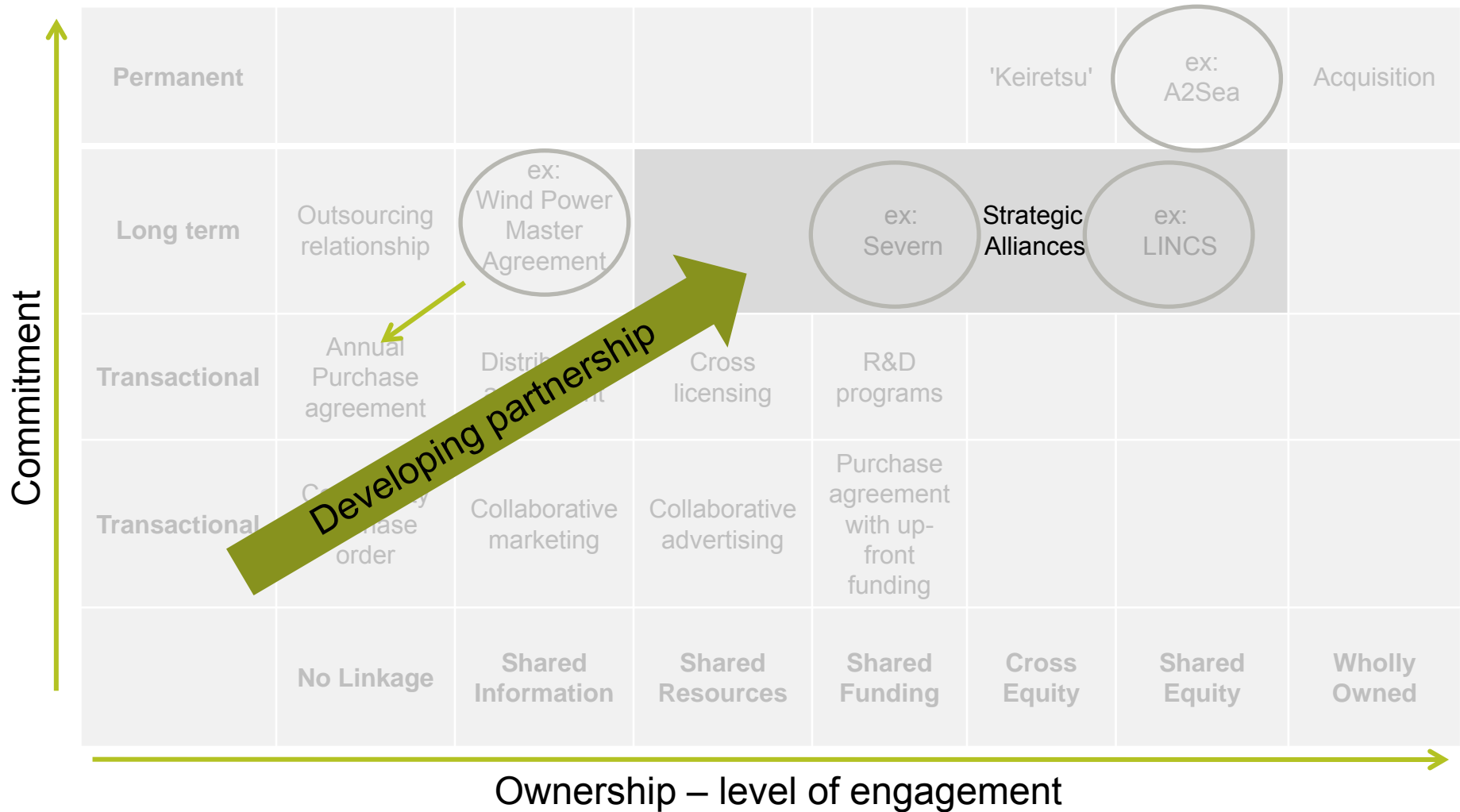
- Vækst
- Profit
- Salg
- Teknologi
- Kompetencer
- Tid – hurtighed
- Penge - finansiering
- Nemmere
- Bedre
- Hurtigere
- Billigere
- Differentiering
- Konkurrencefordel
- Andre.....?

Typer af partnerskaber

Commitment ↑	'Permanent'					'Keiretsu' (Japanese Partnership)		Acquisition
	Long term	Outsourcing relationship		Strategic Alliances				
	Transactional	Annual Purchase agreement	Distribution agreement	Cross licensing	R&D programs			
	Transactional	Commodity purchase order	Collaborative marketing	Collaborative advertising	Purchase agreement with up-front funding			
		No Linkage	Shared Information	Shared Resources	Shared Funding	Cross Equity	Shared Equity	Wholly Owned
	Ownership – level of engagement →							

Typer af partnerskaber

– eksempel Siemens & DONG Energy



Hvorfor indgå partnerskaber?

Kig efter mulighederne indenfor emnerne/overskrifterne:

Marked



Teknologi



Ressourcer

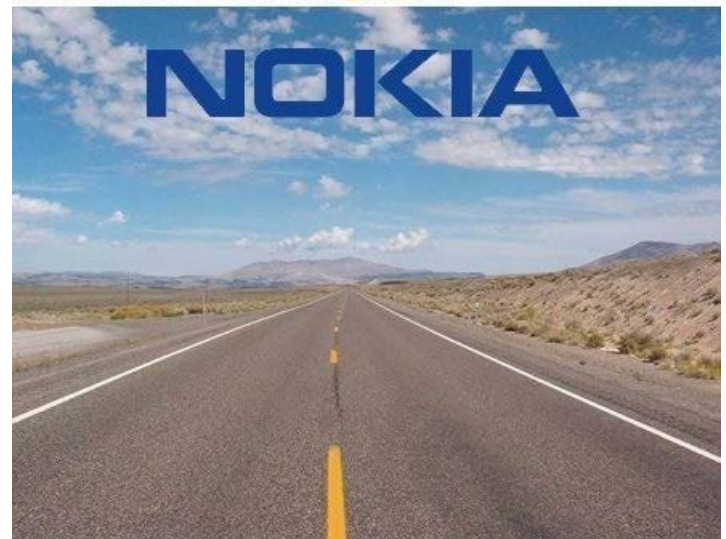


Organisation



Hvorfor er partnerskaber nødvendige?

- Hurtigere livscyklus på produkter
- Mere komplekse løsninger
- Markedsgennemsigtighed
- Kundeforventninger



Del 2

Indhold:

1. Er partnerskaber det rigtige for din virksomhed?
2. Eksempler på globale, nationale og lokale partnerskaber
3. Værdikædebetrægtninger
4. Vidensdomæner
5. Hvornår skal et partnerskab indgås?

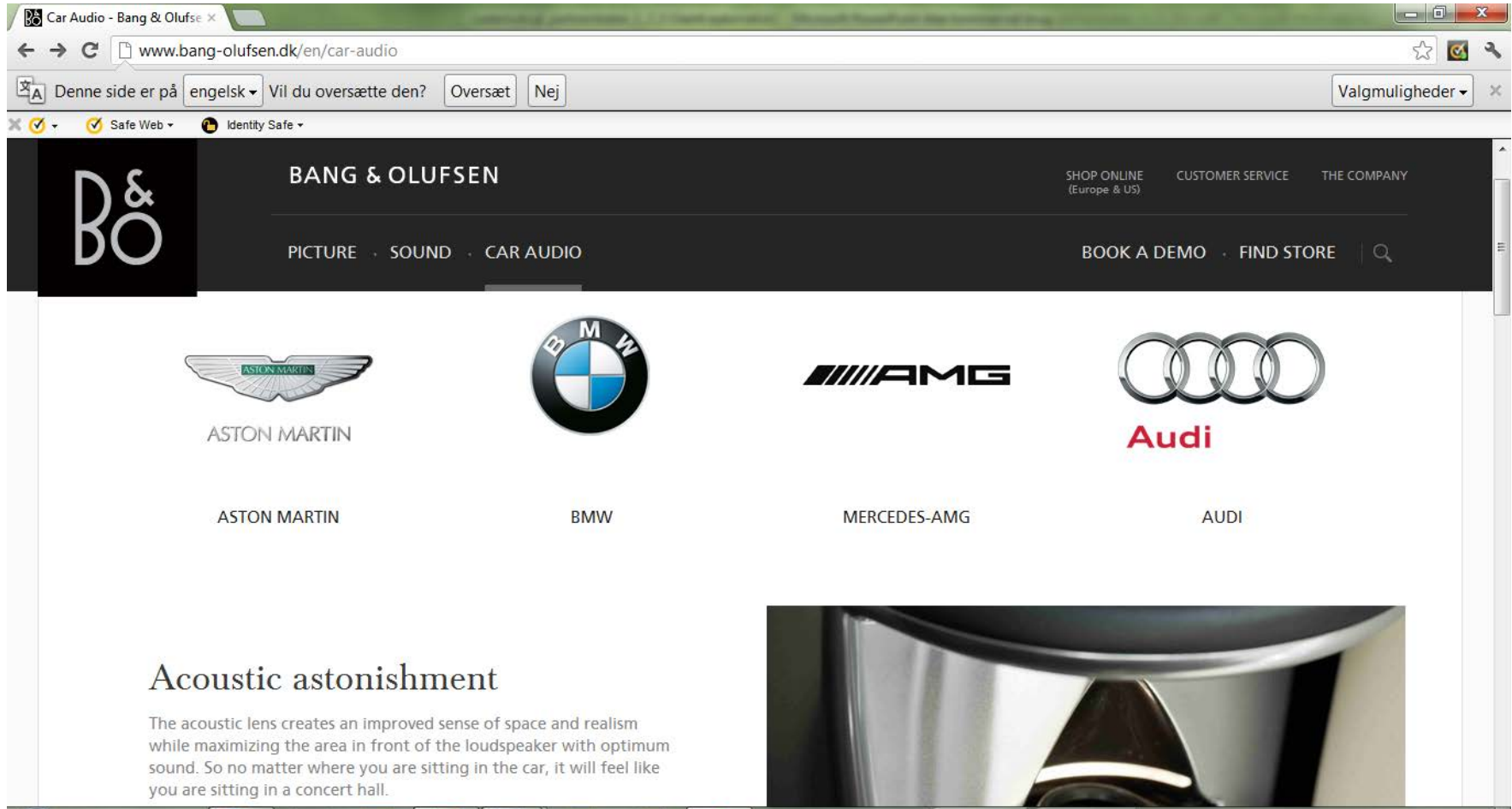
Eksempler



Eksempler



Eksempler



The screenshot shows a web browser window displaying the Bang & Olufsen website. The browser's address bar shows the URL www.bang-olufsen.dk/en/car-audio. The website header features the B&O logo on the left, the text "BANG & OLUFSEN" in the center, and navigation links for "SHOP ONLINE (Europe & US)", "CUSTOMER SERVICE", and "THE COMPANY" on the right. Below the header, there are navigation links for "PICTURE", "SOUND", and "CAR AUDIO", along with "BOOK A DEMO" and "FIND STORE" options. The main content area displays four car brand logos: Aston Martin, BMW, Mercedes-AMG, and Audi. Below the logos, the text "Acoustic astonishment" is followed by a paragraph describing the acoustic lens technology. A close-up image of a car speaker is visible on the right side of the page.

Car Audio - Bang & Olufsen x

www.bang-olufsen.dk/en/car-audio


Denne side er på engelsk Vil du oversætte den? Oversæt Nej Valgmuligheder x


Safe Web Identity Safe


B&O BANG & OLUFSEN


SHOP ONLINE (Europe & US) CUSTOMER SERVICE THE COMPANY

PICTURE · SOUND · CAR AUDIO BOOK A DEMO · FIND STORE

 ASTON MARTIN

 BMW


 MERCEDES-AMG

 Audi

ASTON MARTIN BMW MERCEDES-AMG AUDI

Acoustic astonishment

The acoustic lens creates an improved sense of space and realism while maximizing the area in front of the loudspeaker with optimum sound. So no matter where you are sitting in the car, it will feel like you are sitting in a concert hall.



Eksempler



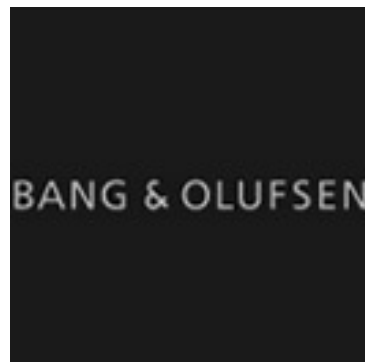
Eksempler

BANG & OLUFSEN A/S
SELSKABSMEDDELELSE

19. JULI 2012

Bang & Olufsen fremskynder vækstplaner i Kina gennem strategisk samarbejde med Sparkle Roll og A CAPITAL.

Nettoprovenu på DKK 177 mio. forventet fra kapitalforhøjelse alene rettet mod de kinesiske samarbejdspartnere.



Eksempler



Vestas  **MITSUBISHI**[®]

Eksempler

Microsoft[®]



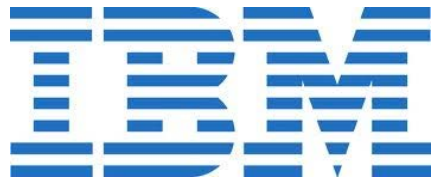
NOKIA

Eksempel

- Hvem står bag BSA?



Kender du de her firmaer? De står bla. bag BSA!



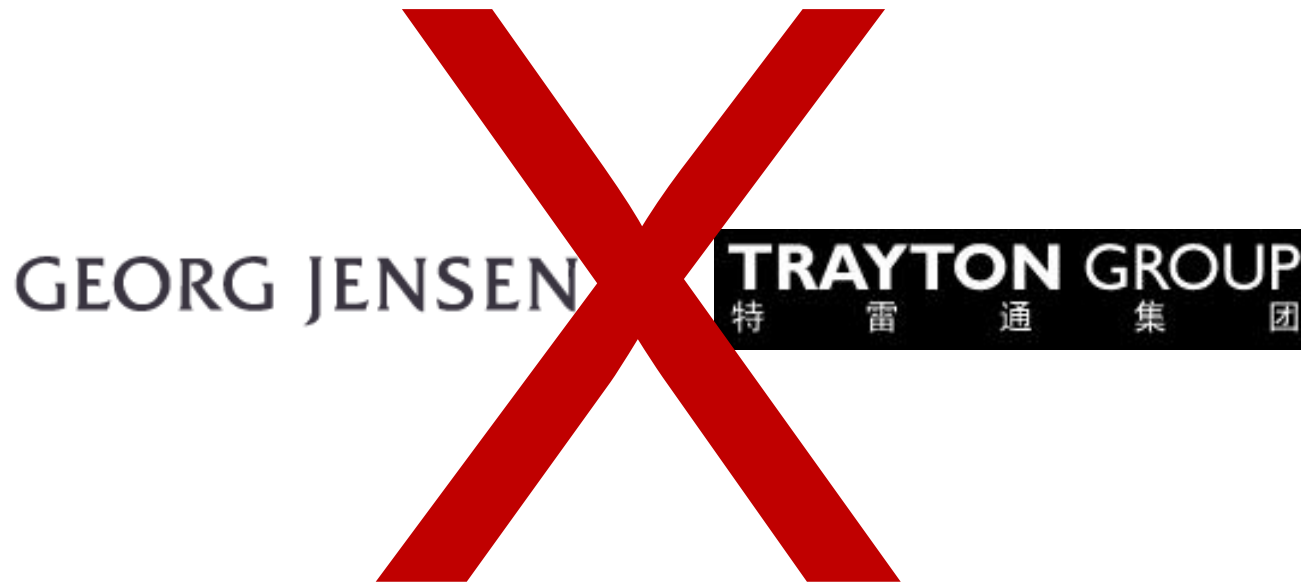
Microsoft[®]



Der kan være mange drivere for at indgå en alliance!

Et sidste eksempel fra superligaen

– en af dem, der ikke går så godt længere....



Eksempler - nationale

Club Matas

www.clubmatas.dk/web/faces/public/exo/home

Gratis og uforpligtende

Clubmatas

Mere skønhed, velvære og forførelse...

Se Club Matas videoguiden og hør om dine fordele

Afspil video

- Point hver gang du handler i Matas butikker i Danmark - også i webshoppen
- Nyheder for alle andre
- Spændende konkurrencer & aktiviteter
- Målttede tilbud, der matcher dine interesser
- Tips og gode råd - relevante for dig
- Pointshop, hvor du veksler dine point til lækre præmier

Er du blevet oprettet som medlem i din Matas butik?

Gør din profil færdig her

- Brug det mobilnummer og den e-mail du blev registreret med - se evt. oplysningerne i din velkomstmål.
- Du kan altid ændre dine oplysninger under "Min profil", når du er færdig

Bliv medlem af Club Matas

Opret din profil her

Når du har været tilmeldingen igennem, henter du efterfølgende dit medlemskort i en vilkårlig Matas butik - og så er du i gang.

Log ind på Club Matas

Mobilnummer

Kodeord

Husk mig på denne computer

Spændende konkurrencer

Tilmeld dig og deltag

Hver måned har vi en særlig konkurrence for nye medlemmer. Og...

ClubM – ny dansk loyalitetskoncept - er startet med brands som Arnold Busck, Inspiration, Nordisk Film Biografer og Profil Optik.

Et eksempel fra det lokale erhvervsliv!

– under overskriften ”fagmanden anbefaler”

The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying www.lebaek.dk/imodul/fagmanden-anbefaler/705.html. The website has a dark header with the logo "GARANTI KLIK HER" and a navigation menu: "Velkommen", "Vi udfører", "Referencer", "Kort og adresse", "Kontakt os", and "Links".

The main content area is divided into two columns. The left column features the text "TØMRER- OG SNEDKERMESTER" and "KLAUS LEBÆK" in large, bold letters. Below this is contact information: "Gelstedvej 45 · 5560 Årup", "Tlf. 6449 2505 · Fax 6449 2555", and "CVR-nr. 21 06 28 04". A small map icon is also present.

The right column features the logo "rationel" and the tagline "VINDUER MED OMTANKE". Below this are two photographs of a modern white house with large windows and a dark roof.

Below the main content area is a dark navigation bar with a search bar labeled "Søgetekst her..." and icons for "Sitemap" and "Print".

The bottom section is titled "Fagmanden anbefaler" (The professional recommends). It contains the following text:

Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk sætter den faglige stolthed i højsædet. Det betyder, at du altid får flotte og holdbare resultater, når du benytter Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk.

Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk sætter en ære i arbejdet med træ. Det er et alsidigt materiale, der kan bruges til det meste og giver robuste, naturlige og æstetiske overflader.

Når dit hjem skal have nye rammer, står Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk klar med rådgivning, projektering og et kvalitetshåndværk, der giver din bolig et unikt præg.

Følgende leverandører anbefales af din professionelle fagmand - Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk:

To the right of this text is a photograph of a hand giving a thumbs-up gesture.

Et eksempel fra det lokale erhvervsliv!

– under overskriften ”fagmanden anbefaler”

The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying www.lebaek.dk/imodul/fagmanden-anbefaler/705.html. The page content is as follows:

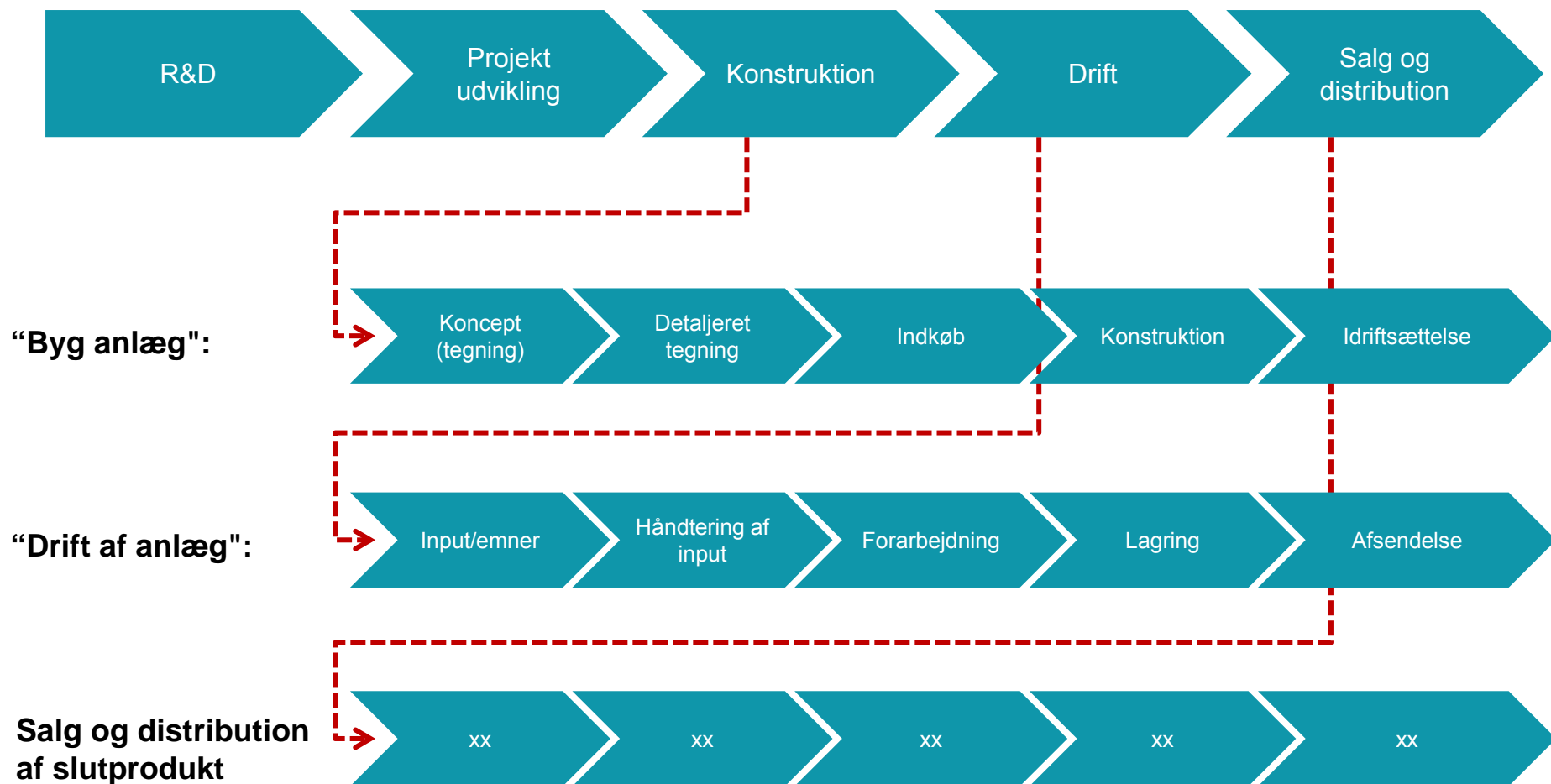
- Navigation menu (left):** Køkkener, Døre & Vinduer, Karmapper, Udestuer, Kviste, Gulve, Porte, Trapper, Tag & Tagrender, Isolering, Fagmanden anbefaler.
- Section: Fagmanden anbefaler**
 - Text 1:** Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk sætter den faglige stolthed i højsædet. Det betyder, at du altid får flotte og holdbare resultater, når du benytter Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk.
 - Image:** A close-up photograph of a hand giving a thumbs-up gesture.
 - Text 2:** Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk sætter en ære i arbejdet med træ. Det er et alsidigt materiale, der kan bruges til det meste og giver robuste, naturlige og æstetiske overflader.
 - Text 3:** Når dit hjem skal have nye rammer, står Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk klar med rådgivning, projektering og et kvalitetshåndværk, der giver din bolig et unikt præg.
 - Text 4:** Følgende leverandører anbefales af din professionelle fagmand - Tømrer- og snedkerfirmaet Klaus Lebæk:
- Supplier logos (grid):**
 - AUBO Køkken & Bad
 - BMC
 - BG (BENEFIT GROUP) MILJØVENLIG BOSELING
 - BØJSØ døre & vinduer a/s
 - Cembrit
 - DS Stålstøbe
 - FJORDAL
 - frovin vinduer og døre
 - HTH
 - HØRNING
 - ico

Er et partnerskab den rigtige løsning?

- DIY – gør det selv!
- Køb løsning hos leverandør
- Køb leverandør



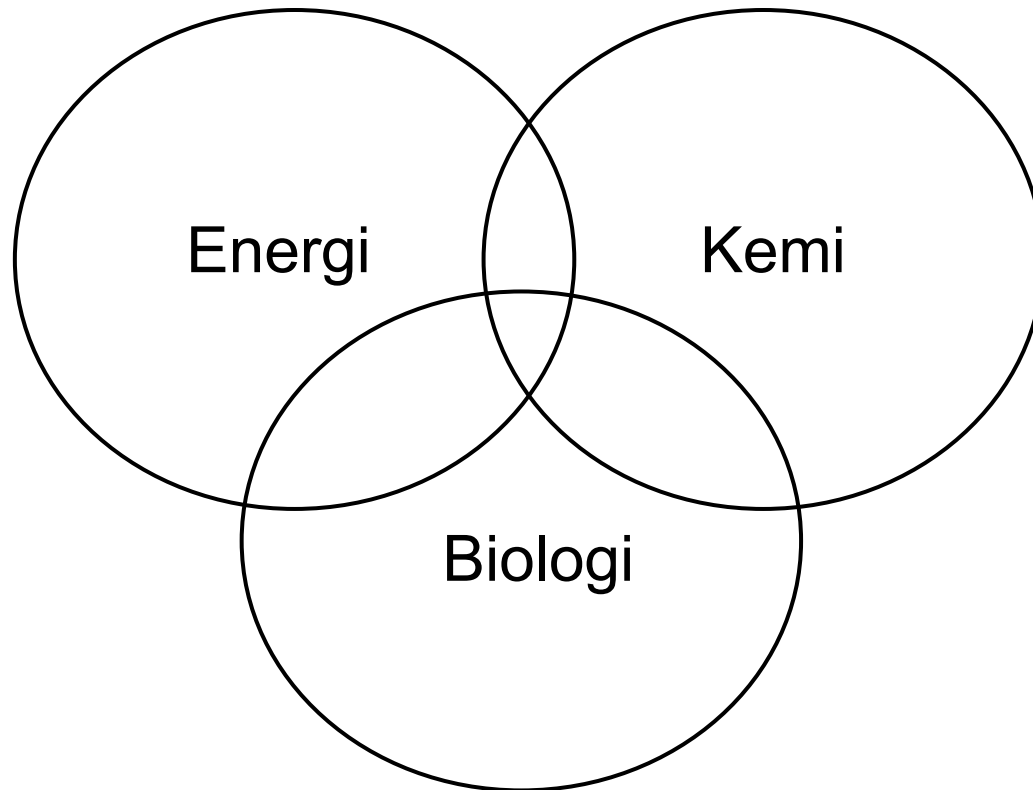
Se på elementerne i din værdikæde



Graden af integration i og mellem værdikæderne varierer efter geografi og brancher.

Hvor opstår de nye ideer?

På "kanten" af vidensdomæner - et eksempel

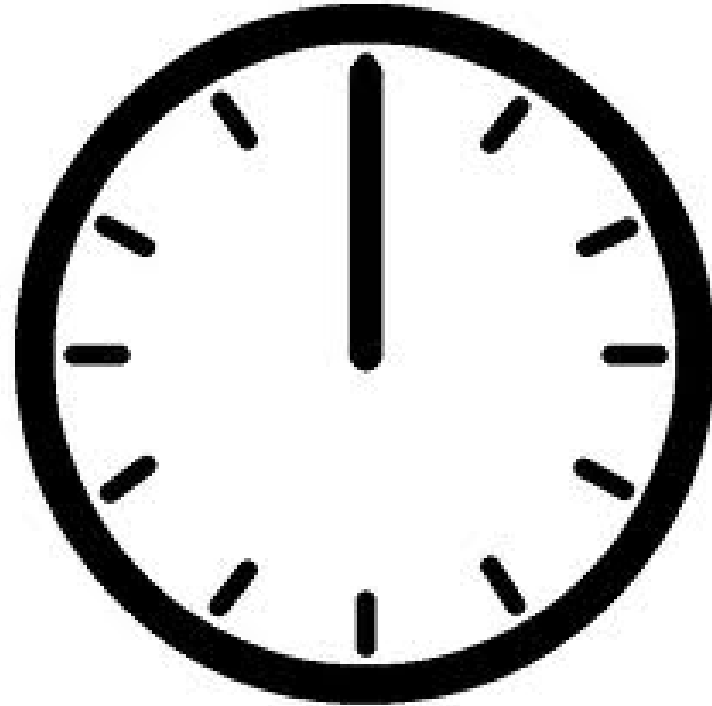


Resultat: Ny industri – optimal udnyttelse af biomasse

Timing

Hvornår skal partnerskabet have vist sit værd?

- NU
- I morgen
- Næste måned
- Om 1 år
- Om 3 år....



- Hvornår skal det så indgås?

Del 3

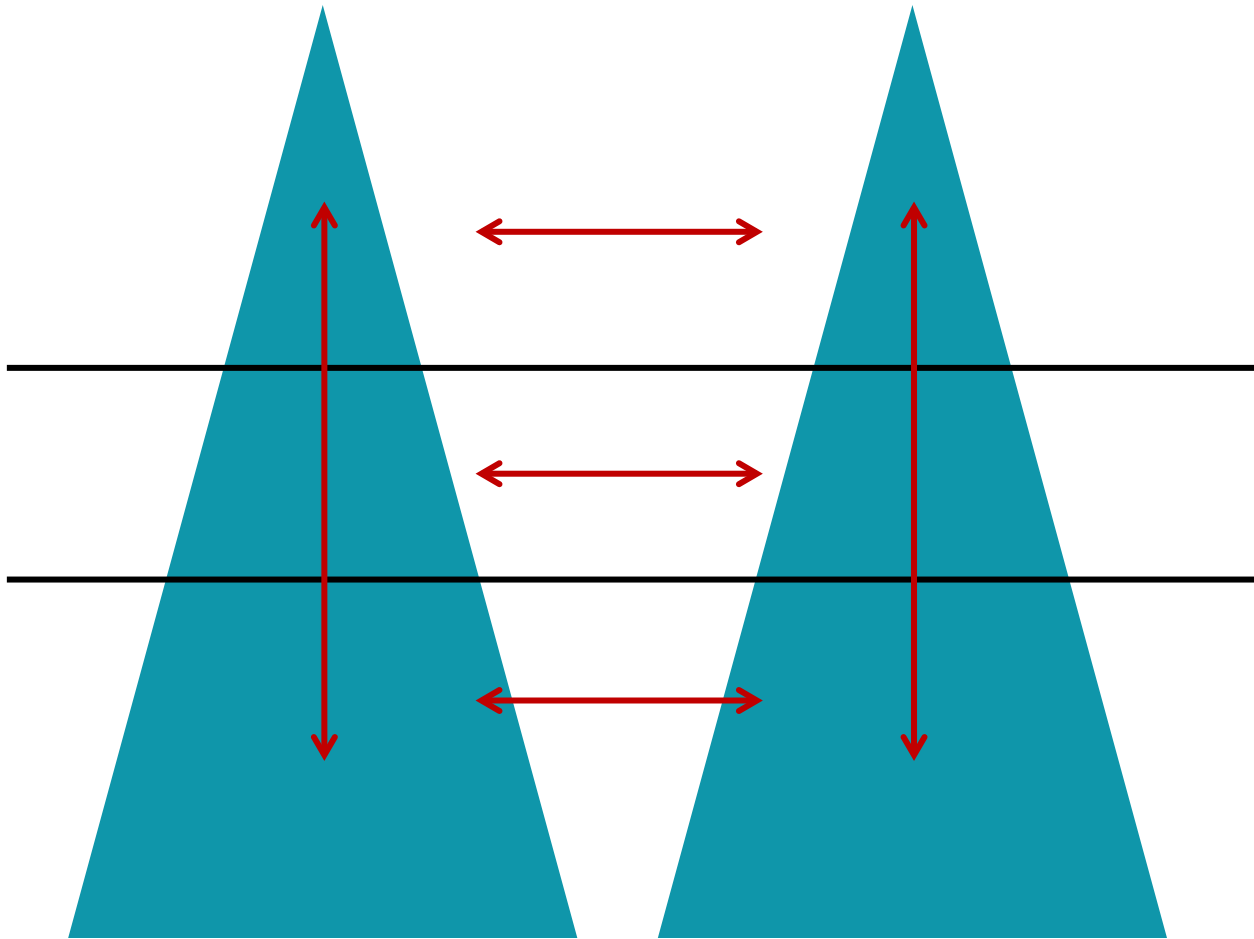
Indhold:

1. Hvordan laver man partnerskaber, der virker?
2. Hvem skal deltage i udvælgelse og etablering?
3. Hvad karakteriserer effektive partnerskaber?
4. Faldgruber

Hvordan laver man partnerskaber, der virker?

1. Vurder om du skal indgå i et partnerskab!
2. Undersøg mulighederne – og vurder potentielle partner-emner
3. Inviter til dialog
4. Lav aftale med roadmap
5. Aftal opfølgning og kommunikation

Hvem skal deltage for at sikre succes for partnerskabet?



God koordineret kommunikation er vigtig – på alle niveauer!

Hvad karakteriserer effektive partnerskaber?

1. De er frivillige
2. Har en vis grad af lighed i bidrag og ansvar
3. Lige eller enighed om adgang til information
4. Gensidig anerkendelse af resultater
5. Afstemt forventning til udbytte af samarbejdet
6. Koordinerede og åbne kommunikationsveje

Faldgruber – hvad skal man undgå?

1. Tilbageholde information, der er væsentlig for partnerskabet
2. Have lav eller ingen tillid til din partner
3. Møde evt. konflikter med et ønske om at vinde dem!
4. Være modstander af nye tiltag (forbedringer)
5. Ønske at være uafhængig

Hvad gør du hvis du er tvivl – om du skal indgå partnerskab?

Lav en aftale om samarbejde på et begrænset område

Det kan være et enkelt produkt eller et enkelt marked/kundesegment

Lav aftalen tidsbegænset

Aftal evt. på forhånd hvilke forhold, der skal bestemme om du/l er indstillet på at udvide/fortsætte samarbejdet efter den aftalte periode.

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip. The hand on the left is wearing a dark green long-sleeved shirt. The hand on the right is bare. The background is plain white.

God vind!

Jesper Bang Andersen,
bæO å[~ à|^•& ||^!È\Á
+45 50 80 80 57