

Inleiding in Alliantiemangement

Pro
biblio

Bron:
Collegereeks Nyenrode-leergang
ondernemerschap
bibliotheekdirecteuren,
college prof. dr. A. P. de Man
(Vrije Universiteit) in opdracht
van Probiblio.

Structuur: de besturing van samenwerking

Bron: Ard-Pieter de Man

- Samenwerkingsvormen zijn dynamisch en horen daarom regelmatig onderwerp van reflectie te zijn: past de vorm nog wel bij wat we willen?
- Het is mogelijk om met één partner of een groep van partners verschillende vormen van samenwerking te hebben.
- Samenwerkingsvormen zitten ergens op de schaal tussen volledig vertrouwen en volledige controle. Stevige controle ligt meer voor de hand bij grote financiële risico's, onderlinge concurrentie en stabiele context.
- Omdat vertrouwen voor samenwerking essentieel is, is een belangrijke vraag: waar kan op vertrouwen gestuurd worden en waar is controle – dat meer tijd kost – echt nodig?

Opvattingen over alliantie management

Twee opvattingen over alliantiebestuur:

	Control	Trust
Probleem	Voorkomen opportunisme	Opbouw sociaal kapitaal
Alliantieontwerp	Target gedreven Waardetoeëigening Regel gebaseerd: gedetailleerde contracten Extrinsieke motivatie Sterke senior mgt control	Visie gedreven Waardecreatie Principe gebaseerd: normen en waarden Intrinsieke motivatie Senior mgt als coach

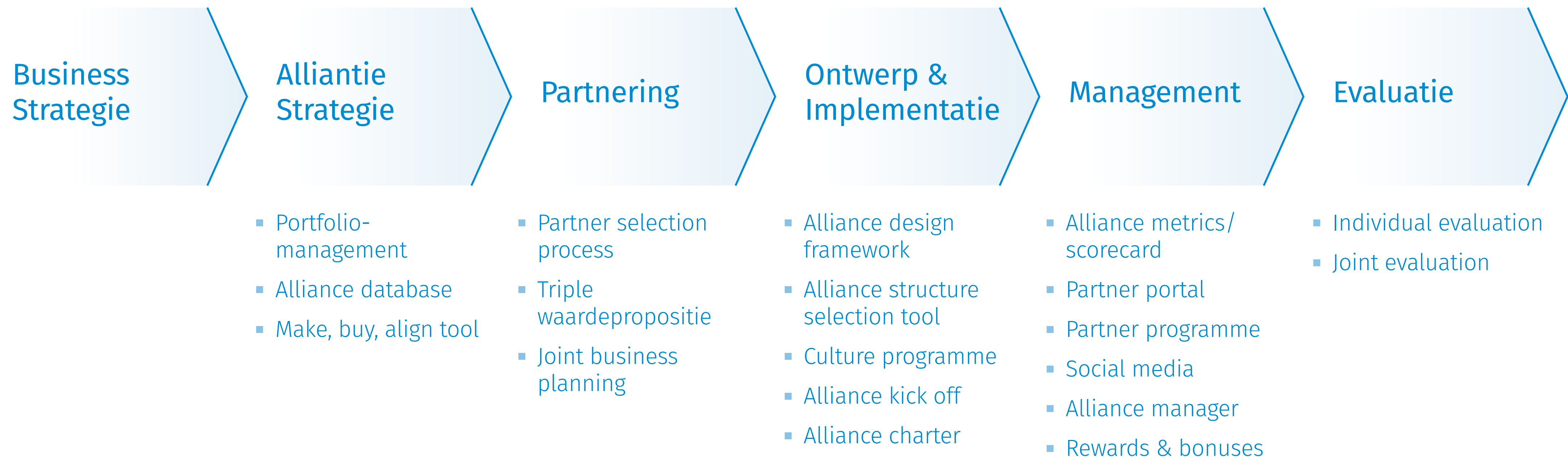
Bron: De Man (2013)

Het alliantieproces

Organisaties doorlopen zes stappen bij het aangaan van samenwerking

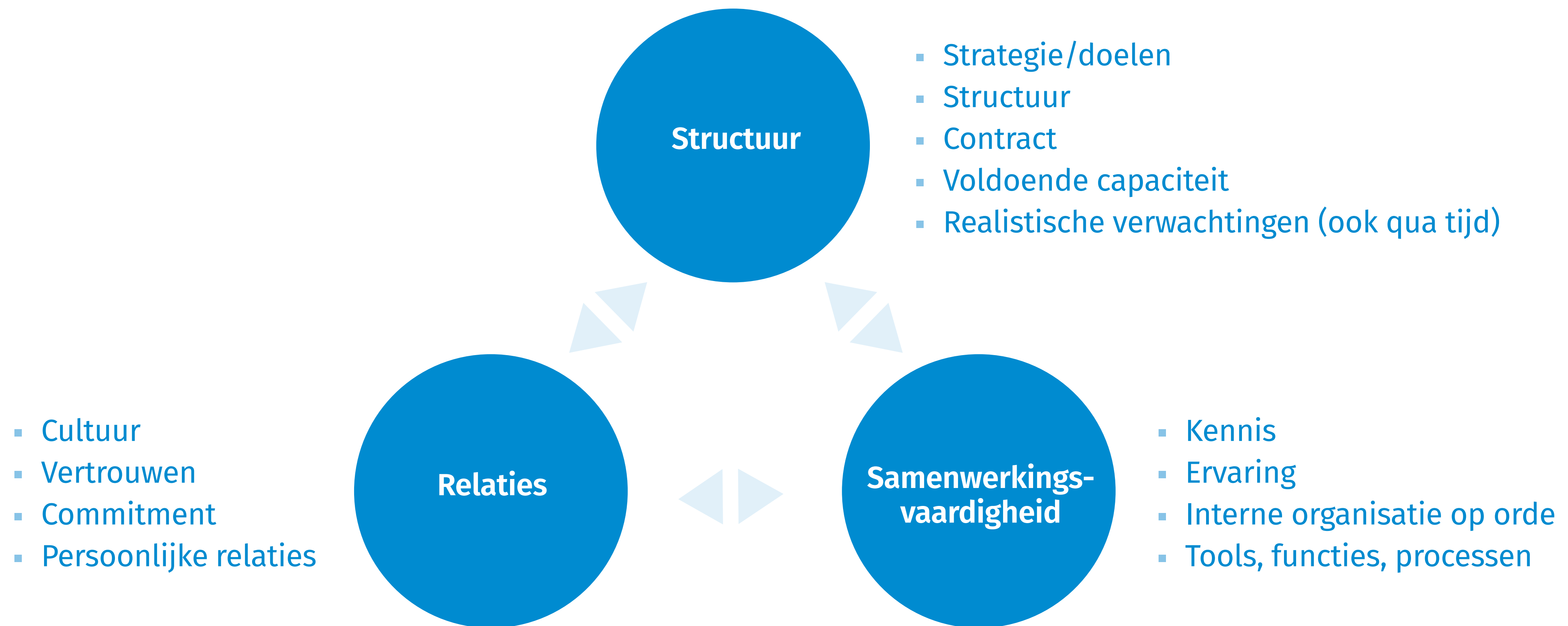


Er zijn allerlei tools beschikbaar



All knowledge mgt tools like handbook, training, competency framework, cross alliance evaluation, intranet, alliance culture tool, alliance approval processes
General functions: alliance specialist, VP alliances, alliance department

Houd rekening met de drie elementen die succes bepalen:



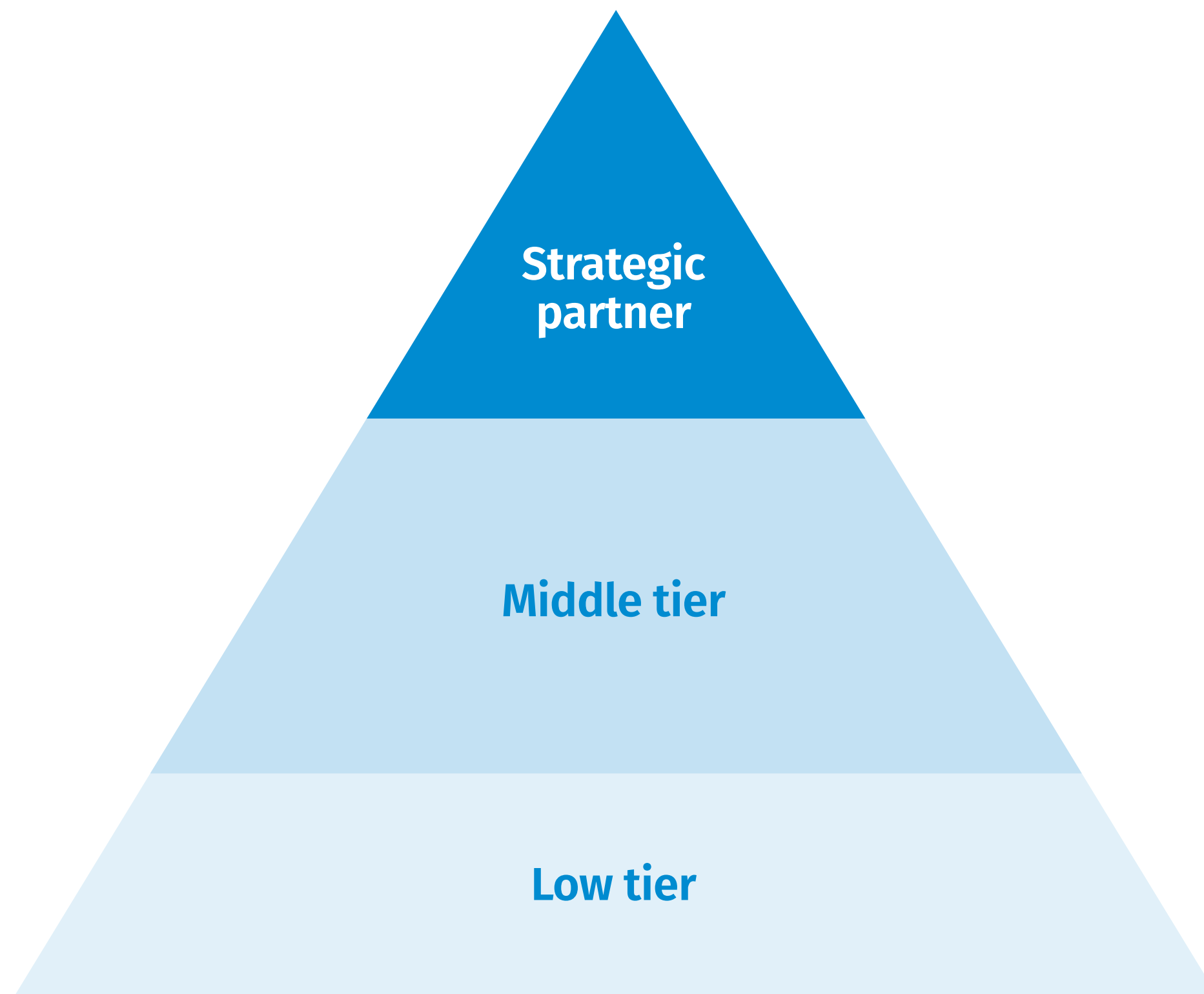
De vertaling van de strategie naar een alliantiestrategie: BlueCross/BlueShield

		Strategische doelen					
		1	2	3	4	5	6
Identificeer allianties met overlappende doelen: zijn die beide nodig?	Alliantie 1		✓		✓		
	Alliantie 2				✓		
	Alliantie 3		✓		✓		
	Alliantie 4					✓	
	Alliantie 5	✓				✓	

Identificeer doelen die nog niet zijn afgedekt. Is een nieuwe alliantie nodig of kan een bestaand alliantie worden aangepast om ook dit doel te bereiken?

Identificeer doelen die door meer allianties worden afgedekt. Is dit echt nodig? Is de redundantie opzettelijk?

De partnerpyramide helpt overzicht te houden op het partnerportfolio



- De lagen zijn gebaseerd op omzet of strategisch belang
- Eenduidige taal in de organisatie
- Regelmatige update om te zien of partners moeten worden geüpgradede of niet
- Elke laag heeft een bepaald niveau van managementaandacht bijv:
 - Directieniveau of niet
 - Full time of part time alliance manager;
 - Aantal bijeenkomsten per jaar;
 - Toegang tot informatie;
 - Business model (joint risk/reward of niet);
 - Gehele businessplanningcyclus of alleen scorecard;
 - Gezamenlijke events, marketing

Triple waardepropositie

Wij leveren:

Welk probleem van de klant lost de partnership op?
Welke kans helpt de partnership de klant benutten?

Partner zoekt:

Welk probleem heeft de partner?
Welke kansen heeft partner?

Partner levert:

Welk probleem van ons lost de partner op?
Welke kans helpt partner ons benutten?

Wij zoeken:

Welk probleem hebben wij?
Welke kansen hebben wij?

Partnership waardepropositie

Partnership levert:

Welk probleem van ons lost de partner op?
Welke kans helpt partner ons benutten?

Klant/burger zoekt:

Welke probleem heeft de klant?
Wat vindt de klant leuk?

- Wat is de waarde die jij aan je partner levert?
- Wat is de waarde die je partner aan jou levert?
- Wat is de waarde die jullie gezamenlijk aan de 'eindklant' leveren?

