

Kjetil Sander presenterer:

estudie.no

Kjedesamarbeid & allianser



En gjennomgang av hvilke allianse og kjedesamarbeid muligheter et selskap har for å oppnå vekst og konkurransefortrinn

Skrevet av:
Kjetil Sander

Utgitt av:
eStudie.no

Revisjon:
1.0 (Sept. 2017)

Innhold

1 Allianser	4
1.1 Hva er en allianser?	4
1.2 Et alternativ til vekst gjennom fusjon og oppkjøp	4
1.3 Allianser har statistisk sett kort levetid	5
1.4 Horisontale og vertikale allianser	5
1.5 Andre allianserformer	6
1.6 Joint venture	6
1.7 Nettverk/strategisk allianser	6
1.8 Lisensiering	7
2 Kjedesamarbeid	8
2.1 Definisjon >> Kjedesamarbeid	8
2.2 Hvorfor kjedesamarbeid?	8
2.3 Ulemper ved kjedesamarbeid	8
2.4 Fordelene begrenses av lover, regler og myndighetene	9
2.5 Hva må vurderes når kjedesamarbeid skal velges?	9
2.6 Former for kjedesamarbeid	10
2.6.1 Filialforetak	10
2.6.2 Franchising	10
2.6.3 Medlemskjede	11
2.7 Horisontalt og vertikalt kjedesamarbeid	12
2.7.1 Horisontalt kjedesamarbeid og integrasjon	13
2.7.2 Vertikalt kjedesamarbeid og integrasjon	13
2.7.3 Vil dagens kjedesamarbeid forsvinne i fremtiden?	14
3 Filialforetak (kjede-eide filialer/egne utsalgssteder)	15
3.1 Hva er filialforetak (kjede-eide filialer)?	15
3.2 Fordeler og ulemper ved filialforetak (kjede-eide filialer)	15
3.3 Utsalgssteder (filialer)	16
3.4 Shop-in-shop	17
3.5 Showroom	17
4 Medlemskjede (frivillig kjede)	18
4.1 Hva er en medlemskjede (frivillig kjede)?	18
4.2 Hva omfatter kjedesamarbeidet?	18
4.3 Medlemskjedens organisering	18
4.4 Medlemskapavtale	19
4.5 Hvorfor oppstår medlemskjeder?	19
4.6 Fordeler og ulemper ved medlemskjeder	20
5 Franchise & franchisekjede	21
5.1 Historisk utvikling av franchise konseptet	21
5.2 Franchise er blitt en dominerende salgs- og omsetningskanal	22
5.3 Franchisekonsept og rollefordeling	23
5.4 Franchiseavtale	24
5.5 Franchisepakke	24
5.6 Franchisekonsept	24
5.7 Inntektsmodellen	25
5.8 Hvordan lykkes med franchise?	26
5.9 Franchisegiver	28

5.9.1	Fordeler for franchisegiver	29
5.9.2	Ulemper for franchisegiver	30
5.9.3	Sjekkliste for potensielle franchisegivere	30
5.10	Franchisetaker	32
5.10.1	Fordeler for franchisetaker	33
5.10.2	Ulemper for franchisetaker	35
5.10.3	Master franchisetaker	36

1 Allianse

1.1 Hva er en allianse?

En **allianse** er en:

"Strategisk avtale mellom to eller flere virksomheter, hvor avtalen skal være til gjensidig nytte for alle avtalepartnere".

En **allianse** kan defineres som:

"En sammenkobling av krefter og ressurser (f.eks. selskaper) for en gitt eller udefinert periode, for å oppnå felles mål".

Allianser kan bestå av to eller flere uavhengige selskaper som f.eks. er leverandører, kunder, eller konkurrenter. En forretningsallianse kan være motivert av kostnadsreduksjoner, stordriftsfordeler og/eller økt kundeservice. Samarbeidet kan videre:

- bestå i deling av kompetanse, kostnader, og større tilgang til hverandres markeder.
- være uformelt knyttet sammen via en enkel avtale eller kontrakt, eller mer formelt via eierandeler i hverandres selskaper og felles ledelseskontroll for felles aktiviteter.

1.2 Et alternativ til vekst gjennom fusjon og oppkjøp

Å gå inn i en allianse er et godt alternativ til vekst gjennom fusjoner og oppkjøp av konkurrerende eller komplimenterende selskaper. Siden risikoen ved å gå inn i en allianse er vesentlig mindre enn ved å velge å kjøpe opp eller fusjonere med noen, samtidig som virksomheten kan dra nytte av mange av de samme fordelene, gjør at mange velger en alliansemodell istedenfor å fusjonere med eller kjøpe opp en eller flere konkurrenter.