

A close-up photograph of several interlocking green puzzle pieces. The pieces are arranged in a way that they form a larger shape, with some pieces slightly overlapping others. The lighting is soft, highlighting the texture of the plastic or foam material.

Strategier for samarbejde og partnerskab

SLIP CANVASSEN
18. november 2013

Hvad tænker du.....



.....når du hører ordene
samarbejde og partnerskab?

Hvorfor samarbejde og partnerskab?



Svaret må være:
"1 + 1 er mere end 2"

Tidens mest omtalte "samarbejde"



ALS til 1234



VildMedAllan



Par3 til 1234



- Hvad og hvorfor?
- Hvem er Jette ?
- Hvad taler vi om?
- Hvilke forretningsområder og typer af samarbejder/partnerskaber?
- Hvad er den strategiske forankring?
- "Hva' så nu?"

Hvem er Jette?



Jette Ditlev

- Født 1963; Cand.merc. i afsætning og strategi (1987)
- Baggrund som bl.a. direktør, salgsdirektør, Area Director og Business Development Manager
 - Virksomhed, business unit, udenlandske datterselskaber, store salgsorganisationer
 - Top- og bundlinjeansvar for en omsætning på over DKK 650 mio.
 - Har arbejdet i både store koncerner og mindre virksomheder med tyngde indenfor dagligvarer/detailhandel, men har også erfaringer fra en lang række andre industrier (både produktions-, service- og handelsvirksomheder)
 - International erfaring primært fra Norden og Europa, bl.a. fra 4 års udstationering i Tyskland
- Selvstændig virksomhedsrådgiver og foredragsholder; lektor i international økonomi og afsætning på Campus Vejle samt censor på akademier og universiteter indenfor erhvervsøkonomi
- Medlem af VL-gruppe 66 og Rotary Middelfart

Ditlev Consulting

- Etableret i 2003 og arbejder hovedsageligt indenfor
 - Ledelse og strategisk udvikling som f.eks. idégrundlag, samarbejder/alliancer, generationsskifte, ledelsessparring
 - Forretningsudvikling som f.eks. innovation, vækstmuligheder og -strategier, forretningsplaner, business cases
 - Salg og markedsføring som f.eks. market entry, internationalisering, processer omkring salg, markedsføring, nye produkter, salgsorganisering og -ledelse, salgstræning
 - Interim ledelse og bestyrelsesarbejde
- Fungerer som proces-facilitator, videns- og kompetenceressource – alt afhængig af opgave og virksomhed.
- Arbejdsmetode: det fælles arbejde med ledelse og medarbejdere, da det giver bedre og mere holdbare løsninger, men ikke mindst ejerskab hos alle
- Bl.a. medlem af DI-Dansk Industri, Middelfart Erhvervsråd og CONNECT Denmark



- Hvad og hvorfor?
- Hvem er Jette ?
- Hvad taler vi om?
- Hvilke forretningsområder og typer af samarbejder/partnerskaber?
- Hvad er den strategiske forankring?
- "Hva' så nu?"

Hvad er samarbejde?



Samarbejde

- Google 3.520.000 hits
- Skal have *en vis tidsmæssig udstrækning*, sådan at der opstår en varig, *gensidig fordel*
- Et samarbejde kan kun bestå, hvis det *bygger på tillid*, og den skabes bedst, når følgerne af den ene parts handlinger har været beviseligt gunstige for modparten

Hvad er partnerskab?



Partnerskab

- Google 691.000 hits
- Mange sammenhænge: "Strategisk partnerskab", "registreret partnerskab", "offentlig-privat-partnerskab"
- Et *strategisk partnerskab* omfatter f.eks. en virksomhed, der leverer produktion og en partner der udvikler et nyt produkt eller anden innovation

Så hvad er forskellen?



- Den grundlæggende natur – og forudsætningerne – er de samme
- Forskellen ligger hovedsageligt i
 - Længden af samarbejdet
 - Hvor meget parterne er involveret i hinanden

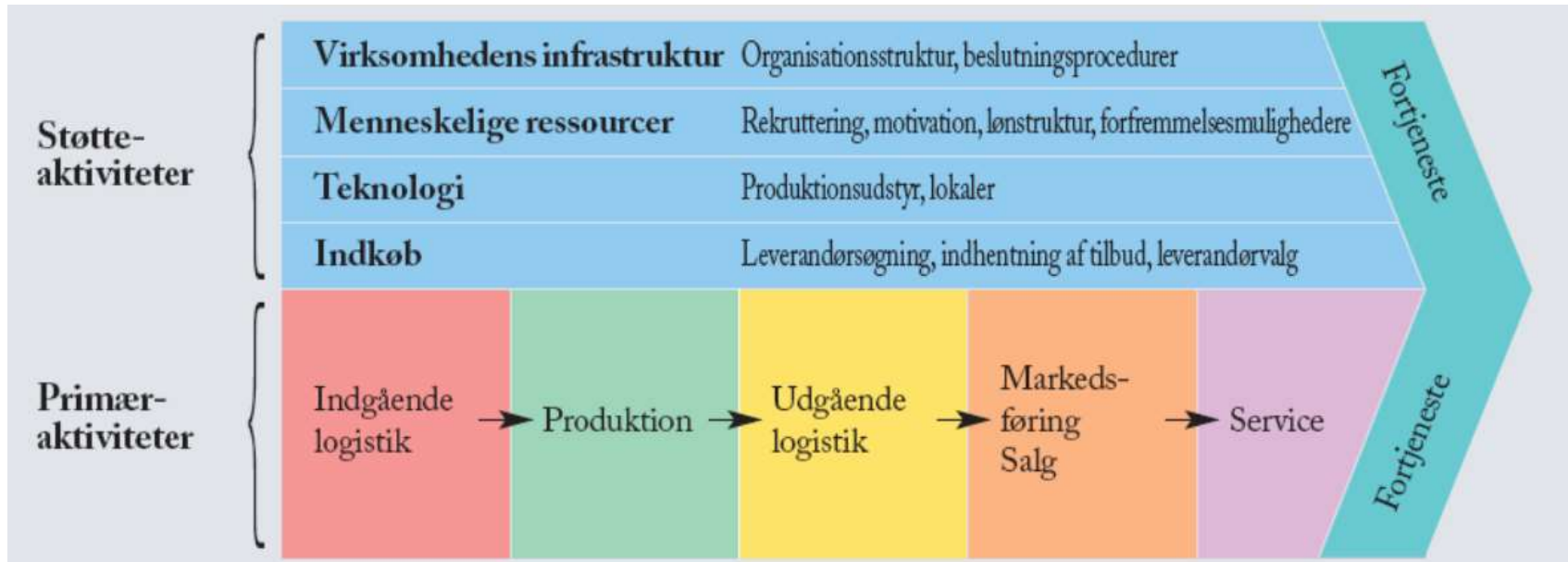
- Partnerskabet er dermed mere *strategisk* i sin karakter → mere forpligtende





- Hvad og hvorfor?
- Hvem er Jette ?
- Hvad taler vi om?
- Hvilke forretningsområder og typer af samarbejder/partnerskaber?
- Hvad er den strategiske forankring?
- "Hva' så nu?"

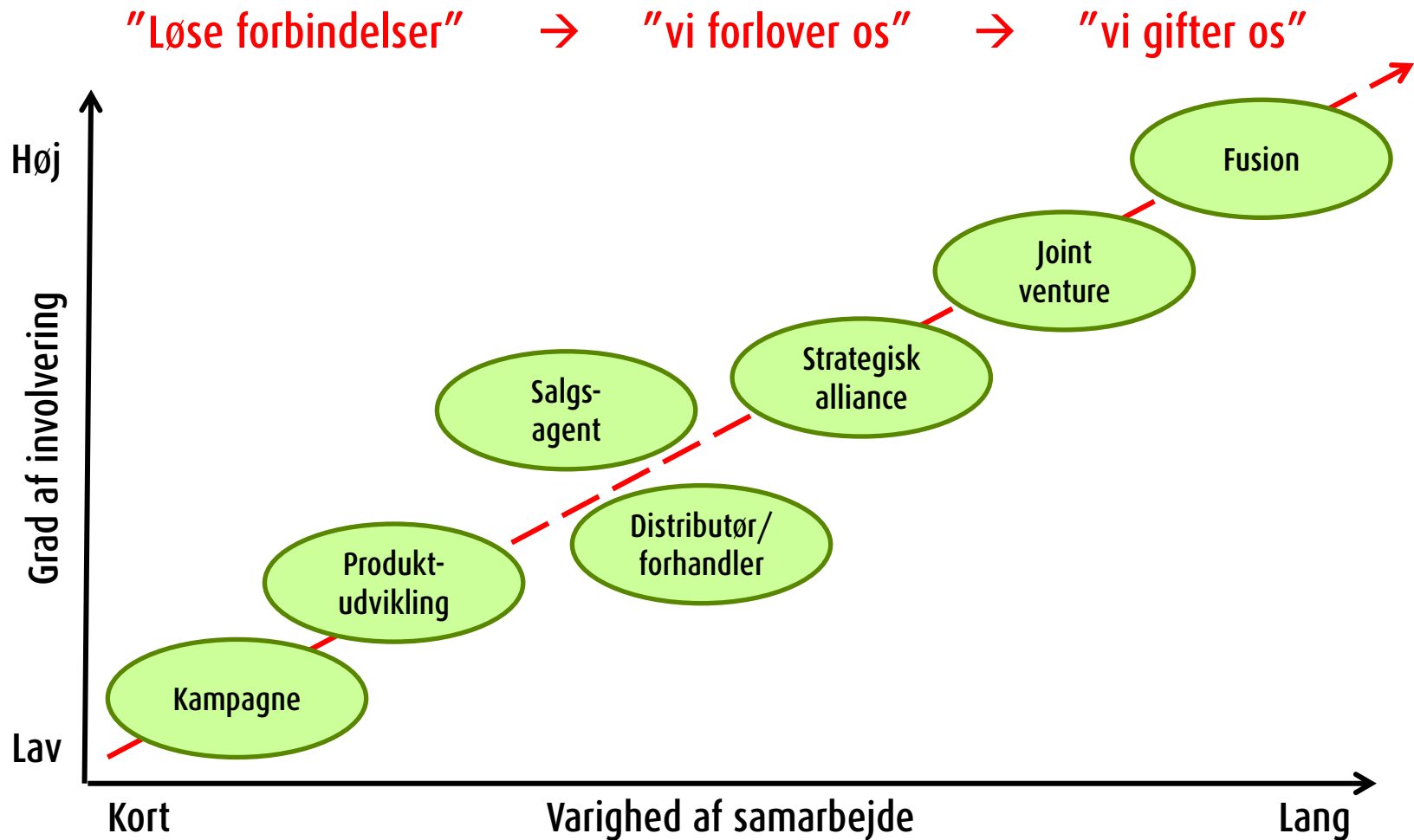
Områder for samarbejde/partnerskab



Note: Michael Porters værdikæde ("Competitive Strategy"; 1980)

Typer af samarbejde/partnerskab

ILLUSTRATIV



Eksempler

Kampagne

- McDonald's og LEGO → Happy Meal
- Kundefordele, f.eks. årskort til Odense Zoo = rabat/gratis andres steder
- Ditlev Consulting & LMI → Leadership Breakfast



Leadership-breakfast med inspiration, råd, tips og tricks, stof til eftertænk

Hvor svært ka' det være? |
- om strategi og ledelse

Produkt-udvikling



- LEGO Mindstorm udvikles sammen med 12 specielt udvalgte, passionerede fans ("den ultimative brugerdrevne innovation")
- Arla Unika → premium-oste udviklet i samarbejde med gourmet-kokke



Eksempler

Salgs-
agent

Distributør/
forhandler

Salg og/eller eksport

- Distributører/forhandlere

- Biler
- Landbrugsmaskiner



CLAAS

- Agenter

- Dagligvarer
- Møbler
- Fly, hotel, billeje



valora trade
nordic

IVAR LEIF STOKKE MØBELAGENTUR

- NB! Kan også være på andre dele af værdikæden, f.eks. indkøb



Eksempler

Strategisk alliance



- Starbucks & Arla → i dagligvarehandlen
- OSA - OneStopAdvice → fællesskab af selvstændige rådgivere
- Verdens største containerrederier → P3-alliancen



Nedtællingen er i gang. I anden halvdel af 2014 går verdens tre største containerrederier i gang med at deles om skibskapaciteten på de vigtige ruter mellem Asien og Europa/USA.

De tre rederier - Maersk, MSC og CMA CGM - vil via samarbejdet kunne udnytte kapaciteten på de store containerskibe langt mere effektivt end i dag og dermed nedbringe enhedsomkostningerne pr. transportet container.

Eksempler

Joint venture

- **Mitsubishi og Vestas**
 - Offshore-vindmøller, herunder teknologi
- **Arla og Mengniu**
 - Produkt og viden + distribution (=markedsadgang)
- **Danfoss Fumao (Tianjin) Condensing Unit Co. Ltd.**
 - Udvikling, produktion og salg i Kina af kommercielle køleprodukter



Fusion

- Mejeriindustrien → Arla: MD, Kløver, Arla, Tholstrup.....og en masse i England, Tyskland, Holland osv.
- Rejsebranchen → Tjæreborg, Spies, busselskaberne
- Transportbranchen, banker

- Hvad og hvorfor?
- Hvem er Jette ?
- Hvad taler vi om?
- Hvilke forretningsområder og typer af samarbejder/partnerskaber?
- Hvad er den strategiske forankring?
- "Hva' så nu?"



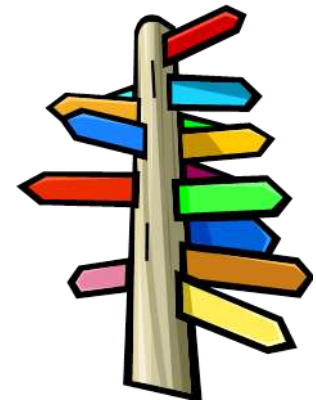
Forudsætning for at indgå samarbejder

Strategisk forankring

1. *Hvor er vi nu?*
2. *Hvor ska' vi hen?*
3. *Hvordan kommer vi derhen?*

*It's not geography or industry that sets innovation leaders apart,
it's their strategy, approach and execution*

"Breakthrough innovation and growth", PWC Sep 2013



Lidt om mål

- "Fodbold-testen"



(Og mål er altså konkrete, målbare, realistiske)

Lidt om strategi

- Ordet **strategi** har sin oprindelse i græsk
 - **strategia**, der betyder krigsherrekunst
 - **strategos**, der betyder hærfører
- Frit fortolket betyder strategi
 - Måden vi gør tingene på ("spiller vi 4-4-2 eller 4-3-3")
 - Udviklingen, der bringer os frem til målet



eller "på jysk":

- Vi **tænker os om** og **lægger en plan**, som fastholder **hvilken vej** vi skal bevæge os for at nå frem til målet – og så **gør vi det** 😊

Vi spoler lige tilbage.....

Samarbejder skal forankres strategisk

1. *Hvor er vi nu?*

Er der enighed om
udgangspunktet?
Og mulighederne?

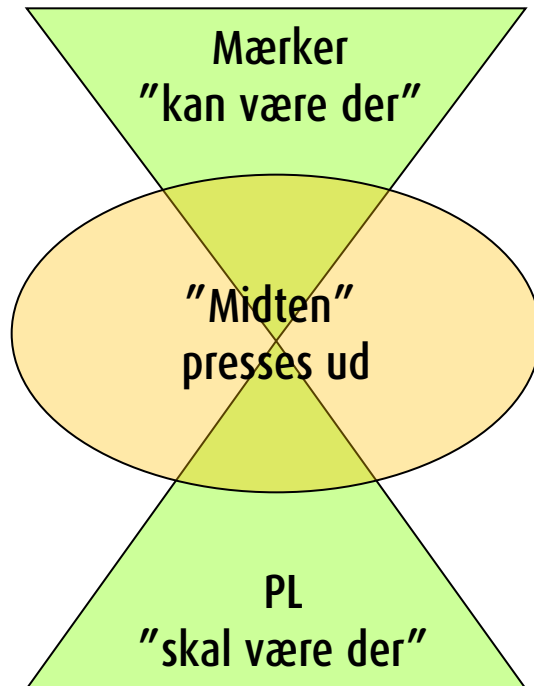
2. *Hvor ska' vi hen?*

3. *Hvordan kommer vi derhen?*

Er der klare og konkrete mål?
Er der klare handlinger
knyttet til de enkelte mål?

Tilbage til Arla Unika:

Hvor er vi nu?: "Arlas verden"



- Detailhandlen kæmper om markedsandele og har stort fokus på private labels
 - Kontrol/indflydelse
 - Indkøbsmagt
 - Indtjening
 - Forsøg på at skabe kæde- / butiksloyalitet
- Det giver mindre plads til producentmærkerne, hvor der ofte kun er plads til ét mærke og det kræver indsats, herunder
 - Mærkevedligeholdelse
 - Produktudvikling
 - POS-indsats

Strategisk forankring baseres på

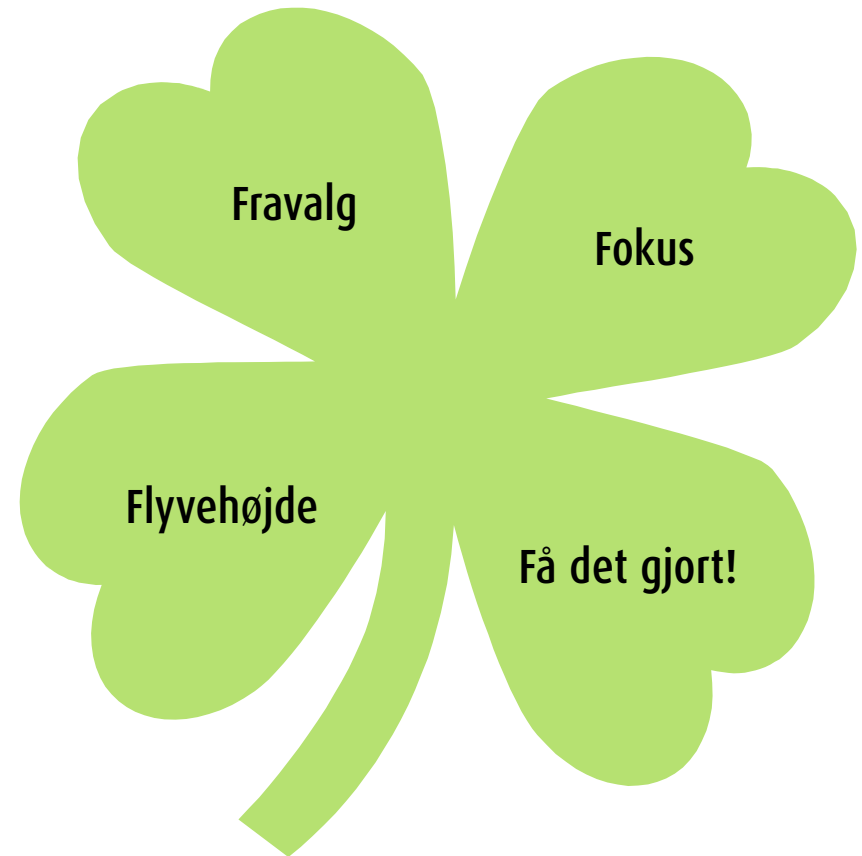
VIDEN (fakta) og DISKUSSION, dvs.

- Vi skal ikke "dele vores uvidenhed"
- Vi skal føre intelligente samtaler med relevante personer

Medvirker til

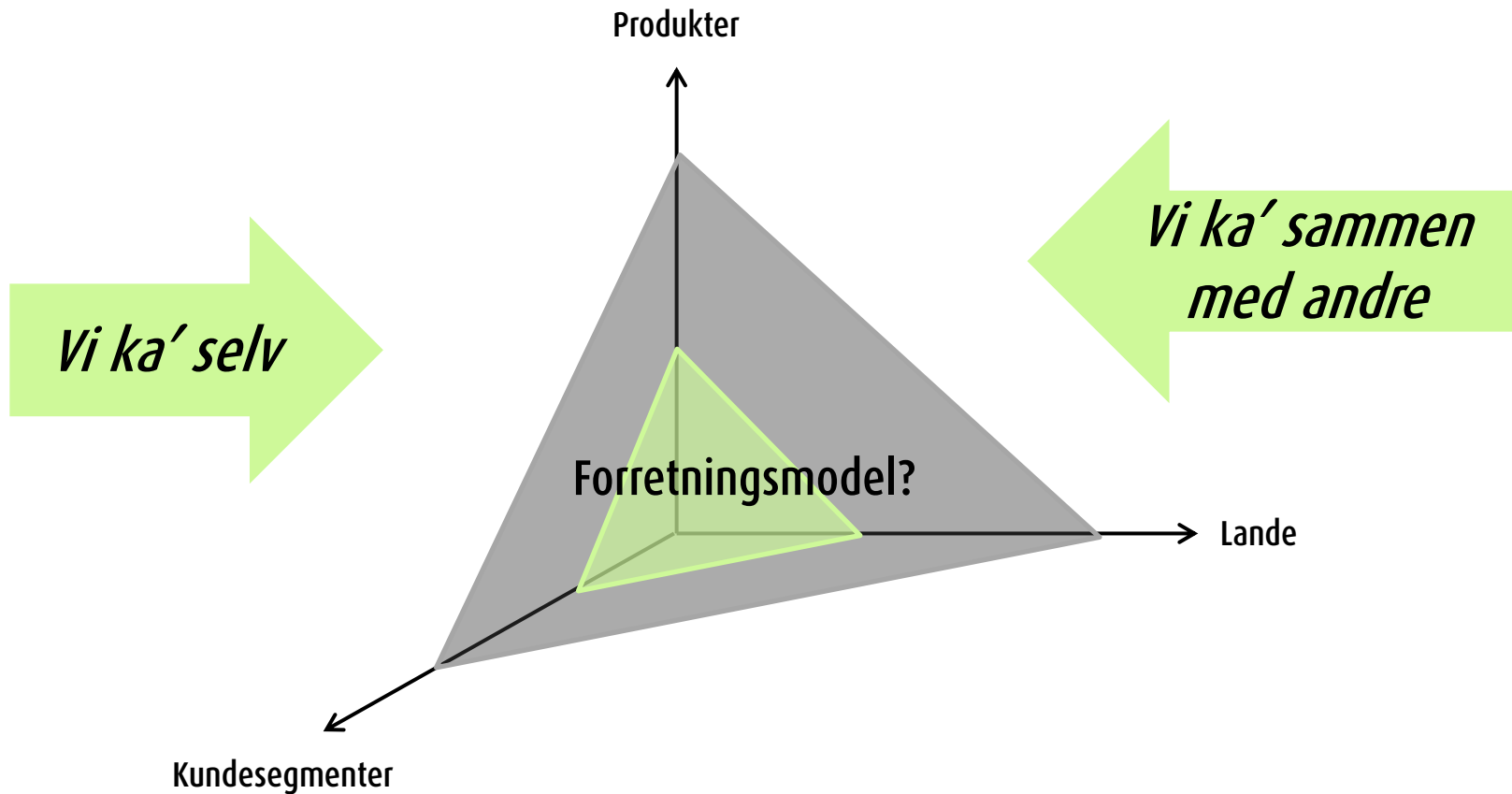
We gather customer insight and then try to turn that into specific actions and innovations

"Breakthrough innovation and growth", PWC Sep 2013



Hvordan kommer vi derhen?

ILLUSTRATIV



- Hvad og hvorfor?
- Hvem er Jette ?
- Hvad taler vi om?
- Hvilke forretningsområder og typer af samarbejder/partnerskaber?
- Hvad er den strategiske forankring?
- "Hva' så nu?"



"Hva' så i nu?"

Tag et stykke papir

- Skriv "3 idéer til samarbejder for min virksomhed"

Op at stå → DATING

- Find 1-2-3 i salen, hvor et samarbejde var en idé? 😊



Mange tak for opmærksomheden

Jette Ditlev

 +45 25 30 16 06

 jd@ditlev-consulting.dk

 [Your Profile | LinkedIn](#)

 @JetteDitlev