

COLLABORATION - *is the new* - COMPETITION

Strategische allianties in de industrie waarin Sweco participeert



DOUWE EGBERTS
PROFESSIONAL



DOUWE EGBERTS
PROFESSIONAL



Senseo



DOUWE EGBERTS
PROFESSIONAL



Senseo

STRATEGISCHE ALLIANTIE

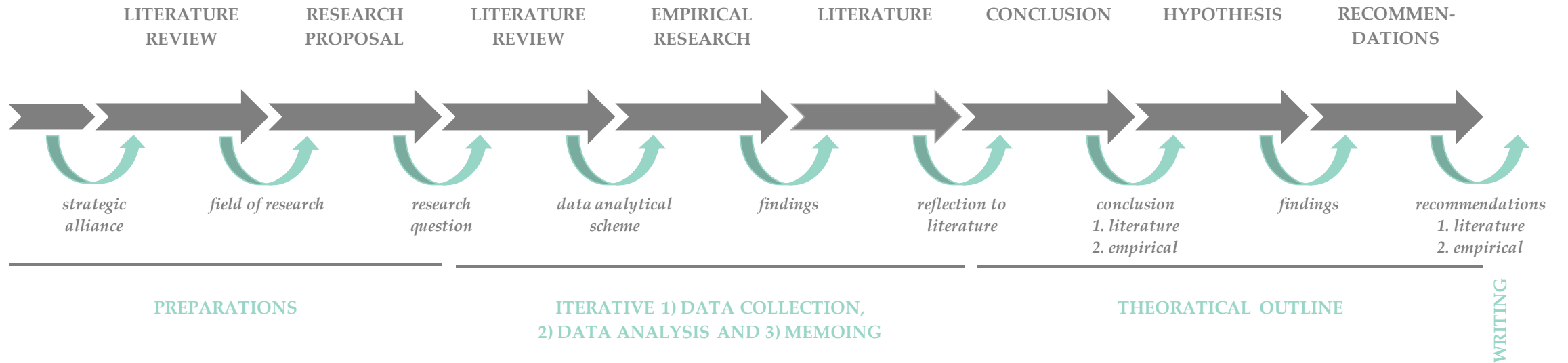
COLLABORATION

- is the new -

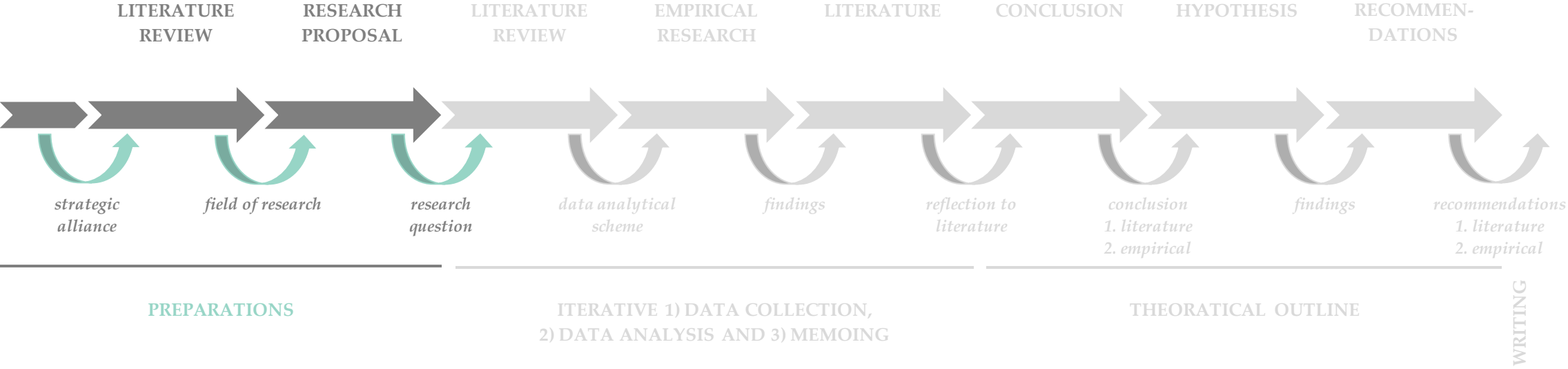
COMPETITION

Strategische allianties in de industrie waarin Sweco participeert

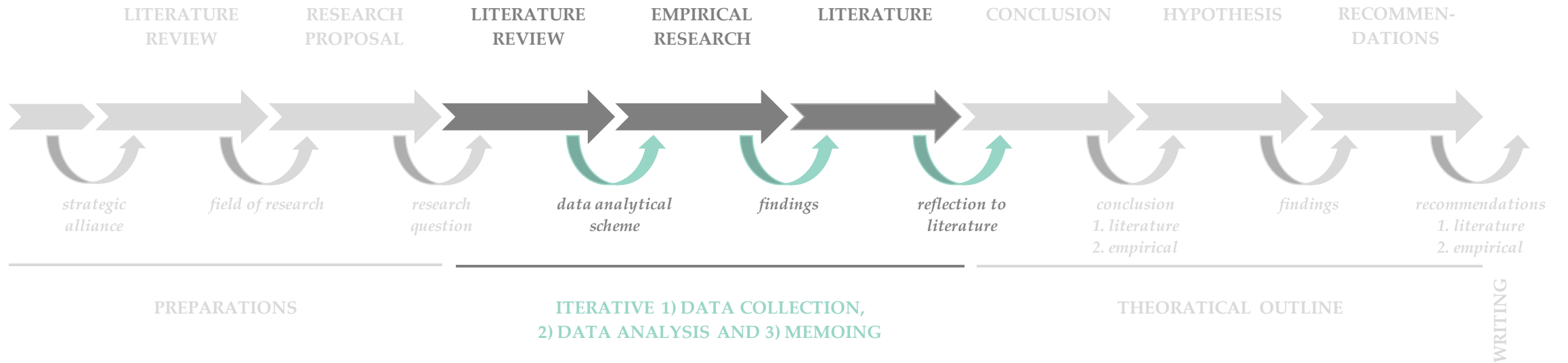
GEFUNDEERDE THEORIE



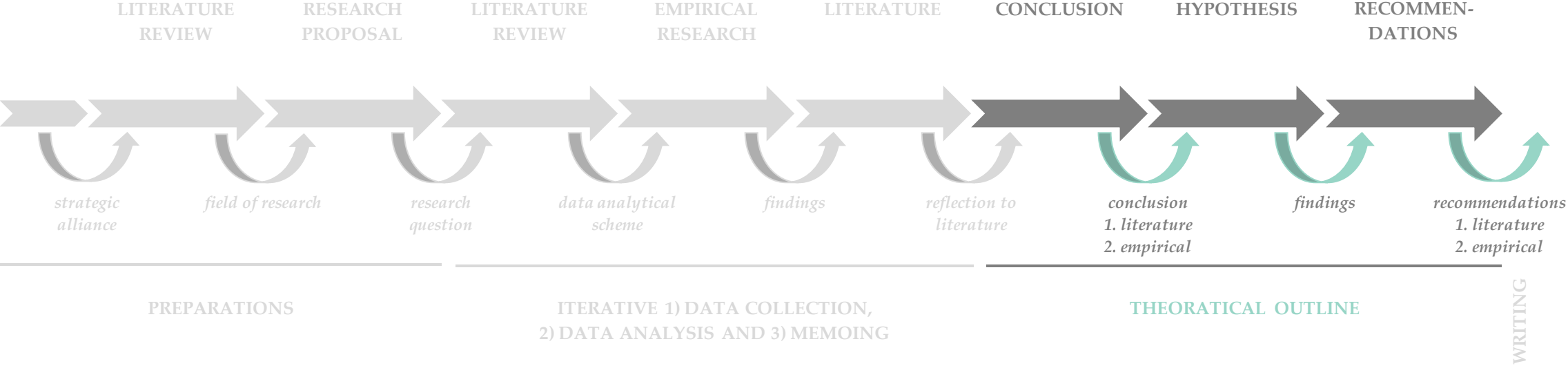
GEFUNDEERDE THEORIE



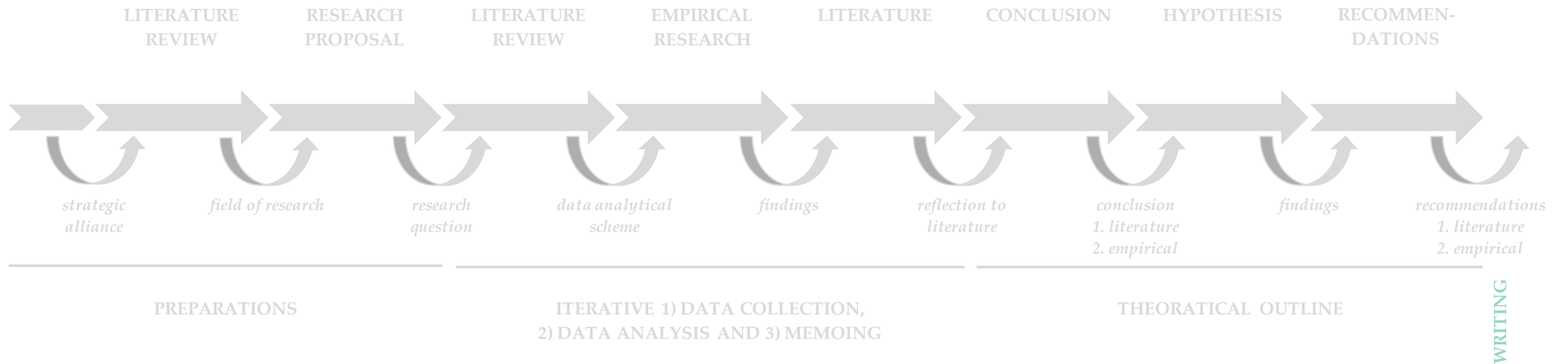
GEFUNDEERDE THEORIE



GEFUNDEERDE THEORIE



GEFUNDEERDE THEORIE



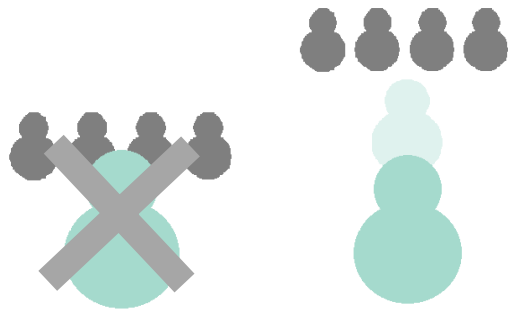
STRATEGISCHE ALLIANTIE

Nauwe, langdurige, wederzijds gunstige, financieel open, contractuele overeenkomst tussen twee (bilateraal) of meerdere (netwerk) organisations zonder het verliezen van hun onafhankelijkheid, waarin bronnen, kennis en capaciteiten gedeeld worden met de reden de competitieve positie van elke organisatie te versterken – (Spekman, Forbes, Isabella and MacAvoy, 1998)

STRATEGISCHE ALLIANTIE | aanleiding

Doree en Van der Veen (1999)

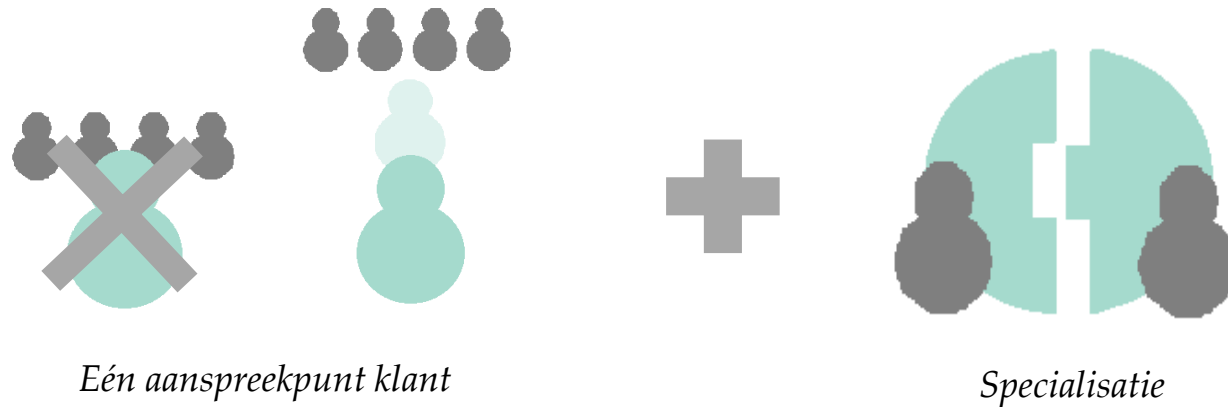
STRATEGISCHE ALLIANTIE | *aanleiding*



Eén aanspreekpunt klant

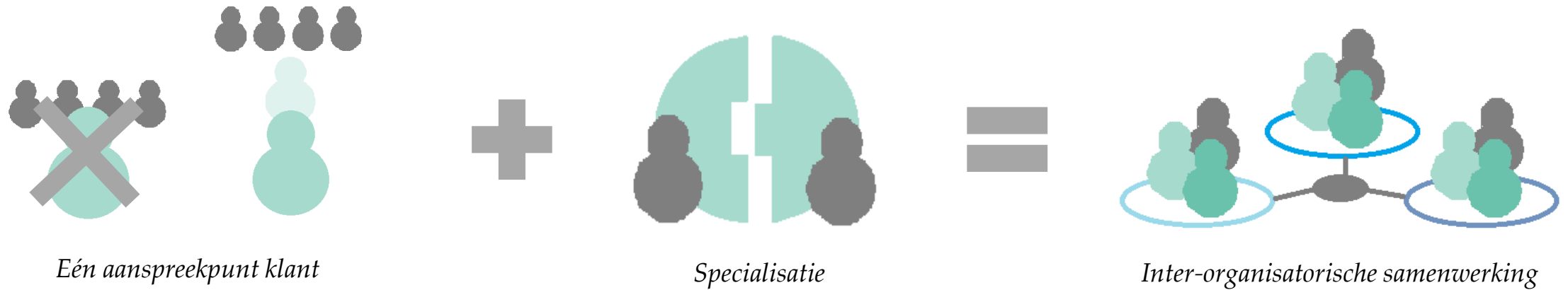
Doree en Van der Veen (1999)

STRATEGISCHE ALLIANTIE | aanleiding



Doree en Van der Veen (1999)

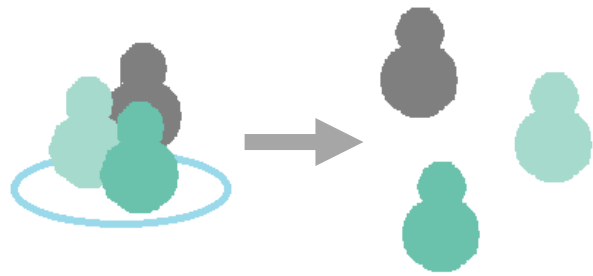
STRATEGISCHE ALLIANTIE | *aanleiding*



Doree en Van der Veen (1999)

STRATEGISCHE ALLIANTIE | probleemveld

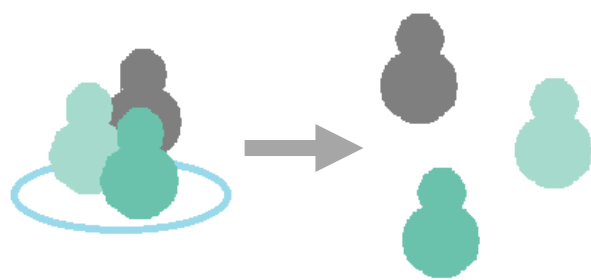
STRATEGISCHE ALLIANTIE | probleemveld



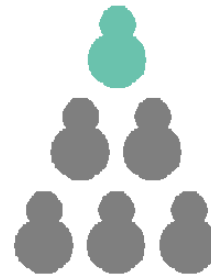
50 tot 60 % faalt

(De Man, 2006: Kalmbach en Roussel, 1999)

STRATEGISCHE ALLIANTIE | probleemveld

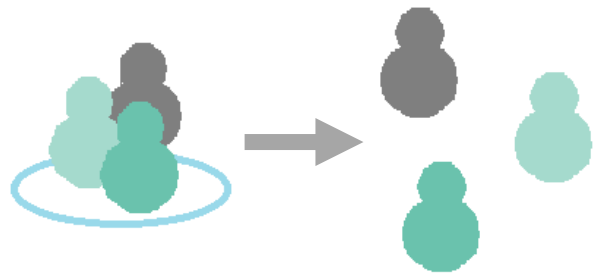


50 tot 60 % faalt
(De Man, 2006; Kalmbach en Roussel, 1999)

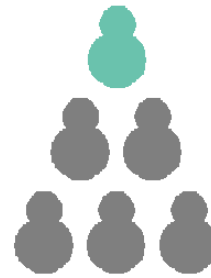


Beperkt onderzoek naar organisatie
(Albers, Wohlgezogen en Zajac, 2013)

STRATEGISCHE ALLIANTIE | *probleemveld*



50 tot 60 % faalt
(De Man, 2006; Kalmbach en Roussel, 1999)



Beperkt onderzoek naar organisatie
(Albers, Wohlgezogen en Zajac, 2013)



*Beperkte literatuur specifiek
bouwsector*

ONDERZOEKSVRAAG

Hoe is een strategische alliantie in de bouwsector georganiseerd en wat zijn de kritische momenten, zowel tijdens het formatie proces als de operationele fase?

ONDERZOEKSVRAAG

Hoe is een strategische alliantie in de bouwsector georganiseerd en wat zijn de kritische momenten, zowel tijdens het formatie proces als de operationele fase?



Strategische allianties



Organisatie



Proces

LITERATUUR

LITERATUUR | strategische allianties

LITERATUUR | strategische allianties



Contractuele overeenkomst
(Glover en Wasserman, 2015)

LITERATUUR | strategische allianties



Contractuele overeenkomst
(Glover en Wasserman, 2015)



Heldere intentie / strategie
(Lau, 2000; De Man, 2006)

LITERATUUR | strategische allianties



Contractuele overeenkomst
(Glover en Wasserman, 2015)



Heldere intentie / strategie
(Lau, 2000; De Man, 2006)



Markt
(Prosser, 2012)

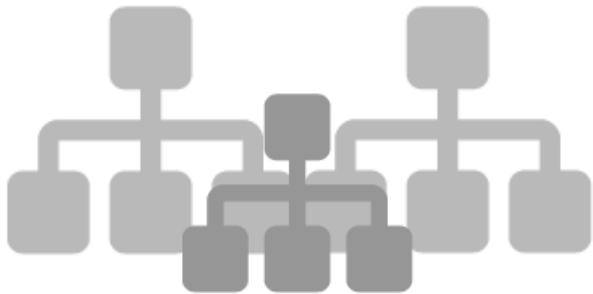
LITERATUUR | organisatie

LITERATUUR | organisatie

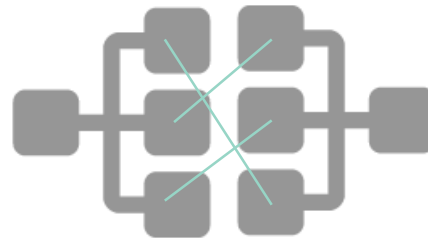


Doorgevoerde organisatie structuur
(Bennet en Jayes, 1998)

LITERATUUR | organisatie



Doorgevoerde organisatie structuur
(Bennet en Jayes, 1998)

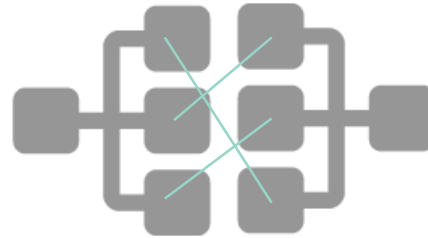


Netwerk van verbindingen
(Albers, Wohlgezogen en Zajac, 2013)

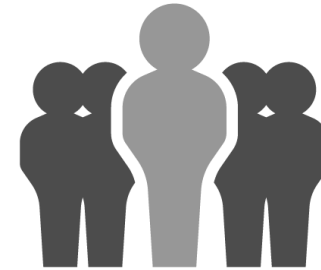
LITERATUUR | organisatie



Doorgevoerde organisatie structuur
(Bennet en Jayes, 1998)



Netwerk van verbindingen
(Albers, Wohlgezogen en Zajac, 2013)



Focale organisatie
(Glover en Wasserman, 2015)

LITERATUUR | proces

LITERATUUR | *proces*

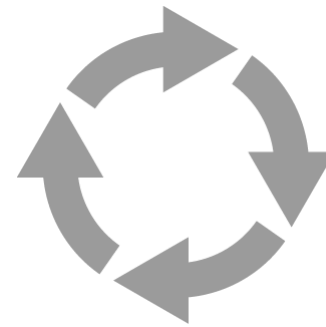


Fasering
(Lau, 2000)

LITERATUUR | *proces*



Fasering
(Lau, 2000)

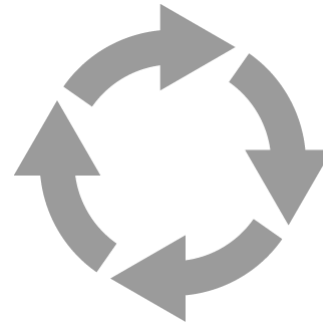


Aanpassingen
(Reuer, Zolla en Singh, 2002)

LITERATUUR | proces



Fasering
(Lau, 2000)



Aanpassingen
(Reuer, Zolla en Singh, 2002)



Succesfactoren
(Biggs, 2006)

STRATEGISCHE ALLIANTIE

Nauwe, langdurige, wederzijds gunstige, financieel open, contractuele overeenkomst tussen twee (bilateraal) of meerdere (netwerk) organisations zonder het verliezen van hun onafhankelijkheid, waarin bronnen, kennis en capaciteiten gedeeld worden met de reden de competitieve positie van elke organisatie te versterken – (Spekman, Forbes, Isabella and MacAvoy, 1998)

STRATEGISCHE ALLIANTIE

Nauwe, langdurige, wederzijds gunstige, financieel open, contractuele overeenkomst tussen twee (bilateraal) of meerdere (netwerk) organisations zonder het verliezen van hun onafhankelijkheid, waarin bronnen, kennis en capaciteiten gedeeld worden met de reden de competitieve positie van elke organisatie te versterken – (Spekman, Forbes, Isabella and MacAvoy, 1998)

STRATEGISCHE ALLIANTIE | *aangepaste definitie I*

Een overeenkomst tussen individuen van twee (bilateraal) of meerdere (netwerk) organisations die verder gaat dan één project, zonder het verliezen van hun onafhankelijkheid, waarin bronnen, kennis en capaciteiten gedeeld worden met de reden de competitieve positie van elke organisatie te versterken

DATA ANALYTISCH SCHEMA



1. Adressen	2. Adressen	3. Kunden
<p>1.1. Adressen</p> <p>1.1.1. Adressen</p> <p>1.1.2. Adressen</p> <p>1.1.3. Adressen</p> <p>1.1.4. Adressen</p> <p>1.1.5. Adressen</p> <p>1.1.6. Adressen</p> <p>1.1.7. Adressen</p> <p>1.1.8. Adressen</p> <p>1.1.9. Adressen</p> <p>1.1.10. Adressen</p> <p>1.1.11. Adressen</p> <p>1.1.12. Adressen</p> <p>1.1.13. Adressen</p> <p>1.1.14. Adressen</p> <p>1.1.15. Adressen</p> <p>1.1.16. Adressen</p> <p>1.1.17. Adressen</p> <p>1.1.18. Adressen</p> <p>1.1.19. Adressen</p> <p>1.1.20. Adressen</p> <p>1.1.21. Adressen</p> <p>1.1.22. Adressen</p> <p>1.1.23. Adressen</p> <p>1.1.24. Adressen</p> <p>1.1.25. Adressen</p> <p>1.1.26. Adressen</p> <p>1.1.27. Adressen</p> <p>1.1.28. Adressen</p> <p>1.1.29. Adressen</p> <p>1.1.30. Adressen</p> <p>1.1.31. Adressen</p> <p>1.1.32. Adressen</p> <p>1.1.33. Adressen</p> <p>1.1.34. Adressen</p> <p>1.1.35. Adressen</p> <p>1.1.36. Adressen</p> <p>1.1.37. Adressen</p> <p>1.1.38. Adressen</p> <p>1.1.39. Adressen</p> <p>1.1.40. Adressen</p> <p>1.1.41. Adressen</p> <p>1.1.42. Adressen</p> <p>1.1.43. Adressen</p> <p>1.1.44. Adressen</p> <p>1.1.45. Adressen</p> <p>1.1.46. Adressen</p> <p>1.1.47. Adressen</p> <p>1.1.48. Adressen</p> <p>1.1.49. Adressen</p> <p>1.1.50. Adressen</p>	<p>2.1. Adressen</p> <p>2.1.1. Adressen</p> <p>2.1.2. Adressen</p> <p>2.1.3. Adressen</p> <p>2.1.4. Adressen</p> <p>2.1.5. Adressen</p> <p>2.1.6. Adressen</p> <p>2.1.7. Adressen</p> <p>2.1.8. Adressen</p> <p>2.1.9. Adressen</p> <p>2.1.10. Adressen</p> <p>2.1.11. Adressen</p> <p>2.1.12. Adressen</p> <p>2.1.13. Adressen</p> <p>2.1.14. Adressen</p> <p>2.1.15. Adressen</p> <p>2.1.16. Adressen</p> <p>2.1.17. Adressen</p> <p>2.1.18. Adressen</p> <p>2.1.19. Adressen</p> <p>2.1.20. Adressen</p> <p>2.1.21. Adressen</p> <p>2.1.22. Adressen</p> <p>2.1.23. Adressen</p> <p>2.1.24. Adressen</p> <p>2.1.25. Adressen</p> <p>2.1.26. Adressen</p> <p>2.1.27. Adressen</p> <p>2.1.28. Adressen</p> <p>2.1.29. Adressen</p> <p>2.1.30. Adressen</p> <p>2.1.31. Adressen</p> <p>2.1.32. Adressen</p> <p>2.1.33. Adressen</p> <p>2.1.34. Adressen</p> <p>2.1.35. Adressen</p> <p>2.1.36. Adressen</p> <p>2.1.37. Adressen</p> <p>2.1.38. Adressen</p> <p>2.1.39. Adressen</p> <p>2.1.40. Adressen</p> <p>2.1.41. Adressen</p> <p>2.1.42. Adressen</p> <p>2.1.43. Adressen</p> <p>2.1.44. Adressen</p> <p>2.1.45. Adressen</p> <p>2.1.46. Adressen</p> <p>2.1.47. Adressen</p> <p>2.1.48. Adressen</p> <p>2.1.49. Adressen</p> <p>2.1.50. Adressen</p>	<p>3.1. Kunden</p> <p>3.1.1. Kunden</p> <p>3.1.2. Kunden</p> <p>3.1.3. Kunden</p> <p>3.1.4. Kunden</p> <p>3.1.5. Kunden</p> <p>3.1.6. Kunden</p> <p>3.1.7. Kunden</p> <p>3.1.8. Kunden</p> <p>3.1.9. Kunden</p> <p>3.1.10. Kunden</p> <p>3.1.11. Kunden</p> <p>3.1.12. Kunden</p> <p>3.1.13. Kunden</p> <p>3.1.14. Kunden</p> <p>3.1.15. Kunden</p> <p>3.1.16. Kunden</p> <p>3.1.17. Kunden</p> <p>3.1.18. Kunden</p> <p>3.1.19. Kunden</p> <p>3.1.20. Kunden</p> <p>3.1.21. Kunden</p> <p>3.1.22. Kunden</p> <p>3.1.23. Kunden</p> <p>3.1.24. Kunden</p> <p>3.1.25. Kunden</p> <p>3.1.26. Kunden</p> <p>3.1.27. Kunden</p> <p>3.1.28. Kunden</p> <p>3.1.29. Kunden</p> <p>3.1.30. Kunden</p> <p>3.1.31. Kunden</p> <p>3.1.32. Kunden</p> <p>3.1.33. Kunden</p> <p>3.1.34. Kunden</p> <p>3.1.35. Kunden</p> <p>3.1.36. Kunden</p> <p>3.1.37. Kunden</p> <p>3.1.38. Kunden</p> <p>3.1.39. Kunden</p> <p>3.1.40. Kunden</p> <p>3.1.41. Kunden</p> <p>3.1.42. Kunden</p> <p>3.1.43. Kunden</p> <p>3.1.44. Kunden</p> <p>3.1.45. Kunden</p> <p>3.1.46. Kunden</p> <p>3.1.47. Kunden</p> <p>3.1.48. Kunden</p> <p>3.1.49. Kunden</p> <p>3.1.50. Kunden</p>

EMPIRISCH ONDERZOEK

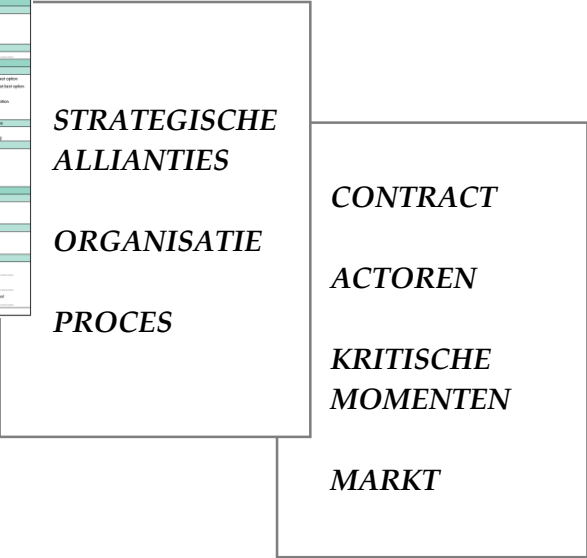
SWECO | **ROBUUST WATERSYSTEEM**

SWECO | **BALLAST NEDAM**

SWECO | **STRUKTON**

SWECO | **DEKKER**

I. Algemeen	II. Acties	III. Context
<p>1.1.1. Algemeen</p> <p>1.1.2. Context</p> <p>1.1.3. Acties</p> <p>1.1.4. Acties</p> <p>1.1.5. Acties</p> <p>1.1.6. Acties</p> <p>1.1.7. Acties</p> <p>1.1.8. Acties</p> <p>1.1.9. Acties</p> <p>1.1.10. Acties</p> <p>1.1.11. Acties</p> <p>1.1.12. Acties</p> <p>1.1.13. Acties</p> <p>1.1.14. Acties</p> <p>1.1.15. Acties</p> <p>1.1.16. Acties</p> <p>1.1.17. Acties</p> <p>1.1.18. Acties</p> <p>1.1.19. Acties</p> <p>1.1.20. Acties</p> <p>1.1.21. Acties</p> <p>1.1.22. Acties</p> <p>1.1.23. Acties</p> <p>1.1.24. Acties</p> <p>1.1.25. Acties</p> <p>1.1.26. Acties</p> <p>1.1.27. Acties</p> <p>1.1.28. Acties</p> <p>1.1.29. Acties</p> <p>1.1.30. Acties</p> <p>1.1.31. Acties</p> <p>1.1.32. Acties</p> <p>1.1.33. Acties</p> <p>1.1.34. Acties</p> <p>1.1.35. Acties</p> <p>1.1.36. Acties</p> <p>1.1.37. Acties</p> <p>1.1.38. Acties</p> <p>1.1.39. Acties</p> <p>1.1.40. Acties</p> <p>1.1.41. Acties</p> <p>1.1.42. Acties</p> <p>1.1.43. Acties</p> <p>1.1.44. Acties</p> <p>1.1.45. Acties</p> <p>1.1.46. Acties</p> <p>1.1.47. Acties</p> <p>1.1.48. Acties</p> <p>1.1.49. Acties</p> <p>1.1.50. Acties</p>	<p>2.1.1. Acties</p> <p>2.1.2. Acties</p> <p>2.1.3. Acties</p> <p>2.1.4. Acties</p> <p>2.1.5. Acties</p> <p>2.1.6. Acties</p> <p>2.1.7. Acties</p> <p>2.1.8. Acties</p> <p>2.1.9. Acties</p> <p>2.1.10. Acties</p> <p>2.1.11. Acties</p> <p>2.1.12. Acties</p> <p>2.1.13. Acties</p> <p>2.1.14. Acties</p> <p>2.1.15. Acties</p> <p>2.1.16. Acties</p> <p>2.1.17. Acties</p> <p>2.1.18. Acties</p> <p>2.1.19. Acties</p> <p>2.1.20. Acties</p> <p>2.1.21. Acties</p> <p>2.1.22. Acties</p> <p>2.1.23. Acties</p> <p>2.1.24. Acties</p> <p>2.1.25. Acties</p> <p>2.1.26. Acties</p> <p>2.1.27. Acties</p> <p>2.1.28. Acties</p> <p>2.1.29. Acties</p> <p>2.1.30. Acties</p> <p>2.1.31. Acties</p> <p>2.1.32. Acties</p> <p>2.1.33. Acties</p> <p>2.1.34. Acties</p> <p>2.1.35. Acties</p> <p>2.1.36. Acties</p> <p>2.1.37. Acties</p> <p>2.1.38. Acties</p> <p>2.1.39. Acties</p> <p>2.1.40. Acties</p> <p>2.1.41. Acties</p> <p>2.1.42. Acties</p> <p>2.1.43. Acties</p> <p>2.1.44. Acties</p> <p>2.1.45. Acties</p> <p>2.1.46. Acties</p> <p>2.1.47. Acties</p> <p>2.1.48. Acties</p> <p>2.1.49. Acties</p> <p>2.1.50. Acties</p>	<p>3.1.1. Context</p> <p>3.1.2. Context</p> <p>3.1.3. Context</p> <p>3.1.4. Context</p> <p>3.1.5. Context</p> <p>3.1.6. Context</p> <p>3.1.7. Context</p> <p>3.1.8. Context</p> <p>3.1.9. Context</p> <p>3.1.10. Context</p> <p>3.1.11. Context</p> <p>3.1.12. Context</p> <p>3.1.13. Context</p> <p>3.1.14. Context</p> <p>3.1.15. Context</p> <p>3.1.16. Context</p> <p>3.1.17. Context</p> <p>3.1.18. Context</p> <p>3.1.19. Context</p> <p>3.1.20. Context</p> <p>3.1.21. Context</p> <p>3.1.22. Context</p> <p>3.1.23. Context</p> <p>3.1.24. Context</p> <p>3.1.25. Context</p> <p>3.1.26. Context</p> <p>3.1.27. Context</p> <p>3.1.28. Context</p> <p>3.1.29. Context</p> <p>3.1.30. Context</p> <p>3.1.31. Context</p> <p>3.1.32. Context</p> <p>3.1.33. Context</p> <p>3.1.34. Context</p> <p>3.1.35. Context</p> <p>3.1.36. Context</p> <p>3.1.37. Context</p> <p>3.1.38. Context</p> <p>3.1.39. Context</p> <p>3.1.40. Context</p> <p>3.1.41. Context</p> <p>3.1.42. Context</p> <p>3.1.43. Context</p> <p>3.1.44. Context</p> <p>3.1.45. Context</p> <p>3.1.46. Context</p> <p>3.1.47. Context</p> <p>3.1.48. Context</p> <p>3.1.49. Context</p> <p>3.1.50. Context</p>

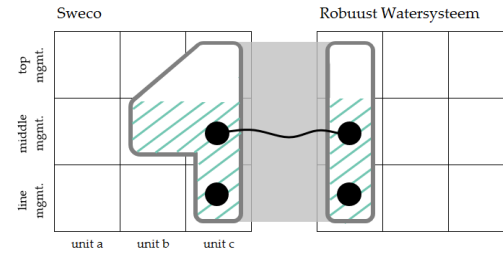
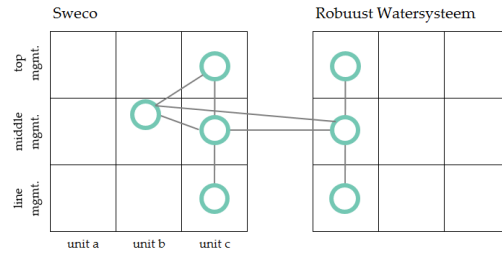


EMPIRISCH ONDERZOEK | Robuust Watersysteem

EMPIRISCH ONDERZOEK | Robuust Watersysteem



EMPIRISCH ONDERZOEK | *Robuust Watersysteem*

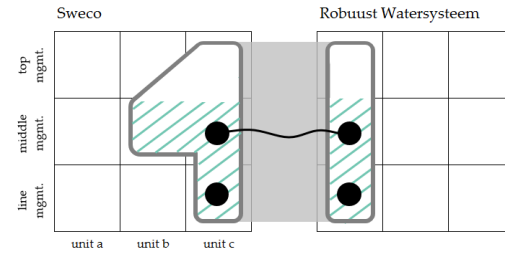
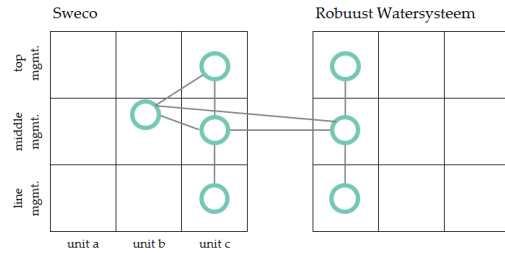


EMPIRISCH ONDERZOEK | *Robuust Watersysteem*

S



O



P

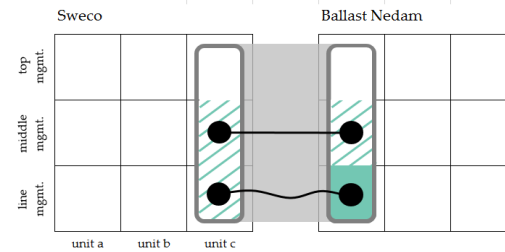
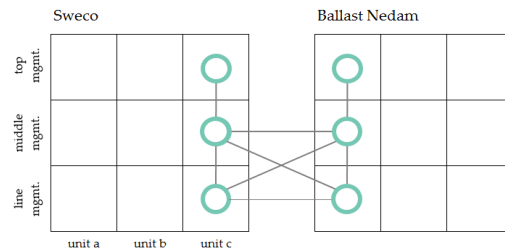


EMPIRISCH ONDERZOEK | Ballast Nedam

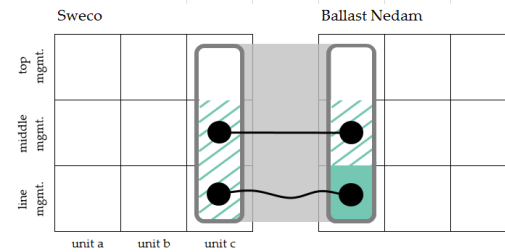
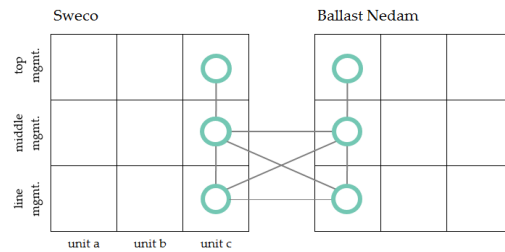
EMPIRISCH ONDERZOEK | Ballast Nedam



EMPIRISCH ONDERZOEK | *Ballast Nedam*



EMPIRISCH ONDERZOEK | *Ballast Nedam*

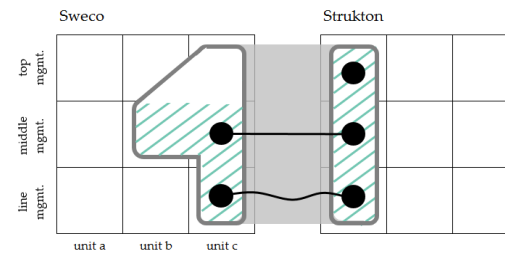
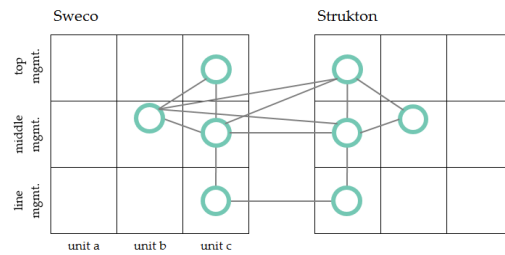


EMPIRISCH ONDERZOEK | Strukton

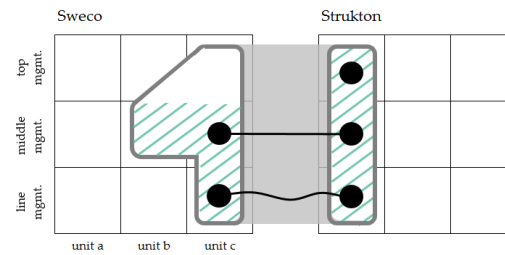
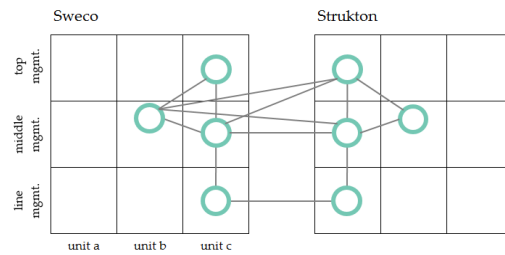
EMPIRISCH ONDERZOEK | Strukton



EMPIRISCH ONDERZOEK | *Strukton*



EMPIRISCH ONDERZOEK | *Strukton*

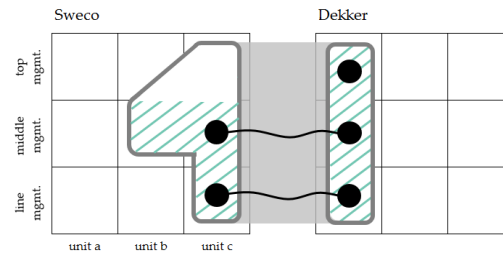
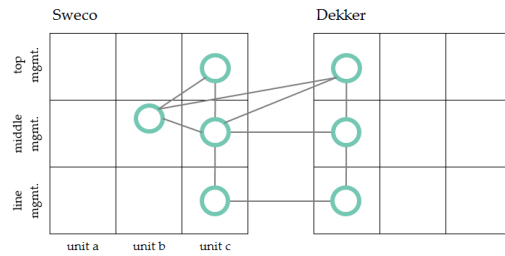


EMPIRISCH ONDERZOEK | Dekker

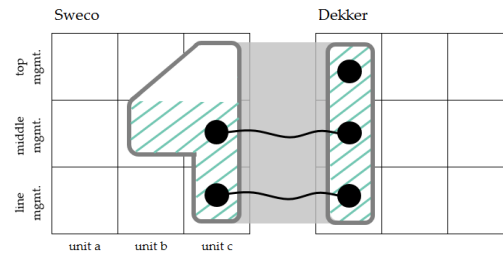
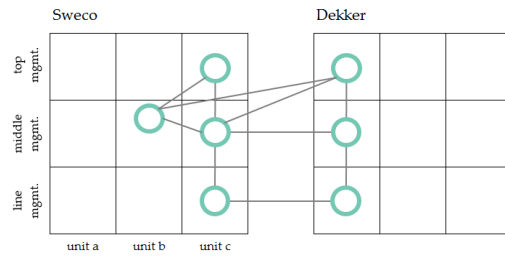
EMPIRISCH ONDERZOEK | Dekker



EMPIRISCH ONDERZOEK | Dekker



EMPIRISCH ONDERZOEK | Dekker



EMPIRISCH ONDERZOEK | cross case analysis

EMPIRISCH ONDERZOEK | *cross case analysis*



2x mondelinge overeenkomst

2x intentieovereenkomst

Co-specialisatie

Opperolakkige inhoud

EMPIRISCH ONDERZOEK | *cross case analysis*



2x mondelinge overeenkomst
2x intentieovereenkomst
Co-specialisatie
Oppervlakkige inhoud



Weinig deelnemers
Wisselende betrokkenheid
Geen focale organisatie
Individuele organisaties,
niet de organisaties

EMPIRISCH ONDERZOEK | *cross case analysis*



2x mondelinge overeenkomst
2x intentieovereenkomst
Co-specialisatie
Oppervlakkige inhoud



Rotatie betrokkenen
Juist mensen op de juist plek
Voorgaande projecten
Markt



Weinig deelnemers
Wisselende betrokkenheid
Geen focale organisatie
Individuele organisaties,
niet de organisaties

EMPIRISCH ONDERZOEK | *cross case analysis*



2x mondelinge overeenkomst
2x intentieovereenkomst
Co-specialisatie
Oppervlakkige inhoud



Rotatie betrokkenen
Juist mensen op de juist plek
Voorgaande projecten
Markt



Weinig deelnemers
Wisselende betrokkenheid
Geen focale organisatie
Individuele organisaties,
niet de organisaties



1x bestaande markt
3x nieuwe markt
Bepalend voor de alliantie

REFLECTIE | empirisch naar literatuur



2x mondelinge overeenkomst
2x intentieovereenkomst
Co-specialisatie
Oppervlakkige inhoud



Rotatie betrokkenen
Juist mensen op de juist plek
Voorgaande projecten
Markt



Weinig deelnemers
Wisselende betrokkenheid
Geen focale organisatie
Individuele organisaties,
niet de organisaties



1x bestaande markt
3x nieuwe markt
Bepalend voor de alliantie

REFLECTIE | empirisch naar literatuur



- Verschillende soorten overeenkomsten
- Allianties komen voort uit
- Geen echte strategie

Weinig deelnemers

Wisselende betrokkenheid

Geen focale organisatie

Individuele organisaties,
niet de organisaties



Rotatie betrokkenen

Juist mensen op de juiste plek

Voorgaande projecten

Markt



1x bestaande markt

3x nieuwe markt

Bepalend voor de alliantie

REFLECTIE | empirisch naar literatuur



- Verschillende soorten overeenkomsten
- Allianties komen voort uit
- Geen echte strategie



- Gaat over individuen, niet de organisaties
- Gelijke rol deelnemers



Rotatie betrokkenen
Juist mensen op de juist plek
Voorgaande projecten
Markt



1x bestaande markt
3x nieuwe markt
Bepalend voor de alliantie

REFLECTIE | empirisch naar literatuur



- Verschillende soorten overeenkomsten
- Allianties komen voort uit
- Geen echte strategie



- Gaat over individuen, niet de organisaties
- Gelijke rol deelnemers



- 44% ervaart aanpassingen



- 1x bestaande markt
- 3x nieuwe markt
- Bepalend voor de alliantie

REFLECTIE | empirisch naar literatuur



- Verschillende soorten overeenkomsten
- Allianties komen voort uit
- Geen echte strategie



- Gaat over individuen, niet de organisaties
- Gelijke rol deelnemers



- 44% ervaart aanpassingen



- Niet alleen ontwikkelde of bijna ontwikkelde markt

REFLECTIE | conclusie

REFLECTIE | conclusie



Organisatie

REFLECTIE | conclusie



Organisatie



Intentie / strategie

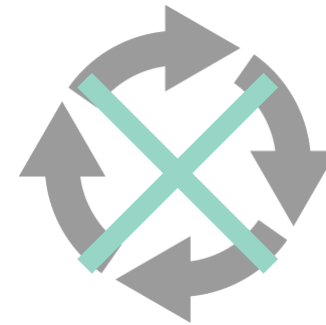
REFLECTIE | conclusie



Organisatie



Intentie / strategie



Aanpassing

STRATEGISCHE ALLIANTIE | *aangepaste definitie I*

Een overeenkomst tussen individuen van twee (bilateraal) of meerdere (netwerk) organisations die verder gaat dan één project, zonder het verliezen van hun onafhankelijkheid, waarin bronnen, kennis en capaciteiten gedeeld worden met de reden de competitieve positie van elke organisatie te versterken

STRATEGISCHE ALLIANTIE | *aangepaste definitie I*

Een overeenkomst tussen individuen van twee (bilateraal) of meerdere (netwerk) organisations die verder gaat dan één project, zonder het verliezen van hun onafhankelijkheid, waarin bronnen, kennis en capaciteiten gedeeld worden met de reden de competitieve positie van elke organisatie te versterken

STRATEGISCHE ALLIANTIE | *aangepaste definitie II*

Een overeenkomst – verbaal of contractueel - tussen individuen van twee (bilateraal) of meerdere (netwerk) organisations die verder gaat dan één project, zonder het verliezen van hun onafhankelijkheid, waarin bronnen, kennis en capaciteiten gedeeld worden

CONCLUSIE

CONCLUSIE

Hoe is een strategische alliantie in de bouwsector georganiseerd en wat zijn de kritische momenten, zowel tijdens het formatie proces als de operationele fase?

CONCLUSIE

Hoe is een strategische alliantie in de bouwsector georganiseerd en wat zijn de kritische momenten, zowel tijdens het formatie proces als de operationele fase?



Individualen

CONCLUSIE

Hoe is een strategische alliantie in de bouwsector georganiseerd en wat zijn de kritische momenten, zowel tijdens het formatie proces als de operationele fase?



Individuele



Match

CONCLUSIE

Hoe is een strategische alliantie in de bouwsector georganiseerd en wat zijn de kritische momenten, zowel tijdens het formatie proces als de operationele fase?



Individualen

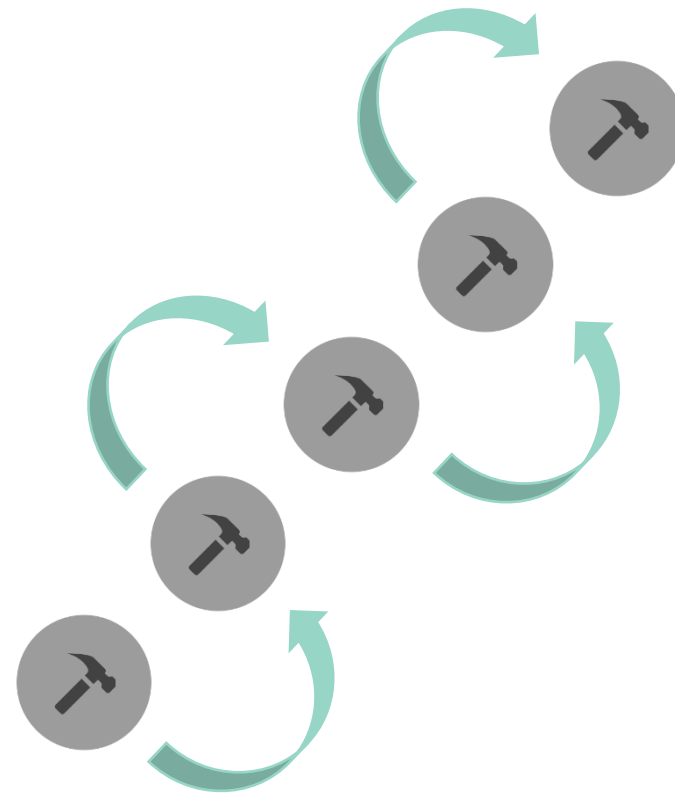
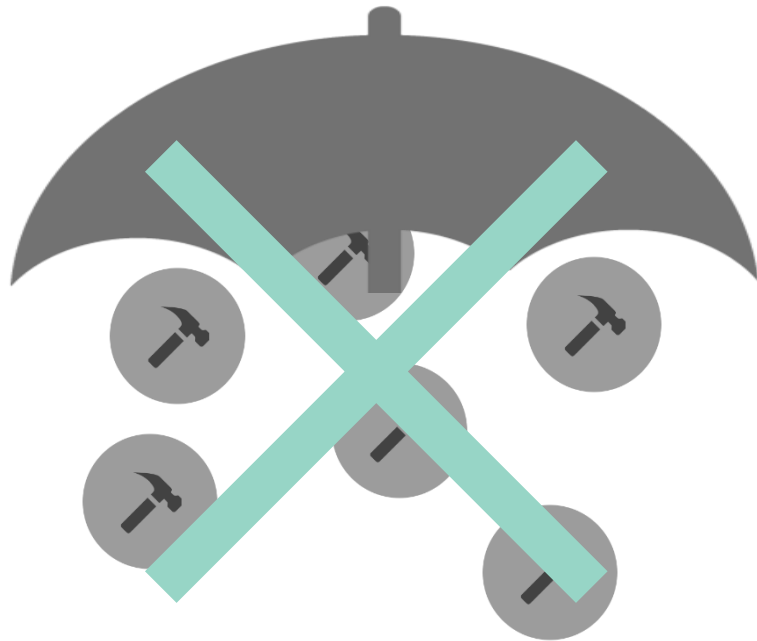


Match



Project georiënteerd

CONCLUSIE



HYPOTHESES

HYPOTHESES

H1. Strategische allianties waarin Nederlandse ingenieursbureaus participeren worden gevormd en opereren op tactisch niveau en zijn daarom tactische allianties in plaats van strategische allianties.

HYPOTHESES

H1. Strategische allianties waarin Nederlandse ingenieursbureaus participeren worden gevormd en opereren op tactisch niveau en zijn daarom tactische allianties in plaats van strategische allianties.

H2. Betreffende de organisatie is er een relatie tussen het aantal deelnemers en de organisatorische structuur van de alliantie.

HYPOTHESES

H1. Strategische allianties waarin Nederlandse ingenieursbureaus participeren worden gevormd en opereren op tactisch niveau en zijn daarom tactische allianties in plaats van strategische allianties.

H2. Betreffende de organisatie is er een relatie tussen het aantal deelnemers en de organisatorische structuur van de alliantie.

H3. Vanwege de project oriëntatie in de bouwsector, hebben strategische allianties in deze sector minder kans van slagen dan allianties in een sector die minder project georiënteerd is.

AANBEVELINGEN | vervolg onderzoek

AANBEVELINGEN | vervolg onderzoek



Bouwsector

AANBEVELINGEN | vervolg onderzoek



Bouwsector



Schaal

AANBEVELINGEN | vervolg onderzoek



Bouwsector



Schaal



Empirisch onderzoek

AANBEVELINGEN | praktijk

AANBEVELINGEN | *praktijk*



6 sleutel spelers

5 gelegenheids partners

AANBEVELINGEN | praktijk

R

*6 sleutel spelers
5 gelegenheids partners*

B

*Aanpassing
intentieovereenkomst*

AANBEVELINGEN | praktijk



*6 sleutel spelers
5 gelegenheids partners*



Toekomstperspectief



*Aanpassing
intentieovereenkomst*

AANBEVELINGEN | praktijk



*6 sleutel spelers
5 gelegenheids partners*



Toekomstperspectief



*Aanpassing
intentieovereenkomst*



Interne afspraken Sweco

COLLABORATION - *is the new* - COMPETITION

Strategische allianties in de industrie waarin Sweco participeert

1

Lijnorganisatie
- Hierarchies

2

Lijn-staforganisatie
- Lijnorganisatie +
Extra staf

3

Projectorganisatie
- Uit bestaande lijnorganisatie
tijdelijk op een project

4

Matrixorganisatie
- Als het project permanent wordt

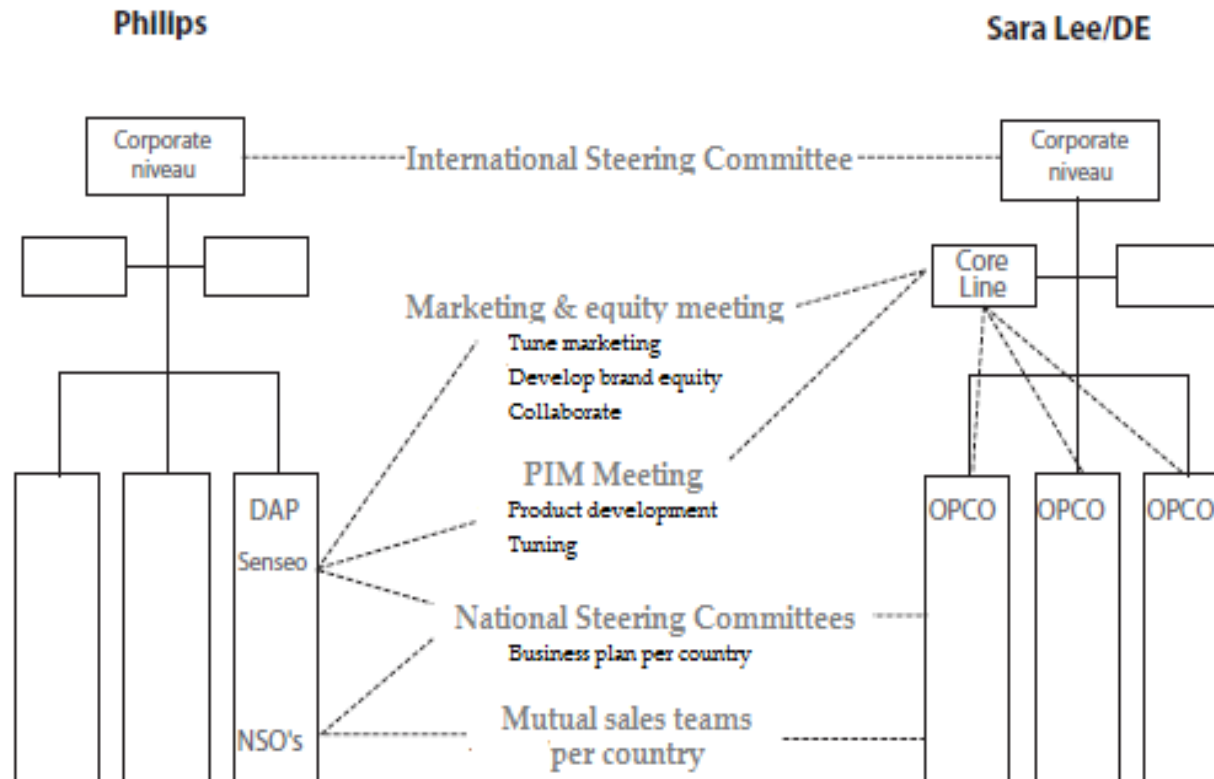
5

Grenzeloze organisatie
- Geen beperkingen
- Vaak strategische alliantie

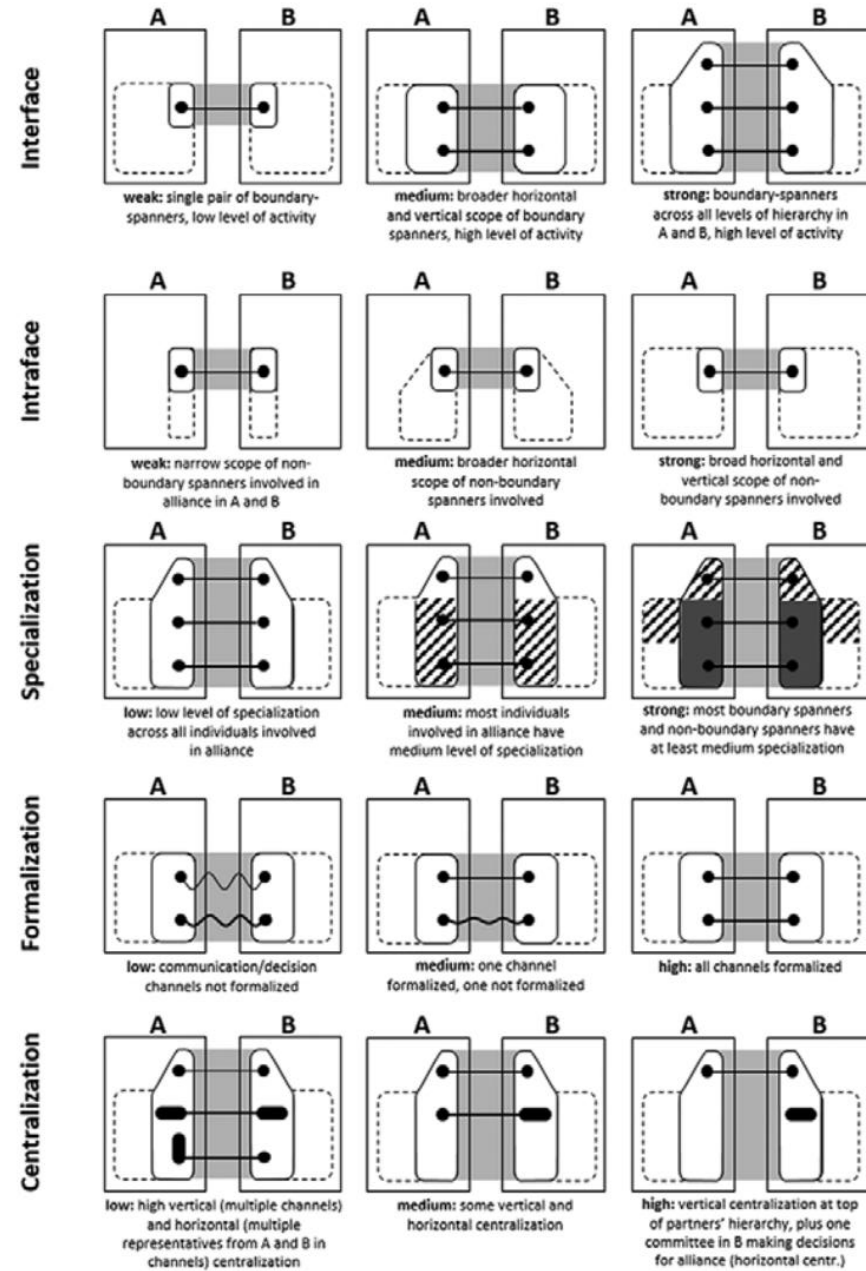
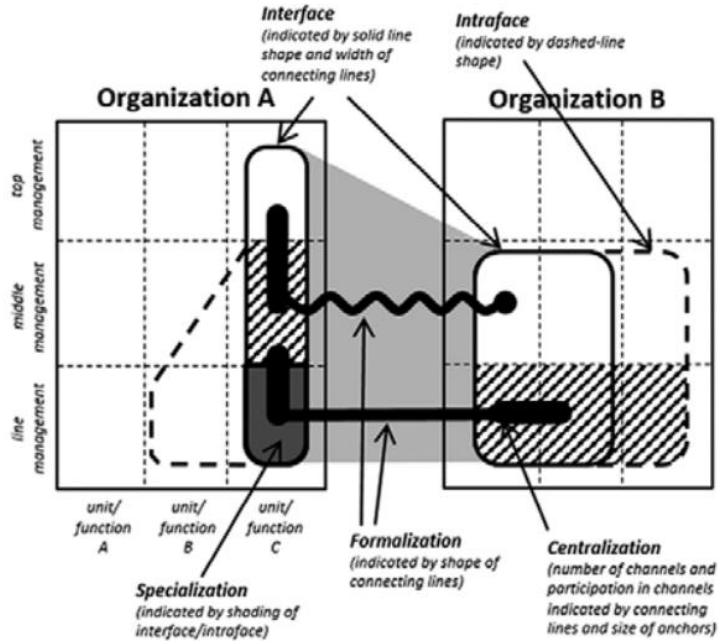
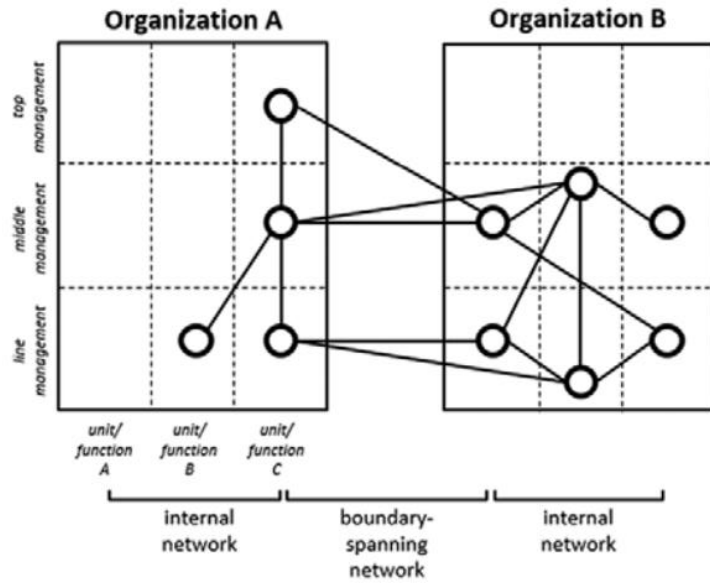
6

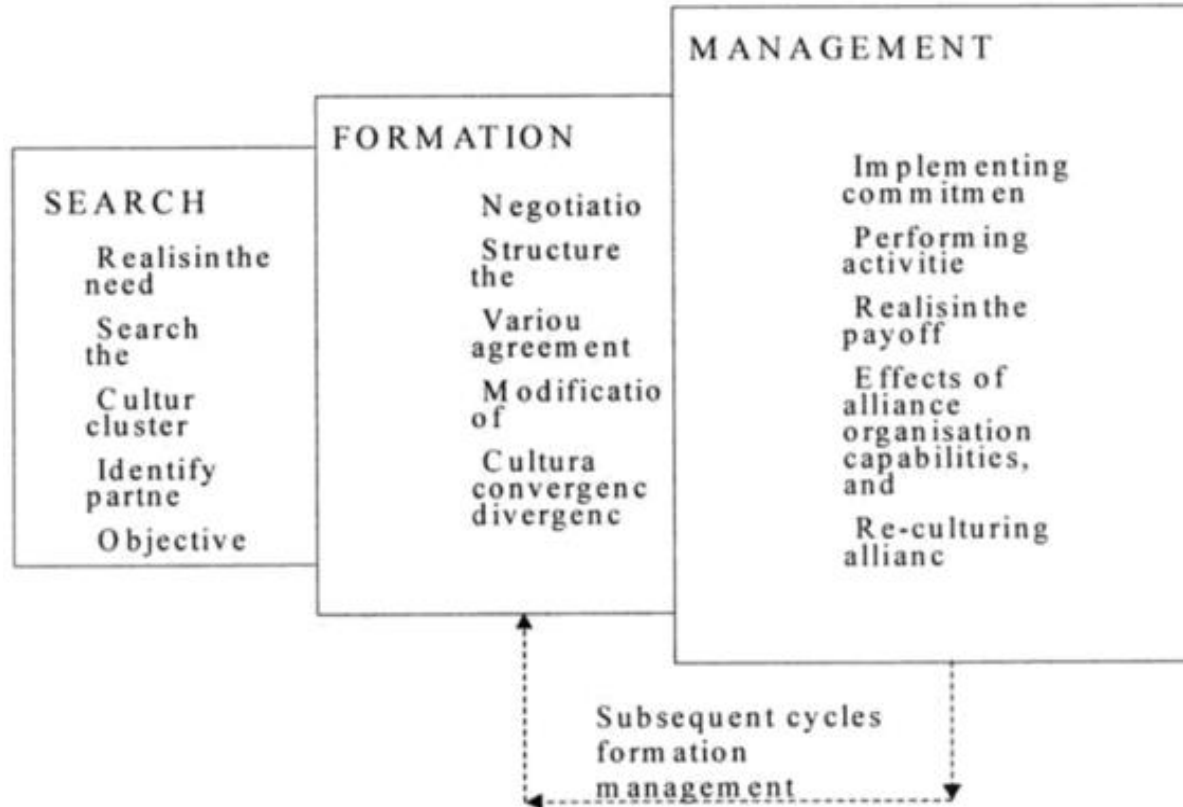
Lerende organisatie
- Meer een filosofie
- Vermogen tot aanpassen
- Duidelijk doel voor ogen

Cantens (2014)

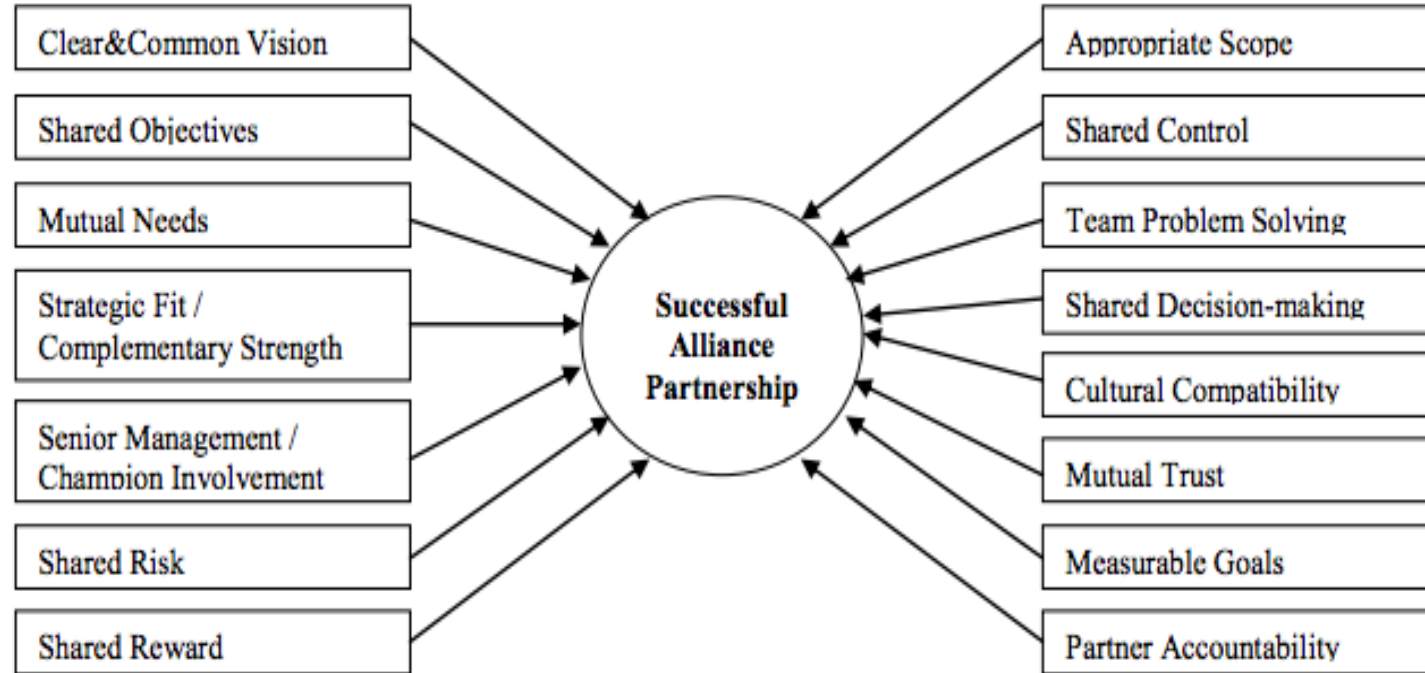


De Man (2006)





Lau (2000)



Biggs (2006), cited in Isoraite (2009)