



Klastrikoostöö

kas klastrist on kasu ja kui, siis kellele

Ülo Säre
3. Oktoober 2007

Klaster - Definiitsioon

Klastrid on ettevõtete grupid ja seotud ettevõtted, kes teevad koostööd, et oma äri kasvatada - Michael Porter

Michael Porter väidab, et klastritel on potentsiaal suurendada oma konkurentsivõimet kolmel viisil:

- Suurendades iga klastrisse kuuluva üksiku ettevõtte tootlikust
- Võimaldades kiiremat arengut ja soodustades uuendusi
- Stimuleerides uute ärivaldkondade (äriühikute) teket

Klasterikoostöö

- **Columbus IT**
majandusinfosüsteemide ja kliendihalduslahenduste juurutamine ja tugi
- **Codewiser** tarkvaraarendus - erirakendused ja valitud omatooted
- **PC Expert** infrastruktuurilahenduste ja süsteemiteeninduse partner
- **MAX 123** infrastruktuurilahenduste ja süsteemiteeninduse partner
- **Confemar**
Infrastruktuurilahendused (raadiovõrgud)
- **RIS** auto-id lahendused
- **Basical** uue meedia agentuur
- **Common Sense Solutions**
Juhtimiskonsultatsioonid tootmise- ja distributsiooniettevõtetele



Klastrikoostöö

150 inimest
200 M EEK käivet



MIKS?

- IT lahendused on muutunud ettevõtte või organisatsiooni "vereringeks" – on hägustumas piir, mis on IT ja mis ei ole
- Tulenevalt eelnevast, nõutakse tarnijalt mitte enam "arvutiinstalleerija" või "programmeerija" vms kompetentsi, vaid prioriteetsem on kliendi ärist arusaamine
- IT juht (või CFO või CEO) ei taha enam olla koordinaator ja kohtumõistja erinevate tarnijate vahel, vaid pigem eelistaks kontakti partneriga, keda ta usaldab ja kellel on võimekus pakkuda lai katteulatus tema IT väljakutsetele
- Müügi- ja klienditeeninduses väheneb eristumine tootes ja kasvab eritumine suhtes
- (Allikad: Gartner jt)

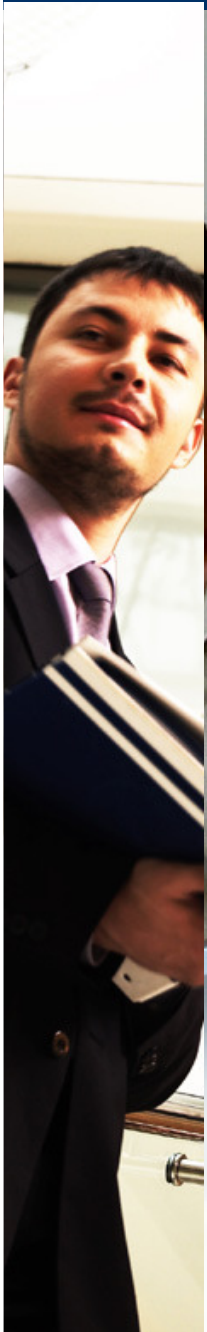
Eesmärgid

- Fookuses tiimid, aga lai teenuste ja toodete portfelli
- Piisavalt suur spetsialistide tiim, erikompetentsid minimaalselt dubleeritud
- Piirialade kompetentsid – sageli siin “must auk”
- Unifitseeritud parimad praktikad (näiteks projekti protsess, hooldusportaal jt) üle ettevõtete

- -> Ultimiivne eesmärk ja prioriteet:
- **Laiem väärtuspakkumise võime kliendile kogu elutsüklis, väärtustatud kliendisuhe**
- -> Kaasnev hüve:
- **Suurem turundus- ja müügisuutlikkus ☺**

Olulised õppetunnid

- **Ettevõtete põhiprotsesside erinevused**
- **Firmakultuuride erinevused**
- **Koostöö, koostöö – “nemad on ka meie”**



Koostööviljad

- Inimesed – pühendunud ja kogenumad
- Mastaap – annab aluse suutlikkusele ja garantiidele
- Suur meeskond Eestis – maandab ressursi riski
- Kogemused – teame teie äri
- Metoodika – teeme asju õiges järjekorras
- Microsofti kuldpartner – suurim koostöö Microsoftiga
- Sõltumatu konkreetse toote pakkumisest – pakume optimaalse lahenduse



Tehnoloogia loob võimalusi.
Meie paneme nad Teie heaks tööle.

 **COLUMBUS IT**

 **PCexpert**

max 1·2·3

 **codewiser**