

Oblikovalci in izvajalci poslovnih zгодb za lastnike in vodstva podjetij

Vključevanje v grozde naj bo preišljena odločitev

Povezovanje v poslovne grozde je v tem trenutku aktualna oblika formalnega sodelovanja med podjetji, tako v oblikah vertikalnih kot tudi horizontalnih povezav. Vse bolj se vanj vključujejo srednje velika in mala podjetja.

V grozdih vidijo rešitev za razvoj, pozicioniranje na trgu, racionalizacijo stroškov in večjo konkurenčnost, še zlasti na pragu vstopa v Evropsko unijo.

Pa vendar se uspeh grozdov vse prevečkrat konča pri poslovnih poznanstvih in delno izobraževanju članov. **Zakaj?**

Naše neposredne izkušnje vodijo do naslednjih **ugotovitev**:

- Podjetja ob vstopu v grozd (zlasti majhna) nimajo dovolj poslovnih znanj za uspešno integracijo v večjo poslovno skupnost.
- Podjetja ob vstopu nimajo jasne predstave o prednostih, priložnostih in slabostih grozdenja.
- V prvem koraku niso dovolj usklajeni interesi posameznih članov.
- Osnovni poslovni elementi niso jasno definirani.
- Mala in srednje velika podjetja so navajena žeti rezultate hitreje, kot je to pri grozdenju mogoče. Razvojni cikel grozda je ponavadi od 2 do 3 let.
- Oblikovalec ideje grozda ne vložil dovolj promocijske energije, ki je potrebna za vključitev člana(ov), ki bi lahko tvoril zdravo jedro grozda in služil kot pecelj pri povezovanju manjših in/ali specialističnih članov.
- Svetovalci za grozdenje so nagrajeni za dosledno in korektno poročanje in ne za rezultate.

In kje vidimo **možne rešitve** pri reševanju nakazanih izzivov?

Vsaka faza skriva svoje priložnosti in nekaj jih je nanizanih v nadaljevanju:

- **faza zagona**: večja angažiranost svetovalcev (koordinatorjev) v fazi oblikovanja grozda s poglobljenimi razgovori s kandidati, uvodnim sistematičnim izobraževanjem članov za ustvarjanje skupnih poslovnih znanj in poslovnega jezika.
- **faza nadzorovanega delovanja**: strokovno projektno vodenje, ki dosledno temelji na upravljanju ključnih poslovnih elementov, neprestanem ciljno usmerjenem izobraževanju, ki zagotavlja uresničevanje ciljev grozda; stalnem plemenitenju grozda z novimi člani in/ali programi glede na dinamiko trga s poudarkom na izbranih segmentih strank; vzgoji formalnih struktur za nadaljnji razvoj grozda.
- **faza samostojnega delovanja**: občasna pomoč v obliki promocije uspešnih, dodatnih izobraževanj in poslovnih povezav.

Jasna opredelitev osnovnih poslovnih elementov je pogoj za uspešno vodenje grozda

SPOSOBNOSTI

Kolektivna zavest vseh članov grozda v povezavi z njihovo drugačnostjo.

VREDNOTE

Izražajo naj tisto, kar člani opazijo in cenijo pri svojem poslovnem obnašanju.

KLJUČNI CILJI

Cilji grozda v 1 letu ali 3 letnem obdobju.

STRATEGIJA

Koraki, ki jih bodo člani grozda izvajali za uresničitev začrtanih ciljev grozda.

VIZIJA

Izžarevati mora razvojne ambicije članov grozda.

ČASOVNA DINAMIKA

Definicija rokov za izvedbo strategije.

Ključne vzpode za razvoj grozdov bi morali iskati v ekonomiji volumna in obsega, ki posledično zahteva poudarke na nabavni in/ali prodajni verigi, trženju, projektnem vodenju in izobraževanju.

Vsi predlogi spodbujajo razumevanje grozdov kot "novega" podjetja (lahko je povsem neformalno), kjer naj člani igrajo vlogo lastnika s primarno motivacijo oplajanja kapitala.

Če vas o naših pogledih in rešitvah vezanih na učinkovito vodenje grozdov zanima še kaj več, me poiščite na violeta.bulc@vibacom.si ali na **041 353 884**.

Lep pozdrav v imenu Vibacom tima,

mag. Violeta Bulc

Naši tekoči projekti:

EGOLES d.o.o.

Oblikovanje in operacionalizacija razvojne zgodbe podjetja za obdobje treh let od 2004 do 2007.

RADEČE PAPIR d.d.

Izvajanje druge faze projekta, ki vključuje 30% zmanjšanje števila dobaviteljev in postavitve podlag za razvoj sodobne nabavne strategije.

BTC d.d.

Organizacija poslovne konference managementa BTC d.d.; Priprava plana 2004 za BTC Logistični center.

OBČINA DOBROVNIK

Postavitev vsebin, e-aplikacij in rešitev primernih za razvoj lokalne skupnosti in pospeševanje pozitivnega socialnega kapitala in povečevanje konkurenčne sposobnosti lokalne skupnosti.

ADRIA MOBIL d.o.o.

Sodelovanje z vodstvom podjetja in srednjim managementom pri definiciji razvojne zgodbe podjetja in njeni uvedbi v operativno delo.

RAZVOJNI CENTER LITIJA

Priprava in izvajanje izobraževalnega projekta ABC podjetništvo namenjenega podjetnikom in članom poslovnih grozdov v regiji.

Arhiv e-publikacij Aktualno 1.0 in Managerski fokus je na voljo na naši spletni strani. Do njega pridete tako, da na strani www.vibacom.si, v meniju Publikacije, odtipkate vaše uporabniško ime (vibacom) in geslo (vibacom).

Vsi teksti, slike in koncepti predstavljeni v posredovanih obvestilih so intelektualna lastnina podjetja Vibacom d.o.o.

Če ne želite več prejemati Vibacomovih publikacij, odgovorite (reply) na to sporočilo in v naslovu (subject) vpišite "odjava".



vibacom

www.vibacom.si

H O U S E F O R B U S I N E S S S O L U T I O N S