

# KAKO IZGRADITI USPEŠAN KLASTER

**Genoveva Christova**

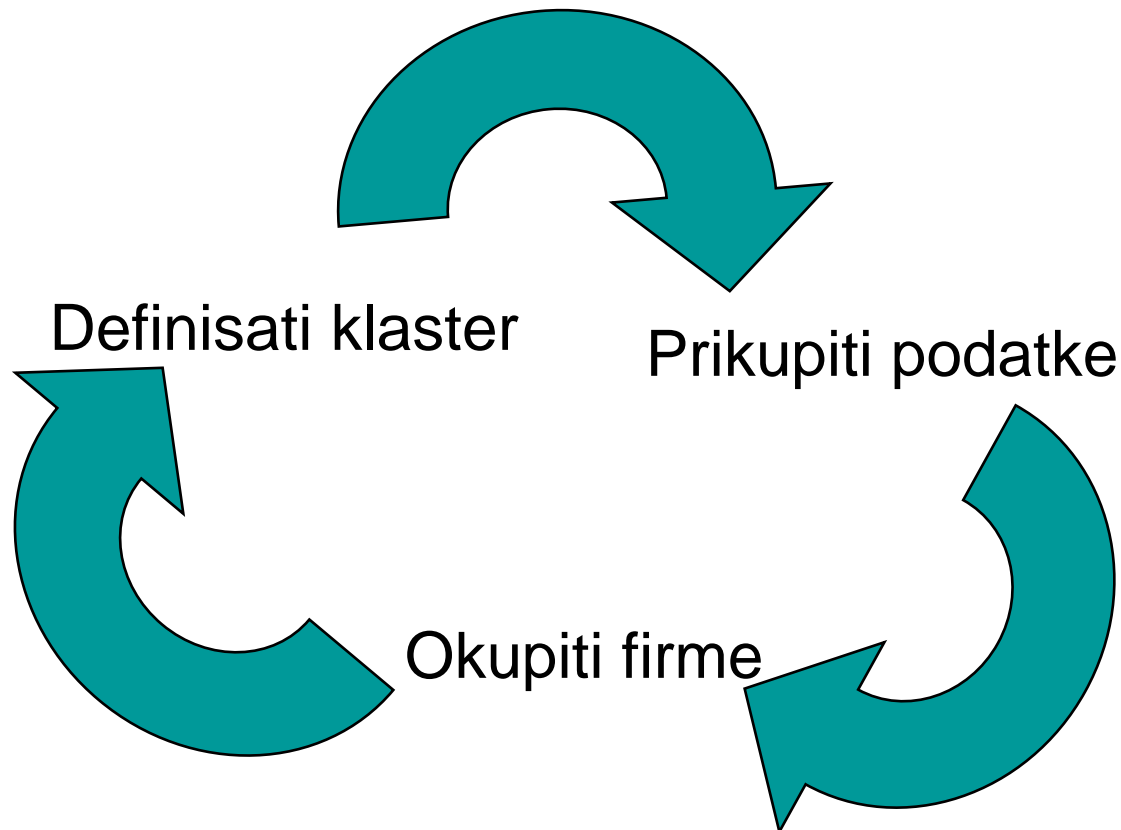
konsultant za razvoj klastera  
SECEP

# Faktori uspeha

- VOĐSTVO – Ko su ključni ljudi
- CILJEVI & JAČANJE PARTNERSTVA
- VIŠE SKLOPLJENIH POSLOVA
- VIDLJIVI REZULTATI/ RANI POKAZATELJI
- **POVERENJE**

# Klasteri su:

- Za one koji su “brzi”
- Za avanturiste i ljude koji su spremni da preuzmu rizik
- Za lidere koji su spremni na saradnju
- Nisu za one koji su sumnjičavi ili se teško prilagođavaju



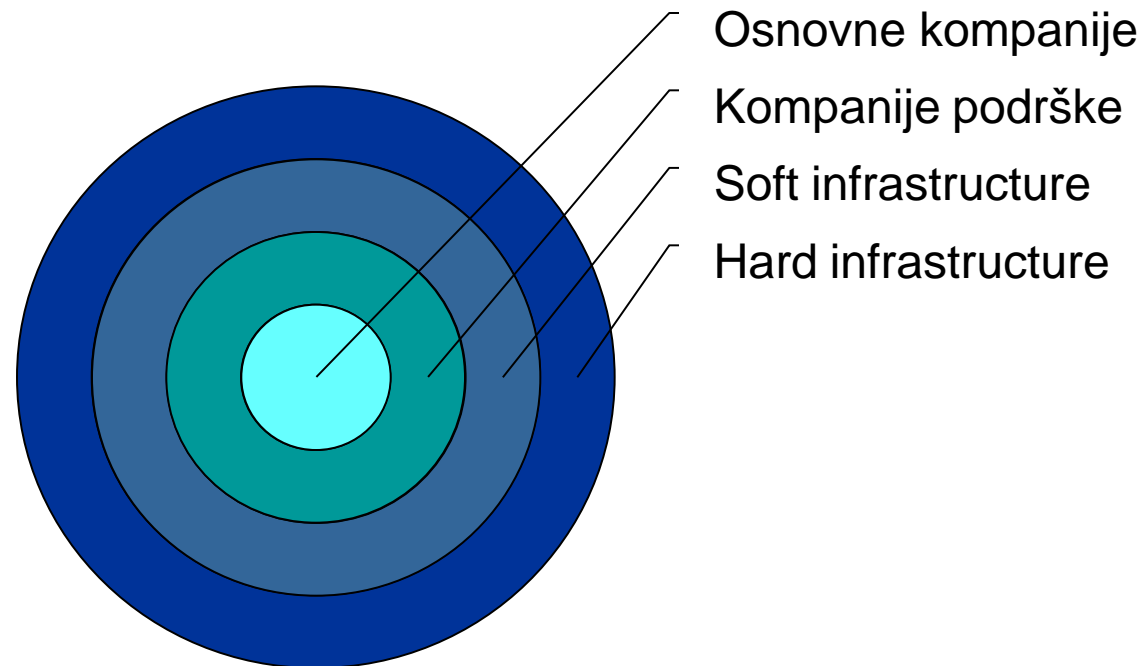
# Kako izgraditi klaster?

1. Analiza regionalnog ekonomskog razvoja – koji su sektori najvažniji? Konkurentne prednosti regiona?
2. Motivacija i spremnost lokalnih kompanija da budu deo klastera:  
Zašto pripadati grupi a ne raditi individualno?
3. Vođstvo ili “Klasterska lokomotiva”?

# Kako izgraditi klaster?

- Početi sa “pravim kompanijama” i onima koji veruju u ideju
- Naći odgovarajuće partnere: lokalne vlasti, OPP, R&D, univerzitete itd.
- Uspostaviti odgovarajuću koordinaciju klastera!
- Razviti plan aktivnosti!

# Kako izgraditi klaster?



# Uloga lokalnih organizacija poslovne podrške

1. Podizanje svesti o klasteru u regionu
2. Prepoznavanje “pravih sektora”
3. Organizacija sastanaka grupa iz određenih sektora: okupljanje “pravih kompanija”
4. Širenje najbolje prakse, na primer: ciljnim posetama ili pozivanjem menadžera klastera (prezentera), itd.

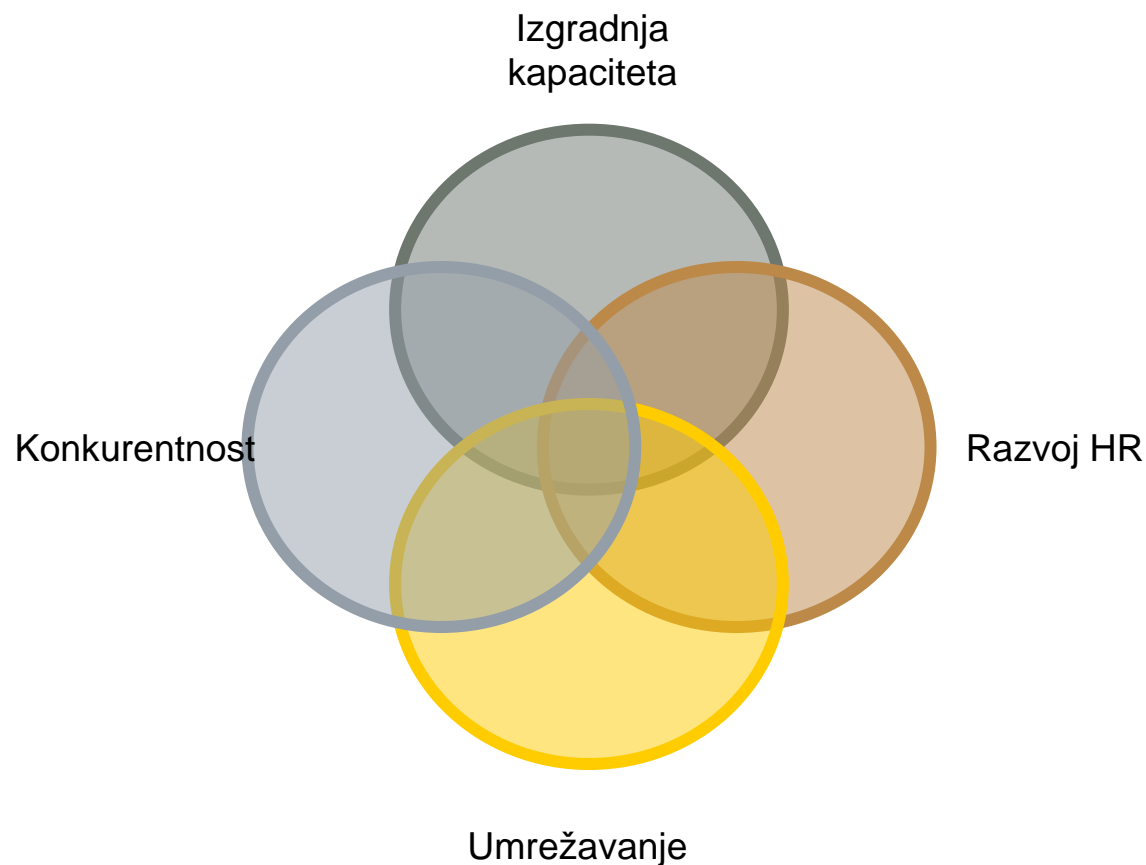


# Uloga lokalnih organizacija poslovne podrške

takođe:

- Podsticanje, ali ne i nametanje
- Usmeravanje, ali ne i dominacija
- Podrška, ali i izgradnja kapaciteta
- USMERAVANJE, ali ne od vrha na niže  
već ODOZDO KA VRHU





1. Izgradnja kapaciteta i administrativne podrške
2. Razvoj konkurentnosti:
  - 2.1 marketing
  - 2.2 produktivnost
  - 2.3 dizajn
3. Razvoj HR
4. Umrežavanje i jačanje partnerstva

Na koji način mislite da Vaša organizacija može da pomogne?

Kakvu vrstu podrške možete pružiti svom klasteru/ klasterima?

# Kako OPP mogu zaista pomoći?

1. Obezbeđivanjem obuka
2. Promotivnim aktivnostima
3. Organizacijom B2B događaja, lokalnih sajmova i izložbi, ostalih događaja koji bi uključivali klaster
4. Uspostavljanjem partnerstava na nacionalnom i međunarodnom nivou
5. Razvojem projektnih predloga
6. Informacije – statistika; analize

# Uspešni klasteri u Evropi



## Klaster nameštaja i drvne građe u Gornjoj Austriji

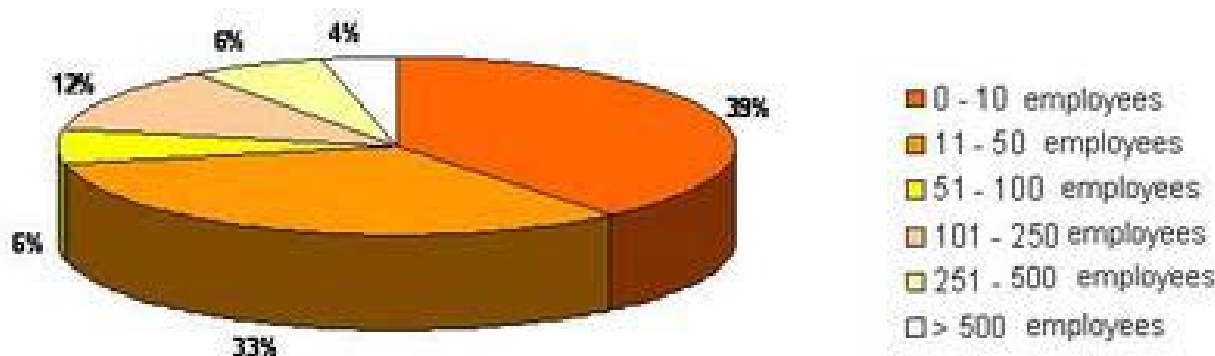
- Kompanije u Gornjoj Austriji su jasno definisale jake strane sektora nameštaja, unutrašnjeg dizajna i drvnog građevinarstva
- MHC ima za cilj da unapredi svoju poziciju na tržištu pomoću grupisanja i predstavljanja svojih konkurentnih prednosti pomoću inovativnih projekata

# Uspešni klasteri u Evropi

- **Mreža MHC-a se sastoji od 227 partnera i predstavljena je sledećim ciframa:**
- Obim prodaje 2.3 milijardi eura
- Broj zaposlenih 19.950
- Izvoz 47,19 %

# Uspešni klasteri u Evropi

- Veličina partnerskih organizacija – do 50 zaposlenih (72%)
- Veoma su fokusirani (MSP) i imaju za cilj da unaprede inovativnost svojih članova i povećaju njihovu nacionalnu i međunarodnu konkurentnost.



# Uspešni klasteri u Evropi

- Zajednički rad
- Saradnja uz otvorenu konkurenciju
- Transfer znanja sa institucijama i među kompanijama putem informacionih i komunikacionih kanala
- Povećanje produktivnosti preko saradnje (sinergija)
- Zajednička upotreba postojeće infrastrukture
- Inovativni projekti
- En route podrška novim tržištima, kontakti sa potencijalnim partnerima sa tržišta u nastajanju
- Nove mogućnosti u vezi specifičnih obuka potrebnih određenom klasteru



# Ključni faktori za uspešan klaster

- Izgradnja kapaciteta – **Dobar timski rad**
- Objektivan akcioni plan
- Podela informacija i resursa
- Otvorenost za promene i nove članove
- Jednak tretman za sve članove (neutralnost)
- **Win – Win pristup !**
- **Uzajamno poverenje!**



# Pitanja ?