

Pieredzes stāsts par stratēģijas komunikāciju

Miks Stūrītis



Valsts kanceleja

NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA

Eiropas Sociālais
fonds

I E G U L D Ī J U M S T A V Ā N Ā K O T N Ē



Kas ir **Citrus** solutions ?



DATU CENTRI

TIER III sertifikācijas konsultācijas. Tehniskā projekta izstrāde. Būvprojekta vadība un būvniecība. Testēšana un uzturēšana.



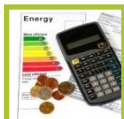
ĒKU INŽENIERSISTĒMAS

Drošības sistēmas. Ēku automatizācijas sistēmas (BMS). Datu pārraides tīkli. Elektroapgāde.



VENTILĀCIJA UN DZESĒŠANA

Ventilācijas un dzesēšanas sistēmas.



ENERGOEFEKTIVITĀTE

Energoaudits. Risinājuma priekšlikuma izstrāde. Risinājuma izbūve un apkalpošana.



STRATĒĢISKAS NOZĪMES OBJEKTI

Integrētas drošības sistēmas. Datu pārraides tīkli. Elektroapgāde. Sistēmu integrācija.



CEĻU UN IELU KOMUNIKĀCIJAS

Vājstrāvas tīkli. Elektroapgāde. Luksofori. Ielu apgaismojums. Drošības sistēmas.



ĀRĒJIE KOMUNIKĀCIJU TĪKLI

Vara un optiskie tīkli. Elektrotīkli.



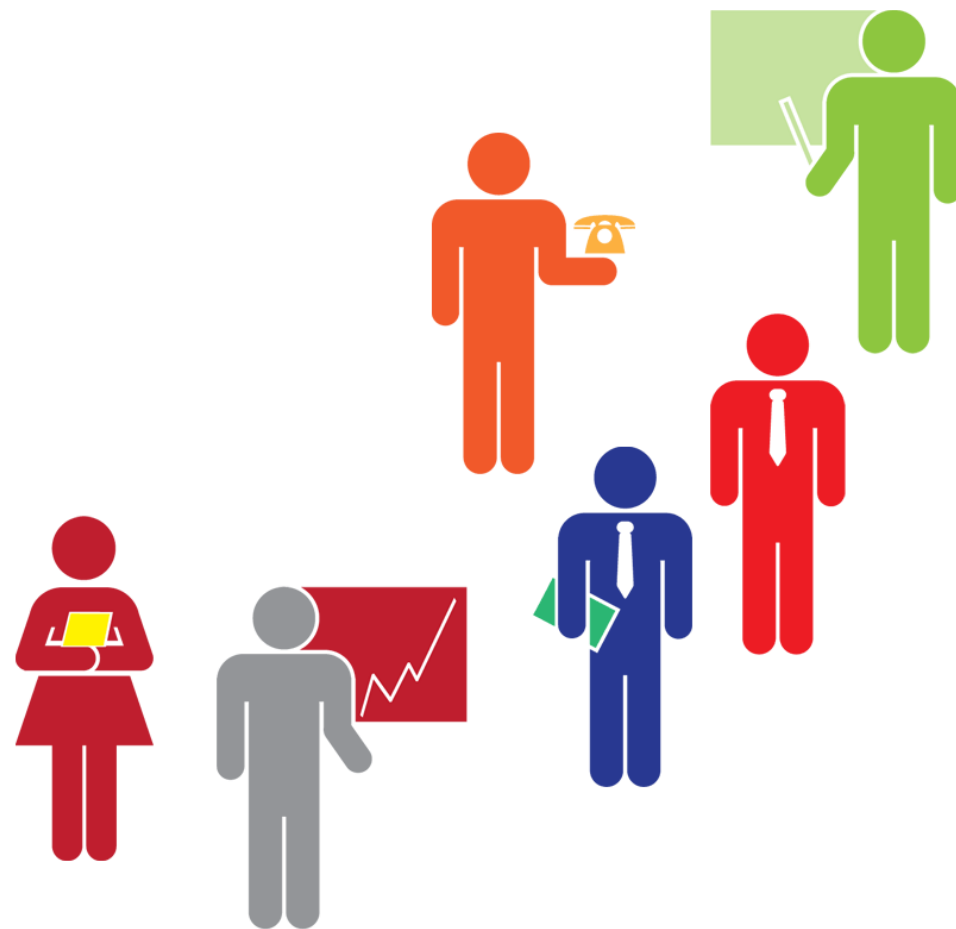
TELEKOMUNIKĀCIJU OPERATORU TĪKLU UZTURĒŠANA

Vara un optiskie tīkli. Drošības sistēmas. Elektroapgāde.

KOMANDA

Komanda – Latvija, Vācija 240 darbinieki:

- 23 būvdarbu vadītāji
- 23 inženieri
- 36 projektētāji
- 8 projektu vadītāji
- 150 būvniecības un uzturēšanas speciālisti



Dažas atziņas par to kā nonākt līdz stratēģijai

- Stratēģija vai rīcības plāns?
- Palīdz darbiniekam pieņemt pareizo lēmumu pašam
- Neticu stratēģijai kā ārpalpojumaam
- Izstrāde ir daļa no komunikācijas un ieviešanas...
- Darbinieku iesaiste stratēģijas izstrādē ir kritiska
- Procesa moderāciju var uzticēt cilvēkam «no malas»

Stratēģijas realizācija

- Sākas ar tās «pārdošanu» darbiniekiem
- «Diplomdarba» tipa stratēģijas reti kad ir efektīvas
- Nav laika saprast, izlasīt, iedziļināties, atcerēties...
- Labu stratēģiju jāvar nodefinēt vienā teikumā
- Detalizēti, gari darbības plāni nestrādā

Kā efektīvi to nokomunicēt?

- Iekšējās ziņas, intranets, avīzes, vadības izbraukumi pie darbiniekiem ir ok, bet...
- Ko mēs gribam, lai ikviens darbinieks atceras, zina par stratēģiju?
 - kas mainīsies un kas man no tā
 - 3 svarīgākās uzņēmuma šī gada prioritātes
 - saprot, kā viņš tās var ietekmēt – ar konkrētu savu rīcību savas atbildības ietvaros

**Klienta
izvēle nr. 1**

**automatizācijas, drošības sistēmu
un telekomunikāciju risinājumus, JO**

- Mēs esam partneris, kas uzņemas pilnu atbildību par visu risinājumu
- Mēs ļaujam klientam būt drošam par savu biznesu ilgtermiņā
- Mēs nosakām labāko praksi nozarē

**PALIELINĀT APJOMU,
IEGŪSTOT JAUNUS
DARĪJUMUS**

- Paplašināt projektēšanas pakalpojumus, uzņemoties sarežģītāku un apjomīgāku projektēšanas darbu izpildi, nodrošinot vienotu projektu vadību un piesaistot apakšuzņēmējus sadaļās, kuras ir ārpus esošajām CS kompetencēm
- Attīstām ilgtermiņa sadarbību ar lielākajiem partneriem
- Uzsākam sniegt pakalpojumus Zviedrijā



**PAAUGSTINĀT
KONKURĒTSPĒJU
UN UZŅĒMUMA
STABILITĀTI
ILGTERMIŅĀ**

- Paveicam darbus atbilstoši plānotajām un ar klientu saskaņotajām izmaksām
- Attīstām integrēto risinājumu un telemetrijas pakalpojumus, palielinot ieņēmumus un tirgus daļu
- Ieviešam jaunus samaksas nosacījumus būvniecībā un projektēšanā, kas ļauj nopelnīt atbilstoši katra darbinieka sniegtam



**KLIENTS JŪTAS
DROŠS PAR MŪSU
SNIEGTAJIEM
PAKALPOJUMIEM**

- Paveicam darbus kvalitatīvi un termiņā ar pirmo reizi
- Projektā iesaistītie darbinieki vadās pēc labākās projektu vadības prakses
- Ieviešam jaunu sadarbības modeli ar Lattelecom, kas ļauj mums sniegt uzturēšanas pakalpojumu atbilstoši klienta prasībām



- Peļņas nodrošināšana pie mazākiem ienākumiem

- Ārējo ieņēmumu pieaugums par 55%, salīdzinot ar 2010. gadu

- Projektu vadības vadlīniju izstrāde

SASNIEGUMI 2011.G.

- Jaunas atalgojuma sistēmas ieviešana uzturēšanas dienestā

- Plānošanas un realizācijas precizitātes palielināšana ieviešot jaunu kārtību GPON projektu vadībā un būvniecībā

- Projektēšanas ieņēmumu palielināšana no ārējiem klientiem

- Automatizācijas un drošības sistēmu kompetenču attīstīšana

- Unikālu risinājumu izstrāde Valsts ieņēmumu dienesta ēkai, Rīgas siltumam Rēzeknes kultūras centram C'arandash, Rīgas ūdenim

STRATĒGIJA 2013-2015 PRIORITĀTES

2013. gadam

Misija: Mēs palīdzam klientam izvēlēties, ieviest un lietot biznesam piemērotākās elektroniskās inženiersistēmas. Mūsu risinājumi uzlabo klientu konkurētspēju.

Vīzija: Mēs esam klienta izvēle nr.1 datu centru, integrētu drošības sistēmu un enerģiju taupošu inženiersistēmu projektēšanā, būvniecībā un apkalpošanā.

Stratēģija: Nopelnīt ar mūsu esošiem pakalpojumiem, vienlaikus 3 gados attīstot 3 jaunas biznesa līnijas, kas nākotnē nodrošinās ieņēmumus ar lielāku rentabilitāti. To mums palīdzēs sasniegt nozarē labākā klientu pieredze, augstākā darba efektivitāte un ieinteresēti darbinieki.

KLIENTI

SOLĪJUMI UN TERMIŅI

Lattelecom darba uzdevumus pabeidzam **pirmajā** klientam solītajā termiņā



ATBILDĪBA PAR KLIENTU

Sadarbība ar Citrus Solutions ir vienkārša, jo katram klientam ir **vienu kontaktpersonu** uzņēmumā, ar kuru var risināt visus jautājumus



DARBA KULTŪRA

Ar Citrus Solutions klientam ir **patīkama pieredze**, jo vienmēr pēc darba sakopjam objektu, strādājām baltos cimdos, kad tas nepieciešams, neapspriežam darba vai privātās problēmas klientu klātbūtnē



MANA LOMA

DARBINIEKI

IESAISTES PIEAUGUMS

Darbiniekiem ir prieks strādāt Citrusā, jo **uzņēmumam rūp**, kā klājas darbiniekiem, un **darbiniekiem rūp**, kā klājas uzņēmumam



PROFESIONALITĀTE UN IZAUGSME

Apģūstam jaunas prasmes jaunos darbu veidos - **paaugstinām** katrs savu un Citrus Solutions konkurētspēju



ATALGOJUMS

Ja vairāk nopelna Citrus Solutions, **vairāk nopelnu arī es**



MANA LOMA

vērtības:

UZTICAMI

Klienti un kolēģi var uzticēties man un manam darbam, es varu uzticēties saviem kolēģiem. Es solu to, ko varu izpildīt un izpildu to, ko esmu solījis.

BIZNESA ATTĪSTĪBA

DATU CENTRI

Vismaz viens jauns projektēšanas vai konsultāciju darījums



ENERGOEFECTIVITĀTE

Iegūstam **divus** objektus, kuros tiks veikti energoefektivitātes projekti



STRATĒGISKAS NOZĪMES OBJEKTI

Realizējam **7 projektēšanas darījumus** un objektu būvniecību **1 milj. LVL** apmērā



MANA LOMA

SAPROTAMI

Es sarežģītas lietas pasniedzu vienkārši, klientiem un kolēģiem saprotamā valodā, skaidri parādot lietas būtību un ieguvumus. Es palīdzu un iedrošinu ar zināšanām un pieredzi.

EFEKTIVITĀTE

LEAN PIEEJA

Samazinām kopējo projektēšanas un būvniecības darba uzdevumu izpildes laiku **par 42 dienām**



BŪVDARBU VADĪTĀJU VADLĪNIJAS

Ieviešot vadlīnijas, **palielinām** būvdarbu vadītāja vadīto darbu apjomu mēnesī



MATERIĀLU APRITE

Materiāli veido 60% no ražošanas izmaksām. Izmantojam materiālus ne vēlāk kā **5 mēnešu laikā**, tādā veidā samazinām izmaksas un atbrīvojam līdzekļus **135 kLVL** gadā citu projektu realizācijai.



MANA LOMA

UZŅĒMĒJA GARS

Es katrā projektā meklēju iespējas, kā nopelnīt vairāk, turot klientam dotos solījumus. Ja vairāk nopelna Citrus Solutions, vairāk nopelnu arī es.

STRATĒGIJAS PRIORITĀTES

2014

Citrus
solutions

BIZNESA ATTĪSTĪBA

DATU CENTRI

Vismaz viens jauns projektēšanas,
konsultāciju vai būvniecības
darījums



STRATĒGISKAS NOZĪMES OBJEKTI

Īstenojam objektu projektēšanu un
būvniecību 1,25 mlj. EUR apmērā



VENTILĀCIJA UN DZESĒŠANA

Realizējam pirmo projektu
ventilācijas un dzesēšanas jomā



KONKURĒTSPĒJA

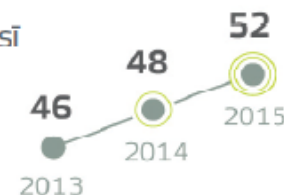
EFEKTĪVA SADARBĪBA AR KLIENTIEM

Pusi no projektu apjoma
īstenojam kā ģenerāluzņēmējs



IESAISTĪTI DARBINIEKI

Katram darbiniekam reizi mēnesī
saruna ar vadītāju par
uzdevumiem un mērķiem,
informācijas pietiekamību,
darba slodzi un izaugsmi



UZLABOTA NAUDAS PLŪSMA

Ātrāk pabeidzam darbus un
noformējam projekta dokumentus,
lai ātrāk saņemtu naudu no klienta



BIZNESA ATTĪSTĪBA

DATU CENTRI

Realizējam projektus
1 milj. EUR vērtībā



STRATĒGISKAS NOZĪMES OBJEKTI

Iegūstam jaunus projektus
3 milj. EUR vērtībā



ELEKTROTĪKLI

Iegūstam kvalifikāciju
līdz 20 kV elektrības
tīklu būvniecībā un
realizējam darījumus
500 tūkst. EUR apjomā



KONKURĒTSPĒJA

PALIELINĀM PIEDĀVĀJUMU KONKURĒTSPĒJU

No visiem mūsu sagatavotiem
piedāvājumiem 45% gadījumu
noslēdzam līgumu



ATTĪSTĀM TEHNISKĀS KOMPETENCES

Attīstām uzņēmējdarbībai
vajadzīgās tehniskās zināšanas
un prasmes - projektēšanā,
izbūvē, uzturēšanā



KOMUNIKĀCIJA

Dalāmies informācijā ar
kolēģiem un katrs pārstāvam
uzņēmumu kā tā saimnieks.
Katram darbiniekam vismaz
reizi mēnesī saruna ar vadītāju



Atziņas

- Stratēģijas izstrāde iesaistot darbiniekus ir daļa no ieviešanas
- Vienkāršība komunikācijā
- Atbildes uz jautājumiem – kas man no tā un ko tieši es varu izdarīt
- Zemāka līmeņa vadītāju iesaiste