

2012. július 21. Benchmarking Klub

Az előző témánknál maradtunk, az Infostrada klaszter szolgáltatásait veséztük ki és néztük át mégegyszer. Melyik cég, miben kompetens. Felvetődött egy mindenki által preferált ötlet, miszerint fejlesszük egymás kompetenciáit. Osszuk meg egymással az erősségek titkát. Pl: az egyik klaszter tag szoftverfejlesztésben kiváló, a másik klaszter tag az új ügyfelek felkutatásához ért jobban. Miért ne lehetne elmondani, megtanítani egymásnak, hogy hogyan kell szoftvert fejleszteni és hogyan kell új ügyfeleket felkutatni? A másik példánk, ami szintén mindenkinek tetszett, hogy Én tudom hogyan kell pályázatot írni, Te tudod, hogyan lehet ügyfelet behozni. Én fejlesztem a Te kompetenciádat azzal, hogy megosztom Veled, hogy pontosan mire kell odafigyelni egy pályázatírásnál, Te fejlesztetd az én kompetenciámat azzal, hogy megosztod velem, hogy mi az, amivel meg tudod győzni az ügyfeleket. ERGO! Erősítjük a saját kompetenciáinkkal a többi klasztertag kompetenciáját, összefüggéseket keresünk közöttük, ezáltal a klaszter is hatékonyabban tud fellépni egy közös projekt során. Így elsőre elég hosszú és bonyolult folyamat elé néztünk, de mindenki látta benne a fantáziát. Örömmel láttuk egymásban a tudásvágyat, tudásra éhes klaszter tagok ültek körülöttünk. El is kezdődött ez a kompetenciafejlesztés, mert 2-3 cégvezető elmondta, hogy hogyan lehet új ügyfeleket toborozni és meggyőzni, hogy azt a bizonyos szolgáltatást kell válassza, mert az Neki jó. Megosztották Nekünk azt az előnyt, amit eddig csak Ők tudtak, azért, hogy utána Ők is kapjanak egy olyan másik tudást, amit eddig Ők nem tudtak. Ezért jó a klaszter közösségünk, ezért egységben az erő!