

Jätkusuutliku ja energiatõhusa kinnisvara arendamise klaster

1. Klatri tegevuse olemus

Klaster ühendab kinnisvara ja energiavarustuse arendajaid, omanikke ning ettevõtteid, kes pakuvad teenuseid kogu arendustsüklis. Kogu protsess hõlmab endas tegevusi alates planeerimisest ning jätkudes arhitektuuriliste lahenduste väljatöötamise, ehituse, objektide majandamise, hooldamise, müügi ja turundusega, aga ka finantsnõustamise, õiguslase nõustamise ja paljude teiste teenustega, mida pakutakse arendajatele/omanikele/kohalikele omavalitsustele, lisaks juba väljaarendatud kinnisvara omanikele (nt energijaamad, kortermajad, kaubanduskeskused jm) ning objektide hooldajatele.

Jätkusuutlik kinnisvara arendamine ei tähenda ainult **energiatõhusate** hoonete arendamist, vaid seda, et klatri partnerid järgivad **jätkusuutlikkuse põhimõtteid** kogu arendusprotsessi jooksul ja arendavad oma tooteid-teenuseid samadel põhimõtetel. Jätkusuutlik lähenemine annab kliendile majandusliku eelise, arvestades samas keskkonna ja sotsiaalsete aspektidega.

Partnereid seob **ühtne nägemus ja valmisolek** kollektiivselt järgida positiivseid väärtusi ja teenuste kvaliteeti. Tundes partnerit ja partneri teenuseid, sujub koostöö paremini ning on kindlus soovitada partneri teenuseid ka klientidele. **Operatiivsem ja efektiivsem koostöö aitab hoida kokku tegevuskulusid.**

Klaster toetab koostööd rahvusvahelisel tasandil läbi **GBC** esinduste üle Euroopa. Läbi rahvusvahelise võrgustiku on võimalik leida koostööpartnereid, pakkuda teenuseid välisturgudel kui ka vahetada kogemusi ja teadmisi. Rahvusvaheline parimate praktikate pagas, spetsiifilised koolitused ja teadmistevahetus võimaldavad klatri partneritel saada oma valdkonna tunnustatuimateks ekspertideks ning kasvatada seeläbi konkurentsieeliseid. Klatri meeskond tegeleb järjepidevalt ja aktiivselt partnerite turunduse, müügi ja tulu tõstmise võimaluste leidmisega.



Joonis 1. Jätkusuutliku ja energiatõhusa kinnisvaraarenduse elutsükkel

Kogu jätkusuutliku arenduse elutsükli kui terviku eesmärgiks on põhimõte, et igas tegevuse etapis järgitakse **jätkusuutlikkuse, energia- ja ressursitõhususe printsiipe**. Kõik etapid on omavahel ühendatud ning arvestavad eelmiste etappide analüüside tulemustega parima lõplahenduse nimel. Jätkusuutliku arenduse terve elutsükli pakkumiseks ning protsessi lihtsustamiseks ja selgitamiseks investeerib klaster protsessi digitaliseerimisse ja automatiseerimisse. Müügi edendamiseks on abivahendiks **Smart.Connect** (täpsem kirjeldus strateegia lisades) turunduskeskkond. Smart.Connect on IT süsteem, mis sisaldab kogu klasteri elutsükli tegevusi ning võimaldab kliendile ligipääsu infole. Smart.Connect aitab kliendil igas etapis valida erinevate alternatiivide ja tööde teostajate vahel. Klient saab langetada teadliku otsuse etappide üleminekul, tuginedes oma valdkonna ekspertide hinnangule (investeeringu lõplik suurus lähtudes valikutest; tegevuskulud objekti valmides; objekti mõju ümbritsevale keskkonnale jne). Smart.Connect on kui pood, kust klient saab kõik vajaliku – teadmisi, konsultatsiooni, parimad lahendused ja parimad tööde teostajad.

Smart.Connect toetab reklaami, müüki ning aitab tõsta tarbijate teadlikkust partnerite poolt pakutavatest toodetest ja teenustest nii rahvusvaheliselt kui kodumaiselt, kasvatades seeläbi partnerite tulu. Smart.Connect on vahend nii partnerite teenuste-toodete müügiks kui ka partneritevahelise koostöö arendamiseks, võimaldades partneritel üksteise tooteid paremini tundma õppida, lihtsustades pakumiste tegemist. **Klasteri partnerid pakuvad müügikohtumisel kliendile kvaliteetseid teenuseid rohkem, kui oma tooteportfell ette näeb.** Koostöö laiendab kõikide partnerite teadmisi ning kliendid saavad teha koostööd oma ala professionaalidega, kes omavad head ülevaadet kogu toote arendustsüklist. Koostöö partnerite vahel aitab optimeerida arendusprotsessi, mis hoiab kokku nii kliendi kui ka teenusepakkuja aega ja ressursse.

Toote ja protsessi arendamiseks loob klaster lahenduse, mis võimaldab infot koguda otse valminud (aga ka toimivatelt) objektidelt. **Build.IT.Smart** (klasteri poolt loodav andmebaas) on ekspertteadmistele kasutada olev andmebaas, mis kogub infot objekti sisekeskkonna ja energiatõhususe kohta, et võimaldada partneritel infot kasutada paremate valikute tegemiseks,

investeerimiseks, toodete arendamiseks. Build.IT.Smart pakub partneritele unikaalset ja mitte-imateeritavat konkurentsieelist. Mõõdetavate objektide lisandudes andmebaas kasvab ning täieneb teadmiste hulk teenuste arendamiseks.

Peamised klatri kasutegurid partneritele:

- Ühisturundus ja tootearendus, mille kulud on 50% ulatuses võimalik katta EAS-i toetuse alusel.
- Partnerid kui müügikanalid (partnerid pakuvad oma klientidele ka teiste partnerite teenuseid).
- Unikaalne, mitte-imateeritav teadmispõhine konkurentsieelis.
- Terviklik jätkusuutliku kinnisvara arendamise elutsükkel kui reguleeritud protsess, müügiargument ja bränd.
- Green Building Council (GBC) kui klatri eestvedaja ja juba toimiva koostöövõrgustikuga ühendus.
- Võimalus vähendada tehingukulud ning arendada tooteid/teenuseid.
- Spetsiifilised koolitused, ligipääs uuringutele-analüüsidele ning uutele tootearenduse meetodikatele, et hoida ja tõsta ekspertteadmiste taset. Koolituste ja teadmiste tõstmise kulud on tunduvalt madalamad, sest kulud jaotuvad partnerite vahel.
- Eesmärgiks on partneritele klattrisse investeeritud summad tuua 10 korda suurema summaga tagasi läbi uute lepingute.
- Suurendada partnerite ja klatri eeliseid, teenuste kvaliteeti ja eksperttaset aja möödudes.
- Madalamad kulud, kõrgem väärtus ning efektiivsem kinnisvara arendamine ja majandamine.

Peamised klatri kasutegurid klientidele:

- Smart.Connect – lihtne interaktiivne süsteem, mis teeb tellijale lihtsaks ja odavamaks sobivate teenusepakkujate leidmise ning kogu arendusprotsessi toimimise mõistmise.
- Kulude kokkuhoid (tehingukulud, erinevatest etappidest ülemineku kulud, teenuste ostu kulud jne)
- Kogu arendamise elutsükkel saadaval tervikuna ühest kohast.
- Usaldus teenusepakkujate ja lõpptulemuse suhtes (koostööd tegevad teenusepakkujad, oma ala eksperdid, kontrollitud kvaliteediga lõpptulemus).
- Jätkusuutlik, tervist hoidev, energia- ja ressursitõhus, produktiivne ja ökonoomne lõpptulemus.
- Kõik protsessi etapid on planeeritud proaktiivselt. Igas etapis analüüsitakse alternatiive, et saavutada parim lõpptulemus.
- Klient teab igas etapis, mis on valikute kasutegurid

2. Eesmärgid

Klastri üldeesmärgiks on tõsta klastri partnerite rahvusvahelist konkurentsivõimet läbi ühiste turundus- ja arendustegevuste edendamise ehitusvaldkonna nutika spetsialiseerumise kasvuallades (targad ehituslahendused, puidu suurem kasutamine ning ehituse digitaliseerimine ja automatiseerimine).

Üldeesmärgi saavutamise edukuse määramiseks on 2 näitajat:

- 1) uutest või oluliselt muudetud toodetest või teenustest saadava müügitulu suhe kogu müügitulusse;
- 2) lisandväärtus töötaja kohta.

Klastri strateegiliste eesmärkide formuleerimisel on lähtutud tasakaalus tulemuskaardi (*Balanced Scorecard*) loogikast, kus kesksel kohal on klastri visioon ja põhiväärtused ning strateegilised eesmärgid on formuleeritud neljas kategoorias (kliendieesmärgid, finantseesmärgid, protsessieesmärgid ning õppimise ja arengu eesmärgid).

KLIENDI PERSPEKTIIV

EESMÄRK	OODATAV TULEMUS
Klastri partnerid on väljavalinud põhilised sihtturud, loonud müügivõrgustiku ning pakuvad oma tooteid sihtturgudel.	<ul style="list-style-type: none">• Klastri põhilisteks sihtturgudeks on Läti, Soome, Norra (2016-17). Leedu ja Rootsi (2017-2018).• 2019.aastaks on partnerite välisturgudele pakutavate teenuste müügitulust 40% Leedu ja Läti, 25% Soome, 25% Norra ja 10% Rootsi osakaal.• Aastal 2017 kuulub klastrisse 20 liiget ja 2018.aastal 30 liiget. GBC rahvusvaheline võrgustik hõlmab endas 2020.aastaks 200 liiget.• Projekti lõpuks on klastri põhiliseks sihtgrupiks kujunenud avalik sektor, kellele järgnevad arendajad.
Klientide teadlikkus klastrist, tootemudelist ja klastri liikmetest on kasvanud.	<ul style="list-style-type: none">• 2017.aastal saab klaster aastas vähemalt 10 järelpärimist teenuste ostmise kohta ilma klastripoolse esmase kontaktita.
Tarbijate teadlikkus on tõusnud jätkusuutliku arendamise valdkonnas.	<ul style="list-style-type: none">• 2017.aastal saab klaster aastas vähemalt 10 järelpärimist teenuste ostmise kohta ilma klastripoolse esmase kontaktita.

FINANTSIDE PERSPEKTIIV

EESMÄRK	OODATAV TULEMUS
Valdkonna müügitulu on kasvanud, arendades ühisturundust ning kasutades Smart.Connect keskkonda müügikanalina ja Build.IT.Smart süsteemi partnerite	<ul style="list-style-type: none">• Smart.Connect on klientidele tuntud, selle kasulikkus on arusaadav ning toodet väärtustatakse ka välisturgudel.• Build.IT.Smart on partneritele kättesaadav ning loob konkurentsieelist.

konkurentsieelise arendamiseks.	
Partnerite finantsvõimekus on kasvanud.	<ul style="list-style-type: none"> • Partnerite müügitulu kasv on perioodil 2016-2018 keskmiselt 12%. • Partnerite müügitulu osakaal uutest või oluliselt muudetud toodetest ja teenustest moodustab aastaks 2019 keskmiselt 10%. • Perioodil 2016-2018 panustavad partnerid ligikaudu 1 miljon eurot ühisturundusse ja tootearendusse.

SISEMISTE PROTSESSIDE PERSPEKTIIV

EESMÄRK	OODATAV TULEMUS
Klaster on jätkusuutlik ja võimekas organisatsioon. Klaster liikmete arv kasvab järjepidevalt. Huvi klaster vastu kasvab.	<ul style="list-style-type: none"> • 2015-2016.aastal on klasteril 20 liiget (sh seotud kokkulepped väliste osapooltega). • 2017-2018.aastal on klasteril 30 liiget (sh seotud kokkulepped väliste osapooltega).
Klasteri ühistoote (jätkusuutliku ja energiatõhusa kinnisvara arendamise elutsükli) pidev testimine ja edasiarendamine.	<ul style="list-style-type: none"> • Smart.Connect ja Build.IT.Smart edasiarendamine. • Klaster on standardiseerinud ja kirjeldanud kogu protsessi printsiibid. Klaster on ettevalmistanud juhendavad materjalid igaks protsessi etapiks (nt projektijuhtimine).
Klaster aitab partneritel leida uusi energia- ja ressursitõhusa ning kvaliteetse sisekliimaga kinnisvara loomise lahendusi/metoodikaid ja ka uudseid energiakasutuse lahendusi, mis aitavad tõsta partnerite finantsvõimekust.	<ul style="list-style-type: none"> • Jätkuvalt tehakse koostööprojekte teadusasutuste ja ülikoolidega uute lahenduste väljatöötamisel või uute lahenduste esitlemisel partneritele. See kasvatab partnerite konkurentsieelist ja parandab teenuste kvaliteeti.
Klaster partnerid arendavad oma tooteid järjepidevalt konkurentsipositsiooni säilitamiseks.	<ul style="list-style-type: none"> • Igal aastal algatatakse vähemalt 2 partneritevahelist koostööprojekti. • Partnerid panustavad aastas vähemalt 50 tunni ulatuses aega oma töötajate valdkonnaga seotud koolitustesse.
Nutika spetsialiseerumise kasvualadesse panustavad kõik klasterisse kuuluvad ettevõtetuspartnerid.	<ul style="list-style-type: none"> • Nutika spetsialiseerumise kasvualadesse panustab projekti lõpuks 80% partneritest.

ÕPPIMISE JA ARENGU PERSPEKTIIV

EESMÄRK	OODATAV TULEMUS
Klaster koolitab oma partnereid järjepidevalt.	<ul style="list-style-type: none"> • 50 tundi koolitusi partneri kohta aastas.
Klaster panustab valdkonna seotud osapoolte harimisse.	<ul style="list-style-type: none"> • Klaster panustab vähemalt 50 tundi aastas sektori teadlikkuse tõstmisesse. • Klaster on ettevalmistanud juhendmaterjalid

	<p>jätksuutliku planeerimise põhimõtete rakendamiseks.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Klaster korraldab koolitusi ja seminare planeerimisspetsialistidele ja planeeringute menetlejatele. • Klaster korraldab koolitusi ja seminare projektijuhtidele ja projektide menetlejatele. • Klaster teeb ettekandeid valdkonna tutvustamiseks kutsehariduskoolides ja kõrgkoolides.
<p>Klastri partnerid täiendavad oma teadmisi säästva arengu valdkonnas ja tutvustavad teemat avalikkusele.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Iga partner panustab aastas vähemalt 50 tundi säästva arendamise valdkonnas teadlikkuse tõstmisele.
<p>Klaster osaleb teadus-arendusprojektides koostöös ülikoolidega.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Klaster panustab tervikuna 200 tundi aastas koostööprojektidesse.