

Tööstus 2030

Strateegilise fookuse valimine
23.11.2018

Indrek Saul
Kasvustrateegia ja elluviimise *coach*



Vaatomata ekspordikasvule ei ole Eesti suutnud oma turuosa kasvatada



Tõnu Mertsina | 09.02.2018

Analüüsid

Märksõnad

Eksport

Kaupade eksport

Väliskaubandus

Välisõudlus

Möödunud aastal suurenes Eesti päritolu kaupade eksport 7% ehk 630 miljoni euro võrra. Sellele aitas kaasa nii välisõudluse kui ka ekspordihindade tugev kasv. Kui kõrvaldada ekspordihindade kasv, suurenes eksport vaid 2%. Selle põhjuseks oli peamiselt mobiilsideseadmete väljaveo tugev langus. Ilma mobiilsideseadmeteta kasvas Eesti päritolu kaupade eksport jooksevhindades 13%, püsivhindades aga 9%. Tegemist oli 2016. aastaga võrreldes kasvu tugeva kiirenemisega.

Majandus kasvab 3,3 protsenti, eelarve on tasakaalu lähedal



- Majandus kasvab **oodatust kiiremini**
- **Sisemajanduse koguprodukti (SKP)** maht 2018. aastal: **24,5 miljardit eurot**
- SKP reaalkasv **3,3 protsenti**
- SKP nominaalkasv (eurodes): **6,9 protsenti**
- Riik peab majandust **vähem stimuleerima**
- **Valitsussektori eelarve** struktuurne puudujääk on 2018 aastal vaid **0,25 protsenti SKPst**
- Soovime jõuda **tasakaalu** hiljemalt **2020. aastal**

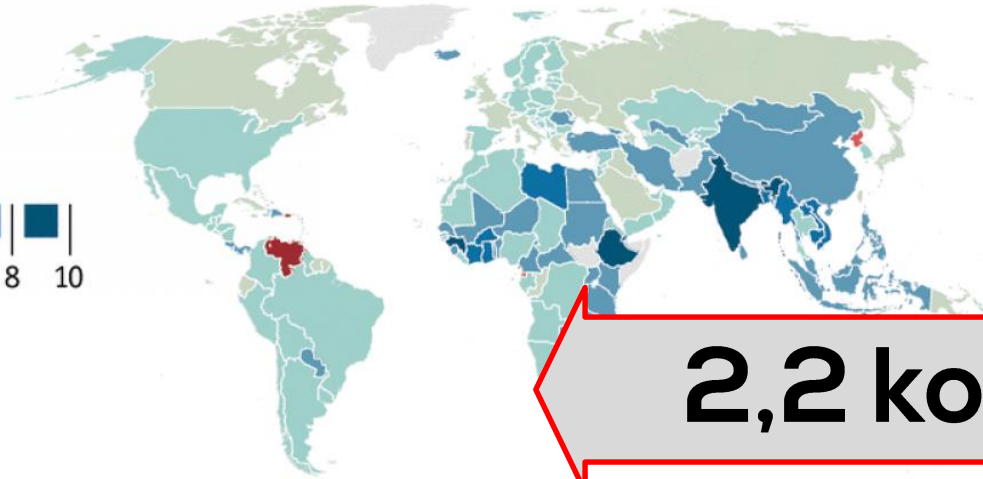


On the rise

GDP forecasts
2018, % change
on a year earlier



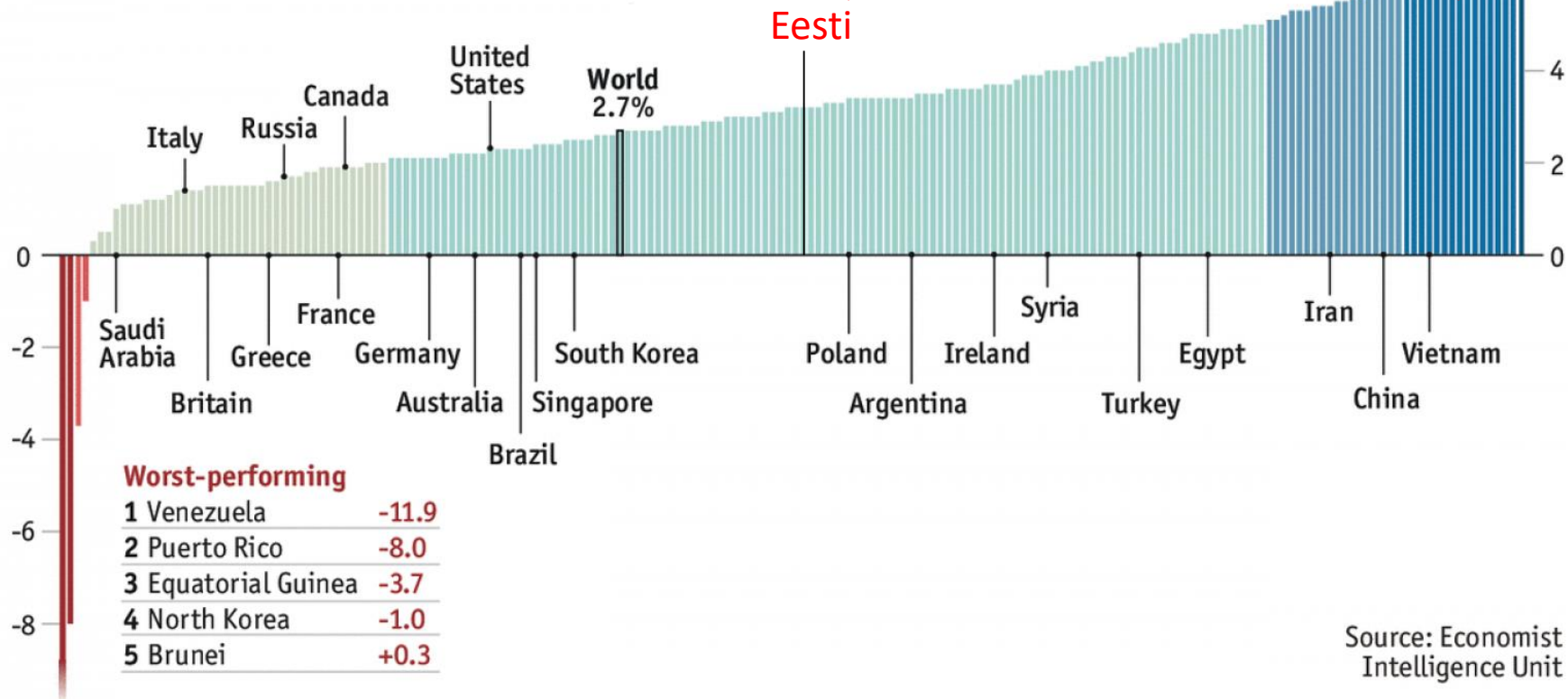
■ No data



Best-performing

1	Dominica	+8.8
2	India	+7.7
3	Bhutan	+7.6
4	Anguilla	+7.4
5	Ethiopia	+7.2

2,2 korda



Worst-performing

1	Venezuela	-11.9
2	Puerto Rico	-8.0
3	Equatorial Guinea	-3.7
4	North Korea	-1.0
5	Brunei	+0.3

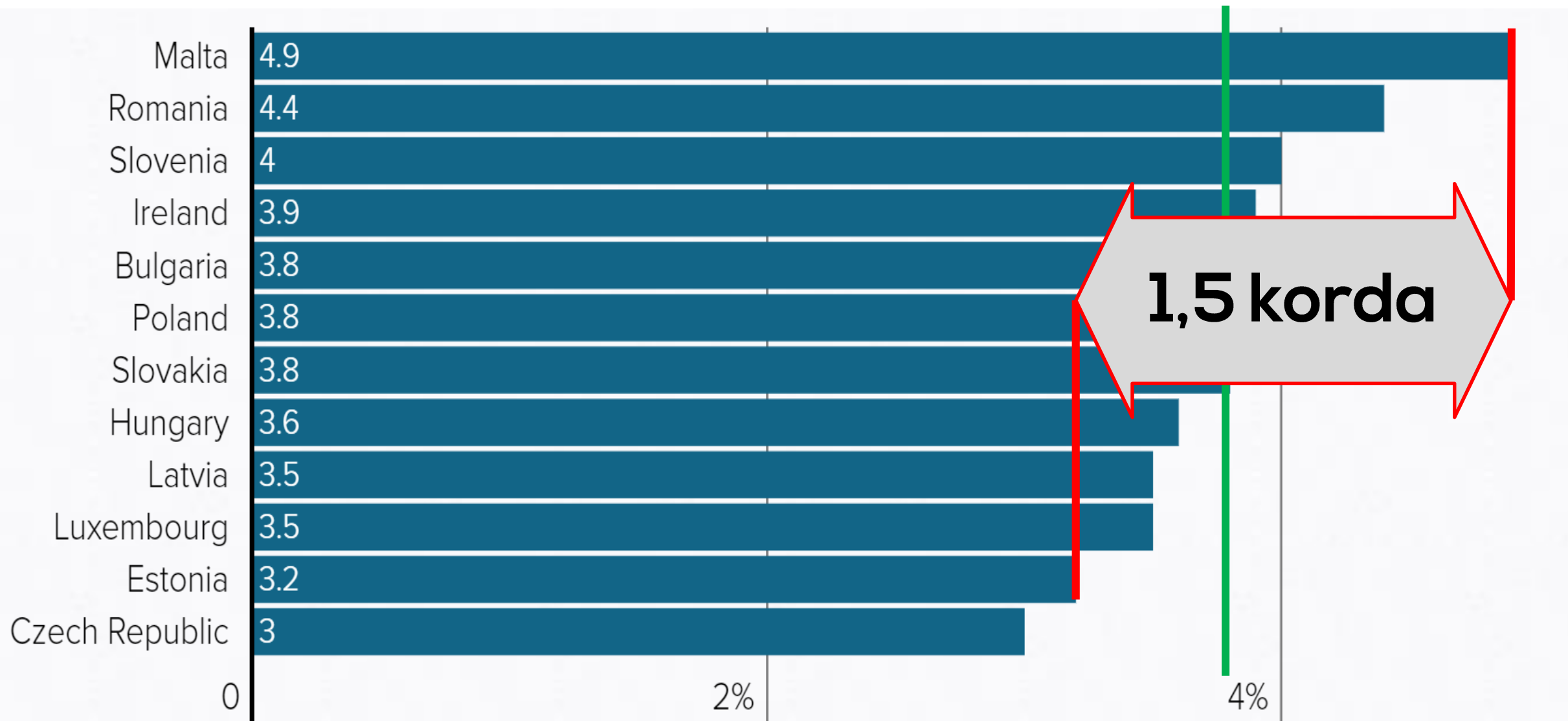
Source: Economist
Intelligence Unit



Europe's eastern tigers roar ahead

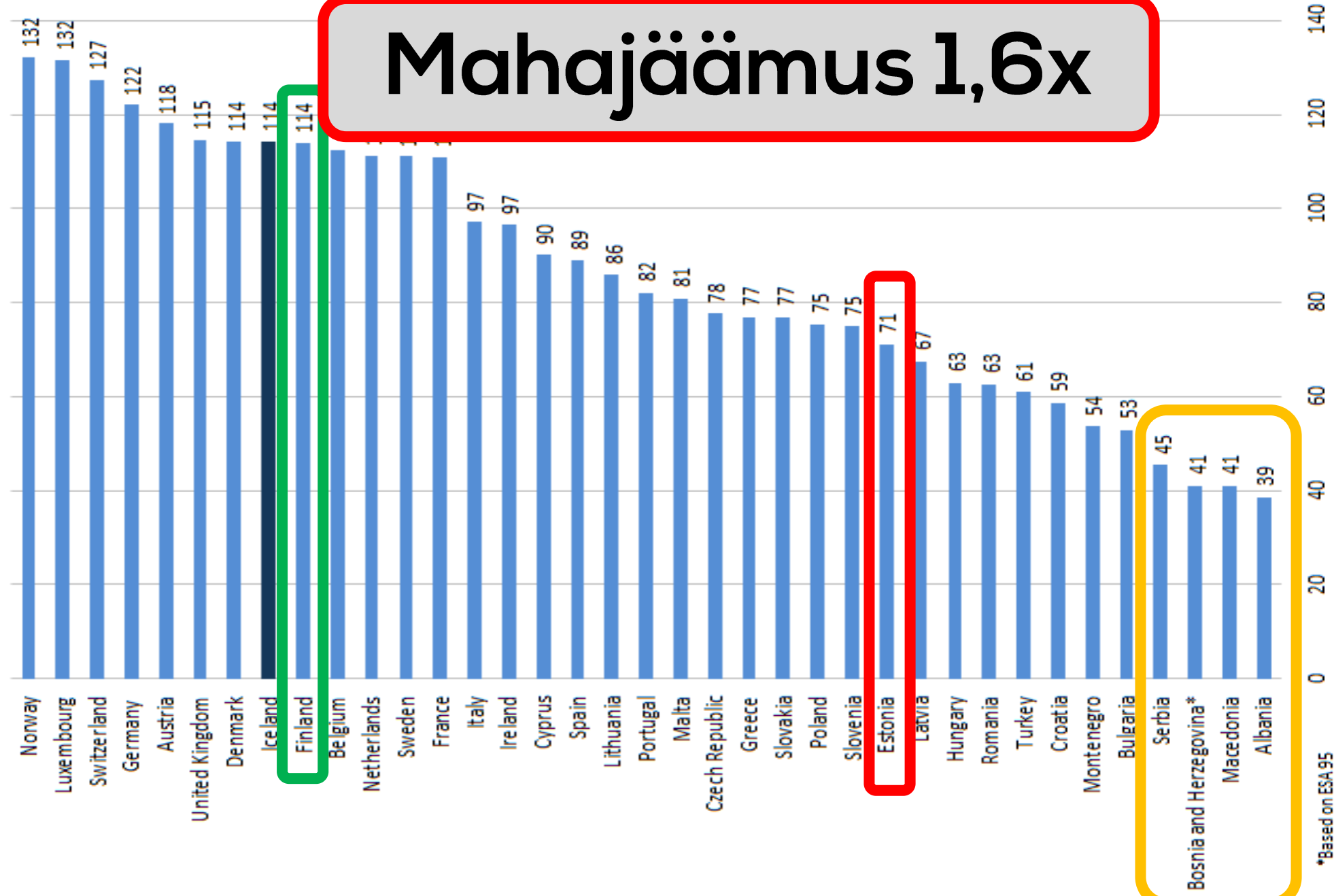
Governments aim to convert economic boom into political clout.

By **LILI BAYER** | 1/23/18, 8:36 PM CET | Updated 4/20/18, 1:35 PM CET



SOURCE: European Commission

AIC volume index per capita 2016, first preliminary estimates (nowcast), EU28=100



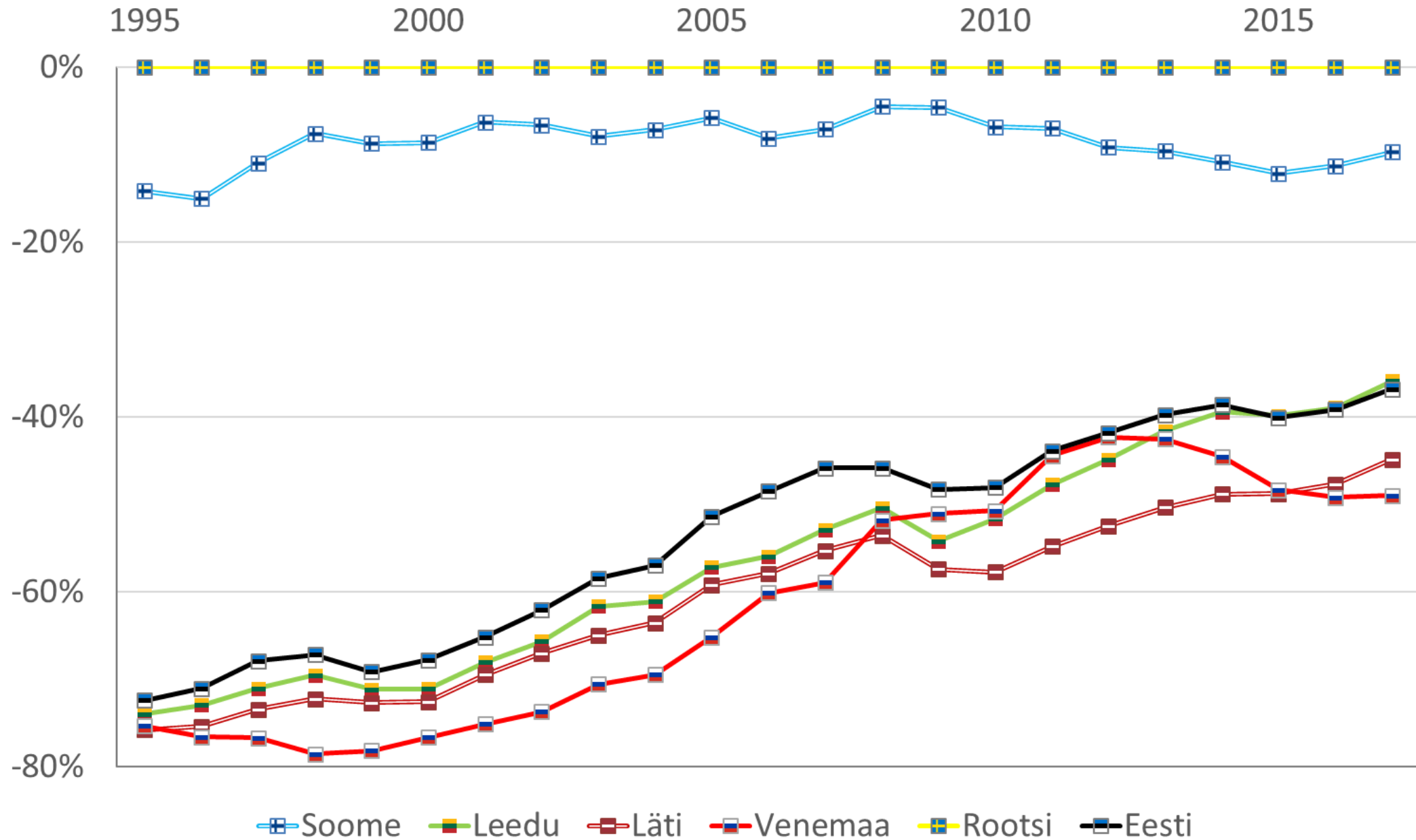
Mahajäämus 1,6x

Estonia 71

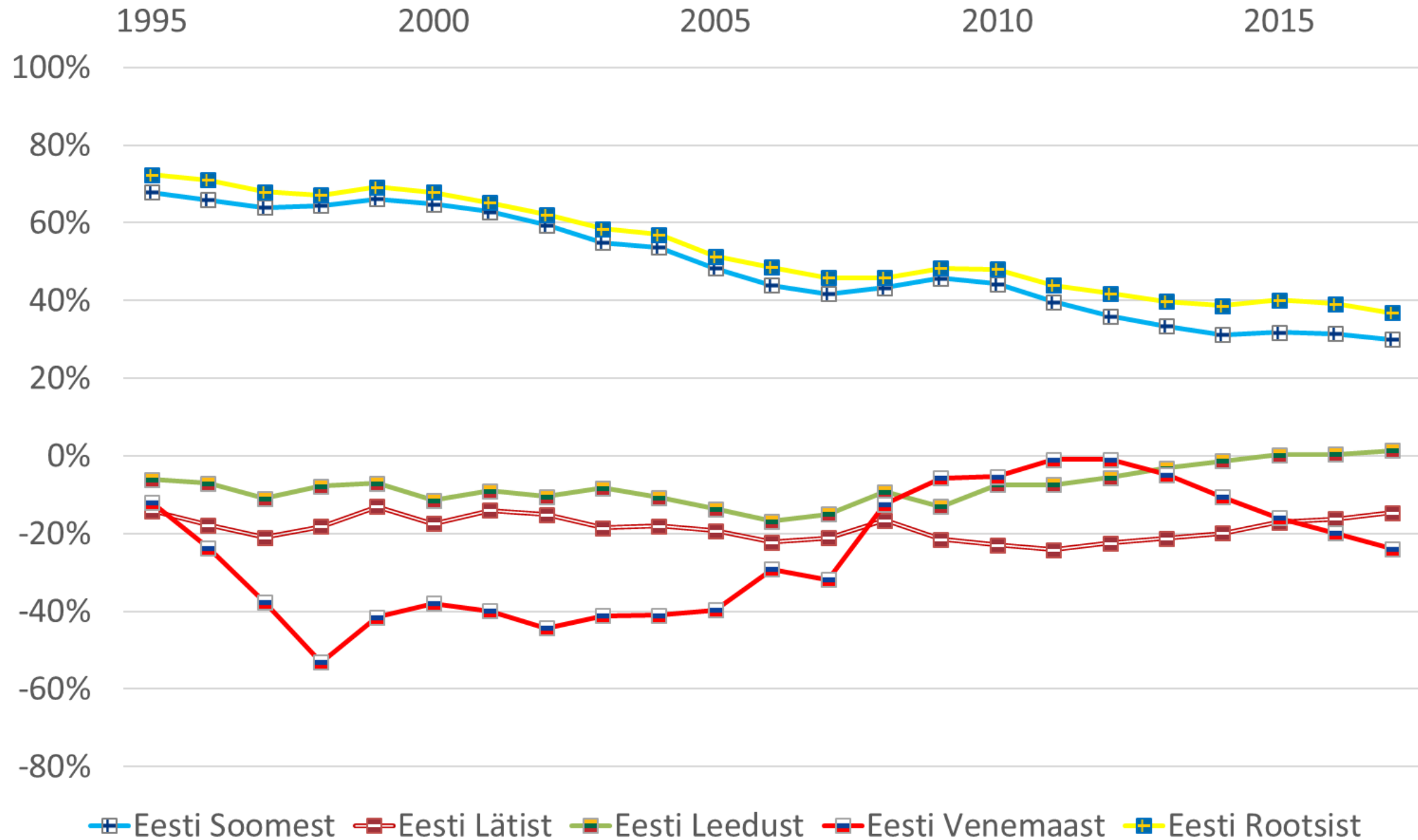
Serbia 45
Bosnia and Herzegovina* 41
Macedonia 41
Albania 39

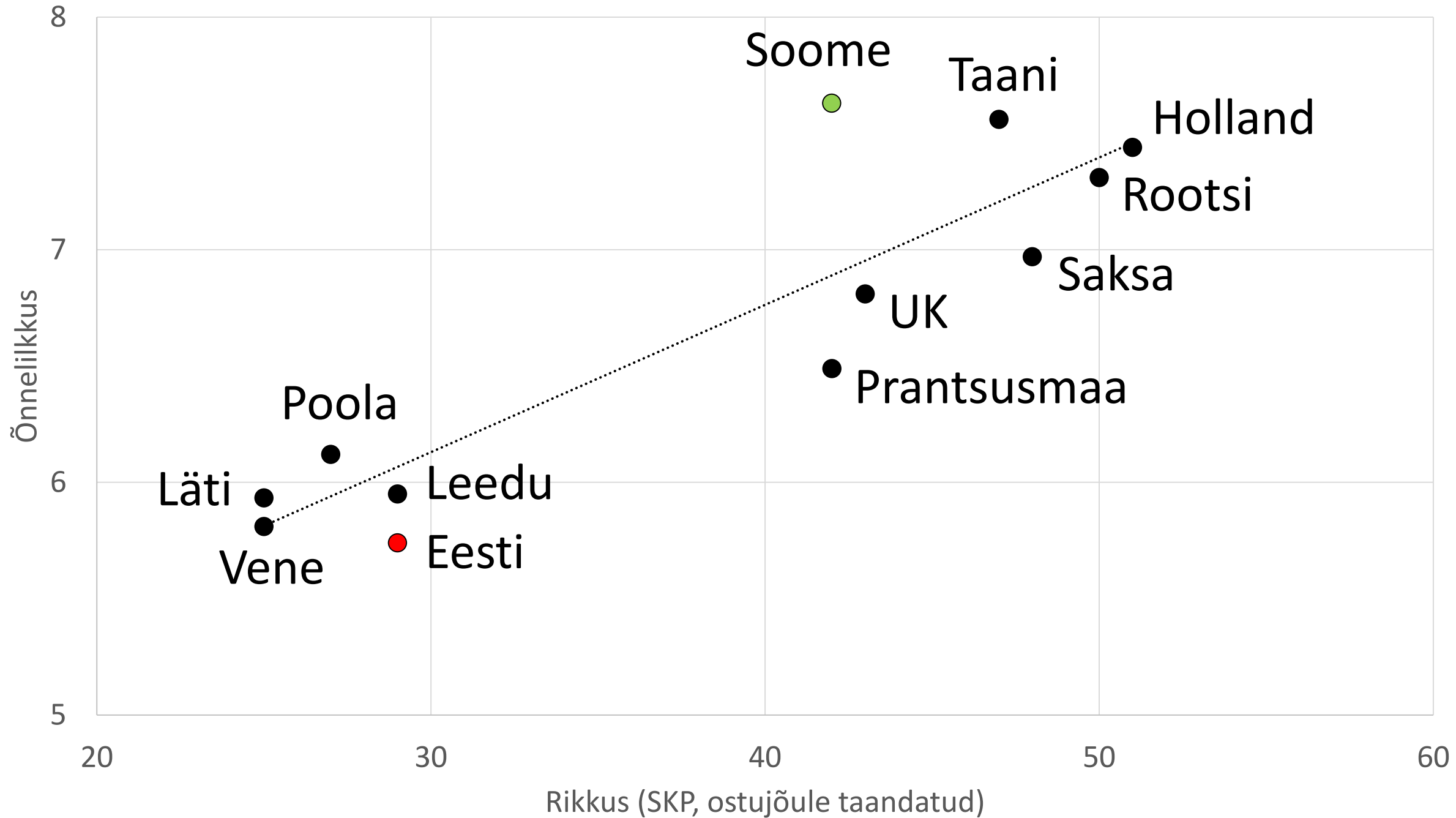
*Based on ESA 95

Naabrite majanduslik mahajäämus võrreldes liidriga (Rootsi)



Naabrite elatustase võrreldes Eestiga



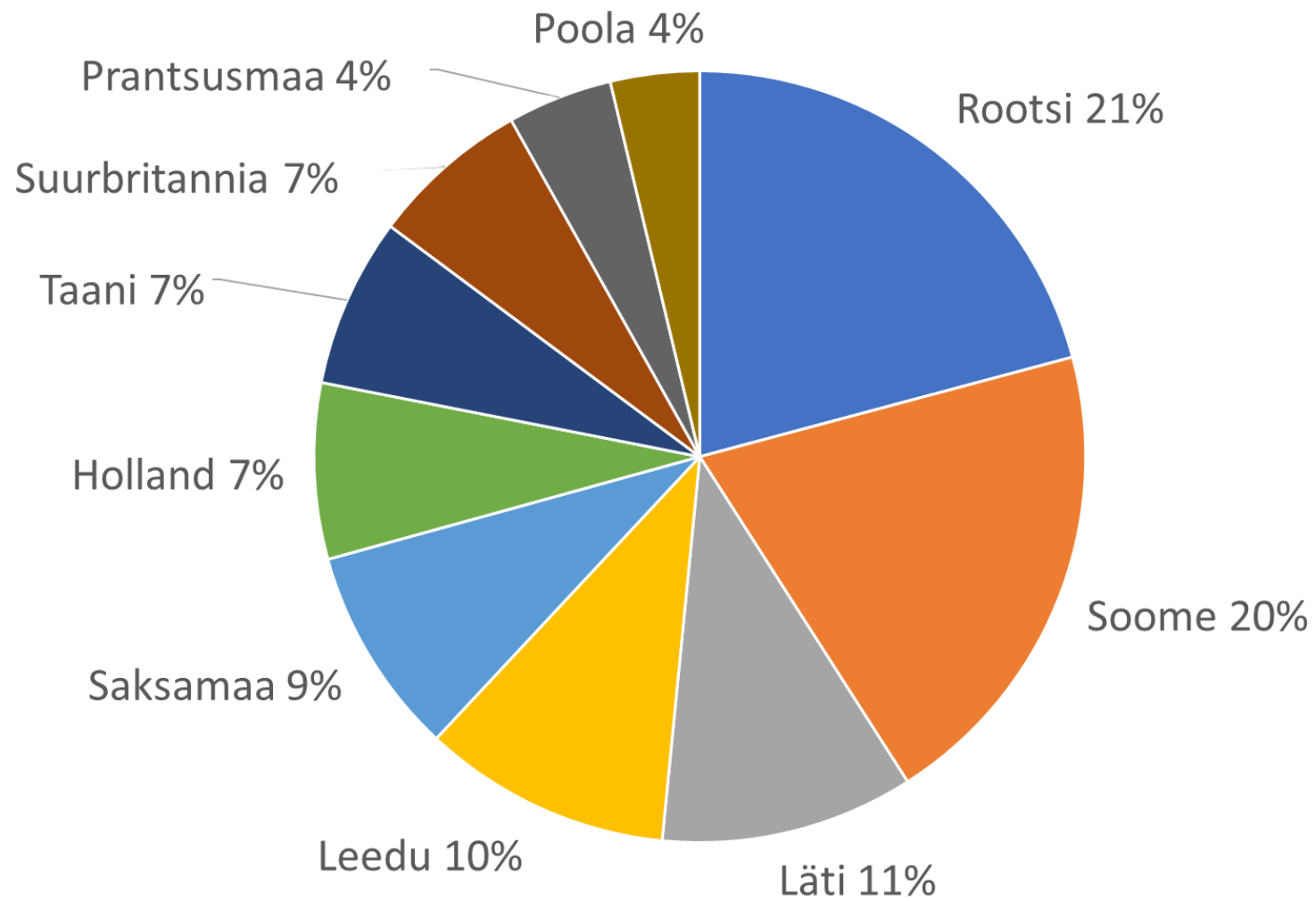


Majanduskasv

Eksport

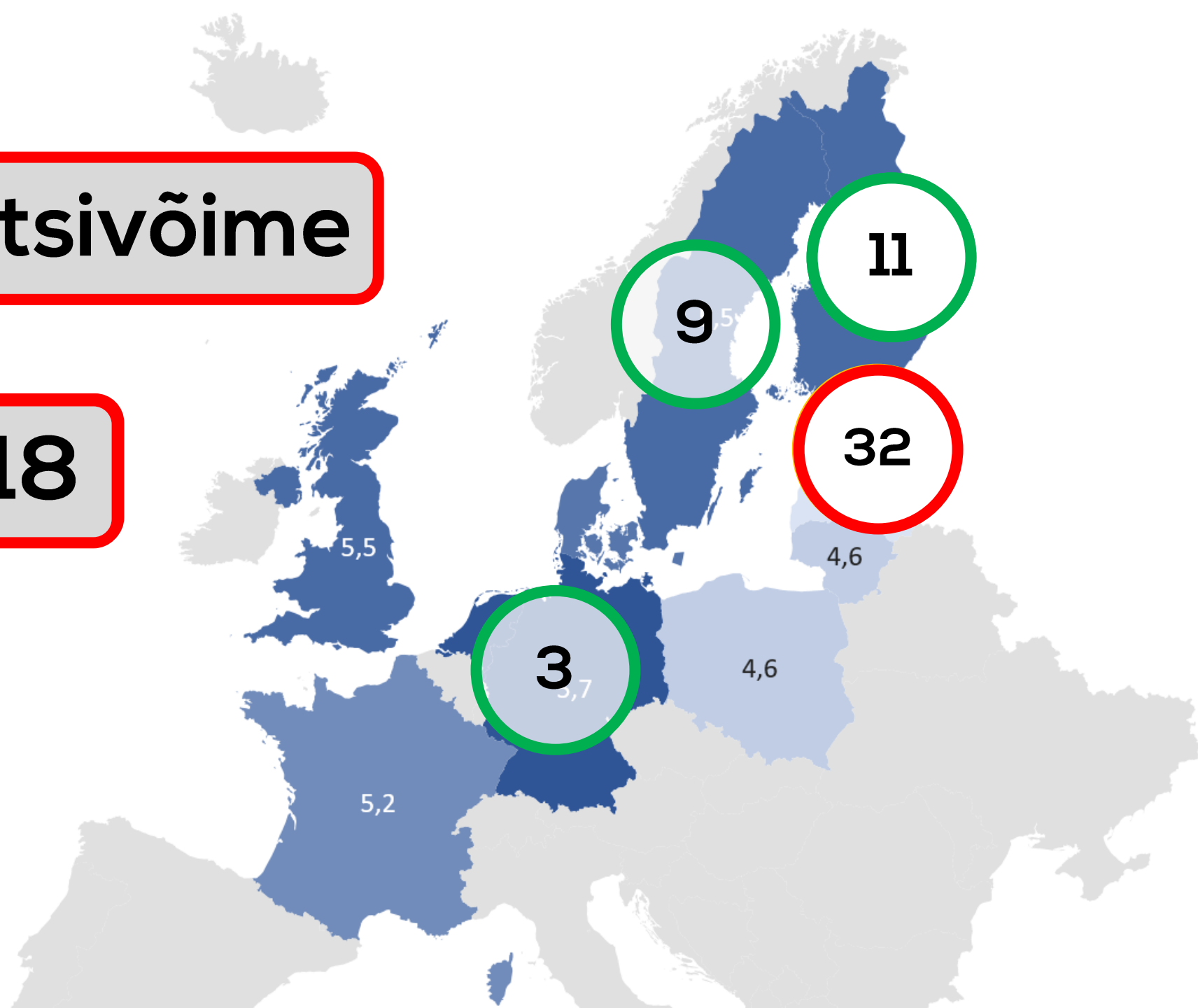
Konkurentsivõime






























Ekspordi osakaal



Konkurentsivõime

2018



 Global Competitiveness Index 4.0 0-100 (best)	-	70.8 ↓	32	United States
 Enabling environment component 0-100 (best)	-	80.5 ↑	25	Hong Kong SAR
  Pillar 1: Institutions 0-100 (best)	-	69.5 ↑	22	New Zealand ↓
  Pillar 2: Infrastructure 0-100 (best)	-	75.2 ↑	42	Singapore ↓
  Pillar 3: ICT adoption 0-100 (best)	-	77.4 ↑	14	Korea, Rep. ↓
  Pillar 4: Macroeconomic stability 0-100 (best)	-	100.0 =	1	Multiple (31) ↓
 Human capital component 0-100 (best)	-	80.4 ↓	34	Switzerland
  Pillar 5: Health 0-100 (best)	-	84.9 ↑	54	Multiple (4) ↓
  Pillar 6: Skills 0-100 (best)	-	78.0 ↓	18	Finland ↓
 Markets component 0-100 (best)	-	60.6 ↓	44	United States
  Pillar 7: Product market 0-100 (best)	-	64.8 ↓	21	Singapore ↓
  Pillar 8: Labour market 0-100 (best)	-	69.3 ↓	21	United States ↓
  Pillar 9: Financial system 0-100 (best)	-	65.9 ↑	46	United States ↓
  Pillar 10: Market size 0-100 (best)	-	42.3 ↑	97	China ↓
 Innovation ecosystem component 0-100 (best)	-	60.9 ↓	32	United States
  Pillar 11: Business dynamism 0-100 (best)	-	69.3 ↓	29	United States ↓
  Pillar 12: Innovation capability 0-100 (best)	-	52.5 ↓	33	Germany ↓

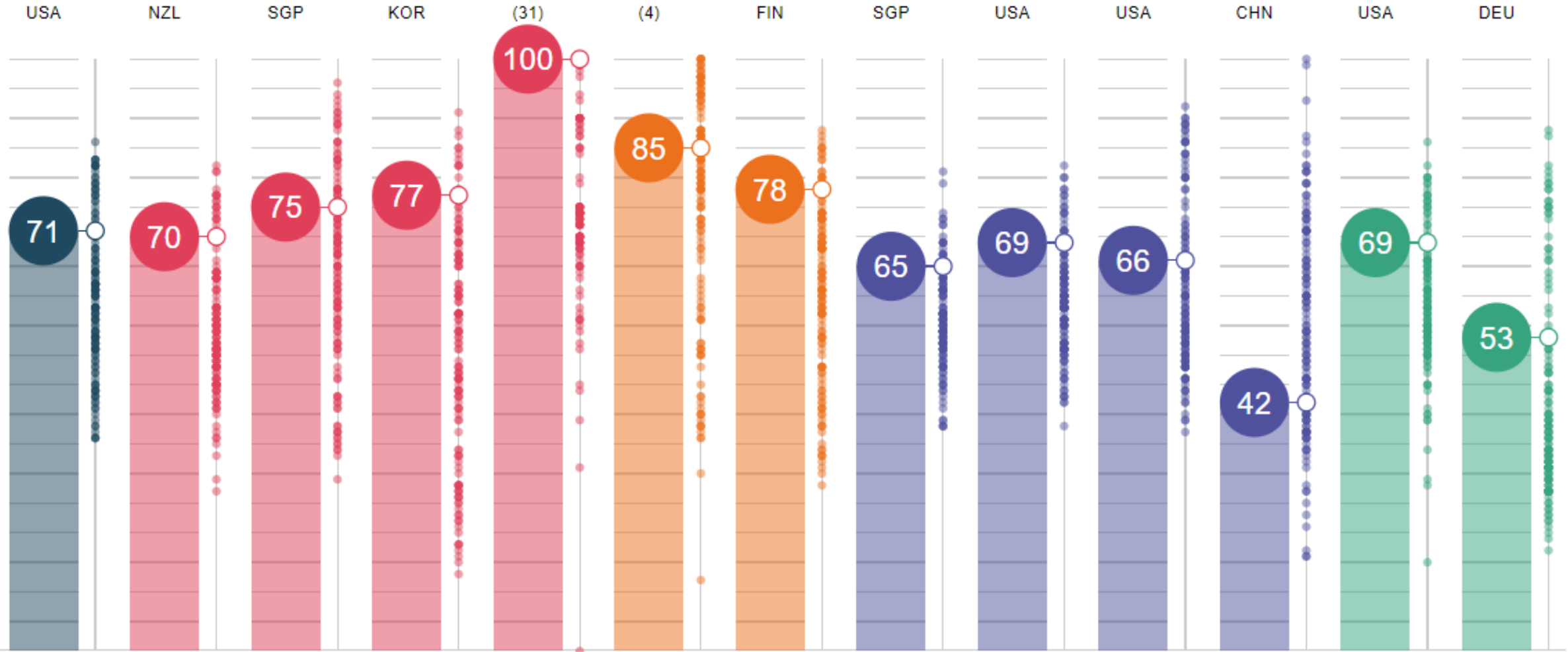
Overall Score

Enabling Environment

Human Capital

Markets

Innovation Ecosystem



32nd



22nd



42nd



14th



1st



54th



18th



21st



21st



46th



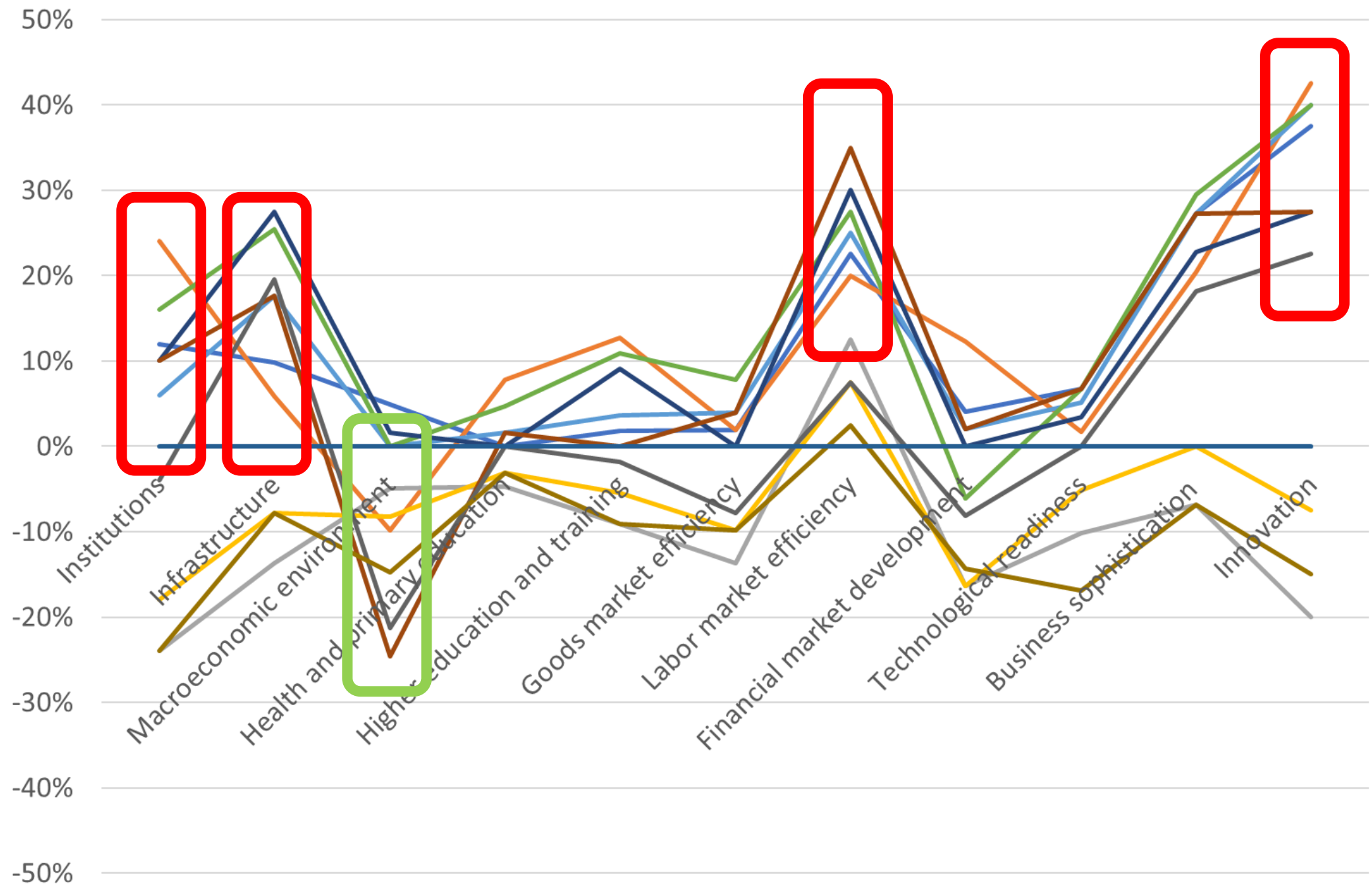
97th



29th



33rd





Soome võtab 1,4 miljardit eurot laenu

Soome järgmise aasta eelarve näeb ette võtta 1,4 miljardit eurot laenu, mis on väiksem summa, kui ennustati, kirjutab Kauppalehti.

Soome valitsus on kokkuleppele saanud riigi tuludes ja kuludes. Riigi järgmise aasta eelarve planeeritud maht on 55,3 miljardit eurot, selle sees on varasemast väiksem tulumaks ja suuremad summad uuringutele ja innovatsioonile.

Võlga võetakse varem kavandatud vähem ehk 1,7 miljardi euro asemel 1,4 miljardit.

Põua käes kannatanud põllumeestele on eelarves toetusi kokku 90 miljonit eurot, selle sees on ka varem kokku lepitud toetused.



FOTO: Reuters/Scanpix

Majandus kasvab 3,3 protsenti, eelarve on tasakaalu lähedal



- Majandus kasvab **vajalikust aeglasemalt**
- **Sisemajanduse koguprodukti (SKP)** maht 2018. aastal: **24,5 miljardit eurot**
- SKP reaalkasv **3,3 protsenti**
- SKP nominaalkasv (eurodes): **6,9 protsenti**
- Riik peab majandust **rohkem stimuleerima**
- **Valitsussektori eelarve** struktuurne puudujääk on 2018 aastal vaid **0,25 protsenti SKPst**
- Soovime jõuda **tasakaalu** hiljemalt **2020. aastal**



Mida

Kaks strateegilist ülesannet



**Suurenda
tulusid**



**Vähenda
raiskamist**

**Suurenda
jõudlust**

**Suurenda
kasutegurit**

Kui suur on kasumipotentsiaal?



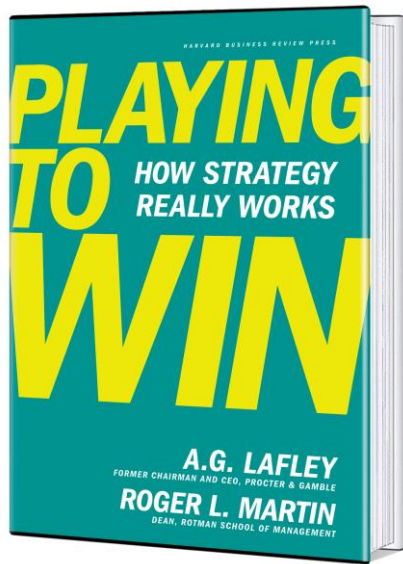
∞



-100%

Edu eeldused

- Turul on potentsiaali
 - Klient-töö-valu-kasu
 - Ostjate arv, jõukus
- Meil on eristuv toode või teenus
 - Konkurentsifaktorid
 - Konkurendid
- Me oleme suutelised võitma
 - Konkurentsieelised
 - Talendid, süsteemid, ressursid
 - Turundus-müük-jaotus-teenindus



Eesmärk

- Tähendus
- Kutsumus
- Ambitsioon

Kus mängida

- Turud
- Segmendid
- Valdkonnad
- Kanalid
- Väärtusahel

Kuidas võita

- Tooted
- Teenused
- Eristumine
- Tugevused

Võimekused

- Talendid
- Protsessid
- Süsteemid
- Fookus

Juhtimine

- Vastutus
- Struktuur
- Mõõdikud
- Kontroll

Three Rules for Making a Company Truly Great

- 1. Better before cheaper**
- 2. Revenue before cost**
- 3. There are no other rules**

Kuidas

Kuidas **kindlustada**

strateegia

elluviimine?

**Kuidas teised paati
saada?**



How strong is the belief in and commitment to the company's strategy?

% of respondents rating strength at least 4 out of 5



■ Leaders ■ Average ■ Laggards

The Economist

Intelligence Unit

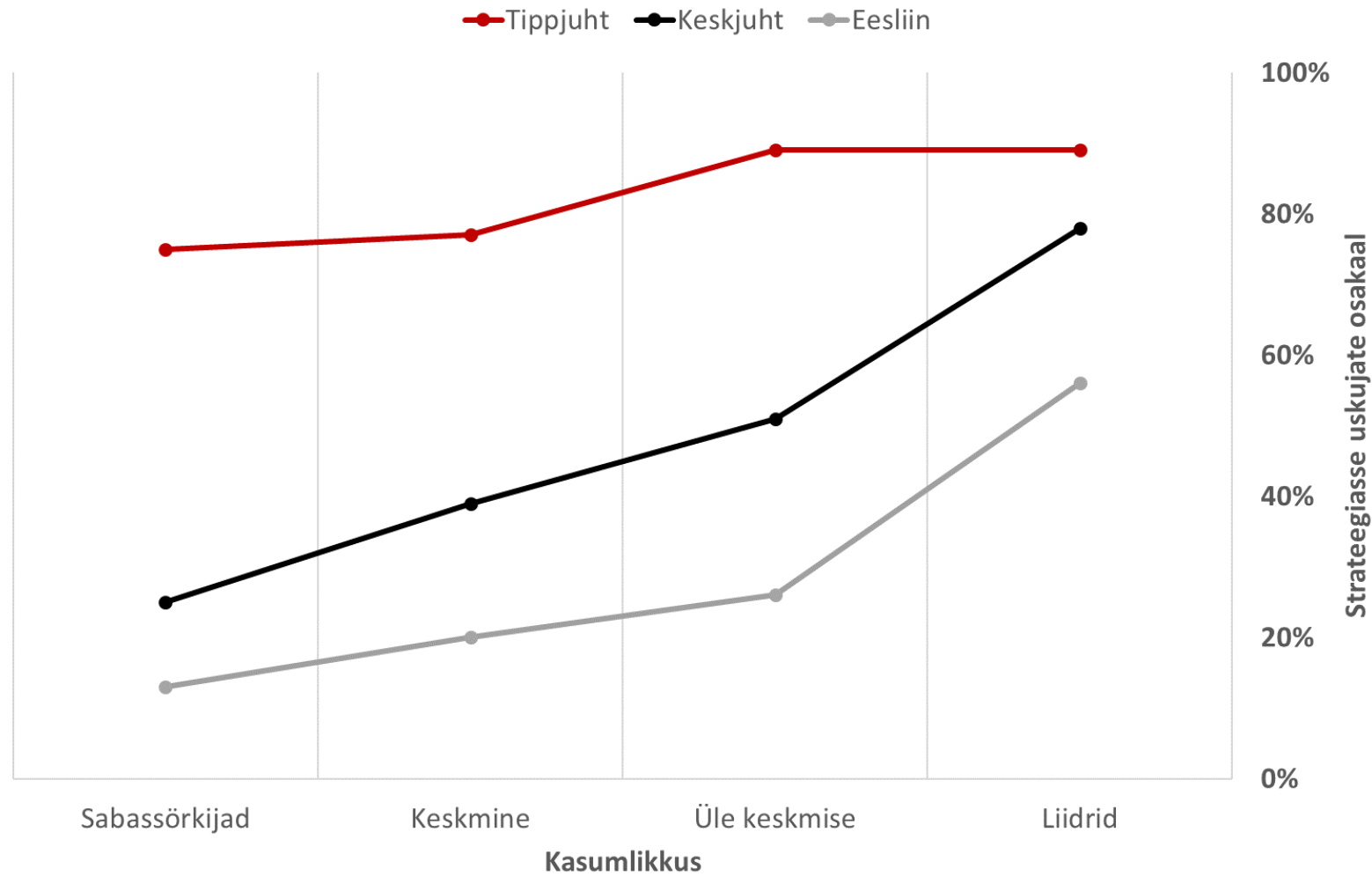
50 : 50



TEAMWORK

**NO MATTER HOW HARD YOU TRY,
OTHER PEOPLE SLOW YOU DOWN**

Rohkem strateegiasse uskujaid = suurem kasumlikkus



Miks pooled ei usu?

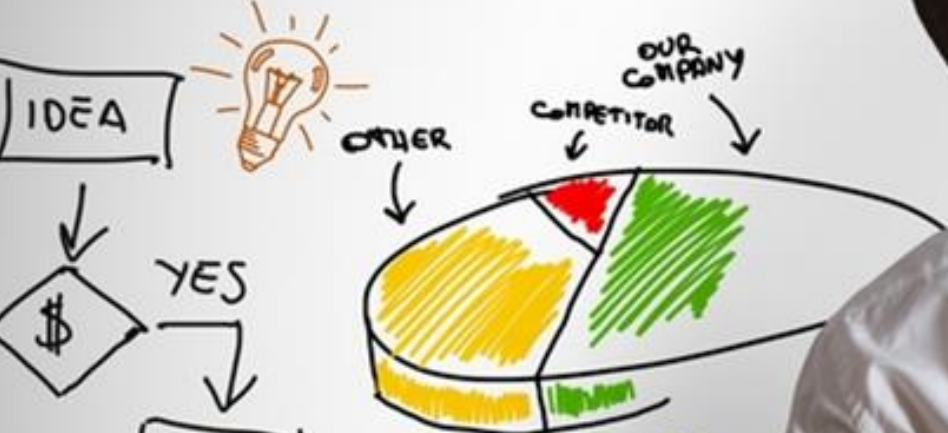
#1 Liiga palju teksti



NEWS FORUM SOCIAL NETWORK CONTENT SHARING

MICROBLOGS SOCIAL MEDIA VIDEO

COMMUNICATION CHAT PICTURE



1 STRATEGIA JA ÄRIMUDEL Indrek Saul

2 TARTU ÜLIKOOLA STRATEGIAALINE PWC INDEKX SAAR KPMG

3 Esimese päeva kava 11:30 koolitus 12:15 lõuna 15:30 koolitus 17:15 lõpp

4 Esimese päeva kava 1. Ambitsioon ja potentsiaal 2. Sõprused ja võitlusvõimekumine 3. Konkurents ja eristamine 4. Panselarutelu

5 Teise päeva kava 5. Käitumised 6. Tõepooleks 7. Sümbolite

6 Strategia ja ärimudel

7 Mis asi on strateegia?

8 Strategia on ideid ja tegevused tulevikku loomiseks ning kindlustamiseks

9 Strategia piramid

10 Telesõprade võitlus

11 Kõrge võitlus

12 Väikesed võitlused

13 Strategia võitlused

14 Strategia ja ärimudel

15 Mis asi on ärimudel?

16

17

18 Kaardistrateegia mudel

19 1. Ambitsioon ja potentsiaal

20 Mis asi on ambitsioon?

21 Auhne tootlus

22 Kuidas auhnet tootlust veel nimetada saab?

23 Mis asi on missioon?

24 Eluülesanne, kutsumus, vastutusrikkus ülesanne

25 Mis asi on visioon?

26 Nägemus, ettekujutus

27 Mida Sa oma elust tahad?

28 Miks me üldse midagi teeme (või ei tee)

29 US criminal law

30 COM-B

31 COM-B

32

33

34 Kõrgemate muutuste 2x2 mudel

35

36

37 DRIVE

38

39

40 Laste

41 Põlvkond

42 Laste põlvkond

43 Mis asi on?

44 Mis on Su äri mõte?

45 Mis aja ja miks me ajame?

46 Kirjelda oma strateegiat ühe sõnaga!

47 Kirjelda oma strateegiat kahe sõnaga!

48 Kirjelda oma strateegiat 8 sõnaga!

49 4. ainsus missioon 1. Tegutseda (ajalooajutus, teadus, teadus) 2. Mõista (tähtsustada) 3. & kutsutus (õnne kutsus)

50 Kirjelda oma strateegiat 3 minutiga!

51

52

53 Potentsiaal

54 Klendid

55 Turgupotentsiaal

56 Potentsiaal - vaud & kliendid

57 Potentsiaal - vaud & kliendid

58 Kõikvõim

59 Kõikvõim

60 Huvide, A, E & E

61 Huvide, A, E & E

62 Kuidas ettevõtte töötab?

63 Kuidas ettevõtte töötab?

64 Kuidas ettevõtte töötab?

65 Kuidas ettevõtte töötab?

66 Kuidas ettevõtte töötab?

67 Kuidas ettevõtte töötab?

68 Kuidas ettevõtte töötab?

69 Kuidas ettevõtte töötab?

70 Kuidas ettevõtte töötab?

71

72

73 Kaks orkest

74 Kuidas ettevõtte töötab?

75 Mis peaks olema parim äri mõte?

76 Kuidas ettevõtte töötab?

77 Kuidas ettevõtte töötab?

78 Kuidas ettevõtte töötab?

79 Kuidas ettevõtte töötab?

80 Kuidas ettevõtte töötab?

81 Kuidas ettevõtte töötab?

82 Mis on ja mis ei ole mõjus

83 Kuidas ettevõtte töötab?

84 Kuidas ettevõtte töötab?

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114 "Well, Mr. President, I'm helping to put a man on the moon"

115

116

117

118

119

120

121

122

123



DEATH BY POWERPOINT



#2 Not invented here

- **Miks minult ei küsitud...**
- **Täitsa mõttetu...**
- **Tegelikult peaks...**

#3 Igapäev

To Do LIST:

- _____
- _____
- _____
- _____

EVERYTHING!





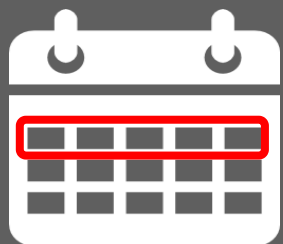
#1 **Strateegia**
koostamine on
kogu **tiimi töö**



#2 **Strateegia**
tuleb koostada
ühe päevaga

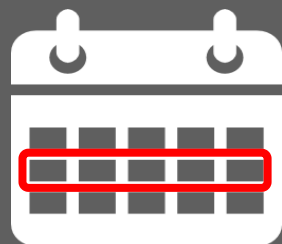
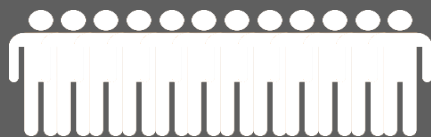
Ettevalmistus

3 h



Kasvu workshop

2 p



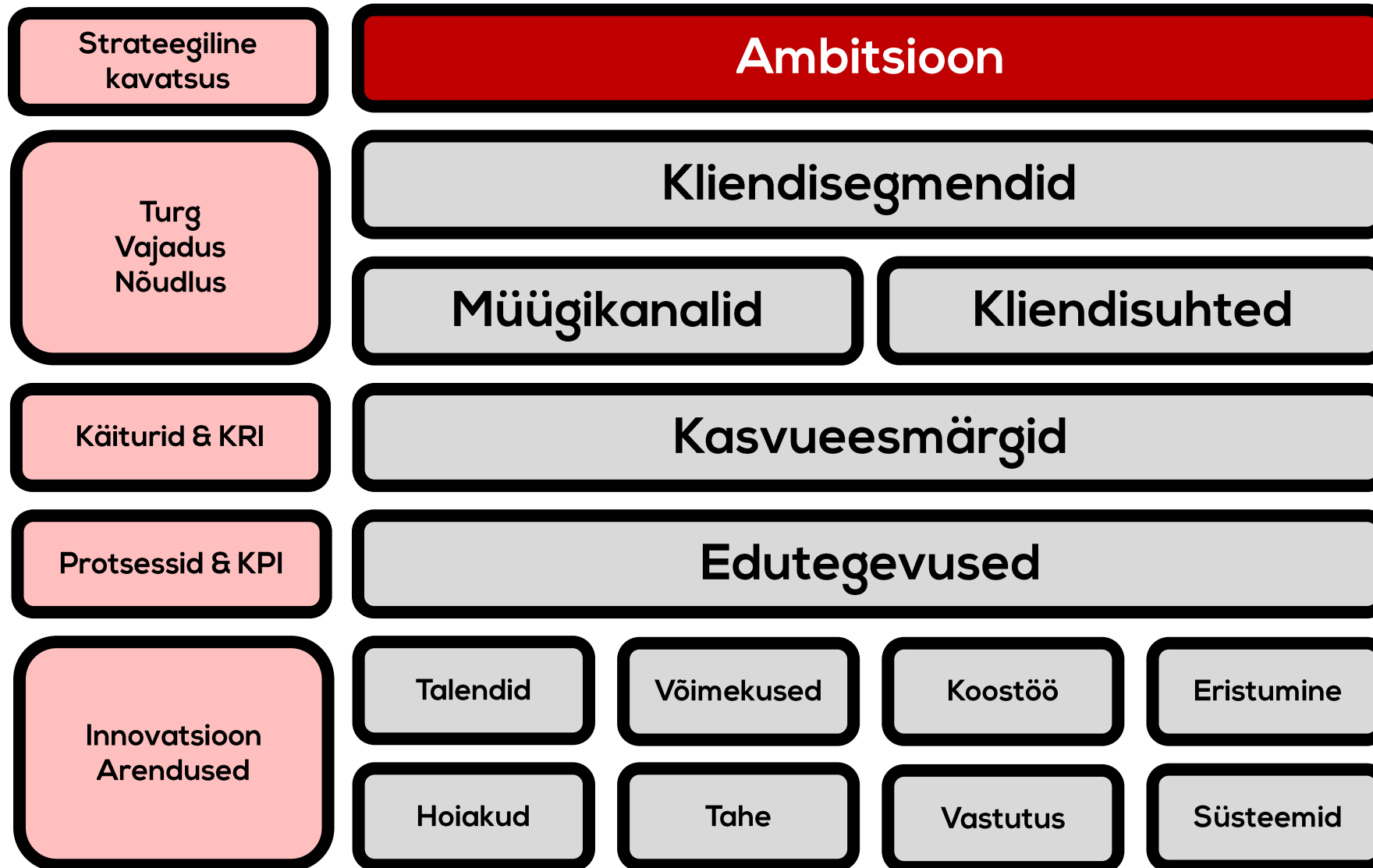
Elluviimise kava

3 h



#3 **Strateegia**
peab mahtuma
ühele **lehele**

Kasvumudeli tasandid ja elemendid



Eesmärgipuu

Ambitsioon

Käive 40 M
aastal 2021

Suurim potentsiaal

Edasimüüjad

Otsekliendid

Eksport

Käituriid/möödikud

Suurte
edasimüü-
jate osakaal

Tooteportfelli
ulatus

Hinnatase

Nõudlus

Tegevused

Läbirääkimi-
sed ja
eelistes
veenmine

Tee ristmüüki

Arenda uusi
ja paremaid
tooteid

Tee reklaami

Võimekused

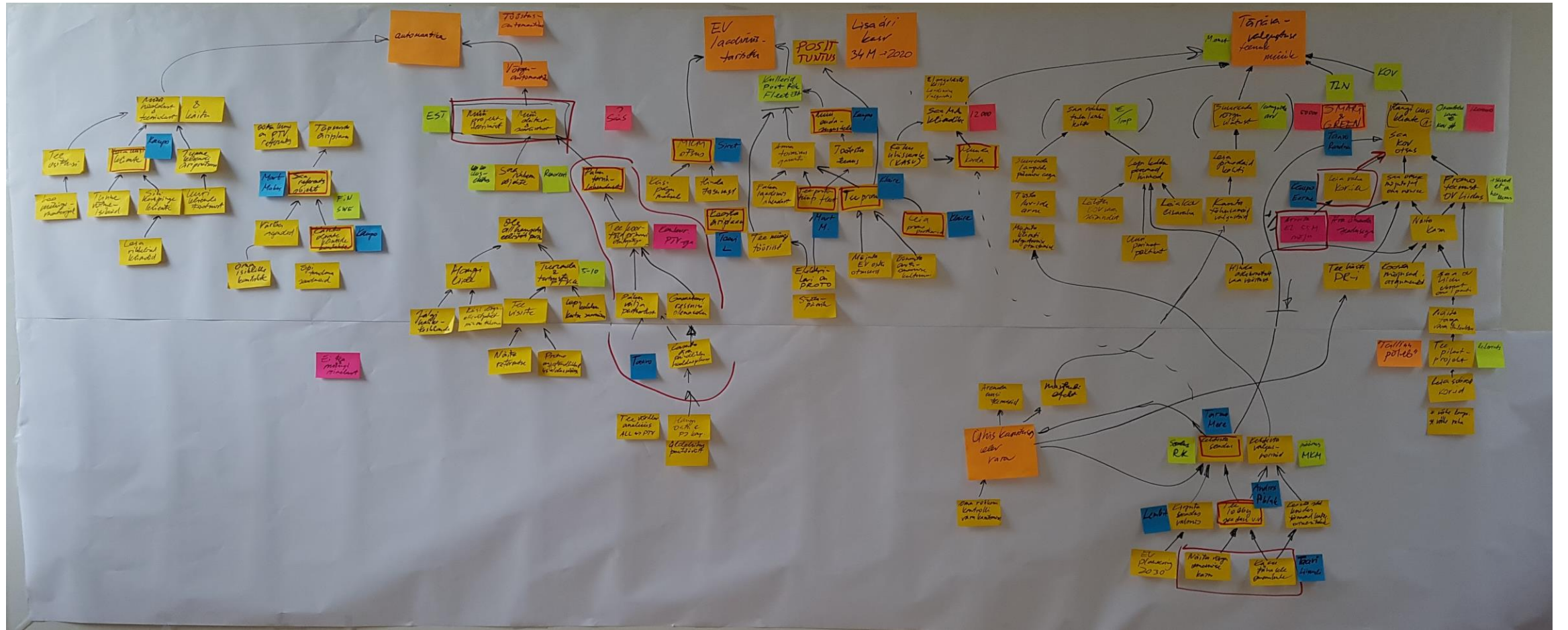
Otsustamise
kriteeriumide
tundmine

Eristuvad
tooted ja
teenused

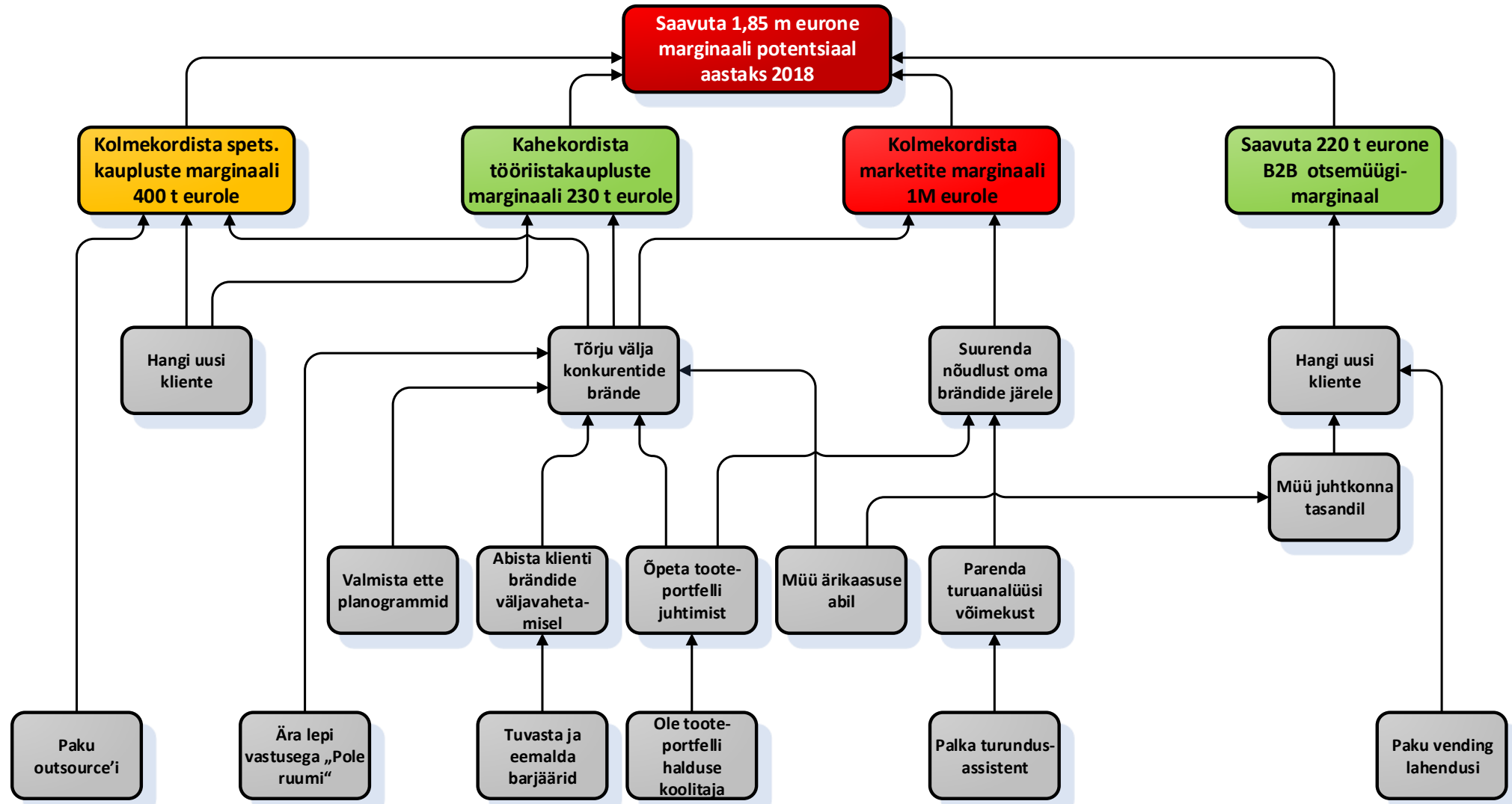
Edasimüü-
jate trafficu
teadmine

Tunne
tarbijat ja
nõudlust

Suur pilt



Kasvustrateegia



#4 **Strateegia**
peab igapäevast
üle sõitma

Mõõdikud

Mõõtühik

Praegune näit

Eesmärk näit

Tähtaeg

Vastutus

Vastutaja

Edusamme jälgiv
juhtorgan

Jälgimise sagedus

PPP

Teostus

Tiim

Probleemid

Lahendused

Detailne kava

