



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
Европейски фонд
за регионално развитие
Инвестираме във вашето бъдеще



eufunds.bg



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
"Развитие на конкурентноспособността
на българската икономика" 2007-2013
www.opcompetitiveness.bg

industries
companies
international members
cluster
strategy economic
value big TEAM brand
ive identity
team



VERITAS
consulting cluster

Този документ е създаден по проект BG161PO003-2.4.02-0136- C0001

„Консултантски Клъстер Веритас“

Бенефициент: „Консултантски Клъстер Веритас“ ООД

Документът е създаден с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на конкурентноспособността на българската икономика 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския фонд за регионално развитие. Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от „Консултантски Клъстер Веритас“ ООД и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Европейски съюз и Договарящия орган.

business capabilities Bulgaria regional support гобрумe nпактмуку
education кльстер marketing международен onum
Consulting Cluster cooperation best practices public sector
VERITAS Cluster economy networking comprehensive coordination

"Geographical concentration of interlinked companies and institutions in related branches of industry that compliment each other by joint relations of exchange and activates along one (several) value creation chains" Michael Porter, 1990

Хоризонтм 2020 ycпex systematic approach
education organisation Consulting Cluster кльстер
успешно управление България VERITAS networking
different approach Българият success

Consulting Cluster VERITAS
competitive advantage анализ ycпex
coordination private organisation
success Българият public sector

Българият public sector
networking кльстер ageкватност и конкурентнособност
Хоризонтм business 2020 capabilities
economy 2020 capabilities

networking кльстер ageкватност и конкурентнособност
Хоризонтм business 2020 capabilities
economy 2020 capabilities
"The co-location of partners, service providers, educational and research institutions related through linkages of different types."
Europe Innova систематизиран погход

Еврона regional support
implementation journey innovations
Consulting Cluster VERITAS
journey efforts успешно управление

Европейан union анализ efforts управление
Българият успешно управление Cluster
ageкватност и конкурентнособност
Consulting Cluster VERITAS
best VERITAS

Consulting Cluster VERITAS
competitive advantage гобрумe nпактмуку
успешно управление Cluster
ageкватност и конкурентнособност
систематизиран погход Еврона practices
best VERITAS

Successful clustering is about:

Cooperation towards common goals - firms and others within a concentrated geographical area working and establishing linkages and working alliances to improve their collective competitiveness. Clustering helps a clump of co-located firms and organisations turn into a high-performance system. This works at a system, rather than individual organisation, level.

Коопериране за постигане на общи цели – юридически и физически лица, както и представители на местната власт, работещи за създаване на връзки и сдружения за общото подобряване на конкурентоспособността и качеството на предлагани услуги. Клъстерът помага на отделните фирми да се трансформират във високо - функционираща система, за постигане на резултати, които не биха били възможни на индивидуално ниво.

Teamwork - this is a key component of a local innovation system; innovation increasingly relies on close interaction between the science base and the business sector, with the most effective communication of tacit information happening when the separate components of the cluster are near to each other. New products increasingly use different technologies, and technologies are increasingly based on different scientific disciplines. The degree of connectivity among knowledge agents, and between them and firms, is a key aspect of a high-performance innovation system.

Работа в екип - това е основата на система за изграждане на иновации; Иновациите все повече разчитат на тясно взаимодействие между научните среди и бизнес сектора. За създаването на нови продукти все повече се използват различни технологии, и технологиите все повече се основават на различни научни модели. Степента на свързаност между представителите на научните среди и бизнес сектора, е ключов показател за измерване на функционалност и иновативен подход.

Business networking - a key component of any high performance cluster is extensive informal and formal networking between firms - even competitors - right across the cluster, and between firms and their support infrastructure. "Soft" networks (such as local professional and trade associations) and "hard" networks (strategic alliances between firms) are both important. The development of such networks is supported by a local culture and enables both competition and cooperation to thrive.

Бизнес мрежи - ключов компонент на всеки успешен клъстер е интерактивното (формално и неформално) сътрудничество между членовете, дори и конкуренти. Развиването на бизнес отношения и мрежи е и с подкрепата на местната власт и култура и допринася за развитието на конкурентоспособността и икономиката.



Linking and aligning all the elements - an effective clustering approach links the separate elements of an innovation system, aligns the private and public sector, and facilitates a "whole - of - government" approach at a local level in support of local cluster.

Свързване и синхронизиране на всички елементи - ефективен подход в процеса на изграждане на клъстера е свързване на отделните елементи в иновационната система; синхронизиране на частния и публичния сектор, както и улесняване на "комуникацията с правителство" на местно равнище в подкрепа на местния клъстер.

Cluster members can be divided into four broad categories: core businesses, small businesses, soft support infrastructure, hard infrastructure.

Core Businesses - The businesses that are the lead participants in the cluster often earning most of their income from customers who are beyond the cluster's boundary.

Support business - The business that are directly and indirectly supporting the business at the core of the business. These may include suppliers of specialized machinery, components, raw materials; and service firms including finance/venture capital, lawyers, design, marketing and PR. Often these firms are highly specialized, and are physically located to the core business.

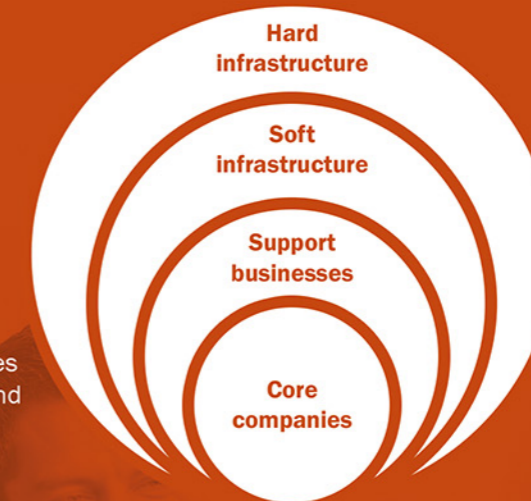
Soft Support Infrastructure - In a high performance cluster, the business at the core and the support business do no work in isolation. Successful clusters have community wide involvement - local schools, universities, local trade and professional associations.

Hard Support infrastructure - Hard Support infrastructure - This is the supporting physical infrastructure - roads, ports, communication links.

The success of high performance cluster is in large part, due to people forming quality relationships and networking to achieve results - "a chemistry". These linkages are informal and are supported by more formal organisations/institutions.

The clustering process requires:

- People-to-people contact
- Consensus on key issues
- Collaboration on multiple level
- Community wide involvement in the process of building new linkages between communities, business and government.



Процесът на създаване и укрепване на клъстера изисква:

- Работни срещи между членовете на клъстера
- Консенсус по ключови въпроси
- Сътрудничество на различни нива
- Активно участие на членовете в създаването на устойчиви отношения с общността, бизнеса и правителството

Членовете на клъстера могат да бъдат разделени на четири категории: основен бизнес, поддържащ бизнес, пряка инфраструктура и косвена инфраструктура.

Основен бизнес - фирмите, които са водещите участници в клъстера; често реализират голяма част от приходите си от клиенти, които са извън границите на клъстера.

Поддържащ бизнес - фирмите и техните услуги, които са в подкрепа на основната дейност - финансови и счетоводни услуги, маркетинг и ПР, юристи. В голяма част от случаите, тези фирми са тясно- профилирани и се намират в сърцевината на структурата на клъстера.

Пряка инфраструктура - Устойчивите клъстери се характеризират с висока степен на взаимодействие с публичния сектор и местната власт - университети, местна администрация, търговско-промишлена палата и професионални сдружения.

Косвена инфраструктура - комуникационни връзки, пътища и пристанища.

Успехът на утвърдените клъстери се дължи на членовете, които са успели да изградят устойчива мрежа от равноправни отношения - постигнали са "химичната" спойка. Отношенията и връзките им са неформални, като са подкрепени от конкретни организации и институции.



Mission

- Achieve a mix of business-consulting services
- High-profiled professionals
- Exceptional knowledge of European and International Practices
- Attracting foreign partners
- Regional cooperation & Internationalisation

Vission

- To build a strong administrative unit for business development
- To gather a team of professionals
- Effective concentration of resources to improve competitiveness
- Continuously expanding the range of opportunities for each participant in the cluster

Members follow the **latest trends** in the management of innovative organisation:

- Innovation by building a system of experts, following the method inward and outward
- Combining innovative ideas and efficiency
- Closer integration support between partners and society
- Active cooperation with academic and scientific bodies in Bulgaria

Мисия

- Постигане на микс от бизнес-консултантски услуги
- Тясно-профилирани специалисти
- Изключителни познания на Европейските и Международни практики
- Привличане на чуждестранни партньори
- Популяризиране на клъстера в световен мащаб

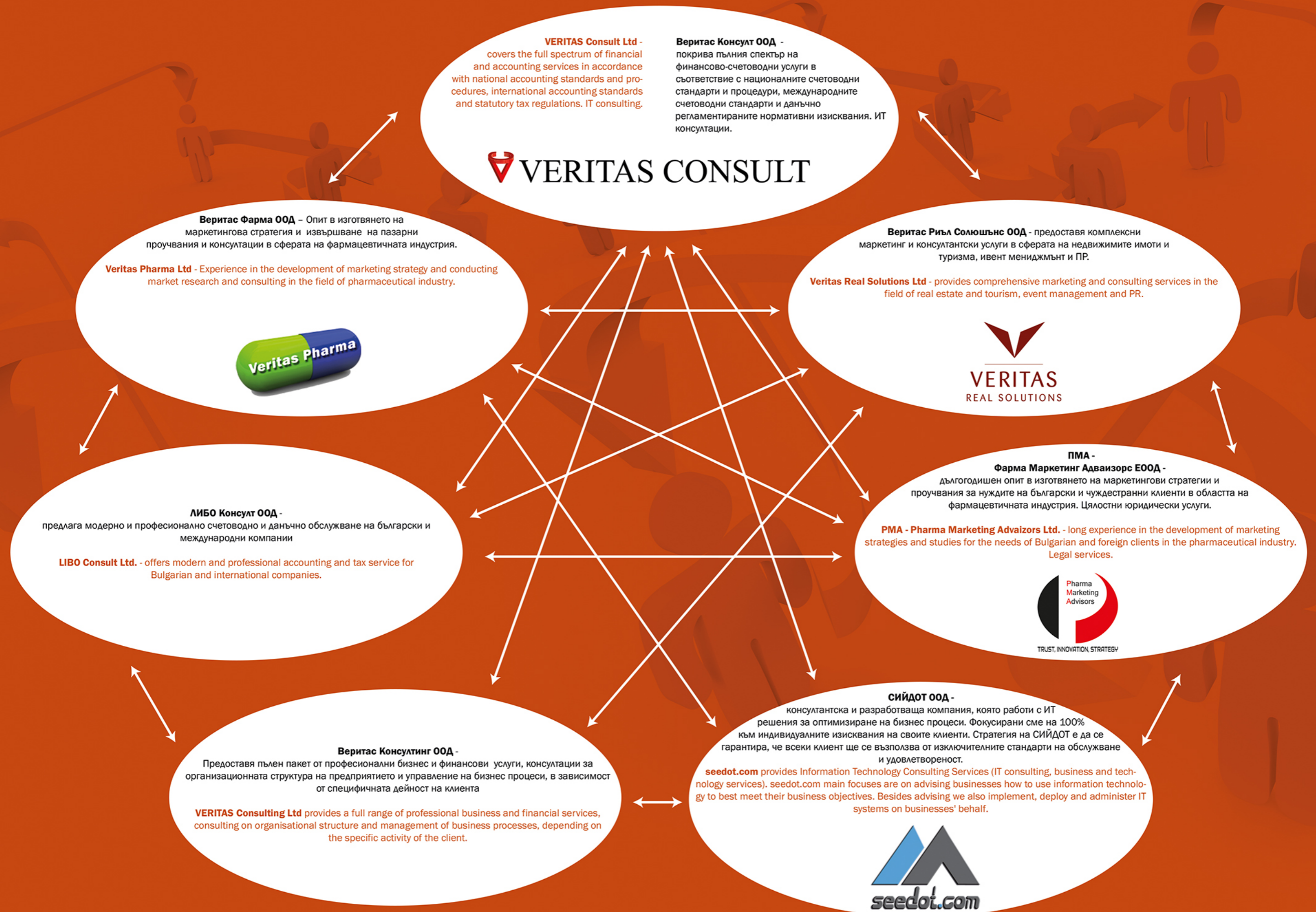
Цели

- Да изгради силно административно звено за развитие на дейността
- Да събере екип от професионалисти
- Ефективното концентриране на ресурси за подобряване на конкурентоспособността
- Разширяване на спектъра от възможности на всеки отделен участник в клъстера

Членовете следват актуалните **тенденции** в управлението на иновативно сдружение:

- иновации чрез изграждане на система от експерти, по метода от вътре навън и обратно
- съвместяване на иновативни идеи и ефективност
- по-тясна интергация между партньори и обществото
- активно сътрудничество с университетски и научни среди в България

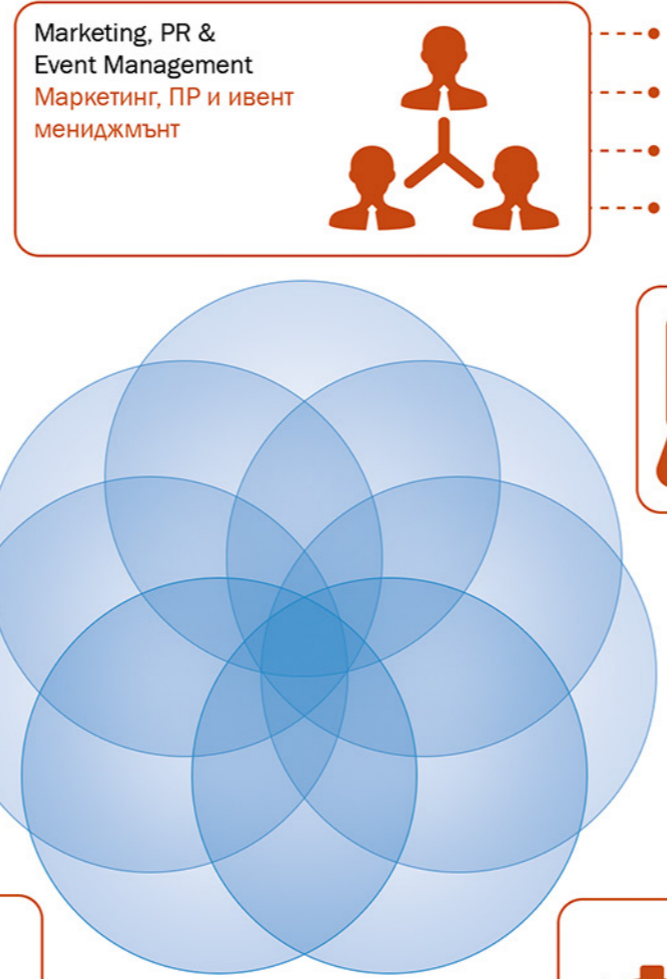




a member of



the global practitioners network for competitiveness, clusters and innovation



Marketing, PR & Event Management
Маркетинг, ПР и ивент мениджмънт

- Веритас Риъл Солюшънс ООД || Veritas Real Solutions Ltd
- СИЙДОТ ООД || seedot.com
- Веритас Консултинг ООД || Veritas Consulting Ltd
- ПМА - Фарма Маркетинг Адвайзорс ЕООД || PMA- Pharma Marketing Advisors Ltd

Legal Service
Юридическо обслужване

- ПМА - Фарма Маркетинг Адвайзорс ЕООД || PMA- Pharma Marketing Advisors Ltd

Information Technology
Информационни технологии, софтуер, ERP системи

- Веритас Консулт ООД || VERITAS Consult Ltd
- СИЙДОТ ООД || seedot.com

Real Estate & Tourism Sectors
Недвижими имоти & туризъм

- Веритас Риъл Солюшънс ООД || Veritas Real Solutions Ltd
- Веритас Консултинг ООД || Veritas Consulting Ltd

Accounting, Financial, Tax & Business Consultancy
Финансови консултации, счетоводство и контрол, ОДИТ

- Веритас Консулт ООД || VERITAS Consult Ltd
- Веритас Консултинг ООД || Veritas Consulting Ltd
- ЛИБО Консулт ООД || LIBO Consult Ltd

Pharmaceutical Industry
Фармацевтична индустрия

- ПМА - Фарма Маркетинг Адвайзорс ЕООД || PMA- Pharma Marketing Advisors Ltd
- Веритас Фарма ООД || VERITAS Pharma Ltd

Science Studies & Innovations
Научни изследвания и иновации

- ПМА - Фарма Маркетинг Адвайзорс ЕООД || PMA- Pharma Marketing Advisors Ltd
- СИЙДОТ ООД || seedot.com
- Веритас Консулт ООД || VERITAS Consult Ltd

Продуктов асортимент

- Управление на инвестиционни проекти и проекти за идентифициране на инвестиционни възможности
- Професионална правна помощ на клиенти от всички сектори на икономиката: дружествено, търговско, конкурентно, финансово, данъчно и административно право, дю дилидънс (due diligence)
- Цялостно финансово и счетоводно обслужване
- Финансов дю дилидънс (due diligence) на процеси и предприятия
- Управленско счетоводство
- Бизнес планиране и бюджетиране
- Одит
- Избор на възможни източници за финансиране: фондове на ЕС, банки и кредитни институции и изготвянето на анализи, стратегии и планове, необходими в процеса на кандидатстване за финансиране
- Изготвяне на всички необходими документи и разработка на бизнес план и обосновка при кандидатстване по програми на ЕС
- Внедряване на системи за мониторинг и скрийнинг
- Стратегия за продажбите и маркетинг на индивидуален проект или фирма
- Пазарни проучвания
- Изработване на стратегии за управление
- Оптимизация и одит на продажбите
- Разработване и провеждане на проекти, свързани със статистически изследвания на състоянието на съвременните практики
- Разработване на програми за оперативен контрол на качеството и ефективността на работа, и оптимално използване на човешкия потенциал
- Изготвяне на задания за проекти в сферата на недвижимите имоти
- Развитие и управление на партньорска мрежа за хотели
- Ивент мениджмънт
- Подбор и обучение на персонал
- Цялостно управление на ИТ проекти и ИТ консултации
- Оптимизация на бизнес процеси, последващо разработване и внедряване на софтуерни решения
- Разработка на прототипи (за проверка на бизнес модел или бизнес идея за идентифициране на инвестиционни възможности)
- Разработка на софтуер по поръчка от клиент
- Уеб базирани системи и корпоративни сайтове
- Дизайн, проектиране и изработка на база данни
- Консултации и внедряване на собствени решения в следните области:
 - o CMS (Content Management System)
 - o CRS (Central Reservation System)
 - o CRM (Customer Relationship Management)
 - o PRM (Partner Relationship Management)
 - o BPM (Business Process Management)

Our Services

- Management of investment projects and identifying investment opportunities
- Professional legal advice & assistance: corporate law, trade law, financial, tax and administrative law
- Financial Accounting - bookkeeping, bank & petty cash reconciliation, stock valuation, VAT, trial balances & final accounts, preparing financial statements & reports
- Due Diligence
- Management Accounting - costing systems, sales reporting, development & implementation of management accounting software
- Business Planning & Budgeting
- Audit
- Selection of possible sources of funding: EU funds, banks and credit institutions and preparation of analyzes, strategies and plans required in the application process for funding
- Preparation of all necessary documents and business plan development in applying for EU programs
- Development and implementation of systems for monitoring and screening
- Development of programs for operational control of the quality and efficiency of work, and optimal use of human resources potential
- Market Research
- Sales Strategy
- Feasibility Studies & Concept Development (Real Estate)
- Contract negotiation and partnership developemnt (Hotels)
- Event Management
- Brand Development, Corporate marketing, Corporate Strategy Development
- Team Coaching
- IT project management
- Development of prototypes (checking business models or business ideas in order to identify investment opportunities)
- Software & Applications Development
- WEB design & Development
- Consultancy, Development & Implementation:
 - o CMS (Content Management System)
 - o CRS (Central Reservation System)
 - o CRM (Customer Relationship Management)
 - o PRM (Partner Relationship Management)
 - o BPM (Business Process Management)

The "top-20" internationally accepted best practice action points - the "Do's" of cluster development for practitioners to remember and to follow.

- Step 1 - Provide a focus for attracting investment
- Step 2 - Focus on building your brand
- Step 3 - Share the workload - Cluster is a team activity, not a solo effort.
- Step 4 - Create local structures for local clusters
- Step 5 - Early political support helps
- Step 6 - But private sector leadership must follow
- Step 7 - Focus on facilitation...not more analysis
- Step 8 - Move early into action
- Step 9 - Build for the long-term
- Step 10 - Build a cluster portfolio
- Step 11 - Both High-tech and Low-tech - innovation needs to be focused across the whole technology spectrum
- Step 12 - Market sector focus
- Step 13 - Geographic focus
- Step 14 - Use a neutral corner
- Step 15 - Develop trust
- Step 16 - Bring additional resources to the table
- Step 17 - Connect to universities and technology institutes: key sources of knowledge and ideas
- Step 18 - Cluster Benchmarking - Opening Eyes
- Step 19 - Build media coverage - use integrated marketing communications strategy
- Step 20 - Focus on internationalisation - when and where appropriate - extending the cluster reach into foreign markets.

Привличане на фирми в областта на енергийната ефективност, ВЕИ, телекомуникации и фармация

Комплексни услуги свързани с опазване на околната среда, чрез използване на ВЕИ и ЕЕ технологии и проекти

Активно сътрудничество с университетски и научни среди в България, НПО

Привличане на Европейски партньори

Излизане на световната сцена

"Топ-20" на международно приетите практики за развитие на кластерните организации.

- Стъпка 1 - Създаване на базата за привличане на инвестиции
- Стъпка 2 - Съсредоточете се върху изграждането на бранд и "лице"
- Стъпка 3 - Създаване на работен план за разпределяне на задачи. Кластерът е работа в екип, а не соло изпълнение
- Стъпка 4 - Създаване на отношения с местните структури
- Стъпка 5 - Политическата подкрепа на ранен етап винаги помага
- Стъпка 6 - Но в основата е лидерството на частия сектор
- Стъпка 7 - Фокусът е върху подкрепа и подпомагане, а не анализ
- Стъпка 8 - Пристъпете в ранно действие
- Стъпка 9 - Изграждане на дългосрочен план
- Стъпка 10 - Изграждане на кластер портфейл и портфолио от услуги
- Стъпка 11 - Иновациите трябва да са насочени към целия технологичен спектър - High-tech & Low-tech
- Стъпка 12 - Пазарна ориентация
- Стъпка 13 - Териториална ориентация
- Стъпка 14 - Неутрална позиция
- Стъпка 15 - Изграждане на доверие
- Стъпка 16 - Търсене на допълнително финансиране и подкрепа от частния сектор
- Стъпка 17 - Свързване с университети и технологични институти: ключови източници на знания и идеи
- Стъпка 18 - Benchmarking
- Стъпка 19 - Медийно отразяване
- Стъпка 20 - Фокус върху интернационализацията –излизане на международната сцена

- add your experience
- добавете вашия опит

- add your knowledge
- добавете вашите знания

- add new projects
- добавете нови проекти

- add your competence in the region
- добавете вашата компетентност в региона

- add your services
- добавете вашите услуги

- add your business ideas
- добавете вашите бизнес идеи

WE WELCOME NEW MEMBERS

НИЕ ПРИВЕТСТВАМЕ НОВИ ЧЛЕНОВЕ



