

Ar sausiniem uz Rietumiem

Konditorejas ražotāju "Daugulis un partneri" glābj eksports

■ IVETA TOMSONE

Krīze ir beigusies, tirdzniecība kļūst aktīvāka, pieprasījums pieaug, atliek tikai ražot – tā saka nelielā Līvānu konditorejas uzņēmuma "Daugulis un partneri"

aktora vietnieks Andis Daugulis. Vēl pirms pusotra gada uzņēmuma nākotne bija neskaidra – nepietika ar to, ka kritās pieprasījums vietējā tirgū, bankrotēja arī vairumtirdzniecības uzņēmums, kam "Daugulis un partneri" bija uzticējuši produkcijas nogādāšanu līdz veikaliem, paliekot parādā vērā ņemamu naudas summu. Tādējādi Līvānu konditorejas izstrādājumu – skolnieku vidū populāro maizes grauzdīņu jeb čipsu, miksto vafeļu, cepumu un sausīņu – ražotājs saņēma trīskāršu sitienu, ko deva krīze, tirdzniecības partnera bankrots un plaukta vietas zaudēšana lielos un mazos veikalos.

Kaut šobrīd krīzes iespaidā konditorejas izstrādājumu patēriņš samazinājies par caurmērā 40%, turklāt vieglas dienas ražotājiem tuvākajā laikā nesola arī draudošais resursu – miltu, olu un arī elektroenerģijas – cenu kāpums, SIA "Daugulis un partneri" saimnieki nesūkstas.

Talkā nāk jaunā paaudze

Droši vien uzņēmuma īpašniekam Dzintaram Daugulim joprojām klātos grūti, ja vien talkā nebūtu nākusi jaunā paaudze – dēli Andis un Roberts. Andis ķēries pie eksporta darījumiem, bet Robertam uzticēta personāla vadība. Jaunieši ātri vien sapratuši, kas darāms. Līdz ar Andu iesaistīšanos uzņēmuma darbībā vispirms sākuši eksportu uz Lietuvu, pēc tam arī uz Vāciju, Lielbritāniju un Īriju. Eksporta darījumu partneri meklēti un veiksmīgi atrasti ar Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras palīdzību.

Pats Andis gan atzīst, ka eksporta sākšana nav viegls darbs. Tam nepieciešams vismaz gadu līdz divu gadu ilgs darbs veiksmīgu sadarbības partneru meklēšanā. Kad tādu izdevies atrast un



SERGEJA AKURATERA FOTO

Cepumu ražošanā joprojām tiek izmantots roku darbs, tādējādi nodrošinot uzņēmumā kopumā 70 darba vietu.

prece jau parādās veikalos, lietas ejot vieglāk. Galvenais ir nenolaist rokas, ja viss nenotiek, kā iecerēts. Tikai viens no desmit uzrunātajiem iespējamajiem sadarbības partneriem atsaucoties.

Andis saka – uzņēmuma ražotā produkcija ir laba, tādēļ arī pieprasījums augot. Jo īpaši Lietuvā, kur galvenā eksporta prece – sausīņi "Ekstra" – kļūstot arvien iecienītāka. Pie noieta paplašināšanas citās eksporta valstīs vēl jāpiestrādā. Andis saka: "Anglijā cilvēki īsti nezina, kas ir sausīņi. Septembrī šo preci piedāvāsim akcijās, lai to varētu labāk iepazīt."

Kas ir preces pircēji rietumvalstīs, uzņēmuma īpašnieki vēl nav izpētījuši. To neesot tik viegli izdarīt, jo produkcijas izplatīšana

notiek ar vairumtirgotāju starpniecību.

Vaicāts par eksporta iespējām Krievijas un pārejo NVS valstu tirgos, Andis atsauc – pagaidām uz austrumiem neskatāmies. Pietiek ar citu mazo ražotāju rūgtu pieredzi, kuri nemaz netiek tālāk par sarunām ar lielveikalu menedžeriem, jo tie prasa nesamaksājamu ieejas maksu preču izvietojumam plauktos. Kamēr nav sasniegti

ti nopietni ražošanas apjomi un atrasti spēcīgi kompāniji, ar kuriem kooperēties darbam, Krievijas virzienā lūkoties nav pamata.

Vai uzņēmums saņēmis politiku solīto valsts atbalstu eksportam un attīstībai? Izrādās, ka politiku pretimnākšanai lielas nozīmes nav. Viss atkarīgs no pašu aktivitātes. Andis uzteic LIAA palīdzību eksporta kontaktu meklēšanā. Nozīme ir arī

dalībai izstādēs – "Daugulis un partneri" ir regulāri "Rīga Food" dalībnieki, kur vienmēr atrodas Mārketinga padomes organizētajā Latvijas ražotāju stendā. Šogad, pirmo reizi startējot ES fondu programmā, veiksmīgi saņemts arī atbalsts jaunu vafeļu iepakojšanas iekārtu uzstādīšanai, kas ļaus saražot produktu ar ilgāku derīguma termiņu. To prasa lielveikali.

Ar jaunu sparū tirgū

"Daugulis un partneri" sāka darboties jau 1994. gadā, kad Dzintars Daugulis Līvānos sāka bulciņu un pīrādīņu cepšanu un pārdošanu uz vietas veikalā. Ar laiku pēc Dauguļa konditorejā gatavotās preces sāka braukt arī tirgotāji no apkārtējās pilsētām – Preiļiem, Jēkabpils, Daugavpils un Rēzeknes.

Turpinājums 10. lpp.



SIA "Daugulis un partneri" īpašniekam Dzintaram Daugulim joprojām klātos grūti, ja vien talkā nebūtu nākusi jaunā paaudze – dēli Andis (no kreisās) un Roberts.

MAŽEKIŅU NAFTA
TIRDZniecības NAMS
BEZAKCĪZE
lauksaim
(atbilstoši LAD piešķ
Nodrošinām piegād
Bauskas iela 58a, Rīga. Tālrunis:
e-pasts: degvie

Ar sausiņiem uz Rietumiem

Turpinājums no 9. lpp.

Uzņēmumam paplašinoties, kādu brīdi cepta arī maize, taču šis tirgus Latvijā ir pārsātināts, tādēļ maizes cepšana aizstāta ar dažādu cepumu un sausiņu ražošanu. Šīs produkcijas priekšrocības – ilgāks derīguma termiņš, kas ir būtiski, sadarbojoties ar lielveikalu ķēdēm. "Daugulis un partneri" šobrīd rada konkurenci arī čipsu ražotājiem, jo ar zīmolu "O – jā!" gatavo maizes grauzdīņus, kas ir iecienīti skolu kafejnīcās, jo grauzdīņi tiek kaltēti, nevis vārīti eļļā. Pirms pāris gadiem ar zīmolu "O – jā!" sāka arī mīksto vafeļu ražošanu.

Uzņēmums saglabājis arī svaigās konditorejas ražošanu – bulciņas, pīrādziņus un tortes iecienījuši Līvānu un apkaimes pilsētu pircēji.

Andis Daugulis gan atzīst, ka vietējā tirgū pieprasījums gada laikā nav pieaudzis, uzņēmums var attīstīties tikai uz eksporta rēķina. Turklāt izaugsmes iespējas viņš redz arī Latvijā – prece ir atgriezies lielveikalu plauktos, taču neapgūti ir mazie veikaliņi.

Šo tirgus nišu "Daugulis un partneri" cer atkal apgūt, sadarbojoties ar uzņēmuma "Balticovo" loģistikas bāzi, jo nelieliem ražotājiem pašiem uzņemties preces izvadāšanu pa veikaliem ir pārāk dārgi.

Konkurence jāiztur

"Konditoreja – cepumi, bulciņas, kūciņas – nav pirmās nepieciešamības prece. Tādēļ to patēriņš mazinās. Tirgū noturēsies tie konditorejas ražotāji, kas spēj piedāvāt labu kvalitāti par pieejamu cenu un nodrošināt mārketinga pasākumus. Pieprasījums pēc šīs preces būs vienmēr, jo šis ir visvienkāršākais veids, kā cilvēks var sevi palutināt," tā situāciju konditorejas tirgū raksturo Lauksaimniecības tirgus veicināšanas centra direktore Ingunā Gulbe. Situāciju sarežģī tas, ka, paaugstinoties resursu cenām, par cenu celšanu būs jādomā arī šīs produkcijas ražotājiem. Latvijā ir liels skaits konditorejas ražotāju, kas spēj piedāvāt labu preci. Taču viņu spējas noturēties tirgū krietni apgrūtina krietni lētākais, kaut arī ne tik kvalitatīvs importa piedāvājums.

Andis Daugulis apstiprina, ka vislielāko konkurenci rada lētā prece no Polijas, nevis kaimiņos strādājošais "Aduks" vai jebkurš cits ražotājs. Krīzes laikā Polijā ražotie cepumi ar ārkārtīgi zemu cenu aizņēma redzamākās vietas veikalu plauktos.

Tomēr Andis teic, ka jūt pircēju uzticību. Cilvēkam jau vajag ne tikai našķus, viņam vajag garšīgus našķus.

I. Gulbe: "Mūsu ražotājiem jāreķinās, ka ārvalstu ražotāji nāk ar aktīvām mārketinga kampaņām, kurās parastiem cepumiem piedēvē vislabākās, pat dziedinošas īpašības. Un cilvēki tos pirks kaut intereses pēc."