

Veidojot savu uzņēmumu, Marika Rudzīte-Griķe, angļu filoloģe un vides pārvaldības speciāliste pēc izglītības, uzņēmās menedžmentu un «papīru darbu»

Teksts — Anita Brauna
Foto — Andrejs Terentjevs

Rūtainais prieks



Uzņēmumu ArGaumi pirms četriem gadiem tukšā vietā radīja divas māsas, tagad tas savus tekstilizstrādājumus tirgo Vācijā un Somijā

TEKSTILIZSTRĀDĀJUMU uzņēmums ArGaumi ir stāsts par prieku. Ideja par savu biznesu divām māsām – Marikai un Raineldai – radās, mājās auklējot bērnus un secinot, ka iepriekšējā, stabilā valsts darba vietā grib ko citu. «Sēžot mājās ar bērniem, smadzenes laikam sargiežas kaut kā citādi,» saka Marika.

Tā vietā, lai atgrieztos investīciju daļas vadītājas amatā Līvānu novada domē, viņa kopā ar māsu – mākslas pedagogi, kura pirms tam strādāja bērnu un jauniešu centrā Rīgā – ķērās pie krāsainu, rūtotu dvieļu šūšanas. Grūdiens bijis veikālā pamanīts kvalitatīvs kokvilnas dvieļu audums – «iepatikās tā krāsas», tāpat bija materiāls, un «varam domāt, ko ar to darīt». Turklāt tekstilizstrādājumi, kas «biznesa ziņā gan nav tā ienesīgākā nozare», šķita atbilstoši mākslas izstudējušās Raineldas Rubīnes-Litaunieces kompetencei. Viņa ir galvenā produktu dizainere, Marika Rudzīte-Griķe,

Es sapratu, ka pasaule nav tik liela un ka Somija, Polija vai Vācija ir tepat blakus. Viss ir tavā galvā. Ja tu esi tikai savā sētā, tur arī paliksi»

angļu filoloģe un vides pārvaldības speciāliste pēc izglītības, uzņēmās menedžmentu un «papīru darbu».



PIRCĒJI, JO ĪPAŠI VĀCIJĀ UN SOMIJĀ, VISAUGSTĀK NOVĒRTĒ **TĪRA LINA** IZSTRĀDĀJUMUS – BEZ KOKVILNAS PIEJAUKUMA VAI MEŽĢINĒM.

Māsas apzinājušās, ka «visa pasaule pilna ar dvieļiem» un viņām jāizdomā kas jauns, interesants. Aizdomājušās līdz savai zīmolpherei – kleitīndvielīm.

Krokotam, ar mežģīni izšūtam dvieļim, kas patiesi atgādina mazu meiteņu kleitu. «Pirmais kleitīndvielis tika pāršūts reizes sešas, kamēr pašām patika, tas kļuva ērts un salīdzinoši viegli uzšujams. Nosacīti viegli, jo tur ir visādas detaļas. Mēs pat interesējāmies, cik maksātu tādu dvieļi uzšūt Ķīnā, un daudz lētāk tas nebūtu, jo ir daudz atsevišķu detaļu – tās likt kopā un precīzi nošūt ir roku darbs. Ja būtu taisnās vīles, tad Ķīna varētu būt risinājums.»

DARĪT TO, KAS PATĪK

Otrs oriģināla dizaina izstrādājums bijis dekoratīvs maisiņš, kurā virtuvē glabāt sīpolus. «Mēs ieklausāmies savā intuīcijā, darām to, kas atbilst mūsu gaumei un patīk, un mēs ticam, ka tas patiks arī tiem cilvēkiem, kas ir mūsu potenciālie klienti,» pieeju raksturo Marika.

mammadaba
Dzīvo Latvijas vaicā mežos

Pa dienu māsas auklēja mazuļus, rītos un vakaros šuva un sāka savus kleitīndvielus piedāvāt pircējiem gadatirgos un svētkos dažādās Latvijas pilsētās. «Pirmais bija Cinevillā – pilnīga izgāšanās. Mēs samaksājām 20 latu dalības maksu, vēl par degvielu un ietirgojām 50 santimus. Bija šausmīgs vējš, laiks nepievilcīgs. Mums blakus tirgojās piparkūku onkulis, viņš teica: meitenes, ja jūs šo izturējat, jums aizies!» Tomēr tā bija izgāšanās, un jaunās amatnieces sāka analizēt, kas par vainu: «Vai nepareiza vieta? Nepareizi produkti? Nepareiza cena? Nepareizs laiks? Tad nākamreiz mēģinām vēl kur, jau ir drusciņ labāk, bet arī vēl nav labi, un atkal domājam, kas par faktoriem.»

Lai arī lielas summas nebija ietirgotas, pēc pusgada darbošanās māsas saprata, ka «tas ir izdarāms

Izaugt līdz «linu impērijai» nemaz negrib, «jo es zinu, ka tad nebūšu laimīga»

un mums patīk», un 2010.gada sākumā nodibināja uzņēmumu. «To sajūtu pirmām kārtām deva pircēji. Daudzi sāka pirkt, un pat nepērkot, ja tirdziņā desmit cilvēki pasaka: «Cik forša lieta!», tas dod spēku. Produkts ir novērtēts.» Apstāties neļāva arī lielos apjomos iepirktais izejmateriāls. «Lai partneris rūtaino dvieļu audumu no Krievijas vispār atvestu par labu cenu, bija jānopērk divi kilometri. Izvēle bija – vai nu es vispār neko nesāku, vai ieguldu naudu un nopērku divus kilometrus auduma. Tad tā baķu kaudze stāv – nu ko, mēs tagad beigsim? Doma bija – ja nu kas, izšūsim nopirkto materiālu un beigsim. Izšūvām vienu, parādījās jauns audums. Izmēģinājām to, cilvēkiem patīk. Nav super labi, bet nav arī tik slikti, lai beigtu.»

Savu darbības nišu Marika izvēlās saukt par biznesu, jo «nopelnām tikai algas sev un saviem darbiniekiem», kopumā pieciem cilvēkiem.

3 biznesa principi

1



Nauda+prieks. Cenšamies pelnīt un arī saņemt prieku. Netikams darbs atņem daudz enerģijas, un bez saprātīga optimisma un neizdoša entuziasma labāk savu darbību beigt!

2



Prāts+intuīcija. Blakus biznesa likumiem ņemam vērā intuīciju. Problēmsituācijās iepauzējam, mierīgi aprunājamies ar sevi un tikai tad pieņemam lēmumu.

3



Mazo sadarbība. Uzskatām, ka «mazajiem» mazajā Latvijā ir jādraudzējas. Meklējam un labprāt sadarbojamies ar citiem mazajiem uzņēmumiem, kuri arī to vēlas.

Pēdējos divos gados *ArGaumi* apgrozījums bijis virs 30 tūkstošiem latu un neliela peļņa. «Citreiz tā finansālā atdeve nav adekvāta, bet ir daudz blakus faktoru, ko nevar novērtēt naudā. Piemēram, cik maksā prieks?» stāstot par savu uzņēmumu, Marikas acis patiešām dzirksti priekā. Viņa tikko atgriezusies no izstādes Vācijā, kur veiksmē un satikšanās ar iedvesmojošiem cilvēkiem viņu ir uzlādējusi. «Vēl arī brīvības sajūta. Ja es gribu šodien uz Rīgu, iesēžos auto un atbraucu, man nevienam nekas nav jāsaaka. Vai, ja manam bērnam ir kāds pasākums, es eju ar bērnu uz pasākumu.»

Mērķis, «protams», ir pelnīt un audzēt apgrozījumu, taču Marika vairākkārt uzsver – viņām svarīgi, lai tas iet roku rokā ar labsajūtu. «Vairākkārt ir bijis tā, ka mēs atsakāmies no projektiem vai sadarbības, pat ja zinām, ka tur ienākumu ziņā būs labi. Bet man, piemēram, nepatīk cilvēks, kas ir tajā galā. Lai kaut ko izdarītu, vajag enerģiju. Esot tādā vidē un cilvēkos, kas man patīk, es gūstu enerģiju. Savukārt, ja man jāstrādā ar kādu, kas nepatīk, es enerģiju zaudēju,» nostāju pamato uzņēmēja.

Viņa nepiekrīt dzirdētajam ieteikumam, ka ģimenes locekļiem biznesu kopā taisīt nevajadzētu. «Mēs esam laimīgas, ka esam kopā, un tas ģimenes uzņēmums ir veiksmīgs tieši ar to, ka esam kopā. Raineldai ir sava kompetence, man ir sava, un mēs nekonkurējam, neplēšamies. Es uzticos viņai viņas jautājumos, un viņa uzticas man manos jautājumos.» Viena māsa strādā Līvānos, otra palikusi Rīgā. «Īstenībā tas ir labi, jo mums ir divi bāzes punkti – Līvānos un Rīgā,» secina Marika.

KURSI ATVER ACIS

Savus tekstilizstrādājumus, kuru klāsts ir krietni paplašinājies un izaudzis līdz lina galda celiņiem, gultas pārklājiem, spilveniem un tekstila somām, *ArGaumi* joprojām lielākoties pārdod tirdziņos. Veikalu uzceļojumi tos padarot pārāk dārgus. Šosezon pirmo reizi Līvānos, Latgales Mākslas un amatniecības centrā, uzņēmumam būs sava tirdzniecības vieta. «Daudzi saka – nē, tev nekas neizdosies. Varbūt neizdosies, bet man ir vēlme pamēģināt. Es paskatīšos pusgadu, ja neizdosies, nu, labi. Bet es nebūšu ar sevi apmierināta, ja nebūšu pamēģinājusi,» saka Marika.

Nemest plinti krūmos pēc vienas neveiksmes, šķiet, ir viņas moto un novēlējums citiem. «Ja tu izgāzies



ArGaumi izveidotājas Rainelda Rubīne-Litauniece (pa kreisi) un Marika Rudzīte-Griķe izstādē Vācijā

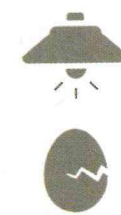


Savus tekstilizstrādājumus joprojām lielākoties pārdod tirdziņos. Veikalu uzceļojumi tos padarot pārāk dārgus

pirmo reizi, tā nav traģēdija. Protams, tie varbūt ir finansiāli zaudējumi, bet tā ir arī mācība nākamajām reizēm. Daudzi aizbrauc uz tirdziņu vienu reizi, tur nepērk, un atmet ar roku visam. Tā ir pilnīga kļūda, nedrīkst tā darīt. Tik daudzi faktori ietekmē to vienu reizi, ieskaitot laika apstākļus, vietu tirdziņā, mūziku, kas skan blakus, un to, algas ir maksātas vai nav. Dažreiz izpildās visi pozitīvie faktori, un tik un tā nav. Tad tu brauc mājās un pieņem, ka šī nebija mūsu diena. Tas nav iemesls, lai es tagad raudātu,» saka Marika.

Ar šādu pieeju viņa startē arī ārvalstu tirgos, kur lūkoties «piespieda dzīve, jo Latvija ir tik maza, cik ir, un pirktpējīgu cilvēku ir vēl mazāk». «Ļoti liels klikšķis» bija biznesa kursi ASV, kuros viņai līdz ar dažiem citiem jauniešiem no Latgales bijusi iespēja piedalīties. Kursus Marika sauc par «smadzeņu skalošanu piecu dienu garumā», kas deva globālāku skatījumu. «Es atbraucu mājās, un man bija neliela depresija par to, cik maza ir Latvija. Otrs bija pluss. Es sapratu, ka pasaule nav tik liela un ka Somija, Polija vai Vācija ir tepat blakus. Viss ir tavā galvā. Ja tu esi tikai savā sētā, tur arī paliksi.»

Pirmais ārvalstu brauciens bijis uz Ziemassvētku tirdziņu Virčburgā Vācijā, kuru samenedžējusi caur privātiem kontaktiem, kas šajā pilsētā iegūti iepriekš, pavadot meitu – folkloras kopas dalībnieci – uz koncertu. «Vispār tas pasākums bija ekstrēms. Mēs braucām divatā – divas sievietes ar piekrautu busiņu. Tā bija ziema, sākās putenis. Drusciņ arī tāds adrenalīns – brauc un īsti neziņi, kā būs. Atbraucot jau mēs uz to skatījāmies pozitīvi, tas mūsu apziņu ir tikai stiprinājis.» Ar minūsiem



BIZNESĀ ATTĪSTĪBAI
ARGAUMI
IZMANTOJIS
VALSTS ATBALSTA
PROGRAMMAS
– BIZNESĀ
INKUBATORU,
LĪDZFINANSĒJUMU
DALĪBAI
STARPTAUTISKĀS
IZSTĀDĒS, ALTUM
AIZDEVUMU.

beigusies pirmā tirgošanās arī ārzmēs, taču māsas nevis bēdējās, bet atkal analizēja – kāpēc. «Sapratām, ka uz to reģionu nevajag braukt ar šādiem izstrādājumiem. Braucam uz nākamo izstādi – jau ir nelieli plusi, bet tik un tā kaut kas nav. Atkal mēģinām saprast, kāpēc nav. Trešo reizi jau ir veiksmīgi.»

Šogad darbā pieņemts eksporta speciālists – vācietis. «Pirmajā izstādē sapratām, ka ar manu angļu valodu un trīs vārdiem vāciski nekā nebūs. Vācijā ir svarīgi ideāli runāt vāciski, saprast vācu mentalitāti. Tāpēc mums ir vācietis, kas runā latviski un angļiski, un visās Vācijas izstādēs viņš ir galvenā persona.» Otrā valsts, kur *ArGaumi* cenšas pārdot savu produkciju – lina izstrādājumus –, ir Somija. Kaut sākušas ar oriģinālajiem kleitīndviļiem, Marika atzīst, ka par ejošākajām precēm ir kļuvuši vienkārši, eleganti tīra lina dvieļi, galda celiņi un citi lina izstrādājumi.

Pirmajos gados māsas biznesu veidoja par saviem uzkrājumiem, ar nodomu izvairīties no aizņēmumiem. Izstādēm ārvalstīs izmantots Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras administrētais ES līdzfinansējums, *ArGaumi* piedalījies arī biznesa inkubatoru programmā. Pagājušā gada nogalē *ArGaumi* iekļuva žurnāla *Ir Nauda* krīzes laika drošminieku Top 50 (39.vietā), kuru veido veiksmīgākie pēdējo gadu jaunie uzņēmumi, kas biznesu attīstījuši, izmantojot dažādas atbalsta programmas.

Šogad uzņēmējas izlēmušas ņemt kredītu valsts atbalsta institūcijā *Altum*, ko izmantos izšūšanas mašīnas iegādei. Tas saistīts ar jaunu biznesa virzienu, kur roka jau izmēģināta – korporatīvajām dāvanām. «Aizvien vairāk uzņēmumu un organizāciju, kuriem jau ir simt lietusargu, pildspalvu un bločiņu, Ziemassvētku vai Līgo dāvanām grib ko citu,» Marika kā piemēru demonstrē pirts dvieļus ar izšūtu *Mammadaba* logotipu. Turklāt *ArGaumi* kā mazam uzņēmumam svarīgi ir individuālie pasūtītāji, un sava izšūšanas mašīna ļaus samazināt viņu apkalpošanas izmaksas (līdz šim izšuvumi veidoti citā uzņēmumā Rīgā).

Marika atzīstas, ka izaugt līdz «linu impērijai» nemaz negrib, «jo es zinu, ka tad nebūšu laimīga». «Es uzskatu, ka nav iespējams simtprocentīgi veiksmīgi apvienot biznesu un ģimeni. Ja mēs iesim uz maksimumu biznesā, tad man nepaliks laika bērniem vai ar vīru medībās aiziet. Es gribu saglabāt līdzsvaru.»