

Uzņēmējdarbība Līvānu novadā jeb – stāsti par pieredzi

Jau otro reizi pēc kārtas pie lasītājiem ceļo pieredzes stāsts – šoreiz pieredze par uzņēmējdarbību Līvānu novadā no cilvēka, kas guvis darba pieredzi gan vietējā pašvaldībā, gan valsts iestādē (ministrijā), gan savā uzņēmumā. Uz interviju aicināta Marika Rudzīte-Griķe, par kuras pieredzi rakstījuši ne viens vien masu medijs, jo šī pieredze ir gana interesanta un iedvesmojoša, lai arī vēl kādam rastos interese attīstīt savu biznesu.

Marika pēc izglītības ir angļu filoloģe un vides pārvaldības speciāliste, taču viņas vadītais uzņēmums darbojas pilnīgi citā jomā – tekstilizstrādājumu ražošanā. Savā uzņēmumā nācies uzņemties menedžmentu un „papīru darbus”. Ar māsu Raineldu Rubīni-Litauneci radīts ģimenes tekstilizstrādājumu uzņēmums SIA „ArGaumi”, kas šobrīd savus izstrādājumus tirgo ne tikai Latvijā, bet arī Vācijā un Somijā. Pirmo gadu pieredze gūta dažādos pašmāju un ārvalstu tirdziņos un starptautiskās izstādēs, analizēti rezultāti un izdarīti secinājumi, izmantotas valsts atbalsta programmas – biznesa inkubators, līdzfinansējumi dalībai starptautiskās izstādēs un Altum aizdevums. Marika atzīst, ka tekstilizstrādājumu nozare nav finansiāli ienesīgākā, taču ar stratēģisku prātu, radošu pieeju un aktivitāti arī šajā „laucīnā” var veiksmīgi darboties un attīstīties. Četrus pastāvēšanas gadu laikā gājis visādi, taču nekad nav bijis tik slikti, lai darbību pārtrauktu. Tā vietā radusies apziņa un spēcīgāka ticība saviem spēkiem. Atliek tikai viens – darīt!

Sarunas ievadam varētu pastāstīt vairāk par to, kas ir SIA „ArGaumi” un kā tā radās? Kas lika pieņemt lēmumu par savu biznesu?

SIA „ArGaumi” ir stāsts par gaumi un prieku. Ideja par savu biznesu mums radās, mājās auklējot bērnus un secinot, ka iepriekšējā, stabila valsts darba vietā tomēr gribas ko citu. Es līdz tam strādāju investīciju daļas vadītājas amatā Līvānu novada domē, māsa Rainelda bija mākslas pedagoģe bērnu un jauniešu centrā Rīgā. Mūsu stāsts nav no sērijas „nebija darba, nebija naudas, bija krīze un bezdarbs...” Vienkārši sajūtām vēlmi pēc jauna izaicinājuma dzīvē, un „padevāmies” šai vēlmei.

Pirmais grūdiens bija 2009.gadā veikalā pamanīts kokvilnas dvieļu audums – iepatikās tā krāsas un kvalitāte, tātad bija materiāls un varēja domāt, ko ar to darīt. Tekstila joma atbilda mākslu izstudējušās Raineldas kompetencei. Viņa arī joprojām ir galvenā produktu dizainere, savukārt es uzņemos menedžmentu un „papīru darbu” – papildus lieti noder angļu (arī zviedru, krievu un nelielās vācu) valodas zināšanas, vides pārvaldības izglītība, kā arī lielā projektu darba pieredze.

Mēs apzināmies, ka „visa pasaule pilna ar dvieļiem” un mums jāizdomā kas jauns. Aizdomājamies līdz savai pirmajai zīmopolcei – kleitīndvielim. Krokotam, ar mežģī-

prakses laikā. Darba vai tūrisma ietvaros esmu apceļojusi vairāk kā 20 valstis, ir izdevies gūt gana plašu pieredzi ārpus Latvijas, kas ļāvusi izdarīt vairākus secinājumus par sevi, par dzīvi Latvijā un citur, un par patiesajām dzīves vērtībām.

Kāpēc Līvāni? Vienā teikumā: tāpēc, ka te ir tīrāk, mīlāk, lētāk un ērtāk. Tīrāk – te ir svaigāks gaiss, kā pietrūkst lielpilsētas pieblīvītajā telpā. Mīlāk – te ir mana ģimene, mamma, omīte, draugi. Lētāk un ērtāk – te ir viss, kas nepieciešams manai pašreizējās dzīves kvalitātei – bērnu dārzs, skola, interešu izglītības iespējas maniem bērniem, sporta zāle un laukumi, pārtikas veikals, uzņēmuma telpas, kultūras centrs, mežs un ūdens. Tā var turpināt vēl un vēl līdz pat bezmaksas pusdienām bērniem skolā, prieku par sastrēgumu neesamību un bezmaksas auto stāvvietu manas mājas izremontētajā pagalmā. Viss pārējais – vienalga, vai tās būtu kleitas vai kurpes, apmācības vai lielkoncerti – ir pieejams 2 stundu attālumā Rīgā, vai arī kādā no ārzemju braucieniem. Tā es savu dzīvi šobrīd apzināti esmu iekārtojusi un ar to esmu apmierināta.

Pirms dažām dienām biju Briseļē un, runājot par vispārējo dzīves kvalitāti, ar pilnu apziņu esmu gatava apgalvot, ka Līvānos dzīves kvalitāte ir augstāka nekā Eiropas Savienības galvaspilsētā! Tā tiešām ir! Jā, es esmu vietējā patriote, man patīk Līvāni un es augstu vērtēju to, ko un kā Līvānu novada pašvaldība dara iedzīvotāju labā. Bez tam šajā moderno tehnoloģiju laikmetā lieliski iespējams fiziski atrasties mazpilsētā, bet „dzīvot un strādāt” pilnīgi jebkurā pasaules malā. Esmu arī rēķinājusī, ka Līvānos uz vietas atrodos 40-50% no savas dzīves. 2013.gadā 85 dienas tika pavadītas izstādēs, izbraukumos un dažādos pasākumos ārpus Līvāniem un Latvijas – tas ir aptuveni 3 mēneši, neskaitot vēl dažādus darba un mācību braucienus, komandējumus uz citām pilsētām, valstīm un kontinentiem. Lielākā dzīves daļa man ir pagājusi Līvānos, uzskatu sevi par latgalieti. Man patīk latgaliskais spēks, sirsnība un viesmīlība. Esmu lepna, ka piederu Latgalei, ka juridiski esmu deklarēta Līvānos, bet dzīvoju tomēr pa visu pasauli.

Kādi bija lielākie izaicinājumi un grūtības savā biznesā?

Pirmais izaicinājums bija izvēlēties vai sākt lēnām un bez kredītiem (aizņemtās naudas), mazākos apjomos un pakāpeniski, vai ar „lielu blikšķi” un straujāku attīstību. Mēs izvēlējāmies pirmo variantu bez banku aizdevumiem – ar ieklausīšanās intuīciju un tā brīža sajūtās.

Liels izaicinājums ir pieņemt darbā „pareizos” cilvēkus. Vienmēr ir izvēle: vai profesionāli augstāk kvalificēti speciālisti, bet bez emocionālās piesaistes, vai arī cilvēki bez lielas profesionālās pieredzes un diplomiem, bet ar kuriem ir emocionāli patīkami ikdienā (tātad aptuveni pusi no laika, ko mēs katrs pavadām nomodā!) atrasties vienā

Ir idejas par jaunu zinātnisko pētījumu rezultātu izmantošanu mūsu tekstila izstrādājumos. Pēc 5 un 10 gadiem tie visdrīzāk joprojām būs Līvāni, uzņēmums „ArGaumi” (www.linewith-taste.com) joprojām darbosies, savus produktus pārdodot vismaz 5 valstīs par augstāku cenu nekā to darām šobrīd, jo produktiem būs augstāka pievienotā vērtība (materiāla ziņā, iepakojuma ziņā u.c.). Domāju, ka sadarībā ar partneriem mums būs attīstīta jauna produkta līnija – lina apģērbi un/vai apģērbu aksesuāri. Noteikti turpināsim fokusēties uz dabīgā materiāla popularizēšanu un produkta koncepcijas saistīšanu ar labsajūtu un pozitīvo ietekmi uz veselību.

Vai ir kas tāds, kas šobrīd ierobežo?

Kas ierobežo?... 24 stundas dienā naktī un ātruma ierobežojuma zīmes uz ceļiem. Ja jāatbild nopietni (kaut arī tikko minētie faktori bija pilnīgi nopietni!), tā ir apgrozāmo līdzekļu nepietiekamība – mums ir konkrētas idejas, bet pietrūkst „brīvās naudas”. Iznemot likumdošanu, reāli jau ierobežojumu cilvēka darbībai nav. Mūsu ierobežojumi ir mūsu galvā. Visa pamatā ir domāšana, attieksme pret to, ko tu dari vai ko gribi izdarīt savā atrašanās vietā ar tiem resursiem, kas tev ir pieejami. Tevi var ierobežot negribēšana kaut ko darīt, neticība savām spējām, bailes izkāpt no savas komforta zonas un truls slinkums. Viss!

Mums katram ir iespēja izvēlēties dzīvot tā un darīt to, ko vēlamies tur, kur vēlamies.

Kādas ir pašas gūtās svarīgākās atziņas, vairākus gadus darbojoties savā biznesā?

Svarīgākā gūtā atziņa ir tā, ka man patīk biznesa vide, tās dinamika, biznesa saziņas kultūra, saprātīga riska radītā adrenalīns, jau pieminētā radošā un cita veida brīvība. Biznesa vide ir „mana vide”, es to spēju izturēt un esmu gatava daudz strādāt, lai tajā noturētos arī turpmāk. Esmu arī sapratusi to, ka manai laimei bez biznesa nepieciešamas arī pilnvērtīgas citas dzīves jomas, t.i. ģimene un brīvais laiks sev. Ja man bizness būtu svarīgākais dzīvē, tad es būtu Amerikā. Bet mans mērķis (vai varbūt neie-



nēm izsūtām divielīm, kas patiesi atgādina mazu meiteņu kleitīņu. Otrs mūsu oriģināla dizaina izstrādājums ir t.s. sīpolu maisiņš, kurā var glabāt arī knaģus, burku vāciņus, žāvētus ābolus u.c.)

Pēc vairākkārtējas dalības dažādos gadatirgos un Latvijas izstādēs, analizējot un plānojot, pēc pusgada darbošanās sapratām, ka šāda darbošanās mums izdodas un patīk. 2010. gada sākumā tika pierēģistrēts uzņēmums – SIA „ArGaumi” ar mērķi radīt sirsnīgi vienkāršus un elegantus lina un kokvilnas izstrādājumus mājas interjeram un praktiskām dāvanām.

To sajūtu, ka izdosies, pirmkārt deva pircēji. Un pat nepērkot, ja tirdziņā desmit cilvēki pasaka, ka tā ir ļoti forša lieta, tas dod lielu motivāciju. Produkts tika novērtēts. Bet ļoti svarīga bija (un joprojām ir!) arī mūsu pašu aktivitāte, entuziasms un ģimeņu atbalsts. Pie pirmajām neveiksmēm apstāties neļāva arī lielos apjomos iepirktais izejmateriāls. Lai rūtaino dvieļu audumu no ražotāja atvestu par labu cenu, bija jānopērk divi kilometri. Mums bija (vienkāršā!) izvēle – vai nu vispār neko nesākt, vai ieguldīt savu naudu un pirkt tos divus kilometrus auduma. Kopā ar savu meiteņu komandu izšuvām vienu baķu kaudzi, parādījās jauns audums. Izmēģinājām to, atkal cilvēkiem patīk. Tā arī turpinām, visu laiku domājot jaunus produktus un piedāvājumus. Mēs stipri ieklausāmies savā intuīcijā un radām tādas izstrādājumus, kas atbilst mūsu gaumei. Mūsu darbošanos joprojām ir grūti saukt par „biznesu” tā finansiālā izteiksmē, bet droši varu apgalvot, ka esam spējušas izveidot un attīstīt veiksmīgu uzņēmējdarbību, nodrošināt darbu un algu sev un vēl dažiem cilvēkiem.

Kāpēc tika pieņemts lēmums par atgriešanos/palikšanu Līvānos, ņemot vērā, ka esi guvusi pieredzi arī ārpus Latvijas?

Līvāni ir manas mammas un vecmammas dzimtā pilsēta, kaut arī mana bērnība tika pavadīta Rīgā, vēlāk Vidzemē Valkas un Cēsu pusē. Uz Līvāniem pie vecvecākiem visa ģimene pārcēlāmies 1988. gadā. Es šeit pabeidzu pamatskolu un vidusskolu, vēlāk Daugavpili studēju angļu un zviedru valodas, kā arī Latvijas kultūrvēsturi. Studiju laikā vienu gadu dzīvoju Zviedrijā – studēju zviedru valodu tautas augstskolā. Tas bija mūsu vidusskolas līmenis ar to atšķirību, ka man visi mācību priekšmeti – bioloģija, matemātika, vēsture u.c. – bija zviedru valodā. Dabiski iepazīnu arī zviedru kultūru un dzīves vidi. Un sapratu vai sajutu, ka Zviedrijā dzīvot negribētu – nebija tās māju sajūtas. Vienu vasaru jaunībā esmu pavadījusi Somijā – lasīju zemenes. Tur nāca nākošā atziņa – lai vai kā, bet dzīvē vairāk strādāšu ar galvu nevis rokām. Realitātē šī brīža darbā ir apvienoti abi!

Mēnesi esmu dzīvojusi arī Vācijā – maģistra studiju

telpā un kas ir gatavi mācīties, censties un uztvert „Gaumi” kā savējo. Mūsu meitenes ir MŪSU meitenes! Un mūsu „Gaume” ir arī VIŅU gaume. Paldies viņām par to! Jo klients to šajūt ikvienā šūtajā produktā vai veiktajā telefona sarunā.

Ļoti svarīgi ir spēt ātri reaģēt uz izmaiņām. Spēt pašiem iniciēt izmaiņas, radīt jaunus produktus un papildināt esošos, pastāvīgi sēkot līdz aktualitātēm nozarē un nepārtraukti mācīties (augt kā cilvēkam!). Mūsu jomā ir īpaši svarīgi atrast „savu odziņu” – ar ko atšķirties un būt pamanāmiem, jo konkurence šajā nozarē ir milzīga. Jāsaprot tendences, pircēju gaumes (kas pa valstīm ļoti atšķiras!).

Man bieži ir pārāk daudz radošo ideju. Tas izaicinājums ir spēja aukstasinīgi atteikties no daudzām jaukām idejām, lai varētu koncentrēties uz dažām atlasītajām, ienesīgajām idejām.

Kas biznesā ir pats patīkamākais?

Pirmkārt, noteikti Brīvība – attiecībā uz laiku, darbu, atpūtu, naudu, atrašanās vietu, cilvēkiem man blakus utt. Esmu sāpratusi, ka brīvība man personīgi ir visvērtīgākā sajūta un iekšējā nepieciešamība, ko nevar novērtēt naudā.

Arī „Gaumes” mērķis, protams, ir pelnīt, taču man ir svarīgi, lai tas iet roku rokā ar personīgo labsajūtu. Man ir bijušas situācijas, kad esmu atteikusies no kāda projekta, līguma vai sadarbības, pat, ja zinu, ka ienākumu ziņā tas būtu labs pasākums, bet neveidojas pozitīva komunikācija ar cilvēku, kas ir otrā pusē. Lai kaut ko izdarītu, vajag enerģiju. Atrodoties vidē un cilvēkos, kas man patīk, darot darbu, kas man patīk, es gūstu enerģiju un spēku. Savukārt, negatīvi noskaņoti cilvēki un nomākta vide mūsu enerģiju vienkārši mums „nozog”. Mans mērķis ir veidot biznesa vidi un attiecības sev apkārt tā, lai tās mani uzlādē, ļauj turpināt darboties ar entuziasmu un aizrautību, lai rada labsajūtu gan man, gan citiem apkārt. Starp citu, to visu 100%-īgi var attiecināt arī uz privāto dzīvi.

Kā raksturotu šī brīža situāciju un kāda ir jūsu uzņēmuma nākotnes vīzija? Kur pati gribētu būt pēc 5 un 10 gadiem?

Joprojām vēl esam starta posmā, bet ir saprasts, kurā virzienā jāiet un kas jāmaina biznesa modelī. Tajā skaitā noteikti tiks saglabāts tradicionālais roku darbs un ar roku austie audumi proporcionāli būs vēl vairāk nekā līdz šim. Tāpat noteikti attīstīsīm tālāk korporatīvo (biznesa) dāvanu piedāvājumus uzņēmumiem, iestādēm un organizācijām – lina dāvanu maisiņus un somiņas, galda sedziņas, pirts lietas, lina aproces, lina jostas, lina šalles, „puķeļu priekšautiņus” ar uzņēmuma vai iestādes logo.

spejama mēsija?... bet to rādīs laiks) ir uzturēt līdzsvaru starp visiem trijiem „manas dzīves kausiem”. Man ir ārkārtīgi paveicies, ka man ir labākais vīrs pasaulē un lieliskas meitas, kurām mēģinu nodot arī savas uzņēmējdarbības atziņas.

Kā trīs galvenos sava biznesa principus, uz ko balstāties, varu minēt:

Nauda + prieks. Cenšamies pelnīt un arī saņemt prieku. Netiekams darbs atņem daudz enerģijas un bez saprātīga optimisma, nezūdoša entuziasma un prieka labāk savu darbību beigt.

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

Mazo sadarbība. Uzskatu, ka „mazajiem” mazajā Latvijā ir jādraudzējas. Meklējam un labprāt sadarbojamies ar citiem mazajiem uzņēmumiem un individuāliem amatniekiem, kuri arī to vēlas.

Ar ko ieteiktu sākt biznesa uzsācējiem? Tavi ieteikumi un padomi?

Rītos sākt celties par vienu stundu agrāk. Piedalīties neskaitāmos bezmaksas pasākumos – semināros, lekcijās, apmācībās. Būt – TUR ARĀ, komunicēt ar citiem cilvēkiem. Saprast vai vismaz mēģināt saprast, ko tu vēlies dzīvē – vai vēlies tikai mierīgi kaut kur strādāt algotu darbu, vai arī vēlies būt tāds nedaudz „traks” (lasīt – „uzņēmējs”). Nepieciešams izvērtēt, kas ir tas, ko tu proti un pārzini, ko vēlies, ko patīk darīt, kas atbilst arī raksturam un spējām – darba spējām, izturībai stresa situācijās, gatavībai uzņemties atbildību par VISU, jo nebūs neviena, ko vainot neveiksmēs.

Noteikti nevajag mest plinti krūmos pēc pirmās neveiksmes. Ja tu izgāzies pirmo reizi, tā nav tragēdija. Protams, tie var būt finansiāli zaudējumi, bet tā ir arī mācība nākamajām reizēm. Zinu amatniekus, kuri aizbrauc uz tirdziņu vienu reizi, tur nepērk, un atmet visam ar roku. Tā nedrīkst darīt. Tik daudzi faktori ietekmē to vienu reizi, ieskaitot laika apstākļus, vietu tirdziņā, mūziku, kas skan blakus, cilvēkiem algas ir maksātas vai nav utt. Dažreiz izpildās visi pozitīvie faktori, bet tik un tā nav. Tad brauc mājās un pieņem, ka šī nebija mūsu diena. Bet tas nav iemesls, lai raudātu.

Lai sāktu savu biznesu, ieteiktu no sirds GRIBĒT sākt savu biznesu! Turēt acis un ausis vaļā, turēt prātu vaļā (zinu, ka divaini skan, bet es tieši tā arī domāju – „atvērtu prātu”, kas laiž iekšā jaunas vēsmas, idejas, iespējas, to visu apdomā, vērtē, plāno un realizē!). Ja būs atvērts prāts, veselīga attieksme pret kļūdām un gatavība rītos celties par vienu stundu agrāk (tātad gatavība strādāt), tad viss aizies!

Līvānu novada Vēstis. – Nr. 6 (2014, 18.jūn.), 5. lpp.