

Uzņēmējdarbība Livānu novadā jeb stāsts par pieredzi

➤ Zane Gaiduka, Livānu uzņēmēju biedrība

Kā tas ir – būt uzņēmējam? Uzņēmējam Livānu novadā? To turpmāk jautāsim mūsu novada uzņēmējiem. Kā pirmo aicinām uz sarunu Livānu novada apbalvojuma Jaunais uzņēmējs 2013 ieguvēju - SIA "Livani Eko Group". Atklāti par savu ceļu biznesā stāsta firmas valdes loceklis Gatis Pastars.

- Kas ir SIA "Livani Eko Group" un kā tā radās?

- Uzņēmums ar nosaukumu SIA "Livani Eko Group" tika reģistrēts 2010. gada decembrī, taču ideja par uzņēmējdarbību bija jau krietni agrāk. Uzņēmuma nosaukums ietver sevī vairākas simboliskas un filozofiskas lietas. Livāni simbolizē patriotismu un piederību dzimtajai pilsetai, ar ko mēs ļoti lepojamies. Eko – strādājam dabai draudzīgā virzienā, atbalstām zaļo domāšanu. Grupa – uzņēmuma stratēģiskajos plānos ietilpst ideja par daudz plašāku darbības lauku, nekā tas ir pašreiz, plānojot aptvert gan dažādas darbības nozares, gan produkcijas sortimentu.

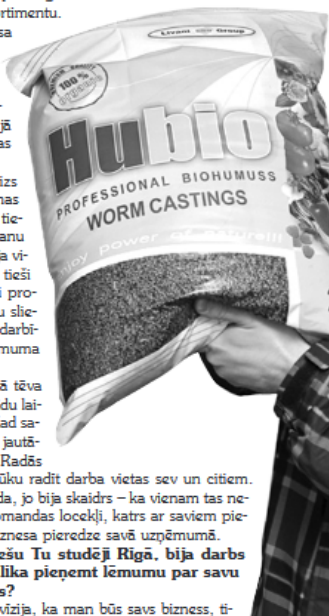
Uzņēmums nodarbojas ar biohumusa ražošanu, nevis sliekopību. Ir saimniecības un uzņēmumi, kas nodarbojas ar slieku audzēšanu, savukārt citi – ar biohumusa ražošanu. Atšķirība ir gan tehnoloģiskajā procesā, gan uzņēmuma darbības mērķos.

Sabiedrībā bija radies nepareizs priekšstats par biohumusa ražošanas nozari kā tādā. Tika kultivēta ideja tieši par slieku audzēšanu un pārdošanu saviem asociācijas biedriem – tas bija viņu bizness. Mēs sevi pozicionējām tieši kā biohumusa ražotāju, kas radījuši produktu līniju "Hubio". Savukārt pašu slieku tirdzniecība mums ir pakārtota darbības joma, un tā pašreiz nav uzņēmuma prioritāte.

Pats sākums šim biznesam radās kā tēva hobija pašu dārza vajadzībām vēl kādu laiku pirms uzņēmuma dibināšanas. Kad sapratām, kas tas īsti ir, radās dabiskais jautājums – ko ar to visu iesākt tālāk? Radās doma veidot to par biznesu ar nolūku radīt darba vietas sev un citiem. Tad arī tika izveidota pirmā komanda, jo bija skaidrs – ka vienam tas nebūs pa spēkam. Esam 3 vadības komandas locekļi, katrs ar saviem pienākumiem. Ir gūta pirmā vērtīgā biznesa pieredze savā uzņēmumā.

- Kā jau vairums Livānu jauniešu Tu studēji Rīgā, bija darbs un izveidota dzīves vieta? Kas lika pieņemt lēmumu par savu biznesu un atgriešanos Livānos?

- Jau augstskolas laikā bija skaidra vīzija, ka man būs savs bizness, ti-



kai vēl nebija skaidrības kāds. Iespējams, ideja nevarēja tā īsti nobriest, jo pašam vēl trūka dzīves pieredze, dzīvē bija citas prioritātes.

2010. gadā radās apstākļi sakrītība un iekšēja sajūta teica priekšā, ka to vajag attīstīt, tā arī nonācām līdz uzņēmumam, šajā gadījumā palikām pie biohumusa ražošanas, kas likās pareizākā izvēle.

Par atgriešanos. Psiholoģiski un emocionāli gribējās atgriezties Livānos, jo šeit ir vecāki, draugi, pazīšanās. Zināma vide rada gar drošības un pārliecības sajūtu, gan stiprina apņēmību. Nenoliedzami, ka skauji un nelabvēļi ir visapkārt, tomēr man gribas ticēt, ka labvēļu, kas sniedz atbalstu mums, tomēr ir vairāk. Viņi mūs atbalsta, katru reizi iegādājoties kādu no mūsu produktiem – par ko liels paldies visiem!

Livāni simpatizē ar mazpilsētas garu, kurā tomēr kūšā dzīvība. Tas nav bremsēti lēns kluss. Tajā vērojama rosiņa, kas nav uzbāzīga. Ir tāds teiciens, ka: "...mājās pat sienas palīdz".

Es noteikti aicinu atgriezties livāniešus Livānos, un gribētu aicināt visus skatīt lietas ar pozitīvu attieksmi un novērtēt to, kas jau ir šeit pieejams. Meklējiet iespējas nevis problēmas! Uzskatu, ka Livānos noteikti var atrast, ko darīt, ja vien ir vēlēšanās. Un Livānos ir arī ļoti labs uzņēmēju loks, kas ir gan ļoti profesionāli, gan lieliskas personības. Protams visi nevar būt uzņēmēji, bet, manuprāt, liela daļa no tiem, kuri apgalvo, ka nevar būt uzņēmēji, visbiežāk neapzinās savas patiesās spējas un nav pat iedziļinājusies uzņēmējdarbības būtībā. Vienkārši pašam sev jūzodot jautājums: "Es nevaru vai negribu?"

Ļoti bieži esmu dzirdējis cilvēkus sakām, ka Livānos nav iespēju. Tikai tad, ja pašam nav izglītības, mērķa, atbildības un darba tikuma. Pēc 14 Rīgā pavadītiem gadiem es atgriezos uz Livāniem un sāku no nulles. Ne materiāli, ne psiholoģiski tas nebija viegli. Tas vienmēr ir solis ārpus komforta zonas.

Tāpat es gribētu aicināt livāniešus būt saimniekiem savā pilsētā neatkarīgi no tā, cik daudz naudas tev ir. Saimniekot var dažādi. Bet ir nācijas dzirdēt pārmetumus arī pašvaldības virzienā, kas pašvaldībai ir aktīvā jomā kā investīti, jāatjauno ražošana, kas bija padomju laikā, kas, protams, ir vajadzīgs. Bet investoru nevajag uzlikt kā mesiju. Es personīgi nezinu pasaulē nevienam piemēru, kur kāds liels investors atnāktu uz kādu mazpilsētu un tā vienkārši sakārtotu vidi, iedotu visiem lielas algas, visi aizbraucēji atgrieztos un dzīvotu, cepuri kuldām. Baidos, ka tā dzīvē nenotiek, jo investoriem ir citi mērķi, un mēs esam tikai līdzekļi viņu mērķu sasniegšanai. Tāpēc kārtību savā pilsētā varam ieviest vien mēs paši.

- Kādi bija lielākie izaicinājumi un grūtības savā biznesā?

- Svarīgākais, ko nākas pieņemt, ir atbildība par visu, ko dari. Un arī, ko nedari. Īpaši jau tad, ja pašam sev uzstādīta augsta latība. Bieži nācās apzināties savas vājās puses un lielākās bailes, lai kaut ko uzskātu, īpaši pārdošanas jomā.

Pirmajos mēnešos bija psiholoģiski grūti uzsākt piedāvāt savu produktu svešiem cilvēkiem, zvanīt vaikiem, pārdevējiem, īpašniekiem. Tava piedāvājuma noraidījums var kalpot par lielu demotivatoru. Rodas jautājums – kā piecelties pēc kritiena? Un ja arī darijums notiek, tad nākamais uztraukums ir par to, kā klienti reaģēs uz produktu? Vai patiks? Vai gribēs vēl pirkt?

Vēl noteikti ir svarīga laika plānošana, jo tu pats esi atbildīgs par to, cik lietderīgi izmanto savu laiku. Jāatbild sev uz jautājumu – vai viss ko es šodien dariju, nes uzņēmumam naudu? Ja nenes, tātad acimredzot es daru nepareizās lietas.

■ "Dabas likums strādā pēc ļoti vienkārša principa – ja tu dari, tad iespējas tev pašas kļūst rokās. Ja nedari, tad kāpēc, lai tu un iespējas satiktos? Lecot uzņēmējdarbībā, es esmu uzņēmies risku, bet nezinu vai viss, ko esmu iecerējis, man izdosies. Neviens nav perfekts. Tāpēc laikam ziņuleim galā ir dārgumi ja." saka viens no jaunās paauzdes uzņēmējiem, kas pēc Rīgā pavadītiem 14 gadiem atgriezās dzimtajā pilsētā un kopā ar domu biedriem uzsāka biznesu - SIA "Livani Eko Group" valdes loceklis Gatis Pastars.

Ļoti svarīga ir disciplīna – tu esi pats sev tiesnesis, treneris un kritiķis. Nepieciešams sevi iestrādāt algoritmu, kas tev lielā sistēmā strādāt. Jāpieņem doma, ka nepārtraukti jāturpina mācīties un izglītoties, pilnveidoties, strādāt ar sevi. Mūsdienās izmaiņas ir nenovēršamas, bet izaugsme ir katrā paša ziņā.

Vēl man svarīgi ir saprast, kāda ir pievienotā vērtība no mana biznesa sabiedrībai – jeb sociālā atbildība. Mērķis nav strādāt tikai peļņas dēļ – es pat teiktu, ka tīri peļņas dēļ strādāt ir bīstami. Mērķis ir radīt – radīt vairāk darba vietu, labumu videi, kurā dzīvojam, jaunus produktus, gūt gandarījumu. Man nesen pie-

zvanīja pilnīgi svešs cilvēks un stāstīja ar sajūsmu, cik fantastiska tomātu raža bija, izmantojot "Hubio". Man tas ir fantastisks motivators kaut ko darīt tālāk.

Sākotnēji viens no lielākajiem izaicinājumiem bija iedziņināt tieši organizatoriskās lietas, lai atrastu optimālo darbības modeli pašiem savai komandas iekāršanai. Atrast sinerģijas, veikt kompetenču un atbildības sadali. Izejot tam visam cauri, ir gūts daudz pieredzes. Konflikta vadības teorija saka tā, ka katrā komanda kura veidojas, iziet cauri četrām fāzēm. Pirmā ir formēšanās fāze, kad mēs nokomplektējam komandu. Otrā fāze ir "vētras fāze", kurā visi rīvējas un kašķējas, iepazīst viens otru no labākās un ne tik labākās puses. Tad seko trešā fāze, jeb normēšanās fāze – ja komanda vēl nav izjukusi, tad tā mūžīgi arī nevar kašķēties, un tas kaut kad beidzas. Ceturtais fāze ir rezultātu fāze, kad komanda jau sāk kopīgi uzrādīt pirmos rezultātus. Teikšu atklāti – mēs esam izgājuši visas četras fāzes, un tā bija ļoti vērtīga pieredze.

- Kas bijis pats patīkamākais, ko pats vairāk novērtē?

- Pirmkārt jau – brīvība. Brīvība savā rīcībā, jo pats vari noteikt savu attieksmi ceļu – gan sev pašam personīgi, gan profesionāli, gan uzņēmumam. Kopumā jutos ļoti labi ar to, ko daru. Protams, visam ir arī sava garoza, bet lielos vilcienos man ļoti patiek tas, ko es daru. Var teikt, ka ķēru kaifu no procesa kopumā, un tas man sagādā gandarījumu.

Patīkami ir tas, ka, jau vairākus gadus strādājot, šobrīd ir iespēja atskatīties uz paveikto, var redzēt progresu, ko var mērīt gan skaitļos, gan morāli – izaugsmi sevi, komandā, uzņēmumā.

Pozitīvi vērtēju to, ka ir krietni paplašinājies kontaktu loks. Ir izveidojusies pieredze uzņēmēju vidē, jo tai ir citas vērtības, var smelties idejas un labāko praksi. Uzņēmēji pārsvarā ir līdzīgi domājoši cilvēki, viņi ir aktīvi, atvērtāki, runātīgāki, darboties gribi utt. Ir patīkami tikties ar šādiem cilvēkiem!

- Kā raksturotu šī brīža situāciju uzņēmumā?

- Uzņēmums šobrīd ir sasniedzis gana lielu kāpumu attīstībā. Šis gads ir šācis ļoti labi, un ceram saglabāt šādu tendenci. Sākam strādāt arvien gudrāk un esam gatavi pāriet nākamajā līmenī, gan pārdošanas ziņā, gan darba organizācijas ziņā.

Ir izveidojusies skaidrāks skatījums uz situāciju, ir iepazīts tirgus, ir apjaušama, kas notiek ārpusē, jo eksports ir viens no mūsu mērķiem. Kopumā esam aktīvi izaugsmei stadijā.

- Kāda ir jūsu uzņēmuma nākotnes vīzija? Kur pats gribētu būt pēc 5 un 10 gadiem?

- Sākumā likās, ka mūsu darbība aprobežosies tikai ar biohumusa ražošanu, bet šobrīd ir radušās idejas par daudzām citām iespējām saistībā ar šo pašu produktu. Kopējā vīzija ir attīstīt produktu ar augstāku pievienoto vērtību, kas būtu mērķēts uz citiem tirgus segmentiem, piemēram, ražošanu, kur no humusa iegūtas vielas (humusvielas) ir izejvielas citiem produktiem. Humusvielām ir plašs pielietojums dažādās nozarēs – visplašāk kosmētikas, tintes un krāsu ražošanā.

Pēc 5 gadiem varētu būt izveidots vēl kāds uzņēmums, kas varētu būt saistīts ar līdzīgām lietām, piemēram, lauksaimniecību. Pēc 10 gadiem varētu būt vēl vairāk uzņēmumu, kas strādātu jau autonomi bez īpašnieku tiešas klātbūtnes, bet katrai komandai, kura vada uzņēmumu, ir skaidri definēti mērķi, kuri jāsasniedz.

- Vai ir kas tāds, kas šobrīd ierobežo?

- Lai gūtu nepieciešamās zināšanas un pieredzi, izprastu vidi utt., nepieciešams personiskais briedums un prakse, proti, tam visam ir nepieciešams laiks. Tas varbūt nav īsti tāds ierobežojums, bet, kā zināms, tad laiku nav iespējams apsteigt.

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

- Uzņēmējdarbībā ir svarīgs atbalsts no līdzekļvekiem, tāpēc gribētu pirmkārt vērsties pie tiem, kuriem pašiem nav sava biznesa, bet kāds no tuviniekiem to mēģina veidot. Neapņemties atturēt no darīšanas cilvēku, kurš progresē, pat ja šis progress ir ļoti lēns.

Otra lieta, ko reiz teica Karls Gustavs Jungs (Carl Gustav Jung): "Es neesmu tas, kas ar mani ir noticis, es esmu tas, par ko es izvēlos kļūt." ...un šis princips var izmainīt visu tavu dzīvi – manā gadījumā tas jau tā ir noticis.

Trešā lieta: fokusēties uz to, lai tu pats kļūtu labāks, nevis fokusēties uz domāšanu, ka esi labāks.

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

- Ja būtu nepieciešams sākt vēlreiz, tad pats sev ieteiktu neminēties, nemeklēt atrunas, kāpēc kaut ko nedarīt. Jā, sākotnēji bija grūti attiekties no algota darba un lākt iekšā nezināmā, bet šis solis ir sevi attaisnojošs. Vajadzētu būt mazliet lielākam avantūristam un vairāk riskēt.

Savukārt jaunajiem ieteiktu izkāpt laukā no savas komforta zonas un paturēt prātā, ka jūsu attīstība un izaugsme atrodas tikai un vienīgi ārpus šīs komforta zonas. Katru reizi, kad gribas pacīkstēt, ka nav labi – uzdot sev elementāru jautājumu – ko es esmu darījis, lai būtu labāk?

Protams, ka visiem jaunajiem uzņēmējiem gribas, lai viņiem veicas biznesā, un to arī visiem novēlu, bet, manuprāt, ir jāpatur prātā viena lieta, ka īstus panākumus nevar piedzīvot, ja neesi piedzīvojis neveiksmi. Tā laikam ir tā dzīves skola.