

14 Spītējot krīzei

Pastāvēs, kas pārvērtīsies

Tā gribas teikt par uzņēmumiem, par kuriem gada laikā stāstījām rubrikā Spītējot krīzei. Viņi ir dažādi - pēc nozarēm, lieluma, mērķiem un stratēģiskajiem soļiem -, bet tos vieno centieni mainīties un attīstīties. Ar dažiem no aprakstītajiem, runājām atkārtoti, lai noskaidrotu, kā viņiem veicies pēdējā laikā

Sagatavoja S. Knipše, V. Lēvalde, A. Eiduks



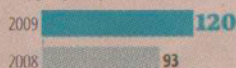
Biznesa fakti Gateway Baltic SIA

- ▶ **Nozare:** eksporta veicināšanas pakalpojumi, tirgus monitorings un izpēte
- ▶ **Dibināts:** 2004.
- ▶ **Īpašnieki:** Inese Andersone, Kims Petersons (Kim Petersson)
- ▶ **Darbinieki (2009):** 5 pastāvīgie, vairāki frilans konsultanti
- ▶ **Atrodas:** Rīgā

AVOTS: GATWAY BALTIC

GATEWAY BALTIC

▶ apgrozījums (tūkst. Ls)



Avots: GatewayBaltic

▶ «Šis ir ļoti piemērots laiks, lai spertu soļus eksporta virzienā, jo arī ārzemnieki meklē jaunas iespējas. Viņiem vajag optimizēt izmaksas, un viņi ir atvērtāki piedāvājumam nekā agrāk,» uzskata Gateway Baltic vadītāja Inese Andersone.

Izdevīga joma, piemērots laiks

«2009. gadu pabeidzām ar 120 tūkst. Ls apgrozījumu, kas ir par 30% vairāk salīdzinājumā ar 2008. gadu. Šogad plānojam 40 - 50% izaugsmi salīdzinājumā ar 2009. gadu.

Mēs eksportējam pakalpojumu - informāciju par tirgiem - un palīdzam mūsu

klientiem eksportēt produkciju vai pakalpojumu.

Pusotra gada laikā esam paplašinājuši klientu bāzi, darbības virzienus un auguši kā komanda. Kopš pagājušā gada esam noslēguši ilgtermiņa sadarbības līgumus ar starptautiskām organizācijām, kurām sniedzam tirgusinformācijas analīzes pakalpojumus par Baltijas tirgiem. Tas ļāva mū-

su komandu paplašināt arī ar Lietuvas un Igaunijas tirgus speciālistiem. Joprojām aktīvi virzām Latvijas produkciju eksporta tirgos, piedāvājot ne tikai Ziemeļvalstīs, bet arī Vāciju un Austrumeiropu, kā arī strādājam pie jaunu pakalpojumu izstrādes - Baltijas tirgus monitoringa,» stāsta Gateway Baltic vadītāja Inese Andersone.

Jāstrādā eksportam

«2008. gadu beidzām ar peļņu, bet 2009. gadā bija zaudējumi. Precīzu datu vēl nav. Tā kā ražojam santehniku (vannas, dušas paliktnus, izlietnes), mūs vistiesākajā veidā ietekmēja krīze nekustamā īpašuma sektorā. Faktiski nepārtaukts pieprasījuma samazinājums mūs skāra jau no 2008. gada sākuma, un Latvijas tirgū vēl nav vērojams pieprasījuma pieaugums.

Lai uzņēmums varētu turpināt darbību, strādājam ar noliktavas krājumu optimizēšanu - samazinājām izejvielu rezerves, meklējām lētākas alternatīvās izejvielas; koncentrējām spēkus eksporta tirgos - attīstījām darbību Ukrainā, Baltkrievijā un Polijā. Pievēršamies arī jaunai, šī brīža tirgus situācijai atbilstošu produktu izstrādei un ražošanai; izmaksu samazināšanai - darbinieku skaita samazināšana, darba algu optimizācija, darbinieku funkciju pārskatīšana, lielāko fiksēto izmaksu posteņu pārskatīšana (piemēram, ekonomiskākas apkures sistēmas ieviešana fabrikā).

Uzskatām, ka pats svarīgākais, lai uzņēmums spētu attīstīties, pašlaik ir koncentrēt



FOTO - VITĀLIJS STĪPNIĒKS, DIEMAS MEDIJI

▶ «Mums jāatrod sviras efekts - kā ar vismazāko kustību, mazāko spēku patēriņu panākt lielāko labumu. Tā ir tā biznesa gudrība pašlaik,» sacīja Pēteris Treicis, vannu ražošanas un tirdzniecības uzņēmuma PAA vadītājs.

savus spēkus esošajos eksporta tirgos, meklēt jaunas sadarbības iespējas ārvalstīs; sapratne un sadarbība no finanšu institūciju puses (bankas, lizinga iestādes) par maksājumu grafika pielāgošanu krīzes situācijai; darbinieku lojalitātes saglabāšana - godīga attiecība un regulāra informācijas apmaiņa un progresīvu mārketinga metožu ieviešana,» norāda Pēteris Treicis, vannu ražošanas un tirdzniecības uzņēmuma PAA vadītājs.

Biznesa fakti PAA

- ▶ **Dibināts:** 1992. g.
- ▶ **Īpašnieks:** Pēteris Treicis
- ▶ **Atrodas:** Rīgā
- ▶ **Nozare:** dizaina santehnikas ražošana un tirdzniecība
- ▶ **Kopējais apgrozījums (2008):** 2,27 milj. Ls
- ▶ **Eksporta apgrozījums (2008):** 942 tūkst. Ls
- ▶ **Peļņa (2008):** 15,2 tūkst. Ls

AVOTS: PAA, LUINSOFT



▶ Smagākais periods Otaņķu dzirnavniekam bijis 2009. gada pavasarī un vasarā, atzīst uzņēmuma valdes loceklis Rīpšs.

Biznesa fakti SIA Otaņķu dzirnavnieks

▶ **Darbības veids:** labības produktu pārstrāde, realizācija, transporta pakalpojumi