

# 16 Sākam biznesu

## MĒS TICAM – JUMS IZDOSIES!

### Aizdevumi biznesa uzsācējiem

- Apmācības dažādās uzņēmuma vadības jomās un konsultācijas biznesa plāna sagatavošanā.
- Aizdevumi līdz Ls 54 000, līdzdalība tikai 10% apmērā, aizdevumiem līdz Ls 5 000 – līdzdalība nav nepieciešama.
- Granti līdz Ls 3 600 darbības uzsākšanai un līdz Ls 2 000 kredīta dzēšanai.



**Hipotēku banka**



# Būt globusa otrā pusē

Jaunu ideju nevar sākt mazos apjomos, jo augsta pašizmaksa liedz iekļūt lielajās veikalu ķēdēs

«Līdz šim, lai nopirktu rotaļlaikumu, bija jābrauc uz lielo būvmateriālu veikalu, jāpērk vairāk nekā trīs metrus gari koki, jāorganizē kravas transports, kas aizved mājās, kā arī jāorganizē brīgāde, kas to uzstādīs. Mēs esam radījuši apvērsumu rotaļlaikumu tirdzniecībā,» apgalvo Ivars Upmalis, SIA *Wendi Toys* valdes loceklis un rīkotājdirektors. Uzņēmuma rotaļlaikumi ir saliekami un kompakti iepakoti, kas ļauj tos ietilpināt pat vieglās mašīnas bagāžniekā. Vaicāts, vai ideja ir patentēta vai kā citādi aizsargāta, Ivars atbild: «Ir divi veidi, kā sevi pasargāt. IKEA aizsargāšanas princips ir zemākā pašizmaksa. Vēl efektīvāks veids ir būt soli priekšā. Labākais piemērs rotaļlietu pasaulē – *Brio* pirmie izdomāja koka vilcieniņus, kas brauc pa sliežu. Viņus kopē visa pasaule, arī IKEA, bet viņi par to neuztraucas un ir soli priekšā – katrā izstādē parāda ko jaunu un notirgo vairāk nekā jebkurš no kopētājiem. Patentēt, manuprāt, nozīmē, samaksāt lielu naudu par iespēju tiesāties.»

#### Meklē investoru

Pasaulē koka rotaļlaikumu tirgus ir milzīgs un vienlīdz daudzi ražotāji orientējas uz publisko un privāto sektoru. Par savu SIA *Wendi Toys* izvēlējušies privāto sektoru, jo tas no mārketinga un patērētāju produktu virzības viedokļa esot vieglāk apgūstams.

Pērn viņi aizbrauca uz Nirnbergas rotaļlietu izstādi, lai izsoņātu gaisu, un šogad brauca un rādīja, ko spēj. Tā ir lielākā nozares izstāde un pulcē 100 tūkstošus apmeklētāju. «Ļoti iespējams, nevienam citam pasākumam nav tādas atdeves. Tas gan arī ir ļoti dārgs priekš,» atzīst Ivars. Uzņēmums izmantoja LIAA atbalstu ārējo tirgu apguves programmā, atgūstot pusi no attiecināmajām izmaksām.

Pēc izstādes bijaskaidrs – iecerētā produkta attīstība



► Pēc piedalīšanās lielākajā rotaļlietu izstādē Nirnbergā SIA *Wendi Toys* valdes priekšsēdētājs Girts Jurševskis un rīkotājdirektors Ivars Upmalis saprata, ka jaunu ideju nevar sākt mazos apjomos, tāpēc šobrīd viņi meklē investoru.

ir nepareiza. «Liela Latvijas ražotāju problēma ir tā, ka jaunu ideju nevar sākt mazos apjomos, jo tad nav ne normālas pašizmaksas, ne iespējas tikt lielā tirgotāju ķēdē. Uzreiz jābūt lielam procesam, joprojām pie tā strādājam un neesam atraduši risinājumu. Uzsākot darbu, pat nenojautām, par kādu miljonu projektu šis draud izvērsties,» saka Ivars. Šobrīd uzņēmums ir investoru medībās. Ir dažas organizācijas, ar kurām notiek pārrunas, bet viņi joprojām ir gatavi uzklaušīt privātos investorus, «kas gribētu piedalīties nākotnē ļoti peļņošā pasākumā». Parālielam investoram tiek meklētas arī papildu jaudas, lai izzāģētu un nokrāsotu rotaļlaikumus. «Lielu atbalstu saņemam no inkubatora,» saka Ivars. Uzņēmums inkubējas Valmieras Biznesa un inovāciju inkubatorā, kas palīdzēja, piemēram, tirgus izpēti veikt sadarbībā ar *GatewayBaltic*.

SIA *Wendi Toys* projektu par valstiski svarīgu atzinusi Latvijas Garantiju aģentūra, kas uzņēmumam izsniedza garantiju, pagājušā nedēļā uzņēmums tika sumināts kā laureāts starp eksportspējīgiem uzņēmumiem konkursā *Iznāviens 2011*.

#### Papīri uz galda

Šobrīd SIA *Wendi Toys* jau ir pārstāvēti Itālijā un Beļģijā, un lielākais veiksmes stāsts ir Francijā, kur ir atrasts spēcīgs pārdošanas menedžeris – viņš iepriekš 20 gadus bijis *Mattel* pārdošanas direktors. «Viņš ir spējis ieinteresēt vienu no lielākajām Francijas rotaļlietu veikalu ķēdēm. Mēs esam pārrunu procesā, papīri ir uz galda,» saka Ivars. Februāra beigās jāspēj veikt pirmās piegādes Francijas partneriem. «Jautājums par apjomu. Pirms pusgada likās, ka apjomus vajag pēc iespējas lielākus, tagad – cik vien mazus var, lai nesadedgtu,» viņš saka.

SIA *Wendi Toys* svarīgs ir arī Lielbritānijas un Skandināvijas tirgus. Lai gan pēdējais ir skaitliski mazs, tas ir pieejamāks. Lai izskaitļotu rotaļlaikumu tirgus ietilpību, jāņem vērā visi faktori – iedzīvotāju daudzums, privātmāju skaits, bērnu skaits ģimenē, dzimstība, pirkspēja, kā arī tradīcija spēlēt rotaļlaikumā. Piemēram, Nīderlandē ir pierasti kopīgi rotaļlaikumā, bet Dānijā un Lielbritānijā bērni spēlējas katrs savā rotaļlaikumā. Savukārt latvietis ir ļoti racionāls un gatavs uzbūvēt pats savu rotaļlaikumā.

Tāpēc uz Latviju uzņēmums skatās vien ar acs kaktiņu.

#### Globusa otrā pusē

Bērnu rotaļlaikumiem ir samērā īsa sezona – tos lielākoties iegādājas no februāra līdz jūnijam. «Mums jāspēj tirgot globusam otrā pusē. Iestrādes ir, esam kontaktējušies ar dažiem austrāļu veikalniekiem. Kad atvērsim jauno ražotni, būs gatavi sūtīt arī uz Austrāliju,» stāsta Ivars. Vaicāts, vai loģistika nav ārkārtīgi dārga, viņš teic, ka transportēšanas izmaksas ir samērīgas, vienīgi tas prasa ļoti ilgu laiku – trīs mēnešus. Šī iemesla dēļ finansisti to sauc par naudas bedri un eksports uz Austrāliju nav populārs. Tāpat tiek strādāts pie tā, lai radītu iekšējās lietojamās un visu gadu tirgojamās rotaļlietas, kam vislielākais pārdošanas apjoms ir tieši pirms Ziemassvētkiem, kad rotaļlietu industrija nopelna 60–70% no visa gada ieņēmumiem.

#### Precīzi izskaitļots

«Nav tā, ka pēkšņi no rīta pamodāties ar ideju, tādi gadījumi ir ļoti reti,» saka Ivars. 2008. gadā, līdz ar krīzi, viņi ilgi domāja un analizēja biznesa iespējas Latvijā, saprotot,

ka nav citu variantu kā ražot. Ņemot vērā, ka Latvijas zelts ir koks, viņi nolēma eksportēt galaproduktus, nevis salīdzinoši lētākos izejmateriālus. «Lai saprastu, kādā nozarē ražot, analizējām, kam cilvēki ir gatavi tērēt naudu arī krīzes un pēckrīzes laikā. Skaidrs, ka tā ir medicīna, bet šajā jomā mēs neietilpstam. Vienīgais, ko mēs varētu – ražot produktus bērniem, kam, par laimi, vecāki naudu tērē un tērēs vienmēr,» saka Ivars.

Lai atšķirtos no konkurentiem, tika radīts inovatīvs koka detaļu savienojuma veids, kas ļāva 3x4 m lielo rotaļlaikumu sapakot kompaktās kastēs.

Ņemot vērā to, cik liels ir mašīnas bagāžnieks, veikalā noliktavas plaukti, fūses platumi, nonāca pie secinājuma, ka rotaļlaikums «jāsagriež» pa daļām un garākajai detaļai jābūt ne lielākai par 1,4 m. Girts Jurševskis, uzņēmuma rīkotājdirektors, izbūrās cauri standartam par rotaļlaikumu drošību un pusotru gadu zīmēja, rasēja, modelēja. «Katru detaļu tika precīzi izskaitļota, kas vēlāk atmaksājās, kad sertificējām rotaļlaikumu TUV Vācijas institūtā,» viņš saka.

Anda Asere

#### Biznesa fakti

- **Nosaukums:** SIA *Wendi Toys*
- **Nozare:** saliekamu bērnu rotaļlaikumu ražošana
- **Dibināšanas gads:** 2009.
- **Īpašnieki:** Ivars Upmalis, Girts Jurševskis, Dzintars Jurševskis, Dyalto Capital
- **Darbinieki:** 3
- **Atrašanās vieta:** Cēsis

AVOTS: SIA WENDI TOYS

#### CV

##### Ivars Upmalis

► **Darba pieredze:** Bijis SIA *Starlett* pārdošanas vadītājs, SIA *Amber auto* īpašnieks un direktors, *Heidelberg Balticum* (tagad SIA *Heidelberg Latvia*) drukas instruktors, SIA *Jāņa sēta* iespiedējs

##### Girts Jurševskis

► **Darba pieredze:** SIA *Amber auto* valdes loceklis un tehniskais direktors, VAS *Latvijas pasta* Valmieras transporta daļas vadītājs, SIA *SIN-HRO-C* autoservisa vadītājs, darba aizsardzības inženieris

#### Viedoklis

### Veiksme atkarīga no pašiem

► SIA *MK Dizains* ražošanas vadītājs Raimonds Ugainis:

«Visu nosaka cena, dizains un tas, ko klients vēlas. Vienam interesē apaļkoka izstrādājumi, citam līmētā koka lietas, citam plastmasa utt. Mūsu uzņēmums vairāk darbojas profesionālo rotaļu laukumus segmentā, ierīkojam laukumus Latvijā, eksportējam, piemēram, uz Lietuvu u.c. Profesionālā produkcija paredzēta izmantošanai publiskos rotaļu laukumos, pilsētās. Cik man zināms, *Wendi Toys* strādā ar hobby sēriju – tie ir rotaļu laukumi privātai lietošanai, tos nedrīkst izmantot sabiedriskās vietās. Pieprasījums šajā segmentā ir, strādājam ar hobby sēriju jau 15 gadu, taču uzsvaram ir uz profesionālo sēriju, ko ražojam jau ceturto gadu un ar ko startējam konkursos.

Sagatavojis Uldis Andersons