

GatewayZiņas

Pavasaris 2010, No#6

the future you see
is the **future**
you get

Jauni horizonti un izaicinājumi!

Pavasaris ir aizsācies ar jaunām dvesmām un jauniem horizontiem. Esam pārcēlušies uz lielākām un plašākām biroja telpām ar skatu uz Vecrīgas torņiem, Rīgas asinsdzīslu Brīvības ielu un tālumā vīdošu Baltijas jūru.

Saule un jauni horizonti dod enerģiju sasniegt jaunus izaicinājumus. Šogad skatāmies Baltijas tirgus virzienā gan sniedzot informāciju par Baltijas tirgus tendencēm un industriju norisēm, gan piedāvājot savus pakalpojumus uzņēmumiem Lietuvā un Igaunijā.

Mūsu pieeja ikdienas darbam ir pievienot vērtību katram klientam, sniedzot kvalitatīvu un individuālu pakalpojumu.

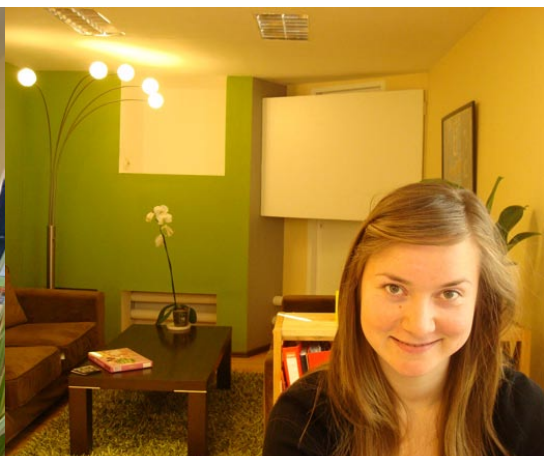
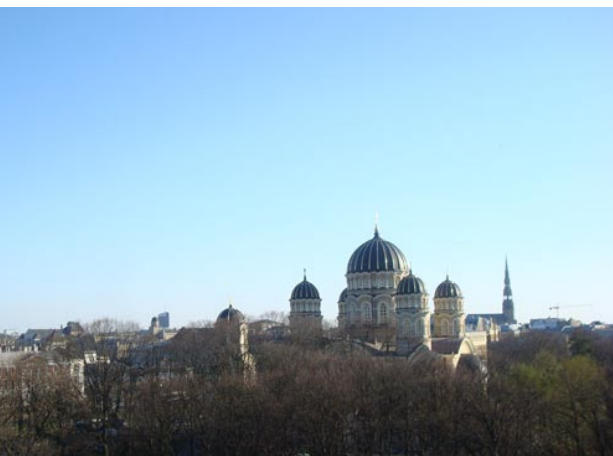
Mūsu pieeja nākotnei, ir tiekties uz priekšu, attīstīties un sasniegt jaunus horizontus.

Ka esam Baltijas komanda var just mūsu birojā, jo mūsu komandai ir pievienojušās Karina –



Igaunijas tirgus speciāliste un Indre – Lietuvas tirgus analītiķe. Tādēļ spējam būt tie, kas sniedz pilnu informāciju par to, kas notiek kaimiņvalstu tirgos.

Arī kuplāks ir kļuvis mūsu Latvijas kolēģu pulciņš, kuram ir pievienojusies Zanda Indriksone – pozitīva un komunikabla profesionāle, kas lieliski gan komunicē ar eksporta partneriem, gan spēj analizēt Latvijas tirgus tendences.



Sasparojušies uz eksportu

Lai gan ziema šogad turējās auksta, Latvijas ražotāji lauza ledu pār Baltijas jūru uz Ziemeļvalstu tirgiem, Vāciju un Austrumeiropu.

Mūsu aktīvo uzņēmēju vidū ir gan būvniecības un metālapstrādes materiālu ražotāji, gan poligrāfijas un pārtikas izstrādājumu ražotāji.

Eksports -
iespējamā misija

Mērķē uz būvniecības sektoru

Gada sākuma paneļu māju ražotājs Eco House Industries un koka izstrādājumu meistari JEF tikās ar būvniecības sektora uzņēmumiem Zviedrijā. Lai gan arī Zviedrijas tirgu ir skārusi ekonomiskā lejupslīde, Latvijas uzņēmēji veda pārrunas par savas produkcijas tirdzniecību un nākotnes sadarbību.

Brīnumi nenotiek bieži

Iekarojot eksporta tirgus ir jāapbruņojas ar pacietību, jo bieži no pirmās vizītes pie potenciāla partnera līdz pasūtījumam ir vairāki mēneši.

Masīvkoka grīdu ražotāja Amber Wood projekta laikā no Zviedrijā piesaistītā partnera tika saņemti pirmie pasūtījumi pirms projekta noslēguma. Brīnumi nenotiek bieži, bet kādreiz ir jābūt pareizā laikā un pareizā vietā... un jāpiedāvā par pareizu cenu.

Eksportējam arī zināšanas un pieredzi

Tradicionāli no Latvijas ir eksportēti industriāli produkti, taču jo vairāk var just interesi no radošajiem un inovatīvajiem uzņēmējiem, kā arī pakalpojumu sniedzējiem.

Eva Serviss savas iemaņas ūdensapgādes, kanalizācijas un siltumapgādes sistēmu projektēšanas un izbūves jomā vēlas piedāvāt Vācijas tirgum, savukārt inženieru un arhitektu birojs Būve un Forma skatās Norvēģijas virzienā.





Sajūta par ekoloģisko un zaļo

Latvija var lepoties ar savu 'zaļo' sajūtu. Ja šo sajūtu ir iespējams transformēt ekoloģiskā produktā un noformēt profesionālā dizainā, varam piedāvāt ārvalstu tirgiem interesantu un unikālu piedāvājumu.

Savu jauno EKO līniju - dienasgrāmatu un ādas izstrādājumu kolekciju potenciāliem partneriem Aprīlī veda prezentēt Latvijas poligrāfijas dizaina uzņēmums JODO.

Jaunais smiltsērķšķu kosmētikas ražotājs BIO2YOU, eksporta tirgus iekaro ar savu inovatīvo produktu un pārdomāto eskporta brendu.

Savukārt ekoloģisko sveču ražotājs Munio Candela uz eksporta tirgiem iet ar unikālu produktu – dizaina sojas sveču kolekciju.



Mazā valstī pasaules spēlētāji

Vai zinājāt, ka Latvijā ir uzņēmumi, kas uz spēli izaicina lielos pasaules ražotājus?

Valpro ar savu produkciju - benzīna metāla kannām – ir pasaulē vadošais šāda izstrādājuma ražotājs sūtot savu produkciju gan uz Brazīliju, gan Dievidāfriku, gan Jaunzēlandi.

JZ Microphones pierīgas ražotnē izstrādā augstas klases mikrofonus, kas tiek izmantoti ierakstu studijās visā pasaulē? Varbūt tieši ar Latvijā ražotiem mikrofoniem tika ierakstīti Madonnas vai U2 pēdēji hiti.

A Boards ir Latvijā dizainēta kait dēļu un aksesuāru ražotājs, kas savu produkciju eksportē uz visām pasaules malām, kur var nokert vēju.



Uzņēmumi, kas sper soļus eksporta virzienā

Amber Wood – masīvkoka grīdas uz Zviedriju

JEF - galdniecības izstrādājumi uz Zviedriju

Valpro - benzīna kannas un ugunsdzēsāmie aparāti uz Norvēģiju

JODO - poligrāfijas produkti uz Zviedriju

Farmeko – higiēnas produkti uz Norvēģiju

Advaita - jogas paklāji uz Poliju un Čehiju

Eva Serviss -siltumtīklu risinājumi uz Vāciju

Būve un Forma - inženiertehniskie pakalpojumi Norvēģijai

Munio Candela - dizaina sveces uz Zviedriju

Emīla Gustava Šokolāde - turpinām ar Somijas tirgu

Bio2You - kosmētika uz Zviedrijas tirgu

Brasa – industriālais apģērbs uz Norvēģiju

CIDO - meklējam partnerus Zviedrijā

Jauda - palīdzēsim iekarot Norvēģijas tirgu



Q & A

Pēc pusgada darba, pirmais pasūtījums!

Metāla konstrukciju uzņēmums Belmast ar savām metāla konstrukcijām skatās uz Ziemeļvalstu tirgiem. Jautājām GatewayBaltic eksporta projektu vadītājam Mārtiņam Tīkusam par to, ar kādiem šķēršļiem uzņēmums saskarās, sperot soļus uz eksporta tirgu.

Q: Ar ko Ziemeļvalstu uzņēmējiem esam interesanti?

A: Cena, Distance, Kvalitāte, Ērta loģistika – Auto pārvadājumi, kā arī Jūras transports. Minimizēti riski: nav muitas, darbojas ES likumdošana.



Q: Apsveicam ar pirmo pasūtījumu! Vai vari pastāstīt, kāds bija ceļš uz to?

A: Ceļš uz nevienu no eksporta darījumiem noteikti nav raksturojams kā viegls, īpaši metālapstrādes jomā, kur projekts no projekta bieži atšķiras. Pirmais solis, kas tika sperts 2009. gada Oktobra beigās bija potenciālo partneru uzrunāšana un sadarbības iespēju prezentācija, kam sekoja iepazīšanās vizīte pie, nu jau Klienta. Šobrīd, kad ir saņemts pirmais, neliela apjoma (pārbaudes) pasūtījums ir 2010. gada Aprīlis, tie ir 6 mēneši. Šis laiks pat ir vidēji labs un sekmīgs rādītājs laika periodam, kurā iegūts pirmais pasūtījums. TAS NENOTIEK ĀTRI.

Viens no galvenajiem nosacījumiem ir komunikācija. Visu šo 6 mēnešu laikā ir jānoris aktīvai komunikācijai ar potenciālo partneri, par sevi ir jāatgādina, kā arī jāatbild un jāspūta uz tik daudz bezrezultatīviem cenu piedāvājumiem cik tas būs nepieciešams. Nedrīkst mest plinti krūmos pēc pirmā NĒ. Ir jāizprot tas, ka Visiem spēlētājiem jau ir savi piegādātāji – tāpēc izvēle par jauna piegādātāja izmantošanu nenāks vienā dienā – mums sevi ir jāpierāda, ka spējam, gribam un nepievilsim.

Q: Vai ledus Ziemeļvalstīs ir sakustējies?

A: Nevar teikt, ka kādreiz ir bijis īpašs sasalums. Kritums ziemeļvalstīs ir bijis līdz 30% būvniecībā un līdz 40% mašīnbūvē, taču kritums no 38 miljardiem uz 27 miljardiem Euro nozīmē, ka darbs tur tik un tā ir un mūsu ražošanas jaudām pat atbirstošā kripata ir kā pietiekami liels kumoss. Viss ir atkarīgs no kvalitatīva piedāvājuma, cenas un pārdošanas vēlmes. Katrā ziņā šobrīd jau var redzēt lielāku aktivitāti no Ziemeļvalstu kompānijām un var just, ka viņi piedalās daudzos konkursos.

Līdz ar to šobrīd notiek daudzi tenderi un ir nepieciešami cenu aprēķini un būs jāpaiet brīdim, lai tie sāktu realizēties dzīvē. Jāspēj apstrādāt pēc iespējas vairāk pieprasījumu neskatoties un nenogurstot no tā, ka 90 % no viņiem būs pa tukšo. Katrā ziņā darbs ir, tikai pašiem tam ir jāiet pakaļ.

Eksporta Rīta Atziņas

Tēma - Komunikācijas loma eksporta veidošanā
Pēteris Žimants, Pure Food

Nav būtiski, cik labs ir produkts vai pakalpojums, ja klients neizjutīs profesionālu attieksmi komunikācijā un klientu servisā, sadarbība ar uzņēmumu neveidosies veiksmīgi, vai būs balstīta uz peļņas gūšanu īstermiņā nevis ilgtermiņā.

Jāatceras, ka klients bieži vien veido darījumu nevis ar konkrētu uzņēmumu, bet ar cilvēku, ar kuru ir izveidojušās ilgtermiņa attiecības labas komunikācijas rezultātā!

Tēma – dalība starptautiskās izstādēs
Jāsaprot, ka iesācējam eksportā izstādes apmeklējums ir svarīgāks par dalību, jo informācija par konkurentiem ir zelta vērtē. Tas palīdz saprast vai produkts ir piemērots tirgum un vai jūs varēsiet konkurēt gan ar vietējiem ražotājiem, gan citiem produktu piegādātājiem. Inese Zīvare, ZNAK

Tēma: Eksporta darījumu apdrošināšana
Sandra Smiltniece, Coface: **Skola maksā naudu.**
Labāk veikt savu darījumu apdrošināšanu vai jauna klienta finansu vēstures izpēti, nekā pazaudēt vairākus tūkstošus parādu labirintos svešā tirgū.



Lai sasniegtu izvirzītos mērķus svarīgs ir koordinēts komandas darbs standā. Svarīgi izvērtēt stenda apmeklētājus un censties koncentrēties uz uzņēmumiem, kas ir jūsu mērķauditorija, tāpēc optimāli, ja pirms izstādes jau iepriekš ir sarunātas tikšanās ar saviem potenciālajiem partneriem, izsūtīti ielūgumi tiem uzņēmumiem, ko vēlaties redzēt savā standā. Inese Zīvare, ZNAK

Tēma – Eksports – izaicinājums Latvijas ražotājiem
Jānis Ameriks, kūdras produkcijas ražotājs La Forme:
Uzsākot eksportu, uzņēmumam nepieciešams piedomāt par risku diversifikāciju – vienam noņēmējam no kopējā apgrozījuma nevajadzētu veidot vairāk kā 15%.



Nākamais Eksporta Rīts
Faktoringa izmantošana eksportā, sadarbībā ar NORDEA,
20. Maijs, 2010

7 nomērīt pirms griezt

Latvijas uzņēmēji eksporta tirgus vizbiežāk izvēlas nevis uz balstoties uz apkopotiem informācijas datiem par sev interesantiem tirgiem, bet sekojot savai iekšējai pašsajūtai.

Tā kā tirgu apguve ir gan uzņēmuma investīcijas nākotnē, gan izmaksas īstermiņā, pārdomāta tirgu izvēle ir pirmais solis eksporta tirgu apgūvē.

Inteliģenta lēmuma pamatā ir informācija par tirgu, kas ir rūpīgi apkopota un salīdzināta, lai noteiktu tirgu ar vislielāko potenciālu.

Uzņēmumiem iesakām vispirms apzināties to, kādu informāciju tam ir nepieciešams uzzināt par tirgu, tad ievākt šo informāciju par sev interesējošiem tirgiem, apkopot, salīdzināt un tad lemt par tirgu izvēli.

Šo mēs saucam par inteliģentiem lēmumiem par tirgu – Market Intelligence.



UZ kuru tirgu doties?

Pavasārī pie mums griezās Latvijas loģistikas centrs, kas plāno savus pakalpojumus piedāvāt eksporta tirgos. Lai izprastu, uz kuriem tirgiem doties un kādu pakalpojumu piedāvāt, tika izlemts vispirms papētīt mērķa tirgus, izvērtēt konkurentus un tikai tad gatavot piedāvājumu un doties uz tirgu.

Klienta uzdevumā par septiņiem tirgiem apkopojām preču grupu importu uz Skandināvijas tirgiem, Krieviju, Baltkrieviju un Ukrainu. Lai izprastu tirgus piedāvājumu tika apkopota informācija par tirgū operējošo uzņēmumu piedāvājumu, cenu līmeni un noslogojumu.

Izpētes rezultātā, uzņēmums spēj pieņemt konstruktīvu un stratēģisku lēmumu par to, ar kādu piedāvājumu doties uz mērķa tirgu, un kuru nozaru uzņēmumus uzrunāt.



Aktuāli loģistikas un transportācijas nozarei:
7. Maijā Latvijā viesosies Brazīlijas ostu ministrs ar pavadošiem uzņēmumiem. Vizīti organizē LTRK.

SĀC ar Baltiju!

Seko līdzi tam, kas notiek Tavā nozarē kaimiņvalstu tirgū!

Baltijas tirgu daudzi Latvijas spēlētāji sauc par pašmāju tirgu. Taču, lai gan kaimiņvalstu tirgi ir tuvi un šķiet zināmi, Igaunijas un Lietuvas tirgi ir gana atšķirīgi un dinamiski.

Sekojoši signāli par jaunumiem tirgū ir iespējams ātrāk ievērot iespējas, kā arī novērst riskus.

Ja kāds no zemākminētajiem jautājumiem, jums liek aizdomāties, būtu labi nodrošināties pret šādu situāciju, regulāri sekojot līdzi izmaiņām Igaunijas un Lietuvas tirgū!

Uzziniet, kā varam palīdzēt jums!

Rakstiet mums: inese.andersone@gatewaybaltic.com

Risks vai iespēja?



Vai tu zini, ka tavā **nozarē ienāk jauns spēlētājs** Igaunijā?

Vai tu zini, ka **tavā nozarē ir apvienojušies uzņēmumi** Lietuvā?

Vai tu zini, **kādus produktus ievieš vai plāno ieviest tavi konkurenti** Baltijā?

Vai tu zini, ka viens no taviem **piegādātājiem ir uz bankrota robežas**?

Vai tu zini, ka **tavs klients plāno investīcijas** attīstībā?

Vitamīni smadzenēm

Pavasara laikā GatewayBaltic eksperti ar savām zināšanām par tirgu apguvi dalījās ar vairāk kā 400 cilvēkiem dažādās auditorijās - Baltijas jauniešiem vadītājiem Baltic Spark konferencē, uz Eksportu orientētiem Latvijas uzņēmumiem eksporta seminārā Soli pa Solim un piecos Eksporta Rītos, kā arī Dienas Biznesa konferencē Biznesa veiksmes atslēga Skandināvijā un vebinārā "Priekšnosacījumi eksportā".

Sadarbībā ar REA Mentoru Klubu GatewayBaltic birojā tika organizēts work-shop tipa seminārs, kurā GatewayBaltic eksporta komanda - Inese, Inga un Mārtiņš, kā arī REA Mentoru Kluba mentori Laura Minskere, JZ Microphones īpašnice un Krišs Špūlis, A Boards dibinātājs konsultēja **jaunos** uzņēmumus par to, kā sagatavoties eksportam un plānot tirgu apguvi.

Liela daļa no jauniešiem uzņēmumiem plāno ar dizainu saistītu produktu ražošanu un eksportu. Viena no galvenajām pasākuma atziņām bija - Neatļaidīgi strādājot ir iespējams ieinteresēt pasauli ar jauniem produktiem un inovatīviem risinājumiem!



Sekojiēt līdzī pasākumiem un aktivitātei mūsu mājas lapā:
www.gatewaybaltic.com

GatewayBaltic
- your Gateway to new markets

Droši rakstiet un zvaniet mums, lai tiktos un pārrunātu sadarbību!

Web: www.gatewaybaltic.com

Skype: gatewaybaltic

Tel: 671 658 93

@: info@gatewaybaltic.com

