



Gateway Baltic īpašnice un vadītāja Inese Andersone un Bafija firmas birojā

Teksts — Sanita Jemberga
Foto — Mārtiņš Zilgalvis, F64

Eskporta eņģeļi

Konsultanti *Gateway Baltic* atzīti par pērn visstraujāk augošo zviedru uzņēmumu Latvijā

PAGĀJUŠAJĀ nedēļā *Gateway Baltic* birojā iezvanijās telefons. Eglišu audzētāji bija nolēmuši, ka pienācis īstais laiks eksportēt precī. «Droši vien tas ir iespējams, bet uz šiem Ziemassvētkiem nepaspēsīm,» teica eksporta konsultāciju uzņēmuma darbiniece. «Kāpēc ne? Mēs strādājam ātri!» neizpratnē bija audzētāji. «Strādā ātri, bet neplāno laikus. Teicu – ja pavasarī sāksit strādāt pie nākamās Ziemassvētku sezonas, tad droši vien sanāks.»

Amizanto epizodi eksporta konsultāciju uzņēmuma *Gateway Baltic* īpašniece un vadītāja Inese Andersone piemin, stāstot par «vidējo» Latvijas eksportētāju, kam nav iepriekšējas pieredzes darbā ar citu valstu tirgiem. Stāstījumā nav ne kripatas augstprātības. Latvieši eksportēt mācās pēdējos 6–10 gadus, un tirgū pretī ir skandināvi, nīderlandieši, vācieši, briti, kas ar tirdzniecību nodarbojas jau gadsimtiem. Mācības prasa laiku un nav iegūstamas skolā. Viņas uzņēmums palīdz gan latviešiem iekļūt ārzemju tirgos, gan otrādi: ārzemniekiem atrast partnerus Latvijā. Vienlaikus ar

Lai gan Latviju un Zviedriju šķir tikai jūra, mentāli tas esot vismaz okeāns

Latvijas ekonomikas ideoloģijas maiņu no kredītos balstītas ekonomikas uz ražošanu un produkcijas eksportu arī *Gateway Baltic* pēdējos divos gados uzņēmis apgriezīenus. «Nesaku to, lai baidītu cilvēkus, kas varētu gribēt nodarboties ar eksporta konsultācijām, bet tā nav pastaiga pa pļavu,» saka Inese. «Salīdzinātu to ar vilcienu, kas lēni, lēni iekustas un tikai tagad sācis braukt.»

LATVIJĀ VAIRĀK IESPĒJU
Rīgas Ekonomikas augstskolu jeb «zviedrus» absolvējusi Inese uzņēmumu nodibināja 2004.gadā kopā



PĒRN UZŅĒMUMS
APGROZĪJIS GANDRĪZ
100 000 LATU UN
NOPELŅIJS
23 TŪKSTOŠUS LATU.
ŠOGAD
APGROZĪJUMA
PALIELINĀJUMS
VARĒTU
SASNIEGT 50%

ar vīru. Bija pārcēlusies uz vīra dzimteni Zviedriju, taču pēc pusotra gada nolēmuši atgriezties Rīgā. «Nolēmām, ka jādzīvo šeit, jo te var vairāk izdarīt. Zviedrijā es varētu ieliet viņu lielajā sistēmā, kur varu būt maza skrūvīte, kas varbūt kaut ko griež un varbūt neko. Latvijā man ir lielākas iespējas izmantot savu potenciālu.»

Nule Zviedrijas Eksporta padome apbalvojusi *Gateway Baltic* kā straujāk augošo zviedru uzņēmumu Latvijā, lai gan tas patiesībā nepieder zviedriem. Tā skaitījies, jo daļas bija arī Ineses vīram, bet tagad viņa ir vienīgā īpašniece. Pērn uzņēmums apgrozījis gandrīz 100 000 latu un nopelnījis 23 tūkstošus latu, liecina gada pārskats. Šogad apgrozījums varētu pieaugt par 50%.

Ineses lēmums dibināt uzņēmumu sakrīta ar Latvijas iestāšanos ES, kas likvidēja tirdzniecības barjeras. *Gateway Baltic* sāka ar palīdzību 11 Latvijas pārtikas uzņēmumiem iekļūt Zviedrijas tirgū, pie projekta strādājot gadu. Pakāpeniski tai pievienojās pārējie Skandināvijas tirgi, šogad Vācija un Krievija, bet drīzumā darbu sāksot arī Francijā un Lielbritānijā.

Lai gan Latviju un Zviedriju šķir tikai jūra, mentāli tas esot vismaz okeāns. Maz latviešu zina, kas turpat kaimiņos notiek un kā kaut ko pārdot, savukārt zviedriem Spānija psiholoģiski liekas tuvāka nekā Latvija. Pajautāju – vai uz mums Zviedrijā skatās kā uz trešās pasaules valsti? «Es bieži minu piemēru, kurā Latvija gribēja skandināviem piedāvāt plastiskās ķirurģijas pakalpojumus. Tas būtu tas pats, ja pie mums atbrauktu baltkrievi un teiktu – varam piedāvāt plastisko ķirurģiju uz pusi lētāk. Aptuveni tādi mēs esam viņu acīs. Iedomājieties, cik jāieliek komunikācijā un mārketingā, lai to mainītu.»

Pārsteidzoši daudz zviedru Latvijā nav bijuši un priekšstatu balsta uz mediju ziņām par mafiju, noziedzību, kam tagad pievienojusies arī krīze. Inese atminas, ka pērn pavasarī mājās skatījies Zviedrijas TV – aiz loga plaukst lapas, bet tur rāda dubļaino, bezsniega pelēkumā ievīstīto Rīgu... «TV jau rada iespaidu, un tāds tas ie-

«Es negribu, lai man apkārt kāds teiktu, ka mēs nevaram, mums nesanāks»

spajds vairākumam zviedru arī ir: vai nu nekāds, vai tas pelēkais.» Tāpēc jo liels esot viņu pārsteigums, atbraucot un ieraugot ražošanas kvalitāti, jaunās iekārtas, ko iegādāties palīdzējis ES finansējums un kurām līdzīgu Zviedrijā tāda līmeņa ražošanā nav.

IEGĀŽ ALKATĪBA

Uzņēmuma mājīgajā birojā – mansardā Rīgas centrā pie Brīvības ielas – ikdienā strādā 7–8 darbinieki. Viņiem periodiski pievienojas cilvēki, ko piesaista konkrētiem projektiem. Mazajā virtuvītē pie sienas ir uzraksts «*Impossible is not in our vocabulary*»*. «Es negribu, lai man apkārt kāds teiktu, ka mēs nevaram, mums nesanāks,» paskaidro Inese.

Starp darbiniekiem pastaigājas Bafija – balta samoježu šķirnes skaistule ar zaļu kakla siksnīņu ar spīguļiem, kas te tiek dēvēta par biroja administratori. Ineses kabinetā

3 biznesa principi

1



Darbinieku cilvēciskās īpašības – enerģiski, pozitīvi

2



Tiekšanās uz izcilību, ko klienti jūt

3



Attiecīgo tirgu valodu pārzināšana

uz tāfeles sazīmēti visi šāgada klienti pa mēnešiem – pamanu gan gaļas ražotājus, gan smiltsērskšu kosmētiku, gan metālapstrādes uzņēmumus un poligrāfistus, gan slieku audzētājus, bērnu kartona māju izgatavotājus un sveču lējējus. Aptuveni 40% klientu ir ārzemju uzņēmēji, kam vajag tirgus pētījumus un monitoringu par Krieviju un Baltijas valstīm.

Kad potenciālais eksportētājs uzmeklē konsultantus, viņam piedāvā vairākas iespējas. Ja tas jau strādā kādā tirgū, tā pati par sevi esot laba zīme – tā tad formula vienā jau strādā, viņš zina potenciālo cenu līmeni, partneru loku. Tādā gadījumā *Gateway Baltic* ieinteresējušajā tirgū atlasa 25 uzņēmumus un sākumā neklātienē prezentē uzņēmumu un produkciju: zvani, e-pasti. Parasti izdodas norunāt 4–6 tikšanās, un uzņēmums dodas tūrē, «jo, kad cilvēki satiekas un izieta pirmā «feiskontrolē», lietas sāk ritēt strauji». Ja uzņēmums vēl neeksportē, konsultanti viņa uzdevumā izpēta tirgus un sagatavo ieteikumus, kur tam cerīgāk startēt.

Inese kā piemēru min bērnu saliekamo kartona māju ražotāju *AnnaHouse*. Tas faktiski ir mājražotājs, bet darbošanās Andrejsalas biznesa inkubatorā ļāvusī atļacināt naudu arī eksporta konsultācijām. Mājas nolemts piedāvāt divos tirgos – Zviedrijā un Norvēģijā. Izrādījies, ka Zviedrijā pirms diviem gadiem bijis līdzīgs produkts, bet tam bijuši trūkumi, tādēļ partneri ir piesardzīgi. Taču trīs atrasti. Norvēģijā ieinteresējušies septiņi – prasījuši cenu listi, paraugus. Pēc 3–4 mēnešiem uzņēmums devies «tūrē pa abām valstīm ar mājām mašīnas bagāžniekā». Nesen konsultanti saņēmuši ziņu, ka ir pirmie pasūtījumi. «Paiet 4–6 mēneši, lai dabūtu atgriezenisko klienta saiti, un tad ir jāmārkētē, jāpieradina. Neviens uzreiz lielus daudzumus nepasūtīs.»

Jautāju – kādas ir Latvijas eksportētāju klasiskās kļūdas. Inese brīdi padomā un teic, ka viena problēma bijusi «izlutinātais Latvijas tirgus, kur varēja pārdot par ļoti augstām cenām». Kad tas sabrucis, uzņēmēji iedomājušies, ka zaudēto peļņu varēs atgūt ārvalstīs. Tā teikt, gan jau pārtikušie norvēģi samaksās. Taču, ja latviešu produkcija ir dārgāka un tajā nav kaut kā unikāla un tieši viņiem nepieciešama, neviens nepirks. Otrā kļūda esot solījumu nepildīšana vai piegāžu kavēšana. Trešā esot nenovērtēšana, cik svarīga ir komunikācija un attiecību veidošana ar klientu. Taču pati lielākā kļūda esot nepareiza attieksme pret pārdošanu,



Inese novērojusi, ka Latvijas ražotājiem ir nepareiza attieksme pret pārdošanu – domā, ka tā ir uzbāšanās

uztverot to kā uzbāšanos. Bez sarunām ar klientiem un sevis piedāvāšanas nekāda eksporta nebūs.

GALVENAIS – VADĪTĀJI

Viens no *Gateway Baltic* klientiem ir *Munio Candela* – sojas vaska sveces īpašā iepakojumā, kas nojauc robežu starp sveci, dāvanu un interjera priekšmetu. Turklāt trāpīts modernajā ekoloģiskā dzīvesveida vagonā. Tam jau drīz pēc dibināšanas izdevās diezgan veiksmīgi atrast klientus ārpus Latvijas un uzņemt apgriezienus (Latvijas tirgum produkts ir dārgs).

Runājot par to, atklājas interesanta mācība. Inese stāsta, ka produkts ir tikai puse no veiksmes formulas. Otrā daļa esot profesionāls un mērķtiecīgs vadības darbs. «Tiem pašiem cilvēkiem varētu nebūt svece, bet jebkas cits, jo viņi strādā pārdomāti: stratēģiski izvērtas cenas, uz kādiem tirgiem iet, kādus partnerus meklēt. Veiksmes formula vairāk slēpjas nevis produktā, bet vadībā. Cilvēkos, kas to dara,» saka Inese. «Jo vairāk spēcīgu vadītāju, jo vairāk vienalga: Ziemassvētku eglīte, svece vai kas cits. Viņiem veicas.»

* Neiespējami nav mūsu vārdu krājuma – angļu val.

**RASA sveic svētkos
ar sirsnīgiem vēlējumiem!**

RASA sveic gada baltākajos svētkos, pa dziedinām vien ritinot valā visu gadu tīro dzejoļu kamolīti. Katrā piparkūku sirdī paslēpies miļš vēlējums, lai Ziemassvētku vakarā, pie eglītes stāvēt, priecētu gan lielus, gan mazus. Vēlam Jums siltus un mīlestības pilnus svētkus!

RĪGAS PIENA KOMBINĀTS