

A/s Latvijas Finieris pieredze Japānā



Latvijas Finieris

- ▶ Dibināts: 1992.gadā uz valsts uzņēmuma “Latvijas Finieru ražošanas apvienības” bāzes.
- ▶ A/s “Latvijas Finieris” darbības sfēras:
 - ražošana,
 - produktu realizācija un jaunu produktu attīstība,
 - mežsaimniecība.
- ▶ Apgrozījums 2007.gadā: 125 milj.Ls.
- ▶ Koncerns “Latvijas Finieris”:
 - 6 ražotnes (5 no tām Rīgā),
 - 19 meitas uzņēmumi (8 – Latvijā, 11 – ārpus Latvijas).
- ▶ Eksports – 75% no apgrozījuma (40 valstis).



Pamatbizness – bērza saplākšnis

- ▶ Vīzija – kļūt par vadošo bērza saplākšņa produktu un saistīto pakalpojumu attīstītāju un piegādātāju pasaulē.
- ▶ Pārlicība – saplākšņa ražošana Latvijā joprojām attīstās un pilnveidojas, un mēs uzskatām, ka tas ir viens no labākajiem un ekonomiski izdevīgākajiem bērza koksnes izmantošanas veidiem.



Pamatbizness – bērza saplāksnis

- B2B
- Pielietojums:
 - būvniecībā,
 - betonēšanas veidņos,
 - transporta industrijā:
 - LNG kuģos,
 - kravas mašīnās,
 - pasažieru transp.līdz.,
 - iepakojumam,
 - mēbeļu ražošanā,
 - interjerā,
 - citur.



Preču zīmes RIGA pieredze



Latvijas Finiera tirdzniecības uzņēmumi

RIGA WOOD FINLAND

RIGA WOOD SWEDEN

RIGA WOOD FRANCE

RIGA WOOD GmbH

RIGA WOOD NORTH AMERICA

RIGA WOOD SARL

RIGA WOOD IBERICA

RIGA WOOD HOLLAND

RIGA WOOD JAPAN

RIGA WOOD LTD.

RIGA WOOD BALTIC



Kāpēc Latvijas Finieris cenšas būt Japānā?

- ▶ Japāna - viens no industriāli vissattīstītākajiem tirgiem pasaulē
 - Tradicionāls koksnes produktu pielietojums
 - Koksnes pārstrādes iekārtas un tehnoloģijas
- ▶ Sadarbība ar Japānu aizsākās 1999. gadā, pērkot iekārtas, ražošanas modernizācijai ar vēlmi paplašināt iekārtu piegādātāju loku



- ▶ Agrāk sadarbojāties tikai ar Eiropas uzņēmumiem, bet Japānas atšķirīgā dzīves uztvere radīja interesi uzsākt sadarbību arī ar šīs zemes uzņēmumiem. Ieinteresēja racionālā attieksme resursu izlietošanā, precīza, sadalīta tehnoloģisko procesu analīze, uzņēmumu attīstības modeļi

- ▶ Sākām izmantot konsultantu padomus:
 - esošo ražošanas tehnoloģisko procesu novērtēšanā
 - ražošanā izmantoto ķīmijas produktu attīstībā
 - jaunās saplākšņu rūpnīcas produktu un tehnoloģijas variantu izvēlē



- Pamazām sākot izprast Japānas koksnes izmantošanas tradīcijas, veidojās sapratne par Japānai nepieciešamajiem kokrūpniecības produktiem
- Tā kā Latvijas Finieris uzsāka savu darbību Dienvidkorejā, piegādājot savu produkciju kuģu būvniekiem, tika izvērtēta iespēja startēt arī Japānas tirgū



- ▶ 2004. gadā tika nodibināts Latvijas Finiera produktu attīstības un tirdzniecības uzņēmums **Riga Wood Japan** (biroji – Tokijā un Osakā), kurš darbojas kā Latvijas Finiera speciālo produktu attīstītājs un produkcijas pārdevējs

Direktori: Shosaku YAMAGUCHI un Keizo UENO



LF darījumi ar Japānu



Pēc Latvijas Finiera pieredzes

- Ļoti būtisku lomu izpratnes un savstarpējo attiecību veidošanā nodrošina sadarbība ar valsts institūcijām studentu un speciālistu apmaiņas programmās:
 - **JETRO** (Japan External Trade Organization) un **LIAA** (Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra) programmas:
 - 2001. gadā kursus Japānā apmeklēja viens Latvijas Finiera darbinieks
 - **EU-Japan Centre for Industrial Cooperation** (ES un Japānas industriālās kooperācijas centrs) programmas:
 - **VULCANUS in Europe**
2004.-2007. četri Japānas studenti;
 - **WCM** (World Class Manufacturing)
2004. -2006. gadā apmācību kursus Japānā apmeklēja trīs Latvijas Finiera darbinieki



Pieredze sadarbībā ar Japānu

- ▶ Attālums: ģeogrāfiskais, laika joslu, biznesa, kultūras
- ▶ Tirdzniecības nami – dominē importa un eksporta operācijās
 - Droši darījumi
 - Ilgāks un sarežģītāks darījumu process
- ▶ Ilgstošs partnera un produkta iepazīšanas process
- ▶ Sadarbība ir daudz vieglāka, ja piedāvā unikālu produktu



Pieredze sadarbībā ar Japānu

- ▶ Jānodrošina maksimāla produkta ražošanas efektivitāte
- ▶ Japāņu partneru līdzdalība ražošanas procesā
- ▶ Ilgstošas un regulāras izmēģinājuma piegādes vēl nav garants pastāvīgai sadarbībai



To der zināt

- ▶ Kad japānis saka “jā” , viņš tā var arī nedomēt
- ▶ Japānā ir svarīgāk, kā pavada biznesa partneri, nevis kā sagaida
- ▶ Viens un tas pats jautājums vairākas reizes
- ▶ Biznesa vide no ļoti formālas līdz ļoti neformālai
- ▶ Dziedi latvieti!

