



**Ideja
Attīstība
Eksports**

**Uzņēmēju
veiksmes
stāsti**

Vēlme kļūt par uzņēmēju sākas no
vilkmes — mainīt pasauli, atrisināt
problēmu vai radīt kaut ko jaunu.
To var saukt par uzņēmēja gēnu
vai dzīves uztveri — līdzīgi kā Dullais
Dauka sapņoja par horizonta līnijas
sasniegšanu, arī cilvēks, kurš vēlas
kļūt par uzņēmēju, ir sapņotājs.
Sapņotājs, kurš redz mērķi un
meklē, kā to īstenot.

Ikvienam no mums kaut reizi
dzīvē garām brauc iespēju
autobuss — uzņēmējs ir cilvēks,
kurš to ierauga un iekāpj pareizajā
pieturā. Kāds no mūsu varoņiem uz
jautājumu, kā zināt īsto brīdi, kad
sākt savu biznesu, atbild —
tas brīdis ir tagad.

Braucam!



Rocketgrip ⁴
 Kubum ⁷
 Azeron ¹⁰
 Valmiermuiža ¹⁸
 Catchbox ²²
 PolyLabs ²⁵
 Anatomy Next ²⁸
 NORDI Furniture ³⁸
 Rubrig ⁴¹
 Felici ⁴⁴

Ideju kauss ¹⁵
Biznesa inkubatori ¹⁶
Atbalsts jaunuzņēmumiem ³³
Mini-MBA inovāciju vādībā ³⁴
Inovāciju vaučeru programma ³⁵
Tehnoloģiju skauti ³⁶
Starptautiskās konkurētspējas veicināšana ⁴⁹
LIAA pasākumi ⁵⁰
Eiropas Biznesa atbalsta tīkls ⁵²

Ideja

7 pazīmes, kā atpazīt veiksmīgu biznesa ideju

- Tā ir unikāla
- Tā nav unikāla, bet piedāvā jaunu risinājumu
- Tava ideja palīdz atrisināt problēmu konkrētai mērķauditorijai
- Tava ideja aizpilda brīvu tirgus nišu
- Ideju slavē ne tikai tuvi draugi, bet arī LIAA biznesa inkubatora eksperti
- Tavu ideju var vienkārši paskaidrot cilvēkiem, kas par to uzzina pirmo reizi
- Tu no sirds tici savai idejai

No skolas sola pasaules biznesā

Aksels Zingulis,
Rocketgrip līdzdibinātājs

Rocketgrip ir skolas solā dzimis uzņēmums, kurš ražo un eksportē tradicionālās sporta lentes aizvietotājus jeb gripus sporta inventāram — galvenokārt hokeja nūjām. Plastmasas un gumijas sakausējuma materiāls tiek izmantots tradicionālās uztinamās lentes vietā, ievērojami uzlabojot saķeri, kā arī saudzējot rokas un cimdus. Turklāt to iespējams personalizēt, izveidojot īpašu dizainu.

“Mēs esam interesants gadījums, jo sākām 17 gadu vecumā, kad saprašana par biznesu, nodokļiem un mārketingu ir visai neliela, tāpēc galvenokārt paļāvāmies uz intuīciju. Nekad neesam rakstījuši biznesa plānu, lai gan mērķi un attīstības virzieni jau kopš sākuma bijuši skaidri definēti.

Arī mūsu vecāki ir uzņēmēji, un mums abiem jau kopš bērnības bijusi vilkme veidot savu biznesu. Vidusskolā radās ideja par sporta lentes alternatīvu, tāpēc izmantojām iespēju izveidot mācību uzņēmumu.

Kad pie mums skolā viesojās LIAA Jelgavas biznesa inkubatora pārstāvis Ņikita Kazakēvičs, izstāstījām viņam par savu ideju un uzdevām dažādus jautājumus. Saklausot ieinteresētību, uzrakstījām pieteikumu un iekļuvām biznesa inkubatora pirmajā kārtā.

LIAA biznesa inkubators ir ļoti atbalstoša un motivējoša vide, lai attīstītu savu uzņēmumu. Tiek piedāvātas dažādas apmācības. Pieredze, ko esam ieguvuši, sadarbojoties ar LIAA, ir ļoti svarīgs faktors mūsu attīstībā. Inkubatorā darbojas cilvēki no dažādām industrijām — gan jauni, gan pieredzējuši uzņēmēji ar dažādu jomu zināšanām, kuri palīdzējuši mums īsā laikā atrisināt visdažādākos jautājumus. Mūs vieno misijas apziņa — vēlme attīstīties gan katram atsevišķi, gan arī kā kopienai. Reizi mēnesī sazināmies un publiski izvirzām savus nākamā mēneša mērķus, bet pēc tam atskaitāmies, vai tie izpildīti. Ir nepatīkami visu priekšā pateikt, ka savus izvirzītos mērķus neesi sasniegjis, redzot, ka citi virzās uz priekšu.

Iespēju ir daudz, bet viss ir atkarīgs no paša motivācijas, jo neviens neko nedos, ja pats neprasīsi.

Tā kā uzņēmuma radīšanas brīdī mums vēl nebija pat 18 gadu, no potenciālajiem sadarbības partneriem jutām divējādu attieksmi — daži novērtēja, ka skolēni grib uzsākt savu lietu, bet citi nevēlējās mūsu dēļ tērēt savu laiku. Diezgan ātri sapratām, ka galvenais ir nevis tas, kas tu esi, bet gan tas, kā tu māki sevi pasniegt. To izmantojām mūsu PR stratēģijā. Vairāki sadarbības partneri atzinuši, ka sākotnēji šaubījās, vai mēs spēsim nopelnīt kaut vai vienas dienas elektrības rēķina apmaksai, bet tagad, 21 gada vecumā, jau sēžam pie viena galda ar lielu starptautisku uzņēmumu pārstāvjiem un runājam par biznesu.

▲ Rocketgrip līdzdibinātāji — bērnības draugi Aksels Zingulis (pa labi) un Reinis Ņikuļcevs — biznesu uzsāka, vēl mācoties skolas solā.



Rocketgrip unikālais produkts ir viegli uzliekami pretslides materiāli sporta nūjām jeb gripi. Jaunā uzņēmuma klientu lokā jau šobrīd ir pasaules labāko hokeja līgu spēlētāji.

Mūsu klienti pašreiz ir 44 pasaules valstīs. Lielākoties tās ir fiziskas personas, bet mūsu produkti pieejami arī aptuveni 30 veikalos Latvijā, Norvēģijā, Slovākijā un Čehijā. Apjoms, protams, varētu būt lielāks, taču, zinot, kāda bijusi mūsu izaugsme pēdējā gada laikā, nav pamata sūdzēties.

Uzņēmumam ir sava ražotne Ozolnieku novadā un patlaban cenšamies biznesu paplašināt, ražojot *gripus* arī citiem sporta veidiem. Tāpat strādājam pie tā, lai klienti paši var ērti veidot savu dizainu mūsu mājaslapā.

Mūsu komandā ir seši cilvēki, kas nodarbojas gan ar ideju realizēšanu, gan ražošanu, grāmatvedību un sociālo tīklu komunikāciju. Galvenais, ko meklējam, piesaistot komandai jaunus cilvēkus, — lai mēs *būtu uz viena viļņa* gan ambīcijās, gan vērtībās, gan arī tajā, ko katrs no mums vēlas sasniegt individuāli. Jo, manuprāt, ir ļoti svarīgi, lai uz priekšu virzās gan komanda kopumā, gan katrs personiski. Vienlaikus esam pietiekami atšķirīgi un komandā pastāv viedokļu dažādība, kas tikai palīdz attīstīties veiksmīgāk.

Mūsu lielākā kļūda iesākumā bija domāt, ka produktu var pārdot tikai tad, kad tas ir pilnībā gatavs. Tādējādi mēs divus gadus izstrādājām un pilnveidojām savus produktus, negūstot nekādu peļņu, bet uzņēmums nevar attīstīties bez

ienākumiem un izaugsme notiek ļoti lēni. Tikai tagad saprotam, ka labāk būtu bijis tirgot arī pirmos prototipus — gan tādēļ, lai sāktu veidot klientu loku un rastos finanšu plūsma, gan arī tādēļ, lai iegūtu no klientiem atgriezenisko saiti un varētu veikt efektīvākus uzlabojumus. Tāpēc citus jaunos uzņēmējus vēlos iedrošināt tirgot arī produkta sākotnējās versijas kopā ar vizītkarti un informāciju, ka šis ir tikai prototips un mēs priesīsimies par atsauksmēm un ieteikumiem.

Uzskatu, ka ir svarīgi dažādiem cilvēkiem stāstīt un vaicāt viedokli par savu produktu. Mums paveicās, ka tas bija aktuāls arī pēc diviem izstrādes gadiem, bet varēja izrādīties, ka ilgstoši veidojam produktu, kurš patiesībā nevienam nav vajadzīgs. Tāpēc produkta un tirgus validācija ir viena no svarīgākajām zīmēm, lai vispār saprastu, vai ir jēga to pilnveidot un attīstīt.

Nenoliegšu, ka laikā, kad tirdzniecība negāja tik labi kā šobrīd, ir bijuši brīži, kad rokas nolaižas. Taču bijām tik daudz ieguldījuši, ka ik reizi atradām iekšējo motivāciju un devām sev vēl vienu iespēju. Hokeja industrijā Latvijā nopietni darbojas tikai vēl viens uzņēmums. Viņi mums daudz palīdzējuši, bet kopumā visu apguvām un darijām paši. Tas ir bijis grūts ceļš, un mēs apzināmies, ka arī turpmāk nebūs vieglāk. Īpaši šobrīd, kad daudzi mūs slavē, tas uzliek lielu atbildību, jo bizness ir bizness un vienā dienā viss var mainīties.

Viens no mūsu veiksmes stāstiem — Pasaules hokeja čempionāta spēlē Somija pret Kanādu kolēģis Reinis ieraudzīja pazībam mūsu *gripu*. Ātri sākām pārlūkot mūsu datubāzi un atklājām, ka mūsu labākais klients ir Somijas izlases spēlētājs — rezultatīvākais Šveices augstākajā līgā. Šobrīd mums ir klienti arī NHL un citās līgās.

Noteikti nepiekrītu viedoklim, ka Latvijā ir slikti priekšnoteikumi biznesa attīstībai. Tas ir no sērijas — kaimiņa dārzā zāle aug zaļāka. Nodokļi ir jāmaksā visur, jo valstij nepieciešama nauda, lai varētu nodrošināt infrastruktūru, kur biznesam vispār attīstīties. Mūsu uzņēmums ar LIAA starpniecību ir saņēmis ļoti daudz atbalsta gan no valsts, gan arī citiem uzņēmējiem un sadarbības partneriem. Latvija ir pietiekami laba vieta, kur sākt biznesu, bet visu laiku jāpatur prātā, ka tirgus ir globāls, nav jāprobežojas tikai ar Latviju. ●

Darot var paveikt lielas lietas

Andris Butrimis,
KUBUM projektu vadītājs

Uzņēmuma KUBUM biznesa niša ir ēku vadības sistēmas un automātika. Šo sistēmu pamatuzdevums ir nodrošināt pēc iespējas mazāku energoresursu patēriņu ēkās, kā arī samazināt nepieciešamo cilvēku resursu šādu sistēmu uzturēšanai.

Kā algoti darbinieki savā nozarē darbojamies jau vairāk nekā astoņus gadus un pirms pusotra gada nolēmām dibināt savu uzņēmumu. Pirms uzsākt biznesu, kopā ar otru uzņēmuma dibinātāju — programmētāju Andi Klanu — vairākus mēnešus plānojām, svērām un analizējām, līdz sapratām, ka jābeidz baidīties, bet jādodas uz Uzņēmumu reģistru un jāstartē.

Labā biznesa ideja ir zelta vērtā, bet tajā pašā laikā tu nekad nekļūsi par uzņēmēju, ja nespēsi pieņemt izšķirīgus lēmumus. Tirgū ir daudz dažādu ideju, un ir svarīgi, lai tu spētu kādu no tām realizēt labāk par citiem. Piemēram, mūsu uzņēmuma galvenais uzstādījums ir kvalitāte. Aizvien biežāk jauni klienti savu projektu realizācijai mūs izrunā, jo ir saņēmuši labas atsauksmes no citiem klientiem. Tas liecina, ka darbojamies pareizā virzienā.

Tirgus izpētei ir milzīga nozīme. Tāpēc, vēl pirms bijām nodibinājuši uzņēmumu, uzrunājām iespējamus klientus, lai saprastu, vai šai idejai ir potenciāls. Neorientējoties tirgū, var viegli *iebraukt auzās*, jo paļaušanās tikai uz personiskām izjūtām nepasaka neko par to, ko domā un vēlas klients. Uz intuīciju vari paļauties tikai tad, ja tev ir ļoti plašas zināšanas par konkrēto tirgus nišu.

Katram, kurš domā kļūt par uzņēmēju, pirms ko uzsākt, būtu svarīgi pēc iespējas vairāk runāt ar

▼ KUBUM biznesa niša ir dažādu automātikas un ēku vadības sistēmu (BMS) nodrošināšana ražošanas un industriālajām ēkām, piemēram, siltumtīcu klimata vadība.



tiem, kuri jau darbojas savā biznesā. Visticamāk, ir ļoti daudz lietu, par kurām tu pat nenojaut, bet ir cilvēki, kas jau izgājuši visam cauri un ir gatavi to pastāstīt, — šī iemesla dēļ LIAA biznesa inkubators ir ļoti laba vieta, jo šeit katrs dalībnieks labprāt dalās savā pieredzē.

Citu pieredze un zināšanas par to, ko nozīmē savs bizness, palīdz izvērtēt savas iespējas un riskus. Noderīga ir gan veiksmīga pieredze, gan arī pieļautās kļūdas. Taču es ieteiktu vairāk uzmanības veltīt tieši veiksmes stāstiem, jo tad arī pats būs veiksmīgāks.

Šobrīd, atskatoties uz mūsu biznesa iesākumu, redzu, ka sākotnēji būtu bijis vērts vēl vairāk laika un spēka ieguldīt darbā, lai sekmētu straujāku izaugsmi. Taču, tā kā abi ar kolēģi jutāmies diezgan izdeguši savā iepriekšējā darbavietā, uzsākot savu biznesu, uzreiz vienojāmies, ka vairs nededzināsim sevi. Bet ar to jāreķinās visiem biznesa uzsācējiem: ja vēlies ko sasniegt, jābūt gatavam ieguldīt ne tikai līdzekļus, bet arī lielāko daļu sava laika.

Ir lietas, ko ar šīs dienas prātu gribētos pagātnē mainīt, bet jāsaprot, ka biznesā bez neveiksmēm neiztikt, jo nekļūdās tikai tie, kuri neko nedara.

Svarīgi ir nepadoties un domāt, kā turpmāk neuzkāpt uz tiem pašiem grābekļiem. Smagas situācijas uzņēmuma neilgajā pastāvēšanas laikā ir bijušas ne viena vien, bet šī pieredze ir devusi apziņu, ka viss ir iespējams un risinājums ir atrodams jebkurai situācijai — tikai jāmeklē.

Galvenais ir darīt! Strādājot var paveikt apbrīnojami daudz, bet nepieciešama vēlme mācīties un apgūt jaunas zināšanas. Mums šāds mācību poligons viennozīmīgi ir LIAA biznesa inkubators, bet netrūkst palīdzības arī ārpus tā — cilvēki ir ļoti pretimnākoši, ja esi gatavs uzklausīt.

Dalība LIAA Liepājas biznesa inkubatorā bijis viens no veiksmes faktoriem mūsu biznesa attīstībā, jo varējām saņemt palīdzību tajās biznesa niansēs, kuras iepriekš tik labi nepārzinājām. Piemēram, apguvām uzņēmuma vadību un finanšu pārvaldīšanu, kas mums kā tehniskiem cilvēkiem bija diezgan nezināmi darba lauki. Aktīvi apmeklējām regulāros apmācību seminārus, kas notiek inkubatorā, kā arī regulāri ejam uz konsultācijām, kuras iesaku katram, kam vajadzīga papildu motivācija vai palīdzība.

Iestāšanās inkubatorā bija salīdzinoši vienkārša. Izveidojām prezentāciju, līdzīgi kā mēs to darām, tiekoties ar klientu, lai pārliecinātu par mūsu produkta un pakalpojuma iegādi. Pirms tam bijām tikušies ar inkubatora vadītāju Gintu Reķēnu, lai pārrunātu, cik šī sadarbība būtu lietderīga gan mums, gan arī inkubatoram, mūs atbalstot. Ņemot vērā, ka mūsu mērķi atbilda inkubatora prasībām, sapratām, ka šī būs īstā komanda, kas mums palīdzēs morāli un finansiāli augt. Morālais atbalsts ir viena no lielākajām vērtībām, ko var saņemt no inkubatora kolektīva un kopstrādes atmosfēras. Ticu, ka tieši tas mums palīdzēja atsperties, lai tagad mums būtu pašiem savas biroja telpas un jauni kolēģi.

Biznesā ik pa laikam jāmeklē motivācija, jo dzīve visu laiku pārbauda tavas iespēju robežas, un tad ir labi, ja ir vieta, kur uzņemt labo enerģiju. Kad jūtu, ka vajag sapurināties, dodos uz inkubatora kopstrādes telpām. Tur ir kā skudru pūznī — visi tik aktīvi rosās, ka liek arī tev, gluži kā bara instinkta dzītam, iespringt un intensīvi strādāt.

Ir jomas, kur biznesu iespējams uzsākt bez īpašas investīciju piesaistes, pamazām *audzējot muskuļus*. Kad esi sevi pierādījis, vari meklēt papildu finansējumu straujākai izaugsmei. Līdzīgi

rīkojāmies arī mēs, jo bija visas vajadzīgās prasmes un milzīga apņēmība. Tomēr, ja ir skaidrs biznesa plāns un pietiekami liela vēlme to realizēt, piesaistīt investīcijas var arī sākumā, lai uzreiz startētu ar lielāku jaudu. Tas dod iespēju uzreiz piesaistīt dažādus speciālistus, un vienam nav jādara tas, ko daudz labāk var paveikt komanda, kurā ir cilvēki ar zināšanām un vajadzīgajām prasmēm.

Esot inkubatorā, esam spējuši īstenot jau vairākus projektus un šogad esam paaugušies un tikuši arī pie lielākiem projektu līgumiem. Tagad jaunie plāni saistās ar eksporta attīstīšanu un komandas paplašināšanu.

Ir svarīgi izvirzīt mērķus, sastādīt plānu, kā tos sasniegt, un tiekties uz tiem. Mērķiem ir jābūt gana augstiem, bet reāliem. Taču vienlaikus ir jābūt vēlmei izdarīt vēl vairāk.

Liela nozīme ir personiskai motivācijai. Kad braucu mašīnā, radio vietā klausos veiksmīgu cilvēku padomus. Mana datora darbvirsma fons, ko redzu un izlasu katru dienu, ir attēls ar Roberta Kiosaki citātu: “Zaudētāji padodas, kad viņiem neizdodas. Uzvarētāji cīnās tik ilgi, līdz viņiem izdodas.” ●



KUBUM kodols un dibinātāji — Andris Butrimis (pa labi) un Andis Klans.

Geimeru bizness

Jānis Kūlbārdis,
Azeron līdzdibinātājs

Uzņēmums Azeron Ventspilī ražo videospēļu klaviatūras. Ar internetveikala starpniecību aptuveni 60 % produkcijas tiek eksportēti uz ASV, pārējā daļa realizēta Eiropā.

“Par mūsu uzņēmumu var teikt — esam *geimeri*, kas kļuva par uzņēmējiem. Un, manuprāt, tas ir ļoti svarīgi — darboties jomā, kas tev patīk un interesē. Daudziem ir ilūzija, ka būt par uzņēmēju nozīmē, ka tev ir liela jahta, māja Maiami un daudz naudas, bet patiesībā būt par uzņēmēju ir dzīves stils, kad tu no rīta celies, nevis lai ietu uz darbu, bet lai ietu darīt to, kas tev patīk.

Mūsu gadījumā viss sākās ar produktu. Viens no uzņēmuma līdzdibinātājiem pirms astoņiem gadiem sāka spēlēt otro *Guild Wars*, ko bija neērti darīt ar datora klaviatūru. Spēles laikā visu laiku jādarbojas ar trīs pirkstiem, bet ar īkšķi un mazo pirkstiņu jāspēj gandrīz vai *dancot* pa mazo klaviatūru un saspiest dažādas taustiņu kombinācijas. Tāpēc, lai sev atvieglotu dzīvi, viņš izveidoja koka prototipu papildus klaviatūrai, ko lietoja pats, draugi un ģimene. Tas nebija komerciāls produkts, bet vienkāršs uzlabojums. Draugi viņam ieteica, ka šī ir lieta, ko varētu tirgot! Viņš pat mēģināja atrast investorus, bet tobrīd neviens šim koka klucim nenoticēja.

Uzskatu, ka produktu vispirms vajag pārdot un tikai tad domāt par ražošanu, jo ir daudz stāstu par to, kā tiek ieguldīta nauda un laiks ražošanā, bet

pēc tam izrādās, ka neviens saražoto nepērk. Ir taču arī iespēja ar interneta starpniecību pārdot ideju un pēc tam savākt naudu ražošanai. Mūsu gadījumā liels ieguvums bija tas, ka kolēģis šo produktu jau bija uztaisījis savai lietošanai un izpalika ilga izstrādes posms.

Lai ieietu tirgū, mēs uzrunājām populārus spēļu *influencerus*, stāstot, ka esam mazs uzņēmums, kas uztaisījis kaut ko foršu, un vaicājām, vai viņi negrib to notestēt. Viens no viņiem atsaucās — tas bija cilvēks, kuram *YouTube* ir vairāk nekā pusmiljons sekotāju. Viņš notestēja, izveidoja video, ko mēneša laikā noskatījās vairāki miljoni cilvēku, un tas bija brīdis, kad mēs gājām uz Uzņēmumu reģistru, jo sāka pienākt e-pastī ar pasūtījumiem.

Uzņēmums tika nodibināts 2019. gada 9. jūlijā, divus pirmos darbiniekus pieņēmām darbā augustā, bet, gadu noslēdzot, mūsu komandā jau bija vairāk nekā 20 cilvēki, jo pieprasījums auga straujāk, nekā spējām saražot, tāpēc sākotnēji strādājām tikai pēc pasūtījuma.

Tagad mūsu ražotne ir attīstījies tik tālu, ka populārākās klaviatūru versijas turam noliktavā uz vietas. Savukārt mazāk populārās, piemēram, kreīļu modeļus, joprojām ražojam pēc pieprasījuma. Nesadarbojamies ar vairumtirgotājiem, bet visu izplatām tikai caur savu internetveikalu. Tādējādi varam kontrolēt visu procesu un mums nav jāmaksā starpniekiem. Paši komunicējam ar klientu, domājam par to, kā produkts tiek pasniegts, un ļoti cenšamies, lai klientu serviss būtu augstā līmenī.

▼ Jānis Kūlbārdis un viņa kolēģi aizraušanos ar datorspēlēm pārvērtuši veiksmīgā biznesā.





Azeron videospēļu klaviatūra ir unikāls produkts, kura cienītāji atrodami daudzās pasaules valstīs.



Ja kāds ļoti vēlas uzsākt savu biznesu, bet vēl nav idejas, domāju, ka līdz idejai var nonākt meklējot. Romu arī neuzcēla vienā dienā. Savulaik, strādājot ar jaunajiem uzņēmējiem Jauno tehnoloģiju parkā, es viņiem parasti ieteicu — meklējiet problēmas visapkārt, un, ja jūs izdomāsiēt tām risinājumu, būs bizness. Ja ir problēma, kuru var atrisināt, un kāds, kas gatavs par to samaksāt, tā ir iespēja.

Tā kā esmu no mazpilsētas, redzu, ka dažkārt cilvēki tālāk par kaimiņa sētu tiešām neko neredz. Bet ko var redzēt, ejot pa mazpilsētu? Veikalus un restorānus, kas, visticamāk, var nopelnīt tikai algām, liela biznesa tur nav. Citi mēģina to kopēt un pēc tam brīnās, kāpēc nenāk liela nauda un viss ir slikti.

Ideja pati par sevi neko nemaksā, vērtība ir cilvēkos, kas to ideju spēj realizēt, pārvērst veiksmē un naudā. Šajā ziņā mums ir ļoti paveicies, jo ir labi sabalansēta komanda. Esam četri līdzdibinātāji, bet vadības komandā strādā pieci cilvēki. Viens atbild par ražošanas procesiem, otrs — par produkta attīstību un kvalitātes procesiem, trešais par IT un automatizāciju. Viens cilvēks strādā ar klientiem un 3D modelēšanu —

izstrādā un zīmē jaunus produktus. Savukārt es atbildu par biznesa procesiem, finansēm un administratīvo pusi. Katrs no mums labi pārzina savu jomu un citiem uz papēžiem nekāpj. Pats muļķīgākais, ko, manuprāt, jaunais uzņēmējs var iesākt, — darīt visu pats, jo viens tālu nevar aiziet. Tu nekad nespēsi kļūt par mazo Šveices nazīti, kas prot un spēj visu.

Lai arī esam pazīstami jau sen, komandā mums ir profesionālas attiecības un brīvo laiku pavadām atsevišķi. Esam gan saderīgi, gan pietiekami atšķirīgi, jo parasti ir kāds, kas saka — šo labāk nevajag, varbūt piekāpjami? Un ir pretējā puse, kas saka — ejam un darām! Tad pārējie izdomā zelta vidusceļu. Diskusijai ir jābūt, un mēs diskutējam ļoti daudz — arī par sākumiem, un tieši sīkās nianšes parasti noved pie labiem risinājumiem.

Esam LIAA Ventspils inkubatora dalībnieki. Kā jauns uzņēmums esam paguvuši izmantot inkubatora konsultācijas un iespēju apmeklēt LIAA organizētās mācības. Jauniem uzņēmumiem ļoti noderīgas var būt LIAA zināšanas un iedrošinājums — tev viss izdosies, mēs pastāstīsim, kas jādara!

Neviena valsts nevar pastāvēt bez uzņēmumiem, un tieši eksportētāji veido valsts tautsaimniecību. LIAA piedāvā ļoti plašu atbalstu jebkurā jomā, kas tev nepieciešama, — arī tad, ja runa ir par finansējumu. Tieši tāpēc mēs arī varam plānot savu attīstību bez privāto investoru piesaistes, jo zinām, ka daudzās jomās mums atbalstu piešķirs LIAA.

Esmu daudz ceļojis un varu apgalvot, ka uzņēmējdarbības uzsākšanai Latvijā daudzi priekšnosacījumi ir labāki nekā Francijā, Lielbritānijā, ASV, Zviedrijā un citās attīstītajās valstīs. Protams, daudzās jomās citi ir priekšā, bet tāpēc mēs te esam, lai būvētu savu valsti labāku. Un, ja lūkojamies uz inovatīvām idejām, Latvija ir viena no labākajām vietām, kur tās attīstīt. Pie mums var atrast izcilus darbiniekus, kuri runā trīs valodās un atbildīgi strādā. Mums ir ātrs internets un viss ir relatīvi blakus. Esmu patriots un patiesi uzskatu, ka Latvija ir tā labākā vieta, kur dzīvot un strādāt. Vajag tikai darīt. ●

prāts

“Emocionālie lēmumi uzņēmējdarbībā ir daudz svarīgāki. Prāts analizē, sirds pieņem lēmumus.

sirds

Uldis Pīlēns,
AS UPB padomes priekšsēdētājs

Ideju kauss

Ne tikai konkurss, bet iespēja ar vienu ideju mainīt savu dzīvi.

Jebkurš idejas autors (fiziska persona) var pieteikties, aizpildot vienkāršu pieteikumu — vienu A4 lapu ar savas idejas aprakstu.

Nākamie un arī vērtīgākie soļi ir konkursa organizatoru ziņā — dalībniekiem tiek piedāvātas biznesa pamatu mācības (finanšu plānošana, mārketinga, prezentēšanas prasmes, ideju validācija).

Pirmo trīs vietu ieguvēji saņem naudas balvas — 7000 EUR, 5000 EUR, 3000 EUR.

Biznesa inkubatori

Biznesa inkubatorā tev ir pieejams viss nepieciešamais, lai tu varētu koncentrēties tikai uz savas biznesa idejas attīstīšanu.

Inkubatori organizē seminārus un apmācības par dažādām tēmām, kas ir saistošas jaunajiem uzņēmējiem. Inkubatoru dalībnieki veido Latvijā lielāko jauno uzņēmēju kopienu un piedāvā divas atbalsta programmas.

Pirmsinkubācijas (PINK) programma

Sešus mēnešus ilga bezmaksas programma biznesa ideju autoriem. Programmu realizē inkubatori visā Latvijā. Tajā biznesa ideju autoriem ir trīs uzdevumi:

- 1) pielāgot produktu vai pakalpojumu tirgus pieprasījumam;
- 2) apstiprināt biznesa modeļa dzīvotspēju;
- 3) aprēķināt nepieciešamos finanšu resursus un darbinieku skaitu, identificēt, kur šos resursus iegūt.

Programmas laikā idejas autori attīsta savu ideju ar inkubatoru komandas, dažādu nozaru ekspertu un citu kopienas dalībnieku atbalstu. Inkubators piedāvā arī kopstrādes telpu — vietu, kur strādāt pie savas idejas un tikties ar kolēģiem un potenciālajiem sadarbības partneriem. Inkubators ir droša vide, kurā maksimāli ātri testēt savas tehnoloģiskās un biznesa hipotēzes.

Inkubācijas (INK) programma

Paredzēta esošiem uzņēmumiem, kas reģistrēti ne ilgāk kā trīs gadus. Programmu īsteno inkubatori visā Latvijā. Inkubācijā dalībnieki saņem pieredzējušu uzņēmēju un mentoru konsultācijas, kas ir zinoši konkrētajā nozarē, iespēju apmeklēt pārdošanas, zīmolvedības, mārketinga un citus seminārus, piekļuvi kopstrādes telpām un jauno uzņēmēju kopienai, kā arī finansiālu atbalstu.

INK programma ilgst četrus gadus vai tik ilgi, līdz dalībnieks sasniedzis savus attīstības mērķus. INK dalībnieku uzdevums ir attīstīt savu produktu, kā arī palielināt sava uzņēmuma resursus un zināšanas, lai nākotnē kļūtu par globāli konkurētspējīgu un eksportējošu uzņēmumu. Inkubators šī procesa gaitā palīdz noteikt uzņēmuma prioritātes un rast risinājumus problēmsituācijām.

Attīstība

7 ietikumi sekmīga uzņēmuma attīstībai

- Digitalizē procesus — un tavs darbs būs efektīvāks
- Seko līdzi savu klientu ieradumu maiņai un tirgus tendencēm
- Nepārtraukti uzlabo savu mārketinga stratēģiju
- Izvēlies sava biznesa attīstības stadijai atbilstošas LIAA atbalsta programmas
- Veicini savu darbinieku lojalitāti un efektivitāti
- Seko konkurentu sasniegumiem un esi soli priekšā
- Esi izsalcis pēc panākumiem

Sirdslieta. Saime. Sirdsapziņa.

Aigars Ruņģis,

Valmiermuižas alus darītavas saimnieks

Uzņēmums *Valmiermuižas alus* dibināts

2005. gadā. No amata alus ražošanas

uzņēmuma darbība pakāpeniski paplašināta

ar alus virtuvi un eilu brūvēšanu. 2019. gadā

Valmiermuižas alus darītava sasniedza

5,7 miljonu eiro apgrozījumu, bet pārdotā alus

apjoms sasniedza 2,31 miljonu litru.

Īpaša izaugsme — gandrīz par piekto daļu

jeb 18 % — piedzīvota eksporta tirgos.

“Vissvarīgākais jautājums, uz kuru jāatbild, pirms sākt veidot savu dzīves stila saimniecību: “Kas ir tava sirdslieta, kuru darot tu neskaiti laiku, un kuru tu darītu pat tad, ja neviens par to nemaksātu algu?”

Brūvēt amata alu, spēlēt futbolu kā Krištianu Ronaldu vai klavieres kā Vestards Šimkus nav oriģināla nodarbošanās, un tā nav unikāla biznesa ideja. Tādēļ pievērst uzmanību var tikai ar izcilību, dienu no dienas slīpējot meistarību.

Ja cīnies par savu sirdslietu, tad katru reizi, piedzīvojot *nokdaunu* gluži kā boksā, ir spēks piecelties arī otro, trešo, piekto un septīto reizi. Neatmet visam ar roku un sākt vēlreiz no sākuma, saprotot, ka zaudējumi un neveiksmes var tuvināt uzvarai, ja tu no tām mācies, pilnveidojies un nepadodies.

Mana sirdslieta ir garšu amatniecība. Nespēju pieņemt paviršību, virspusību un samierināšanos “būs jau labi”, ar to domājot ne tikai produktu, bet arī visu, kas ar to saistīts. Gardēži bauda alu ne tikai ar muti, bet arī ar acīm, ausīm, pieskārieniem un sajūtām. Tāpēc tas, ko es vēlos radīt, ir garšu piedzīvojums.

Savu sirdslietu var atrast meklējot — tieši tāpat kā kaut kur nonākt var tikai ejot. Jo vairāk es darīju, jo vairāk apjautu, kas man patīk un kas nepatīk. Un tikai pēc desmit gadiem darba pa īstam sapratu, ko varu saukt par savu sirdslietu.

Atskatoties uz bērnības un skolas gadiem, redzu, ka vienmēr ar aizrautību esmu veicis amatnieku darbus. Man patīk taustāmas, reālas lietas. Kad strādāju zīmolu aģentūrā, vienmēr rāvos redzēt, kur un kā top produkts, kas jāreklamē, lai sajustu drēbi. Tomēr mana sajūsma un prieks bija neskaitāmas reizes lielāks, kad turēju rokā pirmo gatavo *Valmiermuižas alus* pudeli vai restorānā pats ielēju paša brūvēto alu glāzē un devu klientam to pirmo reizi nobaudīt. No malas tev neviens nepateiks, kas ir tava sirdslieta, to vari atrast, klausoties un meklējot savā sirdī.

Kāpēc ir tik svarīgi atrast sirdslietu? Neesmu pirmais, kurš saka, ka saimniekošanā nekas precīzi pēc biznesa plāna nenotiek. Tā nav šoseja, kurā tu iebrauc, zini maršrutu un laiku, kad nonāksi galamērķī. Būs neparedzētas grūtības. Mazas un lielas krīzes — paša radītas vai globālas. Ja veido savu saimniecību, tev nav, kam iesniegt atlūgumu. Ja būsi atradis sirdslietu, tad šīs grūtības drīzāk

▼ *Valmiermuižas saimnieks Aigars Ruņģis iesaka ikvienam atrast savu sirds lietu un ar to arī nodarboties.*



▼ LIAA atbalsts palīdzēja Valmiermuižas alum ātrāk attīstīties, kā arī piesaistīt ilgtermiņa investoru.

uztversi kā izaicinājumu, lai pārvarētu šķēršļus un turpinātu ceļu. Man nāk prātā salīdzinājums ar cilvēkiem, kuri kāpj kalnos. Lai uzkāptu Everestā, par to ir jāizdod liela nauda un algu neviens nemaksā. Bet daudzi tik un tā kāpj, jo uzskata to par savu aicinājumu un vairs neskaita ne naudu, ne laiku, un pat riski viņus neaptur. Viņi vienkārši grib to izdarīt. Veidot savu biznesu ir daudz drošāk nekā uzkāpt Everestā, jo ceļā uz virsotni vari zaudēt pat dzīvību, bet, sākot savu biznesu, — tikai naudu.

Nākamais jautājums, uz kuru jāatbild, uzsākot uzņēmējdarbību, — kas ir tavā saimē? Jo tas ir saimnieka spēks. Man patīk teiciens: “Ja gribi iet ātri, jāiet vienam, ja gribi iet tālu, tad jāiet kopā.” Saimē ir tavi darbinieki un investori. Bet paplašinātajā saimē — arī bankas, LIAA un citi sadarbības partneri. Visi, kuri gatavi tev ticēt un atbalstīt tavu sirdslietu.

Investori jāizvēlas tikpat rūpīgi kā nākamā sieva vai vīrs, jo ar viņiem būs jāsaprotas gan priekos, kad saimniecībai būs augšupeja, gan bēdās, kad tik labi neveiksies. Būs jāpavada daudz laika, kopā strādājot. Tādēļ nemeklē investoru ar biezāko maku, bet ar līdzīgām vērtībām.

Vai vispār vajag piesaistīt investoru? Ja spējat viens otru papildināt, lai $1 + 1 > 3$, tad dalīties peļņā nav tas sliktākais, kas ar saimniecību var notikt. Tādēļ arī *Valmiermuižas alus* ir piesaistījis gan ilgtermiņa investoru, gan LIAA, gan LAD atbalstu, lai saimniecība spētu ātrāk attīstīties un slīpēt izcilību.

Trešais svarīgais jautājums — ko saka tava sirdsapziņa? Sava uzņēmuma veidošana līdzinās maratonam daudzu gadu garumā, bet skrienot nedrīkst pazaudēt sirdsapziņu. Ja es godprātīgi veicu savu darbu, esmu godīgs pret tiem, kuri bauda manu brīvējumu, un taisnīgs pret darbiniekiem, kuri mani atbalsta, tad varu saglabāt tīru sirdsapziņu un labi padarīta darba sajūtu. Svarīgi, lai varu parakstīties zem katra sava darba kā gleznotājs zem gleznas. Man palīdz arī tā sauktais *sarkanās sejas tests*, proti, vai par paveikto kaunā jāsarkst vai ne.

Novēlu katram atrast savu saimniecības veiksmes formulu! Manējā *Valmiermuižas alus* darītavā jau desmit gadu ir sirdslieta + saime + sirdsapziņa. ●

“Kā atrast savu sirdslietu? Meklējot. Kaut kur nonākt var tikai ejot.

ej un meklē

Aigars Ruņģis,
Valmiermuižas alus darītavas saimnieks

Izpildījums ir svarīgāks par ideju

Miķelis Studers,
Catchbox līdzdibinātājs

Uzņēmums Catchbox ražo bezvadu mikrofonus, ko izmanto dažādās konferencēs un semināros. Lai nodrošinātu dalībnieku iesaisti diskusijā, Catchbox mikrofonu iespējams mētāt, tā nododot no viena sarunas dalībnieka citam. Tā ir inovatīva dizaina un augstākās klases tehnoloģiju kombinācija, kuru augstu novērtējuši un izmanto NASA, Facebook, MasterCard, HBO un daudzi citi klienti.

“Doma kļūt par uzņēmēju pati par sevi vēl nav nekāda biznesa ideja, taču šī vēlme ir ļoti svarīga, lai meklētu arvien jaunas iespējas un ieceres, ko var realizēt.

Uzņēmējdarbība sākas ar vēlmi pasaulē kaut ko uzlabot un dot savu ieguldījumu sabiedrībai. Piedāvāt produktu ar iespējami lielāku pievienoto vērtību, lai cilvēki būtu gatavi par to maksāt. Ja tu kaut ko tādu spēj radīt, šai biznesa idejai ir potenciāls.

Mana uzņēmuma ideja dzima Somijā, kur es mācījos. Kādā no lekcijām, kur no rokas rokā tika padots mikrofons, man ienāca prātā, ka ir jābūt vieglākam veidam, kā to darīt. Kāpēc gan mikrofons nevarētu būt mētājams? Tas visu padarītu jautrāku un atraiātu kopējo gaisotni. Pastāstīju šo ideju domubiedriem, un mēs sākam domāt par izpildījumu.

Kad biju sapratis, ka vēlos būt biznesā, sāku analizēt citus uzņēmējus un uzņēmumus: kā viņi darbojas, kāpēc viens ir veiksmīgāks, un kāpēc, risinot līdzīgas problēmas, kāds atrod labāku risinājumu nekā citi? Ar šādu analīzi var nonākt pie konkrētām idejām, kas, visticamāk, būs saistītas ar tavu profesiju, pieredzi, hobijiem vai lietām, par kurām pats esi interesējies un pētījis.

Arī sarunas ar citiem uzņēmējiem ir ļoti svarīgas. Tas ir mīts, ka savas ieceres jāslēpj, lai tikai kāds cits nepagūtu iesniegt patentu ātrāk. Patiesībā, ja ideju var tik viegli nozagt, labāk, lai tas notiek jau sākumā, kamēr vēl nav ieguldīts milzu darbs un investīcijas. Bet attīstība var notikt, tikai rādot un testējot savu ideju.

Arī mūsu gadījumā tikai tad, kad izveidojām produkta pirmo prototipu, sākās īstais darbs, lai nonāktu līdz kaut kam pārdodamam. Tie bija neskaitāmi mēģinājumi, testēšana, idejas apspriešana ar cilvēkiem, nemitīgi klupieni un kļūdas. Uzbūvējam, parādām cilvēkiem, saņemam atsauksmes un sākam visu no jauna. Ir jāspēj būt kritiskiem un jābūt gatavībai veikt arī ļoti radikālas izmaiņas.

▼ **Miķelis Studers,**
Catchbox
līdzdibinātājs, uzskata,
ka uzņēmējdarbība
sākas ar vēlmi pasaulē
kaut ko uzlabot un
dot savu ieguldījumu
sabiedrībai.





Catchbox sākās ar ideju — kāpēc gan mikrofons nevarētu būt mētajams? Tas visu padarītu jautrāku un atraisītu kopējo gaisotni.

Vienlaikus ir svarīgi cilvēkus, kuriem šo prototipu rādi, pārliecināt nākotnē kļūt par taviem klientiem, uzzinot viņu viedokli — par ko viņi būtu gatavi maksāt naudu un par ko ne. Jo ātrāk var iziet cauri šādiem testiem, jo vieglāk nonākt līdz gala produktam, kas piemērots tirdzniecībai.

Mums ir paveicies, ka mūsu uzņēmuma pieļautās kļūdas nav bijušas katastrofālas. Pašā sākumā viens no lielākajiem izaicinājumiem bija izveidot labu komandu. Kadru izvēlē ir viegli kļūdīties — ir būtiski nodrošināt komandas saliedētību, un, ja redzi, ka tas cilvēks nav īstais, jāpieņem drosmīgs lēmums un jāatvadās. Efektīvi to var izdarīt, piemēram, ar *hakatona* palīdzību. Tas ir radošs pasākums, kas norisinās 24 vai 48 stundas, kura uzdevums ir ātri nonākt pie rezultāta. Tas parasti nozīmē visu šo laiku negulēt vai gulēt ļoti maz, dzert daudz kafijas un neizbēgami piedzīvot stresu komandā. Šādos apstākļos cilvēkos atklājas dažādas īpašības, un, ja tās pārējiem sagādā grūtības 48 stundās, noteikti sagādās neērtības arī 48 mēnešu laikā. Kļūda būtu to neņemt vērā.

Komanda, ideja vai vēlme kaut ko darīt — kas ir svarīgākais biznesā? Veidojot komandu, ir jābūt

vienotam skatījumam uz lietām, bet tajā pašā laikā ir svarīgi, ka komandas biedri tevi nemitīgi izaicina, jo, ja viņi to nedara, jūs esat tikai pašapmierināts draugu bariņš. Komandā jānotiek kritiskai ideju apmaiņai, bet attiecībām jābūt gana labām, lai kritiku varētu gan izteikt, gan pieņemt. Ja kādas no šīm lietām trūkst, diez vai kaut kas izdosies. Bet kopumā uzskatu, ka ideja ir vismazāk svarīga, jo tās var ģenerēt visu laiku bez jebkādam izmaksām un laika ierobežojuma. Daudz svarīgāks ir izpildījums, tostarp arī komanda, jo izpildījums ir tas, kur šī ideja tiek mainīta, pielāgota un pārbaudīta.

Tāpat komandā jābūt vienotai izpratnei par to, ko nozīmē smagi strādāt un kas vispār ir darbs. Ja šī izpratne nebūs vienota, tad agri vai vēlu tieši grūtajos brīžos var rasties nesaskaņas un konflikti, jo šķiet, ka kāds velk visu vezumu, bet kāds nestrādā pietiekami daudz. Tāpēc jāmēģina jau pēc iespējas ātrāk saprast, vai jums sakrīt redzējums par to, kā strādāt. Nevajag uzņēmumā veidot pārāk lielu komfortu un gaidīt, ka pārējie komandas biedri radīs tādu tev. Tas var būt vai nebūt, bet uz to nav jātiecas.

Uzņēmējdarbībā vienlīdz vajadzīga ir gan analīze, gan intuīcija. Svarīgi atrast pareizo balansu katrā konkrētajā brīdī. Galu galā cilvēki ir emocionālas būtnes un ne visu viņu domās, ieradumos un uzvedībā iespējams analizēt un paredzēt. Taču jāapzinās, ka intuīcija biznesā lielā mērā ir balstīta uz pieredzi.

Ar LIAA mēs daudz sadarbojamies eksportspējas veicināšanai. LIAA ļoti daudzas aktivitātes ir vērstas uzņēmējdarbības uzsākšanai, un tajās var gūt daudz noderīgu zināšanu un citu uzņēmēju pieredzi.

Jauniem uzņēmējiem varu novēlēt mācīties un apgūt jaunas tehniskas lietas, jo tās vienmēr noderēs. Un mans novēlējums būtu nenobīties no eksaktajām jomām — matemātikas, fizikas, elektronikas u. c. — no šādām zināšanām noteikti dzīvē būs jēga. ●

Biznesa zinātne

Kristiāns Grundštoks,
PolyLabs dibinātājs un vadītājs

Uzņēmums *PolyLabs* ražo biopoliolu, kas tiek sintezēts no videi draudzīgiem un atjaunojamiem resursiem — dažādām augu izcelsmes eļļām. Poliols ir viena no būtiskākajām sastāvdaļām poliuretāna ražošanā, kas visā pasaulē tiek plaši izmantots celtniecībā, autobūvē, kuģubūvē, mēbeļu ražošanā, apģērbu ražošanā, siltumizolācijā un neskaitāmās citās jomās.



Ideja radās, pateicoties manam hobijs — sērfošanai. Pakāpeniski no domas par poliuretāna sērfošanas dēļu ražošanu nonācām līdz izejvielas ražošanai. Visi materiāli mūsdienās tiek izgatavoti ķīmiskā procesā, un mūs ieinteresēja viens no tiem — poliuretāns. Sākām pētīt, kā šis materiāls tiek izgatavots, kas vēl Latvijā par to kaut ko zina, un nonācām Koksnes ķīmijas institūtā, kam, izrādās, ir vairāk nekā 60 gadu pieredze darbā ar polimēriem, tostarp poliuretānu.

Visā pasaulē pietrūkst komunikācijas starp zinātni un uzņēmējdarbību. Mums papildus ir no padomju laikiem iesakņojies uzskats, ka zinātniekiem jāpilda kvotas, nevis jārada kas noderīgs.

Jaunajiem zinātniekiem ir mazliet cits skatījums, bet es vienmēr paturu prātā, ka viņu uzdevums nav komercializēt kādu ideju. Zinātnes uzdevums ir radīt inovācijas, bet uzņēmējs meklē risinājums, kā ar to nopelnīt naudu. Būtu vēlams, lai katrā institūtā strādātu cilvēks, kurš domā par to, kā zinātnes atklājumus transformēt praktiskā izpildījumā, lai tiem ir jēga.

Mūsu gadījumā pētnieki bija patīkami pārsteigti, ka mūs interesē viņu radītais materiāls un vēlamies ar to strādāt.



PolyLabs dibinātājs Kristiāns Grundštoks uzskata, ka zinātnei un biznesam nepieciešams aktīvāks dialogs.

Sākumā mums bija dažādas versijas par to, ko un kā varētu darīt. Vispirms mēģinājām atliet un izgatavot pašu dēli, kas īsti nesanāca, tad mēģinājām izgatavot putas, kas arī īsti sevi neattaisnoja, un tad apstājāmies pie institūta izgudrojuma — poliola, kura izgatavošana ir salīdzinoši vienkārša un to var darīt tepat Latvijā, nepērkot dārgas iekārtas. Atradām vietu, kur ražot, lai nebūtu jābūvē dārga ražotne, vēl pirms viss ir pārbaudīts.

Katram, protams, šķiet, ka ideja ir unikāla, — viņš tajā ir faktiski iemīlējis, taču ir svarīgi, lai komandā ir kāds, kurš ir mazliet skeptiskāks, ar kuru par šo ideju var pacīnīties un kurš vairāk mēģina šo pasākumu piezemēt. Eiforijai arī ir jābūt, bet tai ir jābūt balstītai realitātē.

Lai iesprauktos tirgū, tas jādara aktīvi, reizēm pat agresīvi — nepietiek nosūtīt e-pastu un gaidīt atbildi, ir jābrauc uz visām izstādēm, jātiekas ar cilvēkiem un jāatgādina par sevi.

Ļoti liels darbs jāveic, lai izpētītu industriju, ne tikai meklējot informāciju *Google*, bet galvenokārt

runājot ar cilvēkiem, kas saistīti ar šo nozari. Tā var *noķert* pareizo sajūtu un iegūt informāciju, vai tavs piedāvājums ir unikāls un vai pēc tā būs pieprasījums.

Ir dažādas teorijas, un saskaņā ar vienu no tām laba komanda var pacelt arī vāju projektu. Taču arī idejai, nenoliedzami, ir ļoti liela nozīme, tāpēc, ja satiekas izcila komanda un laba ideja, ir ļoti liela iespēja, ka šis būs veiksmes stāsts.

Mana pieredze komandas veidošanā nav pilnīgi gluda, jo sākt veidot biznesu ar nepārbaudītu partneri ir kā loterija. Un manā gadījumā tieši tajā brīdī, kad parādījās pirmie investori, kas bija gatavi ieguldīt naudu mūsu projektā, es sapratu, ka mans partneris nevēlas ieguldīt tikpat daudz laika un darba, cik es. Ja rodas sajūta, ka tev ar viņu jācīnās, lai process ritētu uz priekšu, kaut kas ir jāmaina.

No savas pieredzes varu teikt, ka, uzsākot uzņēmējdarbību, ir jānoslēdz ļoti skaidrs dibinātāju līgums ar striktiem noteikumiem, kuros stingri atrunāts, kā katrs savu daļu nopelna. Ja to

neizdara sākumā, kad viss šķiet rožains, tiklīdz sākas grūtības vai jāiegulda intensīvāks darbs, var sākties konflikts.

Uzskatu, ka cīnīties par savu ideju vajag līdz pat pēdējam elpas vilcienam. Protams, ja redzi, ka no klientiem nav vispār nekādas ieinteresētības, ir jādomā par citu produktu vai šī paša produkta citādu pielietojumu. Vai varbūt problēma ir cenā? Nevar skriet sienā kā auns un teikt — es visu zinu, bet jūs neviens neko nezināt. Ja neizdodas, visu laiku jāanalizē, kāpēc.

Lēmums sākt vai nesākt savu biznesu pats par sevi vēl nenožīmē izkāpšanu no savas komforta zonas. No tās tu izkāp brīdī, kad izlem aiziet no sava pamatdarba, jo mūsdienās biznesu var sākt, arī paralēli strādājot algotu darbu. Ja ir iekšējā vēlme veidot savu uzņēmumu, tas ir jādara, bet jārēķinās, ka būs jāziedo ļoti daudz laika, darba un neatlaidības.

Ir uzskats, ka par savām iecerēm nevajag citiem neko daudz stāstīt, jo kāds kaut ko var nozagt, bet es domāju, ka tieši otrādi — nevajag izstāstīt visas detaļas, bet ar ideju ir vērts dalīties, lai iegūtu no cilvēkiem atgriezenisko saiti.

Jāņem vērā, ka katrai industrijai ir sava specifika. Piemēram, IT jomā viss notiek ļoti strauji, tur, iespējams, jau pusgada laikā var izdarīt secinājumus — tā lieta iet vai neiet. Savukārt ķīmijas industrijā no pirmā kontakta līdz gala produktam var būt nepieciešami vismaz pāris gadi.

Jaunajiem uzņēmējiem ir raksturīgi, ka viņi iemīlas savā biznesa idejā un zaudē paškritiku, bet tā ir ļoti svarīga, tā palīdz pieņemt izsvērtākus lēmumus. Protams, ka kļūdas ir neizbēgamas un katra no tām rūpīgi jāizanalizē. Tāpēc ir ļoti vērtīgi, ja kāds no komandas uzdod jautājumus par negatīviem scenārijiem un iespējamiem riskiem. Tomēr galvenajam ir jābūt vadītājam ar drosmi pieņemt lēmumus.

Ar LIAA atbalstu esam braukuši uz lielāko nozares izstādi Nīderlandē. Tās ir ļoti svarīgas — ne tik daudz tāpēc, ka tur var pārdot savu produktu, bet tāpēc, ka visi nozares pārstāvji tur cits citu satiek un redz, ka uzņēmums aktīvi darbojas. Jauni spēlētāji tirgū parādās katru gadu, bet ne visi no

tiem iztur divus trīs gadus. Savukārt lielie ražotāji nevar atļauties ieguldīt sadarbības projektos ar uzņēmumiem, kas pēc gada var arī pazust, tāpēc ir svarīgi tur būt, atgādināt par sevi un iegūt jaunus partnerus.

Mūsu uzņēmums ieguvis vairākas balvas, tostarp arī starptautiskas. Tas apliecina, ka mūsu tehnoloģija atzīta globālā mērogā. Esam atzīti par labāko ķīmijā bāzēto jaunuzņēmumu Eiropā, saņēmuši balvu kā labākais izejvielu inovators — par vienu no labākajām tehnoloģijām, kas tiešā veidā aizvieto naftas produktus. Šāds novērtējums ir ļoti svarīgs, bet tikpat būtiska ir pārdošana, jo tieši tā parāda, vai produkts ir dzīvotspējīgs.

Nozīmīgu atbalstu mums sniegusi LIAA Jaunuzņēmumu atbalsta programma, ar kuras palīdzību pēdējos divos gados daudz esam bijuši ārvalstīs, meklējot investorus, slēdzot līgumus un tiekoties ar klientiem. Jauniem uzņēmējiem tas ir ļoti svarīgi, jo sākumā ienākumi nav tik lieli un regulāri, lai spētu to paveikt tikai ar saviem resursiem. LIAA atbalsts 70 % apmērā lidojumiem un komandējumiem ir ļoti liels atsvars, ko ļoti atzinīgi novērtē arī mūsu ārvalstu partneri. Viņi ir pārsteigti, ka valsts programma sniedz tik lielu atbalstu.

Esmu bijis dažādās valstīs un, piemēram, Nīderlandē ar kolēģiem pārrunājis meitas uzņēmuma dibināšanu, sapratu, ka tik vienkārši kā Latvijā, kur to var izdarīt elektroniski, citur tas nav iespējams. Nīderlandē tam speciāli ir jāalgo jurists un jāizgatavo pilnvara. Nīderlandieši atzīst, ka šai ziņā esam viņiem soli priekšā. Tāpēc tiem, kas saka, ka Latvija nav laba vieta uzņēmējdarbībai, visticamāk, nav izdevies un viņi meklē attaisnojumu citur, nevis savā projektā.

Vienmēr, protams, ir kur augt, bet Latvija ir laba vieta, kur strādāt un realizēt savas ieceres. ●

Ar skatīenu nākotnē

Jānis Kondrats,

Exonicus un Anatomy Next līdzdibinātājs

Uzņēmums Exonicus ir izstrādājis inovatīvu produktu *Trauma Simulator*, kas, izmantojot virtuālo realitāti, palīdz neatliekamās medicīniskās palīdzības mediķiem, ārstiem, studentiem un veselības aprūpes speciālistiem sagatavoties nelaimes gadījumiem. Uzņēmuma sadarbības partneri ir ASV Aizsardzības ministrija, Latvijas Aizsardzības ministrija, ASV *Madigan Army Medical Center* un arī Rīgas Stradiņa universitāte.

“Lai uzsāktu biznesu, ir jābūt kam tādām, kas tevi personiski aizrauj, kādam emocionālam un iedvesmojošam mērķim. Tā var būt vēlme palīdzēt sev, tuviniekiem vai sabiedrībai. Cik man nācies saskarties ar uzņēmējiem, katram esmu novērojis kādu ļoti personisku iemeslu, kāpēc viņš to dara. Tā var būt spilgta pieredze, emocionāls notikums vai kas cits, taču, ja tevī ir ideja, par kuru visu laiku domā, bet nevari saņemt to realizēt, ir vienkārši jārikojas.

Var formulēt, ko es no tā iegūšu? Piemēram, es skolas laikā smēķēju un vēlāk ļoti centos atbrīvoties no šī neveselīgā ieraduma. Mēģināju visādi, bet vislabāk nostrādāja grāmata, kurā bija aprakstīti visi iespējamie ieguvumi, argumenti, kāpēc to nedarīt, kāpēc tas ir slikti veselībai un

kādi ir ieguvumi nesmēķējot. Manuprāt, tāpat arī biznesā — jāpadomā, kādi ir potenciālie ieguvumi no tā uzsākšanas.

Manās acīs ieguvumu no uzņēmējdarbības ir ļoti daudz. Piemēram, tu vari pilnveidoties kā personība, smelties zināšanas, apgūt jaunas prasmes, kas, pat ja neizdosies bizness, paaugstinās tavu vērtību darba tirgū. Var iemācīties kontrolēt savas domas, impulsus un iegūt jaunus kontaktus. Savs bizness ir brīvība pašam plānot savu laiku. Iesākumā man tas bija izaicinājums, bet vēlāk jutos tik harmoniski kā nekad agrāk. Ja darbā tiek komandēts un ierobežots gan laikā un telpā, gan arī domāšanā, esi ierobežots arī attīstībā un izaugsmē. Protams, ir viegli, ja visās problēmās var vainot priekšnieku, bet, kad pats esi sev darba devējs, pašam par visu arī jāatbild.

Mana sirdslieta ir jaunākās tehnoloģijas, tostarp virtuālā un paplašinātā realitāte. Regulāri sekoju līdzi jaunumiem zinātnē, lasu grāmatas par nākotnes perspektīvām, bet domāju par to racionāli, nevis fantazēju. Un mūsu uzņēmuma



ceļš sākās ar biznesa ideju, nevis ar lēmumu, ka būšu uzņēmējs. Patiesībā mani pat biedēja uzņēmēja loma, bet ļoti gribējās attīstīt savu ideju. Aizrāvos ar produkta attīstību, investīciju meklēšanu, pārdošanu, un tālāk jau viss attīstījās pats no sevis.

Bizness radās kā nepieciešamība palīdzēt vienam mediķim no ASV militārās medicīnas centra. Padomājām, ka arī citiem centriem un mediķiem tas būs nepieciešams. Tāpat būtiski bija racionāli apsvērumi, jo produktam, ko mēs radījām, — traumu simulatoram — tajā laikā konkurence bija maza, novitāte augsta, bet arī risks ļoti liels. Lieti noderēja mūsu iepriekšējā pieredze ar *Anatomy Next*, kur izstrādājām un pārdevām 3D anatomiskos modeļus medicīnas pirmkursniekiem.

Gan mans, gan uzņēmuma mērķis, protams, ir nopelnīt. Tas ir loģisks rezultāts, ja izrādās, ka tavš produkts kādam palīdz un ir noderīgs. Jo lielāks ir cilvēku un uzņēmumu loks, kuriem nepieciešams tavš produkts, jo lielāki būs ienākumi. Ja nauda nenāk, tas nevar būt bizness. Tomēr nevajag padoties pēc pirmajām neveiksmēm. Dažreiz ir jāpaiet laikam un klienti ir jāizglīto. Tāpat

iespējams, ka produkts nav trāpījis pareizajā laikā un tam vēl jāpagaida. Ir pārāk daudz mainīgo un nezināmo, lai tos visus ieliktu vienā universālā formulā.

Idejai ir liela nozīme, taču tai nevajadzētu stūrgalvīgi pieķerties, ja viss nepārprotami liecina, ka neizdosies. Ar katru nākamo biznesa ideju var spert soli vai divus uz priekšu, bet galvenais, kas paliek, ir zināšanas, pieredze un prasmes.

Visi cilvēki baidās no kļūdām, un es neesmu izņēmums. Kļūdīties ir nepatīkami, bet reizēm tas ir vienīgais veids, kā kaut ko iemācīties. Nepietiek tikai ar izlasītām grāmatām, apmeklētām lekcijām un uzklusītiem viedokļiem. Taču nekādā gadījumā nevajag iestrēgt pagātnē, nožēlojot, vainojot sevi un citus, — tas emocionāli noēd. Ir jāmacās no kļūdām un jāiet uz priekšu. Es dzīvoju tagadnē ar domām nākotnē, jo arī mūsu produkts ir ar skatu nākotnē.

Jābūt drosmei rīkoties un pieņemt lēmumu arī tad, ja neesi pārliecināts, vai tas būs pareizs. Runājot līdzībās, ir jāiet mežā, jāapmaldās un jāiznāk ārā ar jau pavisam citu pieredzi un izpratni par lietām.

▲
Jāņa Kondrata uzņēmēja ceļš sākās ar biznesa ideju, nevis ar lēmumu — būšu uzņēmējs.

▼ Exonicus “trofeju zāli” rotā līgums ar ASV Aizsardzības ministriju, Eiropas Aizsardzības fonda sarunas Briselē un uzvara festivālā Digital Freedom.



Situācijas, kad gribas atmest visam ar roku un padoties, gadās bieži, bet tad es pārskatu savu personīgo motivāciju sarakstu. Tādam ir jābūt katram uzņēmējam. Un ļoti svarīgi saprast, par ko stāsta tavas šī brīža izjūtas. Iespējams, esi vienkārši izdedzis vai noguris un nepieciešama atpūta, pastaiga svaigā gaisā, sarunas ar tuvu draugu vai hobijs, kam veltīt laiku, lai viss atkal nostātos savās vietās. Kad galva *sakārtojas*, atgriezies pie saviem un uzņēmuma mērķiem un dodies tālāk.

Īpaši ir tie brīži, kad saņem atzinību, kuras pamatā ir bijis smags darbs. Manā uzņēmēja pieredzē tāds bija līgums ar ASV Aizsardzības ministriju, Eiropas Aizsardzības fonda sarunas Briselē un uzvara festivālā *Digital Freedom*.

Neuzskatu, ka esmu sasniedzis visu savu biznesa veiksmes potenciālu. Jūtu, ka esmu tikai ceļā uz to un ka vēl jāsasniedz daudzas virsotnes, bet apzinos, ka ceļā nāksies iekrist ne vienā vien bedrē un rāpties ārā no dziļām gravām.

Uzskatu, ka viss ir jādara paralēli — jārunā ar investoriem, jāiesniedz grantu projekti, jāstrādā pie produkta un tas jāpārdo. Ir jāsāk darīt, nevis ilgi jādomā, jo ideja bez rīcības paliek tikai ideja. Bet kopā ar pārdomātu rīcību tai ir potenciāls kļūt par biznesu.

Liels atbalsts jaunaļiem uzņēmējiem ir LIAA. Mēs sadarbojamies jau kopš 2015. gada, un esmu pārliecināts, ka bez viņiem mūsu attīstība nebūtu tik strauja. Sākām ar dalību tīklošanās seminārā uzņēmējdarbības uzsācējiem un dažādu veidu atbalstu saņemam nu jau sešus gadus. Tā ir izcila iespēja jaunaļiem uzņēmējiem, ko augstu novērtējam.

Visiem, kas vēlas sākt savu biznesu, es ieteiktu sākt ar mērķa definēšanu un tad veidot plānu to realizēšanai, izvirzot konkrētus uzdevumus. Mērķi vēlams nospraust pēc iespējas augstāku.

Iedomājieties sevi pēc 5–10 gadiem. Kas jūs esat, kā jūtaties un ko esat sasnieguši? Vai jums patīk tas, ko redzat? Tad ir vērts par to cīnīties! ●

kaut

“Ja tu nemēģini
kaut ko
jaunu,
tad tu nevari
teikt, ka
kaut kas
jauns
tev nesanāk.

Ernests Štāls,
TechHub Rīga un TechChill
konferences līdzdibinātājs

kas

jauns

Atbalsts jaunuzņēmumiem

Lai veicinātu inovatīvu biznesa ideju radīšanu un attīstību, kā arī sekmētu Latvijas jaunuzņēmumu ekosistēmas starptautisku atpazīstamību, LIAA Startup nodrošina daudzveidīgu finansiālu un informatīvu atbalstu jaunuzņēmējiem.

Jaunuzņēmumu darbības atbalsta likums (Startup likums)

Likums paredz divus atbalsta variantus darbinieku atalgojumu izmaksu samazināšanai jaunuzņēmumiem:

- fiksēts zems sociālais nodoklis (VSAOI) + 0 % iedzīvotāju ienākuma nodoklis (IIN);
- līdzfinansējums 45 % apmērā augsti kvalificēto speciālistu piesaistei (bruto alga + VSAOI darba devēju daļa).

Atbalsts jaunuzņēmumu dalībai izstādēs, konferencēs un tiešajās vizītēs ārvalstīs

Lai sekmētu jaunuzņēmumu izaugsmi, tiem tiek piedāvāts atbalsts dalībai starptautiskās izstādēs un konferencēs, kā arī tiešajās vizītēs pie potenciāliem investoriem vai sadarbības partneriem.

- Atbalsta apmērs 4000 EUR.
- Atbalsta intensitāte 70 %.
- Komandējuma izmaksas ne vairāk kā diviem pārstāvjiem: dienas nauda, viesnīcas un transporta pakalpojumi, pasākuma dalības maksa, stenda izmaksas.

Informatīvu un izglītojošu pasākumu organizēšana Latvijā un ārzemēs

LIAA Startup aktīvi iesaistās ekosistēmas pasākumos un jaunuzņēmumu izglītošanā, organizējot seminārus, hakatonus un biznesa ideju konkursus un piedaloties aktivitātēs, kas palīdz uzņēmējiem testēt un attīstīt biznesa idejas, iegūt atgriezenisko saiti no mentoriem un investoriem, kā arī saņemt informāciju par pieejamo finansiālo atbalstu.

Startup vīza

Startup vīza jeb termiņuzturēšanas atļauja inovatīva produkta radīšanai vai attīstīšanai ir instruments, kas motivē ārvalstu jaunuzņēmumu dibinātājus un viņu komandas braukt uz Latviju, lai dibinātu un mērogotu savas inovatīvās biznesa idejas.

Mini-MBA inovāciju vadībā

LIAA piedāvā izcilu iespēju Latvijas komersantiem inovācijas vadības spēju uzlabošanai un uzņēmumu izaugsmes paātrināšanai.

Mini-MBA ir pasaules biznesa augstskolu lietots programmas formāts, kas filozofijā, saturā un mācību metodēs līdzinās biznesa administrācijas maģistru (*Master of Business Administration, MBA*) programmām.

Apmācības ir būtiski īsākas nekā augstskolu studiju programmas, taču intensīvākas nekā standarta interešu izglītības kursi.

Dalībai apmācībās var pieteikties uzņēmumu vidējā un augstākā līmeņa vadītāji, potenciālie vadītāji un uzņēmumu īpašnieki ar vismaz divu gadu pieredzi uzņēmējdarbībā un labām angļu valodas zināšanām.

Inovāciju vaučeru atbalsta pakalpojumi

Programma veicina inovāciju aktivitāti komersantos ar tehnoloģiju pārnesei un augstas kvalifikācijas darbiniekiem, atbalstot jaunu vai būtiski uzlabotu produktu vai tehnoloģiju attīstību.

Iepazīšanās vaučers

Vienreizējs atbalsts 5000 EUR apmērā ar intensitāti 100 % ārpakalpojuma izmaksām bez PVN šādām darbībām:

- tehniski ekonomiskā priekšizpēte;
- rūpnieciskie pētījumi, kas nepieciešami jaunu produktu vai tehnoloģijas izstrādei;
- eksperimentāla izstrāde, tostarp prototipu izgatavošana;
- produkta rūpnieciskā dizaina izstrāde.

Klasiskais vaučers

Atbalsts 25 000 EUR apmērā ar intensitāti līdz 85 % ārpakalpojuma izmaksām bez PVN šādām darbībām:

- tehniski ekonomiskā priekšizpēte;
- rūpnieciskie pētījumi, kas nepieciešami jaunu produktu vai tehnoloģijas izstrādei;
- eksperimentāla izstrāde, tostarp prototipu izgatavošana;
- produkta rūpnieciskā dizaina izstrāde;
- testēšanas un sertificēšanas pakalpojumi;
- rūpnieciskā īpašuma tiesību nostiprināšanai (izgudrojumu patents, dizainparaugs, pusvadītāju izstrādājumu topogrāfija).

Dizaina vaučers

Atbalsts 5000 EUR apmērā ar intensitāti līdz 85 % ārpakalpojuma izmaksām bez PVN dizainera pakalpojumam jauna produkta, procesa un stratēģijas izstrādei inovāciju ieviešanai uzņēmumā.

Atbalsts augsti kvalificētu darba ņēmēju piesaistei

Atbalsts 25 000 EUR apmērā ar intensitāti 45 % augsti kvalificētu darbinieku piesaistei (bruto alga + VSAOI darba devēju daļa).

Tehnoloģiju skauti

Tehnoloģiju skauti veicina sadarbību starp pētniekiem un uzņēmējiem.

Uzņēmējam, kurš plāno attīstīt jaunu produktu vai tehnoloģiju, skauti palīdzēs atrast atbilstošo pētniecības organizāciju un pētnieku, kuru kompetencēs ietilpst konkrēto jautājumu risināšana.

Tehnoloģiju skauti pārzina pētnieciskās organizācijas, to personālu un sniegtos pakalpojumus. Pētniecības organizācijā skauti apzina potenciāli komercializējamus pētniecības projektus un palīdz tos attīstīt.

Eksports

7 soļi, lai sagatavotos eksportam

- Pārliecinies, ka tavš produkts atbilst starptautiskam līmenim
- Kopā ar LIAA Eksporta veicināšanas nodaļas projektu vadītājiem veic rūpīgu ārvalstu tirgu izpēti
- Balstoties uz izpētes rezultātiem, izvēlies prioritāros tirgus
- Uzzini visu par likuma, sertifikācijas, muitas un citām prasībām šajā valstī
- Sadarbībā ar LIAA Eiropas Biznesa atbalsta tīklu (EEN) veic potenciālo sadarbības partneru atlasi
- Rūpīgi izvēlies un uzrunā potenciālos sadarbības partnerus ārvalstīs
- Piesakies un piedalies LIAA organizētajās tirdzniecības misijās

Bizness kā sirdslieta

Miks Pētersons,

NORDI Furniture valdes loceklis

Dizaina mēbeļu uzņēmums *NORDI Furniture* reālu darbu uzsāka 2015. gadā, lai arī uzņēmums dibināts pāris gadus iepriekš. Šī starptautiski atzītā mēbeļu zīmola misija ir radīt jaunu un pozitīvu pieredzi mēbeļu lietošanā.

“*NORDI Furniture* ir mans otrais mēģinājums veidot savu mēbeļu zīmolu. Līdz šim esam darbojušies gan mājas, gan bērnu mēbeļu jomā, kā arī piedāvājam mēbeļu projektu realizēšanu biznesa klientiem. Esam radījuši vairākas mēbeļu kolekcijas, ko novērtē Latvijas un eksporta tirgus partneri, kā arī paveikuši dažāda mēroga projektus Latvijā un ārpus tās robežām.

Sirdslietas var īstenot dažādi, un savs uzņēmums ir viens no veidiem, kā to darīt. Ja jums kaut vai uz mirkli iešāties prātā jautājums: “Vai man vajadzētu uzsākt savu biznesu?” — tā ir zīme, ka ir jāmēģina. Svarīgākais ir spert pirmo soli, jo vienīgais veids, kā uzzināt, vai tas domāts jums, ir reāls darbs.

Ar ko sākt? Mūsu gadījumā tā bija sekošana idejai un lēmumi, kas balstīti tā brīža pieredzē. Mēs uz mēbelēm raugāties kā uz stāstu, ko vēlamies caur tām izpaust. Stāsts ir visa pamatā — no tā rodas idejas un dizains.

Pirmie soļi 2005. gadā vairāk bija emocionāli, nevis pragmatiski, un zināšanas smēlāties paši savā pieredzē. Tas neizbēgami noveda pie kļūdām, bet tās — pie jaunām atziņām. Kļūdu un veiksmes analīze biznesā ir obligāta, lai izprastu un neatkārtotu to, kas nogājis greizi, un turpinātu to, kas izdevies.

Svarīgi, lai jums būtu domubiedri — komanda. Viens cilvēks var daudz, bet laba komanda — vairāk. Lai cik laba būtu biznesa ideja un lai cik spēcīgs būtu uzņēmēja gēns, vienam bez komandas būs grūti to realizēt.

Biznesā ļoti svarīgi ir gandarījuma mirkli, kas ne vienmēr izmērāmi naudā. Piemēram, gandarījums par klientiem, kas pēc pirmās pozitīvas pieredzes atgriežas un turpina iegādāties mūsu mēbeles.

▼ *Miks Pētersons uzsver komandas nozīmi — viens cilvēks var daudz, bet laba komanda var vairāk.*

NORDI Furniture
mērķis ir kļūt par
atpazīstamāko
Latvijas mēbeļu
dizaina zīmolu.

Realizējot lielāku projektu, ir prieks par labi
saplānotu komandas darbu, kad klients saņem
vēlamo produktu noteiktajā termiņā atbilstoši
mūsu kvalitātes standartiem. Vienlīdz nozīmīga ir
gan starptautiska atzīnība, gan pašmāju
novērtējums.

Analīze un intuīcija — biznesā svarīgas ir abas.
Tirgus izpēte ir nepieciešama, lai pārliecinātos,
ka ideja atradīs savu klientu. Savukārt intuīcijā der
ieklausīties, kad jāpieņem kāds sarežģīts lēmums,
kur tikai ar datiem ir par maz, jo uzņēmējdarbība
nav tikai dati, bet arī attiecības, kur lielu lomu spēlē
personiskās sajūtas.

Biznesā mēdz būt situācijas, kad jautājumu ir
vairāk nekā atbilžu. Tad svarīgi ir nepadoties, bet
pragmatiski risināt soli pa solim.

Šobrīd, uzsākot jaunu projektu, mums ir
sagatavots plāns, kurš procesā tiek pilnveidots un
attīstīts. Apstākļi ievieš savas korekcijas, bet spēja
tiem pielāgoties parāda uzņēmuma stiprās un
vājās puses.

Iesākumā nevajadzētu domāt par grandiozām
investīcijām, bet gan darīt to, ko vari atļauties —

gan finansiāli, gan laika ziņā. Tas nenozīmē, ka
obligāti jābūt lieliem uzkrājumiem, iespējams, ka
pietiek ar pavisam nelieliem finanšu resursiem,
investējot galvenokārt savu brīvo laiku.

Realizējot savu ideju, bez prototipiem neiztikt.
To radīšanas process un rezultāts palīdzēs saprast
biznesa un komandas potenciālu, lai plānotu un
runātu par investīciju piesaisti.

**Ja jūsu produkts ir orientēts uz eksportu, neiztikt
bez dalības starptautiskās izstādēs. Internets
sniedz plašas iespējas, bet tikšanās ar
potenciālajiem klientiem klātienē ir ļoti svarīgas.
Tāpēc LIAA atbalsts ir ļoti nozīmīgs. Tāpat vērtīgi
ir arī biznesa forumi un kontaktu biržas, bet
sadarbība ar LIAA pārstāvniecībām ārvalstīs
palīdz veidot attiecības ar konkrētās valsts
uzņēmumiem.**

Mūsu mērķis ir kļūt par atpazīstamāko Latvijas
mēbeļu dizaina zīmolu. Saprotams, ka to pašu
vēlas arī mūsu konkurenti. Un tas ir labi. No
konkurences nevajag baidīties, labāk to uztvert kā
papildu motivāciju. ●

Sākt un neapstāties

Dainis Bonda,
Rubrig izpilddirektors

**Uzņēmums *Rubrig* ražo gumijas
paklājus sporta un rotaļu
laukumiem, eksportējot preci
uz 25 valstīm, tostarp Izraēlu,
Argentīnu, Taivānu un Eiropas
valstīm.**

Sākt vai nesākt biznesu? Sākt! Runā, ka ir jābūt
 kaut kādam uzņēmēja gēnam, bet es nezinu tādu
divainu gēnu. Svarīga ir drosme — nebaidīties
paklupt un zaudēt, pieņemt, ka gluži kā pokera
spēlē tu vari gan vinnēt, gan zaudēt visu, kas tev
tajā mirklī ir. Tikai tad, ja nebaidies zaudēt, vari iet
biznesā, jo, sākot uzņēmējdarbību, vajag
apgrozāmos līdzekļus, tāpēc, visticamāk, nāksies
ieguldīt visus savus personiskos līdzekļus un ļoti
daudz laika.

Ne mazāk svarīga par drosmi ir ideja un izpēte.
Ja tev ir ideja, tad tā ir jāpārbauda. Es teiktu, ka
jebkuras biznesa idejas pārbaudei ir vajadzīgs
pusgads. Un nav jāpārdzīvo, ja šāda ideja jau ir
realizēta, bet jāizvērtē, kā ar šo ideju būt
konkurētspējīgākam.

Ir jāizpēta industrija, konkurenti, cenas, cik
agresīvs ir tirgus, jo var izrādīties, ka konkurentu
cenas nebūt nav tādas, kā redzams cenu lapā.
Jāsaprot, kādas ir tavas konkurētspējas
priekšrocības.

Kad tas izdarīts, ir jāaizpilda visi klasiskajā biznesa
plānā esošie punkti. Un tas jādara nevis tāpēc, ka
to vajag bankai, bet tāpēc, ka to vajag sev pašam.
Ļoti svarīgs punkts ir finanšu aprēķini pieciem
gadiem. Pavirši izstrādājot finanšu daļu, ļoti
daudzas idejas nomirst vai tās attīsta kāds cits,
kas veiksmīgāk spēj plānot finanses.



Rubrig savu produkciju eksportē uz 25 valstīm, tostarp Izraēlu, Argentīnu, Taivānu, protams, arī Eiropas valstīm.

Ir būtiski uzdot visus neērtos jautājumus. Kad tas ir izdarīts, jāmēģina pārbaudīt savu ideju dzīvē, prezentējot to mērķa grupai vietējā un eksporta tirgū. Domājot par eksportu, ir jāvelta laiks konkurentu produktu un tirgus izpētei. Man, piemēram, ir vesels skapis ar konkurentu produktiem.

To visu var darīt jau tad, kad vēl nav nodibināts savs uzņēmums. Ja pēc tam joprojām šķiet, ka ir jēga ar to ko uzsākt, tad ar visiem iegūtajiem domugraudiem var meklēt komandu, ražošanas iekārtas, investorus un pārdot savu ideju. Un pēc tam ir jābūt spējīgam strādāt 24 stundas diennaktī.

Protams, jo lielākas investīcijas nepieciešamas, jo mazāka būs konkurence. Cept picu var jebkurš, bet tad konkurentu būs tūkstošiem.

Būtisks ir nemītīgs mācību process. Uzņēmējs nedrīkst pārstāt mācīties. Ja smadzeņu muskulis tiek trenēts, tad pamazām ar to var sākt celt lielākus smagumus.

Tā kā jau ilgu laiku strādāju ar gumijas sporta materiāliem un izstādēs redzu, kā tas notiek citur

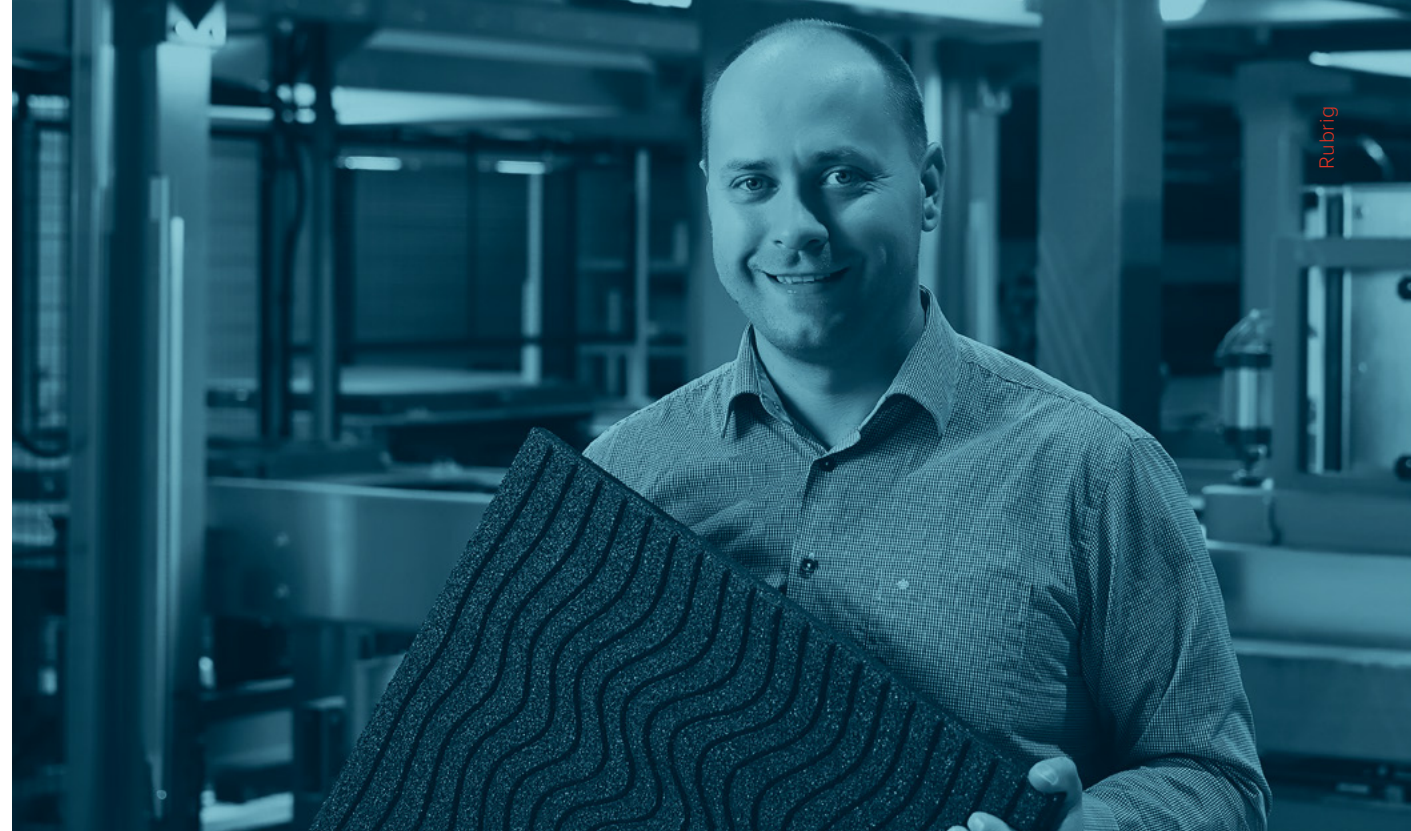
Eiropā un pasaulē, sapratu, ka 1000 kilometru rādiusā ap Latviju nav neviena nopietna industriāla ražotāja. Nolēmu, ka mums ir iespēja aizpildīt šo nišu, izveidojot uzņēmumu šeit, Latvijā, Ādažos. Ņemot vērā mūsu tuvo atrašanās vietu Rīgas ostai un salīdzinoši lētās izmaksas jūras konteineru pārvadājumiem, mums ir atvērta visa pasaule.

Uzņēmums *Rubrig* darbojas ļoti šaurā nišā, tāpēc jau sākumā bija skaidrs, ka mums būs grūti atrast profesionālus speciālistus, jo Latvijā gluži vienkārši nav šādas industrijas. Attiecīgi mēs lūkojāmies pēc cilvēkiem no citām nozarēm, kuru kompetences mums noderētu. Runājot par vispārējiem darba organizācijas jautājumiem gan valdes sapulcēs, gan pārdošanas vai ražošanas komandā, būtiskus jautājumus risinām pēc četru acu principu, jo vienmēr ir iespēja, ka cits cilvēks uz šo lietu vai notikumu paraugās atšķirīgi. Tas veicina papildu drošību un darbinieku iesaisti koleģiālu lēmumu pieņemšanā.

Protams, arī mēs esam pieļāvuši kļūdas. Kad sākām, biju pārliecināts, ka esmu izpētījis visu — tirgu, konkurentus, cenu lapas un īpašos piedāvājumus lieliem projektiem. Laboratoriskos apstākļos izveidojām pirmos paraugus, ar kuriem apbraucu Skandināvijas valstis, izrādīju tos saviem potenciālajiem klientiem, izveidoju cenu lapas, ieguvu atgriezenisko saiti — šķita, ka esam izdarījuši visus sagatavošanās darbus, bet tad, kad reāli sākām strādāt un *saķērāties* konkurencē ar Eiropas ražotājiem, izrādījās, ka savā cenu plānošanā esmu kļūdījies par 10 %. Nebiju paredzējis, ka lielākie konkurenti Eiropā īslaicīgi ir gatavi piedāvāt klientiem daudz lielāku atlaidi, lai nepieļautu jauna spēlētāja ienākšanu tirgū. Tas nebija mums nāvējoši, bet nebija arī viegli. Tomēr ražošanā šāda kļūda var izrādīties liktenīga.

Lai cik labs būtu tavs produkts, lai sevi pierādītu un ieliktu kāju durvīs, ir jābūt divreiz agresīvākam, jo neviens tevi tur negaida. Lai iekarotu savu tirgus daļu, ir vajadzīgs gads vai pat divi. Ja pēc pāris gadiem uzņēmums vēl arvien ir spējīgs strādāt eksporta tirgos, tas var ģenerēt biznesa plānam atbilstošus ienākumus.

Biznesa ideja nav tikai konkrēts produkts, tas var būt arī modelis vai shēma, kā šis produkts tiek ražots un sasniedz savu klientu. Taču ideja ir visa



Rubrig izpilddirektors Dainis Bonda ir pārliecināts, ka biznesa pamats ir ideja.

pamatā, jo tev var būt desmit komandas, kas pat visas kopā neko neizdarīs, ja nav konkurētspējīgas idejas.

Par savām biznesa idejām nebaidos runāt ar citiem cilvēkiem, jo viņu atbildēs bieži var saredzēt kādu jaunu skatpunktu. Protams, ir gadījumi, kad ir svarīgi reģistrēt patentu, lai kāds cits neizdara to pirms tevis. Tas jāuztver nopietni, bet, ja tu jau esi savu ideju aizsargājis, dalīšanās ar citiem šajā aizsargātajā teritorijā to tikai bagātina.

Kad mēs bijām nostabilizējušies un sapratuši, ka mūsu ideja ir dzīvotspējīga un uzņēmumam ir iespējas augt, iestājāmies LIAA Siguldas biznesa inkubatorā un izmantojām dažādus atbalsta instrumentus produkcijas sertificēšanai un eksporta veicināšanai. LIAA man ļoti palīdzēja arī idejas testēšanā pašā sākuma stadijā, jo deva daudz informācijas, piemēram, par mūsu produkta tarifa koda statistikas datiem ES un pasaulē. Tas, ko LIAA var nodrošināt jauniem uzņēmējiem, — pārbaudīt šo ideju un novērtēt, kā šādas idejas attīstās pasaulē, kā tās pozicionējas, eksportējas un importējas. Esam saņēmuši arī finansiālu

atbalstu dalībai starptautiskās izstādēs. Šāda veida atbalstu gribētos vēl vairāk — ne tikai četrām izstādēm Eiropā, bet arī Amerikā —, jo arī neliels stends diviem cilvēkiem starptautiskā izstādē izmaksā 12 000–15 000 eiro.

Noteikti ir valstis, kur saule ir spožāka, zāle zaļāka un nodokļu politika uzņēmējiem draudzīgāka. Bet es esmu dzimis Latvijā, Madonas rajonā, mācījies Cesvaines skolā. Vismaz reizes piecas varēju aizbraukt no šīs valsts, bet paliku un esmu atradis veidu, kā šeit strādāt. Nodarbinu cilvēkus, maksāju nodokļus, mani darbinieki var šeit skolot savus bērnus. Un, kamēr es varu to darīt Latvijā, es daru to Latvijā. Sauciet to par patriotismu.

Galvenais, ko gribas novēlēt jaunajiem uzņēmējiem, ir drosme sākt. Īstais mirklis darīt ir tagad! Nevis rīt un nevis parīt, bet tagad. Jo vienīgais laiks, kas mums dots, ir šis mirklis un šī diena. Atver datoru un sāc pārbaudīt savu ideju, uzzini, ko ar to dara pasaulē. Nevajag atlikt uz rītdienu. ●

Uzticēties iekšējam bundziniekam

Alise Balgalve,

*Felici un Muesli Graci idejas
autore un vadītāja*

**Uzņēmums *Felici* nodarbojas ar veselīgās
pārtikas — funkcionālo brokastu pārslu *Graci* —
ražošanu. 70 % produkcijas tiek eksportēti,
tostarp uz Saūda Arābiju, Jaunzēlandi, Ķīnu,
Dienvidāfriku, Namībiju.**

“

Mūsu biznesa pamatā bija mana personiskā nepieciešamība pēc produkta, kas ne tikai ļauj paēst, bet arī palīdz manam ķermenim justies labi. Ja ir idejas un drosme, var sākt savu biznesu. Domāju, ka uzņēmēja gēns vai nu ir, vai nav, bet talantu var izkopt vienmēr, jo, manuprāt, dzīve tomēr ir stāsts par to, kā sevi izveidot, nevis atrast.

Pirmie mūsu brokastu pārslu koncepti tapa 2009. gadā, bet uzņēmums tika dibināts 2012. gadā, kad Latvijas lielāko pārtikas veikalu ķēdes izrādīja interesi par šādu produktu — veselīgu, atbilstošu jaunajām tendencēm un ražotu tepat Latvijā.

Jāņem vērā, ka visām jaunajām tendencēm ir nepieciešams laiks, lai tās kļūtu par ikdienu. Jābūt ļoti pacietīgam un arī pieticīgam, bet, kad prognozētā tendence piepildās, kaut vai divkāšojot pieprasījumu, pūles un pacietība atmaksājas, jo tas, kurš pirmais ielauzies kāda produkta segmentā, ir spēcīgākā pozīcijā nekā jauniesācēji. Uzticība ir celmlauzīm. To es saku par funkcionāliem un veselīgiem pārtikas produktiem, bet tas pats novērojams arī citās jomās.

Tāpat ir jāizvērtē tirgus iespējas un potenciālais pieprasījums. Vērtējot tirgu, redzams, ka veselīga pārtika un veselīgs dzīvesveids kopumā ir segments ar augošu tendenci. Mazs uzņēmums ir elastīgs, var ātri reaģēt uz pieprasījumu un izveidot labus un pieprasījumam atbilstošus produktus.

Nemot vērā cilvēku vienojošās psiholoģiskās iezīmes, uzvar čačlākie, nevis gudrākie. Un uzvar tie, kas nepārtraukti attīstās. Ja esi strādīgs un

▼ *SIA Felici vadītāja
Alise Balgalve uzskata,
ka, jau sākot biznesu,
ir svarīgi uzreiz domāt
pasaules mērogā.*





▲
Pieredzē
balstīts padoms:
neieciņklēties uz
perfekta produkta
izstrādi, bet sākt to
pārdot, tā iegūstot
atgriezenisko saiti
no klientiem.

analītisks, bet izrādās, ka tavai nišai ir ierobežots potenciāls, tu ātri spēsi pārorientēties uz kaut ko citu.

Visa pamatā ir neatlaidīgs darbs, askētisms un pacietība. Jāspēj paredzēt piecus soļus uz priekšu un ļoti daudz strādāt. Nedrīkst pazaudēt fokusu. Es parasti saku: ir darbu saraksts un vēlmju saraksts. Darbu sarakstā ir vairāk nekā 100 darbu, bet vēlmju sarakstā — tikai pāris lietas, ko gribas sasniegt. Tās ir kā zvaigznes debesīs — ja ikdienā apmaldies darbos, pacel acis un saproti, uz ko tiecies.

Ir jāizkopj spēja neklausīties skeptiķos bez argumentiem. Šobrīd varu droši teikt, ka lielākā daļa no būtiskiem elementiem uzņēmuma un produktu attīstības prognozēs ir papildījusies, neraugoties uz to, ka nereti pat tuvi cilvēki centās pārliecināt, ka kaut ko nevajag darīt. Secinājums: svarīgi uzticēties savam iekšējam *bundziniekam*.

Galvenais ir neieciņklēties uz perfekta produkta izstrādi, bet sākt pārdot, lai iegūtu atgriezenisko saiti no klienta.

Ceļi uz vienu un to pašu mērķi var būt dažādi — to es paturu prātā ikreiz, kad skatos, kā mani kolēģi dara savus darbus. Iespējams, ka es tos darītu pavisam citādāk, bet nevaru iejaukties, jo tad var neizdoties ne mans, ne viņu scenārijs. Nav iespējams koriģēt otra darbu, bet var palīdzēt, uzdodot pareizos jautājumus.

Saprotams, ka uznāk brīži, kad ir grūti un gribas visam atmet ar roku, tad ir svarīgi, lai blakus būtu pareizie cilvēki — ar adekvātu, pozitīvu dzīvesbiedru un vismaz vienu draugu līdzīgā situācijā būs gana. Un vēl ir jābūt mērķim, ko darīt ar nopelnīto naudu, tad arī izdosies to nopelnīt.

Noteikti iesaku izmantot LIAA piedāvātās iespējas — tas ir liels atbalsts jaunajiem uzņēmējiem. Mēs savu darbību uzsākām Jelgavas biznesa inkubatorā. Visi *Felici* eksporta darījumi, kas veido 70 % no *Felici* apgrozījuma, ir sākušies, pateicoties LIAA. Pagājušajā gadā mūsu eksporta apjoms sasniedza 790 000 eiro. Esam saņēmuši finansējumu izstāžu apmeklējumiem un nepieciešamo sertifikātu iegūšanai. Arī BRC standartu mēs ieguvām ar LIAA līdzfinansējumu.

Jaunajiem uzņēmējiem es ieteiktu uzreiz domāt globālā mērogā. Tam, visticamāk, ir nepieciešams finansējums, un, par to runājot, ir svarīgi nepārkāpt pāri saviem principiem un sirdsapziņai. Tāpat uzskatu, ka ir pareizi no sākuma *izpildīt mājasdarbu* un tikai tad iet pēc investīcijām, jo, lai iegūtu finansējumu, ir jāpierāda, ka vari kaut ko pārdot.

Ražojot tikai vietējam tirgum, biznesa izmaksas var izrādīties pārāk augstas. Par saviem konkurentiem izvēlieties pasaules līderus, nevis tos, kas neko nav sasnieguši. Bet pats galvenais — sagatavojieties lielumam un smagam darbam. Nepievērsiet pārlieku uzmanību sīkām ikdienas neveiksmēm vai veiksmēm. Fokusējieties uz saviem mērķiem un darbu sarakstu.

Gandarījuma izjūta? Tādas man vēl nav, visam savs laiks. ●

“**Īsti uzņēmēji un izgudrotāji parasti ir kautrīgi un šaubu pilni, jo viņi zina, ka līdz patiesiem panākumiem var tikt tikai caur zilumiem, pazemojumiem un neskaitāmām neveiksmēm.**”

Jānis Bergs,
SAF Tehnika viceprezidents

Starptautiskās konkurētspējas veicināšana

**Lai veicinātu komersantu konkurētspēju
starptautiskajā tirgū, programmas ietvaros
sniedzam atbalstu ražotņu un produktu atbilstības
novērtēšanai vai sertifikācijai, kā arī sniedzam
konsultācijas eksporta veicināšanai un attīstībai.**

Ražotņu un produktu atbilstības novērtēšanai
(sertificēšanai) programma paredz atbalstu
80 % apmērā.

LIAA uzņēmējam ir iespēja saņemt informāciju un
konsultācijas par ārvalstu tirgiem, kā arī lūgt
iespējamo sadarbības partneru atlasī ārvastīs.
LIAA ietvaros darbojas ārējās ekonomiskās
pārstāvniecības perspektīvajos Latvijas preču un
pakalpojumu noieta tirgos.

Sadarbībā ar LIAA ārvalstu pārstāvjiem
organizējam uzņēmumu dalību nacionālajos
stendos starptautiskajās izstādēs, tirdzniecības
misijās, valsts amatpersonu vizītēs ārvastīs, kā arī
sniedzam atbalstu individuālu vizīšu gatavošanā
pie potenciālajiem sadarbības partneriem.
Savukārt Latvijas dienu ietvaros, kas ir plašs
biznesu, tūrisma un kultūru aptverošs mārketinga
pasākums ārvastīs, tirdzniecības tīklos
prezentējam Latvijas uzņēmumu produktus.

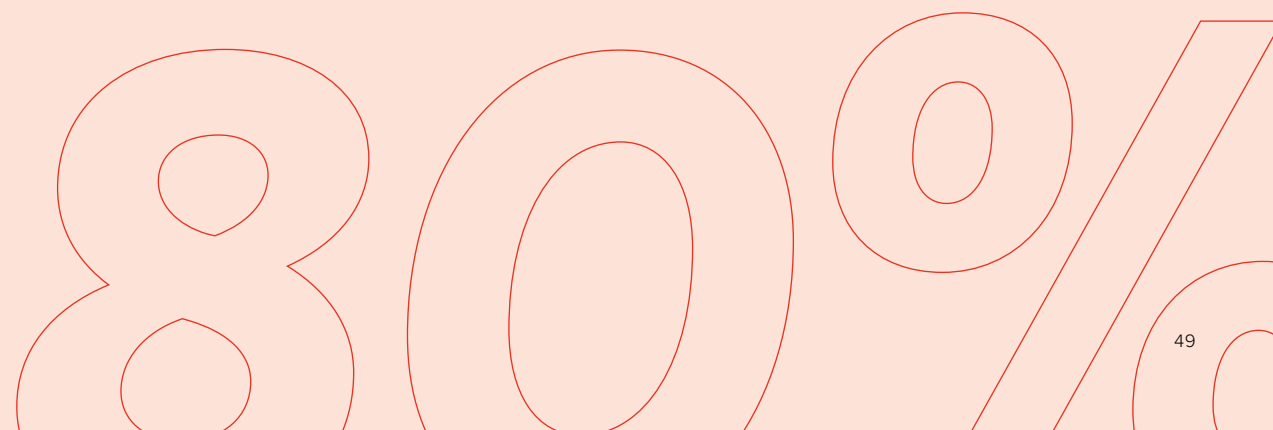
Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
Pērses iela 2, Rīga, LV-1442

Klientu apkalpošanas nodaļa
Tālrunis: +371 67039499
E-pasts: jautajumi@liaa.gov.lv

www.liaa.gov.lv

 twitter.com/LIAALatvija

 facebook.com/LIAALatvija



LIAA pasākumi

LIAA organizē dažādus vietēja un starptautiska mēroga pasākumus — augsta līmeņa konferences, forumus, diskusijas. Daži no nozīmīgākajiem LIAA organizētajiem ikgadējiem pasākumiem:

Jaunrades un tehnoloģiju festivāls *iNOVUSS*

Vasaras jaudīgākais inovāciju un tehnoloģiskās jaunrades pasākums — festivāls *iNOVUSS* — vienkopus pulcē tehnoloģiskās jaunrades un inovatīvas uzņēmējdarbības ekosistēmas dalībniekus un interesentus. Tas piedāvā aizraujošu programmu trīs dienu garumā, radot neatkārtojamu iespēju dzirdēt iedvesmojošas idejas un pieredzes stāstus, iesaistīties diskusijās un piedalīties darbnīcās ietekmīgāko vietējo un pasaules līmeņa ekspertu vadībā. Ieeja bez maksas. Vairāk par festivālu lasi: www.inovuss.lv

Tehnoloģiju konference *Deep Tech Atelier*

Tehnoloģiju konference *Deep Tech Atelier* ir veltīta starptautisko zinātnisko jaunuzņēmumu radīšanai un attīstībai, piedāvājot ne tikai platformu ieinteresēto pušu — uzņēmēju, zinātnisko sasniegumu autoru un tehnoloģiju attīstītāju, industrijas pārstāvju un politikas veidotāju — diskusijām un viedokļiem, bet arī pasākumu *Commercialization Reactor Ignition Event*, kurš sniedz uzņēmējiem praktisku iespēju izveidot zinātniskā jaunuzņēmuma komandu kopā ar tehnoloģiju autoriem. Vairāk par konferenci lasi: deeptechatelier.liaa.gov.lv

Starptautiskā konkursa *Creative Business Cup* nacionālā atlase

Starptautiskā konkursa *Creative Business Cup* mērķis ir atbalstīt radošas idejas un veicināt inovāciju attīstību, palīdzot uzņēmumiem no dažādām pasaules valstīm satikt investorus, potenciālos sadarbības partnerus, kā arī sasniegt globālo tirgu. Konkursa nacionālo atlasī ik gadu organizē LIAA Radošo industriju inkubators, aicinot atsaukties Latvijas radošo industriju uzņēmējus un ideju autorus.

Uzņēmējdarbības iedvesmas konference *#Uzdrīksties uzvarēt*

Uzņēmējdarbības iedvesmas konference *#Uzdrīksties uzvarēt* ir lielākā biznesa un līderības konference, kas vienkopus pulcē tūkstošiem jauniešu un skolotāju no visas Latvijas. Spilgtas personības, iedvesmojoši stāsti, unikāla pieredze un daudz jaunu ideju tavam topošajam uzņēmumam.

Latvijas Tūrisma forums

Latvijas Tūrisma forums ir viens no nozīmīgākajiem pasākumiem tūrisma nozarē Latvijā, kas ik gadu apvieno vietējos un ārzemju tūrisma nozares profesionāļus ar mērķi iedvesmot, izglītēt, rosināt sadarbīties un meklēt atbildes uz aktuālajiem jautājumiem nozarē. Forumā tiek aplūkotas gada laikā paveiktās aktivitātes, noteikti mērķi nākamajam gadam un aplūkotas jaunākās nozares tendences vadošo ekspertu vadībā.

Konkurss *Eksporta un inovācijas balva*

Konkursa *Eksporta un inovācijas balva* mērķis ir paust atzinību un godināt Latvijas komersantus, kas sasnieguši labus rezultātus jaunu un eksportspējīgu produktu ražošanā, vietējā tirgus nodrošināšanā ar augstas kvalitātes pašmāju ražojumiem, inovāciju ieviešanā un rūpnieciskā dizaina izstrādē. Vairāk par konkursu lasi: eib.liaa.gov.lv

Kino nozares biznesa forums

Kino nozares biznesa foruma fokusā ir sekmēt biznesa attiecību veidošanu un pieredzes apmaiņu starp Latvijas kino profesionāļiem un ārvalstu producentiem, diskutēt par nozares aktualitātēm un jaunākajām tendencēm, prezentēt Latvijas filmu studijas un producentu apvienības ārvalstu sadarbības partneriem, kā arī aizraujošā filmēšanas vietu lokāciju tūrē atklāt Latviju kā potenciālu sadarbības partneri jaunu kopprojektu īstenošanai.

Mašīnbūves un metālapstrādes biznesa forums

Biznesa forums apvieno industrijas profesionāļus, uzņēmējus un iepircējus. Pasākums piedāvā iespēju iepazīties ar jaunākajām tendencēm un sasniegumiem Latvijas mašīnbūves un metālapstrādes nozarē. Plašāku informāciju meklē: mechanical.liaa.gov.lv

Apakšveļas nozares uzņēmēju biznesa forums

Foruma mērķis ir biznesa attiecību veidošana un pieredzes apmaiņa starp Latvijas apakšveļas ražotājiem un ārvalstu iepircējiem. Pasākumā tiek apskatītas nozares aktualitātes un jaunākās tendences, dibināti kontakti un aizraujošā modes skatē demonstrētas Latvijas apakšveļas zīmolu jaunākās kolekcijas. Plašāku informāciju meklē: lingerieforum.liaa.gov.lv

Eiropas Biznesa atbalsta tīkls

**Eiropas biznesa atbalsta tīkls
(Enterprise Europe Network, EEN)
Latvijā vairāk nekā 10 gadu mazajiem
un vidējiem uzņēmumiem palīdz
attīstīties starptautiski.**

EEN sniedz bezmaksas konsultācijas par likumdošanu un uzņēmējdarbības aspektiem ārvalstu tirgos, palīdz atrast sadarbības partnerus ārvalstīs, sniedz informāciju par ārvalstu tirgiem, finansējuma piesaistes iespējām, kā arī veic tehnoloģiju un inovācijas auditu, palīdzot īstenot inovācijas un tehnoloģiju pārnesi.

EEN ir Eiropas Komisijas iniciatīva, kas darbojas vairāk nekā 60 pasaules valstīs, tīkla darbībā iesaistot vairāk nekā 6000 ekspertu.

www.een.lv

Ātrais uzņēmēja tests

**Atbildi uz jautājumiem un
uzzini attīstības līmeni, kurā
šobrīd ir tavs bizness!**

Vai tev ir jau savs uzņēmums?

- A. Nē, tikai ideja
- B. Jā, ir uzņēmums

Kas tev šobrīd visvairāk nepieciešams?

- A. Padoms vai finansējums biznesa uzsākšanai
- B. Atbalsts produkta vai tehnoloģijas izstrādei
- C. Sadarbības partneri ārvalstīs

Vai tu jau esi kaut ko pārdevis Latvijā?

- A. Nē
- B. Šobrīd strādāju pie produkta nonākšanas tirgū
- C. Jā

Kurā stadijā šobrīd ir tavs produkts/tehnoloģija?

- A. Ideja
- B. Prototips
- C. Pabeigts produkts

Kas tev šobrīd traucē spert nākamo soli?

- A. Nezinu, kāds ir nākamais solis
- B. Nepietiek finansējuma
- C. Nevaru atrast eksporta klientus

Vai apsver iespēju ideju attīstīt sadarbībā ar zinātnieku?

- A. Neesmu par šādu iespēju domājis
- B. Jā
- C. Nē, nav nepieciešams

Cik vecs ir tavs uzņēmums?

- A. Man vēl nav uzņēmuma
- B. Līdz 3 gadiem
- C. Vecāks par 3 gadiem

Kas tevi visvairāk biedē?

- A. Baidos, ka man neizdosies
- B. Baidos, ka manu ideju nozags
- C. Mani nekas nebiedē

Kādu nākamo soli esi ielānojis tālākai attīstībai?

- A. Sākšu rīkoties un attīstīšu savu ideju
- B. Izstrādāšu prototipu
- C. Meklēšu sadarbības partnerus ārvalstīs

A: Ideja

Šobrīd tavs bizness vēl ir pašos pirmsākumos — priekšā vēl ilgs un aizraujošs ceļš. Jā, tevi gaida grūtības, kļūdas un zaudējumi, bet neizpaliks arī veiksmē un uzvaras garša. Nebaidies vaicāt padomu tiem, kuri tikuši tālāk, — viņi savus punus jau uzsituši un palīdzēs tev izvairīties no tiem. LIAA biznesa inkubators ir vieta, kur sastapsi līdzīgi domājošus cilvēkus un saņemsi speciālistu padomus kā attīstīt savu biznesa ideju. Neturi savu ideju zem pūra — runā par to ar potenciālajiem klientiem, kolēģiem, draugiem un izmanto iespēju pieteikt savu ideju konkursam *Ideju kauss*.

B: Attīstība

Lieliski, tu sevi vari droši uzskatīt par īstu uzņēmēju — vējš pūš burās, un ceļš uz panākumiem ir sācies. Vai tu jau zini mērķi, ko vēlies sasniegt? Mēdz teikt — jo lielāks ir izvirzītais mērķis, jo vairāk mazu virsotņu pa ceļam uz to iekaros. Tev noteikti noderēs LIAA inovāciju atbalsta programmas, vaučeri produktu un tehnoloģiju attīstības veicināšanai, un, protams, joprojām esi laipni gaidīts biznesa inkubatorā, kur vari ne tikai smelties zināšanas, bet arī dalīties savā pieredzē.

C: Eksports

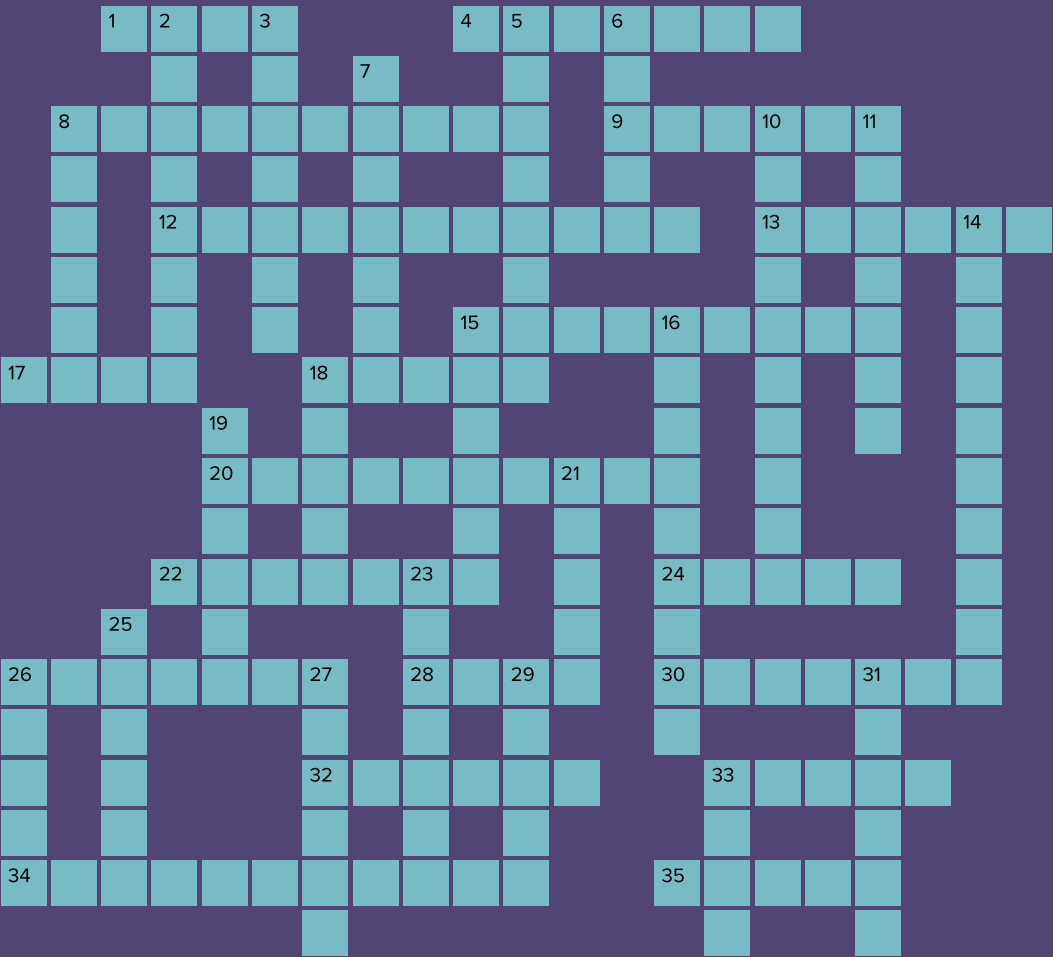
Ko lai saka — uz tādiem kā tu turas pasaule! Uzņēmums, kas nodarbojas ar eksportu, ir valsts ekonomikas un sabiedrības labklājības stūrakmens. Tagad vēl labāk nekā iesākumā tu zini, cik daudz vēl jāpūcās un jāapgūst. Tu vari dalīties savā pieredzē ar tiem, kuri vēl tikai sāk, bet LIAA joprojām piedāvā virkni iespēju, ko izmantot, lai biznesa attīstība neapstātos. Mūsu Starptautiskās konkurētspējas programma ir domāta tieši tev!

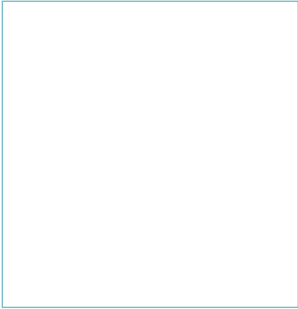
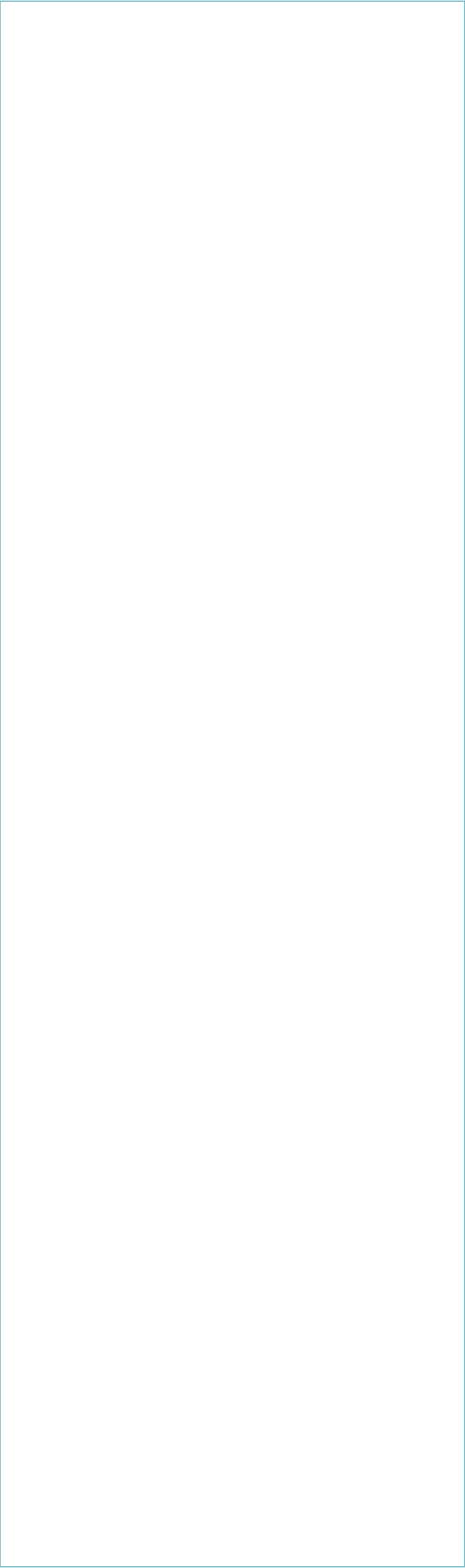
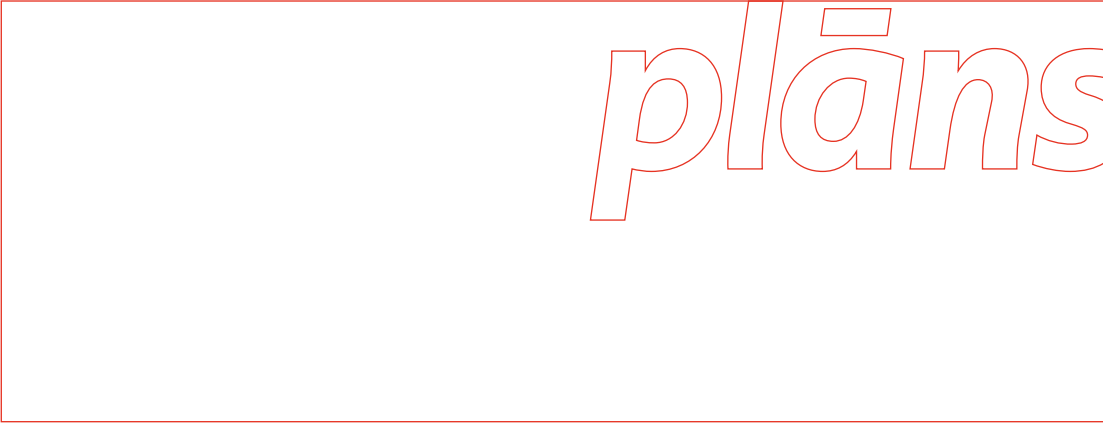
Horizontāli

1. Informācijas daudzuma mērvienības datorikā.
4. Panākums, sasniegums. **8.** Tautsaimniecības nozare, kas nodarbojas ar kravu un pasažieru pārvadāšanu. **9.** Rīkoties pādroši, cerot uz vēlamu rezultātu. **12.** Uzņēmuma darbinieks, kas veic saimniecisko darījumu uzskaites un kontroles funkcijas. **13.** Tas, ko cenšas īstenot, sasniegt. **15.** Kompetentas valsts institūcijas apstiprināts normatīvi tehnisks dokuments, kas nosaka kāda izstrādājuma obligātās tehniskās īpašības. **17.** Lidmašīnas daļa. **18.** Reāls, patiesi notikums. **20.** Sāncensība. **22.** Personas vai organizācijas visaugstākās tieksmes un ideāli, kas nosaka tās vēlamo stāvokli nākotnē. **24.** Standartizēts darbību kopums izstrādājuma pārbaudei. **26.** Izstrādājuma veidols, kas ir saskaņots ar tā funkcionālo uzdevumu, materiāliem un citiem faktoriem. **28.** Preces vērtība naudas izteiksmē. **30.** Uzņēmuma daļa, kur noris tiešais ražošanas process. **32.** Spēja uztvert un ar prātu vai intuitīvi novērtēt kādu parādību. **33.** Noteikts ražošanas procesu, darbību kopums. **34.** Cilvēks, kam ir labas, dziļas zināšanas, iemaņas kādā zinātnes vai tehnikas nozarē. **35.** Zīmējums, kurā nosacīti attēlota ierīces uzbūve.

Vertikāli

2. Attīstība, pilnveidošanās. **3.** Pasākums, kura mērķis ir parādīt publiskai apskatei kādu ražojumu kopumu. **5.** Lietpratējs, kura padomu uzklausā sarežģītās situācijās. **6.** Apmācību cikli kādu iemaņu apgūšanai. **7.** Darbinieku grupa, kas veic kopīgu uzdevumu. **8.** Vieta, kur pērk un pārdod preces. **10.** Fiziska vai juridiska persona, kas veic saimniecisku darbību peļņas gūšanai. **11.** Ceļošana ārpus pastāvīgās dzīvesvietas. **14.** Valsts aktīva iesaistīšanās ekonomikā, masveidā pērkot kādas preces vai izdodot likumus, kas ietekmē ekonomiku. **15.** Darbības, norises sākums. **16.** Uzņēmuma vadītājs. **18.** Naudas līdzekļi vai materiāli, kas paredzēti kādam mērķim (daudzskaitlī). **19.** Jebkādas vērtības, ko ir iespējams apmainīt pret naudu vai kādu citu vērtību. **21.** Finanšu sistēmas pamats. **23.** Vērtspapīri. **25.** Pilnīga izziņāšana, vispusīgas informācijas iegūšana par iespējamo preču noieta tirgu. **26.** Strādāšana, vērtība radīšana. **27.** Caurspīdīgs materiāls. **29.** Valstu diplomātiskās sarakstes dokumenti. **31.** Norobežotas ēkas daļas, kurās var veikt kādu darbību. **33.** Rūpnīcas nodaļa.





Krustvārdu mīklas atrisinājums

Horizontali

1. Biti. 4. Veiksme. 8. Transports. 9. Riskēt.
12. Grāmatvedis. 13. Mērķis. 15. Standarts. 17. Aste.
18. Fakts. 20. Konkurence. 22. Vīzijas. 24. Tests.
26. Dizains. 28. Cena. 30. Ražotne. 32. Izjūta. 33. Cikls.
34. Speciālists. 35. Shēma.

Vertikāli

2. Izaugsme. 3. Izstāde. 5. Eksperts. 6. Kursi.
7. Komanda. 8. Tīrgus. 10. Komersants. 11. Tūrisms.
14. Intervence. 15. Starts. 16. Direktors. 18. Fondi.
19. Aktīvi. 21. Nauda. 23. Akcijas. 25. Izpēte. 26. Darbs.
27. Stikls. 29. Notas. 31. Telpas. 33. Čehs.

Darāmo darbu saraksts

Ideja

- ☐ Ir biznesa ideja
- ☐ Nosprausts mērķis
- ☐ Sagatavots biznesa plāns
- ☐ Nodibināts uzņēmums
- ☐ Izveidota komanda
- ☐ Sagatavots pieteikums konkursam *Ideju kauss*
- ☐ Sagatavots pieteikums startēšanai LIAA biznesa inkubatora PINK programmā

Piezīmes

Attīstība

- ☐ Veikta tirgus izpēte
- ☐ Iepazīti konkurenti
- ☐ Ir pirmie klienti
- ☐ Radīts prototips
- ☐ Uzsākta ražošana
- ☐ Veiktas mārketinga aktivitātes
- ☐ Sagatavots pieteikums startēšanai
LIAA biznesa inkubatora INK programmā
- ☐ Sagatavots pieteikums LIAA Mini-MBA apmācībām
- ☐ Sagatavots pieteikums LIAA Jaunuzņēmumu
atbalsta programmai
- ☐ Sagatavots pieteikums LIAA inovāciju
vaučeru atbalsta programmai
- ☐ Piesaistīts investors

Eksports

- ☐ Sarunāta konsultācija ar LIAA Starptautiskās konkurētspējas veicināšanas programmas koordinatoru
- ☐ Uzsākta sadarbība ar LIAA Eiropas biznesa atbalsta tīklu Latvijā
- ☐ Veikta eksporta tirgu izpēte
- ☐ Izveidoti kontakti ar ārvalstu partneriem
- ☐ Noslēgti pirmie darījumi
- ☐ Izveidots ārvalstu partneru tīkls
- ☐ Ražojam un eksportējam
- ☐ Nopelnīts pirmais miljons

