



Latvijas būvnieki Dubajā: stendu izstādes noslēgumā pārzāgē un sadala starp potenciālajiem partneriem

Publicēts: 08.10.2021.

[Pasākumi](#)

No 12. līdz 15. septembrim Dubajā, Apvienotajos Arābu Emirātos (AAE), notika būvniecības nozares izstāde THE BIG 5, kas ir viens no EXPO 2020 satelītnotikumiem. Latviju šogad pārstāvēja astoņi uzņēmumi, piedāvājot plaša spektra būvniecības materiālus no pamata konstrukcijām līdz interjera elementiem: "Controlit Factory", "AM Energy", "WWL HOUSES", "Tetralia", "Groglass", "TENAX PANEL", "Wood ART.LV" un "Silk Plaster Group". Latvijas būvniekiem atgriežoties, iegūto potenciālo sadarbības partneru kontaktu skaits dažādiem uzņēmumiem svārstās diapazonā no 20 līdz 50, savukārt dažiem jau noslēgti sadarbības līgumi.

THE BIG 5 ir lielākā un ietekmīgākā būvniecības nozares izstāde Tuvo Austrumu reģionā, kas norisinās jau kopš 1982. gada, ik gadu pulcējot ap 3000 dalībnieku un aptuveni 60 000 nozares profesionāļu. Dubaija ir durvis ne tikai uz maksātspējīgo Persijas līča reģionu, bet arī uz Indiju, Āfriku un Austrāliju. Turklāt šis tirgus ir ļoti atvērts inovācijām, kuras plaši tiek pielietotas arī būvniecības nozarē. Uz inovācijām kā būtiskāko aspektu, ko novērtē potenciālie sadarbības partneri no visas pasaules, norāda arī Latvijas uzņēmēji, kuri šajā izstādē guvuši gan plašus kontaktus, gan vērtīgas atziņas.

Mazi kartē, pamanāmi starptautiskās izstādēs

Kā liecina Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) dati, 2020. gadā būvniecības nozares īpatsvars Latvijā (ar to saprotot ne tikai ēku būvniecību, bet arī inženierbūvniecību un specializētos būvdarbus) bija 7% no iekšzemes kopprodukta. Nozarē darbojās 11 658 uzņēmumi, dodot darbu ap 70 000 darbinieku. Lielāko daļu – 39% – būvniecības nozares eksporta tirgus pērn veidojuši kokmateriāli, 22% – metāli, kam seko virkne citu materiālu 5–10% robežās: mēbeles un lampas, celtniecības materiāli, dažādas detaļas un sastāvdaļas. Būvniecības pakalpojumu ārējā tirdzniecība 2020. gadā ienesusi 356 miljonus eiro, un kopumā šie ienākumi 10 gadu laikā ir seškārtšojušies. Tomēr Latvija ir maza, ja skatās uz globālo karti, un arī uzņēmēji atzīst – vieglāk ir sevi pozicionēt kā Eiropas, nevis Latvijas ražotājam. Ar ko tad varam pārsteigt pārējo pasauli, un kāpēc Latvijas būvniecības uzņēmumiem tomēr izdodas tikt pamanītiem?

☞ "Protams, uz pārējās pasaules fona Latvija ir maza, taču jāatzīst, ka izstādē izskatījās ļoti labi. Mēs protam piesaistīt uzmanību: izstādes apmeklētājiem patika stenda dizains, kas ievērojami atšķīrās no citu valstu piedāvājuma. Kamēr citas valstis izmantoja salīdzinoši vienkāršas konstrukcijas, Latvijas stendā varēja apbrīnot gan neparastus materiālus, gan 3D hologrammas. Iegūto potenciālo sadarbības partneru kontaktu skaits dažādiem uzņēmumiem svārstās diapazonā no 20 līdz 50, un dažiem ir jau noslēgti līgumi. Visi uzņēmēji teic, ka izstāde bijusi interesanta un vērtīga, jo palīdzējusi labāk izprast konkrēto tirgu, to, kādi produkti konkrētajā tirgū ir "ejošāki" un ko potenciāli varētu piedāvāt papildus. Savukārt tie, kas THE BIG 5 apmeklējuši iepriekš, norāda, ka šogad par spīti Covid-19 ierobežojumiem izstāde bija sevišķi labi apmeklēta, kas, iespējams, saistīts ar EXPO tuvošanos. Un vēl viena atziņa, pie kuras nonācām, – izstādes apmeklētājiem ir ļoti svarīgi, lai produkts būtu ražots Eiropā, nevis Ķīnā, kas mums sniedz savas priekšrocības," iespaidos dalās Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) Eksporta veicināšanas nodaļas projektu vadītājs Toms Sudrabs.

Aizbraukt uz otru pasaules malu, lai satiktu kaimiņus

"Eco Terrace" ir WPC jeb koksnes polimēra kompozītmateriāla ražotāji, kuru sortimentā ir plašs terases, sētas un fasādes dēļu klāsts, kas paredzēts skarbiem laikapstākļiem. Tie ir ūdens un sala izturīgi, un tos nesaed kukaiņi, tāpēc tie ir izmantojami terašu, balkonu ieklājumu izveidē, dažādu dārza vai pat parastu mēbeļu ražošanā un citās nozarēs.

Uzņēmuma pārdošanas vadītājs Modris Miķelsons stāsta – dalība THE BIG 5 ir bijusi laba pieredze, kaut arī noritējusi citādi, nekā gaidīts. “Līdz šim tieši būvniecības nozares izstādēs nebiju piedalījies, taču jāatzīst, ka vienā ziņā gan šī izstāde neatšķiras no citām nozarēm – visur, arī Dubaijā, ļoti novērtē inovācijas, visu jauno, risinājumus, kas saistīti ar IT tehnoloģijām. Bijām gatavojušies, ka cilvēki būs vairāk ieinteresēti paņemt dažādus materiālu paraugus, taču dzīve pierāda, ka tas ir noiets etaps. Tika izdalīts aptuveni 10% no sagatavotajiem materiāliem, bet pārējos materiālus un pašu standu, ko bijām uzbūvējuši no dažādiem materiāliem, demonstrējot mūsu profilu, krāsu un materiālu daudzveidību, sadalījām starp īpaši ieinteresētiem potenciālajiem partneriem,” stāsta Modris Miķelsons.

Viņš atzīst, ka pēc pirmās dienas Dubaijā mazliet bažījies, vai savu produkciju atveduši uz pareizo vietu. “Gan laikapstākļi, gan klientu atsaucība, arī tas, kādus apdares materiālus izmanto vietējie – pārsvarā stiklu, flīzes, marmoru, – to visu redzot, biju gan drusku noraizējies. Taču izstādes otrajā dienā interese par mums strauji auga – pat tik ļoti, ka standu izstādes noslēgumā nācās pārzāgēt uz pusēm un sadalīt starp diviem potenciālajiem sadarbības partneriem, ar kuriem arī turpinām sarunas. Tomēr jāatzīst, ka mūs laikiem vairāk interesē Skandināvijas tirgus tieši produkta specifikas dēļ. Mēs savā ražošanā izmantojam otrreiz pārstrādātus materiālus, kas ir skandināviem sirdij tuvs lauciņš, un arī paši dēļi ir paredzēti skarbiem laikapstākļiem, kur saule mijas ar sniegu, lietu un salu,” atzīst Modris Miķelsons. “Toties izdevies nodibināt cerīgus kontaktus ar uzņēmumu, kas ražo komplektējošās detaļas – balstus, skrūves, pēdas terasēm. Šobrīd mūsu produkcijas sezona iet uz beigām, tāpēc ziemā būs gana daudz laika, lai aizbrauktu ciemos pie sadarbības partneriem. Uz šādu sadarbību nākotnē liekam lielas cerības,” saka Modris Miķelsons un uzsver – tas ir šīs izstādes lielākais pluss: tur pulcējas patiešām visi un var iepazīties ar sadarbības partneriem gan no citiem kontinentiem, gan no tuvākajām kaimiņvalstīm.

Pārsteigums – Tuvo Austrumu būvniecības mērogs

LIAA projektu vadītājs Toms Sudrabs norāda – sadarbības potenciāls Latvijas un Tuvo Austrumu reģionam noteikti ir, kaut arī mazliet citāds, nekā ar Eiropas valstīm, jo jāņem vērā gan kultūras un mentalitātes, gan būtiskas klimata atšķirības. Tomēr nepieciešamība pēc kvalitatīvām, Eiropā ražotām precēm un pakalpojumiem ir, ņemot vērā straujos būvniecības tempus Tuvo Austrumu reģionā. Daži uzņēmumi nonākuši pie atziņas, ka produkts nedaudz ir jāpamaina vai jāpielāgo, lai konkrētajā reģionā varētu veiksmīgāk darboties.

Iespējas pierādīt sava produkta efektivitāti Tuvajos Austrumos “lauka apstākļos” šobrīd meklē “Tetralia” – dažādu sarežģītības līmeņu metālkonstrukciju ražotājs. “Viens no mūsu darba virzieniem ir skrūvpāļu pamatu ražošana moduļu un koka karkasu mājām un solārajiem paneļiem,” stāsta “Tetralia” pārstāvis Jānis Šelegovskis. Viņš norāda, ka THE BIG 5 ir globāla izstāde, kur Persijas līča reģiona valstis ir tikai maza nišas daļa.

☞ “Negaidījām, ka kontaktu būs tik daudz, taču jāsecina, ka daudzi no tiem ir, ja tā varētu teikt, tukši. Tādi, ar kuriem sadarbība pašlaik turpinās, ir četri, kas līdz šim ir strādājuši ar mūsu konkurentu produktiem. Pilnīgi negaidīta sadarbība mums izveidojās ar poļiem, atradām potenciālos partnerus arī Austrālijā, kuri pašlaik izmanto vietējo produktu, kas ir salīdzinoši dārgs. Bija interesenti no Āfrikas, no Ugandas un Nigērijas. Mūsu produkts pasaulē nav unikāls, taču Eiropā mums diezgan veiksmīgi izdodas konkurēt, jo mūsu cenas ir konkurētspējīgas. Neesam tik alkatīgi kā konkurenti Kanādā un ASV un necenšamies gada laikā kļūt par miljonāriem,” stāsta Jānis Šelegovskis.

Viņš atzīst, ka viens no veiksmes faktoriem ir būt pamanāms. Gatavojoties izstādei, sajūta bijusi, kā pošoties braucienam uz futuristisku, iespaidīgu pasākumu. Tāpēc savam standam “Tetralia” iegādājās 3D hologrammas ierīci. Realitātē izrādījies, ka izstāde ne ar ko īpaši neatšķiras no citviet redzētā, toties mūsējie labi izcēlušies uz kopējā fona.

☞ “Inovāciju ziņā Eiropa ir krietni priekšā, šī vairāk ir pārdošanas izstāde, bet var labi redzēt tendences, kas cilvēkus interesē. Eiropas izstādes ir interesantākas inovāciju ziņā, bet Tuvajos Austrumos – apjoma ziņā, tur ir ievērojami lielāki mērogi nekā Eiropā. Ja Eiropā aizsūti fūri ar pamatiem, klientam pietiek mēnešiem diviem trim, bet Tuvajos Austrumos katram objektam vajag 10 konteinerus, jo viss, ko viņi būvē, ir ļoti liels,” rezumē Jānis Šelegovskis.

Kontakti jādibina pirms izstādēm

SIA "Controlit Factory" lepojas ar Latvijā izstrādātu un starptautiski patentētu inovatīvu tehnoloģiju jumtu pārbaudei – materiālu, ko iekļājot jumta izbūves vai renovācijas laikā, iespējams fiksēt pat vismazākos bojājumus jumta segumā. Uzņēmuma komandai šī bijusi pirmā pieredze izstādē austrumu reģionā, kaut arī Tuvo Austrumu tirgus nav svešs – uzņēmums to sāka apgūt uzreiz pēc Covid-19 pandēmijas sākšanās.

☞ "Mūsu pieredze vēl nav liela, taču jau ir savi kontakti šajā tirgū. Redzam, ka reģionā netrūkst intereses par mūsu tehnoloģiju, tāpēc arī šo izstādi uztverām kā vērtīgu platformu, kur satikt potenciālos klientus un sadarbības partnerus un gūt labu atspērienu tirdzniecības misijas turpināšanai EXPO ietvaros. Tas arī ir mans galvenais ieteikums citiem – nevajag gaidīt, ka tu aizbrauksi uz izstādi un visi pie tevis nāks. Tā ir jāizmanto kā platforma, kur jau aizrunātos kontaktus iepazīstināt ar konkrētu produktu. Taču esam patīkami pārsteigti par izstādē iegūtajiem kontaktiem un plānojam pirmos projektus un nākamās braucienus uz Dubaju gan EXPO tirdzniecības misijas ietvaros, gan ārpus tās, lai tiktos ar potenciālajiem klientiem un partneriem," stāsta SIA "Controlit Factory" valdes loceklis Ēriks Stankevičs.

Tāpat kā pārējie kolēģi, arī viņš uzsver, ka šajā tirgū tiek ļoti novērtētas inovācijas. Patīkami pārsteigusi arī izstādes mērķtiecība – iegūtie kontakti liecina, ka THE BIG 5 auditorija nav mājsaimnieki, kas pavada laiku apskatot interesantus risinājumus, bet gan nozares profesionāļi no dažādām pasaules valstīm, tāpēc Ēriks Stankevičs iesaka kontaktus dibināt jau pirms izstādēm.

1. oktobrī Dubajā, Apvienotajos Arābu Emirātos (AAE), atklāta pasaules izstāde EXPO 2020, kuras ietvaros līdz 2022. gada 31. martam trīs tematiskos kvartālos – Ilgtspējība, Mobilitāte un Iespējas – 192 valstis dalīsies jaunākajās biznesa un investīciju iespējās. Latvija savā nacionālajā paviljonā, kas atradīsies EXPO iespēju kvartālā, īsteno 13 tirdzniecības misijas un virkni citu pasākumu.

<https://www.liaa.gov.lv/lv/jaunums/latvijas-buvnieki-dubaija-stendu-izstades-nosleguma-parzage-un-sadala-starp-potencialajiem-partneriem>