

Alojas novada saimniekservisa vadītājs Pēteris Bojārs par pirmo gadu amatā

Alojā

dzimušais un augušais Pēteris Bojārs aizvadījis nu jau gadu, veicot vadītāja

pienākumus *Alojas novada saimniekservisā*. Lai gan P. Bojārs pēc 9.

klases absolvēšanas savu mācību un studiju dzīvi uzsāka Valmierā, tomēr šis

novads Pēterim vienmēr ir bijis īpašs, jo Alojā pavadīti bērnības un jaunības

gadi. Šobrīd Pēteris par savām mājām sauc Valmieru, kur viņš jau vairākus gadus

dzīvo kopā ar savu sievu un divām mīlošām meitām. Taču Alojā vēl aizvien dzīvo

viņa vecāki, kas ir spēcīgs faktors, kas liek *Alojas novada saimniekservisa*

vadītājam cīnīties par šī novada attīstību.

Pētera dzimtās mājas atrodas Alojā, tomēr darba uzsākšana šeit bija apstākļu sakritība

Uzskatu, ka darba uzsākšana šeit bija vairāk nejaušība un apstākļu sakritība. Tajā mirklī es biju gatavs jauniem izaicinājumiem, kā arī saņēmu uzaicinājumu no Alojas novada domes priekšsēdētāja vietnieka Jurģa Rāceņa par šīs vakances pieejamību, nolēmu pieteikties konkursā un tiku apstiprināts šim amatam, – skaidro Alojas novada saimniekservisa valdes loceklis.



Gads paskrējis vēja spārnēm

Laiks, strādājot šeit, ir pagājis tik ātri, ka, šķiet, esmu sācis strādāt tikai vakar, – smeļ Pēteris. Šī ir bijusi mana pirmā pieredze šāda uzņēmuma vadīšanā, iepriekšējā darba pieredze bija saistīta ar tirdzniecības uzņēmumu vadīšanu un pārdošanas organizēšanu. Kad uzsāku darbu šajā amatā, viss šķita izaicinājumu pilns. Tikai laikam ejot, redzot progresu un sakārtotību, parādījās arī gandarījuma sajūta par pavadīto laiku un padarīto darbu. Un visus darbus uzliekot uz papīra, kas izdarīti šī gada laikā, varu saprast, kāpēc šis gads pagājis tik ātri.

Izaicinājumi šajā amatā bijuši vienmēr

Ik dienu, gribētos teikt, ka pat uz katra soļa, saskāros ar izaicinājumiem, jo darbu tiešām ir bijis daudz. Pirmais pārbaudījums un izaicinājums bija pirmajā darba nedēļā, kad pie mums viesojās raidījums Bez Tabu. Šis gadījums bija saistīts ar Alojās katlu mājas avārijas stāvokli. Tajā brīdī šķita, ka ir bezizejas situācija – katls bija avārijas stāvoklī, bet finanšu līdzekļi nebija pieejami, un solim pa solim viss tika savests kārtībā, taču, lai izdarītu, bija jāmeklē finansējums kredītiestādēs. Šobrīd katlu mājas tehniskais stāvoklis ir sakārtots un tā ir reģistrēta bīstamo iekārtu reģistrā, kas iepriekš nebija izdarīts. Pēc šīs "aukstās dušas" tika veikta reorganizācija gan uzņēmuma iekšējai, gan ārējai videi. Lai nodrošinātu strukturētu iestādes darbību, tika sakārtota uzņēmuma struktūra un tās darbība – pārskatītas un izvērtētas darbinieku kompetences, veiktas regulāras instruktāžas, atjaunota darbinieku darbu

uzskaites sistēma un ieviesta bezskaidras naudas norēķinu sistēma un, kas nav mazāk svarīgi, tika organizēti arī dažādi kolektīva saliedēšanās pasākumi. Uzsākām darbu ar debitoriem (parādniekiem), šis process vēl joprojām turpinās. Manuprāt, šis ir būtiskas lietas, kas nepieciešamas, lai organizācija spētu funkcionēt un būt spēcīga, – skaidro saimniekservisa vadītājs, kurš, būdams šajā amatā strādājis arī pie organizācijas tēla veidošanas. Šī gada laikā notikusi Alojās novada saimniekservisa logo maiņa, auto un darba apģērba apdrukāšana. Esam izveidojuši uzņēmuma kontu sociālajā medijā Facebook, kur arī veidojam regulāru komunikāciju ar klientiem un citām iesaistītajām pusēm. Lai saprastu klientu domas un vēlmes, šī gada laikā ir organizētas arī tikšanās ar iedzīvotājiem. Liels darbs ir ieguldīts arī apsaimniekošanā esošo īpašumu apsaimniekošanā un apsekošanā, kurā iesaistījās arī Valsts Kontrole. Pirms apkures sezonas Staicelē, Lielā ielā 7, bija jārisina jautājums arī par jaunu katlu uzstādīšanu. Faktiski staicelieši varēja palikt bez siltuma, bet katlu nomaiņa noritēja veiksmīgi un šobrīd var sildīties ar jaunajiem apkures katliem.



Uzņēmuma plāns ir atjaunot un paplašināt centralizēto siltumapgādi Alojā

Šobrīd

strādājam pie projekta, kas saistīts ar Alojās siltumtrašu rekonstrukciju, pērn

tika noslēgts līgums par Tehniski ekonomiskā pamatojuma (TEP) izstrādāšanu, kas

izstrādāja Alojās jaunu siltumtrašu un katlu mājas izbūves plānu. Pašlaik

siltumtrases jau tiek projektētas, tiek pārrunāts ar

potenciālajiem klientiem,
kuri varētu pieslēgties un izmantot šo pakalpojumu tuvākajā
nākotnē. Domāju, ka
iedzīvotājiem ir svarīgi apzināties, ka klienta līdzdarbošanās
mūsu uzņēmamam
un pašiem iedzīvotājiem sniedz daudz. Jo vairāk klientu
izvēlēsies izmantot šo
pakalpojumu, jo mazākas būs siltuma tarifa izmaksas. Šis ir
būtisks projekts, jo
centralizētā siltumapgāde vienmēr būs lētāka, nekā
decentralizētā. Šis
projekts ilgtermiņā ir gan ekonomiski izdevīgāks, gan dabai
draudzīgāks, –
informācijā dalījās valdes loceklis.

Tuvākajā

*laikā ir nozīmīgi uzlabot Staiceles ūdens saimniecību – gan
ūdens vadu, gan
notekūdeņu sistēmu, kura ir katastrofālā stāvoklī. Mēģināsim
piesaistīt valsts
finansējumu, jo ES finansējums šobrīd nav pieejams. Būs jāveic
arī Alojās veco
ūdens vadu TEP izstrāde. Strādājot pie šī projekta, īsti nav
izprotams, kādēļ
2010. gadā, kad izbūvējot kanalizācijas tīklus Alojās pilsētā,
netika nomainīta
arī vecie ūdens vadi.*

*Domāju, vēl viens izaicinājums šogad būs māju apsaimniekošanas
jautājumā. Mums ir jāsaprot, kā un ar kādiem līdzekļiem
atjaunot 30 – 60 gadu nodzīvotas mājas, kurās šos gadus,
principā, ir ieguldīts ļoti maz. Visu laiku ir izaicinājums un
nemitīgs darbs – strādājam ar agrāk veikto projektu sekām un
atjaunošanu, bet paralēli šim darbam visu laiku tiek plānoti
un izstrādāti arī jauni projekti. Šogad vēl esam vinnējuši*

konkursā un uzņēmušies Alojās un Staiceles kapsētu apsaimniekošanu, kas arī prasa papildus resursus un uzmanību.

Veiktas izmaiņas pakalpojumu tarifa plānos

Iespējams, kāds no iedzīvotājiem, kas ir mūsu klients teiks, ka šī gada laikā ir pieņemti arī nepopulāri lēmumi, kas, piemēram, saistīti ar siltumtarifu un ūdens tarifu paaugstināšanu, tomēr ir jāapzinās, ka šie tarifi nebija paaugstināti desmit gadus. Ir jāsaprot, ka pa šiem gadiem ir mainījušās arī algas, elektrības un citas izmaksas. Neskatoties uz esošajām izmaiņām, pavasarī gaidāmas izmaiņas arī norēķinu kārtībā. Būs jāpiemaksā par rēķinu piegādi. Sāksim aprēķināt daudzdzīvokļu mājām zudumus uz dzīvokļiem un tiem klientiem, kuri nebūs nodevuši laicīgi skaitītāju rādītājus, tiks aprēķināts vidējais patērētais pa 6 mēnešiem, – informēja P. Bojārs.

Esam palikuši pamanāmāki un atvērtāki

Uzskatu, ka uzņēmums un mūsu darbinieki ir kļuvuši organizētāki, atbildīgāki, un vienotāki! Esam palikuši pamanāmāki un atvērtāki, un arī mūsu klienti ir palikuši saprotošāki. Domāju, ka klienti ir sapratuši, ka mēs esam uzņēmums, kas dara cik tas ir mūsu spēkos, un cik paši klienti ir spējīgi maksāt vai ir gatavi ieguldīt. Nauda no gaisa nekrīt un nekritis.

Arī šajā gadā es un mana komanda esam gatavi gādāt par komunālās saimniecības attīstību Alojās novadā. Ceru, ka mana komanda un klienti turpinās mani atbalstīt un būs gatavi jauniem izaicinājumiem, jauniem projektiem, jo viens nevar būt

karotājs. Paldies uzņēmuma komandai par atbalstu, kas jūtams katru dienu!

**Informāciju
sagatavoja:**

Regīna
Grosa

Foto: No P. Bojāra
personīgā arhīva

Uzņēmumam Rudzo Aļoņas novads ir izdevīgs biznesam un dzīvošanai

Ir sezona ogām, dārzeņiem,
augļiem un citām dabas veltēm, tāpēc kopā ar sabiedrisko
attiecību speciālisti

Regīnu Grosu ciemojamies Staiceles uzņēmumā SIA

“Rudzo”, kurš nodarbojas ar krūmmelleņu audzēšanu. Interesentu
par *Rudzo* un viņu produkciju ir gana daudz,
to starp mediji, tāpēc daudziem šis uzņēmums vairs nav svešs,
tomēr tiekamies

ar uzņēmumu, lai uzzinātu vēl vairāk par viņu darbību un
iegūtu arī kādu
praktisku padomu par krūmmelleņu audzēšanu.

Tikko, ierodoties saimniecībā *Ģinēni*, var redzēt, ka sezona ir tas laiks, kad saimniecībā viss rit saspringti. Tomēr mums izdodas satikties ar saimniekiem Uldi un Ēriku Mežuļiem.

Kamēr Ērika ir aizņemta darbos, Uldis mūs izvadā pa saimniecību paralēli aizrautīgi stāsta par uzņēmumu. *Mēs esam ģimenes uzņēmums, Rudzo ir mans un sievas kopuzņēmums. Ģimēnu saimniecība ģimenes īpašumā ir jau no 2000. gada, taču Staicelē esam no 2009. gada, tātad šeit dzīvojam jau 10 gadus, bet vispār esam pilsētnieki no Rīgas. Savukārt 2012. gadā sākām veidot tuneļus, sākām būvniecību un krūm melleņu audzēšanu. Mums ir arī Eiropas līdzfinansējums, būvniecība un arī daļa stādu ir iegādāta par Eiropas līdzfinansējuma naudu. Tas vedās ļoti grūti un sarežģīti. Tāpēc es tagad esmu pateicis, ka viss, punkts un pietiek, Eiropas projektus vairs nerakstīsim. Kopumā zem jumta ir 2,5 hektāri ar melleņu krūmiem, kas ir 12 000 stādi. Jautājot, kāpēc izdomājāt, ka audzēsiet tieši krūmmellenes Uldis atbild: Katram ir kaut kas jādara. Aprunājos ar savu draugu agronomu, kurš arī audzē krūmmellenes, viņš teica, ka visas pārējās kultūras, kas ir tomāti, gurķi, zemenes, man ir par sarežģītu un ieteica pamēģināt audzēt krūmmellenes, tas varbūt ir vienkāršāk. Tad nu mēs sākām nodarboties ar krūmmelleņu audzēšanu, iesākumā izveidojām 4 tuneļus.*

Runājot par krūmellenņu audzēšanu un kopšanu Uldis stāsta: *Uzmanība stādu kopšanai ir jāpievērš nemitīgi, kaut arī stādi vēl neražo. Ar katru gadu paliek ar vien sarežģītāk, uzsākot krūmellenņu audzēšanu, tika stādīti divgadīgi stādi. Aptuveni pēc 3 gadiem krūmi lēnām sāka ražot, tad stādam ir 5 gadi. Pamatā stādus iepērkam no ārzemēm. Esam eksperimenta pēc iestādījuši vienu tuneli ar vietējiem stādiem, taču viņi ražo mazāk. Daudzi ir iznīkuši un nokaltuši, taču nezinām kāpēc. Tāpēc priekšroku dodam ārzemniekiem -viņiem ir liela pieredze un acīmredzot tas arī ir iemesls. Tās ir audzētavas ar ļoti lielu stādu audzēšanas pieredzi un te mēs varam redzēt arī rezultātu. Jautājot kādu šķirni Jūs ieteiktu mājsaimniecībām, lai audzētu krūmellenes savām vajadzībām, Uldis saka, ka vislabākās šķirnes viņa prāt esot "Patriot" un "Duke", tās ir vispopulārākās un izturīgākas šķirnes. Bet vēl ļoti garšīga oga esot "Bluecrop", savukārt tās lielās un saldās ir "Spartan" šķirnes ogas. Ģinēnos visas šķirnes ir sastādītas pēc kārtas, tā lai tās nogatavotos secīgi – no agrākās līdz vēlākajai, pēc kārtas pa tuneļiem, tas atvieglo arī lasīšanu, taču audzēšanā netiek izmantota ķīmija, kas esot ļoti svarīgi.*

Stādiem ir nopietni jāsaģatavo augsne, tai ir jābūt skābai. Kad iestādījām stādus, tad secinājām, ka aug ļoti daudz nezāļu un visas platības bija jāravē 2 reizes gadā, tāpēc dobes tika apklātas ar agro

plēvi, lai nav jāravē. Zem plēves gar katru stādu iet arī 2 laistīšanas caurules, visas siltumnīcas vasarā tiek laistītas katru dienu 4 stundas. Laistīšanas sistēma strādā no agra rīta līdz vēlam vakaram. Jautājot, no kurienes tiek ņemts ūdens tik lielos apjomos, Uldis atbild, ka par laimi netālu no saimniecības tek Salaca, no kurienes arī tiek ņemts ūdens, tajā ūdens pietiekot. Taču ar dziļurbuma ūdeni krūmellenes nevarot laistīt, jo tajā esot ļoti auksts ūdens, aptuveni vien +6 grādi, kas nodara kaitējumu stādu saknēm.

Audzējot krūmellenes, nākas tās arī kārtīgi apkopt. Uldis turpina stāstīt: kad stādiņš ir maziņš, tad tas vēl nav jāizgriež. Taču krūmiem pieaugot, tos izgriež katru gadu pavasarī pirms ražas – aprīlī un maijā, tad redz sausus zarus, to parasti dara 3 līdz 5 cilvēki. Vecie zari ir jāizgriež, lai veidotos jaunie zari, tādejādi krūmiem atjaunoties. Pareizi kopjot krūms var ražot pat 25 līdz 30 gadus. Mūsu krūmiem jau ir 9 gadi. Jautājot cik lieli izaugs stādi, Uldis atbild, ka tie varot izaugt līdz pat divi metru augstumam. Patreiz stādi jau ir diez gan lieli, tie tiek balstīti, taču Uldis saka, ka neļaus stādiem augt diez ko lielākiem, jo tie gāžas un būs jādomā par jaunu stiprinājumu sistēmu.

Viens no grūtākajiem darbiem ir plēves uzvilšana un novilkšana

no

tuneļiem. Tā katru gadu pavasarī ir jāuzvelk, bet rudenī jānovelk. Plēves

uzvilšana ir sarežģīts pasākums, jo "bura" ir diezgan liela, jābūt pilnīgam

bezvējam, to var izdarīt kā minimums 5-6 cilvēki. Šogad dažus tuneļus ar plēvēm neapklājām, jo tajos bija maz ogu, taču kopumā šogad raža ir ļoti laba. Tā mēs te cīnāties!

Ogas tiek audzētas tuneļos, jo tam ir 4 lielle plusi.

Pirmkārt, ogas

nogatavojas ātrāk, otrkārt, ogas tiek pasargātas no lietus un citiem laika

apstākļiem, treškārt, nav vēja ietekmes, kā rezultātā līdz krūmiem nenonāk

slimības, kas var nonākt atklātā laukā un, ceturtkārt, putni neapēd ogas, jo

tuneļa gali ir aizsegti ar tīkliem. Pateicoties tuneļiem no viena krūma var

iegūt līdz pat 3 kilogramiem ogas. Tā ir tā tuneļu būtība, tas viss ir arī

kompaktāk. Protams, ogas aug arī brīvā dabā, un daudzi tās audzē vienkārši

laukā.

Lai izaudzētu pēc iespējas kvalitatīvākas ogas un iegūtu lielāku ražu

nākas arī eksperimentēt un mācīties no ārzemju pieredzes. Mēs arī reizi pa

reizei dodamies uz citām krūmmelleņu saimniecībām, lai iegūtu papildus

zināšanas un pieredzi. Konsultējamies

ar manu draugu, agronomu, kuru jau minēju iepriekš, kā arī mana meita beidza

Latvijas Lauksaimniecības universitāti un viņas diplomdarbs

bija saistīts tieši
ar krūmmellenēm. Mēs esam diez gan daudz pētījuši, lasījuši un
mācījušies, jo
bez tā jau nevar, tad oga neizaug. Lai
raža būt vēl labāka, mēs vedam arī speciālās ogu
apputeksnēšanas kames no Holandes,
kuras laižam katrā tunelī, savādāk ir tikai ziedi un ogu nav.
Laukam apkārt ir
jābūt arī sētai, lai nenāk seski, bebri, stirnas un citi
dzīvnieki, kas varētu
nodarīt postījumus krūmiem. Jautājot kā Jūs ietekmēja šī gada
salnas, Uldis
atbild: Mēs paspējām uzvilkt plēves līdz
ar to salnas nedabūjām, ogām bojājums netika radīts. Bet
jautājot vai
netikta veikta nakts dūmošana, lai pasargātu krūmus no salnām
Uldis atbild, ka
tas ir šausmīgs darbs, ja to vajag, tad tas ir jādara, bet
mums tas nav
nepieciešams.

Ne tikai sagatavošanās sezonai ir
sarežģīta, arī ikdienas darbos ir jāpieliek lielas pūles.
Ceļamies 4 vai 5 no rīta, sākam ar ravēšanu, tad pļaušanu,
laistīšanu
un visbeidzot ogu lasīšana. Taču ražas laikā, kas ir no jūlija
vidus līdz
septembrim, saaugušās nezāles pļaut nedrīkst. Pie mums pamatā
strādā ģimene no
Staiceles. Lasīt ogas no malas nevienam neļaujam, tāpēc, ka tā
ir specifika,
tomēr tunelī. Kad vasarā ir +25 grādus silts, tunelī ir +35
grādu karsts, kā
arī tuneļos ir daudz dunduru un citu knišļu, mūsu lasītāji to
zina, tāpēc viņi
apgērbjas atbilstoši, lai knišļi netraucē darbam. Vēl viens

iemesls, kāpēc

neļaujām lasīt – jālasa tikai gatavās ogas un tas ir jādara uzmanīgi.

Saimniecības, kuras audzē ogas uz lauka mēdz laist cilvēkus uz pašlasīšanu. Ogas

lasa ar cimdiem. Lasot katrai ogai drīkst pieskarties tikai vienu reizi,

tādejādi tiek saglabāts ogas aizsargslānis. Aizsargslānis palīdz ogām saglabāties ilgāk. Tās var likt arī saldētavā.

Tāpēc mēs visas ogas, kas tiek salasītas, uzreiz realizējam – jo cenšamies tās lasīt pēc aptuvenā pasūtījuma

apjoma. Mums ir ogu noliktava, kur notiek ogu svēršana un fasēšana. Ogas tiek

fasētas plastmasas kastītēs ar vāciņu, vienā kastītē ir 1 kilograms ogu.

Jautājot cik kilogramu ogu nolasāt vienā dienā? Uldis atbild:

Tas ir atkarīgs no tā, cik ogas ir gatavas

un cik daudz nepieciešams vest projām. Dienā var nolasīt 150 līdz 200 kilogramus

ogu. Tas ir ļoti labs rādītājs. Bet jautājot par ražas apjomiem sezonas

laikā Uldis stāsta, ka tās apjomi ir mainīgi katru gadu.

Pagājušo gadu bijusi

ļoti slikta sezona, iepriekš bijusi labāka sezona. Ražu nevarot prognozēt.

Kad ogas nonāk kastītē, tad daudzi brauc un prasa, kāpēc tik dārgi

(ogas maksā 6 eiro kilogramā), bet, ja

paskatās uz to visu procesu kopumā, tad lētāk nesanāk. Tas darbs ir ļoti grūts

un sarežģīts, kā jau visam galu galā.

Jautājot par klientiem Uldis

stāsta: Visas nišas tiek izmēģinātas,

sākām ar privātpersonām, tirgu, tad ar restorāniem un kafejnīcām, visbeidzot ar vairumtirdzniecību. Tirgojamies arī Kalnciema kvartāla tirdziņā. Mēs skatāmies uz to lai visas odziņas tiktu pārdotas, jo ir ieguldīts smags darbs un ja jāskatās, ka viņas krīt zemē, tad ir ļoti žēl. Tur nav vairs svarīgi, vai tu pārdod vai nepārdod. Ja galīgi nav kur likt ogas, tad dodam vairumtirgotājiem, taču tur cena vairs nav tik izdevīga, jo lielāks vairumtirgotājs, jo zemāka cena. Divus vai trīs gadus atpakaļ mums bija 400 kilogrami kurus nevarējām realizēt, tad nācās tos pārdot sulas pārstrādes uzņēmumam pa 4 eiro kilogramā.

Mums ir arī 200 upeņu krūmi, tās mēs nevaram nolasīt. Nolasām vien 10-15 krūmus savām vajadzībām. Piedāvājām upenes lasīt Staiceliešiem, gan citiem novada iedzīvotājiem.

Mums ir arī alkohola ražošanas licence, mēģinām darboties arī šajā jomā. Ogas nesaldējam, tāpēc no ogām, kas paliek pāri ražas beigās gatavojam vīnu. Ārā ogas nemetīsim, jo ir ieguldīts milzīgs darbs un žēl ogas izmest. Protams, gatavojot vīnu arī jāzina dažādas nianšes un gadās arī tā, ka vīns nesanāk, to palaižam atkārtotā destilācijas procesā un no tā sanāk brandvīna uzlējums "Staicelīte" ar 32% alkohola saturu. To gatavojam ar mellenēm, upenēm, dzērvenēm un brūklenēm. Tas ir hobija un maza apjoma līmenī. Šādu papildu produktu

izvēlējāties gatavot,
lai būtu bez atlikumu ražošanas līnija un nekas nebūtu jāizmet
miskastē.

Pieprasījums šiem produktiem ir un tas ir patīkami. Pašreiz
"Staicelīti" var
iegādāties Alojās kafejnīcā "Mieriņš", Staiceles kafejnīcā
"Milvuss" un kādā
kafejnīcā Rīgā.

Sarunai pievienojas Ulda sieva
Ērika. Jautājot kāda ir konkurence krūm melleņu audzēšanā?
Ērika stāsta: Teikšu godīgi, konkurence paliek ar vien
lielāka. Šobrīd visi audzē, gan Valmieras, gan Lielvārdes
pusē, kā arī citur.

Viņi laiž arī pašlasītājus par cik viņiem ir atklātas
teritorijas. Piegādājot
ogas Rīgas patērētājiem, viņi saka, ka ir arī konkurenti, kas
viņiem piedāvā

iegādāties ogas. Jautāju vai tas pagaidām ietekmē cenu? Ērika
saka: tiem, kuriem es šodien vedu ogas viņi saka,
ka viņiem piedāvā ogas arī pa 5 eiro kilogramā, katram
pircējam tomēr ir

iespēja izvēlēties un nogaršot gan lētākas, gan dārgākas ogas
un izvēlēties,

kuras viņam ir atbilstošākas. Tomēr tiešu konkurences
saasināšanos neizjūtam.

Kad mums zvana cilvēki, tad jautā vai pie Jums bija iespēja
pašiem lasīt krūmmellenes,

facebook.com tā esot bijis rakstīts, tad atbildu, ka nē, tādas
iespējas nav,

tas ir pie citiem. Mums ir savi klienti, kas pērk no mums ogas
regulāri gadu

gadiem. Un viņi zina, ka mūsu ogas ir garšīgas, es viņiem ogas
arī aizvedu.

Šodien pirmo reizi bijām Staiceles tirgū, tur tirgojāmies 2
stundas. Cilvēki

lasa facebook lapu un daudzi bija ieradušies iegādāties ogas,
izlasot ziņu
facebookā.

Diena rosīga, tāpēc sarunu biedri
ir mainīgi. Jautāju Uldim par izaicinājumiem uz ko Uldis
atbild – *Pats galvenais izaicinājums ir tikai viens –
vai tu vari vai nevari sasniegt rezultātu. Un nav svarīgi vai
tās ir krūmmellenes,
vai tu ražo naglas. Tā kā mēs esam krūmmelleņu audzēšanas
jomā, ja tu tiec galā
ar visām iepriekš minētajām tehnoloģiskajām problēmām, kas ir
izaicinājums,
tad tā ir izaicinājuma uzvara, uzvara pašam pār sevi! Līdz ar
to, ir jautājums,
vai tā oga tiek uzaudzēta, pārdota un cilvēkam viss patīk? Ja
jā, tad viss ir
kārtībā un mums par to ir gandarījums, jo visu jau nevar
aprēķināt tikai naudā,
beigu beigās pašam ir jābūt arī gandarītam par padarīto darbu
un tad ir prieks
sirdī!*

Vēloties uzzināt, par nākotnes
plāniem un paplašināšanos Uldis viennozīmīgi atbild, ka
uzņēmums vairs
nepaplašināšoties, jo tas neesot iespējams. Ērika komentē,
šobrīd notiek tā, ka ne visas ogas ražo tik daudz, viņas ražo
pakāpeniski, jo vecākajiem stādiem ir 10 gadi, bet jaunākie
sāka ražot tikai
šogad. Ja visi krūmi ražotu reizē, tad tas būtu milzum liels
apjoms, tāpēc mums
ir jācīnās ar to izaicinājumu – kā viņas notirgot un realizēt.
Realizācija ir sarežģīta
dēļ poļu konkurentiem, jo tirgū poļu ogas var nopirkt jau

sākot no 3 eiro,
loģiski, ka cilvēki padosies tam lētākajām, jo ne visi var
atļauties iegādāties
ogas pa 6 eiro kilogramā. Uldis saka: mums
jau ir savi patstāvīgie klienti, tāpēc ir jāuztur ļoti laba
kvalitāte, mēs
pastāvam uz to, ka ogas nemiglojam un nesmidzinām ar ķīmiju
līdz ar to viņas ir
tīras, garšīgas un veselīgas. Ērika saka, mēs mēģinām visu
nolasīt un pārdot, uz Rīgu vedam 400-500 kilogramus
nedēļā.

Noslēgumā vēlamies noskaidrot, kā tad ir būt uzņēmējam Alojās
novadā? Uldis saka, mums šeit ļoti patīk, te ir ļoti labi.
Netraucē tas, ka esam ziemeļos, kā arī neesam pa tālu no
Rīgas, no mājas līdz mājai ir 135 km, kas mums ir pieveicami.
Man patīk, ka Alojās novadā ir iespēja iesaistīties Uzņēmēju
konsultatīvajā padomē, ko pats arī pa reizei daru. Cilvēki
apkārt ir strādīgi un nodarbojas ar dažādām lietām, kas ir
brīnišķīgi. Biznesam un dzīvošanai Alojās novads ir izdevīgs.
Ērika stāsta, ka Mežuļi pusi nedēļas pavada Rīgā un pusi
nedēļas Staicelē un Uldis uzskata, ka viņi šeit jau ir
vietējie, tā viņi sevi pozicionē.



Sabīnes Stūres teksts

Regīnas Grosas foto

Kokapstrādes “Alewood” izaicinājumi

uzņēmumu spēcīna

Ar Violu Ķikuti tiekamies uzņēmuma SIA “Alewood” telpās Alojā, Jūras ielā 2A. Viola ir uzņēmuma projektu vadītāja. Saspringtā darba grafika dēļ, uzņēmuma īpašnieks Egils Viļumsons šai dienā nav uz vietas, jo devies pēc kokmateriāliem jaunajam pasūtījumam. Iesākumā Viola pastāsta nedaudz par uzņēmuma vēsturi: *“Uzņēmums dibināts 2013.gada 29. janvārī. Tā nosaukums ir veidojies no diviem vārdiem - vēsturiskā Alojās nosaukuma “Ale” un vārda “wood”, kas tulkojumā no angļu valodas nozīmē koks. Savienojot abus vārdus kopā, tapis uzņēmuma nosaukums “Alewood”. Nosaukums atspoguļo nozari, kurā darbojas uzņēmums - kokapstrādi un tā ģeogrāfisko atrašanās vietu. Rezultātā uzņēmuma nosaukuma idejiskais tulkojums – SIA “Alewood” ir kokapstrādes uzņēmums, kas atrodas Alojā.”*

Pēcāk Viola pastāsta par uzņēmuma darbības sfēru: *“Uzņēmumā pamatā tiek izgatavoti koka logi, durvis, kleidas, aplodas un palodzes. Kopumā 60% no kopējiem pasūtījumiem veido tieši koka logi, 10% apdares materiāli, bet 30% nestandarta pasūtījumi*

(lapenes, dārza mēbeles, mājiņas, vides objekti un celtniecības koka konstrukcijas u.c.). Uzņēmums necenšas ražot standarta izmēra logus, tie vienmēr tiek veidoti pēc individuāla pasūtījuma. Mūsu produkcija nu jau ir atpazīstama gandrīz visā Latvijā, kā arī Eiropas valstīs - Zviedrijā, Francijā, Šveicē. Klientus ārpus valsts robežām uzņēmums iegūst, pateicoties Latvijas klientiem, jo tieši viņi iesaka izvēlēties SIA "Alewood" eksporta klientam." Viola turpina stāstīt par produkciju: "No dēļa līdz gatavajam produktam ir garš ceļš, sākot ar materiālu sagarināšanu, zeimerēšanu, ēvelēšanu, garināšanu, frēzēšanu, līmēšanu, slīpēšanu, pirmskrāsošanas apstrādi, krāsošanu, furnitūras montāžu, stiklošanu, ķitēšanu, noblīvēšanu ar gumijām un beidzot ar hermetizāciju. Izejmateriālus un komplektējošās daļas uzņēmums iepērk no ilggadējiem sadarbības partneriem, kuri principā ir nemainīgi un uzticami. Līmētās koka sagataves iepērk no uzņēmuma Viļķenē, stiklus un stikla paketes pasūta Cēsīs, furnitūru un krāsas arī iepērk no Latvijā reģistrētiem uzņēmumiem. Visi šie uzņēmumi sniedz nepieciešamos sertifikātus, kas nepieciešami, lai SIA "Alewood" varētu izgatavot un apmierināt pat visprasīgākos klientus."

Pašreiz uzņēmumā strādā 5 darbinieki. Trīs no tiem strādā cehā, tai skaitā uzņēmuma īpašnieks Egils. Uzņēmumā ir arī darba drošības speciālists un Viola, kura ir projektu vadītāja. Viņa arī

atbild par uzņēmuma grāmatvedību.

Uzdodu jautājumu, kāpēc tieši kokapstrādes uzņēmums izvēlēts biznesam. Viola stāsta: *“Egils agrāk mācījies Limbažu profesionālajā vidusskolā, kur apguvis būvgaldnieka amatu. Ar kokapstrādi saistīta visa Egila bērnība. Egila tēvs strādāja galdniecībā Staicelē, tur Egils pavadījis teju katru vasaru, palīdzot tēvam. Arī mājās abiem bijusi kopīga galdniecība, kur tika izgatavoti dažādi pasūtījumi. Tā kokapstrāde Egilam kļuvis par hobiju, kurš laika gaitā pārtapis par nopietnu biznesu, izveidojot savu uzņēmumu SIA “Alewood”.*”

Jautāju, kāpēc uzņēmuma veidošanai tika izvēlēta tieši šī vieta, Viola atbild: *“jo šī ēka ir ar plašām telpām un tā tika iegādāta 2005. gadā. Vēsturiski ēka celta, kā maizes ceptuve. Laika gaitā telpas tika pielāgotas galdniecības vajadzībām. Ir izbūvēts ražošanas un montāžas cehs, kā arī krāsotavas telpa, kurā vienlaicīgi var nokrāsot pat līdz 10 logu rāmjiem. Laika gaitā uzņēmums plāno attīstīties, paplašinot ražošanas telpas.”*

Runājot par uzņēmuma klientiem, Viola stāsta, ka tie ir gan vietējie alojieši, gan arī novada un Vidzemes reģiona ļaudis. Taču apjomīgākos pasūtījumus uzņēmums saņem no saviem sadarbības partneriem, kuri uzticas un novērtē

sniegto pakalpojumu kvalitāti un savlaicīgos pasūtījuma izpildes termiņus. SIA "Alewood" lepojas ar savu labo reputāciju un atpazīstamību klientu vidū.

Kad jautāju par konkurenci, Viola stāsta, ka Alojās novadā nav otrs šāda profila un lieluma uzņēmums. Protams, skatoties Latvijas mērogā, konkurenti ir. Piemēram, SIA "Staļi", SIA "Flora", SIA "Mežmaļi" u.c. Katrs uzņēmums ir nedaudz atšķirīgs, tāpēc konkurence nav tik sīva, taču tas nenozīmē, ka to nevar izjust. Ir bijuši gadījumi, kad klients veic cenu aptauju un uzņēmuma piedāvātā cena neatbilst klienta vēlamajai cenai, līdz ar to SIA "Alewood" zaudē savu potenciālo klientu, taču tas ir tikai normāli. Lai nezaudētu vecos klientus un piesaistītu jaunus, uzņēmums piekopj klientu individuālo apkalpošanu. Tā ir viena no uzņēmuma priekšrocībām, kāpēc klienti izvēlas tieši SIA "Alewood". Alojās uzņēmums ļauj klientam justies īpašam, klients var apskatīt savu produkciju arī ražošanas laikā, lai pārliedcinātos, kas ar pasūtījumu notiek ražošanas procesa stadijās.

Runājot par iespaidīgākajiem uzņēmuma projektiem un izaicinājumiem, Viola ar degsmi acīs un aizrautību sāk stāstīt: *"Izaicinājums bija projekts, kas noritēja sadarbībā ar uzņēmumu SIA "Warss +". Tas bija AS*

“Latvijas Valsts meži” pasūtījums. Projektā bija jāizgatavo rūķu mājiņas bērniem Tērvetes dabas parkam. Mājiņas bijušas miniatūras, taču tās izgatavotas pēc visiem būvnormatīviem un ir tik pat stabilas kā parastās mājas. Tās bija dažādās krāsos, gammās, dažādu formu logiem un durvīm. Šis process bija milzīgs izaicinājums. Kopumā tika izgatavotas 4 mājiņas, kā arī tapa logi un durvis vēl 18 citām mājiņām. Vienas mājiņas izgatavošanai bija nepieciešami 1 līdz 1,5 mēnesis. Kopumā tika izgatavotas četras, dažāda lieluma un formas “rūķu mājas”. Otrs lielākais izaicinājums bija AS “Latvijas Valsts meži” projekts, kurā tika veidota piebūve atpūtas un tūrisma centam “Ezernieki”. SIA “Alewood” piebūvei izgatavoja durvis, kurām ārpusē tika izveidota pilnstikla fasāde bet iekšpusē stiklots koka karkass, kā arī divas lielas piecu sekciju bīdāmās durvis. Šeit viss bija jāizrēķina līdz pat mazākajai niansītei. Kā vēl viens izaicinājums jāmin, kāda īpaša logu restaurācija. Reiz tika restaurēti logi, kuri piederēja stikla rūpnīcas īpašniekam no Zviedrijas. Ļoti svarīgi bija saglabāt stiklojumu, logi bija ļoti sliktā stāvoklī, taču puīši pieņēma izaicinājumu un atjaunoja tos. Gala rezultātā īpašnieks bija ļoti apmierināts un patecīgs par kvalitāti kādu nodrošināja “Alewood”. Runājot par ikdienas izaicinājumiem var teikt, ka ikdienas darbs tiek plānots nemitīgi, katrs darbinieks zina kas jādara, no projekta sākuma līdz beigām. Iekšējā

uzņēmuma sistēma ir sakārtota. Tā darbojas kā pulksteņa mehānisms. Protams, liels izaicinājums ir iegūt jaunu nestandarta pasūtījumu un izdomāt, kā to realizēt.”

Viola stāsta, ka pašreiz procesā ir Mazsalacas mūzikas un mākslas skolas jauno koka logu izgatavošana, paralēli tiek uzsākts darbs pie Valmieras Viestura vidusskolas koka ārdurvīm, kurām ir sarežģīta konstrukcija un interesants dizaina risinājums. Durvis tiks izgatavotas no ozolkoka, ko kā materiālu ikdienā izmanto reti. Tās sastāv no daudzām detaļām, tās būs smagas un ir svarīgi izvēlēties ļoti labu furnitūru, lai skolēni tās varētu viegli atvērt.

Runājot par nākotnes plāniem, Viola saka, ka SIA “Alewood” mērķis ir kļūt lielākiem un atpazīstamākiem plašajā pasaulē. Uzņēmums aktīvi sevi reklamē sociālajā vietnē Facebook.com, kā arī uzņēmumam ir arī sava mājas lapa, kas gan vēl ir tapšanas stadijā. Taču, kā saka Viola: *“Nav labākas reklāmas par veco un labo “no mutes mutē”. Tā ir efektīva reklāma! ”.*

Protams, uzņēmums vēlas arī paplašināties. Daļa uzņēmuma peļņas, tiek ieguldīta attīstībā un iekārtās, lai darbs būtu ātrāks un kvalitatīvāks. Uzņēmuma plānos ir izbūvēt jaunu krāsotavu un sakārtot noliktavas sistēmu, lai noliktavā būtu pieejami materiālu krājumi.

Tuvojoties intervijas noslēgumam, jautāju Violai, kā ir būt uzņēmējam Alojās novadā un kādi ir šīs vides plusi un mīnusi.

“Alojās novads, kā vieta uzņēmējdarbībai tika izvēlēta, jo Egils dzīvo Alojās novadā un iegādājās šeit nekustamo īpašumu. Alojā dzīvot ir labi, jo šeit ir kluss un mierīgs. Tavu mantu neviens neaiztiek, kaimiņi viens otru uzmana, kas rada drošības sajūtu. Alojās novada reģionālais plānojums, manuprāt būtu bijis veiksmīgāk, ja mūsu novads būtu pie Vidzemes, nevis Rīgas reģiona. Tas nestu vairāk ieguvumu biznesa attīstībai, ne kā pašreiz. Taču runājot par ģeogrāfisko novietojumu, tad šeit viss ir labi. Visi lielākie sadarbības partneri ir rokas stiepiena attālumā, jo, kas gan mūsdienās ir 100 km? Mūsu uzņēmums saviem klientiem piedāvā piegādi un uzstādīšanu.” – sarunas beigās stāsta sarunbiedre.

Sabīnes Stūres teksts un foto



Gada Lauksaimnieks 2019 – ZS Pubas

Alojās novada Uzņēmēju dienas 2019 ietvaros tika organizēta Alojās novada Uzņēmēju gada balva 2019, kurā uzņēmumi varēja pretendēt desmit dažādās nominācijās. ZS Pubas ieguva nomināciju Gada Lauksaimnieks 2019.

Gada eksportētājs 2019 – SIA Aloja-Starkelsen

Alojas novada Uzņēmēju dienas 2019 ietvaros tika organizēta Alojas novada Uzņēmēju gada balva 2019, kurā uzņēmumi varēja pretendēt desmit dažādās nominācijās. SIA Aloja-Starkelsen ieguva nomināciju Gada eksportētājs 2019.

Alojas novada tēla popularizētājs 2019 – ZS Krogdambji

Alojas novada Uzņēmēju dienas 2019 ietvaros tika organizēta Alojas novada Uzņēmēju gada balva 2019, kurā uzņēmumi varēja pretendēt desmit dažādās nominācijās. ZS Krogdambji ieguva nomināciju Alojas novada tēla popularizētājs 2019.

Gada mazais uzņēmums 2019 – ZS Pubas

Alojas novada Uzņēmēju dienas 2019 ietvaros tika organizēta Alojas novada Uzņēmēju gada balva 2019, kurā uzņēmumi varēja pretendēt desmit dažādās nominācijās. ZS Pubas ieguva nomināciju Gada mazais uzņēmums 2019.

Gada mājražotājs 2019 – BS Lielkalni

Alojas novada Uzņēmēju dienas 2019 ietvaros tika organizēta Alojas novada Uzņēmēju gada balva 2019, kurā uzņēmumi varēja pretendēt desmit dažādās nominācijās. BS Lielkalni ieguva nomināciju Gada mājražotājs 2019.

Gada pakalpojumu sniedzējs

2019 – SIA Saldo I.M.

Alojas novada Uzņēmēju dienas 2019 ietvaros tika organizēta Alojas novada Uzņēmēju gada balva 2019, kurā uzņēmumi varēja pretendēt desmit dažādās nominācijās. SIA SIA Saldo I.M. ieguva nomināciju Gada pakalpojumu sniedzējs 2019.

Gada labākais darba devējs 2019 – SIA Aloja-Starkelsen

Alojas novada Uzņēmēju dienas 2019 ietvaros tika organizēta Alojas novada Uzņēmēju gada balva 2019, kurā uzņēmumi varēja pretendēt desmit dažādās nominācijās. SIA Aloja-Starkelsen ieguva nomināciju Gada labākais darba devējs 2019.