klientiem

izdevums | 2011

A Member of
The Linde Group | AGA

Aktualitātes
Būs rūpnīca

Interesanti uzņēmēji
Rozes, alus, motocikli

Sadarbības partneri
Rīga, Latvijas reģioni

Attīstām mazo un vidējo biznesu

Katram sava panākumu atslēga

2 Rozēm ziemā papildus vajadzīga gaisma un CO_2

3 Metināšana – praktisks vaļasprieks baņķierim

4 Pārdeva kombainu, nopirka autoceltni

5 Metāls – gan darbs, gan māksla un hobijs

6 Kad darbs ir izklaide

7 Bārmenis, kurš nedzer alu

8 Labākajam grilam vajag labāko gāzi!
Īsta liesma, īsta dzīve

10 Ar apmācītiem speciālistiem – Rietumu tirgos

11 Kompetence un kvalitāte ļauj uzvarēt lielā starptautiskā konkursā

12 Kādi ir šie cilvēki, kas sadarbojas ar AGA, – kādas ir viņu profesionālās ieceres, sapņi par nākotni, cerības par dzīves baudīšanu?

TUKUMS
Ar jūru sirdī un hokeja fanu šalli

BAUSKA
Kolekcionējot projektus un marinējot zirnīšus

VALMIERA
Kopā no paša sākuma un pat ceļojumos
Līdzās olimpiskajam čempionam

RĪGA
Māka pārdot profesionāļiem

RĒZEKNE
Divas apburošas blondīnes vīriešu pasaulē

Cienījamie klienti, partneri un draugi!

Aizvadītais gads mums visiem ir sagādājis jaunus izaicinājumus, kas ne visai vienkāršajā ekonomiskajā situācijā lika meklēt jaunas iespējas un risinājumus. Kopīgs darbs ir vainagojies ar panākumiem – par to liecina pēdējo ceturkšņu statistikas dati, kas atklāj rūpniecības izaugsmes tendences.

Runājot par rūpniecību, mēs parasti iedomājamies lielus un vidējus uzņēmumus, kas cīnās par ekonomikas augšupeju. Tai pat laikā ne vienmēr ir pamanīti mazie uzņēmumi, kuru neatlaidīgais darbs un ieguldījums ekonomikas atlabšanā nav mazāk svarīgs. Mēs AGA to apzināmies, jo strādājam ne tikai ar visdažādākā lieluma uzņēmumiem, bet arī ar individuālajiem uzņēmējiem, lauksaimniekiem un dažādu darbu veicējiem, kas ikdienā savām vajadzībām izmanto gāzi un tās tehnoloģijas. Mēs esam patiesi lepni par savu klientu sasniegumiem un jo īpaši par spēju radoši attīstīt savu biznesu. Tas mūs motivē pilnveidoties un meklēt aizvien jaunus risinājumus, lai spētu nodrošināt ne tikai mūsu klientu vajadzības, bet arī palīdzēt īstenot sapņus.

Panākumu atslēga katram ir sava, bet to vienojošais motīvs ir dzīvesprieks, neatlaidīga vēlme neapstāties savā attīstībā, strādāt un pierādīt savu varēšanu. Šajā izdevumā mēs vēlamies jums parādīt kā sadarbībā ar AGA savu biznesu un intereses attīsta mūsu sadarbības partneri un klienti gan pilsētās, gan lauku reģionos. Gribam pastāstīt jums par patiesi aizrautīgiem cilvēkiem, kas prot gan dzīvot, gan strādāt.

Lai tas ir labs paraugs un uzmundrinājums arī citiem iet uzņēmējdarbības ceļu, jo tikai ar pašaizliedzīgu darbu mēs panāksim attīstību un izaugsmi!

Novēlu mums visiem spēku, izturību un spēju mainīties līdzi laikam!

Olavs Ķiecis,
AGA SIA valdes loceklis

Būs jauna gāzu ražošanas un uzpildes stacija

Esam uzsākuši lielu projektu, kas jau tuvākā gada laikā vainagosies ar jaunu gāzu ražošanas un balonu uzpildes staciju Ropažu novadā.

Mēs plānojam uzcelt modernāko, uz jaunākajām tehnoloģijām balstītu ražotni, kurā veiksim balonu uzpildi un izplatīšanu klientiem. Šajā nolūkā esam piesaistījuši arī Eiropas Savienības fondu naudas 1,7 milj. Ls apmērā, kopējās investīcijas plānojot 8,3 milj. Eur. Ziemeļvalstu reģionā esam pirmā AGA kompānija, kas īstenos uz pavisam jauniem loģistikas principiem balstītu klientu apgādi, organizējot balonu piegādes pāri valsts robežām, maksimāli optimizējot transporta vienību noslodzi, balonu pārkraušanu un nepieciešamās ražošanas jaudas.

Nepārtraukta attīstība ir mūsu panākumu atslēga!

ERAF IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ
EIROPAS REĢIONĀLĀS ATTĪSTĪBAS FONDS
EIROPAS SAVIENĪBA

Rozēm ziemā papildus vajadzīga gaisma un CO_2

Lielākā un modernākā rožu audzētava Baltijā SIA *Ar B Agro* atrodas tepat Tukuma rajona Sēmes pagasta *Rožulejās*. AGA palīdz nodrošināt tās darbu arī ziemā.

SIA *Ar B Agro* īpašnieks, valdes priekšsēdētājs **Arvis Bumbiers** stāsta, ka viss šeit sācies 2001. gadā, kad viņš uz vectēva zemes uzcēlis pirmo siltumnīcu 2400 m² platībā. Līdz tam viņš nodarbojies tikai ar rožu potēšanu un stādu audzēšanu. Pieredzes apmaiņā ar ārzemju kolēģiem Arvi ieinteresējušas un pārliecinājušas modernās siltumnīcu tehnoloģijas. Sākumā viņam nav bijis pat domas par tik vērienīgu attīstību, bet, uzsākot rožu audzēšanu, atklājies, ka lielākajiem ražotājiem tirgū ir daudz vieglāk izdzīvot, tāpēc *Ar B Agro* pieteicies uz ES līdzfinansējumu, kas palīdzējis izveidoties par lielāko un modernāko rožu audzētavu Baltijā. Tagad *Ar B Agro* lepojas ar piecām milzīgām siltumnīcām pusotra hektāra jeb 15 000 m² platībā, kur audzē 50–60 dažādu šķirņu rozes.

Jaunās tehnoloģijas. *Rožlejās* strādā ar modernākajām tehnoloģijām pasaulē, ko palīdzējuši ieviest Holandes sadarbības partneri. „Bez tā mēs šodien nespētu izdzīvot", atzīst Arvis. „Rozes vairs neaudzējam gruntī, kā agrāk, bet gan uz plauktiem ar akmens vati pildītos maisos. Katrai rozei pa caurulītēm automātiskās un elektroniskās ierīces nodrošina pilienveida laistīšanu, mēslošanu, ogļskābās gāzes CO_2 padevi un labvēlīgu mikroklimatu."

Ziemīgas rūpes. Pirmos gadus siltumnīcās rozes tika audzētas no marta līdz oktobrim, bet nu jau vairākus gadus kopš ir ieviestas jaunākās tehnoloģijas – mākslīgais apgaismojums un CO_2 padeve, rozes aug arī ziemā. „Protams, aukstajā periodā mēs ražojam tikai 0,3 h jeb 3000 m² platībā, jo mākslīgais apgaismojums, tāpat arī CO_2, prasa lielas izmaksas. Vasarā tas viss sanāk lētāk, jo pilnībā pietiek ar dabīgo saules gaismu un siltumu. Ja vasarā vienā dienā griežam līdz pat 10 tūkstošiem ziedu, tad patlaban ziemā no viena līdz trim, četriem tūkstošiem rožu. Tas ir atkarīgs gan no rožu šķirnēm, gan daudziem citiem faktoriem," stāsta Arvis.

Bez CO_2 nevar. „Ja cilvēkam dzīvības uzturēšanai un elpošanai galvenokārt ir nepieciešams skābeklis, tad augiem ir otrādi. Rozes, tāpat kā citi zaļie augi, ieelpo CO_2 un izelpo skābekli. Ja cilvēkam trūkst skābekļa, viņš sanīkst, kļūst bāls un slimīgs. Rozēm ir tieši tāpat, – bez pietiekama CO_2 daudzuma gaisā, tām ir grūti elpot un tas kavē rožu veģetāciju un ražību. Brīvā dabā rozēm pilnībā pietiek ar gaisā esošo ogļskābo gāzi, bet segtajās platībās – siltumnīcās, īpaši ziemas periodā, kad lūkas ir ciet un gaisa aprite ir niecīga, rozēm CO_2 nepietiek. Tas jau ir sen izpētīts, ka ziemā, palielinot CO_2 daudzumu siltumnīcā, var panākt labāku ražību. Jauno CO_2 tehnoloģiju mums ieteica holandieši un palīdzēja sagādāt nepieciešamās iekārtas. Jau pirmajā gadā pārliecinājāmies, ka ražošana pieaug par 20–30%.

Kā tas notiek? CO_2 daudzumu siltumnīcās analizē datorizēta iekārta, kas regulē tā padevi. Tiklīdz tiek sasniegta zemākā optimālā robeža, automātiski atveras vārsts un pa caurulītēm uz katru dobi tiek padots CO_2. Pagaidām vajadzīgo CO_2 nodrošinām no balonu saišķa, jo patēriņš nav milzīgs. Ja izdomāsim palielināt ražošanas platību, tad gan būs vajadzīga centralizēta padeve no tvertnēm.

Veiksmīga sakritība. Sadarbība ar AGA ir veiksmīgas sakritības rezultāts. Tieši tolaik, kad intensīvi domājām, kā ieviest CO_2 tehnoloģiju, gluži kā Dieva dāvana ieradās AGA tirdzniecības pārstāvis Agris Dērics. Tātad mums vajadzēja satikties. Ja Agris īstajā brīdī nebūtu mūs uzmeklējis, mēs noteikti būtu atraduši viņu."

Metināšana – praktisks vaļasprieks baņķierim

Investīciju baņķieris **Ivars Bergmanis**, Austrālijas izcelsmes latvietis, ikdienā nodarbojas ar Baltijas reģiona kapitāltirgus attīstīšanu. Nedēļas nogales viņš pavada ģimenes mājā Cēsu pusē, kur apgūst jaunu, baņķierim pavisam netradicionālu nodarbošanos – metināšanu un cer, ka nākotnē tā ļaus īstenot daudzas radošas ieceres.

Ivar, ar ko jūs nodarbojaties ikdienā? Kā jūs nonācāt Latvijā?

Esmu investīciju baņķieris. Piedzimu un uzaugu Austrālijā. Mani abi vecāki ir latvieši, tāpēc mana pirmā valoda bija latviešu, nevis angļu. Melburnā apmeklēju arī latviešu skolu, dejoju, dziedāju un apguvu visu latvisko. Man bija 26 gadi, kad no darba mani nosūtīja uz Londonu. Tur strādāju kādus 7 gadus. Vēlme darboties Baltijas reģionā bija ļoti liela, gribēju redzētu, ko te var izdarīt. Mans mērķis ir, izmantojot savu 20 gadu darba pieredzi, Anglijā, Austrālijā un citās valstīs, šeit attīstīt kapitāltirgu un palīdzēt uzņēmumiem izlauzties starptautiskā mērogā. Mani klienti galvenokārt ir starptautiskie investīciju fondi Eiropā, ASV u.c. Diemžēl pašlaik šeit man ir maz darba, jo Latvijā kapitāltirgus varētu teikt ir tikai attīstības stadijā. Jāatzīst, ka par Baltijas finansu centru ir kļuvusi Igaunija. Šobrīd vairāk darba man ir Lietuvā un Igaunijā. Tā ir mana ikdiena.

Kā gan investīciju baņķierim, kurš ikdienā staigā uzvalkā, var ienākt prātā nodarboties ar metināšanu? Kur jūs to darāt?

Uzskatu, ka mums ikvienam vajadzētu skatīties ilgtermiņā, kā sevi labāk attīstīt. Tas ir arī pienākums – kļūt praktiskākam un iemācīties, kā pašam izdarīt dažādas lietas. Man jāatzīst, ka šajā reģionā cilvēki ir daudz praktiskāki, salīdzinot ar citām Eiropas valstīm un citām zemēm. Nu un tā es šobrīd apgūstu metināšanā lietderīgas iemaņas.

Mums ir ģimenes māja aiz Cēsīm. Ļoti skaista vieta, kur pavadīt nedēļas nogales ieelpot svaigu gaisu, pastaigāt pa mežu un pastrādāt. Ja laukos ir palielāks īpašums, tad pašam ir daudz kas jāprot izdarīt. Piemēram, ja man ir jāsalabo sēta, elektrība vai kāda ierīce, es nevaru atvērt telefonu grāmatu, kādam piezvanīt, pateikt, ka man vajag sametināt to un to un cerēt, ka kāds atnāks un visu izdarīs. Metināšanas darbi laukos ir ļoti bieži nepieciešami.

Vai esat kaut ko tādu agrāk jau darījis?

Nē, līdz šim neko tādu nepratu. Jaunībā nodarbojos ar juvelieru darbiem, apguvu lodēšanu, bet metināšana ir pilnīgi kas cits. Tas ir tāds vīrišķīgs darbs. Kad sākām laukos atjaunot māju, izrādījās, ka atrast metinātāju praktiski nav iespējams, arī celtniekiem tas neizdevās. Nolēmu, ka nesākšu meklēt pa visiem pagastiem cilvēku, īpaši tad, ja nezinu, cik kvalitatīvi darbs tiks izdarīts. Tāpēc pats iegādājos metināmo aparātu.

Ko esat sametinājis? Kā veicās pirmie soļi metināšanā?

Pirmais metināšanas darbs bija sametināt speciālu galdu. Pasūtīju oļus, bet tos no karjera atveda ar 30% smilšu piemaisījumu. Bija jāizdomā veids kā tikt vaļā no smiltīm. Ar meistara Jura Priednieka (AGA metināšanas inženieris) padomu un palīdzību esmu uztaisījis galdu, ar kuru varu efektīvi attīrīt oļus. Esmu gandarīts. Jo vairāk iemācos, jo ir lielāka ir vēlme attīstīt šīs prasmes tālāk. Es sevi uzskatu mazliet par radošu cilvēku. Mani interesē, kā es metināšanu varētu izmantot radošajā plāksnē, metinot ne tikai caurules, bet kādreiz arī veidot metāla skulptūras, dekoratīvus rāmjus, sētas konstrukcijas, varbūt dārza mēbeles. Iespēju ir daudz. Tagad, ja es ieraugu kaut ko, kas man patīk, saprotu, ka es pats varētu kaut ko tādu uztaisīt. Ar flekšiem, urbjiem, āmuriem, skrūvgriežiem, skrūvēm, koka plāksnēm un citām lietām bieži vien nepietiek. Metināšana ļauj pilnveidot iespējas konstrukcijā.

Ivar, jūs tagad laukos varēsiet piestrādāt par metinātāju un iet talkā kaimiņiem!

Labiem kaimiņiem jau varētu palīdzēt, bet pašam darbu ir pārpārēm. Latvijā metinātāji patiešām ir ļoti vajadzīgi. Agrāk cilvēki prata daudz vairāk, mūsdienās tas kaut kā vairs nav modē. Sabiedrībā bieži vien dara tās lietas, kas ir modē. Manuprāt, ja mēs gribam pilnveidot sabiedrību, te nav runa tikai par metināšanu, tad vajadzētu censties orientēt cilvēkus vairāk apgūt praktiskās zināšanas, mācīt saprast to, ka šīs prasmes un zināšanas var labi ilgtermiņā noderēt. Tā ir investīcija, kas ļauj ietaupīt, ja pats var nokārtot dažādas lietas.

Un kā vērtējat savu metināšanas meistaru – skolotāju?

Juris Priednieks ir izcils, gan kā cilvēks, gan kā meistars. Viņš AGAi ir liela vērtība un tieši saistībā ar pārdošanu. Latvijā, ja cilvēku uzslavē, ka viņš ir labs pārdevējs, tas tiek uztverts gandrīz vai kā apvainojums vai pārmetums. Te ir izveidojies nepareizs priekšstats: tu esi labs pārdevējs, ja tu proti otram kaut ko labi iesmērēt. Tas būtu jāmaina, jo reālā situācija pasaulē ir pilnīgi pretēja. Pārdošana ir vienīgais veids, kā var izsisties ar savu pakalpojumu vai produktu. Juris Priednieks ir labs piemērs, kā to darīt. Ja cilvēks labi pārzina savu jomu, prot ieinteresēt šajā aktivitātē vai produktā citus cilvēkus un prot to pasniegt – tā ir klasiskā pārdošana.

Pārdeva kombainu, nopirka autoceltni

"Vērtīgāk ir pašam kaut ko radīt un tad to citiem rādīt, nekā klīst apkārt pa pasauli, izbrīnā atvērtu muti citu sasniegumus apjūsmojot," – tāda ir dricānieša **Andra Strucka** stingra pārliecība.

Zemnieku saimniecību Andris nodibināja 1989. gadā, un vismaz savā pusē bija viens no pirmajiem. "Divdesmittrīsgadīgs puiškāns, teju no skolas sola, nekas viņam tur nesanāks..." kaimiņu veči vīpsnāja, kad viņš ar plašu vēzienu metās apstrādāt savus simts hektārus. Taču veicās labi. "Kad sākās grūtie laiki, gandrīz nogājām pa burbuli," Andris atzīst, "taču, ja gribēsi dzīvot, sāksi peldēt, kur tu, cilvēks, liksies! Arī es izdzīvoju: pārdevu kombainu un vietā nopirku autoceltni. Mums sākās jauna ēra."

Pakāpeniski situācija stabilizējās. Andra smago tehniku vajadzēja visai Rēzeknes pusei. Viņš novāca no zemes virsas vecās kaltes, demontēja fermu pārpalikumus, grieza vecos graustus metāllūžņos un novāca aizsāktās un neuzceltās ēkas. Pēc pašvaldības pasūtījuma šo un to vajadzēja celt arī vietā, bet agrākās godības pārpalikumus varēja izmantot atkal no jauna. Tā saimniecība pamazām plauka un zēla. Un kad visā Latvijā, bet Latgalē jo īpaši, sākās dīķu rakšanas bums, pēc Andra ekskavatoriem gribētāji stāvēja rindā.

Tagad Andra smagās mehanizācijas uzņēmums būvē un remontē ceļus, rok karjerus, iznomā tehniku, demontē veco un būvē jauno. Visus darbus viņš prot arī pats, ja radīsies tāda note, raks ar ekskavatoru, regulēs autoceltni vai liks sev uz acīm metinātāja masku.

"Par metināšanu ir īpašs stāsts," Andris atceras. "Deviņdesmitajos gados, kad citu alternatīvu vēl nebija, izmantojām tā saukto Gulbenes skābekli. Visādi gadījās – reizēm atveda jaunu balonu ar plombi, bet iekšā tā labuma tikai līdz pusei... Kad arī Latgales pusē nonāca ziņas par AGA gāzi, tūdaļ meklēju to rokā. Tagad nekādu problēmu – kvalitatīvi ventiļi, nav nekādas gāzes noplūdes, perfekta uzpilde... Arī firmas pārstāvji, vismaz mūsu pusē, ir kārtīgi veči.

Savā četrdesmit gadu jubilejā Andis uzdāvināja sev... lidmašīnu.

"Kāpēc gan ne? Grūti strādādams, biju nopelnījis kādu izklaidi. Nav jau manējais nekāds laineris, ultravieglais, vācu *Comco Ikarus*, mēs tās

maziņās dēvējam par trapkaļotiem. Pacelties gaisā tas var ātri, nekādu lielo skrejceļu tam nevajag, un 140 kilometrus stundā arī var viegli pieveikt. Esmu no tiem, kam visu vajag ātri un uzreiz. Aizbraucu uz Cēsu lidlauku, nolīgu instruktoru, atvedu uz saviem Dricāniem, lidojām rītā, vakarā un pusdienlaikā, bet pēc divām nedēļām jau varēju pastāvīgi pacelties gaisā. Mani draugi un paziņas noskatījās, un nu arī viņiem sagribējās palidot. Jūs jau zināt, kā tas dzīvē notiek – tāds tādu pazīst un atrod, mums te katrā ģerevņā ir pa kādam gaisā pasistajam. Tagad jau esam kādi desmit lidotāji, katram savs gaisa putns. Reizēm sarīkojām paši savus lidotāju svētkus – cits pēc cita cēlāmies gaisā un plivinājāmies pa apkārtni. Tiem, kas nav draugos ar alkoholu, lidošana ir labs relaksēšanās veids: tiklīdz pacelies, visas problēmas attālinās un paliek uz zemes. Dricānos mūs sauca par ikarusistiem – tas no lidmašīnas firmas nosaukuma. Sākumā, pakaļ skatoties, daža tante pat krustus pakaļ meta, bet nu jau visi pieraduši, i galvu neatgāž, kad pāri lidojam," Andris atceras pirmsākumus.

Ar laiku arī pats pieradis pie sava ikarusiņa. Ja sākumā uz vadības pulti vien skatījies, tad tagad jau rokas darbojas automātiski un acis ir brīvas, lai apkārt paskatītos, bet galva, lai darītu to, kas galvai pienākas, – domātu. Un izdomājis Andris ir, lūk, ko...

"Ar lidmašīnu cilvēks tomēr ir piesiets pie vietas. Vajag degvielu, vajag lidlauku, kur nolaisties. No Dricāniem līdz Rēzeknei ir kādi divdesmit kilometri, ar lidmašīnu es ātri būtu galā, bet pilsētā nav kur nolaisties, no lidlauka līdz centram jākuļas tik ilgi, ka tad jau labāk pa zemi un ar auto. Lidošanu tā kā būtu apguvis, tagad varētu mesties uz ūdeņiem. Beidzamajā laikā domāju par kārtīgu buru laivu, jahtu, ar ko varētu pa jūrām pabraukāties, galvu kārtīgi izvēdināt un pasauli apskatīt. Ja saimniecību kārtīgi nostādītu uz kājām, atstātu mājās cilvēkus, kam varu uzticēties... Vīriešiem transportlīdzekļi ir kā bērniem rotaļlietas, un, tāpat kā bērniem, viņiem tās ātri apnīk, vajag atkal kaut ko jaunu, vēl neizzinātu," Andris atzīstas.

Taču pagaidām tas vēl ir tikai Andra sapnītis. Vispirms viņam ir cits tāls ceļš zem kājām – kopā ar draugu Artūru abi nolēmuši kādu mēnesi paceļot pa Indiju. "Es jau teicu, ka esmu no gaisā pasistajiem. Sieva arī sūdzas, ka man viss citādi, ne kā pie cilvēkiem – jau četrpadsmit gadus esmu veģetārietis, interesējos arī par Austrumu filozofiju. Tagad, uz ziemu, kad zeme sasalusi, saimniecībā mazāk darba, kāpēc laiku lieti neizmantot?"

Metāla zivs radusies *expromtum* brīdī

Metāls – gan darbs, gan māksla un hobijs

Uz kvalitātes rēķina taupīt nevar – tā ir aksioma, kuras patiesums īpaši labi vērojams krīzes laikā. To labi zina un gan savā darbā, gan hobijā akceptē arī **Dainis Piebalgs**, metālkalis un neliela metālapstrādes uzņēmuma īpašnieks Valmieras pusē, Kocēnos.

Individuālais uzņēmums „D. Piebalga metāla darbnīca" nodarbojas ar visa veida metālapstrādes darbiem – izgatavo dažādu veidu konstrukcijas no nerūsējošā tērauda, žogus, vārtus, veic visu veidu metināšanas darbus, var izgatavot arī nestandarta konstrukcijas un īpašus pasūtījumus no kaltās dzelzs. Bet brīvajā laikā Dainis mīl darboties ar močiem – gan pats savu *Kawasaki Vulcan*, gan savu pastāvīgo klientu divriteņu braucamajiem.

„Es darbā izmantoju tikai vislabākos materiālus – gan gāzes, gan metināšanas stieples un pārējo", saka Dainis Piebalgs. Tam ir savs racionāls pamats – uzņēmējs ir pārliecinājies, ka arī grūtos laikos klientus var saglabāt, ja tiem piedāvā garantēti labu produktu. „Kvalitāte jau ir tas, kā dēļ mūs novērtē – uz tās rēķina mēs nekad neekonomēsim", piebilst Dainis Piebalgs. Ar AGA gāzēm uzņēmums strādā jau sen un par to labajām īpašībām šaubu nav. To, ka šajos laikos Piebalga kunga firmai jāstrādā no sirds, apliecina patēriņš – seši šeit strādājošie vīri mēnesī patērē ap 7 baloniem gāzu (*AGAMIX*, argonu, skābekli, propānu).

Tāda pat attieksme Piebalgam ir arī pret savu ilggadīgo hobiju – motocikliem. Tikai labākie materiāli, sirsnīgs darbs un paša izdoma, kas robežojas ar mākslu. „Īpaši man patīk dizainēšana – tā kā strādājam arī ar alumīniju, varu piedāvāt močiem savus, individuālus risinājumus. Klienti to novērtē". Motocikli ir Piebalga vājība jau sen. Kādu brīdi gan sanācis tāds kā pārrāvums, bet pirms gadiem pieciem sešiem senā kaislība uzliesmojusi ar jaunu spēku. „Man vispār patīk visu veidu tehnika, un pamakšķerēt – arī", smej Dainis Piebalgs.

Kad darbs ir izklaide

"Mēs savā saimniecībā nodarbojamies galvenokārt ar trušiem, strausiem, gliemežiem un automašīnu restaurēšanu," jau ar pirmo teikumu mūs pārsteidz Mazsalacas zemnieku saimniecības *Teika* ģimenes galva **Magnuss Zirnītis**.

Atrast viņu ir viegli – ne jau katrā saimniecībā uz jumta stāv dzeltenīga *Volga*! Vēl viena pazīme ir suņa būda – rotveilers Česters mitināš padomju laika miniauto *Zaporožec* salonā. Magnusam viss ir neparasts, sākot jau ar viņa vārdu. "To man tēvs sagādāja: dienējot vācu armijā, sadraudzējās ar zviedru vārdā Magnuss. Laikam foršs puika bija, ja jau nolēma man likt viņa vārdu," Magnuss smejas.

Vispirms Magnuss parāda savu autoparku: "Apmēram piecdesmit braucamrīki, bet braucami gan ir tikai daži. Ja kāds izrādīs interesi un gribēs pirkt, uztaisīšu! Vērtīgākie eksemplāri? Nepateikšu. Katram šķiet vērtīgs kaut kas cits. Meita Evita interneta izsolē Anglijā nopirka retu angļu sporta vāģi *Spartan*, dēls Māris to restaurēja – viņiem *Spartan* ir vērtīgākā mašīna. Tepat līdzās ir padomjlaiku valdības auto *zimi*. Ja Hruščovs vēl būtu dzīvs, viņam tas droši vien liktos vērtīgākais auto. Tas savukārt ir automobilis no Gunāra Cilinska uzņemtās filmas *Dīvainā mēnessgaisma*, īstais, filmētais eksemplārs. Kinomākslas vēsture, tā sakot! Bet tas ir invalīdu vāģis. Atceraties, ar to brauca filmā *Kaukāza gūstekne*! Ļoti vērtīgs eksemplārs, jo šo auto saglabājies ļoti maz: PSRS bija stingrs likums – ja gribi saņemt jaunu invalīdu auto, vecais ir jāiznīcina un jāiesniedz dokumenti, kas to apliecina. Kur dabūju? Kā teica mans draugs gruzīns: ko nevar dabūt par naudu, to var dabūt par lielu naudu... Bet patiesībā – man vienkārši ir daudz draugu visā pasaulē, viens no viņiem tad arī sagādāja," Magnuss atzīstas un vedina mūs tālāk pa sava angāra labirintiem.

"Ja grib taisīt lepnus automobiļus, tad arī visam pārējam jābūt kvalitatīvam – darbarīkiem, iekārtām, gāzei. AGA gāzi lietoju, kopš to vispār Latvijā varēja iegādāties. Esmu mēģinājis arī citas, bet šī ir vislabākā. Pašreiz visvairāk lietoju *AGAMIX 20* – tā vien jau ir garantija, ka metinātās šuves būs ideālas. Padomju laikā lietojām acetilēna ģeneratorus, ar tiem bija bīstami strādāt. Kā iemācījos metināt? Elementāri, man šņabis palīdzēja!" Magnuss ietur pauzi, lai pilnībā izbaudītu klausītāju pārsteigumu, un tikai tad turpina: "Kad biju sīks, nodarbojos ar motokrosu, bet tos dzelžus vajadzēja metināt vai ik pārdienām. Mums kolhozā bija lielisks metinātājs, bet todien, kā saka, bija par daudz paņēmis uz krūts. Kas man atlika, ņēmu degli un pats sāku metināt! Vēlāk iemācījos metināt arī alumīniju un citus materiālus. Bet vispār es visiem, kas ieklausās, lieku pie sirds: vispirms mācieties un tikai pēc tam dariet, citādi sanāks ilgāk un dārgāk!

Gāzes balonu dēļ mūsu apkārtnē notikušas vairākas traģēdijas. Viens tepat kaimiņu rajonā sēdēja uz gāzes balona, no kura nāk ārā gāze, un metināja. Pēc eksplozijas no viņa palika pāri tikai kurpju zoles! Pats redzēju durvis, ko sprādziens saārdījis – sīki skaliņi vien palikuši! Ar AGA gāzi man patīk strādāt – smuks baloniņš, glīti vāģīši, aizripinies, kur vajag, un ķeries pie darba! Man šķiet, ka šitādu lietiņu vajadzētu katrā saimniecībā, tā noderēs vienmēr."

Tagad Magnuss ved rādīt savus strausus. Tie ir Āfrikas melnkaklīši, paredzēti gaļai. Šie varot nodzīvot līdz 80 gadiem, paskriet ar ātrumu 70 kilometri stundā un dzīvot pat 30 grādu salā. Knābī strausiem neesot zobu, tāpēc barība pirms došanas sīki jāsasmalcina. Kad Magnuss viens no pirmajiem Latvijā iegādājies strausus, pat Mārtiņš Rītiņš vēl nezinājis, kā pareizi sagatavot strausa gaļu. Ja dara to pēc parastajām metodēm, gaļa vairāk atgādinot kaltētu voblu, esot sausa, sīksta un negaršīga, vismaz četrreiz sausāka nekā trusim. Cilvēki vienreiz nopērkot un vairs neskatoties tai ne virsū. Magnuss sācis no paša sākuma – aizsūtījis meitu Evitu uz Dāniju, lai apgūst strauskopību. Lietuvieši šo rūpalu jau apguvuši, realizējot kādus 400 putnus gadā, bet Latvijā pagaidām strausus izmanto galvenokārt tūristu pievilināšanai. Nākampavasar Magnuss ķeršoties pie šā biznesa nopietnāk.

Vēl Magnusam ir vistas, kaut arī šis bizness vēl jāpārveido. Gribējuši pāriet uz vienu ražīgu šķirni: Evita šovasar atvedusi no Anglijas 60 angļu raibās vistas olas, likuši vistām tās perēt, bet divreiz uznācis pērkona lietus, un viss vedums pagalam, izšķīlusies tikai viena pati vistiņa. Gliemežus gan tagad nevarot parādīt, jo, salam sākoties, tie ielienot apmēram desmit centimetrus dziļi zemē un arī gaidot pavasari. "Tas gan pagaidām ir tikai eksperiments. Noiets gliemežiem būtu, bet mani neapmierina metode, kā tos audzē – gluži kā koncentrācijas nometnē: dod tikai mākslīgo barību, dabīgajā zālītē nemaz nelaiž, jo no tās gliemeži kļūst sūrāki un zaudē garšas kvalitāti," Magnuss ir neapmierināts. Vēl Magnusam ir arī truši, ar kuru selekciju viņš nodarbojas, – tik neparasti eksemplāri, par katru no tiem Magnuss varot stāstīt pat piecas stundas.

Uz atvadām Magnuss paskaidro: "Ja darbs patīk, tad tā ir izklaide, ja nepatīk, tad to vienkārši nevajag darīt. Darbā ir jāiegulda dvēsele."

Bārmenis, kurš nedzer alu

Pirms pieciem gadiem **Dmitrijs Lācis** visu sāka ar plikām rokām, bez iespaidīga konta bankā un ārzemju onkuļa vai tantes atbalsta. Strādāja – atbilstoši savam uzvārdam – kā zvērs, gulēja diennaktī četras stundas, bet savu panāca: tagad viņš ir Valmieras lielākā un populārākā alus bāra un Cēsu brīvdienu naktsklubiņa saimnieks.

Pirms tam Dmitrijs strādāja par bārmeni Valmieras klubiņā *Putniņi*, sauktā par *Putniņbāru*. Viņš strādāja paša izraudzītā profesijā, vienlīdz labi un bez akcenta runāja latviešu un krievu valodā, savu arodu pieprata un apmeklētājiem reizēm nodemonstrēja pat bārmeņa šovu, kā pats saka, pavingrodams ar pudelītēm. Darbs kaulus nelauza – mājās ej svilpodams un mēneša galā saņem nopelnīto algu. Taču Dmitrijam gribējās vēl kaut ko: ja neriskēs jaunībā, kad tad?

Un tāda izdevība radās – Valmieras lielākā alus bāra saimnieks bija iedzīvojies parādos un grasījās savu bodīti klapēt ciet. Vieta izdevīga, pašā tirgus laukumā, kur vienmēr apgrozās ļaudis. Īpaša reklāma arī nav vajadzīga, jo, kopš vien Dmitrijs atcerējās, šajā uzkalnā vienmēr, pat padomju laikos, bijis bārs. Arī lete jau stāvēja savā vietā un pat galdi un soli bija iekšā – tādi pamatīgi, masīvi, ko pat alu sastrēbies spēkavīrs pa gaisu nepavicinās. Vajadzīgs tikai pamatīgs telpu remonts, iekārtas, atbilstošs virtuves personāls, jānoslēdz līgumi ar piegādātājiem, un varēs rīkot atklāšanas balonu svētkus... Dmitrijam tas nemaz nešķita grūti – pazīstams bizness, ko viņš katru dienu vērojis no malas.

Taču patiesībā viss izrādījās citādi. Banka gan, pieņemot ķīlā dzīvokli, piešķīra kredītu, bet ar to bija par maz, un Dmitrijs turpināja strādāt iepriekšējā darba vietā – pa dienu kārtoja sava bāra lietas, bet vakarā pelnīja naudu *Putniņbārā*. Rēķini kā gribi, miegam palika tikai četras stundas.

Izrādījās, ka saimniekam jāzina daudzas tādas lietas, par ko izpildītājam bārmenim nav ne jausmas. Kaut vai par to pašu gāzi, ar kuras palīdzību alu no mučelēm iedabūt glāzēs putojošu un līksmu, lai baudītājiem prieks.

"Sākumā domāju: kas nu tur liels, gāze paliek gāze – iegādājies balonu, piestiprini caurulīti mucai, noregulē spiedienu un pūt alu glāzēs svilpodams! Varētu teikt, ka gāze ir viens no bārmeņa darba instrumentiem. Ja nav gāzes, nav izlejamā alus; ja nav alus, nav pircēju; nav pircēju, nav arī naudas... Turklāt izrādījās, ka no gāzes kvalitātes atkarīga arī alus garša. Tas nu man bija jaunums. Vislabākā no izmēģinātajām izrādījās AGA gāze *BIOGON® C*, kas tieši paredzēta darbam ar pārtikas produktiem. Kontaktus ar firmu izdevās atrast ātri, un nu jau es bez AGA nevaru iztikt piecus gadus, 7. janvārī svinēsim bāra jubileju," Dmitrijs paskaidro un tūdaļ arī atzīstas: "Diemžēl man pašam alus negaršo. Pēc pirts varu iedzert kādu malciņu, bet tā kā mani klienti – visu kausu vienā elpas vilcienā, – tā es neesmu radis. Ja strādā ar muguru pret pudelēm un dienā piepilda tik daudz alus kausu, cik dažs labs vispār ir redzējis savā mūžā, tad to šķidrumu vairs nemaz nekārojas lietot arī iekšķīgi," Dmitrijs smejas.

Vēl daudzas lietas, savu biznesu veidojot, Dmitrijam nācās atklāt no jauna. Iepriekšējā saimnieka parādus viņš nokārtoja, arī trekno gadu vilinājumiem nepakļāvās un nesamērīgi lielus kredītus nesagrābās. Tagad agrāko piecpadsmit darbinieku vietā bārā strādā vairs tikai astoņi, taču vispārējā krīze Dmitriju nav pieveikusi, un bārs turpina strādāt. Siltā laikā bāra priekšā darbojas omulīga vasaras terasīte un tuvējos rajonus apciemo tā saucamie rollbāri – izbraukuma tirdzniecība uz dažādiem pasākumiem. "Četru veidu izlejamais alus pie mums vienmēr dabūjams. *Cēsu gaišo* un *Aldara Zelta* vairāk iecienījuši gados jaunie, bet *veči* priekšroku dod dzīvajam alum – Piebalgas un Užavas. Tos riskē ņemt tikai pieredzējuši tirgotāji, jo alum ir īsāks lietošanas termiņš, sevišķi Užavas alum. Cik zinu, tuvākā vieta, kur Vidzemē vēl tirgo Užavas alu, ir tikai Salacgrīvā," Dmitrijs mazliet palepojas. Bārā notiek arī diskovakari, bet piektdienās parasti dzied karaoke. Līdzās lielajai zālei nesen uzbūvēta kamīnzālīte ar atsevišķu ieeju. "Vienā telpā varam klāt kāzu galdus, otrā apkalpot bēru mielastu – diemžēl tā šajā dzīvē tās lietas darbojas," Dmitrijs nopūšas, bet tūdaļ atkal smaida: "Tikai jāuzmanās, lai apmeklētāji nesajauc telpas. Nesen tiešām gadījās misēklis – abās zālēs vienlaikus notika bēru mielasti, un kāds no bēriniekiem labu strēķīti nosēdēja pie sveša nelaiķa bēru galda..."

Ar virtuvi un ēdieniem Dmitrijs var lepoties. Daudzi iestāžu darbinieki te ir pastāvīgi klienti pusdienlaikā, par Valmieras vecpuišiem nemaz nerunājot – tie ne vien nāk šurp ieturēt maltītes, bet reizēm pat izsauc ēdamo uz mājām. Tāpat siltas pusdienas Dmitrija darbinieki ved celtniekiem uz objektiem, zāģētavu darbiniekiem un katram, kas pasūta – Dmitrija tā sauktais kūku vāģītis regulāri kursē pa Valmieru un tās apkārtni. Pirmdienās bārā firmas ēdiens ir cepetis, trešdienās – oglēs cepts šašliks, bet pelēkie zirņi ar speķīti, kas daudzās ēstuvēs jau sen

izzuduši, šeit dabūjami katru dienu. Kartupeļi, burkāni, sīpoli – no apkārtnes zemniekiem, gaļa no *Rīgas miesnieka*, maize no *Liepkalnu* ceptuves, bet marinētas sēnītes rudeņos un skābēti kāposti līdz pat pavasarim ir paša Dmitrija un viņa draudzenes Kristīnes roku darbs. Starp citu, arī Kristīne ir viena no bārmenēm. "Citādi jau mēs gandrīz nesatiktos," Dmitrijs smejas, "jo man diemžēl ir nosliece uz darbaholismu."

"Pagājušajā ziemā atradām sponsoru un divas reizes nedēļā noorganizējām labdarības virtuvi – cienājām trūcīgākos pensionārus un bezpajumtniekus bez maksas. Es pats to zupiņu dalīju, zinu, cik pateicīgi bija cilvēki. Ja Dome piešķirs līdzekļus, darīsim to arī šoziem. Lai tiktu pāri grūtajam laikam, pērn ķērāmies pie blakus biznesa – kamēr alu dzer mazāk, gatavojām ziemai malku. Daudzās Valmieras mājās vēl ir malkas apkure, bet kas mums, jauniem puišiem, ko nepavingrot – iznomājām labu *Stihl* zāģi, nopirkām vieglos *Fiskar* cirvīšus, un pie darba!" stāsta Dmitrijs.

AGA gāzi izmanto arī restorānu biznesā. Šoreiz par diviem Latvijā populāriem pavāriem, kas ikdienā darbojas ar AGA piedāvātajiem produktiem.

Labākajam grilam vajag labāko gāzi!

Pavārs **Lauris Aleksejevs**, Jūrmalas restorāna *36. līnija* līdzīpašnieks, varēja būt kordiriģents. Bet, Latvijas pavārmākslai par laimi, viņš izkrita solfedžo eksāmenā...

Vai toreiz, piecpadsmit gadu vecumā, viņš domāja par atzīta pavāra lauriem,– diezin vai, bet izraudzītā profesija viņam ir iemācījusi bez kurnēšanas darīt ļoti daudz dzīvē noderīgu lietu, turklāt rīkoties ne tikai ar pannu, nazi, līdakas fileju un sviesta rozēm, bet arī ar naudu, līgumiem un neveiksmēm. Lauris savā pavāra karjerā ir „izgājis cauri" dažādiem ēst gatavošanas posmiem, sākot ar t.s. „augsto galdu", zivīm, gaļu, un beidzot ar tortēm un smalkmaizītēm. Viņš gan atzīst, ka konditoreja, šī izsmalcinātā gastronomijas nozare, kur „jau viss ir izšķirts piecas minūtes pēc tam, kad iejauc mīklu", nav radīta tik darbīgam, kustīgam un komunikablam cilvēkam kā Lauris. Taču zināšanas

„bulciņcepšanā" viņam būtiski atvieglo restorāna vadītāja darbu; pieredze ļaut risināt problēmas, kamēr tās vēl nav kļuvušas par problēmām.

Bija laiks, kad Laura fotogrāfijas it bieži varēja aplūkot glancētajos žurnālos, jo viņš bija populārās viesnīcas *Rīdzene* vēl populārākā restorāna *Piramīda* šefpavārs. Laiku, kad kā cilvēks – orķestris viņš hoteļa viesiem pasniedza brokastis, pusdienas un vakariņas, gatavoja uzkodas konferenču kafijas pauzēm, izdomāja greznu svinību ēdienkartes un radīja īpašus piedāvājumus īpašiem mielastiem, Lauris sauc par „viesnīcu periodu" (viņš ir strādājis arī *Reval Hotel Latvija* un bijušajā viesnīcā *Rolands*). Pēc tam bija laiks, tiesa, visai īss, kad viņš Vecrīgas allaž steidzīgos darbaholiķus baroja ar kvalitatīvu *take away fāstfūdu*. Tagad viņš sakās atradis īsto – restorānu *36. līnija*, kas atrodas Lielupē, netālu no upes ietekas jūrā. Kaut arī ceļš līdz nomaļajam restorānam ir pagarš, tas netraucē Laura gastronomiskā talanta cienītājus to mērot atkal un atkal. Vasarās *36. līnija* ir pārpildīta, jo slava par perfekti pagatavotajām zivīm un gaļu – svaigiem un nesamocītiem produktiem – kuriem nepieciešams vien meistarīgs roku pieskāriens – sasniegusi arī daudzu Jūrmalas viesu ausis. Vienam otram *Jaunā Viļņa* piederīgajam Laura gatavotais ēdiens un vadītā restorāna serviss ir iepaticies tik ļoti, ka nomaļajai *36. līnijai* nācās atvērt vasaras filiāli tieši pie Dzintaru koncertzāles. Protams, tas ir veiksmīga biznesa apliecinājums, Lauris to nenoliedz, taču piebilst, ka gluži bez stresa viņš savu ikdienu nevada.

Restorāna panākumu pamatā ir Laura gastronomiskās filozofija – galvenais ir svaigi un kvalitatīvi produkti, kurus jāpagatavo pēc iespējas vienkāršāk un veselīgāk. Viena no veselīgākajām metodēm ir grilēšana. „Grilēšanai esam iegādājušies divus firmas *Weber* gāzes grilus; tie tiek uzlūkoti par vieniem no labākajiem pasaulē. Par to nepieciešamību liecināja daudzie pasākumi vasarā – grilētajiem ēdieniem ir liela piekrišana. Un attīrītā gāze, ko piedāvā AGA, mums arī ļoti patīk – balonu lietojam ilgi, liesma ir spēcīga. Ar AGA piedāvāto gāzi darbojas arī sildlampas restorāna terasē. Esam ļoti apmierināti ar šo kvalitatīvo produktu," skaidro Lauris.

Laura Aleksejeva moto: „Galvenais ir gribēt un nebaidīties gribēto darīt. Darīt izmēģinot, kļūdoties, atkārtojot, trenējoties, pilnveidojoties!"

Īsta liesma, īsta dzīve

Kurš gan nezina **Mārtiņu Sirmo**, kas katru svētdienas rītu televīzijas ekrānā cep, vāra, sutina, rāda trikus un reizēm izrunājas tā, kā estētiem un pensionētām skolotājām ļoti nepatīk! Cik vien Latvijas klimatiskie apstākļi to atvēl, *Sirmā Ēdienkaratē* dodas prom no profesionāli aprīkotas virtuves un Rīgas, vidējo latvieti iedvesmojot gatavot ēdienu zem klajas debess vai vismaz dārza nojumē. Un gatavot ne tikai „nacionālo ēdienu šašliku no veikala spainīša", bet pilnu ēdienkartes spektru sākot ar zupu, karstām uzkodām, pamatēdienu un beidzot ar desertu. Mārtiņš pārstāv „dabā gājēju" partiju, un viņš svēti tic, ka cilvēks ir Dabas daļa, tāpēc jautājums, vai tad vieglāk visu nav pagatavot profesionālā virtuvē, satīt folijā, salikt kastē un tad izsniegt piknikotājiem, ir nevietā. Mārtiņš grib nojaukt, nē pat huligāniski izspārdīt, lielo robežšķirtni starp virtuvē iespundēto cilvēku un tiem citiem, kas pieraduši domāt, ka piens piedzimst pudelēs. Viņš ir par īstām lietām dabisku šo lietu norisi. Tāpēc viņš savās gastronomiskajās ekspedīcijās ēdienu gatavo vai un uz malkas vai gāzes liesmas. „Īsts uguns, īsta liesma, ir pasauli veidojošais pamatelements – Brūss Viliss un Mila Jovoviča slavenajā Holivudas filmā *Piektais elements* taču visu pastāstīja! Pasaulē gan mājās, gan restorānos no gāzes pavārda arvien vairāk atsakās ugunsdrošības dēļ, kā arī tādēļ, ka gāzei sadegot, rodas sodrēji. Taču, manuprāt, ja vien restorāna telpu drošība (piemēram, ēka nav koka, griesti nav zemi u.tml.) ļauj, gāze ir ideāls siltuma avots. Cīņā pret sodrējiem der labs tvaiku nosūcējs, bet visādi citādi nav labāka siltuma nesēja par gāzi. Liesma spēj ātri un stipri uzkarsēt pannu, ilgstoši uzturēt nemainīgu temperatūru; es varu temperatūru regulēt, turklāt precīzi, un varu izslēgt gāzes degli, tā pārtraucot karsēšanu. Tieši šīs regulējamības dēļ es dodu priekšroku gāzes degļiem," teic Mārtiņš Sirmais.

Ar apmācītiem speciālistiem – Rietumu tirgos

Latvijā ir uzņēmumi, kurus ekonomiskā krīze nav skārusi. Viens no tādiem uzņēmumiem ir *Malmar Sheet Metal* SIA, kas atrodas Ventspilī.

Malmar Sheet Metal strādā nu jau vairāk nekā četrus gadus un atpūtu vai dīkstāvi praktiski nepazīst. Uzņēmums ražo dažādas smagajām automašīnām un autobusiem nepieciešamas konstrukcijas no lokšņu tērauda autokoncernam, kurā ietilpst *Volvo* un *Renault*. Visa produkcija tiek eksportēta uz ES. Jau no pašiem uzņēmuma pirmsākumiem ražošanas procesā tiek izmantotas arī AGA gāzes – praktiski viss metināšanā un lāzergriešanā izmantojamo gāzu klāsts, kā arī *AGASOL* telpu apkurināšanai.

Taču 2010. gadā tieši *Malmar Sheet Metal* bija pirmais uzņēmums, kurā ar AGA speciālistu palīdzību tika īstenots projekts – šeit strādājošo metinātāju apmācība un sertificēšana atbilstoši starptautiskajām prasībām. Zīmīgi, ka viss process no A līdz Z notika uz vietas, tādējādi ne uz mirkli netraucējot ražošanas procesu, kas uzņēmumam ir ļoti būtiski.

„Mūsu darba grafiks ir ļoti saspringts, tādēļ mēs īsti nevaram atļauties palaist daļu savu speciālistu uz apmācībām. Šajā ziņā AGA palīdzība bija ļoti laikā – mēs tepat uz vietas varējām apgūt gan teorētiskās zināšanas, gan veikt praktiskos vingrinājumus. Arī eksāmenu neatkarīgais eksperts pieņēma tepat un metinājumu paraugus aizveda pārbaudei uz Rīgu," stāsta ražošanas vadītājs **Māris Petrovskis**. AGA ieinteresētībai un sniegtajai palīdzībai bija labi rezultāti – eksāmenu nokārtoja visi astoņi metinātāji, kā arī inženiertehniskie speciālisti, kuri apmācību laikā padziļināti apguva metināšanas procesa nianses.

Savu speciālistu sertificēšana atbilstoši starptautiskajiem standartiem bija nepieciešama, lai arī turpmāk varētu sekmīgi darboties Rietumu tirgos. Turklāt jau tuvākajā laikā uzņēmumam ir iecere būtiski palielināt savu ražošanas apjomu un apgūt jaunus produkcijas veidus savā segmentā. Te bez starptautiska sertifikāta vairs neiztikt – tas ir objektīvs uzņēmuma kompetences līmeņa apstiprinājums, ko akceptē visā pasaulē. *Malmar Sheet Metal* gan jau iepriekš arī bijuši visai kompetenti speciālisti, saka AGA metināšanas inženieris Juris Priednieks. „Bez labām priekšzināšanām un pieredzes tādu eksāmenu uzreiz nemaz nav ko mēģināt kārtot."

„Apmācību laikā mēs ieguvām ne tikai starptautiskos sertifikātus metinātājiem, bet apmācījām un pēc tam sertificējām arī metālu metināšanas inženieri. Tas mums ļaus būtiski uzlabot darba kvalitātes kontroli", atzīst Petrovskis. Mūsu produkcijas katalogā ir ap 1000 dažādu izstrādājumu un katrs no tiem prasa visaugstāko precizitāti un metināšanas kvalitāti. Iegūtie sertifikāti ne tikai ļaus vēl sekmīgāk konkurēt tirgū, bet arī būs pilnīgi objektīvs apliecinājums jau esošajiem un potenciālajiem klientiem par Ventspils uzņēmuma kompetenci un spējām.

Vadība ir visai apmierināta par līdzšinējo sadarbību ar AGA. „Protams, esam pastrīdējušies par cenām un izdevīgākiem piedāvājumiem, bet tā jau ir visur normālā biznesā", smej Petrovskis. Vienlaikus ar mūsu darbinieku apmācību AGA veica arī metināšanas procesa hronometrāžu. Tā ir iespēja uzņēmuma vadībai gūt pilnīgu priekšstatu par ražošanas izmaksām uzņēmumā, kā arī iespējām to uzlabot un padarīt efektīvāku. Hronometrāža bezkaislīgi parāda, cik īsti izmaksā viens metināšanas metrs – gan no resursu patēriņa, gan cilvēkstundu viedokļa.

Kompetence un kvalitāte ļauj uzvarēt lielā starptautiskā konkursā

Valdes priekšsēdētājs Māris Sliede.
SIA *Rubate* izmanto gāzes lāzergriešanai, MISON® 8 un skābekli un acetilēnu metināšanai.
Perspektīvā ir jautājums par jauniem gāzu apgādes risinājumiem.

Mērķtiecīga jaunu zināšanu un tehnoloģiju apguve un ieviešana, personāla izglītošana un jaunu tirgu iekarošana Rietumos – šīs īpašības mēs lielākoties attiecinām uz, ja ne gluži mūsu atlikušajiem rūpniecības flagmaņiem, tad ārvalstu lielražotāju meitas uzņēmumiem Latvijā jau nu noteikti. Savukārt SIA *Rubate* no Gulbenes pierāda, ka vienlīdzīga paspēkošanās un uzvara lielos Rietumu konkursos ir pilnīgi iespējama arī normāliem Latvijas uzņēmumiem bez liela akcionāru investīciju un tehnoloģiju „spilvena" – tikai pašiem nemitīgi jāattīstās un jāpilnveido savi pakalpojumi un spējas.

Rubate nav nekādi iesācēji – uzņēmums darbojas jau 15 gadus, no tiem metālapstrādē 5. „Mēs esam 100% latviešu uzņēmums", ne bez lepnuma atzīst SIA *Rubate* valdes priekšsēdētājs **Māris Sliede**. Uzņēmuma trīs galvenie darbības virzieni ir inženiertehnisko tīklu izveide, ceļu būve un rekonstrukcija un metālapstrāde. „Visas olas neliekam vienā groziņā", skaidro uzņēmējs.

Tieši metālapstrāde savedusi kopā *Rubati* un AGA un nu šī abpusēji izdevīgā sadarbība turpinās jau vairāk nekā 10 gadus. „Gulbenieši visu šo laiku ir bijuši ļoti atvērti un ieinteresēti ieviest jauninājumus. Sadarbība sākās ar lāzergriešanas iekārtas ieviešanu un pirmajām gāzu piegādēm. Iesaistījās arī ar savu kompetenci – savulaik AGA šeit demonstrēja tolaik jaunu tehnoloģiju – grebšanu ar liesmu. Tā uzņēmumu ieinteresēja kā darba metode un tagad *Rubate* to izmanto jau ilgi un sekmīgi. „*Rubatē* organizēti arī semināri par *MIG/MAG* metināšanu," stāsta AGA metināšanas inženieris Juris Priednieks. „Ir acīmredzami, ka viņi cenšas tehnoloģijas apgūt padziļināti, mācās vienmēr jaunas lietas, nemitīgi uzlabo metināšanas kvalitāti. Šeit ir skaidra interese visos procesos iet dziļumā".

Šādai mērķtiecībai un uzņēmībai ir labi rezultāti – *Rubate* ir ne tikai stabils un cienījams savas jomas uzņēmums, bet 2010. gadā uzvarēja arī lielā starptautiskā konkursā par tiesībām piegādāt konteinerus AGA Ziemeļeiropas reģiona kompānijām, ko izsludināja AGA reģionālā Iepirkumu nodaļa Norvēģijā. „AGA ir augstas prasības. Kā sadarbības partneriem Latvijā mums nekādu priekšrocību nebija un mēs tās arī nemeklējām. Priekšrocība ir mūsu zināšanas, pieredze un tehnoloģijas," atzīst Māris Sliede. Pašlaik visi pasūtītie 1500 konteineri jau ir piegādāti. „Tagad gaidām nākamos konkursus un pasūtījumus".

Pirms pāris gadiem bijis līdzīgs konkurss – toreiz neviens no Latvijas uzņēmumiem nestartēja, objektīvi novērtējot savu toreizējo varēšanu. *Rubate* šāda līmeņa starptautiskās konkursā startējuši pirmo reizi un saņēmuši ļoti labvēlīgas atsauksmes, ka tieši viņi ir piedāvājuši labāko kvalitāti.

Uzņēmumā no metāla top ne tikai konteineri, bet arī ekskavatoru kausi, lāpstas un to savienojuma mezgli, nerūsējošā tērauda skursteņi u.tt. Taču uzņēmums ir uzkrājis pietiekamu pieredzi un tehnoloģijas, lai varētu īstenot dzīvē vissarežģītākās nestandarta konstrukciju idejas. Būtiskai daļai šo izstrādājumu ir ārkārtīgi augstas izturības prasības. Lai to nodrošinātu, *Rubatei* ir nepieciešamās iemaņas, lai strādātu ar tādu salīdzinoši sarežģītu metālu kā *Hardox* – īpašas cietības un paaugstinātas izturības sakausējumu, kam pirms apstrādes nepieciešama īpaša sagatavošana, arī karsēšana. Latvijā šis metāla veids vēl ir salīdzinoši maz izmantots, ar to strādā tikai nedaudzi uzņēmumi. Vienlaikus *Hardox* pielietojums strauji attīstās arī Rietumeiropā un tam ir liels, vēl neizmantots potenciāls. Uzņēmumi, kas māk to izmantot, ar to jau savā ziņā apliecina savu augsto kompetences līmeni.

Sadarbību ar AGA, Māris Sliede vērtē kā labu un produktīvu. „Labs produkts rodas, sasummējot zināšanas, tehnoloģijas un inovācijas ar pareizajiem cilvēkiem. AGA kompetence mums te ir daudz palīdzējusi", rezumē uzņēmuma valdes priekšsēdētājs. „Mēs labprāt startēsim arī citos konkursos. Pozitīva pieredze mums jau ir, par savu kvalitāti un iespējām esam pārliecināti – tātad nekādu problēmu!"

Uzņēmumam AGA ir vairāk nekā 40 tirdzniecības un servisa vietu. Visbiežāk ar AGA produkcijas pārdošanu un servisu nodarbojas sadarbības partneru uzņēmumi, savienojot vairākus radnieciskos biznesus, tādējādi klientam piedāvājot plašu pakalpojumu spektru. Cilvēciskā ziņā tas nozīmē spēju saprasties ne tikai ar pircēju, bet arī ar kolēģiem, būt zinošam ne tikai savā specialitātē, bet arī daudzās citās.

Kādi ir šie cilvēki, kas sadarbojas ar AGA, – kādas ir viņu profesionālās ieceres, sapņi par nākotni, cerības par dzīves baudīšanu? Piedāvājam dažus iedvesmojošus stāstus.

Ar jūru sirdī un hokeja fanu šalli

Jānis Krauklis ir Tukuma būvniecības un tehnikas veikala *Vejmars* nodaļas vadītājs, AGA tirdniecības vietas pārzinis ar plašu pieredzi un dziļām zināšanām. Savulaik izmācījies par pārtikas rūpniecības iekārtu mehāniķi, strādājis gaļas pārstrādes kombinātos, kā arī uz zvejas kuģiem, Jānis perfekti orientējās savu klientu vajadzībās un labprāt iesaka veiksmīgākos risinājumus.

Kad deviņdesmito gadu vidū tika likvidēta Latvijas zvejas flote, Jānis palika bez darba. Bez darba, kuram bija veltījis 16 savas dzīves gadus. Tas ir pietiekams laiks, lai pavisam drīz

Foto no Jāņa Kraukļa albūma: Pēdējais reiss, pie zvejas tralera *Olaine,* ko vēlāk pārdeva Krievijas zvejas flotei.

varētu saņemt izdienas pensiju un domāt par „vieglāku dzīvi", taču Jānis atzīst, ka diezin vai zinātu, ko sadarīt tajā „vieglākajā dzīvē".

Jānis Krauklis stāsta: „Kad paliku bez darba, mēģināju strādāt būvniecības veikalā, pat uzdienējos līdz noteiktiem amatiem, taču man šis darbs īsti nepatika. Skatījos, ar ko nodarbojas mani kursa biedri, kas arī vairs negāja jūrā, – nospriedu, ka jāizvēlas šaurāku nozari. Tā, lai darāmais būtu pārskatāms, tā, lai lietā būtu iespējams iedziļināties. Tā kā visu mūžu biju strādājis ar gāzēm un metinājis, izlēmu par labu avantūrai. Pārcēlos no Rīgas uz Tukumu un atvēru savu privāto biznesu – veikalu, kurā piedāvāju piederumus metināšanai. Veikalā mani arī atrada AGA Kurzemes reģionālais pārstāvis, un, domāju, – abi to nenožēlojam. Kad savam veikalam divreiz biju nomainījis telpas, pievienojos lielākajai firmai *Vejmars*; Tukumā ar AGA strādāja vēl viens uzņēmējs, taču, kad viņš no šī biznesa aizgāja, AGA piedāvāja pārņemt arī balonu maiņas punktu. Veikala teritorijas platība to atļāva, un nu jau septiņus gadus esmu AGA pārstāvis Tukumā.

Protams, pēc Rīgas man Tukumā bija grūti iedzīvoties, kaut arī te dzīvo mani radi, taču mazpilsētai ir savi plusi – es pazīstu visus šīs puses darbīgos cilvēkus, un viņi pazīst mani! Es turu roku uz pulsa – zinu, kam lietas iet, kam neiet.

Mani klienti ir darbīgi un zinoši cilvēki, kas nenolaiž rokas, neskatoties uz sasprīngto situāciju. Viņi veikalā jau ir klāt agri no rīta, nopērk visu, kas nepieciešams darbam – viņi zina, ko vajag, vai zina pastāstīt par konkrētu problēmu. Tie ir speciālisti, nevis vienkārši iemaldījušies pircēji, kas būvniecības veikalos īsti nezina pastāstīt, ko meklē... Es savējos visus pazīstu; ja ne pēc vārda, tad sejā gan! Turklāt, pārzinot savu klientu nodarbošanos, vajadzības un problēmas, varu viņiem palīdzēt ne tikai ar padomu, bet arī ar informāciju – man taču nav grūti iedot cita klienta tālruņa numuru, ja viņi viens otram var būt noderīgi! Jā, tā ir sava veida savešana, taču ar labu mērķi!

Ko es daru pēc darba? Darbs paņem ...visu. Atnācis mājās, tikai paēdu un noskatos ziņas. Bērniem pienāktos veltīt daudz vairāk laika... Taču, ja šis laiks būtu vairāk, diezin, vai es prastu to izmantot! Tāpēc esmu pateicīgs uzņēmumam AGA, ka tas prot motivēt un arīdzan novērtēt savus darbiniekus. Iekšējā sacensība ir stimuls, lai censtos pārdot vairāk un labāk apkalpotu klientus. Un ir ļoti patīkami, ja to novērtē – piemēram, piešķir ceļojumu, kurā vari doties ar ģimeni. Man tas ir ļoti svarīgi, jo diezin vai no algas izdotos atlicināt braucienam, taču nu šovasar kopā ar ģimeni atpūtāmies Polijā, Mazūrijas ezeru zemē – bērni priecājās par akvaparku, mēs, vecāki, par to, ka esam visi kopā un nav jākreņķējas, ko bērni vieni mājās sadara.

Cik vien varu, braucu uz Rīgu skatīties futbolu un hokeju. Vai fanoju? Jā, šalles mums ir, taču visi pārējie atribūti ir sapirkti tikai dēlam...

Vai mani joprojām velk uz jūru? Sākumā, krastā esot, bija grūti – tracināja klusums, īpaši, kad likos gulēt. Uz kuģa vienmēr kaut kas dūca, kaut kas šūpojās... Biju pieradis arī pie stabiliem ieņēmumiem, jo atalgojums bija adekvāts padarītajam. Tas ir mans uzskats, ka par darbu ir jāsaņem pēc padarītā. Briesmīgi ir darbā ielikt sirdi, bet par to nesaņemt atalgojumu. Parasti jūrā gājām divus, trīs mēnešus, taču bija arī garāki reisi. Beidzamais, kad gājām uz Argentīnu, ilga deviņus mēnešus. Taču manai dzīvei bija savs ritms: garajos reisos gājām vasaras beigās, un krastā nokāpām pavasarī – citi pēc ziemas vēl bija bāli, bet mēs jau nosauļojušies! Strādājām taču pie Āfrikas krastiem!

Vai jūrniekam katrā ostā ir pa draudzenei? Nūūū, to varētu jautāt tirdzniecības kuģu jūrniekiem, mums, zvejniekiem, labi, ja pāris reizes reisa laikā atļāva izkāpt ostā. Mums bija jāstrādā, jāstrādā, jāstrādā... Taču arī tādai dzīvei ir sava romantika – iedomājies, iezīmē kartē punktiņu, kurā atrodies patlaban, un pēti, cik tālu kas atrodas. Es taču esmu apceļojis vai visu pasauli, tikai Austrālijas pusē neesmu bijis! Un kādas tik zivis esmu nogaršojis, taču vienalga – Baltijas menca man šķiet tā vislabākā.

Vai es vēlētos atgriezties uz kuģa? Tas nav tik vienkārši! Nepietiek tikai ar izglītību un pieredzi, ir jābūt labai veselībai. Man gan vēl nav 55, un, ja es tā kārtīgi trīs vai četrus mēnešus nodarbotos ar savu veselību, varbūt...? Bet diezin kā uz to skatītos ģimene?"

Kolekcionējot projektus un marinējot zirnīšus

Kopš 2003. gada AGA Bauskā pārstāv inženierkomunikāciju uzņēmums SIA *Gastex*. Tas pilsētas nomalē zem viena jumta ir apvienojis vairākas būvniecības un sistēmu firmas, arī radniecīgo *Viessmann*. Uzņēmuma vadītājs **Aivars Svarenieks** uzskata, ka šāds risinājums ir loģisks biznesam – jo vairāk radniecisku nozaru vienuviet, jo izdevīgāk klientam. Jo izdevīgāk klientam, jo mierīgāka dzīve uzņēmējam.

Aivars Svarenieks teic, ka esot dzimis uzņēmējs. Viņš ir divas reizes absolvējis Rīgas Politehnisko institūtu (tagadējo Tehnisko universitāti): pirmo reizi ar siltuma, gāzes un ventilācijas sistēmu inženiera diplomu, otro – ar uzņēmēja. Viņš ir viens no pirmajiem Latvijā, kas uzsāka studijas toreiz vēl eksotiskajā nozarē – komercdarbība. Pēc augstskolas Aivars strādāja Bauskas rajona Codes padomju saimniecībā, kur risināja visus ar enerģētiku saistītos jautājumus, tostarp arī metināšanu. SIA *Gastex* gan ir Aivara Svarenieka „mazais bizness" – sakārtots, stabils un prognozējams. Plašākai sabiedrībai Svarenieka kungs ir pazīstams kā augļu un dārzeņu pārstrādes uzņēmuma SIA *Kronis* valdes priekšsēdētājs. „Kolhozā bija konservēšanas cehs, tiesa, galīgi nolaists. Jau toreiz biju pārliecināts, ka ir jānodarbojas ar ražošanu. Un,– man bija pajas, maniem vecākiem bija pajas... Pašlaik ražojam aptuveni 50 dažādus produktus, tostarp arī zaļos zirnīšus. Kādreiz Latvijā bija četras rūpnīcas, kas konservēja zirnīšus, tagad to darām tikai mēs," teic Aivars. Viņš ir uzsācis jaunas pārstrādes rūpnīcas būves projektu; tā paredzēta gan esošo, gan jaunu produktu līniju attīstībai. Lai gan dienas ir projekta dokumentu caurlūkošanas un tikšanos pārpildītas, Aivars teic, ka viņam ļoti patīk tas, ar ko viņš nodarbojas: „Pēc klasiskās biznesa definīcijas uzņēmējdarbības mērķis ir ne tikai peļņa, bet arī neatkarība. Mans mērķis biznesā ir – būt neatkarīgam. Man nepatīk, ja mani kā iespaido, tāpēc neesmu nevienā partijā, ka varu izvēlēties, ko un kā darīt. Bet, ja man jautā, kur smeļos idejas, tad – tās nemaz nav idejas! Ir tikai loģiska domāšana un secinājumi. No sapņiem es neiespaidojos."

Iepazīstoties Aivars teic, ka esot ļoti neinteresants. Markas krājis tikai bērnībā, ceļojumos dodoties vien biznesa sakarā... Viņš gan ir viens no uzņēmēju kluba „Bauska 97" dibinātājiem. Tā biedri pulcējas katru ceturtdienu, izņemot trīs vasaras mēnešus, lai pārspriestu notikumus uzņēmējdarbībā un politikā, kā arī pasportotu, piemēram, pašu rīkotajos boulinga vai zolītes turnīros ."Citam gan neatliek laika, jo gan māja, gan simts veco ābeļu, kas aug ap māju, prasa savas rūpes. Pērn, kad bija lielā ābolu raža, ābolus atdevu savam uzņēmumam, lai izspiež sulā! Redziet, nekā interesanta, – bērnībā kā visi puikas kolekcionēju markas, tagad – biznesa projektus... Man gandarījumu sagādā jebkurš projekts: ja to sakārtoju, palaižu un – viss funkcionē. Nekam vairs īpaši nav jāseko līdzi. Tā, kā tas ir ar kompāniju AGA – produkti sen zināmi, noturīgas kvalitātes, atliek vien ieviest jauninājumus un paplašināt servisu!"

Kopā no paša sākuma un pat ceļojumos

Valmierā ir divas AGA tirdzniecības vietas. Tur kopš pirmās diena strādā arī pārdevējs **Jānis Mezītis**. Virpotājs, strādājis kādreizējā Valmieras Ugunsdzēšamo aparātu rūpnīcā, kaislīgs volejbola un basketbola spēlētājs un skatītājs, saka, ka ar priekšnieka dēla Māra Štromberga panākumiem sekojot līdzi visi darbinieki un klienti. Citiem sports interesē mazāk, citiem vairāk, bet notikumi pasaules BMX trasēs ir lieliska viela sarunām. Viņš Māri pazīstot no mazām dienām, kad ar riteni atbraucis līdz veikalam.

„Pašlaik man gan pašam ir problēmas ar vaļaspriekiem, jo volejbols un basketbols jānoliek malā – eņģes nodilušas, gaida uz nomainīšanu... Taču uz Valmieras Olimpisko centru skatīties spēles eju regulāri. Mums taču ir jājūt līdzi savējiem – basketbola klubam Valmiera! Arī mūziku labprāt klausos – mani favorīti ir Ēriks Gruzniņš un Kristīna Zaharova."

Viņam neesot daudz, ko stāstīt par sevi. Nu ja, darbs dara darītāju, un par Jāni liecina fakts, ka AGA motivācijas programmā kā labākais pārdevējs viņš ir nopelnījis trīs ārzemju ceļojumus! Diezin vai saņemtos šādam ceļojumam, ja būtu pašam jāplāno un jāmeklē, taču nu divatā ir apceļota Itālija un Francija. „Šogad cīnīšos par datoru", ir pārliecināts Jānis.

Līdzās olimpiskajam čempionam

Jānis Mezītis

Guntars Štrombergs

AGA sadarbības partneri Valmierā un tirdzniecības vietu direktoru **Guntaru Štrombergu** pazīst katrs pilsētas patriots, un ne tikai tāpēc, ka viņš ir daudznozaru uzņēmuma direktors. Viņš ir BMX braucēja, olimpiskā čempiona Māra Štromberga tētis. „Bizness ir bizness, tur neviens atlaides nedod, bet ir ļoti patīkami, ka pat sadarbība partneri no Vācijas un Somijas zvana, saka, ka seko līdzi Māra gaitām un apsveic ar panākumiem."

Guntars Štrombergs ir kokapstrādes speciālists; līdzās citām biznesa nozarēm, viņa uzņēmums *Ciedra* ražo mēbeļu sagataves, ko eksportē uz Zviedriju, Vāciju un Āzijas tirgiem. „AGA ir neliela biznesa daļa – arī no tirdzniecības viedokļa, bet ļoti stabila un produktīva daļa. Tas ir svarīgi. Arī krīzes sākumā citās preču grupās bija lielāks kritums nekā AGA produktiem un pakalpojumiem. Pat situācijā, kad Valmieras pusē AGA ir vairāki konkurenti. Un zinu, ko saku, jo darbojos dažādās uzņēmējdarbības nozarēs – tirdzniecībā, kokapstrādē, ražošanā, transporta pakalpojumos. Krīzi ir vieglāk pārdzīvot, ja pastāv daudznozaru uzņēmums, kur viena nozare palīdz izķepuroties citai. Tāpēc ir liela nozīme tik stabilam biznesam kā AGA. Turklāt mūsu sadarbības partneri ir šejienes aktīvākie cilvēki – speciālisti un meistari; mums atliek vien nodrošināt labu servisu, jo produkta kvalitāte runā pati par sevi," teic Guntars Štrombergs.

Par savas dzīves moto Guntars uzskata vienkāršo patiesību, ka ir jānodarbojas ar to, ka patīk; tad arī saspringtas situācijas izdodas pārdzīvot ar mazākiem zaudējumiem. Taču šis laiks ir „stresains", ik dienas ir jārisina problēmas, ko citkārt varētu uzlūkot par „ārkārtas", un ik dienas tām jāatrod risinājums. Tāpēc īpaši svarīgs ir laiks, ko pēc darba veltām sev: „Svarīgākais manā dzīvē ir ģimene, bērni, draugi – to dēļ jau arī dzīvoju. Tagad es palīdzu bērniem, vēlāk bērni palīdzēs man... Man ir divas meitas – Vita strādā bankā, Ilze studē –, un dēls, kura panākumiem sportā mēs visi tik ļoti jūtam līdzi.

Lai justos labi, daudz sportoju, piekopju aktīvu dzīves veidu, nesmēķēju. Smēķējis esmu tikai astotajā klasē, bet jau pēc mēneša atmetu... Esmu Valmieras uzņēmēju kluba *Ozols* biedrs – tiekamies reizi mēnesī, lai apmainīto ar informāciju, spriestu, kas notiek valstī, politikā, lai gan ar vairākumu kluba biedru tiekamies gandrīz katru vakaru – sporta zālē.

Taču par savu lielāko aizraušanos un dzīves aicinājumu uzskatu Māra panākumus sportā. Es ne tikai viņu atbalstu, sekoju līdzi panākumiem, turu īkšķi, bet pēc iespējas biežāk cenšos būt līdzās. Māra dēļ esmu apceļojis pasauli un daudz redzējis.

Mēs esam daudz runājuši par to, ko Māris dara; esmu teicis, ka sapratīšu arī viņa lēmumu

pārtraukt sportot, jo tāds darbs patiesi ir ļoti smags, spriedze ir liela. Bet Mārim BMX ir viss; tā ir viņa lielā aizraušanās, kurai viņš ir nolēmis atdoties maksimāli. Viņš ir izlēmis sportot līdz 29 gadu vecumam, vēl piedalīties divās olimpiādes. Esam domājuši par viņa iesaistīšanos nelielos biznesa projektos, bet joprojām jautājums par izglītību ir atklāts.

Pavasarī esmu iecerējis apciemot Māri ASV, kur viņš Kalifornijā nesen ir nopircis māju. Iepriekšējo reizi ciemojoties pie viņa, redzēju, cik populārs Amerikā viņš ir – lidostā nāca klāt bērni, lūdza autogrāfus, lidmašīnā arī stjuartes sāka interesēties... Tur BMX ir populārs, daudz vairāk cilvēku seko tam līdzi, arī sporta attīstītāji startiem gatavojas plānveidīgi, no daudzajiem simtiem gribētāju atlasa spēcīgākos, atvēl līdzekļus treniņu bāzēm. Mums, Latvijā, ir tikai kādi 120 BMX braucēji, no kuriem četri ir pasaules līmenī. Francijā, ASV, kur trenējās Māris, iespēju un atbalsta ir daudz vairāk, taču rezultātu tomēr tik labu nav. Tāpēc Māri pamana un apbrīno, un līdz ar to pamana un apbrīno arī Latviju.

Mums nebija tāda mērķa – izaudzināt olimpisko čempionu; mēs vienkārši viņu aizvedām uz sportu, lai izaug cilvēks. Lai iesaistās treniņos, nevis dauzās pa māju. Taču Māris izrādījās izvēlētā sporta veida fanātiķis. Tagad šķiet, – galvenais, lai panākumi nesakāpj galvā, bet, manuprāt, tur Mārim viss ir kārtībā. Taču jāatceras, ka ne vienmēr var uzvarēt; lai uzvarētu, ir jāmāk zaudēt. Tāds arī ir mans moto.„

Māka pārdot profesionāļiem

Viens no lielākajiem AGA sadarbības partneriem ir profesionālās tirdzniecības uzņēmums *Sanistal*, kas Baltijas tirgum piedāvā preces un inženiertehniskos risinājumus plašā ūdens un siltumapgādes, ventilācijas, industriālo iekārtu, darba rīku un galdu, metālu, metināšanas tehnikas un aprīkojuma u.c. nozarēs. Rīgā, Tīrainē, atrodas *Sanistal* Baltijas valstu centrālais birojs ar novitāšu zāli un lielāko noliktavu.

Guntis Sokolovskis divus gadus ir *Sanistal* vadītājs Baltijas valstīs. Viņš sevi uzskata par administratīvu vadītāju, kas neiedziļinās inženiertehniskajās detaļās, bet piedāvā risinājumus labākai pārdošanai, servisam, loģistikai: „Atšķirībā no citiem AGA partneriem, *Sanistal* strādā tikai ar profesionālo pārdošanu, proti, mūsu klienti ir uzņēmumi. Mūsu pārdevēji ir pieredzējuši, profesionāli, ar specifiskām zināšanām – viņiem ir jāseko līdzi novitātēm, jāspēj piedāvāt jaunākos tehniskos risinājumus. Lai gan citādi nemaz nevarētu būt – jo mūsu klients ir diplomēts inženieris, un pārdevējs ir diplomēts inženieris."

Uzņēmums *Sanistal* darbojas arī Lietuvā un Igaunijā. Guntis Sokolovskis teic, ka klienti trijās Baltijas valstīs neatšķiras, taču nianses esot novērojamas. Igaunijas būvinženieri esot orientēti uz Somijas pieredzi un tehniskajām novitātēm, savukārt lietuviešu kolēģi dodot priekšroku lētākiem risinājumiem. Patīkami apzināties, ka Latvijas tehnisko būvju speciālisti kvalitatīvu materiālu un mūsdienīgu

inženiertehnisko risinājumu izvēlē ir līderi. „Iespējams, tam, ka esam centrā, ka Latvijā ir centrālais birojs, centrālā noliktava, veicina to, ka te ir arī centrālās zināšanas. Mēs skatāmies ne tikai uz to, ko un kā dara mūsu tuvākie kaimiņi, bet mācāmies no skandināviem, vāciešiem," skaidro Guntis Sokolovskis.

Sanistal klientiem piedāvā arī metināšanas tehniku un aprīkojumu; tā kā AGA Latvijā piedāvā plašu produktu klāstu un nemainīgi augstu kvalitāti, abiem uzņēmumiem ir izveidojusies cieša sadarbība: „Man ļoti patīk sadarboties ar AGA, jo uzņēmumam ir stingri nosprausta stratēģija, tāpēc ir viegli runāt. Ja uzņēmums spēj skaidri apzināties savu vietu tirgū un definēt mērķus, veidojas lietpratīgs dialogs un rodas sinerģija. „Sanistal" un AGA ir partneri tirdzniecības vietās Rīgā un Daugavpilī, kur tas abiem uzņēmumiem ir izdevīgi. Ir patīkami, ka runājot par biznesu, bez liekām emocijām varam izsvērt abpusējo izdevīgumu. Mana pieredze liecina, ka dialogs ar AGA ir atvērts un patīkams."

Guntis atzīstas, ka pēc saspringtās darba dienas viņš labprāt atpūšas ģimenes lokā. Mājās viņu gaida dēls pirmklasnieks, kas aizrāvies ar basketbolu, futbolu un citiem pasaules aktīvas izzināšanas veidiem. Savukārt vecākā meita, kurai ir 19 gadu, ir aizrāvusies ar golfu. Lai varētu kopā pavadīt brīvās stundas, arī Guntis dodas uz golfa laukumu, kaut arī viņam iespēja atrasties svaigā gaisā patīkot vairāk par pašu spēli. „Ja izdodas, brīvdienās cenšamies doties ceļojumos. Jāatzīstas, – biežāk dodamies ārpus Latvijas, lai uz mirkli izrautos no ikdienas, lai nebūtu iespējas netīšām saskrieties ar klientiem... Ziemā cenšamies aizbraukt paslēpot vai arī pēc saules uz siltām zemēm. Ceļojumu mērķi ir dažādi, bet visbiežāk vēlamies iedziļināties citu tautu tradīcijās, baudīt viņu virtuvi, – kaut vai tikai pasēžot kafejnīcā un vērojot apkārtni. Vai esmu gardēdis? Diezin vai; tikai pēdējos piecu gadus esmu ar mieru nogaršot ko jaunu, jo man patīk baudīt ēdienu mājās, turklāt ļoti latvisku ēdienu. Man patīk turēties pie klasiskām vērtībām, un, ja es ko atrodu par labu esam, izvēlos to bieži nemainīt. Arī biznesā dodu priekšroku stabiliem partneriem."

Divas apburošas blondīnes vīriešu pasaulē

Vera Peļņa un **Ilona Kļaviņa**, divas šarmantas dāmas, ir Rēzeknes tirdzniecības centra *Dako* pārdevējas. Līdzās pienākumiem veikala zālēs un kasē viņas apkalpo arī AGA klientus, gan noformējot dažādo gāzu balonu pirkšanas vai maiņas dokumentus, gan pārdodot specifiskos produktus. Smaidīgas, laipnas, izpalīdzīgas un ļoti sievišķīgas – iespējams tāpēc Rēzeknē AGA produkcijai aug pastāvīgo klientu skaits. „Jā, varētu tā būt, ka reizēm mums darbā palīdz tas, ka esam ...blondīnes. Gandrīz visi mūsu klienti ir vīrieši; viņi džentlmeniski dod mājienus vai draudzīgi izpalīdz, ja uzreiz nespējam piedāvāt tieši to preci, kuras dēļ viņš ir ieradies veikalā. Lai gan pastāvīgie klienti zina, ko vēlas, un zina, kur to stendā atrast. Savukārt reizēs, kad pircējs ir īgnāks, noder smaids," sirsnīgi smejot stāsta Ilona, kura ar AGA strādā trešo gadu. Dāmas gan veikalā nav vienīgās, kuras var uzklausīt klientu vēlmes, un smagākos darbus, piemēram, gāzes balonu cilāšanu novietnē parasti uzņemas kolēģi kungi.

No kreisās: *Dako* direktors Vitālijs Danovskis, Vera Peļņa, Ilona Kļaviņa un Romāns Streļcovs.
Vera un Ilona slavē kolēģi Romu (Romānu Streļcovu) par izpalīdzību un atsaucību. Romam patīkot fotografēt – viņš mēdzot iemūžināt arī kolēģus, taču viņa iemīļotais modelis ir kaķis Sjoma (Semjons), senās Taizemes šķirnes runcītis.

Vera ir *Dako* vecākā pārdevēja – viņa darbā ierodas pirmā, bet mājup dodas pēdējā. Jusupovkā, Rēzeknes nomalē, kur tradicionāli atrodas vairāki tehniskās produkcijas tirdzniecības un servisa centri, Vera strādā vairāk nekā trīsdesmit gadus. „Man te ļoti patīk. Un mums ir lielisks kolektīvs – kopā svinam vārda un dzimšanas dienas, priecājamies par kolēģu bērniem, esam izpalīdzīgi – viss ir tā, kā tam ir jābūt. Atšķirībā no citiem būvniecības veikaliem, *Dako* ir lieliski konsultanti – mēs neļaujam klīst pircējam pa veikalu, bet uzrunājam un palīdzam atrast nepieciešamo lietu. Tāpēc mums ir tik daudz pastāvīgo klientu, lai gan veikals atrašanās vietas ziņā zaudē konkurentiem, taču apkalpošanas dēļ, personiskās attieksmes dēļ cilvēki pie mums brauc atkal un atkal. Un gadās, – pat „snikeru" ciemakukulim atnes!" ar lepnumu teic Vera.

Kopš meita strādā Anglijā, Vera ar dzīvesbiedru rūpējas par desmitgadīgo mazdēlu. Puisis ir talantīgs futbolists, tāpēc vecvecākiem ir jāseko līdzi ne tikai mācībām skolā, bet arī blīvajam treniņu un sacensību kalendāram. Taču ar vecākās pārdevējas un vecmāmiņas pienākumiem Verai ir par maz: „Mūsu mājā norit aktīva dzīve – mēs esam ļoti draudzīgi kaimiņi; kopā svinam svētkus, rīkojam kopīgas vakariņas. Mēs dzīvokļu durvis ciet neslēdzam, lai kaimiņi var ienākt un parunāties. Pie mums pat bija atnākuši no laikraksta *Diena* veidot reportāžu par to, cik mēs draudzīgi un radoši dzīvojam."

Arī Ilonas dēls spēlē futbolu, taču viņam jau ir 16 gadu, un mamma nu var nedoties līdzi uz mačiem. „Mājasdarbi man arī vairs nav jāpilda!" Ilona smej. „Taču man ir lauki, man ir dārzs. Strādājot veikalā, esmu iemācījusies daudzas lietas mājā izdarīt pati. Gludekli gan neremontēju; ja nu rodas tāda vajadzība, atnesu uz veikalu un palūdzu kolēģim – viņi ir ļoti zinoši un izpalīdzīgi! Piemēram, Roma, – viņš man aizdod savu divriteni, lai es varētu ātrāk nokļūt līdz balonu novietnei..."stāsta Ilona.

Ilona lēš, ka pēdējā gada laikā, kopš ieviesta jaunā AGA datorprogramma, klientu kļūst vairāk. Pirms gada, kad bijis jāsāk strādāt ar to, šķitis, ka ar šo pienākumu gan nespēs tikt galā, jo komplicētā datu sistēma prasījusi vairāk laika, klienti kurnējuši, ka viss notiek lēnām, taču projām nav gājuši. Citstarp Rēzeknes punkts apkalpo vairākus lielus klientus, piemēram, Rēzeknes gaļas kombinātu, kas vienā reizē pasūta 48 balonu. Tagad lielajiem klientiem ir pievienojušās neatliekamās medicīniskās palīdzības automašīnas, kas ir jānodrošina ar medicīnā izmantojamajām gāzēm. Veikala *Dako* direktors Vitālijs Danovskais uzskata, ka biznesā pusi panākumu nodrošina pārdevēju profesionalitāte un laipnība, otru pusi – preces un pakalpojuma nemainīgā kvalitāte, labais vārds. AGA piemērs tam esot visuzskatāmākais apliecinājums.

Pārtikas gāzes saglabā putnu gaļu svaigu

Bauskas putnu fabrika šogad ir ieviesusi jaunu iepakošanas iekārtu ar MAPAX® tehnoloģiju. Iesaiņojot gatavo putnu gaļas produkciju, tai pievieno speciālu pārtikas gāzu kokteili, kas rada piemērotu vidi, lai produkti ilgāk saglabātos svaigi.

Pārstrādes direktors **Andrejans Paučs:**

SIA *Lielzeltiņi* ir viens no lielākajiem putnu gaļas ražotājuzņēmumiem Latvijā, kas darbojas jau kopš 1994. gada un aizņem ap 30% no Latvijas putnu gaļas tirgus. Svaigās gaļas produkciju šobrīd ražojam tikai vietējam tirgum. Apmēram 20% no saražotā apjoma pārdodam nesadalītā veidā (svaigs, nesadalīts broilers), ap 80% produkcijas realizējam sadalītus – atsevišķi broilera spārniņi, šķiņķīši, stilbiņi u.tml. Galvenie realizācijas kanāli ir lielveikalu tīkli RIMI, IKI un sabiedriskās ēdināšanas iestāžu tīkls *Lido*.

Lai uzlabotu gatavās produkcijas kvalitāti, mēs šogad iegādājāmies jaunu iepakošanas mašīnu, kas iefasē produktus gāzu aizsargatmosfērā. Šajā procesā mēs izmantojam AGA piedāvātās pārtikas gāzes. Šobrīd gāzes *BIOGON® N* un *BIOGON® C* mums nodrošina balonu saišķi, kas atrodas ražošanas telpu ārpusē. No saišķiem gāzes tiek padotas uz gāzu centrālēm, kas noteiktās proporcijās tās padod tālāk uz maisītāju, kas ir integrēts iepakošanas mašīnā. Tur tās tiek samaisītas un iepildītas formās, no kurām pirms tām ir izsūknēts gaiss. Gāzes rada specifisku aizsargatmosfēru, kurā nespēj vairoties mikroorganismi. Tas ļauj ilgāk produktu saglabāt svaigu un ievērojami pagarina uzglabāšanas termiņu. Jaunās tehnoloģijas rezultāts ir iespaidīgs – mēs varam pagarināt derīguma termiņu līdz 10 dienām, bet, izmantojot drošības koeficientu, klients saņem svaigu un kvalitatīvu produktu, kuram derīguma termiņš ir 7 dienas. Pagaidām gāzi mums piegādā balonu saišķos. Tos mēs mainām katru nedēļu, jo gatavojam 200–250 tūkstošus iepakojumu mēnesī.

Pārtikas iepakošana aizsargatmosfērā

Brīdī, kad auglis ir norauts, saknes novāktas vai zivis noķertas, sākas sacensības ar laiku. No šī brīža dabīgie bojāšanās procesi, ko nosaka tādas produkta īpašības kā ūdens aktivitāte, pH līmenis un produkta mikroorganismu tips un daudzums, apdraud pārtikas produktu kvalitāti un uzglabāšanas ilgumu. Ir arī ārējie faktori – apstrādes higiēniskie apstākļi, metodes, temperatūra utt., kas ietekmē produktu svaigumu. Kā ilgāk dabīgā veidā saglabāt produktu svaigu? Risinājums ir AGA iepakošanas tehnoloģija MAPAX®.

MAPAX® tehnoloģijas priekšrocības:

- pagarina uzglabāšanas laiku par 30%,
- dabīgo gāzu maisījums saglabā produktu kvalitāti,
- samazina mikroorganismu augšanas spējas,
- ērta un vienkārša metode,
- palielina produktu eksporta iespējas.

Pareizo gāzu maisījumu Jūsu ražotajai produkcijai palīdzēs izvēlēties AGA speciālisti.

Jūsu produkti – ilgāk svaigi!

Acetilēns un liesmas izstādē Tech Industry 2010

Izstādes apmeklētāji trīs izstādes dienas varēja vērot jaunākā aprīkojuma demonstrācijas un pie AGA speciālistiem konsultēties par pielietojumiem:

→ metāla karsēšanu, taisnošanu, formēšanu, rūdīšanu
→ acetilēna pielietojumiem metālapstrādē
→ jauno LINDOFLAMM® degļu programmu: degļi īpašiem pielietojumiem
→ saspiestā gaisa pielietojumu karsēšanas procesos u.c.

AGASOL™ grilgāzes baloni mājās un atpūtā izmantojami:

→ griliem
→ plītīm
→ sildītājiem

klientiem
izdevums I 2011

A Member of The Linde Group | AGA

Izdevējs AGA SIA.
Katrīnas iela 5, LV 1045, tālrunis 67023900
E-mail: aga@lv.aga.com, www.aga.lv
Atbildīgā par izdevumu Kitija Laiviņa
Datorsalikums SIA *MaxMor*