

ATBALSTS

Mācīties no citiem uzņēmējiem

Jaunie uzņēmēji, kuri pēdējos trīs gados ir izveidojuši kompāniju, var izmantot iespēju piedalīties pārrobežu apmaiņas programmā Erasmus jaunajiem uzņēmējiem no viena mēneša līdz pusgadam



Programma sniedz iespēju pieredzējušā uzņēmumā citā Eiropas valstī gūt nepieciešamās pamatzināšanas uzņēmuma izveidei tādās jomās kā mārketinga, grāmatvedība, klientu attiecības, finanses. Vienlaikus programmas ietvaros iespējams paplašināt zināšanas par ārvalstu tirgu un uzņēmējdarbības normatīvu bāzi, kā arī veicināt sadarbību. Kopā ar uzņemošo uzņēmumu ir iespējams izvēlēties kopā veicamos pasākumus, piemēram, ēnošanu, tirgus pētījuma veikšanu, iesaisti inovāciju un uzņēmējdarbības attīstības projektos, uzņēmuma finanšu izpēti, mārketinga stratēģijas iepazīšanu u.c. Uzņēmums var pārstāvēt jebkādu jomu, tam jābūt dzīvotspējīgai biznesa idejai.

Uzņēmēji, kuri piedalās šajā programmā, saņem Eiropas Komisijas līdzfinansējumu. Tomēr *IdeAllies* valdes locekle un *Creativity Lab* partnere Latvijā Signe Adamoviča norāda, ka summa nav īpaši liela un ir jāiegulda arī savi līdzekļi. Tāpēc viņa iesaka iepriekš apdomāt šo niānsi un pienācīgi sagatavoties. «Tāpēc man šķiet, ka programma ir piemērotāka, lai brauktu uz reģiona pilsētām, nevis galvaspilsētām, jo tur izmaksas ir daudz augstākas,» saka S. Adamoviča. Viņa pērn bija devusies uz Spāniju, kur programmas ietvaros sadarbojās ar vietējo uzņēmumu, kura specializācija ir inovācijas, projektu vadība un dizaina domāšana. «Mans mērķis bija attīstīt jaunu pakalpojumu, ko varētu piedāvāt mans uzņēmums – dizaina domāšanas apmācības. Es tur uz vietas apmeklēju dažādus pasākumus, skatījos, kā uzņēmums strādā. Mani iepazīstināja ar dažādām vietējām kompānijām, kas nodarbojas ar līdzīgām lietām,» viņa saka.

Pieredze un zināšanas

«Uzņēmuma ieguvumi šajā programmā ir jaunu ideju piesaiste un tīklošanas iespējas. Aicinot jaunus uzņēmējus no citām valstīm, var iegūt jaunas zināšanas un kontaktus, kas var palīdzēt attīstīt kompānijas darbību,» saka Betija Gulbe, *Erasmus jaunajiem uzņēmējiem* Latvijas kontaktpunkta *Civitta Latvija* komunikācijas vadītāja. Viņas skatījumā, iespēja iegūt pieredzi un zināšanas citviet Eiropā no pieredzējušiem uzņēmējiem dod lielākas priekšrocības un zināšanas, kā vadīt savu jaunizveidoto kompāniju Latvijā.

«Ja ir sava biznesa ideja, tad var smelties idejas, zināšanas. Laiku, ko pavadi jaunā vietā, var izmantot, paskatoties uz savu biznesu no cita skatupunkta, un atgriežoties turpināt iesākto. Pat ja vēl ir tikai doma par biznesu, tā ir motivācija. Programma dod iespēju būt uzņēmuma iekšienē, redzēt visus procesus, gūt pieredzi,» spriež S. Adamoviča.

Piemēram, pirms dalības projektā sociālās politikas pētniekam un SIA *Sudraba eksperti* dibinātājam Artūram Hoļavinam nebija pat sava uzņēmuma. Tagad viņš to ir izveidojis un sācis veidot partneru tīklu, kas būtu ieinteresēti sudrabeconomikas sociālajā uzņēmējdarbībā. Viņš šo programmu vērtē pozitīvi, jo tas ir vēl viens ES instruments, kas veicina pārrobežu sadarbību, Eiropas identitātes stiprināšanu un ekonomisko izaugsmi.

Jāzina, ko gribi

Lai sadarbība šīs programmas ietvaros būtu veiksmīga, ir svarīgi jau iepriekš pārrunāt, ko katra puse vēlas iegūt no šīs apmaiņas, saskaņojot mērķus un rezultātus. «Uzņemošajai kompānijai ir jāsaprot, ka lielākā daļa jauno komersantu paralēli strādā pie savām biznesa idejām vai jaundibinātā uzņēmuma, tāpēc jāļauj arī šajā ziņā viņiem izpausties. Ir daudz iedvesmojošu stāstu, ka jaunais un uzņemošais uzņēmējs pēc apmaiņas ir kļuvis



Erasmus jaunajiem uzņēmējiem piedāvā iespēju mācīties no jau pieredzējušiem komersantiem, sniedzot arī savu ieguldījumu un zināšanas,

ZANE RAŠČEVSKA,
ERASMUS JAUNAJIEM
UZŅĒMĒJIEM
NACIONĀLĀ
KONTAKTPUNKTA
PROJEKTU VADĪTĀJA
BANKU AUGSTSKOLĀ.



PUBLICITĀTES FOTO



Mans mērķis bija attīstīt jaunu pakalpojumu, ko varētu piedāvāt mans uzņēmums – dizaina domāšanas apmācības,

SIGNE ADAMOVIČA,
IDEALLIES VALDES
LOCEKLE UN CREATIVITY
LAB PARTNERE LATVIJĀ.



FOTO - NO RAD/2017 ARHIVA

par sadarbības partneriem. Tāpēc vēlos rosināt uztvert šo programmu kā iespēju atrast jaunus sadarbības partnerus, līdzīgi domājošus cilvēkus, ar ko kopā attīstīt biznesa idejas,» teic Zane Raščevska, *Erasmus jaunajiem uzņēmējiem* nacionālā kontaktpunkta projektu vadītāja Banku augstskolā.

Lai gūtu lielāko labumu no programmas, S. Adamovičas skatījumā, jābūt motivācijai un skaidrībai, ko vēlies iegūt. «Pirms brauciena ir jāzina, ko gribi. Ja interesē starptautiska sadarbība vai produkta izveides īpatnības, jāmeklē attiecīgs uzņēmums, jāizveido konkrēts plāns, visu laiku pārbaudot, lai iecerētais tiktu izpildīts,» līdzīgi spriež A. Hoļavins.

Šī nav prakse

Z. Raščevska uzsver, ka šī programma nepiedāvā jaunajiem uzņēmējiem prakses iespējas. «Jaunieši nav lētais darbaspēks, kas dienu un nakti strādās pie uzņemošās kompānijas projektiem. *Erasmus jaunajiem uzņēmējiem* piedāvā iespēju jaunajiem uzņēmējiem mācīties no jau pieredzējušiem komersantiem, sniedzot arī savu ieguldījumu un zināšanas, taču paralēli arī attīstot savas biznesa idejas,» viņa norāda. Arī S. Adamoviča uzsver, ka šī programma nav prakse un jaunie uzņēmēji strādā savā kompānijā, pārņemot labo praksi no otra uzņēmuma. A. Hoļavins iesaka šo programmu uzlūkot kā sadarbību ar partneri, kas papildina uzņēmuma resursus.

Rodas jaunas idejas

Valmiermuižas alus darītavas saimnieka Aigara Ruņģa mērķis bija izzināt sidra darīšanu Normandijā, lai vērtētu iespēju attīstīt sidra darīšanu Latvijā, un pavadīja tur gandrīz trīs nedēļas. «Bija vērtīgi izzināt sidra darīšanu no ābolu dārzēm līdz pat sidra raudzēšanai un destilēšanai. Bija iespēja iepazīt gan mazus ģimenes uzņēmumus, gan lielas sidra pārstrādes rūpnīcas un praksē redzēt dažādas idejas ābolu pārstrādei. Lielākais ieguvums bija apziņa, ka mums Latvijā ar alus darīšanas tradīcijām jālepojas tikpat ļoti, kā Normandijā ģimenes uzņēmumi lepojas ar sidra darīšanas tradīcijām vairākās

paaudzēs. Normandijā man dzima ideja par degalu. Viņi destilē sidru, mēs Latvijā destilējam alu, iegūstot degalu,» viņš velk paralēles. A. Ruņģis guvis vēl vienu atziņu – Normandijā no āboliem gatavo sulu, sidru, kalvadosu, ābolu etiķi. Un viņam radās doma no miežu iesala un alus gatavot dažādas delikateses, piemēram, iesala mērci, tumšā alus sīpolu marmelādi, alus saldējumu. Tāpat uzņēmējs sapratis, ka jārunā ne tikai par alus darīšanu, bet arī par alus baudīšanas kultūru, šī dzēriena saderību ar ēdieniem. Tādēļ viņš ir realizējis savu sapni un kļuvis par diplomētu alus someljē jeb alzini, lai Latvijā attīstītu ne vien alus darīšanu, bet arī tā baudīšanas kultūru, kas nozīmē rūpēties ne vien par kvalitatīvu darītu dzērienu, bet kvalitatīvu pirmo malku. Nozīme ir detaļām, pasniegšanas temperatūrai, glāzei, saderīgam ēdienam, utt. «Izcilība slēpjas detaļās,» viņš uzsver.

Ne pārāk zināma

«Latvijas jaunie uzņēmumi ir diezgan aktīvi un ir gatavi doties apmaiņā citviet Eiropā,» vērtē B. Gulbe. Z. Raščevska informē, ka pēdējos divos gados šajā programmā ir iesaistījušies 10 jaunie mūsu valsts uzņēmēji. Sadarbības partneriem, kas kopā ar *Erasmus jaunajiem uzņēmējiem* nacionālo kontaktpunktu Banku augstskolā ir iesaistījušies šajā projektā, ir līdzīga statistika. Viņa arī piebilst, ka šis nav vienīgais kontaktpunkts, kas Latvijā piedāvā šo programmu, tāpēc kopējie statistikas dati varētu būt nedaudz atšķirīgi.

Z. Raščevska norāda, ka Latvijas uzņēmēji ir salīdzinoši neaktīvi sadarbībai ar jaunajiem uzņēmējiem no Eiropas. S. Adamoviča uzskata, ka cilvēki pagaidām pārāk maz zina par šo programmu, jo īpaši Latvijā. «Cilvēkiem Eiropas Savienības projektos izmantotie termini šķiet sarežģīti, bet īstenībā ir diezgan vienkārši pieteikties un aizbraukt,» viņa stāsta no savas pieredzes. Arī A. Hoļavins teic, ka sagatavoties programmai bijis viegli – kontaktpunktā viņam visu izskaidroja, palīdzēja ar dokumentiem, piedāvāja koučingu. Viņš uzrakstījis biznesa plānu, bet tas bijis neliels dokuments.

Anda Asere