

Plānoja vienu, sanāca kas cits. Labāks.

Šodien, kad sabiedrība to vien runā, kā «savilkt galus» straujā energoresursu cenu kāpuma dēļ, kā ietaupīt, šķiet, ka ir tīrais neprāts riskēt un uzsākt uzņēmējdarbību vai paplašināt jau esošo, drīzāk jādodomā, kā to saglabāt. Iespējams, bet tas noteikti nav stāsts par SIA «M&B Brigzna» vadītāju MĀRTIŅU BRIGZNU. Pirms pāris gadiem, pirmās kovida pandēmijas priekšvakarā, viņš uzdrošinājās atvērt kafējnicu «Sprīdiši» Annas Brigaderes muzeja telpās Tērvetē. Sākoties pandēmijas otrajam vilnim, Mārtiņš uzsāka saimniekot Dobeles Sporta hallē esošās kafējnicas telpās. Savukārt 19. septembrī durvis Dobelē vēra arī kulinārijas veikals «Sprīdiši».

Jautāts, kā vispār dzima ideja par šādas tirgotavas atvēršanu, sarunbiedrs smejas - vai «Zemgale» grib dzirdēt godīgu atbildi? Protams! Izrādās, ka šādas idejas nav bijis... vispār. Jaunas telpas meklētas pavisam citam nolūkam, bet galarezultāts izveidojies šāds. Mārtiņš gan uzsver - paveicies, jo šis ir tas gadījums, kad par to jāpriecājas, jo rezultāts ir labāks nekā sākotnējā iecere.

- Mūsu kafējnicā «Sprīdiši», kas atrodas Sporta hallē, piegādā ēdienu arī uzņēmumiem. Aizvien pieaugot pasūtījumu apjomam, sapratām, ka te ir kļuvis par šauru, ka vairs nav iespējams vienuviet apkalpot gan klientus klātienē, gan gatavot pasūtījumus. Tāpēc sākām meklēt nelielas telpas, kur varētu gatavot ēdienu uzņēmumiem.

Līgumu par telpu īri Zaļajā ielā noslēdzām jau 1. augustā. Bija doma, ka šajā mēnesī pagūsim arī atvērt veikaliņu. Bet dzīve visu sakārtoja pa savam prātam. Visam ir kaut kādi termiņi. Pasūti mēbeles - termiņš, iekārtas - termiņš... Plānot jau tu vari, bet realitātē nekas nesanāk tā, kā esi iedomājies. Tas, ka tev ir nauda, vēl nenozīmē, ka tu esi karalis, kurš visu var. Tā tikai no malas šķiet, jo gan visi procesi, gan cilvēki savā starpā ir savstarpēji saistīti. Uzsāc tikai remontu! Ne tu santehniķi vari atrast, ne kādu, kurš ventilāciju ievilks, - vai nu pieprasītā samaksa ir nereaļa, vai nu visi meistari ir ļoti aizņemti. Nu, nevarēju es gaidīt līdz decembrim vai janvārim, kad atradīs laiku, īre arī par tukšām telpām jāmaksā. Beigu beigās visus remontdarbus ar dēlu paveicām paši.

Vismaz 1000 smalkmaizīšu dienā

Atverot kulinārijas veikalu, bija doma, ka tiešā tirdzniecība tajā būs tikai neliela apjomā, piedāvājot klientiem iegādāties siltu ēdienu līdzņemšanai, kā arī pārdodot dažādus salātus un konditorejas izstrādājumus. Tos gan «Sprīdišos» uz vietas necep, jo, kā saka Mārtiņš, «tas nu galīgi nav mūsu lauciņš», tāpēc konditorejas izstrādājumus piegādā cits ražotājs. Sarunbiedrs atzīst, ka lielais pieprasījums pēc bulciņām un pirāgiem viņam bija pārsteigums.

- Nebiju pētījis konditorejas tirgu Dobelē. Šķiet, tepat uz vietas smalkmaizītes vairs cep tikai viens uzņēmums, kas tam arī veiksmīgi izdodas. Pārējie šo nišu ir zaudējuši, un, cik man zināms, mūsu po-

pulārākie cepēji, kas ir bijuši, paši vairs pirādziņus necep. Un tālākais jau ir atkarīgs no tā, kas tev piegādā šo produkciju tirdzniecībai. Mēs bijām ļoti pārsteigti, ka veikala atvēršanas dienā, kad bijām sagatavojušies pārdot kādas 200 bulciņas, tās pazuda zibens ātrumā. Nostrādājot nedēļu, sapratām, ka dienā mēs varam realizēt apmēram tūkstošus, pusotru smalkmaizīšu. Bet nē, tas noteikti nav signāls mums, ka būtu jāpārceļam cept pirāgus pašiem. Katram jādara savs darbs, un arī šajā jomā lai strādā tie, kuri to prot.

Maksā tikai par to, ko apēdīsi

Uzņēmējs neslēpj, ka pārsteigums bijis arī negaidīti lielais pieprasījums pēc kulinārijas produkcijas. Ja pirmajās dienās viņš bija reķinājies, ka ieņēmumi no klātienes tirdzniecības varētu būt kādi 20% no veikala apgrozījuma, bet pārējie ieņēmumi - no piegādātā ēdiena realizācijas, nu izrādās, ka apmēram 60% no veikaliņa apgrozījuma veido tieši tirdzniecība uz vietas. Lielais pieprasījums arī līcis lūkoties pēc vēl viena strādājošā, jo esošie darbinieki fiziski nespēj nodrošināt to produkcijas apjomu, ko varētu realizēt. Līdz ar to veidojas situācijas, ka ap pulksten pieciem vai sešiem vakarā veikals jau ir slēgts, kaut darba laiks tam ir līdz pulksten 19. Loģisks solis - kāpēc turēt durvis atvērtas, ja nav, ko tirgot?

- Iespējams, klientiem patīk mūsu piedāvātā koncepcija. Proti, katrs pats var sev sakombinēt tādu porciju, kādu vēlas, kas pēc tam tiek nosvērta, un par visu komplektu, kurā ir, teiksim, gaļa, salāti un kartupeļi, ir jāmaksā vienota kilograma cena. Tātad var iegādāties vienu produktu un maksāt tā kilograma cenu, un var arī pirkt «mix» un par pašu izvēlētajiem produktiem maksāt vienotu kilograma cenu. Ideja ir šāda - atšķirībā no kafējnicas, kur tev atnes noteikta lieluma porciju, ko tu, iespējams, nemaz nespēj visu apēst, šajā veikalā tu vari izvēlēties konkrētus produktus un tieši tik daudz, cik tu spēsi pievarēt. Tātad arī samaksāsi tieši par to, ko apēdīsi, nevis atstāsi uz šķīvja.

Neliels atspaidis senioriem

Jautāts, kuri ēdieni, neskaitot konditorejas izstrādājumus, ir

jaunatvērtā kulinārijas veikaliņa «top» produkti, Mārtiņš nešauboties saka - siltie gaļas ēdieni, no aukstajiem ēdieniem - marinēta zivs un dažādi salāti.

Vēl viens interesants jaunievedums ir, ka ik dienu no pulksten 17 līdz 18 pensionāri ar savu trauku var nākt uz veikalu un par simbolisku samaksu - vienu eiro - iegādāties litru zupas. Kā saka uzņēmējs, šī ideja ir izdevīga abām pusēm. Viņam kā ražotājam nav neiztirgotais virums nākamajā dienā jāatsilda un atkal jātirgo, var piedāvāt pircējiem tikko gatavotu zupu, savukārt seniori var par salīdzinoši lētu naudu nopirkt sev sārtas vakariņas. Apkaimes pensionāri šo iespēju ļoti labprāt izmanto, un dažkārt, īpaši, ja dienā zupa ir pirktā vairāk nekā ierasts, viruma pat pietrūkst.

Par nākotnes vīziju neviens nemaksās

Nav noslēpums, ka jebkura ēdināšanas uzņēmuma viens no veiksmes stāsta stūrakmeņiem ir labs pavārs. Mārtiņš piekrit, sakot, ka visos trijos viņa uzņēmumos strādā viens pavārs un šie cilvēki to dara jau ilgstoši, bet nu kulinārijas veikala veiksmes stāsts ir līcis viņam meklēt vēl vienu pavāru. Un tā ir reāla problēma.

- Tiem, kuri ir nākuši uz pārrunām, lielākoties nav pieredzes. Tomēr, manuprāt, tā nav liela problēma, ikvienu var apmācīt, ja vien ir vēlme strādāt. Tikai viens «bet» - cilvēks bez jebkādas pieredzes grib lielāku algu, nekā saņem mani darbinieki ar milzīgām zināšanām. Ak, jā, un lielu algu grib, pārlietu nepārpūloties. Īpaši tas raksturīgs jaunākajai paaudzei. Jaunieši negrib saprast, ka nedz es, nedz kāds cits uzņēmējs nemaksās kādam tikai par to, ka viņš varbūt kaut kad, tālā nākotnē, būs labs speciālists. Darba devējs ir gatavs maksāt par to, ko tu vari izdarīt šodien. Ja spēji tik daudz, tad attiecīgi tik daudz arī saņem.

No darba atlaiž pircēji

Sarunas laikā Mārtiņš ne reizi vien velta labus vārdus savai darbinieku komandai. Viņš neslēpj, ka saliedētība un komandas darbs ir vēl viens jebkura uzņēmuma veiksmes stāsta stūrakmens.

- Katrā uzņēmumā, arī ēdināšanas, ir savi standarti, pie kuriem klienti pierod. Piemēram, ēdināšanas uzņēmuma gadījumā cilvēki, kuri regulāri apmeklē, piemēram, kafējnicu, sagaida noteiktu porcijas lielumu un arī ierastu, konkrētu garšu. Ja pēdējā ir vairāk vai mazāk gaumes jautājums, ja vien ēdiens nav pārcepts, jēls vai pāršāļts, tad pretenzijas, ja pēkšņi porcijas lielums ir sarucis uz pusi, jo jaunais darbinieks tādējādi ir nodomājis eksperimentēt, ir pilnīgi pamatots. Ir nācies pieņemtajiem virtuves darbiniekiem skaidrot, ka



Mārtiņš Brigzna.

virtuve noteikti nav tā vieta, kur ļauties savām «fiksajām idejām» vai kūtumam - ja ir pateikts, tad tā ir jādara, tā tam arī jābūt. Mēs strādājam saviem klientiem. Ir gadījies, kad, uzklusot pārmetumu, ka ir pieļauta kļūda, darbinieks man jautā - tu mani tagad atlaidīsi? Skaidroju, ka es nevienu nevaru atbrīvot no darba. Toties gan viņu, gan arī mani no darba var atlaist klienti. Ja viņi nenāks, mums nebūs darba un naudas. Klients ar savu maku ir noteicējs.

Domā par nākamo soli

- Tagad esam sapratuši, ka ar telpām Zaļajā ielā tā arī neesam atrisinājuši sākotnējo problēmu par uzņēmumu apkalpošanu. Viens no iespējamajiem risinājumiem ir meklēt atkal jaunas telpas un atvērt citu vietu, kur nav nekādas klātienes, - tikai ēdiena gatavošana.

Vēl viens variants - iegādāties visu ēku Zaļajā ielā, kur jau atrodas kulinārijas veikaliņš, un izvērst ražošanu jau pa visām nama telpām. Piedāvājums par nama pārdošanu no tā īpašnieka puses ir izskanējis, pašlaik to izvērtējam. It kā jau būtu izdevīgi, jo varētu domāt, kā attīstīt ēkas otro stāvu, savukārt pirmajā varētu būt pilnīgi nodalīta ražošana no veikala. Pašlaik tie atrodas vienās telpās.

Lai klients vēlas atgriezties

«Zemgale» atļaujas iebilst, ka tas ir diezgan pārdošs solis, ņemot vērā straujo energoresursu cenu kāpumu, kas daudziem uzņēmumiem jau tagad līcis savilkt savas jostas ciešāk.

- Iespējams. Protams, arī es ar bažām gaidu elektroenerģijas rēķinu, ko par šo mēnesi saņemšu novembrī. Zinu, ka mazs tas noteikti nebūs, jo esam arī noslēguši neizdevīgu līgumu, kas mums spiež no 1. novembra nedaudz paaugstināt produkcijas cenas. Bet, ja mēs to neizdarīsim, būsīm «dziļos minusus». Nav citas izvēles. Parēķiniet paši - ja iepriekš par elektrību mēs maksājām apmēram 16 centus, tagad tie būs apmēram 50 centu par kilovattstundu, tātad trīs reizes dārgāk nekā līdz šim. Mēnesī patērējam apmēram 5000 kilovattstundu...

Zinu, ka klientiem cenu paaugstinājums nepatīks, vismaz nedēļas divas darba mums būs mazāk, jo daļa pircēju aizies. Bet būs liela daļa ļaužu, kuri atgriezīsies, jo cenu atšķirība ar citiem līdzīgiem ēdināšanas uzņēmumiem lielākoties jau nav liela - tie ir centi, nevis eiro. Un, to sapratuši, pircēji atgriežas tur, kur viņiem iepirkties ērtāk vai labāk garšo. Mūsu uzdevums ir, lai viņiem pie mums gribas atgriezties.

Lūk, izlasot vēl šo, kāds varbūt teiks, ka nav īstais brīdis domāt par paplašināšanos. Iespējams. Bet kurš zina precīzi pateikt, kad tas brīdis būs? Vienkārši ir jāstrādā.

Indra Cehanoviča
Autores foto

MAF
Mediju atbalsta fonds
Projektu finansē Mediju atbalsta fonds
no Latvijas valsts budžeta līdzekļiem
Par lappuses saturu atbild raksta autors