

Idėja rado verslininkus



„Inter-Silo“ komandų paradas.

Albinas Čaplikas

VL žurnalistas

Šiais laikais paslaugų rinkoje nelengva rasti nišą. Regis, žmonėms reikia daug ko, tačiau kai pasidomi, pamatai, kad paslaugų paklausa ne tokia jau didelė, kokios reikėtų, o ir siūlančiųjų atlikti darbus netrūksta. Tačiau kartais mus randa idėja. Taip nutiko ir Lietuvoje jau žinomos grūdų saugojimo verslo bokštų montavimo verslo užsiimančios UAB „Inter-Silo“ savininkams Larsui ir Antonui.

Verslo pradžia

Kartą Larso bičiulis danas paprašė paslaugos – pagelbėti montuojant grūdų saugojimo bokštą. Kai po metų bičiulis vėl kreipėsi pagalbos, Larso galvoje jau sukirbėjo slapta mintis. „Kai draugas paprašė pagalbos trečią kartą, abejonių, ar steigti tokio pobūdžio įmonę, nebeliko“, – prisiminė vienas iš dabar Lietuvoje veikiančios UAB „Inter-Silo“ savininkų Larsas Youngas Mogensenas.

Bendrovės bendraturčio ir technikos direktoriaus Antono Jemanovo kelias buvo tiesesnis: grūdų saugojimo bokštų montuotoju Danijoje jis pradėjo dirbti šiek tiek vėliau, 2007-aisiais. „Dirbdamas Danijoje, įgijau daug patirties, be to, žinojau, kad Lietuvoje tokios įrangos dar niekas nesiūlė, tačiau anksčiau ar vėliau ji turėjo pasiekti ir Lietuvos rinką, taigi ir paklausiau savęs, kodėl to negalėčiau padaryti aš“, – svarstymus prisiminė jis.

Kaip tik tuo metu Antonui pasisekė, kad Danijoje sutiko Larsą, kurį vis labiau domino veiklos naujose rinkose galimybės. „Apie savo idėją papasakojau anksčiau sutiktam kvalifikuotam montuotojui ir mes sujungėme jėgas“, – apie bendrą verslo Lietuvoje pradžią pasakojo Larsas.

Sėkmės receptas

Taigi Antonas ir Larsas turėjo pragmatiską gyslelę, kaip valdyti įmonę, be to, nuo pirmosios įmonės įkūrimo dienos patys dalyvavo montavimo procesuose. Ilgos dienos ir tepaluotos rankos iki šiol yra šių dviejų vyrų, kurių verslas sėkmingas, kasdienybė. „Būtinybės šiuo metu pačiam dalyvauti montavimo darbuose, žinoma, nėra, nes turime pakankamai specialistų, bet juose dalyvauju, kai jaučiu, kad mano indėlis bus labai svarbus. Pavyzdžiui, taip vertinau 2015-ųjų vasarą įgyvendinamus pirmuosius projektus Lietuvoje. Kar-



Bendraminčiai Larsas (kairėje) ir Antonas susipažino Danijoje, o Lietuvoje įkūrė UAB „Inter-Silo“.

tu su mūsų įmonės darbuotojais aš montavau grūdų sandėliavimo bokštus ir grūdų transportavimo įrangą. Tai dariau ne todėl, kad nepasitikėčiau savo darbuotojais, o todėl, kad galėčiau suvokti šios rinkos niuansus, pats išgirsti ir suprasti, ko iš mūsų tikisi ūkininkai. Man, vadovui, tokia informacija buvo labai svarbi“, – aiškino Antonas. Regis, yra ir kita priežastis, kurią bendrovės vadovai nutyli. Tik dirbdamas petys į petį gali iš tikrųjų pažinti žmones, o tai labai svarbu įmonei, dirbančiai palyginti siaurame sektoriuje.

Pirmenybė – norintiesiems tobulėti

Šiuo metu „Inter-Silo“ paslaugas teikia 13-oje Europos šalių, vadina moji motininė įmonė yra Lietuvoje, o dukterinės įmonės veikia Latvijoje, Estijoje, Danijoje. „Be gebėjimo saugiai dirbti aukštyje, mokėjimo tinkamai elgtis su elektriniais darbo įrankiais, dirbti komandoje, montuotojams reikia asmeninės motyvacijos, noro siekti užbręto tikslo“, – pabrėžė Antonas.

Siaurame specifiniame sektoriuje dirbančiai įmonei specialistų niekas nerengia, tuo reikia pasirūpinti patiems. „Atsirinkdami potencialius darbuotojus, pirmenybę teikiame žmonėms, kurie nori įgyti naujų žinių, mokytis, tobulėti, nuolat kelti kvalifikaciją. Darbuotojams nuolat rengiame mokymus darbo metu. Pradedame nuo paprasčiausių darbų ir pamažu pavedame atlikti vis sudėtingesnes užduotis“, – pasakojo Antonas. Žinoma, darbuotojai įgyja ir papildomų aukštalio, teleskopinio krautuvo vairuotojo, bokštinių keltuvų operatoriaus, kitų specialybių.

Projektavimas

Neįsigilinusiesiems į šio verslo niuansus gali atrodyti, kad visi grūdų saugojimo bokštai iš esmės yra vienodi, taigi, vieną atidžiai pastačius, kitus galima montuoti užsimerkus. „Patikėkite, sąvokos „standartinis projektas“ nėra. Kiekvienas projektas individualus“, – bandė mus įtikinti Antonas.

Žinoma, šie žodžiai mūsų neįtikina. Gali skirtis bokšto aukštis, plotis, dar vienas kitas niuansas, bet esmė juk lieka ta pati? Apsirikome! „Projekto parengimas, jo derinimas gali užtrukti vieną mėnesį, bet darbo su klientais patirtis rodo, kad su kai kuriais projektais iki galutinio jų patvirtinimo tenka dirbti metus ar net dvejus“, – argumentavo Antonas.

Pasirodo, projektavimo trukmė labiausiai priklauso nuo paties kliento plėtros planų ir tikslų, jų pasikeitimo, daugybės išorinių veiksnių, pavyzdžiui, bendros ekonominės situacijos žemės ūkyje ar projektų įgyvendinimo finansavimo galimybių. Gal yra specifinių, tik lietuviams būdingų veiksnių?

„Susitinki su klientu, išsiaiškini jo poreikius, parengi pirminį projektą ir tada prasideda derinimas. Atlieki pakeitimus, vėl derini ir taip dirbi, kol pasieki galutinį variantą, kuris atitinka kliento lūkesčius“, – aiškino Antonas. Įdomiausia tai, kad likusį darbą Antonas vadina lengviausiu.

Komandų suderinamumas

Taigi projektas parengtas, suderintas su užsakovu. Kas toliau? „Toliau yra darbai, už kuriuos jau atsakome mes. Projekto įgyvendinimas gali užtrukti nuo savaitės iki mėnesio. Prieš montavimo darbų pradžią su klientu suderiname darbų atliki-

mo terminus ir jų griežtai laikomės, nes tai turi įtakos darbų savikainai“, – pasakojo Antonas.

„Inter-Silo“ bendrovėje veikia 10–12 komandų. Pavyzdžiui, 2015-aisiais jose dirbo 42 montuotojai. Taigi vienoje komandoje dirba vidutiniškai 4 specialistai. Paprastai vieną projektą atlieka viena komanda, tačiau buvo atvejų, kai stambiam objekte dirbo 2–4 komandos, o štai 2013-aisiais viename stambiame objekte darbavosi net 6 komandos dviem pamainomis.

„Patirtis parodė, kad efektyviausiai dirbama, kai komanda padalijama po du žmones. Tada atsiranda vadinamasis „peties jausmas“. Parinkdami poras, įvertiname ne tik profesionalius įgūdžius, bet ir asmeninį suderinamumą“, – patirti-

mi dalijosi Antonas. Įdomus pastebėjimas: vienos komandos įrankių komplekto su visa darbu reikalinga standartine įranga kaina – 15 tūkst. eurų, žinoma, neįskaitant transporto priemonės kainos.

Verslo pusiausvyros dėsnis

Lietuviams visada įdomu, kaip juos vertina užsieniečiai. Pirmą kartą Larsas Lietuvoje apsilankė 2006-aisiais, o pastaraisiais metais Lietuvoje vieši bent kartą per mėnesį, taigi Vilnių laiko antraisiais namais. „Jau prieš dešimt metų mačiau, kaip greitai Lietuvoje viskas keičiasi. Kalbu ne tik apie infrastruktūrą, pastatus, bet ir apie žmonių mentaliteto pokyčius. Iš pradžių lietuviai labai atsargiai vertino mūsų planus, abejojo, bet po kiek laiko jie atsivėrė pokyčiams. Tarp Lietuvos ūkininkų sutikau daug šviesių, pažangiai mąstančių žmonių“, – pasakojo Larsas.

Anot jo, tarp ES šalių regionų yra nedidelių, neesminių skirtumų. „Tarp ūkininkų vis daugiau verslo profesionalų. Jie supranta, kad bet kokio kokybiško daikto ar kokybiškos paslaugos neįmanoma įsigyti nemokamai. Man patinka anglų menotyryninko Džono Raskino (1819–1900 m.) patarimas: „Neprotinga mokėti per daug, bet daug blogiau mokėti per mažai. Kai moki per daug, gali prarasti šiek tiek pinigų, bet kai moki per mažai, neretai gali prarasti viską, nes daiktas, kurį nusipirkai pigiai, negali būti toks, kokio tikėjaisi. Pagrindinis verslo pusiausvyros dėsnis draudžia mokėti mažai ir gauti daug“, – dėstė jis.

Tikėtina, kad garsiojo anglo mintys pasiekė daugelį Danijos ūkininkų, nes per pastaruosius 15 metų grūdų saugojimo ir džiovimo bokštai Danijoje labai paplito ir, Larso žiniomis, tokiuose bokštuose Danijoje saugoma apie 2 mln. tonų grūdų. „Kasmet Danijoje „Inter-Silo“ įgyvendina po 50 projektų. Manau, kad panaši plėtra galima ir Baltijos valstybėse“, – prognozavo Larsas. O štai jo kolega Antonas Lietuvos ūkininkams palinkėjo ne tik gero derliaus, bet ir nepasąskęsti rutinoje: „Be visų atliekamų darbų, svarbu turėti galimybę svajoti ir savo svajones paversti realybe. Labai svarbu, kad, planuodami savo ūkių plėtrą, ūkininkai matytų ateitį, jaustų ir numatytų savo šiandieninių sprendimų pasekmes ilgalaikėje perspektyvoje.“ ●



Linksmų šv. Velykų!