



„Inter-Silo“ komandų paradas.



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

Ideja pati surado verslininkus

Šiais laikais paslaugų rinkoje ne lengva surasti laisvą nišą. Regis, žmonėms reikia daug ko, tačiau kai pasidomi, pamatai, kad paslaugų paklausa ne tokia didelė, kokios reikėtų, o ir siūlančių atlikti darbus netrūksta. Tačiau kartais ideja mus suranda pati. Taip nutiko ir Lietuvoje jau žinomos grūdų saugojimo bokštų montavimo verslu 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 steigti tokio pobūdžio įmonę, nebeliko“, – prisiminė vienas iš dabar Lietuvoje veikiančios UAB „Inter-Silo“ savininkų Larsas Young Mogensen.

Bendrovės bendrasavininkio bei technikos direktoriaus Antono Jemano kelias buvo tiesesnis. Grūdų saugojimo bokštų montuotoju Danijoje jis pradėjo dirbti šiek tiek vėliau, 2007 – metais.

„Dirbdamas Danijoje įgijau daug patirties, be to, žinojau, kad Lietuvoje tokios įrangos dar niekas nesūlė, tačiau anksčiau ar vėliau ji turėjo pasiekti ir Lietuvos rinką, taigi ir paklausiau savęs: kodėl to negalėčiau padaryti aš?“, – prisiminė svarstymus Antonas.

Kaip tik tuo metu Antonui pasisekė, kad Danijoje susitiko Larsą, kurį vis labiau domino veiklos naujose rinkose galimybės.

„Apie savo ideją papasakojau anksčiau suiktam 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 buvo ir tebėra šių dviejų vyrų sėkmingo verslo dalis.

„Būtinybės šiuo metu pačiam dalyvauti montavime darbuose, žinoma, nėra, nes turime pakankamai pajėgių specialistų, tačiau save siunčiu tada, kai jaučiu, kad mano asmeninis indėlis bus labai svarbus. Pavyzdžiui, taip vertinau 2015 –ųjų vasarą įgyvendinamus pirmuosius projektus Lietuvoje. Kartu su mūsų įmonės darbuotojais aš pats dirbau montuojant grūdų sandėliavimo bokštus ir grūdų transportavimo įrangą. Tai dariau ne todėl, kad nepasitikičiau savo darbuotojais, o todėl, kad



Inter-Silo Lietuvos ūkininkams aprodo sumontuotą 24,000 t grūdų sandėliavimo kompleksą Danijoje.

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 žmogų gali iš tikrųjų pažinti. O tai labai svarbu įmonei, dirbančiai palyginti siaurame sektoriuje.

Pirmenybė – norintiems tobulėti

Šiuo metu „Inter-Silo“ paslaugas teikia 13 – oje Europos šalių, vadinamoji motininė įmonė yra Lietuvoje, o dukterinės įmonės veikia Danijoje, Latvijoje bei Estijoje.

„Be pačių profesijai keliamų reikalavimų, tokių kaip saugus darbas aukštyje, mokėjimas tinkamai elgtis su elektriniais darbo įrankiais, sugebėjimas dirbti komandoje, montuotojams reikalinga asmeninė motyvacija, noras ir sugebėjimas siekti užbręto tikslo“, – pabrėžė Antonas.

Siaurame specifiniame sektoriuje dirbančiai įmonei specialistų niekas neruošia, tuo reikia pasirūpinti patiems.

„Atsirinkdami potencialius darbuotojus pirmenybę teikiame žmonėms, kurie dėl savo asmeninių savybių turi potencialą įgyti naujų žinių, mokytis, tobulėti, nuolat kelti savo kvalifikaciją. Atrinktiems žmonėms nuolat rengiame

mokymus darbo metu. Pradedame nuo paprasčiausių darbų ir palaipsniui keliame vis sudėtingesnes užduotis“, – sakė Antonas.

Žinoma, darbuotojai įgyja ir papildomų aukštalaipio, teleskopinio krautuvo vairuotojo, bokštinių keltuvų operatoriaus bei kitų specialybių.

Projektavimas

Neįsigilinusiam į šio verslo niuansus gali atrodyti, kad grūdų saugojimo bokštai yra iš esmės visi vienodi, taigi vieną atidžiai pastatė, o kitus gali montuoti užsimerkęs.

„Patikėkite, sąvokos „standartinis projektas“ nėra. Kiekvienas projektas yra individualus“, – bando mus įtikinti Antonas.

Žinoma, šie žodžiai mūsų neįtikina. Na, 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“, – smogia argumentą Antonas.

Pasirodo, didžiausią įtaką projektavimo trukmei turi paties kliento plėtros planai ir tikslai, jų pasikeitimas, o taip pat daugybė išorinių įtaką darančių veiksnių, tokių kaip bendra ekonominė

situacija žemės ūkyje ar projektų įgyvendinimo finansavimo galimybės. 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, kol pasieki galutinį variantą, kuris atitinka kliento lūkesčius“, – aiškino Antonas.

Įdomiausia, kad likusį darbą Antonas vadina lengviausiu.

Komandų suderinamumas

Taigi projektas parengtas, su užsakovu suderintas. 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 atlikimo terminus ir jų griežtai laikomės, nes tai turi įtakos darbų savikainai“, – pasakojo Antonas.

Iš viso „Inter-Silo“ bendrovėje veikia 10–12 komandų. Pavyzdžiui, 2015 – metais jose dirbo 42 montuotojai. Taigi vienoje komandoje vidutiniškai dirba 4 specialistai. Paprastai vieną projektą atlieka viena komanda, tačiau būta atvejų, kai stambiaje objekte dirbo 2–4 komandos, o štai 2013 metais viename stambiaje objekte darbavosi net 6 koman-

dos ir jos dirbo dviem pamainom.

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

Įdomus pastebėjimas – vienos komandos įrankių komplekto su visa darbu reikalinga standartine įranga kainą siekia 15 tūkst. eurų, žinoma, neįskaitant transporto priemonės kainos.

Verslo pusiausvyros dėsnis

Lietuviams visada įdomu, kaip jie atrodo užsieniečių akimis. Pirmą kartą Larsas Lietuvoje apsilankė 2006 – metais, o pastaraisiais metais Lietuvoje vieši bent kartą per mėnesį, taigi Vilnių laiko savo 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 kurio laiko jie atsivėrė pokyčiams. Tarp Lietuvos ūkininkų sutikau daug šviesių ir pažangiai mąstančių žmonių“, – pasakojo Larsas.

Pasak dano, ES šalyse galima užčiuopti nedidelių regioninių skirtumų, tačiau jie neesminiai.

„Tarp ūkininkų vis dažniau sutinku verslo profesionalų. Jie supranta, kad bet kokių kokybiško daikto ar kokybiškos paslaugos neįmanoma įsigyti nemokamai. Man patinka anglų menotyrimo 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“.

Tikėtina, kad garsiojo anglo mintys pasiekė daugelį Danijos ūkininkų, nes per paskutinius 15 metų grūdų saugojimo ir džiovinimo bokštai Danijoje labai paplito ir, Larso žiniomis, tokiuose bokštuose Danijoje saugojama apie 2 mln. t grūdų.

„Kasmet Danijoje „Inter-Silo“ vis dar įgyvendina po 50 projektų. Nujaučiu, kad panaši plėtra labai galima ir Baltijos valstybėse“, – prognozavo Larsas.

O štai jo kolega Antonas Lietuvos ūkininkams linki ne tik gero derliaus, bet ir nepaskęsti rutinoje: „Be visų atliekamų darbų dar svarbu turėti galių svajoti ir savo svajones paversti realybe. Labai svarbu, kad planuodami savo ūkių plėtrą, ūkininkai matytų tolimesnę ateitį, jaustų ir teisingai numatytų savo šiandieninių sprendimų pasekmes ilgalaikėje perspektyvoje“.