

Intervijas ar Latvijas vadītājiem un līderiem

CILVĒKS AIZ LĒMUMA:

Laura Pliča

Ainavu būvniecības uzņēmuma SIA "Landscape Construction" līdzīpašniece un valdes locekle

Veidot vidi, ne tikai uzņēmumu.



Kā Tu raksturotu sevi un organizāciju, kurā šobrīd strādā?

“Landscape Construction” ir apzaļumošanas un teritoriju labiekārtošanas uzņēmums, kas īsteno dažāda mēroga projektus. Uzņēmums ir ārkārtīgi dinamisks. Mēs sākām laikā, kad bija Covid un daudz neskaidrību, bet jau nākamajā gadā sākās karš. Tie bija apstākļi, kas lika šaubīties, vai ilgtermiņā viss izdosies un uzņēmums spēs veiksmīgi attīstīties. Taču piecu gadu laikā esam kļuvuši par vienu no Latvijas vadošajiem apzaļumošanas un būvniecības uzņēmumiem. Es domāju, ka uzņēmums visu laiku mainās un zināmā mērā ir arī tā īpašnieku - manis un Jāņa Buķeļa, ar kuru kopā dibinājām uzņēmumu, - spogulis. Tā ir vēlēšanās augt, būt inovatīviem, uzzināt kaut ko jaunu un kaut ko sasniegt. Protams, mēs ik pa laikam apsēžamies un domājam, kur gribētu būt pēc desmit gadiem. Taču uzņēmuma attīstības dinamika ir tāda, ka dažreiz šķiet - tu pats to visu vēro no malas, un viss vienkārši notiek.



Mums ir ļoti foršs, čakls un daudzpusīgs kolektīvs. Mēs to vienmēr salīdzinām ar mehānisma zobratīņiem - katrs ir savā vietā, un, kad atnāk kāds jauns cilvēks, mēs piemeklējam arī viņam īsto vietu. Protams, gadās, ka kāds neiederas vai nevēlas iederēties, bet kopumā mūsu kolektīvs, veiksmes un uzvaras lielā mērā atspoguļo mūsu vēlmi būt labiem tajā, ko darām, un nest pasaulē kaut ko jēgpilnu un vērtīgu.

Tā es raksturotu arī sevi. Manam tētim ir tāds teiciens: **“Nav jēgas darīt jebko bez jēgas.”** Man ārkārtīgi patīk darīt jēgpilnas lietas. Kad ieraugi sava darba rezultātu un ir prieks par padarīto, tas dod spārnus nākamajiem uzvaras gājieniem.

Kas Tevi motivēja no algota darba pāriet uz sava biznesa veidošanu? Kurā brīdī saprati, ka vēlies radīt kaut ko savu?

Ja pavisam godīgi, tas notika nejauši. Nebija tā, ka tas būtu bijis iepriekš izplānots. Es strādāju algotu darbu, un mums bija izdevies paveikt daudz labu lietu, taču Covid laiks ieviesa būtiskas pārmaiņas gan cilvēku dzīvēs, gan uzņēmumu darbībā. Ar iepriekšējo īpašnieku tika pieņemts lēmums neturpināt sadarbību, uzņēmumā notika dažādas reformas, un rezultātā vairāki cilvēki palika bez darba. Arī mans tagadējais biznesa partneris Jānis Buķelis, kā viņš pats saka, vienā dienā kopā ar mani palika bez darba. Mēs bijām labi sastrādājušies, tāpēc radās ideja - mēģinām, un tad jau redzēs, kā būs. Mums nebija ko zaudēt. Kā esmu teikusi arī kādā citā intervijā, **mēs bijām nulles punktā. Mums vairs nebija ko zaudēt, jo nulli pazaudēt nevar. Tā nu mēs mēģinājām. Un mums izdevās.**

Kā Tu definētu labu vadītāju mūsdienās? Vai Tava pieredze uzņēmējdarbībā šo definīciju ir mainījusi?

Man droši vien vēl tālu līdz labai vadītājai, bet es gribētu būt vismaz ciešama vadītāja. Manuprāt, **izcils vadītājs vispirms novērtē savu komandu un saprot, no kurienes uzņēmumā rodas patiesā vērtība.** Viņš spēj domāt vairākus soļus uz priekšu, profesionāli plānot savu laiku, deleģēt un uzticēties. Tieši spēja deleģēt un uzticēties ir viena no lietām, pie kuras pati vēl strādāju. Man sanāk arvien labāk, bet es neesmu perfekta. Ideālā pasaulē labs vadītājs arī sadzird savus darbiniekus,

laikus pamana iespējamās grūtības vai problēmas un palīdz tās risināt. Protams, ir arī tādas lietas kā prasme pārvaldīt finanses un sekot līdzi cipariem - tam labam vadītājam būtu jāpiemīt pašsaprotami. Manuprāt, lielākais izaicinājums ir spēt to visu apvienot: **būt tam cilvēkam, kurš kontrolē ciparus un rūpējas par uzņēmuma darbību, bet vienlaikus atrast sevī laiku, enerģiju un kapacitāti būt cilvēciskam.**

Kā saprati, ka tieši ainavu būvniecība un publiskās vides attīstība ir nozare, kurā vēlies veidot savu uzņēmumu?

Tas arī bija tāds Dieva pirksts. Pirms nonācu šajā nozarē, 17 gadus biju strādājusi automašīnu, tehnikas, apdrošināšanas un banku jomā. Šajā laikā biju īstenojusi dažādus sarežģītus starptautiskus līgumus, veidojusi sadarbības un strādājusi pie lieliem projektiem. Es nekad nebiju tikai polišu izrakstītāja - monotons darbs un vienkārša dokumentu kārtošana nekad nav bijis mans aicinājums. Man vienmēr ir patīcis izdomāt kaut ko jaunu, veidot sadarbības un uzņemties sarežģītākus projektus. Arī šajā nozarē man veicās, taču ar laiku radās sajūta, ka ļoti daudz jau ir paveikts. Sāku sev jautāt - vai varu pārspēt pati sevi, izdomāt vēl kaut ko jaunu un atrast nākamo izaicinājumu? Tā pamazām radās doma, ka dzīvē gribas kaut ko mainīt.

Apzaļumošanas nozarē nonācu nejauši. Piekritu sava iepriekšējā priekšnieka piedāvājumam pamēģināt strādāt būvniecības un apzaļumošanas jomā, lai gan sākumā no tās neko nesapratu. Viņš mani pieņēma darbā par izpilddirektori, un mēs kopā nostrādājām četrus lieliskus gadus, kuru laikā paveicām daudz nozīmīgu darbu. Mans pirmais objekts bija Mežaparka estrāde, un tas bija milzīgs izaicinājums. Man šķiet, ja sākumā būtu līdz galam sapratusi, kur iesaistos, iespējams, nebūtu to darījusi. Taču tobrīd viss šķita aizraujoši - vienkārši ķēros klāt un darīju. Procesā ļoti daudz iemācījos. Projektā bija arī ārkārtīgi laba ģenerālbūvnieka valdes locekle, no kuras daudz ko pārņēmu. Mēs vēl

šodien uzturam kontaktus, un es viņu uzskatu par vienu no savām skolotājām. Tieši šajā projektā es arī sapratu, ka šis darbs man sniedz pavisam citas emocijas. Tu atnāc uz objektu un redzi, kā vieta, kas vēl vakar bija būvbedre, pakāpeniski pārvēršas par skaistu, sakārtotu un baudāmu vidi. **Tu redzi sava darba rezultātu, un tas rada patiesu gandarījumu.** Tajā brīdī es sapratu - jā, šis ir darbs, kas man sagādā prieku. Apdrošināšanā šādas pozitīvas emocijas iegūt bija daudz grūtāk. Tu klientam pārdod polisi, un nākamreiz viņš tev visbiežāk zvana tad, kad ir noticis negadījums. Viņš nezvana, lai pastāstītu, ka ir noticis kaut kas priecīgs. Te bija pilnīgs kontrasts. Es sapratu - šeit es gribu būt. Tāpēc, kad vēlāk radās iespēja izveidot savu uzņēmumu, man nebija šaubu, ka vēlos to darīt.

Vai lēmums sākt savu biznesu bija rūpīgi izplānots solis vai tomēr vairāk drosmīgs lēciens nezināmajā?

Noteikti, tas bija lēciens nezināmajā. Arī šī procesa laikā daudzas lietas apguvu, jo **neviens jau nepiedzimst par uzņēmēju.** Protams, ir cilvēki, kuri uzaug ģimenes biznesā un jau no agras jaunības tiek iesaistīti uzņēmuma darbībā. Viņiem pamazām tiek uzticēti pienākumi, un savā ziņā viņi jau no ģimenes tiek audzināti par uzņēmējiem. Arī savā dzīvē esmu redzējusi šādus piemērus. Manā gadījumā kļūšana par uzņēmuma īpašnieci drīzāk radās no situācijas, kurā īsti nebija daudz citu variantu.

- Taču šo soli spert bija drošāk, jo es nebiju viena - mēs bijām divi, kas kopā sākām uzņēmumu. Un, protams, ir jāsaprot, ka jebkurš, arī es, mēdz kļūdīties. Svarīgākais ir kļūdu atzīt, izlabot, izanalizēt un atrisināt. Manuprāt, **uzņēmējdarbību pa īstam arī iemācās darot - tikai pašā darbošanās procesā sāc to līdz galam izprast.**

Kādas kļūdas vai pieņēmumi par biznesa veidošanu izrādījās nepareizi jau pirmajos gados?

Tādu ļoti sliktu piemēru man nav. Mums gan bija viens brīdis, kad pamatīgi satraucāmies. Viens no mūsu partneriem, kuram strādājām kā apakšuzņēmējs, ilgstoši nenorēķinājās par ievērojamām summām. Mums bija vairāki kopīgi objekti, bet uzņēmumam pašam bija radušās finansiālas problēmas. Šobrīd tas ir maksātnespējīgs, un mēs no šīs situācijas beigās izkļuvām ar lielām grūtībām. Diemžēl būvniecībā tas ir viens no riskiem, kuru ne vienmēr vari paredzēt. Laikā, kad sākām ar šo uzņēmumu sadarboties, tas bija tik stabils, ka neradās ne mazākās šaubas par tā reputāciju. Arī pirms tam mums vairākus gadus bija bijusi ļoti laba sadarbība. Es nezinu, vai to var saukt par kļūdu. Drīzāk tie bija apstākļi, kurus tajā brīdī nevarējām paredzēt.

Taču mēs ejam uz priekšu, ar katru gadu pilnveidojamies un cenšamies arvien labāk pārvaldīt dažādus riskus. Viena no lietām, ko vēl varam darīt labāk, ir risku sadalīšana, lai viena partnera pēkšņas problēmas nevarētu tik būtiski ietekmēt mūsu uzņēmumu. Mums noteikti vēl ir, kur augt. Es nevaru nosaukt kādu vienu milzīgu kļūdu. Kā esmu teikusi arī citā intervijā - **mēs katru dienu pieceļamies ar iespēju kļūt labāki nekā bijām vakar.**



Arī “Landscape Construction” šajā ziņā nav izņēmums, un es pati neesmu izņēmums. Vienmēr redzu kaut ko, ko var izdarīt labāk. Protams, ir bijušas arī nelielas kļūdas. Piemēram, nopirkām pikapu, kas beigās izrādījās mums nepiemērota, un to nācās pārdot. Bet tās ir salīdzinoši nelielas nianšes. Kopumā es domāju, ka mēs ejam pareizajā virzienā - vienkārši visu laiku jāturpina kļūt labākiem.

Kā vadīt uzņēmumu nozarē, kur kļūdas ir redzamas gadiem ilgi un ietekmē tūkstošiem cilvēku?

Es teiktu, ka lielākā kļūda, ko mēs varētu izdarīt, būtu nenovērtēt savus darbiniekus. Tā ir lieta, kas man vienmēr ir bijusi ļoti svarīga. Ne visi saprot, ka mūsu tirgus apstākļos, kur daudz ko nosaka zemākā cena iepirkumos, ne vienmēr varam darbiniekus finansiāli novērtēt tik augstu, kā gribētos. Es vienmēr gribētu viņiem samaksāt vairāk, un par to arī pastāvīgi domāju - kā šīs lietas uzlabot. Arī apzaļumošanā strādā dārznieki, un dārznieka profesija diemžēl nav ļoti prestiža. Atrast patiešām labus darbiniekus, kuriem šis darbs ir aicinājums, nav vienkārši. Taču mums ir labākie no labākajiem, un mēs pie tā visu laiku strādājam.

Nekad nedrīkst aizmirst par savu komandu. Man ļoti svarīga ir vienāda izpratne par lietām, kopīgas vērtības un līdzīgs emocionālās inteliģences līmenis. Par savstarpēju cieņu es pat nerunāju - tai jābūt pašsaprotamai.

Mums ar Jāni uzņēmums pieder vienādās daļās - precīzi 50 pret 50. Kad veidojām uzņēmumu, daudzi skeptiķi gan Jāņa, gan manu draugu lokā teica, ka tā nevar darīt un ka vienam tomēr vajadzētu piederēt 51%, lai lēmumu pieņemšanā būtu izšķirošā balss. Mēs stingri palikām pie sava. Mums ir noslēgts dalībnieku līgums, kurā ļoti skaidri, pa soļiem, atrunāts, ko darām situācijā, ja rodas nopietnas domstarpības un vairs nevaram sastrādāties. Patiesībā šo līgumu piecarpus gadu laikā neesmu pārlasījusi, jo mums tas nekad nav bijis vajadzīgs. Viena no svarīgākajām lietām mūsu sadarbībā pat nav ierakstīta uz papīra. Ja runa ir par inovācijām, lielāku pirkumu vai būtisku attīstības soli, mēs esam vienojušies - kamēr abi nepasakām "jā", mēs to nedarām. Un neviens uz otru par to neapvainojas. Ja es gribu ieviest kādu inovāciju, bet Jānis šaubās, tad, kamēr neesmu viņu pārliecinājusi, mēs to nedarām. Es to pieņemu un respektēju. Tieši tāpat tas darbojas arī otrā virzienā. Man šķiet, ka šāda nerakstīta vienošanās ir ļoti svarīga. Es uzskatu, ka man ar

biznesa partneri ir ļoti paveicies. Iespējams, viena no svarīgākajām lietām mūsu gadījumā bija tā diena, kad abi palikām bez darba. Mums jau no paša sākuma bija kopīga vēsture un vienojošs faktors - mēs bijām vienā laivā. Mums nekad nav bijis tā, ka vienam būtu vairāk, otram mazāk vai viens būtu svarīgāks par otru. Mēs abi sākām precīzi no viena un tā paša nulles punkta.

Kā pēdējo gadu ekonomiskie un ģeopolitiskie notikumi ir ietekmējuši Tava uzņēmuma attīstību un lēmumus par nākotni?

Uz tālāku nākotni, piemēram, desmit gadu perspektīvā, es šobrīd skatos ar mazliet lielāku skepsi. Visi pēdējo gadu notikumi - gan Covid, gan karš Ukrainā - kaut kādā veidā mūs ir mainījuši. Protams, es varētu stāstīt par to, kas ir kļuvis dārgāks, kā tas ietekmējis jau noslēgtos līgumus un citām niansēm, bet tās ir pārvaramas lietas. Tas ir business - tu vai nu proti pielāgoties situācijai un atrast risinājumu, vai neproti. Taču, ja runājam par lielajiem plāniem un mērķiem, mēs vienmēr skaļi sakām, ka gribam būt lielākie un labākie. Varbūt tas izklausās pēc skaļa saukļa, bet es tiešām vienmēr gribu būt labākā. Ja mums nebūtu šādas ambīcijas, tad kāpēc mēs vispār to darītu?

*Es gribu, lai arī "Landscape Construction" darbiniekiem būtu forša darba vieta - lai viņiem nebūtu jāuztraucas par nākotni, lai viņi varētu strādāt un justies stabili un droši. Uz to mēs joprojām ejam. Visi notikumi pasaulē, protams, mazliet sašūpo to laivu, kurā atrodamies. Kaut ko vairs nevaram atļauties tādā apmērā kā iepriekš. Piemēram, vairāk samaksājam par traktoriem nepieciešamo degvielu, un attiecīgi mazāk līdzekļu varam novirzīt citām lietām. Taču tas mūs arī padara stiprākus. **Kad esi ticis pāri vieniem vilņiem, nākamajā reizē jau daudz ko spēj paredzēt. Ar katru šādu pieredzi mēs kļūstam gudrāki.***

Es ļoti labi atceros arī 2008. gada krīzi. Tajā laikā biju algota darbiniece, biju jauna, alga bija ļoti laba, un šķita, ka viss ir lieliski. Paņēmu kredītu nekustamajam īpašumam, izremontēju to, un man pat prātā neienāca, ka var notikt kaut kas tāds, ka algu pēkšņi samazina trīs reizes. Taču tajā situācijā tas bija loģiski - tirgus un visa ekonomika kritās. Darba devējs vienkārši vairs nebija spējīgs samaksāt tikpat, cik iepriekš. Šodien uz lietām skatos citādāk. Mēs vienmēr rēķināmies ar to, ka kaut kas var notikt, veidojam uzkrājumus un cenšamies būt gatavāki dažādām situācijām. Tu vienkārši sāc vairāk domāt uz priekšu. Ar katru šādu pieredzi kļūsti gudrāks.

Kas ir tas, ko cilvēki visbiežāk nenovērtē, domājot par sava biznesa veidošanu?

Man liekas, ka ļoti daudzi domā - es pats visu varu. Esmu pats gudrākais, prasmīgākais un čaklākais, tāpēc visu izdarišu pats. To esmu daudzkārt redzējusi un arī pati savā ziņā tā esmu darījusi. Sākumā šķiet - es sākšu viens pats, izaugšu, un tad jau domāšu, ko darīt tālāk. Bet ir jāatrod sevi spēja deleģēt.

Es to salīdzinātu ar orķestri. Uz skatuves ir dažādi mūzikas instrumenti, bet tu esi viens pats. Lai cik ātri skrietu no viena instrumenta pie otra un mēģinātu spēlēt visus, tā mūzika nebūs baudāma. Kādā brīdī ir vajadzīgs vēl viens cilvēks, pēc tam vēl kāds, un pamazām ir jāveido komanda. Man pašai tikai pagājušajā gadā radās drosme vairāk deleģēt. Es sapratu, ka, atdodot daļu pienākumu un uzdrošinoties pieņemt vēl vienu cilvēku, kurš varbūt tiešā veidā nerada peļņu, bet palīdz ar administratīvajām lietām, es kā vadītāja varu savu laiku izmantot, lai uzņēmumam radītu lielāku vērtību. Manuprāt, tā ir ļoti svarīga atziņa, attīstot uzņēmumu. Sākumā ir jāsaprot, ka kādu laiku pašam varbūt būs mazāk un visu nopelnīto vajadzēs ieguldīt uzņēmuma attīstībā. Taču katrs deleģētais uzdevums atbrīvo tavu laiku un prātu, lai

tu varētu koncentrēties uz lietām, kas uzņēmumam rada papildu vērtību. Labs piemērs ir atskaites. Ja es pati pavadu visu dienu, gatavojot atskaiti un liekot Excel tabulā ciparu pēc cipara, tā ir vesela diena, kurā man rūpīgi jākoncentrējas, lai nepieļautu kļūdas. Ja šo darbu varu uzticēt kādam biroja darbiniekam, es šo pašu dienu varu izmantot, lai iegūtu uzņēmumam nākamo lielo objektu. Tas, manuprāt, ir tas, ko vajadzētu saprast - nevajag taupīt uz komandas rēķina, bet komanda ir rūpīgi jāizvēlas.

Tu aktīvi iesaisties Ukrainas atbalsta iniciatīvās. Kas Tevi personīgi motivēja iesaistīties, un ko šī pieredze ir iemācījusi par cilvēkiem un līderību?

Līderība nav tikai par to, ka esi tāda kā zvaigzne - vari spīdēt, nokļūt kādā žurnālā vai rakstā. Līderība, pirmkārt, ir ļoti liela atbildība.

Brīdī, kad to uzņemies, tev jāsaprot, ka ir vesela virkne cilvēku, kuri skatās uz tevi un gaida no tevis pareizus lēmumus, pareizos soļus un atbalstu. Man šķiet, ka ārkārtīgi svarīgi ir nepazaudēt cilvēcisko pusi. Pie lielas slodzes, aizņemtības, darba un informācijas apjoma līderim ir ļoti viegli nogurt vai izdegt un kaut kur pa ceļam pazaudēt cilvēcību. Dažreiz pat nepamani, kurā brīdī tas ir noticis.

Ja atskatos uz 22. februāri, tad tajā brīdī man vispār nebija nodoma uzņemties līdera lomu. Es vienkārši sapratu, ka ir jādara. Kas tieši jādara un kāpēc - tas tajā brīdī vēl nebija līdz galam skaidrs. Bet man bija skaidrs, ka varu pievienoties Reiņa Pozņaka izveidotajai "Twitterkonvojam" komandai un palīdzēt viņiem turpināt jau iesākto darbu, nogādājot automašīnas Ukrainai. Es pieteicos kā šoferis otrajam "Twitterkonvojam". Pēc tam sekoja trešais, ceturtais, piektais un sestais konvojs, un ar katru no tiem arvien vairāk sapratu, ka esmu gatava turpināt iesaistīties. Man nebija nekāda plāna kaut ko vadīt vai uzņemties līderību - tas vienkārši

notika. Līdzīgi kā ar manu karjeru, par kuru jau stāstīju, lietas pašas pamazām iegrozījās un attīstījās.

Laikam esmu tāds cilvēks, kurš, redzot, ka kādam ir jāuzņemas atbildība, nodomā - kurš tad cits, ja ne es? Un es uzņemos. Tā arī esmu nonākusi tur, kur šobrīd esmu. Arī "Twitterkonvojā" šobrīd sevi identificēju ar šo iniciatīvu. Reinis joprojām ir mūsu līderis, taču šobrīd tam var veltīt mazāk laika. Mēs par to runājam arī tad, kad viņš devās politikā - kamēr viņš tur būs, pārējā komanda viņu piesegs un mēs turpināsim darīt. **Ja reiz esmu to uzņēmusies, tad turpinu nest šo karogu.**

Ir arī cilvēki, kuri uz tevi paļaujas, un tad saproti, ka esi par viņiem atbildīgs. Tāpat ir arī "Landscape Construction" - es jūtos atbildīga par mūsu cilvēkiem un uztraucos, ja viņiem ir kādas bažas. Es ne vienmēr esmu perfekta. Ne vienmēr pietiek laika ar visiem parunāties, un dažreiz aizmirstu kādam pateikties. Piemēram, "Twitterkonvoja" ziedotājiem - gribētos katram pienācīgi pateikties, uzrakstīt ko vairāk par vienkāršu "paldies", bet ne vienmēr tam visam pietiek spēka. Tāpēc brīdī, kad paņem rokās šo līderības karogu, ir jāsaprot - tu neesi tikai zvaigzne. Līdz ar līderību nāk arī ļoti liela atbildība.

Par savu ieguldījumu Ukrainas atbalstā saņēmi vienu no augstākajiem Latvijas valsts apbalvojumiem – Triju Zvaigžņu ordeni. Ko Tev personīgi nozīmē šis novērtējums, un kādas bija pirmās emocijas, uzzinot par tā piešķiršanu?

Par šo es noteikti kādreiz vecumdienās uzrakstīšu eseju, ja vien spēšu visu atcerēties. Tas bija pilnīgs pārsteigums - kā zibens no skaidrām debesīm. Man šķiet, - tas bija svētdienas vakars, kad pirmais man uzrakstīja toreizējais Latvijas vēstnieks Polijā Juris Poikāns: "Laura, apsveicu, pelnīti!" Es nodomāju - par ko viņš mani svētdienas vakarā apsveic? Pēc tam saņēmu vēl vienu ziņu no drauga Ģirta: "Laura, malacis!". Viņš

vismaz bija pievienojis saiti uz ziņu portālu, kur bija publicēta informācija par cilvēkiem, kuriem piešķirti valsts apbalvojumi. Tajā brīdī man bija patiens šoks. Es to absolūti nebiju gaidījusi. Es joprojām uzskatu, ka Triju Zvaigžņu ordenis man zināmā mērā ir piešķirts avansā. “Twitterkonvoja” panākumi nav tikai mani - aiz manis un kopā ar mani ir ārkārtīgi daudz cilvēku. Arī mūsu uzņēmēju klubs un daudzi citi. Mēs to visu darām kopā. Vienkārši sanāk, ka es esmu tā, kura biežāk stāv ar šo karogu rokās un ir redzamāka. Viena pati “Twitterkonvojā” es neesmu izdarījusi neko. Tāpēc es jūtos mazliet pārvērtēta, taču vienlaikus tas ir milzīgs gods. Un, protams, pašapziņai tas bija ļoti spēcīgs brīdis. Tas nebija vienkārši pakāpiens uz augšu - tas bija kā uzlidojums ar gaisa balonu. Laikam vislielākais novērtējums man bija redzēt savu vecāku reakciju. Viņi vēl ilgu laiku staigāja apkārt ļoti lepnī par mani.



Uzņēmuma vadīšana, sabiedriskā aktivitāte un ģimenes dzīve – kā izdodas atrast līdzsvaru starp profesionālo un personīgo dzīvi?

Ja pavisam godīgi, **atrast šo līdzsvaru man ne vienmēr izdodas**. Ir lietas, kurās esmu laba, un ir tādas, kurās neesmu - ne viss dzīvē var būt vienlīdz veiksmīgs. Arī mana ģimenes dzīve ir mainījusies - pirms diviem gadiem izšķīros. Es par to nebēdāju, jo mēs visi esam pieauguši cilvēki, un dažreiz dzīvē vienkārši sanāk tā, ka cilvēku ceļi šķiras.

Šobrīd mācos vairāk laika veltīt sev - noteikti vairāk nekā agrāk. Katru dienu cenšos sevi mazliet vairāk palutināt un pievērst lielāku uzmanību

savai veselībai. Man vairs nav 18, tāpēc vairāk piedomāju pie tā, ko ēdu, kā jūtos un arī pie fiziskajām aktivitātēm.

Šobrīd arī uz pašu līdzsvaru skatos citādāk - vairāk mācos ieklausīties sevī, rūpēties par sevi un pieņemt, ka ne visās dzīves jomās vienmēr viss var izdoties perfekti.

Kas ir tas, kas palīdz saglabāt enerģiju un motivāciju brīžos, kad šķiet, ka izaicinājumu ir vairāk nekā risinājumu?

Pauzīte. Maza pauzīte, izgulēties, kaut kā sevi palutināt. Man reizēm pietiek ar vienu dienu, kurā visas lietas vienkārši nolieku malā. Esmu arī iemācījusies prasīt palīdzību, lai gan tas man nenāk viegli. Tas sasaucas arī ar deleģēšanu darbā. Bieži šķiet, ka neviens konkrēto lietu neizdarīs labāk par mani. Un tad vēl rodas visādas atrunas - kamēr izskaidrošu un nodošu uzdevumu citam, pati jau būtu paspējusi to izdarīt. Man šķiet, ka šajā ziņā neesmu unikāla un daudziem ir līdzīgi. Tāpēc reizēm vienkārši paņemu pauzi, uzrakstu uz lapas visu, kas man jāizdara, un sāku šos darbus sadalīt mazākās daļās.

*Pamazām mācos arī saprast, kurš man ar konkrēto jautājumu varētu palīdzēt un ko es varētu noņemt no saviem pleciem. Kad izdodas kādu uzdevumu nodot citam, rodas ļoti patīkama atvieglojuma sajūta. Tu saproti - man nav viss jādara pašai, arī citi var. Un dažreiz viņi to izdara pat labāk, jo pats vari būt pārāk pieradis pie savas rutīnas un ierastā skatījuma. Tāpat kā palīdzībā Ukrainai, arī **uzņēmējdarbībā ir svarīgi saprast, ka tu neesi viens. Dalīta bēda ir pusbēda, un arī dalīts darbs kļūst vieglāks.** Bet maza pauzīte vienmēr palīdz atkal saņemties.*

Kas ir kāda dzīves mācība vai pārliedība, kas Tev palīdzējusi gan biznesā, gan ārpus tā?

Vispār dzīvē man ir tā - no rīta izeju no mājas un saku: “Dievs, rādi man, ko es šodien varu izdarīt Tavā vārdā.” Esmu vairākkārt pārliedījusies, ka manā dzīvē notiek lietas, kuras tajā brīdī varbūt pat nesaprotu. Ir bijuši brīži, kad kaut kas notiek, tu bēdāties, ir bijušas pat asaras un rūgtuma pilna sirds. Tajā brīdī domā - ārprāts, kāpēc tā notiek? Bet pēc kāda laika atskaties un saproti, ka tas patiesībā bija labākais, kas ar tevi varēja notikt. Es ticu, ka kāds mani vada, un tāpēc katru reizi, izejot no mājas, Dievam saku – “es nāku, lieto mani”.

Atceros vienu situāciju, kad tikko bijām sākuši “Landscape Construction”. Uzņēmums vēl nebija PVN maksātājs, tāpēc iesniedzu pieteikumu, bet saņēmu atteikumu ar veselu virkni punktiem, uz kuriem bija jāsniedz atbildes. Uz daudziem no tiem man īsti nebija, ko atbildēt, jo uzņēmums tajā brīdī faktiski bija nulles punktā. Es vilku līdz pēdējam vakaram, kad vēl varēju šo lēmumu apstrīdēt un iesniegt savu pamatojumu. Atceros, ka ap deviņiem vakarā apsēdos pie baltas lapas un vienkārši nezināju, ko viņiem atbildēt. Tajā brīdī nodomāju: “Dieviņ, lūdzu, ieliec man galvā domu, lai es varu kaut ko atbildēt un šo situāciju atrisināt.” Un es vienkārši sāku rakstīt. Paņēmu visus viņu jautājumus un pie katra pamazām formulēju atbildi. Piemēram, VID prasīja konta izdruku un skaidrojumu, no kādiem līdzekļiem plānojam veikt uzņēmuma darbību, man tajā kontā nekā nebija, ko parādīt, jo uzņēmums tikai sāka savu darbību. Es uzrakstīju - lūdzu, te ir konta izdruka, BET es plānoju uzņēmumu attīstīt, un tieši tāpēc man šobrīd ir nepieciešams jūsu atbalsts, lai nākotnē šajā kontā jau būtu, ko parādīt. Kaut kādā brīdī domas vienkārši sāka nākt, un es visu uzrakstīju. Pēc divām dienām pieteikums tika apstiprināts. Atceros, ka tajā vakarā gāju no mašīnas uz mājām un man šķita, ka no prieka eju vismaz centimetru

virs zemes. Kad apsēdos pie tās baltās lapas, man taču galvā nebija nekā. Tāpēc **mana dzīves mācība ir ticēt, ka Dievs mani vada un palīdz lietām sakārtoties.**

Protams, pa ceļam gadās visādi šķēršļi, bet man svarīgākais ir darīt no sirds un ar tīru sirdi. Tād arī viss izdodas.

Ja šodien Tev kāds algots darbinieks teiktu: “Es gribu sākt savu biznesu”, – ko Tu viņam ieteiktu saprast pirms pirmā soļa?

- Laikam pirmā lieta būtu saprast visu grāmatvedības un finanšu pasauli – kā veidojas uzņēmuma ieņēmumi, izmaksas un kas no kā rodas. Ļoti daudzi domā – es kaut ko izdarīšu, man kontā ienāks nauda, un tā ir mana nauda. Nodokļu nav, grāmatvedību nevajag, nekādi palīgi nav vajadzīgi – aiziešu līdz bankomātam, izņemšu naudu un viss. Es tiešām pazīstu pieaugušus cilvēkus, kuri tā domā.

Tāpēc es ieteiktu vispirms saprast grāmatvedības pamatus. Lai gan, godīgi sakot, nezinu, vai ar vienu grāmatvedības kursu pietiktu. **Man šķiet, ka šīs lietas līdz galam sāk saprast tikai darot.** Arī pati tās pa īstam sapratu salīdzinoši nesen. Ir jāsaprot, kā patiesībā veidojas izmaksas. Tev ir tiešās izmaksas, darbinieku algas un nodokļi, un no tā visa veidojas summa, ko prasi klientam. Bet ar to vēl nekas nebeidzas – tev ir birojs, un birojā ir pat tādas šķietami pašsaprotamas lietas kā tualetes papīrs un kafijas automāts. Par to visu kādam ir jāsamaksā. Tāpēc **finanšu pratība ir ārkārtīgi svarīga.** Esmu redzējusi uzņēmējus, kuri šajā ziņā apdedzinās, jo vienkārši neprot pareizi rēķināt. Viņiem šķiet – izdarīšu darbu, iekasēšu naudu, un ar to viss ir beidzies. Bet uzņēmuma finanses ir vesela prasme. Es negribu teikt, ka pati to visu esmu apguvusi perfekti, bet gadi šajā nozarē un arī pašas pieļautās kļūdas ir devušas savu pieredzi. Finanšu pratība uzņēmējam ir jāapgūst. Tu nevari domāt, ka nauda vienkārši rodas bankomātā.

Intervijas ar Latvijas vadītājiem un līderiem

“CILVĒKS AIZ LĒMUMA”

Vadītāja lomai piemīt savdabīga distance – cilvēki Tevi biežāk redz kā vadītāju, nevis kā draugu. Vadītājam jābūt gatavam izturēt to, ka viņu uztver kā bosu, nevis sabiedroto. Un tomēr – tieši šajos brīžos, kad pēc diskusijām un prāta vētrām vadītājs paliek viens ar gala lēmumu, atklājas spēks un patiesā līderība.

“CILVĒKS AIZ LĒMUMA” intervijās būs iespēja uzzināt vairāk par patieso līderības spēku – spēju pieņemt lēmumus, stāties pretī izaicinājumiem un iedvesmot citus ar savu redzējumu.

Šo interviju cikla mērķis nav tikai parādīt, kas notiek aiz uzņēmumu durvīm, bet arī sniegt vadītājiem vērtīgas atziņas par vadības pieejām, tirgus tendencēm, komandu attīstību un karjeras izaicinājumiem. Lasītājiem būs iespēja iepazīt dažādu nozaru vadītāju pieredzi, redzēt, kā viņi pieņem lēmumus, veido un attīsta komandas, pielāgojas mainīgajai biznesa videi, kā arī smelties iedvesmu un idejas savai līderībai.