

SIA «Gravtex» – eksportspējīgs kokapstrādes uzņēmums, kas nebaidās no izaicinājumiem

Inga Kaļva-Miņina

Rēzeknes novada uzņēmuma SIA «Gravtex» galvenais pamatdarbības veids ir dekoratīvo koka paneļu, kas ir lielskops mēbeļu, interjera un eksterjera dizaina risinājums, izgatavošana, tāpat uzņēmums gatavo arī 3D koka paneļus mēbeļu un interjera dekorācijai, modernus dekoratīvos koka žogu paneļus, izmantojot inovatīvus ražošanas principus un 3D tehnoloģijas. Uzņēmums labprāt īsteno dažādas klientu idejas, turklāt, kā atzīst valdes loceklis Andris Filipenoks, tad – jo ideja neparastāka, jo interesantāk strādāt. Atslēgas vārdi, kas raksturo SIA «Gravtex», ir: profesionāla attieksme, augsta kompetence, fleksibilitāte un pieejamas cenas.

SIA «Gravtex» dibināts 2012. gadā, šobrīd kolektīvā strādā 17 cilvēki. «Tas ir, pateicoties tam, ka mums ir stabili pasūtījumi, realizējam jaunas idejas. Sākam jau strādāt divās maiņās. Mūsu plāni realizējas, tādēļ varam izvirzīt vēl lielākus mērķus,» saka uzņēmuma vadītājs A. Filipenoks.

Uzņēmuma nosaukumā jau iekodēts virziens, kurā tas darbojas, – asociatīvi var savilkt paralēles ar gravēšanu, ar tehnisko domāšanu. Uzņēmums, kas paplašina savu darbību vietējā un ārējā tirgū, kā trīs sevi raksturojošas vērtības izceļ: kvalitāti (tiek radīti kvalitatīvi produkti un sniegti augstas kvalitātes pakalpojumi), atbildību (uzņēmums rīkojas atbildīgi pret saviem klientiem, partneriem, darbiniekiem un apkārtni) un attīstību (sekojot līdzi tirgus tendencēm, uzņēmums pilnveidojas, tiek investēts uzņēmuma modernizācijā un darbinieku apmācībā).

Specializējas kokapstrādes jomā

SIA «Gravtex» vadītājs Andris Filipenoks biznesa pasaulē ir zināms arī kā uzņēmuma «Zeize», kas strādā reklāmas un interjera dizaina jomā, vadītājs. Tad nu jau tāju, kā radās ideja paralēli uzsākt cita veida uzņēmējdarbību. «SIA «Gravtex» darbojas kokapstrādes jomā, bet specializācija ir dekoratīvo koka paneļu un dekoratīvie žogi ar dizainiskām iezīmēm. Mēs radām ko īpašu, ko tādu, ar ko pārējie nedarbojas, mūsu produkcija ir ar padziļinātu apstrādi un lielāku pievienoto vērtību kokmateriāliem,» stāsta A. Filipenoks.

«Sākumā bija ideja. Visu laiku gribējās pāriet uz ražošanas līmeni, apstākļu sakrītības dēļ vai aktivitātes dēļ zvaigznes tā sastājās, ka mums bija iespēja realizēt Lauku atbalsta dienesta projektu, rekonstruēt telpas, var teikt – no jauna uzcēlām, iegādājāmies tehnoloģiskās iekārtas, tai skaitā CNC frēzmašīnu, ar kuras palīdzību varam apstrādāt plāksņu materiālu 2x3 metri platumā, biezumā līdz pat 50 milimetriem. Tas mums nesagādā nekādas problēmas. Domājām, ko darīt ar iegādātajām iekārtām, kā tās nodarbināt, sākotnējā doma bija ražot dekoratīvos žogus, piešķirot tiem 3D ornamentu. Tad dzīve ieviesa savas korekcijas, un mēs sapratām, ka šis produkts ir diezgan dārgs. Ja sākotnēji bija doma, ka apstrādāsim plātnes, saplāksņus, tad sapratām, ka saplāksnis kā materiāls priekš tāda izstrādājuma ir diezgan dārgs. Mēs tomēr nemetām plinti krūmos, ar žogiem strādājam un izgatavojam tos no dabīgā kokmateriāla – priedes, egles, bet paralēli ieviešam jaunu produktu – dekoratīvos paneļus,» stāsta A. Filipenoks.

Tā kā SIA «Gravtex» radītie paneļi guva labu atsaucību klientu vidū, tad uzņēmums sāka padziļināt strādāt šajā virzienā, jo nīša bija atrasta. «Tagad redzām, ka tā ir diezgan perspektīva lieta. Protams, mēs diezgan daudz līdzekļus un spēku ieguldām, lai atrastu jaunus klientus, jaunus sadarbības partnerus. Sākotnēji sev par

mērķi uzlikām apgūt Eiropas tirgu, bet tad dzīve parādīja un ieviesa savas korekcijas, liekot saprast, ka ir valstis, kuras izprot mūsu produkciju, ir valstis, kuras ir ļoti aturīgas pret tāda veida izstrādājumiem, ir valstis, kurās ir ļoti grūti ienākt iekšā ar savu produkciju,» saka A. Filipenoks.

«Uzņēmumu dibinājām 2012. gadā un uzreiz iestājāmies inkubatorā. Tad tika pārtraukts inkubēšanas periods saistībā ar dažādām pārmaiņām. Tagad biznesa inkubatoru atjaunoja Rēzeknē, un mums bija iespēja pabeigt inkubēšanas. Aktīvi piedalāmies inkubatora organizētajās apmācībās, uzskatām, ka tā ir laba iespēja cilvēkiem iegūt papildu zināšanas, kā arī gūt atbalstu reklāmas materiāliem, iekārtām. Mums ir cieša sadarbība ar Latvijas Investīciju un attīstības aģentūru. Pirms tam stereotipiski domāju, ka LIAA domāts priekš lielajiem uzņēmumiem, bet, sākot darboties ar «Gravtex», esmu patīkami pārsteigts par atsaucību, kas valda organizācijā. Iespēju robežās viņi sniedz diezgan lielu atbalstu arī maziem uzņēmumiem,» uzsvēr A. Filipenoks.

Mērķtiecīgi iepazīstina ārējo tirgu ar sevi

SIA «Gravtex» kolektīvs aktīvi strādā, lai saražotā produkcija iekarotu ārējo tirgu. Uzņēmums ir piedalījies LIAA tirdzniecības misijā Pleskā, Krievijā un Helsinkos, Somijā, eksponēti izstrādājumi LIAA organizētajā Latvijas kopstendā Lielbritānijas vadošajā kokapstrādes izstādē «Timber Expo» Birmingemā. Kā stāsta uzņēmuma vadītājs, tad šie pieredzes braucieni ir ļoti veiksmīgi un nozīmīgi, jo tajos tiek atrasti jauni klienti, nodibināti noderīgi kontakti, kas tuvākā vai tālākā nākotnē pārvēršas veiksmīgā sadarbībā.

«Somijas vizīte deva mums impulsu, ka strādājām pareizā virzienā, atliek tikai meklēt jaunus klientus. Esam piedalījušies arī misijā Norvēģijā, ko organizēja Latgales uzņēmējdarbības centrs. Izzinājām tirgu, skatāmies tajā virzienā. Piedaloties kokaps-



Sīpēšanas un griešanas process ražotnē Foto no SIA «Gravtex» arhīva

Dekoratīvie paneļi Lūznavas muizā piesaista apmeklētāju uzmanību ar savu oriģinalitāti

trādes izstādē «Timber Expo» Lielbritānijā, saņemām ļoti labas atsauksmes, ieguvām vairākus labus kontaktus. Diemžēl tas tirgus ir piesātināts un prasas zemu cenu. Mēs savā darbībā tomēr neorientējamies uz to. Gribam gūt lielāku pievienoto vērtību, nevis ražot par kapeikām. Tur bija lielas tirdzniecības ķēdes, kas iziet uz lieliem apjomiem, tādēļ, protams, tām vajag ļoti zemu cenu. Tas mūs neapmierināja, jo pagaidām mums kapacitāte nav tik liela, lai varētu strādāt pēc viņu pieprasījuma, bet kontakti ir saglabāti un var noderēt nākotnē,» atklāj A. Filipenoks.

Runājot par Latvijas tirgu, viņš teic, ka tas ir savdabīgs. «Lielākoties klienti ir no Rīgas, Pierīgas, ir arī vietējie klienti no reģioniem, bet šobrīd esam sasnieguši līmeni 70 % eksports un gribam šo procentu kāpināt vēl lielāku, jo tas ir pats pirmais uzdevums, ko esam sev uzstādījuši. Esam eksportspējīgs uzņēmums. Latvijas tirgus ir ļoti mazs, mēs vairāk skatāmies uz ārval-

stīm, mērķklienti ir dizaineri, arhitekti, kas iestrādā mūsu izstrādājumus savos dizainos. Mēs varam pielāgoties klienta vēlmēm, ja viņam vajadzīgs savs zīmējums, tad, kopā sadarbojoties, to izstrādājam. Vairāk sadarbojamies ar biznesa klientiem, līdz ar to ar pārējo produkta realizāciju jau nodarbojas viņi. Mēs viņiem ļaujam diezgan labi nopelnīt, jo tās cenu atšķirības, kas ir šeit un ārvalstīs, ir diezgan ievērojamas. Mēs tā arī pozicionējam, meklējot savus klientus, – ka pelnīsim abi divi,» saka A. Filipenoks.

«Pirms gada bijām Dubajā, piedalījāmies ar LIAA kopstendā. Bija interesanta un ražīga izstāde, ieguvām daudz kontaktu. Mūsu paneļi ir tur, bet viņi nespējdas ar atbildi, tas gads, divi nav nekas īpašs. Mēs ceram, ka mūs atcerēsies un uzrunās. Tā bija viena no izstādēm, kurā mēs strādājām neatpūšoties. Apvienotie Arābu Emirāti ir ļoti interesanta valsts, koks kā materiāls āreji apdarē praktiski netiek izmantots, to sapratām, tikai esot tur uz vietas. Bet tā kā ražojam ne tikai uz ārpusi savus paneļus, bet arī uz iekšpusi, tad šajā ziņā guvām ļoti lielu atsaucību. Mums pat ir kontakts ar Tadžikistānes mošeju atjaunotāju, kurš izrādīja interesi par mūsu paneļiem. Šajā izstādē guvām daudz kontaktu no visas pasaules – no Krievijas, Kanādas, Irānas, Indijas, Pakistānas. Informācija par mums aizgāja, varbūt kādam paliksim atmiņā.

Pavasārī bijām Zviedrijā celtniecības materiālu izstādē. Ieguvām kontaktus, kurus tagad apstrādājam. Augustā bijām Amerikā, Ņujorkā, kur bija dizaina izstāde, un mēs tajā piedalījāmies. Sadarbojamies arī ar EDSI platformu, esam izvietojuši savus paneļus, ik pa laikam nāk pasūtījumi no Amerikas. Arī šis kontinents pamazām tiek apgūts.

Novembrī saistībā ar Latgales uzņēmējdarbības centra organizēto misiju bijām Baltkrievijā, par godu Latvijas simtgadei tika organizēta pieņemšana pie Latvijas vēstnieka Vitebskas pilsētā. Biznesa fo-

rumā piedalījāmies ar referātu par kokapstrādes tehnoloģiskajām iespējām. Guvām lielu atsaucību, ir iegūti jauni partneri, kuri ieinteresējās par mūsu produkciju, ir piedāvājumi par izejvielu iegādi. Gūta pieredze par kaimiņu tirgus situāciju, ir jāskatās un jāpēta visi virzieni, jāsadarbības ar visiem kaimiņiem.»

Īsteno daudzveidīgas klientu idejas

«Savā darbībā ļoti aktīvi strādājam ar internetvidi, daudzi pasūtījumi nāk caur internetu, mums ir labi izstrādāta, pārskatāma mājaslapa www.gravtex.eu, kurā apskatīti esam izlikuši savu katalogu. Redzētais var rosināt klientu kādas savas idejas tapšanā. Esam izgatavojuši žogus klientiem no Bulgārijas. Ir klienti no Austrijas, no Vīnes teātra – taisījām paneļus viņu ekspozīcijai izrādē. Mūsu klienti ir arī no Igaunijas, Šveices, Francijas. Igaunijā klientiem, piemēram, izgatavojam medus trauku vāciņus, kuriem ar lāzergravēšanu iegravējam uzrakstu (uz medus burciņām tiek likti no bērza koka gatavoti vāciņi).

Somijas klienti mūsu paneļus izmanto zirgu barjerās sacensībās. Kad viņš mums to parādīja, nevarējām pat iedomāties, ka paneļus var tā izmantot, bet cilvēki atrod pielietojumu. No klientiem nāk daudzveidīgas idejas, un tas ir ļoti, jo nevajag vienmuļi ražot kādu vienu detaļu, bet paveras izaicinājumi.

Mums ir sadarbības partneris Zviedrijā, kuram ražojam 3D paneļus, kurus viņš piedāvā klientiem, kuri iegādājušies IKEA mēbeles. Tie vairāk ir tādi kā fasāžu paneļi, ko klients var uzlikt virsū savām mēbeļiem. No Vācijas mums ir klienti, kuri ir izgud-

rojuši suņu trenāžieri – mēs no saplāksņa frēzējam sfērisku formu, viņi pieliek savu metāla detaļu, iesprauž ēdamo, un suns tad spēlējās. Ir dažādi interesanti produkti, kas nesasaucas ar mūsu pamatdarbību, bet tas ļauj aizpildīt mūsu ražošanas jaudas,» atklāj SIA «Gravtex» vadītājs.

Runājot par interesantākajiem pasūtījumiem, A. Filipenoks min Rēzeknes novada pašvaldības Lūznavas muizai veikto pasūtījumu: «Muizai izgatavojām aizslietni un priekš virtuves bīdāmo sistēmu. Bija ļoti interesanta sadarbība ar arhitekti, jo veicām tapešu raksta kopēšanu paneļos, proti, atkārtosām zīmējums – no tapetēm pārīet uz caurgrieztu rakstu. Gan mēs, gan arī klients paveikto uzskatām par vizuāli pievilcīgu darbu. Daudzi cilvēki, viesojoties Lūznavas muizā un redzot šo mūsu veikumu, pēc tam uzrunā mūs jau kā klienti.»

Gūst atzinību profesionāļu vidū

SIA «Gravtex» veikums tiek atzinīgi novērtēts arī dažādos konkursos. 2016. gadā uzņēmums LIAA un Ekonomikas ministrijas rīkotajā konkursā «Eksporta un inovācijas balva» saņēma balvu par 2. vietu nominācijā «Rūpnieciskais dizains». «Tas bija patīkams pārsteigums. Saņemtās balvas motivē strādāt, palīdz apzināties, ka paveikto novērtē un liek mums saprast, ka esam uz pareizā ceļa,» saka A. Filipenoks.

Šogad 19. martā, sv. Jāzepa dienā, kas ir zināma kā saimnieku diena, tika godināti konkursā «Rēzeknes novada uzņēmums» uzvarētāji, kuru vidū bija arī SIA «Gravtex». «Saņemām Rēzeknes novada pašvaldības balvu kā inovatīvākais uzņēmums, konkursā startējām ar 3D paneļiem. Tas ir



Fotogrāfijas – SIA «Gravtex» produkcija. Ziemassvētku dekorācijas Festivāla parkā Rēzeknē Foto no SIA «Gravtex» arhīva



Dekoratīva koka norāde Foto no SIA «Gravtex» arhīva



Sadalošie dekoratīvie paneļi Foto no SIA «Gravtex» arhīva



Terasē Foto no SIA «Gravtex» arhīva



Žogs Foto no SIA «Gravtex» arhīva

inovatīvs mūsu produkts, ko pamazām ieviešam tirgū, piedāvājot cilvēkiem to izmantot mēbeļu fasādēs, iekštelpu apdarei, sienām, dažādiem elementiem,» saka A. Filipenoks.

Noslēgumā jautāju, kas tad ir sarežģītākais, uzsākot uzņēmējdarbību kokapstrādes jomā. «Sarežģītākais bija saprast šo produktu un tā potenciālu. Sākumā ir grūtāk, jo jāizprot tehnika, tehnoloģiskais process, bet kopā ar komandu esam šim procesam veiksmīgi izģājuši cauri. Ļoti liela loma ir komandai, kura dzīvo, pieceļas un aiziet gulēt ar ideju, kas deg par to un pārdzīvo, virza uz priekšu. Man ir paveicies ar to, ka varam iziet no jebkurām situācijām, piedaloties izstādēs, ar minimāliem līdzekļiem varam veidot stendu, un visi ir sajūsmā par redzēto,» atklāj A. Filipenoks. Viņš uzsvēr, ka produkcijas pārdošana ir visgrūtākais visa uzņēmējdarbības procesa posms. «Tā ir matemātiska sistēma, kuru vienmēr jāattīsta un nedrīkst apstāties. Sarežģītākais ir sameklēt klientu un dabūt no viņa pasūtījumu, bet pie tā ir intensīvi un ražīgi visu laiku jāstrādā,» saka SIA «Gravtex» valdes loceklis A. Filipenoks. ■



Skandināvu stila līnijas paneļi Foto no SIA «Gravtex» arhīva



SIA «Gravtex» vadītājs A. Filipenoks kopā ar Valsts prezidentu Raimundu Vējonī, kurš, 7. decembrī apmeklējot Rēzekni, viesojās Rēzeknes biznesa inkubatorā Foto: Prezidenta kanceleja



SIA «Gravtex» saņem balvu konkursa «Rēzeknes novada uzņēmums» nominācijā «Gada inovatīvu produktu/ pakalpojumu ieviešs 2017» Foto no Rēzeknes novada pašvaldības arhīva



Latgale – Latvijai un pasaulei. Vietējo uzņēmēju devums tautas, reģiona un valsts nākotnei.

Materiāls ir sagatavots ar Valsts reģionālās attīstības aģentūras finansiālu atbalstu no Latvijas valsts budžeta līdzekļiem.