



Biznesa augstskolas *Turība*

GADA BALVA

Brīvība. Uzņēmība. Kompetence.

Alise Balgalve

Biznesa augstskolas *Turība*

GODA ABSOLVENTS

Uzņēmējdarbībā

*Nekas nav neiespējams -
tas tikai prasa vairāk laika*



Šajā gadā Biznesa augstskola *Turība* piešķir apbalvojumu GODA ABSOLVENTS četriem augstskolas absolventiem, tostarp Uzņēmējdarbības vadības fakultātes absolventei, SIA *Felici* vadītājai un musli zīmola *Graci* radītājai Alisei Balgalvei, kurai piešķirts goda nosaukums Biznesa augstskolas *Turība* GODA ABSOLVENTS Uzņēmējdarbībā.

Alise Balgalve lepojas ar savu augstskolu, un ne mirkli studiju laikā viņai nešķīta, ka tiek mācīts kas lieks. Viņa novērtē augstskolā iegūtās zināšanas un veiksmīgi tās šobrīd pielieto praksē, vadot un attīstot savu uzņēmumu. Vērtējot sevi kā vadītāju, Alise sevī izceļ progresivitāti, godīgumu un vēlmi iedziļināties detaļās.

20. aprīlī Jūs saņemsiet apbalvojumu Biznesa augstskolas *Turība* GODA ABSOLVENTS Uzņēmējdarbībā. Kādas bija sajūtas, kad uzzinājāt, ka Jums piešķirts šis Goda nosaukums?

Es biju ļoti patīkami pārsteigta, jo, lai gan biju dzirdējusi par *Turības* Gada Balvu, nezināju, ka esmu izvirzīta. Paldies!

Kāpēc savulaik izvēlējāties studijas *Turībā*?

Turību izvēlējos saukt par savu augstskolu, jo zināju, ka tur es iegūšu praktiskas zināšanas un pieredzi. Manuprāt, izvēloties augstskolu, būtiskas ir trīs lietas – pirmkārt, atrast savām prasībām atbilstošu studiju programmu, otrkārt, pasniedzēji un personāls, kas, daloties pieredzē, dod savu pienesumu, un, treškārt, ļoti svarīga komponente, kas paliek no augstskolas, ir kursabiedri, ar kuriem ir patīkami un lietderīgi uzturēt kontaktu arī ilgi pēc augstskolas absolvēšanas.

Es viennozīmīgi esmu lepna ar savu augstskolu. Man ir ļoti laba sajūta, jo tas nebija izniekots laiks. Reizēm nākas dzirdēt, ka cilvēkiem nepatīk tas, ko viņi mācās, vai ka viņi mācās kaut ko tādu, kam nebūtu jābūt programmā. Man nevienu brīdi nebija sajūta, ka mācos kaut ko lieku, kas ir ļoti liels bonuss *Turībai*. Man ļoti patīka arī modernā *Turības* vide, piemēram, plašā bibliotēka, iespēja nodot grāmatas kastēs, printēt bez maksas – tādas elementāras lietas un ikdienišķi sīkumi, kuri patiesībā ir ļoti būtiski. Ikviens grib lepoties ar savu augstskolu vai darba vietu un teikt: "Bet mums gan ir labāk." Ja to var izdarīt, tas ir lieliski.

Vai ir kāds pasniedzējs, kurš īpaši palicis atmiņā?

Man katrs pasniedzējs asociējas ar to, ko viņš man ir iemācījis. Īpaši atmiņā palikusi mārketinga pasniedzēja Iveta Upīte, kvalitātes vadības pasniedzēja Zane Driņķe un datorzinību



pasniedzējs Egmonts Treiguts, kura studiju kursa ietvaros pierakstīto kladi es joprojām reizi pa reizei izmantoju.

Pastāstiet par savu karjeras attīstību. Kā nonācāt līdz savai uzņēmējdarbībai un idejai par to, ko ražot?

Es strādāju no piecpadsmit gadu vecuma. Man ļoti patika strādāt, un es biju iedvesmota, jo man bija vajadzīga sajūta, ka iemācos kaut ko jaunu un ka esmu noderīga. Arī paralēli studijām strādāju apdares preču veikalā, kurā pārdeva flīzes. Latvijā ir gana daudz objektu, kas noflīzēti manā vadībā to divarpus gadu laikā, kamēr strādāju attiecīgajā nozarē.

Tad es sāku gaidīt savu pirmo bērniņu, pēc tam - arī otro bērniņu, un tikmēr radās ideja par musli. Kad bērni jau varēja iet bērnudārzā, es sāku to attīstīt kā biznesu. Ideja radās, jo bija nepieciešamība, un tā tas viss attīstījās.

Vai Jūs kaut ko darītu citādāk, ja uzņēmējdarbību sāktu šobrīd? Ko jūs ieteiktu jaunaļiem uzņēmējiem, kuri tikai vēl plāno savu darbību?

Viens no ieteikumiem ir nebaidīties no partneriem - darīt lietas kopā ar kādu, nevis vienam. Uzņēmējdarbības uzsākšana kopā ar kādu varētu būt grūtāks lēmums, ja ar šo biznesu ir plānots nodarboties visu mūžu vai ja tas ir ģimenes uzņēmums, bet, ja uz biznesu skatās kā tikai uz naudas ieguves veidu, tad nedomāju, ka strādāt kopā ar kādu draugu, radu, paziņu, kas ir pietiekami kompetents, ir šķērslis. Tam ir daudz bonusu – viens otru dzen uz priekšu un savā ziņā arī kontrolē, neļaujot atslābt. Papildus priekšrocība ir arī iespēja ātrāk novērst un kritiskāk izvērtēt pieļautās kļūdas.

Es viennozīmīgi esmu lepna ar savu augstskolu. Man ir ļoti laba sajūta, jo tas nebija izniekots laiks.

Veidojot produktu, sadarbojāties ar zinātniekiem un pārtikas tehnoloģiem. Kā atradāt šos speciālistus?

Vienkārši gāju un runāju! Veidojot produktu, man ļoti daudz nācās izmantot dažādus informācijas avotus un *Google*. Lai atrastu izejvielas, kuras jāliek iekšā musli maisījumā un kuras atbilst manām prasībām, esmu pētījusi pat zviedru putru receptes un vāciski lasījusi par dažādiem mikrobioloģijas riskiem. Ar šiem produktu konceptiem gāju pie zinātniekiem. 2009. gadā *Rīga Food* izstādē iepazinās ar zinātniekiem no Valsts Priekuļu laukaugu selekcijas institūta, kuri bija vienīgie Latvijā, kas selekcionē tritikāli – mūsu produkta pamata izejvielu –, kas ir kviešu un rudzu krustojums, lai sasniegtu īpaši augstu proteīna un šķiedrvielu līmeni. Kad sākām strādāt ar viņiem, gāju arī uz Latvijas Lauksaimniecības universitātes pārtikas tehnoloģijas Tehnisko fakultāti, lai jautātu, kā to visu pārstrādāt, kā arī uz Rīgas Stradiņa universitāti, lai noskaidrotu, kā tas ietekmē cilvēka ķermeni. Zinātniskā bāze ir tas, ar ko mēs lepojamies! Nereti var dzirdēt viedokli, ka muslis ir kaut kas ļoti vienkāršs, bet patiesībā tā nav. Ir jāpēta, pirmkārt, produkta funkcionalitāte - ne tikai, lai cilvēks būtu paēdis un koncentrējies uz garšu, bet arī ieguvis kaut ko savam organismam. Otrkārt, jāpēta produkta higiēna un drošība. Lai to varētu eksportēt, vajag ilgu derīguma termiņu, ko ietekmē dažādi faktori, piemēram, produkta tīrība un iepakojuma izvēle. Pagājušajā gadā noslēdzām ļoti interesantu projektu – klīnisko pētījumu kopā ar norvēģu institūtu, kurā tika salīdzināti dažādi graudi, to ietekme uz cilvēka organismu.

Ar ko Jūsu ražotie produkti atšķiras no citiem? Kādas ir Jūsu priekšrocības?

Latvijā mēs esam vienīgie, kas ražo musli. Mēs uzstājam uz to, ka gatavojam funkcionālu pārtiku – lielu uzmanību produktu ražošanā pievēršam to uzturvērtībai, nemitīgi cenšoties rādītājus uzlabot un attīstīt, lai jebkurš patērētājs savam organismam iegūtu vairāk labuma - mikroelementu, minerālvielu, šķiedrvielu. Otrkārt, cilvēki ir ļoti steidzīgi un viņiem nav laika iedziļināties produktā, tāpēc mums palīdz mūsu produktu nosaukumi, piemēram, *Tievaīs, Skaistais, Vieglais, Intelektuālais*, un patērētājam uzreiz ir skaidrs virziens, ko viņš sev nopērk.

Mana komanda man ir teikusi, ka esmu dažreiz šerpa, bet tajā pašā laikā esmu prognozējama, kas laikam ir viena no manām labākajām īpašībām kā vadītājai.

Vai, uzsākot uzņēmējdarbību, piedalījāties arī kādos jauno uzņēmēju atbalsta pasākumos, projektos?

Jā, pirmais finansējums, padoms un domu biedru grupa mums bija Jelgavas biznesa inkubatorā, kura priekšrocība bija arī atrašanās netālu no Latvijas Lauksaimniecības universitātes. Inkubators mums finansēja lielu daļu no izdevumiem, kas bija nepieciešami ražošanai, pilotpartijai, mārketinga aktivitātēm. Turpinot strādāt ar De minimis naudu vēl jo proļām to novirzam eksporta apguvei caur LIAA. Finansējumu grantu projekts no Norvēģijas ir mūsu zinātnieku nopelns.

Par uzņēmuma attīstību runājot, mēs vērsāmies arī pie ALTUM, lai gan finansējumu ieguvām tikai trešajā darbības gadā. Kamēr tā nebija, mēs finansējām paši sevi no naudas plūsmas, kas patiesībā bija liela veiksmē. Tagad mums ir paveicies vēl vairāk, jo esam saņēmuši investīcijas ražotnes izveidei, ko arī šobrīd veidojam. Dažreiz, kad šķiet - kaut kas nav iespējams -, izrādās, ka tas vienkārši prasa vairāk laika.

Kādi ir Jūsu tuvākie profesionālie plāni un mērķi?

Ražotne jeb rūpnīca, kuru attīstām, būtībā ir instruments, kas piepildītu mērķus, jo, taisot investīciju plānu, mēs redzam, kas ir tie mērķi, uz ko mēs ejam – kādu apgrozījumu, kādu peļņu, uz kādiem stratēģiskajiem un emocionālajiem mērķiem. Esam aprēķinājuši, ka rūpnīcai, kas atrodas Ādažos un būtībā ir kā daļa no ēkas kompleksa, kuru pielāgojam sev, ir jābūt gatavai šī gada nogalē. Joproļām attīstām sevi kā funkcionālas pārtikas ražotāju trijās produktu grupās – muslis, putras un vienas ēdienreizes maltītes. Ražotne ir tā, kas palīdzēs mums šo plānu īstenot. Vēl mērķos ietilpst iegūt nepieciešamos sertifikātus, lai startētu eksportā.

Latvijā mēs esam vienīgie, kas ražo musli. Mēs uzstājam uz to, ka gatavojam funkcionālu pārtiku – lielu uzmanību produktu ražošanā pievēršam to uzturvērtībai.





Iegūstot 1. vietu kategorijā "Rūpnieciskais dizains" LIAA konkursā "Eksporta un inovācijas balva 2014"

Es strādāju no piecpadsmit gadu vecuma. Man ļoti patika strādāt, un es biju iedvesmota, jo man bija vajadzīga sajūta, ka iemācos kaut ko jaunu un ka esmu noderīga.



Kā vērtējat uzņēmējdarbības vidi Latvijā? Vai tā ir labvēlīga?

Tā kā man šobrīd nav laika analizēt vidi, es spēlēju pēc esošajiem noteikumiem. Tad, kad manas ikdienas rūpes nebūs tādās kā šobrīd, es varētu iet politikā un teikt, kā ir labāk, bet šobrīd darīt kaut ko labāk nav nedz pieredzes, nedz laika. Valstiskā līmenī varu komentēt tikai par pārtikas ražošanas nozari – man ļoti patīk savstarpējā komunikācija starp pārtikas uzņēmējiem. Aizejot pie jebkura uzņēmuma, ir iespējams saņemt ātru konsultāciju, dalīšanos pieredzē un viedokli no malas, kas, manuprāt, ir ļoti būtiski. Pārtikas ražotājus satuvina starptautiskās eksporta izstādes, pēc kurām, atgriežoties Latvijā, mēs apciemojam viens otru un apskatāmies, kā citi risina savas problēmas un attīstās.

Mēs kā uzņēmums piedalāmies Latvijas augstvērtīgās pārtikas klāstera izveidē, un klāstera domāšana ir tā, kas noteikti padara jebkuru uzņēmumu efektīvāku. Ļoti triviāli runājot, tas nozīmē – ja man vajag rozīnes un vēl kādam manam konkurentam vajag rozīnes, tad mēs abi sarunājam, ka mēs tās pirksim kopā, jo tādējādi dabūsim izdevīgāku cenu. Ja mēs ar tādu domāšanu ejam uz priekšu, tad visi ir ieguvēji.

Vai jūsu ražotie produkti ir atrodami visā Latvijā? Varbūt arī ārzemēs?

Šobrīd mūsu produktus var iegādāties astoņās valstīs, ieskaitot Latviju. Eiropa nav mūsu galvenais mērktirgus, jo šeit mums ir pietiekami augsta konkurence un daudz citu ražotāju. Sākumā, kamēr mēs kā jauns uzņēmums nevaram atļauties mērķtiecīgi iet kādā eksporta tirgū, skatāmies, kurš pats grib ar mums strādāt. Šobrīd izskatās, ka visvieglāk sadarboties ir ar *trešās pasaules valstīm*, jo viņi vēlas rietumnieku produktus un viņiem patīk ar mums strādāt. Tā ir priekšrocība, kuru latviešiem ir jāizmanto.

Latvijā mēs strādājam ar lielākajiem veikaliem. Nevarētu gan teikt, ka mūsu produkti ir pieejami visā Latvijā, bet tāds arī nav mūsu mērķis.

Kā Jūs vērtējat sevi kā vadītāju?

Visur eju ļoti dziļi iekšā detaļās, jo mani interesē saprast un es neatbalstu virspusējības. Ja nevaru pieņemt lēmumu, gribu zināt ļoti daudz faktus un argumentus, un tad nereti sanāk, ka lēmums atnāk pats.

Esmu progresīva, godīga. Mana komanda man ir teikusi, ka esmu dažreiz šerpa, bet tajā pašā laikā esmu prognozējama, kas laikam ir viena no manām labākajām īpašībām kā vadītājai. Man nav grūti vadīt manus darbiniekus, jo man ir divi mazi bērni – ja es visam pieeju tā, ka otrs cilvēks to var nezināt, man viņam ir jāizstāsta noteikumi, un tikai tad es viņam varu prasīt, lai viņš tajos iekļaujas. Ja es otram pateicu tā, ka viņš to nesaprot, tā ir mana vaina. Es esmu tā, kas grib rezultātu, tāpēc es atloku piedurknes un sēžu blakus, kamēr viss ir skaidrs.