



Biznesa augstskolas *Turība*

GODA BALVA

Brīvība. Uzņēmība. Kompetence.

Andris Vanags

Biznesa augstskola *Turība*
GODA PROFESORS



Biznesa augstskolas *Turība* Goda profesora tituls piešķirts AS “Sakret Holdings” padomes priekšsēdētājam, Biznesa augstskolas *Turība* asociētajam profesoram, *Turības* biznesa inkubatora mentoram un Rīgas Tehniskās universitātes padomes priekšsēdētājam Andrim Vanagam.

Andris pēc izglītības ir ķīmiķis, taču dzīve viņam ir “piespēlējusi” iespēju savas zināšanas attīstīt uzņēmējdarbībā, vadot AS “Sakret Holdings”. Alkas ne tikai iegūt zināšanas, bet arī tās sniegt citiem ir pamats, kādēļ Andris darbojas divās augstskolās kā pasniedzējs un mentors, lai gadiem krāto pieredzi nodotu jaunajai paaudzei. Andra dzinulis, harizma un tieksme uz izcilību ir viņa veiksmes atslēga.

Kādām rakstura īpašībām ir jāpieņem, lai kļūtu par veiksmīgu uzņēmēju?

Komunikabilitāte un mērķtiecība, kā arī komanda ir svarīgs aspekts, lai radītu kaut ko noturīgu, jo viens nav karotājs. Jo labāk spēsi nokomunicēt savu ideju komandai un izvirzīsi mērķus, jo labāka būs atdeve un attīstības temps, manuprāt, caur šiem trīs pīlāriem ir sasniedzams itin viss.

Kas kalpoja Jums kā pirmais impulss uzsākt savu biznesu?

Mana priekšrocība bija tajā, ka uzsākām uzņēmējdarbību nozarē, kurā es studēju, proti, studēju Ķīmijas fakultātē, un tas man deva izpratni par šo jomu un kā to tālāk saistīt ar uzņēmumu. Protams, ideja un soļi ir svarīgi procesu izpildē, bet pats svarīgākais vienmēr būs komanda, viņi noņems smagumu no pleciem, ja spēsi būt izcils līderis un pārliecināsi viņus noticēt sevī un produktā, tiks gāzti pat varenākie kalni.

Jūs kā pasniedzējs dalāties savā pieredzē par eksporta un importa biznesu. Kādus izaicinājumus uzņēmējiem Jūs redzat šajā jomā?

Mēs kā valsts esam transformācijas procesā, jo tas, kas bija spēkā vakar, tas šodien un rīt vairs spēkā nebūs. Ar mūsdienu pieejamajiem resursiem un tehnoloģijām, varam veikt strauju lēcieni, ja konkrēti apzināties, kāda ir šī brīža situācija. Saprast, ka tā ir uz ilgāku laika posmu un kooperēties ar valsti un uzņēmumiem, lai veidotu klasterus, sadarbības modeļus, kas tālāk ļauj valstij un uzņēmējiem sasniegt tālākus apvēršņus. Ja abas puses ir gatavas mijiedarboties un dalīties ne tikai ar produktiem un piedāvājumiem, bet arī ar pieredzi un zināšanām, tad ieguvēji būs abās pusēs. Taču jāsaprot, ka ar vienu reizi vien nepietiks, šis ir konstants darbs attīstības ceļšanai. Veiksmīgs uzņēmējs ir tāds, kurš nevis spēj nopirkt un pārdod vienu konteineru ar noteiktu precī, bet gan tāds, kurš spēj pierādīt sevi klientam kā uzticamu sadarbības partneri, ar kuru veidot attiecības uz ilgstošu sadarbību, kurā nevienai no pusēm nebūs jāraizējas par produktu, tā kvalitāti un darbu izpildi.

Jo labāk spēsi nokomunicēt savu ideju komandai un izvirzīsi mērķus, jo labāka būs atdeve un attīstības temps, manuprāt, caur šiem trīs pīlāriem ir sasniedzams itin viss.

Jums ir savs uzņēmums, darbojaties divās augstskolās, esat pasniedzējs, mentors, ir ģimene. Vai varat, lūdzu, atklāt savus “trikus”, kā var pēc iespējas veiksmīgāk saplānot savu laiku?

Burvju rīks, kas atrodas manā kabatā, ir mobilais kalendārs telefonā, kurš man ļauj dienu saplānot un, ja kādā dienā nav nekā ielānota, jūtos, kā kaut ko esmu palaidis garām un kaut kas nav kārtībā. Tipiski mana diena ir saplānota gandrīz līdz minūtei. Darbošanās augstskolās, padomē un citur dod manai ikdienai īpašu nozīmes piesitienu, jo ir jātur augsta latiņa un visur jāpaspēj, kas, no vienas puses, ir slikti, taču, no otras puses, tur mani grožos un disciplinē darīt arvien vairāk.

Manī ir dzinulis neatpalikt no pasaulē notiekošā, jo, ja apstāšos, tad neko jaunu nedz gūšu, nedz radišu. Liekot kopā manu iekšējo nemieru, pieredzi un citas aktivitātes, kas man ļauj pilnveidot sevi katru dienu, šo lietu kombinācijā arī rodas jaunas idejas dažādām jaunām iespējām.

Pieļauju, ka tie, kas daudz strādā, māk arī labi atpūsties. Kā Jūs vislabāk atveldzējaties no straujā darba skrējiena?

Man ļoti patīk ceļot un baudīt dažādas kultūras, garšas un jaunus iesaļidus. Dažādas skaistas un unikālas vietas nav jāmeklē tālu, jo bieži vien tās slēpjas mūsu pašu deguna galā, tik jāspēj tās saskatīt. Polija, manuprāt, ir izcila pērle, kuru bieži aizmirst, pašam sanāk biežāk būt Polijā darba dēļ, tādēļ izmantoju brīvos brīžus, izpētot skaistas baznīcas, kalnaini un dabu. Patīk pavadīt laiku ar saviem draugiem no studentu korporācijas “Philyronia”, kurā esmu biedrs. Esmu dzimis liepājnieks, un joprojām uzturu tuvu kontaktu ar saviem klases biedriem, ar kuriem svinam kopā dažādus svētkus.

Kur gūstat iedvesmu jaunām idejām?

Manī iekšā ir nemiers, un pasaule ar katru dienu griežas arvien ātrāk, tādēļ manī ir dzinulis neatpalikt no pasaulē notiekošā, jo, ja apstāšos, tad neko jaunu nedz gūšu, nedz radišu. Liekot kopā manu iekšējo nemieru, pieredzi un citas aktivitātes, kas man ļauj pilnveidot sevi katru dienu, šo lietu kombinācijā arī rodas jaunas idejas dažādām jaunām iespējām.

Vai redzat mūsdienu jauniešus to potenciālu, kas Latviju virzītu uz labklājīgu valsti?


Mūsdienu jauniešu potenciāls ir komunikācija, jo nav robežu, kas tos attur. Pasaule ir atvērta jauniem un enerģijas pilniem jauniešiem, kā arī tehnoloģiju attīstība ļauj sasniegt sadarbības tirgus jebkurā pasaules malā. ➡

Katram jābūt iekšā savam dzinulim un nemieram, kas veicinās nesēdēt uz vietas, bet gan piepildīt savu dienu tā, lai sasniegtu jaunus horizontus un iespējas.

Kādu redzat Biznesa augstskolu *Turība* nākotnē?

Ar arvien lielāku un plašāku skatu uz eksportu, arī skatu uz dažādu studentu pieplūdumu, jo mūsdienu augstskolas ir globālas, tās konkurē savā starpā, lai radītu pēc iespējas labāku produktu – studentu. Un ikviens students, uzsākot savas darba gaitas jebkurā vietā pasaulē, ir vēstnesis augstskolai, kas deva tam pamata prasmes un zināšanas.

Ko novēlat *Turībai* 30 gadu jubilejā?

Turēt buru augstu, iet uz priekšu un tvert iespējas ar domu uzlabot, pilnveidot un attīstīt mūsu valsti! 

Veiksmīgs uzņēmējs ir tāds, kurš nevis spēj nopirkt un pārdod vienu konteineru ar noteiktu precī, bet gan tāds, kurš spēj pierādīt sevi klientam kā uzticamu sadarbības partneri, ar kuru veidot attiecības uz ilgstošu sadarbību, kurā nevienai no pusēm nebūs jāraizējas par produktu, tā kvalitāti un darbu izpildi.

