



Biznesa augstskolas Turība
GODA BALVA
Brīvība. Uzņēmība. Kompetence.

Kaspars Peregudovs

Biznesa augstskolas Turība
GODA ABSOLVENTS



Kaspars Peregudovs 2020. gadā absolvēja Biznesa augstskolas Turība bakalaura programmu "Mārketinga un tirdzniecības vadība" (šobrīd "Starptautiskā mārketinga un pārdošanas vadība") un tajā pašā gadā atvēra savu pirmo ātrās ēdināšanas restorānu "KINGU". Šajos četros gados restorāns ir piedzīvojis ievērojamu izaugsmi, paplašinoties līdz četriem ēdināšanas restorāniem.

Kādas emocijas Jūs pārņēma, uzzinot, ka esiet laureāts Biznesa augstskolas Turība Goda balvas nominācijā "Goda absolvents"?

Esmu viennozīmīgi pateicīgs, ka tieku novērtēts tajā, ko daru katru dienu un kur esmu atradis sevi. Kā arī atgādināja man, ka ir jāatgriežas un jāpabeidz mācības, iegūstot maģistra diplomu.

Kā nonācāt līdz idejai, veidot savu uzņēmumu?

Par uzņēmuma izveidi biju domājis jau ilgāku laiku – kopš vidusskolas absolvēšanas. Dzīvē, protams, ir bijuši dažādi posmi, kas liedza pilnībā pievērsties uzņēmējdarbībai.



Taču četrus gadus pirms sava pirmā restorāna atvēršanas biju pieņēmis stingru lēmumu veidot uzņēmumu ēdināšanas nozarē. Šajā laikā sāku izstrādāt un pilnveidot konceptu. Man bija nepieciešami četri gadi, lai ne tikai nostiprinātu savu finansiālo situāciju, bet arī morāli sagatavotos šim izaicinājumam.

Vienmēr esmu vēlējies darboties ēdināšanas jomā, un būt saistīts ar virtuvi, tomēr nekad neesmu sevi redzējis pavāra lomā, galvenokārt, finansiālo apsvērumu dēļ. Esmu ļoti mērķtiecīgs un ambiciozs cilvēks, un mani nav iespējams ierobežot, ieliekot rāmjos kā vienkāršu darba ņēmēju pavāra amatā. Tā nu nolēmu kļūt par uzņēmēju tieši šajā nozarē.

Mācīties un atrast blakus sev līdzīgi domājošos, kas spēj nest ieguldījumu tev un tu – viņiem. Augstskola tam ir īstā vieta.

Vai tas bija vienīgais iemesls, kādēļ izvēlējāties veidot uzņēmumu tieši ēdināšanas jomā?

Ātrās ēdināšanas segmentu izvēlējos arī tāpēc, ka tas man bija tuvs – es pazinu šo jomu, biju daudz pētījis, kā fast food (ātrās ēdināšanas) koncepts tiek veidots Amerikā, Anglijā un citur, kur tas jau sen ir populārs. Koncepts, ko sākām veidot Latvijā, Amerikā ir pazīstams jau kopš trīsdesmitajiem gadiem. Redzēju, ka Latvijā šai nišai ir liels potenciāls, un vēlāk pievienojām arī kebaba konceptu, kas joprojām ir viens no populārākajiem ātrās ēdināšanas produktiem Latvijā. Pieprasījums pēc tā ir ļoti augsts, un mēs paši to redzam ikdienā, vērojot lielo noietu.

Mēs būtībā bijām šīs nozares pamatlicēji Latvijā, jo izvēlējamies tirgus nišu, kas jau bija pazīstama un pieprasīta, taču spējām piedāvāt daudz interesantāku un inovatīvāku risinājumu. Tas arī ļāva mums nostiprināties tirgus līdera pozīcijā.

Alpīnisms ļauj smelties iedvesmu, apdomāt, būt ar sevi. Man patīk būt vienam. Es protu sevi nomierināt, sevi iedvesmot no jauna, turpināt augt un attīstīties.

Kādām īpašībām jāpiemīt labam uzņēmējam?

Uz šo jautājumu man ir grūti sniegt konkrētu atbildi, jo katrs cilvēks biznesā sevi izvērtē individuāli. Tomēr varu dalīties ar iezīmēm un īpašībām, kas man palīdz justies pārliecinātam un komfortablam tajā, ko daru. Pirmkārt, svarīgi ir būt mērķtiecīgam. Viss, ko mēs darām, ir pakārtots konkrētam mērķim, un visi uzdevumi tiek veidoti, lai to sasniegtu. Mūsu uzņēmumam ir četri gadi, un šajā laikā mēs esam atvēruši četras vietas. Es ticu, ka nākotnē spēsim sasniegt globālus mērķus, jo man ir lielas ambīcijas – vēl viena īpašība, kas šajā nozarē ir būtiska.

Otrkārt, es vienmēr skatos plaši un domāju globāli. Biznesā ir ļoti svarīgi būt darītājam – es dodu priekšroku rīcībai, nevis pārmērīgai domāšanai. Riskus es īpaši neizvērtēju, un, lai arī nezinu, vai tas vienmēr ir pareizi, līdz šim tas mani nav būtiski pievīlis. Es darbojos pēc principa: jo vairāk dari, jo vairāk sasniedz. Ja pieļauju kļūdas, tā ir iespējas mācīties un augt. Mana pieeja ir sākumā darīt un tikai pēc tam analizēt rezultātu.



Treškārt, svarīga ir spēja salikt prioritātes un atteikties no nevajadzīgā. Jātic tam, ko vēlies sasniegt. Protams, uzstādītajiem mērķiem ir jābūt loģiski izvērtētiem – jāizprot tirgus, jāanalizē pieprasījums un jāsaprot, kādi produkti vai pakalpojumi būs nepieciešami.

Riskus es īpaši neizvērtēju, un, lai arī nezinu, vai tas vienmēr ir pareizi, līdz šim tas mani nav būtiski pievīlis.

Kādi ir lielākie ēdināšanas jomas izaicinājumi?

Šī nozare nekad nav stabila, un tas ir izaicinājums. Piemēram, pagājušajā gadā mēs strādājām ar 1,5 miljonu eiro apgrozījumu, bet šogad esmu drošs, ka spēsim sasniegt 2,5 miljonus. Lai gan esam liels uzņēmums, stabilitāte vienmēr ir bijusi problēma. Uzņēmums ir trīs reizes glābts no maksātnespējas un lieliem parādiem. Tas parāda, ka finanses ēdināšanas biznesā ir sarežģīts aspekts, jo no sastāvdaļu iepirkšanas līdz ēdiena servēšanai ir daudz posmu, kur var rasties kļūdas, kas var kaitēt klientu lojalitātei, un tā mums ir ļoti svarīga.

Šajā biznesā ir daudz dažādu izmaksu, un ēdienu sagataves termiņi rada papildu riskus. Tāpēc vēlos uzsvērt, ka ēdināšanas nozare ir grūti kontrolējama un tajā ir daudz risku.

Tomēr visgrūtākais šajā nozarē ir darbinieki. Viss business lielā mērā ir atkarīgs no viņiem. Es varu vadīt uzņēmumu, bet ēdiena kvalitāte un sagatavošana ir darbinieku atbildība. Tieši viņi var vai nu uzlabot, vai sabojāt biznesu. Mēs esam ātrās ēdināšanas sfērā, kur algas ir zemas, salīdzinot ar citām nozarēm, taču tās atbilst tirgus līmenim.

Bieži darbiniekiem nav attiecīgas izglītības, un virtuve viņiem var būt sveša.

Turklāt ātrās ēdināšanas jomā ir liels patēriņa apjoms, un tas nozīmē, ka ātrumu un kvalitāti ir ļoti grūti noturēt augstā līmenī. Šie izaicinājumi liek uzņēmumam pastāvīgi meklēt risinājumus un pielāgoties.

Kā Turība ir palīdzējusi Jūsu karjeras attīstībā?

Protams, *Turība* man ir devusi labus pamatus, piemēram, mārketingā un tirdzniecībā, taču jāatzīst, ka lielākais ieguvums man bija neklātienas studijas. Klātienes studijās pārsvarā mācās jaunieši, kuri tikko pabeiguši vidusskolu un vēl nav guvuši dzīves pieredzi. Savukārt neklātienes studijās situācija bija citādāka – es biju viens no jaunākajiem studentiem, un kopā ar mani mācījās dažādu jomu eksperti ar lielu pieredzi. Šāda vide man lika mainīt savu domāšanas veidu un izvērtēt, kāds ir tas dzīves ceļš, pa kuru vēlos doties.

Sports mani enerģiski izlādē un palīdz uzturēt līdzsvaru.

Kādi ir jūsu hobijs ārpus darba laika, kā relaksējaties?

Es strādāju ļoti daudz, jo mūsu uzņēmumam ir tikai četri gadi, un manas ambīcijas ir daudz lielākas, nekā mēs šobrīd spējam realizēt. Es vēlos aktīvi attīstīties un augt šajā jomā, tāpēc Latvijā atpūšos ļoti maz. Taču sportam vienmēr atvēlu laiku. Katru dienu nodarbojos ar krosfitu.



Savukārt MMA cīņas praktizēju jau desmit gadus. Sports mani enerģiski izlādē un palīdz uzturēt līdzsvaru.

Pēdējos divos gados esmu pievērsies arī alpīnismam, kas man palīdz atbrīvoties no uzkrātās spriedzes un paskatīties uz dzīvi ar citu perspektīvu. Līdz šim esmu sasniedzis četras virsotnes, bet šogad plānoju pievienot vēl trīs.

Mans nākamais lielais mērķis ir līdz nākamajam gadam uzkāpt pasaules astotajā augstākajā virsotnē. Papildus tam es daudz ceļoju, bieži arī viens. Ceļošana man palīdz ne tikai iepazīt pasauli un sevi, bet arī attīstīt izpratni par ēdināšanas biznesu globālā mērogā. Atverot pēdējo restorānu, iedvesmu esmu smēlies vismaz no četrām dažādām valstīm.

Kā jau sākumā teicu partnerim, es nevēlos atvērt tikai 2-3 vietas – es gribu simts vietas visā pasaulē.

Kur Jūs redzat sevi pēc 10 gadiem?

Es zinu konkrēti, kur vēlos sevi redzēt pēc desmit gadiem uzņēmējdarbībā, bet nevaru teikt, ka esmu daudz domājis, kur būšu personīgajā dzīvē.

Personīgajā dzīvē man ir uzlikti nelieli mērķi – vēlos sakārtot finansiālo neatkarību, kā arī sasniegt Everestu un ceturto pasaules augstāko kalnu Lodzi vienā ekspedīcijas ietvarā, protams, kad es būšu finansiāli un mentāli tam gatavs.

Visi pārējie desmitgades mērķi ir saistīti ar uzņēmumu. Pēc desmit gadiem redzu, ka turpinām attīstīt šo uzņēmumu, ar franšīzēm citur pasaulē, vismaz Eiropā.

Un nu jau esam izauguši ar vairākām ražotnēm un konceptiem. Šīs idejas man ir skaidras jau sen. Kā jau sākumā teicu partnerim, es nevēlos atvērt tikai 2-3 vietas – gribu simts vietas visā pasaulē. Tādēļ mēs soli pa solim strādājam, lai “KINGU” kļūtu par globālu zīmolu.

Kur smeļaties iedvesmu tad, kad gribas visam atnest ar roku?

Kā jau uzsvēru iepriekš, tā ir ceļošana un alpīnisms, kas ļauj smelties iedvesmu, apdomāt, būt ar sevi. Man patīk būt vienam. Es protu sevi nomierināt, sevi iedvesmot no jauna, turpināt augt un attīstīties.

Uzņēmējdarbībā mani iedvesmo, protams, arī tas, ka redzu, ka ir pagājuši četri gadi un četru gadu laikā mēs esam spējuši izaugt un attīstīties.

Ko Jūs ieteiktu jaunajiem studēt gribētājiem?

Mācīties un atrast blakus sev līdzīgi domājošos, kas spēj nest ieguldījumu tev un tu – viņiem. Augstskola tam ir īstā vieta. Vēl iesaku uzstādīt mērķus un tiekties pēc tiem. Nav ko daudz domāt, ir jāriskē un jādara. 