



Biznesa augstskolas *Turība*

GODA BALVA

Brīvība. Uzņēmība. Kompetence.

Kaspars Rožkalns

Biznesa augstskolas *Turība*
GODA ABSOLVENTS



Biznesa augstskolas *Turība* "Goda balva" laureāts nominācijā "Goda absolvents" Kaspars Rožkalns atminas studijas ar smaidu. Uzzinot, ka ir ieguvis titulu "Goda absolvents", pārņēma tikai pozitīvas emocijas. Savukārt, runājot par savu šī brīža profesionālo karjeru, saka, ka neatkarīgi no personības jebkurš var piepildīt savu sapni kļūt par uzņēmēju. Kaspars Rožkalns – "UPB Nams" valdes priekšsēdētājs.

Kā savulaik izvēlējāties studijas *Turībā*?

Pēc bakalaura grāda iegūšanas Latvijas Universitātē Komunikācijas zinātnēs devos darba gaitās, un likumsakarīgi darbs saistījās vairāk ar vadībzinātnēm, nekā ar komunikācijas jomu. Bija skaidrs, ka profesionālās zināšanas varu iegūt darba vidē, taču nereti radās nepieciešamība arī pēc akadēmiskajām zināšanām, lai veiksmīgi tiktu galā praktiski. Līdz ar to vēlme turpināt izglītības ceļu un apgūt vadības zinātnes tikai pastiprinājās. Strādājot biznesā, ir jāapgūst zināšanas biznesā, tādēļ loģiska izvēle šķita studijas Biznesa augstskolā *Turība*.

Ja esi dzīvojis Ķīnā, tad stress vairs nerada grūtības un tevi vairs ar neko nevar pārsteigt.

Vai ir kāds mācībspēks, kas īpaši palicis atmiņā?

Savulaik studiju kursu "Pārmaiņu vadība" pasniedza Ieva Kalve, kur uzzināju par Zilā okeāna stratēģiju, kas pēc tam man ļoti ir noderējusi gan profesionālajā dzīvē, gan studijās. Uz tās tika balstīts mans maģistra darbs. Pasniedzēja mudināja mūs domāt ārpus ierastajiem rāmjiem, kas bija kā pievienotā vērtība zināšanu apguvei – pilnveidot sevi kā personu un nākotnes vadītāju.

Iedvesmu gūstu mūsu pašu izveidotajā grāmatu klubīnā – tas ir laiks pārdomām un jaunām idejām.

Kādas prasmes un īpašības, Jūsprāt, ir svarīgākās veiksmīgam līderim valsts un biznesa sektorā?

Šobrīd, vadot Latvijas eksporta asociāciju, strādājam pie stratēģijas, kā veicināt eksportu un kāpināt Latvijas finansiālo stabilitāti. Esam 60-70 uzņēmumu organizācija ar vairāku miljardu apgrozījumu. Asociācija vieno dažādus uzņēmējus, kas ir veiksmīgi, bet īpašību kopums ir dažāds. Nav tā, ka visi ir ļoti mērķtiecīgi, kas ir ekstraverti un iet uz pilnību. Tas ir ļoti atkarīgs no uzņēmuma specifikas. Lai gan eksportētājos ir uzņēmēji, kuri nebaidās no pasaules tirgus. Mūsu kopējā īpašība ir maz čīkstēt. Bet tā, ka visi ir līdzvērtīgi ekstraverti – tā nav. Protams, ka atsevišķos *start-up* uzņēmumos var just ekstraverto pusi, tad ļoti specifiskās augstās inženierzinātņu formās, inženieris ir iemācījies būt par uzņēmēju.

Būtiskāki ir aptvert, kur tu esi labs un kur tu neesi labs. Ir kaut kādas nianse, ko var uzlabot, bet lielākoties to nevar. Tāpēc ir jāiemācās šīs nepilnības pārvērst sadarbības un nopirkt tās. Nav jābaidās nebūt superīgam visās jomās – finansēs, mārketingā, pārdošanā, loģistikā, ražošanas vadībā. Nevar visās būt izcils, un tas ir normāli.

Iesaku nedaudz pastrādāt un uzkrāt pieredzi, redzot, kā uzņēmējdarbību vada citi.

Pastāstiet par savu karjeras attīstību. Kā nonācāt līdz pašreizējam amatam?

Mans karjeras ceļš aizsākās vasaras brīvlaikā starp 11. un 12. klasi, kur mans tētis sarunāja man praksi IT uzņēmumā "Datorikas institūts II", kur turpināju strādāt paralēli mācībām vidusskolā. Līdz ar to man visu dzīvi ir saistījusi IT joma. Kaut arī man nav formālas IT izglītības, esmu lietas kursā par aktuālo un spēju vienlīdzīgi vest sarunas ar profesionāļiem. Tāpat esmu strādājis arī dažāda ilguma projektos gan reklāmā, gan loģistikā, bet būtisks pavērsiens bija darbs vērtēšanas birojā "Aplēse" tolaik, kad Latvijā visiem bija interese kaut ko darīt saistībā ar nekustamo īpašumu, tajā skaitā arī man. Uzņēmums ļoti strauji auga, kur pa dienām pieņēma papildu darbiniekus, īrēja klāt stāvus. Pieprasījums ļoti strauji auga, un viss palika dārgāks. Tad 23 gadu vecumā kļuva par nodaļas vadītāju ar nulli pieredzi vadībā. Tas bija pagrieziena punkts, kad sapratu – es no tā neko nesaprotu, bet man patīk. 2008. gadā uzņēmums bankrotēja, taču sajūta, ka vadības līmenis mani saista un man tas patīk, palika.

Nākamais būtiskais notikums bija, kad sāku par mārketinga nodaļas vadītāju strādāt tulkošanas birojā "Linearis", ar laiku pārgāju uz "Business Development" un iestājos arī *Turībā*. Saprātu, ka man tagad jāvada uzņēmuma attīstība trīs valstīs, tādēļ jutu nepieciešamību iegūt arī teoriju, lai man ir saprašana, ja kāds sāk runāt man tobrīd nepazīstamos akronīmos kā SWOT, SVID un lai nav jāmeklē internetā. Mēs bijām atvēruši filiāli Ķīnā, un tad iestājās tāds traks periods, kad dienas pirmajā pusē vadīju filiāli Latvijā, pēc tam – filiāli Ķīnā. Brīvdienas nesakrita, un praktiski vairāk nekā 12 stundas dienā pavadīju, vadot abu valstu filiāles. Nāca piedāvājums vadīt Latvijas Investīciju un attīstības aģentūru (LIAA) Pekinā. Tad jau bija skaidrs, ka būs vieglāk – vismaz vienas laika zonas ietvaros. Aizbraucām sākotnēji uz gadu, beigās palikām uz četriem. Tas, ko mēs ar ģimeni tur piedzīvojām, principā ir – ja esi dzīvojis Ķīnā, tad stress vairs nerada grūtības un tevi vairs ar neko nevar pārsteigt. Ķīna tajā laikā bija kārdinošākais biznesa partneris, un arī es sapazinot ar dažādiem uzņēmējiem. Pēc tam mani pārcēla uz Vāciju, un tad konkursā uzvarēju vadīt LIAA Latvijā. Iespējams, ka nācu ar lieliem mērķiem, kuru virzībā ir grūti iekustināt birokrātisko aparātu un valsts pārvaldē ieviest uzņēmējdarbības principus – diezgan grūti.

Kopumā paliek labāk, un valsts pārvalde vairs nav tik atrauta no uzņēmējdarbības, bet neticība iniciatīvām un pretestība pārmaiņām radīja lūzuma punktu, kad sapratu – valsts pārvaldē ilgi nevarēšu palikt. Pēc darba valsts pārvaldē šobrīd jau pusotru gadu strādāju "UPB" – vienā no Latvijas TOP 50 uzņēmumiem.

Gan "UPB" vadībai, gan arī man sākotnēji bija šaubas, vai viss izdosies, ņemot vērā to, ka lielākā pieredze man ir bijusi valsts pārvaldē, bet ar īpašniekiem līdz šim esam ļoti labi sastrādājušies. Tādēļ tā tas laikam arī ir – ja tev ir tā vadības pieredze un tev ir spējas domāt plašāk, tad tu vari strādāt gan publiskajā, gan privātajā sektorā.

Nav jābaidās nebūt superīgam visās jomās – finansēs, mārketingā, pārdošanā, loģistikā, ražošanas vadībā. Nevar visās būt izcils, un tas ir normāli.

Kā jūs redzat uzņēmējdarbības vidi Latvijā pēc 10 gadiem? Kādi ir iespējamie attīstības virzieni?

Atskatoties pirms 10 gadiem, 2015. gada un šī brīža situācijai lielas starpības nav. Protams, ir procesi, kas strauji ietekmējuši uzņēmējdarbības attīstību, piemēram, digitalizācija. Par 10 gadu prognozi esmu piesardzīgs, jo primāri mums, sabiedrībai, vajadzētu vienoties, kas ir mūsu visu kopīgais mērķis un tiekties uz Eiropas vidējo līmeni turībā un labklājībā. Ir jāsaprot, ka, lai sasniegtu augstāku labklājības līmeni, ir jāpiekāpjas un jāsamierinās ar kaut ko. Ja mēs vēlamies dzīvot labāk, mums jācenšas pieņemt gan jaunu rūpnīcu celšanu, gan dažāda veida atjaunojamās enerģijas ražošanu. Riski pastāv, un tie ir jāizvērtē, jācenšas tos priekšlaicīgi novērst, bet, neko nedarot, mēs nespēsīm celt savu labklājību. No kaut kā būs jāatsakās, ja mēs kaut ko gribam.

Kas Jūs iedvesmo un motivē mērķu sasniegšanai?

Mani galvenokārt iedvesmo un motivē ģimene, savukārt darba vidē motivāciju un iedvesmu gūstu mūsu pašu izveidotajā grāmatu klubīnā Eksporta asociācijas ietvaros. Cenšamies izlasīt vismaz vienu grāmatu mēnesī, kas saistās ar biznesu, pašizaugsmi. Mēs sanākam kopā un apspriežam izlasīto. Tajā brīdī var gūt iedvesmu jaunām idejām un pārdomāt dažādus tematus.

Vai Jums ir kāds novēlējums jaunajiem un vēl topošajiem uzņēmējiem, kas vēl tikai sapņo par savas uzņēmējdarbības uzsākšanu?

Mans ieteikums biznesa ideju meklējumos ir pavērot savu ikdienu un piefiksēt problēmas, cenšoties rast tām risinājumus. Negarantēju, ka izdosies izveidot vēl vienu Facebook savā garāžā, kas var sanākt, bet arī nē.

Iesakšu nedaudz pastrādāt un uzkrāt pieredzi, redzot, kā uzņēmējdarbību vada citi, izvērtēt un iedvesmoties. **Tu**