

# GRANDEG panākumu atslēga – atbildība par procesiem, cilvēkiem un produktu kvalitāti

Metālapstrādes ražošanas uzņēmuma GRANDEG aizsākumi meklējami pirms aptuveni 30 gadiem. Uzņēmums, kura ražotne atrodas Ainažos, bet birojs un administrācija Rīgā, specializējas modernu, automātisku granulu apkures katlu radīšanā un ražošanā. GRANDEG īpašnieks un vadītājs **Andris LUBIŅŠ** atgādināja, ka gadu gaitā iekaroti ne tikai Latvijas, bet arī aizrobežu tirgi.

— Esmu viens no pirmajiem Austrumeiropā, kurš uzsāka granulu katlu un granulu ražošanu. Jau pāšos pirmsākumos, piesaistot Kanādas investorus, Latvijā palīdzēju uzbūvēt pirmo granulu fabriku. Pēc tam sekoja darbs ar granulu katliem, granulu degliem un no tā laika esmu izdevojis līdz šodiennai. Ceļš bijis gana grūts, bet esmu enerģijas pilns, turklāt pasūtījumu netrūkst.

Skietami angļu valodā nosaukums GRANDEG, kas patiesībā ir vārdu *granulas* un *deg* savienojums, kopā ar apkures katliem apceļojis ne vienu vien pasaules valsti. Sākot no Somijas, Zviedrijas, Ukrainas, NVS valstīm, līdz pat Čilei un arī Indijas tirgum, kur siltuma vietā nepieciešams karstais ūdens. Iestrādes bijušas ASV un Kanādā, un, protams, jāpiemin arī tuvie kaimiņi — Lietuva un Igaunija. Eksotiskie un *ārpusmājas* tirgi nākuši caur neskaitāmām piemāju un starptautiskām izstādēm. — Kā jau daudzās nozarēs, viss pamazām aiziet digitālajā vidē. Varu sasniegta daudz vairāk klientu, informāciju par uzņēmuma produkciju ir viegli un ātri pieejama. No vienas puses, digitālā vide tiešām ir joti ērtā, no otras — produkts ir nopietns un tā ir ilglīgīga investīcija, kas tiek rūpīgi un pamatlīgi izvērtēta. Liela loma apkures katlu izvēlē ir atsaiksmē par produkta kvalitāti un efektivitāti, — spriež sarunbiedrs.

Laikā, kad tirgus nestāv uz vietas, viss aug un attīstās, darbs notiek arī rūpīnās laboratorijā. Jaunie modeļi tiek radīti, testēti un pārbaudīti. Katra katla izstrāde var aizņemt divus līdz pat trīs gadus. Nemītīgs process, kam nepieciešamas milzu investīcijas. Viņš uzsvēr, ka visa pamats ir izgatavot tehnoloģijai atbilstošu un kvalitatīvu produktu: — Rezultāta tas pats sevi var pārdot un strādā ilglīgīgi. Tas ir mans princips. Granulu katli strādā divdesmit plus gadus, un klienti atgriežas. Latvijā vien mums ir aptuveni 6–7 tūkstoši klientu, un 20% no tām, ko ražojam, ir lielās jaudas katli — no 100 līdz pat 500 kW. Mēs apsildām ne tikai privātmājas, bet arī pašvaldību ēkas, skolas, bērnudārzus, slimnīcas, kultūras centrus, daudzdzīvoļu mājas un pat armijas kazarmas. Publiskais sektors — tā ir joti liela atbildība.

Neskatoties uzražošanas apjomiem un eksporta iespējām, uzņēmumam nācies piedzīvojot gan kāpumus, gan krītumus. — Vienā brīdi mūsu produkcija ir vairāk pieprasīta, otrā mazāk. GRANDEG veiksmīgi izgājis cauri gan banku krīzei 90. gadu beigās, gan arī ekonomikas krīzei 2008. un 2009. gadā. Taču uzņēmums, neskatoties uz visu, turpinājis attīstīties un tā pamatdarbība nav ieteiktēta.

Savukārt šobrīd lielākais izaicinājums ir komplektējošo materiālu pieejamība un cenu pieaugums. Pārmaiņas sākās jau ar Covid-19 laiku, bet tagad tieši Ukrainas kara situācija ir tā, kas ietekmē gan komponenšu iegādi, gan metāla ceļnu sadārdzinājumu.

**GRANDEG**  
Īpašnieks  
un vadītājs  
**Andris  
Lubiņš** ir  
Latvijas  
zemes un  
Salacgrīvas,  
Āinažu  
patriots



Uzņēmējs nekad neesot domājis, ka pienāks laiki, kad cilvēki gribēs pāriet no apkures ar dabas gāzi uz granulu katliem. Gāzes cenu kāpums un arī jautājums par tās pieejamību liek klientiem aizdomāties, kāda apkures sistēma nākotnē būs visefunkcionāla, un izvēlēties ekonomiskāko variantu.

Runājot par apkures katlu granulām, A. Lubinš norāda, ka svarīgi, lai Latvija norādītu mūsu koksnes tiktuk nodrošinātās pāsmāju granulu tirgus. — Latvijā ražo loti daudz granulu, vairāk nekā miljonu vai pat pusotra miljona tonnu gadā, un aptuveni 90% no tā aiziet eksportā. Bet mums nepieciešama enerģētiskā drošība, par ko noteikti jārunā valsts līmenī.

Uzņēmējs atzīst, ka ir Latvijas zemes un Salacgrīvas, Ainažu patriots. Tas arī ir viens no iemesliem, kāpēc uzņēmuma darbība uzsākta tieši provincē. Taču cilvēkressursu trūkums un iespējas veiksmīgi strādāt un attīstīties norāda uz to, ka lēmums attīstīt biznesu mazpilsētā bijusi vislielākā stratēģiskā klūda.

— Esmu spiests nemītīgi apmācīt jaunus darbiniekus, jo trūkst speciālistu, kas nepieciešami manai ražošanas specifikai. Arī šobrīd meklējam cilvēkus, kuri būtu gatavi iesaistīties apkures katlu ražošanā un vienlaikus mācīties. Tāpat būtu daudz vieglak strādāt, ja tepat Ainažos pie ražošanas klāt būt arī inženieri. Diemžēl attālums no Rīgas līdz mazpilsētai lielākai daļai augsti kvalificēti speciālisti nešķir pievilcīgs, un darbs tiek veikts no uzņēmuma biroja Rīgā. Arī logistika — gatavās produkcijas un materiālu pārvadājumu izmaksas ir daudz lielākas nekā lielpilsētā. Tāpat problēmas ir ar uzņēmuma turpmāko attīstību. Biznesā esmu ieguldījis milzīgas naudas summas. Ja salīdzina Ainažus ar Rīgu, tad nekustamā īpašuma vērtība ir kā viena pret trīs, kas ietekmē kredīta panemšanas apjoma lielumu. Līdz ar to pastāvēt biznesus provincē nebūt nav viegli, — atzīst uzņēmējs.

Neskatoties uz visu, jau pašā dar-

bības sākumā GRANDEG īpašnieks ir gājis uz maksimālu risku, jo vienmēr bijusi pārliecība, ka visu ir iespējams paveikt. Veiksmīgu uzņēmēju viņš raksturo kā tādu, kurš uzņemas atbildību par procesiem, cilvēkiem un arī par produktu. — Ja tā nebūtu manu sirdslieta, varētu šo uzņēmumu aizvērt vismaz trīs vai pat četrās reizes. Svarīga ir vīzija, pārliecība par produktu un spēja nepazust "excel" tabulās. Nekad taču nevar apgalvot, ka apkures katls vienmēr strādās ideāli. Tā ir tehnoloģija un nekas nav mūžīgs. Kā rūpīca nodrošinām rezerves daļas, servisu un visu pārējo, neatkarīgi no tā, cik ilgi darbībā esošās iekārtas ir ekspluatācijā. Mēs dodam tādu kā muža garantiju, — sola uzņēmējs.

A. Lubinš uzsvēr, ka produkts tiek radīts ar domu, lai tas spētu ideāli strādāt pie faktoriem, kurus nav iespējams ietekmēt. Tā, piemēram, apkures katla piegāde ir atkarīga no transporta kompānijas un montāžnieka, kurš to visu uzstādis, ievojot elementārās prasības. Tāpat liela nozīme ir arī granulu kvalitātei, klienta personīgai attieksmei un servisam kā tādam. Un visos šajos procesos loti svarīgs ir tieši komandas darbs.

— Manu uzņēmumu varētu salīdzināt ar tādu kā torti. Es esmu centrs, bet tortes šķēles — mani darbinieki. Kopā esam viens veselums un katra darbinieka ieguldījums ir joti nozīmīgs. Esmu pateicīgs ikviename, kurš strādā manā uzņēmumā! Man paveicies, jo dēls Oskars, kuram ir mehatronikas inženiera izglītība, ir GRANDEG rūpīcas galvenais inženieris.

Nobeigumā A. Lubinš vēl piebilst, ka uzņēmuma vadība vijam laika gaitā jau kļuvusi par tādu kā misiju un dzīvesveidu: — Mans princips vienmēr ir izdarīt vairāk, nekā no manis prasa, un tā ir mana biznesa filozofija.

**Ivitas RENCES**  
teksts un foto