

Teksts **Armanda Vilciņa**
Foto **publicitātes**

Uzņēmējam nekad nevajadzētu mest plinti krūmos un padoties pie pirmajām neveiksmēm, jo skaidrs, ka izaicinājumi būs jebkurā biznesā, taču tos ir jāmacās pārvarēt, domā A. Vanags. Ļoti svarīgs aspekts uzņēmuma veiksmes stāstā ir arī komunikācija – ir jārunā gan ar saviem sadarbības partneriem un klientiem, gan ar darbiniekiem. Uzņēmējam ir jāmeklē sevi prezentēt, jābūt atklātam, draudzīgam un jāspēj nodot savas vērtības sabiedrībai, atzīmē A. Vanags.

Uzstāda mērķus

Savu pirmo naudu nopelnīju 16 gadu vecumā, strādājot kinoteātrī *Liepāja* par kinomehāniķa palīgu, atminas A. Vanags. “Tā bija ļoti laba pieredze, kas man iemācīja, cik svarīgi ir būt punktuālam un disciplinētam. Darbu nedrīkstēja kavēt, jo cilvēki bija nopirkuši biļetes un filmai bija jāsākas laikā, tāpat tajā laikā arī sapratu, cik būtiski ir izdarīt savu darbu labi un kvalitatīvi – tā, lai visi būtu apmierināti. Nozīmīgs aspekts man kā vidusskolniekam bija arī fakts, ka laikā, kamēr filma tika demonstrēta skatītājiem, es varēju izlasīt visu obligāto literatūru un izpildīt mājasdarbus. Principā tādā veidā varēju gan nopelnīt naudu, gan arī vēlēt laiku mācībām,” stāsta A. Vanags, kurš bērnībā sapņoja kļūt par smagās automašīnas šoferi. “Manā ģimenē nebija automašīnas, līdz ar to katrs brauciens ar auto man bija kā piedzīvojums. Visticamāk, tāpēc šofera profesija šķita vilinoša – domāju, ka tādā veidā es varēšu apceļot dažādas vietas un redzēt to, ko vēl nebiju redzējis. Kad pienāca vidusskolas gadi un par profesijas izvēli vajadzēja domāt nopietnāk, sapratu, ka auto vadīšana gan īsti nebūs tā lieta, ko vēlos darīt. Tā kā es mācījos Liepājas pilsētas 5. vidusskolā, kur skolēni padziļināti apguva vācu valodu, viena no opcijām bija studēt kaut ko tādu, kur šo valodu varētu izmantot kā priekšrocību. Šajā gadījumā nāca prātā pedagoga profesija, taču tā mani neaizrāva, tāpēc šo ideju diezgan ātri

Nevajag mest plinti krūmos

Jebkura biznesa veiksmes pamatā primāri ir mērķtiecība un spēja analizēt tirgu, spriež Andris Vanags, AS *Sakret Holdings* padomes priekšsēdētājs

atmetu. Otra lieta, kas bija nosacīti mana konkurences priekšrocība, bija ķīmija. Mums bija spēcīgs ķīmijas skolotājs, kā rezultātā biju diezgan labi apguvis šo mācību priekšmetu, tāpēc 12. klasē sapratu, ka man ir jāstājas Rīgas Tehniskajā universitātē (RTU),” atzīmē A. Vanags.

Spēj mobilizēties

Jau skolas laikos Andris bija ļoti mērķtiecīgs puisis, norāda viņa klasesbiedrs, informācijas tehnoloģiju sistēmu administrators Uldis Auznieks. “Andri pazīstu kopš tālajiem astoņdesmitajiem gadiem un

arī šobrīd joprojām esam draugi. Atceros – kad vidusskolas laikos abi bijām iestājušies RTU sagatavošanās kursos, regulāri kopā braucām uz klātienes nodarbībām Rīgā un arī pildījām tur uzdotos mājasdarbus. Tie nebūt nebija viegli, taču jau tad Andris spēja mobilizēt visus spēkus un sasniegt maksimāli augstāko rezultātu. Tagad mūs vairāk vieno brīvā laika aktivitātes, kas pārsvarā saistītas ar atpūtu. Kad satiekamies, jautrība un interesantas sarunas ir garantētas,” neslēpj U. Auznieks, kurš par A. Vanaga spēcīgākajām īpašībām uzskata mērķtiecību, humora izjūtu un komunikācijas prasmes.

“Andris ļoti ātri spēj atrast kopīgu valodu praktiski ar ikvienu. Un bieži tas notiek, izmantojot humoru un jokus. Ieejot kaut visparastākajā veikalā, visticamāk, Andris izteiks kādu joku, kas liks pārdevējam pasmaidīt, un tas, manuprāt, ir ļoti jauki. Citi vadītāji no Andra noteikti varētu mācīties viņa prasmi risināt sarežģītas lietas ar vieglumu, kā arī spēju pārliecināt citus cilvēkus,” norāda U. Auznieks.

Mērķtiecīgs lideris

Pēc vidusskolas beigšanas A. Vanags, kā iecerēts, iestājās RTU, kur vēlāk ieguva gan bakalaura, gan inženiera un maģistra grādu ķīmijā, bet vairākus gadus pēc tam Biznesa augstskolā *Turība* – arī doktora grādu biznesa vadībā. Augstskolas laikos citu studentu vidū Andris izcēlās ar saviem dzirkstošajiem jokiem, humora izjūtu un draudzīgumu, atminas viņa kursabiedrs, *Schwenk Latvija* Tehnoloģiju un produktu attīstības speciālists Aigars Miezis.

“Jau toreiz, ierodoties jebkurā pasākumā, Andris prata iedegt īstu jautrības, prieka un liksmības liesmu. Gadu gai-



tā, iepazīstot Andri, pārliecinājos, ka viņš ir arī ļoti erudīts un daudzus jautājumus zinošs. Arī vēlāk, jau strādājot kopā, es redzēju, ka viņa pozitīvisms, dzīvesprieks un komunikabilitāte nekur neizzuda. Viņš ir viens no tiem cilvēkiem, kas lieliski spēj komunicēt ar jebkuru kolēģi – gan augstākā līmeņa vadītāju, gan padoto,” norāda A. Miezis.

Par A. Vanaga spēcīgāko rakstura īpašību viņš uzskata mērķtiecību. “Ja Andrim rodas kāda jauna ideja, tad viņš kļūst ar to pārņemts un idejas īstenošanā lieliski māk iesaistīt arī apkārtējos. Tāpat Andrim piemīt ļoti labas komunikācijas prasmes. Tās viņam ārkārtīgi palīdz, gan vadot uzņēmumu, komunicējot ar padotajiem un formulējot biznesa mērķus, gan arī pildot citus svarīgus pienākumus. Vēl viena spēcīga Andra īpašība ir nekad neapstāties pie sasniegtā, bet arvien meklēt kaut ko jaunu. Andrim ir arī labas stāstnieka prasmes un viņu ir ļoti interesanti klausīties – viņš prot interesanti, saprotamā veidā izstāstīt samērā sarežģītas un komplikētas lietas. Viņš nepšaubāmi ir harismātisks līderis, kādu mums nebūt nav tik daudz. Andris ir godīgs – gan pret sevi, gan citiem un tādējādi spēj iedvesmot apkārtējos,” spriež A. Vanaga bijušais studiju biedrs.

Saredz biznesa ideju

Pēc augstskolas beigšanas A. Vanags sāka strādāt Brocēnu cementa rūpnīcā. “Tā bija mana pirmā nopietnā darbvietā, kur mani pienākumi bija arī atbilstoši apgūtajai profesijai. Tas man likās ļoti svarīgi, jo citādi neredzēju jēgu – kāpēc tad es biju tik daudzus gadus mācījies? Man ļoti laimējās ar maniēm tā laika vadītājiem. Viņi man uzticējās, ļāva izaugt un sniedza iespējas attīstīties. Sākumā gan es biju domājis, ka darbošos laboratorijā, taču mani vadītāji saskatīja manī labas pārdošanas prasmes. Papildus darbam apmeklēju dažādus kursus gan par komunikāciju un pārdošanu, gan par uzņēmējdarbību kopumā, kas man ievērojami paplašināja redzesloku un ļāva attīstīt ļoti daudz noderīgas prasmes,” teic A. Vanags, kuram, tieši strādājot Brocēnu cementa rūpnīcā, radās ideja arī par *Sakret* dibināšanu.

“Sēdējām un spriedām par to, kā varētu paugstināt cementa pievienoto vērtību. Mēs domājām, kas ir jādara, lai cementu varētu pārdot dārgāk un lai mēs varētu veiksmīgāk konkurēt ar cementa importētājiem. Daudzās mūsu kaimiņvalstīs bija cementa rūpnīcas, un visi gribēja šo cementu importēt uz Latviju, mēs attiecīgi gribējām darboties vietējā tirgū un eksportēt. Nonācām pie secinājuma, ka mums jābūt savām transportbetona un sauso maisījumu rūpnī-

Andris Vanags

AS *Sakret Holdings* padomes priekšsēdētājs
Dzimis 1972. gadā

Darba pieredze

- 2013–pašlaik AS *Sakret Holdings* padomes priekšsēdētājs
- 2003–2020 *Sakret* Baltijas uzņēmumu direktors
- 1998–2003 Brocēnu cementa rūpnīca, klientu servisa direktors

Izglītība

- 2010–2019 Biznesa augstskola *Turība*, doktora grāds biznesa vadībā
- 1995–1996 Rīgas Tehniskā universitāte, maģistra grāds ķīmijā
- 1994–1995 Rīgas Tehniskā universitāte, inženiera ķīmiķa kvalifikācija
- 1990–1994 Rīgas Tehniskā universitāte, bakalaura grāds ķīmijā
- 1978–1990 Liepājas 5. vidusskola, diploms par vidējo vispārējo izglītību

cām. Izvēlējamies šo otro virzienu attīstīt Brocēnos, bet līdz ar akcionāru maiņu šī ideja palika otrajā plānā. Akcionāri uzskatīja, ka tās ir nevajadzīgas investīcijas, taču es tur saskatīju reālu biznesa ideju. Iepazinos ar investoriem, un attīstījām šo lietu. Tā radās *Sakret*,” atceras A. Vanags, kurš par būtiskāko izaicinājumu *Sakret Holdings* padomes priekšsēdētāja amatā uzskata laika plānošanu. “Skaidrs, ka lietu, kas jāpaveic, ir ļoti daudz, tāpēc vadītājam jāmaksimāli daudz, bet tajā pašā laikā tas nebūtu paveikts pavisā,” teic A. Vanags.

Izcils komunikators

Ar Andri iepazīnos, darbojoties Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamerā (LTRK), teic Jānis Endziņš, LTRK valdes priekšsēdētājs. “Pirmais iespaids – omulīgs, komunikabls un zinošs rūpnieks. Es teiktu – tāds ideāls rūpnieka tēls. Nu jau daudzus gadus esmu iepazinis Andri tuvāk, un jāteic, ka pirmais iespaids ir tikai nostiprinājies! Visai ilgi ar Andri bijām LTRK valdē, turklāt pietiekami sarežģītā laikā no organizācijas viedokļa. Šajā laikā tika ielikti nozīmīgi pamati tam, lai LTRK būtu lielākā uzņēmēju biedrība Latvijā ar tādu stabilitāti, neatkarību un spēku kā šodien,” norāda J. Endziņš, piebilstot, ka jebkurā organizācijā, kurā A. Vanags darbojas, viņš faktiski kļūst par ļoti jaudīgu ārlietu ministru, kurš ātri spēj izveidot kontaktus un partnerības ar nepieciešamajiem spēlētājiem. “Andris šķietami viegli atrod kopīgu valodu, nodibina un uztur

personīgi labu kontaktu gan ar kolēģiem un biznesa partneriem, gan ierēdņiem, politiķiem un diplomātiem. Bieži vien Andris spēj būt labā kontaktā pat ar tādiem cilvēkiem, kuri savstarpēji konfliktē,” atzīmē J. Endziņš.

Arī Kaspars Pacēvičs, *Sakret OU* valdes loceklis, piekrīt – A. Vanags ir izcils komunikators. “Jau pirmajā tikšanās reizē, kas bija darba pārrunas, kuru laikā Andris mani pieņēma darbā, ar viņu bija viegli sarunāties. Es pats nācu no ļoti korporatīvas vides, tāpēc sākumā tas man likās nedaudz jocīgi, ka vadītājs var būt tik draudzīgs un sarunāties ar saviem padotajiem bez jebkādas augstprātības. Manuprāt, Andris ir līderis ar lielo burtu – viņš ir labs mentors, kas savos darbiniekos saredz potenciālu un ļauj viņiem to arī attīstīt. Viņš ir saprotošs, iecietīgs un nekad neaizvaino citus. Visi viņu respektē, viņš ir autoritāte, sabiedrības dvēsele un lielisks vadītājs! Tajā pašā laikā Andris ir arī ļoti konstruktīvs un vienmēr gatavs meklēt risinājumus, nevis problēmas,” teic K. Pacēvičs.

Jākrīt uz četrām kājām

Arī pats A. Vanags uzskata, ka komunikācijas prasmes biznesā ļoti noder. “Vadītājam ir jābūt labam komunikatoram. Viņam ir jābūt atvērtam, draudzīgam un vienmēr gatavam sarunai. Es uzskatu, ka tu nevari būt īgna, – ja tu tāds esi, tas agri vai vēl atspēlēsies. Tāpat noderīga īpašība uzņēmējdarbībā ir arī spēja pielāgoties. Mūsdienā pasaulē apstākļi mainās ļoti strauji, to lieliski parādīja arī pēdējie pāris gadi, tāpēc uzņēmējam ir jāspēj būt elastīgam, jāizvērtē situācijas un jāmainās līdzīgi laikiem. Uzņēmējam ir jābūt kā kaķim un vienmēr jābūt nokrist uz četrām kājām,” atzīmē AS *Sakret Holdings* padomes priekšsēdētājs, piebilstot, ka izšķiroša loma biznesa veiksmes stāstā ir arī komandai.

“Līderim jābūt sev apkārt pulcēt tādus darbiniekus, kuriem viņš uzticas. Vadītājam ir jāzina, ka viņa komanda vienmēr paveiks maksimāli labāko darbu, tāpēc viņš var bez šaubām pieņemt viņu ieteikumus un lēmumus. Mēs, piemēram, savus mērķus un uzdevumus definējam kopā. Tas noteikti palīdz tos vieglāk sasniegt, jo mēs skaidri un gaiši zinām, kāpēc to darām. Turklāt – mēs nebaidāmies no kļūdām. Kļūdās visi, taču no kļūdām ir jābaidās, un man ir prieks, ka mani darbinieki reizēm nebaidās norādīt arī uz manām kļūdām. Es esmu atklāts, draudzīgs, un mana kabineta durvis vienmēr ir vaļā. Domāju, ka tas ir jebkura biznesa pamatā, – vadītājam ir jāreda saviem darbiniekiem drošības sajūta, jo tad viņi būs gatavi kopā sasniegt pat visambiciozākos mērķus,” spriež A. Vanags. 