

# Sniegpārslīņas no koka

Tautas gudrību – darināt kamanas vasarā, bet ratus ziemā – ņēmis vērā Mārtiņš Straupmanis



«Ziemassvētkos vienmēr sanāk kopā visa ģimene, pušķojam eglīti. Māsa teica, ka šogad svētku eglē būs tikai šādi rotājumi,» saka Mārtiņš Straupmanis, 8Trees (SIA U8) vadītājs.

## BIZNESĀ FAKTI

### 8Trees

**Uzņēmums:** SIA U8  
**Nozare:** koka suvenīru ražošana  
**Dibināts:** 2014. gadā  
**Īpašnieks:** Mārtiņš Straupmanis  
**Darbinieku skaits:** 1  
**Atrašanās vieta:** Rīga, Engure  
 AVOTS: SIA U8

## VIDEOKLIS

### Nekas nav neiespējams



Mārtiņš Eiduks, koka pulksteņu zīmola WatchMe radītājs:

”Tā kā koks ir dabīgs, ekoloģisks un hipoalerģisks materiāls, tā izmantošanai nav ierobežojumu. To lieto dažādās sfērās, sākot ar karotēm un sīkiem dekoriem un beidzot ar jahtām un mājām. Nekas nav neiespējams, vienīgi jāzina, kā ar katru koka suņu apieties, kādas ir tās īpašības un ar kādiem instrumentiem, materiāliem to apstrādāt vēlāmā produkta iegūšanai.

Latviešiem emocionāla attieksme pret koku un koka priekšmetiem ir asinīs, citiem tā arī var nebūt, jo viss ir atkarīgs no sociālās un ekonomiskās vides, kurā cilvēks atrodas. Zinu, ka koks augstā vērtē ir ļoti attīstās valstīs, kur amatniecība vai koki ir izsīkuši, piemēram, Nīderlandē un Japānā. Ja runa ir par latviešiem un koka izstrādājumiem, tad, protams, emocionāla piesaiste noteikti ir. Ne velti mums ir tik daudz teiku, tautasdziesmu par ozoliem, ievām, vainagi no koku zariem, lapām, pat šerbonī ir ozollapu vijums. Mūsu vēsture un mīlestība pret dabu rada šo pievienoto vērtību katram oriģinālam koka izstrādājumam, kas radīts Latvijā.»

Anda Asere

Viņa lolotais zīmols 8Trees piedāvā dažādus koka suvenīrus, no kuriem šobrīd aktuālākā sērija ir koka sniegpārslīņas un citi ar svētku laiku saistīti priekšmeti, kuri tirdzniecībā ir no novembra vidus. M. Straupmanis paredz, ka lielākais pieprasījums pēc rotājumiem vēl tikai gaidāms – tuvāk svētkiem. «Jau kaut kad jūnijā izdomāju, ka Ziemassvētkos šādas lietas būs aktuālas, jo cilvēkiem patīk. Sāku ar zir-dziņiem, eglītēm, tradicionālajiem motīviem un nonācu līdz sniegpārslīņām,» teic Mārtiņš.

### Kopš pavasara

Mārtiņa uzņēmums SIA U8 darbojas tikai kopš šā gada pavasara. Pirmie produkti bija piekariņi ar latvju zīmēm. Latvju zīmes šobrīd rotā visdažādākās preces, un Mārtiņš spriež, ka tas daļai cilvēku jau ir apnicis. Piemēram, uzņēmums piekariņus ar latvju rakstiem piedāvāja kolektīvās iepirkšanās portālā *perkamkopa.lv*, un pirmajā reizē bija 200 pirkumi, otrreiz – uz pusī mazāk, tāpēc turpmāk uzņēmums uz šādas produkcijas izgatavošanu vairs nekoncentrēsies. Sava uzņēmuma produkciju

Mārtiņš sākumā mēģinājis piedāvāt suvenīru veikalos, bet to viņš dēvē par līdzekļu iesaldēšanu, jo veikali strādā ar piegādātājiem uz realizācijas līguma pamata, uzcenojums esot tik liels, ka šāda sadarbība vairs neesot izdevīga, tādēļ viņš to vairs nedara. Veiksmi suvenīru veikalos viņš izmēģināja dažus mēnešus un tagad ir izlēmis šo ceļu vairs neiet, jo vēl tagad daļa naudas nav atgūta.

### Kopš vidusskolas

Jau kopš vidusskolas Mārtiņš ir domājis par savu biznesu. «Interesējos par to, lasīju DB, kas motivēja mani: visu laiku ir raksti par citiem, kas kaut ko dara, un man likās, ka es arī varu. Šis laiks, kamēr mācos, ir īstais, kad to izmēģināt. Ja nesanāks, iešu strādāt algotu darbu,» viņš teic. Mārtiņš studē uzņēmējdarbības loģistiku Rīgas Tehniskajā universitātē. Viņš atzīst, ka vairākas reizes ir mēģinājis strādāt pie citiem, bet algots darbs viņam apņīkot jau nedēļas laikā, tāpēc savu nākotni saista ar privāto biznesu. «Varbūt ne tieši šī ideja, bet kāda cita. Šī ir pirmā pieredze,» viņš saka. Mārtiņš ilgstoši interesējas par

uzņēmējdarbību, apmeklēja dažādus seminārus, un vienā no tiem viņš dzirdēja, ka nav obligāti veidot pašam savu fabriku, jo Latvijā ir daudz kokapstrādes uzņēmumu, kas var saražot viņu interesējošās lietas pēc individuāla pasūtījuma. Tādējādi savas darbnīcas uzņēmumam nav, viņš pērk ārpalpojumu. «Tas ir labs veids, kā sākt biznesu, jo nav nekādu fiksēto izmaksu. Iespējams, ja nākotnē viss labi izdosies, būs jādoma par savu darbnīcu,» viņš saka.

### Vienam nav viegli

Vērtējot savu pirmo pusgadu biznesā, Mārtiņš teic, ka «tagad viss lēnām sāk iet plusā». Viņš uzņēmumā darbojas viens pats. «Ļoti grūti ir vienam visu darīt. Darba kļūst vairāk, tāpēc domāju piesaistīt cilvēkus, kuri spētu man palīdzēt. Sāku saprast, ka vajadzētu cilvēku pārdošanai un sociālajiem tīkliem. Pašam ir izdevīgāk darīt citas lietas,» viņš secina. Viens no lielākajiem izaicinājumiem, viņaprāt, ir klientu piesaiste. Kamēr izdodas atrast pirmos klientus, ir visgrūtāk. «No malas šķiet ļoti vienkārši – neko īsti nedari, tikai vadi uzņēmumu. Patiesi-

bā uzņēmējam ļoti daudz kas ir jādara,» saka Mārtiņš. Arī komunikācija sociālajos tīklos sākumā šķietot vienkārša, bet prasa lielu darbu, lai būtu labas fotogrāfijas, lai neatkārtotos teksti. «Biznesā vienmēr ir, kur augt un attīstīties. Daudz ko jaunu var iemācīties, piemēram, plānot savu laiku. Man pašam patīk tas, ko es daru,» saka Mārtiņš.

Domājot uzņēmuma nosaukumu, viņš izvēlējās U8. «Negribējās nosaukumā iekļaut vārdus «koks» vai «suvenīri», jo nezināju, vai tālākā nākotnē darīšu to pašu,» atklāj Mārtiņš. Savukārt zīmolam izvēlēts nosaukums 8Trees. Tagad viņam šķiet, ka būtu bijis labāk izvēlēties kādu vienkāršāku, latvisku un atmiņā viegli paliekošu nosaukumu, jo Latvijā šo nosaukumu ir samērā grūti izrunāt un cilvēki to bieži jaut. Līdzīgs misēklis ir ar uzņēmuma juridisko adresi, kas ir Engurē. Mārtiņš ievērojis, ka daļu cilvēku tā attur no sadarbības un pasūtīšanas, jo viņiem šķiet, ka piegāde būs ilga. «Jāmēģina par to komunicēt un izskaidrot, ka var bez problēmām produktu piegādāt arī Rīgā. It kā sīkumi, bet tie

daudz ko nozīmē,» viņš ir pārliecinājies.

### Ideju gana

«Janvārī domāju par jaunām lietām, ko taisīt – koka svečturus, puzzles, sienas pulksteņus,» saka Mārtiņš. Vasarai uzņēmums plāno izgatavot suvenīrus kāzām – ielūgumus, magnētiņus utt. Savukārt vēlāk ir doma pamēģināt pievērsties kartona izstrādājumiem. Mārtiņš vēlas izveidot savus veikalus interneta vietnēs eBay un Etsy. «Latvijā pirkspēja nav tik liela, es pats saprotu, ka produkti ir diezgan dārgi,» viņš teic. Uzņēmējs uzskata, ka ārzemēs koka izstrādājumu novērtēs labi. Mārtiņš apzinās, ka preču piedāvāšana internetveikalos prasa laiku – vajadzīgas labas bildes, skaidri apraksti, komunikācija ar pircējiem. «Sākumā grēkoju ar nekvalitatīvām bildēm. Arī vietne varētu būt labāka. Pirmo variantu jau esmu pārmainījis, jo draugi un paziņas teica, ka vajag uzlabot, lai labāk saprastu. Ir labi, ka kāds to pasaka, jo, kad pats esi tajā visā iekšā, vairs neredzi, kā izskatās no malas,» viņš saka.