



Jā, patiešām IR kārtējā krīze!

Arī pandēmijas laikā turpinās aktivitātes biznesa vidē

Vadības procesu konsultēšanas un personālapmācības uzņēmums "Biznesu apvienība Konsuls" šīs epidēmijas laikā iesaka pievērst lielāku vērību savu darbinieku zināšanu un kompetenču paaugstināšanai.

Par to, kā arī šajā laikā attīstīties uzņēmumam un realizēties kā personībām, uz sarunu aicināti divi atšķirīgu nozaru pārstāvji – Krišjānis Vēsmiņš un Gļebs Berezins. Par ekspertu izraudzīts vadošais konsultants Agris Grava.



Agris Grava, vadošais konsultants

Kādi būtu ieteikumi, lai uzņēmums varētu izkristalizēt savu zināšanu kompetenču prioritātes?

Ja vadītāji novēro paaugstinātu stresa līmeni savās nodaļās, tad, visticamāk, šāds stress ir eksistējis jau iepriekš, un to atpazīt ir kļuvis daudz uzskatāmāk. Pirmkārt, komandas vadīšana kļūst par nopietnu izaicinājumu.

Otrkārt, ir izmainījusies pieejamība pie vadītāja. Treškārt, uzņēmumi veic reorganizāciju.

Situācija nav vienkārša, tāpēc ir jāmeklē jauni risinājumi, jaunu zināšanu apguve.

Vadītājiem vajag ātras un praktiskas zināšanas, lai varētu "nolasīt" informāciju un pieņemt lēmumus. Pat progresīvākajiem līderiem var būt neapzināti informācijas iegūšanas avoti. Veiksmīgi piemēri ir tie, kad vadītāji saņem supervīzijas par savām zināšanām un iemaņām, jo, izprotot savu vadības procesu, uzlabojas visas struktūrvienības darba efektivitāte. Izejot supervīzijas posmu, vadītāji saņem rezultātu uzreiz. Un tas ir progress! Konsultācija nav vispārīga, bet tieši par viņu – kā vadītāju un vadības resursiem.

Kas vēl ir tas sarežģītāis un jaunais, ar ko sakaras vadītāji un uzņēmuma darbinieki?

Manuprāt, tās ir sapulču vadības iemaņas un spēja vienlaikus strādāt ar sarežģītām sistēmām. Iespējams, ir iestājušies sava veida jaunā ēra, jo attālināta sapulču vadība ir sniegusi praktisku un racionālu labumu. Šajā procesā esam novērojuši, ka nav pietiekošas zināšanas, lai sapulces būtu tiešām kvalitatīvas. "Biznesu apvienības Konsuls" izstrādātajās apmācībās tiek sasniegts galvenais – visi sapulču dalībnieki ierauga savas priekšrocības un ierastās neefektīvās vadības metodes. Tas ir vienlīdz interesants un iedvesmojošs process. Noteikti ieteiktu uzņēmumiem par to pārliecināties.

Foto – Didzis Grodzis



Krišjānis Vēsmiņš, mežsaimniecības uzņēmuma "Laskana" valdes loceklis

Kādas ir jūsu kā vadītāja panākumu atslēgas? Neraugoties uz iepriekšējām un esošo krīzi, esat sevi saglabājis līdzsvaru un interesi par savu biznesu.

Man patīk būt vadītājam. Un es pateikšu iemeslu, kāpēc – jo katru dienu ir jauni izaicinājumi, un ir nepieciešamība pilnveidot sevi. Mūsu uzņēmums ir vērst uz bāziskām vērtībām, tāpēc kārtējā krīzē redzam rezultātu saviem iepriekšējiem mājas darbiem, kurus ir jāpilda, lai sagatavotos nākamajiem izaicinājumiem, tāpat arī ieguldām darbinieku izglītībā un veselībā. Loģiski, ka eksistē lielāki vai mazāki kritumi, tāpēc arī esam morāli un fiziski sagatavojušies kārtējai makrovīdes provocētai situācijai.

Nodarbojamies ar mežizstrādi visā Latvijas teritorijā, un uzņēmuma sadarbības partneri atrodas Skandināvijā un Eiropas vidienē. Mūsu uzņēmums necieš no neattaisnotas darbinieku rotācijas. Un tas ir ieguvums visiem, jo uzņēmums personāla politikā ir stratēģisks, "neiesūno" un attiecīgi kļūst jaunāks. Jaunajai komandai ir jāprot pārņemt darba pieredzi no zinošākiem un jāapgūst jaunās mežizstrādes tehnoloģijas. Jāsaka, ka tā cilvēkam ir misijas sajūta – veidot un ietekmēt vidi, padarot to vērtīgāku, skaistāku. Mūsu uzņēmums ir ieinteresēts labos darbiniekos, un kā mēdz teikt: tāds tādu atrod.

Patērētājs uztver mežu atšķirīgi. Viens redz iespēju sēņot, otrs izbraukt ar kvadraciklu, bet trešais – kā peļņas avotu. Kā tad īsti ir?

Viss, kas tika uzskaitīts, darbojas, bet mežs jau var būt papildus ienākuma avots kaut nelielai saimniecībai, līdz ar to arī racionāls ieguldījums. Mūsu uzņēmums ir ieinteresēts izglītot patērētāju mežsaimniecības jomā. Sakārtojot savu meža platību, nākotnē var stabili pelnīt. Mežsaimniecības attīstībai ir vairāki posmi. Jāsāk ar labi sakoptu mežu, un to mēs ļoti labi protam darīt. Rezultātā necaurredzami briksņi pārvēršas par vērtību.

Esam novērojuši, ka ne vienmēr cilvēki zina, kā pareizi apsaimniekot savus meža īpašumus, tādēļ mums ir iekārtoja bezmaksas sarunu līnija, lai katrs interesents saņemtu nepieciešamo informāciju. Esam ieinteresēti uz ilgstošu sadarbību un apmierinātu klientu.

Joprojām esam gatavi maksimāli izmantot savas jaudas, apkalpojot gan ārzemju, gan vietējos sadarbības partnerus un klientus.



Gļebs Berezins, apdrošināšanas brokeru aģentūras "Root" finanšu direktors

Vai varat padalīties, kā Latvijas Top 5 brokeru pakalpojumu uzņēmums šobrīd darbojas krīzes situācijā?

Sāksim ar to, ka apdrošināšanas brokeru aģentūrā "Root" uzticas savas komandas kompetencēm. Darbiniekiem pašiem ir jājūt, ka ambīcijas pēc kvalifikācijas prasībām paaugstinās, līdz ar to organiski esam apguvuši spēcīgu vadības komandu. Tas norisinājās pakāpeniski un līdz ar to pamatīgi. Cilvēkiem patīk strādāt mūsu uzņēmumā, ja sakrīt vēlme paaugstināt savu zināšanu sliekšni un realizēt savas ambīcijas. Mēs aizvien vairāk aprobežam zināšanas uzņēmuma iekšienē un turpinām konsultēties ar ekspertiem.

Šī brīža evolūcijā sabiedrībā nomainās profesijas. Kādi, jūsuprāt, ir lielākie profesionālie izaicinājumi?

Noteikti jebkuram profesionālim ir jāuzdod sev jautājums par vadības mācām. Profesionālās zināšanas var būt daudziem vadītājiem, bet māka vadīt komandu un, mūsu gadījumā, sadarboties ar brokeriem ir jāprot. Tāpat ir jāprot izstrādāt stratēģiju un to realizēt. Brokeri labprāt pie mums strādā un iesaka arī citiem mums pievienoties, jo mēs praktiski un reālistiski iesaistāmies klienta vēlmju īstenošanā. Un mūsu brokeri jūtas komfortabli, jo klienti uzticas iepriekšējai sadarbībai, līdz ar to ir izskaidrojams tam, kāpēc klienti pie mums atgriežas. Neatkarīgi no krīzes mūsu kvalitāte ir prioritāte, un šajā ziņā nekas nemainās un nemainīsies. Mums ir padomā labas idejas, kuras drīz realizēsim, jo komandas darbs un papildu erudīcija veicina jaunu produktu veidošanos.

Viens no jūsu produktiem ir letasoctas.lv, kuras patērētājs izmanto jebkurā sev pieejamā diennakts laikā. Kādus ērtus risinājumus vēl piedāvājat?

Laiku pa laikam ir vērts ieskatīties mūsu uzņēmuma jaunumos. Viens no panākumiem ir LAA (Latvijas Apdrošinātāju autoserviss), kuru izdevās modernizēt. Tas klientiem sniedz papildus drošību un ērtību. Iegūstot apdrošināšanu, patērētājs var sakārtot savu transporta līdzekli vai atrisināt kādu radušos problēmu pie augstas klases profesionāļiem, kuri ir konkurētspējīgi un ieinteresēti uz ilgtermiņa sadarbību.

