



U. Zanders

Foto: Vitālijs Stipnieks, Dienas Mediji

DEPO projekts vadītājs: Pēc krīzes strādāt ir kļuvis patīkamāk

Linda Zalāne, 2014. gada 14. februāris 08:31

«Galveno būvprojektā nepieciešamo spējam izdarīt paši – mums ir arhitektūra, būvprojektu vadība un ainavu arhitektūra. Pirms krīzes attīstījām būvkonstrukciju projektēšanas vienību. Šobrīd tajā strādā tikpat daudz cilvēku, cik birojā ir arhitektu. Ar to mēs esam spējuši noturēt savu nišu, tas bija viens no stratēģiski veiksmīgākajiem soļiem uzņēmuma attīstībā,» stāsta DEPO projekts valdes priekšsēdētājs Uldis Zanders. Uzņēmumam pēc krīzes ir izdevies palielināt apgrozījumu, tas pērn DB un Lursoft veidotajā strauji augošu uzņēmumu – Gazeļu – sarakstā ierindojies 73. vietā.

Biroju pirms 15 gadiem izveidoja septiņi arhitekti. «Mēs visi esam partneri un lēmumus pieņemam sapulcēs, un mums visiem ir vienādas tiesības. Mums teica, ka šādi mēs ilgi nevilksim, jo ne jau septiņi cilvēki var pieņemt vienu lēmumu. Mums par laimi viņi kļūdījās,» stāsta U. Zanders. Pirms dažiem gadiem viens no partneriem savas daļas pārdevis un sācis biznesu, kurā koncentrējas uz energoefektīvo un pasīvo ēku projektēšanu, kļūdams par vienu no labākajiem speciālistiem šajā sfērā.

Kaujas gatavībā

«Krīze sākās ātri un tirgus nobruka visai strauji. Bijām savākuši labu komandu, tādēļ bija jāpieņem stratēģisks lēmums – vai mēs to izformējam vai mēģinām «izvilkt». Tas nebija viegli, – ja ir darbinieki, tiem ir jāmaksā alga, un, ja nav darba, vienā brīdī sāk investēt algās, neredzot nākotni,» stāsta U. Zanders. Turklāt uzņēmums pirms krīzes bija veicis ieguldījumus, paplašinot uzņēmuma darbības jomu, iegādājoties profesionālas un dārgas programmas. Šis investīcijas uzņēmums nebija paguvus atpelnīt. «Nolēmām mēģināt izdzīvot, līdz krīze beigsies. Cilvēki ir mūsu galvenā vērtība, – bez profesionāla un lojāla kolektīva dārgas iekārtas, programmatūra un telpas ir bezjēdzīgas,» uzsver U. Zanders. Tā, viņaprāt, bijusi riskanti izspēlēta kārts, tomēr – veiksmīgi. «Varējām pilnībā noēst uzkrājumus un tad pazaudēt darbiniekus. Brīdī, kad tirgū atgriezās nopietnie spēlētāji, kas nāca ar lielākiem investīciju projektiem un vēlmi nopelnīt nevis šogad, bet pēc desmitiem gadu, viņi meklēja arhitektus, kas spētu šādus projektus «pacelt». Tādu biroju bija atlicis maz. Mēs bijām,» viņš turpina.

Šobrīd tirgus ir atdzīvojis un daudzi arhitektu biroji atkal ir noformējuši komandu. Konkurence ir kļuvusi sīvāka, taču pasūtījumu pietiekot visiem. DEPO projekts mēģina turēt savas pozīcijas tirgū, strādājot ar lieliem projektiem – tirdzniecības objektiem, dzīvojamām mājām un birojiem. Viens no pašlaik aktuālajiem projektiem ir Larix Property pasūtītais darījumu un dzīvojamais komplekss Mārupē. To DEPO projekts īsteno sadarbībā ar biroju Didrihsons arhitekti. Tā sākotnēji bija pasūtītāju vēlme – iesaistīt divus birojus, kura, pēc U. Zandera domām, ir pilnībā attaisnojusies. Mārupē 13 ha platībā iecerēts būvēt dzīvojamās mājas ar vairāk nekā 660 dzīvokļiem un piecas biroju ēkas ar kopējo platību 53 tūkst. m².

Pievēršas ainavām

Ir atdzīvojusies dzīvojamā fonda attīstība, novērojis U. Zanders. «Daudzas ēkas, kas būvētas pirms krīzes, ir pārņēmušas bankas. Tās vairs neatbilst mūsdienu prasībām, jo būvētas ātri un nekvalitatīvi. Jaunu un kvalitatīvu dzīvojamo māju tirgū pietrūkst,» viņš uzskata. Pēc krīzes strādāt ir kļuvis patīkamāk. Pasūtītāji ir kļuvuši gudrāki un pievērš uzmanību lietām, par kurām pirms septiņiem gadiem neviens neinteresējās, proti, augstā vērtē ir energoefektivitāte un ilgmūžība. Tāpat lielāka uzmanība tiek pievērsta apkārtējai videi. Tas ļaujot cerēt, ka nozarē vairs nebūs lielākās peļņas raušanas un «gāze grīdā» pasākumi, kā dēļ cietis kvalitāte, spriež arhitekts.

«Esam pievērsušies ainavu arhitektūrai. Tas ir interesants virziens, kur vēl ir ko darīt un attīstīties,» spriež U. Zanders.

Šis gads uzņēmumam būšot pozitīvs. Ar vairākiem attīstītājiem jau noslēgti līgumi, virkne darbu vēl ir procesā. «Ja izslēdzam apokalipses, marsiešu iebrukumu un vēl vienu ekonomisko kataklizmu, tad tuvākos divus gadus varam par darbu nesatraukties,» atzīst U. Zanders. Protams, lai iegūtu pasūtījumu, ir daudz jāstrādā. Ja pasūtītājs gatavojas ieguldīt vairākus desmitus miljonus eiro kāda objekta būvniecībā, tas apzinās vairākus birojus un vēl piesaistīsot projektētājus no Anglijas un Maskavas. «Līdz tiekam pie pasūtījuma, «jāvingro» diezgan daudz. Konkurence ir sīva – mūsu nišā apmēram pieci arhitektu biroji,» atzīst arhitekts. Runājot par bremsējošajiem faktoriem, U. Zanders min nepieciešamību pēc jaunas būvniecības likuma redakcijas. Būtiski ir kreditēšanas noteikumi un ārvalstu investīcijas – kā tās tiek atbalstītas un ierobežotas.

Jāsauglabā attiecības

Pirmajā sarunā ar pasūtītāju arhitektiem ir iespējams zīmēt un skicēt gaisa pilis, taču brīdī, kad projekts tiek attīstīts, sākoties melnais darbs. «Tās skaistās runas jāīsteno dzīvē. Ja esmu solījis, ka izdarīsim ātri, precīzi un laikā, tad tā arī jābūt,» uzsver U. Zanders. Svarīgi ir panākt, ka klients ir apmierināts un atgriežas, augstu jāvērtē cilvēcīgās attiecības un sadarbība. Pie DEPO projekta esot atgriezušies klienti, kuri krīzē bija palikuši parādā, bankrotēja. «Maksātnespējas procesā nostājāties tālākajā rindas galā, aiz visām bankām. Iztērējām naudu juristiem, bet neko nedabūjām. Neskatoties uz to, centāmieš nesabojāt attiecības ar šiem cilvēkiem, un daļa no viņiem ir atgriezušies – ar jauniem uzņēmumiem un iecerēm,» atklāj U. Zanders. Krīzes laikā šādi gadījumi, kad par darbu netiek samaksāts, bijuši ne viens vien, kas varēja beigties arī ar DEPO projekts maksātnespēju. Uzņēmums izdzīvoja, bet varēja arī būt citādi. «Grūti pateikt, vai tā bija veiksmē vai likumsakarība, ka arī krīzes laikā uzradās projekti, kuri ļāva strādāt un pelnīt. Protams, par cenu, kas bija divas līdz trīs reizes zemāka nekā pirms krīzes. Līmenis, kas reiz bija, vairs nav un nebūs. Tā arī bija kļūda – ritenis griezās un cena kāpa,» atzīst arhitekts. Lai būtu konkurētspējīgi, birojam ir jāinvestē apdrošināšanā, sertificēšanā, tehnikas un programmatūru iegādē. Dators, kas nopirkts pirms pieciem gadiem un toreiz šķita kā kosmosa kuģis, tagad esot pielīdzināms kalkulatoram. Otra svarīgākā investīcija esot sevis un darbinieku izglītošana. «Darbinieki ir lielākā vērtība. Rotācijas gandrīz nav. Gādājam, lai visi varētu profesionāli attīstīties, justos labi. Darbā pavadām daudz laika, un ir svarīgi, lai to darām ar prieku,» pārliecināts ir U. Zanders.

<http://www.db.lv/ipasums/buve/depo-projekts-vaditajs-pec-krizes-stradat-ir-kluvis-patikamak-409983?cp=1#comments>