

# Spējam apmierināt visprasīgākos klientus

**Nu jau 23 darbības gadus SIA „Poliurs” darbojas ar devīzi “Domā, dari, pārbaudi un pilnveido!”, kas ir priekšnosacījums ne vien uzņēmuma produkcijas un inženiertehnisko pakalpojumu kvalitātei, bet arī klientu uzticībai un nākotnes mērķu sasniegšanai.**

Šādi uzņēmuma ilglaicīgo darbību vienā teikumā raksturo uzņēmuma līdzīpašnieks un vadītājs Viktors Melnācis, norādot, ka uzņēmums dibināts 1995. gadā un tā pamatdarbība ir divi galvenie virzieni – rūpnieciski izolētu cauruļvadu ražošana un montāža, kā arī ūdensvada cauruļu un dažādu plastmasas profilveida izstrādājumu ražošana.

„Uzņēmumā esam ieviesuši starptautiskajiem ISO standartiem atbilstošas kvalitātes un vides pārvaldības sistēmas, tāpat regulāri modernizējam ražošanas tehnoloģijas un, protams, līdz ar to arī darbinieku kvalifikācijas paaugstināšanu. Būtībā mūsu ikdienas darbs ir orientēts uz augsti kvalitatīva produkta ražošanu un jebkuru klienta vēlmju īstenošanu, cik vien mūsdienu tehnoloģijas un cilvēka profesionalitāte to ļauj īstenot. Tādēļ ar pilnu pārliecību varu teikt, ka uzņēmuma efektīvā darbība un izaugsme 23 gados ir ļāvusi SIA „Poliurs” kļūt par pārliecinošu tirgus līderi rūpnieciski izolētu cauruļu nozarē Baltijas valstīs, kā arī gūt panākumus konkursos Krievijā, Skandināvijas un Rietumeiropas valstīs,” stāsta Viktors Melnācis.

Jau kopš darbības uzsākšanas uzņēmums aktīvi strādājis, lai diversificētu realizācijas tirgus, tādējādi novērot uzņēmuma stabilitātes atkarību no situācijas vienā tirgū. „Protams, sākotnēji lielākais realizācijas tirgus bija Latvija, tomēr, jau dibinot uzņēmumu, apzinājāmies, ka Latvija šādai specifiskai produkcijai ir salīdzinoši mazs tirgus, skatoties ilgtermiņā. Tāpēc paralēli darbam vietējā tirgū meklējām un pietiekami veiksmīgi atradām arī klientus ne tikai tuvākajos kaimiņos – Lietuvā un Igaunijā, bet arī Skandināvijas, Rietumeiropas valstīs un arī Krievijā,” stāsta „Poliurs” vadītājs, piebilstot, ka darbošanās dažādos eksporta tirgos dod ne tikai ekonomisko labumu, bet arī rada lielāku drošību, jo sevišķi krīzes apstākļos, kad valsts ekonomika nav stabila. „Ja vienā tirgū notiek izmaiņas un situācija piepeši vairs nav labvēlīga uzņēmējdarbībai, ir vēl citi tirgi, kuros situācija atšķiras,” pauž Viktors Melnācis.

Viņš norāda, ka realizācijas apjomi gadu no gada mēdz atšķirties ne tikai kādu ekonomisko apstākļu ietekmē, bet arī no tā, cik daudz un kāda apjoma projektus konkrētajā valstī „Poliurs” attiecīgajā gadā īsteno. Piemēram, šogad pirmajos 10 mēnešos 29,2% produkcijas uzņēmums realizēja Zviedrijas tirgū, 23,6% – Lietuvā, 20,9% – Latvijā, 2% – Dānijā, 12,3% – Igaunijā. Tāpat šogad īstenoti atsevišķi projekti Kazahstānā, Somijā un Ukrainā. Kopumā uzņēmums plāno kopējo apgrozījumu ap 9 miljoniem eiro, kas ir pozitīvs pieaugums, salīdzinot ar 7,7 miljoniem eiro 2017. gadā, stāsta „Poliurs” vadītājs.

„Mums ir princips – no katra tirgus iegūt nedaudz, taču stabili. Nekad neesam izvirzījuši mērķi katrā tirgū, kurā izdodas iekļūt, pēc tam par katru cenu iekarot lielu tirgus daļu. Tieši tādēļ šo gadu laikā mums izdevies ļoti veiksmīgi darbības ģeogrāfiju

vienmērīgi sabalansēt pa dažādām valstīm. Vienā tirgū vienā gadā ir mazāks apjoms, citā lielāks. Un šāda stratēģija mums garantē stabilitāti ilgtermiņā,” akcentē Viktors Melnācis.

Kā piemēru uzņēmuma augstajai reputācijai viņš min nule kā noslēgto ilgtermiņa sadarbības līgumu ar siltumenerģijas ražošanas uzņēmumu „Fortum” Zviedrijā. „Jau nupat ar viņiem esam nostrādājuši divus gadus, un viņi izlēma, ka vēlas ar mums sadarbību turpināt. Tagad noslēgts līgums „četri gadi plus divi”. Tā ir ilgtermiņa sadarbības stratēģija. Ja arī nākamajos četrus gadus viņus apmierinās sadarbība ar mums, tad automātiski līguma darbība tiks pagarināta vēl uz diviem gadiem. Manuprāt, šāds līgums apliecina pasūtītāja uzticēšanos mūsu spējam – ka piegādāsim atbilstoši augstas kvalitātes produkciju un šīs piegādes būs stabila un savlaicīga, ko arī līdz šim esam spējuši nodrošināt ikvienam mūsu klientam neatkarīgi no tā, kurā valstī mums pasūtījums jānogādā,” akcentē „Poliurs” vadītājs.

Viņš atklāj, ka šogad „Poliurs” ieguvis pasūtījumu, kāds līdz šim nav īstenots gan klienta ģeogrāfiskās atrašanās vietas, gan arī ražošanas tehnoloģiskā procesa ziņā.

„Mūsu ilggadējais sadarbības partneris Somijas uzņēmums „VEXVE OY”, kas ražo augstas kvalitātes ventiļus un būtībā ir viens no lielākajiem ventiļu ražotājiem centralizētās siltumapgādes un dzesēšanas iekārtu tirgū, šogad ieguva pasūtījumu no Kataras uzņēmuma „Lusail Qatar”.

Šis uzņēmums piegādās ūdens dzesēšanas iekārtas, kas ir pirmais liela mēroga dzesēšanas projekts Tuvajos Austrumos, kurā izmanto amerikāņu un Eiropas standarta cauruļvadu un vārstu savienojumu risinājums. Pilsēta, kurai nepieciešamas šīs iekārtas, ir uzbūvēta Kataras piekrastē, kas atrodas Dohas ziemeļos, un tā būs galvenā vieta 2022. gada FIFA pasaules futbola čempionāta laikā. Šis valsts specifika ir tā, ka ir grūti iegūt aukstu ūdeni, jo augstās gaisa temperatūras dēļ ūdens vienmēr ir silts. Tādēļ jau tagad tiek īstenots projekts, lai uz futbola čempionāta laiku tā dalībniekus un viesus nodrošinātu ar kvalitatīvu auksto ūdeni,” norāda „Poliurs” vadītājs.

Projekta ietvaros „VEXVE OY” ražo pašu ventiļu konstrukciju, savukārt „Poliurs” savā ražotnē tos pilnībā aprīko tehniski, jau nodrošinot to funkcionalitāti. „Somijas partneri saražo pusi produkta, bet mēs to aprīkojam līdz galam un sūtām uz Kataru.

Būtībā šeit, Ozolniekos, šim gala produktam tiek radīta pievienotā vērtība. Tieši šāda veida pasūtījumus mēs meklējam, jo mērķis ir atrast tirgus, kur savu produktu varam pārdot pēc iespējas dārgāk, attiecīgi paaugstinot uzņēmuma produktivitāti, kas savukārt nākotnē mums ļaus palielināt algas darbiniekiem. Katrā ziņā Kataras pasūtījums mums ir ļoti interesants projekts, jo tādējādi vienlaikus tiek apgūts jauns potenciālais realizācijas tirgus, kurā noteikti ir plašas iespējas,” atzīst Viktors Melnācis.

Jautāts par „Poliurs” spēju pielāgoties klientu prasībām un vajadzībām, viņš uzsvēr, ka uzņēmuma klientu lokā ir daudz tādu pasūtītāju, kuru kvalitātes un tehnisko specifikāciju prasības nereti mēdz būt augstākas, nekā to nosaka normatīvos atrunātie standarti. „Tomēr lielākajā daļā gadījumu mēs šīs klientu vēlmju spējam izpildīt. Taču jebkurā situācijā mēs uzņemamies tikai to, ko patiešām spējam izpildīt. Ja jutīsim, ka ir palielināti riski, ka nevarēsim izpildīt tehniski vai apjomu ziņā, tā arī atklāti klientam pateiksim, jo uzskatām, ka daudz lielāks risks par negūtu iespēju labi nopelnīt ir slikts rezultāts un pievilts klients. 23 gadu darbības vēsture pierādījusi, ka klienti augstu novērtē mūsu godīgumu,” uzskata „Poliurs” vadītājs.

Viktors Melnācis arī uzsvēr, ka „Poliurs” klientu papildu uzticēšanos veicina uzņēmuma pastāvīgā savas produkcijas un ražošanas procesu testēšana un pārbaudes ar sadarbības partneriem: „Visus procesus mēs pastāvīgi pārbaudām, kā arī testējam jaunās tehnoloģijas un specifikācijas. Šajā procesā mums izveidojusies ilgstoša pozitīva

sadarbība ar SIA „Tehniskais centrs”, kur tiek sagatavotas metināšanas procedūru specifikācijas, kā arī notiek testēšana ar radiogrāfiju vairāk nekā 1000 dažādām detaļu šuvēm. Savukārt Rīgas Tehniskās universitātes Polimērmateriālu institūtā mēs, sadarbojoties ar vadošo pētnieku Jāni Zicānu, testējam cauruļu izolācijas putu materiālus saskaņā ar EN253 normām, kā arī īstenojam polietilēna metinātāju kvalifikācijas pārbaudes un testējam polietilēna metinājuma šuju izturību atbilstoši EN448 prasībām. Šo visu darām ne tikai tādēļ, lai klientiem varētu uzrādīt atbilstošus sertifikātus, bet galvenokārt tādēļ, lai paši būtu pārliecināti, ka mūsu saražotais produkts ir vislabākais iespējams, kas pieejams tirgū.”



**POLIURS**

Plašāk ar SIA „Poliurs” un tās ražoto produkciju iespējams iepazīties uzņēmuma mājaslapā [www.poliurs.lv](http://www.poliurs.lv) vai, iepriekš sazinoties pa tālruni +371 630 50 600, apmeklēt ražotni klātienē Ozolniekos, Saules ielā 8.