



Izaugsme Publicēšanas datums: 17.02.2020

“Aquatica”: vannas Holivudai, kas ražotas Latvijā

“Aquatica Plumbing Europe Ltd” pieredze apliecina, ka uzņēmējdarbības ceļi nereti var būt pārsteidzoši un drosmīgām idejām visa pasaule ir vaļā: uzņēmuma ražotnē Jelgavā top ekskluzīvas vannas, izlietnes un spa baseini, kas ceļo uz ASV, Kanādu, Meksiku, Austrāliju, Honkongu, Apvienotajiem Arābu Emirātiem... Par šī nišas biznesa attīstību stāsta uzņēmuma dibinātājs un vadītājs Jāzeps Burnšteins.

Pirmsākumi Kanādā

Uzņēmums **“Aquatica Plumbing Europe Ltd (<https://www.aquaticabath.eu/>)** izveidots 2003. gadā tā dibinātāja Jāzepa Burnšteina toreizējā mītnes valstī Kanādā. Uzņēmējs dzimis Latvijā, to atstājis vēl padomju gados, bet tagad atgriezies, lai jaunā kvalitātē attīstītu iesākto biznesu šeit.

Jautāts par uzņēmuma pirmsākumiem, Jāzeps Burnšteins atzīst, ka tā stāsts ir diezgan neparasts. “Parasti jau ir tā, ka cilvēkiem rodas ideja, tad viņi sāk ražošanu un tad domā, kā saražoto produkciju realizēt. Mums viss bija otrādi: sākām kā realizācijas uzņēmums – vairākus gadus nodarbojāmies galvenokārt ar preču importēšanu no Ķīnas. Ievēdām un par demokrātiskām cenām tālāk pārdevām izlietnes, vannas, mēbeles vannas istabām. Ap 2008. – 2009. gadu sākām veidot uzlabotus risinājumus, papildinot iepirkto produkciju ar savām ūdens terapijas sistēmām.”

2011. gadā “Aquatica Plumbing Europe Ltd” atvēra realizācijas uzņēmumu ASV, tam vēlāk sekoja arī pārstāvniecības Lielbritānijā, Krievijā un citās valstīs.

“2012. gadā mums parādījās divi produkcijas piegādātāji no Baltijas: viens no Igaunijas, viens – no Latvijas. Kādu laiku veiksmīgi sadarbojāmies. Joprojām bija jūtams krīzes iespaids, ražotājiem klājās grūti, bet grūtības tiem vienlaikus arī bija laba motivācija uzturēt kvalitāti, lai nezaudētu pasūtītājus.”

“Līdz ar to sākumā saņemto preču kvalitāte mūs apmierināja, bet jau ap 2015. gadu sākās arvien jūtama lejupslīde. Kompromisi kvalitātes jomā mums nebija pieņemami. Atradām citu piegādātāju – labu firmu Itālijā.”

Solis luksusa segmentā

Jaunā sadarbība deva iespēju spert pirmos soļus jaunā teritorijā, uzsākot ekskluzīvu nišas produktu ražošanu, kuros elitāru itāļu dizainu papildināja mūsdienīgi inženiertehniskie risinājumi.

“Ap 2015. gadu sapratām, ka, lielos apjomos ieplūstot salīdzinoši lētām precēm no Āzijas, arī Polijas, tirgus strauji mainās un vienīgā iespēja, kā šādas konkurences apstākļos kaut ko nopelnīt, ir attīstīt savu darbību šauros nišas segmentos. Lielajiem ražotājiem tie ir neatraktīvi, jo šādu produktu ražošana prasa pārāk daudz laika, darba un uzmanības un var radīt pārāk daudz problēmu. Bet tādām uzņēmumam kā mums, kam ir pieredzējuši un labi apmaksāti darbinieki, ir izdevīgi investēt šo laiku, darbu un uzmanību, lai rezultātā labi nopelnītu. Mums ir produkti, kuru ražošanas cikls var prasīt pat līdz divām nedēļām laika, tiem ir unikāls, nereti individuāli pielāgots dizains, dārgas izejvielas, un arī ražošana nav lēta. Taču tas mums ļauj nopelnīt vairāk nekā parastam piegādātājam no Polijas vai Ķīnas,” skaidro Jāzeps Burnšteins.



Bez kompromisiem

Taču arī ar Itālijas ražotni diemžēl atkārtoties jau piedzīvotais stāsts: sākumā viss bijis lieliski, bet jau pēc pusotra gada pamazām sākusies kvalitātes lejupslīde. “Tad es strikti izlēmu, ka turpmāk vairs nevēlos saistīties ne ar kādiem ārējiem piegādātājiem, jo tiem ir zināma uzvedības shēma: kamēr esi jauns klients, tev velta maksimālu uzmanību un piedāvā vislabāko kvalitāti, bet tad jau sāk domāt, kur ko varētu ietaupīt, un tas, protams, atspoguļojas galaproduktā.”

“Tāpēc 2018. gada nogalē pieņēmām lēmumu uzsākt ražošanu paši, atverot ražotni Latvijā. Jau 2019. gada janvārī–februārī varējām no sākuma līdz beigām radīt savus pirmos produktus. Un nu jau esam, kur esam,” ne bez lepnuma stāsta uzņēmējs, kurš arī pats tikko no Kanādas pilnībā pārcēlies uz dzīvi Latvijā, lai varētu pilnvērtīgi pārraudzīt ražošanu.

Gada laikā “Aquatica Plumbing Europe Ltd” pārdošanas apjoms ir pieaudzis par 6–7% un, pārejot uz luksusa segmentu, par 30% pieaugusi arī vidējā produkcijas pārdošanas cena. 2020. gada janvārī uzņēmums sākotnējās nelielās ražotnes telpas Daugmalē nomainījis pret krietni plašākām Jelgavā. Tajās pašlaik strādā ap 10 augsti kvalificētu un labi atalgoju darbinieku.

Uzņēmuma pamatprodukcija ir pēc “solid surface” tehnoloģijas ražotas akmens vannas un izlietnes. Vienas vannas izgatavošana, ieskaitot liešanu, rūdīšanu un pēcstrādi, aizņem 3–4 dienas; ja tā pēc klienta vēlmes vēl papildus tiek aprīkota ar elektroniskajām terapijas un ūdens apsildes sistēmām, – līdz pat nedēļai. 2019. gadā uzņēmums saražojis ap 300 šādu vannu.

Vanna kā mākslas darbs

Kas “Aquatica” produktiem piešķir ekskluzivitātes auru?

Zīmola produkcija balstās uz trim vaļiem, ko apzīmē trīs “F”: “Function, Form, Fashion” – “Funkcija. Forma. Mode”. Šī formula ietver augstvērtīgus materiālus, pārdomātus inženiertehniskos risinājumus un elitāru, reizē elegantu un ergonomisku dizainu, kas padara zīmola produkciju par lietojamiem mākslas darbiem. “Aquatica” produkcijas ražošanā no dizaina skices līdz gatavam produktam ir iesaistīta starptautiska profesionāļu komanda.

Uzņēmums ražošanā izmanto pašu radītos un patentētos inovatīvos kompozītmateriālus “AquateX”, “AquateX BioEco”, “NeroX”, “DurateX” un “LegnoX”, kas zīmola vannām un izlietnēm nodrošina nevainojamu kvalitāti, ilgmūžību un izturību. Klienti īpaši iecienījuši melnā “solid surface” kompozīta “NeroX” vannas, kuru matētā virsma ar izteikti melno grafīta toni piešķir tām īpašu eleganci. Visām “Aquatica” vannām un izlietnēm ir 25 gadu garantija.

Uzņēmums patentējis arī virkni dizaina risinājumu un inženiertehnisku inovāciju – uzlabotas aeromasāžas un hidroterapijas sistēmas, kā arī ūdens automātiskās sildīšanas un temperatūras uzturēšanas sistēmu “Tranquility”, kuras ideja aizgūta no apsildāmajiem baseiniem un kura ļauj iestādīt un uzturēt nemainīgu ūdens temperatūru visā peldes laikā.

“Esam ieguldījuši daudz līdzekļu mūsdienu elektroniskās vadības sistēmu izveidē un šogad ieguldīsim vēl vairāk,” stāsta Jāzeps Burnšteins. “Izstrādājam paši savu elektroniku, kas kardināli atšķiras no konkurentu piedāvātajām un, pateicoties jutīgiem industriāliem sensoriem, ļaus iestādīt visas vēlamās opcijas ar vieglu rokas mājieni. Elektroniskos risinājumus izstrādā inženierfirma Ukrainā. Pašlaik notiek jaunās sistēmas testēšanas un cUL sertifikācijas process Kanādas un ASV tirgiem.”

Pagaidām – tikai eksportam

Latvijā “Aquatica” produkcija pagaidām netiek pārdota – tā tiek ražota vienīgi eksportam. Biznesa plānošanu, vadību, ražošanu, pārdošanu un mārketingu nodrošina ekspertu komandas, kas bruņotas ar atzītu ASV un Eiropas biznesa skolu grādiem. Uzņēmumam ir arī franšīzes tipa struktūrvienības Meksikā un Apvienotajos Arābu Emirātos. Ar pārdošanu nodarbojas zīmola pārstāvniecību tīkls vairākās pasaules valstīs.



“Uzņēmuma galvenā eksporta valsts ir ASV, kurp tiek nosūtīti ap 80% produkcijas, taču “Aquatica” vannas ceļo arī uz Kanādu, Meksiku, Lielbritāniju, Spāniju, Franciju, Vāciju, Austriju, Šveici, Itāliju, Kazahstānu, Krieviju. Visi mūsu produkti ir sākotnēji izstrādāti tā, lai katrai valstij būtu sava reģionālā versija ar atbilstību visiem vietējiem kvalitātes un drošības standartiem,” stāsta Jāzeps Burnšteins.

Pārdošana notiek tikai internetā, fizisku veikalu zīmolam nav.

“Pēdējie gadi visā pasaulē ir raksturīgi ar to, ka nekustamā īpašuma cenas trauc stratosfērā. Turklāt otrpus okeānam līgumi, kas jāparaksta, lai noīrētu pārdošanas zāles, līdzinās katoļu laulības līgumiem – tu pēc tam nevari no tiem tikt ārā, tie ir jāslēdz uz 5–10 gadiem, un, ja vēlēsies tos izbeigt ātrāk, būs jāmaksā astronomiskas soda naudas. Līdz ar to mums ir izdevīgāk investēt alternatīvos pārdošanas kanālos un tehnoloģijās – kā, piemēram, mūsu virtuālajā “3D vannas iesēšanās simulatorā”,” skaidro Jāzeps Burnšteins.

Uzņēmuma mājaslapas, kas plašā klāstā piedāvā arī citus ekskluzīvus vannas istabas produktus – dušas sistēmas, jaucējkrānus, koka aksesuārus u.c., ar savu daudz nacionālo štatu nodrošina klientu apkalpošanu astoņās valodās (angļu, itāļu, arābu, krievu, serbu, spāņu, portugāļu, ukraiņu) 18 stundas dienā un 7 dienas nedēļā.

Viena vanna līdz ar iepakojumu sver ap 300–400 kg, tāpēc eksports notiek galvenokārt caur Rīgas ostu, taču daļai klientu – piemēram, Austrālijā, Honkongā un Apvienotajos Arābu Emirātos – pasūtījumi tiek piegādāti arī ar kravas avioreisiem.

Tā kā vienas “Aquatica” vannas cena atkarībā no apdares un integrētajām elektroniskajām sistēmām var svārstīties no 3000–30 000 eiro, zīmola klienti ir labi situēti cilvēki. “ASV tā ir liela daļa no Holivudas zvaigznēm, arī ietekmīgi uzņēmēji, advokāti un citi turīgi ļaudis – sabiedrības zieds,” var palepoties uzņēmējs.

Augošs klientu segments ir arī "boutique" stila viesnīcas. 2019. gadā zīmols uzvarēja konkursā par 15 vannu piegādi kādai dizaina viesnīcai Meksikā. Klients vēlējas, lai tām būtu veikta īpaša virsmas apstrāde, radot faktūru, kas atgādinātu dabīgo smilšakmeni, un bija gatavs maksāt par to ievērojamu summu. Un te sevi apliecināja "Aquatica" konkurences priekšrocība: spēja elastīgi pielāgoties klienta individuālajām vēlmēm.

Kreditlīnija gludai naudas plūsmai

Uzņēmums "Aquatica Plumbing Europe Ltd" jau no pirmsākumiem ir Swedbank klients, un tā īpašnieks ir visnotaļ apmierināti ar izvēli: viegli un ērti lietojama internetbanka, ātri maksājumi. Lielākā daļa no uzņēmuma darbiniekiem ir Swedbank klienti, līdz ar to algas kontā var saņemt jau izmaksas dienā. Uzņēmums, kura darījumi diendienā ir saistīti ar valūtas konvertāciju, izmanto arī Swedbank sistēmu "Finanšu tirgi" ikdienas valūtas darījumu pārvaldībai, kā arī citus bankas pakalpojumus. To vidū īpaši noderīga tam ir Swedbank kreditlīnija – lielisks risinājums nevienmērīgas naudas plūsmas sabalansēšanai, lai nodrošinātu savlaicīgu ikdienas izdevumu apmaksu.

"Kreditlīniju izmantojam brīžos, kādi gadās katram uzņēmumam, – kad rodas kādas naudas plūsmas aiztures. Tas nodrošina pastāvīgu naudas rezervi kontā un palīdz atrisināt īslaicīgas maksājumu aizkavēšanās," saka Jāzeps Burnšteins. Turklāt saiknē ar uzņēmuma apgrozījuma pieaugumu 2020. gada sākumā kreditlīnijas limits uzņēmumam ir palielināts.

Dalīties:   

Vēlies paust viedokli par šo tēmu? Uzsāc diskusiju!

[Uzsākt diskusiju](#)