



Attēlā Jāzeps Burnšteins, uzņēmuma "Aquatica Plumbing Europe Ltd" īpašnieks.
Foto: "Aquatica Plumbing Europe Ltd" arhīvs.

1/7

Vanna kā praktiski lietojams mākslas darbs

Kopš 2019. gada sākuma Latvijā darbojas ekskluzīvu, īpaši dizainētu un aprīkotu vannu un vannas istabu aprīkojumu ražotne "Aquatica Plumbing Europe Ltd", kuras ražojumi sastopami teju pusē pasaules valstu. Uzņēmums izveidots 2003. gadā Kanādā, un to dibinājis tolaik vēl Kanādā dzīvojušais latviešu uzņēmējs Jāzeps Burnšteins. Līdz ar uzņēmuma ražotnes izveides uzsākšanu Latvijā, nesen pārcēlās atpakaļ uz dzīvi dzimtenē. Šobrīd ikdienā vada visus ar vannu ražošanu un realizāciju saistītos procesus, kopā ar kolēģiem pastāvīgi radot jaunus vannu modeļus un dizainus.

"Mūsu stāsts sākas citādāk nekā citiem šādu produktu ražotājiem. Pirms 17 gadiem sākām savu biznesu Kanādā un Amerikas Savienotajās Valstīs kā ekskluzīvu vannu un aksesuāru izplatītājs, ievedām un tirgojām augstas kvalitātes produktus no Itālijas, Vācijas un Ķīnas. Ikdienā strādājot ar klientiem, pamanīju, ka tos ne vienmēr apmierināja pieejamie dizaina modeļi, tāpēc sapratu, ka pats gribu veidot savu īpašo dizaina produkciju. Sākām veidot savus pirmos dizainus un ražot vannas ārpakalpojumā. Sākumā viss šķita kārtībā, un arī ražojumu kvalitāte bija pieņemama. Taču pēc laika sākām pamanīt aizvien biežākus kvalitātes trūkumus. Nākamās problēmas sākās brīdīt, kad ražotāji nevarēja izgatavot produktu kā nepieciešams – vienkārši tehniski nespēja," stāsta Jāzeps Burnšteins.



Attēlā "Aquatica Illusion" brīvēstāvošā vanna, tā sevī apvieno izsmalcinātu formu, hipoalerģisku, samtainu, gludu un pieskārienam patīkamu virsmu.
Foto: "Aquatica Plumbing Europe Ltd" arhīvs

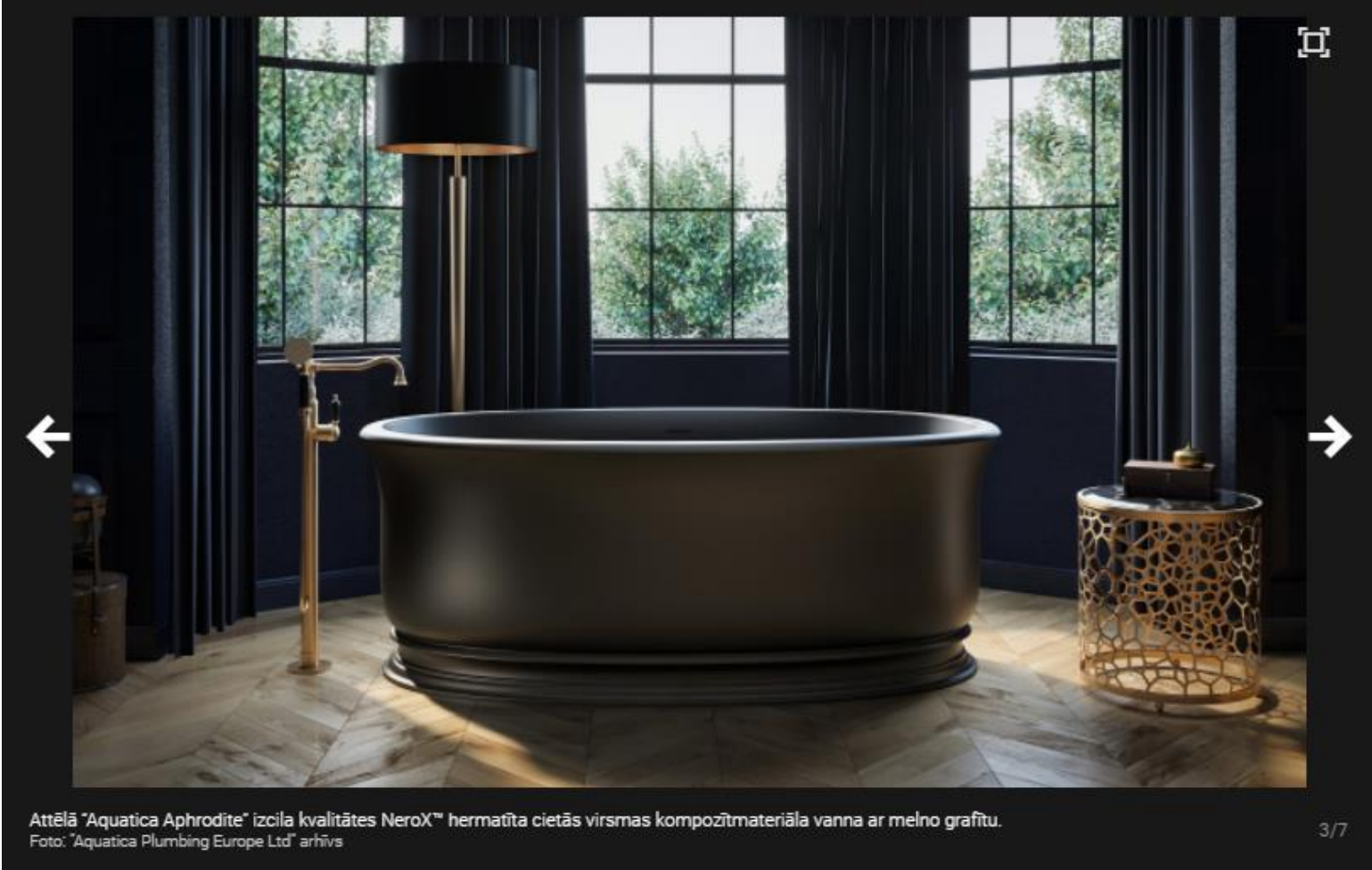
2/7

Izveido savu ražotni

Tobrīd secināts, ka produktu kvalitātes ziņā, toreizējā biznesa modelī, uzņēmums praktiski nevarēja neko ietekmēt, jo uzņēmums radīja dizaina un tehnisko specifikāciju, bet pati produkta ražošana notika citam uzņēmējam piederošā ražotnē. Ārpakalpojumā izgatavotajiem produktiem aizvien biežāk nācās veikt korekcijas pirms pārdošanas gala klientiem.

“Algojām darbiniekus, kuri veica uzlabojumus saražotajam produktam, vēlāk sapratām, ka šāda biznesa modelis ir finansiāli neizdevīgs. Tad arī pieņēmām, ļoti drosmīgu, tomēr stratēģiski pareizu lēmumu – izveidot savu ražotni ar profesionāliem darbiniekiem. Tajā brīdī līdz galam vēl neapjautām, cik sarežģīts ir ražošanas process, un kādu atdevi tas prasīs. Tomēr šobrīd redzu, ka neskatoties uz sākumā piedzīvoto, lēmums bija pareizs, rezultātā pilnībā kontrolējam biznesu un nemainīgi augsto produkta kvalitāti, neesot atkarīgi no citu profesionalitātes, tehniskajām iespējām,” norāda ģiņnieks.

Jāzeps Burnšteins uzsver, ka sava ražotne ļauj pilnībā kontrolēt izejvielas un kvalitātes standartus produkcijas izgatavošanas procesā, turklāt tas dod daudz lielākas iespējas jau savlaicīgi pamanīt kādas tehniskas nianšes, ko jāuzlabo vai jāpārveido ražošanas procesā, lai sasniegtu vēlamo gala rezultātu.



Attēlā "Aquatica Aphrodite" izcila kvalitātes NeroX™ hermatīta cietās virsmas kompozītmateriāla vanna ar melno grafitu.
Foto: "Aquatica Plumbing Europe Ltd" arhīvs

3/7

“Tagad ir daudz plašākas iespējas attīstīt tos tehnoloģiskos virzienus, kurus mēs uzskatām par perspektīviem, esot neatkarīgiem no citiem ražotājiem, kuri varbūt negribēs vai baidīsies izmēģināt jaunu ražošanas tehnoloģiju. Pasūtītājs un ārpakalpojuma sniedzējs ražošanas procesā ir zināmā konfliktā, jo mēdz atšķirties biznesa viedokļi un mērķi. Turklāt ilgā pieredze rāda, ka ārpakalpojuma sniedzējs, lai nopelnītu, cenšas samazināt savas izmaksas, nereti meklējot lētākas izejvielas vai tehnoloģiskos procesus. Savukārt pasūtītājs vēlas visaugstāko produkta kvalitāti,” akcentē uzņēmējs.

Sākotnēji ražotne tika izvietota Daugmalē, bet tur uzņēmums saskāries ar problēmu, ka cilvēki negribēja uz turieni braukt strādāt, jo ražotne bija nosacīti mežā, nost no lielajiem autoceļiem.

“Pašā Daugmalē tobrīd nebija atbilstošas kvalifikācijas speciālistu, vēlējos pieņemt darbā labu inženieri vai ķīmiķi, bet neviens, piemēram, no Rīgas, negribēja uz turieni braukt. Patiesībā mani pārsteidza, ka Latvijā vispār ir daļa cilvēku, kuriem pat labi apmaksāta darba vieta 20 kilometru attālumā no mājām šķiet pārāk tālu. Paralēli darbaspēka problēmai sāka rasties grūtības ar telpu lielumu – turpinot attīstīties, tur vairs nebija iespēju paplašināt darbību nepieciešamajā apjomā. Tāpēc meklējām tuvāk lielākai pilsētai, lai nebūtu problēmas ar izejvielu, materiālu un instrumentu iegādi.

Nu esam šeit, trīs kilometru rādiusā var nopirkt visu nepieciešamo darba procesam, arī atbilstošas kvalifikācijas darbiniekus šeit ir daudz vieglāk atrast. Jelgavā ir ļoti labs, kvalificēts darbaspēks, kurš labprāt izvēlas strādāt pie mums - interesantu un aizraujošu darbu,” stāsta Jāzeps Burnšteins.



Attēlā "Aquatica Corelia" izgatavota no mūsu novatoriskā kompozītmateriāla AquateX™
Foto: "Aquatica Plumbing Europe Ltd" arhīvs

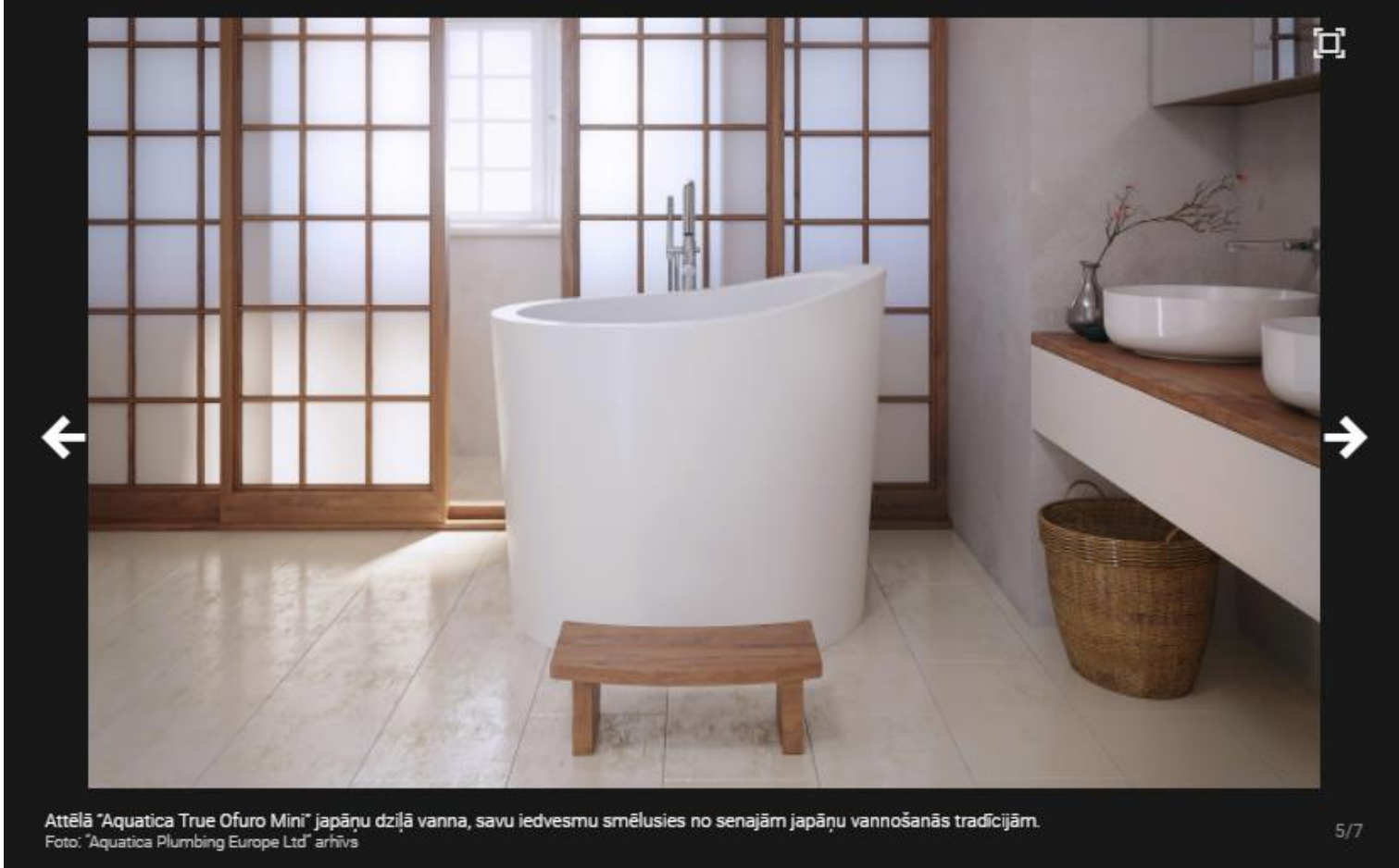
4/7

Pirmās vannas – pirms diviem gadiem

Pirmie eksperimenti, pirmie lēmumi jau savā ražotnē Daugmalē notika 2018. gada decembrī pirms Ziemassvētkiem, savukārt pirmā vanna tika piegādāta klientam 2019. gada janvārī.

“2019. gada pirmā puse mums bija ļoti grūts periods, lai pilnībā nodrošinātu pasūtījumu izpildi, bijām spiesti ražošanu daļēji pārkārtot ārpakalpojumā, vienlaikus pašiem kāpināt ražošanas kapacitāti. Savā ziņā tas bija finansiāli grūts laika posms, nācās apmaksāt ražošanu nosacīti dubultā. Kopš pagājušā gada augusta, lielāko daļu pasūtījumu sākām ražot paši un kļuvām neatkarīgi no ārpakalpojuma, tuvākā pusgada laikā plānots atrisināt mazos piegādātājus. Baseiniem nepieciešama cita veida konfigurācijas ražotne, tāpēc esam papildus telpu meklējumos,” stāsta uzņēmuma īpašnieks.

Turklāt pašreizējā ražotnes ēka jau ir kļuvusi par šauru arī vannu ražošanas segmentā, tāpēc papildus baseinu ražotnes telpām uzņēmums meklē arī noliktavu telpas, kur īslaicīgi uzglabāt saražoto produkciju pirms tās nosūtīšanas klientiem. Galvenais faktors, protams, lai visas ražotnes un noliktavas atrastos maksimāli tuvu viena otrai. Lai gan pieejamo ražošanas telpu klāsts apkārtnē ir diezgan plašs, uzņēmumu ierobežo īpašas vajadzības – vannu ražošanas process ir specifisks un tā laikā telpās ir jānodrošina strikti precīzs gaisa temperatūras rādītājs un ventilācija. Savukārt Jelgavā lielākā daļa telpu, kur šādu režīmu iespējams nodrošināt, ir aizņemtas.



Attēlā "Aquatica True Ofuro Mini" japāņu dziļā vanna, savu iedvesmu smēlusies no senajām japāņu vannošānās tradīcijām.
Foto: "Aquatica Plumbing Europe Ltd" arhīvs

5/7

"Kopumā 99% "Aquatica Plumbing Europe Ltd" produkcijas tiek eksportēta uz apmēram 50 valstīm, piemēram, ES, Ameriku, Kanādu, Meksiku, Emirātiem, Saūda Arābiju, Krieviju, un šis valstu saraksts papildinās katrus 3-4 mēnešus," stāsta Jāzeps Burnšteins.

Mūsu produkcija ir pieprasīta jo tā ir unikāla, individuāli izgatavota un pats galvenais - radīta, lai atrisinātu reālas klientu vajadzības. Mēs cenšamies skatīties vismaz 2-3 gadus uz priekšu, lai mūsu produkcija saglabātu savu aktualitāti. Kā piemēru varu minēt - pašreiz krietni ieguldām savas elektronikas un "mākoņa" izstrādē, kas nodrošinās mūsu vannām un baseiniem "gudrā interneta" funkcionalitāti un padarīs tos vēl pievilcīgākus potenciālajiem pircējiem," akcentē "Aquatica Plumbing Europe Ltd" īpašnieks.

Viņš norāda, ka "Aquatica Plumbing Europe Ltd" biznesa segmentā tirdzniecība nenotiek klātienē veikalos, salonos vai tamlīdzīgās vietās. Turklāt nereti pirmais interese par produktu izrāda nevis gala lietotājs, bet gan interjera dizaineris, kurš attiecīgi izvērtē produktu kvalitāti un dizainus, un pozitīva lēmuma gadījumā iesaka arī savam klientam uzņemt produktu, veidojot mājokļa iekārtojumu.

"Neviens vairs masveidā negrib kaut ko iepirkt un ilgstoši uzglabāt, kamēr izdodas pārdot gala pircējam – tie laiki ir beigušies. Tagad pārsvarā viss tiek veidots pēc pasūtījuma principa. Mūsu biznesa modelis – strādāt pa tiešo ar patērētāju vai viņa aģentu. Ir arī projekti, kur ražojam lielāku apjomu vannu, piemēram, jaunuzbūvētām viesnīcām, taču šādu projektu ir salīdzinoši maz un tos turam, lai amortizētu ikdienas biznesu, gadījumam ja kādu krīzi vai citu faktoru ietekmē samazinās individuālo pasūtījumu apjoms. Tomēr šādus pasūtījumus necenšamies uzņemt lielā apjomā kaut vai tādēļ, ka peļņas procents tajos ir salīdzinoši mazs," akcentē Jāzeps Burnšteins.



Attēlā "Aquatica Downtown Spa ar Maridur® paneliem" ir minimālistiska dizaina hidromasāžas SPA vanna!
Foto: "Aquatica Plumbing Europe Ltd" arhīvs

6/7

Jautāts, kas veido "Aquatica Plumbing Europe Ltd" ražojumu salīdzinoši augsto cenu, uzņēmējs uzsver: "Augstas kvalitātes vanna ir kas vairāk kā tikai tilpne, kurā mazgāties. Lai izveidotu dizainiski skaistu, bet vienlaikus praktisku un patīkamas izjūtas radošu vannu – prasa gana lielus ieguldījumus, izmantojam visaugstākās kvalitātes izejmateriālus un ražošanas tehniku. Katru vannu mūsu speciālisti veido tā, it kā to ražotu paši sev – rūpīgi paveicot vissīkāko darbu ikvienā ražošanas posmā. Ir produktu prototipi, kuru izstrāde prasa vairāk kā gadu – eksperimentus ar izejvielām, apstrādes tehnikas izpēti, papildu aprīkojuma veidošanu. Tāpēc jāsaprot – iegādājoties ko tiešām interesantu un kvalitatīvu, kas sniedz gan vizuālu, gan ķermenisku baudu, jāērēķinās, ka tas nemaksās lēti. Taču mēs savām vannām dodam 25 gadu kalpošanas garantiju. Tās drīzāk savam saimniekam apniks, nekā kļūs nelietojamas. Un vēl piemērs – cilvēkam varbūt mājās ir jau viss iespējamais, bet nav tikai akmens vannas. Mēs piedāvājam iespēju iegūt arī vannu akmens krāsā, bet nianse – tā nesver pusotru tonnu, bet gan tikai 135 kilogramus. Taču atšķirība nav manāma ne vizuāli, ne uz tausti."