

## KAS JĀLIEK AIZ AUSS

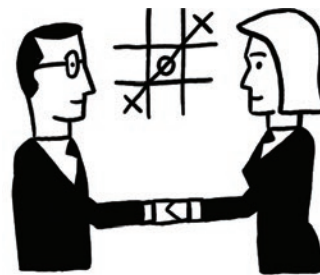
Viena no iespējām radīt darbavietas un noturēt cilvēkus laukos ir pārstrādes attīstība. Arī *Piebalgā* ideja par savu kooperatīva ražotni ik pa laikam tiek cilāta. Taču, kā atzīst valdes priekšsēdis, nav māksla paņemt kredītu, sapirkt iekārtas un piegādāt veikaljiem vēl viena ražotāja Krievijas vai Holandes sieru. Viņa vērtējumā Latvijā vienīgi *Straupes piens* ir labais piemērs, kad zemnieku kooperatīvs spējis veiksmīgi attīstīt savu pārstrādes uzņēmumu un ieņemt stabilu vietu piena produktu tirgū. «Ja ir labs sadarbības partneris, kā mums *Cesvaines piens*, nav vajadzības uzņemties papildu riskus un lauzties iekšā nozarē, ko tik labi nepārzinām,» secina Razminovičs. Vasarā *Piebalga* uz *Cesvaines* pienotavu vidēji dienā nogādā 80 tonnas piena, un uzņēmuma gardie sieri, biezpiens, sviests, bioprodukti pamatā top no piebaldzēnu slaukuma. «Ja jau *Cesvaines* produkciju pērk un slavē, tātad piegādājam viņiem labu pienu,» palepojas Jānis.

To, ka arī pieredzējušiem piensaimniekam aizvien ir, ko mācīties un pilnveidot ikdienas darbā, *Lejas Jēcu* saimnieki pērn pārliecinājās, iesaistoties inovāciju projektā, kas paredz probiotiķu (labās baktērijas, kas uzlabo vēdera darbību un stiprina imunitāti) iegūšanu no siera un biezpiena suliņām. Zinātnieki analizēja barības sastāva ietekmi uz piena kvalitāti, deva ieteikumus izmaiņām govju turēšanā un barošanā. Jānis atzīst, ka sajūtas bijušas divējādas. Sākotnēji ne visai patīcis, kad pētnieki, kuri iepriekš labi ja pāris reizi ir pabijuši govju kūti, norādīja viņam, kā strādāt labāk. Taču drīz vien atskārtis, ka katrs skatījums no malas ir vērtīgs, jo palīdz ieraudzīt nepilnības, kas pašam ikdienas rutīnā paslīd garām nepamanītas. «Zemniekam ir svarīgi, lai mūsu piena kombinātu produkcija būtu pieprasīta ne tikai Latvijā, bet arī Baltijas tirgū. Jauni, veselīgi piena produkti ir perspektīvs virziens. Mūsu uzdevums – nodrošināt nemainīgi stabilas kvalitātes piena piegādi ražotājiem. Lai to sasniegtu, zinātnieku ieteikumi jāliek aiz auss.»

Jānis lēš, ka plašumā iešanas posms *Lejas Jēcos* noslēdzies un nu vairāk jāpievēršas dažādiem uzlabojumiem, kas atvieglo dzīvi pašam un strādniekiem. Brīvas zemes arī *Piebalgas* pusē vairs nav, taču, atjaunojot meliorācijas grāvjus, ierīkojot noteces sistēmas, zālājiem var iekopt ūdeni grimstošas pļavas vai mežu malas, ko Jānis arī «brīvdienās atpūšoties» labprāt dara. Šovasar izmēģinājis un pārliecinājies, ka, piesaistot pakalpojumu sniedzējus ar savu tehniku, var raiti sagādāt kvalitatīvāku barību ziemai. Lielāku ganāmpulku par 200 slaucamām govīm Razminovičs gan neplāno. «Dažkārt iedomājos – kam vajadzīga tā nemītīgā dzīšanās pēc lielākas saimniecības un peļņas? Skrien, raujies, ķer tā, it kā grasītos dzīvot 300 gadus! Priecīgāka dzīve tomēr ir, ja darba lauks pārskatāms un ir laiks cilvēcīgām attiecībām gan ar apkārtējiem, gan ar lopiņiem,» piebaldzēna atziņas izklāsta Jānis. ●



BIZNESAM



## PĀRDOŠANA KĀ SADARBĪBA

### Darbnīcu cikls ar Edmundu Apsalonu

Kā strukturēt pārdošanas procesu kā divu līdzvērtīgu partneru sarunu, ar uzdevumu abām pusēm saprasties par atšķirīgajām, taču savstarpēji saistītajām interesēm un mērķi kopīgi sadarboties. Es kopēja, abpusēji izdevīga (*win-win*) darījuma izveidē.

**23. septembris** 10.00 – 13.00 tiešsaistē

#### Pārdošana kā sadarbība ar pircēju

Kas raksturo attiecību kvalitātē balstītu pārdošanu un atšķir to no ierastiem pārdošanas modeļiem?

**21. oktobris** 10.00 – 13.00 tiešsaistē

#### Konstruktīva saziņa ar pircēju

Kā saprasties ar pircēju un vienoties par abpusēji pieņemamu (*win-win*) darījumu?

**25. novembris** 10.00 – 13.00 tiešsaistē

#### Konstruktīva saskarsme ar pircēju

Kā veidot ar pircēju ilgtermiņa partnerības attiecības?



Darbnīcas vadīs **Edmunds Apsalons**, pārdevējs ar filozofa izglītību un komunikācijas teorijā balstītu pārdošanas procesa izpratni, vadītājs ar 20 gadu praktisko pieredzi atšķirīgās pārdošanas organizācijās, dažādās nozarēs, konsultants

un treneris pārdošanas vadības un starppersonu komunikācijas jautājumos ar vairāk kā 10 gadu praktisko pieredzi pieaugušo izglītībā.

**Uzzini vairāk un piesakies:**

<https://ir.lv/ir-notikums/kategorija/darbnicas/>  
tālr.: 27 734 907, [notikumi@ir.lv](mailto:notikumi@ir.lv)

Žurnāla "Ir Nauda" gada abonenti darbnīcām saņem 20% atlaidi.