

Lietuvos verslo paramos agentūros skirtos ES investicijos leido įgyvendinti projektą, kuriame sukūrėme tris gaminius. Vienas iš jų labai pavyko, kitas – vidutiniškai, o trečias galbūt ne taip gerai, bet visi jie atnešė vieną naudą – mes įgavome platformą, kurios pagrindu vėliau galėjome vystyti ir kitus gaminius. Aš manau, kad tos investicijos buvo vertingos. Mes iki šiol gaminame gaminius, kurių gerasis startas buvo tas ES projektas.

Lietuvos verslo paramos agentūra spalio 17 d. grįžta į verslo konferenciją „Gazelė 2019“, kur konsultuos verslo atstovus ES investicijų klausimais.

Konferencijos metu į pokalbį pakvies ir vieno iš sėkmingiausių Lietuvos verslo paramos agentūros administruotų projektų vykdytojo – kėbulų, priekabų ir puspriekabių gamybos įmonės „Schmitz Cargobull Baltic“ – vadovas Raimundas Petrauskas. „Schmitz Cargobull Baltic“ generalinis direktorius konferencijoje dalinsis verslo patirtimi – pristatys verslo strategijos svarbą, inovacijų ir pridėtinės vertės kūrimo reikšmę, nagrinės konkurencingumo klausimą, taip pat aptars organizacinės kultūros bei vadovų lyderystės vaidmenį versle.

Šiandien Raimundas Petrauskas dalijasi „Schmitz Cargobull Baltic“ sėkmės istorija ir kviečia atsigręžti į vartotojus bei dažniau išvelgti verslo galimybes.

Kokios yra pagrindinės sąlygos verslo augimui? Kas lemia verslo sėkmę?

Pasaulis sukasi ir turbūt viena iš svarbiausių įmonių užduočių – būti naudingiems klientams, tai reiškia, išvelgti galimybes. Tarkim, kad ir mūsų istorija, kai pradėjom gaminti tam tikrus šaldytuvus, kurie yra skirti maisto produktų pervežimui, tuo metu dar nebuvo didžiųjų supermarketų, bet mes numatėme, kad tai bus tikrai aktualu ir kad pardavimai turguose vis tiek turės būti civilizuoti ir tai pareikalaus aukštos kokybės šaldytuvų ant ratų. Mes tokias galimybes išvelgėme.

Pasaulis sukasi, juda į priekį ir tai, kas buvo prieš 20-30 metų dabar vėl sparčiai keičiasi. Keičiasi sąlygos, vyksta skaitmenizacija ir mes taip pat žiūrime į priekį, ko reikės ateities pervežimams, ko reikės mūsų ateities klientams. Viena iš tų augimo galimybių yra žiūrėti į priekį, kur link juda pasaulis, ir pateikti klientams tokias prekes ir paslaugas, kokios būtų jiems naudingos, reikalingos ir nešančios naudą.

Išvelgus galimybes reikia pagalvoti, kaip visa tai atlikti efektyviai. Galima labai daug veiksmų padaryti, bet dar vienas labai svarbus aspekto kliento kelionėje yra, kad procesai būtų naudingi ir efektyvūs. Mes vadovaujamės LEAN filosofija, kuri skirta pašalinti švaistymus, vertės nekuriančius darbus. Tai yra viena iš svarbiausių dedamųjų, kuri leidžia sparčiau, greičiau ir daugiau padaryti su tais pačiais resursais ir greičiau patenkinti klientų poreikius.

Kokia yra inovacijų reikšmė įmonėms? Ar tarptautinis verslas gali būti konkurencingas be inovacijų?

Neseniai skaičiau knygą. Ten kalbasi du kolegos naktį balkone, kur kabo varpas. Vienas kolega klausia, kito, kas tai per varpas, o antrasis atsako – „Laikrodis“. „Kaip tai laikrodis?“ – nesupranta pirmasis. Jis liepia pabelsti į varpą. Pirmasis taip ir padaro, o apačioje gyvenantis kaimynas iškiša galvą per langą ir sako: „Koks kvailys trečia valandą nakties skambina?“. Tai štai ir laikrodis.

Ką aš noriu pasakyti? Aišku, kad inovacijos reikalingos, bet kartais įsivaizduojama, kad inovacijos kainuoja labai daug pinigų. Iš tiesų inovacijos gali būti procesuose, produktuose ir įvairiausiose kitose srityse. Inovacijos nebūtinai privalo būti brangios ar panašios į raketų mokslą.

Kokią reikšmę „Schmitz Cargobull Baltic“ kompanijai turėjo ES investicijos?

Iš tikrųjų mus tai kažkiek paskatino imtis projekto, kuriuo nebuvo visiškai užtikrinti. Lietuvos verslo paramos agentūros skirtos ES investicijos leido įgyvendinti projektą, kuriame sukūrėme tris gaminius. Vienas iš jų labai pavyko, kitas – vidutiniškai, o trečias galbūt ne taip gerai, bet visi jie atnešė vieną naudą – mes įgavome platformą, kurios pagrindu vėliau galėjome vystyti ir kitus gaminius. Aš manau, kad tos investicijos buvo vertingos. Mes iki šiol gaminame gaminius, kurių gerasis startas buvo tas ES projektas. Mes perėjome visą šitą procesą ir manome, kad tai buvo teisingas veiksmas bei gera patirtis bendradarbiaujant su Lietuvos verslo paramos agentūra.

Galbūt galima teigti, kad ES investicijos paskatino imtis rizikingesnio projekto?

Taip, būtent. Jei abejoji, ar imtis projekto, ar nesiimti, tai ES investicijos yra postūmis imtis.

Esate KTU tarybos pirmininkas - kaip manote, ar šiuo metu mokslo ir verslo partnerystė Lietuvoje yra pakankama? Kokias matote tokios partnerystės perspektyvas?

Manau, kad lyginant su praėjusiu laikotarpiu, ji labai smarkiai keičiasi į gerąją pusę. Partnerystė yra vis tampresnė.

Visada jos norėtųsi didesnės, gilesnės ir čia turbūt yra iššūkis tiek akademinėi bendruomenei, tiek verslo įmonėms surasti platformą ir sąlyčio tašką. Mokslo institucijos vis daugiau dėmesio galėtų skirti teorinių žinių įgalinimui, o įmonės turėtų drąsiau išsileisti

Verslo konferencijoje „Gazelė 2019“ - „Schmitz Cargobull Baltic“
sėkmės istorija

universitetus ir skirti užduotis, paremtas realiais verslo pavyzdžiais. Kuo toliau, tuo labiau,
tiek įmonės, tiek universitetai tai supranta.

