

atskaite

T/c ORIGO darbinieku avīze

2011, Nr. 2 (19)

Bezmaksas

Vairāk pastāvīgo klientu!

Aleksandrs Ēmīrovskis,
t/c "Origo" menedžeris

Tirdzniecības centrs "Origo", protams, ir īpašs – nekur citur Rīgā neapgrozās tik daudz cilvēku. Taču diemžēl ir arī tā: jo lielāka ir cilvēku plūsma, jo lielāka ir rutīna attieksmē pret pircēju un jo lielāka ir iespēja paļauties nevērībai pret kārtējo ienācēju veikalā, mānīgi uzskatot – gan jau tūlīt ienāks nākamais. Jā, caurgājēju mums patiešām ir ļoti daudz, domāju, ka ikviens cits tirdzniecības centrs mūs par to apskauž. Bet vai mākam šo potenciālu izmantot? Vai nav tā: jo tālāk no pirmā stāva gājēju maģistrālēm atrodas kāds no "Origo" veikaliem, jo kvalitatīvāka, uzmanīgāka ir apkalpošana?

Mūsu šā brīža uzdevums ir – mācīties no vecajām kļūdām! Vienlaikus mums jāatceras, ka vēsturē divreiz (un, vēl jo vairāk, trīsreiz, četrreiz utt.) pēc kārtas vienādas

situācijas noteikti nebūs. Mums jābūt atvērtākiem un arī gudrākiem, lai laikus būtu gatavi gan pozitīvām pārmaiņām, uz kurām ļoti ceru, gan arī iespējamam otram krīzes vilnim, ar kuru mūs ik dienu jo skaļāk sāk biedēt eksperti un politiķi.

Tieši šobrīd mēs ikviens savā postenī esam atbildīgi par sava veikala ilgtspēju. Ja klients juties gaidīts un īpašs, viņš vēlēties šajā vietā atgriezties gan būdams lielā steigā, gan tad, kad viņam klāsies grūti un ļoti grūti. Tāpat ir iespējama situācija, ka t/c "Origo" caurstaigā vēl vairāk cilvēku, bet pirkumu skaitu tas neietekmē, jo cilvēki vēlēties savu naudu atstāt kaut kur citur, kur viņus sagaida personiskāk, siltāk, ar smaidu un milestību.

Gribētu nomniekus mudināt vēl vairāk domāt par pietuvinātiem, draudzīgiem un lojāliem klientiem. Jā, zinu, ka tādi ir ikvienam mūsu nomniekam, taču es runāju par ko vairāk. Mums ir aktīvi jārikojas, lai ikvienu garāmgājēju rosinātu kļūt vismaz par draudzīgu klientu. Nav jāpaļaujas uz gadījumu, nav jācer uz nākamo izdevību, bet ir jārikojas tā, it kā katrs cilvēks iet garām mūsu veikalam vienvienīgo reizi. Sprotams, ka pārdevējiem nav jāskrien ārā no veikaliem un, gluži kā Austrumu tirgū, jārauj cilvēki aiz rokas iekšā veikalā. Daudz efektīvāks būs dabiskais smails, ieinteresēts skatiens un sirsnīgi izpalīdzīga attieksme.

Lai mainītu attieksmi pret klientu, nav nepieciešamas naudas investīcijas (tiesa, tās arī nekaitē). Pats galvenais – ir ļoti un patiesi jāgrib!

Vienīgā brīvdabas un diennakts foto galerija Rīgā

Turpmāk visa gada garumā Stacijas laukumā pie t/c "Origo" tiks veidotas lielformāta foto izstādes, kas būs aplūkojamas bez maksas visu diennakti," informē t/c "Origo" menedžeris Aleksandrs Ēmīrovskis, uzsverot, ka 450 kvadrātmētrus plašā brīvdabas foto galerija ir vienīgais šāda veida objekts Rīgā.

"Rudenī un ziemā, gada tumšākajā laikā, kad izteikti jūtama dažādu publiski pieejamo aktivitāšu samazināšanās, pašā Rīgas centrā būs pieejama lielformāta izstāžu galerija. Interesanti, ka fotogrāfijas diennakts tumšajā laikā it kā izmaiņas – tās iegūst citu, īpašu noskaņu un atklāj jaunas emociju šķautnes," stāsta Aleksandrs Ēmīrovskis.

Novembra beigās biedrības "Rīga CV" biedri Kirils Soklakovs un Vlads



FOTO: VALDIS MAJEVSKIS, DZAINERIS

Vienīgā brīvdabas foto galerija Rīgā apskatāma visu diennakti

Bogovs ar fotoizstādes palīdzību iepazīstinās ar Rīgas Centrālās dzelzceļa stacijas vēsturi. "Ne visi zina, ka pašreizējā stacijas ēka ir skaita

ziņā jau ceturrtā. Izstādē ikviens varēs saistoši izsekot stacijas attīstībai kopš tās darbības uzsākšanas 1861. gadā," skaidro Vlads Bogovs.

"Origo Summer Stage" iedvesmo

"Origo Summer Stage" ir kā pilsētas spoguļis Stacijas laukumā. Te iespējams izjust Latvijas nozīmīgāko vasaras pasākumu un festivālu garšu, jo pārstāvēti svarīgākie Latvijas mūzikas notikumi, piemēram, Imantdienas, Rīgas Ritmi, Saulkrasti Jazz, Summer time – aicina Inese Galante, Jaunais vilnis," aizvadīto sezonu rezumē t/c "Origo" menedžeris un "Origo Summer Stage" organizators Aleksandrs Ēmīrovskis.

"Šī skatuve atrodas UNESCO Pasaules mantojuma vietā, par kādu atzīts Rīgas vēsturiskais centrs, tāpēc īpaši uzsveram, ka piedāvātie kultūras pasākumi palielinās tā vērtību un apliecina ne tikai valsts, bet arī uzņēmēju un sabiedrības rūpes par kvalitatīvas kultūrtelpas nepieciešamību ikdienā mums apkārt," savā apsveikuma vēstulē rakstīja tā brīža kultūras ministre Sarmīte Ēlerte.



Starptautiskais jauno izpildītāju konkurss „Jaunais vilnis” sākās pie t/c "Origo". Te uzstājās konkursanti un viesi, te bija sarkanais paklājs un fotoizstāde, veltīta festivāla 10 gadu jubilejai. Izstādi svinīgi atklāja "Jaunā vilņa" ģenerāldirektors Aleksandrs Rumjancevs un "Linstow Center Management" tirdzniecības centru komercdirektore Evija Majevska

"Trīs vasaras mēnešu laikā "Origo Summer Stage" kopumā izskanējuši vairāki desmiti dažādu koncertu, kurus apmeklēja tūkstošiem skatītāju, daudzi no viņiem kļuva par "Origo

Summer Stage" pastāvīgiem apmeklētājiem, cītīgi sekoja līdzī programmai un ik nedēļu ieradās uz koncertiem kā uz īpašiem svētkiem," atceras Aleksandrs Ēmīrovskis.

APTAUJA

Kā Jūsu kolektīvā sagaida Ziemassvētkus?

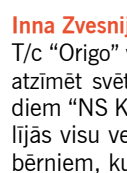
Zaiga Karaseva, veikala "Drogas" konsultante

Vispārēju apdāvināšanos nerīkojam. Tā ir tīri privāta lieta – kolēģi pasniedz dāvanas tikai tiem, ar kuriem vairāk sadraudzējušies. Šogad plānojam Jauno gadu sagaidīt sava mikrokolektīva kolēģu lokā kopā ar draugiem un ģimenēm kādā no viesu namiem ārpus Rīgas. Tur tad arī visi kopā nosvinēsim svētkus ar groziņiem, spēlēm un dziesmām.



Alīna Grunte, veikala "Narvesen" pārdevēja

Zinu, ka agrāk birojs rīkoja lielas balles visiem "Narvesen" darbiniekiem, reiz bija balle Dailes teātrī. Protams, būtu jauki, ja mēs varētu kopīgi atzīmēt svētkus, kaut vai tikai simboliski, tādējādi radot paši sev svētku sajūtu. Tagad noteikti padomāsim par ko tādu.



Inna Zvesnija, veikala "NS King" pārdevēja

T/c "Origo" veikalā esam deviņas darbinieces, noteikti centisimies atzīmēt svētkus ar pasēdēšanu ārpus darba. Pirms dažiem gadiem "NS King" vadība rīkoja lielo darbinieku balli, kurā piedalījās visu veikalu darbinieki, tad bija arī dāvanīgas darbinieku bērniem, kuri nav vēl sasnieguši 16 gadu vecumu.



Dagnija Vaivode, veikala "Stenders" pārdevēja konsultante

Ziemassvētkus atzīmējam katru gadu kopā ar veikala "Stenders" kolēģiem no t/c "Mols". Parasti gan satiekies sanāc tikai pēc svētku iepirkšanās drudža beigām, jo svētku laikā ir ļoti daudz darba. Katru gadu vispirms izlozējam, kura kurai gatavos dāvaniņu. Dāvanas nav lielas un dārgas, bet gan ar rūpību izmeklētas tieši dāvanas saņēmējam.



"Origo Summer Stage" pasākumu laikā mūsu pircējus priecēja restorānu "Il Patio", "Double Coffee" un "Gan Bei" rosīgie kolektīvi



"Origo" ir arī sadzīves pakalpojumu centrs

Tirdzniecības centrs "Origo" ir ne tikai iepirkšanās vieta. Tas ir arī sadzīves pakalpojumu centrs, kurā vienuviet atrodas viss nepieciešamais. Te var izvēlēties atslēgas, iztīrīt un izmazgāt drēbes, pašūt apģērbu un arī saremontēt to, salabot apavus, izgatavot rotaslietas, saposties un sauloties, fotografēties un izgatavot fotogrāfijas, iesaiņot dāvanu utt.

Daudz pakalpojumu vienuviet

Lai gan t/c "Origo" atrodas pilsētas centrā, kur blakus ir Centrārtgūss un arī daudz individuālo sīkuzņēmumu, kas piedāvā dažādus sadzīves pakalpojumus, aptaujātie t/c "Origo" darbinieki raksturo "Origo" arī kā sadzīves pakalpojumu centru.

Solāriju studijas "Double Sun" administratore Tatjana Tomaševa norāda, ka t/c "Origo" ir pieejams plašs piedāvājuma klāsts. "Vienā vietā ir iespējams izdarīt visu ikdienā nepieciešamo, un tas ir ļoti liels pluss," atzīst Tatjana Tomaševa.

Līdzīgi domā arī veikala "Fotogrāfija" pārdevēja konsultante Signe Muska. "T/c "Origo" atrodas pašā centrā, un, manuprāt, cilvēkiem tas ir ļoti ērti, ka viss atrodas vienuviet un ka, nepatērējot daudz laika, cilvēks var izdarīt visu nepieciešamo." Viņa atzīmē, ka arī pati izmanto t/c piedāvātās iespējas, piemēram, apavu darbnīcas un ķīmiskās tīrītavas pakalpojumus.

Savukārt šuvēja, modelētāja un dizainere Larisa Zujeva no veikala "Mendi" norāda, ka bez tā, ka t/c "Origo" ir pieejami visi nepieciešamie sadzīves pakalpojumi, viņu ļoti iepriecina arī cilvēki, kuri šos pakalpojumus sniedz. "Man pašai ir 30 gadu ilgs darba stažs, un es protu novērtēt, kā šeit, "Origo", cilvēki strādā: godīgi, pašizliedzīgi, allaž gatavi cits citam palīdzēt," saka Larisa Zujeva.

Arī ziedu salona "Linda" pārdevēja un floriste Inga Arnīte piekrist, ka t/c "Origo" cilvēks laiku var pa-

vadīt, ne tikai iepērkoties, bet arī paveicot nepieciešamās sadzīves lietas. "Tepat līdzās mūsu salonam ir viss nepieciešamais. Aiz stūra ir apavu darbnīca, nedaudz tālāk atrodas ķīmiskā tīrītava," stāsta Inga Arnīte. Viņa norāda arī, ka šāda iespēja palīdz būtiski ietaupīt laiku.

Garāmgājēji, ārzemnieki un pastāvīgie klienti

Ņemot vērā to, ka liela daļa t/c "Origo" apmeklētāju ir caurgājēji, uzņēmuma pārstāvji atzīst, ka klientu loks diezgan ievērojami mainās, taču netrūkst arī pastāvīgo klientu.

T/c "Origo" vārda visticšākajā nozīmē atrodas krustcelēs, stacijas tunelī lielāko dienas daļu atgādina dzīvas upes, pa kurām dažādos virzienos plūst cilvēku straumes. Lielākā daļa šo cilvēku ir garāmgājēji. "Tas nozīmē, ka mūsu klientu sastāvs ir ļoti mainīgs, tomēr, protams, ir arī tādi, kuri pie mums nāk regulāri," stāsta uzņēmuma "Latvijas Pasts" darbiniece Ilgona Reire. Arī "Kolonna Frizētava" galvenā administratore Daiga Gavare apstiprina, ka ir vērojama izteikta klientu mainība, taču viņa uzsver arī to, ka klientu vidū aizvien biežāk ir sastopami ārzemnieki, turklāt tādi, kuri pie mums ierodas speciāli. "Daudzi brauc pie mums no ārzemēm, it sevišķi skandināvi, viņi ir iecienījuši mūsu frizētavu, kā arī pārliecinājušies par augsto servisu, ko mēs piedāvājam," ar lepnumu stāsta Daiga Gavare.

"Mēs cenšamies piesaistīt klientus, apkalpojot viņus tā, lai nākamreiz, kad atkal radīsies nepieciešamī-



T/c "Origo" ir ne tikai iepirkšanās vieta. Šeit piedāvā daudz pakalpojumus, kurus izmanto arī tirdzniecības centra darbinieki, kuriem tiek piedāvātas īpašas t/c "Origo" darbinieku atlaides

ba, viņi mūs atcerētos un nāktu uz šejieni," stāsta juvelierizstrādājumu veikala "Golden Saga" pārdevēja Valentīna Kočarjana, piebilstot, ka ar katru klientu viņa strādā individuāli.

"Protams, arī pie mums klienti mainās, taču pastāvīgo klientu skaits ir liels, un tas turpina pieaugt. Tam par iemeslu ir labās atsauksmes un ieteikumi no mūsu "vecajiem" klientiem, kā arī pakalpojumu piedāvājuma daudzveidība. Mūsu darbnīcā var ne tikai salabot apavus, bet arī iegādāties dažādus apavu kopšanas līdzekļus," norāda apavu remontdarbnīcas "Repa Ring" vecākā pieņēmēja Ingrida Aišpure.

Darbinieki izmanto iespēju

T/c "Origo" piedāvātos pakalpojumus izmanto arī paši tirdzniecības centra darbinieki. Turklāt sabiedrisko pakalpojumu sniedzēji t/c darbiniekiem piedāvā atlaides, tādējādi izrādot zināmu korporatīvismu, apmierinājumu, ka ikviens t/c "Origo" darbinieks ir savējis.

Solāriju studijas "Double Sun" administratore Tatjana Tomaševa zina teikt, ka viņas uzņēmuma sniegtos pakalpojumus pastāvīgi izmanto apģērbu veikala "Meta", kancelejas preču veikala "Tiimari", saldumu veikala "Laima" un apavu veikala "Gabi" darbinieki.

Arī skaistumkopšanas uzņēmuma "Nail Express" pārstāve Jeļena Pačepko ir ievērojusi, ka uzņēmuma pakalpojumus ir iecienījuši kolēģi no citām "Origo" struktūrām. "Pie mums

nāk "Double Sun" darbinieces, nāk dažādos restorānos un banku filiālēs strādājošie," stāsta Jeļena Pačepko.

"Saprotams, ka visus "Origo" strādājošos nevaru ne pazīt, ne atcerēties, bet nupat bija ienākuši "XL Pelmeņi" un "Laima" darbinieki," stāsta "Latvijas Pasts" darbiniece Ilgona Reire, viņa ir novērojusi, ka uzņēmuma "Latvijas Pasts" pakalpojumus izmanto daudzi t/c "Origo" darbinieki.

Par to, ka arī veikals "Fotogrāfija" ir iecienīts pašu "Origo" darbinieku vidū, ir pārliecinājusies šā veikala pārdevēja Signe Muska, apkalpojot ļaudis gan no restorāna "Gan Bei" un apģērbu veikaliem "Mosaic" un "Meta", kā arī no kafējnīcas "Sala".

Var tikai vēlēties, lai šāda savstarpēji izdevīga sadarbība kļūst vēl plašāka un daudzpusīgāka.

Sadzīves pakalpojumu reklamēšana

T/c "Origo" tiek rīkotas dažādas reklāmas un informēšanas kampaņas, kuru mērķis pievērst pastiprinātu uzmanību kādai konkrētai nomnieku grupai. T/c "Origo" mārketinga menedžere Irīna Toropova piebilst, ka nākotnē, iespējams, tiks izveidota kampaņa, kuras mērķis būs reklamēt uzņēmumus, kas t/c "Origo" piedāvā dažādus sadzīves pakalpojumus.

Šobrīd, lai reklamētu t/c "Origo" uzņēmumus, kuri piedāvā dažādus sadzīves pakalpojumus, tiek izmantota "Origo" mājaslapa – www.origo.lv. Aktīvi tiek izmantoti arī dažādi sociālie tīkli, piemēram, Facebook un Twitter.



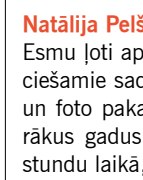
APTAUJA

Kā vērtējat t/c "Origo" piedāvātos sadzīves pakalpojumus?



Aleksandra Tolstova, veikala "Dekori" pārdevēja

Strādāju t/c "Origo" tikai mēnesi, šajā laikā sanācis izmantot tikai foto pakalpojumus. Zinu, ka tirdzniecības centrs piedāvā arī apavu remontu, ķīmisko tīrīšanu un citus pakalpojumus. Nākotnē tos noteikti izmantošu to ērtās pieejamības dēļ.



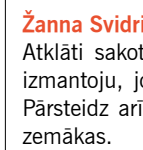
Natālija Pelša, veikala "Aleksandra" pārdevēja

Esmu ļoti apmierināta ar to, ka t/c "Origo" ir pieejami man nepieciešamie sadzīves pakalpojumi – apavu remonts, ķīmiskā tīrīšana un foto pakalpojumi. Visus šos pakalpojumus izmantoju jau vairākus gadus. Ļoti būtiski, ka apavu remonts tiek paveikts dažu stundu laikā, un tas būtiski ietaupa manu laiku.



Jūlija Proņenkova, veikala "Veļas pasaule" pārdevēja

Ikdienā t/c "Origo" pieejamos pakalpojumus neizmantoju, galvenokārt divu iemeslu dēļ. Pirmkārt, mēs veikalā strādājam pa vienam, līdz ar to laika pietiek tikai pusdienām; otrkārt, es dzīvoju patālu no darbavietas. Ja dzīvotu kaut kur centrā, noteikti šos pakalpojumus izmantotu, ņemot vērā plašo piedāvājuma klāstu un darbiniekiem piemērojamo atlaidi.



Žanna Svidricka, veikala "X Jeans" pārdevēja

Atklāti sakot, tirdzniecības centra piedāvātos pakalpojumus neizmantoju, jo īsti nav vajadzības un arī darba laiks to neatļauj. Pārsteidz arī cenas, jo pilsētā, kurā es dzīvoju, tās ir salīdzinoši zemākas.



UZZIŅA

Speciālas atlaides darbiniekiem

Lai t/c "Origo" strādājošos vēl vairāk mudinātu izmantot centra piedāvātos sadzīves pakalpojumus, daudzi uzņēmumi piedāvā īpašas atlaides "Origo" darbiniekiem.

10 % atlaide:

ķīmiskajā tīrītavā "Clean Control"
ķīmiskajā tīrītavā "Irve"
solāriju studijā "Double Sun"
solārijā "Kolonna Frizētava"
skaistumkopšanas salonā "Nail Express"
foto salonā "Fotogrāfija"
foto salonā "Tempuss Foto"
ziedu salonā "Linda"

10 % vai 5 % atlaide

(atkarībā no darba):
šūšanas salonā "Mendi"

5 % atlaide visiem pirkumiem:

juvelierizstrādājumu veikalā
"Golden Saga"

Jaunā “Donna” – krietni modernāka

Tirdzniecības centra “Origo” A mājas otrajā stāvā atrodas juvelierizstrādājumu veikals “Donna”, kura preču klāstā ietilpst visdažādākie zelta un sudraba izstrādājumi, kā arī rotas ar brilljantiem. Lai gan veikals “Donna” tirdzniecības centrā “Origo” darbojas jau kopš centra atvēršanas brīža, tomēr kādu laiciņu tas pircējiem nebija pieejams. Novembra sākumā “Donna” pēc rekonstrukcijas atkal ir vērusi durvis apmeklētājiem.

Veikala vadītāja Inna Dubrovskā teic, ka rekonstrukcija tika veikta, lai klientiem un arī pašiem darbiniekiem radītu patīkamāku atmosfēru. Viņa arī atklāj, ka

jaunā “Donna” saviem pircējiem piedāvās vēl plašāku un daudzveidīgāku ar brilljantiem rotāto juvelierizstrādājumu klāstu.

Rekonstrukcijas laikā tika mainīts pilnīgi viss – gan griesti, gan grīdas flīzes arī sienas ieguva jaunu krāsu. Veco mēbeļu vietā iegādātas jaunas un modernas, uzstādīti plašāki juvelierizstrādājumu skatlogi; ierīkots LED apgaismojums, lai prece tiktu izgaismota maksimāli kvalitatīvi. Inna Dubrovskā spriež, ka pēc rekonstrukcijas pircēju plūsma varētu būt lielāka – tiek cerēts, ka viens no faktoriem, kas piesaistīs cilvēku uzmanību, būs tieši jaunais un spožais veikala izskats.



“LMT” turpmāk “IT Trodeks” vietā

Daudzus gadus t/c “Origo” pirmajā stāvā darbojās mobilo telefonu veikals “Trodeks”. Veikals tirdzniecības centrā strādās arī turpmāk, tikai ar jaunu nosaukumu – “LMT”. “Veikala nosaukuma maiņa ir plānots solis, ko noteikti novērtēs arī klienti. Dažas pārmaiņas ir ievērojamas momentā – jaunajam veikalam mainīts iekārtojums, tas padarīts vēl ērtāks klientu apkalpošanai. Taču pats svarīgākais – ir būtiski paplašināts klientiem piedāvāto pakalpojumu loks,” informē “DT Mobile” valdes priekšsēdētājs Uldis Priedītis.

“Turpmāk LMT veikalā pircējiem būs iespēja iegādāties ne tikai mobilo telefonus, IT iekārtas un LMT pakalpojumus, bet saņemt patiesi pilnvērtīgu atbalstu LMT pakalpojumiem. Tāpat šobrīd klientiem ir iespēja pieslēgt e-pastu telefonā un testēt internetu telefonā, kas dod iespēju vienu mēnesi bez maksas izmēģināt šo pakalpojumu,” stāsta Uldis Priedītis.

LMT veikalā ir iespējams arī noslēgt jaunu līgumu ar pieslēguma



numuru, pieslēgt vai atslēgt pakalpojumus un nomainīt SIM karti. Veikalā tiek piedāvāts arī plašs aksesuāru klāsts, sākot no piekariņiem, siksnīņām un maciņiem un beidzot ar atmiņas kartēm, automašīnā ekspluatējamiem telefona lādētājiem un brīvroku sistēmām.

T/c “Origo” izvietotajā LMT veikalā vienīgajā no Latvijas telekomunikāciju veikaliem klientiem būs pieejams Samsung “Shop-in-shop”

koncepts, kas nodrošina iespēju iepazīt jaunākos tālrunu, planšetdatoru un portatīvo datoru modeļus, jaunumus izskaidro Uldis Priedītis.

Pirmajās dienās veikala ieeja tika izrotāta ar LMT logo krāsas baloniem. Savukārt pirmajiem klientiem LMT veikals dāvināja krūzīti. Veikala pārstāvis Agris Šults stāsta, ka jau pašā pirmajā darba dienā bija vērojams klientu pieplūdums un paaugstināta interese par mobilo telefonu piedāvājumu.

Spilgta personība arī formālā apģērbā

Kopš augusta t/c “Origo” A mājas otrajā stāvā ir atvērts uzņēmuma “Baltika Latvija” veikals “Monton & Mosaic”, kurā vienuviet ir apvienoti abi veikala nosaukumā minētie apģērba zīmoli. “Monton” līdz šim t/c “Origo” nebija pārstāvēts, bet veikals “Mosaic” te strādā jau kopš t/c “Origo” B mājas atvēršanas, taču vēlāk pārgāja uz citām telpām tirdzniecības centra A mājā.

“Veikalus apvienojām, lai apvertu plašāku mērķauditoriju. Multibrenda koncepts tika izveidots ar mērķi paaugstināt pārdošanas efektivitāti lielo platību veikalos,” divu zīmolu savienību vienā veikalā paskaidro “Baltika Latvija” vadītāja Maruta Ērgle. Viņa arī piebilst, ka tika konstatēts: t/c



“Origo” trūkst moderna formālā apģērba piedāvājuma jauniešiem.

Maruta Ērgle uzsver, ka salīdzinājumā ar iepriekšējo “Mosaic” veikalu apvienotā veikala apmeklētība ir būtiski pieaugusi, jo paplašinājusies mērķauditorija, veikals kļuvis populārāks jauniešu vidū. Jau šobrīd “Origo” izvietotā “Monton & Mosaic” veikala apmeklētība ir viena no visaugstākajām “Baltika Latvija” veikalu tīklā.

Par pircēju trūkumu veikals “Monton & Mosaic” nevar sūdzēties, jo salīdzinājumā ar pagājušā gada septembri un oktobri apgrozījums ir palielinājies pat par 90 %. Vairāk klientu ir vērojams darbdienās, nevis brīvdienās, un pircēju plūsma ir diezgan noturīga visas dienas garumā.

Maruta Ērgle uzskata, ka “Origo” ir ļoti progresīvs un apmeklēts tirdzniecības centrs, tāpēc veikalam ir nepieciešams tikai pienācīgi apkalpot klientus un piedāvāt aktuālu preču sortimentu.

Uzņēmumam “Baltika Latvija” mūsu valstī kopā pieder 16 veikali, kuros tiek tirgoti četri zīmoli – Monton, Mosaic, Ivo Nikkolo un Baltman. Monton un Mosaic apģērbi tiek tirgoti septiņos Latvijas veikalos.

“NS King” mūsdienīgs dizains



Kopš vasaras “NS King” pārcēlies uzplašākām telpām turpat t/c “Origo” A mājas 3. stāvā, pavisam netālu no veikala iepriekšējās atrašanās vietas.

Jau vairāk nekā deviņus gadus t/c “Origo” izvietotais veikals “NS King” saviem klientiem piedāvā plašu apavu un aksesuāru klāstu visai ģimenei. Veikals piedāvā apavus gan sievietēm, gan vīriešiem, gan jauniešiem, gan solida vecuma ļaudīm, gan arī bērniem. Tāpat “NS King” piedāvājumā ir dažādi aksesuāri, piemēram, somas, kā arī plašs apavu kopšanas līdzekļu un piederumu klāsts.

Veikala vadītāja Dace Krēķe uzskata, ka telpu maiņa bija neapšaubāmi pareizs lēmums. “Pēc remonta precīzi iespējams izvietot daudz veiksmīgāk, katrs apavu pāris ir pircējiem labāk pieejams, veikalā ir izveidoti jauni stendi, kas veiksmīgi piesaista pircēju uzmanību, pielaišana kļuvusi ērtāka, un veikals tagad ir plašāks un gaišāks,” vadītāja neslēpj savu apmierinātību.

Līdz ar “NS King” pārcelšanos uz jaunajām telpām ir mainījusies arī veikala koncepcija. Šobrīd tas saviem klientiem piedāvā iegādāties arī tādus Eiropas zīmolus kā Tamaris, Rieker, Marco Tozzi un Mustang. “Jaunajā

dizainā atvēlēta vieta arī dārgākiem zīmoliem, tādiem kā Gabor, Tom Teilor, Tommy Hilfiger, kā arī Geox”. “Paplašināšanās nākusi par labu visiem, cenas ir palikušas nemainīgas, un “NS King” tās joprojām ir izdevīgākas nekā citur Eiropā,” Dace Krēķe uzteic savu saimniecību.

Atšķirībā no iepriekšējā veikala izvietojuma jaunajās telpās klāt ir nācis plašs stends bērniem, kurā izlikti visi pieejamie izmēri. “Ir klienti, kas vēlas saviem mazuļiem iegādāties noteikta zīmola apavus, šie jaunie stendi izceļas, tie ir labi pamanāmi, un klients uzreiz dodas pie izvēlēta zīmola. Atrast pareizo apavu izmēru bērnam nav nemaz tik viegli, tāpēc tagad vecākiem uzreiz ir pieejami visi izmēri,” veikala vadītāja Dace Krēķe ir patiesi gandarīta.

Kā vienu no galvenajām jaunā noformējuma iezīmēm veikala vadītāja min krāsu gammas izmaiņas. Jaunās krāsas – spilgti sarkana, oranža un balta kopā ar kontrastējošām tumšām krāsām – piešķir veikalam cēlumu, tas kļuvis arī krietni gaišāks, un tumšajā, nomācošajā rudens un ziemas laikā tas ir ļoti pozitīvi. Veikala vadītāja ar prieku konstatē, ka kopumā pircēju plūsma ir palielinājusies, biežāk ienāk ārzemju tūristi.

“Meta” paplašinās un papildina piedāvājumu

T/c “Origo” B mājas 2. stāvā veikals “Meta” paplašina savas telpas, ieņemot vietu, kurā līdz šim mitinājās kaimiņi – zupu restorāns “Tikai karotes”.

“Paplašināmies galvenokārt tāpēc, ka mums ir ļoti daudz preču, kuras līdzšinējās telpās nav iespējams izvietot. Jaunajās telpās varēsim papildināt esošās sieviešu apģērba kolekcijas un izvietot arī vīriešu apģērba kolekcijas,” stāsta veikala vadītāja Jeļena Sorokoļetova, uzsverot, ka līdz šim t/c “Origo” izvietotajā veikalā “Meta” apģērbi vīriešiem nav tirgoti.

“Protams, paplašinot telpas, mēs mainām veikala dizainu, apmeklētājiem būs daudz ērtāk apskatīt preces, arī pielaišana kabīņu būs vairāk. Papildināsim arī somu, šallju, cimdu



un citu aksesuāru piedāvājumu, kas iepriecinās daļā dzimuma pārstāves ar spilgtu un raibu krāsu buķeti,” piebilst veikala vadītāja.

Pārmaiņas pozitīvi vērtē arī veikala pārdevēja Karīna: “Esmu priecīga, ka tagad arī pie mums būs nopērkams apģērbs vīriešiem,

tas nozīmē, ka būs vairāk klientu, lai gan arī tagad par pircēju trūkumu nesūdzamies.”

“Mūsu uzticīgo klientu skaits pieaug, jo mēs attīstāmies, un tas ļauj ar gaišu skatu raudzīties nākotnē,” optimistiski rezumē Jeļena Sorokoļetova.

Mazumtirdzniecības izaugsmes gads

Latvijā jau sesto mēnesi pēc kārtas ir vērojama mazumtirdzniecības izaugsme, turklāt pēdējo trīs mēnešu mazumtirdzniecības apgrozījuma rezultāti šajā nozarē ir noslēguši ļoti veiksmīgu ceturksni. Kā rāda Centrālās statistikas pārvaldes dati, salīdzinot ar iepriekšējo ceturksni, apjoms ir palielinājies par iespaidīgiem 5,7%. Līdzīgs pieauguma temps ir bijis tikai pirmskrīzes periodā.



Evija Majevska,
Linstow Center Management
Tirdzniecības centru komercdirektore

Jau pagājušajā gadā parādījās pozitīvas tendences gan ekonomikā kopumā, gan tirdzniecības centru sektorā, tomēr šogad ir vērojama izteikta izaugsme. Pirktpēja pakāpeniski uzlabojas, augot nodarbinātībai un vidējai darba samaksai. Lai gan cenas ir palielinājušās, iedzīvotāji ir saglabājuši gandrīz nemainīgu pārtikas produktu patēriņa apjomu, kā arī spējuši palielināt citu preču iegādi.

Arī *Galactico* tirdzniecības centros var novērot pircēju optimismu, LCM apsaimniekotajos tirdzniecības centros klientu aktivitāte ir augusi, jo šī gada deviņos mēnešos *Galactico* alianses tirdzniecības centros apgrozījuma pieaugums bija 7%. Par 3%, salīdzinot ar situāciju pirms gada, palielinājies arī pirkumu skaits. Šī gada septembrī apgrozījums *Galactico* tirdzniecības

centros vien bija 15,3 miljoni latu, kas ir par 5,6% vairāk nekā pērn, tāpat par 5,1% šajā periodā pieauga arī vidējais pirkums.

Privātā patēriņa pārmaiņas un struktūru labi raksturo mazumtirdzniecības apgrozījuma dati. Atšķirībā no gada sākuma, kad tirdzniecības izaugsmi noteica tikai ilglietojuma preču pārdošana, pēdējos mēnešos pieprasījums uzlabojies arī plaša patēriņa preču grupām.

Iespējams, valsts iedzīvotāji, vairojoties drošībai par nākotni, ir veikuši līdz šim atliktos pirkumus, jo, piemēram, saskaņā ar Finanšu ministrijas datiem gada laikā apgrozījums elektroprecēm audzis par 96,6%, mājas labiekārtošanas precēm – par 46%, datoriem un to iekārtām – par 54,4%¹. Savukārt pēdējā laikā vērojama nodarbinātības skaita un attiecīgi to iedzīvotāju

skaita pieaugums, kuriem ir pastāvīgi ienākumi, veicināja plaša patēriņa preču pieprasījuma kāpumu. Arī *Galactico* tirdzniecības centru rādītāji atklāj, ka palielinās ne vien pirkumu skaits, bet arī to vērtība.

UZZIŅA

Origo apgrozījums šī gada pirmo deviņu mēnešu laikā, salīdzinot ar attiecīgo periodu pērn, ir pieaudzis par 2,8%, bet pirkumu skaits – par 2,9%.

Turklāt saskaņā ar Latvijas Bankas makroekonomisko norišu pārskatu² IKP pieauguma temps 2. ceturksnī palielinājās, citu Eiropas valstu vidū Latvijas tautsaimniecības izaugsmi izvirzot līderpozīcijās. Salīdzinājumā ar 2010. gada 2. ceturksni Latvijas IKP palielinājās par 5,6%, savukārt 27 ES valstu kopējais rādītājs uzlabojās krietni mērenāk – par 1,7%.

Interesanti ir salīdzināt Latvijas un eirozonas valstu tirgotāju attieksmi pret patēriņu un uzkrājumiem.

Latvija šobrīd ir daudz izdevīgākā pozīcijā nekā liela daļa Eiropas, jo tiešā veidā ar parādu krīzei pakļautajām valstīm nav saistīta. Pie mums vēl arvien vairākums tirgotāju uzskata, ka apgrozījuma pieauguma tempu varēs noturēt arī tuvākajā nākotnē³. LCM pievienojas šim viedoklim un tirdzniecības centriem prognozē, lai arī lēnāku, tomēr – izaugsmi.

Protams, jāņem vērā, ka apkures sezona, visai augstā inflācija, neziņa par ekonomisko attīstību var bremsēt patēriņa pieaugumu. Tomēr jāuzsver: ir pārāgi prognozēt negatīvas tendences, jo globālās recesijas risks vēl joprojām ir tikai alternatīvais, nevis pamata scenārijs. Stabils LCM apsaimniekoto *Galactico* tirdzniecības centru apgrozījuma pieaugums, pastāvīgā apmeklētāju plūsma un noma platību vakanču samazinājums ļauj mums nākotnē raudzīties nedaudz optimistiskāk.

¹ <http://www.fm.gov.lv/?lat/aktualitates/jaunumi/50704>

² http://www.bank.lv/images/stories/pielikumi/publikacijas/makroekonomikasnorises/MNP_10-2011.pdf

³ <http://www.fm.gov.lv/?lat/aktualitates/jaunumi/50733>

ELEKTRONISKIE PRODUKTI

Piecos gados līdz miljonam

Linstow Center Management elektroniskajiem produktiem ir vairāki ievēribas cienīgi sasniegumi – *Galactico* Privilēģiju kartei (GPK) šogad vien ir reģistrēts jau vairāk nekā miljons pirkumu, savukārt, apritot *Galactico* Dāvanu karšu piektajai gadskārtai, to tirāža pārsniegusi miljonu.

Evija Majevska,
Linstow Center Management
tirdzniecības centru komercdirektore

Pirmās LCM izdotās elektroniskās dāvanu kartes tirdzniecībā nonāca 2006. gada oktobra beigās. Piecu gadu laikā elektronisko dāvanu karšu tirgū tās ir iekarojušas līderpozīcijas, turklāt to popularitāte arvien pieaug. Šī gada pirmajos deviņos mēnešos tajās ielādētais naudas apjoms ir gandrīz trīs miljoni latu, tas ir par 5% vairāk nekā šajā pašā periodā pērn, tāpat par 23% ir pieaugusi karšu nomināla vērtība.

Neapšaubāmi, ievēribas cienīgs fakts ir tas, ka šo piecu gadu laikā LCM izdevis jau vairāk nekā miljonu elektronisko dāvanu karšu. Šis sasniegums vēlreiz pierāda to popularitāti, atbilstību cilvēku vajadzībām, kā arī iesaisti klientu dzīvē – miljons priecīgu apdāvināšanas brīžu, kas *Galactico* vārdu ar pozitīvām emocijām saista vēl vairāk.

Šī gada pirmo deviņu mēne-

šu dati apliecina klientu vēlmju dažādību un to, ka ar dāvanu kartēm veiktie pirkumi varē no ikdienas pārtikas produktiem līdz pat skaistumkopšanas līdzekļiem. Pieprasītākās preču grupas ir apģērbs, apavi, pārtikas preces, elektroierīces, parfimērija un kosmētika. Jāņem gan vērā, ka pārtikas preču kategorijā populārākā dāvanu karšu izmantošanas vieta ir *Rimi*, kur var iegādāties arī citas ikdienas nepieciešamības lietas, pie-



mēram, sadzīves ķīmiju, spēlman-

tas, dažviet pat auto preces. Ņemot vērā elektronisko produktu ilggadējo stabilo izaugsmi, kā arī to sniegto iespēju tiešāk uzrunāt lojālos klientus un piesaistīt jaunus, to loma LCM apsaimniekotajos tirdzniecības centros turpinās palielināties. Elektroniskie produkti ir ne vien pircēju, bet arī tirgotāju ieguvums, jo tie stimulē apgrozījumu, kā arī dāvanu karšu gadījumā – piesaista un garantē zināmu nākotnes patēriņu. Turklāt – kā jau ik gadu – ievērojams elektronisko produktu, jo īpaši dāvanu karšu, pieprasījuma pieaugums gaidāms Ziemassvētku periodā.

UZZIŅA

Desmit iecienītākie Origo veikali dāvanu karšu atprečošānā: Rimi, Drogas, Meta, Kolonna, Gabi, Narvesen, Terranova, RD Electronics, Cropp Town un Eiropas apavi.

IZMAIŅAS VADĪBĀ

Jaunumi tirdzniecības centra “Origo” vadībā



Irīna Toropova
Origo mārketinga
menedžere

Evija Majevska,
Linstow Center Management
tirdzniecības centru
komercdirektore

Godājamie LCM sadarbības partneri, vēlamies jūs informēt par izmaiņām tirdzniecības centra *Origo* vadībā – mārketinga menedžere Liene Karpova ir devusies dekrēta atvaļinājumā. LCM vārdā apsveicu Lienī ar ģimenes pieaugumu, pateicos par līdzšinējo ie-

guldījumu, un pēc bērna kopšanas atvaļinājuma gaidīsim atpakaļ LCM komandā.

Mūsu kolektīvā sveicam jauno *Origo* mārketinga menedžeri Irīnu Toropovu. Irīnai ir vairāk nekā piecu gadu pieredze reklāmas un mārketinga jomā – gan kā projektu vadītāji reklāmas aģentūrā, gan kā mārketinga menedžerei uzņēmuma pusē. Mēs esam pateicīgi un augstu novērtējam viņas pieņemto izaicinājumu biznesā!

! Oktobrī visos tirdzniecības centros notika evakuācijas mācības. Vēlamies pateikties nomniekiem par piedalīšanos un nopietno attieksmi! Tos nedaudzos, kas atturējās, lūdzam nākamreiz iesaistīties, jo, lai arī to nosaka iekšējās kārtības noteikumi, tomēr pats svarīgākais ir – mācības palīdzēs pareizi rīkoties reālā krīzes situācijā.

Gudra saimniekošana palīdz ietaupīt un saudzēt vidi

21. gadsimtā atbildīga uzņēmuma pašsaprotama prakse ir meklēt risinājumus efektīvākai resursu izmantošanai, kas ļauj gan ietaupīt, gan arī saimniekot videi draudzīgāk. *Linstow Center Management* (LCM) *Galactico* tirdzniecības centros sekmīgi īsteno efektīvas energoresursu izlietošanas programmu, pieskaitāmo izmaksu optimizēšanu, attīsta zaļo domāšanu, kā arī pavisam tuvā nākotnē visos centros ievieš atkritumu šķirošanu. Ieguldītais darbs un investīcijas sniedz rezultātu vairākos virzienos – ietaupa LCM apsaimniekošanas izdevumus, samazina pieskaitāmās izmaksas nomniekiem, kā arī palīdz saudzēt vidi.

Evija Majevska,
Linstow Center Management
tirdzniecības centru komercdirektore

Investē tagad, lai ietaupītu ilgtermiņā

Energoefektivitāte pēc definīcijas nozīmē – lietderīga enerģijas izmantošana. Līdz ar to veiktās pārmaiņas nozīmē nevis komforta atņemšanu, bet gan pārdomātu saimniekošanu. Nereti uzlabojumi nomniekiem un apmeklētājiem nav manāmi vai arī šķiet sīkums, tomēr, summējot paveikto, pārmaiņas kopējos apsaimniekošanas rādītājos ir ievērojamas. Dažu gadu laikā, mērķtiecīgi strādājot, sasniegts izvirzītais mērķis – samazināt energoresursu patēriņu par 15%, un darbs pie efektivitātes paaugstināšanas turpinās.

Origo kopš projekta uzsākšanas ir ne vien nomainītas apgaismojuma spuldzes ar efektīvākām LED spuldzēm, bet arī veikta siltummezglu un karstā ūdens cauruļu izolēšana, ēku automatizācijas sistēmas (*building management system*) uzlabošana un citi pasākumi. Būtiskākais šī gada panākums ir *Origo* logo izgaismojuma noma pret LED diodžu apgaismojumu un dzesēšanas iekārtu darbības uzlabošana, iegūstot ievērojamu elektroenerģijas ekonomiju.

Energoefektivitātes uzlabošana ir viens no vienkāršākajiem veidiem,

kā samazināt siltumnīcefekta gāzu emisiju. Samazinoties energoresursu patēriņam, sarūk arī CO₂ izmešu daudzums, kas būtu nonācis atmosfērā, ražojot iekonomēto.

Origo godam var lepoties ar saviem panākumiem – kopš 2008. gada, pateicoties energoefektivitātes projektam, atmosfērā nav nokļuvušas 289 tonnas CO₂ izmešu. Rezultātā ne vien atbildīgāk tiek izmantoti dabas resursi, bet arī mazinās vides piesārņojums un tā ietekme uz veselību.

Iespējamās izmaiņas elektrības tirgū

Viens no ārējiem faktoriem, kas nākamgad var skart tirdzniecības centrus, ir elektrības tarifu maiņa. Līdz šim LCM elektroenerģiju iepirka par regulētajiem tarifiem, tomēr, iespējams, 2012. gadā to nāksies pirkt brīvā tirgū, un līdz ar to tarifu izmaiņas nav prognozējamas. LCM Tehniskais departaments šoruden veic iepirkuma aptauju ar mērķi iegūt izdevīgāko piedāvājumu, ko fiksēt uz visu nākamā gada.

Ja elektrības tarifi pieaugs, tas varētu atspoguļoties 2012. gada pieskaitāmo izmaksu budžetā, veicot nepieciešamās izmaksu korekcijas. Jārēķinās, ka līdz ar elektrības cenu kāpumu būs spiesti celt tarifu par individuāli nomas platībās patērēto. Šāda ārējo apstākļu mainība vēlreiz apliecina LCM energoefektivitātes programmas

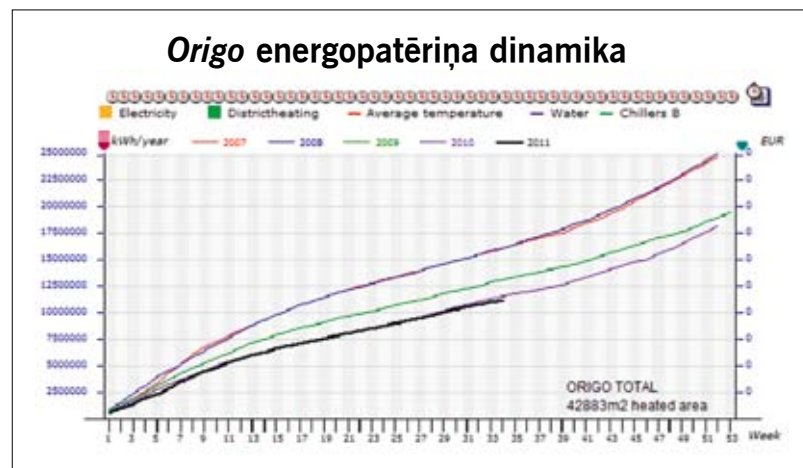
lietderību, kas, samazinot elektrības patēriņu, tarifu pieauguma ietekmi mazina. Protams, nemainīgi aicinām taupīt elektroenerģiju un siltumenerģiju, lai mēs visi kopā elektroresursus tērētu maksimāli lietderīgi.

Darbs pie pieskaitāmo izmaksu optimizācijas turpināsies arī 2012. gadā. Arī šogad LCM ir veicis lielāko pakalpojumu sniedzēju cenu aptauju. LCM turpina strādāt abos virzienos – izvērtēt iespējamo izmaksu samazinājumu un pakalpojumu kvalitātes uzlabojumu. 2011. gada ietaupījums būs zināms nākamā gada sākumā.

Šogad tirdzniecības centros ir veikti vairāki labiekārtošanas pasākumi.



“Domājot par *Origo* vides labiekārtošanu un estētiskais vairošanu, jaunums ir vairāku apstādījumu uzlabojumi.”



“Arī *Origo* īpašnieki ir investējuši Stacijas laukuma vides uzlabošanā. Tā laukumā ir uzlabots apgaismojums diennakts tumšajā laikā, kā arī ir uzstādīti stendi vienīgajai brīvdabas foto galerijai Rīgā, kura ir izpelnījies ievērojamu apmeklētāju uzmanību. Tāpat tika uzlabota *Origo* autostāvvietas komunikācija

Turklāt šogad par apzaļumošanu rūpējās jauns uzņēmums – SIA *Hercs Flora*. Stacijas laukumā papildus esošajām ziedu kastēm ir izvietotas jaunas, kurās kompozīcijas mainās līdz ar gadalaiku, – skujeņi vai kompozīcijas ziemā un ziedi pārējās sezonās. Arī dobes Stacijas laukumā pavasarī un vasarā priecē ar ziediem, bet rudenī – ar krāšņiem viršiem. Tiesa, nākas konstatēt faktu, ka garāmgājēji nereti tos izrausta un sabojā.

Sezonas aktualitātes

Mēs gatavojamies ziemas sezonai un ceram, ka šogad tā nebūs tik gara un sniegota, jo pērn visos tirdzniecības centros jumtu tīrīšanas un snie-

ga izvešanas dēļ radās ievērojamas papildu izmaksas.

Rēķinoties ar izmaksu pieaugumu ziemā, aicinām nomniekus taupīt elektroenerģiju un siltumenerģiju. Turklāt ikvienam vajadzētu aizdomāties par atkritumu šķirošanas ieviešanu, jo *Origo* pilotprojekts sekmīgi darbojas vairāk nekā pusgadu, un pavisam tuvā nākotnē LCM to ievieš arī pārējos tirdzniecības centros, kas ilgtermiņā palīdzēs gan samazināt izmaksas, gan strādāt videi draudzīgāk.

Arī turpmāk, aktīvi sekojot norisēm centros, LCM turpinās optimizēt izmaksas, bet neaizmirsīs arī galvenās vērtības – klientu labsajūtu, augstu servisa līmeni un atbilstību ilgtspējīgiem tirdzniecības standartiem.

Nomnieku aktivitāte un svaigas idejas virza izaugsmi

Gan esošo nomnieku aktivitāte, gan potenciālo nomnieku pieaugošā interese un arvien sarūkošais brīvo nomas platību piedāvājums liecina par *Galactico* tirdzniecības centru sekmīgu darbību un apliecina mazumtirdzniecības izaugsmi.



Mārcis Budļevskis,
Linstow Center Management
biznesa attīstības un iznomāšanas direktors, valdes loceklis

Mazumtirdzniecības apjoms ir viens no tiem rādītājiem, kas objektīvi atspoguļo iedzīvotāju reālās iespējas un Latvijas ekonomikas attīstības tendences. *Linstow Center Management* pārvaldīto *Galactico* tirdzniecības centru apgrozījums jau vairāk nekā gadu rāda pozitīvu likni – turpina palielināties pirkumu skaits, kā arī vidējā pirkumu summa. Tāpēc likumsakarīgs šķiet augošais pieprasījums pēc nomas platībām, kā arī nomnieku aktivitāte un ne vien vēlme, bet arī iespējas realizēt attīstības idejas.

Nomnieki aktīvi ievieš pārmaiņas

Šogad nomnieki izceļas ar īpašu aktivitāti. Prieccē fakts, ka nomniekiem ir ne vien jaunas idejas un vēlmes, bet arī iespējas tās īstenot.

Mūsu uzdevums ir palīdzēt rast piemērotākos risinājumus to realizēšanā. Rezultātā tirdzniecības centros ienāk jauni nomnieki, daži veikali maina atrašanās vietu, tiek veikta rekonstrukcija un atsvaidzināts interjers. Tādējādi tiek nostiprināta tirdzniecības centru konkurētspēja, kā arī īstenots viens no veiksmīgas tirdzniecības nosacījumiem – pakalpojumi un preces tiek pasniegtas apmeklētājiem tīkamā un vajadzībām atbilstošā veidā.

Labākie vienmēr ir pieprasīti

Publiskajā telpā arvien biežāk izskan apgalvojums¹, ka sekmīgākajos tirdzniecības centros brīvu vietu tikpat kā vairs nav. Savukārt mazāk iecienītajos brīvi ir aptuveni 30% kopējās platības un pat vairāk. Uz

ši fona *Galactico* tirdzniecības centri izceļas ar izcilēm rādītājiem – neaizņemti ir tikai 3–4% kopplatības.

Turklāt brīvās platības turpina samazināties, jo pieaug jaunpienācēju skaits.

Ar gaišu skatu nākotnē

LCM 15 gadu darbības laikā ir izveidojis stabilus pamatus ilgtermiņa izaugsmei. Lai arī globālais ekonomikas fons draud ar otro krīzes vilni un garantēt, ka Latvija no tā tiks pasargāta, protams, nevar, mūsu attīstības prognozes iezīmē mērenu augšupeju. Tomēr no pirmās krīzes visi esam daudz mācījušies un kļūvuši stiprāki. Tāpēc droši varu teikt: ja arī krīze būs, mēs esam daudz ga-

tavāki un globālā nestabilitāte mūs ietekmēs mazāk. Prognozējam, ka mazumtirdzniecība, lai arī lēnām, tomēr turpinās loģisku izaugsmi.

Liels gandarījums, ka pēdējos gados mēs visi esam pārvarējuši neskaitāmus izaicinājumus, pielāgojoties mainīgajai tirgus videi, padarot biznesu efektīvāku un konkurētspējīgāku, turklāt esam spējuši saglabāt degsmi un atvērtību jaunām idejām. LCM ļoti augstu vērtē iespēju būt par nomnieku izvēlētu sadarbības partneri radošu risinājumu meklēšanā un tirdzniecības attīstīšanā, tāpēc novēlam, lai nākotnē mums visiem ir vēl vairāk ideju un iespēju tās īstenot!

¹ DB.lv <http://ej.uv/ly5z>

“ORIGO” JAUNIE NOMNIEKI

“Caramelles” piedāvā aksesuārus ikdienai

Septembrī t/c “Origo” otrajā stāvā durvis vērā aksesuāru veikals “Caramelles”, kurš piedāvā ikdienas vajadzībām nepieciešamos matu aksesuārus, rotaslietas un citus skaistuma produktus.

“Izvēlējamies atvērt veikalu “Caramelles” tirdzniecības centrā “Origo”, jo tā atrašanās vieta ir klientiem ērti pieejama un daudziem pa ceļam. Šeit aicināts iegriezties ikviens, kurš vēlas iegādāties kādu nelienu sev vai lielāku dāvanu tuvam cilvēkam,” stāsta veikala pārstāvis Kristaps Detlavs. Viņa sacīto papildina veikala pārdevēja Elga Sīle: “Biju pārsteigta par to, ka t/c “Origo”



apgrozās tik daudz cilvēku – krietni vairāk nekā biju gaidījusi.”

Kristaps Detlavs, komentējot visaktuālākās un pieprasītākās preces, norāda, ka klientes ir ļoti iecienījušas auskarus. “Ļoti iecienītas ir arī no auduma darinātās puķes. Sa-

vukārt man pašai vislabāk patīk auskari ar melnajiem mirdzošajiem akmeņiem, kā arī gredzeni, kurus pie mums var iegādāties par zemām cenām,” piebilst pārdevēja.

“Mūsu veikalā viskuņģlāk apmeklētā nedēļas diena ir ceturtdiena. Iespējams, tas saistīts ar nedēļas nogales tuvošanos,” saka Elga Sīle.

Norēķinoties ar Swedbank, ISIC un SEB bankas kartēm, veikalā “Caramelles” precei var saņemt 20 % atlaidi. “Ir arī īpaši gadījumi, kad esam pretimnākoši saviem klientiem un piešķiram atlaidi,” stāsta Elga Sīle.

“Pet Center” – mīlošiem un atbildīgiem dzīvnieku īpašniekiem

Tirdzniecības centra “Origo” E tunelī līdzās veikalam “Drogas” 24. oktobrī durvis vērā zooveikals “Pet Center”, kurā nopērkami mājdzīvniekiem domāti dažāda veida veselīgi, augstas kvalitātes produkti par saprātīgām cenām.

“Pet Center” tiklam, kurš darbojas ar devīzi “Mēs saprotam dzīvnieku valodu!”, pieder daudz veikalu gan Rīgā, gan ārpus tās, kopumā Latvijā darbojas 24 “Pet Center” tikla veikali. Kā atzīmēts uzņēmuma interneta mājaslapā, tikls izveidots tieši mīlošiem un atbildīgiem dzīvnieku īpašniekiem.

“Origo” izvietotā veikala vadītāja Everita Kārklīņa uzsver, ka, lemjot par jauna tirdzniecības punkta atvēršanu, izskatīti vairāki varianti, bet priekšroka galu galā dota t/c “Origo”, jo tā rādītāji bijuši paši labākie.

“T/c “Origo” ir ļoti populārs mūsdienīgs tirdzniecības centrs, kas apvieno iepirkšanās, ēdināšanas, pakalpojumu sfēras un izklaides iespējas, līdz ar to ir nepieciešams, lai klientiem, kuri mājās tur dzīvniekus, būtu iespē-



ja iegādāties preces ne tikai sev, bet arī saviem mīluļiem. Tagad to var izdarīt “Pet Center” veikalā, kur profesionālas un kompetentas pārdevējas sniedz vērtīgus padomus un palīdz pircējiem izvēlēties piemērotāko barību, vitamīnus, gardumus, rotaļlietas un citus aksesuārus, kas domāti mājdzīvniekiem,” stāsta Everita Kārklīņa.

Veikala vadītāja arī informē, ka visos “Pet Center” veikalos sortiments ir ļoti plašs un ļoti līdzīgs, tomēr lielākajos “Pet Center” veikalos plašākā izvē-

lē ir gulvietas, transportēšanas somas un sausā barība lielos iepakojumos.

“Ar darbu lielveikalā “Origo” esmu apmierināta, cilvēku skaits, ar kuriem sanāk komunicēt ikdienā, ir ļoti liels, līdz ar to darbs ir interesants un diena paiet nemanāmi. Pašlaik ir grūti spriest par pārdošanas apjomiem, jo veikals ir atvērts salīdzinoši nesen, taču es ticu, ka turpmāk mums veiksies aizvien labāk un labāk,” iespaidos dalās “Pet Center” pārdevēja konsultante Viktorija Voroncova.

“The House” – veikals aizraujošas dzīves piekritējiem

Novembrī t/c “Origo” A ēkas otrajā stāvā pirmos pircējus uzņēma jauniešu apģērbu veikals “The House”, kurš orientējas uz mūsdienu modi apģērbā.

“The House” ir apģērbu zīmols plašam jaunu cilvēku lokam, tā mērķgrupa ir pārsvarā jaunieši, kuriem mūzika kļuvusi par iedvesmas avotu un neatņemamu dzīves sastāvdaļu, kuri aizraujas ar sportu, ir aktīva dzīvesveida piekritēji. Šie jaunieši ir individualitātes, kas lielā mērā tieši ar apģērbu pauž savu attieksmi pret pasauli, apģērbs un aksesuāri arī akcentē viņu neatkarību.

“Visos “The House” veikalos – gan šajā, gan tajos, kas izvietoti tirdzniecības centros “Spice”, “Rīga Plaza”, “Galerija Centrs” – piedāvājums ir līdzīgs,” stāsta SIA “LPP Retail Latvia Ltd” mārketinga direktore Iveta Rava. Viņa atzīmē, ka “LPP Retail



SIA “LPP Retail Latvia Ltd” mārketinga direktore Iveta Rava atzīmē t/c “Origo” draudzīgo un atsaucīgo kolektīvu, lielisko administrāciju

Latvia Ltd” Latvijā pārstāv ne tikai “House”, bet arī vairākus citus iecienītus zīmolus, tostarp “Reserved”, “Cropp” un “Mohito”.

“Mums patīk tirdzniecības centra “Origo” veiksmīgi veidotā darbība un tās organizācija, tāpēc ar prieku klientiem piedāvāsim “House” zīmolu,” stāsta Iveta Rava, piebils-

tot, ka šeit ir ļoti draudzīgs kolektīvs, lieliska administrācija, atsaucīgi cilvēki, un tas ir ārkārtīgi svarīgs priekšnoteikums, lai veidotu aizvien jaunu sadarbību un rastu īsto vietu sevis attīstīšanai.

Iveta Rava zina teikt, ka esošie “House” klienti jau apjautuši, ka šīs firmas veikals tiks nopirkts vēlmēm atbilstošs stilīgs apģērbs. “To vienmēr garantē mūsu pārdevēji, kuri sniedz konsultācijas un ar kuriem kopīgi tiek izdarīta pareizā izvēle, jo jaunieši ne vienmēr zina un saprot, ko un kā pareizi nopirkt. Jauniešus aicinu mest kautrību pie malas – ja vajadzīga palīdzība, tad droši jājautā. Mēs esam pozitīvi, atvērti, izpalīdzīgi, vienmēr gatavi atbalstīt un palīdzēt gan saviem klientiem, gan kaimiņiem. Šis ir tās svarīgākās lietas, kas nosaka kopējo komunikāciju, un mums tā ir ļoti nozīmīga,” uzsver Iveta Rava.

“Cipollino” – tagad arī t/c “Origo”



Jau no jūlija vidus tirdzniecības centra “Origo” A mājas trešajā stāvā darbojas bērnu preču veikals “Cipollino” – viens no astoņiem “Cipollino” tikla veikaliem Latvijā.

Kā galvenos iemeslus, kādēļ “Cipollino” tika atvērts t/c “Origo”, veikala vadītāja Žanete Briņķe min to, ka šis tirdzniecības centrs atrodas pašā Rīgas sirdī, tas ir tautā iecienīts un ik dienas tajā apgrozās liels daudzums cilvēku. “Mūsu veikali atrodas lielākajos Rīgas tirdzniecības centros, un domāju, ka šeit “Cipollino” pietrūka!” saka Žanete Briņķe.

Daloties pirmajos iespaidos, veikala vadītāja teic, ka ir patīkami pārsteigta, jo nebija gaidījusi, ka cilvēku plūsma šeit būs tik liela. Tāpat viņa stāsta, ka strādāt t/c “Origo” ir patīkami – te ir tīra un sakārtota vide, apsardzes darbinieki allaž ir savās vietās un vienmēr pieejami, līdz ar to pārdevēji un arī pircēji te jūtas droši. Žanete Briņķe neslēpj, ka visvairāk viņai pa-

tīk, ka darbadienas beigās, paskatoties uz to, cik ir ietirgots, viņa redz, ka diena nav pagājusi velti. Par lielu t/c “Origo” mīnusu Žanete uzskata mak-sas autostāvvietas trūkumu. “Saprotu, ka t/c “Origo” atrodas pašā Rīgas centrā, taču pircējiem tas uzliek zināmus ierobežojumus – viņi var iegādāties tikai tik daudz preču, cik var salikt pāris iepirkuma maisiņos,” ne visai priecīgi konstatē veikala “Cipollino” vadītāja.

“Mūsu veikalu apmeklē gan sievietes gaidībās, gan jaunās māmiņas, gan ģimenes kopā ar bērniem, ierodas arī iebraucēji no citām Latvijas pilsētām un ārvalstīm. Manuprāt, tas arī vislabāk pierāda, ka t/c “Origo” ir istā vieta, kur jābūt “Cipollino” veikalam.” Žanete Briņķe teic, ka tiek pirkti viss – apģērbs, apavi, zīdaiņu kopšanas piederumi, gultasveļa un citas preces, tomēr pirmajā vietā, neapšaubāmi, ir rotaļlietas, jo apmēram divas trešdaļas ieņēmumu ir tieši no šīs preču grupas, un tas ir ļoti labs rādītājs.

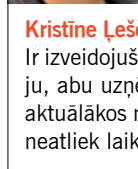
APTAUJA

Vai draudzējaties ar saviem kaimiņiem?



Daiga Kalniņa, veikala “Emīla Gustava šokolāde” pārdevēja

T/c “Origo” strādāju trīs mēnešus, un kaimiņi man vēl ir sveši – visa diena tiek pavadīta veikalā, tāpēc nav laika kontaktēties ar kādu no darbiniekiem. Ja reizēm rodas nepieciešamība samainīt naudu, tad vērsos blakus esošajā veikalā “Narvesen” un par tā darbiniekiem varu teikt, ka viņi ir laipni un atsaucīgi.



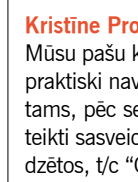
Kristīne Leščinska, juvelierizstrādājumu veikala “Ferbeks” pārdevēja

Ir izveidojušās draudzīgas attiecības ar veikala “Keramika” pārdevēju, abu uzņēmumu darbinieces kopīgi pusdienu un pārrunā dienas aktuālākos notikumus. Kontaktējamies tikai darba laikā, jo ārpus tā neatliek laika, lai plānotu pasēdēšanu vai kādu kopīgu pasākumu.



Agnese Velikāne, veikala “Skrīveru saldumi” pārdevēja

Konditorejas izstrādājumu veikalā “Sala” ir ļoti atsaucīgas darbinieces, kuras ne vien bieži saka uzmundrinošus vārdus, bet arī iepriecina ar sagādātu gardu smalkmaizīti. Lai mēs neslimotu, blakus esošā Latvijas dabas produktu veikala “Ilvor” darbinieki ir cienājuši mūs ar veselīgu, no dabīgām izejvielām gatavotu tēju.



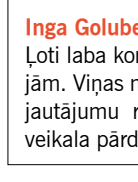
Kristīne Prokofjeva, veikala “Vaide” pārdevēja

Mūsu pašu kolektīva pārdevējām savā starpā ir ļoti labas attiecības, bet praktiski nav brīvu brīžu, lai aprunātos ar citu veikalu pārdevējām. Pro-tams, pēc sejas jau atpazīstam, ja gadās satikties darba laikā, tad noteikti sasveicināmies. Lai līdzās esošo veikalu darbinieki ciešāk sadraudzētos, t/c “Origo” būtu vēlams rīkot kopīgus darbinieku pasākumus.



Elizabete Loginova, veikala “Berkonti” pārdevēja

Visvairāk esmu sadraudzējusies ar veikalu “Triumph” un “Daniele Donati” pārdevējām. Kontaktējamies gan darba laikā, gan ārpus tā. Darba laikā runājam par preču noietu veikalā, iesakām cita citai iegādāties kādu no jaunākajām precēm par īpaši labu cenu. Ārpus darba gan nesanāk pasēdēt, parasti mūs vieno tikai kopīgs mājupceļš.



Inga Golubeva, veikala “Laima” saldumu eksperte

Ļoti laba komunikācija ir izveidojusies ar veikala “Stenders” pārdevējām. Viņas mums parasti izpalīdz dažādu organizatorisku un tehnisku jautājumu risināšanā. Savukārt kosmētikas uzņēmuma “Dzintars” veikala pārdevējas labprāt samaina sīknaudu pret papīra naudu.





Linstow Center Management ar vērienu svin savu 15 gadu jubileju

Šā gada 21. oktobrī Dailes teātrī *Linstow Center Management* svinēja savu 15 gadu jubileju. Pasākumu kopumā apmeklēja ap 500 viesiem: LCM darbinieki, *Galactico* tirdzniecības centru nomnieki un sadarbības partneri. Pasākuma ietvaros izskanēja piecas nominācijas, kas simboliski raksturoja LCM un nomnieku sadarbību. Pasākumu vadīja Baiba Šipeniece-Gavare un Alekss Dubass. Svinīgās daļas ietvaros uzstājās operas solisti Sonora Vaice un Viesturs Jansons, Raimonds Ozols un Raimonds Macats, dziedāja *Amber*, un nobeigumā ar ugunīgu šovu klātesošos priecēja Gunārs Kalniņš un Gospels koris. Pasākums ilga līdz pat pulksten pieciem rītā, un neformālajā daļā par muzikāli izklaidējošu programmu rūpējās deju grupa *Dzirnas*, *Amber*, *Sweet Water*, *Lady Sweet* un Intars Busulis.

Evija Majevska

Lielajā *Galactico* tirdzniecības centru saimē ir vairāk nekā 400 lieliski nomnieki, kas pārstāv dažnedažādas nozares, un ar katru mums ir izveidojusies kopīga vēsture. Gadiem strādājot pie pleca, esam pieredzējuši ne mazums, un mūsu spēku apliecina sekmīgi pārdzīvotais krīzes periods. Šis nav stāsts par uzvarētājiem un zaudētājiem, jo mēs visi esam varenī un vienlīdz uzvarētāji! Līdz ar piecu uzņēmēju apbalvošanu godinām visus nomniekus un sadarbības partnerus, jo katrs nomnieks ir unikāls un kādas nominācijas cienīgs. Novēlu mums visiem – lai priekšā vēl daudz šādu jubileju un pieredzes stāstu, kam lemts pārtapt leģendās!

Mārcis Budļevskis

No visas sirds pievienojos Mārča Budļevska teiktajam un visa LCM vārdā pateicos arī citiem sadarbības partneriem – arhitektiem, celtniekiem, mārketinga speciālistiem un apsaimniekošanas pakalpojumu sniedzējiem par milzīgu ieguldījumu LCM tirdzniecības centru attīstīšanā un apsaimniekošanā. Pagājušā gadsimta 90. gadu vidū veidojās jauna valsts, un tas bija ne vien strauju pārmaiņu, bet arī iespēju laiks. Mēs esam laika-biedri, kas pieņēma izaicinājumu un kopīgiem spēkiem radīja Latvijas vēsturi vēl nebijušu industriju, kurā harmoniski saplūda mākslas, biznesa un tirdzniecības nozares. Daudzi no mums tolaik tikko atdzimušajā Latvijā drosmīgi spēra soli sev līdz šim nezināmajās biznesa

nozārēs – radošie atrada iespēju iesaistīties mērķētiņā, arhitektiem pavērs iespēja piedalīties tirdzniecības centru attīstībā, savukārt daudzi no jums nolēma izmēģināt spēkus tirdzniecībā. Tirdzniecības centri un veikalu zīmoli nav tikai pārdošana, tā ir detaļu un smalku izjūtu pasaule, ko mēs kopīgi atklājam pircējiem. Mēs esam kā iedvesmots autors, kas caur saviem mākslas darbiem spēj atvērt dvēseles durvis un skatītājiem atklāt jaunus, aizraujošus apvāršņus. Jums, visiem dažādu nozaru speciālistiem, es gribētu novēlēt spēku šo iedvesmu realizēt dzīvē. Un, ja jums šī biznesa iedvesma būs, mums, LCM, būs gods jūs atbalstīt arī turpmāk!

Evija Majevska

Sveicam partnerus!

Nominācija:
**EKSTRĒMĀKĀ
LĪGUMA
PARAKSTĪŠANA**
SIA Baltika Latvija
Maruta Ērgle

Līgums ar LCM tika
noslēgts zemestrīces
laikā 2004. gadā.

Nominācija:
BIEZĀKAIS LĪGUMS
SIA Multiplex Systems
(kinoteātris *Cinamon*)
Edgars Hartmanis

Nominācija:
**VISSTRAUJĀK
AUGOŠAIS
UZŅĒMUMS**
SIA Lage Ko
Natālija Pavlova,
Irena Lice, Oļegs Arups

Lage Ko ir piedzīvojis
visstraujāko evolūciju –
no svaigu sulu, žāvētu
augļu un riekstu 8 m²
tirgotavas *Molā*
1998. gadā līdz 1774 m²
2011. gadā visos
Galactico t/c.

Nominācija:
**ELASTĪGĀKAIS
UZŅĒMUMS**
SIA Nittis
Lauris Rasa

NS King tika nominēts
par elastīgāko un
fleksiblāko nomnieku,
jo, piemēram, *Galerijā*
Centrs tas savu
atrašanās vietu ir
mainījis sešas reizes.

Nominācija:
**UZŅĒMUMS AR
LIELĀKO NOMAS
PLATĪBU**
SIA Rimi Latvia
Didzis Kīrstuks

Rimi kopumā LCM
apsaimniekotajos
tirdzniecības centros
Baltijā nomā
27 426,5 m², un šāda
platība ir gluži kā
Kolizejam Romā!

DARBINIEKA HOBIJS

Teātris un roks

Veikala “Smaržu templis” pārdevēja Jekaterina Grīnberga pirmā profesija ir modelētāja konstruktore, bet otrā – aktrise. Viņa spēlē “Brīvo aktieru sabiedrības” teātrī, kā arī ir rokgrupas “Catherine Band” vokāliste. Vairākus gadus strādājusi par modeli gan Rīgā, gan Milānā, bet tagad tā jau ir pagātne, lai gan Milāna paliks atmiņā visu mūžu.

Pagājušajā vasarā Jekaterina pabeidza Jaroslavljas teātra institūtu un šobrīd aktīvi darbojas teātra pasaulē. Kā pati apgalvo: “Teātris ir dzīve, un dzīve ir teātris, tās ir nešķiramas lietas, ar kurām var smagi “saslimt”. Un es nemaz negribu izārstēties, jo mīlu šo nodarbošanos un savu dzīvi!”

Rīgā, Čaka ielā 67/69 šoruden septīto sezonu uzsāka profesionālu jauniešu veidots teātris “Brīvo aktieru sabiedrība”. Šajā kolektīvā kopš tā pirmsākumiem darbojas arī Jekaterina. Aizvadīto gadu laikā teātrim ir izveidojies stabils repertuārs, katru sezonu skatītāji tiek iepriecināti ar vismaz vienu pirmizrādi. Jaunie aktieri šeit strādā bez atalgojuma, un paši rūpējas par visu – veido dekorācijas, tērpus, grīmu, uzkopj telpas, sagaida skatītājus un

apkalpo viņus garderobē. Jekaterina šajā teātrī ir nospēlējusi jau daudzas lomas, un tās ir bijušas visdažādākās. Viņa ir tēlojusi gan sirmas veciņas, gan dāmas labākajos gados, gan arī jaunas meitenes ar visdažādākajiem raksturiem visdažādākajās dzīves situācijās.

Teātrī lieti noder Jekaterinas zināšanas tērpu modelēšanā, jo, kā jau minēts, jaunieši paši veido tērpus izrādēm. Šādos brīžos Jekaterina visiem ir galvenais palīgs. Viņa ļoti spilgti atceras Sniega karalienes iespaidīgo kleitu, ko modelēja pati sev, jo atveidoja šo lomu. Tā esot bijusi pasakaina, pati guvusi lielu gandarījumu par paveikto gan aktierspēlē, gan tērpa izveidē.



Veikala “Smaržu templis” pārdevēja Jekaterina Grīnberga teic, ka jauniešu teātrī “Brīvo aktieru sabiedrība” visi strādā bez atalgojuma: paši veido dekorācijas, tērpus, grīmu, uzkopj telpas, sagaida skatītājus un apkalpo viņus garderobē

Bieži vien meitenei rodas vēlme izveidot oriģinālu tērpu nevis teātra skatuvei, bet tieši sev, īpaši, ja kādā veikalā pamana kaut ko interesantu. Tad liekas, ka vajadzētu tērpu pašūt

pašai, tādējādi ietaupot naudu, taču tas prasa laiku, un tā allaž ir par maz.

Ar skatuvi saistīta arī Jekaterinas aizraušanās ar mūziku. Viņas ir nešķiramas jau sen: vispirms mūzikas skola, tad teātris un tagad arī aktīva darbošanās rokgrupā “Catherine Band”. Mūzikas skolā meitene pabeidza klavieru klasi, arī izrādēs dažreiz joprojām sanāk spēlēt iemīļoto instrumentu, bet grupā Jekaterinas instruments ir balss. Grupa “Catherine Band” izveidojās pirms diviem gadiem, kad Jekaterina strādāja pie kāda projekta. Viņa satika līdzīgi domājošu cilvēku, kas pamanīja Jekaterinas balsi un ierosināja izveidot grupu. Sākumā tika atskaņotas dažādu populāru izpildītāju kaversversijas,

vēlāk grupas līderis sāka pats rakstīt dziesmas roka stilā. Tagad grupu atkal gaida pārmaiņas, jo pieaugusi interese par ārtroku. Tas nozīmē, ka šis ir meklējumu un mēģinājumu laiks, taču tiek plānoti arī koncerti. Grupā veido pieci dalībnieki: taustiņinstrumenti, basģitāra / vīriešu vokāls, ģitāra, bungas un sieviešu vokāls – Jekaterina. Viņa ir arī ansambļa seja, tādēļ grupai tik zīmīgs nosaukums.

Jekaterina atzīstas, ka gulēšanai gan paliek pavisam maz laika. “Kad mācījos par modelētāju, pasniedzēja man teica: jo vairāk dara, jo vairāk paspēj. Tā nu es arī visu laiku darbojos un negribu apstāties,” rezumē Jekaterina Grīnberga un nemaz necenšas slēpt savu mirdzošo smaidu.

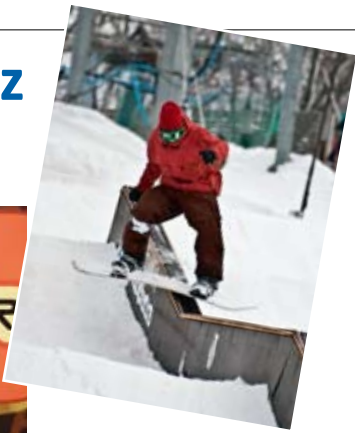


Rokgrupa
“Catherine
Band”
izveidojās
pirms diviem
gadiem un
tika nosaukta
grupas sejas –
Jekaterinas
Grīnbergas –
vārdā

Snobboards palīdz izlādēt emocijas



Harijs Katlaps snovojot ir lauzis gūžaskaulu. Pēc traumas veselību mēnesi nācies staigāt ar kruķiem



Tirdzniecības centra "Origo" B mājas trešajā stāvā esošā veikala "Brand Stock 686" pārdevēja Harija Katlapa lielākā aizraušanās ir snobboards. Harijs saka: "Kad man ir brīvs laiks un ārā sniegs, tad es snvoju."

Ar snobboardu Harijs Katlaps nodarbojas jau 10 gadus. "Kad snovoju pirmo reizi, bija grūti, taču, ja salīdzinu sevi ar citiem, droši varu teikt, ka man sanāca ātrāk. Jau pirmajās dienās uz dēļa turējos diezgan stabili," atceras Harijs.

Kādēļ tieši snobboards, nevis, piemēram, slēpošana? Harijs teic, ka pirms desmit gadiem jaunības maksimālismā gribējies atšķirties no masas, un tajā laikā snovošana bija kaut kas neparasts. "Vienkārši zināju, ka snobboards ir mans aicinājums. Toreiz nemaz nedomājos, ka varētu braukt ar slēpēm," stāsta Harijs.

Harijs visvairāk iecienījis Jēkaba gravu Sēmes pagastā Tukuma pusē. Tā kā puisis pats ir no Tukuma, otrs iecienītākais ir Milzkalns, kas atrodas salīdzinoši netālu no Harija dzīvesvietas.

Izvaicāts, cik naudas iznāk tē-

rēt hobijs, Harijs atzīst, ka mēneša vai sezonas izmaksas tā nemaz nav rēķinājis, tomēr šķiet, ka tēriņi ir mazi. "Ļoti bieži snovoju kalnā, kur ziemas sezonā pats arī strādāju, proti, Jēkaba gravā. Tad tur nekas nav jāmaksā. Gadās pabraukāt arī citos kalnos, bet es teiktu, ka ziemas sezonā pacēlāja biļetēs vairāk par 50 latiem neizmēģēju. Inventārs man ir pašam savs," stāsta veikala "Brand Stock 686" pārdevējs.

Harijs snovo pārsvarā tepat Latvijā, ārvalstu trases izmēģinājis tikai vienu reizi – aptuveni pirms pieciem gadiem snovojis Jasnā, Slovākijā. "Pēdējos gados nav saņācis, jo grūti savākt kompāniju. Kompānijai ir ļoti liela nozīme – ar labu kompāniju var snovot kaut mazā paugurā, un nebūs garlaicīgi. Saprotams, vēl jau arī finansiālā puse spēlē lomu," atzīmē Harijs.

Runājot par darbu un hobijs attiecībām, Harijs atzīstas, ka senais vaļasprieks darbu veikālā neietekmē: "Nav jau vairs īsti tas vecums, kad par katru cenu pēc iespējas vairāk laika vajadzēja pavadīt uz kalna. Tagad snovoju tikai tad, kad ir brīvs laiks."

Suņu frizētava mājās

Veikala "Tīrais nams" pārdevēja Olga Pavlova brīvā laikā safrizē ne tikai savu mīluļi Pončiku – arī draudzeņu suņuki Olgas mājās vienmēr tiek glīti saposti.

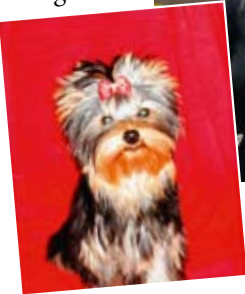
Olga Pavlova t/c "Origo" A ēkas pirmā tūnēla veikālā "Tīrais nams" sākusi strādāt pavisam nesen. Ārpus darba daudz brīvā laika viņai neatliek, tomēr mājās allaž gandarījumu sniedz mazā mīluļa Pončika frizēšana.

Pončiks ir četrus gadus jauns Jorkšīras terjers ar mierīgu raksturu. Šis šķirnes pazīme ir sevišķi garš, zīdains apmatojums tērāudzilā krāsā uz ķermeņa un astes un zeltaini rudā krāsā uz galvas. Tieši šā iemesla dēļ Jorkšīras terjeriem ir nepieciešama regulāra apmatojuma kopšana.

Lai mīlulis vienmēr būtu skaists un sakopts, Olga pašmācības ceļā ir apguvusi šīs suņu šķirnes frizūras un apmatojuma kopšanas noslēpumus. "Labprāt apmeklētu



Olgai Pavlovai gandarījumu sniedz mazā mīluļa Pončika frizēšana



kursus, kas domāti tieši Jorkšīras terjeru kopšanai un audzināšanai, bet šādi kursi diemžēl maksā lielu naudu, tāpēc cenšos visu apgūt saviem spēkiem," nopūšas Olga.

Olgas draudzenes, nākot ciemos, labprāt ņem līdzi savus četrcājainos draugus, jo arī tie vienmēr tiek uzpucēti un sakopti. Taujāta, vai nav bijis vilinājuma atvērt pašai savu suņu frizētavu, Olga stāsta, ka pagaidām gan par to nav domājusi un atvēlēš šim hobijs tikai savu brīvo laiku.

Skats uz pasauli caur objektīvu

Tirdzniecības centra "Origo" pirmajā stāvā atrodas aksesuāru veikals "Accessorize", kurā strādā Natālija Andrejevskā. Brīvā laikā viņa aizraujas ar fotografēšanu un fotogrāfiju apstrādi.

Natālijai ļoti patīk ceļot. Kā viņa pati saka, attālumam nav nozīmes, svarīgākais – lai līdzi būtu fotoaparāts. Natālijas interešu lokā ir galvenokārt daba, bet, protams, iemūžināti tiek arī draugi, dažādi notikumi, pieredzējumi, situācijas un lietas. Katru rudenī tiek ieplānots brauciens uz Siguldu – šajā gadalaikā skaistā Vidzemes Šveice ir Natālijas mīļākā fotomediju vieta.

Natālija stāsta, ka caur objektīvu viņa ierauga pasauli pavisam citādu. Ikdiens steigā daudzi iespaidi un lietas piemirstas, turklāt pasaule ir bezgala mainīga. Reizēm lapas sakritušas tik divainā rakstā, ka jāsteidz to momentāni piefiksēt, jo jau pēc brīža vējš var visu sabojāt. Lietas un vietas, brīnumu pilnā pasaule, kas atrodas tepat mums apkārt, ir Natā-



Natālija Andrejevskā ziemas vakaros apstrādās uzņemtas bildes un atminēsies fotografešanas mirkļus

lijas enerģijas un prieka avots.

Ziemas vakarus Natālija pavada atmiņās par piedzīvoto un apstrādā uzņemtas bildes. Pašmācības ceļā soli pa solim tiek apgūtas datorprogrammas, ar kuru palīdzību bildes top vēl krāšņākas.

Kāda fototehnika ir Natālijas rīcībā? Ļoti vienkārša – meitene atsmeļ. "Protams, kamera varētu būt labāka, profesionālāka, ne visas savas vēlmes varu īstenot – mana fotoaparāta tehniskās iespējas to neļauj. Tomēr ticu, ka kādreiz man būs arī labāka kamera, bet šobrīd negaužos



un esmu apmierināta." Galvenais taču ir ieraudzīt kadru!

Katrā izbraucienā vidēji top ap simts bildēm, pēc šķirošanas gan to skaits krietni sarūk – paliek labi ja puse. Tā nu Natālijas bilžu kolekcija ir visai apjomīga. Meitenei tā kalpo kā skaistu atmiņu un ieraudzīto lietu krātuvīte, un ar šo bagātību viņa dāsni dalās. Bildes tiek attīstītas un svētkos dāvinātas draugiem un ģimenes locekļiem kā apsveikuma kartītes – tas taču ir daudz jaukāk un mīļāk nekā veikalā nopirkt masu produkciju. Bildes tiek ievietotas arī internetā.

Sarunas beigās meitene smaidot atgādina: ik pa brīdī vajag apstāties un ar vai bez fotoaparāta pavērties apkārt – pasaule taču ir tik skaista un neparasta.

Futbolu spēlē tikai telpās

Tirdzniecības centra "Origo" otrā stāvā sporta apģērbu, aksesuāru, apavu un inventāra veikala "Sportland" pārdevējs konsultants Mārtiņš Turčins brīvo laiku pavada, ar draugiem spēlējot zāles futbolu.

Uzvaicāts, kādēļ viņa sirdij vistuvākais ir tieši zāles futbols, nevis kāds cits sporta veids, Mārtiņš Turčins atzīmē, ka tas ir lēts, populārs un ļoti piemērots amatieriem. Mārtiņš arī stāsta, ka ar zāles futbolu aizraujas ļoti sen, viņš to spēlējis bērnībā kopā ar draugiem mājas pagalmā. Šobrīd Mārtiņš jau četrus gadus spēlē komandā "PB Line", kuru izveidojis kopā ar draugiem. "Labprāt uzspēlētu arī ar darba kolēģiem, diemžēl līdz šim tas vēl nav īstenojies, taču viens kolēģis gan labprāt piedalās mūsu spēlēs."



Mārtiņš Turčins kopā ar savu futbola komandu ir izcīnījis arī divus kausus

"Parasti spēlējam Rīnūžu vidusskolā, kas atrodas Vecmīlgrāvī. Mūsu komandas moto ir "Play hard or go home!" – "Spēlē smagi vai arī ej mājās!" Tas nozīmē, ka mēs spēlēsim līdz galam, lai cik grūti tas nāktos." Mārtiņš kopā ar savu komandu ir izcīnījis arī divus kausus, pēdējo – salīdzinoši nesen, pirms gada, mini-futbola sacensībās Baldonē.



Strādāt veikalā "Sportland" Mārtiņam patīk, jo tādējādi arī viņa darba diena aizrit saistībā ar sportu. Savu hobijs viņš diezgan viegli savieno ar darbu. "Veikalā strādāju pēc slidošā grafika, trenējamies parasti svētdienās, bet spēles notiek sestdienās. Tā nu brīvdienās labprāt veltu laiku zāles futbolam."

Dendroloģiskā dārza veidošana

Tirdzniecības centra "Origo" otrajā stāvā atrodas Jāņa Rozes grāmatnīca. Tās pārdevēja konsultante Indra Rožlapa jau 20 gadus nodarbojas ar kokaugu audzēšanu jeb dendroloģiju.

Indra atceras, ka interese par šo vaļasprieku aizsākusies iepriekšējā darbavietā – Botāniskajā dārzā, kur nācies pētīt ainavu un augu kolekcijas. "Interesei pieaugot, tika meklēti skaisti attēli zaļā dzīvesstila žurnālos un lasītas grāmatas papildu informācijas iegūšanai par kokaugiem. Tad pienāca brīdis, kad vēlējās iegūt zināšanas izmantot praktiski, un tā nu es ķeros pie koku stādīšanas savās lauku mājās," stāsta Indra.

"Veidojot krāšņā dārza koptēlu, tiek izmantoti augi, kuri ir dekoratīvi un izturīgi klimatisko apstākļu

ziņā un nav arī uzņēmīgi pret slimībām. Tādi ir ne tikai skujkoki, bet arī lapu koki un krūmi, piemēram, manā dārzā aug dižskābardis, ginks un ēdamais kastanis," stāsta Indra Rožlapa.

Jautāta, vai viņas vaļasprieks neprasa lielus līdzekļus, Indra atbild noliedzoši – šī nodarbe aizrauj arī draugus, tādēļ savā starpā notiek aktīva mainīšanās ar spraudeniem, sēklām un stādīņiem. "Kad draugi dodas ekskursijās uz Rietumeiropu, piemēram, uz skaistajiem Francijas dārziem, pat tad viņiem reizēm gādās atvest pa kādam kokaugu stādām," paskaidro Indra.



Indra Rožlapa brīvdienās dodas uz lauku mājām, lai aprūpētu savus kokaugus

Ar šo skaisto hobijs ir saistīti arī Indras Rožlapas nākotnes plāni. Ar smaidu sejā viņa saka: "Kad došos pensijā, noteikti vēlētos izveidot pati savu dendroloģisko dārzu vai parku." Lai izdodas!