

Visiem vēl spilgtā atmiņā ir notikumi restorānu tīklā *Vairāk saules*, kad policija veica kratīšanas un slēdza visas tā ēdināšanas vietas. Tāpat jau ilgāku laiku tiek runāts par to, ka nodokļu slogs nozarei Latvijā ir trešais lielākais Eiropā. Tas viss kopā nozares uzņēmumiem liek aizdomāties, kā dzīvot tālāk. Restorānu *Hercogs* līdzīpašnieks Andris Rūmītis intervijā DB apliecina, ka nodokļu slogs ir ļoti liels, bet gadījums ar restorānu tīklu *Vairāk saules* līcis aizdomāties par nākotnes plānu piebremzēšanu. Šobrīd darbojas jau trīs zīmola *Hercogs* restorāni, tostarp Mārupē, Kīpsalā, pavisam nesen *Hercogs* darbu sācis Mežaparkā. Ceturtais Ādažos vēl top un, visticamāk, durvis vērs šā gada augustā. Savukārt pagājušajā gadā pārdots pirmais *Hercogs* restorāns, kas atradās Jelgavā. A. Rūmītis jau iepriekš izteicās, ka bizness Jelgavā pārdots, lai varētu iegūt papildu līdzekļus attīstībai. Jelgava ir pagātne, bet Kīpsala – nākotne, tagad uzsver restorānu īpašnieks.

### Kas ir tās lietas vai jautājumi, kas ir aktuāli ēdināšanas un viesmīlības nozarē šobrīd?

Joprojām aktuāli ir visi tie jautājumi, kas saistīti ar darbaspēku. Piemēram, joprojām trūkst darbinieku. Faktiski jebkurš restorāns to izjūt. Tā ir izteikta tendence. Ir grūti, jo daudzi cilvēki ir aizbraukuši prom no Latvijas. Esmu dzirdējis, ka no restorāniem pat veselās maiņas aizbrauc strādāt, piemēram, uz Norvēģiju. Līdz ar to ir diezgan grūti atrast jaunus darbiniekus. Jau nēšu kvalifikācija, beidzot mācību iestādes, kas ir saistītas ar viesmīlības jomu, nav pārāk augsta. Tomēr šobrīd var novērot, ka ir sasparojušās privātās izglītības iestādes. Arī šefpavāra Māra Astiča vadītā Restorānu servisa skola parāda, ka spēj sagatavot nopietnus kandidātus. Mēs arī ņemam jauniešus praksē savos restorānos.

### Kādi ir iemesli tam, ka jaunieši izvēlas doties prom?

Domāju, ka pirmais, kas vilina doties prom cilvēkus, noteikti ir atalgojums, bet viņi nesaprot, ka ilgtermiņā viņi tomēr būs zaudētāji. Tās ir manas domas. Kas vēl varētu būt par iemesliem? Iespējams, tā ir arī vēlme iegūt citādu pieredzi, jauniem cilvēkiem patīk gūt jaunus iespaidus.

### Pavisam nesen atvērāt restorānus Kīpsalā un Mežaparkā. Top restorāns Ādažos. Vai pie tā apstāties?

Ar Ādažu projektu viss vēl ir procesā, un es ļoti, ļoti ceru, ka šis restorāns tiks atvērts augusta beigās. Pagaidām, pēc pēdējiem notikumiem, izskatās, ka uzņēmējs viesmīlības nozarē vispār nav pasargāts. Tuvākajā laikā izvērtēsim tālāko biznesa attīstību. Tas, kā izrīkojās ar mūsu kolēģiem, nav pieņemami! (DB 12.06. rakstīja, ka restorāna tīkla *Vairāk saules* telpās tika veiktas kratīšanas uz aizdomu pamata par ierakstus kases aparātu sistēmās. Viens no uzņēmuma īpašniekiem Endijs Bērziņš uzņēmuma vainu pilnībā noliedz). Mēs darbojamies tieši ar tādām pašām kases aparātu sistēmām. Ja ir vēlme pārbaudīt, ar datu nešajā palīdzību jebkurā brīdī tiesībsargājošās iestādes var iegūt sev nepieciešamo informāciju bez barbariskas rīcības. Pēc tam informāciju var analizēt un, ja uzņēmums ir vainīgs, uzlikt sodu. Ja mēs pārkāpjām ātrumu, tad samaksājam sodu un braucam tālāk. Ja pārkāpums ir smagāks, mums konfiscē mašīnu, bet mēs atkal samaksājam sodu un dabūjam to atpakaļ. Šis gan ir tikai viens no iemesliem, kas liek pārdomāt tālāko nākotni,

jo šis bizness kļūst aizvien nomācošāks. Tiesa, Latvijas Restorānu biedrība ir aktīvi sākusī sarunas un meklē iespējamus risinājumus, lai rastu kādu izeju.

### Kāds ir noskaņojums kopumā nozarē?

Šobrīd nozare ir diezgan aktīva, tiek veidotas dažādas organizācijas. Tai pašā laikā ir liels algu kāpums un arī liels nodokļu slogs, tāpēc citi amata brāļi teic, ka restorāns - tas nav bizness, bet gan dzīves stils. No otras puses, cik ilgi stilos pa dzīvi? Gribas arī kaut ko vairāk baudīt. Tāpēc pieņemts lēmums pārdot Jelgavas biznesu, lai būtu nauda attīstībai un varētu spert nākamo soli uz priekšu. Ja ar šo sfēru nesaistītam cilvēkam pajautātu, kur vēlies restorānu – Mežaparkā centrālajā vietā vai Jelgavā *hruščovkas* pirmajā stāvā, atbilde būs skaidra, kurā vietā tas veiksmīgais bizness, iespējams, varētu būt. Par Mežaparku vēl nevaram pateikt, cik veiksmīgi tas ir izvēršies, jo pagājis pārāk īss laika periods. Tomēr ar kaut ko vienmēr ir jāsāk. Ne velti gudrās grāmatās raksta, ka sākumā ir jāmeklē apsaimeņot mazu būdiņu mežā un tad var doties uz pili.

### Kā atradāt vietas restorāniem?

Faktiski vietas atnāca pie mums pašas. Mežaparkā iepriekšējie īpašnieki izdomāja, ka šajā sfērā vairs negrib darboties. Es vēlreiz atkāroju, ka šī nav viegla nozare. Ne velti pasaules aptaujas liecina, ka 50% restorānu bankrotē vai nomaina SIA pirmā gada laikā, un aptuveni 70% to izdara pirmajos trijos gados. Bankā bez gatavas naudas plūsmas un liela nodrošinājuma dabūt finansējumu restorānam ir neiespējami. Daudziem tas ir tāds sapnis – man būs savs restorāns. Man liekas, ka tie laiki jau ir beigušies, kad vīram bija automazgātava vai serviss, bet sievai – restorāns, kur piedāvā, sākot no omāra un beidzot ar suši, kotletēm un kebabu.

### Sanāk, ka nozarē paliek tie, kas tiešām vēlas darboties viesmīlības nozarē, nevis tie, kam tas ir tikai papildu bizness?

Es sāku kā pavārs, tad kļuva par šefpavāru un uzkrāju vairāk nekā desmit gadu ilgu pieredzi, arī ārpus Latvijas robežām. Tikai pēc tam mēģināju kaut ko sākt pats. Mēs jau nevaram tirgot datorprogrammas, ja tās nepārziņām. Tāpat arī nevaram tirgot ēdienu, veidot ēdināšanas biznesu, ja no tā neko nesaprotam. Ir jāzina un jāsaprot, kāpēc pavāram ir vajadzīgs tieši tāds aukstuma skapis un plīts vai kāpēc viesmīlim ir ērtākas tieši tādas glāzes. Ir jāsaprot visa koncepcija kopumā.

### Kā atšķiras ziemas un vasaras mēneši restorānos? Vai vasaras apmeklējums spēj kompensēt ziemas tukšākos mēnešus?

Es ziemu saucu par izdzīvošanas laiku. Tā jau ir veiksmīgi aizvadīta, ja nav jāmeklē, kā un kur iegūt papildu līdzekļus, lai izmaksātu darbiniekiem algu. Ziemā, ja tā var izteikties, vairāk sēžam ierakumos. Vasara savukārt ir tēršu laiks, un līdz ar to arī apmeklētāju plūsma ir lielāka. Kopumā, ja pa vasaru izdodas uzkrāt tauku slāni un nedzīvo izšķērdīgi, ziemu var kaut kā izvilkt. Ziemā bizness, man šķiet, ir tikai tiem ēdināšanas uzņēmumiem, kas atrodas lielveikalu telpās, jo tur cilvēku plūsma ir vienmērīgāka.

### Cik svarīga veiksmīgai restorāna darbībai ir terase?

Tas ir ļoti nozīmīgs elements. Ja es domāju par restorāna atvēršanu, vispirms skatos, kur būs terase un kāda būs piebraukšana. Tie ir pirmie kritēriji. Pro-

## ĒDINĀŠANAS BIZNESS

# Liek piebremzēt ar plāniem

Pēdējā laika notikumi un situācija ēdināšanas nozarē kopumā liek apsvērt un, iespējams, mainīt savas nākotnes ieceres restorānu biznesā iesaistītajiem



Pēc pēdējiem notikumiem izskatās, ka uzņēmējs viesmīlības nozarē vispār nav pasargāts, Andris Rūmītis, restorānu *Hercogs* līdzīpašnieks.

## BIZNESĀ FAKTI SIA Hercogs M

- Atrodas: Mārupē
- Īpašnieki: Andris Rūmītis (50%), Māris Neimanis (50%)
- Restorāni: Mežaparkā un Mārupē
- Apgrozījums: 735.60 tūkst. eiro (2017.gadā)
- Pelņa: 424.78 tūkst. eiro (2017.gadā)
- Darbinieku skaits: 21

## SIA HoReCa MNS

- Reģistrēta: 2014.g.
- Nozare: restorānu un mobilo ēdināšanas vietu pakalpojumi
- Dibināta: 2014.gadā
- Apgrozījums: 504 tūkst. eiro (2017.g.)
- Zaudējumi: 70 tūkst. eiro (2017.g.)
- Darbinieku skaits: 14
- Īpašnieki: SIA Hercogs M (51%) un Haldain Ventures Limited (Kipra 49%)

LURSTOFT

tams, arī atrašanās vietai ir nozīme. Negribu nevienu guļamrājonu apvainot, bet, ja kaut kur daudzstāvu apbūvē būs terase un piebraukšana, nezinu, vai tas bizness būs veiksmīgs. Ir jābūt attiecīgai vietai, un tad būs arī klienti un viss pārējais.

### Kādi ir apmeklētāju paradumi, vai tie ir mainījušies pēdējos gados?

Tas ir atkarīgs, kādu koncepciju restorāns ir izvēlējies. Mēs esam tautas klases ģimenes restorāns. Tas nozīmē, ka mums būs adekvāta cena un nebūs pārāk dārgi. Tas ir ilgtermiņa projekts, mēs nerēķināties ar to, ka cilvēki te atstās simtiem eiro vienā vakarā. Ja cilvēki nāk ar bērniem, viņi nav gatavi ēst trijās, četrās kārtās un iztērēt daudz naudas. Mēs vairāk orientējamies uz cilvēku daudzumu. Parasti viņi ēd divās kārtās, varbūt atļaujas vairākas vīna glāzes. Mums nav premium klases segments, tāpēc gan vīna karte, gan ēdienkarte ir atbilstoša mūsu koncepcijai. Ja gribam gastronomiskas izvirtības un lielu smalkumu, tad tas būs slēgtais vakars, kur pašākumam būs izveidota speciāla ēdienkarte. Mums ir gan pietiekami spēcīgs konceptuāls šef-

## VIEDOKLIS

### Rodas apjukums

**Ēriks Dreibants, pavārs, restorānu līdzīpašnieks**

”Pēdējā laikā, līdz ar dažādām aktivitātēm no pašas nozares pārstāvju pusēs, tā ir kļuvusi, ja tā var teikt, baltāka. Līdz ar to paši attīstības plāni nedaudz piebremzē, uzņēmumu rīcībā vairs nav tik daudz brīvo līdzekļu. Savukārt tādi gadījumi kā ar restorānu Vairāk saules vispār izsīt no līdzsvara, un vairs neredzī jēgu kaut ko darīt. Es negribu doties projām, bet tas liek aizdomāties, ka varbūt ir jādodas uz citu vietu. Nesaprotama ir arī tādu valsts iestāžu kā policijas un Valsts ieņēmumu dienesta nesadarbošanās savā starpā šajā lietā.

### Runa ir par izdzīvošanu

**Jānis Jenzis, Latvijas Restorānu biedrības prezidents, restorāna īpašnieks**

”Nesaistīti ar Vairāk saules gadījumu, restorānu nozarei ir ļoti daudz problēmu, piemēram, liels nodokļu slogs, kas liek restorāniem būt uz izdzīvošanas robežas. Šobrīd ir izveidota darba grupa, regulāri tiekamies ar Valsts ieņēmumu dienesta pārstāvjiem un pārrunājam aktualitātes. Drīzumā iesaistīsies arī Finanšu ministrija. Kopumā situācija nozarē ir ļoti nopietna. Vairāk saules stāsts šobrīd ir karsts un virmo gaisā, un jebkura negatīva informācija neveicina investīcijas. Tomēr es teiktu, ka jautājums ir vairāk nevis par investīcijām, bet gan par nozares izdzīvošanu nākotnē un kā to panākt. Atsevišķi dzīvesstila restorāni ir paziņojuši, ka visu apstākļu kopuma dēļ rudenī, iespējams, tiks slēgti.

### Liek būt piesardzīgam

**Kaspars Jansons, restorāna Muusu šefpavārs**

”Par Vairāk saules gadījumu es varu spriest tikai no tās informācijas, ko esmu lasījis medijos. Es tikai ceru, ka šis gadījums tik vienkārši nenoklusīs un tiks skaidrota situācija. Tas gan liek būt bažīgam arī man. Mēs apkalpojam lielus banketus. Vai man tagad ir jāiekļauj līgumā punkts: ja gadījumā atnāk pārbaude, varu arī neizpildīt pasūtījumu? Tas liek kļūt bažīgam un piesardzīgam.

pavārs, gan arī katrā no restorāniem ir labi šefpavāri, kas to visu var izdarīt, bet ikdienā tas nav mūsu fokuss.

#### Kas ir tā publika, kas apmeklē jūsu restorānus?

Apmeklētāji ir gandrīz tikai vietējie iedzīvotāji. Kīpsalā vēl ir neliels tūristu apmeklētāju skaits, bet Mārupes un Mežaparka restorānos tie ir tikai vietējie.

#### Kur tiek iepirkti produkti restorānam? Vai vietējie piegādātāji spēj nodrošināt nepieciešamo kvalitāti?

Mēs izmantojam gan vietējos produktus, gan importa. Es neesmu tik ļoti liels patriots kā, piemēram, *Valtera* restorāna radītājs šefpavārs Valters Zirdziņš, kurš ēdiena pagatavošanā maksimāli cenšas izmantot tikai vietējos produktus, bet tā ir viņa restorāna būtība. Protams, maksimāli iespēju robežās arī mēs cenšamies izmantot vietējas izcelsmes produktus un sadarbojamies, piemēram, ar piegādātājiem no tirgus. Sezoni izmantojam arī vietējos augļus un dārzeņus. Tomēr nevaru teikt, ka mēs strādājam 100% tikai ar Latvijas produktiem. Es esmu pamēģinājis strādāt ar vietējām saimniecībām, bet tas bija salīdzinoši grūti, jo trūka prognozējamības. Paņēmām vienu kazlēnu, pārējiem kaut kas atgādājās, vairāk neauga. Siers arī – tad ir, tad nav. Atceros, līdzīgi bija ar zivīm – tad tās bija, tad nebija. Tā ir nepastāvība. To var atļauties, ja ir itāļu *trattoria* stila restorāns, kad nāk neliels viesu skaits katru vakaru un tiek pasniegts tas, kas restorānā ir. Savukārt es nevaru pateikt viesim, ka man šodien nav tā un tā, un vēl tā. Varbūt viesis nāk nobaudīt tieši konkrēto ēdianu vai produktu.

#### Ko šobrīd cilvēki vislabprātāk bauda?

Apmeklētājiem, ņemot vērā sezonu un salīdzinoši karsto laiku, topā, protams, ir aukstā zupa. Es uztaisīju vienu savu recepti: baltā aukstā zupa ar tīģergarneļēm, kas ir mazliet eksotiski. Devu to garšot meksikāņu šefpavāram Havjeram Garsijam izbraukumā kopā ar citiem meksikāņiem. Viņiem ļoti garšoja, neskatoties uz to, ka viņi tādus ēdienus neēd. Vasarā apmeklētāji vairāk prasa

pasniegt kaut ko svaigu. Piemēram, zivis un dārzeņus, nevis smagas putras, risoto vai kaut ko tamlīdzīgu.

#### Cik liela nozīme ir traukiem restorānā, un kā notiek izvēle par labu vieniem vai otriem?

Ar traukiem ir tā: jo lētākus nopērc, jo biežāk tie būs jāmaina. Trauki ir vesels stāsts, ko man ir iemācījis mūsu restorānu direktors Oskars Evaltovičs. Proti, traukiem ir jābūt tādiem, lai gan apmeklētājam, gan viesmīlim neradītu diskomfortu. Lai viesmīlis nejūtas neērti, apkalpojot cilvēkus. Piemēram, ja piederumi slīd iekšā šķīvi vai āra no tā, ja ir smags akmens vai ozola blūķis, ko ir grūti pacelt ar vienu roku, tas viss rada zināmu stresu. Viens ir skaisti uzlikt porciju fotosesijai, pavisam kas cits, lai to forši varētu pasniegt arī viesim, neradot neērtības.

#### Kas ēdināšanas nozari varētu sagaidīt tuvākajā nākotnē?

Tuvākajā nākotnē konkurence saglabāsies milzīga. Jau šobrīd restorānu ir nedaudz par daudz. Tāpat ir novērojama tendence, ka bijušie pavāri un viesmīļi atver vienkāršākus restorānus, kur cilvēki dodas paēst, nevis sagaida kādas gastronomiskās izvirtības. Tur ir godīga un saprotama cena. Mūsu mērķis jau ir, lai cilvēks atnāk pie mums divreiz mēnesī, nevis divas reizes gadā. Paskatoties apkārt, var redzēt, ka pat Vecrīgā cenas kļūst piezēmetākas. Līdz ar to tie restorāni, kuri izdzīvos, kļūs pieejamāki. Piemēram, ja runā par vīniem, ir aplikācija, ar kuras palīdzību, noskenējot etiķeti, var redzēt vīna cenu. Ja tas restorānā maksā 30 eiro, bet aplikācijā ieteicamā cena parādās pieci vai septiņi eiro, apmeklētājs jūtas aplaupīts. Arī tādi produkti, kas tika uzskatīti par eksotiskiem, šobrīd jau ir pieejami patērētājiem. Tos visus var nopirkt lielveikalos. Cilvēks ierauga, ka tur kilogramā attiecīgais produkts maksā, piemēram, 20 eiro, bet restorāns par porciju prasa 30 eiro, cilvēks atkal jūtas apkrāpīts. Tāpēc ir jābūt kaut kādam samērīgām uzcenojumam, lai visas pusēs ir apmierinātas.

Elīna Pankovska

