

"Lursoft" vēlas kļūt par informācijas lielveikalu

Publicēta: 06:02 20.01.2011.

Pagājušo gadu noslēdzot ar 18% apgrozījuma kritumu, tomēr saglabājot 400 000 latu peļņu, Uzņēmumu reģistru apkalpojošais (UR) informācijas tehnoloģiju uzņēmums (IT) SIA "Lursoft" šogad plāno pārskatīt pārdošanas politiku, piedāvājot jaunus produktus un pakalpojumus, tādējādi kļūstot par sava veida informācijas lielveikalu. Tāpat "Lursoft" pagājušā gadā uzvarēja konkursā par UR informācijas sistēmas izveidi un uzturēšanu, tomēr cik lielu daļu "Lursoft" apgrozījumā veido UR apkalpošana, uzņēmums neatklāja. Bez biznesa informācijas pārdošanas "Lursoft" šogad arī plāno aktīvāk pievērsties konsultāciju biznesam, jo bijušajās padomju valstīs IT nav tik attīstītas kā Latvijā un konsultācijas šajā jomā ir biznesa niša, intervijā biznesa portālam "Nozare.lv" stāsta "Lursoft" valdes priekšsēdētāja Iluta Riekstiņa.

Kā "Lursoft" veicās 2010.gadā?

Pērn optimizējām darbību, bet jau sākotnēji nospraudām mērķi, ka nesamazināsim darbiniekiem algas. Tiesa, tos darbiniekus, kuri darbojās grāmatvedības pakalpojumu jomā, nācās atbrīvot, jo slēdzām šo nodaļu. No šī pakalpojuma atteicāmies, jo tas kļuva nerentabls. Kopumā atlaidām piecus darbiniekus, bet darbu uzņēmumā turpina aptuveni 50 cilvēku. 2010.gadā "Lursoft" apgrozījums bija 1,6 miljoni latu, kas salīdzinājumā ar 2009.gadu, kad apgrozījām 1,96 miljonus latu, liecina par 18% samazinājumu. Savukārt peļņa ir saglabāta 2009.gada līmenī - ap 400 000 latu. Salīdzinoši ar 2010.gadu, šogad uzņēmuma apgrozījums varēt augt par 25%, un ceram atgriezties vismaz 2009.gada līmenī.

Kādi ir "Lursoft" plāni šim gadam?

Veiksim vairākus uzlabojumus. Šogad plānojam pārskatīt pārdošanas politiku, piemēram, izvērtēsim, kāda informācija klientiem ir vajadzīga, iespējams, veidosim informācijas blokus ar pieprasītāko informāciju. Tāpat esam izstrādājuši jaunu produktu "Klienta portfelis", kas ļaus izsekot klientu, sadarbības partneru un konkurentu informācijai. Februārī arī veiksīm plašāku reklāmas kampaņu biznesa kontaktu katalogam "zo.lv". Esam gatavi tuvākajā laikā parakstīt vairākus līgumus, kas paredz, ka "Lursoft" pakalpojumi tiks paplašināti, piemēram, vairākas valsts institūcijas sniegs informāciju plašākā apmērā nekā līdz šim. Šogad vēl vairāk pievērsīsim uzmanību tam, lai produkti un pakalpojumi būtu ērti saņemami. Tādējādi "Lursoft" kļūst par sava veida informācijas lielveikalu, kurā ir daudz dažādu veidu informācijas, kas ir vai nu komplektēta, vai arī tiek pārdota atsevišķi. Apzināmies, ka mūsu priekšrocība ir kompetenti un zinoši speciālisti, kas palīdz klientam atrast pareizākos risinājumus un spēj kvalitatīvi izskaidrot klientam saņemto pakalpojumu saturu. Tāpat jau vairākus gadus esam informāciju sistēmu izstrādātāji un arī šo biznesa virzienu esam plānojuši attīstīt vēl nopietnāk.

Kādas investīcijas uzņēmums šogad plāno veikt?

Investējam nemitīgi, jo informāciju tehnoloģiju (IT) nozare ir tā, kurā viss mainās ļoti ātri. Ja datora lietotājs iekārtu lieto trīs līdz četrus gadus, IT nozarē tehnoloģijas mainās biežāk. Tāpēc lielākās investīcijas katru gadu ir tehnoloģijās un zināšanās. Patlaban "Lursoft" veic darbinieku apmācību, jo sapratām, ka ir jāiegulda jaunās zināšanās. 40% no investīcijām ir darbinieku apmācībām, ne tikai piesaistot pasniedzējus, bet arī izmantojot pašu resursus. Izdevumi "Lursoft" katru gadu ir ap vienu miljonu latu, un tie lielākoties tiek novirzīti minētajās investīcijās. Visi mūsu saimnieciskās darbības izdevumi ir vērsti uz uzņēmuma attīstību un uzskatāmi par mūsu investīcijām nākotnei.

Kuri "Lursoft" pakalpojumi uzņēmumam nes lielāko peļņu?

Pelnām ar pilnīgi visiem pakalpojumiem, jo klientiem ir nepieciešama pilna informācijas aina, tāpēc arī nav iespējams izdalīt vienu informācijas ieguves bloku, kas būtu pelnošākais.

Kā sokas pērn nogalē izveidotajam portālam "pārbaudi.lv"?

Pirmais mēnesis bija ļoti veiksmīgs, jo apmeklētāji gribēji apmierināt ziņkāri. Taču klienti, kas jau reiz ir

strādājuši ar tik lielu informācijas apjomu, kādu piedāvā portāls "lursoft.lv", apgalvo, ka viņiem "pārbaudi.lv" pietrūkst plašās "lursoft.lv" sniegtās iespējas. Tāpēc nolēmām nedaudz mainīt "pārbaudi.lv" pakalpojumus un veidosim informācijas blokus ar nepieciešamāko informāciju. Portāla sākotnējā ideja bija palīdzēt klientam nemaldīties plašajā informācijas klāstā, bet izrādījās, ka plašās izvēles iespējas lietotājiem ir ļoti būtiskas. Izmaiņas skars arī portāla dizainu, kas klientos izsaucis dalītas jūtas, tāpēc piedāvāsim klientam portālā darboties pēc paša izvēlēta dizaina. Katrā ziņā portālā tiks saglabāta uzbūve, ka klientam tiek piedāvāti pieci, seši svarīgākie pakalpojumi.

Vai izmaiņas nodokļos mudinās "Lursoft" paaugstināt maksu par pakalpojumiem?

Noteikti nē. Pievienotās vērtības nodokļa (PVN) pamatlikmes paaugstinājums par 1% nav tik būtiski jūtams, kā tas bija, kad PVN likme tika pacelta no 18% uz 21%, bet arī tad maksu par pakalpojumiem saglabājām iepriekšējā līmenī. Tiesa, gadījumos, ja sadarbības partneris būs noteicis pakalpojuma cenas paaugstinājumu, "Lursoft" nav iespējas šo pakalpojumu cenu saglabāt iepriekšējā līmenī.

Šogad "Lursoft" plāno apgūt arī jaunus tirgus. Kuri tie būs?

Plānojam apgūt tirgus, kuros līdz šim nebijām gājuši gana agresīvi. "Lursoft" ir Eiropas Biznesa reģistra loceklis, un jau vairākus gadus mums ir projektu vadītājs, kas darbojas ar šī tirgus projektiem. Līdz ar to 2009.gadā vairāk pasūtījumus saņēmām no Eiropas Savienības (ES). Tomēr 2010.gadā uzņēmumam bija citas prioritātes, bet šogad atkal centīsimies strādāt ES tirgum. Ārvalstīs "Lursoft" vērtē kā vienu no uzņēmumiem, kas spēj ar salīdzinoši nelieliem līdzekļiem paveikt lielas lietas. Nav noslēpums, ka nereti Latvijas IT speciālisti tiek novērtēti brīdī, kad lielā nauda ir beigusies, tomēr ir nepieciešamība padarīt kaut kādus darbus. Ir pienācis laiks to izmantot.

Tā kā Latvijas uzņēmējiem interesē informācija par partneriem ārvalstīs, arī "Lursoft" veic informācijas apmaiņu ar Lietuvas un Igaunijas reģistriem. Tāpat Latvijas uzņēmējiem ir interese par Vācijas un Lielbritānijas uzņēmumiem. Šogad centīsimies apgūt arī citus teritoriāli tuvos tirgus, piemēram, Poliju, jo tas ir liels tirgus, kas interesētu Latvijas uzņēmējus. Visos šajos tirgos "Lursoft" gatavo pakalpojumus ārvalstu uzņēmējiem.

Biznesa informācijas pārdošana ir tikai viens no "Lursoft" darbības virzieniem. Šogad plānojam paplašināt konsultāciju pakalpojumu biznesu, jo daudzās bijušās padomju valstīs IT līmenis nav tik augsts kā Latvijā. Patlaban sadarbojamies ar Baltkrieviju un Ukrainu, kas izrāda interesi par mūsu zināšanām. Vairākkārt esam apmeklējuši šīs valstis, piedalījušies konferencēs un stāstījuši par savu pieredzi, un viņi ir pārsteigti, ka Latvija IT jomā ir ļoti attīstīta.

Vai "Lursoft" plāno arī piedalīties ārvalstīs konkursos par informācijas sistēmu izveidi?

Ja konkrētā valstī nedarbojas uzņēmuma pārstāvis, tad fiziski nav iespējams piedalīties konkursos. "Lursoft" saņēma divus nopietnus piedāvājumus par informācijas sistēmu izstrādi, tomēr 2010.gadā tas nebija uzņēmuma mērķis. Iespējams, šogad pie tā atgriezīsimies.

Kā "Lursoft" izjūt konkurenci Eiropā un pašmājās?

Eiropā konkurence ir ļoti sīva un "Lursoft" šim tirgum ir mazs uzņēmums. Tiesa, iespējas ir. Arī Latvijā "Lursoft" ir ļoti daudz konkurentu, piemēram, "Latvijas Vēstnesis", kas rada negodīgu konkurenci, jo šī iestāde tiek dotēta ar valsts atbalstu un tas var sniegt klientiem bezmaksas informāciju, kas "Lursoft" ir maksas pakalpojums. Tāpat konkurenti ir visas parādu piedziņas firmas, jo, lai sniegtu parāda piedziņas pakalpojumus, šīs firmas sniedz arī informatīvos pakalpojumus. Konkurenti ir arī SIA "Firmas.lv" u.c.

Tomēr 2010.gada sākumā "Firmas.lv" Eiropas tiesā iesniedza prasību pret Tieslietu ministriju, kurā lūdza valstij nodrošināt līdzvērtīgas tiesības apkalpot Uzņēmuma reģistru un izskaust "Lursoft" monopolstāvokli.

Pārmetumi "Lursoft" par monopolstāvokli tirgū, kurā ir ļoti daudz konkurentu, ir nepamatoti.

UR pagājušā gada decembrī noslēdza līgumu ar "Lursoft IS" par jaunās UR informācijas sistēmas piegādi, izstrādi, ieviešanu, garantijas uzturēšanas un uzturēšanas pakalpojumu sniegšanu un datortehnikas piegādi sistēmas ekspluatācijas nodrošināšanai. Kā virzās šīs sistēmas izstrāde?

Iepirkums paredzēja divus scenārijus - izveidot pilnīgi jaunu sistēmu vai pielāgot kādu jau esošu sistēmu. Izvēlējamies esošas sistēmas pārveidi pēc UR vēlmēm. "Lursoft" sistēma jau darbojas, patlaban notiek darbs pie tās pārveides, atbilstoši izvirzītajām tehniskajām prasībām. Esam parakstījuši līgumu un patlaban veicam

visus nepieciešamos darbus, lai noteiktajos termiņos viss tiktu izpildīts un šā gada 8.augustā sistēma tiktu nodota UR rīcībā.

Vai UR sistēmas pakalpojumi nekonkurēs ar "Lursoft" piedāvātajiem pakalpojumiem?

Nē, jo UR dati ir vieni no datiem, ar kuriem "Lursoft" veido savu biznesu. ES direktīvas nosaka, ka valsts sektora informācijai ir jābūt pieejamai vairākkārtējai izmantošanai, līdz ar to tas neradīs nekādas izmaiņas "Lursoft" tālākajā darbībā. Katrā ziņā „Lursoft” klienti šī darījuma rezultātā nekādas pārmaiņas neizjutīs.

Kad šis projekts noslēgsies, kādas būs "Lursoft IS" darbības prioritātes?

Pilnsabiedrības nākotne būs atkarīga no tā brīža situācijas un biedru nolemtā. Ņemot vērā "Lursoft IS" biedru pieredzi un zināšanas, pilnsabiedrība turpinās darboties.

Informācijai:

"Lursoft" ir Latvijas informācijas tehnoloģiju uzņēmums, kas darbojas IT nozarē kopš 1992.gada. Šo gadu laikā uzņēmums ir radījis lielu integrētu sistēmu kopumu, kas nodrošina klientiem pieeju dažādiem, tostarp valsts nozīmes, reģistriem, izmantojot internetu.

"Lursoft" nodarbojas ar datu apstrādi un uzturēšanu, datorizētu materiālu reproducēšanu, datoru un citu informācijas apstrādes iekārtu ražošanu, datoru un biroja tehnikas iznomāšanu, datoru un biroja tehnikas remontu un ekspluatāciju, datoriekārtu darbības pārvaldīšanu, kā arī konsultēšanu komercdarbībā un vadībinībās.

2009.gadā "Lursoft" apgrozījums bija 1,96 miljoni latu, bet peļņa aptuveni 400 000 latu.

"Lursoft" pamatkapitāls ir 2000 latu. Uzņēmuma valdes priekšsēdētāja ir Iluta Riekstiņa, bet valdes locekļu pienākumus pilda Guna Esenberga un Daiga Kiopa.

50% uzņēmuma kapitāla daļu pieder Eināram Ernestsonam, pa 25% - Ainaram Brūvelim un Verneram Hilam.

Raivis Spalvēns Nozare.lv
20.01.2011.