

Tehnoloģijas un iekārtas, ko izmanto manuālu instrumentu aizvietošanā, atvieglo un krietiņi pātīrina teritorijas sakopšanas darbus. «Mūsdienā steidzīgais dzīves ritms prasa risinājumus ātrākam un efektīvākam darbam, tostarp arī teritoriju sakopšanā. Tādēļ pieprasījums pēc iekārtām, kas ievērojami pātīrina veicināmos darbus, pēdējos gados ir pieaudzis. Efektivitāte un kvalitatīvs risinājums ir aktuāls gan prasīgām mājsaimniecībām, gan teritoriju apsaimniekošajiem. Šodien grūti būtu iedomāties atvēlēt visu nedēļas nogali dārza atbrīvošanai no rudens lapām, ja ir alternatīva izdarīt ievērojami ātrāk un kvalitatīvāk,» spriež Husqvarna (SIA Kongs) produktu grupas pārdošanas vadītājs Reinis Šulcs.

Aizstāj cilvēku

Ier pamatots uzskats, ka lielākās izmaksas teritorijas sakopšanā (un ne tikai) ir saistītas ar cilvēkresursu izmantošanu, tādējādi, attīstoties dažādām tehnoloģijām, biežāk slaučīšana, mazgāšana, lapu grābšana, zāles plaušana, sniega tīrīšana noteik, pēc iespējas mazāk tieši iesaistot cilvēku. Nozīmīgs dažādu tehnoloģiju devums ir laika ietaupījums.

«Citviet Eiropā pagalmu un teritoriju sakopšanā reti var sastapt cilvēkus ar slotu, grābekli vai lāpstu, jo šobrīd šos darbus pārņem mehanizētās ierīces. Ja skatāmies no uzņēmēju viedokļa, cilvēku darbs ir dārgs, un, ja vairāku sētnieku brigādi ar lāpstām vai grābekļiem var aizstāt ar sniega frēzi vai lapu pūtēju un diviem trim operatoriem, tas ir būtisks ietaupījums un efektivitāte ilgttermiņā. Arī privātmāju iepāšniekiem šī tehnika lieti noder, jo cilvēk meklē iespēju ietaupīt laiku,» novērojis SIA Stokker meža un dārza tehnikas produkta vadītājs Mārtiņš Jaudzems.

Visi DB uzrunātie tehniskas izplatītāji atzīst, ka pieprasījums pēc lapu pūtējiem pēdējos trīs gados ir pieaudzis. Piemēram, Ginalas (oficiālais vācu firmas Stihl pārstāvis Latvijā) Latvijas filiāles vadītājs Juris Ševels norāda, ka līdz šim 2018. gadā, salīdzinot ar 2017. gadu, pieprasījums pēc lapu pūtējiem pieaudzis par 37%. Viņš šādu tendenci skaidro ar to, ka pērn bija slāpjū un lietains rūdens, kad šo tehniku nevarēja pilnvērtīgi izmantot, bet šogad laika apstākļi lapu savāksnai ar pūtēju ir piemēroti. Šo iekārtu iegādājas gan uzņēmumi, kas nodarbojas ar teritorijas sakopšanu, gan privātpersonas, kurus lapas vāc piemājas dārzā.

«Pārdošanas apjomī šāda veida tehniskai ar katru gadu palielinās. Klienti ir novērtējuši ieguvumus un saprot, ka investīcija kvalitatīvai un tehnoloģijai novitātēm aprīkotā tehnikā atmaksājas,» teic R. Šulcs, kurš novērojis, ka pēdējos gados privāto pircēju iepatsvars šājā segmentā ir pietuvojies juridiskajām personām, šobrīd proporcija ir 50% pret 50%. Privātpersonu intereses pieaugums pēc viedas tehniskas ir skaidrojams ar vairākiem faktoriem, un viens no galvenajiem ir vēlme iegūt laiku, ko iepriekš pavadija ilgās stundās ar grābekli vai sniega lāpstu rokās.

«Dažādu produktu segmentā ir dažāds pieprasījuma kāpums vai kritums, jo to ieteiktūši dažādi faktori. Tā, piemēram, lapu pūtēju pieprasījums pēdējos trīs gados, katuļu gadu ir kāpis par 27–30%. To veicina izmaksu ietaupījums un patēriņtais laiks, jo viens cilvēks ar lapu pūtēju noteikti var ātrāk un efektīvāk apstrādāt lielāku teritoriju, salīdzinot ar to, kā to darītu viens cilvēks ar lapu grābekli. Lapu pūtējus 68% gadījumu izvēlas uzņēmumi. Varam secināt, ka mājsaimniecība

MAZĀ TEHNIKA

Taupa laiku un enerģiju

Teritorijas sakopšanā nāk talkā viedās ierīces, slotas un grābekļus aizvieto lapu pūtēji, sniega lāpstas – sniega pūtēji, bet zāles plāvējus – roboti



FOTO: EVIJA TRANDA/ALTA

„
„

Uzņēmumā pārdošanas apjomu likne ir augšupejoša.

Plānojam, ka tuvākajos gados tas tā arī turpināsies, vidēji – par 13% gadā.
Tehnikas iegāde lielā mērā ir saistīta ar vispārējo labklājību valstī,

**MĀRTIŅŠ JAUDZEMS,
SIA STOKKER MEŽA
UN DĀRZA TEHNIKAS
PRODUKTU VADĪTĀJS.**

cības lapu grābšanu joprojām uztver kā savu veida sportisku aktivitāti svāigā gaisā,» savukārt stāsta M. Jaudzems.

Tīrgū ir pieejami arī lapu pūtēji/savāceji ar smalcinātāju, kas lapas iestūc un sasmalcina, savācot īpašā maisā, tādējādi tās var izmantot kā mēslojumu, turklāt tās aizņem krietiņi mazāk vietas. Savukārt tāda produktu segmentā kā sniega frēzes jeb tautā sauktu sniega pūtēji pēdējos trīs gados katru gadu vērojams kritums par aptuveni 15%. Sniega frēzes ir izteikti sezonāls produkts, un Latvijas mērenā klimata ziema tam nav labvēlīga.

«Ja tādas īstas ziemas ar bagātīgu sniega segu tuvākajos gados nebūs, sāds produkts Latvijas tīrgū varētu arī pazust pavisam, jo vairs nebūs pieprasījuma,» pieļauj M. Jaudzems. Visbiežāk sniega frēzes izvēlas iegādāties uzņēmumi, pašvaldības un apsaimniekošanas uzņēmumi, Stokker gadījumā tie nodrošina 67% no visa pārdotā apjoma, kam

ikdienā ir jāsakopj teritorijas, ceļi, ietves.

Statusa jautājums

«Pēdējos gados tendence robotizēto zāles plāvēju segmentā – iekārtas pašas

sevi reklamē, proti, cilvēki ir arī tām apmierināti un robotu-zāles plāvēju iestāja saviem draugiem un kaimiņiem,» teic R. Šulcs. Mauriņa robotu popularitātes pieaugumu akcentē arī M. Jaudzems, atklājot, ka Stokker pārdošanas apjoms pēdējos trīs gados katru gadu audzis par 25–30%. Mauriņa traktoru pieprasījuma kāpums ir vienāgais arī ar ekonomisko izaugsmi valstī. Ir vērojama dzīves līmena paaugstināšanās, līdz ar to privātpersonas arvien vairāk izvēlas iegādāties mauriņa traktoru zāles plāvāšanai, jo tā vairs nav ekskluzīva lieta, bet nepieciešamība katrā vidusmēra lieluma privātmājā. Cilvēki dod priekšroku laika ekonomijai, traktors ir ērts, prasa mazāku piepūli un pārveic daudz vairāk darba išākā

laikā. «Tas kļūvis arī par tādu kā statusa jautājumu kaimiņu starpā. Mauriņa traktorus 66% gadījumu joprojām iegādājas privātpersonas, bet arī 34% uzņēmumu izvēlas šo produktu – pārsvarā tās ir apsaimniekošanas kompānijas vai tādas, kam jāsakopj savas ražošanas teritorijas. Domājams, ka arī nākotnes TOP lieta būs visa veida roboti. Visticamāk, tiks radītas arvien jaunas ierīces, kas darbosies autonomi, bez jebkādas cilvēku iesaistīšanās,» pieļauj M. Jaudzems.

Arī J. Ševels akcentē to, ka nākotnē pieaug pieprasījums pēc dažādām viedajām ierīcēm, to vise cilvēku slinkums un vēlme ietaupīt laiku. Turklat ar benzīnu darbināmās ierīces izkonkurēs iekārtas ar uzlādējamu akumulatoru. Šo tendenci apstiprina fakts, ka šādu ierīču pārdošanas apjoms jau tagad pieauga. «Tās ir videi draudzīgas, un cilvēkam tās ir viegli darbināt, kas ir īpaši svarīgi, ja, piemēram, lapu pūtēju lieto sievietes, jaunieši vai vecāki gadagājuma cilvēki, klāstā J. Ševels.

Arī R. Šulcs prognozē, ka nākotnē aktuāla tendence būs pakāpeniska atteikšanās no iekārtu darbināšanas ar iekšdedzes dzinējiem. Jau šobrīd tirgus piedāvājumā ir plašs ar akumulatoru darbināmas tehniskas klāsts, šo tehnoloģiju veikspēja jau tagad pārspēj vairākus ar iekšdedzes dzinēju aprīkotas tehniskas veikspējas parametrus. «Nākotnē noteikti varam sagaidīt augsto tehnoloģiju straujāku ieņāšanu šķietami vienkāršu iekārtu darbināšanā un vadībā. Tehnoloģijas ir mūsu ikdienu. Tās ir visur, arī mūsu mājās un dārzās. Jau ņodējām varam ietudēvumus iekārtām, lasīt un analizēt saņemtos datus, kā arī optimizēt to darību, izmantojot viedierīces. Šīs noteikti ir tendences, kurus varam gaidīt tuvākajā nākotnē,» spriež R. Šulcs.

Ar sāncensiņas garu

DB aptaujātie uzņēmēji atzīst, ka konkurencē mazās tehnikas tirdzniecībā ir liela. «Vienu brīdi saskaitīju, ka tehniku piedāvā 12 līdz 14 uzņēmumi, taču nozīmīgi spēlētāji ir trīs. Protams, konkurēnci veido arī mājlietu veikali, kuros ir plaši teritoriju uzņēmāji paredezētās tehniskas klāsts. Tomēr mudinātu šāda veida iekārtas iegādāties pie ražotāju oficiālajiem izplatītājiem, kuri var gan sniegt profesionālu konsultāciju, gan sniegt garantijas un pēcgarantijas servisu,» teic J. Ševels.

Arī M. Jaudzems vērtē, ka tīrgū ir trīs četri lieli spēlētāji, kas piedāvā specializētu tehniku, kuru, viņaprāt, šīs segments krasī atšķiras no plaši patēriņa tirdzniecības uzņēmumiem «dari pat» jeb DIY (do it yourself) sektorā. «Pacīnīties par klientiem, protams, nākams, taču ceram, ka arvien vairāk cilvēku izvēlesies iegādāties profesionālu, kvalitatīvu tehniku atbilstoši savām vajadzībām tieši speciālistētajos veikalos, kur nodrošinām ne tikai individuālās ekspertu konsultācijas, lai piemeklētu piemērotāko produktu konkrētajām vajadzībām, bet sniedzam arī pēcpārdošanas apkalošanu, garantijas servisu un apkopi, kā arī rezerves daļas un remontu, ja tas ir nepieciešams,» teic M. Jaudzems.

Linda Zalāne