

Teksts **Armanda Vilciņa**  
Foto **publicitātes**

**M**ūsdienās āpkārtējie apstākļi mainās ļoti strauji – mēs dzīvojam tehnoloģiju revolūcijas laikmetā, un veiksmīgam uzņēmējam tas jāsaprot un jāņem vērā, spriež E. Lune. Mēs vairs nevaram piedāvāt saviem klientiem to pašu, ko piedāvājām pirms 30 gadiem, tāpēc spēja paredzēt nākotni un atkal no jauna mācīties lietas ir ļoti būtiska uzņēmuma veiksmes stāsta sastāvdaļa. Tāpat liela nozīme ir arī komandai, jo jebkurā biznesā visa pamatā primāri ir cilvēki – tieši viņi ir tie, kas sasniedz nospraustos mērķus un rada veiksmīgus uzņēmumus, spriež **Pedersen & Partners** partnere.

### Izmanto iespējas

Lai gan vienmēr esmu bijis motivēts un ambiciozs cilvēks, bērnībā man nebija konkrētas sapņu profesijas, stāsta E. Lune. “Tā vietā es fokusējos uz īstermiņa mērķu sasniegšanu. Skolas laikos nodarbojos ar mākslas vingrošanu un vienmēr vēlējos sasniegt maksimāli labāko rezultātu šajā jomā – iekļūt labākā komandā, iegūt vairāk punktu, uzvarēt sacensībās. Taču tajā pašā laikā es biju arī diezgan reālistiska un nesapņoju, ka nākotnē kļūšu par olimpisko čempioni, tāpēc pēc vidusskolas beigšanas devos studēt. Visos priekšmetos man bija ļoti labas sekmes, tāpēc tāda iespēja kā nestudēt pat netika apsvērta. Šis laiks sakrita arī ar valsts iekārtas maiņu – nokrita dzelzs priekšskars un pavērās daudz jaunu iespēju, tajā skaitā studēt tādu virzienu kā starptautiskās ekonomiskās attiecības. Jebkāda veida sadarbība ar ārzemēm tolaik šķita lieliska iespēja, tāpēc es izlēmu par labu

# Veiksmīgus uzņēmumus rada cilvēki

Lai uzņēmums būtu veiksmīgs, tam ir jāspēj iet līdzī laimam, kā arī nemitīgi augt un attīstīties, atzīmē **Evita Lune**, **Pedersen & Partners** globālā partnere

šīm studijām, kuras Latvijas Universitāte (LU) piedāvāja vien pirmo vai otro gadu. Bija ārkārtīgi liels konkurss, taču es to izturēju, kā rezultātā guvu iespēju studēt kopā ar izciliem studiju biedriem no visas Latvijas un gūt labu ieskatu ekonomikas pamatos,” atminas E. Lune, kura otrajā kursā uzsāka arī darba gaitas. “Mana pirmā nopietnā darbavieta bija degvielas mazumtirdzniecības uzņēmumā **Shell**. Tolaik Latvijā tā bija jauna kompānija – visas uzpildes stacijas tika būvētas no nulles, un es biju viens no pirmajiem darbiniekiem uzņēmumā. Sāku mazumtirdzniecības mārketinga komandā, pēc tam

darbojos Centrāleiropas un Austrumeiropas mārketinga komandā Budapeštā, bet vēlāk kļuva par stratēģijas analītiķi Eiropas Savienības stratēģijas un plānošanas ko-

mandā Briselē. Tā bija brīnišķīga pieredze, jo kompānija bija ļoti profesionāla un ētiska. Šajā darbavietā es ieguvis vismaz tikpat daudz, cik universitātē, jo katra darbība bija pamatota ar gadu gaitā gūtām zināšanām. Gan mārketingā, gan mazumtirdzniecības vadībā un citās jomās tika izmantotas ļoti avancētas metodes, un es tiešām esmu pateicīga, ka man bija iespēja to visu iepazīt un apgūt,” stāsta E. Lune.

### Rada uzņēmumu

Pēc sešiem gadiem uzņēmumā **Shell** E. Lune nolēma mesties jaunos izaicinājumos un izmēģināt sevi privātajā biznesā. “1998. gadā kopā ar kolēģi **Agiju Jansonu** atvērām savu apģērbu veikalu. Tas bija laiks, kad Latvijā vēl īsti nebija lielveikalu un plaši zināmo starptautisko ķēdes apģērbu veikalu. Tā kā mēs abas nācām no **Shell**, mēs zinājām, kā notiek mazumtirdzniecības organizēšana, tāpēc nolēmām mēģināt. Protams, tā bija pavisam cita pieredze – sākt savu biznesu bez lielas aizmugures un par saviem līdzekļiem, taču mums izdevās. Izaicinājumu netrūka, taču tas bija interesants periods, kuru laicīgi arī noslēdzām. **Agija** vēl joprojām turpināja darboties apģērbu biznesā, taču es pievienojos Rīgas Ekonomikas augstskolas komandai.



Man pietrūka intelektuālo izaicinājumu. Emocionāli tas bija ļoti piepildošs bizness, taču intelektuāli man nepietiekami interesants. Rīgas Ekonomikas augstskola ar savu reputāciju man savukārt likās kā tāda Gaismas pils, tāpēc es izvēlējos par labu šim karjeras virzienam,” teic E. Lune, kura pirmos divus gadus augstskolā darbojās kā Bakalaura darbu fakultātes vadītāja, pēc tam vēl teju divus gadus bija Executive MBA programmas direktore, bet 2005. gadā pievienojās uzņēmumam Pedersen & Partners. “Šeit nokļuvu, pateicoties vienam no maniem tā laika studentiem – Kārlim Andersonam. Viņš šajā kompānijā bija pieņemts kā pirmais Latvijas darbinieks – izveidojis ofisu un jau ieguvis pirmos klientus. Tā kā es atkal vēlējos darboties biznesa vidē, viņš man piedāvāja iespēju strādāt Pedersen & Partners, un tā sākās mans ceļš šajā uzņēmumā. Sākumā kļuva par uzņēmuma vadītāju Latvijā, tad Baltijā, bet vēlāk manam atbildības lokam pievienojās arī Polija. Principā no nulles būvējām ne tikai uzņēmumu, bet arī nozari, jo darbinieku atlase tolaik vēl nebija plaši pazīstams pakalpojums, taču mēs iekarojām savu vietu tirgū. Šobrīd esmu arī globālā uzņēmuma līdzīpašniece un partnere, kā arī strādāju ar fin-tech klientiem visā pasaulē,” stāsta E. Lune.

### Iedvesmo apkārtējos

Evita ir tieša, konkrēta, ļoti organizēta, mērķtiecīga un uz rezultātu orientēta vadītāja, norāda Inga Eze- ra, Pedersen & Partners vadošā konsultante. “Evita ir viens no tiem cilvēkiem kas spēj sasniegt gan izcilus rezultātus biznesā un virzīt komandu uz jaudīgu mērķu sasniegšanu, gan integrēt ikdienas laika plānojumā arī regulāras jogas un sporta nodarbības, ledus peldes ziemā, kultūras pasākumu

## Evita Lune

Pedersen & Partners globālā partnere

### Darba pieredze

- 2020–pašlaik Pedersen & Partners, globālā FinTech prakses vadītāja
- 2009–pašlaik Pedersen & Partners, globālā partnere
- 2005–pašlaik Pedersen & Partners, dažādi amati, tajā skaitā – Latvijas, Baltijas un Polijas vadītāja
- 2004–2005 Rīgas Ekonomikas augstskola, Executive MBA programmas direktore
- 2002–2004 Rīgas Ekonomikas augstskola, Bakalaura darbu fakultātes vadītāja
- 1998–2003 Sagittarius, līdzīpašniece
- 1999–1999 Shell Oil Products Europe, stratēģijas analītiķe Eiropas Savienības stratēģijas un plānošanas komandā Briselē
- 1998–1998 Shell Oil Products Europe, Select formāta vadītāja CEE mārketinga komandā Budapeštā
- 1994–1997 Shell Oil Products Europe, mazumtirdzniecības mārketinga vadītāja Baltijā

### Izglītība

- 1997–1999 Latvijas Universitāte, doktora grāds ekonomikā
- 1995–1997 Latvijas Universitāte, maģistra grāds ekonomikā
- 1991–1995 Latvijas Universitāte, bakalaura grāds ekonomikā
- 1979–1991 Rīgas 3. vidusskola, diploms par vidējo vispārējo izglītību

apmeklēšanu un rūpes par ģimeni. Viņas dzīve ir piesātināta ar aktivitātēm, kas Evitai ir svarīgas, un viņa tik daudz paspēj, jo lieliski plāno laiku un darbus. Viņa noteikti ir mans *role model* biznesa vadības un attīstības ziņā, jo viņas tiešā, cieņpilnā komunikācija iedvesmo un rosina mērķtiecīgai darbībai, kā arī fokusam uz būtisko. Evita dod tiešu un tūlītēju atgriezenisko saiti par lietām, kas ikdienas darbā ir izdevušās lieliski, un viņas sniegtā konstruktīvā atgriezeniskā saite iedvesmo pārmaiņām. Evita gan pati mērķē arvien augstāk un tālāk, gan aizrauj citus paplašināt iespēju horizontu,” teic I. Ezera. Vienmēr esmu priecājusies par Evitas sasniegumiem, neslēpj Anna Andersone, biedrības Riga TechGirls vadītāja. “Mēs viena otru vienmēr esam atbalstījušas – gan mentorējušas, gan vajadzības gadījumā palīdzējušas ar padomiem, domām un idejām. Jāatzīst, ka Evita ir ļoti gudra – viņa spēj saskatīt sakarības un labi sajūt cilvēkus. Tāpat

liels viņas trūpmis ir atklātība un tiešums, kā arī drosmība. Šīs īpašības, manuprāt, viņai ļoti palīdz profesionālajā vidē. Evita nebaidās uzņemties lielas un nozīmīgas lietas un pēc tam arī sasniegt nospraustos mērķus. Bez tam Evita ir labs konektors – viņa spēj draudzēties ar dažādiem cilvēkiem un savest viņus kopā. Es uzskatu, ka Evita ir iedvesmojošs cilvēks, jo viņa visas lietas dara ar degsmi,” atzīst A. Andersone. Mečislavs Mačulēvičs, Rimi Baltic Personālvadības direktors, E. Luni savukārt raksturo kā uz sadarbību vērstu līderi. “Evitu pazīstu jau diezgan ilgu laiku, taču ciešāku profesionālo kontaktu izveidojām brīdī, kad es sāku darbu kā Rimi Baltic Personāldaļas direktors. Kopā esam strādājuši apmēram sešus gadus, un jāatzīmē, ka mūsu līdzšinējo sadarbību vērtēju ļoti pozitīvi. Tam ir vairāki iemesli. Pirmkārt, Evita vienmēr ir spējusi demonstrēt labu izpratni par tirgu, kurā darbojas, kā arī vēltījusi pietiekami daudz

laika un enerģijas, lai noskaidrotu, kas tieši mums ir nepieciešams. Papildus tam jāatzīmē, ka Evita ir uzticama partneris – mēs regulāri tiekamies un uzturam komunikāciju pat brīžos, kad mums nav neviena aktuāla projekta. Viņa ir proaktīva līdere, kas spēj kristiski analizēt gan situācijas, gan klientu vajadzības, kā arī lieliski saprotas ar cilvēkiem,” norāda M. Mačulēvičs.

### Komanda jāveido kā puzzle

Patī E. Lune par nodērīgāko prasmi vadītāja amatā uzskata spēju atlasīt pareizos cilvēkus. “Komandai jebkurā uzņēmumā, neraugoties uz nozari, kurā tas darbojas, ir kritiska loma, jo es domāju, ka visa cilvēce kopumā ir attīstījies, pateicoties mūsu spējai darboties kolektīvi. Prasme panākt, ka visiem darbiniekiem ir viena vīzija un visi darbojas vienā virzienā, ir ārkārtīgi svarīga. Ja komanda nav saliedēta un tai nav viens mērķis, tas vairs nav uzņēmums. Bez tam komandā jābūt dažādiem cilvēkiem. Mūsu uzņēmumā mēs apzināti darbā esam pieņēmuši, piemēram, cilvēkus no citām valstīm, lai dažādotu mūsu redzējumu – cita kultūra, cits temperaments, svaigs skatījums. Papildus tam cilvēki no citām valstīm arī mobilizē vietējos kolēģus un komandai dod citu enerģiju,” teic E. Lune, piebilstot, ka komanda ir jāveido kā puzzle. “Vadītājam ir jāapzinās savi trūkumi un darbā jāpieņem cilvēki, kas ir spēcīgi citās jomās, tādā veidā radot vienotu mehānismu, kur katram ir savas stiprās puses, taču visi strādā viena mērķa vārdā. Kolēģiem vienam otru ir jāpapildina un jāatbalsta, jo arī uzticībai un spējai palauties ir būtiska nozīme. Ir svarīgi apzināties – pat ja neesmu klāt, ideja, par kuru es stāvu un kuru tiks realizēta un pārstāvēta,” spriež E. Lune. 📍