

«Vara Klānu» – ar mērķi baudīt, nevis apreibināties

Broku ģimene – Armīns (no kreisās), Agnese, Arnis un Aivis – savā brīvā darīšanā rada «Vara Klānu» stipros alkoholiskos dzērienus.



Jana Skrivļa-Čevere

SIA "Brovar" Varaklānos nelielā ražotnē ražo stipros alkoholiskos dzērienus, kas plašāk atpazīstami ar zīmolu "Vara Klānu" un nopērkami daudzviet Latvijā, arī Cēsīs un Liepājā, kā arī internetā – www.varaklanu.lv.

Tas ir 100 % ģimenes uzņēmums, ko pirms četriem gadiem izveidoja Broku ģimene – tētis Arnis, mamma Agnese un viņu dēli Aivis un Armīns.

Kā radās ideja izmēģināt spēkus šajā nozarē, kā notiek ražošanas process un vai viegli būt mājražotājam – par to šajā sarunā stāsta ARMĪNS BROKS.

Kā radās ideja pievērsties uzņēmējdarbībai un kāpēc tieši šajā nozarē?

– Nozare, jāatzīst, ir tāda diezgan sarežģīta. Sākotnēji tajā telpiņā, kur mums tagad atrodas ražošanas telpas, bija plānots strādāt ar bišu produktiem – izgatavot svecas un tamlīdzīgas lietas, jo saimniecības teritorijā atrodas bišu drava. Tā bija pirmā ideja, kad tēvs plānoja doties izdienas pensijā un domāja par nodarbi, ar ko varētu aizpildīt brīvo laiku.

Bet tā nu viss sagriezās, ka beigās nonācām pie stipro alkoholisko dzērienu ražošanas. Tēva vectēvs savulaik brūvēja alu, tā ka varētu būt kādi iemantoti talanti, arī bērniībā redzētais bija kaut kur aizķēries un urdīja doma izmēģināt savus spēkus šajā jomā. Bija arī šādas tādas receptes saglabājušās, uz to pamata tapa tās, ko izmantojam savu produktu ražošanā.

Iesāko turpināt iedvesmoja cilvēki, kas atzinīgi novērtēja mūsu radīto produktu, pārsvarā labās atsauksmes. Tas noteikti motivēja neatmest iesāko, turpināt pilnveidoties un attīstīties. Šobrīd jau esam nostiprinājušies šajā nozarē, esam pieslīpējuši gan savas iemaņas, gan arī dzērienu receptūras, un uzsvāru liekam uz kvalitātes noturēšanu.

Kas mainījies uzņēmumā pa šiem četriem gadiem?

– Ir palielinājies produktu skaits. Sākotnēji mēs iegājām tirgū ar četrus garšu produktus – «Ozolus», «Rabarberus», «Cidoniju» un «Upeni». Šobrīd mums ir jau seši dzērieni, klāt nācis «Ābols», kas ir mūsu stiprākais produkts, un «Avene». Tāpat arī veidojam dažādus dāvanu komplektus, kas ļauj iegādāties mazākus tilpumus un ir vairāk kā suvenīri skaistās, elegantās dāvanu kastītēs.

Pastāsti, lūdzu, kā radās zīmola nosaukums un noformējums.

– Ilgi domājām un diskutējām par šo tēmu. Mēs, latvieši, un latgalieši vēl jo vairāk, esam patrioti, tāpēc gribējām etiķetē attēlot vietu, no kurienes nāk šie dzērieni. Lai klienti pagaršot un atceras – šis nāk no Varaklāniem. Varaklānu ģerbonī galvenais simbols ir lapsa, tāpēc arī to vēlējamies kā galveno elementu uz etiķetes. Tā mums gan logo redzama tāda kā lapsas kontūriņa, gan katrai garšai individuāli ir pielāgota lielā lapa, kas noraksturo garšu, piemēram, «Rabarberam» rokā ir rabarbers, «Ozolam» – ozola lapa utt.



Foto no Broku ģimenes personīgā arhīvā

Pamatideja – gan nosaukums, gan etiķete – ir mūsu pašu izdomāta, brālim ir mākslinieciskā izglītība, un viņš visu salika kopā, bet gala noformējumu palīdzēja izveidot mums pazīstama māksliniece, kura, izmantojot datorprogrammas, salika visu kopā kā puzzle un izstrādāja etiķeti līdz galam.

Jūsu produktus var iegādāties gan internetveikalā, gan arī daudzviet Latvijā – ne tikai Latgalē...

– Jā, turklāt lielākā daļa šo veikalos mūs ir uzrunājuši paši. Tas sarakstiņš ir izveidojies diezgan daudzveidīgs, esam gandrīz visos Latvijas nostūros. Mums ir svarīgi, lai mūsu produkcija ir pieejama cilvēkiem visā Latvijā, ne tikai tuvākajā reģionā.

Internetveikals radās laikā, kad sākās pirmais lielais kovidā vilnis. Līdz tam alkoholu internetā tirgot nedrīkstēja, taču, parādoties dažādiem aizliegumiem un ierobežojumiem, valdība lēma to atļaut, un tā ir vēl aizvien. Es gan neteiktu, ka cilvēki alkoholu internetā ļoti labprāt iegādājas, jo te jāreķinās ar piegādi, pirkums jāplāno laikus, tomēr šī ir laba iespēja mūsu ražotos produktus pasūtīt un saņemt jebkurā vietā Latvijā.

Kādi ir jūsu nākotnes mērķi un ieceres, vai plānojat paplašināties, ražot vairāk?

– Mēs esam mājražotāji, un ir noteikts ierobežojums, ko un cik daudz drīkstam saražot un pārdot, – tie ir 1000 litri absolūtā spirta gadā. Šajā limitā mēs iekļaujamies, bet vienmēr esam to arī sasnieguši, pat pirmajā gadā.

Protams, esam domājuši, ka varbūt derētu kļūt par lielajiem ražotājiem, lai varētu ražot un izplatīt produkciju bez limita, varbūt sākt eksportu, bet pašreiz esam sapratuši, ka vēlamies saglabāt mājražotāja statusu, saglabāt kvalitāti. Apzināmies, ka, ja pieaugs saražotās produkcijas daudzums, gribot vai negribot, tā kvalitāte, visticamāk, nepalik tik nemainīgi augsta.

Mūsu mērķis nav ienākt lielajā alkohola tirgū, mūsu mērķis ir cilvēkiem piedāvāt augstas kvalitātes dzērienus, kas nav paredzēti tikai lai apreibinātos, bet gan baudīšanai un dāvināšanai, patērēšanai mazos daudzumos, izbaudot dabīgo garšu.

Mājražotājiem ir nosacījums, ka drīkst izmantot tikai pašu dārzā audzētās ogas vai augļus, ko arī ievērojam. Mūsu receptēs ogas un augļi tiek lietoti bagātīgi, neskopojamies ar tiem, līdz ar to patērējam ir ļoti liels, un tas arī ir mūsu dzērienu izteiksmīgās garšas pamatā – garšu un aromātu veido tikai pats auglis, neizmantojam ne krāsvielas, ne sīrupus, ne aromatizētājus, viss ir 100 % dabīgs, izņemot cukuru. Ir bijuši gadījumi, ka citi ražotāji, viesojoties pie mums, brīnās, kad rādām nerūsējošā tērauda kannas, kurās augļi tiek pārlieti ar destilātu, jautā – vai pie jums televīzija šodien brauks filmēt, ka esat tā sagatavojušies, netic, ka mēs patiešām liekam tik daudz augļu. Bet tāda ir mūsu recepte, un cilvēki novērtē, saprot, kas ir dabīgs.

Tā, manuprāt, ir tā pievienotā vērtība mazajiem ražotājiem, ka viņi visu rada kā priekš sevis, nevis tikai biznesam, galvā skaitot skaitļus un rēķinot peļņu. Viņiem tā tiešām ir sirdslieta, produkts tiek veidots tāds, lai pašam garšotu un patiktu lietot.

Papildus mēs atfistām tūrisma piedāvājumu – esam iegādājušies viesu māju «Klānu sāta» tepat blakus Rēzeknes novada Dekšāres pagastā, kur ir mana tēva dzimtas mājas. Tur vadām dzērienu degustācijas lielākām grupām, sevišķi rudenī un ziemā, jo ražotne Varaklānos ir maza, vasarā varam degustācijas vadīt ārā lapenītē. Līdz ar ražotnes apskati un degustāciju piedāvājam papildus arī zupu izvārīt, degustācijā iekļaujam mājās sietu sieru, žāvētu gaļiņu.

Vēl vasarā cilvēkiem piedāvājam relaksēties mūsu bišu namiņā, kurā ir divas gultas, principā kā lieli stropi. Guļot virs tiem, bites atdod savu enerģiju – tā ir diezgan iespaidīga sajūta, viss ķermenis atjaunojas. Vēlamies pilnveidot savu tūrisma piedāvājumu, piesaistīt tūristus, iespējams, ar kādu aktīvās atpūtas piedāvājumu, lai cilvēki, atbraucot pie mums, var izbaudīt pilna spektra atpūtu, uzkavēties ilgāk.

Pastāsti, kā notiek ražošanas process.

– Ražošanas process ir diezgan ilgs. Viss sākas ar ogu un augļu izaudzēšanu, tad novākšanu, sulas spiešanu. Brāģas sagatavošanai pārsvarā tiek izmantota ābolu sula, tās rūgšanas process notiek vairākas dienas vai pat nedēļas. Kad tā ir nogatavinājusies, tiek divas reizes destilēta – lai maksimāli attīrītu visas kaitīgās vielas. Iegūto destilātu lejam uz augļiem un ogām, pēc tam filtrējam un pildām pudelēs.



Mūsu sarežģītākais produkts ir «Ozols», kas tiek nogatavināts ozolkoka mucās. Tās mums ir dažādas, pārsvarā – franču ozolkoka mucas, kas nākušas no mazām ģimenes vīna darītavām Spānijā, kas papildus dod interesantāku garšu buķeti. «Ozols» ir jāiztur aptuveni gadu, lai produkts būtu tāds, kādu to vēlamies. Caur mucas sienām alkohols «elpo», tādā veidā nomierinās, kļūst «mīkstāks», runājot tautas valodā.

Mūsu jaunākais un stiprākais produkts ir «Ābols», kas tiek radīts pēc kalvadosa tradīcijām, respektīvi brāģa tiek veidots no 100 % ābolu sulas. «Ābols» vienīgais tiek destilēts tikai vienu vai pusotru reizi, lai saglabātos ābola garša un aromāts. Tas ir vislīdzīgākais šmakovciņai, kas pazīstama pie mums Latgalē. Šobrīd mums ir divu veidu «Āboli». Ir brūnais, kas ir izturēts ozolkoka mucās – tas dod savu papildu garšu buķeti, bet var nedaudz nomākt ābola garšu. Otrs ir baltais «Ābols», kas tiek iepildīts pudelēs uzreiz pēc destilācijas, un tam ābola garša ir visizteiktākā.

Tagad jau esam atstrādājuši katru soli līdz perfektam, kad automātiski zini katru darbību, tomēr tie visi ir dabīgi procesi, izmantojam dažādu šķirņu ogas un augļus, tāpēc rezultāts nekad nebūs identisks. Mēs esam ļoti daudz eksperimentējuši, kas tik nav bijis – kā īstā ķīmijas laboratorijā, un tikai caur pieredzi esam atraduši šo vislabāko gala rezultātu.

Kā ir ar konkurenci?

– Mājražotājus un mazos ražotājus mēs īsti neuzskatām par konkurentiem, drīzāk par kolēģiem. Lielākie konkurenti ir tieši lielie ražotāji. Ja cilvēka interesēs būs iegādāties alkoholu tikai tāpēc, lai apreibinātos, viņš noteikti pirks to, kas ir lētāks. Mēs nespējam konkurēt cenas ziņā, jo mums viss ir mazākos daudzumos un līdz ar to daudz dārgāk. Arī visi procesi nav tik automatizēti, liela daļa ir roku darbs – etiķešu līmēšana, pildīšana pudelēs, augļu vākšana.

Tevis jābūt īpašam, jāpiedāvā kaut kas unikāls, lai piesaistītu cilvēku uzmanību, rosinot iegādāties tieši tavu produktu. Pirmsākumos, braukājot pa tirdziņiem, saskārāmies ar to, ka bija grūti lauzt cilvēku stereotipus un nostāju, ka viss, ko gatavo mājās, ir smirdīgs un nekvalitatīvs. Piedāvājot nodedūstēt, ļāvām mainīt domas un saprast ka, arī mājās un mazos daudzumos ražojot, var pagatavot augstas kvalitātes alkoholu, kas nav sliktāks un, visdrīzāk, pat ir kvalitatīvāks nekā lielveikalos nopērkamais.

Kas ir grūtākais, esot uzņēmējam un ražotājam, un kas iedvesmo turpināt un darīt?

– Grūtākais un nepatīkamākais ir dokumentācija, tā ir ļoti sarežģīta – atskaites, kas jānodod katru mēnesi un gadu, ir ļoti dažādas un laiku prasošas, ar to nodarbojas tēvs. Tikmēr praktiskie darbi ražotnē, lai arī gadās kādi sarežģījumi, ir interesanti, arī tad, ja kas neizdodas, ir interesanti saprast kļūdu un mācīties.

Vecākais brālis Aivis mūs vairāk atbalsta ar dažādām idejām attālināti, pārējiem šis ir pamatdarbs, jo mēs paši visu saražojam, mēdžējam, vedam grāmatvedību.

To pat ir grūti nosaukt par biznesu, tas vairāk ir kā hobijs, kas veiksmes gadījumā, protams, var veidot arī peļņu, bet tas nenotiks īsā laikā. Arī mēs pirmajos divos gados vairāk ieguldījām, investējām dažādos aprīkojumos, izejmateriālos. Ja cilvēkam gribas taisīt biznesu, ja prātā ir tikai nauda, cipari un peļņas aprēķini, visdrīzāk nekas neizdosies. Ir jābūt gatavam visu dienu dzīvot ražotnē, samierināties, ka brīvā laikā nebūs daudz, ir jāpatīk tam, ko dari. Tai ir jābūt sirdslietai.

Bet visvairāk iedvesmo cilvēki, kas atbrauc, novērtē, dod labas atsauksmes un vēlējumus. Pēc katras degustācijas jūtos ļoti iedvesmots. Pat ja līdz degustācijai diena varbūt nav bijusi tā pozitīvākā, pēc tās vienmēr esi enerģiju sasmēlies. Un tad var ar jaunu sparību doties tālāk. ▣

«Projektu finansē Mediju atbalsta fonds no Latvijas valsts budžeta līdzekļiem». Par projekta raksta «Vara Klānu» – ar mērķi baudīt, nevis apreibināties» saturu atbild SIA «Vietēja».

MAF
Mediju atbalsta fonds