

Raplamaa ettevõtjate mentorklubi mentorid 2018



Siiri Tamm

Siiri juhitud ettevõtte Harviker OÜ pälvis kõrgeima tunnustuse Rapla Maavalitsuse ja Raplamaa Arendus- ja Ettevõtluskeskuse poolt korraldatud tänuõhtul Kuldse vapimärgi ning Äritegu 2015 tiitliga (www.harviker.ee, <http://www.juniorliving.dk/>). Eesti kapitalile kuuluv ettevõtte toodab vineerist ja plaatmaterjalist laste- ja koolimööblit Skandinaavia juhtivale koolimööbli turustajale. Ettevõttele kuuluva kaubamärgi all on lastemööbli sari, mida turustatakse disainerite kaudu ning rahvusvahelistel mööblimessidel üle kogu maailma. Omavahenditega alustati 2015. aastal alustati investeringukavaga, mille väärtuseks 600 000 eurot. Siiri on ettevõtjate mentorklubi mentor teist aastat.

Millistes valdkondades tunneb Siiri end kõige tugevamalt? Tunnen ennast tugevalt ekspordivaldkonnas, klientidega suhtlemisel ja strateegiate väljatöötamisel.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda? Kuidas uuele turule siseneda? Millised turud valida? Kuidas saada seda, millest unistad? Nõuanded töötajate värbamisel ja probleemide ilmnemisel.



Kaidi Mikkus

Tootmisettevõtte Saue Production OÜ finantsjuht. Saue Production OÜ toodab maitse-, lisa- ja sidusainete segusid Solina Grupiga, peakontoriga Prantsusmaal, seotud ettevõtetele. <http://www.solina-group.eu/>.

Lõppkliendiks turgudel on toiduainetetööstused. Eksport moodustab ettevõtte kogu müügitulust 90%. Ettevõtlikud Naised Raplamaal MTÜ, juhatuse liige. Kehtna Kutsehariduskeskuse majanduse ja ettevõtluse välislektor. Kaidi on ettevõtjate mentorklubi mentor teist aastat.

Millistes valdkondades tunneb Kaidi end kõige tugevamalt? Finantsjuhtimine, raamatupidamine, maksundus, eksport, import, projektijuhtimine, IKT korraldus ja juhtimine, meeskonnatöö, töökeskkond, BRC kvaliteedijuhtimise süsteem, keskkonnajuhtimise süsteem.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda? Kõikidel eelpool nimetatud teemadel.



Ain Mikhelson

Ainil on 14-aastane juhikogemus Swedbankist, kus viimased 6 aastat juhtis rahvusvahelist tootearenduse meeskonda.

2015.a. lõi Kasvu Labor OÜ, mis toetab juhtide ja meeskondade arengut. Ain tegutseb eelkõige professionaalse coachi ja mentorina, toetades nii juhte kui meeskondasid keerulisematele küsimustele vastuste leidmisel. On läbinud põhjaliku rahvusvahelise coachingu programmi ja omab vastavat rahvusvahelist coachi sertifikaati (ICF ACC).

Lisaks viib läbi erinevaid arenguprogramme juhtidele ja lööb kaasa mitmetes mentorprogrammides, olles ka Eesti Mentorite Koja juhatuse liige. Raplamaa ettevõtjate mentorklubi mentor ka 2016 ja 2017 aastal.

Millistes valdkondades tunneb Ain end kõige tugevamalt? Enesejuhtimine ja – arendamine; Inimeste ja meeskondade juhtimine, sh toimivate meeskondade loomine ja motiveerimine; Toodete/teenuste arendus ja elutsükli juhtimine,

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda?

Ettevõtte visiooni ja missiooni loomine:

- mida ja miks ettevõtja üldse soovib pikemas plaanis saavutada?
- mis kasu see toob klientidele, töötajatele, kogukonnale?

Toimiva meeskonna loomine:

- kuidas juht ise saab ennast tippvormi viia, et nii ennast kui teisi hästi juhtida?
- milliseid töötajaid ja meeskonda vajatakse?
- kuidas oma töötajaid ettevõttes hoida ning arendada?

Toote/teenuse arendus ja elutsükli juhtimine:

- mida ettevõtte täpsemalt pakub?
- kuidas see meie kliente aitab?
- mille poolest see teistest erineb?
- millistele klienditele see mõeldud on?



Andrus Tamm

On olnud nii ettevõtja, riigiametnik kui palgatöötaja. Hetkel töötab samaaegselt ettevõtetes Tallinna Elektriyaam ja Vão Hake (www.elektriyaam.ee). Ülesanneteks on elektriyaama varustamise, käitamise ja hooldamise tagamine.

Millistes valdkondades tunneb Andrus end kõige tugevamalt? Olen viimased aastad tegelenud ettevõtte eesmärkide saavutamise läbi meeskonnatöö ja inimeste kaasamise. Kitsamas valdkonnas tegelen tooraine ostude juhtimisega ja laiemalt ettevõtte

strateegilise juhtimisega. Peamine on töö inimestega ja meeskonnana ühiste eesmärkide saavutamine.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda? Iseenda kui ettevõtja ja juhi arendamine. Oma meeskonna loomine. Läbirääkimised partneritega.



Siret Elmi

Minna Sahver OÜ ja käsitöömarmelaadikommide looja. Siret on omanik ja juhataja, kus tema põhiülesanneteks on ettevõtte esindamine, tootmise planeerimine ja selle juhtimine, dokumendihaldus, müük-ost, suhtlemine klientidega. Samuti on juhatuse liige Ettevõtlikud Naised Raplemaal MTÜ-s, mille põhieesmärgiks on Eesti naiste aktiivsem osalemine ettevõtluses ja ühiskondlikus elus. (www.minnasahver.ee.ee). Minna Sahver OÜ pälvis tiitli Uustulnuk 2011 Raplammaa parimate ettevõtjate tänuõhtul 2012. aastal. Siret on varem osalenud Raplammaa ettevõtjate mentorklubis mentiina ning on ettevõtjate mentorklubi mentor esimest aastat.

Millistes valdkondades tunneb Siret end kõige tugevamalt? Tunnen end toidutootmise ja sellega kaasneva dokumentatsiooni valdkonnas kõige tugevamalt.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda?

- Mis on esimesed sammud ja muudatused koduköögist väljaastumisel?
- Kuidas leida esimesed ärikontaktid oma toodetele/teenustele?
- Toodete tutvustamine läbi laatade/messide.
- Dokumendihaldamise kohta tulenevad küsimused.
- Personali valiku küsimused, tööaeg, ärisuhted ja suhted kolleegidega jne jne



Marek Mettas

OÜ Frank Kutter juhatuse liige ja tegevjuht osaleb ettevõtjate mentorklubis esimest hooaega. Marekil on aastatepikkune kogemus müügi, juhtimise ja turunduse alal Eestis, Lätis ja Leedus. Tal on suurepärased analüütilised võimed ja probleemide lahendamise oskus. Marek on kvalifitseeritud suhtleja ja mänedžer, kes on võimeline efektiivselt suhtlema töötajatega organisatsioonis kõikidel tasanditel. Tal on väga head arvutioskused ning suured kogemused ettevõtte majandustarkvarade juurutamisel ja

arendamisel. Samuti on tal rikkalikud kogemused ettevõtte käivitamise ja turuosa saavutamise protsessis.

Millistes valdkondades tunneb end kõige tugevamalt?

Pean ennast tugevaks turunduses ja müügijuhtimises. Samuti oman häid praktilisi teadmisi tootearenduses ning tootmistarkvara kasutusest ettevõttes.

Millised võiksid olla alustava ettevõtja küsimused või probleemid, mille osas saab oma teadmisi ja kogemusi kõige enam edasi anda?

1. Toote/ teenuse hinnastamine.
2. Kaubamärk ja selle esitatavad tingimused.
3. Raamatupidamise sisseseadmine.
4. Klientide leidmine ja kontaktid.