

Mentorid 2026

Siret Elmi



Minu nimi on **Siret Elmi** ning olen **Minna Sahver OÜ asutaja ja omanik**. Juhin ettevõtet terviklikult – minu vastutusvaldkondade hulka kuuluvad ettevõtte juhtimine, tootmise planeerimine, dokumendihaldus, müügi- ja ostutegevus, turundus ning igapäevane suhtlus klientidega.

Minna Sahver OÜ toodab **MINNA MARMELAAD** kaubamärgi all kodumaiseid käsitöömarmelaade, mille keskmes on kvaliteet, looduslikkus ja Eesti tooraine. Ettevõtte tegevust on tunnustatud mitmel korral: oleme pälvunud „**Raplamaa parim ettevõtja – Uustulnuk 2011**“ tiitli ning „**Väike ja Tubli 2018**“ tunnustuse. Lisaks on Minna marmelaadid saavutanud häid tulemusi mitmetel konkurssidel, kinnitades meie toodete kvaliteeti ja turupotentsiaali. Minna Sahver OÜ on Äripäeva TOP ettevõtte 2025.

Lisaks ettevõtlusele olen **aktiivne liige MTÜ-s Ettevõtlikud Naised Raplamaal**, mille eesmärk on toetada Eesti naiste aktiivsemat osalemist ettevõtluses ja ühiskondlikus elus. Pean oluliseks kogemuste jagamist, üksteise toetamist ja julgustamist ettevõtluse teel.

Minu tugevused mentorina

Tunnen end kõige tugevamalt **toidutootmise valdkonnas** ning kõiges, mis sellega praktiliselt kaasneb – alates ideest ja tootearendusest kuni turule jõudmise ja igapäevase ettevõtte juhtimiseni. Olen läbinud kogu tee alustavast tootjast toimiva ja tunnustatud brändi loojaks ning oskan näha nii suuri tervikuid kui ka väikeseid, kuid kriitilisi detaile.

Millistes küsimustes saan alustavat ettevõtjat kõige enam toetada

Mentorina saan oma teadmisi ja praktilisi kogemusi kõige enam edasi anda järgmistes valdkondades:

- **Toidutootmisega alustamine** – esimesed sammud, seadusandlikud nõuded, tootmise korraldus ja tööprotsesside ülesehitus
- **Tootearendus ja uute toodete väljatöötamine** – ideest tooteni, retseptide arendamine, testimine ja turule sobivuse hindamine
- **Ärikontaktide leidmine** ning koostööpartnerite ja edasimüüjate võrgustiku loomine
- **Toodete tutvustamine laatadel ja messidel** – ettevalmistus, müük ja nähtavuse suurendamine
- **Personali küsimused** – töötajate valik, tööaja planeerimine, rollide ja vastutuse jagamine ning head suhted kolleegidega

Mentorina väärtustan ausat kogemusjagamist, praktilisi nõuandeid ja realistlikku vaadet ettevõtlusele. Minu eesmärk on aidata alustavatel ettevõtjatel teha teadlikke otsuseid, vältida levinud vigu ning liikuda kindlamalt oma eesmärkide suunas.

Andrus Tamm



Olen olnud nii ettevõtja, riigiametnik kui palgatöötaja. Igapäevane tööalane panustamine toimub juba üle 18 aasta ettevõttes Utilitas Tallinna Elektri jaam juhatuse liikmena (www.utilitas.ee). Lisaks Raplamaa Mentorklubile olen alates 2017 mentorina kaasa löönud EAS ärimentorprogrammides. Alates 2018 olen Eesti Mentorite Koja liige.

Millistes valdkondades tunneb Andrus end kõige tugevamalt?

Olen aastaid tegelenud ettevõtte eesmärkide saavutamise läbi meeskonnatöö ja inimeste kaasamise. Kitsamas valdkonnas tegelen tooraine (puiduhakke) ostude juhtimisega ja laiemalt ettevõtte strateegilise juhtimisega ning töökorralduse standardiseerimisega ja ajakohasena hoidmisega. Peamine on siiski 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?

Eelkõige iseenda kui ettevõtja ja juhi arendamine. Oma meeskonna loomine. Läbirääkimised partneritega. Protsesside loomine ja korrastamine.

Anett Kislov



Anett on turundusmentor, kellel on kogemus rahvusvahelise iduettevõtte Eesti turule toomisega ja kasvatamisega. Ta oli võtmerollis Soome *start-up*'i ResQ Club Eesti turu käivitamisel ning töötas ettevõttes ka Eesti turu turundusjuhina, vastutades brändi, turundusstrateegia ja kasutajakasvu eest.

Teda huvitab eelkõige rahvusvaheline digiturundus, kus tänases keskkonnas on võimalik jõuda oma toote või teenusega globaalsete sihtgruppideni. Hetkel aitab ta ettevõtetel kujundada ja arendada oma brändi ning kasvatada müüki, tegutsedes samal ajal ka ise ettevõtjana.

Tugevamad valdkonnad:

- Brändi loomine ja positsioneerimine
- Turundusstrateegia ülesehitamine
- Digiturundus ja sotsiaalmeedia
- Uutele turgudele sisenemine
- Selge väärtuspakkumise ja sihtgrupi määratlemine

Küsimused, milles saab alustavaid ettevõtjaid kõige enam toetada:

- Kuidas sõnastada oma toode või teenus selgelt ja arusaadavalt
- Kuidas leida ja kõnetada õiget sihtgruppi
- Kuidas alustada turundusega piiratud eelarve ja ressursidega
- Kuidas luua usaldusväärne ja eristuv bränd

Jane Reinaas



Olen töötanud Tammer OÜ-s 2007. aastast. 2020. aastast alates finantsjuhina, varem pearaamatupidajana, osalisest ka IT osakonnas ERP peakasutajana.

Tammer on ca 250 töötajaga ja 35 MEUR müügituluga metalluste toomisettevõtte, 80% toodangust läheb eksporti, peamiselt Skandinaaviasse.

Hetkel töötan AS OIXIO Digitalis tarkvara finantsalase konsultandina.

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

Minu poole võib pöörduda erinevates finantsküsimustes, kui kohe vastata ei oska, siis uurime koos järgi. Püüan muidugi kaasa rääkida ka muudel teemadel, Tammeris olen olnud juhtkonna liige ja seeläbi ka veidi kokkupuuteid teiste osakondade tööga ning ettevõtte arenguga üldiselt. Endal otsest kokkupuudet ettevõtjana pole.

Ain Mihkelson



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

2015.a alates toetab enda loodud Kasvu Labor OÜ kaudu juhtide ja nende meeskondade arengut. Raplamaa ettevõtjate mentorklubi mentor alates 2016 aastast.

Kaks aastat tagasi võttis Ain vastu väljakutse ja on Rapla Kesklinna Kooli direktor.

Millistes valdkondades tunneb Ain end kõige tugevamalt?

Enese ja teiste juhtimine ning teiste arengu toetamine. Meeskonna loomine ja arendamine. Tootearendus - mida, kellele ja kuidas pakun.

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

Oma toote või teenuse suhtes selguse loomine - mida ja kellele ma pakun, miks ma seda teen, kus ma seda pakun?

Kuidas hinda kujundada?

Kuidas ära tunda minu meeskonda sobivad õiged inimesed?

Kuidas oma töötajaid motiveerida ja innustada?

Kuidas ennast suure rabelemise juures tervena hoida?