

MENTORID

LY VOOLAID, Pintmann Grupp OÜ

Tunnen ennast tugevalt turunduse ja müügijuhtimise valdkonnas. Eriline lemmik on teeninduse juhtimine ja meeskonna arendamine. Oman turunduses ja müügis pikaajalist turismitöö kogemust. Kõrghariduse omandasin teenindus-juhtimises, mida pean arenevaks valdkonnaks ja meeskonna juhtimise kogemus on tulnud müügiosakondade ja tegevjuhi ametitega.



Olen aja jooksul üht-teist kogenud/õppinud ja nüüd saaksin aidata uutel tegijatel nõlihtsamalt alustada. Tean omast käest, et hea nõuandja aitab ja annab jõudu raskete olukordade lahendamiseks ja edasiminekuks. Iga uus kogemus on kasulik ja arendav. Mentorina õpin kindlasti midagi ka mentiilt.

KULDAR LEIS, Peapeal OÜ

Olen pidanud ameteid lihttöolisest börsifirma juhini, valdkondadest paeluvad rohkem turundus, müük, personali-juhtimine ja uute ideede genereerimine.

Tihti on algusjärgus ettevõtjal vaja just sparringupartnerit, kellega ideid arutada ning oma mõtetele kindlust või kriitikat saada. Selliseks partneriks mul sobib olla ning ega tegutsemisvaldkond polegi esmatähtis, pigem ikka elluviimise võimekuse suurendamine.

Siin Kagu-Eestis peame ettevõtjatena palju koostööd tegema, mentorid saavad tihti oma võrgustikuga alustavaid ettevõtjaid aidata.



EVELI NAUMANIS, Fautrix OÜ

Olen õppinud ja õpetanud majandust, ettevõtlust, maksundust, raamatupidamist, juhtimist ja meeskonnatööd ning kõike seda ka ise praktiseerinud ettevõtjana. Finantsjuhtimine, maksundus, personali-juhtimine, turundus, müügijuhtimine – see on minu igapäevane elu ettevõtluses.

Kuna olen ettevõtjana (FIE ja OÜ) tegutsenud aastast 1997, siis alustav ettevõtja saaks paljudele oma ettevõtlusalastele küsimustele minult vastuse ja kindlasti koos huvitavate näidetega reaalsest ettevõtlusest (finants- ja maksualased, juhtimise ja meeskonnatöö teemalised küsimused).



Mentoriks olemine annab hea võimaluse olla ise pidevas õppeprotsessis, saades uusi teadmisi ning samas avada ja jagada teistega oma teadmiste ja kogemuste pagasit. Mentorluses ei ole õpetajaid ega õpilasi, vaid see on protsess kus protsessis osalejate

vahel toimub pidev teadmiste ja informatsiooni vahetus ühiste eesmärkide nimel. Kasulik kõigile. Oluliseks motiiviks mentoriks olemisel on kohtumine ja tutvuse loomine uute ja huvitavate inimestega, kes tegutsevad erinevates eluvaldkondades.

JAAN KONKS, Sodalis OÜ

Tulenevalt viimase aasta kogemusest tunnen ennast ettevõtte arendamise ning laiendamises kõige tugevamalt. Samuti on värsked kogemused personali juhtimises. Võõrad ei ole ka turundusega seotud teemad.

Olen ise alustanud nullist. Täna on 13 aastat kogemusi. Leian, et kõige suurem väljakutse on ettevõtte erinevatel arengu etappidel tekkinud ülesannetele leida lahendused. Oskan kuulata, kaasa mõelda ning jagada oma kogemusi mille olen läbi elanud. Pean ennast praktikuks. Olen õppinud nägema „suurt pilti“ ja see tõttu võin näha lahendusi seal, kus teised seda ei näe. Olen avatud jagama kogemusi.



Kogemuste vahetamine ja õppimine teineteiselt käib mõlemas suunas. See ongi motiiv! Probleemid ei kao kuhugi ühegi ettevõtte puhul. Erinevates ettevõtte arenguetappides on erinevad probleemid. Nende teadvustamine ning jagamine kolleegidega teeb meid kõiki tugevamaks. Kogemuste vahetamine ja suhtevõrgustik on kogu mentorluse olemus!

MARKO LIBLIK, Eltam OÜ

Igapäevaselt tegelen projektijuhtimisega, müügitööga, planeerimisega, ettevõtte arendamisega, eelarvete ja hinnapakumiste koostamisega.

Minu tugevusteks on suhtlemine, erinevate projektide juhtimine, eelarvete koostamine ja meeskonna juhtimine.

Mentorluses pean olulisemaks enese arendamist läbi teiste kogemuse.



AIVAR JALLAI, Ööbiksaare Palkmajad OÜ

Ettevõtlus teemadest on minu tugevuseks ettevõtte arendamine ja laiendamine, strateegiline planeerimine, personalijuhtimine, tootmise juhtimine, klientidega suhtlemine, usaldavad suhted töötajatega.

Mentorina saan alustavat ettevõtjat aidata järgmistes küsimustes: kuidas alustada ja tegevust ellu viia Eesti turul? Kuidas eristuda? Kuidas leida oma nišši? Milleks on kutsumust? Kust leida finantse? Kuidas leida turgu? Mida ettevõtlusega tegelemine nõuab?



Tänulikkus suure abi eest, mida olen saanud mentiiks olles

ettevõtte alustamisel. Tahaks anda tagasi seda, mida olen saanud, kogemusi vahetada.

INDREK VALNER, VIP Tegevused OÜ

Olen kaasasutaja kahes väikeettevõttes, mis tegelevad turismiga (jahiturism). Tean väikeettevõtte toimimisega seotut alates 1993.aastast. Nende aastate jooksul on ettevõtluses toimunud väga suured arengud ning muutused. Et väikeettevõtte püsiks on väga oluline müügitöö.



Müügitöö oskused sain Vallai AS müügijuhina töötades. Sealt sain hea suhtlemisoskuse, kus igapäevaselt suhtlesin klientidega. Tänu müügitöö korraldamisega olen saanud oskuse olukordi ette näha ja planeerida.

Osalen aktiivselt kohaliku kogukonna elu tegemistes. Koordineerin kohaliku kogukonna elu edendamist.

MAILI VINN, Ingella OÜ

Olen alati lootnud ja uskunud, et minu elu on vaheldusrikas ning eneseteostust võimaldav ja õnneks on seda kõike mulle pakkunud ca 10-aastane ettevõtluskonsultandi töö maakondlikes arenduskeskustes ja minu mikroettevõtete arendamine aastast 2007.

Olles Tartu Ülikooli turundusmagister on minu lemmikteemaks kindlasti ka turundus, sh brändi loomine ja arendamine. Tänu oma ettevõttele Ingella olen lisaks brändi turundamisele suuresti saanud pühenduda ka toote ja teenuse arendamise maailma. See valdkond on meeletult põnev ja nii nüansirikas, et parimal aastal olen turule saanud tuua ca 7 uut toodet.



Usun, et tänu oma teoreetilisele ja ka praktilisele ettevalmistusele suudan alustavaid ettevõtteid nii tiivustada, et neil oleks põhjust julgelt tiivad sirutada ja lendu tõusta. Unistused annavad tegudele tiivad!

IMRE ARRO, Loodusturism OÜ

Minu kirg, töö ja hobi on loodusradadel matkade korraldamine, millega olen tegelenud juba 14 aastat. Varasem töö koolis spordipedagoogina ja selle jätkuks pikaajaline klienditeeninduskogemus retkejuhina on arendanud häid omadusi juhendada oskuslikult vahendipõhiseid



instruktoreid jm toetajaliikmeid. Minu ettevõtte edu võti on koostööpunktide otsimine ja tööle rakendamine. Kõikide partneritega ei pruugi see õnnestuda, aga tuleb ise selles osas

avatud meelsusega olla. Olen palju kokku puutunud Valgamaa ja Lõuna-Eesti turimitemaatikaga. Oma igapäevatoos motiveerin külastajaid siinsete vaatamisväärsuste või atraktiivsete turimitoodetega lähemalt tutvust tegema, et seeläbi piirkonna tuntuse kasvule kaasa aidata. Kõige turvalisemalt tunnengi end turismi- ja vaba aja teenuste turunduse ning arendamise teemadel. Alustava ettevõtja miljon küsimust on minugi peas pöörelnud, kuid töökusega olen "vee peale jäänud" ja tahan jätkata. Toetada alustavaid ettevõtjaid ja läbi selle ka ise õppida on hea väljakutse ja suurepärase võimalus.

TÕNU KARPOV, Showtech OÜ

Ettevõtlus mõjutab Lõuna-Eesti elukvaliteeti kõige enam – alustajate toetamine aitab kogu piirkonna paremale elujärjele.

Olen väikeettevõtlusega tegelenud alates 1993 aastast. Selle aja jooksul olen endasse suurel hulgal kogemusi ja teadmisi, mis on vajalikud väikeettevõtte edukaks toimimiseks. Müügi, personali, toote ja teenusearendus ning turundus on minu igapäevane väljakutse. Tänapäevaks olen loonud Lõuna-Eesti universaalseima lava-, heli-, valgus- ja videotehnika ning peotelkide rendiettevõtte.

Usun et edukas väikeettevõtlus tagab Lõuna-Eestile jätkusuutliku arengu.

Kuidas leida ja valida kliente, neid kõige tasuvamaid? Kuidas eristuda konkurentidest? Kiire ja efektiivne turundus? Mis on kõige tähtsam ettevõtte arendamisel?



TOOMAS STARKE, Starfeld OÜ

Üle 20 aasta ettevõtluskogemust on pagas, mida saan jagada mentorina. Põllumajandus on see valdkond, mida olen õppinud praeguses Maaülikoolis, kõike muud on õpetanud elu ise ja olen püüdnud olla usin õpilane. Töökollektiivid, mida olen eestvedanud on suurusjärgus 10-20 töötajat- kolleegi.

Arvan, et olen hea suhtleja ja kuulaja, loomult analüüsiv. Minu ettevõtlusmoto on, `jutt ei maksa midagi, sest ainult tegu loeb` ehk `tegijal juhtub nii mõndagi, isegi häid asju`. ☺

