Mikk Miller: Ärimentorprogramm peaks olema kohustuslik

EAS Ärimentorprogramm on eelkõige alustavatele ettevõtjatele suunatud programm, mis aitab neil kiiremini kasvada, rohkem eksportida ja oma eesmärke täita. Eelmisel korral osales EAS Ärimentorprogrammis ka Mikk Miller, kes 4 aastat tagasi asutas tervislikku eestimaist Semu nimelist värskelt pressitud astelpajunektarit tootva ettevõtte Auxner OÜ. Uurisime Miku käest, miks ta arenguprogrammiga liitus ja kas see oli õige otsus.

Palun kirjelda lühidalt oma ettevõtet. Olen teie kodulehega tuttav ja Semu mahla joon, kuid ütle palun oma sõnadega.
Me toodame värskelt pressitud mahlasid, mida müüme lisaks Eestile ka lähiturgudel Soomes, Rootsis, Saksamaal ja Baltikumis. Põhiline, mida soovime pakkuda oma klientidele, on maitseelamus ning väga hea ja ühtlane kvaliteet, mis paneb klienti meie mahla ikka uuesti ja uuesti ostma. Kasutame kvaliteetset toorainet Eestimaa puhtast loodusest. Kuna viimastel aastatel on müügimahud kasvanud ja astelpaju marjasaak olnud kesine, siis oleme pidanud soetama marju ka Lätis ja Leedust. Lisaks panustame ka mugavasse pakendisse. Seega kvaliteet ja mugavus – neid me pakume ja selle poolest ka eristume.

Semu nektarid on kättesaadavad ja hakkavad silma ka erinevate suurkaupluste lettidel? Kui suur töö see väikeettevõtjale oli, et selleni jõuda?
Jah, algusaegadel tuli sellega palju tööd teha, et ennast kaubaduskettidele atraktiivseks teha. Kaubanduskettidele on tähtis järjepidevus, neile on oluline et toode oleks pidevalt riiulitel saadaval. Muidu võib klient kogu ostukorviga konkurendi juurde minna. Seega meie ülesanne oli tõestada, et suudame toota mahla aastaringselt. Parim näide on ehk Prisma Soomes. Meil kulus täpselt 2,5 aastat selleks, et nende sortimenti pääseda. Nüüd tuleb vaeva näha, et see toode riiulilt ka liikuma hakkaks.

Läheme ajas tagasi umbes 2 – 3 aastat enne mentorprogrammi või kaugemalegi. Kuidas Sul tekkis mõte hakata astelpajumahla tootma?
Ma elasin astelpajude keskel. Minu vanaemal ja vanaisal olid astelpajupõllud. Sellega tegelesid ka mu isa ja onu. 10 – 11 aastaselt käisin isaga Soomes kaasas turul ja sain aru, kui tervislik ja hea on astelpaju. Võtsin äriidee üle ja kui ülikooli lõpetasin, siis tegin oma ettevõtte. Kokkuvõttes võib öelda, et see kõik tuli loomulikuna.

Aga ärimentorprogramm. Kui kõik tuli loomulikul teel, siis miks Sa otsustasid sellega liituda?
Nägin mentorprogrammi reklaami. Enne esimest koolitust küsisin endalt, millesse ma end küll olen mässinud – pean jälle õppima hakkama! Kahtlesin alguses, kas ma leiaksin selle jaoks aega. EAS-i programmi koordinaator Katrin Eha veenis mind ja ma pole kordagi seda kahetsenud!

Miks?
Ma sain sai sealt väga häid kontakte. Programmi teistest osalejatest on saanud elu lõpuni head tuttavad. Lisaks ka mentorid. Määrati küll 1 mentor, kuid kõigiga sai rääkida. Ma sain juba kooli ja ülikooli ajal aru, kui oluline on omada kontakte. Ärimentorprogramm andis

väga hea kontaktivõrgu - see *networking* on hoopis teistsugune, kui koolis. Õppimist ja tuupimist ei olnud.

Tihtipeale, kui mentorprogrammi üritustele läksin, olin stressis ”orav rattas”. Seal sai sotsialiseeruda ja aja maha võtta. Saime teada, et kõigil on samad probleemid – tõusud ja langused. Sai energiat anda ja energiat võtta. Teadmistest olulisemaks pean just seda.

Kes oli Sinu mentor?
Andres Järving. Põhiliselt saime kokku korra paari nädala jooksul. Väga hea on vahepeal saada näha oma ettevõttest laiemat pilti või vaadet. Muidu oled igapäevastes probleemides kinni ja ei näe üldist pilti või tegelikke probleemkohti või põhjuseid. Kõigil kasvavatel ettevõtetel on suur rahapuudus. Peab investeerima toorainesse ja pakendisse. Saime oma mentorilt finantsilist nõu.

Kuidas eksport edeneb? Kuidas kasvate?
Eksport edeneb vaikselt. Enam ei jätku nii palju aega uute kontaktide otsimiseks ja nendega suhtlemiseks aga otsime meeskonda uusi inimesi, et aega juurde saada.

Hakkan oma viimaste küsimusteni jõudma. Niisiis programm andis Sulle palju. Kas võib öelda, et see ületas neid ootuseid, millega Sa programmiga liitusid?
Ületas sajakordselt mu ootused. Sellest oli väga kahju, et programm läbi sai. See võiks kesta 5 aastat ☺. See ei peaks olema otsuse koht, pigem peaks see olema kohustuslik. Üritustel käimine oli väga vabastav. Kontaktid on tähtsad – äri tehakse inimeste vahel.

Kas on mõni õppetund, mille nüüd alustajad saaksid kõrva taha panna?
Õppetund oli ka ja see on tavaline alustavate ettevõtete puhul, kellel käive kiiresti kasvama hakkab. Ma ei tegelenud piisavalt kulude kontrolli alla hoidmisega (polnud lihtsalt aega). Kulutused logistikale ja tootmisele võivad väga kergesti kontrolli alt väljuda. Nüüd oleme selle valdkonna peale inimese palganud.

Aitäh Sulle. Millised on tulevikuplaanid?
Jah. Lähiajal plaanime tulla välja uue tooteseeriaga. Arendustöö praegu käib ja läheneme asjale väga teaduslikult.

Uusi Semusid tuleb juurde? Väga tore. Kõigile on semusid vaja ☺

Meie slogan on: Koos jaksame rohkem.

See sobib väga hästi ka Ärimentorprogrammi üle kanda! Tänud!

Programm on osalejatele tasuta. Ärimentorprogrammi rahastab Euroopa Regionaalarengu Fond. Programmi viib ellu EAS koostöös BDA Consulting OÜ-ga.
Programmi veeb: http://www.eas.ee/teenus/arimentorid/
Intervjueerija: Rahel Lindpärg (BDA Consulting OÜ)