

## Argo Sildvee – ekspert



Koolitaja, mentor ning konsultant Argo Sildvee on töötanud merendus- ja ehitussektoris ning omab üle 10 aastast müügikogemust rohkem kui 50 riiki üle maailma. Täna aitab ta väiksematel ning keskmistel ettevõtetel leida neile sobivat eksporditurgu ning –strateegiat. Tihti on Argo kohta öeldud, et “Argo müüb sinna, kuhu keegi teine ei taha müüa või ei näe potentsiaali müüa” – ühesõnaga läbi ja lõhki müügi- ja turundusnimene.

Argo viib läbi nii ettevõtete sisekoolitusi müügimeeskondadele kui ka avalikke koolitusi. Oma magistrakraadi sai Argo Tallinna Ülikoolist 2014 a, läbis ka EASi korraldatud Eksporditöötajate kvalifikatsiooni tõstmise programmi ning sai 2015 a Suurbritannias asuva The Institute of Export diplomi. See aitas tal teooriaga raamida ja süstematiseerida oma mahukad praktilised ekspordikogemused.

Argo on mentor erinevate valdkondade ettevõtetele. Ta on Velvet OÜ DealMaker/Mentor juhtkonnale ja omanikele, et ekspordida Velveti disainiagentuuri nt Norra ja laevandussektorisse. Ta on mentor Sipo OÜ ettevõttele, et kindlustada ettevõtte stabiilne kasv ja õige tootearenduse suund. Argo on olnud mentor Xectro laevanduse ekspordi II faasile ning NordHale brändile rebrändingu eesmärgil. Tema abiga on turule toodud nii SNAPS 1.0 ja 2.0 (alternatiiv kingapaelade sidumiseks) kui ka XECTRO led lights for Marine.

### Märksõnad:

- rahvusvaheline müük
- kuidas siseneda välisturgudele, turuvalik ja vajalikud tööriistad
- ekspordi planeerimine ja elluviimine
- läbirääkimised
- müügianalüüs

## Jakob Saks – koolitaja ja ekspert



Jakob Saks on ettevõtja ja eksportöör. Tal on ligi 20 aastat kogemust rahvusvahelises müügis ja turunduses ning väga suur välisturgude kogemus. Jakob on elanud nii Taanis, Hispaanias, Itaalias, kui ka Venetsueelas ning eksportinud nt nii Lähis-Idasse, Aiasse, Põhja-Ameerikasse, kui ka Ladina-Ameerikasse. Ulatuslikum müügivõrgu juhtimise kogemus on tal DRV-Phytolab Groupi ekspordi juhtimine ligi 80-sse erinevasse riiki maailmas. Ta on käivitanud mitmeid ettevõtteid, teiste hulgas Neikid Resto, Larsen Boat Yard, Foody Allen, Dentilink, Rabaconda jt.

Jakob on lisaks ka pikaajalise kogemusega koolitaja ning praktik, ta koolitab Äripäeva Akadeemias, praktikuna lööb kaasa EASi ekspordivaldkonna koolitustel ning viib tihti läbi ettevõttesiseseid koolitusi rahvusvaheliste läbirääkimiste teemal. Jakobil on magistrikraad Copenhagen Business School'ist.

Jakob on vastutanud mitme uue toote turule toomise eest, mh Rabaconda rehvivahetuspuuk ja teised Rabaconda tooted, ning LarsenB RIB 530C ja 920 PRO paadid. Tema vastutas nii brändi loomise, planeerimise, hinnastamise, müügi, turunduse kui ka kommunikatsiooni eest.

### **Märksõnad:**

- ekspordi käivitamine ja arendamine
- btb müügivõrgu loomine välisturgudel ja tulemustele juhtimine,
- btc müügikanali loomine, arendamine
- müügiprotsesside käivitamine ekspordisuunal,
- “madal rippuvad õunad” - kuidas ettevõtjana teha lihtsalt, kiirelt ja nutikalt turundust, müüki, ja kõike muud
- rahvusvahelised läbirääkimised

## Kaarel Mikkin - koolitaja ja ekspert



Kaarel Mikkin on rahvusvahelise teenusedisaini ja brändinguga tegeleva ettevõtte Brand Manual üks asutajatest.

Kaarliil on pikaajaline töökogemus turunduses ja kommunikatsioonis, ent tänaseks on ta fokuseerunud ettevõtete äri- ja brändistrateegia väljatöötamisele koostöös ettevõtete juhtide ja omanikega. Tema igapäevatöö Brand Manualis on ettevõtete toodete, teenuste ja brändingu arusaadavaks ja kasutajakeskseks muutmine, suurendamaks nende konkurentsivõimeid. Samuti ka tööandja bränding, et paremini kaasata olemasolevaid töötajaid ning meelitada juurde uusi talente.

Selleks aitab ta läbi viia vajalikud taustauuringud, sõnastada ettevõtte eesmärgid, defineerida eristuvuse, ettevõtte positsiooni turul. Teenusedisainerina kaasab Kaarel protsessi ka ettevõtte töötajaid, kliente, lõppkasutajaid, sest parema kasutajakogemuse kujundamine on iga äri ja iga tema töötaja eesmärk. Koostöös oma graafiliste disainerite tiimiga loob Kaarel uutele toodetele, teenustele ja brändidele vajadusel ka nime ja visuaalse väljundi – on selleks siis uus identiteet, müügiesitus, pakend, navigatsioonilahendus või koduleht.

Kaarel on pika koolitus- ja mentorkogemusega Disainikeskuses, Tallinna Ettevõtlusinkubaatoris, EASi Ärimentorprogrammis (alustavatele ettevõtjatele suunatud programm) ning on aktiivne koolitaja ja disainijuht teenusedisaini, brändingu ja tootearenduse alal (Tootearenduse meistriklass, Disaini meistriklass). Tema klientideks Brand Manualis on jaemüügi-, teenuse- ning erinevad tootmisettevõtted metalli- ja puidutööstusest tekstiili ja toiduainete tootmiseni,

Kaarel on andnud oma panuse uute toodete ja kontseptsioonide turule toomisel järgmistele ettevõtetele: Respo, Wendre, Sami, Saarioinen, Apollo, R-Kiosk, Insly, SEB, Prisma, R-kiosk, Apotheeka, Epiim, Solbritt, Standard, Barrus, Tallink, Framm jne.

### **Märksõnad:**

- brändistrateegia, bränding, uue kaubamärgi loomine
- tooteportfell, brändiarhitektuur
- teenusedisain, kliendi teekond ja elutsükkel toote- ja teenusearenduses
- sisekommunikatsioon, tööandja bränd, töötaja elutsükkel
- ringdisain, ökoinnovatsioon ettevõttes ja tootmises

## Kari Maripuu – ekspert



Ettevõtja Kari Maripuu omab 22 aastat kogemust ettevõtlusest tehnoloogia- ja tarkvaraarenduse valdkonnas, omades töökogemust nii rahvusvahelistest kontsernidest IBM ja Telia, kui juhtimiskogemust tarkvaraarendusega tegelevatest ettevõtetest Net Group ja Brightspark.

Kuigi oma ettevõttega alustas Kari juba 18-aastaselt, siis suurem edu on tulnud 2011. aastal käivitatud ettevõttest Brightspark, mis müüb tarkvaraarendusteenuseid lisaks koduturule ka Itaaliasse, Suurbritanniasse, Ühendriikidesse, Saksamaale, Soome, Rootsi ja Norrassa.

Kari on lõpetanud Tartu Ülikooli ärijuhtimise eriala ning täiendanud ennast majandusteaduskonna magistriõppes. Alates 2012. aastast on Kari liitunud EAS ärimentorprogrammi mentorite väärika seltskonnaga, olles nõustanud viimase 7-aasta jooksul üle 20 ettevõtte. Just 2017. aasta mentorsuhtest kujunes välja partnerlus, mis pani aluse partnerlusele elektrit tootvate katuste ettevõttes „Roofit.Solar“, mis avas 2019. aasta septembris kaasaegse tehase ja müüb päikesekatuseid kaheksasse riiki üle maailma.

### Märksõnad:

- strateegiline juhtimine ja ettevõtte äristrateegia väljatöötamine;
- personaalmüük ja partnersuhete loomine eksporditurgudel;
- infotehnoloogiline innovatsioon ja äriprotsesside optimeerimine;
- innovatsiooni juhtimine ja kõrgelt kvalifitseeritud meeskonna motiveerimine;

## Marek Kram - ekspert



Kõik, kes on ekspordiga kokku puutunud, teavad, kui erinevad saavad olla ärikultuurid, milles tuleb edukalt orienteeruda, ja kui ruttu realiseeruvad tehingud tegelikult. Hea ekspordi taga on diplomaatia, psühholoogia, planeerimine ja mäng selle kõige paremas tähenduses 24 tundi päevas. Marek Kram teab seda, sest on läbi ja lõhki kõigi nende väljakutsetega A-Z koos elanud viimased 20 aastat ja see meeldib talle. Ta usub, et uued väljakutsed on vajalikud just isklikuks arenguks.

Mareku tugevuseks on pikaajaline kogemus hulgikaubanduse, jaekaubanduse ning online kaubanduse valdkonnas nii Eestis kui maailmas laiemalt erinevate kultuuriliste ja majanduslike taustadega turgudel. Enam kui 20 aasta jooksul on ta töötanud nii väikeste, kui suurte kaubanduskontsernidega Lääne- ja Ida-Euroopas, Lähis-Idas ja Põhja-Ameerikas. Lisanduvad otsene kogemus start-up keskkonnast, müügikanalite ja strateegiate valik uue tootesegmendi turule toomiseks kuni pikaajaliste partnersuhete ja koostöölepinguteni. Samuti on tal ulatuslik kogemus välismessidega. Viimase 2 aasta kogemus on seotud peasjalikult online kanalitega.

Olulisemad ettevõtluskogemused:

- Perfide OÜ, online kaubanduse arendus Põhjamaades ja Kesk-Euroopas erinevatel platvormidel, tegevjuht
- AirPatrol OÜ, elektroonika, targad energiasäästu lahendused lõpptarbijale, ekspordijuht
- Click & Grow OÜ, nutikad taimekasvatustlahendused, ekspordijuht
- KliimaMarket OÜ (Nüüd Zave Groupi osa), kütte ja jahutusseadmete online jaemüük.

**Märksõnad:**

- online müük: suured platvormid, isetegemine
- hinnastamine
- strateegiad uute toodete-, teenuste müügiks
- müügi- ja ostuläbirääkimised BIG box retaileritega
- konkurentsieelise valimine, adopteerumine, otsustusahel või ahelad

## Margus Jakobson – ekspert



Margus Jakobson on tegelenud tootmis- ja arendusettevõtete juhtimise, müügijuhtimise, ekspordikorralduse, efektiivsuse parendamise ja juhtimissüsteemide arendamisega. Lisaks on ta muude tegemiste kõrval Bureau Veritase alltöövõtja-audiitor, mis on andnud laia pildi Eesti ettevõtete juhtimise ülesehitusest ja probleemidest. Margus on tegutsenud ka mentorina, näiteks EASi Ärimentorprogrammis.

Marguse võtmeoskused on organisatsiooni juhtimise, tootmisjuhtimise, ekspordikorralduse, juhtimissüsteemide (s.h. ISO) efektiivsuse (m.h. LEAN, 5S, Agile), riskijuhtimise ja projektijuhtimise, protsessijuhtimise, raiskamiste vähendamise, tööohutuse, keskkonnajuhtimise, strateegia, üldjuhtimise aladel.

Marguse praktiline juhtimiskogemus on ettevõtetest JPP Tallinn Arsenal OÜ, kus ta on tegevjuht, varasemalt on ta olnud ETAL Group AS tegevjuht (ETAL Group on rahvusvaheline arendus- ja tootmisettevõtte), Nordic Houses KT OÜ (eksportiv puitmajaettevõtte) tegevjuht, Pharmadule OÜ juhtkonna liige ja QA/HSE (kvaliteedi-keskkonna- ja tööohutusjuht, rahvusvaheline ettevõtte, mis arendab ja toodab kõrgtehnoloogilisi ehitisi farmaatsiatööstusele).

Ettevõtetest on Margus Jakobsoni kliendid olnud näiteks Sigicom AB (Rootsis), Incap Electronics, Profile Vehicles, Thorstreel, Scandinator, Acres, Geodeesia24, Iron Baltic. Margus on muuhulgas aidanud tuua turule toiduainetetööstuse tooted - kääritusmahutid, rasvasulataja ja mobiilse pesukeskuse.

Tema kogemused on kõige laialdasemad järgmistes sektorites: metallitööstus, elektroonikatööstus, masinate ja seadmete tööstus, puidutööstus, IKT, tervisetehnoloogiad, toiduainetetööstus.

### Märksõnad:

- tarneahel
- efektiivsus
- raiskamiste kõrvaldamine
- süsteemne juhtimine
- kvaliteet

## Ott Pabut – ekspert



Ott Pabut on insener, konsultant, ettevõtja ning doktorikraadiga tootearenduse ekspert. Igapäevaselt Cleveron AS'i tooteomanik ning arendaja ja erinevate ettevõtete tehniline konsultant.

Ta omab pikaajalist töökogemust disainerite ja inseneride meeskonna juhtimisel terve tootearendusprotsessi ning toote elutsükli vältel. Ott on osalenud mitmes rahvusvahelises arendusprojektis ning viinud läbi koostööprojekte nii Eesti kui ka välismaa tootmisettevõtete ning teadusasutuste vahel.

Otti peamine roll tootearendusprojektides on turu nõuete tõlgendamine tehnoloogilisteks lahendusteks, erinevate osapoolte (mehaanika, automaatika, IT, disain, sertifitseerimisasutused jne) vahelise koostöö efektiivne korraldamine lõpptulemuse saavutamiseks, arendusstrateegiate väljatöötamine, tehniliste lahenduste leidmine, tootmise ettevalmistamine, tarneahela ülesehitamine ja omahinna kujundamine. Konsultandina aitab ta ettevõttel läbi viia toodete tehnilisi auditeid ning tootearendusprotsessi auditeid.

Ott on osalenud juhendaja, eksperdi ja konsultandina nii Disainikeskuse (IDE töötoad), Archimedese (Õpilasleiutajate Riiklik konkurs) kui ka EASi (Tootearenduse meistriklass) toote- ja äriarenduse koolitustel ning töötubades. Tema klientideks on olnud erinevad füüsilisi tooteid arendavad tehnoloogia, elektroonika ning roheenergia ettevõtted nagu LED Master Baltic OÜ, Morek IT OÜ, Novex OÜ, Wellspa OÜ, TUGE Energia OÜ, Aikkon Est OÜ, RWE Generation SE ja Cleveron AS.

### **Märksõnad:**

- tootearendusprotsessi korraldamine
- riistvara arendus
- projektijuhtimine
- ettevõtte sisene koostöö
- design for manufacturing
- tarneahel
- 4P mudel

## Priit Kallas – ekspert



Priit Kallas on Creative Woodworks OÜ üks omanikke ja tegevjuht. Creative Woodworks toodab Iglucraft kaubamärgi all omapärase kumera väliskujuga saunu ning väikemajasid.

Priidul on pikaajaline kogemus turundusvaldkonnas. Viimased viis aastat on ta pühendanud Iglucraft brändi loomisele ja turustamisele üle Euroopa, eesmärgiga luua kodumaine bränd, toota keskmisest kallimaid tooteid ning turustada neid üle maailma, kasutades selleks peamiselt sotsiaalmeedia kanaleid. Selle tarvis on välja töötatud omamoodi strateegia, mis käsitleb turundust natukene teise nurga alt, kui sellele klassikaliselt lähenetakse. Peamiselt on tegu oma eesmärgi leidmise ning lugude rääkimisega. Seeläbi on tekkinud suur kogemus nende lugude visualiseerimisel, sõnastamisel ja kanalite leidmisel, viimaks need soovitud sihtklientideni.

Priit on varasemalt tegelenud ka turundusega ostukohas, alternatiivmeediaga, teleproduktiooniga, ürituste korraldamisega ning kirjastanud ajakirja ja raamatuid.

### Märksõnad:

- miks?
- bränd
- strateegiline ja taktikaline turundus
- eksport
- tootmine



## Roman Zahharov - koolitaja ja ekspert



Roman Zahharov on LEAN DIGITAL vanemkonsultant ning rahvusvaheliste kogemustega tunnustatud LEAN mõtlemise, projektijuhtimise ning äriprotsesside juhtimise ekspert, konsultant, koolitaja ja õppejõud.

Tal on väga ulatuslikud kogemused tootmissektoris (eriti projektipõhine tootmine) töötamisel ja nõustamisel, mille hulgas on mitmete välisettevõtete tootmisalased konsultatsioonid. Ta on konsulteerinud mitmeid kümneid ettevõtteid, omab pikaajalist kogemust erinevate äriinfosüsteemidega (DAX, NAV, SAP, Movex, jne) tootmissektoris ning on osalenud mitmetes protsesside digitaliseerimise projektides. Romanil on Tallinna Tehnikaülikoolis omandamisel tootmise ja teeninduse juhtimises ning varasemalt omandatud magistrikraad tööstuse juhtimises ja korraldamises.

Roman koolitab nii eesti, inglise kui ka vene keeles ning viib läbi nii avalikke kui ka ettevõttesiseseid koolitusi. Tema klientideks on olnud Estanc, Pharmadule Morimatsu, VKG, Rand & Tuulberg, BLRT Grupp, Selver, Welement, T-Tammer, Novartis, Lasita Maja, Empower, Levstal, Enefit Kaevandused, Polven Foods, Fortaco Estonia, Kevelt, Logistika Pluss, R-Kiosk, Marketex Offshore Constructions, Bolefloor, come-pack Shanghai, Doordec, Ericsson, Fennobed, Flexa Eesti, Fors MW, Gefco Russia, HANZA Mechanics, Maxima Eesti, OCS Distribution Russia, Orkla, Paljassaare Kalatööstus, Pesimal Eesti, Selveri Kulinaaria, Swiss Property AG, Värska Vesi, Wendre, Widex Eesti, Swedbank, jpt.

Roman on vastutanud mitme uue toote turule toomise eest, näiteks moodulmaja „SCHNEEFALKE“ ning samuti on ta aidanud turule tuua puitmaja elemente.

Lemmik kliendi profiil: (nano, mikro, väike) ambitsioonika ettevõtte (teenus ja tootmine) äriprotsesside ning tiimi terviklik arendamine: väärtuspakkumine, põhiprotsess, digitaliseerimine, tiimi töötamise reeglid ja meetodikad, omaniku ootuste ja mõtete “sirgestamine” ning arenduste prioritseerimine.

### Märksõnad:

- äriarendamine omaniku seisukohast - millega arvestada kasvades
- projektijuhtimine - arendusprojektid, kommertsprojektid, startup' projektid
- müügituru protsessi määramine ning digitaliseerimine (LEAD > PROSPECT > CLIENT)
- põhiprotsessis kliendile väärtust lisavate sammude leidmine
- kasvavas tiimis rollide ja vastutusalade selgeks tegemine

## Tarmo Härmaorg – ekspert



Tarmo Härmaorg on Ten Twelve'i tegevjuht. Ta arendab nii ettevõtte siseseid protsesse, teeb äriarendust ning juhib ja juhendab disaineritest ja inseneridest koosnevat meeskonda. Samuti osaleb ta aktiivselt arendusprojektides nii disainerist konsultandi, projektijuhi kui ka mentorina.

Tarmo on lõpetanud Eesti Kunstiakadeemia tootedisaini eriala ning tal on olnud võimalusi teha koostööd nii suurte kui ka väikeste ettevõtetega väga erinevates valdkondades lõpptarbija elektroonikast ning tööstusest meditsiini ja

kaitsetööstuse seadmeteni.

Tarmol on mitmeid arendusprojekte, kuhu ta on olnud kaasatud mentori ja disainijuhina. Tema klientideks on erinevatel aegadel olnud nii Eesti kui rahvusvahelised ettevõtted. Teiste seas näiteks Danfoss A/S, Favor AS, OÜ Rabaconda, Snowcookie, Threod Systems jpt. Tarmo on vastutanud uute toodete nagu Defendec Smartdec ja ReconEyez jälgimisseadme, Innohome Stove Guardi ja Cariitti VPAC projektorites nii disaini, mehaanika projekteerimise ja tootmiseks ettevalmistuse eest.

### Märksõnad:

- äriarendus ja eksport
- interdistsiplinaarsete meeskondade juhtimine
- kasutajakeskne disain
- tehnoloogiatoodete arendus
- DFMA ja optimeerimine seeriatootmises
- tarneahelad ja tootmisprotsessid

## Tauri Tuubel – ekspert



Tauri omab pikajalist kogemust, kuidas nullist luua ettevõtte, mille kliendid on 30 erinevas riigis. Praktiline ja pragmaatiline vaade, kuidas ettevõtet arendada, millele fookuseerida, et saada esimene turu tagasiside, kuidas luua arendusplaan, kuidas leida esimene klient jne.

Igapäevaselt Reconeyzi arendus- ja tehnoloogiajuht, Tehnopolu inkubaatori ja BuildIT kiirendi ettevõtete mentor ning annab loenguid ettevõtluses TalTechis. Tauril on laialdased praktilised kogemused tootearenduses olles juhtinud tootearendusmeeskondi rahvusvahelistes ettevõtetes, lisaks on tal pikaajalised kogemused IT ja tootejuhina.

Defendecis ja Reconeyz vastutab Tauri toote visiooni ja strateegia, tootedisaini ning arenduse eest. Tallinna Teaduspargi Tehnopol Startup Inkubaatori ja BuildIT kiirendi mentorina aitab ta startupidel lahendada tootearenduse probleeme.

Skypes töötades oli Tauri arendusprojektijuht ja kasutajaliidese arenduse tiimi juht. Tauri on olnud juhtkonna mentor mitmetele säravatele ettevõtetele nagu Marduk Technologies (droomide kahjutuks tegemise ettevõtte) OÜ, GlobalReader (industry 4.0). Samuti on ta aidanud turule tuua mitmeid erinevaid tooteid nagu kommertssektorile mõeldud turvasüsteem Reconeyz ja kaitsetööstusele mõeldud situatsiooniteadlikkuse süsteem Smartdec.

### Märksõnad:

- äriarendus
- eksport
- tootearendus
- tiimi loomine
- müük
- raha kaasamine
- riist- ja tarkvara arendus, kasutajaliideseid