

Kohila Gümnaasium



ÕPILASFIRMA RECOM

Tegevusaruanne

Juhendaja: Margot Sarv

Kohila 2020/21

Sisukord

Firma käekäik ja toode	3
Tootmine ja tootearendus	5
Pakendamine	6
Meeskond	7
Sihtgrupp ja müük	7
Meedia ja finantstulemused	9
Kursused	9
Järeldused õpilasfirmast	9
Kasumiaruanne	11
Bilanss	11
Mis edasi?	11

Nime valik

Meie algne idee oli toota küll samasuguseid valgusteid, nagu me ka tänaseni toodame, kuid plaanisime seda algselt teha vanadest tehnikavahenditest, peamiselt arvutitest saadud materjalidega. Seega oleksime taaskasutanud vanu arvuteid, millest tuletasime ka oma nime - ReCom (inglise keeles "Recycled Computers").

Missioon

Õpilasfirma ReCom missiooniks on pakkuda inimestele valgusteid, mis oleksid nii loodust säästvad kui ka silmale ilusad vaadata. Tahame seda kõike teha võimalikult efektiivselt ja kiiresti, kuid samal ajal pidades meeles klientide mugavust ja soove.

Toode

Me pakume inimestele hubasust ja silmailu oma juhtmevaba

dekoratiivvalgusti näol, mis koosneb peamiselt puidust ja pleksiklaasist. Viimane neist on tootmisjääkidena tehastest ja ehitusobjektidelt meieni jõudnud.

Täna on toodete põhivalikust käinud läbi viis erineva kujuga valgustit ja oleme teinud mitmetele inimestele oma valgustitest eritellimusi ehk nemad on avaldanud oma mõtte ja meie oleme teinud sellest mõttest reaalse valgusti.

Finantstulemuste lühikokkuvõte

Algkapital	60 €
Tulud	558 €
Kulud	224.74 €
Kasum	333.26 €

Finantstulemused seisuga 09.04.2021

Üldhinnang

Õpilasfirma algselt püstitatud eesmärged proovisime täita võimalikult täpselt, kuid pidime olema ikkagi ülimalt paindlikud. Esialgsed ideed tuli muuta olude sunnil, kuid suutsime jääda põhiprintsiipidele truuks. Ilusat ja nutikat toodet kaunistas veelgi atraktiivsem meeskond, mis liinus hästi kokku ning suutis optimaalselt tegutseda ka kõige raskemates olukordades. Õpilasfirma loomine arendas ja õpetas meid kõiki ettevõtluse valdkonnas tohutult. Tegevuse kustudes valdab meeskonda kurb meeleolu, kuid teekond oli põnev ning iga ilus lugu peab kord lõppema.

Firma käekäik ja toode

Meie õpilasfirma teekond algas juba enne ReComi sündi. Tulevase õpilasfirma ideid ja mõtteid tuli juba aastaid enne seda, kui lõpuks õpilasfirmat alles tegema sai hakata. Olles pannud sellele nii palju mõtteainet, tundus juba, et pool tööd kogu protsessist on tehtud ehk teooria osa. Praktiline osa aga osutus meile lõpuks justkui ameerika mägedeks.

Tühjast tahtest ideeni

Õpilasfirma loomise tahe oli meil kõigil juba põhikoolist saati. Selleks genereerisid meie mitmed liikmed juba mõtteid aastate eest. Lõpuks leidis meie õpilasfirma algataja Hjalmar Vaiküll idee internetiavarustest.

Idee algsel arutamisel oli juba aru saada, et selle kallal me töötama ka hakkame. Algne idee oli muidugi suurejoonelisem, kui ta lõpuks olema sai - taaskasutada vanadest arvutitest võimalikult palju osi, et teha erinevaid tooteid. Valgustite kujusid oleksime pidanud tegema ekraanidest leitavatest pleksiklaasi-taolistest lehtedest, arvutite akudest oleksime teinud akupankasid ning uue kuue oleksid saanud ka arvutite sees olevad mikrid, kaamerad ja kõlarid. Kahjuks aga pidasime seda liiga suurejooneliseks ja raskeks ning otsustasime pühendada oma firma ainult dekoratiivvalgustitele, jättes arvutite taaskasutamise hoopis vanaks ideeks.

Tootest lähemalt

Lõplik toote idee oli teha valgustid, kus põhiosaks on pleksiklaasist kuju, mis valgusti töölepanekul helendaks ja pakuks silmailu ka kaugelt vaadates. Kogu valgustit hoiaks üleval puidust alus, mida

me algselt tegime nii ümara kui ka kandilise kujuga ning lisaks puiduvärvi alusele võisime seda värvida peitsiga alates roosast kuni tumepunaseni välja, sõltuvalt värvikihtidest. Kogu elektroonika istuks selle aluse sees, sealhulgas jõuallikast ehk patareidest ja lülitiga patareikarbist kuni LED diodini välja.

Otsustasime minna lihtsamat ja efektiivsemat teed pidi, tehes oma valgustid patareidel töötavad, kuna see muudaks need juhtmevabadeks ning lahendaks ka probleemi seoses elektriga, kuidas muuta seinast tulev ligi 230 volti umbes 77 korda väiksemaks ehk kolmeks voldiks. See oleks olnud liiga suur energiakadu ja ka liialt ohtlik muuta nii suure hulgaga energiat nii väikeseks energiahulgaks. Lisaks oleks see olnud ka lõppkokkuvõttes keerulisem, kallim ja ka ebamugavam, seega otsustasime valgustid teha patareidel töötavateks. Kuna AA patareid ise annavad ainult 1,5 volti välja vajamineva 3 voldi asemel, siis otsustasime kallimate ja erisugusemate patareide asemel kasutada jadaühendusega kahte AA patareid, mis annaksid meile täpselt vajamineva kolm volti.

Patareide ülesandeks on meie valgustites tööle panna pisikese LED diodi, mis on kogu valgusti ainuke valgusallikas. Kuna LED diodid on väga väikese energiakuluga, siis peaksid teoorias patareid neid enne tühjaks saamist suutma jõus hoida väga pikka aega. Kui pikka aega, seda me praktikas ei tea, kuna enam kui poole aastaga pole nii meie kui ka keegi teistest kasutajatest kordagi pidanud patareisid vahetama. Meie enda arvamus on, et pigem jõuavad need patareid aastatega vanaks jääda ja töötamast lakata kui tühjaks saada. Isegi kui kellelgi õnnestub patareid tühjaks kasutada, siis saab neid alati ka vahetada.

Ideest tegudeni

Olles jõudnud kokkuleppele selles, mida me lõpuks tegema hakkame, oli jäänud veel ainult üks asi teha - tegusid. Kuna esimene laad oli alles detsembri alguses tulemas, siis leidsime, et meil on aega küllalt. Teadsime ka, kuidas oma valgusteid toota, seega jäi üle ainult tootma hakata. See lükkus aga ligikaudu poolteist kuud edasi, kuna tellisime patareikarpe ja LED dioode Hiinast ning et teha aluseid kõige kompaktsemalt ja kvaliteetsemalt, siis otsustasime need ära oodata, et teha nende järgi oma valgustitele aluseid. Pärast nende kohale jõudmist oli meil jäänud esimese laadani natukene enam kui kuu aega. Seda oli piisavalt, et valmistada algne kogus valgusteid, mida otse nii-öelda laost müüa.

Esimesed takistused

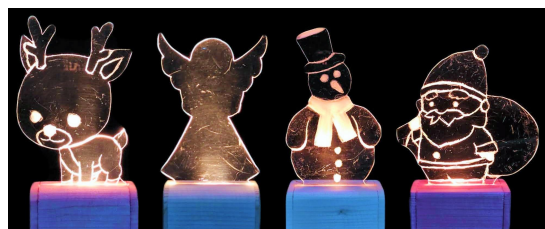
Kuna esimese laadani polnudki enam nii kaua aega jäänud, siis tuli hakata juba tootma. Leppisime kokku aja ja koha ning jäigi üle hakata tootma. Kuna meil olid endal vahendid ja pleksiklaas kodudest võtta, siis oli meil ka üsna mugav minna koos tootma. Mugav oli aga senikaua, kuni juba varem ära väsinud saag otsustas, et see enam ei jaks ja töötas edasi ilma saelinti liigutamata. Üritades saagi mitu tundi parandada andsime lõpuks selle osas alla ja tahetud 15 kujust saime välja lõigatud vaid 4. Õnneks oli igast erinevast kuju tüübist üks eksemplar, et saaks ära teha reklaampildid ja hakata juba eelnevalt reklaamima. Kuigi kadus ära mõte, miks me üldse reklaamime, kui meil puuduvad tooted ja ei saa ka neid juurde teha. Õnneks aga oli lootust veel saada kooli tööõpetuse klassi ja lõigata oma valgustitele kujusid seal välja. Meie õnneks saime me loa seal oma tooteid

edasi teha ning tänu sellele saime oma tooted valmis teha tulevaseks laadaks ja jõuluhooajaks, kus on meie tootel ka kõige rohkem potentsiaali. Kahjuks aga mängis selles rolli ka koroonaviirus ning Pärnu laad jäeti ära. Seega jäigi meil üle müüa ainult läbi tutvuste ja sotsiaalmeedia.

Jõuluhooaeg

Kätte oli jõudnud detsembrikuu ning oli aeg hakata ka oma valgusteid müüma. Selleks alustasime ka oma pika reklaamikampaaniaga. Otsustasime lisaks sotsiaalmeedia reklaamidele viia ka kooli õpetajate tuppa oma valgustite näidised ja ka meie firma flaierlehe. See osutus suureks abiks meie toodete müügil.

Kuna meie valgustid läksid nagu soojad saiad pagariärist, siis tekkis meil probleem ka tootmisega. Meilt telliti kõik valmis või enam-vähem valmis tooted vähema kui kahe nädalaga ära. Seetõttu pidime me niigi kiire kooli ja muu elu kõrvalt lisatööd tegema, et kõikidele soovijatele tooteid müüa. Saime sellega üsna napilt hakkama enne jõulupühi, kuid pidime osale soovijatest ära ütleva, kuna meil oli tekkinud ka materjali defitsiit ning uute osade kohale tulekuni oli veel ligi kuu aega jäänud. Defitsiit tuli meil seetõttu, et teadmata, mis seis on detsembris viiruse levikuga, ostsime materjali väga konservatiivselt, mis osutus meile lõppkokkuvõttes suurimaks veaks.



ReComi jõulukollektsiooni valgustid, vasakult paremale: põhjapõder/kits, ingel, lumememm ja jõuluvana. Foto autor Hjalmar Vaiküll.

Uus aasta, uus hooaeg

Kuna meil oli jõuludest saati soovijaid, kes olid meeleldi nõus ootama kuni uute valgustite valmimiseni, siis pidime esimesel võimalusel uuesti tootma hakkama. Nii me ka tegime.

Kartes uuesti astuda samasse ämbrisse, mis eelmisel hooajal, siis tellisime uueks hooajaks poolteist korda rohkem materjali. Saime ka täiendust oma pleksiklaasi varusse, millest algne hulk oli ka juba detsembris otsa saanud. Ka uued pleksiklaasi lehed olid saadud tasuta firmadelt, kus nendele oleks tõenäoliselt leitud uueks koduks prügimägi. Lasime ka tootmisjuhil Ilja Lugovoil suurema koguse valgustite aluseid teha. Kuid kuna ta on meil tuntud kui töörööbik, siis ta tegi pea kaks korda rohkem aluseid, kui meil muid materjale oli. Teades, et seekord meil materjalide defitsiiti nii kergelt ei tule, siis jõudsime konsensusele, et alustame uut hooaega uue, suurema hooga. Kuna aga viiruse levik polnud taandunud, siis tuli meil jällegi takistuseks, et kuidas müüa. Selleks tuli aga appi JA Eesti üritusega “Eesti õpilasfirmade laat 2021”. Kuna see pidi toimuma päev enne sõbrapäeva ja digitaalselt, siis otsustasime panna sellele laadale suured panused.

Valmistasime eelnevalt ette portsu sõbrapäevateemalisi kujusid ning viisime laata läbi oma teiseks koduks saanud kooli tööõpetuse klassis. Päeva algus oli suurepärase, sest tehes arvutid pool tundi enne laada algust lahti, ootas meid juba üllatus, kuna meile oli läbi tellimusvormi tehtud juba esimene tellimus. Järgneva tunni jooksul rääkisime mitmete huvilistega ja kindlustasime endale ka kaks tellimust lisaks. Sealt alates said aga meeldivad üllatused otsa, kuna järgneva nelja-viie tunni jooksul rääkisime esimese

tunniga võrdse arvuga inimestega, kuid tellijateks ei osutunud neist ükski. Seega müüsimegi kogu laadapäeva jooksul ainult kolm valgustit ja selleks päevaks eksklusiivselt tehtud kujusid oli veel omajagu üle.

Peale kokkuvõttes ebaõnnestunud laata tekkis meil pikk paus, mil mõtlesime, mida me edasi teeme. Lõpuks leidsime, et järgmine hea võimalus on ülestõusmispühade paiku, kui on hea võimalus pakkuda oma valgusteid ka kohalikele kirikutele. Pakkusime neile muidu eritellimuse alla minevaid ristikujulisi valgusteid tavahinnaga ning juba järgneval päeval oli nii meie kui ka ühe kohaliku kiriku rõõmuks saabunud meile tellimus kahele säärasele valgustile. Lisaks on tulnud ka tellimusi juurde teistelt inimestelt, neist mõni juba varasem tellija, millest võib järeldada, et meie valgustid tõesti meeldivad inimestele.

Tootmine ja tootearendus

Toodame oma tooteid peamiselt koolis tööõpetuse klassis, kuid suur osa tööst tehakse ka ära õpilasfirma liikmete poolt kodudes. Näiteks teeb meie tootmisjuht Ilja valgustite alused oma koduses puutöökojas valmis ja tööõpetuse klassi jääb ainult nende viimistlemine ja lihvimine. Samuti jääb suur osa valgustite kokkupanekust kodusesse töösse, kuna tööõpetuse klassis on targem teha rohkem keerulisemat tööd kui kergelt, aga aeganõudvat. Tihti peale aga tuleb tellimisele ka eritellimusi või üksikuid tellimusi, mille jaoks pole mõtet eraldi kooli personali tülitada ja seetõttu valmistame kogu valgusti või valgustid kodudes valmis.

Tootmisprotsess

Üldiselt on meie tootmisel paika pandud kindel järjekord:

1. aluste lõikamine ja kokkupanek
2. aluste lihvimine ja viimane viimistlus (ka värvimine)
3. kujude väljalõikamine
4. kujude kriipimine ja lihvimine
5. elektriosade kokkupanek ja tinutamine
6. kvaliteedikontroll ja liimimine

Järgides seda järjekorda pole me küll kõige kiirema tootmisega, kuid just sedapidi tootes tagame kõige parema kvaliteedi. Seda seetõttu, et erinevad valgustiosad peavad omavahel võimalikult hästi kokku sobima, seega on meil alati kindlale alusele kindel kuju, mis sinna oma dimensioonidega kõige paremini sisse sobitub.

Tihti peame jätma aga paar etappi vahelt ära, kuna näiteks tööõpetuse klassis saame kõige kiiremini ja paremini kujusid välja lõigata, kuid nende kriipimisel pole vahet sellel, kas teeme seda seal või kodus. Seetõttu lõikame sageli kujud lihtsalt välja ja jätame kriipimise ja lihvimise osa kodudesse. Kuna meil on olemas võimalus kodus tinutada ja liimida, siis see ka üldiselt sinna jääb. Kodus saavad valgustid ka liimitud kujul kauem ühe kindla koha peal kuivada, erinevalt tööõpetuse klassist, kust peame mingi hetk lahkuma ja kujud kaasa võtma.

Liim, mida me kasutame, on kahekomponentne epoliim või epoksliim, mis kuivab lõplikult alles ligi kümne tunni pärast. See-eest on liimitud osad väga tugeva hoidvusega ja seetõttu peame enne liimimist valgustite esimese suurema kvaliteedikontrolli ära tegema, kuna kui liim juba peale pandud, siis ei anna enam midagi muuta.

Tootearendus

Kuigi meie toode on jäänud põhimõttelt kui ka komponentide poolest samasuguseks, on siiski toimunud ka üldist arendamist. Näiteks olid meie valgustite kujud algselt üsna kriimulised, mis muutsid valgustid ebaesteetilisteks. See oli tingitud suurel määral pleksiklaasist, kuid ka meie kasutamisest. Sellele leidsime lahenduse selle näol, et olime ettevaatlikumad pleksiklaasi käsitlemisel ning olles testinud kolme erineva brändi pleksiklaase, leidsime kõige tugevama ja sobilikuma. Viimastel pleksiklaasi lehtedel on peal ka kaitsev kilekiht, mis on säästnud klaasi enamuste kriimude eest. Kriimud tekivad ka näiteks saagimisel, kui saagimise tulemusel jäävad järgi pisikesed, tolmutükid suurused pleksiklaasi killud, mis klaasi ära kriibivad. See saigi meil lahendatud tänu kaitsvale kilele.

Pakendamine

Meie tooted on jõudnud meie klientideni kas ilma pakendita või eksklusiivselt pakendite taaskasutamisel. Kogu pakend ja ka selle toodet kaitsev sisu on alati teisekordsel kasutusel varasematest pakendamisest. Osa pakenditest lõikame ümber väiksemaks suuruseks, et need mahuksid saatmisel XS suurusesse kappi.



Ühe toote pakend ümberlõigatud kröbinate pakist. Foto autor Hjalmar Vaiküll.

Meeskond

Meie õpilasfirma koosneb viiest sartsakast ja tegusast noorest: Hjalmar Vaiküll, Rainis Vilbo, Ilja Lugovoi, Mihkel Jürgenson ja Mattias Moosar. Meie põhimõte oli see, et kõik saaksid mingisugust valdkonda juhtida, seetõttu on kõikidele võrdselt ära jaotatud juhiportfellid.

Tegevjuht Hjalmar Vaiküll

Juhil peab olema tugev iseloom ning Hjalmaril on. Ta on alati nõus omalt poolt rohkem pingutama, et saavutada paremat tulemust või aidata seal, kus seda parasjagu vaja on. Ta oskab igat teemat mingil määral hästi, seega sobiks tema igale positsioonile kasvõi aitama. Tema oli ka kogu õpilasfirma mõtte ning idee algataja ja selle tõttu saigi temast meie tegevjuht, kes dirigeeriks kogu meie firma tegevust.

Raamatupidaja Rainis Vilbo

Raamatupidamine kujutab endast numbrite mängu, Rainisele meeldivad numbrid, ta lausa armastab neid. Tal on olemas kiire pea ning tersed silmad ja seetõttu saigi temast meie raamatupidaja. Sellele otsusele aitavad kaasa ka tema varasem kogemus tabelitega tegelemisel ning samuti tema usinus uurida igat detailikildu, mida uurida annab, mida on tarvis, et klapiksid raamatupidamises kõik kirja pandud numbrid.

Tootmisjuht Ilja Lugovoi

Ilja on alati olnud vaimustuses puutööst. Tal on ka kõik eeldused puutööga tegelemiseks, kindlad käed ning kodune puutöökoda, seega sobis tema kõige paremini meie valgustitele aluseid

valmistama. Kuna ta juba tootmisprotsessi suure osaga tegelema peab, siis otsustasime panna tema ka kogu tootmisprotsessi juhiks.

Hankejuht Mihkel Jürgenson

Mihkel on noor, kellel on head tutvused ja suhtlusvõrgustikud. Olgu selleks sugulased või kauged tutvused, mistõttu vanavara hankimine läbi tema on kohe lust. Seega oligi üks esimestest paika pandud positsioonidest just Mihkel hankejuhiks. Kuigi algselt pidi tema hankima meile vanasid elektroonikaseadmeid, siis idee muutumisel sai tema ülesandeks lisaks kujude kriipimisele ka otsida, kust saaksime uusi materjale oma valgustite jaoks.

Turundusjuht Mattias Moosar

Mattias on inimene, kellele meeldib suhelda. Tema elus on õiged eeskujud, mis on sobilikud turundusjuhi valdkonnas ning selle tõttu saigi temast otsekohe meie turundusjuht. Kuna Mattiasel puuduvad moodsamad sotsiaalmeedia kanalid ja kogu õpilasfirma loomise eesmärk on saada uusi teadmisi ja kogemusi, siis oli see positsioon ka enesearengule kõige sobilikum, kuna ta saab kogu protsessi käigust kaasa võtta endaga paremad meediaoskused.

Sihtgrupp ja müük

Sihtgrupp

Meie tooted on suunatud inimestele igas vanuses. Kuna me teeme ka eritellimusi, siis leiab meilt midagi igale maitsele, tuleb lihtsalt küsida. Tootmisel oleme raskelt propageerinud ning eelistanud rohelist

tootmisviisi ning üldist taaskasutamist, seega on meie tooted sobilikud ka loodussäästlikkust hindavatele inimestele.

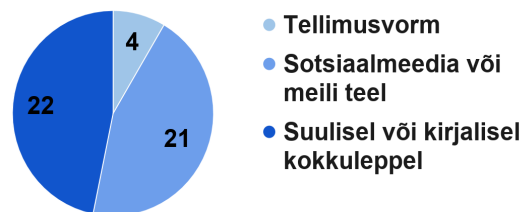
Hind

Meie õpilasfirma toote maksumus jääb üsna keskmisesse regiooni teiste õpilasfirmade hindadega võrreldes. Esialgselt tahtsime oma toodetele panna hinnad vastavalt suuruse järgi, kuid üsna odavad. Oleksime pannud hindadeks 8 €, 10 € ja 14 € ehk vastavalt väike, keskmine ja suur valgusti. See plaan meil aga üsnagi kiiresti muutus, kuna erinevate suurustega valgusteid on raske teha ja ette arvestada ka erinevate suuruste müüginumbreid. Seetõttu otsustasimegi lõpuks teha oma toote hinnaks nende hindade kompromisliku, kuid ilusa numbri ehk 12€. See hind osutus aga meie praegusel arvamusel liiga odavaks, vähemalt jõuluperioodil, kuna meil oli vähe materjale ja nõudlus oli suur. Arvame, et oleksime pidanud alustama 14€ suuruse hinnaga ja peale jõule seda kas langetama praegusele hinnale või jätma ja suurendama toodete kvaliteeti, mida me tegime juba ka niisama.

Müük

Koroonaviiruse leviku tõttu oli laatade toimumine halvatud ning müümisele läbi nende loota ei saanud. Müük toimus suuresti läbi interneti, kas siis meili teel või läbi erinevate sotsiaalmeedia kanalite. Suur hulk valgusteid läks kohe alguses tuttavatele ja omakorda tuttavate tuttavatele. Suurim ost ühe inimese poolt küündis lausa seitsme valgustini ehk ligi 15% meie senisest toodangust. Minnes numbritesse, siis oleme müünud või on broneeritud seni 47 valgustit. Sellest 31 müüsimise me ainuüksi detsembrikuus, kui

sellised valgustid on aasta parima minekuga. Arvame, et oleksime müünud kerge vaevaga veel palju valgusteid, kui meil poleks tulnud materjali defitsiiti.



Joonis 1. Müügiallikate efektiivsus

Eesti õpilasfirmade laat 2021

Olenemata raskest olukorrast maailmas, toimus siiski üks õpilasfirmade laat, kuid veebipõhiselt. Nagu ka juba varasemalt firma käekäigus mainitud sai, siis ei läinud meil sellel laadal sugugi nii hästi, kui me olime lootnud. Küll aga võtsime sealt kaasa nii julgust kui ka kogemust. Julgust näiteks seetõttu, et meie firma esinemist kiideti pidevalt. Meid toodi välja kui enesekindlaid ja hea esitlusega noori. See kindlustunne aitab meid nii firma tegemistes kui ka edaspidises elus. Kogemust saime juurde ka veebipõhistes tegevustes. Samuti osalesime me oma firmaga ka laada reklaamivõistlusel, mille tõttu tegime ka oma õpilasfirmale esimese reklaamvideo. Ka sellest saadi tegemise käigus kogemust juurde nii mõneski valdkonnas, alustades filmimisest ja lõpetades helidisainiga.



Sõbrapäevaks loodud valgusti. Foto autor Hjalmar Vaiküll.

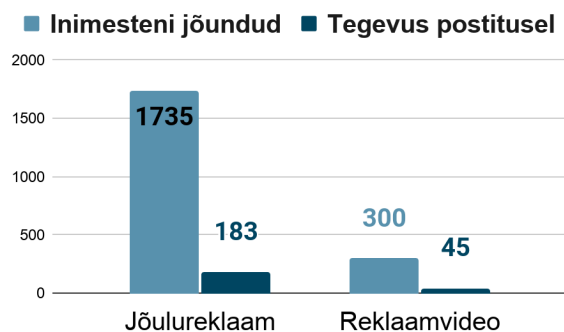
Meedia ja finantstulemused

Meedia

Jõuluajal tabas meid suur ootamatus, kui meie tooted osteti ära meeletul kiirusel. Edukus oli lausa nii suur, et mõneks ajaks pidime reklaamikampaania pausile panema. See pausile panek mõjus raskelt meie müüginumbritele, mis oli ka kokkuvõttes eesmärk, kuna oli juba varakult näha, et müüme kõik oma tooted ära ja peame ka osaliselt tellimustest ära ütlema. Vaatamata sellele mängisid sotsiaalmeedia kanalid meie toote müügil suurt rolli.

Meie toode poleks kindlasti säärast lendu ja edukust saavutanud ilma interneti jõuta. Kindlasti poleks piisanud lihtsalt laatadest. Probleemiks oli jällegi see, et laatu isegi ei toimunud piisavalt. Tegime ohtralt meediatööd läbi kahe peamise sotsiaalmeedia kanali, milleks olid ja on tänasenigi Facebook ja Instagram. Alternatiiviks osutus, aga ka alatihti vana ja ustav flaier. Mõned müügitehingud osutusid ka suuliselt kokkulepituks, kuid sotsiaalmeedia tegi suure töö meie eest ära.

Samuti tegime oma firmale Google Business'i lehe ja tänu sellele leiab meie õpilasfirma ja andmeid meie kohta üles ka lihtsalt Google'i otsingumootoris sisse trükkides "õf recom" või lausa "of recom".



Joonis 2. Facebook'i postituste statistika

Finantstulemused

Õpilasfirma loomise alguses sai meil otsustatud, et me ei jaota allesjäänud kasumit võrdselt. Jagame seda sõltuvalt igapäevsest tööst ja panusest firmasse. Lisana arvestame sisse ka iga liikme panustatud materiaalsed kapitalid. Sinna hulka kuuluvad näiteks kodustest varudest võetud puit, pleksiklaas ja patareid ning samuti tootmisvahendid nagu näiteks saag, lihvimismasinad ja puutöövahendid. Arvestatud saavad ka muud panused nagu näiteks reklaamvideo või reklaampiltide tegemine, transport, disainimine jne.

Kursused

Kogu õpilasfirma programmi vältel osalesime mitmetel koolitustel nii läbi neti kui ka kohapeal. Kohe kooliaasta alguses osalesime 12-tunnisel ettevõtluspäeval, kus saime paika enamuse firma plaanist. Osalesime ka mitmetel JA Eesti koolitustel, mis toimusid läbi Zoom keskkonna. Samuti saime osa Mentorklubist, kus saime kuulda mitmete kogenud inimeste lugusid ja soovitusi.

Järeldused õpilasfirmast

Oodatu ja reaalsus

Õpilasfirma tegemisel, nagu ka iga asjaga eluteel, tuleb arvestada, et kõik ei lähe alati plaanipäraselt või nii nagu esmapilgul võiks arvata. Oleme seda saanud õpilasfirma loomisel ja teekonnal kogeda piisavalt palju, et üritada seda võimalikult palju vältida või ette arvestada kõige muuga. Oleme nii mõndagi õppinud kogu protsessist. Toome järgnevalt välja ka parimad näpunäited eluks.

Arvestada ajaga igal ajal

Arvame, et oleme oma ajalise arvestusega algfaasis enam-vähem rahul, kuid mida aeg edasi, seda rohkem on jäänud asju viimastele minutitele. Vaadates tagasi esimestele kuudele, siis tellisime materjalid juba varakult ära selle teadmisega, et me ei tea täpselt, kaua need meieni tulevad, ning meil jäi piisavalt aega, et oma tooteid valmistada. Vaadates aga praegusesse aega, siis on meil tekkinud liiga suur vahe sisse aktiivse müügiga, mistõttu on firma meie endi prioriteetide hulgas koha või paari võrra madalamale langenud. Sellest on ka tingitud viimase aja viivitused töös ja kokkulepetes.

Oodata ootamatusi

On juba iseenesest mõistetav, et teooria ja praktika ei pruugi kunagi kattuda. Paraku aga on mõnikord teooria liiga ilus, et seda praktikas mitte oodata. Oleme seda õppinud vältima meie firma teekonnal ning vaatame nüüdsest igat asja kasvõi kerge skeptilisusega, et mitte iseendid "haneks tõmmata" millegi liigsest ilust. Näiteks ei oodanud me, et lubatud mitmest tuhandest laadalisest ostab meie valgusteid vaid kolm. Enne laata arvestasime vähemalt viiega ning peale esimest tundi arvasime, et peame kujusid juurde hakkama tegema. kuid lõppude lõpuks ei olnud nendel ootustel mingit viljakust. Pigem muutsid need meid reaalsuse saabudes hoopis pettunumaks ja kurvemaks.

Hoida järke absoluutselt kõigel

Me ootasime õpilasfirma loomisel, et see on küll keeruline, kuid suudame kõike korraldada ja läbi viia suuliste kokkulepete alusel ja ei pea pidama kindlat arvestust kõige üle, mida meist igaüks teeb või ei

tee. Tagantjäreli võttes oli see viga, mis jääb meile elu lõpuni meelde, et kõik tuleb kirja panna, kasvõi isegi kõige pisemad asjad, sest tagantjäreli ei mäleta neid enam keegi ja nii jäävadki teod tunnustamata ja seetõttu ka tasumata. Nii ei tahagi keegi isegi midagi pisemat oma firma jaoks ära teha.

Kõik tahavad kõiki aidata, tuleb osata lihtsalt suhelda

Peale seda, kui meil saag katki läks, pidime küsima luba oma endiselt tööõpetuse õpetajalt selleks, et minna oma firma asjade ja liikmetega tööõpetuse klassi. Algul mõtlesime, et äkki ei tülitaks inimesi nende vabast ajast, kuna me ei saaks seal olla ilma järelvalveta, vähemalt mitte esimesed korrad. Kuid aja möödudes ei jäänud meil enam midagi muud üle ja pidime seda tegema. Pärast esimest käiku oli meil väga meeldiv kogemus, kuid oli siiski kartus, et muutume lõpuks teistele justkui parasiitideks. See kartus aga ei osutunud tõeks, kuna pärast paarikordset käiku peeti meid piisavalt vastutustundlikeks, et lasta meid ligi pooleks päevaks töökotta omapäi. Tänu sellele saime oma firmaga liikuda kindlalt edasi, teades, et meid toetatakse ka ilma omapoolse kasuta. Me ei saanud jätta seda tunnustamata ning jätsime sinna klassi tänutäheks meile kunagisi tööõpetuse tunde meenutava tuuleveski kujuga valgusti. Sellest ka järeldus, et tunnusta head headusega.

Kasumiaruanne

13.10.2020-09.04.2021

Tulud	558 €
Kulud	224.74 €
Tootmiskulud	178.14 €
Muud kulud	46.60 €
Kasum	333.26 €

Bilanss

13.10.2020-09.04.2021

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	393.26 €	Võlad	0 €
Materjal ja varud	0 €	Aktsia-kapital	60 €
Põhivara	0 €	Kasum	333.26 €
Kokku	393.26 €	Kokku	393.26 €

Mis edasi?

Oleme juba arutanud, et pole mõtet jätta juba ostetud või valmistatud materjale niisama tolmu koguma ja müüme neid võimalikult palju veel edasi. Oleme ka arvestanud juba sellega, et me ei jõua kõike täielikult maha müüa selle aja jooksul, mis meil on veel jäänud kuni õpilasfirma tegevusloa lõpuni. Seega üritame veel võimalikult palju müüa selle aja jooksul ning ka pärast seda. Üks võimalus selleks on näiteks “Tallinna Vanalinna päevad 2021”, kuhu oleme ka enda firma müüma registreerinud. Tooted, mida me ei suuda lõpuks maha müüa, jagame õpilasfirma liikmete vahel ära.

See on aga kindel, et me firmat edasi ei vii, vähemalt mitte sellisel kujul. Aga nagu ka teatud ütlus lausub, siis ära ial ütle ial. Kunagi ei tea, mis elu jooksul ette võib tulla.

Täname teid!

- ★ Juhendaja Margot Sarv
- ★ Tööõpetuse õpetaja Rivo Reisko

Kursuse õpetajad:

- ★ Pirje Väljaots
- ★ Edith Maasik
- ★ Kadri Rüüson

Meie enda pered ja tuttavad

