

Tallinna 21. Kool
Tallinna Vanalinna Hariduskolleeegium



ÕPILASFIRMA ŠMULL

Aastaruanne

Koostajad: Grete Kalvet 11C, Liselle Valge 11C
Lisett Hansen 11M, Silva Tupits 11M
Juhendajad: Epp Vodja, Ander Hindremäe, Pille-Riin Laanet
Noorem-mentor: Annabel Ambos

Tallinn 2023

ÕF ŠMULL AASTA KOKKUVÕTE

Missioon

Meie missiooniks on vähendada šampoonipudelitest tekkivat plastikreostust. Selleks löime ühekordsed optimaalselt ökoloogilised šampoonikuubikud.

Toote kirjeldus

Meie toode on ühekordsed tahked šampoonikuubikud, mis on vegan, sulfaadivabad ning kunstlike lõhna-, värv- ja säilitusaineteta. Ühes pakis on 12 kuubikut, mis on kõik pakendatud kommidena. Kuna meie peamiseks eesmärgiks on plastikreostuse vähendamine, oleme valinud võimalikult loodussõbralikud pakendimaterjalid. Toode sobib oma esindusliku välimuse poolest lisaks igapäevasele kasutamisele ka suurepäraselt kingiks. ÕF Šmulli šampooni eristab just selle innovaatus – oleme loonud üheks kasutuskoraks mõeldud lahenduse. ÕF Šmulli toote ohutuse tõendamiseks on meile väljastatud kosmeetikatoodete jaoks vajalik sertifikaat CPSR (Cosmetic Product Safety Report).

Finantstulemuste lühikokkuvõte

Kulud: 763,19€

Tulud: 340€

Kahjum: 423,19€

Üldhinnang firma tegevusele

Õpilasfirma Šmulli tegevusaasta on olnud väga töökas. Vaatamata asjaolule, et ohutussertifikaadi saamiseks kulus pea pool aastat, müüma saime hakata alles aprillis ja oleme hetkel finantsiliselt miinuses, ei ole see meid morjendanud. Olime eelseisva mahuka protsessiga arvestanud. Oleme valmis saanud midagi täiesti innovaatilist ning täitnud seatud eesmärgid. Läheme müüma kõikidele eesootavatele laatadele, loome rohkem suhteid klientidega ja arendame oma müügioskust. Ebaõnnestumisi on olnud palju, kuid me ei ole lasknud end neist heidutada. Ühtse grupina olime üksteisele toeks, et meie idee realiseeruks.

SISUKORD

ÕF ŠMULL AASTA KOKKUVÕTE	2
ÄRIIDEE JA UNIKAALSUS	3
ÕPILASFIRMA STRUKTUURI JA LIIKMESKONNA KIRJELDUS	4
ÕPILASFIRMA ÜLEVAADE TEGEVUSTEST	5
ÕNNESTUMISED JA RASKUSTE ÜLETAMISED	6
TOOTMINE	7
MAJANDUSTEGEVUSTE ANALÜÜS	8
LÕPPSÕNA	9

ÄRIIDEE JA UNIKAALSUS

Meie õpilasfirma ideeks oli luua midagi, mis püüaks lahendada maailmas mõnda aktuaalset probleemi ning mis ei toodaks planeedile mõttetult prügi juurde. Leidsime, et oma toote näol saame luua lahendusi mitmetes erinevates valdkondades – aitame kaasa šampoonipudelitest tingitud plastikreostuse vähendamisele; loome alternatiivi kemikaale täis šampoonidele ning mugavdame reisima minemisega kaasnevat stressirohket pakkimise protsessi. Nii me töötasimegi välja ühekordsed tahked šampoonikuubikud, mis on vegan, sulfaadivabad, kunstlike lõhna- ja värvainetevabad ega ole pakendatud plastikusse.



Pilt 1. ÕF Šmull toode (autor: Sven Tupits)



Pilt 2. ÕF Šmull toode karbis (autor: Sven Tupits)

ÕPILASFIRMA STRUKTUURI JA LIIKMESKONNA KIRJELDUS



Pilt 3. ÕF Šmull tiim (autor: Sven Tupits)

Meie meeskond sai kokku läbi väga huvitava juhuse. Enne õpilasfirma alustamist ei olnud 21. Kooli ja Vanalinna Hariduskolleeegiumi õpilased omavahel kunagi kohtunud. Tiim tutvus läbi Liselle ja Lisetti ühise tuttava, kellega mõlemad seltskonnad alguses ühist firmat luua olid plaaninud. Selgus, et see firma oli tiimi juba moodustanud ning endale liikmeid juurde ei vajanud – nii suunatigi meid omavahel kokku. Otsustasime hulljulgelt, et võtame kõik koos ette tegusa ja tööka õpilasfirma aasta, samal ajal üksteist täiesti nullist tundma õppides. Jagasime ametipositsioonid firma liikmete vahel vastavalt individuaalsetele eeldustele ja tugevustele.

Õpilasfirma Šmull tegevjuhiks valisime ühemeelselt Lisett Hanseni. Lisett on toote idee autor ja ettevõtte peamine eestvedaja. Tal on alati ülevaade firma hetkeseisust, visioon järgmiste eesmärkide saavutamiseks ja karm käsi kõikide liikmete töös hoidmiseks.

Liselle Valge on meie müügijuht. Liselle ülesanneteks on hoida klientidega häid suhteid ja leida uusi koostööpartnereid. Ta on rõõmsameelne ja avatud hoiakuga, mis teeb ta klientidele sümpaatseks. Müügijuht tagab klientide rahulolu, spetsialiseerudes nende küsimuste vastamisele ja firma ning tarbijate vahelisele kommunikatsioonile.

Meie finantsjuht on Grete Kalvet. Tema ülesanneteks on hoida numbritel silma peal ja vaadata, et kõik kulud ja tulud klapiksid. Grete kontrollib rahalisi väljaminekuid ja sissetulekuid. Tema peamine eesmärk on tagada, et firma jääks finantsiliselt plussi ja kõik liikmed saaksid võrdselt tasustatud.

Turundusjuhiks on meil Silva Tupits. Silva tegeleb firma turundamisega ning veendub, et meie reklaam jõuaks kõikide potentsiaalsete klientideni. Silval on varasem kogemus fotograafiaga, mis annab talle eelduse tootest ja firma liikmetest kvaliteetseid fotosid teha. Silva haldab Šmulli sotsiaalmeediat, milleks on Instagrami, Tiktoki ja Facebooki kontod.

ÕPILASFIRMA ÜLEVAADE TEGEVUSTEST

Praktilise tegevusega alustasime juba septembris, otsides abi asjatundjatelt ja püüdes leida oma idee teostamiseks erinevaid väljundeid. Firma praktilise tegevuse esimene eesmärk oli lihtsalt toote valmis saamine, arvestades, et olime oma võimetes üsna skeptilised. Tuli ette olukordi, kus kooli (kahe erineva kooli tunniplaanid!) ja hobide kõrvalt nappis aega firmaga tegelemiseks, kuid vaatamata sellele leidsime alati momendi, et vajalik töö ära teha. Iga kord, kui seadsime kuupäeva kokkusaamiseks või ülesande tähtajaks, pidasime sellest kinni. Me ei tülitsenud kunagi ja isegi kui tekkisid lahkarvamused, lahendasime need viisakalt ja leidsime kompromissi. Juhul, kui meil ei olnud aega, et füüsiliselt koosolekut teha, tegime oma kodudes videokõne. Vahepeal oli see isegi osa rutiinist, et iga pühapäev oli videokoosolek.

Kõik liikmed panustasid firmasse võrdselt. Jagatud rollidest me liiga kõvasti kinni ei hoidnud – kellel tekkis vaba moment, see tegi ülesande ära. Selline töödejaotus meie puhul toimus. Tootearendus ja toote turule saamine võttis kõige kauem aega, nii et meie esimene laat toimus alles 31. märtsil Tallinna 21. Kooli M21NSTREET-i nimelisel moeshowl. Müüme ka toodet läbi Google Formsi keskkonna, kust on seda võimalik tellida pakiautomaati.

ÕNNESTUMISED JA RASKUSTE ÜLETAMISED

Olles valinud päris keeruka õpilasfirma idee, tekkisid meil esimeste kuude vältel motivatsioonilangus ja kõhklused, et äkki olnuks siiski parem valida lihtsam tee ja minna uurimustöö peale üle, kuna kõik tundus ülemäära keeruline. Vaatamata sellele võtsime ennast ikkagi kokku ja analüüsisime, miks me olime tahtnud üldse selle teekonna ette võtta. Õpilasfirma tegemine oli olnud meie kõigi väikeseks unistuseks, seega kahtlemise jaoks ei olnud kohta. Saime tagasi motivatsiooni ning võtsime eesmärgiks oma idee lõpuni viia.

Kogu õppeaasta oli täis raskeid katsumusi, millega pidime silmitsi seisma. Toote väljatöötamine nullist oli meie jaoks õpilasfirma programmi kõige raskem ja aeganõudvam osa. Pidime looma täiesti uue retsepti vaatamata meie minimaalsetele keemiaalastele teadmistele. Vaja oli leida ka kvaliteetne labor, kus katseid teha ja ka toodet toota ning leida pakendilahendus, mis ei lekiks, ent oleks esteetiline.

Oli ilmselge, et ainult meie enda keemiaalaste teadmistega ei ole meil midagi teha ning vaja oli leida oma ala professionaal, kes meid aitaks. Esmalt pidasime nõu Tallinna Ülikooliga, kuid koostöö meie vahel eriti ei edenenum, sest nad ei uskunud meie tootesse sama palju kui meie ise. Meie aga olime enda idees 100% kindlad ning panime kõik oma tutvused mängu, et lõpuks ikkagi vajalik juhendaja leida. Tee viis meid TalTechi, kust saime endale just sellise keemiku, kellest olime puudust tundnud.

Katsetasime algselt mitmeid retsepte, kuni lõpuks otsustasime ühele kindlaks jääda. Toote turule saamiseks pidime läbima mitmeid teste, et saada vastav sertifikaat kosmeetikatoote valmistamiseks. Läbisime enamus teste edukalt, kuid kuigi jälgisime piinliku hoolega kõiki hügieeninõudeid, lipsas mikrobioloogilisse analüüsi saadetud tootesse kahel korral siiski mõni bakter sisse. Seetõttu pidime analüüsi läbima kolm korda. Sellele kulus kuid ning samuti oli just see firmale kõige kulukam väljaminek. Olime vahepeal juba lootust kaotamas, et kas me ikka saame oma toote müüki. Nagu öeldakse – kolm on kohtuseadus – meie õnneks läbisime kolmandal katsel mikrobioloogilise testi ning saime vajaliku sertifikaadi. Aprilliks oli toode viimaks turule minekuks valmis.

Suurimaks saavutuseks sellel õppeaastal on see, et alustasime oma teekonda nullist. Firma visiooni elluviimiseks saime proovile panna oma suhtlemisoskused ning loominguilise. Oleme igaüks kogu teekonna jooksul meeletult arenenud- meeskonnatöö, raskuste ületamine, eneseusu kasv jne. Tänu sellele programmile said sõpradeks alguses täiesti võhivõõrad inimesed, tänu kelle ühisele entusiastlikule meelele ja tahtejõule valmis midagi niivõrd vägevat.

TOOTMINE

Tootmisprotsess ise on ajas peaaegu muutumatu olnud, kui välja arvata see, et ülesanded tiimiliikmete vahel jaotusid iga kord erinevalt. Toote valmistamise vältel kandsime me alati nii kindaid kui maske. Tootmisprotsess nägi välja järgmine: esmalt valmistasime etanoolilahuse kõikide kasutatavate pindade ja anumate desinfitseerimiseks. Seejärel kuumutasime vee, et saaksime komponente veevannil sulatada. Kaalusime välja SCI, (naatrium kokoüülisetionaat) millele lisasime kohe ka väljaaurustuva koguse vett. Kui segu oli enam-vähem ühtlane, kaalusime sheavõid, viinamarjaseemneõli ja E-vitamiini. Taaskord tuli segada senikaua, kuni konsistents oli ühtlane. Seejärel täitsime vormid seguga ning jätsime kuubikud tahenema. Kui toode oli juba piisavalt tahke, saime alustada pakendamise protsessiga.

Tooraine pärineb meil Relumeest, kelle personal vastas kiirelt ning oli nõus meiega jagama erinevate toodete ohutuskaarte, mida sertifikaadi saamiseks vaja läks. Toote pakendamisel on olnud suureks abiks Pakendikeskus, kes aitas meil valida sobiva karbi ning paberi, mis ei lekiks. Meeldivaks üllatuseks osutus ka allahindlus pakenditelt.

Tootmise juures oli kõige suurem raskus sobiva aja leidmine, millal kõik laborisse tulla said. Pidime arvestama 2 erineva tunniplaaniga ja Taltechi laborantidega. Kui täiskoosseis laborisse ilmuda ei saanud, saime vajadusel ka kahe- või kolmekesi hakkama. Lõpliku toote omahind, mis sisaldab koos pakendiga 12 kuubikut on 7,25€.

MAJANDUSTEGEVUSTE ANALÜÜS

Õpilasfirma Šmull alustas firmat algkapitaliga 500 eurot, mille jagasime 4 liikme vahel võrdselt ära. 339,4 euro suuruses summa kulus toorainete peale. 200-eurone summa kulus ka kosmeetikatoode sertifikaadi jaoks ja selleks vajaliku mikrobioloogilise analüüsi tegemiseks. Iga analüüs maksis eraldi 72 eurot. Kuna pidime analüüsi läbima 3 korda, kasvasid meie kulud ja toote omahind (7,25 eurot) nii palju, et pidime tegema aktsiakapitali suurenduse, milleks oli vastavalt eeldatavatele kulutustele 280 eurot. Summa jagasime taaskord võrdselt nelja liikme vahel. Otsus suurendada omakapitali tähendas, et meil ei olnud vaja võtta võlgu. Seisuga 24.04.2023 (s.t. umbes kahe nädala jooksul, mil pole ka laatu toimunud) on õpilasfirma Šmull müünud 13 toodet, mis aga ei ole meid kasumisse toonud. Laovarusse on arvestatud 20 toodet, mis on kavandanud maha müüma järgmise kahe nädala jooksul. Kahjum on hetkel 423,19 eurot. (vt tabel 1). Oleme veendunud, et teekond oli neid kulutusi väärt ja suudame kahjumi mõne kuuga kasumiks muuta!

Tabel 1. Õpilasfirma Šmull kasumiaruanne (eurodes).

1. TULUD	
1.1. Müügitulu	€195.00
1.2. Laovaru omahinnas	€145.00
TULUD KOKKU	€340.00
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist	€0,00
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud	€339,40
2.3. Ohtussertifikaatidega seotud kulud	€416.00
2.4. Turundus	€2,79
2.5. Muud kulud	€5.00
KULUD KOKKU	€763,19
3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	€-423,19

Tabel 2. Õpilasfirma Šmull bilanss (eurodes).

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1. Raha (pearaamatu kassasaldo)	€211,81	1. Võlad	€0,00
2. Materjal ja varud	€145,00	2. Aktsiakapital	€780,00
3. Põhivara	€0,00	3. Kasum	€-423,19
Kokku	€356,81	Kokku	€356,81

LÕPPSÕNA

Tänu õpilasfirma programmile õppisime firma omamise ja juhtimise kohta ning arendasime koostööoskust nii kaastiimiliikmete kui ka koostööpartneritega. Firma töös hoidmine kasvatas meis distsipliini ja kohusetunnet, kuna vastutus firma ees oli täielikult meie enda kanda. Õppisime, et tuleb ka toredaid üritusi ja vabu nädalavahetusi ohverdada, kui see on ainus aeg millal firmaga on võimalik tegeleda. Õpilasfirma programmi lõpuks oleme kõik mõne kasuliku kontakti võrra rikkamad – tootearendus ja hea turundamine nõudsid professionaalset abikätt. Kontaktide otsimine ja nende leidmine õpetas meile, et abi tuleb ise küsida ja ei tohiks karta endast vanemate ja kogenumate inimestega koostöö tegemist.

Suurimaks saavutuseks sellel õppeaastal on see, et alustasime oma teekonda nullist. Firma visiooni elluviimiseks saime proovile panna enda suhtlemisoskused ning loomingulisuse. Oleme igaüks kogu selle teekonna jooksul meeletult arenenud – meeskonnatöö, raskuste ületamine, eneseusu kasv jne. Tänu sellele programmile said sõpradeks alguses täiesti võhivõõrad inimesed, tänu kelle ühisele entusiastlikule meelele ja tahtejõule valmis midagi niivõrd innovaatilist.

Oleme valmis saanud toote, millel on ka päriselt potentsiaali suurel turul läbi löömiseks, seega ei heida me kõrvale mõtet tulevikus ametliku firma jätkata. Senikaua kavatseme kasvatada oma müüki ning osa võtta võimalikult paljudest laatadest- nt vanalinnapäevad.

Õpilasfirma tänab meie suurepäraseid ja toetavaid juhendajaid Epp Vodja, Ander Hindremäe ja Pille-Riin Laanet ning eriliselt suur tänu läheb TalTechile. Muidugi ei saa unustada ka 21.Kooli, Vanalinna Hariduskolleeegiumit, JA Eestit ning meie armsaid kliente.