

Tallinna 21. Kool



ÕPILASFIRMA KRÄFTI AASTAARUANNE

Mentor: Arabella-Kristina Allvee

Juhendajad: Epp Vodja ja Ander Hindremäe

2017/2018

LÜHIKE KOKKUVÕTE MEIE AASTAST

Sisukord

- Kräfti loomislugu.....2
- Meeskond.....3
- Toode ja tootmisprotsess.....4
- Areng.....5
- Müügitöö.....6
- Kust tuli raha ja kuhu see kadus?...7
- Edasine tegevus.....9
- Lõppsõna.....10

Eesmärk

Kõigile ÕF Kräfti liikmetele on oluline esteetilisus ja meie eesmärk on pakkuda kliendile stiilset ja keskkonnasõbralikku sülearvutikotti, mis lisab kasutaja väljanägemisele eripära ning pakub arvutile kaitset väliste tegurite eest.

Toode

ÕF Kräfti toodab hinge ja armastusega disainitud sülearvutikotte, mis on ideaalsed kaaslased kliendi läpakale. Meie toode on valmistatud korgipuu koorest saadavast materjalist *cork fabric* 'ust. *Cork fabric* on parim alternatiiv loomanahale ja sellel on palju suurepäraseid omadusi, näiteks see on vett hüljav ja kulumis- ning

rebenemiskindel. Meie sülearvutikottide disain on põhjalikult läbimõeldud ning need valmivad käsitööna meie valvsa pilgu all. Kvaliteetne, loodussõbralik ja stiilne - kooslus, mida ei leia iga päev!

Hinnang oma tegevusele

Sügisel seadsime endale eesmärgi tulla turule millegi kvaliteetsega, mis rahuldaks eelkõige meid ennast ning viia õppeaasta lõpuks firma kasumisse. Oleme tulnud nende eesmärkidega suurepäraselt toime. Tagasiside meie toote kohta on olnud väga positiivne ja huvi selle vastu suur. Firma kasumisse viimine ei ole olnud ülesanne kergete killast. Alustasime vastvalminud prototüüpidega aktiivset müügitööd alles veebruaris, sest olime eelnevalt jõudnud maha matta kaks kehvat äriideed.

Tootearendusprotsess oli pikk ja vaevaline, aga selle tulemusel saime valmis sülearvutikotid, mis on enda välimuse ning praktilisuse poolest siiani rahuldanud kõiki kliente.

Finantstulemused

- Käive: 1388,59 €
- Kasum: 269,77

Kräfti loomislugu

Esimestel tegutsesmiskuudel läks kõik valesti, mis üldse valesti minna sai. Firma algne idee oli müüa mikrofiiber kangast puhastuslappe, mis kleepuvad telefoni külge. Saime aga üsna kiirelt aru, et sellisel asjal pole mõtet ning oleksime mänginud vaid edasimüüja rolli, mis ei pakkunud meile pinget.

Edasi proovisime liikuda telefonitaskute äri. Arutelude käigus leppisime kokku, et toote materjal saab olema kork (mitte plastikust pudelikork, vaid materjal, mis saadakse korgipuu koore töötlemisel) oma erilise välimuse ja loodussõbralikkuse tõttu. Tegime selle kohta turu-uuringu, mis kahjuks (või tegelikult ilmselt meie õnneks!) põrus, sest saime teada, et enamik inimesi sellise toote järele vajadust ei tunne - erinevaid telefonitaskuid on turul lihtsalt liiga palju. Lõpuks aga tabas meie kurnatud päid see kaua oodatud idee, millega jäime kõik rahule: korkmaterjalist *premium*-klassi sülearvutikotid. Selle materjali osas olime küll vähikud ning otsustasime esmalt osta kõige tavalisema korgi, mida tavapäraselt kasutatakse seinadel knopkatahvlitena ning koti ka ise valmis õmmelda. Siin aga tegime kaks viga korraga! Peatselt selgus, et tegu oli õrna ning kergesti puruneva materjaliga, mida oli äärmiselt raske ise õmmelda. Tulemus jäi kole ning kohmakas, otse loomulikult polnud me sellega rahul. Oleme siiski perfektsionismi poole kalduvad!

Õnneks ei ole meist keegi allaandja ja asusime otsima paremat võimalust. Meie tegevjuht Markus leidis uue materjali - *cork fabric* (eesti k. korkriie või korknahk). Kuna aga vana, mittesobivat knopkatahvi materjali oli alles üsna palju, panime üles kuulutuse osta.ee veebilehele ja see õnnestuski maha müüa. Seejärel fokuseerisime ennast uue toote arendusele. Eestis ja lähimate naabrite juures *cork fabric* 'ut ei toodeta ega müüda, seega tellime seda lähimalt edasimüüjalt Inglismaalt, materjal ise on toodetud Portugalis. Võtsime ka otse tootjaga ühendust, lootes vältida vaheltkasuvõtjat, kuid üllatuseks oli Inglismaa edasimüügihind Portugali tehastest isegi märkimisväärselt soodsam ning valik erinevate mustrite osas oluliselt laiem. Alustuseks tellisime esimesed proovitükid, mis jõudsid kohale oodatust hiljem, sest meie hämminguks selgus, et detsembris meie inglased ei tööta! Kahju meile oli suur - jäime ilma headest müügivõimalustest jõulude ajal. Kui aga materjal kohale jõudis, saime aru, et tegu on täpselt sellega, mida vajame. See oli pehme, vastupidav ja veekindel. Olime ekstaasis! Esitasime kohe ka suurema tellimuse oma sülearvutikoti visiooni

täideviimiseks. Aega oli läinud palju, kulusid oli palju, tulusid ei mingeid. Meile ootamatult oli meie algkapital lõpukorral ning pidime oma aktsiakapitali suurendama.

Meeskond

Meie õpilasfirma koosneb viiest Tallinna 21. Kooli õpilasest - tegevjuht Markus, müügijuht



Karita, finantsjuht Laura, turundusjuht Gregor ja tootmisjuht Peeter. Ametite jagamisel probleeme meil ei esinenud.

Meie firma **tegevjuht** on Markus Meresma. Tema parimad omadused nagu tolerantsus, riskitaluvus ja suurepärase otsustusvõime tähtsatel hetkedel tulevad välja just juhupositsioonil. Tihti on kriitiliste otsuste langetamisel jäänud kõlama Markuse hääl, mis tunderohketele vaidlustele punkti paneb. Tegevjuhi peamised ülesanded on teiste hulgas firma igapäeva tegevusel pilgu hoidmine, meie Suurbritannia äripartneriga

suhtlemine ning uute ja odavamate toormaterjalide otsimine.

Finantsjuht Laura Lisa Rikkandi asendamatud raamatupidamisoskused on põhjus, miks alguse suurtest möödalaskudest hoolimata oleme tänaseks päevaks jõudnud kasumisse. Laural on loomuses finantsjuhile igati kohane soov hoida kulud madalal, mistõttu oleme oma rahaga hoolikalt ümber käinud. Ta soovib tihti rutakalt ja läbimõtlemata otsuste langetamise asemel põhjalikku planeerimist. Tema peamised tööülesanded on raamatupidamine ja teiste tiimiliikmete rahaline nõustamine õpilasfirma siseselt.

Kräfti **müügijuht** on Karita Särekannu, kelle särav isiksus on meie toote müügitöös asendamatu. Karitale meeldib väga inimestega suhelda ning ta tunneb ennast selles töös kõige mugavamalt. Karita panustab firmasse saajaprotsendiliselt, säilitades selle juures oma alalise positiivsuse. Karitast ei ole mõtet pikemalt rääkidagi, teda märkavad kõik niikuinii.

Gregor Mändma **turundustöö** on viinud meie tooted Facebooki ja Instagrami (Vt. [SIIT](#) ja [SIIT](#)). Kohe kui meie esimesed tooted valmis said, käis Gregor nendega uhkelt mööda linna ringi ja tegi reklaami, kellele vähegi võimalik. Gregori head tutvused tõid firmale koostööpartneri õmbleja näol.

Õpilasfirma **tootmisjuht** on Peeter Taukar, kelle sõna on viimane toodete materjalide ja kvaliteedi üle otsustamisel. Kvaliteeti peab Peeter iseenesest mõistetavaks ja kontrollib isiklikult üle kõik õmblejalt tulnud tooted. Ta on töökas, eesmärgikindel, kuid alati avatud töömeeleolu parandamisele sobiva huumori abil. Tema tööülesannete hulka lisandus ka toodete transportimine klientidele - nimelt on härra Taukar B-kategooria sõiduloo õnnelik omanik.

Toode ja tootmisprotsess

Viimaks oli käes aeg meie piltilus visioon tuua maamuna peale reaalsusesse - saime asuda kaua oodatud tootmise juurde, kuid nagu meile kombeks, ei leidnud me õmblejat samuti üleöö. Tahtsime kõike head korraga - et toode tuleks kvaliteetne ning õmbleja töötasu oleks mõistlik. Leidsime õmbleja oma tutvusringkonnast ning seetõttu saime algusest peale olla õmblemisprotsessi ja lõpptoote kvaliteedis kindlad.

Kräfti sülearvutikott on loodud stiiliteadlikule inimesele, kes peab lisaks sülearvuti kaitsefunktsioonile lugu ka koti silmapaistvusest ja trendikusest. *Cork fabric* on parim alternatiiv loomanahale ning seda kutsutakse hellitavalt ka vegan-nahaks, sest see pärineb taimsest toorainest. *Cork fabric* saadakse korgi töötlemisel. Kogu protsess kulgeb ilma kemikaalideta ning puud taastavad maha kooritud koore 10 aasta jooksul. Keskkonnasõbralikkus annab tootele lisandväärtust. Materjal on vee-, kulumis- ja rebenemiskindel ning mõnusalt pehme.

Iga Kräfti kott on unikaalne nagu inimese sõrmejalg, sest kahte identset tükki korki maailmas ei leidu. Kvaliteetsest ja hinnalisest materjalist tulenevalt on lõpptoote müügihind küllalt krõbe, kuid teiste *premium*-klassi kottidega igati konkurentsivõimeline.

Tootearendusprotsess oli pikk ja vaevaline, aga tänu sellele jõudsime tooteni, mis on omanäoline ja eristuv ning rahuldab kliente.

Hetkel on meil valikus 3 erineva disainiga kotti: “ümbrikukujuline” magnetiga kinnituv kott, trukkidega kinnituv kott ja lukuga kinnituv kott.



Areng

Tegevjuht Markus - Minu jaoks on olnud õpilasfirma loomine ja selle tegevuse juhtimine meeletult silmaringi avardav protsess. See õppeaasta on minus tekitanud väga suure huvi ettevõtluse vastu. On paranenud arusaam firma ning üldse ärimaailma toimimisest. Õpilasfirma on pakkunud suurepärast võimalust suhelda erinevate inimestega, mis on muutnud mind julgemaks ja avatumaks. Kindlasti õppisin meie finantsjuht Lauralt ratsionaalsemat rahakasutust, sest esimestel kuudel ei vaevunud otsima seda kõige soodsamat varianti, millele järgnes tavaliselt terav kriitika Lauralt. Ilmselt ei saa üle ega ümber ka aja planeerimisest, sest olles tegevjuht, tunnen suuremat vastutust firma edukuse ees.

Finantsjuht Laura - Tänu õpilasfirmale olen väga palju õppinud firma raamatupidamise kohta, millest ma enne ei teadnud midagi. Arvan, et avastasin oma loomuliku ande. Lisaks on õpilasfirma aastapikkune kohustus, millega tuleb igapäevaselt tegeleda ja vaeva näha. See nõuab head kohusetunnet. Kindlasti olen õppinud veel meeskonna- ja müügitööd ning enda seisukoha selgitamist kaaslastele.

Tootmisjuht Peeter - Kõige tähtsamaks pean omandatud arusaama ajast ja selle kulgemisest firma elu jooksul. Ma olin aasta alguses pealehakkamist täis ja lootsin näha tulemusi. Samas leian, et minu panus firma edusse ja tegevusse on ajas olnud suhteliselt kõikuv. Mõne tähtsama hetke saabumisel või saavutamisel tõuseb tahe tegutseda lakke, kuid tagasilööride tulemusena see kipub langema. Õnneks olid õigel ajal sõbrad kõrval. Olen andunud, et eesmärgid, mida lootsin firmaga saavutada, on aeganõudvad ja vajavad pidevat tegelemist. Alguses uskusin ja lootsin, et seatud eesmärgid täituvad kiiresti. Ma eksisin. Õpilasfirmaga

tegelemine nõudis eelkõige kannatust. Tulevikus oskan mõista, et aeg on inimese üks suurimad vaenlasi, liikugu ta kas kiiresti või aeglaselt.

Müügijuht Karita - Ma õppisin seda, et õpilasfirmat tehes peab arvestama ka teiste kohustustega. Tihti on suur tahe võtta palju Kräftiga seotud kohustusi enda peale ning kipub ununema, et minu aega ja panust nõuavad ka teised kohustused ning ülesanded. Alati peab mõtlema mitu sammu ette ja olema realistlik, sest kahjuks ma ennast kloonida veel ei oska.

Turundusjuht Gregor - Usun, et eluliste väärtuste koha pealt on parim, mida õpilasfirmaga tegelemine mulle pakkus, inimestega otse suhtlemine, seeläbi oma tahtmise saavutamine ja positiivsete suhete hoidmine. Teine, algul klišeeena kõlav väärtus seisneb riskide võtmises, olles oma idees kindel ja sellesse kiindunud. Raha polnud firma loomisel kunagi esmatähtis, selleks oli pigem rahulolu enda looduga ja elu üleüldiselt tuleks sarnaselt toodud näitele elada. Õpilasfirma tegevus on pakkunud eelkõige võimalust eneseteostuseks.

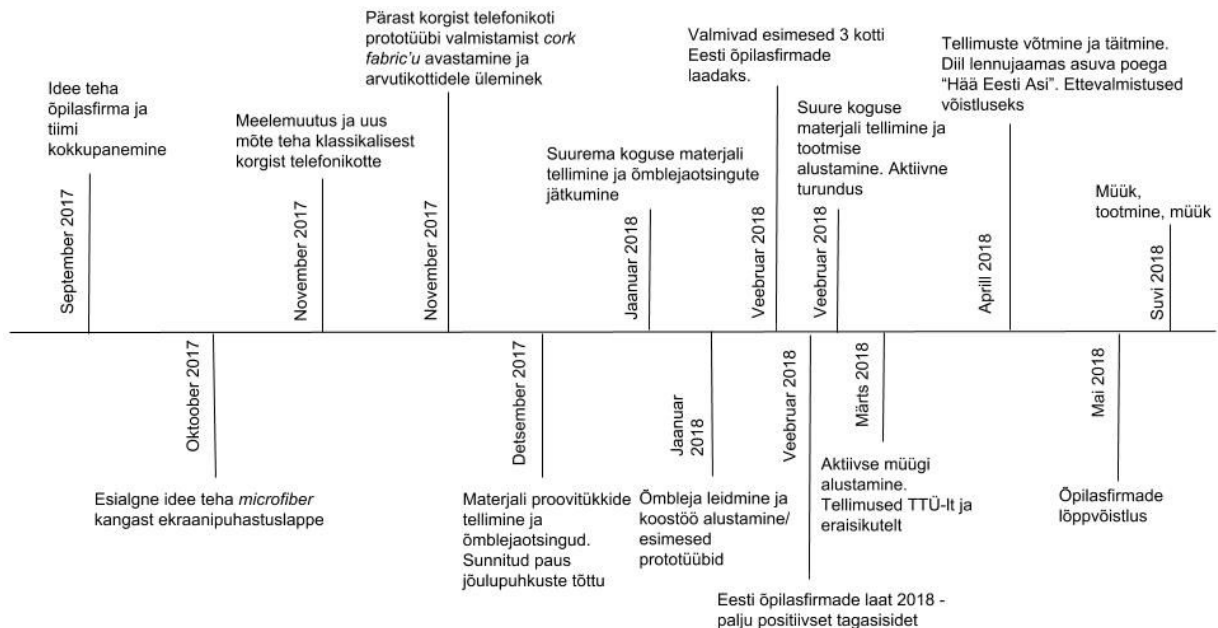
Müügitöö

Oleme oma praeguse tootega rohkem kui rahul. See on midagi, millele kirjutame uhkusega alla oma nimed, vaatamata sellele, et tegu on grupi perfektsionistidega. Toodetega käisime ka suurel Eesti laadal, kuigi arvasime, et see pole meile hea müügikanal. Siiski läks laat oodatust paremini, sest saime palju positiivset tagasisidet ja mitu tellimust. Meile kõige tähtsam oli kindlasti tellimus TTÜlt, kes tellis meilt 5 kotti. Suure ärikliendi tellimus oli meile oluline julgustus pärast kuid kestnud arendustööd. Järjest rohkem hakkas tellimusi tulema eraklientidelt. Võtame vastu ka eritellimusi. Üks tellija oli meie oma Tallinna 21. Kool, kes soovis koolillogoga kotti, et see haridusministrile kinkida. Lisaks kasutasime ära oma lähitutvust laulja Karl-Erik Taukariga, kes tegi meile reklaami oma Instagrami lehel. Vastu kinkisime talle Kräfti sülearvutikoti, mis osutus vägagi kasulikuks liigutuseks. Ta kõnnib tänaseni ringi kui elav kotireklaam ja sellest ajast saadik on laekunud meile mitmeid tellimusi lembemuusikut imiteerivatelt noortelt.

Aprillis saime kokkuleppe toote müügiks Tallinna Lennujaamas eestimaiseid tooteid ja disaini müüvasse poodi "Hää Eesti Asi". Siin on sihtrühm nii turistid kui ka eestlased, kes

otsivad viimasel minutil meeneid välismaa sõpradele ja kolleegidele. Tooted jõuavad lettidele mais ja oleme selle üle väga rõõmsad.

(Joonis, mis annab aimu meie tegevusest aasta jooksul)



Loodame, et suuri saavutusi tuleb veelgi ja saame kõik ette tulevad takistused meeskonnaga lahendatud!

Kust tuli raha ja kuhu see kadus?

Õpilasfirma loomise alguses ostsid kõik liikmed võrdse osa aktsiaid 20 euro eest. Kui aga firma idee muutus, nägime, et vajame suuremat kapitali. Kõik firmaliikmed ostsid juurde lisaks 40 euro väärtuses aktsiaid. Seega oli meie algkapital koos lisainvesteeringuga kokku 300 eurot. Ikka ei piisanud aktsiarahast ja meie finants- ja turundusjuht andsid laenu 319 euro väärtuses, et saaksime tellida materjali. Leidsime, et kuna tõenäoliselt on tegemist lühiajalise rahavajadusega, ei ole rohkem mõtet aktsiakapitali suurendada. Õnneks saimegi võla kiirelt tagasi maksta.

Üks suuremaid kuluartikleid tootmisprotsessi juures on tasu õmblejale. Õmbleja jõuab teha 3 tunniga valmis ühe koti ja küsib selle eest 20 eurot. Üritasime alguses kotte ise õmmelda, aga tulemus näitas, et ebaprofessionaalne töö toob kaasa praagi ja kaotus on lõppkokkuvõttes suurem kui tasu väga heale õmblejale, kellega oleme 100% rahul. Oleme otsinud ka uut

õmblejat, kes oleks kiirem ning sooviks vähem tasu, aga kuna me ei ole nõus kehvema kvaliteediga, ei ole me teda leidnud ning paistab, et tema küsitud tasu on õiglane turuhind.

Ühe sülearvutikoti valmistamiseks on vaja *cork fabric*’ut, niiti ja kas trukke, magnetit või lukku. *Cork fabric*’u tellime Suurbritanniast ning muu tooraine ostame Eestist. *Cork fabric*’u maksumus on kõige kallim ning iga tellimuse korral on ühe toote jaoks vajamineva *cork fabric*’u hind erinev. Toodetud kotid on erineva suurusega, vastavalt kliendi soovile. Kui tellisime esimene kord *cork fabric*’ut saime teha 3 kotti ning toote omahinnaks tuli vahemikus 45-49 eurot. Müüsimise kotte laadal 59 euroga. Teine kord tellisime *cork fabric*’ut 319 euro väärtuses, millest saime teha 19 kotti. Lisaks saime endale koostööpartneriks Saana OÜ, kellelt saame trukid -30% ja lukud -50%. Toodetele Kräfti logo trükkimise hind on 1 euro. Toodete omahinnaks tuli vastavalt 34-38 eurot. Meie esimeselt laadalt, kus olime väljas kolme tootega, saime tagasisidet, et võiksimme oma toodet kallimalt müüa. Otsustasime tõsta hinna 69 euro peale ja eritellimused 75 euro peale. Tänapäevaks oleme müünud 15 kotti ning täidame hoogsalt uusi tellimusi.

Debitoorse võlana on bilansis kirjas poodi Hää Eesti Asi saadetud kotid, mille eest aruande kirjutamise ajaks ei ole raha veel laekunud.

KASUMIARUANNE JA BILANSS eurodes

KASUMIARUANNE	kuupäev: 19.04.2018
1.TULUD	1388.59
2.KULUD	
2.1 palk, töötasu, tasu müügist	
2.2 Tootmiskulud	1092.82
2.3 Muud	36.59
KULUD KOKKU	1129.41
3.Aruandeperioodi kasum(-kahjum)	259.18

BILANSS	19.04.2018		
----------------	------------	--	--

AKTIVA		PASSIVA	
1. Raha (Peraamatu kassasaldo)	145.18	1. Võlad	
2. Debitoorne võlg	414.00	2. Aktsiakapital	300
3. Materjal ja varud	0	3. Kasum	259.18
4. Põhivara	0		
KOKKU	559.18	KOKKU	559.18

Edasine tegevus

Plaan on tegutseda õpilasfirma suve lõpuni ja sealt edasi minna juba päris firmaks. Kuna huvi toote vastu on olnud suur ja tagasiside positiivne, siis ei näe me põhjust, miks mitte jätkata. Meil on palju mõtteid, kuidas enda toodet arendada ja milliseid tooteid kollektsiooni lisada. Meie visiooniks on luua tooteperekond, mis oleks konkurentsivõimeline nimekates butiikides ja teistes tuntud disaineritele mõeldud müügikanalites nagu Eesti Disaini maja. Soovime püsti panna ka oma e-poe, mis laiendaks kindlasti meie klientuuri ja annaks võimaluse reklaamida ennast rohkem ka välismaalastele.

Kräfti tooteperekond

Eesti Disaini maja tegi meile ettepaneku, et nad oleksid vägagi huvitatud meie toodete edasimüügist, kui meil oleks pakkuda neile tooteperekond. Sealt hakkaski idanema mõte töötada välja toodete sari *cork fabric* 'ust. Hetkel on mõttes lisada kollektsiooni rahakott, kosmeetikakott (nii naistele kui meestele) ja ka portfelli. Kõrvaloleval illustreerival pildil on võimalik näha Kräfti portfelli, mis on hetkel veel küll ainult paberil, kuid loodetavasti juba lähitulevikus on kõigil huvilistel see võimalik endale soetada.



Lõppsõna

Ladinakeelne vanasõna “*per aspera ad astra*” iseloomustab hästi õpilasfirma Kräfti tegevust senise õppeaasta jooksul. Me pole alla vandunud mitte ühelegi takistusele, vaid just vastupidi, oleme leidnud endas veel rohkem motivatsiooni olla edukas ja seista vastu erinevatele tagasilöökidele. Oleme õppinud selle aasta jooksul meeletult palju ning meis kõigis on tärganud teatud huvi ettevõtluse vastu. Õpilasfirma programm andis meile hindamatuid teadmisi ja kogemusi, millele on tulevikus võimalik toetuda, et püsti panna üks edukas firma.

Soovime tänada enda koostööpartnereid: Saana kangad OÜ, The Little British Fabric Shop, Gravex Balti OÜ, Hää Eesti Asi ja muidugi õmbleja Riina. Suured tänuavaldused mentorile Arabella-Kristina Allveele, meie juhendajatele Epp Vojale ja Ander Hindremäele, kes on jaganud meile palju kasulikke näpunäiteid selle aasta jooksul. Aitäh!

