



Õpilasfirma Mati  
Tartu Miina Härma Gümnaasium  
Juhendaja: Eda Lemberg  
2017/2018

## Õpilasfirma MATI

**Miks me seda teeme?** Soovisime teha toote, mis oleks reaalselt kliendile kasulik ja mis näeks samal ajal välja innovatiivne ning huvitav. See eesmärk oli midagi, mis meid kõiki idee leidmisel innustas.

Alustasime õpilasfirmat ainult ühe ideega - **teha istumine mugavamaks ja tervislikumaks**. Jõudsime ühisele otsusele, mis suunas võiksime toote loomisel liikuda. Alguse sai meie kontorisussi idee - luua omanäolise disainiga mitmefunktsionaalne jalaalus, mis võimaldab endast hoolival istujal jalgu pikalt istudes soojas hoida, soovi korral liigutada ja masseerida.



*Meie suss kasutuses*

**Pikaajaline istumine pole kellelegi kasulik** - keha on loodud liikumiseks. Mõnikord peab aga töötav inimene paratamatult istuma kauem kui ta soovib ning seda tahame meie

mugavamaks muuta. Samuti tahaksime me **vähendada sisejalanõude kandmist**. Meie sussi eripära on see, et ta sobib igasugusele istujale - teda on mugav kasutada diivanil istudes või kirjutuslaua taga õppides.

Õpilasfirma on meie silmis väga edukas olnud, kuna saime hakkama enda arvates väga vinge tootega, mis täidab oma eesmärgi ning selle juures oleme suutnud seda ka oma kalli hinna juures turustada.

<b>Finantstulemuste kokkuvõte 22.04.2018</b>	
TULUD	150€
KULUD	227,36€
KASUM/KAHJUM	-77,36€

### SISUKORD

<b>Õpilasfirma MATI</b>	<b>2</b>
<b>ÕF Mati sünd</b>	<b>3</b>
<b>Kontorisuss</b>	<b>4</b>
<b>SWOT-analüüs</b>	<b>5</b>
<b>Finantstulemused</b>	<b>6</b>
<b>Meie meeskond</b>	<b>8</b>
<b>Kõrgpunktid ja madalpunktid</b>	<b>9</b>
<b>Tootmisprotsess</b>	<b>10</b>
<b>Tulevikuplaanid</b>	<b>11</b>
<b>TÄNAME!</b>	<b>11</b>

## **ÕF Mati sünd**

**Idee luua õpilasfirma** tuli tegevjuht Robertile juba 2017. aasta suvel. Jakobi ja Arturi kaasas ta ideesse kooliaasta algul. Koheselt otsustasime juhendajaks valida Eda Lembergi, Miina Härma Gümnaasiumi majandusjuhataja.

**Õpilasfirma loomisest alates tegelesime probleemiga**, millele tahtsime lahendust leida - ebamugavus kaua aega istuvatel inimestel ning külmatunne jalgades. Sügisel kohtusime korduvalt ja konsulteerisime ka juhendajaga, kuni lõpuks valmis algne disain meie kontorisussile.

**Meie esimese sussi** puitosa valmis kõigi kolme liikme koostööl Miina Härma Gümnaasiumi puidutööklassis. Katsetasime erinevaid materjale, muuhulgas ka vineeri, mis osutus meie jaoks veidi raskelt töödeldavaks. Lõpuks, pärast mentoritega arutamist, otsustasime MDF-plaatide kasuks, mida oli kerge lõigata ning töödelda. Teadsime, et tahame kinnitada oma sussile massaažirullikud ning pehme osa, kuid polnud päris kindlad, mis oleks selleks

parim lahendus. Rääkisime juhendaja ja õpetajatega ning lõpuks otsustasime kuumliimiga kinnitamise kasuks. Siinkohal tuli appi OÜ Pakarte, kes varustas meid kuumliimiga ning õpetas vajalikke töövõtteid.



**Kõige hüppelisem areng tootearenduses** toimus kindlasti firma algusajal, kui ehtasime esimest prototüüpi. Toote pehme osa kvaliteet ning tootmise kiirus tõusis mitmekordselt, kui hakkasime koostööd tegema Tartu Kutsehariduskeskusega, kes on meie partnerid tänaseni.

Kuna toodame puiduosa ise, oleme tootmisprotsessi ajal arendanud enda puutööoskusi ning ka toote üldist disaini.

## Kontorisuss

**Esimest kontorisussi** (prototüüpi) **luues** ilmnesis igas tootmisprotsessi etapis tõrked. Olles prototüüpi klassikaaslastel ja teistel tuttavatel proovida lasknud, andsid ka nemad meile väärtuslikku tagasisidet: puitaluse ääred võiksid olla ümarad; sussi esiots võiks olla maast kõrgem, et jalgadel mugavam oleks (toetav jalg): suss libiseb maas liialt ning väljanägemine on kohati ebaprofessionaalne (MDF-plaat ei ole värvimata esinduslik).

**Ehitades teist prototüüpi**, võtsime kogu saadud kriitikat arvesse ning viisime läbi järgmised muudatused: lõikasime MDF-plaadi osa ümaraks, lisasime sussile puidust jala, värvisime puiduosa punakat tooni, muutsime paremaks pehme osa nakkuvuse puiduosaga ning lisasime jala alla libisemist vähendavad silikoonist stopperid. Kuigi tootmisprotsess pikenes märgatavalt, oli ka kvaliteedi tõusu koheselt märgata. Toote kvaliteedi tõstmiseks võtsime ühendust Tartu Kutsehariduskeskusega, kes oli nõus olema koostööpartner, asudes õmblema toote pehmet osa. **Teine prototüüp** oli

valmiskujul juba peaaegu identne selle tootega, mida me ka praegu müüme. Selle mugavus ning stiilne välimus said kõvasti kiita esimesel õpilasfirmade laadal, mis toimus Tartus. Saadud positiivne tagasiside andis indu toodet veel paremaks muuta ning oleme praeguse toote disainiga rahul. Sellegipoolest otsime igapäevaselt alternatiive ja uusi lahendusi, et toodet täiendada.



*Praegune kontorisuss*

Toote multifunktsionaalsus seisneb massaažirullikute ja jalgu soojendava padja kokkupanekus. Massaažirullikud ja pehme ning soe padjaosa on paigutatud ühisele alusele, värvitud MDF-plaadile.

## SWOT-analüüs

<b>Tugevused</b>	<b>Nõrkused</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Leidlikud ja aktiivsed liikmed</li> <li>● Motiveeritud tegutsemine</li> <li>● Ainulaadne toode</li> <li>● Firma aktiivsus ning paindlikkus klientidega suhtlemises</li> <li>● Firma liikmete võrdne panustamine</li> <li>● Firma liikmete tahe enesetäienduseks</li> <li>● Kogenud juhendaja</li> <li>● Kohandumine kliendi sooviga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ajapuudus</li> <li>● Kogemuse puudus</li> <li>● Sõltuvus koostööpartnerist</li> <li>● Toote kõrge hind</li> <li>● Töövõtete vähene oskus</li> <li>● Raskendatud transport</li> </ul>
<b>Võimalused</b>	<b>Ohud</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Tööõpetuse klass Miina Härma Gümnaasiumis</li> <li>● Koostööpartnerid</li> <li>● Konkurentide vähesus Eestis ja õpilasfirmade seas</li> <li>● Lai tutvusringkond</li> <li>● Kogukonna toetus</li> <li>● Noorte Ettevõtlikkuse Labori ja Spark Makerlabi nõustamine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Konkurentidel sarnaste toodete masstoodang väljaspool Eestit</li> <li>● Toote kõrge omahinna tõttu raske leida ostjaid</li> <li>● Toote olulise komponendi, massaažirullikute vähesed müügikohad Eestis</li> <li>● Ei ole teada, kuidas toode käitub pärast pikaajalist aktiivset kasutamist</li> </ul>

SWOT-analüüsi koostasime algselt juba **detsembris** enne ÕF Mati esimest osalemist laadal, kuid oleme seda jooksvalt täiendanud ka pärast laata. Oma suurimaks **tugevuseks** loeme oma toodet, millel näeme palju potentsiaali ja arenguvõimalusi. Teine väga tähtis väärtus on see, et meie meeskond on oskustelt samal tasemel - ükski valdkond

pole kellelegi võõras ning tööjaotus on väga efektiivselt jagatud. Sealhulgas tasub mainida, et igal liikmel on tihe isiklik suhtlus klientidega, kellel on võimalus kaasa rääkida enda sussi disainis (värvivalik). Meil on suurepärane **võimalus** end täiendada Noorte Ettevõtlikkuse Labori poolt korraldatud mentorklubides. ÕF Mati

tegevusele aitavad kõvasti kaasa ka sõbrad, kes meist oma tuttavatele ja peredele edasi räägivad ning kes meid meie tegemistes alati toetavad. Suurimaks **nõrkuseks** peame kindlasti teistest hobidest tingitud ajapuudust. Oleme tihti pikki päevi hõivatud, mistõttu mõned firmaga seotud tegevused on edasi lükkunud ning oleme seetõttu kaotanud väärtuslikke hetki, mil enda toodet või ennast mõnes valdkonnas arendada. Kogemuse puuduse all peame silmas kõige enam tootmisega seotud võtteid, kuid ühtlasi ka turundusaspekti. Turundusaspektist oleks väga kasuks tulnud varasem müügitöö, millega keegi meist kahjuks polnud tegelenud. Meie sussi pehme osa valmib Tartu Kutsehariduskeskuses ning meie tootlikkus sõltub suuresti nende tootlikkusest. Liigitasime selle oma nõrkuste alla, kuid tegelikkuses pole see probleemiks osutunud tänu nende professionaalsusele.

Kõige suurem **ohu** meie firma jaoks on see, et me ei tea veel täpselt, kuidas meie toode pikaajalisel kasutamisel käituda võib - meie sussil on kuluvaid osi. Samuti oleme teadlikud mõnest sarnasest tootest, mida masstoodanguna pakutakse näiteks Top Shopi poolt. Taolisi tooteid peame oma

suurimateks konkurentideks. Meie toote tootmise juures on keerukaks asjaoluks ilmnenud see, et massaažirullikuid on Eestis väga vähe saadaval, mis oluliselt raskendab suures koguses tootmist. Toote puuduseks on kõrge omahind, mis tuleneb tootmise- ja materjalikuludest. Kõrge omahind piirab meie võimalusi soodustuste tegemiseks.

### **Finantstulemused**

Algkapitaliks määrasime 120 eurot. Leidsime, et see oli piisav summa õpilasfirma alustamiseks. Algul arvasime, et toote hinnaks võiks kujuneda 40 eurot, kuid pärast mentoritega arutamist otsustasime toote hinnaks, arvestades valmistamise töötunde ja materjali hinda, määrata 50 eurot. 22.04.2018 seisuga oleme müünud 3 toodet ning veel 9 toodet on hiljuti müügiks valminud. Tegeleme aktiivselt müügitööga, et leida valminud toodetele ostjad ning kokku on lepitud ajad müügikõnedeks mõningates Tartu asutustes (Playtech, Tartu Ülikooli raamatukogu). Olles õpilasfirma, on meie põhieesmärgiks kasumit teenida. Oleme veendunud, et saame õpilasfirma tegevusperioodi lõpuks kõik tooted müüda, mis tagaks meile kasumi.

## BILANSS 22.04.2018

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	42,64€	Aksia- kapital	120,00€
		Kasum/ kahjum	-77,36€
<b>KOKKU</b>	42,64€	<b>KOKKU</b>	42,64€

Palka maksame me iga müüdüd toote pealt 2 eurot kõikidele firma liikmetele õpilasfirma perioodi lõpus. Muude kulude all on mõeldud reklaamikulud (visiitkaardid, flaietid), registreerimistasu ja logo disain.

## KASUMIARUANNE 22.04.2018

<b>1. TULUD</b>	150€
<b>2. KULUD</b>	227,36€
2.1. Materjal, varustus, tootmiskulud	194,72€
2.2. Muud kulud	32,64€
<b>3. KASUM/KAHJUM</b>	-77,36€

Finantsjuht (allkiri):

Juhendaja (allkiri):



*Meie meeskond*

## **Meie meeskond**

### **Robert Leht - tegevjuht**

Robert oli juba pikalt plaaninud teha õpilasfirmat ning kuna tema oli algse idee autor ning otsustav lüli meeskonna kokkupanekul, sobis ta väga hästi Mati tegevjuhiks.

“Tihe meeskonna- ja koostöö on mind alati paelunud ja tundsin, et kogemus juhtida üht motiveeritud ja andekat meeskonda oleks äärmiselt vajalik mu edasiseks eluks. Minu jaoks on alati olnud keeruline teha otsustavaid lükkeid ning tundsin, et firma juhina saaksin just seda väga hästi harjutada. Siirast ja sõbralikku suhtlust pean üheks oma tugevamaks küljeks, kuid tänu õpilasfirmale olen saanud kokku puutuda väga tarkade ja mõjukate inimestega, kelle nõuanded on mind kõvasti paremini suhtlema õpetanud näiteks klientide või koostööpartneritega.”

### **Artur Piisang - finantsjuht**

Kui Robert tegi ettepaneku asutada õpilasfirma, oli Artur skeptiline, kuna ei olnud teada, millega õpilasfirma tegelema hakkab. Siiski otsustas ta ühineda meeskonnaga, kuna teised liikmed olid

usaldusväärsed ja ettevõtlikud. Õpilasfirma meeskond otsustas Arturi määrata finantsjuhiks, kuna ta on järjepidev ja kohusetundlik.

“Mul on hea meel, et otsustasin Jakobi ja Robertiga luua ja läbi viia õpilasfirma. Õpilasfirma perioodi jooksul olen õppinud paremini meeskonnas töötama, aega targemalt planeerima, koostööpartneritega läbirääkimisi pidama ning tegelema raamatupidamisega.”

### **Jakob Tamm - tootearendusjuht**

Jakob oli elu jooksul meie grupist kõige rohkem nikerdanud ja puutööga tegelenud, seega sai ta pikema vaidluseta tootearendusjuhiks.

“Enne Roberti pakkumist polnud ma tegelikult mõelnudki õpilasfirmaga tegelemise peale, kuid kohe, kui idee lauale laoti, olin ma asjaga nõus. Tegelen suures osas just tootmise ja tootmise tõhusamaks muutmisega. Olen väga rahul enda meeskonnakaaslastega ning motivaatoriks on ka soov neid mitte alt vedada. Õpilasfirmaga tegelemine on mind arendanud mitmekülgseks - osavamaks käeliselt, paremaks probleemilahendajaks ning ka suhtlejaks.”



## **Kõrgpunktid ja madalpunktid**

Olles “sukeldunud” meie jaoks uude maailma, põrkusime esimese probleemiga - firma idee leidmine. Me ei olnud valmis leppima tavapärase laiatarbe tootega, mis ei täidaks mingit otstarvet. Nägime kõvasti vaeva ja otsisime lahendust, et tulla lagedale millegagi, mis oleks vinge, omapärane ja praktiline. Õnneks on meie elus inimesi, kes ei peljanud meile oma muresid kurta ning seega varsti olime saanud kätte enda ärisuuna.

Madalpunktist saime üle, kui valmis meie kõige algelisem prototüüp. Sellel hetkel saime tõeliselt palju tagasisidet ning uusi vaatenurki, kuidas toodet arendada ning protsessi edendada. See oli tootearenduse seisukohast suurim edasimineku.

Peagi jõudsime hetkeni, kui olime jõudnud tootearendusega nii kaugemale, et oli aeg hakata meie esimeseks laadaks susse tootma. Tootmine muutus meie jaoks järgmiseks madalpunktiks, kuna me ei osanud tol hetkel veel vajalikke töövõtteid piisavalt hästi. Tundsime tugevat ajasurvet ning nii mõnegi tööetapiga jäime ajahätta. Sellegipoolest

jõudsime Tartu õpilasfirmade laadaks (16.12.2017) kaks toodet valmis. Selline oli ka meie eesmärk. Soovisime näidata, et pakume kliendile valikuvõimalust ning soovisime enda toodet kahe toote abil huvilistele tutvustada. Tartu laad oli meie järgmine kõrgpunkt - saime tõeliselt palju tähelepanu ning väga kasulikku tagasisidet. Saadud kommentaarid andsid märku, et oleme tootearendusega õigel rajal. Sel hetkel oli aga jalgealune veel küllaltki ebastabiilne. Me ei teadnud veel seda, kas Tartu Kutsehariduskeskus on valmis meid edasi aitama ning samuti puudus turunduse kogemus. 03.01.2018 saime teada, et Tartu Kutsehariduskeskus on huvitatud meiega edasisest koostööst. Samal päeval lõime ÕF Matile Facebooki lehe, mis sai tuttavate ja sõprade poolt suure heakskiidu ning selle kaudu laienesimegi sotsiaalmeediasse, kuhu varem polnud pürginud.

Kuigi kõrgpunktid on olnud meie tegevuses tähtsad motivaatorid, oleme isegi tagantjärele õnnelikumad madalpunktide üle, kuna need on aidanud meil enda tegevust kriitiliselt hinnata ning parandada.

## Tootmisprotsess

### **Puiduosa:**

- Õigete suurustega materjalitükkide väljalõikamine
- Tükkide lihvimine ja värvimine
- Osade kokkuliimimine ja -kruvimine
- Kõikide tükkide lõplik ülelihvimine õhukese liivapaberiga

### **Pehme osa:**

- Õigete suurustega fliisi- ja poroloonitükkide väljalõikamine
- Poroloonitükkide õmblemine fliisi sisse
- Kogu pehme osa lõplik kokkuõmblemine

### **Töö käik:**

Esmalt viime Tartu Kutsehariduskeskusesse vajalikud materjalid (porolooni ja fliisi) ning seejärel hakkame peale endapoolse tööga MHG tööõpetuse klassis, kus me lõikame välja õige suurusega aluse - ning jalatükid. Aluse osa toodame MDF - plaatidest ning jala 5x10 puidupruusist. Lihvime hoolikalt kõik lõigatu ning värvime tükid punase värviga. Kinnitame jala aluse külge kruvidega ning massaažirulliku liimiga. Samal ajal toodetakse Tartu Kutsehariduskeskuses pehmet osa ühiselt kokku lepitud meetodil - fliisist mõõdetakse ja lõigatakse välja sobiva suurusega tükid ning nende järgi ka vastavate suurustega poroloontükid.

Jalgade alla jääb paksem poroloon, jalgade peale jääva osa sisse jääb õhem poroloon. Fliisitükkide lahtised otsad õmmeldakse kinni ning külge õmmeldakse põhja alla ka takjaribatükid. Seejärel läheme meie pehmetele osadele järgi ning liimime ühtlasi külge puiduosale teise poole takjaribatükkidest, mille järel saame kokku panna mati tervikuna. Teeme veel viimase kvaliteedikontrolli ning seejärel paneme mati lattu ootama. Protsessi käigus teeme koostööd Tartu Kutsehariduskeskusega, OÜ Pakartega ning Miina Härma Gümnaasiumiga.

## Tulevikuplaanid

Õpilasfirma periood on meile näidanud, et oleme võimelised suurepärase tootega hakkama saama. Näeme kontorisussil väga suurt potentsiaali ning arenguruumi, millega kavatseme ka ise edasi tegeleda. Plaanis on välja arendada kompaksem, kergem ning odavam toode, mida oleks ka lihtsam toota. Samas oleme jõudnud meeskonnana järeldusele, et antud valdkond on meile veel pisut võõras ning ettevõtlusega oleks väga põnev tegeleda ka mõnes teises valdkonnas - igal juhul näeme kõik enda puhul **potentsiaalset tulevikku ettevõtluses**. Eelseisva viimase gümnaasiumiaastaga kavatseme endid veelgi enam tundma õppida, et leida oma praegusele tootele ja teistele ideedele uusi väljundeid ning seeläbi jõuda ärimaailma juba täitsa uute vingete ideedega. Veel allesjäänud firma perioodi jooksul kavatseme väga aktiivselt tegeleda praeguse kontorisussi ja uue väljaarendatud väiksema sussi tootmisega ja müümisega ning viia need võimalikult paljude töökate inimeste ja ettevõteteneni.

## TÄNAME!

Oleme väga õnnelikud ja tänulikud, et leidsime endale õpilasfirma perioodi vältel niivõrd koostööaltid ja sõbralikud partnerid ning abistajad.

### SUUR TÄNU:

- Noorte Ettevõtlikkuse Labor
- Tartu Kutsehariduskeskus
- Miina Härma Gümnaasium
- Marten Tamm
- Angelica Angel Saarna
- Oliver Oll
- Tiina Aidnik
- Karmo Kurvits
- Alexandra Põllumäe
- Andre Aljo
- Marje Peedisson
- OÜ Pakarte
- Eda Lemberg
- Jaak Roosaare