

Läänemaa Ühisgümnaasium



Õpilasfirma KäKo tegevusaruanne

Juhendaja: Imbi Raudkivi

Mentorid: Taavi Ilmjärv, Mari-Heleen Kurikka

Margret Karm, Lisandra Sommerman, Ralf Lamp ja Ott Rasmus Grigorenko

2021/2022 Haapsalu

SISUKORD

Õpilasfirma KäKo	2
Missioon	2
Õf KäKo koolitarvete komplekt	2
Finantstulemuste lühikokkuvõte	2
Üldhinnang KäKo tegevusele	2
Sihtgrupp	3
Liikmeskond	3
Toodetest ja tootmisest	4
Peadpidi tundmatusse	4
Minevik	5
Vastuvoolu ujumine eesmärgini	5
Teadmised ja oskused	5
Magavale kassile hiir suhu ei jookse	6
Motivatsiooni allikad	6
Eelise kadumine	7
Kommunikatsioon ja turundus	7
Konkurents	8
Majandustegevuse analüüs	8
Olevik	9
Äpardused	9
Meeskonna eneseanalüüs	9
Tulevik	11
Tuhat tänu	11

ÕPILASFIRMA KÄKO

Õpilasfirma nimi KäKo tähendab käepärast koolitarvete komplekti. Nime valikul soovisime leida midagi, mis oleks lühike, eestmaine, kergesti hääldatav ning jääks hästi meelde.

MISSIOON

Õpilasfirma KäKo sihiks ja eesmärgiks on muuta kasvõi pisut meie endi kui õpilaste igapäevast koolielu veidi lihtsamaks. Koolitarvete komplekt just seda ülesannet täidabki, olles organiseeritud ja kompaktne.

ÕF KÄKO KOOLITARVETE KOMPLEKT

Tõime turule toote, mis sisaldab erinevaid igapäevaselt vajaminevaid koolitarbeid. Pakume vineerist püstprisma kujulist multifunktsionaalset koolitarvete komplekti, mis sisaldab erinevaid igapäevaselt vajaminevaid kooli- ja kontoritarbeid: joonlauda, kirjutusvahendeid, akupanka ning matemaatikas ja füüsikas sagedamini vajaminevaid valemid. Komplekt on peale multifunktsionaalsuse ka kompaktne, sisaldades mitmeid väikseid, kuid kasulikke lisasid. Võimalus võtta joonlaud komplektist välja annab juurde ruumi, mida kasutame ära kirjutusvahendite paigutamiseks, toote südamikus asuv akupank ei ole küll kõige võimsam, aga aitab ideaalselt koolipäeva lõpuni telefoni laetuna hoida. Lisaks teevad komplekti külgedel asuvad valemid iga õpilase väsitava päeva kasvõi veidi kergemaks. Komplekti arenduse perioodil pakume aga müügiks tootest ühte osa - 20 cm pikkust geomeetria kujunditega vineerist joonlauda, millele on võimalik tellida ka personaalne tekst.

FINANTSTULEMUSTE LÜHIKOKKUVÕTE

- Käive: 425€
- Kasum: 158.73€
- Kokku tooteid müüdnud: 84tk
- Nendest eritellimused: 28tk
- Nendest e-poe müük: 8tk
- Nendest laada müük: 48tk

ÜLDHINNANG KÄKO TEGEVUSELE

Teekond algideest füüsilise tooteni on olnud küll pikk ja konarlik, aga mis kõige

tähtsam, pidevas liikumises ning tohutult õpetlik. Ettevaatlikult alustamine andis meile kõigile võimaluse õppida enne lõpptoote valmimist kasutama midagi täiesti uut - laserlõikusmasinat ning Adobe Illustrator programmi. Läbi järjekindla turundustöö oleme lühikese perioodiga müünud KäKo joonlaudu märksa rohkematele klientidele kui loota oskasime.

SIHTGRUPP

Nii KäKo joonlaud kui ka koolitarvete komplekt on mõeldud absoluutselt kõigile, kes oma igapäevaelus või töös kasutavad erinevaid kontoritarbeid. Komplekti hetkene kujundus on tänu matemaatika ja füüsika valemitele kõige sobilikum just põhikooli lõpu- või gümnaasiumiastme noortele. Asjaolu, et meie toode on aga niivõrd arenemisvõimeline, näitab seda, et tulevikus on võimalik KäKo komplekti kujundada ja mugavdada igaühe soovide ja vajaduste põhjal erinevalt. Kõige nooremate kasutajate puhul on võimalik akupank asendada näiteks vildikate või värvipliatsitega, valemite asemel saaks küljele paigutada hoopis mendelegevi tabeli ja nii edasi, võimalusi on lõpmatult.



Foto 1. KäKo koolitarvete komplekt.
Mari-Heleen Kurikka

LIKMESKOND

Finantsjuht - Ott Rasmus Grigorenko

Ott tagab meie firma kaine mõtlemise. Tänu temale säilib meie toote arendus arukuse piirides ja ei lähe liiga keeruliseks. Tähtsaim ülesanne on tal hoida silm peal meie rahaasjadel - millise summa saame panustada tootearendusse ja palju peame jätma tootmiseks. Ott hoiab alati tuju ja suunurgad üleval isegi kõige keerulisematel aegadel.

Turundusjuht - Margret Karm

Meie tiimi naiseliku poole üks esindaja on ülimalt töökas Margret. Tema hoolitseb firma *pildis püsimise* ning kommunikatsiooni eest. Margret on juba varajasesst noorusest tegelenud tantsimisega. Tänu sellele suudab ta läheneda meie toodete arendamisele ja reklaamimisele väga kunstiliselt, näiteks oli tema ülesandeks kujundada laatadel Õpilasfirma KäKo müügikoha seinad. Hea suhtlusoskus on kasuks koostööpartnerite otsingul ning nendega ühenduse hoidmisel. Margretile meeldib sõnu ritta seada, mistõttu sobib ta hästi firma meile kirjutama. Kindla iseloomu ja sihiga tüdruk, kes viib iga alustatu ka lõpuni.

Tootearendaja - Lisandra Sommerman

Lisandra on parim näide tootearendajast, päevast-päeva genereerib uusi ideid ja vaatab naiseliku kriitilise pilguga praeguseid lahendusi. Lisandra pole ainult firmas visioonikas, vaid ka kõiges muus on tal kindel pilt ja nägemus, kuidas asjad olema peavad. Tema terav silm märkab ka kõige pisemaid inimlikke vigu, millele tähelepanu pöörata, et toodete ning tootmise juures säiliks kõik kvaliteetne ja areneks veelgi paremaks.

Firmajuht - Ralf Lamp

Ralf on meie tiimi pea, kes kalkuleerib hoolikalt läbi iga väiksemagi otsuse. Ta armastab töötada öösiti, sest siis tulevad parimad ideed ning just tema on meie tootejooniste autoriks. Ralfil pole kombeks alla anda ning ta teab täpselt kuidas kaaslaste tuju üleval hoida. Teda iseloomustab visadus ja lakkamatu enesekindlus.



Foto 2. Vasakult paremale Rocca Al Mare laadal: Ralf Lamp, Margret Karm, Lisandra Sommerman, Ott Rasmus Grigorenko

TOODETEST JA TOOTMISEST

Täpsemalt on meil kogu tegevusaja jooksul tulnud välja kaks toodet. Üks on veel arendamisel, aga teine juba müügikõlbulik. Räägime neist ka lähemalt.

Käko joonlaud

Geomeetriliste kujundite šabloonidega joonlaud (Foto 4). Toode on valmistatud vineerplaadist, millele kanname sobiva kuju ja numbrid laserlõikusmasina abil. Laserlõikur tagab toote täpsuse ning kvaliteedi. Masinast välja tulles jätkub vaid käsitöö. Kõik joonlauad on meie enda poolt käsitsi lihvitud, see tagab ka kõige pisemate detailide säilimise. Toote lakkimiseks kasutame naturaalsest toorainest saunalakki, tänu millele püsib

joonlaua mõnus puidu lõhn ja on ohutu ka kõige pisematele. Meie joonlaua eeliseks on nii raha kui ka ruumi kokkuhoid. Tänu ringi šabloonile ja kolmnurga kraadimärkidele on mingil määral täidetud nii sirgli kui ka malli funktsioon, millest tingituna saab kolme vahendi asemel kanda kaasas vaid üht.

KäKo kompaktne koolitarvete komplekt

Tegemist on püstprisma kujulise vineerist koolitarvete komplektiga (Foto 1), mis on hea alternatiiv pinalile. Toote üheks küljeks on meie enda joonlaud, mis on komplektist eemaldatav. Sama külje all on igat kirjutusvahendit mahutav sahtel ning toote südamikus asetseb ka akupank. Teisel kahel küljel on kõige sagedamini vajaminevad matemaatika ja füüsika valemid. Meie koolitarvete komplekt on lõpmatuseni arendatav nii seest kui ka väljast. Külgedele saab luua iga kliendi soovil omamoodi teksti ja kujunduse ning sisu on võimalik täita kõigil just oma vajaduste põhisealt. Akupanga saab tulevikus asendada näiteks juhtmevaba laadija või hoopis bluetooth kõlariga.

PEADPIDI TUNDMATUSSE

Juba 9. klassis oli Lisandra ja Margretil kindel plaan gümnaasiumisse jõudes proovida kätt Õpilasfirmade maailmas. 10. klassi jõudes haarasime kampa ka kaks uut klassivenda, kellel oli samuti huvi proovida kätt ettevõtlusmaailmas. Niisiis, meeskond koos, tuli välja mõelda, mida üldse toota. Peale mitut ajurünnakut ei olnud ikka ühtegi päris ideed. Kuni ühel päeval peale kooli kurtis Margreti õde, et oli eelmisel õhtul joonlaua pinalist välja võtnud ilma tagasi panemata ning nüüd pidi matemaatika tunnis kontrolltöö ilma joonlauata tehtud saama. Tekkis mõte

panna kokku selline puidust kaasaskantav taskunoa põhimõttel toimiv kirjatarvete komplekt, kus igal asjal on oma kindel koht. Üsna kiiresti jõudis kohale, et kellelgi meist vajaminevaid oskusi ei ole. Aga tuttavad, kes juhendada oskasid olid ning ideed me maha ei laitnud. Siiski mõistsime, et alustada tuleb veidi ettevaatlikumalt ning liikuma peab samm sammu haaval.

MINEVIK

Suundusime 2021. aasta oktoobri alguses JA Alumni Estonia Hakkatonile, kus valmis firma logo ja kõige algelisem papist prototüüp. Hakkatonil puutusime kokku oma alaspetsalistidega, kes aitasid meil oma ideest veelgi selgema pildi luua. Hakkatonile tulnud spetsialistide abiga koostasime ka oma esialgse eelarve. Saime mentoritelt palju positiivset tagasisidet, mis tekitas indu, et alustada täie hooga Õpilasfirma projektiga. Peale programmi läbimist leidsid aset ka esimesed firma koosolekud, mis toimusid meie kõigi kiirete elutempode tõttu interneti vahendusel. Siis sai kokku lepitud ning läbi arutatud ühtne idee ja eesmärk. Toote kujundust aitasid täiendada ka meie enda õpetajad, nimelt KäKo koolitarvete komplekti kaks külge on kaetud matemaatika ja füüsika valemitega. Käisime koolis oma aineõpetajatelt nõu küsimas, et kirja saaks just kõige olulisemad ja vajaminevamad valemid.

VASTUVOOLU UJUMINE EESMÄRGINI

Kuna meie eesmärk Õpilasfirmat luues oli olla innovaatiline, jõudsime lõpuks ideeni, mille teostamiseks ei olnud meil ei teadmisi, oskusi ega ressursse. See-eest ei lasknud me hirmudel end heidutada.

Otsustasime erineda teistest Õpilasfirmadest ja liikuda hoopis teist teed pidi ehk mitte kasutada ära mõnda varasemat oskust või teadmist, vaid sukelduda täiesti uude maailma - õppida ära laserlõikumasina kasutamine ning jooniste koostamine.

TEADMISED JA OSKUSED

Alustasime täiesti nullist, täpsemalt ei teadnud me isegi millist materjali peaksime tootmisel kasutama. Peale pikki arutelusid nii omavahel kui ka Lisandra isaga, kes töötab igapäevaselt ehitusmaterjalidega, tõmbasime justkui tikku ja otsustasime vineeri kasuks. Enne otsuse langetamist käisid mõttest läbi ka näiteks parkettpõranda jäägid ning metall. Vineeri töötlemise, kasutamise ja hinnaga polnud keegi meist varem kokku puutunud. Nagu eelpool mainitud hakkasime töötleva vineeri laserlõikumasinaga, mida meie kohalik Haapsalu Kutsehariduskeskus (HKHK) meile võimaldas. Suure entusiasmiga kohapeale minnes ilmnes aga järgmine ootamatus, sest mõistsime, et inseneerimist vajavat joonist me endale väikese eelarve tõttu sisse osta ei saa. Alustasime juhendaja abiga algtõdedest, õppisime samm-sammult programmi kasutamist ning esimese asjana tegime kõik endale laserlõikuriga võtmehoidjad. Pärast esimest päeva õppimist langes moraal, kuna ülesanne koostada meie tootele iseseisvalt joonis tundus pea võimatu. Seejärel ulatas oma abikäe meile Margreti ema, kes õpetas ning juhendas Margreti kõigi esimeste algeliste jooniste koostamisel. See oli firma jaoks juba väga suur samm ning vaikselt hakkas tekkima lootus, et meie idee teostus polegi nii võimatu kui siiaamaani tunduma oli

hakanud. HKHK's veetsime me töö käigus väga kaua aega, oktoobri, novembri ning detsembri paiku keskmiselt kuus tundi nädalas. Selle aja jooksul omandasime me tohutult palju uusi oskusi ja teadmisi. Nii masina programmi kasutamise, jooniste viimistlemise kui ka joonlaudade tootmise ja lihvimise kohta. Nüüdseks olime aga arenenud juba nii kaugele, et ka Margreti ema õpetused olid jooniste edasi kujundamiseks liiga väikesed. Järgmiseks pöördusime Ralfi tädi poole, kes õpetas keerulisemaid punkte Adobe Illustatori programmis. Ralf hakkas peagi inseneerima põhilist konstruktsiooni päristootele, et mõista, kas selline lahendus toimib ka päriselus, füüsiliselt või paistab nii vaid paberi peal, joonistel.

MAGAVALE KASSILE HIIR SUHU EI JOOKSE

Paralleelselt päristoote joonisega valmis meie kõrvaltoote ehk joonlaua joonis, seega saime hakata neid esmalt tootma ning seejärel ka juba müüma, et koguda kapitali päristoote ehk kirjatarvete komplekti arenduseks. Saabunud oli detsember, mille jooksul teenisime 140 eurot (Joonis 1). Raha kulus tootearendusele, juba jaanuari lõpus tuli masinast välja esimene vineerist prototüüp, see oli suur läbimurre ning andis juurde enesekindlust, et kõik, mida oleme ette kujutanud võibki teoks saada. Muidugi olid joonisel mitmed pisivead ja paraku aega nappis, seega tuli Ralfil unetundide arvelt teha täienduste ning parandustega uued joonised. Pärast mitmeid katsetusi olid lõpuks valminud joonised (Foto 3), mis töötasid täpselt meie ettekujutuse järgi. Aeg oli sealmaal, et panna toode füüsiliselt kokku ning viimistleda müügikõlblikuks.

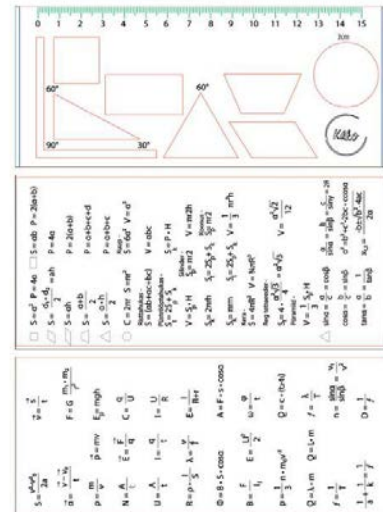


Foto 3. Kõige detailsemad lõppjoonised

MOTIVATSIOONIALLIKAD

Esimese motivatsioonilaengu saime juba Hakkatonilt, kus kuulsime palju kiidusõnu tunnustust oma idee kohta. Koolis enda mõtet tutvustades olid ka matemaatika ja füüsika õpetajad väga vaimustuses. 18.12 **Haapsalu Kaubamajas** toimunud laadal oli üllatavalt suur müük, mis motiveeris meid veel rohkem pingutama. Enne **Tallinna MEKA** laata tuli palju ootamatusi. Näiteks ei võtnud laserlõikumasina programm aegajalt meie jooniseid enam vastu või muutis need ebatäpseks, ühe korra tegime ka terve plaadiäie praake joonlaudu, sest olime vineeri valepidi masinasse paigutanud. Selleks hetkeks oli motivatsioon korralikult langenud ja usk endasse kadumas. Laadalt saime aga väga head tagasisidet, näiteks lubasid paar huvitundjat juba laadal prototüüpi nähes, et kui kirjatarvete komplekti päriselt valmis teeme, siis kavatsevad nemad selle endale kindlasti soetada, kõigi entusiasm hakkas taas tärkama. Peale 12.02 toimunud **Rocca Al Mare** laata saime suure üllatuse

osaliseks, sest olime laadalt pälvinud auhinna parima müügitöö eest. Veel motivatsiooni lisas koolitarvete komplekti toimivate lõppjooniste valmimine.

EELISE KADUMINE

Peale neljandat prototüüpi teadsime täpselt, milline saab olema meie toote lõppvälimus. Siia maani olime teeninud joonlaudade müügiga kasumit tänu sellele, et tootsime neid iseseisvalt ning masinaga, mille kasutuse eest meilt raha ei küsitud. Nüüd selgus, et laserlõikusmasin Haapsalu Kutsehariduskeskuses ei ole võimeline lugema uute jooniste valemide ja olime sunnitud otsima koostööpartneriks firma, kes kasutab võimsamat tööstusmasinat. Jäime ilma oma suurimast eelisest, milleks oli võimalus toota peaaegu tasuta ehk siiani oli ainsaks kuluks firmale vaid materjali ost. Pidime otsima endale ettevõtte, kes oleks võimeline täitma meie soovi mõistliku hinna eest.

KOMMUNIKATSIOON JA TURUNDUS

HKHK Hakolas oli olemas meile vajalik laserlõikusmasin koos vajamineva Adobe Illustratori programmiga. Kuid toodet edasi arendades tekkis vajadus tööstuslikuks laserlõikuriks. Selleks saatis Margret laiali meilid kuuete erinevale ettevõttele, et leida koostööpartnerit, kellelt tellida toote osad, mida hiljem käsitsi ise kokku panna. Leidsime firma, kes oli hea meelega nõus meie tellimust vastu võtma, kuid kahjuks oli Tallinnas asuva Woody Art Studio hinnapakkumine siiski meie väikese ettevõtte rahakoti jaoks liiga suur, olime sunnitud jätkama otsinguid. 12.02.22 toimunud **Rocca Al Mare** laadal, teiste laserlõikusmasinat kasutavate Õpilasfirmadega suheldes sai

Ralf Janne Maali kontakti, infoga, et just tal on olemas meile vajaminev masin ning programm. Margret kirjutas ka talle ning uus hinnapakkumine oli ÕF Käkole juba palju taskukohasem. Lisaks sotsiaalmeedia võimalustele ja meiliturundusele käisime me ka Haapsalu Põhikoolile enda toodet kohapeal tutvustamas. Alati kui käimas olid erinevad Õpilasfirmade võistlused, kajastas Margret Käkole tegevust nii firma avalikul *facebook*'i lehel kui ka erinevates sõprade, sugulaste, õpetajate ja huviringide gruppides. Instagrammis pildil olek oli tagatud Lisandra poolt, kes jagas seal nii postituste kui ka *story*'dena firma tegevust. Näiteks kui olime tootmas uusi joonlaudu, valmistusime laatadeks või osalesime mõnel võistlusel. Kui algselt tulid enamus joonlaudade tellimusi peretuttavatelt või laatadel ostlejatelt, siis peale firma tegevuse jagamist kohalikus Haapsalu & Läänemaa *facebook*'i grupis hakkas suure üllatusena tulema tellimusi ka võhivõõrastelt. Meie firma jaoks on tohutult tähtsal kohal suhtlus klientidega, oleme alati huvitatud inimeste arvamustest ning uutest pakkumistest. Laatadel olid müügiks küll ainult joonlauad, kuid kaasas olid alati ka lõpptoote joonised, et tutvustada klientidele, kuhu jõuda soovime ja kuulda läbi tootetutvustuse nende arvamust. Nagu alati, leidis ka inimesi, kes pidasid meie ideed kasutuks ning absurdseks, väites, et valemid peavad õpilastel niikuinii peas olema ja telefoni pole vaja koolis kaasas kanda. Siiski trumpas positiivne tagasiside negatiivse ülekaalukalt üle ning laatadel inimestele kirjatarvete komplekti jooniseid tutvustades soovite meile silmapaistva idee ja põneva lahenduse teostuseks palju edu.

KONKURENTS

Konkurentideta ei saa pea kunagi. Kui just jalgratast leiutama ei hakka, siis on ettevõtet alustades igal alal juba keegi ees toimetamas. Samal suunal tegutsejad sunnivad mõtlema, kuidas erineda, teha midagi teisiti ja paista silma. Meie kirjatartvete komplektile alternatiivseks tooteks on pinalid seega peame enda põhilisteks konkurentideks kõiki teisi pinalite tootjaid. Meid aga eristab neist toote kompaktsus, organiseeritus, kliendi mugavuse tagamine ning muidugi silmapaistev disain. Muidugi konkureerivad meiega ka ülejäänud vineeri ning laserlõikusmasinat kasutavad Õpilasfirmad. Joonlaudu tootvaid firmasid on palju, aga meie unikaalsuse tagavad just geomeetrilised šabloonid.

MAJANDUSTEGEVUSE

ANALÜÜS

Alates hetkest, kui joonlaud sai viimistletud müügikõlblikuks, oleme seda suure entusiasmiga müünud kõikidel käidud laadadel. 09.01 toimunud **Ülemiste** laadal saime ka oma esimesed joonlaudade eritellimused, tegime need Haapsalus valmis ning saatsime pakiga kliendile. Laadade edu tagas meile hea suhtlemisoskus, mida tõestas ka **Rocca Al Mare** laadalt võidetud parima müügitehnika auhind. Peale Margreti ja Lisandra sotsiaalmeedia postitust, kus mainisime, et nüüdsest toodame soovi korral ka personaliseeritud joonlaudu, said nimelised eritellimused väga populaarseks. Enamus joonlaudu on tellitud *messengeri* suhtluse kaudu, aga lisaks sellele oleme müünud 8 joonlauda ka läbi JA Eesti Õpilasfirmade e-poe. Müük on olnud piisav, et hoida meie päris toote areng

rahastatud. Joonlaud on olnud kasumi seisukohalt müügiks väga hea toode. Sest ühe joonlaua tootmine läheb meile maksma 0.52 €, aga ise müüme toodet 5€'ga, mis teeb kasumimarginaali 966% ehk suudame vääringdada materjali ligi 10 korda ning seejuures seda edukalt klientidele müüa.



Joonis.1 Müügitulu kuude lõikes

BILANSS

11.04.2022 seisuga

Aktiva	Eurodes	Passiva	Eurodes
Raha	233,73	Võlad	0,00
Materjal ja varud	0,00	Aktsia-kapital	80,00
Põhivara	0,00	Kasum	153,73
Kokku	238,73	Kokku	238,73

KASUMIARUANNE

06.10.2022-11.04.2022

Tulud	425,00€
Tootmiskulud	213,02€
Muud kulud	42,44€
Kulud kokku	266,27€
Kasum	158,73€

OLEVIK

Lõpuks oleme valmis saanud töötavad joonised, mis on aga väga keerukad, sest iga nanomeetri viga laserlõikurit kasutades tähendab meile seda, et toode tuleb defektiga ja on kasutuskõlbmatu. Selle vältimiseks suhtleb Margret tihedalt leitud ettevõttega, et paika panna ning selgeks rääkida iga viimne kui detail. Samal ajal kui käivad veel karmid viimistlused koolitarvete komplekti joonistes, toimib ka turundus suurepäraselt ehk joonlaudade tellimine seisma pole jäänud ning nende pideva tootmise kõrvalt saame oma klientidele näidata seda, milleni päriselt jõuda soovime. Haapsalu Põhikoolile on KäKo joonlaud juba esitletud. Järgmiseks turundusplaaniks on külastada Margreti ja Lisandra esimest lõpetatud kooli ehk Haapsalu Linna Algkooli, et tutvustada ka seal KäKo tooteid. Idee on koolile pakkuda nende logoga nimelisi joonlaudu. Mis võivad olla meeneks näiteks esimesse klassi tulevatele õpilastele, lõpetajatele või hoopis olümpiaadide võitjatele.



Foto 4. KäKo multifunktsionaalne joonlaud. Mari-Heleen Kurikka

ÄPARDUSED

Kuna tahtsime ise kõigega hakkama saada ja vältisime abi palumist, valisid poisid ise laki. Esimesed joonlauad lakkisime

sellega, kuid tulemus oli ebaühtlane ja kleepuv. Nii ei saanud jätkata ja otsustasime abi paluda. Lisandra küsis nõu oma isalt ja nüüd on meie tooted hoopis õlitatud. Õli tagab palju ilusama tulemuse ning on ka lapsesõbralik. Valitud õli on naturaalne. Meie järgmiseks suureks katsumuseks oli jooniste tegemine, joonlaua jooniste tegemisel juhendas meid Margreti ema. Järgnevate jooniste tegemisel õpetas meid Ralfi tädi, tänu kelle abile ja nõule õppis Ralf jooniseid ka ise tegema. Töö käigus oli võimalik Ralfil vaadata ja õppida ning edasised parandused tegigi just tema. Sellega ei lõppenud meie katsumused, kuna joonisel oli väga palju väikseid detaile. Nüüd tuli leida keegi, kellel oleks laserlõikusmasin ja suudaks toodet mõistliku hinna eest valmistada. Samuti ei soovinud me toote kvaliteedis järeleandmisi teha, seega oli tootja leidmine veelgi keerulisem.

MEESKONNA

ENESEANALÜÜS

Margret - Viin alati kõik tegevused lõpuni, mis ette võtan ning kui põhikoolis tuli idee teha 10. klassis Õpilasfirmat, siis ei saanud ma gümnaasiumisse jõudes seda võimalust mingil juhul kasutamata jätta. Miski on mulle ettevõtlusmaailma juures juba pikka aega huvi pakkunud ja Õpilasfirma programmi läbides sain vastused pea kõigile oma küsimustele ja mõtetele firma asutamise, ettevõtte tööjaotuse, tootearenduse ning turundusvõimaluste kohta. ÕF KäKo turundusjuhina oli minu ülesandeks turundus ja kommunikatsioon. Inimestega on mulle alati suhelda meeldinud, aga selle aasta jooksul õppisin ma kordades paremini meile koostama, telefoni teel koostööpartneritega infot vahetama ja ka

näost näkku võõrastele meie ideed lahti seletama. Mõistsin, et suhtlemisoskus on iga eduka ja kaugele jõudnud ettevõtmise alus, sest kõik toimub läbi kontaktide ja teiste inimeste. Kogunes tohutult suur uute teadmiste pagas, näiteks kohaliku kirjatarvete poe Tackiga suheldes sain teada, kuidas käib poodides uue kauba müügile võtmine, Adobe Illustratoris õppisin koostama algelisi jooniseid ja HKHK's kasutama laserlõikusmasinat ning laataladel kogusin nippe hea müügistrateegia kohta, kuidas meelitada kliendid just enda toodet uudistama. Lisaks arenes ka ajaplaneerimisoskus, mis oli tänu paljudele huviringidele juba enne võrdlemisi hea, aga kuna Õpilafirmaga tegelemine osutus kordades ajakulukamaks kui oodata oskasin, siis tuli ka seda oskust veel lihvida. Samuti tugevnes meeskonnatöö oskus, siia maani olin olnud pigem see inimene, kes lahkkelide vältimiseks eelistab asju üksi ette võtta, nagu näiteks 8. klassis loovtööga, aga Õpilafirma puhul see võimalik ei olnud ja nüüd, peale programmi läbimist tunnen, et mulle meeldib väga meeskonnas töötada.

Lisandra - Programmi alustades polnud mul aimugi, mida firma loomine endast kujutab. Ettevõtlusmaailm oli minu jaoks uus ja võõras. Teadsin, et tahan ka tulevikus ettevõtlusega tegeleda, kuid teadmatuse hirmutas mind. Nüüdseks ei hirmuta ettevõtlusmaailm mind enam, tean kuidas täita enda rolli meeskonnas nii et ettevõtte toimiks ja liikmete tegevus sujuks. Firmat alustades teadsin puidulõikurist ja õlitamisest väga vähe. Kõik võttis väga kaua aega ning tulemus polnud just parim. Nüüdseks olen õppinud kasutama puidulõikurit ja õlitama tooteid kiiremini ning tõhusamalt. Minu suur õppimiskoht

on olnud meeskonnatöö, olen alati armastanud üksi töötamist, kuna siis saan loota vaid endale. Aga nüüdseks olen õppinud tundma rühmatöö eeliseid. Oskan väärtustada tööjaotust, teineteise tuge ning üksteise motiveerimist. Samuti mängib suurt rolli meeskonnas usaldus ja teineteise mõistmine, rühmatöö ei oleks ilma selleta kuidagi võimalik. Tuleb osata teisi kuulata ja näha asju läbi teise pilgu. Kõik tugineb siiski meeskonnal ning ka probleeme tuleb lahendada üheskoos. Olen väga tänulik, et sain osaleda Õpilafirma programmis just sellise tiimiga ja õppida tundma ettevõtlusmaailma, kuhu tahan tulevikus edasi liikuda.

Ralf - Selle projekti jooksul olen õppinud ennast rohkem tundma. Olen alati teadnud, et ettevõtlus on minu teema, aga ei teadnud, kuidas alustada. Selle aasta jooksul õppisin kasutama programme, milles polnud kuulnudki. Ning nüüd suudan ka päris keerukaid ülesandeid lahendada ilma probleemideta, näiteks mõne uue toote inseneerimine. Minu jaoks mängis suurt rolli see, et olin firmajuht. Sain päriselt tunda seda, kuidas on firmat juhtida. Pidin langetama keerulisi otsuseid, pidades teistega nõu. Meeskonnavaimu üleväl hoidmine oli alguses küll suur katsumus, kuid mida rohkem õppisin tundma meie tiimi seda kergemaks muutus kõigi motiveerimine. Usun et oskaksin juhtida nüüd ükskõik millist meeskonda eduka tulemuseni. Esialgu oli hirmutav ka see, et tuli hakata võtma riske, et jõuda eduni ja nägin lähedalt mida tähendab väljend "kes ei riski see shampust ei joo". Olen väga õnnelik, et otsustasin selle projektiga kaasa minna ja jätkan kindlasti ettevõtlusmaailmas.

Ott - Minu jaoks oli Õpilasfirma tegemine väga kogemusterikas ja õpetlik. Kui enne programmi ei teadnud ma raamatupidamisest peaaegu midagi, siis nüüd saan sellega hästi hakkama ja tunnen ennast rahaga toimetamisel enesekindlalt. Käies Hakolas tootmas joonlaudu olen õppinud laserlõikusmasinat õigesti kasutama ning oskan ka kõige lihtsamaid vineerist esemeid toota. Tänu laatadele olen õppinud ka palju paremini inimestega suhtlema ning tunnen end võõrastega rääkides palju vabamalt kui enne. Arenesin aasta jooksul palju ka meeskonnatöös. Sain aru, et oluline on usaldus ning teiste kuulamine kui ka eneseväljendus. Minu isiklik eesmärk oli areneda inimesena Õpilasfirma käigus ja ma ütleks, et see eesmärk on täitunud. Olen väga õnnelik, et mul oli võimalus teha Õpilasfirmat nii toredate inimestega ja selle käigus veel nii palju õppida.

TULEVIK

Kõigile on andnud kogu programm küll suhteliselt erinevat laadi kogemuse, aga ettevõtlusmaailma ilu ja valu saime tunda kõik. Meie visioon on sarnaselt Õpilasfirma tootele luua tulevikus midagi teistest erinevat ehk tulla turule millegi innovaatilise ning uudsega. Seejuures aga muuta ka maailma paremaks paigaks, hoides alles jäänud väheseid ressursse. Tänu oma Õpilasfirmale oleme kõik protsessi juba korra läbi teinud ja ettevõtte loomise maitse suhu saanud. Eesmärk on 2022. aasta augusti lõpuni veel võimalikult palju tooteid müüa ning turundada. Oleme komplekti ja jooniste arendusele panustanud suures koguses energiat ning aega, seetõttu on endal ka põnev teada, kui paljudele meie tooted päriselt huvi pakuvad ning kui kaugele suudame

tootmise ja müügiga jõuda. Konkreetselt Õpilasfirma KäKo, firmana, peale suve lõppu küll ei jätka, see-eest on igaühel meist tulevikuks omad plaanid ettevõtlusmaailmas olemas. Õpilasfirma programmi läbimine õpetas meid kõiki töötama nii, et ka rasketel, kiiretel ja keerulistel aegadel jääb meeskond meeskonnaks. Tuleb üksteist toetada ja usaldada, ainult nii on kõik võimalik. Mõistsime, et kõikidele probleemidele on võimalik leida lahendus ning suhtlus inimestega on selle kõige alus.

TUHAT TÄNU

Mentor - Taavi Ilmjärvi

Juhendaja - Imbi Raudkivi

Füüsika õpetaja - Kadri Mitt

Matemaatika õpetaja - Viire Hints

Mentor - Mari-Heleen Kurikka

Koostööpartnerid - Janne Maal, Woody

Art Stuudio

Noormentor - Hanna-Liisa Viitmaa

HKHK infotehnoloogija juht - Marek Seil

Kristi Karm, Maris Roos, Mall Vainola

ning kõik kliendid, jälgijad ja toetajad.



