



Tallinna Saksa Gümnaasium

## **ÕPILASFIRMA MOSAIK**

Juhendaja: Ivi Olev  
Mentor: Kerly Piirsalu

2018/2019

# Õpilasfirma Mosaiik

**Meie missioon** on anda kliendile võimalus pürgida rohelise mõttelaadiga eluviisi poole ning hoiustada enda esemeid markantsemas anumas.

**Meie visioon** on toota käsitööna kõrgekvaliteedilist toodangut, mida müüakse Eesti turul, pakkudes rahulolu klientidele, kes soovivad kvaliteetset ja silmapaistvat toodet.

## Meie toode

Meie toodeteks on **käsitööna ja taaskasutuse põhimõttel valmistatud pusletükkidest anumad**. Tootevalik on lai ning erinevate suuruste ja värvivalikutega. Samuti on tähtpäevade aegu turul ka väiksemad tooted, näiteks jõuluuehted ja südame magnetid.

## Meie tegevuse analüüs

**Alustasime nullist** – olime lihtsalt neli Tallinna Saksa Gümnaasiumis õppivat tüdrukut, kellel polnud palju ühiseid huvisid ja varasem kokkupuude ettevõtlusega puudus. Oleme kogu õpilasfirma tegevuse jooksul õppinud palju äriandest ja taaskasutusest ning saanud uusi oskusi ja teadmisi tulevikuks. Lõime võimalikult kvaliteetseid käsitööna valmistatud anumaid, mis on suunatud nii noortele kui ka vanematele inimestele ning sobivad igasse interjööri. Oleme õppinud meeskonnana töötama ning saavutanud enda seatud eesmärgid. Õpilasfirma laadal Tartus pälvisime **taaskasutuse eripreemia** ja Eesti õpilasfirmade laadal **rahva lemmiku õpilasfirma tiitli**, mis olid meie suurimateks saavutusteks.

## Finantskokkuvõte

Tulud	<b>894,77</b>
Kulud	<b>429,67</b>
Kasum	<b>465,10</b>

## Sisukord

LÜHIKOKKUVÕTE	__2	ÕPILASFIRMA		FINANTSKOMMENTAAR	
ÕPILASFIRMA		EESMÄRK	_____4	RID	_____7
LOOMINE	_____2	ROLLIJAOTUS	_____4	ISIKLIK ARENG	_____8
ÄRIIDEE LEIDMINE	__3	TOOTED JA		PROBLEEMID JA	
NIME VALIK JA LOGO		TOOTEARENDEUS	_____5	LAHENDUSED	_____10
LOOMINE	_____3	HINNAKUJUNDUS	__6	TULEVIK	_____10
		TURUNDUS	_____6		

## Õpilasfirma loomine

Õpilasfirma loomise soov oli meie liikmel Karlotel juba varasemalt, kuna ta tahtis saada **tulevikuks praktilist ettevõtluskogemust** varases eas ning nägi võimalust selle loomiseks kooli praktilise töö raames, sest sel juhul saab ju kaks kärbest ühe hoobiga tehtud. Firma rahaasjadega arvestamine, oluliste otsuste langetamine, teadlik aja planeerimine ning liikmete vahel koostöövõime arendamine – need on kõik kogemused, mis annavad tulevaseks eluks aimdust, kas oleks soov ka ise hakata tegelema ettevõtlusega ja just seda soovis ta ka teada.

Eelneval kooliaastal oli **Karlote** enda hea sõbranna **Saskiaga** kokku leppinud, et teevad õpilasfirma koos ning kaasavad tegevusse veel 2-3 õpilast. Selle ideega läksid nad ka kohe Tallinna Saksa Gümnaasiumi geograafia ja majandusõpetuse õpetaja Ivi Olevi juurde, kes oli nõus meie juhendajaks olema. Kui aeg jõudis kätte tiimi kokkupanemiseks, leidsime otsekohe õpilasfirmasse klassiõe **Diana**, kellel oli samuti huvi õpilasfirma tegemise vastu. Neljanda liikme leidmine valmistas päris palju raskusi, sest liikme üritasime värvata paralleelklassidest, sest enda klassis rohkem huvilisi polnud. Paaril inimesel oli tõsine huvi meiega liituda, kuid soovisime veel ainult ühte õpilast meie firmasse, kelleks osutus lõpuks **Hanna Marie** – tüdruk, kellega polnud me varem tegelikult sõnakestki kooli peal rääkinud, kuid kes tundus kõige aktiivsem ja avatum suhtleja.

**Ettevõtlik ja motiveeritud naiskond** – Karlote, Saskia, Diana ja Hanna Marie – oli koos ning hakkasimegi ühise eesmärgi nimel tegutsema.

## Äriidee leidmine

Äriidee otsimisega alustasid Karlote ja Saskia juba eelmisel suvel. Algselt oli idee teha ise looduslikke lõhnaõlisid või jäätisega makroone, kuid need osutusid liiga tavapäraseks ning sarnased tooted on juba Eesti turul olemas. Seetõttu tuli jätkata mõne parema äriidee otsimist, mis oleks **uudsem ja kliendile atraktiivsem**.

Otsus teha midagi loodussõbralikku taaskasutuse põhimõtetel ning kasulikku inimese majapidamisse tuli aga Karlote emal, kes töötab nimelt lasteaiaõpetajana ning toimetab igapäevaselt käsitöö valdkonnas ja seetõttu oli neil kodus ka palju erinevaid käsitöömaterjale. Juba varem oli ta saanud **taaskasutuspoest OÜ Paavli Kaltsukas** mitu kastitait puslesid, mida enam müüki ei saanud panna oma puuduvate või defektiga tükide tõttu. Põhimaterjaliks valisimegi seetõttu pusletükid. **Plaan oli näidata pusletükke uues võtmes, mis jääks inimestele silma oma ainulaadse välimuse poolest ja anda neile uus elu, et tükid ei satuks prügimäele.** Lõpuks kujuneski äriideest välja **pusletükkidest anum**.

## Nime valik ja logo loomine

Kui äriidee oli valitud ja õpilasfirma liikmed leitud, tuli hakata mõtlema õpilasfirma nime ja logo peale. Meie juhendaja soovitas kasutada õpilasfirma nimena midagi sellist, mis **ütleks võimalikult palju meie firma toodete kohta**, aga oleks samas ka **lühike ja eestikeelne**. Sellest tulenevalt tuli meie õpilasfirma liikmel Karlotel idee panna firma nimeks **Mosaiik**, sest pusletükkidest saab teha ka mosaiiki ning nende kahe sõna tähendused on omavahel tihedalt seotud. Logole kujundas Karlote enda sugulase abiga pilditöötlusprogrammiga mustal taustal oleva valgete piirjoontega pusletüki ning selle sisse meie õpilasfirma nime. **Pusletükk logol on ülespoole suunaga just seepärast, et näidata meie firma edasipüüdlikkust ning arenemist.**

## Õpilasfirma eesmärk

Tegelikult oligi meie isiklik eesmärk saada õpilasfirma tegevuse käigus tulevikuks ettevõtluskogemust. Õpilasfirma üldine eesmärk on aga läbida JA Õpilasfirma programm, ehitades üles õpilasfirma väikefirma tegutsemise põhimõtetel, nagu ka teistel õpilasfirmadel. Rahaliseks eesmärgiks seadsime õpilasfirmat alustades 11. juuniks 2019 jääda kasumisse vähemalt **70 euroga**, sest meil polnud mitte mingit ettekujutust õpilasfirma tulevast edukusest, kuid **see summa on meil juba mitmekordselt ületatud.**

Meie missiooniks on **anda kliendile võimalus pürgida rohelise mõttelaadiga eluviisi poole** ning hoiustada enda esemeid markantsemas anumas ning meie visiooniks on **toota käsitööna kõrgekvaliteedilist toodangut**, mida **müüakse Eesti turul**, pakkudes rahulolu klientidele, kes soovivad kvaliteetset ja silmapaistvat toodet.

## Rollijaotus

Liikmetele rollide jaotamine polnud meie jaoks probleem. Algusest peale teadsid kõik grupi liikmed, mis valdkonnaga nad tahavad tegeleda. Valisime lõplikult rollid iga inimese töökuse ja oskuste järgi asutamiskoosolekul.

**Karlote Lindvestist sai meie firma tegevjuht.** Tema tugevateks külgedeks on kindlasti täpsus ja sihikindlus. Samuti peab ta tähtaegadest kinni ja oskab hästi motiveerida teisi liikmeid. Konkreetsus ja otsekoheus on liidri väga tähtsad iseloomujooned ning selle tõttu valisimegi Karlote meie firma kõige tähtsamale ametikohale.

**Hanna Marie Ostapenko sai meie firma turundusjuhiks.** Ta tundus kohe alguses väga aktiivne suhtleja, kuigi me teda õieti ei tundnudki. Tema oskused suhelda igas vanuses klientidega on muljetavaldavad. Hanna Marie oskab klientide poole pöörduda ning nende tähelepanu meie tootele hästi pöörata. Tänu temale on sotsiaalmeedias meie firma postitused alati korrektsed ning huvitavad.

**Firma raamatupidajaks sai Saskia Laisaar**, kuna tal on täpne silm ja saab matemaatiliste tehetega väga hästi hakkama, samuti on ta majandusliku mõtlemisega. Väga tähtis ja täpne töö on hoida silm peal firma igapäevastel rahaasjadel, see tähendab korjata kokku materjalide ostutšekid, need fikseerida, samuti üles kirjutada müügitulud, millega ta saab hästi hakkama.

**Diana Pogosjan on meie firma arendusjuht**, sest ta on loov ja suudab palju uudseid ideid genereerida. Tema ülesanne on tooteid arendada ning muuta need kvaliteetsemaks ja kliendile atraktiivsemaks

Leppisime omavahel kokku, et **toetame teineteist ning alati küsime teistelt õpilasfirma liikmetelt abi**, kui mingi ülesandega hakkama ei saa. Niisiis pole ükski jagatud amet lõplik või täielikult individuaalne ning üheskoos saame kõik ülesanded täidetud.

## Tooted ja tootearendus

Ajaga oleme tootevalikut laiendanud. Algselt oli tootevalikus vaid neli toodet, nüüd on neid juba 10 ning kliendi soovi järgi oleme valmis tellimusi täitma peaaegu kõikvõimalikes värvides. Materjalid, mida toodete valmistamiseks vaja läheb, on **PVA-liim, soome papp, pusletükid, kriidivärvid- ja lakk**. PVA- liimi oleme saanud remondijäädina Lõuna-Eestis asuva Oru talu peremehelt ning pusletükid Tallinnas asuvast taaskasutuspoest Paavli Kaltsukas ja Factory kauplusest müügiäädikidena. Otsustasime valentinpäevaks ja jõuludeks valmistada ka eritoodet, mis nende tähtpäevadega seostuksid ning annaksid klientidele võimaluse enda lähedastele midagi armsat kingikotti pista. Jõuludeeelsel perioodil olid meie tootevalikus kolmeeurosed **jõuluehted**, mis tõid nii mõnelgi inimesel naeratuse näole ja valentinpäevaks otsustasime teha viieeurosed **südamekujulised magnetid**, mida oli nii roosat kui ka punast värvi.



Meie toodete üheks heaks küljeks on see, et **kasutusvõimalusi on väga palju**. Anumatesse saab panna kõikvõimalikke asju, ka hambaharju, sest toodete peal on ilmastikukindel kriidilakk. Tooteid võib kasutada ka lihtsalt sisustuselemendina, sest need näevad modernsed välja ning klientidel on võimalik valida tootele värv, mis sobib nende kodu interjööri kõige paremini.

Tootevalik on lai ja tooteid leidub igale maitsele. Anumaid on tootevalikus kaheksa: väike ruudukujuline pliitsitops, väike ringikujuline pliitsitops, suur ringikujuline pliitsitops, ristkülikukujuline vaagen, suur ruudukujuline vaagen, suur ringikujuline vaagen, tähekujuline vaagen ja südamekujuline vaagen.

**Väikestes ruudu- ja ringikujulistes pliiaatsitopsides** võib hoida peale pliiaatsite veel näiteks meigipintsleid ja hambaharju, sest anumate pind on veekindel. Nende mõõtmed on 10x10x10 sentimeetrit ning nende hind on 10 eurot. **Suurel ringikujulisel pliiaatsitopsil** on sarnased kasutusvõimalused nagu väikestel pliiaatsitopsidel, kuid see mahutab tunduvalt rohkem esemeid. Selle mõõtmeteks on 13 x 13 x 10 sentimeetrit ja hinnaks 12 eurot.



Maiustuste, küpsiste, puuviljade ja muu hoiustamiseks on tootevalikus vaagnad. **Ristkülikukujuline vaagen** on neist kõige väiksem, kuid lauale asetades näeb kena ja modernne välja. Selle mõõtmed on 30 x 16 x 4,5 sentimeetrit ja hind 15 eurot. Veidi suuremad anumad **on suured ringi- ja ruudukujulised vaagnad**, nende mõõtmeteks on 30 x 30 x 5 sentimeetrit ja hind 17 eurot. Valentinpäeva ja jõulude eritoodeteks olid **südame- ja tähekujulised** anumad, mis maksavad 18 eurot.

## Hinnakujundus

Algse tootevaliku ja hinnakujunduse saamiseks **viisime läbi Facebooki jälgijate seas turu-uuringu**, kus osales 94 inimest vanuses 11-57 aastat. Esialgsed hinnad kujunesidki turu-uuringu vastuste järgi. Hiljem mõistsime aga, et küsitluse vastajad ei mõtle alati toodete valmistamise materjali- ja ajakulu peale, vaid neil on inimlik soov toote eest võimalikult vähe maksta. Pärast esimeste toodete müümist ja paaril laadal käimist otsustasimegi, et toodete hindasid tuleks tõsta ning tegime seda lausa kaks korda, et **hinna ja kvaliteedi suhe oleks paigas**. Ka hiljem on kliendid laatanud maininud, et **meie toodete hinnad võiksid olla kõrgemad**, sest **nende valmistamisele kulub palju aega ning kriidivärvid on üpris kallid**.

**Esemete hinnad lähtuvad toote töömahust**, mis on olenevalt nõust erinev. Eritellimused maksavad rohkem, sest nende jaoks võib olla vajalik uue värvi ostmine või on suurem ajakulu. Hinnakujundusel oleme arvestanud ka seda, et toodete hinnad ei jääks ainult materjalikulusse, vaid ka meie ajaressursid oleksid arvestatud, sest meie **õpilasfirma eesmärgiks on jääda tegutsemise lõpuks kasumisse**.

## Turundus

Õpilasfirma Mosaiik on esindatud nii Instagramis kui ka Facebookis. Esimesed jälgijad saime kutsudes enda igas vanuses tuttavaid oma lehekülge meeldivaks lisama ja jagama, et teadmine meie firma toodetest oleks olemas võimalikult laiale vanusegrupile. Kuna õpilasfirmade laatu ja müügi päevi ei toimu väga palju, pole ka klientidel väga tihti võimalust

meie tooteid päriselus näha. Meie lahenduseks ongi see, et **turundame tooteid sotsiaalmeedias**, kus kliendid saavad esitada nii tavalisi tellimusi kui ka eritellimusi, saades valida ise nõu kuju ja värvi. **Alati oleme olnud avatud ka uutele ideedele ja klientide soovidele**, millele püüame siis ka koos lahenduse leida.

Laatadel osaledes oleme alati eesmärgiks seadnud võimalikult paljude potentsiaalsete **klientidega kontakti loomise**, pärast mida tuleb teha kiire, lihtne, motiveeriv ja ostmist julgustav tutvustus meie tootest. Oleme õppinud, et **alati tuleb kliendiga suhelda individuaalselt**. Kliendiga suheldes oleme ilmselgelt saanud ka kliendi silmis paremasse nimekirja tänu sellele, et meie arendusjuht Diana räägib koduse keelena vene keelt, mis on toote tutvustamisel vene rahvusest klientidele väga palju abiks olnud. Samuti on kõigil liikmetel ka väga hea inglise keele oskus.

Samuti oleme üritanud võimalikult tihti korraldada müügipäevi enda koolis, sest koolisisest on meil väga palju kliente ja õpetajad-koolikaaslased on meie toodetega juba kursis. Sellised müügid on võimalikuks saanud aga tänu toetavale koolijuhtkonnale. Meie tegemistest ja saavutustest on ka **artikkel kooli kodulehel**, mis tõi juurde huvilisi koolikaaslaste lapsevanemate seas.

Oleme pälvinud õpilasfirma laatadel kaks auhinda: Eesti õpilasfirmade laadal rahva lemmiku õpilasfirma tiitli ja Tartu õpilasfirmade jõululaadal taaskasutuse eripreemia.

Üldises konkurentsisis oma toodetega oleme väga väike ettevõtte, kuid oma taaskasutuspõhimõtte ja läbiva pusletemaatikaga oleme endi teada **ainukene firma Eesti turul, mis teeb taaskasutuspõhimõttel käsitööna selliseid anumaid**. See teebki meid omapäraseks ning kliendile atraktiivseks.



## Finantskommentaariid

Alustasime **40 euro suuruse algkapitaliga**. Pärast esimeste värvide ostmist aga selgus, et sellest summast jääb väheks, seetõttu panime juurde **60-eurose lisakapitali**. Õpilasfirmasse investeerisid raha kõik liikmed võrdselt ja seetõttu teenitud **kasumi või kahjumi jaotame võrdselt kõigi firma liikmete vahel**. Vaadates hetkelist õpilasfirma finantsilist poolt, võib öelda aga, et oleme hästi hakkama saanud. Oleme kasumis ja ületanud algselt pandud eesmärgi juba mõnda aega tagasi. **Kasumi suuruseks on 465,1 eurot**. Suurimaks kulutuseks osutusid kriidivärvid, sest need olid kallid ning toodete värvimiseks kulus neid palju. Hetke seisuga on meil tooteid veel alles ning käime neid veel müügipäevadel müümas ja oleme soovi korral valmis ka klientide tellimusi vastu võtma. Koostasime ka kasumiaruande ja bilansi.

**KASUMIARUANNE**

01.10.2018- 13.04.2019

eurod

1. TULUD	894,77
2. KULUD	
2.1. Palk, töötasu, tasu müügist	0
2.2. Materjal, varustus jt tootmiskulud	418,67
2.3. Turundus	0
2.4. Muud kulud	11
KULUD KOKKU	429,67
<b>3. Aruandeperioodi kasum (-kahjum)</b>	<b>465,1</b>

**BILANSS**

13.04.2019

<b>AKTIVA</b>		<b>PASSIVA</b>	
	euro		euro
1. Raha (Peraamatu kassasaldo)	565,1	1. Võlad	-
2. Materjal ja varud	307	2. Aktsiakapital	100
3. Põhivara	-	3. Kasum	772,1
<b>KOKKU</b>	<b>872,1</b>	<b>KOKKU</b>	<b>872,1</b>



## Isiklik areng

### Karlote

Enne õpilasfirma asutamist polnud mul aimugi, kuidas funktsioneerib ettevõtte ja kui raske on tegelikult olla hea juht. Teadmised ettevõtlusest piirdusid koolis õpituga, sest varem polnud ma selleteemalistel loengutel ega koolitustel käinud. Ma ei olnud eriti aktiivne suhtleja ning pigem vältisin publiku ees rääkimist, sest mul oli lavahirm. Sain enda foobiast jagu nii klientidega suheldes kui ka Kristiine laadal innovatsioonivõistlusel žürii ees mikrofoniga rääkides. Lisaks olen õppinud ennast juhina kehtestama ja tulevikuks saanud palju teadmisi ettevõtluse osas.

### Saskia

Ma pole kunagi ise käsitöös väga hea olnud ning ei kujutanud ette, et millegi taolisega nagu anumate nikerdamine, hakkama võiksin saada, kuid õpilasfirma tegevus on aidanud mul käelises tegevuses areneda, samuti on paremaks muutunud keskendumisvõime ning ajaplaneerimisoskus. Lisaks olen õppinud paremini meeskonnas töötama, sest koguaeg oli vaja kõigi mõtetega arvestada ning informatsiooni vahetada. Finantsjuhina oskan nüüd ka raamatupidamisega tegeleda, mis on väga kasulik oskus terve elu vältel. Õpilasfirmas osalemine on olnud väga huvitav kogemus, tänu millele olen palju õppinud ja teadmisi juurde saanud ning arvan, et see tuleb kasuks ka tulevikus.

### Hanna Marie

Olen väga rahul otsusega lüüa kaasa õpilasfirma tegevuses, sest need kogemused, mis ma saanud olen on tulevikuks vägagi kasulikud ja sain ka kinnitust, et mulle meeldib laatadel klientidega suhtlemine, toote valmistamine käsitööna ja selle arendamine. Olen saanud juurde pealehakkamist ja julgust võõrastega suhtlemisel ja teadmise, et enamasti ei lõppe isegi hea müügiostuga. Seetõttu tulebki olla ettevõtlusvaldkonnas valmis tagasilöökideks, kuid allaandmine pole valik, sest see paneb nägema vigu ja annab motivatsiooni edasi arenemiseks.

### Diana

Enda õpilasfirma tegemine oli pikka aega väga ebareaalne idee minu jaoks, sest ma polnud varem üldse ettevõtlusega tegelenud ega sellest huvitatud. See mõtteviis aga muutus kohe õpilasfirmaga alustades, sest mõistsin kui põnev see tegelikult on. Algselt oli mul raske saavutada käsitööna müügile panekuks piisavalt ilusaid anumaid, kuna ma ei ole eriti hea käsitöös. Nagu vanasõnagi ütleb, siis harjutamine teeb meistriks, ja hetkel teen anumaid juba une pealt. Õpilasfirma tegevuse käigus avastasin ka, et klientide teenindamine on minu üks tugevamaid pooli. Mulle meeldis nendega väga rääkida ja iga nende ost andis mulle rohkem motivatsiooni arendada meie õpilasfirmat. Firma loomine õpetas mu paremini tähtaegadest kinni pidama ning ära kasutama produktiivselt oma vaba aega.

## Probleemid ja lahendused

Probleem	Lahendus
Me ei andnud kogemata kliendile kontoomaniku nime, raha kanti üle Õpilasfirma Mosaiik nimele ning see ei tulnud kohale ja klient väitis, et raha on tema kontolt maha võetud.	Küsisime pangast lisainfot sellise vea puhul ja vabandasime meili teel kliendi ees ning seletasime enda poolset viga. Klient kandis raha lõpuks uuesti üle õige kontoomaniku kontole.
Anumate valmimise tähtaegadest mittekinnipidamine.	Juht tuletas pidevalt meelde tähtaegade lähenemist ja andis konstruktiivset tagasisidet.
Ühise koha ning aja leidmine anumate valmistamiseks.	Valmistasime anumaid igäüks eraldi enda kodudes.
Õpilasfirma tegevuse alguses oli anumate kvaliteet kehv käsitööoskuse taseme tõttu.	Jagasime omavahel pilte poolikutest töödest ja andsime näpunäiteid ning juht saatis teistele ise filmitud õpetusvideoid Messengeris.
Juhendaja haigestumine pikaks ajaks ja seetõttu temaga kontakti saamise raskenemine.	Üritasime rohkem abi saada mentorilt ja tegutseda iseseisvalt.

## Tulevik

Huvi toodete vastu on olnud suur ja müünud oleme kõiki tooteid kokku 163 tükki, seetõttu oleme juba algusest peale plaaninud ka **käsitööpoodi edasi müügile pääseda**. Nüüd olemegi meili teel erinevate käsitööpoodidega ühendust võtnud, et saada laiemale turule ja olla potentsiaalsetele klientidele kättesaadavam. Samuti **oleme võtnud sotsiaalmeedia teel ühendust erinevate influenceritega** ja saanud Aropi endise mänedžeri Kristina Pärtelpoja, kellel on 13,1 tuhat jälgijat, nõusse meie tooteid reklaamima enda Instagramis, mis toob meile meediakajastuse ja ilmselt ka rohkem jälgijaid ning huvitunuid.

Õpilasfirmal **on tulevikupotentsiaali** ning isegi investeringute saamise ja firmadega koostöö tegemise tõenäosus juhul, kui otsustame firmaga jätkata. Sellise ideega oleme Eesti turul esimesed ning seetõttu oleme ka paljudelt klientidelt ja asjatundjatelt saanud innustust jätkamiseks, seda on mainitud meile ka laatadel. Selleks, et meie õpilasfirma oleks jätkusuutlik, peame laiendama tootevalikut ning panustama aega ja tööd turundusse ning toodete arendamisse. Samuti ei jää liikmete koosseis samaks ning sellisel juhul laiendame

firmat ja võtame juurde motiveeritud abikäsi anumate valmistamiseks. **Realne soov ettevõttega jätkamiseks on kogu tiimil olemas.**

## Täname

OÜ Paavli Kaltsukas ja Faktory kauplus – defektiga puslede hoidmine ja meie õpilasfirma varustamine nendega

Oru talu peremees – remonditöödest üle jäänud liimijääkidega meie õpilasfirma varustamine  
Tallinna Saksa Gümnaasiumi koolipere – igati innustav suhtumine meie tegemistesse

Ivi Olev (juhendaja) – juhendamine ja suunamine

Kerly Piirsalu (mentor) – mentorlus ja näpunäidete jagamine igal võimalikul hetkel

Kaarel Rundu (TSG direktor) – abivalmis ja innustav suhtumine ning reklaam

Anu Kušvid (TSG eesti keele ja kirjanduse õpetaja) – meie tegemisi kajastava artikli autor  
TSG kodulehel

emad-isad – taksoteenus ja abikäed anumate valmistamisel ning ideede andmisel

