

Läänemaa Ühisgümnaasium



**Õpilasfirma Millestki-Midagi  
tegevusaruanne**

Juhendaja: Imbi Raudkivi  
Mentor: Erki Kukk

2019/2020

# ÕF MILLESTKI-MIDAGI AASTA LÜHIKOKKUVÕTE

## SISUKORD

Aasta lühikokkuvõte	2
Firma algus	3
Firma nimi	3
Liikmete kirjeldus	3
Toodetest lähemalt	4
Sotsiaalne aspekt	5
Toetajad	5
Müük laatadel	6
Turunduskanalid	8
Tootmine	8
Takistused	9
Majandusanalüüs	9
Firma eesmärgid	10
Tulevikuplaanid	11

## MISSIOON

Anda oma toodete näol igale kliendile võimalus panustada taaskasutusse. Panustades igäüks kasvõi veidi, suudame tekitada muutusi ka suuremal määral.

## TOOTED

Õpilasfirma Millestki-Midagi toodab taaskasutatud materjalist huvitavaid ja praktilisi sisustuselemente.

## TOODETE TUGEVUSED

- Taaskasutus
- Praktiline, käsitsi toodetud
- Võimalus eritellimusele
- Kõrge kvaliteet
- Personaalsed lahendused vastavalt kliendi soovile

## FINANTSTULEMUSTE

### KOKKUVÕTTE

- Käive: 610.50€
- Kasum: 457.51€
- Tooteid müüdud: 65
- Täitmata tellimusi: 3
- Täidetud tellimusi: 9

## HINNANG TEGEVUSELE

Aasta oli täis positiivseid emotsioone. Olime saanud tagasisidet, et õpilasfirma tegemine on tohutult raske protsess. Täitsime oma kohustused õigeaegselt ning tegime seda korralikult ja selle väitega ei samastu. Leidsime kohe õpilasfirma programmi alguses oma nišši mitme toote pakkumise näol ning asusime tootma. Nagu meile endale, meeldis idee taaskasutusest ka klientidele. Selle aasta jooksul arenesime igäüks isiklikus pildis ja leidsime uusi tutvusi ka tuleviku tarbeks. Täitsime enda jaoks eesmärgi luua oma tooted suurel määral ülejääkidest, et need lihtsalt prügimägedele ei satuks.

## KOOSOLEKUD

- 15. oktoober 2019 - asutamiskoosolek
- 13. november 2019
- 4. detsember 2019
- 29. jaanuar 2020
- 9. märts 2020
- 2. aprill 2020 - veebikoosolek

## **FIRMA ALGUS**

Meie firma sai alguse teisele ideele toetudes. Esimene mõte oli hakata tootma nimelisi puidujääkidest rahakassasid. Järgmiseks oli vaja tiimi. Meie klassis on palju julge pealehakkamisega noori, seega oma seltskonna leidsimegi just sealt. 2019. aasta oktoobris registreerisime oma õpilasfirma Millestki-Midagi. Olime juba pikalt arutanud rahakassade tootearenduse, reklaami ning nende reaalse nõudluse üle, millesse süvenemisel jõudsime hoopis teise äriideeni. Arutledes, kust oleks võimalik vajalik materjal saada, jäime rääkima sellest, kui palju tekib realselt ehitus- ja muud jääke, mis lihtsalt minema visatakse. Sealt sündis järgmine mõte. Milleks piirduda ühe tootega? Mitme tootega esinejaid polnud me ise varem kohanud. Otsustasime ära kasutada korralikke ülejääke ning sellest midagi täiesti uut luua. Olgu selleks siis vanadest autovelgedest riiul või korkidest knopkatahvel. Kogu sellest virvarrist sündiski õpilasfirma Millestki-Midagi ning selle slogan: “Lõputult ülejääke. Lõputult võimalusi!”

## **NIMI – “Teeme ju millestki midagi!”**

Nimega on meie pundil huvitav lugu rääkida. Õpilasfirmale tabava nime leidmine tundus äärmiselt keerulise ülesandena. Kaalusime mitut erinevat varianti ja lihtsalt ei leidnud seda õiget. Tahtsime, et nimest oleks kohe aru saada, kes me oleme ja millega tegeleme. Ühel koosolekul mõtlesime kõik valjult ning Birgitta nentis järsku, et teeme ju millestki midagi, anname jääkidele uue elu. Nimeks saigi “Millestki-Midagi”, selle kõige otsesemas mõttes.

## **“LÕPUKS LEIDSIN TEID”**

Õpilasfirma loomiseks on vaja vähemalt kolme inimest, meie alustasime kahega. Oli vaja ka kolmandat liiget. Meil oli kohe sobiv kandidaat olemas - tootmisjuht Andro. Meie silmis oli kõige parem ametite jaotus nelja inimese vahel, seetõttu otsisime oma viimast puuduvat pusletükki. Tema juhtus olema meie tiimi ainuke naisliige, turundusjuht Birgitta.

## **Tegevjuht – Erko Puskar**

Ilma Erkota oleks meie tiim segaduses. Ta jõuab absoluutselt igale poole, suutes seejuures ka asjalikuks jääda. Erko suudab meid alati tööle panna ja õigele teele juhatada, genereerides oma peas pidevalt uusi töötavaid lahendusi. Erko peale võib igas olukorras loota, mure korral on ta alati olemas. Erko on ka spordipoiss - ta käib aktiivselt jooksmas ning jalgpalli-, korvpalli- ja rahvatantsutrennides.

## **Turundusjuht – Birgitta Vare**

Birgitta on alati heas tujus ja kui ta parasjagu lasketrennis või -võistlustel pole, lööb ta ka aktiivselt tootmisprotsessis kaasa. Lisaks on ta väga hädavajalik abiline motivatsioonipuuduse korral, sest oma ütluste ja naljadega suudab ta ka kõige tumedama sügispäeva ilusaks suveõhtuks muuta. Turundusjuhina jagab ta oma tippklassi huumorit ka sotsiaalmeedias kõigi meie jälgijatega. Firmas ühe tugevaima suhtlejana moodustavad nad laatadel Androga suurepärase müügitiimi.

## **Tootmisjuht – Andro Kalamees**

Meie tiimi vanim liige on Andro, kes oma iseloomult on tegus ning annab sellega meeskonnale palju juurde. Kui ta just mõne sõidukiga ei sõida või oma lõpmatuid tutvusi oma

kasuks ei pööra, siis mängib ta aktiivselt võrk- ja jalgpalli ning ka discgolfi. Tootmisel suudab ta eristada töötavad lahendused utopiast ja laatadel on nad Birgitaga koos eeskujulikud müügimehed. Lisaks kõigele on tal igaks olukorraks asjalik ütlus “varrukast võtta”.

### **Finantsjuht – Marko Suitsberg**

Ametilt küll finantsjuht, kes tegelikult tunneb end vägagi koduselt ka tootmisprotsessi juures. Selleks leiab ta aega automudelismi ja lihtsalt motikaga sõitmise ning selle sama motika parandamise kõrvalt. Marko on jutukas ja väga sihikindel. Kui ta midagi juba ette on võtnud, siis naljalt ta seda pooleli ei jäta ja hätta ei jää. Laatadel on keskmisest inimesest pikem Marko oma kõva häälega meie pilgupüüdjaks. Ühtlasi on ta ka meie tiimi kõige noorem liige.



*Millestki-Midagi tiim Eesti Õpilasfirmade laadal*

## **TOODETEST LÄHEMALT**

Toodete valmistamisel oleme mõelnud nii silmapaistvale välimusele kui ka praktilisusele. Meie tootevalikusse kuuluvad vanadest autorehvidest tumbad ning korkidest knopkatahvlid; ehitusjääkidest lõikelauad, küünlaalused, riide- ja võtmenagid.

**TUMBAD** – Autorehivist tumba idee leidsime internetist ning esimene toode valmis umbes 80st meetrist nõörast, mille kulu oli ligi 80 eurot. Järgmise tumba jaoks küsisime kohalikul tekstiiliettevõttelt Nurme Production OÜ riidejääke, mida nad meile ka meelsasti andsid. Teise tumba valmistamiseks hoidsime seega kulu nullilähedasena. Kolmandale tumbale tegime ka pehme istumisaluse.

**KORGITAHVLID** – Meie ostjate suurimaks huviks olid korgitahvlid. Kuigi nõudlus oli suur, polnud kõrge kusagilt leida – meie varud olid otsa saanud. Kui tuttavatelt küsides siiski piisavalt kõrge ei saanud, kontakteerusime nelja kohaliku restoraniga ning palusime neil neid koguma hakata. Viimase lahendusena kirjutasime Facebookis ligi 18 000-liikmelisse Haapsalu & Läänemaa gruppi, kust saime kõige rohkem vastukaja ning abi.

**LÕIKELAUAD** – Lõikelauad valmisid ehitusest üle jäänud vineeriplaatidest, mis sobisid toormaterjaliks suurepäraselt, sest kõik sisseimbunud vesi voolas mööda vineerikiude uuesti välja tagasi. See hoidis ära puidu pragunemist ja paindumist.

**KÜÜNLAALUSED** – Küünlaalused olid suur hitt just jõulude ajal, mil neid osteti nii kingituseks kui ka koju kaunistuseks. Ühise otsusena võtsime need tootevalikust uuel aastal välja, kuna pühadeperiood sai läbi ja selgus, et neile puudub edaspidine nõudlus.

**RIIDE- JA VÕTMENAGID** – Nagid olid üks meie esimesi projekte ning nagu öeldakse - eks esimene vasikas läheb alati aia taha! Nagid nägid algul pigem algelised, kuid ilusad välja. Vigadest õppides tegime põhjaliku tootearenduse ja muutsime nagide väljanägemise

esinduslikumaks. Tänu sellele müüsimise mõne neist ka maha, kuid hitt-toodet nagide näol ei sündinud.

Tootevalikusse on aeg-ajalt ka teisi “katsetusi” ning prototüüpe kuulunud, näiteks puidust tass ja organisaator lauale, kuid nendest ei kujunenud lõplikku toodet välja, kuna nende tootmine oleks osutunud ajakulukaks. Samuti on kahjuks vaid ideeks jäänud veel palju huvitavaid sisustuselemente. Esmased projektiideed olid näiteks autoveljest riul, laud ja vanast lumelauast riul. Mõtted olid küll ambitsioonikad, kuid see-eest ka ajamahukad. Kui aasta esimeses pooles keskendusime täielikult reklaamile ja oma põhilisele tootevalikule, siis aasta teises pooles hakkasime täitma eritellimusi. Tahtsime, et need oleksid kvaliteetsed ning panustasime suurema osa oma ajast just eritellimustele.



## **SOTSIAALNE ASPEKT**

Oluline faktor meie toodete ja tootearenduse jaoks on keskkonnahoid. Kõik Millestki-Midagi tooted valmivad käsitööna meie endi poolt. Oma firma eesmärgiks seadsime kohe tegevust alustades mõtte, et kasutame ära võimalikult palju kodudes, restoranides, ehituses ja tekstiilitööstuses tekkivat korralikku ülejääki, et see lihtsalt raisku ei läheks. Piltlikult öeldes leidub võib-olla kellelgi kodus vana lumelaud, mis oli tema esimene. Sellel on küll sentimentaalne väärtus, kuid kasutada seda enam ei saa. Tahtsime pakkuda lahenduse, kus anname millelegi vanale, mis on inimesele tähtis, uue elu. Elu esimesest lumelauast võib vabalt sündida uhkelt seinal seisev riul. Samuti tekib palju ülejääki ka nt kohvikutes korkide, vabrikutes kanga ja kodudes vanade autorehvide näol, millele andsimegi uue hingamise - korkidest said knopkatahvlid, kangast ja autorehvidest stiilsed tumbad. Meie tegevus on kasulik mitmel moel. Sisuliselt korralikud asjad ei lõpeta prügimäel ega metsa all, vabrikute ladudes tekib kangarullide äraviimisel ruumi juurde. Õpilasfirmana saame paratamatult rohkem tähelepanu, kui õpilastena üksi, seetõttu saame taaskasutust ning keskkonnahoidu nii noorte kui ka täiskasvanute seas paremini propageerida. Suhtluskanaliteks on õpilasfirmal Millestki-Midagi sotsiaalmeedia ning saame ka laatadel ja mujal oma firmat tutvustades taaskasutusele tähelepanu pöörata.

*Rehvitumba kliendi kodus*

## **KES MEID TOETASID?**

Ettevõtte Nevi OÜ kaudu leidsime lahendused professionaalsete visiitkaartide, polosärkide, plakatite, kleepsude ja logo jaoks. Tänu Nurme Production OÜ-le said võimalikuks meie tumbad. Lisaks saime ka laatadel kontakti mentorite ja paljude teiste isikutega, kes esitasid

meile huvitavaid koostööpakkumisi. Näiteks klient, kellega me alles kohtunud olime, pakkus meile võimalust kasutada täisvarustuses puutöökoda, mille ta oli just soetanud. Kahjuks see koostöö ei toimunud, sest töökoda asus Tallinnas, aga me tegutsesime Haapsalus. Vägagi kriitilisel hetkel enne laata saime kogukonna toetusel Haapsalu ja Läänemaa Facebooki grupist kõrge. Toetajatelt oleme veel saanud ka vineeri ja rehve. Haapsalu Põhikool võimaldas meil kasutada tootmis- ja laoruume. Juhtus ka nii, et Rapla laadale eelnenud õhtul kooli toodete järele minnes avastasime, et kogu kooli töötajaskond on majast ära. Lukus uste tagant saime viimasel hetkel tooted kätte tänu põhikooli majandusjuhatajale, kes oli nõus ühe telefonikõne peale ka hilja õhtul meile uksi avama tulema. Ükski Millestki-Midagi liige ei kartnud aasta vältel abi küsida ning seetõttu leidsime igale probleemile lahenduse või isegi mitu.

## LAADAD

Oma tegevuse vältel osalesime mitmetel laatadel. Tihti olime sunnitud ärkama juba väga varajastel hommikutundidel, et õigeks ajaks kohale jõuda. Erko ja Birgitta üle ikka naerdi, et esimese 15-minutiga nemad autos magavad. Müügitöö käigus paistis hästi välja tiimi omavaheline klapp. Laatadel püsisime kogu päeva aktiivsete ning naeratavatena. Selline positiivne suhtumine meelitas kliente Millestki-Midagi müügiboksi. Võib-olla mängisid rolli ka pea igal laadal kaasas olnud Birgitta vanaema küpsetatud "vanakooli vahvlid", mis olid nii klientide kui kaasõpilasfirmade seas tõeline hitt. Müügitöö sujus meil üllatavalt hästi. Nii JA Eesti mentorid kui ka meie kliendid ütlesid, et meiega on väga lihtne suhelda ning oskame oma tooteid suurepäraselt müüa. Bokside/laudade kujundused olid algul toodete rohkuse tõttu veidi kohmakad, kuid hiljem, juba rohkema kogemustepagasiga, saime ka selle kohta positiivset tagasisidet. Panime laudadele vähem tooteid ning mõtlesime nende paigutuse rohkem läbi. Igal laadal tahtsime välja paista kui väga tugeva tiimitundega ühtne meeskond. Selleks riietusime vastavalt. Alustasime laatadel käiku ühesugustes Läänemaa Ühisgümnaasiumi pusades, kuid lõpuks jõudsime nimeliste firma logodega polosärkideni. Kohtunikud jm huvilised leidsid, et ka see oli vahva idee ning saime ühtse riietuse eest kiita. Tundub, et üldmulje meie firmast tekkis täpselt selline, nagu soovisime - huvitav ja asjalik, kuid mitte liiga tõsine.



*Müügiboks Eesti Õpilasfirmade laadal*

## MÜÜGIST JA MÜÜGITAKTIKAST

Millestki-Midagi on neljaliikmeline tiim ning müük laatadel sujus seetõttu imelihtsalt. Tugevamad suhtlejad Andro ja Birgitta n-ö püüdsid mööduvaid kliente. Räägiti ära oma lugu ning millega üleüldse tegeleme. Nii tekitati inimestes firma vastu huvi. Julge pealehakkamise ning heade müügioskustega suunati kliendid tootelaua juurde. Seal tervitasid neid Erko ja

Marko, kes tehingu lõpule viisid ja toote kaasa pakkisid. Laatadel hakkasime JA Eesti mentoritele silma. Saime kiita oma avatuse, huumorimeele ja üldise pühendumuse eest. Pikad müügipäevad olid muidugi väsitavad, kuid Millestki-Midagi punkt suutis tuju ikka üleval hoida. Leiame, et isegi kui seisad juba neljandat tundi järjest jalgadel, oled nädalaid ise tootmisele panustanud ja maganud umbes 5 tundi, pole kunagi mõtet vinguda. See vähendab lisaks iseendale ka teiste motivatsiooni. Kui keegi meist väsis, toetasid teised teda kogu oma nõu, jõu ning isegi tantsuga. Müügipäevadel andsime endast alati 110%. Nende lõpuks olime kurnatud, kuid lahkusime siiski heade emotsioonidega. Müük ei toimunud vaid laatadel. Läbi erinevate koolide jõudsid meieni nii mõnedki õpetajad, läbi sõprade ja tuttavate veelgi inimesi.

## **ÕF MILLESTKI-MIDAGI OLI KOHAL JA ÕPPIS:**

### **Laadad:**

1. 30.11. 2019 Haapsalu Põhikooli Kadriilaat
2. 08.12. 2019 Õpilafirmade laat T1 Mall'is
3. 14.12. 2019 Haapsalu Rannarootsi keskuse jõululaat
4. 21.12. 2019 Rapla õpilafirmade laat Rappeli keskuses
5. 08.02. 2020 Eesti õpilafirmade laat 2020 Rocca Al Mare's

### **Koolitused:**

1. 28.09. 2019 Ideelabor Tallinnas
2. 09.10. 2019 HKHK- ettevõtlusest ja õpilafirmast alustajatele
3. 01.11. 2019 JA Eesti õpilafirmade koolitus Tallinnas
4. 10.01. 2020 Ja Eesti õpilafirmade koolitus Tallinnas
5. 11.01. 2020 ÕFxNegavatt keskkonnakoolitus Tallinnas
6. 26.01. 2020 Southwestern Advantage müügimentorlus

Lisaks kõigele muule oleme kõik majandussuuna õpilased. Ka meie suunapäevad on omamoodi koolitused. Nt külastasime Tartus Aparaaditehast, kus tutvusime erinevate väikeettevõtjatega ning õppisime, mis võib väikeettevõtte loomisel raskusi tekitada. Millestki-Midagi juhendaja, kes on ühtlasi ka Läänemaa Ühisgümnaasiumi majandussuuna juht, kutsus meile aasta vältel ettevõtlustundidesse erinevaid inspireerivaid ja huvitavaid äriinimesi loenguid pidama. Ära võiksime märkida nt Taavi Ilmjärve ja Viktoria Joonasingi. Meie koolis pidas loengu endine õpilafirma Kift., keda me ka kuulamas käisime.

## **PERSONAALNE MÜÜGIKOOLITUS**

Sellel aastal pakkus JA Eesti õpilafirmadele võimalust osaleda Southwestern Advantage müügimentorluse programmis, kuhu tegevjuht meid registreeris. Meie mentoriks sai Erki Kukk, kellega kohtusime 26ndal jaanuaril Tallinnas. Saime temalt palju kasulikke teadmisi oma müügitöö arendamiseks. Põhiliselt arutasimegi koolitusel üldisi murekohti ning kuidas müüki efektiivsemaks muuta. Mõtlesime välja ja proovisime läbi ka müügikõne, mis kliente enim kõnetaks ja annaks meie lugu kõige paremini edasi. Õppisime müüja- ja kliendivahelist tehingu kinnitamist. Koolituse lõpuks jõudisime Erkiga järeldusele, et ka nende kontorisse Lauteri tänaval sobiks ideaalselt üks meie korgitahvlitest, mis seal ka oma



uue kodu leidis. Hiljem märkis meie mentor Millestki-Midagi ära ka oma sotsiaalmeediakontol.

## **TURUNDUS**

Millestki-Midagi on olnud kogu õppeaasta vältel tegev sotsiaalmeedias, millest sai ka meie üks peamisi turunduskanaleid. Suhtlesime klientide ja niisama huvitundjatega aktiivselt, hoides neid oma tegevustega kursis nii Facebookis kui Instagramis. Meie postitused olid asjalikud, kuid võrtsitatud ka mõnusa huumoriga. Saime nii mõneltki kliendilt tagasisidet, et neid on nii tore ja üldse mitte igav lugeda. Sotsiaalmeediast leidis meid Liisa Aavik, kes meist ka Rohegeeniuse artiklis kirjutas. See andis meile veelgi hoogu juurde. Lisaks internetiavarustele peame ise ehk veel tähtsamakski n-ö inimeselt inimesele turundust. Soovisime silma paista kvaliteetse ja huvitava toodanguga. Plaan oli tekitada olukord, kus reklaam läheb tänu toodetele justkui ise ringlema. See õnnestus meil üsna hästi, sest tihti tuldi laataldel firmat uudistama, olles meist kellelki hoopis kolmandalt kuulnud. Julgustasime kliente meiega ikka ja jälle oma soovide osas ühendust võtma. Meie e-mailile ning sotsiaalmeediasse hakkasid ilmuma eritellimuste soovid ja koostööpakkumised. Samuti võeti päris palju ühendust otse mõne meie õpilasfirma liikmega.

<https://www.facebook.com/millestkimidagi/>

[millestki.midagi@gmail.com](mailto:millestki.midagi@gmail.com)

<https://www.instagram.com/millestkimidagi/>

## **MEID MÄRGATI**

Selle aasta jooksul oli meil palju õnnestumisi, saime igal laadal klientidelt kiita. Meie tooted pakkusid neile huvi. Eesti õpilasfirmade laadal Rocca Al Mares tunnustati meid kõige keskkonnasõbralikumana õpilasfirma eripreemiaga. Meid mainiti ka Rohegeeniuse artiklis kui õpilasfirmat, kes võtab vastu jääke uute toodete valmistamiseks. Laataldel tulid meie juurde nii kohtunikud, teiste õpilasfirmade juhendajad kui ka JA Eesti mentorid ja kiitsid meid aktiivse müügitöö ning sooja ja kutsuva oleku eest. Veel jäime silma ühiste stiilivalikute poolest. Inimestele meeldis, et nad said pusade või polosärkide järgi kohe aru, et tegemist on meeskonnaga. Samuti saime hiljem ka positiivset tagasisidet meie tooteid endale soetanud klientidelt. Lõikelauad peavad ideaalselt vastu, korgitahvlid on praktilised ning autorehvidest tumbad stiilsed sisustuselemendid. Veel toetas meid oma kool, olime pidevalt kajastatud Läänemaa Ühisgümnaasiumi kodulehel ([www.lyg.edu.ee](http://www.lyg.edu.ee)).

<https://rohe.geenius.ee/rubriik/uudis/kellele-anda-oma-jaagid-et-neist-saaks-midagi-vaartuslikku/>

## **TOOTMINE**

Meie tootmisprotsessi jaoks oli koht juba enne firma ametlikku asutamist välja valitud - Haapsalu Põhikooli puutööklass. Meie põhilised meistrimehed Marko ja Erko said hästi läbi põhikooli tehnoloogiaõpetajaga, seega polnud probleemi ka klassi kasutuseks luba saada. Kogu meie tootevalik on algusest lõpuni meie endi käsitöö. Meie firmas oli tootearendus suhteliselt kaootiline. Kellele iganes mõte pähe lõi, selle idee me ka kaalumisele võtsime. Nt tumbad – alguses oli rehvidele ainult kõis ümber keritud ja see ei käinud pealt lahti. Järgmise tumba tegime juba kangast ümber rehvi keerates, lisaks ka pealt avatavaks. Juurde lisasime



jalad. Enamasti käis tootmine nii, et igaüks valis endale meelepärase toote ja hakkas seda algusest peale ise tegema, vahel oli ka nii, et keegi tegi ühe osa tootest valmis ja teine lõpetas selle. Eriti leidis selline tööjaotus aset, kui oli vaja teha korraga mitu toodet. Kui üks korgitahvlite raame meisterdas, siis samal ajal ladus ja liimis teine juba olemasolevatesse raamidesse korke. Suuremate projektide puhul (tumbad) oli vaja mitme inimese koostööd, et kõik sujuks. Oli vaja, et üks inimene hoiaks rehvi püsti, kui teine samal ajal sellele kangast ümber keris. Tootmine oli meie lemmikosa protsessist. Selle käigus mängis alati muusika, vahel ka tantsisime ja meil oli lõbus. Samuti meeldis meile väga mõte midagi oma kätega tegemisest.



*Tegevjuht Erko tootmas*

## **OLI KA KEERULISEMAID HETKI**

Meie õpilasfirma teekonnal on olnud mitmeid takistusi ning vigu, kuid oleme igast pisemastki veast õppinud ning selle enda kasuks pööranud. Vaadates tagasi meie esimesele suuremale laadale T1 keskuses, oskame mitmeid vigu tunnistada. Näiteks valisime seal ühiseks riietuseks meie kooli pused, mis ei olnud kuigi esinduslik ja viisakas; laudlina värviks sai ühise otsusena punane. Laud ise oli erinevaid tooteid täis kuhjatud ja segane. Enne järgmisi laatasid mõtlesime hoolega läbi, kuidas ennast väljendada soovime ning muutsime oma riietust, toodete väljapanekut ja ka laua/boksi kujundust viisakamaks. Liialt lai tootevalik tekitas nii klientides kui meis endis segadust, mistõttu lõime edaspidiseks põhitootevaliku ning keskendusime eritellimustele. Toodangusse jäid lisaks muule ka autorehvidest tumbad. Peagi aga nägime, et raske tumba ei ole laadadel müügihitt. Klientidele meeldis tooteidee, kuid selle transport jms oleks muutunud keerukaks. Seetõttu hakkasime tumbasid tootma peamiselt eritellimusel. Vigu tegime ka sotsiaalmeediasse postitades, sest kuigi meie tekstid olid särtsakad, ei kutsunud pildid jälgijaid postitustesse süvenema. Seega hakkasime fotode kvaliteedile rohkem tähelepanu pöörama. Seoses koroonaviiruse leviku ning eriolukorra kehtestamisega Eestis kehtivate karantiinõuete tõttu jäi meil tootmine pooleli ning seda just kõige edukamal ajal. Nimelt olime sõlminud suure tehingu kokkuleppe ja ootame, millal uuesti tegutsema asuda saame. Millestki-Midagi ei kaota siiski oma positiivset suhtumist. Kodus viibides tekkis meil võimalus kogu õpilasfirma programm rahulikult läbi mõelda. Saame põhjalikult aruande ning raamatupidamisega tegeleda.

## **MAJANDUSANALÜÜS**

Firmat alustades ennustasime oma kulude suurust valesti. Arvasime, et meil kulub väga palju raha esimeste toodete valmistamiseks, seega otsustasime igaüks osta 10€ väärtuses aktsiaid. Algkapitaliks sai 40€, kuid kiirelt selgus, et meie tootmiskulud on ligilähedased nullile. Tegelikult kulutasime märkimisväärse summa vaid oma esimesele tumbale. Suur osa Millestki-Midagi toodangust valmis eritellimusel, seega kujunesid ka hinnad vastavalt toote

omadustele. Hetkel on meil laos üks korgitahvel ja tumba, mille kättesaamisi uued omanikud juba ootavad. Ootel on tellimused: 1 lõikelaud, 5 tumbat meie praegusele koolile ning 1 korgitahvel. Meie õpilasfirma käive on hetkel 610.50€, peale eelmainitud tellimuste täitmist ja olemasolevate toodete müüki peaks sellele lisanduma veel ligikaudu 420€ kasumit.

#### Kasum 15/10/2019-31/03/2020

<b>1. Tulud</b>	<b>610.50</b>
<b>2. Kulud</b>	
2.1. Palgad	66.00
2.2. Tootmiskulu	75.22
2.3. Turunduskulu	0.00
2.4. Muu kulu	11.77
Kulud kokku	152.99
<b>Kasum</b>	<b>457.51</b>

#### Bilanss 15/10/2019-31/03/2020

AKTIVA		PASSIVA	
	euro		euro
1. Kassasaldo	497.51	1. Võlad	0.00
2. Varud	0.00	2. Aktsiakapital	40.00
3. Põhivara	0.00	3. Kasum	457.51
<b>Kokku</b>	<b>497.51</b>	<b>Kokku</b>	<b>497.51</b>

## MIDA AASTALT OOTASIME?

Õpilasfirma Millestki-Midagi eesmärk on kasutada oma toodete valmistamiseks ülejääke ning sellega propageerida keskkonnahoidu. Samuti oli omamoodi eesmärk eristuda teistest õpilasfirmadest. Selle lahendasime, pakkudes ühe toote asemel mitmeid. Toodete rohkuse ja mitmekesisuse tõttu suutsime oma toodangu võrdlemisi laiale sihtrühmale suunata. Kindlasti ei saa eesmärgina mainimata jätta ka firmaliikmete soovi ennast arendada ning tiimina hästi toimida. Uskusime endasse kogu aasta vältel ja toetasime üksteist. Tunne, et oleme ka sõpradena lähedasemad ning meie eesmärgid said täidetud. Arvame, et ei kiida ennast liialt, sest kogu meie aasta on olnud täis positiivseid emotsioone ning seetõttu ei ole meil põhjust negatiivsele vaatenurgale keskenduda.

## ISIKLIKUD EESMÄRGID

### ERKO

Kõige hirmutavam oli õpilasfirmat alustades teadmiste vähesus firma alustamiseks ning firmas töötamisest. Seega sai kohe alguses minu suurimaks eesmärgiks uute finantstadmiste omandamine ja praktiseerimine, et kunagi päris firmat alustades läheks kõik ladusalt. Tegevjuhina oli mul ka teine oluline eesmärk: hoida tiimi ühtsena ning aeg-ajalt tiimiliikmetele oma ülesanded meelde tuletada. Saan öelda, et täitsin need eesmärgid ning sain palju eluks vajalikke oskusi kaasa, näiteks ülesannete delegerimise tiimis, enese reflekteerimisoskuse ning lisaks ka puidutöö alaseid teadmisi.

### BIRGITTA

Minu eesmärk õpilasfirmat luues oli enesearendus ning et mulle oleks kogu protsess ka huvitav ja lõbus. Tunnen, et see sai täidetud. Erinevad koolitused andsid mulle turundus- ja

ärialaseid teadmisi juurde ning nüüd kaalun ka tulevikus turundusalast töökohta ja/või oma firma loomist. Millestki-Midagi tiim ning kõik õpilasfirma programmiga seotud inimesed tegid mu aasta huvitavaks ja toredaks. Oli väga vahva ning mina lõpetan selle positiivsel noodil.

### **ANDRO**

Minu eesmärgiks oli luua edukas õpilasfirma, mille tegemise käigus oleks ka lõbus. Lootsin, et saan veidi ärilist kogemust, mis tuleb kindlasti tulevikus kasuks. Aasta algul liitusin Marko ja Erko tiimiga, kus sain tootmisjuhiks. Praeguseks tunnen, et olen saavutanud selle, mida lootsin. Firmal läheb üsna hästi ja olen saanud uusi huvitavaid kogemusi laudadelt ning koolitustelt. Mentorite poolt antud müüginipid tulevad tulevikus kindlasti kasuks.

### **MARKO**

Ma otseselt ei seadnud endale eesmärke. Ma lihtsalt soovisin, et see kogemus oleks mulle kasulik, et ma õpiks midagi ja leiaks uusi sõpru. Kui nüüd tagantjärele vaadata, siis need olekski nagu eesmärgid, aga ma ei käsitlenud neid nii. Aastale tagasi vaadates võin uhkusega öelda, et need eesmärgid said täidetud. Õpilasfirma tegemise kogemus on olnud vägagi silmiavav. Mu arvamus firma loomise ja sellega tegelemise keerukusest on muutunud – see osutus lihtsamaks kui arvasin. Omandasin ka uusi oskusi, näiteks raamatupidamine ja tiimitöö. Lisaks leidsin teiste õpilasfirmade ja isegi klientide hulgast nii mõnegi uue sõbra.

## **LÜHIDALT – Kuhu edasi?**

Millestki-Midagi tulevikuplaan on eriolukorra tõttu pooleli jäänud tellimused täita ning need klientidele edastada. Plaanime uusi tellimusi vastu võtta kogu lubatud aja ehk suve lõpuni. Oma õpilasfirma programmi lõppemisel oleme kaalunud võimalust, et jätkame mentoritena alustavatele firmadele. Oleme ka mõelnud erinevates koolides rääkida oma õpilasfirma programmis osalemise kogemusest, et tõsta noorte huvi õpilasfirmade ja äritegevuse vastu.

## **ERILINE TÄNU**

Imbi Raudkivi, Erki Kukk, Taavi Sildeberg, Kaido Kivimäe, meie kõigi vanemad.



**AITÄH TEILE!**