

Haapsalu Gümnaasium



ÕF 4est

Juhendaja: Angela Leppik

Tegevusaruanne  
2010



### **Õpilasfirma 4est missioon**

Püüame olla edukad, tööturul läbi lüüa, teha koostööd erinevate firmadega ja silma paista. Oleme leidnud võimaluse toota käepäraste vahenditega midagi, mis on praktiline, igapäevaselt kasutatav ja eriline. Seetõttu on 4est turule toonud koti, mis näitab, et stiil ei ole alati kallis.

Meie firmal on väga hea meel selle üle, et oleme saanud anda Läänemaa töötutele tööd.

### **Toode**

Õpilasfirma tooteks on silmapaistvad kohvipakkidest kotid. Tootmismaterjalid on vastupidavad. Sisu katab täispuuvillane katkematu riie, sangad on tugevast spetsiaalsest materjalist ja pindmine kiht koosneb kohvipakkidest. „Õnnelikel“ väljavalitud kottidel on ka taskud. Kõik tooted on valmistatud käsitööna suure hoole ja armastusega.



### **Finantstulemuste lühikokkuvõte**

Realiseerimise netokäive: 2 848.00 kr  
Kulud kokku: 921.00 kr  
Kasum: 1 927 kr  
Rentaablus: 68%

### **Üldhinnang õpilasfirma tegevusele**

Kooliasta algul tundus firma rajamine raske. Saavutada oli vaja palju, seda aga lühikese ajaga. Nüüdseks oleme saavutanud rohkem, kui me oleksime osanud oodata. Meie teadmistepagas on rikastunud, elukogemus on suurenenud. Oleme rahul tehtud tööga.

### **Sisukord**

Esileht	2
Tagasi algusesse	3
Liikmed	4
Per aspera ad astra	4
SWOT analüüs	4
Struktuur	5
Isiksuste ja firma areng	5
Müügiedu saladused	6
Meie boks	6
Portugali reis	7
Kus meid on nähtud ja mida oleme saavutanud	8
Kus võib meid näha	8
Kasumiaruanne	9
Bilanss	10
Täname	11



### Tagasi algusesse

2009. aasta ühel sügisel päeval pakuti meile võimalust hakata võtma majandustunde. Alguses see idee ei tundunud huvitav, kuid kuuldes, et eelmise aasta õpilasfirma käis Norras, lootsime, et ka tänavu on võimalus minna välismaale. Nii läksimegi kõik

suure huviga majandustundi ja lõime oma õpilasfirma.

Kottide idee tuli meie lugupeetud tootmisjuhil Marjanne Sletil, kes pidas kodus ajujahti. Saanud firma kaasliikmete poolt heakskiidu, hakkasimegi edasi mõtlema kuidas idee teoks teha.



*4est esimene laadakogemus Rapla jõululaadal  
Vasakult paremale: Mirjam Mast, Marjanne Slet, Oksana Simm; Kauri Sinkevicius*



### **Liikmed**

Mirjam Mast – firmajuht, kes on väga nõudlik oma alluvate suhtes. Kui vaja, ajab luuavarrega taga. Lisaks sellele on väga loominguiline ja lõbus. Vahel liiga kuri.

Marjanne Slet – tootmisdirektor, kes suudab ka kõige laisema inimese tootma panna. Ta on alati rõõmsameelne ja väga usin.

Kauri Sinkevicius – turundusdirektor, kõige laisem inimene meie firmas, kuid see-eest väga hea pehmeksraakija. Vaatamata oma suurele laiskusele, suudab ta ka kõige halvemal päeval naeratuse näole tuua.

Oksana Simm – finantsdirektor, kelle kätte on usaldatud kõik rahatehingud ja kes on olnud ka meile suurepäraseks modelliks.

### **Per aspera ad astra**

Meil oli alguses probleeme kohvipakkide saamisega, aga nüüdseks on partnereid nii palju, et ei tea kuhu materjali pannagi. Teeme koostööd erinevate Haapsalu kohvikute, restoranidega ja politseimajaga. Samuti saame toormaterjali Hiiumaalt Pharma Systemsist, Pärnust kahest kohvikust. Oleme abi saanud paljudelt sõpradelt, sugulastelt, tuttavatelt ning üllatusena ka õpetajatelt üle kogu Eestimaa. Selletõttu on meil nüüd palju uusi tutvusi.

Algselt puudus 4estil õmbleja. Mõneks ajaks nõustus õmbleja tööd

tegema ühe õpilasfirma liikme ema, kuid oma kiire elutempo tõttu ei saanud ta seda ametit kaua pidada. Nüüdseks oleme abi leidnud Haapsalu töötute õmblejate seast. Meie firma heaks töötab praegusel hetkel 2 õmblejat.

### **SWOT analüüs**

#### **S ehk tugevused**

Head organisatorid

Õnnestunud toode

Silmapaistev müügistrateegia

#### **W ehk nõrkused**

Aja puudus

Laiskus

Vanus, ei võeta tõsiselt

#### **O ehk võimalused**

Kergelt rikastuda

Uued tutvused

Silmaringi laiendamine

Palju reisida

Palju töötuid

Koostööpartnerid

#### **T ehk ohud**

Kliendi rahulolematus

Kõrge hind

Koostööpartnerite kaotamine

Suur konkurents



### Struktuur

Õpilasfirma 4esti liikmed jõudsid kiiresti ametikohtade suhtes kompromissile: otsustati, et kõik peavad olema koristajad. Määrasime ära kindlad ametikohad vastavalt soovidele, kuid meie

omavahelisi suhteid need ei mõjuta. Ette on küll tulnud väikesi arusaamatusi, aga vaatamata nendele on säilinud rahulik ja tore õhkkond.



Vasakult paremale: turundusdirektor Kauri, tootmisdirektor Marjanne, firmajuht Mirjam,, finantsdirektor Oksana

### Isiksuste ja firma areng

Firmana tunneme, et oleme saanud palju uusi teadmisi majanduse valdkonnas. Oleme õppinud koostööd tegema ja üksteisega arvestama. Eriti on praktiliseks osutunud kohtumised äriimeestega: Indrek Kask, Aarne Taal ja Olari Taal.

Oleme õppinud suurelt mõtlema. Meie müügipiirkond ei ole ainult Läänemaa ja Eesti vaid terve maailm. Seda põhimõtet pidasime silmas ka Portugali laadal ja

oleme järginud kogu oma tegevusperioodi vältel.

*Indrek Kaselt* õppisime, kuidas õunad puu otsast kätte saada. Enne ei olnud meil aimugi, kuidas lihtinimesest saab ärijuht.

*Aarne Taal:* „Inimesest on kõige rohkem kasu, kui ta teeb seda, mis talle meeldib.“

*Olari Taal:* „Uudishimu ei tohi kunagi kaduda, kui see juhtub, siis on aeg pensionile minna.“

### **Müügiedu saladused**

Pärast Kristiine laadal osalemist, saime teada, et meie suureks plussiks on Oksana kohvipakkidest kleit, Kauri kitarrimängu oskus ja silmapaistev toode. Samuti pakume Haapsalu Gümnaasiumi komme. Oleme püüdnud silmapaista roheliste ja kollaste firmasärgidega. Meid iseloomustab ka uskumatu sõbralikkus ja alati naeratavad näod.



*4est müügiplats Kristiine laadal*

### **Meie boks**

Traditsiooniliselt kujundame boksi kasutades musta ja oranži kangast. Tumedal taustal torkavad silma värvilised firmasärgid. Laua peal asetsevad mõnikord kohvioad, mida paljud möödujad on maitsnud. Portugalis oli aga erandkorras teistsugune boksikujundus, kuna esindasime nii Eestit kui ka Läänemaad.



*4est müügiplats Lissaboni laadal*



## **Portugali reis**

Oleme väga õnnelikud, et üks Haapsalu Gümnaasiumi õpilasfirma valiti välja 4 Portugali laadale pääsenute hulka. Haapsalu Gümnaasiumis on kaks õpilasfirmat, aga kuna meie toode on atraktiivsem, siis otsustasime Lissaboni laadal müüa 4esti kohvipakkidest kotte. Koostöös õpilasfirmaga T.A.G.S valisime laadalt osavõtjateks 3 inimest. Meie firmat sõitis esindama Oksana Simm.

Lissabonis vedas 4estil boksi asukohaga, paiknesime müügiala välisservas. Olime hästi nähtavad.

Meie üllatuseks toodetakse ka Portugalis kohvipakkidest kotte. Nende jaoks ei olnud see uudne toode. Kuna võtsime kaasa ka T.A.G.S riidest kotte, siis saatis meid müügiedu.

Saime koostööpartnereid nii Rootsist kui ka Lätist.

Müügipäev oli harjumatult pikk ja probleeme esines suhtlemisega, sest portugallased ei valda eriti hästi inglise keelt.

Sõbrunesime hosteli peakoka Antonioga, kes tegi meile äripakkumise. Ta ostis meilt kotte, viis oma sõbra poodi, et näha, kas neid saadab müügiedu. Juhul kui kõik läheb hästi, saame koostööpartneri Portugalist.



*Oksana Portugalis*



### **Kus meid on nähtud ja mida oleme saavutanud**

- 17. detsember – Müügikoolitus Haapsalu Kolledžis
- 19. detsember – Rapla laat. Võitsime Konsumi eriauhinna
- 21. detsember – Müük Haapsalu Gümnaasiumis
- 12. veebruar – Koolitus Tallinnas Kumus ja Rahvusraamatukogus
- 13. veebruar – Laat Kristiine Keskuses. Saime tunnustust silmapaistva osalemise eest. Auhinnaks saime ligipääsu Minu Ettevõtte videokursusele. Samuti võitsime ühe viiest loosiauhinnast, mis koosnes erinevate õpilasfirmade toodetest
- 18. veebruar – Ilmus Lääne Elus meist artikkel.
- 5. märts – Müük koolis, maakondlikul Karjääripäeval
- 16. märts – Artikkel Lääne Elus
- 16.-23. märts – Lissaboni rahvusvaheline õpilasfirmade laat. Meie firmat esindas Oksana Simm

- 1. aprill – Ilmus Lääne Elus tagasiside Portugali Rahvusvahelisest Laadast.

### **Kus võib meid näha**

- 17. aprill – Tartu Lõunakeskuses „Läänemaa päev“
- 28. aprill – Loodetavasti Valga Kultuuri- ja Huvialakeskuses toimuval „Eesti parim õpilasfirma“ lõppvõistlusel
- Alates 19. juuni – 31. august - Haapsalu loomekeskuse õuel
- 7.-9. august – Valge Daami laadal

## Kasumiaruanne

Majandusperiood: 23.11.2009–11.04.2010

Majandusperioodi kestus 20 nädalat

### Äritulud:

1. Realiseerimise netokäive 2 848.00 kr

2. Muud äritulud 0 kr

Kokku: 2 848.00 kr

### Ärikulud:

3. Kaubad, materjal 105.00 kr

4. Mitmesugused tegevuskulud 0 kr

4.1. Ruumide üür 0 kr

4.2. Abimaterjalid 0 kr

5. Tööjõu kulud ( palgad) 230.00 kr

6. Muud ärikulud 586.00 kr

Kokku: 921.00 kr

### Ärikasum (-kahjum)

7. Finantstulud 0 kr

8. Finantskulud 0 kr

Ärikasum (kahjum) enne tulu maksustamist 0 kr

Aruandeperioodi puhaskasum (-kahjum) 1 927.00 kr

\_\_\_\_\_  
tegevdirektor

\_\_\_\_\_  
finantsdirektor

\_\_\_\_\_  
juhendaja

**Bilanss**  
Seisuga 11.04.2010

AKTIVA	PASSIVA
RAHA KASSAS                    2 427.00 kr ÕF VARA                            0 kr	LAENUD, VÕLAD, OMAKAPITAL    0 kr AKTSIAKAPITAL                        500 kr ARUANDEPERIOODI KASUM   1 927.00 kr
<b>KOKKU:</b> 2 427.00 kr	<b>KOKKU:</b> 2 427.00 kr

\_\_\_\_\_  
tegevdirektor

\_\_\_\_\_  
finantsdirektor

\_\_\_\_\_  
juhendaja

## Täname



Logo autor Rivo Zängov



Pharma Systems OÜ, Bombay restoran, La Cafe, Spa hotell Laine, Cambrino, Näksibaar, Haapsalu salli muuseum, Aide Leit Lepmets ja teised abilised.