

Tallinna Saksa Gümnaasium

# ÕF R<sup>3</sup>

2009/2010

Juhendaja: Ivi Olev

## SISUKORD

MISSIOON .....	1
FINANSTULEMUSTE KOKKUVÕTE .....	1
TOODE.....	1
EESMÄRGID.....	1
ÜLDHINNANG .....	1
FIRMAST.....	2
SWOT .....	2
MIKS HELKURKOTT?.....	2
MÜÜK.....	3
TURUNDUS.....	3
KASUMI ARUANNE.....	4
LÕPPBILANSS .....	5
TULEVIK.....	6
KOKKUVÕTE.....	6
TÄNUD .....	6

## MISSIOON

R<sup>3</sup> missiooniks on pöörata tähelepanu nii keskkonnale ja selle probleemidele, kui ka liiklusteadlikkusele ning seeläbi muuta Maailma paremaks.

## FINANSTULEMUSTE KOKKUVÕTE

Käive	4080.-
Kulud	1547.-
Kasum	2506.-
Rentaablus	61%

## TOODE

Algne helkurkott (sinine) on tugevast veekindlast materjalist helkuritega poekott, mille on kokku õmmelnud õmbleja, mis omakorda tagab koti kvaliteedi ja vastupidavuse. Kõik helkurkotid on erinevad, lisaks sellele, et helkurkott kui toode ise on unikaalne, jääks ka igale inimesele võimalus valida just endale sobiv kujundus. Aja jooksul oleme tootevalikusse lisanud ka väiksemate ja hetkel on tulemas suuremate mõõtmetega kotid, lisaks on meil ka suvele mõeldes ka linane helkurkott. Need lasevad, erinevalt sinistele, õhku ja niiskust läbi, kuid samuti on neil helkur, sest ei maksa alahinnata helkuri olulisust ka suvel.

## EESMÄRGID

- Liiklus-ja keskkonnateadliku mõtteviisi levitamine
- Arendada meeskonnatööd ja suhtlemisuskust teiste ettevõtetega
- Osaleda edukalt õpilasfirmade lõppvõistlusel
- Olla majanduslikult edukas ja saada kogemusi

## ÜLDHINNANG

Õpilasfirma tegevus on olnud kahtlemata edukas, oleme kogunud kasumit ja hindamatu väärtusega teadmisi ettevõtte juhtimisest ja koostööst.

## FIRMAST

### ALGUS

Maria: „10. klassis, kui majandus õpetus tuli, teadsin, et tahan teha õpilasfirma, kuid sel hetkel polnud mul ühtki head ideed, mida ellu hakata viima. Niisiis kogusin aastaga paar ideed ja kui taas võimalus õpilasfirma registreerida tekkis haarasin sellest loomulikult kinni. Tooteks sai helkurkott.“

### INIMESED

Maria Rahamägi – tegevjuht – vastutav finants poole ja kottide tootmise eest  
Karl Anton Rinaldo – turundus-, reklaamijuht – tegeleb reklaami ja kodulehe haldamisega  
Birgit Ritsbek – turundus-, arendusjuht – tegeleb laatade leidmise, registreerimisega neile, samuti kauplustega suhtlemisega, toote arendusega

## SWOT

<b>Tugevused</b>  Loodussõbralikkus Liiklusohutus Kvaliteet Niiskuskindlus Kerge puhastada Võtab vähe ruumi, on mugav	<b>Nõrkused</b>  Sarnaseid pakkumisi juba on Ei kuulu esmatarbe kaupade hulka Väikesed mahud teevad tootmise kalliks
<b>Võimalused</b>  Roheliste ja liiklusohutute eluviiside väärtustamine ja ühendamine	<b>Ohud</b>  Skeptilisus toote vajalikkuse suhtes Suhteliselt kõrge hind võrreldes teiste alternatiividega

## MIKS HELKURKOTT?

Kasutades Marlow'i vajaduste püramiidi leidsime, kui oluline on helkurkott ühiskonnale.

### FÜSIOLOOGILISED VAJADUSED

Kõigil on vaja toit poest koju viia, kuid pikemas perspektiivis mõeldes oleks vaja ka kohta, kus elada ka tulevikus. Helkurkott seisab selle eest, et ka siis oleks õhk, mida hingata ja vesi, mida juua, olemas, sest nii kile-, kui ka paberkottide tootmine vähendavad neid loodusressursse oluliselt.

### TURVALISUS

Helkur tagab selle, et kodutee oleks turvaline, isegi autoparklas, sest halvasti nähtav jalakäija on ohtlik nii endale, autojuhile kui ka teistele.

### ARMASTUS JA KUULUVUS

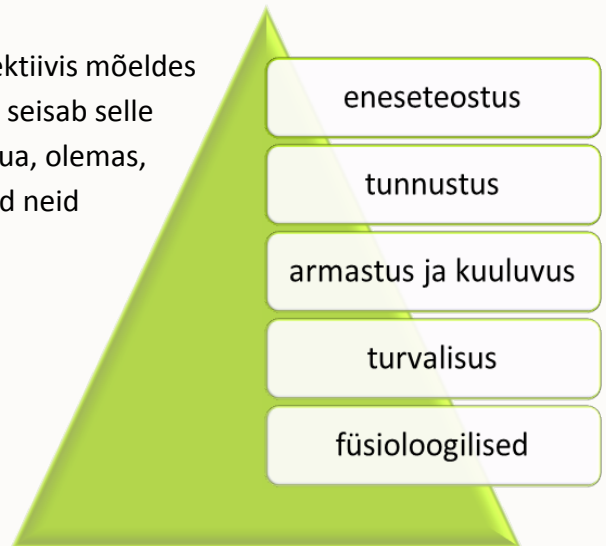
Hoolides nii endast kui ka teistest võib kindel olla, et hoolitakse ja armastatakse ka vastu.

### TUNNUSTUS

Kasutades R<sup>3</sup> helkurkotte tea, et teed loodusele, hoides ära uute kile ja paberkottide tootmise, iseendale, olles nähtav autole, ja oma lähedastele, jõudes tervena koju, suure teene ja see on see, mis tunnustust väärrib.

### ENESETEOSTUS

Et ka tulevikus oleks võimalus nii endal kui ka teistel end vabalt teostada.



## MÜÜK

Seisuga 09.04.10

Esimest korda pakkusime oma kaupa õpilasfirmade laadal Jäämark 2009 Pärnus, kus müüsimme 14 kotti. Tol hetkel oli meil ainult ühte mõõtu kotte, kuid kuna suheldes klientidega tuli välja, et nõudlust oleks ka väiksemate vastu, hakkasime tegelema ka nende arendusega.

Pärast seda müüsimme oma tooteid ka kodupublikule: esimesel kooli laadal 16, sellele järgnenud kooli kontaktpäeval, kus olime juba väljas ka väiksema kotiga: suuri 13, väikseid 9.

Kristiine õpilasfirmade laadaks olime suvehoojaaga arvestades välja tulnud taas uue liiniga: linasest kotid. Kahjuks läks meil oodetust oluliselt kehvemini: suuri müüsimme 9, väikseid 2 ja linasest kotte, mis veel otsapidi arendusjärgus olid, 1.

Lisaks erinevatele laatadele oleme suhteliselt väikeses mahus kotte ka väljaspool erinevaid üritusi müünud.

Aprilli alguses hakkasime suhtlema ka ökopoe OÜ Ökoviis'iga, kust ka lähitulevikus meie helkurkotte võib leida. Samuti oleme uurinud ka meie ainulaadsele tootele patendiametist tööstusdisaini lahenduse kaitse võtmist, kuid veel pole ajanappuse tõttu jõudnud avaldust sisse anda.

## TURUNDUS

Aprilli algusega nägi ilmavalgust ka meie kodulehekülge [www.r3.ee](http://www.r3.ee), mis tutvustab nii meie tooteid, kui nende tähtsust keskkonnale, sealhulgas ka kile- ja paberkottide mõju loodusele läbi Katrin Lippi artikli „Millist poekotti valida?“. Samuti kavatseme tulevikus kodulehte arendades ka ennast siduda võimalikult paljude teiste sarnast mõtet kandvate lehtedega, et siis meie toote juurde veel rohkem kliente tuua.



## KASUMI ARUANNE

Majandus periood 05.11.09-09.04.10

Majandusperioodi kestus 22 nädalat.

### Äritulud

1. Realiseerimise netokäive	4080.00
2. Muud tulud	0
<b>Kokku:</b>	<b>4080.00</b>

### Ärikulud:

3. Kaubad, materjalid, tootmine	1574.00
4. Mitmesugused tegevuskulud	0
4.1 Ruumide üür	0
4.2 Abimaterjalid	0
5. Tööjõu kulud ( palgad )	0
6. Muud ärikulud	0
<b>Kokku:</b>	<b>1574.00</b>

Ärikasum (-kahjum)

7. Finantstulud	0
8. Finantskulud	0
Ärikasum (kahjum) enne tulu maksustamist	0
<b>Aruandeperioodi puhaskasum (-kahjum)</b>	<b>2506.00</b>

---

Maria Rahamägi  
tegevdirektor

---

Ivi Olev  
juhendaja



# LÕPPBILANSS

Seisuga 13.04.2009

AKTIVA		PASSIVA	
RAHA KASSAS	3146.00	LAENUD, VÕLAD, OMAKAPITAL	0.00
ÕF VARA	1360.00	AKTSIAKAPITAL	2000.00
		ARUANDEPERIOODI KASUM	2506.00
<b>KOKKU: 4506.00</b>		<b>KOKKU: 4506.00</b>	

---

Maria Rahamägi  
tegevdirektor

---

Ivi Olev  
juhendaja



## TULEVIK

Kavatseme jätkata loodussõbralike ja liiklusteadlike eluviiside promomist, samuti kottide tootmist, millele üha enam turgu tekib, arvestdes kilekotimaksu ja inimeste teadlikkuse tõusu keskkonna teemadel. Teeme endast kõik, et kotid kaupluses Ökoviis võimalikult hästi müüksid, samuti arendame edasi linasest kotte ja toome turule uue, senisest suurema sinise koti.

## KOKKUVÕTE

Firma tegevusega õppisime palju koostööst, ärendusest ja turundamisest, kuid samuti ka keskkonnast ja erinevate, pealtnäha väikeste, igapäevaste valikute mõjust sellele. Oma loodussõbraliku tootega andsime tugeva panuse kogu maailma hüvanguks ja pöörasime tähelepanu ka liiklusohutusele kas või autoparklas. Kuigi alguses tundus kogu ettevõtmine väga suur ja ületamatu, õppisime, et sammhaaval saab koos üle ka suurimatest raskustest.

## TÄNAME

- Junior Achievement Eesti, kes annab noortele, innukatele võimaluse oma ettevõtte luua ja seeläbi end arendada
- Tallinna Saksa Gümnaasium, kes aitas ja toetas meie ettevõtmisi igati, samuti lubas meil meie kaupa ka koolis müüa
- OÜ VR-Sebastian, kes tootis meie esimesed partiid, varustas meid materjalidega ja samuti oli palju abiks tootearenduses
- OÜ Liliina, kes toetas meid suurepärase materjalidega
- Tallinna Tööstushariduskeskus, kes tootis kotte
- OÜ Rutholm, pakkus meile parima kvaliteediga helkurpaela sealjuures väga sõbraliku hinnaga
- OÜ Ökoviis, kes meie kotid oma kauplusesse müügile võtab

