

Põlva Gümnaasium

# ÕF RabaVesi

Aastaruanne



Õpilasfirma liikmed:  
**Hanna Maria Laane**  
**Katrin Piirimaa**  
**Evar Valentin Pereseld**

Juhendaja: **Kaia Tamm**  
Mentor: **Maaja Toomet**

Põlva 2017/2018

## SISUKORD

Ülevaade	2
Kuidas see ime sündis?	3
Nimi, slogan, eesmärgid	3
Sihtgrupp, SWOT analüüs	4
Tootearendus	5
Tegevus	7
Müügitöö kokkuvõte	9
Müük Andre Farmi talupoes	9
Finantsaruanded	9
Liikmete kogemused	10
Tulevikuplaanid	11
Tänu sõnad	11

## MISSIOON

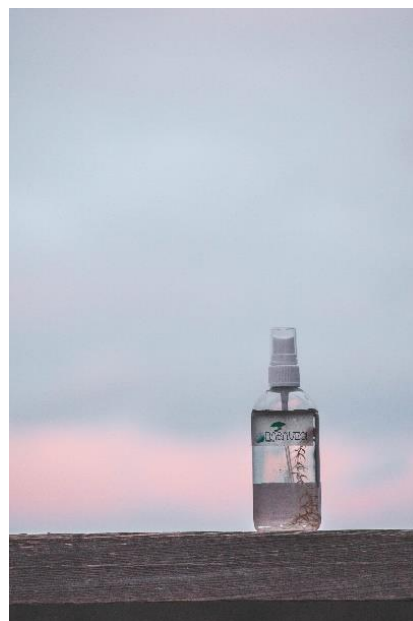
Meie missiooniks on rabavee turustamisega tuua rohkem puhast Eesti loodust eestlaste igapäevaellu.

## VISIOON

ÕF RabaVesi vallutab turu globaalsel tasandil. Selleks kaasame erinevaid koostööpartnereid, kelleks võiks olla Tartu Ülikooli Katsekoda, Eesti Keskkonnauuringute Keskus. Eesti rabavesi võiks jõuda kõigi kosmeetika-kaupluste lettidele Euroopas.

## TOOTE KIRJELDUS

ÕF RabaVesi toob klientideni loodusliku Põlvamaa Meenikunno rabavee filtraadi, millega saab lihtsa vaevaga puhastada ja niisutada enda näonahka ning eemaldada meiki. Väga oluline on teada, et meie toode pole valminud lihtsalt rabavee ümberkallamisel pudelitesse, vaid see on läbinud range puhastusprotsessi. Enne pudelisse jõudmist on rabavesi eelnevalt kolmekordselt filtreeritud.



## FINANTSTULEMUSTE LÜHIKOKKUVÕTE

Algkapital	80,00 €
Tulud	713,00 €
Kulud	347,76 €
Kasum	365,24 €

## ÜLDHINNANG TEGEVUSELE

ÕF RabaVesi on olnud müügitööga ja toote tutvustamisega väga aktiivne - alustades õpilasfirma laatadest ning lõpetades innovatsioonifoorumiga MELT. Meie tootearendusprotsessi koostööpartneriteks on Tartu Ülikooli Katsekoda ning Chemicumi labor ning Eesti Keskkonnauuringute OÜ, mis on andnud meile võimaluse tagada toote kõrge kvaliteet. Õppisime, et vaatamata tagasilöökidele ei tohi kunagi alla anda. Värska rahvusvaheline ÕF laat "Üle piiri turundus" ning süstis meisse tohutut motivatsiooni ja indu jätkamiseks, me olime klientides huvi tekitanud.

### **Kuidas see ime sündis?**

Kohtusime kõik kolmekesi juhendaja Kaia Tammega ning erinevaid ideid arutades mõistsime, et meie toode peaks tulema meie oma Põlvamaa loodusest ja miks mitte rabajärvest. Rabaturbast tooteid olime varem näinud. Leidsime, et võiksime välja tulla kosmeetikatootega, milleks oleks rabavee filtraat. Edasi arutades ei tundunud see idee üldsegi paha mõte. Me tahtsime aga jääda originaalseks, seetõttu pidi toode olema **looduslähedane** ja keskkonnasõbralik.

On ju ammustest aegadest teadantud, et rabavesi on pehme vesi. Helle Simm, kes on uurinud Eesti rabavett ja selle omadusi, märgib, et rabavesi on eristatav kõigist teistest looduslikest pinnavetest äärmiselt väikse või olematu kaltsium- ja magneesiumiioonide sisaldumisega. See muudabki vee pehmeks. Mõeldud, tehtud. Toorainet otsustasime hakata hankima meile paljudele eestlastele tuntud Meenikunno rabas peituvast Suurjärvest.

### **Õpilasfirma nimi**

Õpilasfirma ja toote nimed kattuvad. Kuna huvilised ja kliendid on meile kõige tähtsamad, otsustasime küsida nime valikul neilt abi Facebookis tehtud küsitluse vormis. Kõige menukamaks osutuski nimi Rabavesi. Et lisada sellele väike

kiiks juurde, otsustasime liitsõna mõlemad algustähed üles märkida suurelt. Nii saigi meie firma ristitud toreda, selge ja eestikeelse nimega - ÕF RabaVesi.

### **Slogan**

Slogan sündis järjekordsel ajurünnakul. Kirjutasime tahvile erinevaid rabaveega seonduvaid märksõnu. Mis kohe kajastus, olid veepiisakesed. Veepiisakestega seoses see tuligi - "**Piisake ilu**". See slogan annab edasi head emotsiooni, mille saab, rabavett näkku pihustades.

### **Eesmärgid**

Firmaga alustades seadsime endale konkreetselt järgmised eesmärgid:

- õppida ettevõtet haldama
- jääda kasumisse
- pakkuda kõrge kvaliteediga toodet
- propageerida Põlvamaad ja puhast loodust
- inimestele tõestada, et lihtsuses peitub võlu
- pakkuda klientidele alternatiivset valikut keemilisi ühendeid sissaldavate kreemide, õlide, geelide ja emulsioonide kõrval
- hoida hind võimalikult taskukohasena
- Rabavee näonahatoonik jõuab vähemalt 100 eestimaalase koju

## **Sihtgrupp**

Meie sihtgrupiks on naised, kes väärtustavad naturaalseid kosmeetikatooteid ning näohooldusvahendeid.

Naisklientide poolt on olnud tunda märksa suuremat huvi. Vanuseiga jääb 30-eluaastate ja keskea vahele. Siiski on meie noorimaks kliendiks olnud ka 6-aastane plikatirts ja mitmed vanemaealised proudad on omale pudelikese soetanud. Naised pööravad oma näohooldusele rohkem tähelepanu ja on seega ka rohkem huvitatud erinevatest näonahahooldusega seotud toodetest. Osa naiskliente ilmsegelt eelistab tuntud kallite brändide tooteid. Rabavee kasutamine on siiski tõestanud, et näonaha niisutamiseks ja puhastamiseks ei pea olema kallite brändide tooted,

sest sellise loodusliku tootega saavad kõik ootused täidetud.

Meessoost kliendid on väitnud, et neil pole rabaveega midagi peale hakata, nemad ju meiki ei eemalda ega ka nii naljalt oma nägu puhastama ei kipu. Vaatamata paljude meeste hoolimatusele nende näonaha suhtes, suutsime ka meestes äratada huvi selle tegevuse vastu, just meie rabavett kasutades.

## **Swot analüüs**

Tegevust alustades koostasime oma toote ja firma põhjal analüüsi.

SWOT - analüüsi koostamine läbi oma tegevusaasta on sundinud hoolega läbi mõtlema oma firma ja toote nõrkused ja tugevused, selliselt saame ülevaate, leiame puudusi ja tegutseme vastavalt.

<p style="text-align: center;"><b>Tugevused</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● innovaatiline toode</li><li>● loodus- ja keskkonnasõbralik</li><li>● odav tooraine</li><li>● olemasolevad koostööpartnerid</li><li>● ambtsioonikas ja kokkuhoidev meeskond</li><li>● tooraine on olemas suures koguses</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>Nõrkused</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● logistikaprobleemid tooraine varumisel</li><li>● ajakulukas filtreerimisprotsess</li><li>● tooraine raskendatud kättesaadavus talveperioodil (jää on järvel peal)</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>Võimalused</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● turu laiendamine globaalsel tasandil</li><li>● koostöö jaemüügiketidega</li><li>● konkurentsi pakkumine samaväärsetele toodetele</li><li>● koostööpartnerid mujalt maailmas</li><li>● enesetäiendus (koolitused)</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>Ohud</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● toote realiseerimisaja kindlaksmääramine on keeruline</li><li>● soostreotüüpsed arusaamad tootest</li><li>● filtreerimine on kulukas</li></ul>

## Tootearendus – koostöö teadlastega

Idee oli meie mõtteis genereeritud, nüüd aga tuli see teostada. Kinnitamaks meie hüpoteesi, et rabavesi on keemilise koostise poolest unikaalne, tuli meil leida koostööpartnereid. Vajalik oli täieliku veeanalüüsi tegemine. Kõige targem tundus pöörduda AS Põlva Vesi poole. Siit tulenes esimene tagasilöök-koostöö võimalust meile ei pakutud. Pidime leidma alternatiivi. Meie mentor Maaja Toometi eestvedamisel võtsime ühendust **Eesti Keskkonnauuringute Keskuse (EKUK) ja Veterinaar-ja Toidulaboratooriumiga.**

Esimesed läbirääkimised vee võimaliku koostise määramiseks peeti OÜ Eesti Keskkonnauuringute Keskuse Tartu osakonna juhataja keemikust Hille Allemanniga. Tänu tema toetavale suhtumisele alustasime vee uurimist. Üllatusena tuli asjaolu, et rabavett on Eestis teaduslikult väga vähe uuritud ning see äratas koheselt huvi ka neis endis.

18. oktoobril 2017 leidis aset ÕF RabaVesi esimene ühine rabaskäik. Meie eesmärgiks oli võtta esimesed veeproovid EKUK poolt spetsiaalselt ettevalmistatud proovinõudesse. Vett tuli võtta vähemalt 30 cm sügavuselt, et proovinõudesse ei satuks vett järve pinnalt. Tulime sellega ideaalselt toime, lisaks võtsime kaasa karbitäie sammalt ja jõhvikaid, mis meie plaani kohaselt oleks võinud toote juures kasutust leida atraktiivsuse eesmärgil.

Väike meenus esimesest rabaskäigust: [Rabavesi video](#)

Vee keemiline täisanalüüs valmis koostöös OÜ EKUK Tartu laboratooriumis. Bakteriaalne analüüs tehti Tartu Toidu- ja Veterinaarameti laboris.



*Rabavee säilituskatsed kolmel erineval viisil keemiaklassis. Foto erakogust*

19. oktoobril saatsime proovid Tartusse teele ja jäime ootama vastuseid. Samas alustasime **vee säilimiskatseid** Põlva Gümnaasiumi keemiaklassis. Katsetega tahtsime kindlaks teha kõikide võimalike variantide säilivuse, st rabavesi originaalsel ehk filtreerimata kujul ja kahekordselt filteerituna. Mõlema variandi puhul jäi säilitamisse ilma samblata, samblaga ja jõhvikaga proovipudel. Kuus pudelikest paigutasime pimedasse ja kuus päikse kätte. Ootasime mõned nädalad ning tegime omad esimesed järeldused- vesi säilib paremini pimedas, filteerituna ning kui seal kas on või pole sammal sees. Jõhvik lisamine ei andnud

soovitud tulemusi. Oktoobri lõpuks saime Eesti Keskkonnauuringute Keskuse OÜ-st ja Veterinaar- ja toidulaboratooriumist analüüside vastused. Analüüsi käigus kontrolliti vee bakteriaalsust, määrati karedus ja happelisus ning anti ülevaade matalliioonide ja fenoolsete ühendite kohta. Meie Meenikunnost pärit rabavee pH jääb 4-5 vahele. Saime kinnituse, et antud rabavett võime oma tootena kasutada. Tahtsime olla rabavee kvaliteedis väga kindlad, seetõttu viisime läbi membraanfiltrimise Eesti Keskkonnauuringute OÜ Tartu osakonnas ja abi saime veel Tartu Ülikooli Katsekojast. Seal me oleme käinudki oma rabavett kolmandat korda filtreerimas.

#### ***Rabavee erilisu/erinevus tavalisest põhjaveest.***

Lühidalt kokku võttes saame seda väljendada järgmiselt:

- Turbasamblad muudavad oma elutegevusega ümbritsevat keskkonda happelisemaks. Seeläbi on tagatud rabavee **antibakteriaalne keskkond.**
- Rabavesi on rikastatud humiinainetega. Need keemilised ühendid **aeglustavad kortside teket ja pärsivad niiskuse kadu nahas**, pikendades nahas leiduva hüaluroonhappe elutsüklit.

Järelikult on meie rabavee baasil näonahatoonik antibakteriaalse toimega ja aitab nahal niiskust säilitada.

***Rabavee varumine talvel.*** Põhiline rabavee ammutamine jäi talveperioodi, mil Meenikunno rabajärv oli paksu jääkihi all. Sel hetkel tuli appi kutsuda Evari kalamehest isa, kes võttis kaasa jääpuuri ja tee viis Meenikunno rappa. Rabajärvele jõudes tuli alustada augu puurimisega, auk pidi olema nii suur, et sealt saaks vett ammutada kanistriga. Vett tuli võtta vähemalt 30 cm sügavuselt. Korraga tõime 5 liitrit vett.

***Toote pakendi valimine.*** Leidsime ja tellisime 100 ml pihustiga pudelikesed internetist. Pidasime seda suurust piisavaks, sobib kaasaskandmiseks ka käekotis. ***Pakendikujundus.*** Pudelikesed varustasime firma logo ja lühikese tootekirjeldusega pudeli tagaküljel.



## Firma tegevus

Tihe laadaperiood sai avapaugu 02. detsembril Värskas aset leidnud rahvusvahelisel ÕF laadal “Üle piiri turundus”. Just sel laadal tõime esmakordselt inimesteni meie tervikliku boksikujunduse, mille läbivaks motiiviks oli looduslähedus ja lihtsus. Sellest motiivist oli inspireeritud ka meie ühine riietus. Lauale panime oma esimese partii pudeldatud rabavee, firma logoga visiitkaardid ning Meenikunnost olime endaga kaasa võtnud ka tükikese loodust - samblapuhmaid ning klientidele pakkusime värskaid jõhvikaid. Meie stiil on püsinud sellisena läbi terve tegutsemisperioodi. Saime suure tähelepanu

ning positiivse tagasiside osaliseks. Meie intervjuud Setomaa Postimehes saab lugeda: <https://setomaa.postimees.ee/4331823/rahvusvahelisel-opilasfirmade-laadal-varskas-sai-voidu-pudeldatud-rabavesi>. Olime väärt “Parim õpilasfirma” tiitlit. Lisaks saime Liina Kersna poolt väljapakutud preemiareisi Riigikogusse. Laad süstis meisse tohutult motivatsiooni oma tegevuse jätkamiseks. Veendusime juba esimesel laadal, et laadad ja messid on parim müügikanal, kuna sel viisil jõuab meie visioon ja toote fenomen klientideni kõige arusaadavamal moel. Järgnevalt ülevaade edaspidisest tegevusest, tunnustustest ja tagasisidest:

MÜÜGIKOHT	MÜÜDUD PUDELITE ARV	TUNNUSTUSED ja TAGASISIDE
“Üle piiri turundus” Värskas	15	“Parim õpilasfirma”; Liina Kersna eripreemia; Saime väga palju indu edasi tegutsemiseks
Põlva jõululaad	11	Kiitus info jagamise eest firma FB lehel
“Jäärmark” Pärnus	18	“Sümpaatseim toode”
ÕF jõululaad Tartus	15	“Eesti 100 eripreemia”
Põlva Kooli ja Gümnaasiumi jõululaad	17	Kogesime suurt uudishimu õpilaste poolt
Turismimesst Tourest 2018	9	Jagasime rohkelt visiitkaarte Kutse Läänemaa Loodusfestivalile
Eesti ÕF laad 2018	16	“Innovaatiliseim firma” “Parim kujundus ja stiil” “Särav laadatäht”- raamatupidaja Katrini Piirimaa
Mess ILU 2018	17	AVON kosmeetikute positiivne tagasiside; Koostöö algus Andre Farmi talupoega
Innovatsioonifoorum	3	Marko Müürissepa poolne



MELT 2018		koostöövõimaluste pakkumine läbi Hooandja platvormi ja Fundwisega
Andre Farmi talupood	10	Uhke tunne, kui rabavesi on leidnud esimese edasimüüja
Käest kätte	18	

Osalemine messidel ja foorumil oli teistlaadne kogemus. Uudistajate eesmärk ei olnud osta toodet, pigem uuriti ja küsiti. Osalemiseks *Rahvusvahelisel turismimesse Tourest 2018* tegi SA Põlvamaa Arenduskeskus, kes tegi ettepaneku just meie looduslähedase toote tõttu. Meie toode sobib hästi kokku Põlvamaa tunnuslausega “Rohelisem elu!”

Eesti ÕF laadal osalemine *Innovatsioonivõistlusel* oli põnev ja õpetlik kogemus. Lühituvustus ja täpsed vastused kiiretele küsimustele ehk tunne põhjalikult oma toodet! *Osalemine Mess ILU 2018*-le kutse esitati meile sotsiaalmeedias levinud info põhjal rabaveest. Korraldajad just nii meid leidsidki. Sellel messil osalemise parimateks tulemusteks peame koostöö algust Andre Farmi talupoega ja Avon-i kosmeetikutel saadud positiivse tagasiside tõttu. Saime julgustust ja juhiseid.

*Innovatsioonifoorum MELT 2018 Tallinnas*, pakkus toote tutvustamise võimalusi ja tulevikuks koostöö tegemist Hooandja platvormiga, anti tagasisidet, kiideti ja põhiline - öeldi, et kiirelt ja hooga ikka edasi, ei või jääda nautlema ja saadud tunnustusi imetlema! Rabavee müük toimub igapäevaselt edasi Andre Farmi talupoes, Põlva Gümnaasiumis, käest kätte ja erinevaid teid pidi meieni jõudvate tellimuste kaudu.

### **Kust meid leida võib?**

Veendusime, kui oluline roll on oma toote reklaamimisel. Paljud kutsed nagu näiteks ILUmess Tartus jõudsid meieni just sotsiaalmeedia vahendusel. Ka laatadel tuli klientidelt tagasiside, et meid on tähele pandud ja üles leitud just [Facebookist](#) või [Instagramist](#)

### **See, mis praegu naerma ajab, kuid sel hetkel nutma pani!**



*Filtreerimine EKUK Tartu Filiaalis. Foto erakogust*

Aegajalt tuli ette mitmeid takistusi, mille edukalt seljatasime. Üks kõige meeldejäävam kogemus oli vee filtreerimisprotsess, mille osas tegime jaanuarikuus koostööd Tartu Ülikooli Katsekojaga. Õpilasfirma president Hanna Maria asus rõõmsameelselt Tartusse teele, kuid lahkus sealt pisarad silmis. Viietunnise



filtrerimise käigus oli filtreerimiseks kaasa võetud 5 liitrist veest mehaaniliselt läbi filtreeritud kõigest 1,3 liitrit. Isegi Tartu Ülikooli dotsent, Koit Herodes, ei osanud sellisele nähtusele kindlat põhjendust anda. Nimelt ei tahtnud selle partii vesi mitte mingi moodusega 45 µm suurusega filtrit läbida, vaid tilkus sealt läbi. See oli väga närvesööv kogemus, kuna Eesti Õpilasfirmade laat oli kohe ukse ees ning sellise tempoga vett filtreerides ei oleks meil olnud mida pudelitesse panna. Kriitilisel momendil otsustasime tuua rabast värsket vee, teha koolis eelfiltrerimised ning proovida Tartus uuesti. Seekord kulges filtreerimine ladusalt. Õppisime, et rabast vee võtmine ja filtreerimine Tartus peavad ajaliselt mahtuma ühe nädala sisse.

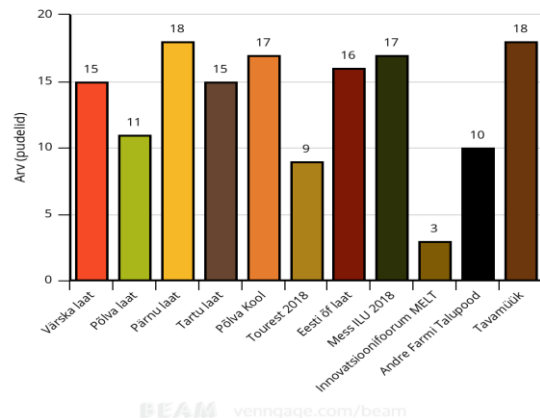
### Müügitöö kokkuvõte

Praeguse seisuga oleme viie kuu jooksul suutnud müüa 149 pudelit rabavett. Müügihind on 5 eurot pudel. Lähemas tulevikus seisavad ees veel mitmed suured laadad, näiteks Euroopa päeva laat, Põlva päevade laat ning Võru ÕF laat. Oleme praeguste tulemustega rahul. Toote hind on taskukohane ja seda tõsta ei ole meil olnud plaanis kordagi tegutsemisaja jooksul.

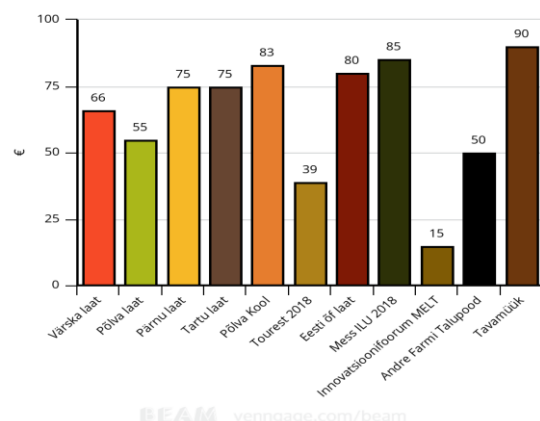
### Kasumiaruanne (25.10.2017-22.04.2018)

<b>TULUD</b>	713,00€
<b>KULUD</b>	
Materjal ja varustus	296,76€
Muud kulud	51,00€
<b>KULUD KOKKU</b>	347,76€
<b>KASUM KOKKU</b>	365,24€

### Rabavee müük



### Rabavee müügisumma (€)



### Rabavee müük Andre Farmi talupoes

Tartu ja Põlvamaa piirile jäävas talupoes on rabavesi müügil. Perenaise, Erika Pääbuse, pilku püüdis meie toode Mess ILU 2018 Tartus. Rabavesi valiti just oma loodusliku päritolu tõttu, selles pole keemilisi lõhna - ega värvaineid.

## Bilanss (22.04.2018)

AKTIVA		PASSIVA	
Raha	445,24€	Võlad	0,00€
Materjal ja varud	0,00€	Aksiakapital	80,00€
Põhivara	0,00€	Kasum	365,24€
<b>KOKKU</b>	<b>445,24€</b>	<b>KOKKU</b>	<b>445,24€</b>

Katrin Piirimaa / raamatupidaja

.....

Juhendaja K. Tamm hinnang: ÕF

Rabavesi aastaaruandes olevad

finantsdokumendid - finantstulemuste

lühikokkuvõte, kasumiaruanne ja

bilanss seisuga 22.04.2018 - annavad

kolmandatele osapooltel adekvaatse ja

õiglase pildi ÕF Rabavesi finantsidest.

K. Tamm / juhendaja:

.....

### Õpilasfirma liikmete kogemused

ÕF RabaVesi taga on 3 tegusat Põlva

Gümnaasiumis õppivat noort- Katrin,

Hanna Maria ja Evar Valentin.

### Õpilasfirma president/ reklaamijuht Hanna Maria Laane

Meie firma tegevust jään mina meenutama vaid positiivses mõttes.

Õpilasfirma tegevuse käigus arendasin ennast kõige enam meeskonnatöö juhtimise poole pealt. Ma veendusin kui oluline on:

- tööülesannete jagamine, mitte nende üksi ära tegemine
- vastutuse võtmine
- firmaliikmete vaheline infovahetus ja koostöö
- koostööpartnerite leidmine

- avatus uutele väljakutsetele ja pakkumistele
- alati säilitada usk iseendasse ja oma idedesse

### Raamatupidaja Katrin Piirimaa

Mina olin selles firmas ametilt raamatupidaja. Minu tööks oli pearaamatu pidev täitmine, pakendite tellimine, samas ka vee villimine, laatadel müügitöö tegemine, Exel'i programmi kasutamine. Nautisin kõiki neid tegevusi.

Olen nõus raamatu, "Äripunkarid õllemaailmas", autoriga, kes väidab, et tegelikult me õpime kordaminekutest, mitte vigadest. Minu olen õppinud tohutult palju ÕF RabaVesi kordaminekutest!

### Tootearendusjuht Evar Valentin Pereseld

Olin tootearendusjuht ÕF RabaVesi. Minu esmane ülesanne oli varuda rabavett. Seda tuli teha ka talvel, varudes vett jääkaane all olevast järvest. Rabaretk tehtud, tuli alustada vee filtreerimist paberfiltrite abil, mis tavatingimustes võttis aega 2 päeva. Mul oli võimalus käia ka Eesti Keskkonnauuringute OÜ Tartu filiaalis

vett filtreerimas sealse vaakumpumbaga. See oli põnev ja huvitav kogemus. Tootearendusjuhi töö ei piirdunud vaid toote valmimise protsessidega. Oma häid arvutioskusi sain kasutada videode kokku monteerimisel ning logo kujundamisel. Üldkokkuvõttes olen ma väga rahul, et valisin sellise tee, mis tõi mind ÕF RabaVesi juurde ja sain oma klassiõdedega koos proovida kätt ärimaailmas.

**TÄNAME**

**TOETAJAJD!**



**SA PÕLVAMAA ARENDUSKESKUS**



### **Tulevikuplaanid**

Lähituleviku plaanideks on taotleda pikendust ÕF tegevusele ka suveperioodiks, et jätkata rabavee tutvustamist kevad- suvistel laatadel Eestimaa eri paigus. Meie eesmärgiks on müüa suve lõpuks 50 pudelit rabavett ning hetkel otsime alternatiivi plastpudelile klaasi kujul ning edaspidiselt soovime keskkonnasõbralikumat mõelda ning pakume ka kohalikele klientidele võimalust oma pudelit uuesti täita.

Mõelda tuleb siiski suuremas mastaabis - meile on tohutult palju positiivset tagasisidet tulnud idee osas ning kiidetud meie potentsiaali jõudmaks ka Eesti turult välja globaalsele platvormile. Meile on pakutud koostöö võimalusi Hooandja ja Fundwize platvormiga, eesmärgiks suuta tasuda kallite filtrite eest või päris firma loomiseni jõudes osta endale oma vaakum filtreerimispump.

**OÜ Eesti Keskkonnanäringute Keskus**

