

Tallinna 21. Kool



ÕPILASFIRMA MOSSY

Aruanne

Meeskond: Frederik Rossar

Eliise Lehtsaar

Gregor-Mattias Froš

Marii Heleen Rannala

Juhendajad: Epp Vodja ja Ander Hindremäe

Mentor: Liisa Aavik

Tallinn 2023

SISUKORD

FIRMA LOOMINE	3
MÜÜK JA TURUNDUS	5
FINANTSTULEMUSED	6
ÜKS ASI TEISE JÄREL	7
MEESKOND	9
TULEVIK	10
TÄNUSÕNAD	11

MISSIOON

Õpilasfirma Mossy missioon anda inimestele võimalus parandada oma elukvaliteeti ilma keskkonda reostamata. Meie usume, et parem elukvaliteet ei peaks maksma maailma!

MOSSY ÕHUPUHAСТИ

Mossy toodab keskkonnasõbralike filtritega õhupuhasteid, mis sobivad hästi koju ja kontorisse. Igal aastal satub maailmas prügimägedele mitu tuhat tonni lagunematuid ja ümbertöötlematuid HEPA-filtreid, mis on keskkonnale ohtlikud. Mossy kasutab filtritena põdrasambliku, kanepimattide, lambavilla ja aktiivsöest kanga neljakihilist kombinatsiooni. Mossy õhupuhasti eemaldab õhust kahjulikud osakesed suuruses PM10–PM1 (nt tolm, hallitussporid, viirused ja bakterid) ja gaasid (nt aldehüüdid). Õhupuhasti korpus on 3D- prinditud ning loodusest inspireeritud disainiga. Kõigest 11 x 11 x 22 cm suurune õhupuhasti puhastab tunnis 15–20 m² ruumi, mahub kirjutuslauale, võtab vähe elektrit ja töötab vaikselt.

SENISED FINANTSTULEMUSED

TULUD KOKKU: 2005€

Müügitulu: 805€

Toodete laovarude: 2

Muud tulud: 1100€

KASUM: 1073.8€

ÜLDHINNANG

ÕPILASFIRMA

TEGEVUSELE

Meie teekond tooteni ei ole olnud lihtne, sest meie idee ei olnud kindlasti kergemate killast. Tekkinud madalseisudest pääsesime tänu ühtehoidvale meeskonnale ja sihikindlusele ning tulime igast raskest olukorrast mitu korda tugevamana välja. **Meie teel on olnud mitmeid õppetunde, kuid just neil on olnud oluline roll meie kasvamisel.** Oleme kõvasti vaeva näinud, mida näitavad lisaks poole aastaga innovaatilise ja töötava toote loomisele ka mitmed teised saavutused:

- 120 iduettevõtte hulgas edasipääs Ajujahi TOP20 sekka
- roheideede konkursi Negavatt finalist
- Eesti õpilasfirmade laadal Wise'i innovatsioonipreemia ja reklaamvõistluse II koht
- rahvusvahelisel õpilasfirmade laadal Lätis kõige innovaatilisema idee auhind
- ulatuslik kajastus Eesti meedias.

Sihikindlus ja tahtejõud viivad edasi!

MÕTTEST TOOTENI EHK FIRMA LOOMINE

KUIDAS KÕIK ALGAS?

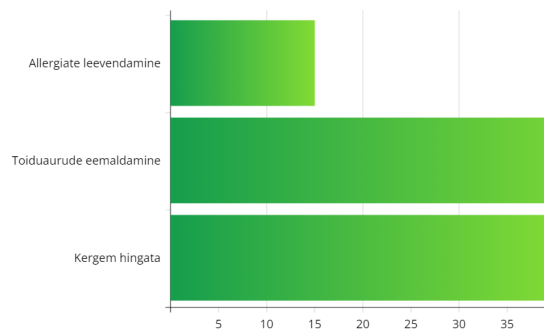
2022. aasta suvel otsustasid Eliise ja Marii osaleda Junior Achievementi kolmepäevasel häkatonil. Peale esimest päeva olid tüdrukud paanikas – kõigil peale nende oli idee olemas. Jõuti üksmeelele, et nüüd on vaja kiiresti tegutseda ja nii veedeti öö enne teist häkatoni päeva internetis surfates. Oli vaja ideed, mis oleks eriline, keskkonnasõbralik, innovaatiline ja soovitatavalt ühendaks Eliise ja Marii huvi bioloogia ja keemia vastu. Silmad juba ekraani vaatamisest valusad, tekkis viimaks heureka moment – Eliise leidis Inglismaa firma, kes tegi Euroopas ainsana looduslike filtritega õhupuhasteid. Nende toote hind oli aga tol hetkel meelestu 450 £ ja nii tekkis tüdrukutel mõte teha keskkonnasõbralik õhupuhasti, mis oleks rohkematele inimestele kättesaadav. Hommikuks oli neil arendatav äriidee ja **samblast inspiratsiooni saanud nimi Mossy**. Häkatoni mentorid olid Mossy ideest väga vaimustuses ja tüdrukud said sellest palju motivatsiooni. Mossy võitis häkatoni peapreemia, 200 € seemneraha.

TURU-UURINGU ANALÜÜS

Turu-uuringu tegime juba häkatoni ajal, et sügisel õpilasfirmaga tegevust alustades oleks teada, milline on inimeste kokkupuude õhupuhastitega ning millele keskenduma peaksime. Küsitluse viisime läbi Google Forms

keskkonnas ja meie uuringus osales 143 inimest. Meie jaoks oli tookord kõige olulisem välja selgitada, mis eesmärgil on inimestel kodus õhupuhastid. Tänu saadud vastustele mõistsime oma sihtgruppi ja nende vajadusi paremini. Turu-uuringust selgus, et peaaegu pooltel vastanutest on õhupuhasti toidulõhnade eemaldamiseks (vt joonis 1). Seega oli oluline, et meie õhupuhasti eemaldaks kindlasti õhust ka söögitegemisel tekkivad aarud.

INIMESED JA ÕHUPUHASTID



Joonis 1. Õhupuhasti omamise põhjused.

TÄISKÄIK EDASI

Peale häkatoni olid tüdrukud suures õhinas ja kutsusid Mossy meeskonda veel head sõbrad Frederiku ja Gregor-Mattiase. Mõtlesime koos, kuidas üldse nii suure projektiga alustada. Esimese asjana võtsime ühendust TalTechiga, kust saime teadur Ülar Palmiste kontakti, kes kuulas ära meie filtrilahenduse idee ning andis tagasisidet ja nõu ka selle kohta, kuidas filtrite töötamist testida.

Kuna internetist ei leidnud me peaaegu üldse infot looduslike materjalide kasutamisest õhu puhastamisel, pidasime kõige targemaks tellida katsetamiseks palju erinevaid materjale, et nende

hulgest ise parimad välja selgitada. Meie üllatuseks olid mitmed firmad valmis meile tasuta tootenäidiseid saatma, mis oli meile väga suureks abiks. Oktoobrikuuks olime kogunud õhupuhastite kohta hulgaliselt infot nii internetist kui ka teadlastelt ning olime viimaks valmis filtreid testima.

Filtriite testimiseks kasutasime TalTechi professionaalset osakestemõõtjat, mis mõõdab saasteainete kontsentratsiooni õhus. Katsetamiseks valisime põdrasambliku, kanepikiust villa ja matid, lambavilla, kookosmatid ning aktiivsöest kanga ja graanulid. Testimise käigus leidsime, et kõikidel valitud materjalidel on tegelikult õhu puhastamiseks head omadused. Seega tegime valiku kasutajamugavuse ja logistika põhjal.

Valisime Soomest glütseriiniga stabiliseeritud põdrasambliku, Leedus toodetavad kanepikiust matid, Eestis kasvatatud lammaste villa ja algselt Briti kaitsevägele keemiasõdade kaitseks mõeldud aktiivsöest kanga.

Oma filtrikombinatsioonist rääkisime ka jäätmekäitluse spetsialistidega, kes kinnitasid, et kõik peale aktiivsöest kanga komposteeritakse Eesti jäätmejaamades ja nendest saab kompost. See oli meie jaoks ühe eesmärgi täitumine – meil oli keskkonnasõbralik filter.

Peale filtrikombinatsiooni valmimist uurisime, et kas oleks mõtet filtreid patendiga kaitsta. Lõpuks otsustasime siiski, et sellel ei ole mõtet, sest meie filtri juures oleks väga lihtne üks filter mõne muu materjali vastu välja vahetada ja meile oleks patendi taotlemine olnud väga suur ja tarbetu kulu.

KORPUS – SUURIM PEAVALU

Ootamatult suureks katsumuseks kujunes tootele sobiva korpuse tegemine. Algne plaan oli kasutada puidust toru, mille ülemist osa kataks pleksiklaasist silinder, et filtrikihid välja paistaksid. Leidsime Saksamaalt ühe firma, kes sobivaid vineerist torusid toodab, kuid paraku selgus, et nemad nii väikseid tellimusi üldse ei täidagi. Valmiskujul pleksiklaasi ei õnnestunud samuti leida ja nii tuli esialgne idee maha matta – Eesti materjalide eritellimused oleksid läinud meile liiga kalliks. See oli meie jaoks suur pauk, sest kõik olid sellesse disaini kiindunud.

Meie viimane õlekõrs oli 3D printimine. Uue disaini inspiratsioon tuli ühelt aukudega vaasilt, mille põhjal lõime enda vajaduste järgi sobiva mudeli. Printimiseks pöördusime uuesti TalTechi poole, kus lubati meil lahkelt Mektory printimislaborit kasutada. Kõik tundus jälle ülesmäge minevat, kuni saime TalTechi tehnikult sõnumi – meie prinditavad korpused olid keset printimist printeri küljest lahti tulnud. Lootsime, et tegu oli ühekordse veaga, kuid kui järgmine kord sama asi juhtus, olime taas nõutud ja muserdatud. Mõistsime, et filamendiga printimine meile ei sobi.

Hakkasime aktiivselt otsima uusi võimalusi – kuulsime, et Frederiku tuttavale seisab kasutuseta printer, mis prindib tahke filamendi asemel vedela vaiguga. Selle printeri tehnoloogia oli meie jaoks veel uus, kuid meile meeldis, et selle printimisprotsess on peaaegu weakind. Peale oma mure selgitamist oli printeri omanik nõus meid kui õpilasi meeleldi aitama. Olime võimaluse üle

väga õnnelikud, sest 500 € printeri ostmine oleks alustavale õpilasfirmale üle jõu käinud.

Esimene Mossy korpus valmis novembri lõpuks ja me olime selle üle ääretult uhked. Isegi kui pidime disainis lõpuks mõned asjad ära muutma, käis see tänu kohandatavale mudelile lihtsalt. 3D- printimine võimaldab meil toota kiirelt, vastavalt tellimusele ja minimaalsete tootmisjääkidega. Arvame, et samasugust disaini puidule luues oleks tekkinud väga palju kasutuid jääke ja seetõttu on 3D-printimine meie kui õpilasfirma jaoks kõige jätkusuutlikum viis.



Mossy õhupuhasti lõplik välimus. Foto: Eliise Lehtsaar

KELLELE JA KUIDAS EHK TURG, MÜÜK JA TURUNDUS

SIHTGRUPP

Oleme sihtgrupi jaganud eraldi väiksemateks gruppideks, sest inimestel on õhupuhastitele erinevad ootused. Laiem sihtgrupp on mehed ja naised vanuses 25–60, alates keskklassist, kes

omakorda jagunevad:

- Allergikud ja astmaatikud, kelle jaoks on oluline, et õhupuhasti aitaks neil paremini hingata ja koguks õhust eelkõige allergeene. Aitame neil elust rohkem rõõmu tunda – allergia ja astma pärast ei pea enam kodus muretsema.
- Lapsevanemad, kelle jaoks on oluline nende laste tervis, millest olulise osa moodustab ka puhas siseõhk. Lahendame nende jaoks probleemi, et õhus leidub ohtlikke aineid ja allergeene.
- Koduomanikud, kelle jaoks on oluline, et süüa tehes ei jääks õhku toidulõhnad ja kes otsivad väikesesse kööki suurele ja lärmakale köögikubule alternatiivi.

Meie sihtgrupp on kergesti kohandatav ja laiendatav, sest meie toote juures leiab igaüks endale olulise elemendi. Näiteks sobib Mossy ka inimesele, kes hindab disainitooteid.

KONKURENDID

Järgneb võrdlus meie põhiliste konkurentidega.

Õhupuhasti tootja	Meie eelis
Briiv <ul style="list-style-type: none"> - Müüvad alates 2022. a suvest, kuid kasutavad peale aktiivsõe Mossyst erinevaid filtreid. - Hind 372 € + vahetatavad filtrid 40 € 	Parem hinna ja kvaliteedi suhe, võimalus õhupuhasteid kiiremini toota (nende tarneaeg ulatub vahepeal 12 nädalani), parem kättesaadavus kliendile Eestis

Urbie <ul style="list-style-type: none"> - Kasutavad toataime, mida on keeruline hooldada - Ei ole veel tootmises 	Parem hinna ja kvaliteedi suhe, parem kättesaadavus kliendile Eestis, kompaktsem ja väiksem toode, kergem hooldada
Vitesy <ul style="list-style-type: none"> - Kasutavad toataime, mida on keeruline hooldada - Massiivsed, mis kodus väikestes ruumides ei sobi - Hind 380–542 € 	Parem hinna ja kvaliteedi suhe, parem kättesaadavus kliendile Eestis, kompaktsem ja väiksem toode, kergem hooldada
HEPA-filtreid kasutavad õhupuhastid	Keskkonnasõbralik filter, sobib igasse ruumi, minimalistliku disainiga, kompaktne

Tabel 1. Põhilised konkurendid.

TURUNDUS

Üsna ruttu saime aru, et meie toote müümise juures on suurim takistus inimeste vähene teadlikkus õhusaastest ja HEPA-filtrite kahjulikkusest. Enamik inimesi ei tea, et ka inimestel, kellel ei ole allergiaid, võib õhusaaste tekitada tõsiseid terviseprobleeme, sest kahjulikud osakesed ladestuvad vereringesse. Muidu tervetel inimestel ei pruugi õhusaaste põhjustatud terviseprobleemid kohe ilmned, kuid on suur tõenäosus, et need tulevad välja vanemas eas. Pidevalt õhusaaste käes elades suureneb näiteks infarkti ja hingamisteede haiguste risk ning kopsuvähi võimalus. Õhusaaste eemaldamiseks on vaja õhupuhasteid, sest ainuüksi taimed või akna avamine kõiki saasteaineid ei eemalda – lisaks pole sageli vanemates majades

sundventilatsiooni. Seetõttu oli turundades meie põhiline eesmärk parandada inimeste teadlikkust. Turunduskanalitena kasutame [Instagrami](#), [Facebooki](#) ja [kodulehte](#), kuhu postitame värvikaid fotosid ja trendikaid *reelse*, mis on põhiliselt õhusaastega ja HEPA-filtritega kaasnevatele probleemidele suunatud. Seni ei ole sotsiaalmeedias postitamine müüki juurde toonud, mistõttu on meie edasine plaan strateegiat muuta ja kasutada tasulisi reklaame ning suunamudijaid. Uue strateegia eesmärk on kombineerida nii müük kui ka suurendada teadlikkust. Brändingus kasutame maalähedasi toone ehk rohelisi ja pruunikaid värve, et edasi anda seost loodusega. **Oleme saanud kajastusi meediaväljaannetes nagu Delfi, Postimees, Pealinna leht, Rohegeenius, samuti on Mossy toodet on näidatud Kanal 2 saates “Õhtu!”.**

MÜÜK

Suurem osa müügist on seni toimunud õpilasfirmade laatadel. Oleme käinud kolmel laadal ja kokku oleme müünud üheksa õhupuhastit. Laadal saime klientidega vormistada oma e-poes tellimuse, kust oli meil lihtne hiljem tellimusi hallata. Müük oli meie jaoks vaieldamatult kõige raskem koht, sest mängu tuli jälle asjaolu, et inimesed ei teadnud õhupuhasti vajalikkusest ja sellest, et enamik olemasolevaid õhupuhasteid tekitavad keskkonnaprobleeme. Kahjuks ei osanud me kohe teadlikkuse suurendamist ja müüki ühendada, mistõttu oleme teeninud väiksema kasumi, kui toode võimaldab. Vahepeal erinevatelt õpilasfirmade koolitustelt omandatud teadmistega on plaanis keskenduda müügile märkimisväärselt rohkem. Eelkõige hakkame kasutama eelmainitud uut strateegiat sotsiaalmeedias.

TOOTMISPROTSESS

Tootmisega tegelevad põhiliselt Frederik ja Eliise. Tootmine algab korpuse printimisega, mis võtab aega 12 tundi. Seejärel on vaja paigaldada ventilaator ja juhe. Eliise komplekteerib filtrid ja saadab tellimused. Aktiivsöest kangas ja kanepimatt tuleb lõigata sobivasse mõõtu, mis on käsitsi tehes küllaltki aeganõudev tegevus, kui tellimusi on palju. Pakendamisel proovime olla võimalikult vastutustundlikud. Sambliku pakendame taaskasutatavasse riidest kotikesse, ülejäänud filtrid käivad murupaberist mulliümbrikusse, mis on tavalisest mulliümbrikust keskkonnasõbralikum. Õhupuhasti korpust kaitseb transpordi ajal meie koostööpartneri Woola mullivill, mis on mullikilele lambavillast loodud alternatiiv. Tooted jõuavad kliendini kas käest kätte või pakiautomaadiga, kusjuures koostööpartner Omniva pakub meie klientidele tasuta pakiautomaadi teenust. Juhul kui kogu tooraine on meil olemas, jõuab toode kliendini alates tellimuse tegemisest umbes viie päevaga.

FINANTSTULEMUSED

BILANSS 24.04.23

AKTIVA	€
1. Raha	173.8
2. Toodete laovaru	100
3. Debitoorne võlg	1000
4. Põhivara	-
KOKKU	1273.8

PASSIVA	€
1. Võlad	0
2. Aktsiakapital	200
3. Kasum	1073.8
KOKKU	1273.8

Tabel 3. Bilanss.

KASUMIARUANNE (€)

05.11.2022–24.04.2023

1. TULUD	
1.1 Müügitulu	805
1.2 Muud tulud	1100
1.3 Toodete laojääk omahinnas	100
TULUD KOKKU	2005
2. KULUD	
2.1 Palk, töötasu, tasu müügist	-
2.2 Materjal, tootmiskulud	888.9
2.3 Turundus	34.8
2.4 Muud kulud	7.5
KULUD KOKKU	931.2
KASUM KOKKU	1073.8

Tabel 4. Kasumiaruanne.

Mossy õhupuhasti müügihind on 99 € ja filtrite lisakomplekt 24 €. Toote omahind on keskmiselt 50 € ringis (oleneb, kas mõnelt toorainelt saab tellides allahindlust või ei), millest suurima osa moodustab 3D-printimise vaik, ventilaator ja juhe. Filtrite omahind toote/filtrikomplekti kohta on aga ligikaudu kõigest 2 €. Kahel esimesel laadal müüsimise õhupuhastit hinnaga 79 €, viimasel laadal 89 € ja peale seda tõstisime hinna 99€ peale. Päris ettevõtteks registreerides peame arvestama sellega, et omahinnale lisandub printeri kasutamise hind ja muud kulutused, näiteks pakkematerjalid, mille seni oleme koostööpartneritelt turunduse vastu tasuta saanud. Aasta alguses seatud eesmärk müüa vähemalt 10 õhupuhastit ei ole veel täidetud, kuid usume, et müüme rohkem, kui eesmärgistatud, sest õpilasfirma perioodi lõpuni on veel mõni kuu aega ja meil on laos toodete valmistamiseks kõik vajalik olemas.

ÜKS ASI TEISE JÄREL

Juba algusest peale oli meile selge, et meeskonnal on tõeline võitlejahing. Seadsime endale eesmärgi võtta osa paljudest laatadest ja võistlustest, et võimalikult palju õppida ning ennast ja oma toodet arendada.

ÕPILASFIRMADE MEKA LAAT ÜLEMISTE KESKUSES

Novembris toimunud MEKA oli esimene laad, kus oma tootega väljas olime. Otsustasime, et laadal ühtegi toodet kohe käest-kätte ei müü, vaid võtame tellimusi. Laadal saime klientidelt väga positiivset tagasisidet – inimestele meeldis Mossy innovaatiline idee ja disain. Esimene laad aitas meil hästi mõista klientide mõtteid, millega oskasime juba järgnevatel laatadel

arvestada. Näiteks ei teadnud paljud, et neil oleks õhupuhastit üldse vaja või et nende õhupuhastites olevad HEPA-filtrid on keskkonnale ohtlikud. Sellelt laadalt õppisime, et müügi juures on väga oluline enda initsiatiiv ja julgus. Meie lauanaabrid seisis vaikselt enda laua taga ja ootasid, et kliendid nende juurde tuleksid. Meie aga hakkasime kohe inimesi enda laua juurde kutsuma ja nendega suhtlema. Päeva lõpuks müüsimise küll vaid ühe õhupuhasti, kuid kasvatasime tänu inimestega rääkimisele sotsiaalmeedias tublisti oma jälgijaskonda, suurendasime inimeste teadlikkust õhusaastest ja tekitasime inimestes huvi enda toote vastu.

HORTESE JÕULULAAT

Detsembri alguses toimus Laagri Horteses õpilasfirmade jõululaad. Arvasime, et vahetult enne jõule on müügiks parim aeg, sest inimesed otsivad perele ja tuttavatele jõulukinke. Paraku ei olnud aga see laad meile nii edukas, kui olime lootnud. Inimesi käis laadal võrdlemisi vähe ja need, kes käisid, ei olnud meie sihtgrupist. Laada viimasel tunnil õnnestus meil siiski kaks toodet müüa.

EESTI ÕPILASFIRMADE LAAT 2023

Eesti Õpilasfirmade laad Rocca al Mare keskuses oli meie jaoks kõige edukam. Keskust külastasid paljud inimesed, mistõttu oli meil lihtne oma toodet tutvustada. Mossy idee meeldis ka laada žüriile väga. Me müüsimise viis õhupuhastit, mille üle olime väga õnnelikud. Pälvisime Wise'i innovatsioonipreemia, reklaamvõistluse II koha ning lisaks saime pääsu otse Negavati TOP20 firmade hulka.

NEGAVATT

TOP20 pääsenud ideedele korraldati Negavati raames kahepäevane *bootcamp*, kus õppisime palju uut avaliku esinemise ja ideede edasiarendamise kohta. Aprilli keskel esitlesime Mossy ideed Negavati žüriile, kes valis meid TOP10 ehk finalistide sekka. TOP10 firmana saime 1000 € arendusraha, millega plaanime eelkõige teha turundust nii sotsiaalmeedias kui ka linnapildis, mis aitaks kaasa nii müüginumbritele kui ka teadlikkuse suurendamisele.

AJUJAHT

Märtsi lõpus nägime Ajujahi reklaami ja otsustasime ühiselt, et peaksime Mossyga kandideerima. Mõne aja pärast saime ootamatu e-kirja, et Mossy on 120 firma hulgast valitud 40 parima sekka. Seejärel tuli võistelda Tallinna vahevoorus teiste firmadega, et kindlustada edasipääs pooleaastasesse kiirendiprogrammi. Mõistsime, et konkurents on väga tugev – teised olid kõrgharidusega täiskasvanud, kellest paljudel olid juba esimesed suured kliendid. Oma ideed Eesti suurimatele äriinimestele esitledes oli küll hirm, kuid lootsime, et nad hindavad meie tahtejõudu ja sihikindlust. Nii oligi – meid hõigati hiljem laval esimestena kiirendiprogrammi pääsenute hulka, kuhu saab vaid 20 valitud.

ISCF 2023 RIIAS

Aprilli lõpus avanes meil võimalus võtta osa rahvusvahelisest õpilasfirmade festivalist, mis toimus Riias. Kahepäevasel üritusel osales 46 õpilasfirmat 12 riigist. Esimesel päeval kogusime vajalikke teadmisi internetikaubandusest, turundusest ja müügist ning teisel päeval astusime

laadal teistega võistlustulle. Laadal ei käinud kahjuks üldse inimesi, kuid selle eest saime žüriilt oma idee eest palju kiita. Pitchimise võistlusel pälvisime ühe neljast preemiast ning õhtu lõpus saime kõige innovaatilisema idee auhinna, mille andis välja Läti esimene ükssarvik Printful.

MEESKOND

Rollide jagamine firmas läks meil lihtsalt, sest kõigil oli mõne valdkonna vastu eriline huvi. Otsustasime, et firmal on vaja tegevjuhti, tootearendusjuhti, finantsjuhti ja turundusjuhti, et töö sujuks. Samas ei olnud kellelgi täiesti kindlat rolli – **kus abikäsi oli vaja, sinna tõttasid kõik appi.**

Eliise – tegevjuht. Eliise hoiab tervel firmal silma peal ja organiseerib firma tööd. Eliisest sai firmas see, kes teisi motiveeris ja innustas mitmesugustel võistlustel osalema, et õpilasfirmast võiks välja kasvada päris ettevõtte. Eliisel on alati 100 asja korraga käsil ja tema kalender on pidevalt punane – see vist jääbki saladuseks, kuidas ta seda kõike jõuab. Tänu aktiivsele tegevusele on Mossyl avanenud palju uusi võimalusi, millela ei oleks me täna siin.

Frederik – tootearendusjuht. Kui poleks olnud Frederikku, oleks Mossy ilmselt siiani ilma korpuseta, sest just tänu talle näeb Mossy välja selline, nagu ta praegu on. Frederik prindib usinalt 3D printeriga korpuseid, paigaldab vajalikud osad ja teeb tootele kvaliteedikontrolli. Frederik lõi oma hoolivuse ja sõbralikkusega meeskonnast sooja terviku, mistõttu ei tekkinud meil kunagi omavahel tõsisemaid konflikte.

Marii Heleen – turundusjuht. Marii loob köitvaid pilte ja videoid meie

sotsiaalse meediasse, et õhupuhastid kedagi külmaks ei jäta. Laatadel sai Mariist aga hoopis suurepärane müügiinimene, kes oma mesimagusa jutuga inimesi võlus. Marii leiab inimestega kiiresti ühise keele, mistõttu saime uusi tutvusi nii paljudest õpilasfirmadest kui ka päris ettevõtetest.

Gregor-Mattias – finantsjuht.

Finantsjuhile kohaselt on Gregori ülesanne hoida numbritel silm peal. Raske on leida inimest, kes on raamatupidamisest ja investeerimisest nii vaimustuses, kui seda on tema. Lisaks raamatupidamisele tegeleb ta ka materjalide ja pakendite tellimisega, mis sageli on paras pähekel, sest enamik vajalikust tuleb välisriikidest. Gregor teeb oma tööd südamega ja kohusetundlikult.



Pilt 2. ÕF Mossy liikmed

RAHA RAHAKS, AGA MÕTLEME TULEVIKULE

Õpilasfirma tegemine on asendamatu kogemus. Omandasime teadmisi turundusest, müügitööst, raamatupidamisest, tootearendusest ja paljust muust. Mõistsime, kui oluline on usk enda ideesse uskumine ja enesekindlus – ilma nendeta oleks meil

firma ebaõnnestunud. Teekonnal oleme teinud vigu, aga võtame neid kõiki õppimiskohtadena. Teame nüüd, et ükskõik kui uuenduslik või hea on toode, ei müü see kodus raamaturiigil seistes end klientidele. Tootearendus oleks läinud meil tunduvalt kiiremini, kui oleksime julgenud kohe alguses ise katsetama hakata. Tol hetkel jäime aga ootama teadlaste arvamust, kellest enamik meile isegi ei vastanud. Julgus ja initsiatiiv viivad sihile.

Kui alguses oli meie eesmärk suurt kasumit teenida, siis saime õnneks üsna ruttu aru, et kõik muu on tulevikku silmas pidades palju olulisem. Tänu sellele, et me numbritele liialt ei keskendunud, oli meil aega osaleda nimekatel võistlustel nagu Ajujaht ja Negavatt. Usume, et võistlustelt saadavate teadmiste ja investeeringute abil on meil võimalus teha Mossyst kasumlik iduettevõtte, et saaksime ka edaspidi olla iseenda tööandjad. Aktiivne osavõtt nii laatadel, koolitustel kui ka võistlustel andis meile tohutu kontaktide võrgustiku, kus on väga erinevatest valdkondadest inimesi, kes tulevad meile pikemas plaanis oma teadmistega kindlasti kasuks.

Eliise õppis, et juhtimisel on sageli praänik piitsast olulisem, et meeskonda motiveerida. Ta sai aru, kui väga talle meeldib avalikult esineda ja kui oluline on talle tegelikult eneseteostus – organiseerimine ja kordaminekud tekitavad temas tohutult edasiviivat tahtejõudu. Ta mõistis, et kes ei küsi, see ei saa, sest just tänu julgusele küsida on Mossyl koostööpartnerid, kellela oleks õpilasfirma tegemine olnud palju raskem.

Frederik omandas teadmisi tootedisainist ja 3D-printimisest

tehnoloogiast, millega ta näeb ennast ka tulevikus tegelemas. Tänu laatadele sai ta üle ärevusest, mis tal varem võõraste inimestega suheldes oli kiire tekkima.

Marii, kes ei kujutanud end kunagi ettevõtjana ette, ei suuda ennast enam kellegi teisena ette kujutada. Marii muutus tänu õpilasfirmale enesekindlamaks ja ei karda enam esineda, vaid lausa naudib tähelepanu.

Gregor hindab õpilasfirma juures saadud teadmisi müügi ja keskkonnateemade kohta, kuid ta ei unusta kindlasti kontakte, mida ta selle aja jooksul lõi. Gregor leidis, et finantsidega tegelemine on tema kutsumus, seega loodab ta ka tulevikus finantsjuhina töötada

SEE LENNUK VEEL NIIPEA EI MAANDU

Mossy jätkab tegevust ka peale õpilasfirmade perioodi lõppu, sest oleme otsustanud Mossy päris ettevõtteks registreerida. Tulevikus hakkame tootearendusega uuesti usinalt tegelema, et asendada 3D-prinditud korpus mõne keskkonnasõbralikuma materjaliga. Plaanime uurida, kuidas saaksime looduslikke materjale sundventilatsioonis ära kasutada ja kuidas saaksime HEPA-filtreid kasutatavates õhupuhasdites enda filtreid kasutada. Lisaks kavatseme tegeleda erinevate kvaliteeti kinnitavate sertifikaatide taotlemisega, muuhulgas ka CE-märgise saamisega. Lähiajal ootab meid Negavati finaali, kus loodame esikolmikusse pääseda, et tootearenduseks toetust saada, ja Ajujahi pooleaastane kiirendiprogramm, mis

arendab meid kindlasti edasi ja avab uusi uksi. Rahvusvaheliselt õpilasfirmade laadalt Riias saime kutse juunis toimuvale rahvusvahelisele biotehnoloogia konverentsile, kus kavatseme tootega väljas olla. **Eesmärgid on meil suured, aga usume, et kui töötame sama sihikindlalt nagu seni, siis ei saa meid miski peatada!**

TUHAT TÄNU

Mossy teekonnale on kaasa aidanud paljud inimesed, kellele oleksime idee ammu maha matnud. **Täname teid südamest!**

Juhendajad: Epp Vodja, Ander Hindremäe

Mentor: Liisa Aavik

Hooandjad: Anu-Mai Levo, Ülar Palmiste, Alo Mikola, TalTech, TalTech Mektory, meie vanemad

Koostööpartnerid, kellele meie tegevus oleks kujutlematu: Voog, Omniva, Woola, Promostar, Taurus Print, Comdecor, Pakendistuudio, We Print, Pakkemeister

