

Luomutila Muhonen Oy



Teksti: Markku Virtanen

Kuvat: Hamid Alsammarraee ja Markku Virtanen

Tämän tapauskuvauksen on laatinut tutkimusjohtaja Markku Virtanen käytettäväksi pääasiassa opetustarkoituksiin. Kuvauksessa esitetyt näkökannat ovat laatijan henkilökohtaisia tulkintoja eivätkä ne välttämättä vastaa kohdeyrityksen omia näkökulmia tai kannanottoja.

Tärkein arvo on se, että arvostaa ihmisten työtä. Kaikkia erilaisia töitä, kaikki työt pitää tulla tehdyksi. Kaikki työt tehdään tavallaan luonnon armoilla.

Nämä arvot, työn ja luonnon arvostus ja kunnioitus ovat perustana Luomutila Muhonen Oy:n liiketoiminnassa, jota pyörittää yrittäjäpariskunta Perttu ja Tiina Muhonen. Näiden arvojen pohjalle yrittäjät ovat rakentaneet vankan perustan oman perheyrittäjänsä liiketoiminnalle. Kaupallinen leivän valmistus alkoi Muhosen tilalla jo ennen kuin nykyiset yrittäjät ottivat tilan haltuunsa sukupolvenvaihdoksessa. Nykyisin leipomotoiminta tuottaa reilusti yli puolet Luomutila Muhonen Oy:n liikevaihdosta. Tiina Muhonen aloitti leivän paistamisen Pertun kotitilan leivinuudessa vuonna 2001, jolloin he ostivat myös Makkolan vanhan koulurakennuksen. Koulua leipomokäyttöön remontoitaessa hän jatkoi leivän paistamista anoppinsa kanssa. Hän pohtii alkuvaiheen leivän paistoa ennen erillisen leipomon rakentamista:

"Koulu ostettiin 2001. Perttu oli Jyväskylässä koulussa ja Kaisan kanssa jaettiin työpäivät puoliksi. Kuus päivää viikossa paistettiin, kolme päivää kumpikin. Silloin, kun oli minun paistovuoro, niin mie menin mummolaan lasten kanssa yöksi ja aamulla kahelta töihin. Sit kun mie olin leiponut, niin sitten kotia päivänille ja illalla uudestaan mummolaan yöksi, että äiti pääsee yöllä töihin. 2002 aukastiin leipomo kyläkoululla. Sit se leipomotoiminta siirty tänne ja anoppi oli onnellinen, kun hän sai kääntää pöyvän ympäri keittiössä ja leivontapuoli ei ole enää päällä. Alun perin hän käänti viikonlopuksi pyhäpuolen pöyvästä ja arkena oli leivontapuoli päälläpäin. Sit se lopulta meni siten, että sitä ei varmaan kolmeen vuoteen käännetty. Sit kun tultiin tähän koululle leipomaan, niin hän sai käännettyä pöyvän ja sano, että tää on tässä, ei enää jauhon pölyä tähän keittiöön."

Luomutila Muhonen Oy

Luomutila Muhonen Oy on perheyrittys, jossa Muhoset viljelevät Pertun kotitilalla luomuruista ja leipovat leipomossaan luomuruisleipää. Aikaisemmin rukiin jauhaus tapahtui naapurikylän myllyssä, mutta näiden yhteistyökumppanien jäätystä eläkkeelle Muhoset alkoivat myös jauhaa omat viljansa. Noin puolet Makkolan vanhalle kyläkoululle perustetussa leipomossa käytettävästä rukiista saadaan omilta pelloilta. Päätuotteen luomuruisleivän osalta koko arvoketju on siis raaka-aineesta vähittäiskauppaan saakka yrittäjien omassa hallinnassa. Leivän osalta ulkopuolelta hankitaan ainoastaan noin puolet rukiista ja suola.

Sukupolvenvaihdos tilalla on tapahtunut vuonna 2004 eli nykyinen yrittäjäpariskunta on vastannut tilasta 10 vuoden ajan. Kuten jo edellä todettiin, Pertun isä Iikka ja äiti Kaisa harjoittivat tilalla maatalouden lisäksi myös leipomotoimintaa. Tilalla oli aiemmin myös lypsykarjaa, josta luovuttiin sukupolvenvaihdoksen yhteydessä. Karjatalous jatkui kuitenkin tilalla emolehmätuotantona.

“Viljellään luomuruista ja siellä on luomuruiskierrossa sitten apilannurmet, josta tulee emolehmillä evästä. Sitten ruis jatkojalostetaan omassa myllyssä jauhoksi ja sitten leiväksi asti, joka viedään kauppaan ihmisille syötäväksi.”

Leipomo tehtiin vuosina 2006 – 2007, jolloin myös tilakokonaisuus muutettiin osakeyhtiöksi. Aiemmin viljat jauhettiin naapurikylällä olleessa myllyssä, mutta sen lopettaessa toimintansa hankittiin vanha kivimylly. Tämä kivimylly on kuivurikaluston yhteydessä, mikä helpottaa jauhustyötä.

Pertulla on kolme sisarusta, mutta hänen ei tarvinnut miettiä alkaisiko yrittäjäksi vai ei. Hänellä on logistiikkainsinöörin koulutuksen lisäksi metsäkoneen kuljettajan ja asentajan koulutus. Näiden lisäksi hän on käynyt viljelypuolen kursseja. Logistiikkainsinöörin koulutuksesta on hyötyä yrittäjänä toimimisessa ja metsäkoneen kuljettajan ja asentajan koulutuksesta puolestaan viljelypuolen huolto- ja korjaustöissä. Tiina on koulutukseltaan tarjoilija ja kokki. Hänen mielestään sellaista koulutusta, jossa opetetaan luomuruisleivän tekijäksi, ei olekaan, vaan käytäntö opettaa tähän työhön. Leivän valmistuksen hän sanoo oppineensa anopiltaan.

Tiina: *“Tuohon työhön, mitä mie teen leipomossa että ei semmoista koulua edes ole, mistä valmistuisi luomuruisleivän tekijäksi.”*

Perttu oli aiemmin opiskelemassa ja töissä Valtralla Jyväskylässä. Makkolan kyläkoulun osto aikaisti Pertun kotiseudulle paluuta useilla vuosilla. Hieman ennen muuttoa takaisin kotitalalle, hän sai työpaikan Savonlinnan seudulta. Yrittäjäksi lähtö oli mieluinen sen vuoksi, että oma tekeminen sai uuden merkityksen. Vaikka Valtrallakin oli liukuvat työajat ja tietynlainen toimintavapaus, tuli työstä itsenäisempää ja selkeästi lisäarvoa itselle tekemisestä.

“Yrittäjäksi siirtyessä oli se vapaus mennä ja tulla, vaikka aiemmässakin työssä oli liukuvat työajat. Tärkeää oli tavallaan se itelle tekeminen. Kyllä sitä miettii molemmin päin, että millainen kuvio olis nyt, jos olisi jatkanut Valtralla.”

Leipomoteollisuus

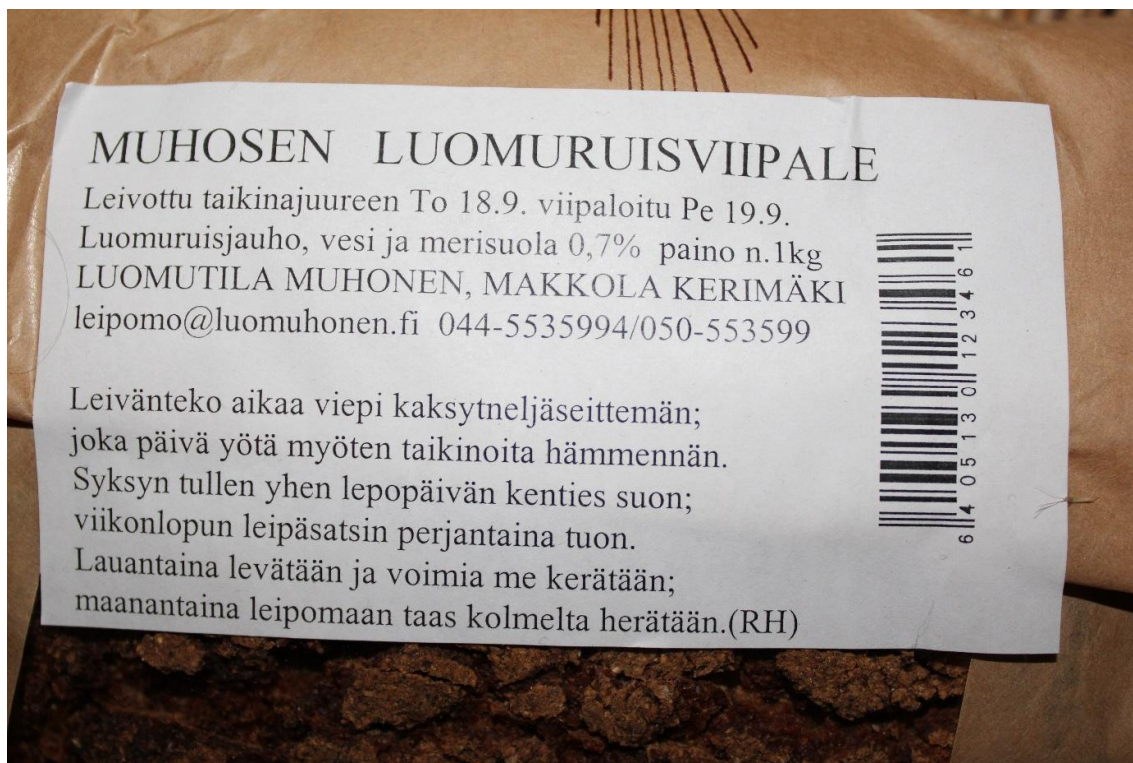
Vuonna 2010 leipomoteollisuuden tuotannon bruttoarvo Suomessa oli hieman yli miljardi euroa ja jalostusarvo noin 400 miljoonaa euroa. Leipomoalan yrityksiä on Suomessa hieman vajaa 1000 yritystä (Ruoka-Suomi –tilastot). Markkinoiden volyyymia hallitsevat pitkälti automatisoidut teollisuusleipomot. Kokonaisuudessaan leipomoalan yrityksistä suuri osa on perheyrittäjiä. Leipomoiden määrä on viime aikoina laskenut, kun markettien paistopisteet ovat lisänneet suosiotaan. Leipomoista kolme neljäsosaa toimii alueellisilla tai paikallisilla markkinoilla. Etelä-Savon alueella leipomojen määrä on laskenut vuodesta 2006 vuoteen 2009 lähes 20 prosentilla (TEM Leipomoteollisuus 5/2011). Etelä-Savossa oli vuosikymmenen vaihteessa 38 leipomoa. Pienleipomoita ei kuitenkaan ole mukana näissä tilastoissa. Luomu- ja lähiruokatrendi on todennäköisesti lisännyt pienleipomoiden tuotteiden kysyntää.

TEM:n toimialakatsauksessa todetaan, että leipomoyrittäjien näkökulmasta luomussa on kysyntäpotentiaalia ja kaupallinen mahdollisuus muodostaa lisäarvoa. Lähiruokatrendi on nostanut paikallisten erikoistuotteiden ja paikallisten leipomojen käsityövaltaisuuden arvostusta. Tärkeimpinä leivän ostokriteerinä pidetään tuotteiden tuoreutta, hintaa, ostopaikan siisteyttä ja tuotevalikoimaa (TEM 2011). Verrattuna moniin muihin Euroopan maihin suomalaisen ruokakulttuurin erikoisuus on rukiin suuri osuus käytetystä leipäviljasta. Luomuruisleivällä on siinä mielessä hyvät tulevaisuuden näkymät, että viljatuotteet ovat oleellinen osa ns. Itämeren ruokavaliota ja terveellisinä pidettävien leipomotuotteiden käytön odotetaan muutenkin lisääntyvän.

Tuotestrategia ja laatu

Kaupallinen leivän valmistus on Muhosen tilalla alkanut jo 1990-luvun puolivälissä. Aluksi myynti tapahtui torimyyntinä. Myöhemmin leipätoimitukset käynnistyivät Savonlinnan Prismaan ja seudun muihin kauppoihin. Muhosen luomuruisleivän pakkauksessa oleva runonpätkä luo tarinaa leivän valmistuksesta ja erottaa leivän tavallisesta ruisleivästä. Perttu kertoo, että tarina tuli mukaan siinä vaiheessa, kun Prismaan myytävään leipään piti saada viivakoodi ja tarraan ja jäi tyhjää tilaa. Hänen isänsä halusi tähän tilaan jotain täytettä ja sitä kautta runot ovat tulleet leipäpakkauksiin. Tiina toteaa:

"On turisteja, jotka ei leipää osta, mutta runon käy tarkistaa, onko vaihtunut."



Luomu Muhonen Oy:n tuotestrategia on hyvin yksinkertainen, sillä leipomossa tehdään vain luomuruisleipää, jota myydään kokonaisena tai siivutettuna. Tällä tavalla toiminnasta saadaan karsittua byrokratia ja monimutkaisuus. Tilat on suunniteltu niin, että nykyinen tuotanto sopii niihin hyvin. Ruisleivän tekeminen työllistää niin, että ei ole järkevää ottaa muuta rinnalle. Muunlaiseen tuotantoon menisi oma aikansa ja se vaatisi lisää koneita, laitteita, tilaa ja myös työntekijöitä. Tämän lisäksi laajempi valikoima edellyttäisi todennäköisesti myös lisäpanostusta tuotekehitykseen.

Maataloudessa sekä peltoviljely että emolehmätuotanto ovat luomussa. Tilalla ei ole jatkokasvatusta ja emo ja vasikat lähtevät puoli vuotiaana jatkokasvatukseen HK Agrin kautta. Metsää on 30 hehtaaria, missä riittää lisätöitä talvikaudella.



Yrityksellä on leipomossa 3 ulkopuolista työntekijää, minkä lisäksi Pertun äiti Kaisa osallistuu myös leivontaan. Kesällä ulkopuolisia on jonkun verran enemmän ja talvella vähemmän. Keskimäärin yrityksessä on yhteensä 5 työntekijää (Voitto + tietokanta). Pertun isä Iikka hoitaa myllyä ja myös lapset osallistuvat tilan töihin. Perheessä on neljä lasta. Heistä vanhimmalla pojalla on jo traktorikortti, joten hän on jo apuna maatalan traktoritöissä.

Leipomotuotteiden laatuun vaikuttaa eniten pääraaka-aineen, ruisjauhon laatu. Jauhojen laatu puolestaan riippuu jyvien laadusta ja siitä, miten ne on puitu. Tällä on merkitystä erityisesti jauhojen leipoontumiseen. Haastavinta on saada raaka-aineesta tasalaatuista. Jauhojen vaihtuessa ovat pari ensimmäistä annosta kokeilua, jotta saadaan selville, miten uusi jauhoerä toimii. Tilalla on yksi iso sillo, johon ulkopuolelta tuleva ruis otetaan vastaan. Leivontaominaisuuksissa on kuitenkin jonkin verran eroja vaikka eri eriä sekoitetaan ja vaihdellaan jatkuvasti. Säätila ja maaperä ovat myös monien muiden ohella tekijöitä, jotka vaikuttavat leivontaominaisuuksiin. Kaikkia muuttujia on vaikea mitata ja tunnistaa, joten kokemus ja kokeileminen ovat tarpeellisia raaka-ainetuotannossa ja leivontaprosessissa.

Perttu: "Vuoden ajat vaikuttaa talvella siihen jyvään ja jauhon käyttäytymiseen. Kevät on jyvälle jännä paikka, ja se on sitä mieltä, että pitäisi päästä peltoon ja itämään."

Tiina: "Isoissa leipomoissa homma on erilaista, kun ne pystyy ostamaan ison erän, monta sataa tai tuhatta kiloa kerralla. Yleensä ne ostaa jauhonsa isosta myllystä, joissa raaka-aine on tasalaatuista. Meillä jauhetaan jauhoja monta kertaa viikossa ja meillä on aina tuoret jauhot ympäri vuoden."

Rukiin kylvä alkaa elokuun puolessavälissä. Sen pitäisi ehtiä vahvistumaan ennen talven tuloa. Talven tullessa pitäisi olla sen verran pakkasta, että maa jäätyy kunnolla ennen lumentuloa. Lumi suojaa kasvustoa ja pakkasten tulisi jatkua keväeseen saakka ja lumien sulaa kerralla pois. Kylmän ja leudon ilman vaihtelu ja lumien sulaminen välillä kokonaan pois harventaa kasvustoa. Kesä - heinäkuussa

pitäisi olla sadetta ja aurinkoa sopivassa suhteessa, jotta kasvu on hyvä. Elokuussa puolestaan tulisi olla mahdollisimman kuivaa, jotta saadaan sopiva sakoluku leivontaa varten.



Asiakkaat ja markkinat

Luomuhosen asiakkaita ovat pääasiassa Savonlinnan seudun ruokakaupat. Kaupan kanssa on sovittu suullisesti toimituksista. Järjestely on pelannut hyvin ja siihen on oltu molemmin puolin tyytyväisiä. Jos käytäntöjä kaupan kanssa on pitänyt muuttaa, on muutokset toimeenpantu hyvässä yhteisymmärryksessä. Myymättömät tuotteet otetaan takaisin osassa kaupoista (n. 1/3 kaupoista). Osa puolestaan ostaa tietyn määrän ja tekee lopuilla mitä parhaaksi näkevät. Takaisin otetut leivät syötetään emokarjalle. Kauppakohtaista kulutusta eri ajankohtina ennakoidaan edellisen vuoden raporttien myyntimäärien perusteella. Suurimpia kysyntähuippuja ovat joulu, pääsiäinen ja juhannus, vaikka Savonlinnan seudulla heinäkuussa oopperajuhlien aikaan jokainen päivä on hyvä kauppapäivä.

Tiina: "Alun perin lähettiin siihen, että otetaan takaisin leivät, jotka ei mee kaupaksi. Se sotii mun näkemystä vastaan, että minun työtä myydään alennuksella. 30 tai 50 prosentin alennus edellisen tai toissapäivän leivästä, tarkoittaa, että työ olisi halvempaa."

Savonlinnan kaupunkialueelle ja Kerimäen kirkonkylälle leivät viedään itse. Muille alueen kaupoille on järjestetty kuljetus tai kauppias on järjestänyt itse kuljetuksen.

"On koettu, että se kuljetus toimii parhaiten, et se kauppias, jolle leipä on me-nossa, ja joka tietää, jos tulee muuta tavaraa, voi järjestää kuljetuksen järkevämm-in kuin, että myö ruvetaan sitä täällä päässä miettimään."

Asiakkaista suurin on Savonlinnan Prisma, joka on myös Muhosille lähikauppa. Tämä on luonnollisesti yritykselle selvä etu. Jonkinmoinen rooli jakelussa on myös alueen kyläkaupoilla, jos vain kuljetukset onnistutaan järjestämään kätevästi. Jonkin verran tuotteita on toimitettu myös Helsingin seudulle, mutta kuljetuskustan-nusten ja tuoreuden vuoksi sitä vaihtoehtoa ei pidetä järkevänä. Tällä hetkellä leipomom-kapasiteetti ei myöskään riitä laajemmalla alueella olevalle asiakaskun-nalle. Jonkin verran tuotteita toimitetaan matkahuollon kautta suoraan kuluttajille, jotka tilaavat tuotteet puhelimitse tai sähköpostitse. Sen sijaan suoraan leipo-mosta ei tuotteita myydä, sillä myyntiä varten pitäisi olla kassa ja erillinen kirjan-pito ja toisaalta se myö keskeyttää leipomisen, jos myyntiin ei ole palkattu eril-listä henkilökuntaa. Tiina toteaa:

"Kaikkein hankalin on kuletuks, koska se maksaa niin paljon ni sen takia mieluum-min lähikaupat kuin johonkin pitemmälle lähtee viemään. Suurempien erien toimi-tus Helsinkiin sotii vähän lähiruokaa vastaan. Täältä asti ei kannata raahata sinne."

Kilpailu on suurelta osin alueellista. Kovimmiksi kilpailijoiksi Luomuhonen kokee Suur-Savon Marskin leivän ja Savonlinnan leipureiden leivän. Kilpailuetuna Muho-sella on leivän erilaisuus kilpailijoihin verrattuna. Yrittäjillä ei ole selkeää käsitystä siitä, mikä on heidän tuottamansa leivän markkinaosuus Savonlinnan seudulla. He epäilevät kuitenkin, että leivän kysynnässä on alueellisia eroja ja paikallisen leivän kysyntä saattaa monella alueella olla suhteellisen suurta valtakunnallisiin tuotteisiin verrattuna. Tuoteominaisuuksista tärkeimpänä pidetään makua, suutuntumaa ja tasalaatuisuutta. Lisäarvoa tuotteille tuovat myö luomu- ja lähiruokaimago ja siihen liittyvä tarinankerronta eli tässä tapauksessa leivän pakkauksessa oleva runo.

Yhteistyö Pro Agrian kanssa niin talousasioissa kuin muissakin kysymyksissä on kiinteää. Maa- ja metsätaloudessa tehdään yhteistyönä kuivuri- ja puimuriura-kointia. Metsäyhtiön ammattilaiset hoitavat pääasiassa ennakkoraivauksia. Leipomopuolella yhteistyössä hoidetaan erityisesti kuljetukset Savonlinnan ulkopuoli-
sessa jakelussa.

Rahoitus ja talous

Kaikki mahdolliset rahoituskanavat ovat olleet yrityksen käytössä alkuvaiheessa. Sukupolvenvaihdokseen saatiin korkotukilainaa, jota käytettiin myö lisämään os-toon. Rahan saatavuus on nykyään hyvä, mutta alkuvaiheessa oli myö ongelmia.

Tiina toteaa: *"Perttu oli silloin Valtralla insinöörinä ja luotto Perttuun oli kova, mutta ei tahdottu uskoa, että minä muka leivän teolla itseni elättäisin."*

Lopulta alkuvaiheen rahoitus järjestyi pankista joustavasti ilman takaajia. Nykyisin esimerkiksi maatalouspuolelle investointiavustuksien haku on paljon työläämpää. Sen vuoksi pienemmät hankkeet toteutetaan pääosin tulorahoituksella. Suuremmissa investoinneissa on useimmiten pankki tai muu rahoitusvaihtoehto mukana.

"Vuosi ennen varsinaista sukupolvenvaihdosta ostin tilan jatkajana lisäpeltoa ja sain korkotukilainoja sukupolvenvaihdokseen. En tarkkaan muista enää, kun siitä on kymmenen vuotta aikaa, mutta kaikki onnistu silloin pääasiassa hyvin. Aluksi omat ongelmat oli pellon lisäostovaiheessa pankkirahoituksen järjestämisessä. Sitten vaihtui pankki ja sit ei oo ollu ongelmia. Kaikki pankkiirit ei uskaltaneet lähteä alkuun riskiä ottamaan ja katto, ettei ollu niin varmalla pohjalla tän pariskunnan suunnitelmat."

Pro Agria hoitaa talouden seurannan sekä maatalouden että elinkeinoverolain alaisen yritystoiminnan osalta. Pro Agria on valittu sen vuoksi, että sillä on tietämystä sekä maatilaveron että elinkeinoverolain alaisesta yritystoiminnasta. Maatalouden osuus koko yritystoiminnasta on reilusti alle puolet (n. 40 %). Maatalouspuolella karjan määrää on kasvatettu ja kaikki vasikat eivät ole lähteneet jatkokasvatukseen.

Voitto + tietokannasta haettujen tilinpäätöstietojen mukaan Luomutila Muhonen Oy:n liiketoiminta on hyvin kannattavaa ja yrityksen talousluokka on erinomainen. Toimialaluokituksessa Muhosen toimialana on Viljakasvien (pl. riisin), palkokasvien ja öljysiemenkasvien viljely (tol 01110), jonka keskimääräinen käyttökateprosentti on vaihdellut viime vuosina 20 prosentin molemmin puolin. Luomutila Muhonen Oy:n käyttökateprosentti sen sijaan on ollut tämän toimialan keskiarvoon verrattuna kaksinkertainen ja verrattuna leivän valmistuksen toimialan keskiarvoon 7 – 8 kertaa korkeampi.

Yrityksellä ei ole tällä hetkellä merkittäviä kasvutavoitteita, sillä perheen neljä lasta vaativat vielä melko paljon aikaa vanhemmilta

"Saa nähdä kymmenen vuoden päästä, kun lapsilla ei oo niin paljon tarpeita, mikä sitten on mielitila, haetaanko kasvua vai aletaanko jäähyttelee, kun ollaan jo kohta 50-vuotiaita."

Tulevaisuuden haasteet

Vuosina 2006 - 2007 tapahtuneen leipomon laajennukseen jälkeen toiminta on pysynyt sellaisenaan ajan tasalla eikä ole ollut tarvetta suuriin investointeihin eivätkä myöskään normien muutokset ole aiheuttaneet mitään muutostarpeita. Toiminnan vakauteen vaikuttaa luonnollisesti se, että liiketoiminnan perusta on yksinkertaista eikä vaadi jatkuvia päivityksiä. Leipomon luomuvalvonnassakin yli puolet kysymyksistä on sellaisia, että ne eivät suoranaisesti koske leipomon toimintaa. Ainoastaan yhden tuotteen valmistaminen helpottaa näin ollen myös luomuvalvontaa olennaisesti. Leipomon luomuvalvontaa helpottaa myös se, että prosessissa ei käytetä lainkaan hiivaa.

Suurimpina haasteina liiketoiminnassa on maatalouspuolella luomurukiin saataavuus, riittävyys ja laatu. Toistaiseksi ei ole tarvinnut vielä julkaista ostoilmoituksia

lehdissä vaan se, mitä leipomossa vuosittain tarvitaan, on saatu hankituksi naapurikylistä ja Itä-Suomen alueelta.

Leipomossa osaavan ja motivoituneen henkilökunnan rekrytointi ja sijaistekijöiden saanti on suuri haaste. Koska henkilöstöä ei ole paljon, on työvuorojen organisointi esimerkiksi yllättävien sairastumisten aikana vaikeaa. Vaikka työ ei ole monimutkaista, vaatii se fyysistä kuntoa ja täsmällisyyttä, sillä työvuorot alkavat jo neljältä aamulla. Työntekijöiden pitäisi olla myös kiinnostuneita ja pitää leivästä ja leivän teosta, jotta lopputuloksena saadaan hyvältä maistuvaa leipää.

Tiina: "Tähän mennessä, ketkä on töihin tullu, niin hakee itse. Yhden kerran on tullut työvoimatoimistosta. Semmoinen ihminen, joka soittaa, että onko töitä, haluaa todella tulla töihin."

Tulevaisuudessa yrittäjiä kiinnostaa myös oman karjan lihan suoramyynti. Savonlinnan seudulla ei varsinaisesti ole lihan suoramyyntiä. Paikallislihasta oletetaan olevan kuitenkin kysyntää ja siitä syystä tämä liikeidea on käynyt mielessä.

"Se on toistaiseksi pysähtynyt, kun ei ole lähellä teurastamoita. Savonlinnalaisen Lihamaisteri Oy:n Röpelinen saa teurastaa meille kyllä kotikäyttöön, mutta kuluttajille myytäessä vaatimukset ovat tiukemmat."

Jatkajan löytäminen omalle yritystoiminnalle tulee tulevaisuudessa olemaan myös haaste. Tämän haasteen toteutuminen on kuitenkin yli 20 vuoden päässä. Nykyisin lapset kyllä tekevät, kun pyydetään.

Perttu: "Vanhin poika jo oikeastaan tietää kaikki osa-alueet, mitä tapahtuu, ja mitä tehdään. Jos yhtäkkiä pitäisi laittaa tekemään joku asia, niin hän kyllä osaisi sen tehdä. Toinen kysymys on, että tietääkö jo liikaa, ja että sen vuoksi lähtee opiskelemaan muuta. Toisaalta se ajatus on harkinnan arvoinen, että lähtisi opiskelemaan muualle ja kävis vähän muualla töissä ennen kuin jää tähän jumiin, koska tässä sitten ollaan jumissa."

Tiina: "Jos päättää tulla tähän, niin ainakin tietää myös muusta. Jos on muualla käynyt, niin sieltä saa kokemuspohjaa."



Luomutila Muhonen Oy

