

Min historia

Född 1942 i Örnsköldsvik i Ångermanland .

Jag tog studenten på reallinjen 1961 och hade siktet på att bli veterinär, ett mål som jag haft i sju år, eftersom mitt stora intresse är djur och natur. Min far tyckte då att veterinär det var inte ett arbete som passade flickor det var för tungt . Lydig som jag var på den tiden så följde jag hans råd och sökte in på Lantbrukshögskolan i Uppsala istället, jag visste knappt vad det innebar, men det var det närmaste jag kunde hitta som passade mig. Jag hade arbetat tillsammans med en veterinär och även praktiserat på en gård, mina föräldrar var lärare och min farmor hade två kor så jag hade ingen större erfarenhet.

Efter 5 års studier var jag färdig husdjursagronom.

På Ultuna träffade jag också min blivande man och tillsammans arrenderade vi ett lantbruk i Skåne.

Vi hade inga pengar, bara studieskulder, men eftersom vi hade utbildning så trodde banken på oss och vi fick låna, förutsatt att vi gifte oss först. Första året var jag ensam på gården och skötte 60 kvigkalvar, som så småningom skulle bli våra första mjölkkor. Min man hade ett år kvar på sina studier. Alla tyckte att vi var tokiga som gav oss på detta, men det var spännande. Efter åtta år blev gården till salu och vi fick låna ytterligare pengar för att kunna köpa den . Vi byggde upp en besättning på 60 mjölkkor och hade totalt ca 120 nöt och även 50 sugor och födde upp slaktsvin.

Djuren, bokföringen och personal som vi behövde till hjälp ,det blev min avdelning.

Vi fick tre döttrar under några år och jag började engagera mig lite utanför gården,

Jag var lärare en period och sedan rådgivare på avelssidan, arbetade i några styrelser.

Ett av mina uppdrag var att köpa in avelstjurar till seminverksamheten, jag fick också resa till många länder för att besiktiga dottergrupper till utländska tjurar och därefter välja ut de bästa tjurarna för att köpa in sperma från till svenska lantbrukare.

Det blev många resor till USA, Frankrike, Italien, Danmark och Holland.

Många kontakter och mycket lärorikt.

Uppgifterna hemma blev bl.a att informera lantbrukarna hur sperman skulle användas vilken tjur som passade bäst för den ko som skulle semineras. Arbetet blev informationsträffar och även avelsplaner som beställdes av lantbrukarna.

1987 startade jag en ungdomsklubb i Skåne för att väcka intresse för kor och visa hur spännande det är med lantbruk.

Vi tränade ungdomar att visa upp kalvar på utställningar precis som man visar hundar.

Djuren skulle vara välskötta klippta och tvättade så att det glänste, och sedan var det mycket arbete innan man fick de bångstyriga kalvarna att gå fint i utställningsringen och visa upp sig från sin bästa sida, så att domaren blev nöjd. Jag dömde också på utställningar.

Det var ett tacksamt och roligt arbete att syssla med ungdomarna och se hur fin kontakt de fick med sina djur och många av dem har nu fortsatt inom lantbruket.

Ett år ordnade jag bussresor till Holland för att se mjölkkningsrobotar, något som då inte hade kommit till Sverige och det blev ett stort intresse, för just då var det dystert på mjölkfronten och lantbrukarna behövde en nytändning.

Vi hade alltid många studiebesök på vår gård från alla möjliga håll och eftersom jag tycker att det är roligt med både djur och människor så ordnade jag alltid kaffe eller mat oavsett hur stor grupp som kom.

Gården utvecklades och min mans ansvar var växtodlingen, vi byggde ett nytt lösdriftstall för våra kor och utökade besättningen till ungefär 320 djur.

Vi certifierade vår gård både vad gäller miljö och kvalitet ISO 14001. Jag tyckte att det var viktigt, eftersom vi producerade råvaror till mat och vad vi äter påverkar ju oss mycket. Spårbarhet och att värna om miljön var för mig mycket viktigt. Det var ett stort arbete att dokumentera allt men roligt.

Efter 20 år så ville jag pröva på något nytt så jag lämnade mina uppdrag utanför gården och sa lite på skämt att jag skall bli kreaturshandlare, då visste jag inte att det skulle bli så stort. Jag hade under några år exporterat några gånger till tre länder mest som en hobby och för att några av mina kontakter utomlands behövde djur och hade hört om våra friska fina kor i Sverige.

Första exporten gick till England och den gick till en lantbrukare jag kände och som hade varit tvungen att slakta sina kor på grund av BSE.

Jag visste ingenting om hur man gjorde, men så fungerar jag att jag säger ja först innan jag vet hur det skall gå till och sedan blir det en utmaning att lösa problemen.

Det gick mycket bra efter många turer, för det fanns ingen att fråga, ingen hade gjort detta förut.

Nästa export gick till Österrike för nio år sedan och detta till en familj som besökt oss och blivit förtjust i våra kor.

Den familjen pratade jag med före jul och de var fortfarande mycket nöjda med de djur de fått från Sverige.

Italien var nästa projekt, där fanns några lantbrukare som tillverkade parmesan ost av sin mjölk och de ville ha svenska röda kor SRB eftersom de ger mer protein i mjölken. Jag ordnade 60 kvigor till dem och de gjorde ett nytt varumärke med ost från de svenska friska korna, och det blev stor succé för dem.

För sju år sedan kom BSE till Europa och alla firmor som förmedlade kvigor måste stänga, det gick inte att förmedla från något land utom från Sverige.

Alla förfrågningar kom till Sverige och här trodde man då att jag var den stora experten och jag fick alla kontakter och höll på att gå under av alla som ville ha kontakt.

En kontakt jag fick var från Holland och vi började arbeta tillsammans, och gör det fortfarande.

Han hade erfarenhet av export, och jag hade alla kontakter i Sverige, och att göra allt själv är i längden orimligt och jag ville inte anställa i en osäker situation.

Polen var det första land vi skickade tillsammans till.

Det är ett land nära oss men då var Polen inte med i EU, jag har aldrig varit med om en sådan byråkrati varken förr eller senare.

Papper, intyg, stämplor, och stämplor ovanpå stämplorna.

Nästa land blev Jordanien och jag sa först nej det klarar jag inte ,men sedan fick jag order att resa ner och möta kunden . Jag blev mycket imponerad av deras anläggningar utanför Amman. Det var ett mejeri och fina stallar och med stor kunskap bakom.

Jag fick uppleva mycket de dagar jag var där nere och eftersom jag var ensam så fick jag mycket kontakt.

Något kontrakt blev inte påskrivet, jag fick order om att ordna ett lägre pris.

Då bestämde jag mig för att affären fick vara, det var för långt och krångligt.

Efter fjorton dagar fick jag ett fax att de accepterade affären, då måste jag ju hitta en väg att genomföra allt.

5 mars 2003 lämnade en båt Åhus hamn med 400 kvigor till Jordanien.

Vi hade tillsammans med kunden tittat på alla djuren besökt 100 gårdar runt om i södra Sverige under tre veckor ,ordnat alla papper och foder till djuren och med veterinär och många djurskötare ombord lämnade djuren hamnen.

När båten var på väg bröt Irakkriget ut och jag följde rapporterna noga både från båten och i media.

Allt gick bra och alla djuren kom fram lyckligt.

När även pengarna kom och jag kunde betala mina lantbrukare så var det ett lyft.

Det var som att springa maraton under sex veckor och sedan komma först i mål.

Jag lovade mig själv att aldrig göra om detta, så intensivt var detta arbete.

Jag glömmer fort och eftersom detta var första gången från Sverige så gick djungeltelegrafan igång i arabländerna, och jag har skickat två större båtar senare en med 500 och en med 630 kvigor.

Jag har ofta kontakt med gården och de är mycket nöjda med djuren.

Nästa krångliga projekt var Turkiet dit jag skickat i omgångar 600 kvigor till en gård. De är nu den bästa gården i hela Turkiet, och jag får ofta samtal från dem.

Kroatien är ett land som också har fått kvigor, varje nytt land är en ny utmaning med nya veterinärkrav och papper.

Hittills har jag exporterat till 11 länder och det senaste året enbart inom EU, just nu är det Polen Litauen Tyskland Irland och Spanien som har varit kunder.

Inom EU är pappersexercisen något enklare och transportererna kortare.

Det som är oerhört viktigt är transportererna som måste ske på ett bra sätt. Djuren tas av och får vila efter ett antal timmar och de får vatten och foder.

Djuren måste komma fram friska och pigga.

Kunderna måste vara nöjda med vad de får annars blir det bara en affär.

Jag förmedlar hela besättningar inom Sverige och har många kunder här hemma också, och det är viktigt.

Ibland undrar jag vad som driver mig . Det är inte pengarna, det är den feedback och den kick jag får när både säljare och köpare är nöjda.

En bit är också mötet med många människor från olika länder och att se hur lika vi är fast vi har olika kulturer.

Här i Sverige möter jag många som av olika själ vill sluta med sin produktion och då känns det meningsfullt att försöka placera deras livsverk djuren, hos en bra köpare i stället för att de skall gå till slakt.

2006 sålde vi vårt lantbruk, eftersom ingen av våra tre döttrar ville ta över ,nu fortsätter jag med min förmedling som bara ökar .

Jag har inga anställda utan försöker klara allt och det är ibland på gränsen men också en stimulerande utmaning.

Mitt intresse är också hundar jag har en lien kennel och föder upp labradorer.

Har precis börjat lära mig att dansa tango tillsammans med min man inte för att bli proffs men det behövs en motvikt till kreaturshandeln.

Karin Eriksson