

John Herland

Dristig operette-sanger som gjør sterke innhugg på kjøttmarkedet i Østfold

Fra Morgenposten ved Leif Løhren (antagelig skrevet i 1961) har vi denne artikkelen. Brøt over tvert og kjøpte seg en gård - i dag har han slakteriomsetning på 7 mill. kr.

For 7 år siden var han en anerkjent operette-sanger, i dag er han millionslakter i Eidsberg i Østfold. Han brøt over tvert med scenen og kjøpte en gård uten besetning og uten redskap. Folk smilte, for karen eide ikke rede på landbruk, og var temmelig blakk. I dag (1961) omsetter årlig John Herlands slakteri for syv-åtte mill ioner kroner. Ja, på kjøttmarkedet i Østfold er han en stadig sterkere konkurrent for Norges Kjøtt- og Fleskesentral.

Dristig under krigen - dristig i dag

Under krigen drev John Herland dristig illegal virksomhet, og dristig var han også da han sa nei takk til tilbud fra Stora Teatern i Gøteborg og isteden kjøpte slektsgården Herland. Det samme var han da han med egne hender satte i gang bygging av et større slakteri sammen med gårdskaren og en murer. Ved Herlands bedrift er det nå 20 ansatte og han har samarbeide med ca. 1 00 gårdsbrukere for å dekke etterspørselen etter kjøtt fra kjøpmenn i Østfold.

Presten og John laget teater

John Herland forteller fra skoledagene av: «Da jeg gikk på middelskolen på Mysen før krigen kom jeg med i en skole-gjeng som dyrket amatørteateret med ungdommelig entusiasme. Nåværende sogneprest i Vestby, Olaf W Haaje, var lærer på skolen og han var sterkt kultur- og teaterinteressert. Haaje fikk elevene med seg, og det varte ikke lenge før det ble satt opp amatørforestillinger. Det var slett ikke bare beskjedne oppgaver vi prøvde oss på. Krevende ting som Peer Gynt og Jeppe på Bjerget våget vi, og selv hadde jeg rollene som Peer og Jeppe - ja, Jeppe på ekte Østfold-dialekt! - Det ga stykket eget lokalt og intimt preg, som jeg sannelig går god for den dag i dag», sier Herland.

På norske-siden med falskt grenseboerbevis

Men så brøt krigen løs, og Herland kom med i illegal virksomhet. Han var med og skaffet illegalt materiell og opplysninger til sentralledelsen i Oslo. Men i 1943 måtte han flykte til Sverige, da den illegale virksomheten i Herlands trakter i Indre Østfold raknet. I Sverige fortsatte han arbeidet med hyppige besøk i norsk område. Han var knyttet til sambandskontoret ved Den norske legasjon i Stockholm. Materiellet (bl.a fotografier) og opplysningene fra Norge ble sendt via Stockholm til London.



Og her har vi John Herland som «snekker Hans Olsen» på et falsk grenseboerbevis utstedt av Den norske legasjon i Stockholm under krigen. Dette hadde Herland på seg under illegale besøk i Norge

Med falskt grenseboerbevis - utstedt ved Stockholmslegasjonen - var han flere ganger om natten like utenfor hjemmet i Mysen, der moren bodde uten kjennskap til sønnens mange besøk i hjemmetraktene.

Fra operette-sanger til gårdbruker

Da krigen var over begynte jeg å ta min sangundervisning mer alvorlig, sier Herland som skaffet seg den beste utdanning man kan få i Norge. Deretter gikk turen til Den Nationale Scene i Bergen hvor jeg bl.a. sang elskerrollen Camille Rosillon i Den glade Enke.

John Herland kan vi vente oss meget av i fremtiden, skrev bl.a. Bergens Arbeiderblad om østfoldingens prestasjon. Og Morgenavisen fastslo at nykommeren Herland lot til å ha komisk evne og sang sine partier med smak. Dette var i 1952. Senere sang han i Oslo og oppnådde fin-fin kritikk i Oslo-pressen. Herland har også sunget med Harmoniens orkester i Bergen og har hatt en rekke konserter i Kringkastingen. Men i 1954 brøt han over tvert og overtok slektsgården Herland i Eidsberg. Og valget ble gjort i konkurranse med et fristende tilbud fra Stora Teateret i Gøteborg «Jeg følte det var riktig å overta gården, for å si det enkelt og har aldri angret det siden. Men jeg har aldri sunget siden. - Både kunstnerisk og menneskelig måtte jeg ta den fulle konsekvensen av mitt valg. Noe «både-og» ville ikke ha nyttet.»

Skalv i buksene

Jeg må innrømme at jeg skalv litt i buksene da jeg kom til gården med bare 2000 kroner i egenkapital, og ikke eide rede på jordbruk. Gården er på 400 mål med beite og innmark, men det er svært lite skog. Dessuten hadde jeg kjøpt den uten besetning og redskap, og det falt derfor naturlig at jeg så meg om etter utveier til å fylle driftsrommene med en eller annen form for husdyrproduksjon. Nå var også husdyrproduksjon et helt ukjent gebet for meg, og penger manglet jeg. Men så fikk jeg kjøpt smågris av en oppkjøper ved at jeg aksepterte for beløpet i Eidsberg Sparebank. Ved siden av det foret jeg hadde på gården, fikk jeg kjøpt en del på kreditt hos nærmeste kjøpmenn.

Da grisene var slakteferdige innunder jul, ble jeg oppsøkt av en slakter fra Sarpsborg. Han ville kjøpe alle mine 60 gris. Da knep jeg ideen. Ettersom prisen var stipulert på ferdigslaktet vare og en hud- og hårpris, så jeg straks at det lå en forretning i dette å levere varen ferdigslaktet til kjøpmannen. Min onkel, gammel bygdeslakter av fag, og jeg rigget oss til under primitive forhold i kjelleren. De 60 grisene ble slaktet og solgt til forretninger. Etterspørselen på kjøtt steg jevnlig. For å dekke denne etterspørselen måtte jeg snart gå til innkjøp fra andre gårdbrukere. Dette førte til at jeg trengte et slakteri, som jeg selv satte opp sammen med gårdskar og en murer. Anlegget fikk Landbruksdepartementets godkjenning som kontrollslakteri.



Operasanger og gründer John Herland.

I de tre år slakteriet har bestått er vi nå kommet opp i en årsomsetning som ved nyttår lå på ca. syv millioner kroner. Hittil å dømme i år vil vi få en omsetning i 1961 på vel åtte millioner. I dag er det 20 ansatte ved bedriften, og den stigende etterspørselen, ikke minst fra Østfolds byer, har sikret slakteriet en god del av markedet i fylket.

Herland slakteri slakter nå årlig ca. 8000 gris, samt atskillig storfe og kalv. Herland driver også annen virksomhet ved siden av slakteriet.

Har 1 00 forverter

For-verter er gårdbrukere som forer opp dyr på leiekontrakt for levering til Norges Kjøtt- og Fleskesentral, men gårdbrukerne må ellers legge opp produksjonen selv. Sentralen selger så produktene videre til forretningene. Herlands slakteri har et annet opplegg. Gårdbrukere tilknyttes bedriften som for-verter, og slakteriet har i dag ca. 1 00 slike verter. Vertene får en produksjonsplan og slakteriet sørger også for assurance, samt finansiering av innkjøp av dyr og kraftfor. Det har hittil ikke vært noen vanskelighet med å skaffe forverter, forsikrer Herland.

Dette systemet, for å si det slik, er et barn av tiden, og har ikke sett dagens lys for å utkonkurrere andre i bransjen, sier Herland. Vi arbeider på en måte etter EFTA-mønster i liten målestokk. Vi setter andre i sving for å produsere gris så rasjonelt at resultatet konkurransemessig er gunstig. Og hittil har verken gårdbrukere, forretninger eller forbrukere klaget og aller minst selv har jeg grunn til det. Fortjenesten er bra.

Bøndene vil ha større handlefrihet

Men ved siden av at gårdsbrukerne er tilfreds med vilkårene, så er den kanskje enda viktigere den psykologiske siden av saken. Bøndene som de individualister de er begynner stadig sterkere å føle at de står sterkt bundet til sentralene. Kort sagt at organisasjonene er i ferd med å ta fra dem handlefriheten som produsenter. Derfor ser flere gårdbrukere det nye systemet vi praktiserer som en befriende mulighet til større handlefrihet. Når mitt opplegg kan konkurrere med det organisasjonene benytter så skyldes det bl.a. at de store sentralene administrerer bort betydelige beløp. Men kom ikke å tro at jeg er mannen som vil ha bort organisasjonene. De hadde sin nødvendige stabiliserende betydning for landbruksproduksjonen i 30-årene, og også i dag ville det oppstå det rene villniss uten disse organisasjonene. "Med mål og mening" i 30-årene er ikke det samme som i dag. Det er sunt for alle parter at private som er konkurransedyktige, får slippe til. Det er allment godkjent.

Men i dag gis organisasjonene et kunstig forsprang i den bransjen vi driver. Jeg ber ikke om å få bedre vilkår enn landbruksorganisasjonenes sentraler, jeg håper bare at vi får ligge likt i startgropen.

Og det bør i det minste være klinkende klart at en gårdbruker som medlem av landbruksorganisasjonene, ikke bør bli stilt under press fordi om han eksempelvis samarbeider med meg. Jeg kjenner dessverre til flere tilfeller, sier John Herland.

Fortsettelsen er skrevet av Nils-Ole Solberg i 2010.

Tidlig på 1960-tallet var John Herland opptatt av å finne nye tilleggsaktiviteter slik at bedriften kunne ha flere ben å stå på i tillegg til jordbruk og slakting av storfe, småfe og gris.

Det foregikk mange diskusjoner om dette over lang tid. Resultatet av disse overveielsene ble oppstart av slakting og omsetning av kylling. Det var på det tidspunktet flere av naboene som drev oppdrett av hanekyllinger til slakt, som ble levert til Oslo. (Disse kyllingene var de 50 % av utklekkede kyllingene til eggproduksjon som formål, og som ikke var av hunnkjønn.)

Å etablere et fjørfeslakteri var omfattende og faglig utfordrende, spesielt fordi John Herland hadde som forretningside at de slaktede kyllingene skulle distribueres ferske til butikker i Østfold og Oslo. (Det vanlige på den tiden var at slaktene ble omsatt i fryst tilstand.)

Det ble også arbeidet for å få butikkene til å installere grill, slik at de ferske kyllingene kunne grilles og omsettes ferdig stekt og meget raskt - gjennom en effektiv verdikjede.



Herland Slakteri I 1965. Tidlig stadie av storfeslakteriet, mens fjærfeslakteriet sikker var under planlegging. Det startet i det gamle fjøset i låvebygningen

Det skulle etterhvert vise seg at «det nye benet» i virksomheten kom til å bli bedriftens hovedaktivitet senere i bedriftens liv. Slakting av storfe, småfe og svin fortsatte og utviklet seg positivt i den forstand at volumet økte år for år og konkurransen med samvirkeslakteriene var hele tiden et brennhett tema som John Herland brukte mye tid og ressurser på. Hans kreativitet og utradisjonelle væremåte var nyttig verktøy i denne «kampen.» Etterhvert som aktivitetene på Herland økte ble trykket på kloakksystemet som gikk til Visterbekken kraftig utfordret. Og det oppsto sterke konflikter knyttet til dette team. Dette var en konflikt som varte over lang tid og som fanget opp i seg både behovet for beiting langs Visterbekken, avløpsfaglige forhold, synet på den «nye bonden på Herland» og hans kamp mot samvirke.

Med slakting av både storfe/småfe og fjørfe var det stort behov for rent vann. Det ble boret etter vann i flere omganger, men til sist ble det en løsning med egen vannledning fra det kommunale nettet ved Ramstad. Når det gjaldt å finne gode løsninger på utfordringene rundt

vann og avløp var det liten interesse å spore i kommunen. Herland ble nærmest møtt med motstand.

Så langt fungerte kjøttbransjen slik at den enkelte pølsemaker kjøpte inn hele dyr og forvandlet disse til enkeltprodukter i sin virksomhet.

Tidlig på 1970-tallet var det en ny utvikling i emning; det var at slakteriene som en del av sin virksomhet begynte å stykke opp slaktene og solgte dermed bare de delene av dyret som den enkelte pølsemaker hadde behov for i sin virksomhet, og at andre deler av dyret fant andre kjøpere.

Denne utviklingen så John Herland tidlig, og det ble besluttet å bygge de nødvendige lokalene for å få plass til den nye aktiviteten. Dette var på plass i 1972. I ettertid viste denne endringen seg å gi stor fremgang for hele bransjen.

Utviklingen i kyllingbransjen gikk raskt. Det ble etterhvert utviklet egne kjøtttraser som hadde bedre forutnyttelse og tilvekst enn hanekyllinger av verperasen.

I 1975 kom den første konsesjonsloven for husdyrhold som skulle begrense stordrift i

husdyrproduksjoner som var basert på bruk av kraftfor. I tiden før loven trådte i kraft ble det etablert mange store slaktekyllinghus i Indre Østfold med basis i avtaler om levering av slaktene til Herland.

I Akershus ble det også etablert et kyllingslakteri med en del større produsenter på slutten av 1960-tallet, men som ikke fikk tilstrekkelig økonomi i sin virksomhet. Herland fikk muligheten til å overta leveringene fra disse produsentene, og dette ble et viktig tilskudd til virksomheten på Herland med hensyn til volum av fjørfekjøtt.

John Herland hadde meget spesielle evner når det gjaldt å få gjennomført det han satte seg fore. Han tok ikke et nei for et nei. Når noe ikke gikk, så fant han nye måter å prøve på, helt til tingene var løst slik han ville ha det.

Etableringen av virksomheten på Herland og de resultatene som bedriften viste, er en dokumentasjon på de meget gode evnene som John Herland hadde og den gjennomføringskraft som han var gjennomsyret av.

Det arbeidet som John Herland sammen med sin familie startet på Herland i 1954 hadde i hele perioden krevd en voldsom innsats, nærmest dag og natt, og det ble etterhvert et behov for å vurdere hvordan virksomheten skulle drives og forvaltes på lengre sikt.

Bedriften hadde vokst seg stor og sterk både faglig og økonomisk. Enden på denne vurderingen ble at John Herland i 1977 valgte å selge hele virksomheten samlet til Norske Eggcentraler, Norges Kjøtt- og Fleskesentral og Østfold Slakteri.

John Herland døde i Spania i 1980.

Nortura Hærland i dag

Bedriften - som ble etablert i 1956, hadde 460 ansatte ved utgangen av 2009 og en omsetning på 1544 mill. kroner i 2009.

Nortura Hærland skal på vegne av Nortura SA dekke markedets behov for bearbeidet og foredlet hvitt kjøtt, herunder produkt- og teknologiutvikling. Hoveddelen av bedriftens produkter blir fremstilt i nært samarbeid med Nortura og omsatt gjennom konsernets salgsapparat under varemerkene Prior, og økologiske produkter omsatt under varemerket Norgården