



Magnus Meriläinen, MM Hunt & Forestry AB. Foto: Ida Lindkvist

Grävaren som tagit sikte på jaktbranschen

Publicerad: 16 maj 2016

Författare: Ida Lindkvist

Ena stunden hittar man Magnus Meriläinen i grävmaskinen. Andra stunden har han svidat om till skjorta och snyggbyxor och säljer jaktprodukter. Magnus är en företagare med många järn i elden, och som inte går sysslolös några längre stunder.

På en gård i Allmänningbo växte Magnus Meriläinen upp, och det var redan här som hans skogsintresse startade, med föräldrar som ägde skog runtom familjens boende.



Magnus har lång erfarenhet av både jakt och jaktprodukter. Foto: Ida Lindkvist

Sin första älg sköt Magnus när han inte var mer än 15 år gammal, och sedan dess har han hunnit jaga ett antal älgar och andra djur.

Företagande är något som Magnus gillar och har en gedigen bakgrund inom området. Senast kommer han från fem år som platsansvarig på Followit, men när företaget beslutade att inte fortsätta med jakt valde Magnus en annan väg.

- Jag har jobbat i jaktbranschen i större delen av mitt liv, och det ville jag fortsätta med. Så jag tog över agenturerna själv och startade mitt "MM Hunt & Forestry AB", berättar Magnus.

I Magnus sortiment hittar man bland annat högklassiga, svensktillverkade hörselkåpor från MSA Sordin, jaktradio, knivslip, vakuumpförpackare och köttkvarn. Produkterna säljs även utanför Sveriges gränser, och landar i Danmark, Tyskland, Polen, Rumänien, Frankrike, Italien, Finland och Ryssland.

- Det blir ungefär 35-40 hotellnätter per år. Under hösten är det väldigt mycket att göra. Jag är bland annat ute i jaktbutiker och visar upp mina produkter som butiken säljer, berättar Magnus.

Men varför nöja sig här? När Magnus avklarat dagens skörd av mejl och orders och paketering, så åker skogskläderna på och han far iväg ut och gräver.

- Jag säljer samtidigt som jag gräver också, sköter två saker samtidigt. Jag har svårt för att vara still, så den här kombinationen passar mig perfekt.



Vid vissa diken behövs det gallras innan man kommer åt att rensa. Privat foto



Nya Valtran N123 används både som dragmaskin och rullande kontor. Privat foto

– Jag älskar att vara ute och träffa folk, jag har lätt för att skapa kontakt och få förtroende hos kunderna. Men det blir för mycket att bara göra det. Så nästa dag kan jag sitta vid en bäck mitt i skogen, det är skönt att koppla bort allt en stund.

Grävandet, och skogsintresset, växte sig än större när Magnus tog över föräldrahemmet för tre år sedan.

– Jag började engagera mig i skogsbruk, och jag är ju uppväxt med det, jag körde traktor för första gången när jag var sju, åtta år, säger Magnus med ett leende.

Dikesrensning fixar Magnus, såväl som huggning, gallring och röjning. På listan finns också förberedande av skogsvägar och schaktning.

– Vissa diken har inte rensats på 20 år, men det är på sikt väldigt lönsamt att göra det. Näringen rör sig inte när det är orensat, så då man kan få en otrolig tillväxt när man rensar. Vissa diken behöver inte rensas, men där vattnet står still ska man göra det.

– Jag åker till kunden och går först igenom marken och pratar igenom vad som behövs göras. Jag informerar kunderna om vilka regler som gäller vid rensning av skogsdiken, samt att jag har en bra dialog med Skogsstyrelsen vid eventuella frågor. En del orkar eller kan inte göra det själva, men tycker att de har för litet för att ta ut ett stort skogsbolag. Och då kan jag göra det istället, för maskiner, det har jag!, meddelar Magnus glatt.

– Det är klart att det är mycket jobb ibland, men jag tycker att det är roligt!

Källa: LindeNytt.com

<https://lindenytt.com/nyheter/gravaren-som-tagit-sikte-pa-jaktbranschen/>