



Snabbväxaren

En måttstock på tillståndet i branschen? Omsättningen hos Valter Eklund-koncernen har mer än fördubblats de två senaste åren. – Branschen skulle bli ännu mer konkurrenskraftig om vi fick samma subventioner som finns i många andra länder, säger Jonas Eklund, familjeföretagare i tredje generationen.

TEXT **PETER WILLEBRAND** FOTO **ANNA RUT FRIDHOLM**

En nära två meter hög, vackert slipad brunaktig kalkstensskiva med tydliga fossil står lutad mot en vägg i entrén hos Valter Eklund. Den har en speciell historia.

– En dam kom in med den för 15 år sedan och förklarade att hon ville ha en offert för en bordskiva. Vi har inte hört av henne sedan dess, ingen vet vad hon hette eller var hon fanns. Men jag har i alla fall lyckats konstatera att skivan är marockansk, säger Jonas Eklund.

Han är tredje generationen Eklund och ser sig som en veteran i branschen, trots sin relativt låga ålder – 42 år.

– Valter var min farfar, och jag skolades in redan i barnvagnen. När jag var sex år följde jag för första gången med på pappas inköpsresor till Portugal. Jag spelade fotboll med ett gäng portugisiska smågrabbar som jag gör affärer med i dag.

Som 23-åring gjorde han sin första egna affärsresa utomlands.

– Ett stor ansvar. Men det här är fortfarande en liten bransch, även utanför Sverige. Många tillhör familjeföretag som har gjort affärer med varandra i decennier, det bygger förtroenden.

KONCERNEN VALTER EKLUND vilar i dag på två ben. Entreprenaddelen ligger under Valter Eklund Stenentreprenad medan import, tillverkning och försäljning ryms i VE Sten. Entreprenaden är koncernens snabbväxare och står för den större delen av verksamheten, sett till både antalet anställda och omsättning.

– Omsättningen har mer eller mindre fördubblats de senaste åren, säger Jonas Eklund.

Som Stockholmsbaserat företag är koncernen Valter Eklund en direkt indikator på byggbranschen i allmänhet och efterfrågan på natursten i synnerhet. En vedertagen uppskattning är att runt 60 procent av den svenska naturstensmarknaden finns i huvudstaden med omnejd.

– Vår marknad finns av naturliga skäl här, drygt 90 procent. Samtidigt ser vi en stor potential i övriga landet. Vi får också allt fler uppdrag utanför Stockholm. Det är generellt samma typer av jobb, skillnaden är att allt ska gå så mycket snabbare i den här stan.

Det råder heller ingen tvekan om att det finns mycket pengar på den privata bostadsmarknaden i Stockholm. Beställningarna är ofta skraddarsydda, och självklart är det gynnsamt för den som sysslar med entreprenadjobb.

– Visst är det så, samtidigt som vi själva har blivit bättre på att möta kunderna och visa vad vi kan. Vi har medvetet satsat på marknadsföring och förstärkt vårt säljarbete.

DET FINNS OCKSÅ VISS anledning för branschen att vara självkritisk, anser Jonas.

– Jag tror att jag talar för hela branschen när jag säger att vi alltför ofta suttit fast i rollen som ordermottagare. Vi måste bli ännu bättre på att visa vad vi kan och att natursten oftast är det mest hållbara alternativet. Det lönar sig långsiktigt, trots att det kanske inte är billigast på papperet.

Branschen får också ett allt större tryck på sig från beställarsidan som efterfrågar nya kreativa lösningar och en förmåga att växla upp och leverera stora volymer snabbt.

– Det är bra att arkitekter och inköpare ställer tuffa krav på oss. I Sverige har vi länge legat efter de stora producentländerna

på tekniksidan, men nu börjar det hända grejer här även på den fronten. Jag hävdar att om vi själva inte kan erbjuda de alternativ och volymer som arkitekten föreskriver så hamnar jobben i stället i till exempel Portugal eller Polen, något alla är väl medvetna om inom svensk stenindustri.

Samtidigt understryker Jonas Eklund att stenindustrin i många europeiska länder gynnas av statliga subventioner. Det snedvrider konkurrensen, anser han.

– Om den svenska naturstensbranschen fick samma subventioner på inhemsk sten som man har i till exempel Norge skulle den svenska stenindustrin också bli mer konkurrenskraftig. Men det verkar saknas politiskt intresse för att stödja en av de mest klassiska näringarna i Sverige.

SUCCESSIONSORDNINGEN BRUKAR vara en knepig fråga i de flesta familjeföretag, oavsett bransch.

– Min pappa Bo och min farbror Jan tog över efter farfar och gick skilda vägar så småningom. Jag och min bror har också valt olika karriärer, han har aldrig haft något intresse av sten. Jag har

”När jag var sex år följde jag för första gången med på pappas inköpsresor till Portugal. Jag spelade fotboll med ett gäng portugisiska smågrabbar som jag gör affärer med i dag.”

själv haft många olika roller i bolaget, och det har inte alltid varit lätt att sitta på flera stolar samtidigt. Ibland måste man fatta tuffa beslut som drabbar medarbetarna, sådant tar hårt på dig själv.

För tio år sedan kom Jonas Eklund fram till att bolaget behövde rekrytera en vd till entreprenadsidan. Han hade under en längre tid bearbetat en av sina kunder, Mikael Stjernborg, som drev en egen firma.

– Det var först när han förstod att jag verkligen menade allvar som han tackade ja. Jag kan så här i efterhand bara konstatera att det var ett strategiskt klokt beslut, siffrorna talar sitt tydliga språk, säger han.

Er payoff är Kunskap och tradition sedan 1938. Hur skulle du säga att den står sig efter närmare 80 år?

–Kunskap förändras hela tiden. Vi har ju under de här åren fått in mängder av nya stensorter och nya material som vi måste förhålla sig till. Och på tekniksidan händer ständigt saker. Men allt utgår ju från den kunskap som man samlar på sig genom åren, den svenska stenen förblir densamma som den har varit under miljoner av år.

Det sistnämnda gäller även en bordsskiva i marockansk kalksten. Den har bara väntat i 15 år på att ägaren ska höra av sig. ■