

Pernilla och
Johan Lövgren
har tagit över
Slite Sten-
huggeri efter
Johans pappa
Thomas.

Familjeföretaget
Slite Stenhuggeri
genomförde
nyligen ett
generationsskifte
på ägarsidan.
Effektivare
produktion står
på agendan, men
lika viktigt är att
förbättra dialogen
med den svenska
arkitektkåren.

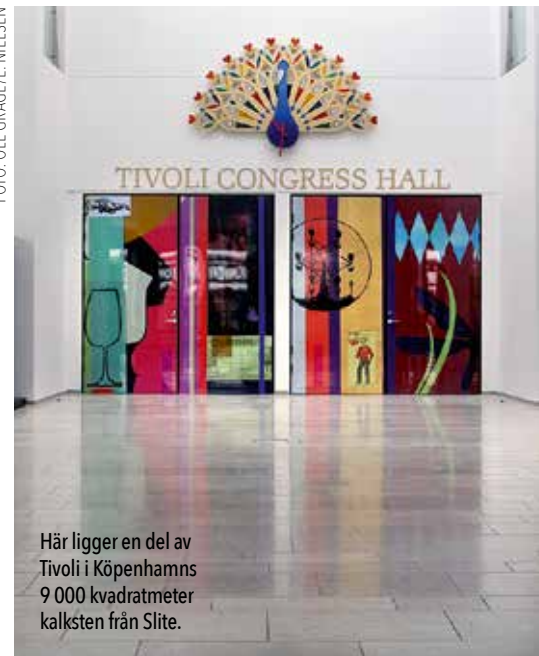
TEXT **PETER WILLEBRAND**
FOTO **JESPER FRISK**



Slite välkomnar arkitekter på plats



FOTO: OLE GRAGE/E. NIELSEN



Här ligger en del av Tivoli i Köpenhamns 9 000 kvadratmeter kalksten från Slite.

Johan och Pernilla Lövgren har tagit över verksamheten vid Slite Stenhuggeri efter Johans pappa Thomas Lövgren, som har drivit företaget sedan mitten av 80-talet. Johan och Pernilla är själva inga dunungar i branschen. De har arbetat i företaget drygt tjugo år. Övertagandet är ett typiskt exempel på successionen inom den svenska stenindustrin. Många företag har drivits av familjer i generationer och alla känner alla.

– Många föds mer eller mindre in i företaget och växer upp med stenen i blodet. Det blir helt enkelt ett sätt att leva. Men det var inte en självklarhet för mig att börja jobba på firman från början. Det skulle bara vara tillfälligt men nu har jag varit här i tjugo år, säger Johan Lövgren.

SLITE STENHUGGERI bryter Norrvangekalksten och Kappelshamnssten i egna stenbrott. Norrvange, en mil norr om Slite, är den kalksten som de flesta förknippar med företaget. Det är möjligheten att få ut stora homogena block, 110 centimeter i tjocklek, som ger den sin särställning bland kalkstenssorter och gör den så populär som fasadsten och golvsten.

Cirka 10 procent av golvproduktionen – runt 3 000 kvadratmeter per år – exporteras. Ett av de större objekten i Danmark som man har levererat gotländsk kalksten till är Tivoli.

– Vi har levererat totalt 9 000 kvadrat

under två omgångar till Tivoli, säger Pernilla Lövgren.

Efterfrågan gynnas av en god konjunktur i både Danmark och Sverige. Det byggs nytt och restaureras på många håll och med nuvarande kapacitet har Slite Stenhuggeri fullt upp. Därför har man också ansökt om ett utökat täktillstånd.

– Vi ser att efterfrågan på vårt material är stor. För att kunna tillgodose kundernas önskemål är en utökning av tillståndet nödvändig.

Hur tänker ni inför framtiden, hur ska ni öka intresset ännu mer för er kalksten?

– Vårt mål är att effektivisera mer i fabriken. Vi är rätt trångbodda redan, så mer effektiva maskiner är det som gäller för oss. Vi vet att vi alltid kan bli bättre på att marknadsföra oss, den biten har vi i ärlighetens namn inte lagt alltför mycket krut på, säger Pernilla Lövgren.

Vilken är er viktigaste målgrupp och hur ska ni öka kontakterna med den?

– När det gäller större projekt är arkitekterna den viktigaste målgruppen, de som skriver in materialen i handlingarna. Vi märker att arkitekter som har varit på studiebesök hos oss och fått se hela kedjan från brytning till färdig produkt får en helt annan bild av hur vi jobbar, något som de också uppskattar. Det är något som vi förhoppningsvis kan utveckla ännu mer i framtiden. ■

”Vi märker att arkitekter som har varit på studiebesök hos oss och fått se hela kedjan från brytning till färdig produkt får en helt annan bild av hur vi jobbar, något som de också uppskattar.”