
Jan Anders Brundin

Favoritsten: "Kirchheimer Muschelkalk Blaubank gestralht und gebürstet" (blästrad och borstad).

Favoritprojekt (inte eget): Norska ambassaden i Berlin.

Favoritprojekt (eget): F.d. Cardos huvudkontor i Malmö (bredvid Stadsteatern).

Favorituppdrag: EU-forskningsprojektet Team om fasadstens-egenskap, deformation och hållfasthet.

Ångrar: Eftergift till beställare om förekomst av "prickar" i sandsten i fasadplattor.

Läser: just nu Masha Gessen *Framtiden är historia*.

Lyssnar på: P1.

Ser på: Tv-nyheter, sport samt Helsingborgsbiografen Röda Kvarns program.



”Sakkunskapen ger mig legitimitet”

Entreprenören Jan Anders Brundin är en branschnestor som bland annat har levererat sten till Saddam Hussein mitt under brinnande krig.
– Det är få platser i världen där jag inte satt ned en kartnål, säger han.

TEXT PETER WILLEBRAND FOTO ANNA RUT FRIDHOLM

Jan Anders Brundin är en legendar i svensk stenindustri. Under sitt yrkesliv – ännu fullt aktiv vid 74 års ålder – har han bland annat varit global handelsresande i sten, principfast besiktningsman och förhandlare som löser tvister. Den gemensamma nämnaren: djup kunskap, oavsett om det handlar naturstenens egenskaper, monteringsmetoder eller affärsjuridik.

– Stentrender och tillfälligheter har styrt mitt yrkesliv, sammanfattar han och ursäktar sig för ett samtal från en leverantör.

Konversationen sker symtomatiskt på italienska, ett av de språk som Jan Anders Brundin behärskar.

– Den moderna stenbranschen är global och man måste lära sig att förstå olika kulturer. Människor är mer komplexa än byggmaterial, men när man väl behärskar olikheterna blir det mindre komplicerat och man når snabbare samsyn.

Exemplen på hans internationella uppdrag genom åren skulle utan vidare kunna fylla en bok. Ett av de mer spektakulära är Saddam Husseins konferenshotell i Bagdad.

– Mitt största projekt någonsin pågick när kriget med Iran bröt ut. Skanska hade ett kontrakt med irakiska staten och totalt var cirka 100 stenmontörer inblandade. Saddam Hussein räknade kallt med att hans anfallskrig skulle vara över efter åtta dagar. Det tog åtta år. Luftvärnskanoner sattes upp på byggnaderna som vi arbetade med, men hotellet färdigställdes och är såvitt jag vet i fungerande skick.

Irak är inte den enda totalitära regimen på uppdragslistan. Jan

”Jag kunde ingenting om sten och fick börja med en resa till Portugal och köpa fönsterbänkar ...”

Anders Brundin nämner Libyens förre ledare Muammar Khaddafi och en rad andra stater i Mellanöstern.

– När jag arbetade för en pakistansk byggtreprenör i Abu Dhabi uppmanades jag att aldrig tala högt om de svenska stenmontörernas löner eftersom det skulle orsaka rabalder. Svenskarna hade 20-30 gånger högre lön än de pakistanska arbetarna.

Karriären inleddes hos klassiska Kullgrens Enka år 1972. Den nyutexaminerade civilingenjören från Lund tänkte ge stenindustrin ett par år.

– Jag kunde ingenting om sten och fick börja med en resa till Portugal och köpa fönsterbänkar. Tanklöst kan man tycka i dag, men på den tiden dominerades ”Enkans” verksamhet av export av blocksten, tillverkning av gat- och kantsten och i viss mån även gravstenar. Stenprodukter till byggprojekt var ”önskade produkttillskott”.

När moderbolaget Skansen Lejonet gick i konkurs 1977 startade Jan Anders Brundin sitt entreprenadbolag. Första uppdraget var för Skanska och beställaren fanns i Leningrad – i dag S:t Petersburg. Arbetsplatsen hade tilldelats status som svenskt territorium.

– En praktisk lösning som gjorde att den ryska handelsflottan kunde hämta ut ”mina” 25 000 kvadratmeter stenprodukter i Malmö som sedan lossades i Leningrad, utan att förtullas.

Han kanske var en novis i början, men efterfrågan på hans kunskaper och erfarenhet ökade med åren, vilket efter hand ledde till parallella uppdrag som både entreprenör och konsult.

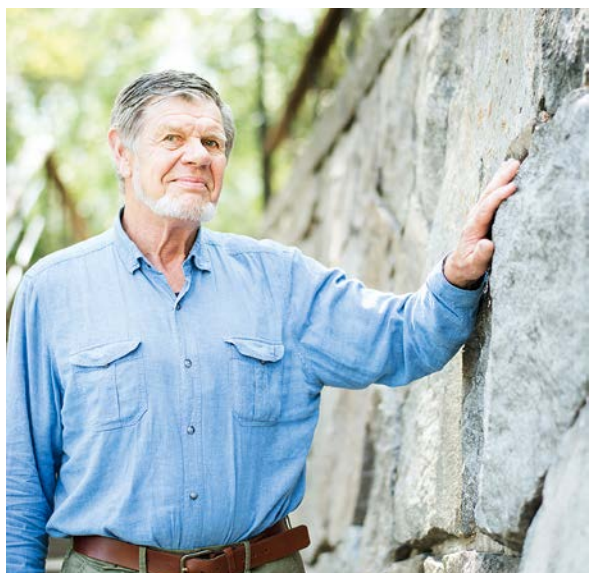
– Två hattar på skallen blev till slut en för mycket, och 1994 valde jag att gå över till att bli konsult på heltid.

Det är också i konsultrollen som de flesta i dag känner honom, bland annat som en av Stenindustriförbundets tre rekommenderade besiktningsmän.

– Jag är ganska ensam med min mixade bakgrund, vilket gör att jag ofta har fått följa projekt från ax till limpa, inklusive slutbesiktning.

Numera är de rena besiktningsuppdragen relativt få. I stället





► kallas han ofta in vid tvister, som inte sällan uppstått efter den formella slutbesiktningen.

– Det kan röra sig om en formell överbesiktning eller ett tvist- ärende om en köksbänksskiva där en privatperson är slutkund. Mycket handlar då om att bena ut vad som verkligen är doku- menterat och överenskommet.

Han kallas även in som sakkunnig, där hans juridiska kun- skaper gör att han närmast fungerar som en medlande ”domare”.

– Okunskap är den främsta förklaringen till felaktigheter. Sak- kunskaperna är vad som i 19 fall av 20 ger mig legitimitet, i kom- bination med förmågan att förklara pedagogiskt. Jag hade som exempel en kund i Jämtland som hade problem med golven i tre våtrum. Entreprenören kom till platsen, fullt övertygad om att han monterat den tillhandahållna stenen helt rätt, men när vi skildes åt några timmar senare hade han insett att så inte var fal- let och att han måste stå för kostnaderna att göra om jobbet.

Du har varit stenindustrin trogen i snart 50 år, hur skulle du säga att den har utvecklats?

– Digitaliseringen har påverkat både produktion och brytning. Den svenska branschens relativa litenhet har annars gjort att många haft svårt med nyordningar, som till exempel importen av sten från lågkostnadsländer. Det goda med de internationella utmaningarna är att förändringar tvingas fram snabbare. Jag är till exempel övertygad om att alla fasader inom 5-10 år monteras med baksidesförankringar på någon form skensystem.

Om du skulle rekrytera en efterträdare, en novis som du en gång var, vilka förmågor skulle du lyfta fram?

– Tre saker! För det första: lingvistisk förmåga för två tre främ- mande språk. För det andra: bred erfarenhet av olika typer av byggprojekt. För det tredje: givetvis ett genuint intresse att lära sig allt om natursten.

Är din kärlek till sten intakt efter alla dessa år?

– Ja, natursten har varit ett fantastiskt material att arbeta med. Som upplevelsen att färdas längs en skogsväg i Ingenmansland och till slut komma fram till ett stenbrott där erfarna, tystlåtna bergsmän läser naturens förutsättningar för brytning och bear- betning. Här finns respekten för naturen kombinerat med triv- seln och glädjen att få arbeta med berggrundens material. Dessa personliga möten och kunskapsmättade samtal på plats ... det finns inget bättre. ■



Kulturbyggnader

Renovering och montering
av natursten på kyrkor,
slott och gamla byggnader.



Narkesten.se