

Tre bröder

Tre bröder – fyra generationer. Kungälv
Natursten är ett snabbväxande familje-
företag där varje generation har vuxit
med uppgiften. Men historien kunde
ha tagit en helt annan vändning.

TEXT PETER WILLEBRAND FOTO JULIA SJÖBERG



Robert Olsson



Jerry Olsson



Christer Olsson



Christer Olsson drar den korta historieskrivningen bakom Kungälv Natursten genom att återberätta historien om när deras monter under en stor företagsmässa i Västsverige fick besök av de högsta politiska beslutsfattarna i regionen. De ville veta mer om hemligheten bakom det snabbväxande familjeföretaget och vände sig till Christer. Kanske förväntade de sig en målade utläggning om motgångar och hårt slit bakom framgångarna. I stället fick de en kärnfull sammanfattning:

– Vadå, vi har ju ärvt hela skiten!

Och visst, det ligger en del sanning i svaret, men skrapar man lite på ytan så upptäcker man snart att det finns betydligt fler nyanser i historien om familjeföretaget som i dag kallar sig "Göteborgsregionens ledande stenföretag", och som drivs av tre bröder som är den fjärde generationen i en hantverkartradition av stenhuggare.

Under den beskrivningen ryms till exempel historien om en 15-åring som hoppade av skolan efter åttonde klass och började jobba för farsans nystartade stenföretag för att sju år senare – som 22-åring – kräva 50 procent av företaget som en del av en räddningsaktion av ett företag som farsan var på väg att köra i botten.

Där finns också historien om en frontalkrock med en buss i början av 2000-talet som ändrade på rollfördelningen mellan tre bröder på ett sätt som skulle gynna affärerna mer än de kunde ana.

Där finns även det gemensamma och strategiskt viktiga beslutet att lyssna på lillbrorsan Jerry som var den som vågade tänka störst när man för tolv år sedan

"Att jobba med de äldre kärva och tuffa gubbarna blev en bra skola för mig. De skulle ha sin brukskärva klar kvart i sju på morgonen, så var det bara."

skulle expandera och bygga nya större lokaler, som hjälpte att ta familjeföretaget att växa till den nivå man håller i dag.

De senaste tio åren har Kungälv Natursten mer än tredubblat sin omsättning till 50 miljoner kronor, med ett resultat på nästan 5 miljoner kronor.

Den resan handlar definitivt mer om annat än att bara "ärva" ett företag.

– Farsan dog 2013 och var ganska dålig på slutet, han drabbades ju även av en stroke i början av 90-talet, men han fick ändå se vart företaget var på väg.

Farsan var Bengt-Åke Olsson. År 1979 var han 42 år och stod utan jobb sedan klassiska Ytong avvecklat den verksamhet där han var arbetsledare. Lösningen blev att starta eget tillsammans med svågern Jan-Ove. 15-årige sonen Christer var skoltrött och plockades snart in som hantlangare på heltid, innan han hunnit gå klart skolan.

– Det var ju sådant man kunde göra med skoltrötta ungar på den tiden. Men jag hade ingen särskild längtan till att vare sig börja jobba med sten eller med farsan. Det handlade om att börja arbeta, att hitta ett jobb helt enkelt, säger Christer.

Trion sparkade i gång i liten skala och gjorde alla typer av stenarbeten, även gravvårdar. Så småningom anlätades gamla jobbarkompisar från Ytongtiden.

– Att jobba med de äldre kärva och tuffa gubbarna blev en bra skola för mig. De skulle ha sin brukskärva klar kvart i sju på morgonen, så var det bara. Det var inget snack om något annat, och inget som jag funderade så mycket på heller.

Efter något år som hantlangare fick Christer allt större ansvar. Samtidigt kände han att han ville testa sina vingar på annat håll, stå på egna ben. Under några år jobbade han för andra stentöntörer i branschen, som till exempel Närkesten. Det speglar också lite hur branschen ser ut. De flesta företag är små eller medelstora. Alla känner alla, och det är inte ovanligt att man anlitar varandra eller samarbetar när jobben hopar sig eller när man ska ta sig an stora projekt.

– Lars-Åke Aronsson på Närkesten blev något av en mentor för mig.

Christer är äldst i brödraskaran. Yngsta brodern Jerry var den andra av bröderna att börja i företaget. Sist kom mellanbrorsan Robert, som börjat jobba

som snickare innan han också sadlade om till stenbranschen.

Men innan de båda yngre bröderna anslöt hade Christer tagit ett avgörande beslut för firmans framtid. I slutet av 80-talet fick Bengt-Åke tilltagande sjukdomsproblem, vilket i slutänden drabbade företaget. En 22-årig Christer kände att han måste kliva fram och ta det övergripande ansvaret för att rädda firman. Budskapet var tydligt.

– Jag ställde ett ultimatum, för att kunna driva det på rätt spår igen skulle jag bli hälftenägare. Samtidigt tog jag ett snack med mina bröder och förklarade att jag absolut ville ha med båda i verksamheten framåt, det var snarast en förutsättning. Ingen av dem jobbade just då i firman.

Så småningom blev också bröderna lika stora delägare.

– 1993 ändrade vi bolagsstrukturen och äger sedan dess en tredjedel vardera. Och jag blev vd.

Man kan tycka att det borde vara upplagt för konflikter med tre jämbördiga ägare, som dessutom är bröder. Men så har det inte varit, säger Christer.

– Nej, det är har gått förvånansvärt enkelt. Vi har haft väldigt få konflikter under de olika uppbyggnadsfaserna genom åren. Lojaliteten mot uppdragen och företaget har alltid kommit först, även om våra roller varit lite skeva mellan varven. I vissa perioder har någon av oss jobbat mer med sådant som inte hinns med på dagarna, som administration.

I slutet av 90-talet började man anställa fler montörer, vilket både skapade mer administration och en mer intensiv jakt på större projekt.

– Vi bestämde då att jag skulle vika en dag i veckan till att bara arbeta med administration. Det kändes som ett jättebeslut, att jag inte skulle jobba med montering en dag i veckan, det som drog in pengarna.

Men det skulle bli ännu större förändringar. Våren 2002 frontalkrockade Christer med en buss som i hög hastighet väjrt för en bil och kommit över på fel sida vägen. Han klarade livhanken, men mängder av ben krossades i kroppen och det skulle ta flera månader innan han var tillbaka på firman.



– Jag fick crosskador i allt från ansikte till ben och kunde inte längre fortsätta att arbeta med montage. Och skulle jag vara kvar i firman fick vi göra ett omtag på hela verksamheten. Vi bestämde att jag skulle arbeta med administrationen på heltid i fortsättningen.

Det var ett snabbt och pragmatiskt beslut, något som är typisk för de tre bröderna, betonar Christer.

– Vi är ofta på samma våglängd och fastnar inte i långbänk.

Men 2002 innebar också ett annat skifte. Kungälv Natursten hade tagit allt större marknadsandelar och inlett nya samarbeten. Det byggdes ett litet kontor där Christer flyttade in, och med ett annat fokus kunde han ta ett större ansvar för driften av företaget, vilket gjorde att avkastningen ökade.

– Jag älskar ju också att bestämma, och frågar du mina bröder så tycker de att det bara är bra att någon vill göra det, säger han och skrattar.

Större uppdrag än tidigare började också komma in, som Gårdaleden, genomfartsleden vid E6:an. Ett projekt som Christer beskriver som ett genombrott.

– 3 500 kvadratmeter granit skulle sättas på allt från brofundament till fasader. Det var ofattbart stort för oss, och samtidigt ett kvitto på att vi från och med nu spelade med de stora grabbarna.

Och det skulle bli ännu mer av den varan: Focushuset i Göteborg skulle snart också ha 6 000 kvadratmeter fasad.

– Där tog vi även hjälp av Närkesten, ett exempel på den samverkan som är typisk för vår bransch.

Med de stora jobben föddes kom också tankarna på att steget fullt och bygga en helt ny egen fastighet som skulle vara hjärtat i verksamheten.

– Runt 2006 började vi räkna på vad det skulle kosta med en liten tomt på 800–900 kvadratmeter där vi kunde bygga både kontor och verkstad. Men Jerry ville betydligt större. Han snackade 5 000–6 000 kvadrat och en byggnad på 1 200 kvadrat. Det är väl en av få gånger som vi har varit lite oense, om vi skulle gå i land med det eller inte. Men Jerry fick definitivt rätt, i alla kategorier.

År 2008 hade man hittat sin tomt en dryg mil från det gamla kontoret.

– Vi hade en bra substans i kassan och var fast beslutna att vi bara skulle bygga



”Förut hade vi kanske tankar på att gå tidigt i pension, men nu känns det mer som att de kommer att få bära ut oss med träfracken.”



om vi själva kunde betala den till 50 procent. Budgeten låg på 12–13 miljoner och vi hade gett oss fan på att vi skulle fixa det.

Satsningen på den egna fastigheten innebär startpunkten på den resa som trefaldigt omsättningen och blivit ett företag som vuxit till 22 anställda.

– Det blev en drastisk förändring, som vi aldrig hade kunna föreställa oss när vi började jobba i branschen. Vi var duktiga montörer, men insåg samtidigt att vi inte skulle kunna fortsätta att jobba som vi gjorde, med ett slitigt och tungt arbete. Ett alternativ var just att få företaget att växa och där vi kunde få nya roller.

– Förut hade vi kanske tankar på att gå tidigt i pension, men nu känns det mer som att de kommer att få bära ut oss med träfracken.

Det finns också en ny generation som

står på tur. I dag arbetar Christers två söner i företaget, och Robert har en son och en dotter i firman.

– Det känns jättebra att de är intresserade av att ta vid och vill utveckla det vi har byggt upp gemensamt.

Nordstan i Göteborg är ett aktuellt projekt som Kungälv Natursten har anlitats för.

Nordstans nya gator beläggs med klassisk Tossene Grå Bohus och den svarta graniten Nero Assoluto, som får en flammad, borstad yta med inlägg av mässingsstavar. Totalt ska 7 500 kvadratmeter beläggas, varav merparten är Tossene.

– Knutpunkterna Götgatan-Postgatan och Götgatan-Köpmansgatan lyfts fram genom ett grafiskt mönster i de två graniterna, säger Christer.

I dag är bröderna Olsson närmast ett begrepp i branschen, både i Sverige och internationellt. När de till exempel besöker den stora stenmässan Marmomac i Verona sätter de avtryck, på flera sätt.

– Vi är intrimmade. Lika snabbt som vi tar beslut, lika snabbt kan vi styra om. När vi var i Verona för ett par år sedan hade vi på förhand bestämt att vi inte skulle köpa något, men så hittade Robban just den där sågen som vi behövde. Enda problemet var prislappen, men det löste vi. Och trots att vi alltså bestämt att inte köpa något så slutade redan första dagen med en ny affär, och en ny Bretonsåg. ■