

# Gravstens- specialisten

På 80-talet kunde familjen sköta företaget över middagsbordet. I dag leder Magnus Berglund Petterssons Stenhuggeri, Sveriges största stenhuggeri specialiserat på gravstenar.

– Jag hade egentligen tänkt plugga juridik, men jag gillade friheten och att få jobba med händerna, säger han.

TEXT **PETER WILLEBRAND** FOTO **STEFAN BENNHAGE**/TT-ELA

**V**i börjar kronologiskt, och med namnet: Varför heter firman Petterssons Stenhuggeri, när den har drivits av familjen Berglund i ett par generationer under fyra decennier?

– Namnet kommer från Holger Pettersson som startade företaget 1952. Sonen tog sedermera över, och drev i praktiken ett enmansföretag tills min pappa Kjell-Ove köpte företaget 1984, förklarar Magnus Berglund, i dag vd för Petterssons stenhuggeri.

Kjell-Ove jobbade vid tiden som distriktchef på Bröderna Wallins Gravinindustrier, då Sveriges största stenhuggeri.

– Pappa jobbade bland annat med gravering och kunde hantverket, men det var mer i den utåtriktade försäljarrollen som han kom till sin rätt. Han kunde marknaden och såg en större potential i servicearbeten än vad många andra gjorde i mitten av 80-talet.

Marknaden för gravstensproduktion i Sverige var större då än vad den är i dag.

– Det fanns ett antal stora dominerande aktörer som Nilsten, Skånska granit och Emmaboda granit. Sedan fanns ett antal mindre och medelstora stenhuggerier i hela landet.

Med ett mer kundorienterat perspektiv började Petterssons verksamhet snabbt att expandera. Då behövdes också

mer arbetskraft och familjen engagerades. Magnus gick fortfarande på gymnasiet när han jobbade extra i firman.

– Jag hade bra betyg och planen var att börja börja plugga juridik. Men först skulle jag göra lumpen. Det var några månader i väntan på att jag skulle rycka in, under tiden började jag montera sten.

Magnus upptäckte att han gillade friheten i jobbet och när han muckat gick han tillbaka till firman.

– Jag kände både en stolthet och tillfredsställelse med att jobba fysiskt, och att åstadkomma ett färdigt resultat.

Efter ett tag kändes tanken på teoretiska studier allt mer avlägsen.

– Dessutom hade jag ju börjat tjäna min egna pengar ...

Juristplanerna lades på is och firman fortsatte att växa. Det var ett litet tajt gäng och de framtida strategierna kunde avhandlas direkt vid middagsbordet.

– Jag trivdes ju också väldigt bra att jobba med pappa. Det har varit så hela tiden faktiskt, även om han inte längre arbetar aktivt.

Just relationer mellan generationer brukar annars vara en svår nöt att knäcka visar många studier av familjeföretag som ska överlätas.

– Vår identitet som familjeföretag stärktes framför allt i början, när före-

taget växte i snabb takt. Min mamma började också att jobba i företaget, hon skötte ekonomin. Och både min bror och syster hoppade in vid arbetstoppar.

Samtidigt utkristalliserades tidigt att Magnus var den i syskonskaran som skulle axla Kjell-Oves mantel.

– Mina syskon var inne på helt andra yrkesbanor, min bror är i dag läkare och min syster är frisör.

**M**agnus återkommer till pappa Kjell-Oves personlighet som företagets motor, den som gav kraft att växla upp verksamheten till en ny nivå under 80-talet.

– På den tiden gick det mesta av försäljningen via begravningsbyråer och kyrkogårdarnas vaktmästare. Branschen är ju heller inte så stor. Alla kände varandra och är du då duktig på att leverera och kan hålla en bra prisnivå får du snabbt ett förtroende och uppdragen ökar. Genom åren har vi inte heller behövt jaga in så många nya kunder och återförsäljare. De har kommit till oss.

Men allt handlar förstås inte om relationer. När 80-tal övergick i 90-tal började Petterssons Stenhuggeri investera i en ny teknik som skulle underlätta övergången till mer storskalig produktion





BARNDOMSKOMPISAR.  
Johan Gustafsson och  
Magnus Berglund är  
uppväxta på samma gata  
och lärde känna varandra  
som åttaåringar. I 30 år har  
de arbetat tillsammans.



Personliga relationer och lokal närhet är viktigast för den som tillverkar gravstenar. Många i branschen är utpräglade livsstilsföretagare, berättar Magnus Berglund.

av till exempel gravyr och ritningar.

– Datoriseringen kom samtidigt som vi höll på att bygga upp företaget. Pappa var återigen modig, vi investerade och låg snart i frontlinjen.

Magnus fick en nyckelroll för teknikskiftet som gav tillväxten extra skjuts.

– Jag var lite yngre och hade ganska lätt för förstå datorer. Ett tag funderade jag på att lämna stenhuggeriet och gå över till att jobba med datorer. Jag började till och med plugga systemvetenskap på halvfart, samtidigt som jag jobbade.

De nya kunskaperna kunde snabbt omsättas till verklighet i stenhuggeriet.

– Utvecklingen tog verkligen fart under 90-talet, och det var otroligt stimulerande att både kunna arbeta med händerna och datorer.

**D**en mer kundnära gravstensproduktionen visade vägen framåt för övriga stenindustrin. Under 90-talet växte Petterssons med ett tiotal nya medarbetare.

– Det var också väldigt stora investeringar i både teknik och personal för oss som ett litet företag. De första programmen som vi använde för gravyr och ritningar var framtagna för reklamskyltar.

Samtidigt kom de första programmen för slipmaskiner och sågar.

Teknikskiftet då påminner om hur CNC-tekniken i dag har fått branschen att ta ett nytt steg framåt. Men Magnus understryker att kärnan inom gravstensproduktion är att vara personlig och erbjuda lokal närhet.

– Kunderna vill kunna komma och se och känna på stenen som vi ska tillverka gravstenen av. Det speglar också hur många av oss som driver den här typen av företag fungerar. Många är livsstilsföretagare, ekonomin kommer kanske inte alltid i första hand, säger han.

I hans eget "livsstilsval" låg att en gång ta över företaget efter pappa Kjell-Ove. Han hade fått tid på sig att vänja sig vid tanken. Magnus var 45 år när han tog över både vd-posten och ägandet. Han beskriver det mer som en formalitet, en anteckning på ett papper.

– Pappa arbetade ju fortfarande kvar. Vi hade jobbat tillsammans sida vid sida sedan starten, titlar hade aldrig varit viktiga. Farsan är ju ändå farsan, säger han och skrattar.

Sedan några år tillbaka har Kjell-Ove avvecklat sin roll helt och Magnus driver nu företaget på egen hand.

–Jag tror att vi är ett ganska typiskt

familjeföretag i stenbranschen, man arbetar kvar väldigt länge innan man helt lämnar över till nästa generation.

**M**agnus tycks även ha ärvt en hel del av sin fars egenskaper, inte minst i den meningen att han är mycket social och utåtriktad. För ett par år sedan belönades han med Sveriges Stenindustriförbunds guldmedalj, just för sin förmåga att samarbeta och vara konstruktiv företrädare för branschen, bland annat som ledamot i Centrala gravvårdskommittén.

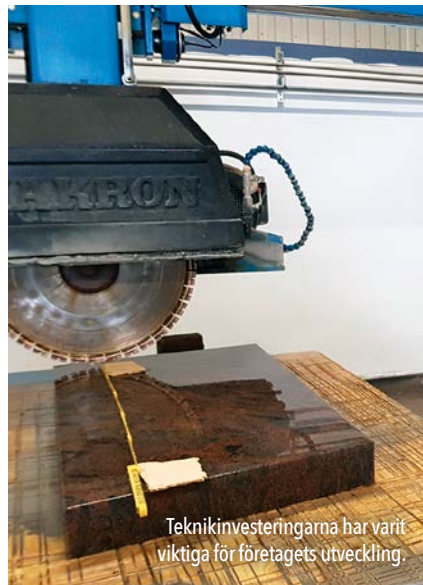
– I dag befinner jag mig oftast på kontoret och pratar med kunder eller är ute och tittar och räknar på olika typer jobb. Jag har kommit allt längre bort från den dagliga produktionen, även om jag fortfarande kan ställa mig vid en såg.

Företaget står också inför nya utmaningar. Gravkulturen har förändrats snabbt. Askgravplatser och minneslundar har blivit mycket vanligare. Människor flyttar också mer än förr, och har inte lika starka emotionella kopplingar till platser som kyrkogårdar. I slutänden innebär det färre gravstenar.

Petterssons tillverkar närmare 2 000 gravstenar per år.



Det krävs en bred kompetens hos stenhuggare som arbetar med gravstenar.



Teknikinvesteringarna har varit viktiga för företagets utveckling.



Runt 2 000 gravstenar rullar årligen ut från Petterssons Stenhuggeri.

– Det har varit en långsam avmattning, med både färre och mindre gravstenar. I dag står också vår tillväxt i praktiken stilla. Det handlar mer om att omfördela och inte tappa uppdrag. Vi jobbar inte mindre än tidigare, men vi gör fler och mindre stenar, sammanfattar Magnus.

I dag finns också färre stenhuggerier som enbart arbetar med gravstensproduktion.

– Många har lagt ned när marknaden minskat. Få vill ta över.

En del stenhuggerier har breddat sin produktion, men det har inte varit aktuellt hos Petterssons.

– Visst kan det hända att vi gör andra typer av stenjobb, men vi ska vara specialiserade på gravstenar, det är vår nisch. Hela vår verkstad är uppbyggd för gravstensproduktion. Det är ett medvetet val.

**G**enom åren har Petterssons fått en större geografisk spridning, via flera återförsäljare runtom i landet, men all produktion och distribution utgår från Trollhättan.

Petterssons har även ett systerföretag i Lidköping, Västsvensk Stengravyr.

– Det är resultatet av ett tidigare kompanjonskap mellan pappa Kjell-Ove och hans kompis, Börje Skoog. Västsvensk Stengravyr jobbar uteslutande med textkompletteringar, vi är hälftenägare.

Firmorna speglar varandra på flera sätt. Västsvensk Stengravyr har i sin vd Daniel Skoog – tidigare meriterad bandyspelare i Villa Lidköping – också en ny generation som tagit över. Med

*”Datoriseringen kom samtidigt som vi höll på att bygga upp företaget. Pappa var återigen modig, vi investerade i, och låg snart i frontlinjen av, den tekniska utvecklingen i branschen.”*

andra ord: två söner som förvaltar ett gemensamt arv från två fäder.

– I praktiken är vi ett företag med två verkstäder, den ena är inriktad på textkompletteringar och den andra tillverkar nya gravstenar och gör omslipningar.

– Vi har tre tunga lastbilar i vardera företaget. Mycket kretsar alltså kring distribution och logistik där vi hela tiden försöker hitta samordningsvinster eftersom vi jobbar över hela Sverige. Våra montörer kan ligga ute flera dagar i veckan mellan varven. Man kan utan att överdriva säga att vi även driver ett åkeri.

Gravstensproduktionen står i dag för en mindre del av stenindustrins omsättning. Men utåt sett har den en större symbolisk betydelse. Den representerar både bransch och hantverk som går århundraden tillbaka.

– Vi var tidiga med den nya tekniken, men vi utför också mycket arbete manuellt. Det krävs en kompetens som är väldigt all round, du ska kunna alla typer av bearbetningar, gravera och göra ritningar. Alla stenar är unika. En stenhuggare som arbetar med gravstenar har ganska lätt att gå över till annan stenproduktion.

**K**raven på att skapa unika lösningar vid gravstensproduktion lär knappast minska i framtiden. I det unika och personliga uttrycket ligger också svaret på gravstens långsiktiga betydelse för kommande generationers förhållande till både döden och minnen.

– Det är svåra frågor som kräver ödmjukhet, men jag är övertygad om att de flesta människor även i framtiden vill ha en plats som de kan besöka, och på ett eller annat sätt kan märka ut. Stenen är ju ett material som jämfört med många andra material visat sig vara både mer hållbar och kostnadseffektiv. Men vi kommer definitivt få se mer individuella stenar i framtiden. Utmaningen ligger i att skapa mötesplatser som kan tjäna olika syften, och som stenen är en del av.

**Du började jobba i firman när du var 18 år, kommer du att jobba kvar i företaget lika länge som din far?**

– Ja, jag tror det. Mina döttrar har valt andra banor, men jag har ju världens bästa medarbetare som jag gärna jobbar vidare med. ■