

Fäder & döttrar! Bröderna Kenn och Pierre Ahlgren tillsammans med döttrarna My och Ronja, som också arbetar i familjeföretaget.





*Historien om*

# Bröderna Ahlgrens

Från mästarbrev till prisad snabbväxare – på fem generationer. Bröderna Ahlgrens hundraåriga historia sammanfattar den svenska stenindustrins utveckling under samma tid.

TEXT **PETER WILLEBRAND** FOTO **JULIA SJÖBERG**

**D**et var en annan tid när Carl-Oscar Ahlgren i början av förra seklet gjorde sin gesällvandring. Den skulle pågå i flera år och ta honom till platser i både Sverige och Europa.

– På den tiden krävdes mästarbrev för att få starta en firma, säger Kenn Ahlgren, vd för Bröderna Ahlgrens Marmorinredningar i Herrljunga.

Carl-Oscar gav sig ut i Europa på egen hand. Tillbaka i Sverige igen flyttade han runt med familjen innan han slutligen fick sitt mästarbrev och 1926 kunde starta eget i Göteborg, under namnet C.O. Ahlgrens Marmorindustri.

– Då hade familjen bott på platser som Brunflo i Jämtland och Stockholm. Carl-Oscar var faktiskt en av dem som arbetade med den första stensågen i Sverige. Det var i början av 1920-talet, när han bodde i Stockholm.

Carl-Oscar är Kenns farfarsfar, men stenhuggaryrket i familjen går längre tillbaka än så har det visat sig.

– Jag har släktforskat lite grann och kommit fram till att även Carl-Oscars far var stenhuggare från trakter i Blekinge, men han startade aldrig eget. Så vi är åtminstone fem generationer stenhuggare, varav fyra har drivit stenhuggeri.

Carl-Oscars verkstad låg alldeles bakom Liseberg, där Saab senare skulle öppna en fabrik som tillverkade växel-lådor. Förhållandena var primitiva. Det var stampat jordgolv.

– Firman tillverkade mest fönsterbänkar och trappor, nästan uteslutande i svensk kalksten och marmor som är typisk för arkitekturen från den tiden. Man använde helt enkelt det material som fanns till hands.

Under den här tiden började den närliggande stadsdelen Johanneberg ta



form, med kvarter som fick fågelnamn som Näktergalen och Taltrasten.

– Firman hade extremt mycket jobb i Johanneberg de här åren. Ahlgrens har i stort sett utfört stenarbetena i varenda hus i området, namnet är en del av den lokala byggnadshistorien i Göteborg.

Expansionen fortsatte och 1946 flyttade verksamheten till Mölndal där en ny verkstad byggdes. Det var efterkrigstid och många stora bostadsprojekt startades i Sverige, vilket innebar gott om jobb för Ahlgrens, inte minst lokalt.

Carl-Oscar började bli till åren. Han ville trappa ner, och under 50-talet tog sönerna över, innan det var dags för den tredje generationen att kliva in.

– Min pappa Lennart och hans bröder kom in i verksamheten under 60-talet, efter avslutad militärtjänst.

Kenns farfar och hans bröder drev firman vidare under namnet C.O. Ahlgrens fram till att Lennart och hans bror Sigvard skulle ta över i slutet av 80-talet. Men de hade svårt att komma överens om hur verksamheten skulle drivas vidare. Viljorna var starka. Lösningen blev att verksamheten delades upp. Bröderna gick skilda vägar och bildade två nya grenar på familjetrådet, den fjärde generationen Ahlgrens.

– Min farbror drev C.O. Ahlgrens vidare ett tag medan farsan startade om i liten skala och kallade firman för Lennart Ahlgrens Marmorinredningar.

C.O. Ahlgrens blev så småningom Ahlgrens Natursten.

– Det företaget drivs i dag av min kusin Erik som vi ofta samarbetar med vid monteringsuppdrag, säger Kenn.

**NÄSTA KAPITEL I** familjekrönikan skrevs när Lennart Ahlgrens Marmorinredningar blev Bröderna Ahlgrens Marmorinredningar. Upprinnelsen var en ekonomisk kris. Lennart hade fått en stororder på inredning från en finländsk skeppsbyggare som byggde lyxkryssare som skulle gå i Västindien. Men när allt var klart gick skeppsbyggaren i konkurs,

*”Vi gasade när alla andra bromsade. Jag har alltid varit intresserad av att driva företag, och min och Pierres vision var att ska vi driva företaget i 20-30 år så vill vi se till att något händer.”*

med stora kreditförluster för Ahlgrens som följde, vilket tvingade fram en rekonstruktion av företaget.

– Jag jobbade då som stenmontör för Hermansson Natursten, en konkurrent till farsan. Men när det hände gick jag och mina två bröder, den äldre Jörgen och min tvilling Pierre som redan jobbade i firman, in och bildade ett nytt aktiebolag tillsammans med far. Och vi körde vidare under vårt nuvarande namn: Bröderna Ahlgrens Marmorinredningar.

Far och söner utgick från den verkstad utanför Herrljunga som Lennart hade byggt upp, men gjorde några strategiska investeringar i nya maskiner och lokaler.

– Pappa var runt 60 då, och verksamheten rullade på fint för oss fyra. Vi tog in någon extra när arbetena hopade sig.

**MEN SÅ INTRÄFFADE** en familjetragedi som kom att få stora konsekvenser. Jörgen hade under våren 2006 klagat på smärtor i magen och gått hos läkare, som inte kunde hitta orsaken.

– Han jobbade på som vanligt, men under hösten 2006 som kom svaret: en cancer som inte upptäckts vid tidigare undersökningar.

Jörgen dog ett halvår senare, endast 35 år gammal. Den större mänskliga aspekten av tragedin ställde också frågan om familjeföretagets framtid på sin spets. Hur skulle de övriga driva företaget vidare? Lennart hade hunnit bli 67 år.

– Jag och Pierre bestämde oss för att ta över och köra vårt race. Vi ställde in oss på att gradvis växla upp till hälften-

ägare, efter att tidigare ha ägt 25 procent vardera.

Fokus skiftade också över på tillväxt – snabb tillväxt.

– Far var vid den tidpunkten inte helt positivt inställd till våra idéer. Han tyckte att allt fungerade tillräckligt bra ändå.

**DET VAR INTE** bara Lennart som var tveksam. Övertagandet skedde samtidigt som finanskrisen bröt ut, men bröderna var fast beslutna att hitta vägar för att finansiera sin expansion.

– Vi gasade när alla andra bromsade. Jag har alltid varit intresserad av att driva företag, och min och Pierres vision var att ska vi driva företaget i 20-30 år så vill vi se till att något händer. Dessutom kompletterar vi varandra: Pierre är oerhört duktig på produktionsbiten, jag är mer utåtriktad och driver försäljning. Ingen av oss hade klarat den här resan på egen hand.

Med stöd från bland annat investeringsfonder och lokala stiftelser satte man igång att bygga en ny verkstad med en modern produktionsläggning.

– När vi tog över omsatte vi 6-7 miljoner kronor per år. Men från 2010, när den nya lokalen stod färdig, började omsättningen öka snabbt. Det skedde mer eller mindre naturligt, med större lokaler och bättre anläggning kom fler och större jobb.

Med stöd från Almi och Connect Väst tog det ytterligare fart.

– Vi tog in mentorer utifrån som hjälpte oss med affärsbiten, att skriva affärsplaner och sådant. I samma veva gick jag

När Bröderna Ahlgren valde att fokusera på tillväxt och nya produktionsanläggningar kom också de stora uppdragen.





helt över till att arbeta administrativt. Vi hade kommit till en punkt där det inte gick att sitta på flera stolar samtidigt, och att både jobba i verkstaden och sköta kontoret gick inte om man skulle ha ett familjeliv också. Men det tog lite tid för mig att förlikas med tanken att det här är ett riktigt jobb, även om man inte jobbar med händerna.

**OMSÄTTNINGEN ÖKADE SNABBT.** År 2013 kom det stora lyftet.

– Då hade vi plötsligt en omsättning på 20 miljoner och utsågs till Gasellföretag\* efter att bland annat ha levererat 40 badrum till Hotell Hilton i Stockholm. Det blev också en bekräftelse på att vi verkligen fixade större jobb. Självförtroendet växte och vi utsågs till Årets företagare både i kommunen och i Västra Götalands län.

Hotellinredningar har blivit något av Bröderna Ahlgrens signum. Deras stenarbeten för till exempel ESS Group har fått stor uppmärksamhet och The Steam Hotel i Västerås nominerades till Stenpriset för ett par år sedan.

– Vi gör också mycket hotell i Norge, där vi bland annat arbetar med fastighetsentreprenören Olaf Thon och hans Thon Hotels sedan tio år tillbaka.

Privatpersoner står också för en ansenlig del av kunderna.

– Generellt lägger människor allt mer på att inreda sin hem, men det har fullkomligt exploderat på kökssidan. Det verkar inte finnas några gränser på hur mycket folk lägger på sina kök. Det är ofta väldigt roliga jobb, med olika typer av speciallösningar.

**ÅR 2020 STÅR** hela världen inför en ny utmaning. Framtiden är osäker, av kända skäl. Vissa branscher går på knäna, andra är oberörda eller ökar. Många människor har också ägnat tid åt att rusta hus och hem, där de vistats mer än tidigare. Byggmaterial har sålt som aldrig förr.

– Det ska bli intressant att summera det här året. Vi hade en dipp på cirka 5

Hotell Mollberg i Helsingborg är ett av många hotellprojekt som Bröderna Ahlgren arbetat med.



FOTO: BRÖDERNA AHLGREN'S MARMORINREDNINGAR

procent i våras. Men jag tror att vi ändå har en ökning vid årets slut, även om den inte kommer att ligga på de 10–15 procent som har varit vårt mål och tillväxttakt på senare år. Förra året omsatte vi drygt 33 miljoner, men nu kanske vi har något år där vi ska fokusera mer på att hålla uppe vår kvalitet och våra marginaler.

**TANKAR PÅ ATT** ta in en extern vd har funnits. Men än så länge vill Kenn inte släppa den rollen.

– Nej, jag tycker att jobbet är jätteroligt, och medarbetarna är toppenbra. Ska du ta in en vd måste han eller hon få fria händer. Det funkar inte annars.

– Både Pierre och jag har ju även våra barn i företaget. Det gör det än mer angeläget för oss att säkra upp inför framtiden, och eventuella generationsskiften. Det är vårt mål. Vi vill i alla fall göra vad vi kan, oavsett vad de själva väljer.

**ATT VARA CHEF** över vuxna barn brukar inte vara okomplicerat, det har många familjeföretagare vittnat om.

– Men det har funkat bra för oss. Vi har delat upp det, jag sköter den dialogen med brorsans barn och tvärtom.

Barnens farfar Lennart finns kvar i företaget. 80 år gammal kommer han till verkstaden och jobbar någon timme i veckan – tre generationer Ahlgren sida vid sida.

– I dag kan pappa se tillbaka på vår satsning med andra ögon än för 15 år sedan, när han tyckte att vi gasade på för hårt. Nu är han stolt över att vi har visat samma kraft som gammelfarfar Carl-Oscar en gång visade. ■

*\* Gasellpris delas årligen ut av tidningen Dagens Industri till Sveriges snabbast växande företag.*