



Generationsskifte i Hallindens Granit när sönerna Jörgen (till vänster) och Johan (till höger) tar över efter pappa Tage Lundgren.

Rötternas revansch

Familjen Lundgren – fyra generationer i den bohuslänska och svenska stenindustrins hjärta. Med Hallindens Granit har man återupprättat både en bransch och ett företag.

TEXT PETER WILLEBRAND FOTO ANNA RUT FRIDHOLM

Den som någon gång har träffat Hallindens Granits vd Jörgen Lundgren vet att han sällan missar att chansen att dra en skröna, stilenligt framförd och med en komisk poäng av klassiskt Göteborgssnitt.

Svarslös är han aldrig. Därför ber han också nästan lite om ursäkt för att han inte kan vara mer detaljerad i bilden av de första generationerna i familjeföretaget, och samtidigt bättra på den med några levande personliga historier och mänskliga öden.

– Men det säger nog mer om de äldre generationerna, det var ett slitigt arbete och liv för de flesta av dem. Och tanken att någon annan skulle tycka att det var underhållande att få höra om hur man själv hade det var nog inte särskilt utbredd på den tiden. Man jobbade på i det tysta, och tragedier och annat elände försökte man helt enkelt glömma.

JÖRGEN LUNDGREN HANN själv aldrig träffa sin farfar Bror, som var den som 1946 grundade det som i dag är Hallin-

dens Granit, med brottet i Tossene. Bror dog 1976, ett år innan Jörgen föddes.

– Han hade ett hjärtproblem som han led av i slutet av sitt liv. Min bild av honom är tyvärr också ganska knapphändig, men han hade ju uppenbarligen en drivkraft, som fick honom att vilja starta eget, som har förts vidare till oss.

Jörgens pappa Tage var 23 år när han fick tar över Hallindens Granit. (Se historieskrivningen.)

– Men han hade i praktiken redan drivit företaget under några år.



Både Tages farfar och morfar hade varit stenhuggare och han började själv arbeta i stenbrottet redan vid 15 års ålder. När Tage nyligen gick i pension kunde han titta tillbaka på en 50-årig resa som innehållit både dalar och toppar, och som med sönerna Jörgen och Johans intåg lett till en kraftig tillväxt som under senare år skapat rubriker i rosa affärstidningar.

– Vi passerar troligen 100 miljoner i omsättning i år, säger Jörgen stolt.

Det är i praktiken en fördubblad omsättning på fem år, främst driven av att man tagit marknadsandelar och samtidigt förvärvat och öppnat nya brott.

Bilden såg lite annorlunda ut när Tage tog över verksamheten på 70-talet. Då var det en generell tillbakagång för hela stenindustrin, fjärran den tid när Bohuslän var en världsledande stenproducent som i början 1900-talet skickade sin granit med båtar över hela världen. Bostäder skulle byggas med billiga material och gator och torg beläggas med cementplattor eller asfalteras.

Men när andra avvecklade verksamheter fortsatte Tage, och han tog så småningom över andra stenbrott, bland annat Skarstad som i dag är basen för Hallindens Granit och huvudkontorets adress.

När tidningen Sten för några år sedan intervjuade Tage Lundgren, i samband med att företaget fyllde 70 år, beskrev han hur mycket enklare det var att öppna ett stenbrott förr. Ofta räckte det med att kunna avgöra om att stenen var brytningsvärd eller inte.

– I dag krävs mängder med tillstånd och utlåtanden. Många privatpersoner överklagar också eftersom man anser att stenbrotten blir för bostadsnära. Det spelar ingen roll om vi kan visa att ljudnivån inte överstiger 50 decibel vid närmaste fastighet, berättade han.

Men även om Tage kämpade på var det tufft att skapa en stabil verksamhet. År 1994 hamnade företaget i ett besvärligt läge i spåren efter den stora finanskrisen och fastighetsmarknadens kollaps.

– Det slutade med en konkurs den gången, säger Jörgen Lundgren.

Men det skulle samtidigt bli startpunkten för något nytt, för ur askan reste



Tage Lundgren i samspråk med sonen Jörgen – två olika personligheter med ett gemensamt mål.

sig det bolag som är dagens Hallindens Granit.

– Jag började jobba i företaget ett par år senare. Jag var 19 år och skulle plugga vidare. Men först skulle jag ta ett sabbatsår. Det pågår fortfarande, säger Jörgen.

I Tages skola fick Jörgen lära sig jobbet lika handfast som alla andra. Företaget var litet, en handfull anställda, och alla måste kunna hugga i där det behövdes.

– Jag körde maskiner och jobbade med produktionen av stenblock i Skarstad. Chockerande snabbt insåg jag att jag

både älskade materialet och att få se ett konkret resultat. Allt var ju mätbart. Det gjorde att jag ganska snart också blev intresserad av att försöka utveckla verksamheten.

Men engagemanget var inte alltid friktionsfritt. Jörgen berättar att han och Tage ofta hade olika uppfattningar om hur företaget skulle drivas på bästa sätt.

– Som ny är man ju ofta ifrågasättande, och jag är till min natur kanske mer ifrågasättande än andra. Vi hade många och långa diskussioner om hur

”Det är ingen dans på rosor att driva ett familjeföretag, man lever ju med jobbet. Men när man väl lär sig att hantera det uppstår en dynamik som man kan hämta mycket ur.”

teori och praktik skulle mötas, om hur man skulle kunna effektivisera produktionen och en massa annat.

För en utomstående med viss insyn i familjen Lundgren förefaller det inte särskilt osannolikt. Tages och Jörgens personligheter är väldigt olika, men en sak tycks de i alla fall ha gemensamt: envisheten.

– Nej, det är ju ingen dans på rosor att driva ett familjeföretag, man lever ju med jobbet på ett annat sätt. Men när man väl lär sig att hantera det uppstår en dynamik och en kreativitet som man kan hämta mycket ur. Det har väl inte minst historien visat.

Frågan om hur försäljningen skulle skötas var ett återkommande diskussionsämne.

Hallindens Granit arbetade med en extern återförsäljare, men Jörgen var av åsikten att de själva kunde sköta den biten lika bra och behålla provisionen i företaget.

– När så den återförsäljaren hoppade av i början av 2000-talet och började arbeta för ett konkurrerande företag blev lösningen att jag själv fick försöka axla ansvaret.

Så här i efterhand inser Jörgen att han var lite naiv i synen på hur försäljningen skulle skötas. Men det var kanske också något som gjorde att han inte riktigt såg samma hinder som en mer erfaren säljare skulle göra. Det dröjde i alla fall inte länge förrän han landat två rekordstora ordrar, en från Danmark och en från ett stort indiskt företag.

– Jag kan erkänna att vi inte hade riktigt koll på den indiske kunden. När han kom besök bokade vi in honom på ett mindre hotell, typ bed & breakfast-standard. När jag sedan satt och pratade med honom nämnde han i förbifarten att

han hade fyra privatchaufförer hemma i Indien. Då ramlade myntet ned.

– Det visar också hur världen ser ut – och vilka fördomar man själv har.

Jörgen hade innan affären med den indiske kunden också fått ett avtal om en provision på alla nya affärer i linje med den tidigare återförsäljaren, men när Tage insåg hur stort beloppet skulle bli rev han helt enkelt sönder avtalet.

– Det lärde jag mig också något som jag haft nytta av, att inte vara för naiv i affärer, inte ens när familjen är inblandad, säger Jörgen och skrattar.

De två affärerna blev i alla fall en tydlig bekräftelse på att han var rätt man för jobbet, kanske mer lämplig än vad han själv anat. Jörgen trivdes i rollen.

– Jag hade hamnat rätt, jag gjorde mer nytta ute på vägarna än i stenbrottet. Jag jobbade i princip dygnet runt under ett tag för att bygga upp nya kundkontakter.

Samtidigt hade hans yngre bror Johan börjat arbeta i företaget.

– Han började redan år 2001, innan jag hade börjat med försäljning. Det är också den enda period då jag på allvar funderat på att börja plugga igen, eftersom Johan hade tillräcklig kunskap och driv för att ta företaget vidare på egen hand. Men så behövdes jag i försäljningen.

Johans dedikation låg också närmare Tages: produktionen och viljan att med stöd av Jörgen ta ett industriellt grepp över stenbrotten.

– Det blev ett tydligt skifte, vi visade att vi själva både kunde driva affären och skala upp verksamheten. Vi ville växa, och vi visste att vi kunde bli större. Vi brukar skämta om att vi är nöjda med att vara missnöjda, för då vågar vi alltid spänna bågen ett snäpp till. Dessutom är vi tre olika personligheter som kompletterar varandra, det har varit väldigt viktigt. Det kan jag inte nog understryka.

När Jörgen beskriver utvecklingen

de senaste 15–20 åren påminner det om många andra familjeföretag i stenbranschen. Man går från att vara ett ett mindre företag till att komma till en brytpunkt där den äldre generationen tvekar, medan den yngre vill gasa och tar över.

Det har också varit en bransch där stora industriella aktörer varit få efter stenindustrins tillbakagång under 60- och 70-talen, och där steget mellan det mindre företaget till det större ofta varit större än i andra branscher. Ett antal strukturaffärer har skett under senare år, och fler lär komma.

– Sedan 2005 har vi haft en tydlig tillväxtstrategi, bland annat genom förvärv av nya brott. Vi har också tagit allt större ordrar och jobbat mer inriktat på föreskrivande led. Leveransen till Hyllie Torg i Malmö för drygt tio år sedan blev en viktig milstolpe för oss som visade att vi hade kapacitet för de riktigt stora uppdragen. År 2010 nådde vi en omsättning på omkring 30 miljoner, det går en rak utvecklingslinje mellan Hyllie och våra senaste leveranser till nya Slussen.

När ett familjeföretag växer snabbt och omsättningen är på väg mot 50–100 miljoner kronor är det heller inte ovanligt att man försöker rekrytera en extern vd, någon som kan styra företaget från en mer operativ roll och avlasta familjeföretagaren som ofta har ett finger med i det mesta.

– Vi har diskuterat det men kommit fram till att så länge som vi är så engagerade som vi är så skulle det blir svårt för en extern vd att få det spelrum som den rollen behöver.

Det är också tydligt att bröderna Lundgren vill återta lite av den position som Bohuslän en gång hade ”när träskutor seglade med granit till Argentina”.

– På sätt och vis kan man säga att vi drivs av ett slags revanschlust, vi är tävlingsinriktade. Det här ju en bransch som ett tag var uträknad, men nu har vi visat att det visst går att komma tillbaka och till med utöka marknaden, säger Jörgen.

– Primärt handlar det om att ta marknadsandelar från andra material, som betong som har betydligt sämre livslängd och högre miljöpåverkan än natursten.

För Johan handlar mycket om att





Johan Lundgren har fullt fokus på att effektivisera verksamheten i stenbrotten.

Hallindens/ Lundgrens – en kort historik

1890

Gustav Lundgren flyttar från Södertäljetrakten till Hovenäset i Bohuslän och börjar hugga gatsten.

1912

Sonen Bror Lundgren föds. Vid nio års ålder börjar han arbeta i berget och går i skolan varannan dag. Som 13-åring börjar han jobba heltid, ofta från sex på morgonen till nio på kvällen.

1934

22 år gammal flyttar Bror till Hunnebostrand och möter Viola, dotter till August Andersson Bred som kommit till Bohuslän år 1890 från Främme-stad. August är också stenhuggare och de börjar jobba tillsammans och tar beställningar på gatsten, kantsten, trappor och block. Under 30-talet förlägger Bror verksamheten närmare hemmet, block levereras till både Tyskland och Svinesundsbron.

1946

Bror Lundgrens stenhuggeri registreras, med stenbrottet i Tossene. Vid mitten av 50-talet har stenhuggeriet två brott och 16 anställda

1960-tal

Produktionen övergår helt till block och antalet anställda minskar.

1969

Tage, 15 år, börjar arbeta i företaget. Bror är sjuk, "hjärtat är utslitet" men han arbetar dagligen till sin död 1976.

1973

Stenbrottet i Bottna öppnas där man bryter röd granit eftersom efterfrågan på grå granit helt försvunnit. 1982 flyttas den verksamhet över till Hallinden.

1994

Bror Lundgrens stenhuggeri går i konkurs om omvandlas till Hallindens Granit.

1996

Jörgen börjar i bolaget, och år 2001 kommer brodern Johan in i företaget. Även brödernas mamma Ingela Lundgren har arbetat i företaget, men har liksom Tage gått i pension.

”Min vision är att utveckla produktionen så mycket det bara går. Vi ska spränga så lite som möjligt och ta tillvara all sten – 100 procent.”

utveckla nya metoder för att bryta sten, att förflytta perspektivet till modern industriell tid.

– Min vision är att utveckla produktionen så mycket det bara går. Vi ska spränga så lite som möjligt och ta tillvara all sten – 100 procent – som vi producerar. Vi sågar redan det mesta och har nyligen investerat i väldigt stor maskinsåg, som gör att vi kan effektivisera produktionen ännu mer.

Johan är själv något av en innovatör och samarbetar med olika tillverkare för att konstruera fler specialanpassade maskiner.

– Just nu håller vi på att utveckla en ny borravn, det är en grym konstruktion. Samtidigt är det som med alla idéer, det går tio stycken på varje förverkligad.

I dag driver Hallindens Granit åtta svenska stenbrott och tillhör de största leverantörerna av granit i Sverige.

– Vi håller i nuläget på att utvärdera två ytterligare brott, mer kan jag inte berätta, säger Jörgen.

Bror Lundgrens första brott i Tossene är i alla fall fortfarande bolagets ”kärna”.

Det var också härifrån som stenen till Obeliskan i Slottsbacken, årets vinnare av Stenpriset, hämtades. Grå Tossene är även stenen i Brunkebergs torgs nya golvyta som sammanbinder hela torget, en omgörning som fick Stenpriset 2017.

– Vi är väldigt stolta över båda projekten. Brunkebergstorg är dessutom ett exempel på ett projekt där vi kom in tidigt och tillsammans med arkitekterna kunde planera och genomföra hela projektet.

Jörgen, du är 43 och har arbetat 24 år i företaget. Kan du se dig i samma roll som i dag om 24 år?

– Ja, men jag tror att det kommer att vara svårt att hålla samma tempo. Däremot är arbetet fortfarande väldigt roligt, och även om det kanske låter som klyscha är det helt sant.

Johan, du är 38. Hur ser du på din framtid i företaget, kommer du också att vara kvar?

– Absolut. Det här är min värld, den som jag känner och behärskar.

Ni har båda barn, tror ni att något av dem kommer att vilja ta över efter er?

– Vi ser det inte som någon självklarhet, men vem vet hur framtiden utvecklas. ■