



”Just nu växer jag in i rollen”

29 år, kvinna och vd. Caroline Lenner är tredje generationen som håller i rodret på familjeföretaget Orsa Stenhuggeri.
– Jag vill sätta min prägel på verksamheten och skulle gärna se att det startades ett nätverk för kvinnor i branschen, säger hon.

TEXT **PETER WILLEBRAND** FOTO **STINA AHLENIUS**

Det är mest en slump som har lett fram till att Caroline Lenner, 29, sedan årsskiftet är ny vd för Orsa Stenhuggeri, och den tredje generationen i familjen att driva företaget. Åtminstone beskriver hon det så själv.

– Jag hade jobbat ett tag i Stockholm men längtade hem till naturen och funderade mycket på vad jag ville göra i livet framöver.

Hon bestämde sig för att ta ett sabbatsår för att renovera sitt fritidshus och resa.

– Och när jag ändå var på hemmaplan kunde jag underlätta för pappa och hjälpa till med företagets administration.

Men när pandemin slog till förra våren satte den stopp för Carolines resplaner.

– Jag fick tid att fokusera mer på vad jag kunde göra här hemma och upptäckte företagets potential.

Hon såg bland annat att det med enkla medel skulle gå att modernisera

företaget, genom att effektivisera och digitalisera administrativa rutiner.

– Jag vill få bort pappersbaserade processer, utveckla nya produkter och göra varumärket mer känt. Samtidigt vill jag att företaget ska växa, det är viktigt för mig att det är en attraktiv arbetsplats med nöjda medarbetare.

PAPPA TORSTEN LENNER hade också under flera år funderat på företagets framtid. Han närmade sig pensionen och hade ännu inte hittat en naturlig efterträdare som ville ta över. Alternativet var att sälja.

– Vi började diskutera ägarfrågan och kom fram till att vi i alla fall kunde testa med mig som ägare och vd. Skulle inte det funka skulle vi ju alltid kunna sälja företaget i ett senare skede.

Det är ett stort steg för de flesta att ta över ett familjeföretag, oavsett bakgrund. Inför ägarskiftet tog Caroline

och Torsten hjälp av Almi för att skapa struktur och tydlighet kring övergången och den framtida rollfördelningen.

– Jag kan verkligen rekommendera att ta extern hjälp vid ett ägarskifte så att man får stödet som man behöver.

CAROLINE SÄGER ATT hon gillar utmaningar, men innan hon tog över var det svårt att förstå vad det skulle innebära att ta över formellt, och att gå från att vara medarbetare till att leda företaget.

– Just nu växer jag in i rollen – hela tiden. Det är många beslut som ska fattas, som man inte har behövt fundera över tidigare.

Torsten finns också kvar i företaget, med en lite annorlunda roll än tidigare.

– Han ska successivt gå över till att endast vara fastighetsskötare och ”rodda” mest med sådant som rör maskiner och lokaler, men jag tror aldrig att han kommer att lämna företaget helt och hållet. Det har ju varit hans liv i över trettio år.

– Visst hamnar vi i diskussioner, men det tror jag att man aldrig kan undvika. I bland tar också far-dotter-relationen över, han måste ju också vänja sig vid att jag är ”chefen” nu. Gränsen mellan det privata och företaget är inte heller alltid självklar. Det är lätt att börja prata om

”Det är viktigt för mig att det är en attraktiv arbetsplats med nöjda medarbetare.”





privata angelägenheter på arbetstid bara för att "få det överstökad".

Brytningen av Orsasandstenen går tillbaka till 1500-talet och stenen finns i stadsvapnet. Ändå är kännedomen om att den fortfarande bryts i Orsa påfallande låg, även lokalt, betonar Caroline.

– Jag får många nyfikna frågor från människor i min omgivning som inte verkar känna till att vi både bryter och bearbetar stenen på plats. Samtidigt visar det potentialen att skapa nya affärs-
möjligheter om namnet blir mer känt.

DEN NYA MARKNADSSTRATEGIN som har börjat stakas ut ska tydligare sätta Orsasandstenen på kartan.

– Pappa har ofta fått uppdrag via rekommendationer och sitt goda rykte, men har egentligen aldrig bedrivit någon marknadsföring, något jag tror kan göra stor skillnad för oss.

– Han satte sin prägel på företaget jämfört med hur farfar drev det. Nu blir det min tur att sätta min prägel, och vara mer inriktad på just affärsutveckling via digitalisering och marknadsföring. Det finns hur mycket som helst man kan göra, men vi ska ta en sak i taget.

Orsa Stenhuggeri blev betydligt mer aktivt på sociala medier så snart Caroline klev in i företaget, med inlägg som bland annat uppmanade följare att ge förslag på vad man kan göra av olika restprodukter från gravstenstillverkning.

”Det är till oss som man hör av sig när man behöver den rosa sandstenen, vilket förstås både är hedrande och gör att vi kan se på framtiden med tillförsikt.”

– Vi hoppas kunna skapa engagemang och att folk ska få en större insyn i hur vi jobbar i företaget.

FÖRUTOM DEN EGNA stenproduktionen finns i grunden en stadig efterfrågan på Orsasandsten. Utseendemässigt brukar den jämföras med den skånska ljustrosa Övedssandstenen som förekommer i flera kända byggnader, bland andra Grand Hotel i Lund. Och eftersom Övedssandstenen inte längre bryts har Orsasten i dag en unik position vid såväl restaureringar som nybyggnationer.

För några år sedan fick Orsa Stenhuggeri till exempel en stororder från Statens fastighetsverk, i samband med beslutet att restaurera Skånebankens gamla fasad i kvarteret Rosenbad på Drottninggatan i Stockholm.

– Vi har flera andra projekt på gång. Det är till oss som man hör av sig när man behöver den rosa sandstenen, vilket

förstås både är hedrande och gör att vi kan se på framtiden med tillförsikt.

SOM UNG KVINNA och företagsledare sticker Caroline ut i den mansdominerade stenindustrin.

– Jag märker det även i bemötandet från kunder, ofta äldre män som blir förvånade när de förstår att jag är chefen. Jag ser inte ut som deras schablonbild av någon som arbetar på ett stenhuggeri.

Samtidigt finns det många framträdande kvinnor i branschen, ofta på olika positioner i familjeföretag.

– Jag skulle vilja lära känna fler och få till ett utbyte av tips och erfarenheter.

– Kanske skulle man kunna starta ett nätverk eller ett mentorskap, det brukar vara givande för alla. Jag har redan två mentorer utanför branschen som jag har haft stor nytta av. Man behöver alltid någon att bolla med, och som kan se på den egna verksamheten med nya ögon. ■