



# *Hovleverantören som satte spettet i backen*

Med ett förnyat täktillstånd till år 2051 kan familjeföretaget Sjöström Stenförädling se framtiden an i generationer.  
- Det kan behövas. Vi blir gamla i den här familjen. Min farmor fyller snart 107 år - äldst på hela Öland, säger vd:n Jörgen Sjöström.

TEXT **PETER WILLEBRAND** FOTO **JOEL SCHÄFER & PRIVAT**



**A**r 1959 satte en då 19-årig Rolf Sjöström spettet i den öländska berggrunden för att börja bryta trädgårdssten.

Han hade jobbat tre månader på Volvo, men kände att det inte var hans melodi. Han ville göra något annat och den röda trädgårdsstenen var en stor öländsk produkt. Många i Stockholmstrakten ville ha den uttrycksfulla kalkstenen i sina trädgårdar, som hade blivit större och fler i och med egnahems-satsningarna efter kriget. Brytningen var utspridd bland öns bönder, som inte sällan kombinerade den med sysslor som fiske. Man höll oftast på med brytningen under så kallade ”blåsdagar”.

– Det var ju så på den tiden, de flesta på landsbygden sysslade med olika saker olika tider på året för att få vardagen att gå ihop. Och det var mängder med folk

som bröt sten på Öland. Cementplattan var ju knappt uppfunnen, säger Jörgen Sjöström, son till Rolf och den som i dag är vd för Sjöström Stenförädling.

**DEN SOM VID** den tiden besökte en öländsk gård som bedrev gårdsförsäljning kunde bli erbjuden en mix av livets förnödenheter: potatis, sill och kalksten.

Men även om efterfrågan på trädgårdssten var stor så var organisationen som skötte återförsäljning och transporter i enklaste laget. En lastbil körde runt och köpte upp stenen som lastades på flaket för hand och sedan kördes ned till kajerna för vidare båttransport till Stockholm.

– Farsan var den förste som började lasta på pallar. Det var ett stort steg och han kunde börja leverera större volymer på kort tid.

Rolf Sjöström hade inte tillgång till egen mark eller brott, utan bröt stenen via arrenden från bönder i trakten.

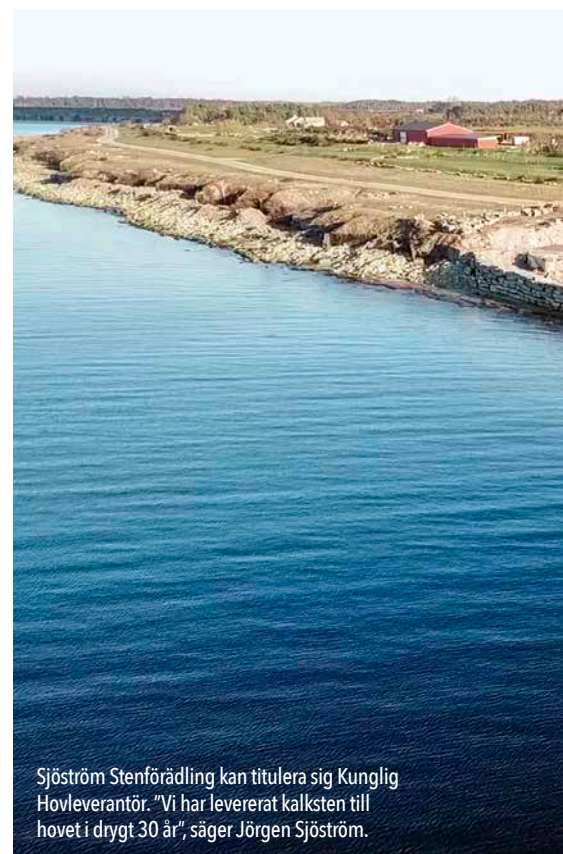
**VERKSAMHETEN VÄXTE SNABBT** och han började anställa. För att kunna ställa om till åretruntverksamhet lät han i början av 70-talet bygga ett skjul där han installerade en stensåg.

– Då kunde han själv börja såga upp trädgårdsplattorna med råtta. Kantsten och mursten var fortfarande handarbeten. Det var spartanskt. Sågen drevs med ett dieselvek, och det skulle dröja ytterligare några år innan skjulet fick elektricitet, berättar Jörgen Sjöström.

Själv hade han inte börjat skolan än.

– Det fanns inte så mycket annat att göra så jag tillbringade mesta delen av min tid på företaget redan då, och trivdes väldigt bra, säger han.





Sjöström Stenförädling kan titulera sig Kunglig Hovleverantör. "Vi har levererat kalksten till hovet i drygt 30 år", säger Jörgen Sjöström.

**ÅR 1977 KOM** ett första stort steg i utvecklingen. Rolf Sjöström la ett bud på anrika Ölandssten, som grundades på 40-talet och under storhetstiden på 50-talet hade drygt 60 anställda och omsatte en miljon årligen. Men tiderna hade förändrats och under miljonprogramsbyggena på 60- och 70-talen hade naturstenen slussats ut till förmån för billigare, subventionerade byggnadsmaterial och importerad sten. När ägaren Göte Mikaelsson skulle gå i pension valde han sälja. Sjöströms hade vid det laget blivit en av de största aktörerna på Öland inom trädgårdssten, med ett tiotal anställda. Men produktionen var fortfarande primitiv och Rolf Sjöström var redo för nästa steg.

– Ölandssten hade alla typer av produktion, från gravstenar till restaurering. De köpte också sten av vårt bolag för vidare bearbetning och export.

Det var med andra ord ett slags strukturfär där den mindre leverantören köpte upp den större beställaren, med en ny affärsmodell. Samtidigt låg några tunga år framför Rolf för att få rätsida på affärerna igen. Inte alla klarade den omställning som branschen stod inför.

– På 70-talet försvann ett 25-tal företag i Sverige som sysslade med lösstensproduktion av kalksten och marmor. På den tiden fanns ett tiotal företag på Öland som bröt kalksten, i dag är vi tre kvar, säger Jörgen Sjöström.

– Nu har vi också facit av att beslutsfattarna lät återlåta en inhemsk bransch så kraftigt. Långsiktigt blev det inte så "billigt" med andra material som måste bytas ut eller förlorar i värde. Och när nu efterfrågan på svensk sten ökar igen är flera av de gamla brotten nedlagda. Det var inte särskilt genomtänkt.

**I TIO ÅR DREV** Rolf Sjöström Ölandssten innan han beslutade sig för att sälja. Köpare blev den ägargrupp som senare kom att bilda dagens Naturstenskompagniet, och som tillsammans med Mysinge och Sjöströms i dag är de enda tre brytande företagen på ön.

– De första åren efter övertagandet var produktionen hos Ölandssten väldigt liten, men den ökade något på 80-talet. Jag började själv arbeta i företaget på heltid runt 85-86 efter att ha säsongsarbetat i Sälen under vinterhalvåret i några år.

Med Jörgens engagemang och försälj-

ningen av Ölandssten bakom sig fattade man beslutet att fokusera på Sjöströms Stenförädling igen och att satsa på att bryta grå kalksten. Sjöströms tog i slutet av 80-talet över delar av tåkten i Stenninge som legat i träda i drygt 20 år. Brottet ligger nära hamnen i Sandvik som under 1900-talet var den öländska stenexportens huvudort.

– Vi hade redan innan försäljningen byggt ut lokalerna med cirka 300 kvadratmeter och investerat i en kantsåg.

**VID MITTEN AV** 90-talet kom nästa stora milstolpe. Man byggde ut med 1 100 kvadrat och nya maskiner kom på plats.

– Jag var 30 år och hade kommit till en punkt då jag bestämde att det var det här jag skulle syssla med, men då måste vi utveckla företaget. Det var ett beslut som hela familjen stod bakom, min mamma arbetade ju också i företaget på den tiden.

Med investeringar i en ny ramsåg och automatiserad slipmaskin kunde man ta sig an större projekt än tidigare.

– Vi hade redan märkt av en ökad efterfrågan och fick beställningar från stora och fina prestigeprojekt, som restaureringarna av Nordiska museet,



Rolf Sjöström harr som mest haft 300-400 djur av rasen highland cattle.

*”Marknaden har ökat stadigt, inte minst privatmarknaden i Stockholm.”*

Historiska museet och Katarina kyrka.

I samma veva bestämde sig Rolf för att trappa ner och ägna sig mer åt sitt andra stora intresse: uppfödning av highland cattle.

– Jag fick ta ett större ansvar, men i praktiken drev vi företaget utan vd under några år, säger Jörgen.

**SJÖSTRÖMS BRYTER INTE** bara öländsk kalksten. Jämtländsk kalksten – röd, grå och svart – ingår också i sortimentet. Förklaringen till den avlägsna brytningen är att Sjöströms 2003 köpte loss täktstillstånden för bolaget Jämtlands Kalkstens brott i Brunflotrakten.

– Vi gjorde affärer sedan tidigare, men företagets ägare hade haft det svårt

ekonomiskt en längre tid. Så vi köpte loss täktstillstånden för att säkra brytningen. I praktiken arrenderade Jämtlands Kalksten takten av oss när konkursen väl var ett faktum ett år senare.

Jämtlandskalksten är typisk för Centralstationen i Stockholm. Till exempel är den klassiska dricksfontänen i stora vänthallen tillverkad i den röda stenen.

Ett konsortium med it-miljonären Jesper Jos Olsson i spetsen köpte konkursboet med ambitionen att bygga upp ett större stenföretag. Men när man insåg att täktstillstånden inte ingick i affären inleddes en process mot Sjöströms för att återta tillstånden. Det slutade med att man förlikades och bildade ett nytt gemensamt bolag som skulle effektivisera produktionen genom att flytta fabriken i Ytterhogdal till Brunflo.

– Men förhandlingarna med de anställda gick i stöpet. I stället avvecklade vi fabriken, behöll brytningen och flyttade över hela produktionen till Öland och Älvdalen.

Men det var svårt att driva det nya bolaget vidare med olika ambitioner, och efter ytterligare några år köpte Jörgen Sjöström ut övriga ägare. Han var åter

ensam ägare till bolaget, och ägde nu även familjeföretaget till 100 procent.

**HÖSTEN 2021 SER** Jörgen Sjöström, som många andra i branschen, tillbaka på ett antal goda år gynnade av stark tillväxt, driven av nybyggnation och renoveringar.

– De senaste fem åren har vi mest ägnat åt att säkra de fem täktstillstånden. Tillståndet för Stenninge förlängdes just till år 2051, vilket förstås är glädjande.

– Vi har även effektiviserat produkttionen och tagit fram nya produkter och speciella ytbearbetningar, som antibearbetningar och Rustik Exklusiv. Marknaden har också ökat stadigt, inte minst privatmarknaden i Stockholm. I dag börjar vi bli trångboddad och lokalfrågan är åter aktuell, säger Jörgen.

Långsiktigheten tycks alltså säkrad för företaget. Det kan behövas.

– Vi blir gamla i familjen. Min farmor Annie som också jobbat i företaget blir 107 år i december. Hon är Ölands äldsta.

I andra änden av ålderstrappan finns sonen Arvid, 20. Han har börjat jobba i företaget, men jobbar på skidorter vintertid.

– Vi får se hur hans intresse utvecklas. Man måste känna suget, säger Jörgen. ■