

Diskbänks- fanatism

Vi lägger mer pengar på våra kök än någonsin. Bänkskivan i sten ska både fungera som funktionell arbetsplats och som statusmarkör. Men det gäller att ha rätt förväntningar – och att låta stenen fortsätta sin resa.

TEXT **PETTER EKLUND**



Köket är i dag hemmets hjärtpunkt, drivmotor och mötesplats. Det är här livet händer, mellan pastasås, bubbelglas och läxläsning. Men det är också en plats där vi läser av ideologier, ekonomier och sociala skiften. Bänkskivan och köksön speglar evolutionen, från trä till påkostade livsstilsmanifestationer i natursten.

– Det är en emotionell resa att renovera i köket och kröna det med att montera en köksskiva, säger Robert Quaak, vd för Steny, sammanslutningen av nio svenska stenhuggerier i hela Sverige.

Många köksdrömmar formuleras snabbt om, byts ut och söker sig vidare genom trenderna mot köksparadiset. Steny märker av när vi tittar lite extra på köksbilderna i Instagramflödet och läser av standard och känsla: Ikeanormalt, platsbyggt, gammaldags, lantstil eller italienskt salongskök, trivsamt folkhem eller renoveringsobjekt med möjligheter. Magasin, bloggar och hemsidor befäster bilden av köket som mer än ett matlagningsrum.

Vi är också beredda att lägga stora summor på kök och köksinredning. Enligt Trä- och möbelföretagens (TMF) statistik ökade försäljningen av köksinredning med 9 procent till 4,3 miljarder kronor under första kvartalet 2021.

– Förr var köket en arbetsplats, i dag kommer festen in i köken. Vi äter, dricker cocktail, är uppkopplade, gör läxor vid köksön. När köken ändras blir det också ändringar i köksstenen, och det ställs krav på nya slags stenytor.

Dagens öppna mångfunktionella kök är ett slags tillbakagång till långhusens allra första rum där livet levdes runt eldstaden. Elden och spisen var hemmets centrum en bra bit in på 1900-talet. Det var i köket man åt, läste, spann, snidade och sydde, och sedan stoppades ungarna om i kökssoffan. Under 1900-talets modernisering av Sverige och ökade krav på hygien blev köket ett rum specialiserat för matlagning. Under funktistiden krympte svenska kök till moderna kokvrår och minimala pentryn, som ingenjörsmässigt mättes upp efter husmödrarnas rörelser mellan spis och bänkar och förvandlades till standardiserade byggregler. Gradvis ökade kökens storlek igen och livsvanorna sipprade åter in bland mikrovågsugnar och kaffemaskiner, där vi trivs som bäst vid vår moderna lägereld.

Köket är numera individens spelplats, som visar vilka vi vill vara. Det är också en förklaring till varför köken ofta är det första som byts ut i den oavbrutna försäljningen av bostäder. Och det ger en väldig ekonomisk omsättning. Stenyföretagen säljer cirka 8 000 köksbänkar i natursten om året.

– För bara fem år sedan var det mycket svart granit och Carrarmarmor, och det var samma stenar år ut och år in. Nu vill folk ha mer färg och rörelse i mönstren, säger Robert Quaak.

– Förr köpte vi standardkök, ungefär som att köpa bryggkaffe. Nu följer köksbranschen alla andra branscher där vi som kunder kan komponera vår egen grej, vår egen kaffesmak. Då vill du också ha bänkskivan som inte alla andra har.

Nordiska Kök har ett eget snickeri i Göteborg och tillverkar platsbyggda kök i en smidig nätbaserad process.

Här märker man också av ett ökat intresse för ovanlig sten:

– Carraramarmor har i dag stor konkurrens av bland annat Jura Grey, en sten som väldigt många kunder efterfrågar. Vi ser också en större efterfrågan på spännande kvartsiter och graniter som till exempel Lemon Ice och Madre Parola, säger Johan Lundkvist, creative director och grundare av företaget.

Att det är viktigt för många att få sin personliga sten bekräftar Robert Quaak.

”Det är en emotionell resa att renovera i köket och kröna det med att montera en köksskiva.”

– Folk vill se råskivorna. Många kommer gärna till huggerierna, väljer sten och får skriva sitt namn på baksidan. Det är en speciell känsla.

När kontakten mellan sten och människa öppnas förstärks även förväntningarna och risken att bli besviken minimeras. Robert Quaak såg trenden med personlig sten komma när han arbetade i den amerikanska stenbranschen på USA:s västkust under tio år. Han arbetade för Rhodes Architectural Stone som är specialister på natursten och levererar internationellt till filmstjärnor, politiker och arkitekter.

Ågaren var som ung lärling i Sienna i Italien där han lärde sig att dela sten med kilar som det gjorts i generationer.

– Folket trodde först att han var en amerikansk spion, men med hårt arbete fick han respekt och lärlingsbrev.

Svenskar är inga kökshippies. Däremot vill vi att individualiteten ska synas, gärna mot en stabil och praktisk bas. Generationer av köksundersökningar har satt en standard som vi vant oss vid. I en miljödriven hantverkstrend med fokus på närproducerade råvaror, vill vi också ha naturnära kök med enkelhet och traditionell estetik. ”Shakerkök” är populära, en amerikansk stil från den frireligiösa shakerrörelsen som på 1800-talet skapade utsökt enkla möbler och inredningar, en tidig, hemmasnickrad funktionalism. Men enkelheten behöver piggas upp, få personlighet och där kan bänkskivor balansera upp det neutralt lågmälda.

– Många kikar nu på kvartsiter, lite hårdare och tuffare än kalksten, färgstarka och intressanta stenar, säger Robert Quaak.

Johan Lundkvist på Nordiska Kök spår att vi under de kommande åren får se mer spännande exotiska stenar som komplement till vår södra svenska sten, samt att det raka och kantiga i köken utmanas av mer runda former.

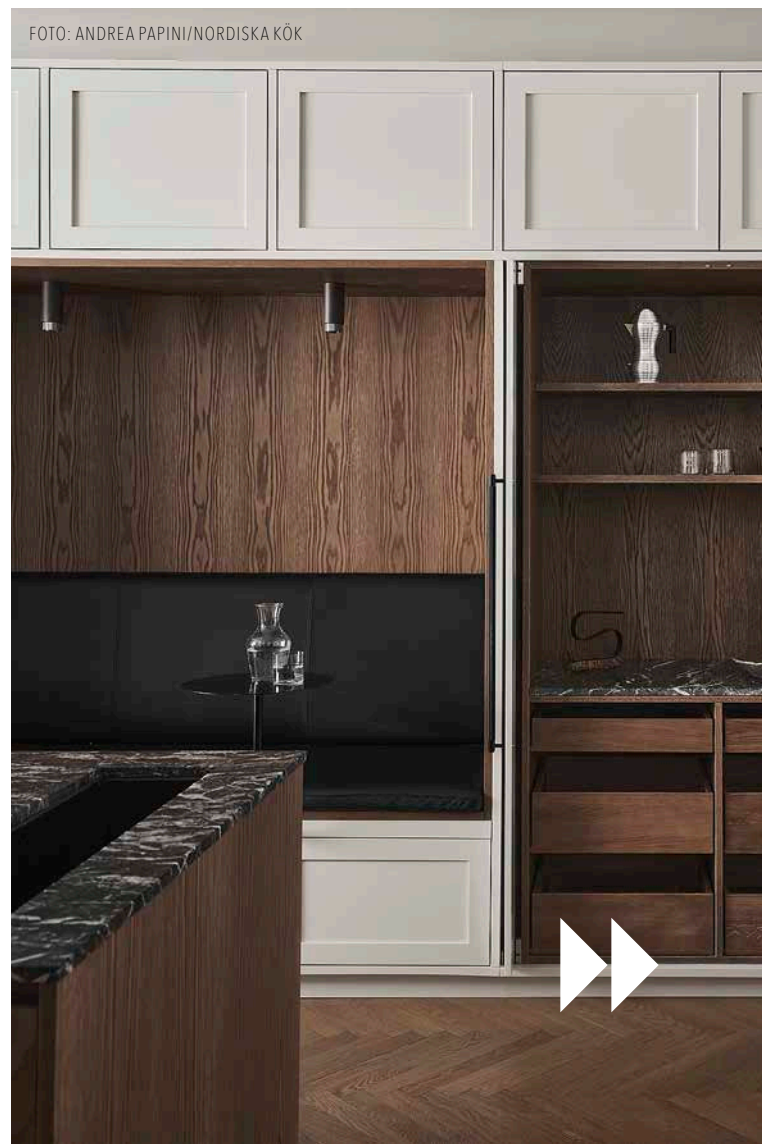
– Det är inte bara matt yta som gäller längre. Allt fler vill ha det blanka lite lyxiga uttrycket. Kanske har vi ett behov av lite mer lyx och flärd efter tiden som varit.

Mönstrade, mer komplexa skivor ställer större krav på information om materialet. När folk köper sten på nätet är det lätt att tro att stenen alltid ser likadan ut. Att bara titta på exempelbilder på nätet visar inte hela bredden hos stenen.

– ”Kan jag få den stenen, utan den grejen på högersidan?”, är ett exempel på en fråga som våra företag kan mötas av, berättar Robert Quaak.

På nätet finns även många självpåtagna ”experter” och mycket felinformation. På forum haglar det av tips och kommentarer om skötsel av köksskivor och erfarenheter av dem.

Enligt Robert Quaak måste stenhuggarna informera butikerna, som i sin tur måste informera kunderna.



– Det viktiga är att skapa rätt förväntningar hos kunden.

Köksbutikerna måste guida kunderna bland alla detaljer och verkligen känna till de material som erbjuds, så att de kan sälja in dem på rätt sätt. Steny erbjuder därför utbildning i natursten.

– Vårt jobb är att gå ut med information, och alla tycker om att lära sig saker.

Det handlar i slutändan om sten kopplad till tjänst. Här har stenbranschen mycket att lära, anser Robert Quaak.

– En svensk stenhuggare som ska tävla med priset har i dag en tuff framtid för sig. Men lägger man fokus på tjänsten, då är man med i leken.

– Vår bransch är i början av detta. Vi har fortfarande många "Ikeakunder" som söker enklare sten där priset är viktigt. Ska du inte bara sälja en bit sten måste du tillföra något annat, och då måste det fungera varje gång. Människor är oftast villiga att betala för det och för upplevelsen.

Många branscher går mot upplevelseindustrin, men många underskattar hur komplicerat det är, menar Robert Quaak.

– Det handlar om tillit och ansvar. Vi ska ta hand om rekommationer. Alla vet att det finns sten att köpa billigare, men kan vi informera och leverera då stannar kunderna hos oss. Vi försöker sätta rätt förväntning på stenaffären.

Johan Lundkvist på Nordiska Kök är medveten om vikten av korrekt stenfakta.

– Våra köksdesigners talar mycket med kunderna om

”Den första lilla repan i en marmorvask ser du. Men med många repor ser du bara en fin vask.”

naturstenens för- och nackdelar. De ger också tips på hur man kan skydda sin sten, till exempel genom att arbeta på större skärbrädor, vara noga med att behandla sin sten kontinuerligt och framförallt inte låta spill ligga kvar länge. I slutändan landar många i natursten och kan då acceptera den noggrannhet som krävs för att stenen ska hålla sig fin länge, säger han.

Ledtiderna är också mycket viktiga. Kunder i dag är rastlösa, allt ska gå snabbt. Det är en konsekvens av näthandlandet.

– Jobbet är hektiskt och uppkopplat. Fick du fem batchar om dagen förr, får du i dag 20 före niokaffet, säger Robert Quaak.

När en kund har förälskat sig i en viss natursten, men får höra att det tar 16 veckor att få fram en skiva är det många som tvekar. De italienska stenföretagen köper in block från Kina, Egypten, Kanada och USA och har alltid natursten på lager, och en leveranstid på några veckor. Detta förväntas svenska stenhuggerier matcha, trots sina kostnader, miljökrav och kostsamma utvidgningar av stenbrotten.

– Folk är intresserade av Kolmårdsmarmor och Ölandssten, men vill ha grejerna snabbt. I dag ska allt helst ta några dagar. Kunderna är otåliga som myggor, säger Robert Quaak.

Branschen behöver bli en informationsbransch lika mycket som en som levererar sten, betonar han. Är butiker och kunder välinformerade från början blir tidsproblemet begripligt och lättare att hantera för alla. Vill vi ha svensk natursten, bruten och hanterad på ett schyst sätt, då får vi vänta på den kvaliteten och lyxen. Låt köken vänta in sina skivor, glädjen blir så mycket större sedan och besvärliga reklamationer undviks.

Till naturstenskivornas värld hör också skötsel. En stenskiva behöver vård och kärlek.

– Man ska inte tänka att en sten är oförstörbar bara för att den är tålig. Alla material kan du förstöra, särskilt kalksten eller marmor. Läger du en citron på en marmorsida över helgen får du ett märke som inte går att tvätta bort, säger Robert Quaak.

Det finns lika många råd som metoder. Reglerna är i grunden enkla. Var logisk. Sätt inte heta kastruller och stekpannor direkt på stenen. Städa av snabbt. Är olyckan framme, börja tvätta med enkla medel. Var försiktig med alkalier och syntetiska medel.

– Folk är vana vid att stänka på Vim och kemikalier på granit.

Det bästa är att ta klassisk tvållösning och torka av. Den porösa marmorskivan kan mättas med färg- och luktlös såpa. Det handlar också om vår inställning till naturligt slitage och patina. Ofta söker vi perfektion och jakten på småskador och repor kan bli manisk. Det är fel inställning. En stenyta är en bit natur, och naturen slits med tiden. Det ska den göra, det är det som gör den vacker. Årmiljonernas erosion blir en pågående saga i köket.

– Den första lilla repan i en marmorvask ser du. Men med många repor ser du bara en fin vask, säger Robert Quaak. ■

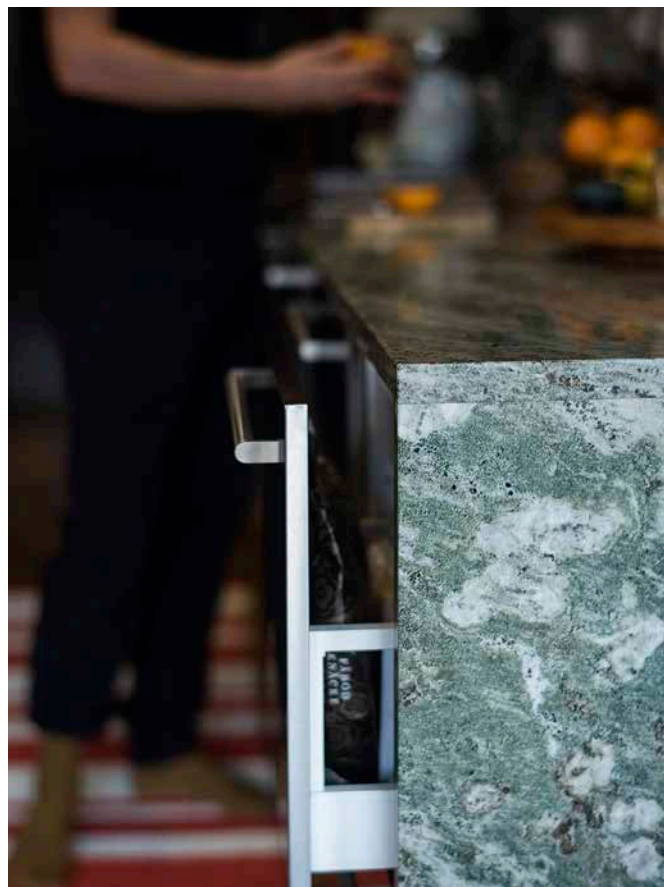


FOTO: ANNA RUT FRIDHOLM

FOTO: ANDREA PAPINI//NORDISKA KÖK



FOTO: BORGHAMNS STENFÖRÄDLING



FOTO: ANDREA PAPINI//NORDISKA KÖK