



Samlad bransch visar uthållighet

Sveriges Stenindustriförbunds årsmöte i Borås blev ett kvitto på att branschen fortfarande står stark i en omvärld som brottas med allt fler osäkerhetsfaktorer.

TEXT **PETER WILLEBRAND**

OM HÅLSAN TIGER still så var Sveriges Stenindustriförbunds årsmöte i Borås 29–31 januari ett exempel på en bransch som åtminstone inte än drabbats så särskilt hårt av lågkonjunktorens effekter. Uppslutningen var lika stor som vanligt – drygt 100 personer från 60 medlems-

företag – och det var en stämning av business-as-usual som präglade mötet, med vissa undantag.

Stenkonsulten och branschprofilen Jan Anders Brundins hastiga bortgång förra året blev under mötet en dubbel påminnelse om vad hans insatser betytt för förbundet och stenindustrin i stort. Frånvaron av hans fysiska röst och ifrågasättande av oklarheter lämnade bokstavligen ett tomrum efter sig. Ett mer uppmanade materiellt arv som Jan Anders Brundin nu lämnat över till övriga medlemmar är att avsluta är hans arbete med att uppdatera det så kallade Fasadhäftet.

– Arbetet var i slutskedet, men nu

faller det verkligen på oss andra att ta vid. Det är nödvändigt att slutföra allt eftersom det skett så mycket inom det här området under de senaste åren och mycket av det gamla innehållet är inte aktuellt längre, säger Kai Marklin, ordförande i Sveriges Stenindustrin, som även uppmanade till en tyst minut till Jan Anders Brundins minne.

– Vi pausade även utdelningen av förbundets hedersmedalj i år eftersom Jan Anders även var väldigt engagerad i den gruppen som utser mottagaren.

De olika kommittéerna som representerar svensk stenindustri – från brytning till tekniska – samlades som vanligt för enskilda möten där man diskuterade

sina respektive agendor som rör allt från nya lagar som påverkar täkttillstånd till behovet av en neutral konkurrens inom gravvårdsverksamhet.

Den stora punkten på årsmötet handlade annars om medlemsavgifterna. Förbundet har under de senaste åren haft en relativt god ekonomi, vilket gett utrymme till att sänka medlemsavgifterna.

– Det är en viktig symbolfråga, det är ju inte meningen att förbundet ska bygga upp en stor kassa, säger Kai Marklin.

I stora drag innebär förändringen att den så kallade grundavgiften hålls kvar på samma nivå som tidigare medan det görs nedjusteringar av avgifter baserade på medlemmarnas omsättningar.

– Sänkningen kommer merparten av medlemmarna till del. Den preliminära bedömningen är att de totala medlemsintäkterna minskar med 200 000–300 000 kronor på ett år, sammanfattar Kai Marklin, som i samband med årsmötet även valdes om till ordförande på ytterligare två.

Två sittande ordinarie styrelseledamöter som var aktuella för omval blev också omvalda med en mandatperiod på två år.

– Det här var ett av de mest stillsamma årsmötetena under de senaste tio åren. Som ordförande är jag som vanligt tacksam för att vi har så många medlemmar som ställer upp och visar sitt engagemang. Få branscher kan visa samma procentuella uppslutning. Känslan av att vi alla gör det här tillsammans är påfallande.

I OCH MED att Borås var platsen för årets möte hade även forskningsinstitutet RISE, som har en stor avdelning för tester av natursten, betong och ballast i staden, bjudit in mötesdeltagarna till ett studiebesök. Det var uppdelat på flera stationer där forskningsledarna gick igenom olika testmoment som visade allt från halkmotstånd till analys av mineralsammansättning.

– Många medlemmar använder sig återkommande av RISE tjänster och expertis för att till exempel testa sina stensorter enligt ackrediterade metoder för till exempel tryckhållfasthet och vattenabsorption. Det var ett bra tillfälle för dem att få uppleva testmiljön i praktiken, och det var överlag ett stort intresse för att få chansen att se de ackrediterade metoder som används och ställa frågor, säger Kai Marklin. ■

“2025 ser ut att bli ett rekordår”

SANDRA ÖRJEMARK ÄR forsknings- och utvecklingsingenjör vid RISE och ingår i ett team som ansvarar för testverksamheten som bland annat omfattar naturstensprovningar.

Hon är i grunden utbildad geolog och har arbetat på RISE sedan 2019. Tidigare har hon bland annat arbetat som maringeolog och varit konsult i stora infrastrukturprojekt som Västlänken.

– År 2025 ser ut att bli ett rekordår för tester av natursten. Många stensorter testas i 10-årscykler och flera av dem sammanfaller i år vilket gör att vi får en topp.

Ett täkttillstånd sträcker sig vanligtvis över en längre period, runt 25 år. Brytningen i brottet förflyttas under tiden vilket gör det nödvändigt med återkommande uppföljningar för att säkerställa stenens kvalitet.

– Det kan vara relativt stora variationer inom ett och samma brott, men vi hjälper även till att prova borrhärd från nya planerade stenbrott.

Inom naturstensområdet utgår RISE från 15 ackrediterade metoder, granskade av myndigheten SWEDAC.

– Vi utvecklar och genomför även flera typer av icke-ackrediterade metoder i samråd med kunden, säger Sandra Örjemark.

Resultaten kan till exempel fungera som underlag för CE-märkning vid upphandlingar.

I dag ställs allt större krav på uppföljning och spårning av material inom alla typer av produktion. På byggsidan har samtidigt miljökraven och kraven på återbruk i projekten kraftigt skruvats upp under senare år. Det måste fångas upp med förnyade testmetoder.

Det kan vara stora skillnader mellan olika material när det kom-

mer till exempelvis återbruk. Ofta finns inte heller tillgång till samma dokumentation när det handlar om äldre material. Vissa stensorter bryts inte heller längre.

– Det blir också viktigare för oss att utveckla nya metoder som underlättar framtida återbruk. Där kan vi också bidra med kunskap och tester.

Den stora naturliga variationen inom naturstensområdet gör Sandra Örjemarks arbete omväxlande och stimulerande.

– Ja, jag älskar verkligen att arbeta med sten, det är ett så levande och vackert material. Det finns ju också så många olika stensorter i Sverige.

Vilken är din favoritsten?

– Det brukar vara den senaste stenen som jag arbetat med. Nu har jag till exempel jobbat med flera tester av gotländsk kalksten där Kappelshamn med sina fossiler och snäckor har blivit en ny favorit. ■



Sandra Örjemark

Med örat mot marken

Christian Holm Hansen tillträdde i höstas som ny vd för stenkonsortiet Steny.

– Jag är mer dansk än svensk i mitt ledarskap, säger han.

TEXT PETER WILLEBRAND

NÄR CHRISTIAN HOLM HANSEN fick frågan om att bli ny vd för Steny blev han först aningen fundersam.

– Jag har ju ingen bakgrund inom stenindustrin, så det var inte ett självklart beslut. Men efter att vi diskuterat både utmaningar och möjligheter kändes det rätt att tacka ja, säger han.

Samtidigt var det inte i första hand stenkunskap som Stenys delägare efterfrågade, viktigare var erfarenheten förändringsarbete, affärsutveckling och varumärkesbyggande.

– Jag kommer från retail-sidan i underhållnings- och musikbranschen. I 16 år var jag vd för den nordiska distributören av musikutrustning, EM Nordic. Under de senaste åren har jag också arbetat som konsult med fokus på marknadsföring, affärstillväxt och strategisk utveckling.

STENY GRUNDADES 2014 med en affärsidé som bygger på att samla ett antal utvalda stenföretag med marknadsnärvaro i hela Sverige, från Burträsk i norr till Lund i söder, under ett paraply.

– Storlek och volym blir allt viktigare i stenindustrin, särskilt när vi möter en växande konkurrens från länder i vårt geografiska närområde, som exempelvis Baltikum. För att stärka vår position behöver vi fortsätta utveckla vårt erbjudande och se till att vi är en attraktiv samarbetspartner i hela branschen.

När det gäller framtiden vill Christian Holm Hansen ännu inte gå in på detaljer om vilka förändringar som väntar.

– Vi är fortfarande i ett tidigt skede, och jag har örat mot marken, säger han.

Samtidigt poängterar han att det långsiktiga målet är att säkerställa en uthållig och attraktiv stenindustri i Sverige.

– Mitt strategiska fokus ligger på de närmaste 3–5 åren och att skapa ett långsiktigt värde för både Steny, våra delägare och medlemmar.

Christian Holm Hansen är ny vd för Steny.



FOTO: PETER WILLEBRAND

En viktig aspekt av det arbetet är att balansera Stenys varumärke mot de åtta delägarnas och två medlemmarnas egna varumärken och behov.

– Vi måste hitta en strategi där vi både stärker Steny samtidigt som vi respekterar och bygger vidare på våra delägares individuella affärsmodeller.

ETT STENY MED fler delägare är inte ett primärt framtida mål.

– För mig handlar tillväxt inte nödvändigtvis om att bli fler, utan om att stärka vår marknadsposition och ta en ännu mer betydande roll i branschen. Vi kommer att fortsätta utvecklas och befästa vår position som en ännu starkare aktör i stenindustrin. Nya partners kan bli aktuella om det är strategiskt motiverat och gynnar vår långsiktiga utveckling.

Konsumentmarknaden är en central del av Stenys verksamhet, och bänkskivan är en av de viktigaste produkterna. Utöver natursten arbetar Stenys företag

även med kvartskomposit och granitkeramik.

– Jag ser natursten som en premiumprodukt i vårt utbud, säger Christian Holm Hansen och redogör passionerat för fördelarna med ett antal olika stensorter som visar att han snabbt lärt sig stenläxan och att han vet hur man förpackar ett attraktivt erbjudande.

Christian Holm Hansen har både svenskt och danskt medborgarskap men har bott i Sverige i över 23 år. Hans ledarskapsstil har dock en tydlig dansk prägel, betonar han.

– Ja, jag är inte så mycket för svenskt konsensus. Jag föredrar raka och snabba beslut – nu kör vi! Jag är säker på, att det kommer vara en styrka för Steny.

Du har ett stort nätverk inom musikindustrin, men var hör du hemma rent musikaliskt?

– Jag älskar 80-talet! Jag var keyboardspelare och sångare i ett band som spelade 80-talscovers, och vi hade hur kul som helst. ■