



Debattartikel 2026-06-16 från Sverige Stenindustriförbund

**Debattartikel för fri publicering, Björn Carlesson, vd för Granum**

**Stenprodukter:**

## **Var finns den politiska viljan?**

Jag brukar beskriva mig själv som en politiskt intresserad person som följer samhällsutvecklingen i stort och smått, i Sverige och världen. Mitt perspektiv är både den vanliga människans och småföretagarens, världar som tack och lov ofta möter varandra. Som vd för ett företag med tolv anställda i ett mindre samhälle i nordöstra Skåne är jag också en ganska typisk representant för svensk stenindustri, som domineras av små företag, ofta ägda av familjer som i generationer drivit sina företag.

I dag lever och verkar vi en värld som under senare år tyvärr blivit allt mer instabil, med krig och kriser som tär på ekonomin och människors framtidstro. Det talas om en ny världsordning där president Trump är det yttersta exemplet på kortsiktiga och emotionella utspel som kan förändras från en dag till en annan. Han är förvisso extrem på många sätt, men samtidigt blottlägger han hur bräckligt det politiska systemet är och hur snabbt vindarna vänder när maktbalanser ruckas och desperata politiker runtom i världen försöker valsa med men istället snabbt förlorar kontrollen.

**Samtidigt vet alla som driver företag att vi vill se något helt annat från våra ledare. Vi är beroende av långsiktiga perspektiv och stabila och rättvisa spelregler som alla kan förhålla sig till, en konkurrens på lika villkor.**

Det är ännu viktigare att betona när vi nu är mitt uppe i en valrörelse och politikerna som vanligt frestas att bjuda över varandra. Politisk välvilja blir lätt till uppblåsta symbolhandlingar som inte alltid är förankrade i verkligheten när de senare ska implementeras – och som rivs upp när nästa gäng tar över.

Man brukar tala om björntjänster. Jag har till exempel själv fått uppleva hur Tillväxtverkets stödinsatser via EU kan slå helt olika beroende på i

vilken region ditt företag ligger. Vi som sitter i nordöstra Skåne har fått Svarte Petter-kortet jämfört med våra kollegor som driver företag en bit bort, i Småland eller Blekinge. När till exempel vårt företag ville expandera fick vi veta att storleken på våra planerade satsningar på en ny produktionslinje inte uppfyllde minimikraven för ett EU-stöd i Skåne. Skulle vi däremot ha fördubblat våra satsningar eller tillhört en region några mil bort skulle vi plötsligt kunna bli aktuella för ett stöd.

**Jag anser att sådana tolkningar ger direkt felaktiga signaler till en bransch som domineras av mindre företag, och som med riktade och anpassade insatser kan åstadkomma stora förändringar. Effekten riskerar annars att bli den omvända. Dels skapas ett slags moment 22 där de som redan är små förblir små, dels leder det till en osund konkurrens.**

Svensk stenindustri var för 100 år sedan världsledande och har alla förutsättningar att bli dubbelt så stor. Jämför vi oss med våra grannländer ligger de numera klart längre fram än oss på flera plan, både tekniskt och i volymer bruten sten.

Vi i Sverige riskerar att fastna i ett förödande nollsummespel – trots att det finns en stor och ökande efterfrågan på natursten. Och för att bryta mönstret och komma ikapp måste vi hitta nyanser och skräddarsyda lösningar som tar hänsyn till branschens unika behov. Det mesta typiska exemplet som visar hur beslutsfattarna ser på vår bransch är exemplet med miljardkoncernen Cementa vs familjeföretaget Slite Stenhuggeri. Båda ligger några mil från varandra på norra Gotland och jämföras enligt samma mall. Men medan lilla Slite får lägga enorma resurser för ett nytt täktillstånd som motsvarar en bråkdel av Cementas produktion går regeringen in och driver igenom en lagändring som ger underkända Cementa ett tillfälligt brytningstillstånd för att säkra landets cementförsörjning. Samma mall gäller alltså inte längre.

Jag vill understryka att jag har full förståelse för att Cementas vara eller icke vara påverkar svensk ekonomi och att verksamheten är samhällsviktig, men utan lika villkor kan vi som bransch aldrig få ett "Cementa för natursten".

**När får vi se samma politiska vilja för att säkra behovet av en växande svensk stenindustri – och den svenska stenen?**

**Mer info och frågor:**

Björn Carlesson, vd för Granum Stenprodukter, 073-251 66 76

bjorn.carlesson@granumstenprodukter.se

Kai Marklin, Sveriges Stenindustriförbund: 070-59 471 95 [kai@sten.se](mailto:kai@sten.se)

*Sveriges Stenindustriförbund är en branschorganisation vars medlemsföretag bryter, förädlar, monterar och importerar natursten. Kunderna finns både inom offentlig och privat sektor och medlemsföretagen sysselsätter cirka 1 400 personer. Se [www.sten.se](http://www.sten.se)*