

Di

Dagens industri

Attefallshus och bastur säljer som aldrig förr: "Viss Coronaeffekt"

SORSELE. För ett halvår sedan köpte Sorselestugan grannföretaget och blev därmed en av kommunens största arbetsgivare. I år var planen att växa i lugnare takt, men coronapandemin har fått försäljningen av bastustugor, badflottar och Attefallshus att skjuta i höjden.

Publicerad: 5 augusti 2020, Av Caroline Åkerlund

Sorselestugans delägare: "Produktionen går för fullt". Delägaren Robert Gabrielsson kan inte förklara varför produktionen i Sorselestugan aldrig varit på sådant högtryck som nu i coronatider.



Robert Gabrielsson Styrelseordförande och Joakim Stenlund Vd, Foto: Jack Mikrut.

Det sågas för fullt och en doft av träspån ligger tjock i hela verkstaden. Trots att alla dörrar står vidöppna den här stekheta sommardagen. Här tillverkas 40-50 olika typer av hus och stugor i veckan, och just nu går produktionen på max.

”Det går inte att producera mer och vi har nog aldrig sålt så mycket som vi gör nu”, säger delägaren Joakim Stenlund.

Vad tror ni att det beror på?

”Vi kan ju inte utesluta en viss Corona-effekt. Folk har mer tid och reser mindre, så det kliar nog i hemma fixar-fingrarna och att göra av med lite kulor.”

Starkt bidragande är också att företagets storsäljare, Attefallshusen, från och med den första augusti får vara upp till 30 kvadratmeter stort utan bygglovsansökan, mot tidigare 25 kvadratmeter. Redan nu ligger många beställningar på den nya, större modellen och vissa kunder har även önskat en utbyggnad av redan befintliga stugor.

”Fem kvadratmeter gör enorm skillnad om du ska ha huset som garage. Vi har upplevt att de tuffa krav som gällt hittills gällande vatten, avlopp och bygglov har begränsat marknaden, men nu släpper det troligen”, säger Robert Gabrielsson.



Träbearbetning hos Sorseledörrens fabrik, som företaget köpt nyligen. Foto: Jack Mikrut



Bastuflotten Doris. Foto: Sorselestugan



Ett kontor i fabriken i form av en Sorselestugan. Foto: Jack Mikrut

För snart tio år sedan tog de tre delägarna över Sorselestugan som hade gått i konkurs 2011. Sedan dess har man satsat mycket på utveckling, där nya husmodeller, ny hemsida och digital marknadsföring varit i fokus. Från att endast ha tillverkat knuttimrade hus har man breddat med modulhus, och även börjat sälja badbryggor, bastustugor och bastuflottar.

”Bastu och hemmaspa är en växande trend. På 1970-talet började folk ha bastu i källaren, men nu ska det vara en helt annan upplevelse. Man vill ha snyggt och pimpat i bastun.”

Ett hus kostar från 20.000 kronor och uppåt beroende på standard och utförande.

”Många vill sätta sin egen prägel och det försöker vi hjälpa till med så långt det är möjligt”, säger Joakim Stenlund.

Ett exempel är den bastuflotte på 20 kvadratmeter, den största bolaget någonsin tillverkat, som ett eventbolag i Marstrand köpte inför årets sommarsäsong.

”Det är en halvmiljonersflotte som har bastu, badtunna och plats för 30 badgäster. Den är riktigt häftig, och är döpt till Doris”, skrattar Robert Gabrielsson.

I höstas tog Sorselestugan också över grannföretaget Sorseledörren, som man i många år har haft som dörrleverantör till stugorna.

”Redan 2018 märkte vi att det var problem med leveranserna och vi blev genast oroliga för att vi inte skulle få några dörrar till husen. Förra våren gick bolaget in i rekonstruktion och på hösten tog vi över som nya ägare”, säger Robert Gabrielsson.

Att ta över företaget blev dock svårare och betydligt kostsammare än vad man först hade tänkt sig. Inte minst när det bland annat visade sig att det fanns dolda skulder i bolaget.

”Vi förlorade omkring 900.000 kronor på det Sorseledörren var skyldiga oss, och fick skjuta till drygt 700.000 kronor efter att vi tagit över bara för att hålla driften igång”, säger Robert Gabrielsson och Joakim Stenlund fortsätter:

”Vi hade kunnat låta bolaget gå i konkurs, men det hade fått förödande konsekvenser. Dels för dem som vi levererar dörrar till, dels för de arbetstillfällena som var vår ambition att bevara. Det här är Sveriges näst minsta kommun så det är otroligt viktigt att rädda jobb om det går.”

Sorseledörren tillverkar årligen cirka 3.000 fönster och 11.000 stug- och bastudörrar. Man är bland annat leverantör av dörrar till Hornbach och 40 procent av dörrarna går på export till bland annat Norge. På företaget arbetar omkring tio personer, varav flera är anställda via Samhall. I och med övertagandet blev de nya ägarna en av ortens största arbetsgivare, om man räknar in även de anställda på Sorselestugan. Men efter en utdragen process för att få bolaget på fötter igen, beslutade man att sälja bolagets inkråm till ett av ägartrion nystartat bolag, som så småningom ska ta över hela verksamheten.

”Vi insåg att vi behövde finansiera upp bolaget mer än vi tänkt, och det riskerade att äventyra våra andra verksamheter. Det har varit en krävande tid, men med facit i hand blev det en bra lösning”, säger Joakim Stenlund och får medhåll av Robert Gabrielsson:

”**Nu är planen** att växa med det vi har. Vi har utvecklats mycket de senaste fem åren och nu hoppas vi kunna skörda lite.”

NYA SORSELESTUGAN

Nya Sorselestugan

Ägare: Robert Gabrielsson 51%, Jan-Erik Johansson 25% och Joakim Stenlund 24%.

Oms. 2018: 26,7 Mkr, **2019:** 32,2 Mkr, **2020:** 38,0 Mkr (Prognos) koncernen: 55 Mkr

Antal anställda: 20 över sommaren samt 12 på Sorseledörren. Totalt i koncernen ca 35st.

JOAKIM STENLUND OM REGERINGENS STÖDPAKET:

”De är bra, även om vi inte har behövt korttidspermittera. Men i början av coronapandemin visste man ju inte hur det här skulle påverka verksamheten, och då var det bra att den möjligheten kom snabbt”, säger Joakim Stenlund Vd.