

**PART
REX™***Branschledaren
inom slitdelar
till skopor, plogar
& markfräsar***Därför rasade
Europavägen**

SIDAN 12

**Bolagets
nya resa**

SIDAN 5

**Tillverkare
slås ihop**

SIDAN 8

entreprenad

Leveranstidningen Entreprenad

#9 14 augusti 2025

MÄSSAN**Load up north
lovar att leverera**

SIDAN 18

**BEREDSKAP****Zeppelin bjöd till
på Sverigeturnén**

SIDAN 14

Återvändaren blev en vinnare

SIDAN 20



Världen nästa för det svenska konceptet

GRÖDINGE. Christer Otterström gick fram som en ängvält när han återvände till familjeföretaget. Han mångdubblade investeringarna, chockhöjde priserna och ökade återvinningen till 99 procent. Nu vill han satsa globalt.

Text och foto: ULRIKA ANDERSSON

När Christer Otterström kom tillbaka till Hummeltorp Sverige AB hade han varit borta i 28 år och bott en tid i USA.

Han vände hemåt eftersom fadern, som lett familjeföretaget i 60 år, blivit svårt sjuk.

Hemma på svensk mark igen väntade han sig att verksamheten skulle ha förändrats en hel del.

– Men det var precis som det var innan, det enda som hänt var att det fanns LED-belysning, det var dessutom likadant hos kunderna.

Han såg därför chansen att göra något helt nytt.

– Jag tänkte att den här branschen har enorma utvecklingsmöjligheter, det finns hur stor potential som helst.

Pappa Bengt höll med från sin sjuksäng.

– Jag hävdade att framtiden är återvinning och cirkularitet, och han var helt med på att vi borde satsa och vara först på bollen.

– Men när jag förklarade att det krävde investeringar på 80 miljoner var det lite svårare att sälja in, pappa hade som mest investerat fyra miljoner kronor på ett år.

CHRISTER VIDHÖLL ATT investeringarna var nödvändiga, pappa Bengt lät sig övertalas och nu stundade en ny tid för Hummeltorp.

– Jag ville till exempel tätgöra marken, lägga gummiduk under hela anläggningen så att det blir helt omöjligt att läcka ut

farliga ämnen i miljön, säger han.

Hittills har en fjärdedel av marken fått både gummiduk och säkerhetsduk som grävts ner 2-3 meter i backen.

Tanken är att minska miljöriskerna, men också att göra det möjligt att utnyttja andra resurser.

I likhet med sin far och sin farfar (läs mer om det på sidan 24!) vill han nämligen inte slänga något.

– Lakvattnet är en resurs i min värld.

Hummeltorp, som han numera äger tillsammans med sin bror Johannes, tar nämligen emot stora mängder kväverik sprängsten.

– Vi spolar berget och får bort 80-85 procent av kväveresterna, ur lakvattnet kan vi sedan använda kvävet i jordtillverkningen.

Jag hävdade att framtiden är återvinning och cirkularitet, och han var helt med på att vi borde satsa och vara först på bollen. ”



Min dröm är att vi ska ha 10 000 såna här anläggningar globalt, det kommer jag inte att hinna se under min livstid, men jag tror jag får se tusen. ”

– Vi får ett fossilfritt gödningsmedel och får dessutom kontroll på allt vatten på anläggningen.

Christer Otterström ser det också som en viktig insats för klimatet.

– Bergkross är den näst största källan till kväveläckage efter jordbruket, skulle alla rena massorna skulle vi ha kommit långt med den problematiken, som till exempel övergödningen i Östersjön.

EN ANNAN PÅBÖRJAD framtidsvision är att dela in anläggningen i tolv avskilda celler. Om det kommer in kontaminerade massor ska lakvattnet i denna cell inte blandas med övrigt dag- och lakvatten, det finns också oljeavskiljare och renings-system som säkerställer kvaliteten.

– Det är ett patentsökt system, vi väntar

bara på att få tillstånd att bygga ut det fullt ut, då kan det stå klart om 2-3 år.

Anläggningen tar idag emot 300 000 ton per år. Det nya tillståndet skulle medge 800 000 ton och Christer Otterström ser stora möjligheter med den skalbara verksamheten.

– Min dröm är att vi ska ha 10 000 såna här anläggningar globalt, det kommer jag inte att hinna se under min livstid, men jag tror jag får se tusen.

Han förklarar att investerare över hela världen söker hållbara koncept i en tid där återvinning och resurseffektivare lösningar är eller kommer att bli ett krav.

– Det finns många duktiga företag men i slutändan återvinner de 30-35 procent. Vi är uppe i 99 och vi tycker inte det är

”rocket science”, det är relativt lätt.

Planerna har legat lite på is men Christer Otterström avser att dra igång dem på allvar och förklarar att det börjat röra på sig både i Europa och i hans gamla hemland USA.

– Det finns ett jättestort intresse och vi checkar alla boxar, därför vill de satsa på oss.

HAN GÖR JÄMFÖRELSEN med Northvolt, men poängterar att det finns en stor skillnad.

– Vi är lönsamma från dag två eftersom vi får betalt i ”båda ändarna”, både när materialet kommer in och när vi säljer återvunna produkter.

Det är snart nio år sedan Christer Otterström kom hem till Grödinge och han konstaterar att företaget nått mycket längre än han vågade drömma om då.

Fortsättning sidan 22

Maskinerna har specialanpassats, olika tillägg som vindsiktar och magneter ska öka återvinningsgraden.



Han noterar också att markvärdet maximeras när man tätgör marken.

– Det blir ju en hysterisk skillnad den dagen man ska sälja marken, det går att bygga bostäder direkt och ska marken användas för industri är läckageskyddet redan på plats.

Christer Otterström räknade med röda siffror de första åren. Så blev det inte men något som fick familjen att hicka till var hans inställning till priser.

– Jag reagerade när jag såg att det kom transporter från norra sidan av stan, de borde inte ha råd att köra ända hit.

Omställningen krävde ju stora investeringar, då måste man hänga med i pris-sättningen, resonerade han.

– Jag höjde därför våra priser med i snitt 106 procent, på vissa material blev höjningen flera hundra procent, andra höjdes inte alls.

HANS ANALYS VAR att många av de material man tog in kostade mer än de smakade.

– Jag räknade med att tappa 80 procent av kunderna på en vecka, jag sa till pappa att han kunde skylla på "idioten från USA".

Familjen förberedde sig på kraftiga reaktioner och visst kom det en del arga samtal.

– Vi tappade 20-25 procent av kunderna i början, men nu ligger vi rätt, dessutom har konkurrenterna följt efter och höjt sina priser.

Hummeltorp tar emot gödsel, sprängsten, schaktmassor, jord, sand, lera, grus, stubbar, trädgårdsavfall, betong, asfalt samt tegel.



Företaget tillverkar 40 olika jordsorter, alla tänkbara sorters bergkross samt olika specialprodukter.

I andra änden säljer man 40 olika jordsorter, alla tänkbara sorters bergkross samt olika specialprodukter.

Återvinningsgraden, som var cirka 16 procent 2017, är i dag uppe i 99.

– 96 procent är kvalitetskontrollerade standardprodukter, de övriga tre procenten är rent återvunnet material som kan användas till exempel för att bygga bullervallar, säger Christer Otterström.

Hur har man gått från 16 till 99 procent på så kort tid?

– Det handlar en del om maskinteknik och metoder. Det handlar också om vilka material vi tar in och vilka vi inte tar in, säger Christer Otterström.

Det är så coolt att vi inte behöver någon deponi, 100 procent ska in, 100 procent ska ut! Det är framtiden!! ”

Krossarna har specialanpassats, olika tillägg som vindsiktar och magneter kan öka återvinningsgraden, förklarar han.

– Det är inte okända tekniker, men vi har lagt en del pengar på att utveckla nya grejer.

Den 28 hektar stora anläggningen har dessutom organiserats om så att 5-6 avlämningsplatser har blivit 23.

– Det innebär att kunderna måste sortera sitt material mer så att vi kan göra en mycket noggrannare bedömning av massorna, vi har fler klassificeringar och slipper flera moment där materialet måste separeras ytterligare.

Christer Otterström deklarerar stolt att



Christer Otterström ser vätgas som ett bättre alternativ än el när de dieseldrivna maskinerna ska bytas ut.



Arbetet med att dela in anläggningen i separata "celler" fortsätter.



Hummeltorp tar emot gödsel, sprängsten, schaktmassor, jord, sand, lera, grus, stubbar, trädgårdsavfall, betong, asfalt samt tegel.

Hummeltorp inte ens har en deponi. Det ska helt enkelt inte finnas något kvar att lägga på hög.

– Det är så coolt att vi inte behöver någon deponi, 100 procent ska in, 100 procent ska ut! Det är framtiden!!

Hummeltorp har även sänkt sina koldioxidutsläpp med 95 procent, delvis genom att gå över till HVO för alla "rörliga" maskiner.

Vad gäller de stationära har man sedan 2017 bara investerat i maskiner med el- eller hybriddrift.

Entreprenadmaskinerna går inte samma öde till mötes.

– Ingen kan övertyga mig om att det är vettigt med batterimaskiner om man ser till hela maskinens livscykel, säger Christer Otterström.

– Jag tror mycket mer på vätgas, det är överlägset för tyngre maskiner, vätgasmaskiner väger mindre och får därför en högre kapacitet, och de släpper bara ut vatten och syre.

HAN NOTERAR DOCK att vätgasen måste produceras på ett hållbart sätt.

– Det är bara grön vätgas som är intressant i min värld.

Batterimaskinerna har dock en fördel som är svår att snacka bort; de finns tillgängliga på marknaden.

– Så är det, men det förs mycket diskussioner och jag är hoppfull, säger Christer Otterström.

Han planerar också att bygga om en av dieselmaskinerna så att den kan gå 90 procent på vätgas.

– Vätgasmaskiner kommer vi att ha snart, kanske redan 2027, vi kan då bygga en egen infrastruktur där vätgasen kan lagras i en sjöcontainer.

Christer Otterström trodde inte att just maskinförarna skulle vara svårast att få med på omställningståget men så blev det.

– Det borde inte vara en "big issue", men det blev större än jag kunde föreställa mig.

Han förklarar att lite mer rutinerade förare kan ha svårt att acceptera att saker behöver göras på ett nytt sätt.

– Vi upplevs nog som petiga och många förstår inte varför man ska spola kvävet ur berget eller undvika tomma skopor.

25 SEKUNDER HIT eller dit på ett moment kan väl inte spela någon roll? Jo, det kan det, menar Christer Otterström.

– Om vi har 350 bilar per dag blir det ett antal minuter bara på en anläggning. Gör vi samma sak på alla anläggningar i hela världen blir det massor, även en till synes liten skillnad kan vara jätteviktig.

Han uppmanar alla att ha detta i bakhuvudet.

– Det gör att vi har arbetsgrupper som "jagar", vi hade aldrig kunnat sänka våra koldioxidutsläpp med 95 procent annars.

Han noterar att den som bara gör som man "alltid gjort", ofta missar de riktigt enkla vinsterna.

– Det är inte rocket science, men det kanske är rock science, ler han.

Han såg med egna ögon hur en hjullastare bar sten till en förkross, vidare till

Det blir ju en hyste-risk skillnad den dagen man ska sälja marken. ”

fler krossar och slutligen till upplaget.

– Varför gör man så? Varför använder man inte transportband? Som går på el och är mycket billigare i inköp?

På Hummeltorp lastas förkrossen av en grävmaskinist, sedan går allt på band och i slutet byggs högarna av en stackläggare.

– Det är för mig en gåta varför inte alla gör så, man kan spara in hur mycket koldioxid och pengar som helst!

Hummeltorp har gått all in på sitt återvinningsäventyr av fri vilja.

– Eldsjälar som jag tittar inte bara på budgeten, vi vill se att vi kan göra skillnad, konstaterar Christer Otterström.

Han är övertygad om att företag som inte har samma glödande vilja kan göra samma resa, men att det då krävs någon form av incitament eller krav.

– Den här typen av företag är ofta är relativt lönsamma även med lägre återvinningsgrad, för att få en förändring krävs politiska beslut på flera nivåer.

DET ÄR SNART nio år sedan han kom hem till Grödinge och han konstaterar att företaget nått mycket längre än han vågade drömma om då.

– Jag tippade att vi skulle kunna gå från en återvinningsgrad på 16 procent till 50-60. Nu har vi 99.

Christer Otterström slår fast att den som har rätt fokus kan komma oändligt långt.

– Den här branschen skulle kunna göra en enorm skillnad, det är ju bara sorgligt att vi inte redan gjort det.

Hundra år av hållbarhet

GRÖDINGE. Vissa saker går i släkten, och i familjen Otterström handlar det uppenbarligen om en stark aversion mot att slänga saker. Ja, eller sunt bondförnuft som tredje generationen hellre vill kalla det.

Text och foto **ULRIKA ANDERSSON**

Motviljan mot slöseri var stark redan för 100 år sedan, då Torbern Otterström drev ett jordbruk i Haninge.

– Han hade ett väldigt tydligt hållbarhetstänk, eller sunt bondförnuft som det ju faktiskt är, säger sonsonen Christer Otterström, vd på Hummeltorp Sverige AB som han äger tillsammans med sin bror Johannes.

– Han var inte på något sätt snål, men man fick inte bara slänga grejer hur som helst.

Lille Christer blev varse detta tidigt, när han försökte slänga en trasig skyffel.

– Nä, nä, det gick inte! Men jag fick lista ut själv vad man kunde göra i stället.

Laga med tejp funkade inte, inte heller ståltråd, och bladet var för litet för att styra flödet från en silo.

Att slänga spaden var fortfarande uteslutet, det slutade med att man ersatte skafet.

– Både handtaget och bladet sparrades, han gillade verkligen inte att slänga saker, säger Christer Otterström.

REDAN PÅ FARFARS tid var produktionen jord viktig för familjen Otterström. Jordtillverkningen var i sin linda under större delen av 1900-talet, den som behövde produkten fick hyvla av åkermark, något som numera är förbjudet.

Torbern såg dock möjligheterna tidigt, redan på 1920-talet drog han igång det som fortfarande är familjens ryggradsprodukt.

Det började på allvar när han fick i uppdrag att gräva ur en myr. Torven kunde ha lagts på hög, det var inte alls ovanligt med torvtippar.

Men Torbern ville ju verkligen inte slänga något, han började därför blanda torven med sand och gödsel, och sålde till grannarna.

På 1950-talet kom Christers pappa Bengt med i leken. Han började dock i en annan, mer entreprenad-inriktad ände.

Han startade ett åkeri med både lastbilar och grävmaskiner, och var med på många av de stora Stockholmsprojekten.

– De grävde ur Brunkebergsåsen

och byggde Årstälänken, Örbyleden och miljonprogrammet i Hallunda och Norsborg, säger Christer Otterström.

Bengt skalade också upp jordtillverkningen, startade Stockholms jordleveranser och var först ut att sälja färdig gräsmatta på rulle, i bolaget Mälarturf.

PÅ 1960-TALET VAR myren utgrävd och Bengt Otterström, som likt sin far inte ville slänga något, hittade sitt material när nya samhällen och vägar växte fram på gammal åkermark.

– I stället för att slänga de massorna användes de för att tillverka jord, säger Christer Otterström.

I början av 1970-talet hittade man en ny torvmosse, i Grödinge där familjeföretaget slog ner nya rötter.

Bengt Otterström gick sin egen väg även här, han grävde bort hela torvlagret och använde alla massor i jordtillverkningen, i stället för att bara skrapa av toppen och lägga resten på hög eller bränna upp den.

Christer Otterström konstaterar att det då betraktades som helt normalt att skörda torv, i dag är hanteringen ifrågasatt och Hummeltorp lade ner verksamheten redan på 00-talet.

– Pappa blev medveten om utsläppen av både koldioxid och växthusgaser, och slutade därför, trots att vi hade kunnat skörda ännu mer innan tillståndet gick ut.

BENGTS ÅKERI HADE vid denna tid fasats ut, nu fokuserade företaget enbart på jordtillverkning och på 1990-talet planerade man för hur området skulle efterbehandlas. Man började därför ta emot schaktmassor från bygget av Södra länken och Igelstaverket.

– Tanken var först att använda massorna för som efterbehandling, att fylla upp marken för att sedan skogsbekläda den, förklarar Christer Otterström.

Men, likt sin far skydde Bengt Otterström tanken på att slänga nåt på tippen eller gräva ner det.

– Det var ju resurser, han ville göra något vettigare med massorna, säger Christer Otterström.

Christer Otterström, tredje generationen i en familj som inte vill slänga något i onödan.

Foto: Ulrika Andersson

Detta ledde till att man började ta emot, behandla och återvinna både jord, betong och asfalt i Grödinge.

För ungefär nio år sedan drabbades Bengt Otterström av sin tredje cancerdiagnos. Han samlade då sina barn runt sig, dottern Carina och yngste sonen Johannes arbetade redan i firman medan äldste sonen Christer stakat ut en annan väg.

Han började i och för sig med att starta entreprenadföretag redan

som 16-åring, han köpte två dumptrar och en grävmaskin.

Efter något år parkerade han maskinerna och kastade loss, han har under sin karriär lett ett dussintal olika startups, han hann också driva ett framgångsrikt HVB-hem i 25 år.

2016 BODDE HAN sedan en tid i USA men när fadern blev dålig återvände han till Hummeltorp.

– Jag avslutade mina affärer i





Det var ju resurser, han ville göra något vettigare med massorna. ”

USA och åkte hem, jag ville kunna hjälpa pappa utan att ha en bortre tidsgräns, säger Christer Otterström.

Detta blev startskottet för ett nytt kapitel i boken om Hummeltorp

och familjen som inte gillar att slänga saker. Läs mer på uppslaget innan om hur man ökat återvinningsgraden från 16 till 99 procent, och hur Christer Otterström nu vill ta konceptet ut i världen.

