



RÄKNAR UPP. Marcus Moberg Velin på Härads skjutfält i Strängnäs där Stapp på uppdrag av Försvarsmakten har installerat frontskydd, rikoschettfria plastplank och sina patenterade miljökulfång.

# Miljövänligt är mitt

## Skydd mot bly på skjutbanor säkrar familjeföretaget

ESKILSTUNA/STRÄNGNÄS

**Hans farbror hade idéerna, patenten och den bärande affärsidén. När 22-årige Marcus Moberg Velin tackade ja till att ta över familjeföretaget gjorde han det med staplande steg.**

**Tio år senare har han börjat bli varm i vd-kostymen.**

På behörigt avstånd hörs det dova bullret av skottsälvor från en skjutbana i närheten. Det som får en oinvidig att hoppa till får Marcus Moberg Velin att rycka på axlarna.

”Den här ljudkulissen tillhör på sätt och vis min vardag”, säger han med ett leende.

Marcus Moberg Velin är vd

för Stapp som utvecklar frontskydd, rikoschettfria plastplank som står pall för beskjutning av handeldvapen och – framför allt – miljöanpassade kulfång.

”Kulfängen har vi patent på, och det löser två stora miljöproblem som finns hos traditionella utomhusskjutbanor. Kulfånget hindrar bly-

kontaminerat vatten från att läcka ut i naturen, och att det skapas blydamm som sprider sig i omgivningarna. Det ger även möjlighet att skjuta året runt utan risk för att skjutvallen ska frysa och orsaka rikoschetter som konventionella sandvallar orsakar”, berättar han.

**När Marcus Moberg Velin** visar runt på Härads skjutfält utanför Strängnäs är aktiviteten relativt låg. Annat är det när Försvarsmaktens soldater har sina provskjutningar i området.

”Vårt kulfång finns installerat på alla Försvarsmaktens utomhusskjutbanor. Det är det enda på marknaden i hela värld-

den som fångar upp kulorna och håller dem inneslutna utan att påverka naturen”, säger Marcus Moberg Velin.

**Som vd för ett** innovationsdrivet företag är han såklart påläst – men när han 2008, som 22-åring, tog över bolaget var kunskapsförrådet inte fullt lika påfyllt.

”Min farbror Gerth Moberg grundade Stapp, och var den som funderade ut en lösning för att förhindra blyföroreningarna runt skjutbanor. När han ville trappa ned frågade han om jag var intresserad av att ta över. Min farbrors önskan var att företaget skulle drivas vidare i familjen och eftersom han visste att jag stu-

derat och var väldigt framåt i min karriär så föll det naturligt att erbjuda mig att ta över.”

”Jag visste att produkterna i sig var som ett självspelande piano, men kan du inte sälja spelardet ingen roll hur suverän produkten än är. Det var ett svårt beslut att ta. Jag insåg att det fanns en risk att kunder skulle bli oroliga när det blev ett generationsskifte.”

**Hade du åldern emot dig också?**

”Jag var ju 22 år, vilket är ungt i sig – men extremt ungt i just den här branschen där genomsnittsåldern bland militärer i höga befattningar är betydligt högre. Å andra sidan har jag alltid varit ganska orädd för saker och ting.

Jag påstår aldrig att jag är bäst, men lever efter devisen ”kan de så kan jag”.

Att sälja saker har aldrig varit något problem för Marcus Moberg Velin, som redan från barnsben började dela ut reklam för att kunna köpa ”de där snygga gymmaskorna som kompisen i klassen hade”.

”Den största svårigheten när jag väl tog över var snarare att min farbror bodde i Spanien, vilket gjorde att jag fick bedriva verksamheten som företagare helt själv.”

**De första åren** som företagsledare blev som en upptäcktsresa för Marcus Moberg Velin. Han täppte igen de initiala kunskapsluckorna genom att



**FUNKTIONELLT.** Företaget använder en elastisk skjutduk av naturgummi, som tillsluter efter att projektilen passerat och förhindrar vatteninträning.



**ALLT I ETT.** CAD-dokument, mejl och PDF:er – bakom en 49 tum stor, välvd skärm kan Marcus Moberg Velin effektivisera sin arbetsvardag.

## Di Entreprenörer emellan

### Marcus Moberg Velins råd för unga företagare



■ **"Var inte rädd för** att göra fel, alla gör misstag och det är då man lär sig. Begränsa misstagen genom att ha kontakt med de människor du känner väl och som kan företagande – men bara de du litar fullt ut på. Att bedriva bolag

som ung innebär att du saknar livserfarenhet men det betyder inte att det är sämre i alla lägen. Nyttänkande och andra sätt att se på saker gör att du kan göra ett betydligt bättre jobb än de som är äldre. Min farbror brukade förhålla sig till devisen 'skomakare, bliv vid din läst'. Jag håller med, det gäller att hitta sin nisch och hålla sig till den."

SAMTLIGA BILDER: HENRIK LENNGREN

# i prick

lära sig på egen hand – ofta med hjälp av Google eller samtal med personer i sitt nätverk.

"Det dröjde nog två år innan jag började känna mig trygg i rollen."

I dag har Stapp hittat en stabil lönsamhetsnivå på kring 30 procent. Undertiden har man också tagit fram ett inneslutet miljöanpassat kulfång för inomhusbruk.

"Det löser ett stort miljöproblem för inomhusskjutbanor: blydammet. Detta kulfång innesluter blydammet som annars måste ventileras bort med dyra och energikrävande ventilationsanläggningar. Den första installationen blev färdigställd vid polisutbildningens nya skjutbanor i Flemingsberg 2017."

**Annars är** Fortifikationsverket, som hyr ut anlägg-

## Di Fakta

### Stapp

- **Ägare i procent:** Stapp Investment AB (40), Rönnberg Consulting AB (30), Marianne Kjellström (30).
- **Omsättning 2017:** 24,7 Mkr.
- **Resultat efter finansiella kostnader:** 8,5 Mkr.
- **Antal anställda:** Sju.

ningar till Försvarsmakten, företagets absolut största kund. Redan år 2000 vann Stapp Försvarsmaktens EU-upphandling av miljöanpassade kulfång.

"Nu när värnplikten äntligen är i gång igen blir det mer och mer aktivitet på skjutvallarna. I år gör 4 000 personer värnplikt, en siffra som ska fördubblas om 4–5 år. Det

kommer sätta oss i arbete", säger Marcus Moberg Velin.

Den största framtidsmarknaden i Sverige, konstaterar han sedan, är annars civila utomhusskjutbanor.

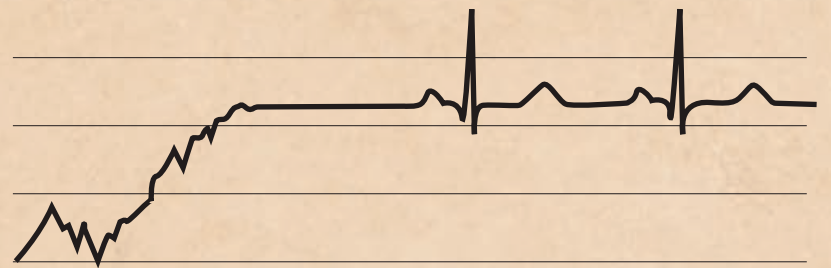
"Problemet är att banorna ofta drivs av skytteföreningar med begränsad ekonomi, och att banorna i nio fall av tio arrenderas av kommunen. Jag förstår inte varför kommunerna inte investerar i en svensk produkt som faktiskt greppar tag i problemet med blyföreningar, samtidigt som det är mer kostnadseffektivt jämfört med sandvallar. Det är frustrerande – men vi vägrar att ge oss."

**HENRIK LENNGREN**

henrik.lenngren@di.se 070-891 98 06



**90** KONTO | SVENSK  
INSAMLINGS  
KONTROLL



## SLIPP REAVINSTSKATTEN. RÄDDA NÅGONS LIV.

När vi säljer aktier och fonder behöver vi aldrig betala reavinstskatt. Det betyder att om du skänker dina investeringar till oss – istället för att sälja dem själv och donera vinsten – kan en större summa pengar gå till människor i nöd.

Läs mer på  
[lakareutangranser.se/stod-oss/aktier](http://lakareutangranser.se/stod-oss/aktier)



**MEDECINS SANS FRONTIERES**  
LÄKARE UTAN GRÄNSER