



INNOVATÖR MED SJÄLVFÖRTROENDE



Att hacka is i frusna vattenhoar var alltför tidskrävande. När Marie Hasselbom inte hittade någon existerande lösning tog hon saken i egna händer. Idag är hon egenföretagare på väg att etablera sig internationellt.

AV MARIA SKAGEMARK
FOTO INGELA BJURENBORG WWW.BRONCOPHOTO.COM

Idén till det uppvärmda vattenkaret föddes en riktigt kall vinter i Roslagen för sex år sedan.

Marie Hasselbom hackade is och släpade vatten till sina lösdriftshästar flera gånger om dagen. Den vintern blev vattensläpandet och ishackandet till ett heltidsjobb. I tanken var hon hela tiden orolig för att hästarna inte fick tillräckligt med vatten att dricka.

– Jag tyckte att det var orimligt att så mycket tid skulle gå åt för att se till att hästarna hade vatten att dricka. Jag ville montera in eluppvärmda vattenkoppar men det visade sig bli på tok för dyrt. Hagen ligger en bit från stallet och vattenslangar och elledningarna måste ligga nergrävda till frostfrihet vilket blev för kostsamt då hagmarken låg på en grund av berg.

ENVIS AV NATUREN BÖRJADE Marie leta på internet efter något annat uppvärmt alternativ. Det visade sig snart att det hon sökte varken fanns att uppbringa i Sverige eller på den internationella marknaden. Eluppvärmda kar fanns visst, men det var samma sak som med vattenkopparna. Vattenledningar måste grävas ner vilket

VÄND ▶



FORTS ▶

inte var ett alternativ för Marie.

– Jag blev förstuds väldigt förvånad över att ingen konstruerat ett uppvärmt vattenkar med manuell vattenpåfyllning men sedan tänkte jag att det kan väl inte vara omöjligt att tillverka ett själv. Tursamt nog är min svärfar, Hjalmar Fries,

pensionerad civilingenjör och har arbetat med undervattenspumpar i hela sitt liv. Så jag frågade helt enkelt honom om han trodde det var möjligt att konstruera det jag önskade.

Hjalmar som gillar problemlösningar antog utmaningen och tillsammans med Marie diskuterade de fram en tänkbar lösning. De frågade ut andra hästfolk om deras synpunkter och tog kontakt med en veterinär specialiserad på hästar och vatten. Researchen resulterade så småningom i en första prototyp som testades på hästarna samtidigt som en eluppvärmd vattenkopp placerades i hagen.

– Vi blev väldigt glada över att se att hästarna föredrog att dricka ur vårt kar.

Genom veterinär Sara Nyman på SLU som precis hade presenterat en doktorsavhandling i ämnet,

hästars vattenförsörjning, fick vi bekräftat att hästar helst dricker ur större kar där de kan få i sig en större mängd på kortare tid och

att de föredrar en vattentemperatur på runt 16 grader. Vidare påtalade Sara hur viktigt det verkligen är att de får i sig tillräcklig mängd vatten varje dag. Hästar har kort minne och om de inte får möjlighet att dricka när den första impulsen om törst når hjärnan glömmar de snart bort att de varit törstiga.

NÄR HÄSTKOMPISARNA FICK se det som Hjalmar och Marie konstruerat frågade de om de kunde få köpa en likadan. När tillräckligt många frågat samma sak beslöt sig det innovativa paret för att ge sig på att tillverka fler, nu för försäljning. Det kom att ta närmare tre år från det att idén tog

Vill du veta mer?

www.thermobar.se



form till färdig produkt.

– Det absolut svåraste på den här resan har varit att välja tillvägagångssätt för distributionen.

Eftersom vi valt att satsa på hög kvalitet har marginalerna för kostnaderna varit väldigt snäva.

Därför har det varit omöjligt att anlita återförsäljare i Sverige vilket däremot fungerat bättre i

Norge och Finland.

En av de viktigaste sakerna att tänka på för den som upfunnit en produkt som ska introduceras på marknaden är att verkligen vara säker på vad man vill och att tro på sin produkt, menar Marie.

– Jag var redan från början starkt övertygad om att mitt värmekar var bra och att det fanns en efterfrågan på marknaden efter en sådan produkt. Men hade jag inte haft så gott självförtroende hade jag säkert låtit mig nedslås av små motgångar på vägen och framförallt av omgivningens skeptiska inställning. Det var många bekanta som var förvånade över att jag vågade och de målade gärna upp hemska scenarier om vad som kunde gå fel.

MED FACIT I HAND tycker Marie att hon i ett tidigare skede borde ha satsat på en bredare marknadsundersökning. Det är också viktigt att vara klar över vilken målgrupp man tänkt vända sig till.

– Vi har inte satsat så mycket på reklam utan i stället rest runt och ställt ut på mässor både i Sverige och utomlands. På en lantbruksmessa i Jönköping blev vi varse om ett pinsamt misstag vi kunnat undvika om vi gjort en ordentlig research innan. Massor av bönder kom fram till vår monter och tittade men frågade surmulet, hur vattnet kommer in i karet.

– Vår lösning hade ju inget direkttag för vattenpåfyllning utan man fyller på manuellt. Vi kände oss väldigt generade när vi blev upplysta om att kor dricker betydligt större mängder vatten än hästar och besättningarna är ju ofta stora. Så karet fungerade inte alls i sin ursprungliga

VÄND ▶

version för nötkreatur. Nu har vi tagit fram ett kar som passar för kor.

ATT VARA KVINNA OCH INNOVATÖR i en mansdominerad sektor ser Marie inga problem med, snarare tvärtom.

– Jag har aldrig upplevt att jag blivit motarbetad eller överlägset behandlad av män, utan tvärtom har de alltid varit hjälpsamma. Det är som om de inte ser mig som en konkurrent, vilket självklart har varit till fördel för mig.

Annars tycker Marie sig se skillnad på män och kvinnor när de köper produkten. Män tänker mera rationellt och tittar mer på funktionen än kostnaden och utseendet.

– Det verkar som om män är mer framåtsträvande än kvinnor i allmänhet, kanske för att de inte vill arbeta i onödan. Hade det varit män som varit den dominerande arbetskraften i stall så hade förmodligen många stallmiljöer varit mer funktionella och lättarbetade.

Marie är småbarnförälder och har en fyraårig son och en ettårig dito. Tiden som egenföretagare med ett nyfött barn var däremot tung.

– Förra året blev en tuff period för mig mest beroende på att min äldsta son som då var tre år inte fick tillåtelse att vara på dagis mer än tre timmar om dagen. Att sköta ett företag hemifrån, amma ett spädbarn samtidigt som jag skulle stimulera en vild treåring tog verkligen på krafterna. Jag tycker det vore på sin plats att samhället uppmärksammade kvinnliga småföretagare som har små barn på ett bättre sätt och vara mer tillmötesgående med barnpassning.

VIDARE HAR MARIE, som i grunden är fotograf till yrket, haft stor glädje av året i Los Angeles då hon pluggade marknadsföring och försäljning vid St. Monica College.

– Då när jag valde ämne hade jag ingen aning om att jag skulle jobba med det här utan jag reste mest dit för att ha roligt och lära känna USA. Men jag har haft väldigt nytta av det jag lärde mig där.

Marie har också fått stor hjälp av exportrådet där hon gått en kurs, fått mycket stöd och bra rådgivning. Att kontakta dem är verkligen något hon vill rekommendera till andra i samma situation.

– Allting tar mycket längre tid än man tänker sig och stödet 35 000 kronor som jag fick av Almi i Östersund var verkligen välkomnade pengar. Det är dyrt att annonsera. Jag har också haft stor användning av mitt yrke som fotograf, eftersom jag gjort både design och tagit bilderna till all reklam och till våra broschyrer.

Marie bor idag jämtländska i Undersåker i närheten av Åre. Därifrån sköter hon försäljningen och marknadsföringen. Produkten har kontinuerligt utvecklats och förbättrats under resans gång och nu är det den internationella marknaden som väntar. Marie har fått blodad tand och har fler innovativa idéer på gång inom lantbrukssektorn, än så länge på tankestadiet och därför hemligstämplade.

– Det känns betydligt lättare nu när jag vet bättre hur vi ska gå tillväga. Det är hemskt roligt

att vara uppfinnare. Det otroligt tillfredställande att se sin produkt färdigställd och ännu mer glädjande när glada kunder ringer och tackar för en god produkt.

Det händer också ofta att kvinnor ringer till Marie och presenterar en idé som de har och ber om råd.

– Det är jätteroligt att få det förtroendet och jag delar gärna med mig av mina erfarenheter. Det viktigaste om man har en hållbar idé, är att våga. Kvinnor i allmänhet har nog lite svårare för att ta risker. Vi måste helt enkelt bara lära oss att bli bättre på att ta för oss.

Vill du veta mer?

www.thermobar.se

annons!