

# ENTREPRENÖR

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på DI Entreprenör? Tipsa oss, [entreprenor@di.se](mailto:entreprenor@di.se)  
08-573 650 00

Redaktörer: Mats Brohagen, [mats.brohagen@di.se](mailto:mats.brohagen@di.se) · Anna Svedbom, [anna.svedbom@di.se](mailto:anna.svedbom@di.se)

# Hästens bästa vän

Tröttnade på fruset vatten – nu går Marie Hasselboms uppfinning på export

**Marie Hasselbom tröttnade på att dricks-vattnet i hästarnas hage frös till is.**

**Hon blev innovatör, startade företaget Thermobar och har nu fått genombrottet och exporterar ut i Europa.**

Hästar som dricker för kallt vatten kan bli avkylda, vilket kan leda till uttorkning, kolik och förstoppning. Självklart är detta vintertid ett stort problem för hästägare.

För tio år sedan bodde Marie Hasselbom i Roslagen norr om Stockholm och fick ofta gå till sina hästarnas hage för att hacka is i vattenkaren.

”Vänner och bekanta med hästar hade samma problem. Jag sökte efter uppvärmda kar hos återförsäljare av hästprodukter över hela världen men hittade ingenting. Det här måste man kunna göra något åt tänkte jag då”, berättar Marie Hasselbom.

## Från nätet till export

På den tiden försörjde hon sig som fotograf. Men tillsammans med sin svärfar, en erfaren civilingenjör, utvecklade hon Thermobar.

Idén är enkel, precis som alla bra idéer:

I botten på ett plastkar sitter en ingjuten 24-volts folie med termostat som håller karet varmt. Folien får ström från en transformator utanför hagen som är kopplat till ett vanligt jordat 230 volts uttag.

”Vi nådde snabbt lönsamhet med produkterna som började tillverkas i olika storlekar för att även passa exempelvis får och getter. Under alla år har vi nästan bara sålt på nätet, det är först på sena-

re tid som vi på utlandsmarknaderna har börjat använda återförsäljare”, säger Marie Hasselbom.

Karen tillverkas av företaget Cipax i Norrtälje. I fjol såldes cirka 900 kar och priset ligger mellan 3 000 och 9 000 kronor inklusive frakt.

Omsättningen blev nära 3 Mkr.

”Det är nu det har tagit fart och vi beräknar att sälja dubbelt så mycket under 2011. Nu satsar vi på de nordiska länderna samt Österrike och Schweiz.”

## Stöd från Exportrådet

Marie Hasselbom har tagit hjälp av Exportrådet som har gjort marknadsundersökningar i Mellanuropa och som bokade in henne på möten med veterinärer, ridskolor och branschmänniskor.

”Deras stöd har varit väldigt värdefullt för mig. Intresset från Tyskland är också stort, men det är lite för tidigt att gå in där också. Ännu har vi inte riktigt kapacitet att klara en så stor marknad. Vi börjar med de mindre grannländerna”, säger Marie Hasselbom.

Hon är själv en stor hästvän. För sju år sedan flyttade hon med familjen till Undersåker utanför Åre i Jämtland. En starkt bidragande orsak var möjligheten att vara på hästryggen i skog och mark.

”Vi rider på fjället och åker

skidor, vi trivs verkligen bra här. Och eftersom vi säljer nästan allt på nätet så spelar det ingen roll var vi bor heller”, säger hon.

## ”Kvalitet kostar”

Uppenbarligen är Marie Hasselbom en envis natur, som kämpat på och sakta men säkert ökat försäljningen i tio år.

På frågan om vad som har varit svårast under tiden kommer svaret snabbt:

”Svårast har varit att övertyga marknaden om att kvalitet kostar. Många kunder är väldigt priskänsliga och vana vid att de kar som hästarna dricker sitt vatten ur är praktiskt taget gratis.”

## Envishet ger resultat

I dag kan hon konstatera att företaget har tagit klivet över en stor tröskel och är på väg ut i Europa.

Det är förmodligen förvånande för en del.

”Många har varit skeptiska och sagt att det här kan inte bli något. Men jag har gått på intuition och vägrat att ge upp. Envishet och tålamod har jag gott om”, säger Marie Hasselbom.

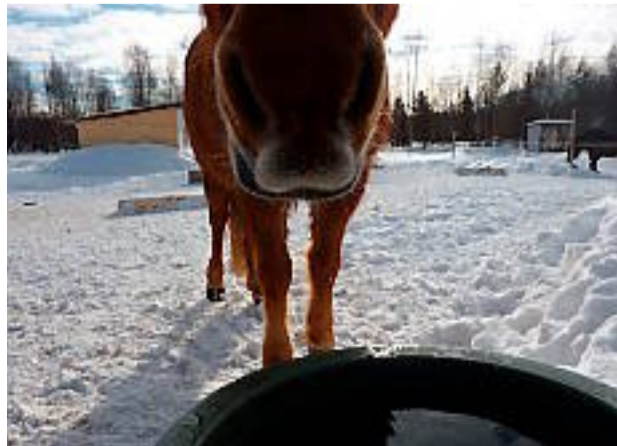
ANDERS LÖVGREN

[anders.lovgren@di.se](mailto:anders.lovgren@di.se)  
070-300 37 19

## Di FAKTA

### Thermobar

- Omsättning: 2,9 Mkr.
- Resultat: Liten vinst.
- Ägare: Marie Hasselbom, Hjalmar Fries.
- Antal anställda: 2.



UTAN IS, TACK. Hästar behöver cirka 30 liter vatten per dygn. När vattnet fryser blir det ett problem, vilket Marie Hasselbom och hennes jämtländska företag Thermobar har rätt bot på. I fjol såldes cirka 900 kar, priset ligger mellan 3 000 och 9 000 kronor.

HET INNOVATION. Intresset för Marie Hasselboms uppfinning Thermobar ökar stadigt och nu väntar export ut i Europa. ”Många har sagt att det inte kan bli något. Men jag följer min intuition och har vägrat att ge upp”, säger hon.

FOTO: GÖSTA FRIES