

Hemmavid

14 HEMMAVID NR 2.08

Gnosjöanda i praktiken

– Jag är anställd och jobbar kväll. När jag har lämnat barnen på skolan och förskolan så arbetar jag med mitt företag i sex timmar, innan det är dags att gå till jobbet. Jag jobbar en hel del med företaget på helgerna också, säger Håkan Böttcher.

Håkan är sedan början av året uppfinnare och egen företagare. Han har uppfunnit ett lekhuis i plast, med fyra rum. Produkten är färdig och just nu arbetar han med att marknadsföra och sälja det.

DRÖMMEN SOM DRIVKRAFT

– Det har varit en dröm för mig, som för många andra, att ha en egen verksamhet vid sidan av jobbet.



Håkan Böttcher var väl förberedd när han fick idén till sitt företag.

För några år sedan började Håkan läsa böcker om ekonomi, innovationer och företagande. Ett 20-tal böcker sammanlagt. I en av böckerna fick han rådet att för att förbättra ekonomin behöver man en egen verksamhet. Pengarna från verksamheten kan man sedan investera och få att växa. När Håkan fick sin idé var han väl förberedd.

FÖRSKOLAN UPPMUNTRADE

Egentligen var det personalen på sonens förskola som kom med idén om att starta ett företag. Håkan berättar:

– Jag hade gjort ett hus av wellpapp till mina barn. De älskade det, så jag tog med det till förskolan för att fler skulle få nytta av det. Barnen där gillade det också och personalen tyckte jag skulle starta ett företag. De hade aldrig sett en liknande produkt. Sagt och gjort. Nu finns lekhuset KRYPIN på marknaden.

REKLAMBYRÅ OCH REVISOR

Fast riktigt så lätt var det inte. Först tittade han runt på marknaden för att få bekräftat att produkten verkligen inte fanns. Sedan skissade han på utseende och mått, valde material och kontaktade plastföretag. Han registrerade produktens namn och ett företag. Därefter sökte och fick huset CE-märkning, han kontaktade en reklambyrå och nu har han skaffat en revisor.



– Tidigare malde det i bakhuvudet om jag gjorde rätt med alla papper, med revisorn kan jag nu fokusera på att sälja, förklarar Håkan.

– Det som har varit så fantastiskt är att alla varit väldigt hjälpsamma. Företagen har tagit sig tid och de har slussat mig vidare när de inte kunnat hjälpa mig, ibland till konkurrenter. Ingen har behandlat mig som liten och ointressant. Det har gett mig energi att jobba vidare. Gnosjöanda i praktiken, säger Håkan med ett leende.

BOLLPLANK

ALMI och Värnamo Näringsliv AB har fungerat som bollplank för Håkan.

– Familj och vänner har förstas ställt upp men det är inte alltid de har förstått. Då var ALMI och Värnamo Näringsliv helt ovärderliga. Att de har trott på mig har stärkt mig i mitt arbete, säger han.