

Håkan lägger all sin kraft på sitt "Krypin"

BRUZHOLM
Ett färgstarkt lekhus med det passande namnet "Lekhuset Krypin". Det blev resultatet när Håkan Böttcher bestämde sig för att satsa på ett eget nyföretagande och utveckla en helt ny produkt.

När vi träffar honom visar han stolt upp sitt lilla lekhus, som snabbt och enkelt kan vikas samman. Det tar liten plats när det inte används och kan snabbt ställas undan i en hörna av förskolelokalen. Lika snabbt kan det sedan vecklas ut igen när barnen vill krypa in i det lilla lekhuset igen.

Hur kom det sig då att Bruzaholmsbördige Håkan Böttcher betände sig för att ta fram ett sådant lekhus?

Han bor med sin tvåbarnsfamilj i Värnamo, där han har ett tryggt och intressant arbete. Men den energiske 36-åringen har mer kraft än så. Han har alltid haft intresse för ekonomi och marknadsföring och började på allvar

studera dessa ämnen för tre år sedan.

– Därför bestämde jag mig i början av året att försöka starta något eget. Det är en dröm för mig att bli en egen företagare och utveckla en helt ny produkt, berättar han.

– Men när man får en sådan idé, så gäller det att gå vidare och inte låta allt ebba ut, fortsätter han.

Han läste massor med böcker om hur man kan förverkliga sina idéer och hur det går till att dra igång och marknadsföra ett nytt företag. Han lyfter fram boken "Rich Dad, Poor Dad", som en av sina stora inspirationskällor.

Tog fart

Det fortsatte med att han hittade på ett wellpapphus och gav det till en av sönernas förskola, där fröken föreslog: "Varför gör du inte ett riktigt lekhus och startar eget?"

– Då lossnade allt och jag började genast fundera på hur en sådant hus skulle kunna tillverkas på ett bra sätt, berättar han.



Snabbt och enkelt kan det lilla lekhuset vikas samman, så att det inte tar så stor plats när det inte används.

Från statliga Almi fick han i två omgångar utvecklingsbidrag på sammanlagt 40 000 kronor.

– Men jag har fått skjuta till betydligt mer pengar än så från egen ficka, betonar han.

I Lagan hittade han ett företag, som var beredda att

tillverka plastskivorna till lekhuset.

– Det var viktigt att det blev rätt material, miljövänlig ABS-plast, och att man fick bort skarpa kanter på skivorna, förklarar han.

Han var tvungen att beställa 500 kilo av vardera färgen, vilket betydde att det blev tio pallar plast hemma i garaget.

– Ihopmonteringen sker därför i vardagsrummet, där hela familjen kan hjälpa till. Just nu är han mitt uppe i marknadsföringen, som kräver än mer kraft.

– Det finns 8 051 olika förskoleavdelningar runt om i landet och det gäller att nå ut till så många som möjligt. Men det känns som om mitt lekhus väcker intresse på de förskolor jag hittills besökt, säger han.

Oräkeliga timmar

Hur många timmar som han lagt ner på sitt lekhus, vet han inte.

– Men eftersom mitt ordinarie jobb är på kvällen, så har jag kunnat ägna stor del av dagen till lekhuset. Men jag har ofta bara sovit mellan två och fyra timmar per dygn



Bild: JORRY STREIPEL

En liten fyrarummare i glada färger. Ett "Krypin", som Håkan Böttcher hoppas ska väcka starka känslor bland de leksugna.

på vardagarna, men jag har försökt att ta igen en del i helgerna, säger han.

Stort intresse

Han betonar också vikten av att organisera sitt arbete och att han försökt dela upp det blockvis för att kunna koncentrera sig på en sak i taget.

Han tycker, också att det finns allt för begränsade möjligheter till hjälp och stöd till de som vill starta nya företag och att sådana initiativ borde uppmuntras mera.

– Samtidigt måste man va-

ra medveten om att det kräver ett jättejobb för att starta ett nytt företag och speciellt om man samtidigt vill utveckla en ny produkt.

– För min del är jag givetvis ännu inte helt säker på att jag lyckas, men hur det än går så kommer jag aldrig att ångra att jag drog igång något eget, säger han och är märkbart glad över att hans lekhus hittills tagits emot med stort intresse.

Jorry Streipel

jorry.streipel@smt.se 0496-10350



ABS-plasten gör att det lilla lekhuset kan användas även ute på den snöiga lekplatsen.

Fakta

Håkans boktips

1. Rich Dag, poor Dad (Inspiration): Robert T. Kiyosaki
2. Ziglar om selling (Success strategies): Zig Ziglar
3. Presentationsteknik: Björn Lundén
4. Förhandlingsteknik: Björn Lundén
5. Personlig effektivitet: Björn Lundén
6. Unlimited power (Success strategies): Anthony Robbins
7. The E-Myth Revisited (Business): Michael Gerber
8. The E-Myth Manager: Michael Gerber
9. The Art of the Deal (Real Estate): Donald Trump