



Petronella med sin egen jakt-labrador Rune. FOTO ULF ASPLIN

ATT VÅGA *starta eget*

Drömmer du om att starta egen webbutik för hundar? Eller du kanske har egna idéer om hur produkter i hundvärlden kan förbättras? Med tid, engagemang och lite vilja kan detta förverkligas!

TEXT JENNY ÅBERG

Det har tagit tid att bygga upp Petronella Asplins företag Paw of Sweden. En förutsättning var att hon fick ett friår från lärarygget. Då kunde hon söka all information som behövdes, knyta kontakter med tillverkare – flertalet av företagets produkter görs i Hälsingland – och hitta leverantörer av de material hon behöver.

– Jag visste ingenting om försäljning och inköp när jag började eller hur man gör affärer i andra länder. Därför kontaktade jag ambassaden och kommerskollegiet i olika länder för att få råd och hjälp. Även andra svenska företag och organisationer har ställt upp. De allra flesta har varit mycket tillmötesgående då jag har tagit kontakt.

Hon är också stolt över att hon förverkligade sin dröm.

– Jag kommer aldrig att behöva sitta på hemmet som gammal och ångra att jag inte vågade eller kunde.

FOTO MICHAEL FRÄNNEBY, WWW.PHOTOEXPLORER.SE
En dummie med reglerbar vikt är ett exempel på Petronellas uppfinningsrikedom.



Paw of Swedens koppel finns i alla tänkbara färger.
FOTO MICHAEL FRÄNNEBY
WWW.PHOTOEXPLORER.SE



Paw of Swedens monter på HUND 2008.
FOTO MICHAEL FRÄNNEBY
WWW.PHOTOEXPLORER.SE

Petronella SATSADE *på sin dröm!*

Det krävs mycket tid och jobb, men det är det värt. Det menar Petronella Asplin, tillverkare, grossist och webbutikägare med egendesignade produkter.

– Det är en dröm att kunna kombinera mitt företag med det jag tycker är roligast, nämligen hundarna.

TEXT JENNY ÅBERG

Petronella Asplin har haft hund i över 20 år. Hennes största intresse är att träna, meritera och jaga och hemma på gården utanför Bollnäs finns idag tre jaktlabradorer och en pudel. Det var också tack vare hundarna som Petronella för drygt två år sedan startade ett eget företag.

– Om man tar körkort nöjer man sig med att köpa en vanlig bil, men vill man sedan börja köra rally blir man kräsen. Precis så var det för mig när jag tränade mina hundar. Jag saknade det lilla extra. Jag vill ha produkter med funktionalitet, kvalitet och design utan att behöva betala för mycket, förklarar hon.

Har en tanke med allt

Petronella började därför fundera över egna lösningar. De första produkterna var koppel, spårlinor, dummies och en hundförarväst. Snart resulterade hennes uppfinningar i företaget Paw of Sweden, som omfattar både tillverkning, grossistverksamhet och en webbutik. Idag har Petronella ett 50-tal produkter i sortimentet. Här finns bland annat koppel, halsband, spårlinor, väskor, täcken, produkter för pälshundar, och jaktkläder. Bland de smarta lösningar Petronella tänkt ut kan nämnas en flexibel dummy med bland annat reglerbar vikt, ett flerfunktionellt grooming-kit och koppel med invävda reflexer, som är både hållbara, snygga och inte bränner i handen.

– Jag tänker noggrant igenom allt hos mina produkter. Varför ska jag ha just det här materialet, den här designen eller den här färgen? På så sätt kan jag förklara mina val och stå för mina produkter.

Idéerna föds under hundträningen

Petronella är också mån om sina kunder och försöker att göra alla nöjda.

– Att sätta sina kunder i fokus är en självklarhet. Det spelar ingen roll om det är en stort företag eller en privatperson som hör av sig.

Idéer till nya produkter får hon ofta när hon tränar tillsammans med sina hundar. Ibland kan det vara en bekant som ger henne uppslaget genom att påpeka vad som saknas på marknaden eller om möjligheten finns för en produktutveckling.

– Då funderar jag på en möjlig lösning och tar sedan fram en prototyp, som jag låter olika hundaktiva testa, säger Petronella och påpekar att det är viktigt att de som utvärderar produkterna är både kunniga och ärliga.



Alla produkter testas för att klara tuffa tag.
Här provar Dunder Paw of Swedens halsband.
FOTO MICHAEL FRÄNNEBY, WWW.PHOTOEXPLORER.SE

När Petronella fått höra hundägarnas åsikter modifierar hon ibland produkten om det behövs, innan den börjar tillverkas i större omfattning.

Ser ljust på framtiden

Än så länge har alla hennes produkter fått ett bra mottagande.

– Det bästa är när jag får kunder som tycker att mina produkter är både funktionella och genomtänkta. Det är ett kvitto på att jag har tänkt rätt, inflikar Petronella och fortsätter:

– Under förra året var jag på en mäsia vid Tullgarns slott. På vägen dit fick jag se en kvinna komma gående med fyra hundar. Alla fyra hade mina koppel på sig. Då kände jag mig stolt. Jag hade åkt genom halva Sverige och här fanns det någon som gillade mina produkter. Det var fantastiskt.

Även om det var en dröm för Petronella att kunna kombinera sitt intresse för hundar med sitt företag, kräver det mycket tid och jobb. Och då ska man veta att Petronella också jobbar som lärare.

– Arbetet med företaget är minst en heltidstjänst, jobb som jag får göra på kvällar och helger, men det är ändå roligt och jag ser ljust på framtiden. Kanske kan jag leva på detta så småningom?

PETRONE LLAS RÅD

till dig som vill starta webbutik

• Var inte rädd att be om hjälp. Via Almi finns till exempel mentorskap.

• Prata med alla myndigheter och organisationer som kan vara dig till hjälp. Skatteverket, Tullverket, Registrerings- och Patentverket, Länsstyrelsen är bara några exempel.

• Tänk noga igenom vad du vill förmedla när du till exempel bygger upp en egen hemsida. Använd gärna en yrkesfotograf till bilderna; Det kommer att göra stor skillnad. Om du vill översätta sidan till ett annat språk än svenska, använd en professionell översättare. Det vinner man på i längden.

• Lova bara sådant du och ditt företag kan hålla.

• Behandla kunderna som du själv vill bli behandlad.

• Kolla vad gällande konsumentköplagar och regler säger.

• Läs på om betalsätt över internet.

• Om du litar dig med någon, skriv kontrakt.

• Var punktlig med betalningar.

HUNDBRANSCHEN

står pall i lågkonjunkturen

Lågkonjunkturen har fått rejält fäste i Sverige. Men hundbranschen är inte så påverkad som man kan tro. Snarare är det tuffare konkurrens som näringen känner av.

TEXT JENNY ÅBERG

Lågkonjunkturen slår hårt. Varsel och uppsägningar sprider sig genom alla branscher i Sverige. Inom detaljhandeln försämrades det allmänna läget rejält under sista månaderna av 2008. Försäljningen minskade och närmare 40 procent av företagen räknade med att behöva reducera personalstyrkan. Men det gäller inte för grossister och butiker inom hundbranschen.

– Neringen återfinns någonstans i mitten på skalan vad gäller hur drabbade företagen är. Vi är inte helt okänsliga, men är nog mer att jämföra med livsmedelsbranschen. Hundarna måste ju fortfarande äta, säger Lars-Inge Åkesson på grossistföretaget Limex.

Inför julen märkte man inte heller någon avmattning i köplusten. Även djuren fick sina julklappar och alla butiker och grossister som HUNDliv varit i kontakt med vittnade om stressiga tider.

– Jo, det är mycket att göra just nu, men det är ju bara positivt, kommenterade Madeleine Pettersson på Vovvens hundshop.

Något som branschen däremot har märkt av är den hårdnande konkurrensen. De svenska grossisterna får slåss mot stora internationella aktörer. Inom Sverige öppnar allt fler hundbutiker, både på internet och fysiska sådana, som konkurrerar sinsemellan. Bara under 2008 har ett 15-tal nya stora butiker startat på köpcentrum runt om i landet.

– Jag tror inte att det finns underlag för alla och troligen kommer några av de mindre butikerna att få stänga, förutspår Lars-Inge.

Däremot tror han inte att handeln på internet kommer att slå ut de fysiska butikerna.

– Fackhandeln behövs. Här kan du få information om varorna, som du inte får på nätet, men det kommer också att kräva att de som arbetar i butik blir mer pålästa och kunniga, inflikar han.

FOTO JENNY ÅBERG

