

Jaktsäsongen står för dörren och därmed väntar också högsäsong för Petronella Lindmark. Hon är Bollnästjejen som gav sig in i en mansdominerad bransch och idag – tre år efter starten – har hennes företag blivit etablerat på allvar. Senaste beviset är en stororder från Svenska kennelklubben, hundägarnas riksorganisation.

Petronella jagar perfektion

TEXT&FOTO KRISTIAN WESTIN

Hundar och jakt är Petronellas stora intressen.



Petronellas bil är strategiskt utrustad med företagets koppel och dummies.



När Petronella Lindmark gav sig in i jakt- och hundbranschen med egendesignade produkter för jägare och hundar var tanken att hålla allt på hobbynivå. Det blev inte så.

Tre år efter starten är Paw of Sweden ett väletablerat företag i branschen och Petronellas produkter säljs inte bara i Sverige utan även i flera europeiska länder – samt ända borta i Japan. Onekligen snabbt marscherat av en tjej som startade eget mest på skoj.

– Jag trodde verkligen inte att det skulle bli så här när jag startade, säger Petronella, som sköter ruljansen från sin gård strax väster om Bollnäs, ett par styva stenkast från riksväg 50.

Förutom webbutiken hon byggt upp så åker hon ut och marknadsför företaget på branschmässor och liknande. Antalet återförsäljare i landet växer också allt mer.

– Företaget utvecklas stadigt, säger Petronella, som är väldigt tillfreds med sin verksamhet. Men FÖR belåten passar hon sig för att bli.

– Bara för att det går framåt så får man

inte bli nöjd, i den bemärkelsen att man slutar vara hungrig. Den dagen man slutar vara det, då är det inte bra, tror jag. Att hela tiden vara nyfiken, vara öppen för intryck och ha en vilja att utveckla produkterna är ett måste.

Funktion först

Just den egna produktutvecklingen är en del i företagandet som Petronella lägger extremt stor vikt vid.

– Funktionen kommer i första hand, alltid. Och sen får det ju gärna vara en attraktiv och snygg design också, ler Petronella.

Alla Paw of Swedens produkter, såväl de egendesignade som de hon är återförsäljare för, är noggrant utprovade och testade. Jaktkollektionen testas exempelvis under minst en hel säsong, ofta två, och utvärderas av en testpanel innan den börjar säljas.

– Kvalitetstesterna är jag väldigt noga med. Och jag säljer ingenting som jag inte själv använder. Jag vill ha koll på det jag säljer och då går det inte föra produkter som jag inte använder själv.

Petronella Lindmark tränar jaktlabradoren Runes apportförmåga med en så kallad dummy - Rune visar sin tacksamhet med en lekfull puss.





Koppel i alla former, spårlinor och dummies (träningsprodukt för apport) är storsäljare i sortimentet.

– Och så jaktvästen, den har blivit väldigt populär, berättar Petronella.

Detaljdesign

När hon började designa produkter gjorde hon det med ingångsvinkeln att det skulle finnas en tanke bakom varenda detalj. Hon hade tröttnat på produkter som inte var ordentligt genomtänkta.

– När jag designar ett koppel eller ett jaktplagg, till exempel, så siktar jag alltid på att göra något mycket bättre och mer genomtänkt än vad som redan finns på marknaden. Och det har jag faktiskt lyckats med också tycker jag. Det låter kanske som att jag slår mig för bröstet här (ler) men jag ber inte om ursäkt för att jag har bra produkter.

Petronella pratar gärna och mycket och erkänner att hon har en svada som gör att hon "lätt skulle kunna marknadsföra och sälja konserverad gröt".

– Men eftersom jag kan stå för det jag tillverkar och jag har en tanke bakom varje design och materialval är det inte svårt att prata sig varm om sina produkter. Kunderna genomskådar lätt om man inte vet vad man talar om. Det gäller att produkten håller vad den lovar, då kommer kunderna tillbaka.

Av samma anledning är hon noga med att behandla alla kunder lika, stora som små.

– Om det är Lisa som handlar för sextio kronor eller ett företag som handlar för sextio tusen spelar ingen roll, båda

är lika viktiga kunder för mig, säger Petronella med eftertryck.

Men visst är det ändå så att en stor order kittlar lite extra. Nyligen fick hon en sådan från Svenska kennelklubben, hundägarnas riksorganisation.

– Det var otroligt kul, förstås. Större än så kan det nästan inte bli, säger Petronella med ett leende och visar kopplarna som specialdesignats för kennelklubben och som nu går att köpa i medlemsshoppen.

Eftersom Petronellas intresse för jakt och hundar brinner med klar låga så har hon inga problem att förhålla sig på samma sätt till sitt företag. Minsann inte alla som ärligt kan säga att de lägger både själ och hjärta i sitt arbete, och att kunna göra just det ser Petronella som en stor förmån.

"Riktigt häftigt"

En stor del av produkterna tillverkas i närområdet, kopplarna görs till exempel i Ljusdal, och samarbete med lokala företag och personer är något som Petronella strävar efter i hela produktionskedjan.

Huvudinriktningen för Paw of Sweden är jakt och "arbetande" hundar, men produkterna har även gått hem hos "sällskapshundfolket".

– Det är väldigt speciellt att upptäcka sina produkter där man inte väntar sig det. Som den gången då jag mötte en ung, trendig tjej med två afghanhundar på Strandvägen i Stockholm – och fick se mina grejer. Sånt är riktigt häftigt, säger Petronella Lindmark och ler brett.