



9. DEC. 2016 - ARTIKEL - 3 MIN. LÄSTID

## Kreativitet och envishet gav nya perspektiv

Med kreativitet och envishet utvecklade Anette Svedlind en tandborsthandske för hundar och fann en lucka i marknaden. För att kunna ta idén vidare startade hon eget. DogaNova AB och varumärket Handybrush™ blickar mot en ljus framtid bland Sveriges 1,5 miljoner hundägare.

Handybrush™ är en handske som är speciellt anpassad för tandborstning på hundar och finns i två olika utföranden. Upphovsmakaren heter Anette Svedlind och hon har även tagit fram en tillhörande tandkräm och munspray. Det hela började när hunden Caspar kom till familjen. Caspar var redan 3 år och ett första veterinärbesök visade att han var i stort behov av tandborstning. Hundar behöver, precis som människor, borsta tänderna men Caspar blev orolig och rädd så fort han såg tandborsten.

"Jag tänkte att det måste finnas ett lättare sätt. Något som kan göra rent vid direktkontakt och inte via ett verktyg som kommer mellan hunden och sin ägare. Idén till HandyBrush™ var helt enkelt född ur behovet att kunna borsta tänderna på vår hund."

### Verktyg att driva affärsidén framåt

Att starta eget var inget Anette gått och funderat på någon längre tid. Det var snarare så att hon startade sitt företag DogaNova AB för att kunna driva idén framåt och hjälpa andra som upplevt samma svårighet.

"Eftersom jag hade hittat en lösning med handsken och den fungerade väldigt bra hemma hos oss, insåg jag att det måste finnas många andra hundägare i samma sits. Jag började höra mig för med vänner och bekanta om de kände igen problemet och det var solklart att jag hade hittat en lucka i marknaden. Allt sammantaget gjorde att jag kände mig säker på att eget företag var ett steg i rätt riktning."

Att tro på sig själv och våga lita på sin intuition är en väsentlig del i företagsstarten menar Anette. Hon framhåller också att det har varit betydelsefullt att ha någon att bolla sina idéer och frågor med.

"Det är lätt att tro att någon annan vet bättre, speciellt om de låter väldigt säkra på sin sak. Eftersom det är mitt företag och mina produkter är det viktigt att jag personligen tror helhjärtat på de produkter jag tar fram och de val jag gör. På ett ganska tidigt skede tog jag kontakt med Direktkontoret Företag och de har varit med och peppat mig från start. Idag känns de mer som en trygg samarbetspartner än bank."

Den svåraste delen har helt klart varit den ekonomiska biten. Det har tagit tid att jobba upp företaget till att stå på egna ben. Anette har fått hushålla med sina resurser, till skillnad från när hon var är anställd och visste att samma summa pengar trillar in varje månad.

"Mina bästa råd är att ha tillräckligt med startkapital och ta kontakt med din bank samt NyföretagarCentrum eller Almi så att du har ett nätverk av kunniga människor omkring dig. Fundera också på vem som ska sköta din bokföring - du själv eller en revisor och sist men inte minst var envis och ge inte upp. Det ingår att ha stunder av tvekl men ens kapacitet är så mycket större än man tror."

### Felsteg kan vara utvecklande

Grundidén var att tillverka en handske med borstar på fingertopparna vilket visade sig bli stort och klumpigt för små hundraser. Då fick Anette tänka om. Det hela ledde till att hon tog fram en egen design som adderade en tandborste på sidan istället, vilket passar både stor och liten hund.

"Jag tror att felsteg är en del av företagsresan och att det är viktigt att se att man faktiskt kan lära av dem."

Det bästa med att driva eget företag är, enligt Anette, friheten att styra över sin tid och att få jobba med något man brinner för.

"Att jag lyckats genomföra hela projektet från idé till en utvecklad produkt vilket i sin tur resulterat i ett företag i tillväxt gör mig stolt. Det värmer i hjärtat när jag träffar folk på mässor som kommer fram och tackar mig för min idé och berättar hur Handybrush hjälpt dem att borsta tänderna på sin hund. Då är det värt mödan."

### Nöjda kunder leder till fler kontakter

När det gäller marknadsföring har DogaNova till största del lagt tid och pengar på att delta med HandyBrush på mässor runtom i landet. Det har gett resultat i både försäljning och viktiga kontakter. Anette har också direktkontakt med en del grossister samt affärer och berättar om hur hennes produkter kan hjälpa.

"Nöjda kunder för budskapet vidare och flera hundägare som själva provat Handybrush har frågat efter produkterna i butik. Det har lett till att flera av dessa butiksägare kontaktat mig för att ta in Handybrush till försäljning. Än så länge har jag ingen medveten strategi för sociala medier men jag ska titta närmare på det i samband med lanseringen av vår nya hemsida."

### Framtidsplaner

Närmast i tid ska företaget introducera en ny hundtandkräm på marknaden. I ett lite längre perspektiv finns potential för samarbete med de största grossisterna i branschen.

"Så småningom hoppas jag kunna anställa personal. Jag vill exportera mina produkter så att fler får möjlighet att använda dem. Vardagen med hund ska vara enkel och rolig, därför vill jag underlätta livet för både hund och hundägare, avslutar Anette Svedlind.

**Se filmen med Anette där hon berättar om vilka tjänster hon använder på Danske Bank**

**Namn:** Anette Svedlind  
**Företag:** DogaNova AB  
**Verksamhet:** Hundtandborsten Handybrush™  
**Webbsida:** [www.hundtandborsten.se](http://www.hundtandborsten.se)  
**Antal år som företagare:** 3 år

### Relaterat innehåll

9. DEC. 2016 [Case om The Hub](#)



Hitta



Ring