

Marie Höckerman och Britt Hörding drömde om frihet – och pengar. Med två symaskiner och ett startkapital på 10 000 kronor började de sy barnkläder hemma i Maries garage. I dag omsätter deras företag 140 miljoner kronor.

Av Gunnel Åhlander Foto: Daniel Roos

- Vi vågade språnget!



– Vi är två envisa, målfokuserade vinnarskallar som gått i livets hårda skola, säger Marie Höckerman och Britt Hörding med en mun.

Marie Höckerman

Ålder: 46. **Familj:** Maken Jan, sonen Johan, 16, och dottern Julia, 14. **Bor:** I Viggbyholm utanför Stockholm. **Gör:** Vd i Lingon & Blåbär.

Britt Hörding

Ålder: 49. **Familj:** Sambon Ralf, döttrarna Josefin, 16, och Judit, 14. **Bor:** I Skärgårdsstad i Åkersberga utanför Stockholm. **Gör:** Produktionschef i Lingon & Blåbär. Läs mer på www.lingonochblabar.se

♦ I ljusa, vackra lokaler intill Åkers kanal i Åkersberga utanför Stockholm arbetar Marie Höckerman och Britt Hörding och deras 14 anställda i företaget Lingon & Blåbär, samtliga handplockade för sina uppgifter. De runt 300 frilansande säljarna finns över landet.

Allt började för tolv år sedan, då Marie, fritidspedagog, och Britt, resebyråtjänsteman, träffades genom sina respektive barn. De var båda höggravida och det klickade på en gång mellan de två småbarnsmammorna.

När de berättar om sina första möten använder de ord som karismatisk, intressant, rolig och spännande om varandra. De ingick i ett gäng småbarnsmammor som umgicks och stöttade varandra. Rätt snart växte något fram i samtalen mellan de nyfunna väninnorna.

”Vi ska ta makten över våra liv och styra vår egen arbetstid” summerade de sina samtal.

Ingen av dem förnekar att de ville tjäna pengar. Pengar är alltid allt här i livet, hälsan är alltid viktigast, men pengar ger frihet. Båda älskade dessutom färg, form och design, och har sömmerskor i släkten. De berättar om en av sina mormödrar, om en mors mormor, en mors kusin, en

”Det gäller att hitta en vara som är unik, som inte finns någon annanstans”

faster Fanny och en mormors syster, som alla var sömmerskor i det gamla bondesamhället. De åkte från gård till gård och sydde det folk behövde, allt från kalsonger till pälsar.

Som småbarnsmammor var Marie och Britt trötta på alla dåliga barnkläder som varken höll form eller färg. Och sakta men säkert växte deras företagsidé

fram: De skulle sy barnkläder av hög kvalitet och sälja dem till rimliga priser. Miljövänliga, allergitestade kläder som gick att kombinera i det oändliga. Hemförsäljning skulle bli deras signum. Butiker skulle bara begränsa den frihet de längtade efter. Egna säljare, gärna andra

småbarnsmammor, skulle marknadsföra och sälja kläderna. De började arbeta hemma i familjen Höckermans garage med ett startkapital på 10 000 kronor och två symaskiner. Medan den ena sydde tog den andra hand om de fyra barnen och matlagningen. Så turades de om. Så småningom tog en granne hand om barnen och Marie

och Britt kunde jobba mer tillsammans. De första kunderna var vänner och bekanta, och deras vänner och bekanta. Företaget växte och via mun-till-mun-metoden, internet och via annonser värvade de nya medarbetare. Till en början var det svårt att få familjelivet med små barn och det växande företaget att fungera.

– Men den som brinner för något och känner ett gränslöst engagemang finner alltid lösningar, säger de. Allt eftersom företaget expanderat har vi byggt en organisation som fungerar för oss. Hur tufft det kunde bli förstod Marie och Britt fullt ut efter det första besöket på banken då de skulle ansöka om en checkkredit. En arrogant och oförsämd bankman, som inte ens tog i hand, inledde med ”jaha och vad vill ni då?”. De två entreprenörerna visade kalkyler, sin noga genomarbetade målsättning och förklarade sitt ärende, varpå

bankmannen sa att ”jo, jo även hans svärmor höll på med pappersdockor” och la till i förbigående att ”ni har väl var sin man som försörjer er”.

Men då reste sig Marie upp, satte båda händerna i bordsskivan, lutade sig fram och sa: ”Dig vill vi inte ha någonting att göra med.”

Ibland har de haft problem med just män som inte bemött dem seriöst men det har gått bra ändå; förra året låg omsättningen på 140 miljoner kronor. Produktionen sker inte längre hemma i familjen Höckermans garage.

I dag ligger produktionen i Baltikum och Polen. Deras marknad finns i Sverige, Norge, Finland, Tyskland och Schweiz. Förutom huvudkontoret i Åkersberga har de kontor på flera platser i Sverige och Hamburg.

Just att ha en hållbar affärsidé och en tydlig målinriktning är a och o för den som vill starta

bankmannen sa att ”jo, jo även hans svärmor höll på med pappersdockor” och la till i förbigående att ”ni har väl var sin man som försörjer er”.

Men då reste sig Marie upp, satte båda händerna i bordsskivan, lutade sig fram och sa: ”Dig vill vi inte ha någonting att göra med.”

Ibland har de haft problem med just män som inte bemött dem seriöst men det har gått bra ändå; förra året låg omsättningen på 140 miljoner kronor. Produktionen sker inte längre hemma i familjen Höckermans garage.

I dag ligger produktionen i Baltikum och Polen. Deras marknad finns i Sverige, Norge, Finland, Tyskland och Schweiz. Förutom huvudkontoret i Åkersberga har de kontor på flera platser i Sverige och Hamburg.

– I dag är vi inte enbart kompanjoner utan också bästa vänner. Vi kompletterar varandra, något som vi tror är ett bra utgångsläge. Man ska inte vara för lika för då blir inte samarbetet lika befruktande. Vi är som hand i handske och förstår att både ge och ta inom alla områden.

– I dag är vi inte enbart kompanjoner utan också bästa vänner. Vi kompletterar varandra, något som vi tror är ett bra utgångsläge. Man ska inte vara för lika för då blir inte samarbetet lika befruktande. Vi är som hand i handske och förstår att både ge och ta inom alla områden.

– Många gånger har vi jobbat väldigt mycket, men vi har aldrig ångrat att vi vågade språnget! Dessutom har vi lyckats binda medarbetare till oss som också vill arbeta hårt och medvetet. Det är en förutsättning för framgång.

Marie är företagets vd med budget- och personalansvar. Britt är produktionschef som har

huvudansvaret för produktion och fabrikskontakter. Tillsammans designar de även kollektionerna. Att vara två är en fördel, tycker båda.

– Vi har ett internt utbildningssystem, säger Marie och fortsätter.

– Många som söker sig hit säger att de varken kan sälja eller vågar prata inför människor. Men vi försöker hitta varje individs drivkraft, för att sedan se till så att varje person hamnar på rätt stol. ♦

– Många gånger har vi jobbat väldigt mycket, men vi har aldrig ångrat att vi vågade språnget! Dessutom har vi lyckats binda medarbetare till oss som också vill arbeta hårt och medvetet. Det är en förutsättning för framgång.

Marie är företagets vd med budget- och personalansvar. Britt är produktionschef som har

Efterlysning: FLER SPÄNNANDE KVINNOR

Känner du någon kvinna som kan berätta sin historia i ett vändpunktsreportage i Tara. Tipsa oss gärna! Mejla oss på red@tara.bonnier.se. Döp ditt mejl till ”Vändpunkten”.