



Deras ljusa idé vinner över jättarna

Mitt i livet tänkte paret Kallmert om, sa upp sig från sina jobb och blev entreprenörer. Nu tar de, tillsammans med sina söner, upp kampen mot storföretagen som säljer ljus.

Av Elisabet Åberg
Foto Thomas Hjertén

Det var egentligen en slump att det blev just ljus för Catharina och Mats Kallmert. Paret hade precis sagt upp sig från sina trygga anställningar i stora amerikanska bolag, sålt sitt hus och köpt en tomt vid vattnet en bit utanför Stockholm, samtidigt som barnen blivit vuxna och börjat flytta hemifrån.

– Det var mycket som hände i livet och vi drömde om att ha ett familjeföretag. Dels för att vi tänkte att det kunde vara roligt att ha ett gemensamt projekt att samlas kring, dels för att vi skulle kunna jobba hemifrån när vi flyttat längre ut från stan.

Paret gav sig ut på bolagsjakt och vid årsskiftet snubblade de över ett stort lager med miljövänliga ljus – och slog till.

– Det är roligt att jobba med en fin fysisk produkt, säger Catharina Kallmert som tidigare jobbat med HR och maken med IT, och fortsätter:

– Tillsammans täcker vår kompetens upp hörnstenarna i en egen verksamhet och det är roligt att känna att all denna kunskap går att dra nytta av i en egen verksamhet.

Webbutiken The Friendly Home är näst nominering till Driva Eggets David mot Goliat-pris. Familjeföretaget har tagit sig in på en marknad med stora giganter. Förutom doftljusmärken som Yankee candle och V

THE FRIENDLY HOME

Startår: 2014.

Säte: Värmdö.

Affärsidé: En webbutik som säljer miljövänliga produkter för hemmet.

Omsättning: Inte klart än.

Goliat att kämpa emot: Yankee candle, Woodwick och Voluspa.

Även jättar som Ikea och Ica.

Läs mer: Thefriendlyhome.se.

62 www.driva-egget.se

the
FRIENDLY
HOME

Mats och Catharina Kallmert utmanar de stora ljusbolagen med miljövänliga ljus.

NOMINERING:

VÅR AFFÄRSIDÉ ÄR ATT erbjuda marknaden miljövänliga ljus, både doftljus och stearinljus som inte framställts av miljöfarligt paraffin.

Vi strävar efter att vara webbutiken som erbjuder kvalitativa produkter med ett brett sortiment som passar olika konsumenters smak och plånbok.

Catharina Kallmert

luspa har The Friendly Home konkurrenter i jättar som Ikea och Ica.

– De stora kedjorna kränger så mycket ljus. Men till skillnad från de flesta av deras är våra ljus inte tillverkade av billigt paraffin, en restprodukt från råolja.

Istället är alla ljus som Kallmerts webbutik erbjuder gjorda av sojavax och vekarna av bomull. Även dofterna kommer från naturliga produkter.

Det miljövänliga alternativet är något Catharina Kallmert tror att vi kommer att få se mer av i framtiden. Det är en informationsfråga, menar hon.

– Vi ligger långt efter i Sverige, men det kommer mer och mer sojavax, så det är bara en tidsfråga. Bara det börjar skrivas mer om det.

Både Catharina och Mats Kallmert jobbar än så länge fortfarande halvtid som konsulter med sina tidigare yrken. The Friendly Home har varit i gång i några månader och arbetet har framförallt bestått av marknadsföring inför vintern, då företagets säsong drar i gång.

Den stora utmaningen har varit att dela upp arbetet inom familjen.

– Det har varit spännande att byta roller. Det ska inte underskattas och vi får jobba hårt med kommunikationen. Det har varit duster, men det har också utvecklat vuxenrelationer med sönerna.

Planerna för företagets närmsta framtid är än så länge blygsamma.

– Vi har försiktiga mål och hoppas kunna ta ut en lön i alla fall. Men vi vill driva det här företaget för att det är roligt och för att bygga en trygghet inom familjen, säger Catharina Kallmert.

Men, tillägger hon, det vore roligt att på sikt även producera egna ljus. Miljövänliga, naturligtvis. ☐

... och här är 14 andra nominerade

1. Daniel Sisay och Kiriakos Tseneklidis, PSD Media
Med två tomma händer startade Daniel Sisay och Kiriakos Tseneklidis från Stockholm sajten Kampanjakt.se. Efter fyra år omsätter de nästan 13 miljoner kronor.

2. Lilian Arturén, Erika Berg Levin och Jeanette Regné, Milook
Deras konkurrenter är miljöföretagen i klädbranschen. Men det skrämmar inte Milook från Borås som utmanar med kvalitet och långsiktighet.

3. Micke Raittila, Paleo Nordic
Med naturligt innehåll och rena smaker är uppstickaren Paleo crunch en utmanare till dagens mellanmålsjättar.

4. Joakim Söderling och Oscar Carlsson, Smiling group
Genom att låta lokala bönder odla cashewnötter och sedan exportera nötterna till Sverige har Smiling group utmanat branschen.

5. Pernilla Brandt Enlund, Inredningslust
Pernilla Brandt Englund från Markaryd har vunnit offerter mot stora bolag som Kinnarps och Interiör och gått från noll till två miljoner på två år – ensam. Trots hot och mutor.

6. Stellan Wigh och Mikael Wahss, Digilär
De var först i Sverige med ett helt digitalt läromedel. Nu jobbar småländska Digilär mot stora förlagsjättar, men har näst störst utbud.

7. Jenny Öhman, JNY colorful kids
Jenny Öhman från Åre utmanar de stora klädföretagen med unika barnkläder och tyger. Hon gör kläder som är mjuka och sköna att leka i, men ändå fina för fest.

8. Caroline Bergquist, Absoluteapartment.com (CC Star AB)
Genom gediget, personligt arbete har Caroline Bergquist från Stockholm snott andelar från hotell och de större kedjorna inom privatuthyrning som till exempel Airbnb.

9. Helene Hogengård, Hogengård of Sweden
Med en skön och bra sport-BH för storbystade kunder som inte vill rucka på komforten fyller Helene Hogengård från Stenungsund ett hål på marknaden.

10. Mattias Mattsson, MG Rental
Mattias Mattsson från Skå har hittat en nisch genom att hyra ut maskiner och verktyg till företag och privatpersoner. Företaget växer stabilt.

11. Thomas Marx, Kings of Sweden
Genom att fokusera på svenska och skandinaviska designer inom bland annat inredning kämpar Kings of Sweden mot jättarna i sin nisch.

12. Daniel Karlsson, Inredningslist
Med en smart produkt har Daniel Karlsson från Göteborg rott hem stora avtal. Han levererar med det lilla företagets flexibilitet och service som usp.

13. Åsa Eklöf, Tankvärt
När Åsa Eklöf från Gotland såg hur de stora bensinbolagen skulle stänga de små bensinmackarna köpte hon dem och startade Tankvärt. Nu utmanar hon bensinjättarna.

14. Pia Karlsson, P.I.A Konsult
Med ett nytt grepp och en smart nisch i handelsbranschen utmanar Pia Karlsson från Grums med utbildningar i svinn, råd och hot. Hon är nu även nominerad till Årets Säkerhetskonsult på 2014 års Security Awards.



Snart avgörs det!

Under året har en rad småföretag nominerats till tävlingen och ett urval har gjorts. Den 1 oktober presenterades tre finalister på driva-egget.se och vinnaren avslöjas på Eget Företag-mässan i Älvsjö den 4 oktober kl 13 på scenen. Vinnaren får en specialdesignad träskulptur av konstnären Signar N Bengtsson, böcker från Driva Eget och pris från vår sponsor. Läs mer på driva-egget.se/davidpriset.