



Body Rub:

Från idé till verklighet

Det började egentligen med att hon svor tyst för sig själv mer än en gång. Och svordomarna kom när hon stod i duschen och inte kunde tvätta fötterna. Vid 15 års ålder hade hon fått diagnosen psoriasis, ledbesvären kom 1975 och diagnosen psoriasis artrit fick hon 1985.

– Först försökte jag med tvättlappar på duschgolvet, men det fungerade inte. Jag letade i butiker och apotek efter bra borstar som kunde ligga fast på golvet, men det fanns inga att köpa. Sedan ringde jag Hjälpmedelsinstitutet och fick då veta att någon riktig fotborste inte fanns, men att efterfrågan var stor.

Maritza kände sig frustrerad och besviken och bestämde sig för att utveckla en borste själv. Frustrationen byttes alltså mot en idé, och idén ledde till ett patent, och numera är borsten på väg att lanseras utomlands. Maritza är van att sadla om, har gjort det mer än gång i sitt liv, så det här med att agera uppfinnare, tycker hon inte alls är konstigt, det känns fullt naturligt för henne. Hennes uppslag och idérike-dom har även blivit ett naturligt inslag i familjen, som helhjärtat ställt upp på nästan allt hon företagit sig.

Att utveckla en produkt

Den som är otålig ska absolut inte ge sig på att utveckla en produkt, det är en lång och mycket kostsam process. Första fasen är en marknadsundersökning med intervjuer av tänkta mål-

grupper och kommande användare. Bland de frågor som ställdes var hur produkten skulle se ut, hur den skulle användas, vilket material som var bäst osv. Därefter var Maritza tvungen att ta reda på hur tillverkningen skulle gå till, vem som gör vad i tillverkningsprocessen och så kostnaderna givetvis. Och allt detta ska göras på ett sådant sätt så att inte produkten på något sätt avslöjas med hänsyn till kommande patentansökningar. En hemgjord prototyp tillverkades, och Maritza skrattar hjärtligt:

– Milde tid så min första prototyp av fotborsten såg ut, men det fungerade. Jag gjorde ritningar, beskrivningar, sammanställning av marknadsundersökningen, kostnadsberäkningar och preliminär marknadsföringsplan. Sedan skrev jag ansökningar till olika intressenter, det var till banken, Hjälpmedelsinstitutet, Stiftelsen Innovationscentrum, ALMI företagspartner, länsstyrelsen och så till Svensk Industridesign.

Innan en ny produkt utvecklas krävs också att en nyhetsgranskning görs på Patent- och registreringsverket. Att söka patent och mönsterskydd samt EU-varumärkesskydd kan vara nog så knepigt. Maritza tog hjälp av en patentbyrå i Göteborg. Hennes borste är nu mönsterskyddad i åtta europeiska länder samt i USA, och patentansökt i Kanada. Den svenska patentansökan lämnades in 1999.

– Jag har fått besked om att den är

godkänd, men har ännu inte fått tillgång till beviset för det. Det tar vansinnigt lång tid, men årsavgifterna måste erläggas ändå. För mönsterskydden har jag dock fått mina certifikat, och det känns väldigt bra.

Enorma kostnader

Att komma till lanseringsstadiet kostade Maritza 1,6 miljoner, och idag ligger totalkostnaderna på 2,6 miljoner. Även marknadsföring kostar pengar. Enbart att ta fram maskinen för att kunna formspruta stommen kostade 250 000 kronor, och ytterligare 50 000 kronor fick Maritza lägga ut för justering. Tre månaders testkörning krävdes innan hon var nöjd med resultatet.

– Det fick inte finnas några luftblåsor i plasten, den fick inte vara sned eller skev, och sugpropparna som finns under stommen måste sitta stenhårt och inte lossna.

Formsprutningen av stommen till borsten görs i Kungälv, sedan skickas stommen till ett företag i Vinslöv som sätter dit fibrerna. Fem körningar krävs, borstfibrerna har olika lutning och olika längd, varför flera klippningar av fibrerna behöver göras. I Vinslöv paketeras borsten och bruksanvisning läggs i. Bruksanvisningarna trycks i Stenungsund på svenska/engelska samt svenska/tyska. Grundmodellen till bruksanvisningarna har Maritza gjort själv, men fått hjälp med översättningen. Själva förpackningarna till



Fotvårdsborste lämplig för massage och personlig hygien

borstarna görs i Torsby, och enbart att få fram en lämplig förpackning är en historia för sig.

– Jag visste att jag ville ha en genomskinlig förpackning, och att den skulle kunna hängas upp, men när det förpackningsföretaget jag först anlidade visade mig vad de tagit fram, var allt fel. Då fick jag börja på nytt med ett annat företag. Det är så mycket som ska stämma och det är mycket att tänka på.

– Lanseringen dröjde, och jag blev besviken, men jag deltog ändå på ett flertal mässor, och har nu kommit i gång riktigt bra. Jag har idag ett 80-tal återförsäljare och har till dags dato sålt cirka 2 500 borstar. Min skuld är fortfarande uppe i svindlande 1,3 miljoner kronor, och allt jag säljer går åt till att betala skulder. Om jag inte hade alla dessa lån skulle jag vara i full gång med att utveckla nya produkter, men pengarna finns inte.

Lansering utomlands

En liten ynka annons på tre rader i Dagens Industri gav en grossistkontakt i Tyskland. Borsten är nu inne i deras produktkatalog, vilken har en upplaga på 52 000 exemplar, och når bland annat apotek och hjälpmedelsbutiker. Och rasande fort har det gått också. Det tog bara tio månader. Det kan jämföras med de fyra år det tagit för Hjälpmedelscentralen Västra Götaland att få in den i sitt sortiment. Men det betyder att borsten inom kort kan

förskrivas av arbetsterapeuter som småhjälpmedel. Nu har även Norge visat intresse.

Mycket tycks hända, och Maritza har fullt upp. Hon sköter alla kontakter själv, bokför, fakturerar, beställer, levererar och marknadsför ständigt och jämt.

Intresset för att lösa problem har funnits med så länge Maritza kan minnas, för i sin ungdom drömde Maritza om att bli detektiv, men så blev det alltså inte, och förmodligen har deckarna gått miste om en sanslöst annorlunda kollega. Och om hon hade hamnat i den branschen hade hon säkert uppfunnit en ny typ av pistolhölster eller utarbetat någon ny sorts skottsäker väst. Men någonstans finns ändå drömmen om ett spännande deckarliv:

– Läser jag en bok, så ska det vara en spännande, rysande deckare. Och något handarbete ägnar hon sig absolut inte åt på fritiden.

– När jag kopplar av, då surfar jag på nätet eller spelar dataspel, säger hon som den självklaraste sak i världen.

Text Greta Thorén



Vinn diskan

Skicka in dina bästa tips på små hjälpmedel i vardagen. Då är du med i utlottning av diskan. Diskan sparar på diskmedlet! Perfekt för litet hushåll, men också när var och en skall diska efter sig, i fikaummet, på dagis osv.

Fyll i knappt halva burken med diskmedel, sätt på locket, tryck lätt på locket med diskborsten – diska!

Lätt som en plätt!

Eller också blir det just du som vinner vår reporters egen favorit – den mycket behändiga nålpträdaren. Inget siktande, inget schabbel.

Snabbt och effektivt sitter tråden där. Sen är det bara att sy i knappen eller fälla upp kjolen, eller bättre ändå, lämna över den ptrådade tråden till någon som behöver den.

Märk era förslag med "mitt tips". Adressen är Reumatikertidningen, box 12 851, 112 98 Stockholm. det går också bra att skicka ett mail eller kontakta oss via tidningens hemsida på nätet, www.reumatikerfobundet.org

