



Värmland

Karlstad kommun

- 1. Småland 28 jun–4 jul
- 2. Norrbotten 5 jul–11 jul
- 3. Västmanl/Uppland 12 jul–18 jul
- 4. Jämtland 19 jul–25 jul
- 5. Värmland 26 jul–1 aug**
- 6. Skåne/Blekinge 2 aug–8 aug

Om Karlstad kommun

- **Antal invånare:** 84 885
- **Kommunal skattessats:** 32,50 kronor

■ **Mandatfördelning i kommunfullmäktige:**

Socialdemokraterna	23
Moderaterna	15
Centerpartiet	5
Folkpartiet	4
Kristdemokraterna	4
Vänsterpartiet	4
Miljöpartiet	4
Sverigedemokraterna	1
Ingen partitillhörighet	1

10 största företagen:

Konsum Värmland	1026
Metsokoncernen	900
Tieto Enator	500
Telia Sonera	360
Swebus	317
Carema äldreomsorg	223
Logica	210
Karlstads kyrkliga samfällighet	205
Samhall	204
Attendo Care	197

Gasellföretag 2009:

- **Game Outlet Europe**
- **Two i Sverige**
- **Tilab**
- **Wermlands Byggplåt**
- **Ulvby Transport**

Lokala profiler:



Lena Larsson, vd för Värmlands Folkblad. Tidigare bland annat direktör för Karlstads universitet.

FOTO: HELENA DAHLGREN

- **Johan Engström**, chef för Swedbank i Karlstad och Skoghall. Tidigare ordförande för Handelskammaren.



BRA DRAG. Tomas Hörnqvist blev illa bemött när han för några år sedan skulle köpa barnvagn. Resultatet blev e-handelsföretaget Köpbarnvagn.se.

Han kan rulla

KARLSTAD

Det var tur att Tomas Hörnqvist blev illa bemött när han själv skulle köpa barnvagn åt sitt första barn för sju år sedan.

”Jag blev riktigt arg. Och insåg att det fanns mycket att göra inom barnvagnsmarknaden”, säger grundaren av det framgångsrika e-handelsbolaget Köpbarnvagn.se.

På ytan ser det ut som vilken babybutik som helst. Barnvagnar, bilbarnstolar, mjukisdjur och snuttefiltar trängs i lokalen i Karlstad. Men det är inte just detta som är den stora grejen med Köpbarnvagn.

Det är först när vi går ut genom en bakdörr, över en gård och in i den gamla syrgasfabriken som ligger granne med butiken som vi får se det unika lagret.

Här finns tusentals barnvagnar. Kartonger som kan skickas ut till kunden samma dag som varan beställts, eller möjligen nästa, via ett klick på internet.

”Gaffeltrucken betyder väldigt mycket. Den gör att vi har möjlighet att stapla högt”, säger Tomas Hörnqvist, företagets ägare.

Han hade länge eget åkeri inom taxibranschen. Men när han och hustrun Linda

Di FAKTA

Köpbarnvagn

- **Omsättning 2009:** 12,6 miljoner kronor.
- **Resultat efter finansnetto 2009:** 1,1 miljoner kronor.
- **Övrigt:** 70 procent av försäljningen sker via nätet. Resten säljs i butiken på Lamberget i Karlstad.

skulle få sitt första barn 2003 gav han sig ut för att leta barnvagn. Tomas upplevde servicen som dålig och hade svårt att hitta en bra produkt.

”Så jag började kolla lite vad som fanns på annat håll.” På prov beställde han hem en last med polska barnvagnar som han kunde sälja till ett bra pris. Garaget hemma vid huset fick agera lager och Tomas skaffade en ytterst enkel hemsida.

Det blev ett lyckokast. Vagnarna såldes och Tomas Hörnqvist fortsatte att utveckla sin idé.

Fördubblad omsättning

Mellan 2008 och 2009 fördubblade Köpbarnvagn nästan sin omsättning. Första halvåret 2010 är redan uppe på samma siffror som hela 2009.

I år räknar Tomas Hörn-

qvist med att sälja runt 6 000 barnvagnar. Det är drygt fem procent av den totala barnvagnsmarknaden i Sverige. Målet är tio procent.

Och på nätet har Köpbarnvagn.se en stark position. Snabbheten är en viktig faktor.

”Det finns ingen e-handelskund i dag som vill vänta 1–2 veckor.”

Tomas Hörnqvist har också börjat samarbeta med lokala reparatörer, ofta cykelverkstäder, på en rad svenska orter som han snabbt skickar reservdelar till och sedan betalar för att de ska hjälpa Köpbarnvagns kunder när vagnar har gått sönder.

”Jag insåg snabbt att jag var tvungen att lösa den biten. Det hade inte fungerat att kunderna skulle skicka sin barnvagn till oss och att vi



VÄLLAGRAD. "Eftersom vi har ett så stort lager har vi möjlighet att köpa upp mycket restpartier. Om vi blir uppringda av Brio som undrar om vi vill köpa 200 orange kombivagnar, då vet jag att det är ett ordervärde på 1 miljon kronor ungefär. Men det är inte många som har möjlighet att ta in så många vagnar", säger Tomas Hörnqvist på Köpbarnvagn.se.



PERSONLIGT. "Registreringsskyltar" för barnvagnar finns i butiken.



KOLL. Med en titt i backspeglarna påminner sig Tomas Hörnqvist allt arbete han lagt ned.

barnvagnar

skulle laga den och sedan skicka tillbaka. Man kan inte vara utan sin barnvagn så länge."

Kinesiska barnvagnar

Köpbarnvagn säljer mycket av de stora varumärkena som Brio, Teutonia och Bugaboo. Men de marknadsför också en del egna varumärken, ofta vagnar från Kina.

Att ständigt hålla så stort lager kostar på ibland.

"Vissa grejer går vi back på så det skriker om det. Men vi har inget val. Våra konkurrenter i vanliga butiker har ofta långa leveranstider. Det har inte vi."

Tomas Hörnqvist nämner även två andra nycklar till framgången:

"Ingen av dem jag har anställt har slutat, vi har bara blivit fler. Det gör att vi har samlat på oss mycket kun-

skap inom företaget. Alla har barn själva och provgår med vagnarna. I dag är vi elva personer och vi har blivit väldigt kunniga på det vi gör."

När Tomas Hörnqvist valde att sälja sin åkerirörelse fick han också loss ett litet kapital som gick in i barnvagnsföretaget. På så sätt slapp han låna.

"Det är en stor styrka att vi har haft starka penningresurser, utan lån. Jag har köpt och sålt, köpt och sålt – i lugnt tempo. Aldrig svävat iväg med pengarna utan använt medel som jag faktiskt har."

Satsat mycket pengar

Tomas Hörnqvist har investerat mycket pengar i sin webbsida. Däremot satsar han inte särskilt mycket på marknadsföring.

"Är man bra så sprider det

sig", säger han, och nämner föräldraförum som Familjeliv på nätet som en viktig kanal. Här diskuterar blivande föräldrar livligt allt som rör prylar och bebistillbehör. Goda vitsord där är guld värt.

Träffar på nätet

Köpbarnvagn är också bland de översta träffarna när man googlar "barnvagn".

"Google är väldigt viktig", säger Tomas Hörnqvist.

Nästa mål är att erövra Norge.

"Vi klev in där för ett år sedan, men det var en tuff väg dit. Maken till snarig byråkrati får man leta efter."

Tomas Hörnqvist berättar att han jobbade hårt i ett års tid för att starta ett norskt företag för att de norska kunderna skulle slippa avgifter för moms och tull som tillkommer i vanliga fall för köp

från utlandet. Sedan ett knappt år tillbaka finns Kjøpbarnvagn.no och företaget har en norsk postadress. Men i praktiken sköts allting från Karlstad.

"Jag kan inte tänka mig ett roligare jobb än detta", säger Tomas Hörnqvist.

"Man möter människor i ett väldigt positivt skede av livet, de är engagerade och förväntansfulla. Det är ett privilegium att få sälja till just den här gruppen människor."



Jesper Frisk (foto)
Ida Thunberg (text)