

# Barbara blir aldrig mätt på mattorna

– Det är svårt att prata om Kateha utan att prata om mig! säger Barbara Hosak.

Kanske är det också svårt att prata om Barbara Hosak utan att prata om mattföretaget Kateha. Är man den sjunde generationen som håller på med textil vävs historia, jobb och person ihop.

**Namn:** Barbara Hosak. **Bor:** Toftanäs. **Familj:** Ja. **Favoritform på matta:** Rund. **Tips till den som vill starta eget företag:** Uthållighet, en klar idé, hitta sin nisch och vara tydlig med vad man vill sälja.

## Närbild



I Katehas lokaler hänger mattorna på väggarna som konstverk. Här står Barbara Hosak framför en av dem.

Foto: Cecilia Parmell

Barbara Hosak föddes i Danmark och flyttade med sin familj till Norge när hon var ett år gammal. När Barbara var åtta år flyttade familjen till Sverige, närmare bestämt till Karlshamn. Det tog bara en månad innan hon pratade flytande svenska. Hennes mamma är från Danmark och hennes pappa från Tjeckien och det var mycket på grund av honom som Barbara arbetar med det hon gör i dag. Hon växte upp med mattor omkring sig och kunde lite mer om dem än vad gemene man gjorde, som hon uttrycker det.

### Hjälpte pappa

– Jag var barnarbetare vid 12 års ålder, säger Barbara och skrattar. Hon förklarar att hon hjälpte sin pappa att göra väggdekorationer i textil.

Uppväxten var småstadsordnär. Barbara hade inget särskilt intresse, det varierade. Skidåkning blev det dock en hel del.

– I Norge är det ju vinter mellan oktober och maj, säger Barbara. Nu är det mera utförsåkning men när jag var yngre åkte vi längskidor.

Ordet Kateha kommer från gammalarabiskans "al katifa" och har även betydelsen "matta med lugg". Mattorna tillverkas i Indien och Kateha är ett av få företag i Sverige som har Rugmarklicens.

– Jag tror faktiskt att vi är den enda licenstagaren i Sverige, säger Barbara.

Rugmarklicensen är till för att förhindra illegalt barnarbete. Vävarna och vävstolen är registrerade och verksamheten kan inspekteras när som helst utan förvarning. Varje Rugmarketikett har ett individuellt nummer så att man kan spåra allting. Dessutom går en del av mattans pris till att bygga skolor och rehabiliteringscenter för barn i mattedistriktet.

### Reklambyrå i Tyskland

Barbara bodde i Düsseldorf i elva år. Där jobbade hon på en reklambyrå.

– Jag tycker att det är viktigt med en snygg, grafisk profil. Jag är väl lite skadad av mitt förra jobb, men jag vill ha en tydlighet, säger hon.

Katehas logga är stilren och har en röd prick ovanför namnet. Den ska föra tanken till Indien, där mattorna tillverkas.

– Fast japaner brukar gilla den också, säger Barbara.

### "Värnamo? Vad ska jag göra där?"

Barbara flyttade till Värnamo 1996 för att ta över sin pappas företag. Året innan hade hon följt med honom till Indien. När hon fick frågan om att ta över tänkte Barbara "Värnamo? Vad ska jag göra där?" Någon månad senare hade Barbara besökt en mattbranschmessa i Tyskland, sagt upp sig från sitt jobb och plötsligt landat i Värnamo.

– Jag funderade inte så mycket på problemen innan, men visst har det varit en del. Jag hade ju ingen erfarenhet av att driva ett företag, säger Barbara.

Tanken var ju att det skulle bli något av det hela men Barbara visste inte riktigt vad. De kom på idén om att försöka starta en egen kollektion.

– Vi ville tjäna pengar genom att vara unika. Kvaliteten var väldigt viktig, alla mattorna är handgjorda. I Indien ritas de upp ett mönster för

hand från A4 till naturlig storlek, säger Barbara.

Barbara är dessutom med i ett mentorsprogram som kommit till på initiativ av Värnamo Zontaklubb, som är ett kvinnligt nätverk. Det är ett treårsprojekt och nu, första året, är det enbart kvinnor som är mentorer och som tar hand om kvinnliga adepter.

Tanken med mentorsprogrammet är att få unga akademiker och entreprenörer att stanna kvar i kommunen. Barbara har en adept som hon träffar en gång i månaden. Hon ska fungera lite som ett bollplank, få adepten att utvecklas arbetsmässigt.

– Vi är inte ute efter snabba lösningar, adepten ska själv komma fram till saker. Det är en utmaning från båda sidor, säger Barbara.

Den som vill starta ett eget företag måste vara beslutsam, envis och uthållig.

– En förutsättning för att lyckas är att hålla koll på siffrorna och ekonomin! Och det tar några år innan man hittar sin identitet, säger Barbara.

"Vi är inte ute efter snabba lösningar, adepten ska själv komma fram till saker. Det är en utmaning från båda sidor"