

AFFÄRS RESENÄREN

WWW.AFFARSRESENAREN.SE

NUMMER SJU 2009
PRIS: 64 SEK
WWW.AFFARSRESENAREN.SE

TILLVÄXT - DUBAI

PORTEN TILL MELLANÖSTERN
ÄR ÖPPEN

HOTELL I NEW YORK

FEM STEKHETA HOTELL
I THE BIG APPLE

100
SIDOR - FÖR DIG SOM
RESER I JOBBET

24-ÅRIGA THERESE ALBRECHTSON ÄR

EUROPAS BÄSTA UNGA ENTREPRENÖR



TEMA:
VIDEOKONFERENS

• SPAR TID, PENGAR OCH MILJÖ,
HÅLL MÖTET DIGITALT



AFFÄRSRESENÄRENS
KONFERENSTIPS

• LÅT DIG INSPIRERAS INFÖR
NÄSTA KONFERENS

MED MÅNGA JÄRN I ELDEN

- Therese Albrechtson är en framgångssaga

Trots att superentreprenören Therese Albrechtson bara är 24 år gammal har hon hunnit med en lång och framgångsrik entreprenörskarriär. Hon startade sitt första företag redan på gymnasiet och fem år senare har hon startat fyra företag och utsetts till Europas bästa unga entreprenör av tidningen Businessweek. Sedan ett år tillbaka satsar Therese helhjärtat på en föreläsarkarriär och i årets agenda har hon planerat in minst 200 resdagar.

Text: ANNIKA WIHLBORG Foto: MATTHIAS RIENZBURG

Thereses entreprenörskapsbana inleddes när hon fick möjlighet att starta eget i liten skala med hjälp av Ung Företagsamhet på gymnasiet. Efter gymnasiet hade Therese sin framtid utstakad. Hon hade sökt och kommit in på Handelshögskolan i Göteborg och tänkte spendera ytterligare ett par år i skolbanken. Men Ung Företagsamhetssatsningen på gymnasiet hade gett mersmak på livet som företagare och intresset för entreprenörskap tog över. Therese bestämde sig för att satsa fullt ut, sa upp sig från sitt jobb och tackade slutligen nej till platsen på Handelshögskolan. Tanken var att satsa fullt ut på Bodyguard Säkerhetsprodukter, som marknadsför och säljer självförsvarssprayer.

– Det var tuffare än jag trodde att driva företag som 19-åring. Jag kontaktade ett företagsrådgivningscenter, men de såg ingen

W Internationellt är Lufthansa vår tuffaste konkurrent medan British Airways bjuder mest motstånd från Arlanda"

potential i min affärsidé och trodde inte att jag kunde lyckas som ung tjej. Utöver det fanns varken utbildning, erfarenhet, kapital eller föräldrar som var företagare på min meritlista. Mötet sänkte mitt självförtroende, men jag trodde verkligen på idén med självförsvarssprayer och lyckades till slut låna ihop ett par hundra tusen kronor från familj och vänner och andra företagare i kommunen. Pengarna använde jag till att köpa rättigheter till en självförsvarsspray, som blev grunden till mitt första företag, säger Therese.

Omsatte sin första miljon efter ett halvår

Med hjälp av ihärdigt arbete, mycket envishet och en stor portion viljestyrka lyckades Therese marknadsföra självförsvarssprayer på nätet. Efter ett halvår hade hon omsatt sin första miljon och kunde betala tillbaka lånen till vänner och familj. Därefter lyfte hon företagandet ytterligare en nivå genom att satsa på detaljist- och grossistförsäljning. När omgivningen inte trodde att Therese som nittonåring skulle klara av att nå sitt mål och framgångsrikt driva fyra företag så blev viljan att överbevisa dem hennes främsta drivkraft.

– För att lyckas så gäller det att ha drivkraften och verkligen arbeta. Det är mycket hårt slit bakom och jag har fått



Therese Albrechtson har av tidningen Businessweek utsetts till Europas bästa unga entreprenör och av svenskt Näringsliv till "Årets ovanligaste företagare".

En del av sitt liv har
Therese dokumenterat i
boken *Våga, vårda, vinn!*



► kämpa för varje krona. Det handlar inte om vad du gör utan på vilket sätt du gör det, säger Therese.

Slitet har betalats av sig. Priserna och utmärkelserna har med åren duggat tätt. Redan 2006 utsåg Svenskt Näringsliv henne till "Årets ovanligaste företagare". Samma år blev Therese "Årets uppstickare" och utsågs detta året till "Årets Kvinna" av tidningen Damernas Värld och Europas bästa unga entreprenör.

Therese föredrar självständigheten i att vara sin egen framför ett välbetalt toppjobb. Hon har erbjudits flera marknadschefsjobb som skulle innebära en löneförhöjning på mellan 30 och 40 000 kr per månad, men har alltid tackat nej eftersom friheten och möjligheten till självförverkligande är större som egen företagare.

I sitt senaste företag, Greyzone, säljer Therese egendesignade kläder och smycken. Hon har ett brinnande modeintresse och en särskild passion för Chanel. Idén till Greyzone föddes efter en resa till Kina där hon köpt massor av Chanelkopior. Köpglädjen fick dock ett abrupt slut när hon fastnade i tullen i Paris och möttes av beskedet att märkeskopior inte fick föras in i Europa.

– Då bestämde jag mig för att starta ett eget företag där jag kunde designa snygga

W Internationellt är Lufthansa vår tuffaste konkurrent medan British Airways bjuder mest motstånd från Arlanda"

kläder och smycken som påminner om märkesvaror som säljs till en bråkdel av priset. Jag designar själv, men tar hjälp av ett designföretag i Hongkong. Jag jobbar en del med Greyzone vid sidan av föreläsandet, säger Therese.

Sjukskrivning blev tillfälle för eftertanke

Hon gillar struktur och har järnkoll på det mesta, trots många engagemang och järn i elden. Therese liv kan upplevas som en resa i full fart framåt mot nya mål och erfarenheter. Hon gillar att hålla ett högt tempo, att nätverka och ha stenkoll på allt som händer, men för drygt två år sedan fick hon tillfälle att omvärdera hela sitt liv.

– Jag var med om en olycka med rätt allvarliga följder. Jag fick hjärnblödningar och sjukskrevs i ett år. Jag tappade i princip all energi och orkade knappt ta mig utanför dörren. Min läkare hade dessutom bestämt talat om att jag skulle hålla mig lugn och utan arbete. Mobil och dator var inga tänkbara hjälpmedel då det skulle förvärra

huvudets känslighet. Jag kände mig isolerad och extremt trött, men tvingades att låta kroppen vila och återhämta sig, säger Therese.

Året som sjukskriven var visserligen en oväntad timeout som var jobbig på många sätt, men den gjorde också Therese rikare på erfarenheter och gav henne en möjlighet att tänka över sin livsstil och ta sig en ordentlig funderare på vad hon ville fokusera på framöver. Hon hade fått många föreläsningsförfrågningar genom åren och bestämde sig för att sälja Bodyguard och istället lägga allt sitt krut på föreläsarkarriären. Sjukskrivningen blev ett tillfälle att stanna upp, en övning i tålmod och en chans för Therese att dra ner på kraven på sig själv och sin prestationsnivå.

200 resdagar i år

Som med allt annat hon företar sig så satsar Therese hundra procent på föreläsarkarriären. Hon har delegerat bort det dagliga arbetet i sina tre företag och kan nu i princip enbart fokusera på att resa land och rike runt och dela med sig av sin historia, samtidigt som hon inspirerar fler att starta eget. I år räknar hon med 200 resdagar och hon har sina knep för att orka med de många och långa resdagarna.

– Jag har alltid med mig tre "att göra" listor som jag kan använda vid olika tillfällen; en för korta resor och väntetider då jag

W Internationellt
är Lufthansa vår
tuffaste konkurrent
medan British Airways
bjuder mest motstånd
från Arlanda"

► inte hinner jobba på datorn. Då har jag en särskild "ringlista", som jag betar av så snart jag har ett par minuter över i en kö eller i väntan på en taxi. Den andra listan plockar jag fram på flyget när jag varken har tillgång till mobiltelefon eller Internetuppkoppling, där har jag samlat arbetsuppgifter som jag kan klara av ändå. Min tredje lista använder jag när jag har lite längre väntetider eller när jag exempelvis sitter på ett tåg och jobbar, då jag är uppkopplad och har tillgång till både mobiltelefon och dator. Det systemet fungerar jättebra för mig och gör att jag minimerar tidsförlust, oavsett var jag befinner mig, säger Therese.

Att resa land och rike runt som föreläsare tar på krafterna och Therese är noga med att planera in återhämtning och egen tid för att hinna med det tuffa tempot. På kvällen efter en föreläsning passar hon på att ta det lugnt och återhämta sig med hjälp av mental träning och egen tid.

Therese har blivit en uppskattad föreläsare och hennes främsta framgångsfaktorer är, enligt henne själv, hennes förmåga att dela med sig av och sprida sin till synes outtömliga energi och att våga vara personlig och dela med sig även av jobbiga erfarenheter.

Therese är noga med att vårda alla kontakter, samarbetspartners och kunder. Hennes motto och ledord är "Våga, vårda, vinn". Så heter även hennes första bok, som ges ut i höst.

-I dagsläget är det lätt att ersätta fysiska möten med telefon- och videokonferenser, men jag tror mycket på det fysiska mötet och vikten av att få ett ansikte på folk. Det fördjupar kontakten och skapar en starkare anknytning. När jag drev Bodyguard så bestämde jag mig för att resa runt och besöka mina stora och mellanstora kunder runtom i landet. Det tog ett par månader, men det var väl investerad tid. Det är viktigt att vara ödmjuk som nätverkare. Hur framgångsrik man än är så gäller det att inte låta framgången stiga en över huvudet eftersom man aldrig vet om och när det vänder, säger Therese.

