

# Miss Knock-out

**SPRÜHENDER CHARME** „Du bist jung, blond und naiv“, das musste sich Therese Albrechtson anhören, als sie ihre Firma gründen wollte. Stimmt, sagt die 25-jährige Schwedin heute. Sonst hätte es nicht geklappt

[ Text: Nicole Basel Fotos: Jörn Tomter ]

**W**ie genau es passiert ist, weiß sie nicht mehr. Vielleicht ist sie einfach ausgerutscht oder umgeknickt. Aber dass es 35 Stufen sind, die sie runtergefallen ist, hat Therese Albrechtson später nachgezählt. Wie eine Wassermelone muss ihr bewusstloser Kopf die Treppe runtergeknallt sein, Stufe für Stufe, immer schneller, immer härter. Als sie liegen bleibt irgendwann, blutet ihr Hirn.

**Therese Albrechtson**

Bis zu diesem Absturz direkt vor ihrer Wohnungstür ist es im Leben der jungen Frau aus dem schwedischen Göteborg immer nur bergauf gegangen. Mit 22 Jahren leitet sie bereits ihre eigene Firma, beschäftigt mehr als ein Dutzend Mitarbeiter. Daran kann sie sich nur vage erinnern, als sie im Krankenhaus aufwacht. Nur langsam dämmert es, kommen die Bilder zurück. Bilder eines kompetenhaften Aufstiegs. Der Aufstieg eines Mädchens, das nie Angst vorm Absturz hatte.

„Das Wichtigste ist, dass du an dich selbst glaubst“, hatte Thereses Großvater gesagt, als sie 14 war und schrecklich traurig, weil ihre Eltern sich scheiden ließen. „Mädchen, hör darauf, was du selbst wirklich möchtest.“ Die Enkelin nimmt Opas Rat ernst und macht fortan nur noch, was sie will. Was das ist, findet sie schnell heraus: Therese will Unternehmerin werden, ihr eigener Boss sein.

Eine Geschäftsidee hat sie auch. Gefunden ausgerechnet an einem furchtbaren Abend in einer Bar.

Therese ist damals mit Freunden unterwegs, zum Feiern, zum Tanzen und Trinken. Sie ist eine recht kleine, aber kräftige junge Frau, sie spielt Handball. Ihre Beine sind muskulös, doch plötzlich werden sie schwach, knicken ein, sie bricht zusammen. Als sie die Augen wieder aufmacht, stehen ihre Freunde um sie herum. Therese fühlt sich müde. Sie hat keine Ahnung, was passiert ist. Das erfährt sie erst am nächsten Tag aus der Zeitung. Mehrere Mädchen sind vergewaltigt worden. Jemand hatte ih- ➤

Anfangs habe ich das Finanzamt einmal gefragt, was eigentlich Umsatzerlöse sind



**Der eigene Weg**  
Schon als Teenager war *Therese Albrechtson* klar: Sie will nicht zur Universität, sie will ihr eigener Boss sein



#### **DIE SERIE**

Deutschland zählt deutlich weniger Start-ups als andere Länder, dabei beleben erfolgreiche Gründer die Wirtschaft. Sie bringen neue Ideen, schaffen Jobs und inspirieren andere. impulse stellt in der Serie „Young Entrepreneurs“ junge Unternehmer aus aller Welt vor, die Märkte aufmischen



nen Drogen in die Drinks geschüttet, die Polizei verdächtigt den Barkeeper. „Wenn meine Freunde nicht da gewesen wären“, sagt Therese, „hätte es vielleicht auch mich getroffen.“

Therese könnte jetzt Angst haben. Stattdessen hat sie eine Idee: Selbstverteidigungsequipment für Frauen.

Pfefferspray ist in Schweden verboten, aber im Internet findet sie zwei Forscher, die etwas Ähnliches entwickelt haben: ein Spray, das den Angreifer ein paar Minuten erblinden lässt und das sein Gesicht für eine Woche rot färbt, sodass er geschnappt werden kann. Dieses Spray ist in Schweden zur Selbstverteidigung erlaubt.

Allerdings hatten die Wissenschaftler ihre Erfindung schützen lassen. 50 000 Euro verlangen sie dafür. Immerhin beinhaltet die Summe auch 1000 schon hergestellte Sprays, mit denen Therese das Marketing ankurbeln könnte. Sie schaut auf ihr Konto: 843 Kronen liegen da. Umgerechnet 92 Euro.

Ihre Eltern können ihr das Geld nicht leihen. Überhaupt findet Thereses Mutter die Idee übergeschnappt.

Damit ist sie auf einer Linie mit der örtlichen Bank. Also geht Therese zum Arbeitsamt. Sie hat gelesen, dass es dort Gründerdarlehen gibt. „Therese, du bist ein Mädchen ohne Erfahrung“, sagt ein Mitarbeiter. „Du hast keine Ausbildung und 843 Kronen Startkapital. Was denkst du dir eigentlich?“ Therese weiß noch genau, was sie sich eigentlich dachte: „Du doofer, blöder Idiot.“

Klar hat sie keine Erfahrung. Und, na gut, vielleicht ist sie etwas naiv. Aber sie geht auf ein Wirtschaftsgymnasium, und in Marketing hat sie aufgepasst. Wenn sie naiv ist, warum dann nicht ihre Naivität vermarkten?

Therese bittet einen Lokaljournalisten, einen Artikel über sie und ihr Projekt zu schreiben. „Wer leiht Therese Geld?“, hat sie sich als Überschrift überlegt. „Wäre ich 50 gewesen“, sagt Therese, „wäre es wohl schwieriger geworden, das zu machen.“ Die Leute finden sie niedlich, ihren Kampfgeist, ihre Ernsthaftigkeit in der Sache. Anfangs ärgert sie das. Bis sie merkt, dass niedliche Menschen zwei Vorteile haben: Erstens dürfen sie alles fragen. „Ich habe mal beim Finanzamt gefragt, was eigentlich Umsatzerlöse sind“, erzählt sie. „Unglaublich, aber ich wusste das wirklich nicht so hundertprozentig. Ich habe die auch gefragt, was genau ein ‚Angebot‘ ist, das die Kunden dauernd von mir haben wollten.“ Der zweite Vorteil sei, dass viele Leute niedlichen Menschen gern helfen. Innerhalb von zwei Wochen melden sich zehn Männer und eine Frau, die in ihre Firma investieren wollen.

### **Aber die Familie darf nichts erfahren**

Auch Thereses Onkel Magnus Örtorp, erfolgreicher Anwalt, gibt ihr 10 000 Euro. „Therese ist voller Leidenschaft“, sagt Örtorp. „Sie war schon damals erwachsener als viele meiner Klienten.“ Er habe ihr das Geld keineswegs geschenkt. „Das war eine rein geschäftliche Sache, sie musste ganz normal Zinsen zahlen.“

Das einzig Ungewöhnliche an dem Deal: Die Familie durfte nichts davon erfahren. „Thereses Mutter konnte es überhaupt nicht verstehen, warum ihre Tochter sich unbedingt selbstständig machen musste“, erinnert sich Örtorp. Mit den guten Noten, findet die Mutter, könne Therese doch auf eine tolle Universität gehen. Aber Therese geht lieber zu einem kleinen Chemieunternehmen in Göteborg, Aero-Spray. Volvo lässt hier zum Beispiel Enteisungssprays für Autoschlösser herstellen.



Die Firma übernimmt die Produktion der Selbstverteidigungssprays zu einem sehr fairen Preis. „Wir helfen jedem Kunden, sich erst einmal am Markt zu etablieren“, heißt es bei Aero-Spray. Das hätte nichts damit zu tun, dass Therese Albrechtson so jung war. „Sie war jung, aber sehr direkt in der Sache. Deswegen wollten wir das Geschäft.“

### Ein Bodyguard zum Sprühen

Therese Albrechtson entwickelt sich zu einem Marketingprofi. Am Anfang etwa verkauft sie ihre Sprays, „Bodyguard“ genannt, in Fahrstühlen. „Ist doch clever, da können die Leute nicht einfach weglaufen“, sagt sie.

18 Euro kostet ein Spray im Laden, das ergibt eine gute Marge. Doch die Aufzugsverkäufe bringen ihr Geschäft nicht wirklich voran, Tausende Dosen stapeln sich in der Garage ihrer Mutter. Manchmal hat sie Angst, dass sie es doch nicht schafft. Gerade wenn sie wieder über ihre Leichtgläubigkeit stolpert. Einmal hat sie einen norwegischen Kunden, der Sprays für 20 000 Euro kaufen will. Er holt die Ladung

in Göteborg ab, innerhalb von zehn Tagen will er zahlen. Später sagte der Kunde, so erzählt es Therese, er hätte die Lieferung nie bekommen; an einen Vertrag hatte sie nicht gedacht. Ihre Fingernägel sind noch heute bis an die Schmerzgrenze abgekaut. „Mir war das so peinlich“, sagt sie, „ich hätte es am liebsten niemandem erzählt.“

Durch die mangelnden Einnahmen fehlt ihr das Geld, um Lieferanten zu bezahlen. Sie ist schon 19, aber auf solche Tiefschläge nicht vorbereitet. „Ich habe mir einen Kredit organisiert. Das war für mich eine große Sache.“ Ihren Eltern erzählt sie wenig. „Zu anderen habe ich gesagt: ‚Ich mache das schon, ich bringe das in Ordnung.‘ Dann waren auch die Leute, von denen ich Geld geliehen hatte, gelassen.“

Und sie bringt das in Ordnung. Therese und ihre Firma werden so populär, dass die größte skandinavische Einzelhandelskette ICA und sogar der Moderie H&M ihre Sprays ver- ➤

**Ist doch clever, in Fahrstühlen zu verkaufen. Da können die Leute nicht weglaufen**

**Therese Albrechtson**

[www.lfa.de](http://www.lfa.de)



Gründung | Wachstum | Innovation | Umweltschutz | Stabilisierung

### Damit machbar wird, was denkbar ist.

Eine gute Idee, aber zu wenig Kapital – das ist häufig eine Hürde für kleine und mittelständische Unternehmen. Deshalb fördern wir von der LfA Förderbank Bayern Ideen, die Zukunft haben. Als Spezialkreditinstitut des Freistaates Bayern haben wir in den letzten fünf Jahren dem Mittelstand über 55.000 Darlehen und Risikoübernahmen zugesagt. Sprechen Sie mit uns, wenn Ihre Gedanken Gestalt annehmen. Rufen Sie uns unter der Nummer 0800/21 24 24 0 (kostenfrei) an. Wir beraten Sie gerne.

kaufen. Nach einem halben Jahr hat sie 100 000 Euro Umsatz gemacht. Sie zahlt ihre Schulden zurück, es läuft gut.

Sie muss jetzt Leute einstellen, Vorstellungsgespräche führen. In ihrem ersten Interview sitzt ihr ein älterer Mann gegenüber. Therese weiß nicht recht, was sie sagen soll. Der Mann ist selbstbewusst. Sie stellt ihn einfach ein.

Sie teilt Schweden in zwölf Verkaufsgebiete, beschäftigt insgesamt 17 Vertreter, außerdem Personal, das sich um die Buchführung und die Homepage kümmert. Ihr ältester Mitarbeiter ist 38 Jahre älter als sie. Als ein Mittfünfziger die junge Chefin nicht ernst nimmt, feuert sie ihn, „auch wenn das hart war“.

Die Mischung aus hübschem Mädchen und ehrgeiziger Geschäftsfrau verstört so einige Männer. Journalisten fragen, ob sie denn keine Kinder wolle. Ob sie genug Zeit für einen Freund habe. „Du sitzt da als Unternehmerin“, sagt Therese empört, „und wirst allen Ernstes nach deinen Fortpflanzungsplänen gefragt.“

Ihre Bodyguards gibt es damals in mehr als 3000 Geschäften. Mit dem Erfolg kommen die Kopfnicker, die erzählen, sie hätten das von Anfang an gewusst. Blödsinn, sagt Therese. In Wirklichkeit hätte anfangs nur einer ihrer Lehrer an sie geglaubt. Und ihr Vater. Der sieht, welche Vorteile es hat, sich schon als Teenager

selbstständig zu machen: Man wohnt umsonst, Mama und Papa füllen den Kühlschrank und bezahlen auch die Klamotten. Im schlimmsten Fall, sagt Thereses Vater, hast du 50 000 Euro Schulden. „Dann wohnst du eben

noch ein paar Jahre in deinem Kinderzimmer, arbeitest viel und zahlst sie zurück.“ Die Schulden seien irgendwann weg. Aber die Erfahrung, die blieben ihr fürs Leben.

### Die 35 Stufen

Heute ist Therese 25, und sie muss nicht mehr in ihrem Kinderzimmer wohnen. Sie lebt in einem Apartment in Göteborg. Das mit den 35 Steinstufen.

Fast ein Jahr konnte sie nach ihrem Treppensturz nicht arbeiten. „Ich lag im Krankenhaus und spürte, wie es bergab ging mit mir und mit meiner Firma.“ Sie entschließt sich, Bodyguard zu verkaufen und weiter an das zu glauben, was sie als Unternehmerin so weit gebracht hat: dass man keine Angst vor Fehlern haben darf. Dass man die Chancen sehen muss. Sie hat ein Foto von sich als Kleinkind, beim Mini-golf. Sie schafft es nicht, den Ball die Rampe



hochzuschlagen. Statt aufzugeben, schiebt sie den Ball einfach mit dem Schläger bis ins Loch. „Ich bin eine Kämpferin“, sagt Therese.

Sie will, dass auch ihr Sturz auf der Treppe etwas Gutes mit sich gebracht hat. Im Krankenhaus denkt sie an ihren Opa und seinen Ratschlag, auf die innere Stimme zu hören.

Deshalb hat sie im September in Stockholm eine Akademie für Unternehmer eröffnet, die Academy of Excellence. „Unsere Teilnehmer machen zwischen 300 000 und 1 Mio. Euro Umsatz im Jahr und wollen sich weiterentwickeln“, sagt Therese. Finanziert wird die Schule von den Lehrgangsbeiträgen und einer Reihe von Firmen und Banken, die sich davon Zugang zu den Unternehmern versprechen.

Therese ist „so etwas wie die Schulleiterin“, aber das soll nicht von Dauer sein. „Personalverantwortung strengt mich wirklich an, das ist harte Arbeit.“ Außerdem muss sie sich noch um ihr eigenes Modelabel kümmern, das sie inzwischen gegründet hat, und um die vielen Vorträge, die sie hält. Vergangenes Jahr wurde sie zur EU-Botschafterin für Female Entrepreneurship ernannt. Sie will junge Frauen ermuntern, sich selbstständig zu machen.

Thereses Mutter befürchtet, all das könne zu viel werden für ihre Tochter. Aber die hört ja nicht auf Mama, sondern auf Opa. Tu, was du wirklich willst. ■

Mein Beispiel soll andere junge Frauen ermuntern, sich selbstständig zu machen

Therese Albrechtson