

071129 - Future Event: Entreprenörskap

Therese ser till att det händer saker

Hur blir man entreprenör och företagare? Man kan till exempel börja i Ung Företagsamhet i gymnasiet och göra som Therese Albrechtson. Vid 22 års ålder har hon tre företag, har anställda och omsätter miljonbelopp på självförsvarsprodukter.

Känd blev hon genom Bodyguard, en självförsvarsspray som blindar och rödfärgar. Nu satsar hon också på mode och smycken. Trots motstånd på vägen gav hon inte upp sin idé. Fighting spirit behövs, förklarade hon när Rickard Jansson, Patrik Johansson och Robert Bladh från FörsäljningsAkademien i november samlade till MiG Future Event på Scandic Crown.

Björn Malmström från Effekteam och FörsäljningsAkademien ledde deltagarna på rätt spår genom att tala om att alla kan bli miljonärer på tre år. Alla blir det inte, men hur det kan gå till i teori och praktik fick vi veta under kvällen.

Rådgivare efterlyses

En både teoretisk och praktisk sida visade Anders Moldén, projektledare på Ung Företagsamhet, en rikstäckande ideell organisation som har målet att få fler företagsamma medborgare i Sverige. UF finns i dag på de allra flesta gymnasieskolor 15000–17000 elever lär sig varje år starta och driva företag.

– Lärarna sköter undervisningen, men eleverna måste ha rådgivare som de kan bolla idéer med och som kan hjälpa till med kontakter, sa Anders Moldén och välkomnar intresserade. Exempel på produkter? Anders Moldén sålde själv blinkande golfbollar och andra UF-elever har arrangerat singelträffar och sålt ekovåfflor. Vanligast är smycken och tröjtryck.

Projektledare krävs

Men idé, pengar, producent och marknadsföring räcker inte. En projektledare och entreprenör måste till, förklarade Björn Malmström och presenterade Therese Albrechtson- levande modell på en ung företagare som ser till att det händer saker. Att det är svårt i praktiken, men kan låta lätt när man vill och tycker det är kul, sammanfattar berättelsen om Bodyspray. Idén tog fart i UF och Therese ville gå vidare.

– När jag slutade skolan för 3,5 år sedan skulle jag bli civilekonom. Men trots att många tjatade ringde jag och tackade nej till Handels i Stockholm. Jag ville fortsätta. tänkte att om jag går samma väg som andra får jag också samma resultat.

”Tänk om jag lyckas”

Det började med uppförsbacke. Hon var för ung för att få stöd, eller ansågs för oerfaren, men drog igång ändå. Efter många kontakter och stöd av en morbror hade hon grunden för sitt företag.

– Tänk om du misslyckas, sa många. Tänk om jag lyckas, tänkte jag.

Hon jobbade hårt på att sälja sig mot pressen. Först när Svenska Dagbladet nappade på idén om 19-åringen som sålde livvakt utan licens lossnade det. Sedan dess har det blivit 143 artiklar.

– Medierna har enorm genomslagskraft. Det är i första hand genom dem som Bodyguard blivit känt.

Efter ett halvår hade hon tjänat sin första miljon. I dag finns produkterna i 3000 butiker, hon har egen tillverkning och säljer i Sverige, Norge, Danmark, Spanien och Brasilien. Näthandeln har tagit ordentlig fart.

”Tro på dig själv”

– Tro på dig själv, gör det du är bra på och tycker är kul. Fokusera på vad du kan. Alla företag har börjat från scratch, sa hon. Idolen är Ingvar Kamprad.

Bakom aktiviteten stod FörsäljningsAkademiens projektgrupp: Rickard Jansson, Patrik Johansson och Robert Bladh.

– Ingen har samma förutsättningar så det gäller att se allt som är möjligt. Sedan gäller det att våga, vårda och vinna, Det är mina ledord.

- Att våga misslyckas för att vinna lycka. Att vårda din egen tid, din familj och dina kontakter och vinna över rädsla, vinn din tro på dig själv och vinna din dröm, summerade Therese Albrechtson.

Text och foto Bia Eliasson
bia.eliasson@comhem.se

Publicerad av: [Nina Josefsson](#)