

# Hon vågade starta eget

**När Therese Albrechtson gick i gymnasiet startade hon sitt första företag - trots många kraxande olyckskorpar. Nu när hon är 22 år har tre till.**

Therese Albrechtson visste precis vad hon skulle göra när hon slutade grundskolan. Efter gymnasiet skulle hon gå på Handelshögskolan. Så var planen - ända tills hon inom ramen för Ung företagsamhet på gymnasiet startade sitt första företag Bodyguard, som säljer säkerhetsprej för tjejer och killar.

Det var så roligt och så utvecklande att hon skippade högskolan och fortsatte som företagare. Studera kan jag göra senare, tänkte hon.

I dag driver Therese två egna företag, är delägare i ett tredje, och har ett bolag som fungerar som moderbolag för de andra tre. Och hon stortrivs.

## Bra rådgivare

- Det roligaste med att vara egen företagare är utmaningen. Det finns inga begränsningar och inget som hämmar kreativiteten, säger hon.

Förutom säkerhetsprodukterna i Bodyguard, jobbar hon med "färglösa" kläder i svart och vitt i bolaget Greyzone samt interaktiva whiteboards i företaget iBoard. Dessutom åker hon land och rike runt och föreläser om företagande och att starta eget.

En av nycklarna till framgången är att hon omger sig med bra rådgivare och lyssnar mycket på andra med erfarenhet. Men besluten fattar hon ändå efter eget huvud.

Hon har också den där eftersträvsvärda förmågan att vända negativt till positivt och se möjligheter i stället för hinder.

- När jag startade Bodyguard var det många som sade att det inte skulle gå eftersom det inte fanns några sådana produkter förut. Vad bra, då blir jag ensam om det, tänkte jag.

- Och när jag startade klädförsäljningen sade många att konkurrensen var för hård. Vad bra, då finns det en efterfrågan och jag kan bredda marknaden ytterligare, tänkte jag.

## Viljan avgör

Hennes bästa råd till den som ska starta eget är att fråga sig själv om han eller hon tror på produkten eller tjänsten.

- Skulle du köpa den själv? Var sanningsenlig. Och när du sedan tar steget och vågar, tro fullt ut på dig själv.

Hon föreläser väldigt ofta för kvinnor och organisationer kring att våga ta steget att starta. Det är vad de flesta upplever som svårast - att våga.

- Kvinnor som vill är på g. Det behövs ingen kvotering till det, det är vår egen vilja som avgör, säger hon.

## Fakta Räkna så här

**Du måste sälja** för minst 49 000 kr/mån för att kunna ta ut motsvarande en lön på 25 000 kr/mån. Kostnader för material, hyra med mera är inte inräknat.

**Försäljning** ink moms  
48 850 kr.

**Moms** 9 770 kr.

**Pensionsförs** 1 260 kr.

**Sjukförs** 578 kr.

**Liv- och olycksfall** 159.

**Löneskatt** 484 kr.

**Egenavgifter** 8 599 kr.

**Lön före skatt** 28 000 kr. **Förutsättningar:** 45-årig företagare, betalar kommunal skatt på 31 procent.

**Anna Björe/TT Spektra**



Therese Albrechtson startade eget företag under tiden hon gick på gymnasiet. Nu har hon två företag och är delägare i ett tredje. Foto: Jonas Ekströmer/Scanpix