

Inspiratör på väg mot Europa

Hon är 24 år ung och redan erfaren egen företagare. Hennes ledord är Våga, vårda, vinn! som också är titeln på en nyutkommen bok om hennes framgångssaga. I dag utses Therese Albrechtson från Partille till EU-ambassadör för kvinnligt företagande.

När Therese Albrechtson som nybliven 19-årig student tackade nej till platsen på Handelshögskolan i Stockholm var det många i omgivningen som skakade på huvudet. Men Therese visste vad hon ville och brann för. Hon ville starta eget företag och det med en gång!

Men början blev inte helt lätt. För att komma igång med sitt företag behövde hon ett startkapital. När hon varken fick starta-eget-bidrag eller banklån tog hon kontakt med media och berättade om sin affärsidé. Lokaltidningen i Partille nappade och efter reportaget i tidningen hörde flera personer av sig och erbjöd sig att låna ut pengar. Therese lovade dem att betala tillbaka alltihop inom ett år.

– Men redan efter ett halvår var jag skuldfri, berättar hon.

Så startade hon sitt första företag Bodyguard säkerhetsprodukter AB. Huvudsaklig produkt var en självförsvarssprej som förblindar förövaren i fem till femton minuter och märker honom med färg som sitter kvar i en

”Alla kan prestera bra i medgång, men det är när svackorna kommer som det gäller”

TERESE ALBRECHTSON

Aktuellt: Utses idag till EU-ambassadör för kvinnligt företagande

Yrke: vd

Ålder: 24 år

Bor: Lägenhet i Göteborg

Familj: Pojkvännen Michael Apelgren, mamma, pappa, brorsan, mor- och farföräldrar

Intressen: Umgås med vänner, resor, idrott

vecka. Sakta men säkert rullade verksamheten igång och gick efter ett tag riktigt bra. Therese var ute på kundbesök och gjorde det hon är bäst på – att sälja. Order strömmade in till företaget. Då var hon tacksam över att ha ett stabilt nätverk omkring sig, främst föräldrar och mor- och farföräldrar, som ställde upp när hon behövde praktisk hjälp för att packa och få iväg leveranserna.

– I det där skedet var jag så säker på att lyckas och i sin övertygelse drar man liksom med sig andra.

TERESE VÄXTE UPP I PARTILLE med mamma Annica, pappa Stefan och lillebror Tobias. Det var en aktiv familj där sportaktiviteter fick ta mycket plats. Idrotten kom att betyda mycket för Therese, först handboll och senare både fotboll och tennis. Det var inom idrotten som hon kom att bygga upp sin självkänsla och utveckla sin starka tävlingsinstinkt, menar hon själv.

Att hon var bra på att sälja visade sig tidigt. På mellanstadiet skulle klassen sälja vattendroppar från Unicef till förmån för barn i Afrika. För varje såld droppe gick fem kronor till klasskassan. Kompisarna tröttnade ganska snabbt, men Therese stod på torget utanför skolan och sålde varenda rast. Till slut hade hon sålt så mycket att hela klassen kunde åka på utflykt till Flatön.

– Jag fick tre jongleringsbollar av klassen som tack, men viktigast var känslan att ha fixat resan.

HENNES TRE LEDORD – våga, vårda, vinn – kommer från den tid hon spelade handboll. Hennes tränare brukade säga att spelarna måste våga satsa framåt men samtidigt vårda bollen för att vinna matchen.

Som egen företagare har Therese gjort dessa ord till sina: *Våga* vinna, lyckas och misslyckas; *vårda* familj, vänner och egen tid samt kunder och kontakter; *vinn* tron på dig själv, över



ENERGISK. Therese Albrechtson ser fram emot sitt nya

rådslan. *Våga, vårda, vinn!* är också titeln på den bok hon skrivit tillsammans med Maria Otterling. I den här boken finns det samlat en massa klokskap och goda råd till den som går med tankar om att starta eget.

– Tankarna på en bok kom upp i samband med mina föreläsningar, det var så många som frågade efter någon skriftlig information om det jag hade pratat om. Maria Otterling hade jag haft kontakt med tidigare och jag märkte att hon förstod mig och mitt sätt att tänka.

VISST ÄR BERÄTTELSEN OM THERESE en framgångssaga, men självklart har hon åkt på en hel del smällar. Som när hon storgråtande



Bild: ANDERS HÖFGREN

uppdrag som EU-ambassadör för kvinnligt företagande.

sprang ut från sin första föreläsning. Eller som när hon utan att ha ett skrivet avtal levererade varor för nästan 200 000 kronor till en trevlig norrman som sedan inte betalade. En annan gång fick hon en stämningsansökan med posten där hon anklagades för att använda någon annans varumärke.

Men enligt Therese kan misslyckanden vara både utvecklande och lärorika. Man måste tillåta sig att göra misstag.

– Alla kan prestera bra i medgång, men det är när svackorna kommer som det gäller. I stället för att se sig själv som offer gäller det att se vad man kan lära sig och sedan går vidare. Förra året sålde Therese Bodyguard AB. Det

var inget lätt beslut. Året innan hade hon fått en hjärnblödning i samband med ett olycksfall och hon kände att det blev för krävande för henne att driva företaget. Idag äger hon Therese Albrechtson Holding AB med dotterbolaget Greyzone AB samt 50 procent i företaget Iboards.se. En stor del av sin tid använder hon numera till att åka runt och föreläsa om företagande och entreprenörskap.

SEDAN STARTEN HAR UTMÄRKELSERNA och nomineringarna duggat tätt över Therese, bland mycket annat har hon utsetts till Europas bästa unga entreprenör 2009 av tidningen Business Week, hon utsågs till Årets nytänk

2005, Årets Uppstickare 2006 och Sveriges ovanligaste företagare 2006.

Och nu blir hon alltså EU-ambassadör för kvinnligt företagande.

– Det ska bli jättespännande och det känns verkligen som en ära. Förutom några konferenser i Bryssel och att ingå i en jury som ska utse bästa organisation för företagsamhet ingår det i uppdraget att sprida inspiration och energi till andra som funderar på att starta företag och det är verkligen något som jag brinner för, försäkrar Therese.