

# Livet gjorde mig till entreprenör

Drömmer du om att starta eget, men kommer inte till skott? Då är du inte ensam. Men ibland är det livet självt som skapar det rätta tillfället. Så var det för Susanne. När hennes älskade pappa dog föddes idén till en personlig och vacker urna.

Av Anna-Maria Stawreberg Makeup: Rose-Marie Claesson, Hudhälsa Foto: Peter Knutson

**S**usanne Appels pappa var entreprenör ut i fingerspetsarna. Han öppnade bensinstation när han var 16, biljardsalong när han var 18 och gick vidare till fastighetsbranschen. Han såg möjligheter överallt, och smittade av sig av sin entusiasm på dottern Susanne.

– Jag lämnade Gävle tidigt för att studera design i USA. I studentpresent fick jag ett dotterbolag, Millennium Design, och en uppsättning visitkort av mina föräldrar, minns Susanne.

Nu när Susanne blivit med dotterbolag, var hon ett steg närmare att bli sin egen, men än hade inte rätta tillfället kommit. När hon nu var utbildad designer och möbelformgivare, flyttade hon till Stockholm och började i byggbranschen. Hon trivdes bra, träffade människor som hade höga ambitioner, men drömmen om att starta eget grodde fortfarande.

En morgon 2007 väcktes hon av telefonen. Det var hennes mamma som berättade att pappan dött i sömnen, fridfullt av hjärtinfarkt.

– Pappa låg kvar i sängen. Det var

vackert. Han hade dött tätt intill mamma, helt stilla under morgonen. Mamma hade hunnit ställa in en bukett rosor från trädgården och tänd stearinljus, säger Susanne, och tystnar.

Hon berättar om hur döden varit ett svårt ämne att prata om med pappan.

– Vi hade ingen aning om hur han ville ha sin begravningssceremoni, men vi var övertygade om att pappa hade velat ha en vacker begravning. Det estetiska var viktigt för honom.

De enades om att strö hans aska över havet. Besökte begravningsbyrån och även om allt var en enda dimma, minns Susanne att hon reagerade över urnornas opersonlighet.

**DAGEN DÅ DE** skulle strö faderns aska var en vacker höstdag. Och där, ute på havet, fick Susanne vad hon beskriver

som en mission om sin framtida affärsidé.

– Jag skulle göra en vacker, personlig och biologiskt nedbrytbar urna. De urnor som fanns på marknaden såg exakt likadana ut som de gjort på mina far- och morföräldrars tid.

Susanne bollade idén med sin blivande man, med sin mamma och med vänner. Hon gjorde en marknadsundersökning och fick veta hur många svenskar som dör varje år. Hon räknade på hur många urnor hon var tvungen att sälja varje månad för att gå runt.

– Det verkade som om begravningsbranschen såg ut som den alltid hade gjort, trots att vi var inne på 2000-talet, säger Susanne.

**IDÉN, OCH ÖVERTYGELSEN** om att hon här hade sin framtid, växte sig allt

” Pappa hade dött tätt intill mamma, helt stilla under morgonen ”

forts på sid 28

Susanne och hennes pappa var tajta. Drömmen om det perfekta entreprenörskapet förenade dem.

## AKT MED URNA

Att ha begravningssceremonin med urna i stället för med kista blir allt vanligare. Begravningsakten utförs i kyrkan eller på annan plats. I stället för kista står urnan omgiven av blommor, levande ljus och kanske också ett foto på den avlidne.

Vid kremering måste det dock alltid göras i en enkla kista, men därefter flyttas stöftet över till en urna.

En ursättningsceremoni genomförs på samma sätt som en kistceremoni, efter begravningsakten eller vid ett senare tillfälle. Här är det relativt vanligt att bara den närmaste familjen medverkar.

Ska askan spridas över havet eller i naturen krävs godkännande från Länsstyrelsen.

## FAKTA

**Susanne Appel.**

**Ålder:** 45.

**Familj:** Maken **Carl-Henrik**, dottern **Julia**, 6, samt bonusbarnen **Sofia** och **Viktor**.

**Bor:** I Åkersberga.

**Gör:** Driver Millennium Design AB som tagit fram en begravningsurna, Tellus.



**FAKTA****Ann-Sofie Hermansson.****Ålder:** 41.**Familj:** Maken **Jonas**, 49, barnen **Matilda**, 12, **Arvid**, 10, och **John**, 7.**Bor:** I Kungälv.**Gör:** Driver Smart in The Dark som tagit fram reflexer som består av accessoarer med reflex i nordiska mönster.

Ann-Sofie skissade själv på reflexerna, som hon ville ge en "vuxen" design.

## Mörkret gav Ann-Sofie en ljus idé

Ann-Sofies mörka föräldraledighet gav henne en idé. Kanske skulle hon omfamna höstmörkret och låta själva mörkret bli möjligheten att starta eget – och göra skillnad?

**A**nn-Sofie Hermansson hade varit anställd i många år. Med en magisterutbildning i ledarskap och marknadsföring i bagaget var hon både kompetent och hade en bra anställning, åtminstone i andras ögon.

Problemet var att hon inte kände att hon kom till sin rätt som anställd, hon trivdes inte alls, och såg inga utmaningar med arbetsuppgifterna. Det var mycket som skavde.

– Jag är uppvuxen i en entreprenörsfamilj och någonstans har det nog alltid varit självklart att jag ska bli egenföretagare, säger Ann-Sofie.

Men att hitta en given nisch var inte helt enkelt. Ann-Sofie visste att hon ville driva eget, men hittills hade inte rätt tillfälle kommit. Hon hade drivet, men hon hade, fram tills nu, varit på fel plats i livet.

– Tills jag var föräldraledig med vårt tredje barn 2009. Jag var inne i en kris, min pappa hade precis dött, jag hade bestämt mig för att inte gå tillbaka till mitt gamla jobb och jag tog långa promenader varje kväll för

att rensa hjärnan och hitta kraft, berättar Ann-Sofie.

**UNDER DE LÅNGA** promenaderna kunde Ann-Sofie bearbeta sorgen, men också fundera på livet och på det som var viktigt för henne.

– Jag insåg att det viktigaste för mig, det var att de som finns omkring mig var trygga, och att jag som mamma har ett jätteansvar: Att hålla mig levande för mina barn, säger Ann-Sofie.

Men hon insåg mer än så. Hon insåg också att det är förfärligt mörkt på vägarna under det svenska vinterhalvåret och att man som fotgängare knappt syntes, eftersom få bär reflex. En tanke började ta form, och ju mer hon promenerade, desto mer utrymme tog den.

– Plötsligt hade jag en affärsidé! Här fanns något som verkligen berörde mig, jag ville jobba med säkerhet, jag hade hittat min hjärtefråga. Jag skulle tillverka reflexer i fina mönster, som skulle fungera som en accessoar till de svarta kläder vi så gärna bär här i Norden, säger Ann-Sofie.

**ANN-SOFIE BESKRIVER** det som om en form av detektivarbete tog sin början. Hon gjorde research och hon skissade på olika varianter av reflexer och hon kontaktade tänkbara samarbetspartners.

Hon insåg tidigt att reflexerna skulle ha en vuxen design med mönster som trycks på tyg. Hon hade tagit del av forskning som visade var och hur reflexerna skulle placeras för att göra mesta möjliga nytta och att vi fått ett nytt beteende i trafiken, där vi går med våra blickar sänkta mot våra smartphones.

– Lösningen blev reflexer i form av armband, bälte och mössa som man lätt kan ta på och av. Men att hitta bra material tog tid, jag gjorde fem utlandsresor för att hitta rätt samarbetspartner, och hamnade till slut i Bulgarien, eftersom jag ville ha tillverkningsenheten i Europa, under schysta villkor.

**ANN-SOFIE KÄNDE ATT** hon var på rätt väg, men vill samtidigt vara tydlig med att det inte varit någon lätt resa. Hon har jobbat hårt, gått på många

» Plötsligt hade jag en affärsidé! Här fanns något som verkligen berörde mig »



forts från sid 24

## ” Döden är en del av livet. Jag vill få människor att prata om den ”

starkare, liksom en övertygelse om att hon genom sin produkt skulle kunna underlätta sorgearbetet och bidra till ett vackert avsked. Hon blev mamma och föräldraledig, och i samband med föräldraledigheten kunde hon börja skissa på den urna hon ville tillverka.

– Jag ville göra något som inte fanns och hade en bild klar för mig. Men först av allt gällde det att hitta det perfekta materialet, säger Susanne.

Det var inte det lättaste. Hon läste in sig på olika slags material och bokade möte på möte. Det var viktigt att urnan skulle vara nedbrytbar, men ändå vara lätt att forma personligt och att se exklusiv ut.

Efter ett halvår hade hon hittat sitt material och därefter var det dags att hitta en tillverkare.

– Jag ville att urnan skulle tillverkas i Sverige, och hittade till slut en liten fabrik i Västergötland.

**SUSANNE TOG ETT** lån på en halv miljon kronor, investerade i gjutformar och verktyg och fick snart den första urnan i sin hand. En skimrande, rund urna med en löstagbar fjärl på magnet. Sidenband i valfri färg med valfri text. Rund och mjuk att omfamna, personlig, men ändå stilren.

– Den runda formen symboliserar jorden och oändligheten, fjärlen, som man kan ta med som minne efter begravningen, symboliserar pånyttfödelsen.

Susannes urna har väckt stort intresse och hon har vunnit priser för sin design. Hon lägger ner mycket tid på att besöka begravningsbyråer och visa upp urnan.

– Min motivation får jag från feedback jag fått från anhöriga, återförsäljare och andra i branschen. Dessutom är jag fullt och fast övertygad om att ett vackert

Än så länge har Susanne Appel inte tagit ut någon lön.



och personligt avsked kan underlätta sorgearbetet.

**ÄNNU HAR SUSANNE** inte tagit ut någon lön, men planerar att kunna försörja sig redan nästa år. När tillvaron känns extra slitig tänker hon på sin mission.

– Döden är en del av livet. Jag vill få människor att prata om döden och göra den mindre laddad. Det är en kärlekshandling i sig. Kan jag göra en insats här, då är det värt allt hårt arbete. \*

### FINN DIN INRE ENTREPRENÖRSSJÄL

- ✓ A och O är att hitta något du brinner för.
- ✓ Våga prata med kunniga människor om din idé, men skriv sekretessavtal innan.
- ✓ Utnyttja de gratisresurser som finns för att bolla idéer och ekonomiska förutsättningar, till exempel nyföretagarcentrum, ALMI och Vinnova.
- ✓ Gör en tydlig affärsplan där du skriver varför du gör detta, till vem och vad som gör din idé unik. Den kommer du att behöva när det känns motigt.

forts från sid 27

## ” Mitt nätverk hjälper mig orka. Ibland jobbar jag dygnet runt ”

nitär och har ännu inte kunnat ta ut en krona i lön. Att driva företag kräver dessutom en del ekonomiskt risktagande.

– Då är det viktigt att ha sitt ”varför” att hålla fast vid. Att påminna sig själv om varför man egentligen utsätter sig för det här.

För att inte tala om vikten av att ha ett stöttande nätverk, som i Ann-Sofies fall består av en man som tror stenhårt på det hon gör och andra entreprenörer, som vet vad det innebär att starta företag.

– Att ha ett nätverk har hjälpt mig att orka. Det är dessutom nödvändigt, eftersom jag periodvis jobbar dygnet runt och inte kan följa med på familjeutflykter.

Hon har utvecklat ett knep för att familjen ska kunna umgås: När en i familjen driver eget finns det alltid att göra och under högttryck får alla i familjen hjälpa till.

– Det går att ha många fina samtal när man paketerar reflexer, konstaterar Ann-Sofie.

**FÖR ANN-SOFIE KÄNNS** entreprenörskapet som att hitta hem. Hon har en glöd som få, och pratar om företagandet som livsstil. Men företaget är mer än så, förklarar hon.

– Om man frågar folk i sin omgivning vad det är som räknas på riktigt här i livet, då är det kärlek, trygghet och nära relationer som hamnar överst på listan.

Att se oändliga möjligheter i omgivningen är kanske en företagares främsta vapen. Att Sverige är ett land som ligger i mörker under stora delar av året ser hon som en konkurrensfördel, och att företaget med reflexer är ett okänt begrepp för många människor i stora delar av världen gör henne lycklig.

– Tänk vilka oanade möjligheter! Det innebär att jag inom en inte alltför avlägsen framtid kan få jobba globalt med att få män-



När Ann-Sofie pratar reflexer kan inget stoppa henne.

niskor att vara rädda om sig i trafiken ...

**ANN-SOFIE FUNDERAR** en stund, noga med att hitta de rätta orden.

– Det kan låta färgigt, men för mig är min satsning på reflexerna ett sätt att ta ansvar och göra nytta. Feedback, som när en tonårsmamma nyligen skrev ett brev där hon tackade för att jag äntligen fått hennes dotter att bära reflex, det får mig att orka lite till! \*

### FINN DIN INRE ENTREPRENÖRSSJÄL

- ✓ Nätverka med andra som gjort resan.
- ✓ Finn ditt varför. Lägg ner mycket tid på att hitta svaret på ditt ”varför” du vill driva ditt företag? Det fungerar som en motor när det är kämpigt.
- ✓ Försök hitta en mentor som du litar på.
- ✓ Skaffa dig en tydlig målbild som inspirerar dig.
- ✓ Ha tålamod, det tar tid att bygga ett företag. Fira delsegrar under arbetets gång.

ÄR DU EN ÄKTA ENTREPRENÖR? – VÄND ➤

# Test: Är du en äkta entreprenör?

Tidningen Driva eget har gjort detta test med fjorton påståenden som kännetecknar en sann entreprenör. Lite med glimten i ögat, kan tyckas. För vem vill sova under skrivbordet?

Men faktum är att entreprenörskap väldigt ofta är förknippat med hårt slit. Ett starkt inre driv, envishet och optimism gör dock att entreprenören inte backar för att ge allt – och jobb och liv och hobby och fritid (ofta obefintlig) blir till ett. Baksidan är förstås att man driver sig själv för hårt...

Men driver du eget är chansen stor att du har – eller kommer utveckla – de här 14 karaktärsdragen, enligt Driva eget...

## 1 DU IFRÅGASÄTTER.

När du ser något du inte förstår så frågar du: "Varför gör du så? Varför gör vi inte så här?" Att bara fortsätta något för att man alltid gjort så ger dig rysningar.

## 2 DU HITTAR SMARTA LÖSNINGAR.

Är du exempelvis alltid sen på morgnarna? Direkt sätter din hjärna i gång: Finns det ett smart sätt att hålla kvar hissen medan du läser dörren, att projicera busstiderna i taket i hallen, en app som varnar när bussen är nära? Och hur kan du sälja den?

## 3 DU ÄR OPTIMISTISK.

Du grottar inte ner dig i problem utan kavlar upp ärmarna, tror på dig själv och ser oändliga möjligheter i världen omkring dig.

## 4 DU ÄR PASSIONERAD.

Även om du någon gång behöver jobba 14 timmar om dagen utan att tjäna en krona så fortsätter du kämpa. Du vet att målet är värt det – och då kan du ta igen det.

## 5 DU ÄR ENVIS.

Du accepterar inte ett nej. Utan testar igen. Och igen.

## 6 DU KALLAR KONTORET FÖR "HEM".

Antingen för att du jobbar från sof-



fan, eller för att du råkar säga det du tänker.

## 7 DU ÄR EN TÄVLINGS-MÄNNISKA.

Att jaga nästa mål – och nästa – ger dig kickar.

## 8 DU HAR ETT EGET SPRÅK.

Semester? Är det när andra lämnar dig ifred så att du kan jobba ostört och få massa saker gjorda? Arbetstrygghet? Det är väl att ha egen kontroll över sitt liv och företag och slippa ha någon som säger åt en vad man ska göra?

## 9 DU ÄR EL-NARKOMAN.

När du går på kafé spanar du direkt efter platser med el-uttag.

Så du kan plugga in datorn, telefonen och hålla i gång paddan.

## 10 DU DRAR ENTREPRENÖRSCITAT.

Gärna från **Steve Jobs** och **Richard Branson**. Hela tiden. Inför alla. Vem kan inte lära av dem?

## 11 DU ÄR EN KRÄVANDE KUND.

Du vet att du bara kan sälja det kunden vill ha, och om kunden är nöjd. Så du förväntar dig att själv bli kungligt behandlad. På restauranger, i bussen – för att inte tala om när du bor på hotell.

## 12 DU ÄNDRAR DIG.

Mötesprotokoll är ingenting för dig. Du kommer ändå att ändra

alla beslut. För när saker ändrar sig hänger du med, i 120 knyck i timmen. Det gäller att vara först på bollen och lyckas bäst.

## 13 DU SOVER UNDER SKRIVBORDET.

Det händer att du tar en tupplur på jobbet. För vem sjutton hinner sova på natten?

## 14 DU ÄR OMÖJLIG ATT NÅ.

I alla fall för dina vänner och din familj. Ringer kunden svarar du direkt.

## ... OCH HÄR ÄR SUSANNES OCH ANN-SOFIES RESULTAT:



**SUSANNE:** "Jag kunde inte låta bli att le när jag insåg att 12 av de 14 påståendena stämmer in på mig."

## ANN-SOFIE: "13,5

poäng av 14 möjliga. Jag har nämligen inte sovit på jobbet än, men det händer att jag stannat bilen på väg till ett uppdrag och vilat några gånger..." \*



## TÄNK PÅ SOM EN ENTREPRENÖR – PÅ JOBBET

Att locka fram sin inre entreprenörssjäl (utan att för den skull sova på jobbet) kan vara värdefullt även om du är anställd. Det kan vara det som gör att du kan utveckla din egen avdelning, ditt område och dina egna sysslor på jobbet – och att det i sin tur

utvecklar dig.

Så för dig som är anställd och inte siktar på att säga upp dig och starta eget: Ta en titt på frågorna 1–5. Hur skulle du kunna använda dig av det tänket på din tjänst? Skulle du kunna få saker att bli bättre? Roligare?