



”Jag tror det är bra att man är i olika åldrar och kan få utbyte av olika världar”, säger Emma Åkesson, som är 20 år yngre än sin mentor Anne-Li Karlsson.

Mentorprogram fick Emma att starta eget

TEXT OCH FOTO: ANNA-KARIN HALLGREN

– Jag vill ta fram morgondagens livsmedel, säger Emma Åkesson, som nysst startat eget företag.

Att hon vågade ta steget tackar hon till stor del sin mentor Anne-Li Karlsson för.

Emma Åkesson och Anne-Li Karlsson är ett av paren från Menys eget mentorskapsprogram som startade sommaren 2005. Drygt två år efter att programmet är avslutat träffas de fortfarande. På sista tiden lite mer intensivt.

När de träffades första gången hade Anne-Li precis startat sitt företag och nu är det Emma som är nyföretagare. Hon får mycket stöd och peppning från sin mentor.

Ulla Lindgren är projektledare för Menys mentorskapsprogram och en av

landets få forskare som finns inom området mentorskap:

– Mentor/adept-paren fortsätter ofta att hålla kontakt efter det att projektet avslutats, även om kontakten inte blir lika regelbunden som under projektet. Vanligtvis är det adepten som, i olika situationer, behöver sin mentor som bollplank inför viktiga beslut och vägval och det brukar uppskattas av mentorn.

Produktutvecklare erbjudes

Emma är produktutvecklare inom nutrition och har just blivit en sk Spiraföretagare. Spira är ett projekt som ägs av Drivhuset, som i sin tur är Göteborgs universitets och Chalmers inkubator, som bl a stöttar nystartade företag.

För Emmas del innebär det att hon får ut en liten lön, inte tillräcklig att leva på, men hyran blir betald. Dessutom får hon tillgång till kontor, coaching och – inte minst – kontakt med andra nyföretagare.

Emma ska erbjuda sina tjänster som temporär produktutvecklare till små företag, som inte har resurser att ha en egen produktutvecklare anställd samt större företag med tidsbrist eller som bara letar nya infallsvinklar.

– Jag vill ta fram morgondagens livsmedel med inriktning på hälsa. Idag är det alldeles för många människor som har brist på tid, kunskap och engagemang, säger Emma.

Anne-Li håller med, men skulle gärna se att hon även tar fram produkter för allergiker.

Paraplyföretag

Födoämnesallergier är nämligen Anne-Lis område. Hon tror på Emmas affärsidé och vill gärna ha med henne i sitt eget företagsnätverk, som hon håller på och bygger upp, ett slags paraplyföretag, där flera företag med angränsande verksamhetsområden kan samarbeta.

Anne-Li är noga med att påpeka att det inte bara är adepten som får ut något av ett mentorskap.

På frågan om vad Emma gör om fem år svarar hon ganska snabbt att hon då hoppas ha ett väl etablerat företagsnamn.

– Jag höll på att säga att jag ska ha upp över öronen med jobb, men där ska jag ju inte hamna. Det har vi pratat mycket om.

– Ja, det är viktigt att man håller arbetet på en lagom nivå, fyller Anne-Li i.

Även om det är bra med en hög ambitionsnivå, får man inte glömma bort balansen i livet.

När Anne-Li får samma fråga om vad hon gör om fem år, svarar hon:

– Jag tänker inte på vad jag gör om fem år. Jag vill hela tiden utvecklas som människa, göra nya saker och gärna tillsammans med andra människor. Nätverk är viktigt.

Ulla Lindgren hoppas att fler adepter inspireras av eldsjälar, som Anne-Li och Emma:

– De är bra exempel på hur den tid det tar att lära känna varandra och varandras verksamheter och få till stånd en jämbördig relation ger positiv utdelning. Att som nyetablerad företagare få det stöd Anne-Li kan ge måste ses som unikt och den relation som byggs upp under mentorskapsåret lever vidare på ett mycket konstruktivt sätt. ■