



## UTMANINGEN BLEV EN SUCCÉ

Förskräckt över nedskräpning och fattigdom i Nepals huvudstad, Katmandu, bestämde sig Björn Söderberg, 23 år, för att göra något åt saken. Företagskooperativet Watabaran anställer kastlösa och gatubarn för pappersåtervinning och julkortstillverkning. I höstas fick han Företagarnas pris för mest spännande företagare inom idésektorn.

Text Anna-Karin Florén

### ● Hur har priset påverkat din verksamhet?

– Vi har fått mer uppmärksamhet. Jag har blivit mer efterfrågad som föreläsare, och det har varit mycket media.

### Varför vill man ägna sig åt pappersåtervinning i Nepal?

– Jag åkte till Katmandu för två år sedan, för att jobba som lärare och blev helt förskräckt. Jag hade aldrig kunnat föreställa mig att det var så illa. Miljön är en katastrof. Sophämtningen fungerar inte, floderna är förorenade och förgiftar dricksvattnet. Kastsystemet skapar enorma orättvisor. Jag var tvungen att göra något.

### Vad betyder etiskt företagande för dig?

– Det finns ingen motsättning mellan att tjäna pengar och bedriva verksamhet för hållbar utveckling. Globaliseringen är en möjlighet för människor i mindre utvecklade länder att få jobb som leder till utveckling. Men kunskaperna om hur man driver etiska företag är fortfarande begränsade.

### Du satsar betydligt större resurser på de anställda än andra företag i området, är det verkligen lönsamt?

– Vi betalar ut löner de anställda kan leva av, har föräldradedighet

och betald semester. Alla får utbildning. Varje krona vi satsat på vidareutbildning har blivit lönsam inom sex månader. De anställda blir mer effektiva och kan ta mer ansvar. Utbildning har också stor betydelse för individens självförtroende. Genom att anställa kastlösa och ge dem utbildning, visar vi att det inte är skillnad på människa och människa. Watabaran blir en positiv förebild.

### Framtidsplaner?

– Jag startade nyligen nätverket Fair Enterprise Network och ett IT-företag för kvinnor. På sikt ska det bli ett nätverk av kooperativa etiska företag som de anställda kan ta över, när de är mogna uppgiften.

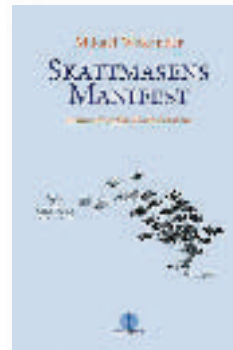
### Vad gör dig till en framgångsrik entreprenör?

– Jag tror på mig själv och vågar tro på galna idéer. När jag startade Watabaran hade jag en beställning på 2 500 julkort i början av november, utan att veta hur man återvinner papper och utan att kunna kulturen eller språket. Jag är bra på att bygga grupper och få individer att växa. Det är inte försäljningen, utan hur man får verksamheten att fungera över kulturgränserna, som är utmaningen. Lyckas man med det, då funkar det.

## FEM BÖCKER FÖR FÖRETAGSAMMA

Fokusera på rätt saker, tjäna de stora pengarna och hålla sig uppdaterad om de senaste tankarna kring strategi, ekonomi och marknadsföring? Inte alltid enkelt. Men här är fem böcker som i alla fall har ambitionen att hjälpa dig i ditt företagande.

Text Jeanette Gardner



### SKATTMASENS MANIFEST

● Begriplig provokation diskuterar den aktuella frågan om hur småföretagare kan bemöta skattemyndighetens kontrollanter. Före detta skattmasen Mikael Wokander belyser företagarens faktiska rättigheter och ger dig en synnerligen användbar checklista att använda när skattmasen knackar på dörren. Bokförlaget Efron & Dotter, 257 kr.

### BLI DIN EGEN

● Det ska vara roligt att bli sin egen. Företagsandan vilar på initiativ, passion, vilja och uthållighet och mer blicken på arbetsmarknadspolitiska åtgärder. Konjunkturen äklar och politikerernas intresse för företagsamheten ikasa. Om Lisa Thordén har kloka funderingar för den som vill starta eget. Svenska Förlaget, 320 kr.



### IDÉAGENTEN

● Inspiration, idérikedom, skaparglädje. Företagarna Jonas Michanek och Andreas Breiler svarar på

frågor om hur du skapar nya idéer med kreativiteten som bas. Att komma på en bra idé är en sak, men hur förverkligar man den? Bra verktyg och metoder för att realisera drömmar som börjar ta form i hjärnan. Brain Books 299 kr.

### MARKNADSFÖRINGENS TIO DÖDSSYNDER: SIGNALER OCH LÖSNINGAR

● Legenden Philip Kotler underhåller om taktiken att vinna, försvinna eller växa. För entreprenören handlar det om att ligga steget före konkurrenterna och upptäcka kritiska marknads-signaler i tid. Späckad med kloka råd och redskap och baserad på verkliga fall som ger resultat även i mindre företag. Pagina, 281 kr.



### LITET FÖRETAG, STORA PENGAR

● Kunder är viktigare än både affärsidéer och marknadsföring, säger den framgångsrika företagaren Jeffrey Fox som vet hur man tjänar pengar. I 49 användbara råd för småföretagare bevisas att det är en mix av begåvning, mångsidighet och kundunderlag som ger de riktiga stora förtjänstmöjligheterna. Svenska Förlaget, 290 kr.