

# Från TRUCKFÖRARE till AMBASSADÖR

**CHANS** I samma stund som Helen Stockenberg blev arbetslös började hon skissa på en ekoblöja. Nu säljer den som smör och har gjort henne till ambassadör för kvinnligt företagande. Nästa steg är att erövra hela norra Europa.

AV LISA ISING FOTO JOI GRINDE

**D**et som hade kunnat bli en katastrof för Helen Stockenberg blev i stället hennes livs möjlighet. Samma dag som hon upptäckte att hon var gravid kom varslet från företaget där hon var truckförare och lageransvarig.

–Jag var den enda som köpte tårta på vägen hem! berättar Helen med humoristisk prick-säkerhet.

Hon tar emot i sin källarbutik i ett bostadsområde i centrala Lund. Kreativ oordning råder. Förutom sedvanlig kontorsinredning med skrivbord och dator syns pappkartonger med leveranser, tygprover, presentpapper, flera symaskiner, barnmöbler, en whiteboard med nya idéer och adresser, dockor. Med mera, med mera.

Det är ingen överdrift att säga att hennes liv har färdats från en motpol till en annan. Från den extremt manliga världen som truckförare till en lika extremt kvinnlig sfär med spädbarn, kvinnogemenskap – och blöjor. Med hänsyn till de små tar besökare av sig skorna innan de stiger över tröskeln i butiken.

Sedan fem år tillbaka tillverkar och säljer Helen en miljövänlig blöja som hon har tagit fram själv. Modellen är en så kallad pocketblöja. Materialet är ett modernt funktionsmaterial som andas men håller fukt. Den stora poängen är att skalet fylls med ett absorberande ilägg av mikrofiber, olika mycket beroende på behov. Insidan är fodrad med fuskmocka. Allt är tvättbart och används igen och igen. Färgerna och mönstren är starka och fräcka: dal-

matinerprickar och klarrött, tigerränder och svart, chockrosa...

## SISTA CHANSEN

Allt började egentligen med att dottern Julia föddes. Det här var andra barnet och några fler syskon skulle det inte bli. Nu ville Helen och hennes man ta en sista chans och prova tygblöjor. De var både lite skeptiska och nyfikna. Metodisk som hon är provade Helen sig igenom hela marknaden. Bara för att upptäcka att det inte fanns några blöjor som levde upp till hennes förväntningar och krav.

Sytt och skapat med sina händer har Helen alltid gjort. Men när det kom till utbildning blev valet ett annat; teknisk linje. Efter skolan blev det sommarjobb på en förpackningsindustri. Men något sommarjobb blev det inte. Det blev tio år. Av bara farten hade Helen blivit den som körde truck, som lastade och lossade stora lastbilar. Det var tungt, smutsigt och ansvarsfullt. Och ganska kul.

–Jag har alltid jobbat med män. De är raka och ärliga. De tyckte jag var logisk och vi trivdes ihop. Men jag saknade att få jobba med händerna, berättar Helen och rättar med van hand till telefonens headset.

Ögonen är livliga. Talet snabbt. Skrattet alltid nära.

Några år tidigare hade Helen gått en kurs i designutveckling. Med arbetslösheten kom kursen väl till pass. Första steget till den nya blöjan var ett gratis mönster på nätet som



**DOTTERNS BEHOV BLEV BIG BUSINESS FÖR HELEN, SOM NU LANSELERAR EKO-BLÖJAN INTERNATIONELLT.**

modifierades. Att hitta rätt material krävde också en hel del experimenterande. Första varianten syddes av tyget från ett duschdraperi, men Helen testade även material som flanell och fleece. Snart upptäckte hon att om man skulle ha vettiga tyger för ändamålet, så fick man importera själv. Sagt och gjort.

#### **SIKTAR PÅ UTLANDET**

I takt med att lilla Julia växte, utvecklades den nya blöjan. Självklart fick närmaste babystjärt agera testobjekt, men Helen engagerade även andra familjer som fick prova och tycka till om de olika varianterna. När Julia fyllde ett år var också den första modellen färdig och utprovad. Helen sydde och marknadsförde, mest bland bebisföräldrar i bekantskapskretsen. Snart spred sig ryktet om blöjan som var så fin att man ville ha den till gå-bort-blöja. Nu kände hon sig mogen att starta företaget Baby Heaven, som även säljer och provar ut

bärsjalar, och samtidigt öppnade hon den första internetbutiken.

Och här sitter hon nu, fem år senare, med eget kontor, showroom, lager och en produktion som snart måste flytta utomlands. Varken hon själv, eller den sömmerska som varit till hjälp på senare år, räcker till längre. Blöjan har visat sig stå pall i testdueller mot de stora marknadsjättarna och återförsäljare finns redan i flera svenska städer. Men Helen sneglar även mot länder som Tyskland, Holland, ja hela norra Europa.

Hur vågade hon tro att det skulle gå? Var hittade hon modet?

En del av förklaringen ligger i sättet som företaget och produktionen vuxit på. Det har fått ta tid och tack vare det har Helen inte behövt ta ett enda banklån. Hon har varvat

*”Jag saknade att jobba med händerna”*





HELEN HAR FÅTT  
FÖRETAGET ATT  
VÄXA UTAN ETT  
ENDA BANKLÅN.

företagandet med högskolestudier i ekonomi på distans, skaffat sig mentorer och nätverk. Försiktig och sparsam är två ord som kommer för henne. Uthållig är ett annat.

### LEVER SIN DRÖM

– Visst har det varit tufft många gånger när det har varit inlämningsuppgifter och tentor på högskolan. Samtidigt har ungarna blivit sjuka och företaget har krävt sitt. Och inte blir man rik heller, men jag har aldrig haft några illu-

*”Jag älskar flexibiliteten. Ingen chef kan komma och ifrågasätta mig”*

sioner. Mina föräldrar var själva småföretagare och jag har sett på nära håll vilket slit det är.

För Helen har företagandet inneburit ett liv utan skyddsnet.

– Det händer att jag oroar mig för pensionen och när vi får ärva vinteroveraller till ungarna så är de mer än välkomna. Men jag lever min dröm!

Resan har varit lång. Att en uppsägning och ett nytt barn skulle leda till eget företag i en helt annan bransch var inget hon ens anade.

– Jag älskar flexibiliteten. Ingen chef kan komma och ifrågasätta mig. Fast visst finns det en fälla. Man blir aldrig färdig och kan i princip jobba alltid. Men mellan klockan fyra och åtta är jag förälder och det händer att jag unnar mig en mammadag. Då gör jag något kul med ungarna.

Titeln som ambassadör\* och förebild för andra kvinnliga företagare, som regeringen gett henne, ser hon som en hederstitel och ett förtroende. Störst roll spelar ändå hemmafronten, på gott och ont.

– Mest av allt är jag tacksam att min man accepterar mitt nya liv, trots att det påverkar familjen så mycket. Men det jag vunnit går inte att mäta i pengar. □

\* Tillväxtverket (f.d. Nutek) har på uppdrag av regeringen utsett Helen Stockenberg till en av knappt 900 ambassadörer för kvinnligt företagande och entreprenörskap. I uppdraget ingår att föreläsa och inspirera andra kvinnor att våga starta eget.