

NR 5 FÖR FRAMGÅNGSRIKA KVINNOR

# PASSION for BUSINESS

HUJHER 5. 2010 ★ 69 KRONOR

EMMA WIKLUND

SVENSKT  
MODE

Hype eller kommers?

Coco  
Chanel

Målmedveten  
unik & hänsynslös

ACNES MIKAEL  
Schiller

"Det är supermorsorna  
som verkligen  
levererar"

# emma

Namn | Kompetens | Kapital

"Nu har jag alla  
förutsättningar att  
tjäna egna pengar"

Ge bort en  
prenumeration  
och få två aktier från  
Nordnet, se sidan 12



www.passionforbusiness.se



Startersäa bym, Sved blod  
Label, Blått kensopp (Halla med  
grov dröpkafin i med i raggom)  
Daguar, Spetina pompl lavent,  
La Redoute

## 8 SNABBA

**FAVORITSYSSLSÄTTNING** Bara vara på landet, ta en promenad och umgås med familjen. Läsa, träna och rida (när jag hinner).

**FAVORITPLAGG** Jeans.

**KLARAR MIG INTE UTAN**

Min familj. Jag blir tråkig om jag är ifrån dem för mycket.

**SKRATTAR ÅT** Solsidan (tv-serie).

**INSPIRERAS AV** Eldsjälar, engagerade människor, överlevare.

**ALTERNATIV KARRIÄR** Jobba med en tidning.

**VILL PENSIONERA MIG** Provence.

**HUDVÅRDSRUTINER** Jag dricker ett glas ljummet vatten med pressad citron i på morgonen, eftersom det verkar renande för kroppen. På morgonen tvättar jag ansiktet med Facial Soap och applicerar Ageless dagcreme med SPF, både sommar och vinter. På kvällen tvättar jag bort makeup med 2-1 rengöringen som går snabbast, därefter applicerar jag Ageless serum, natt- och ögoncreme. Jag går till en hudterapeut tre gånger per år och så använder jag min enzympeeling en gång i veckan för att ge huden lyster. Sömnbrist, stress och fel mat kan ge mig dålig hy, så jag försöker undvika det.



**"Folk har förutfattade meningar om modeller. Det var värst när jag var i 20-30-årsåldern, men jag har kommit över det. Folk får tycka vad de vill idag."**

transportförsäkringar till exempel, cremerna kan ju frysa!

På en marknad där Ähléns och Kicks i det närmaste har monopol på skönhetsproduktförsäljningen är det imponerande att Emma fått distribution hos alla Ählénbutiker.

**Vad är de stora utmaningarna med att vara entreprenör jämfört med din tidigare karriär?**

- Jag tjänar (än så länge) inga pengar, det kostar bara! Som fotomodell tjänade jag jättebra utan större ansträngning. Det roliga med mitt egna, Emma S, är att jag får kontroll och inte längre lånar ut mitt namn och varumärke till andra. Sedan är det här mycket roligare. Studierna (Emma har exempelvis en examen från IHM) har gett mig bättre självförtroende och bättre verktyg att ta steget till egenföretagare.

**Vad är dina råd till andra kvinnor som vill driva eget?**

- Arbeta med människor som är bra på det du inte kan och inse att du inte har kompetens att göra allt själv. Ha ett bra team av personer omkring dig, som du trivs med när du väl kör igång, och som inte alla är JA-sägare. Försök att förutse problem. Jag är själv överpositiv, så jag gör B-planer om något skulle gå fel. Gör också projektplaner som du följer och håll i kostnaderna i början!

Emma har alltid varit businesskvinna och haft bolaget Affine AB. Skillnaden nu är att hon har en egen produktlinje - i stället för att låna ut sitt varumärke i olika kampanjer.

- Jag har länge velat göra någonting själv och nu när barnen är lite större finns det mer tid. Jag gillar kontrollen

och att jag nu står bakom varenda liten detalj. Det är nyttigt och roligt. Nätverket är för mig viktigt. Jag tror att kombinationen av mina nätverk är centralt, blandningen av mina IHM-kursare, personer i modebranschen och de jag träffat via Lindex.

**Hur har din karriärplanering sett ut?**

- Jag har inte planerat, utan gått på känsla. Men jag har haft bilder i huvudet där jag har sett framför mig vad jag vill. I modell- och tv-branschen är projekten kortsiktiga. Det jag gillar med mitt nya företag är långsiktigheten, att jag kan bygga ett bra företag i lugn och ro.

Mycket av Emmas affärssinne kommer hemifrån, då hennes pappa alltid arbetat i industriföretag. Dessutom har de fem åren hos Lindex påverkat henne.

Jag gillar business för att jag tycker det är roligt att träffa människor, tjäna pengar och sysselsätta mig. Nu har jag den bästa möjligheten: mitt namn, kompetens och kapital. Företagandet och dess maskineri fascinerar mig - hur man får allt att snurra. När det gäller ledarskap ser jag dock mina begränsningar. Det behövs någon mer än jag i bolaget framöver. Jag ser mig inte som världens bästa ledartyp för jag är för otålig och ivrig.

**Hur har du blivit bemött i styrelserummet och i näringslivet?**

- Bemötandet har varit sämst bland kvinnor, det är från dem jag har hört flest bitaka kommentarer. Det var modigt att aktieägarna valde in mig i Lindex. Jag tror att eftersom så få kvinnor får chansen i styrelser kände

## Emma S

Emma S är en hudvårdsserie med 12 produkter för ansiktet. Fler produkter lanseras våren 2011. Lansering sker i september i år via Ähléns i prisläget 120-390 kronor.

Bolaget Emma S är egenfinansierat, har fem delägare där Emma är huvudägare.



FOTO ANDREAS VON GEDERFELT

**Varumärkesexperten Pia Lanneberg om Emmas personliga varumärke:**

"Säger man Emma Wiklund så tänker nog de flesta supermodell och mamma. En naturlig, positiv och jordnära tjej som står för en hälsosam livsstil, utan att för den skull vara för pretentiös. Klarar av balansgången att vara personlig men inte privat. Känns genuin och trovärdig och är säker också en förebild för många kvinnor. Detta tillsammans med sin kompetens och långa erfarenhet inom mode- och skönhetsindustrin gör att hon har ett starkt personligt varumärke som jag tycker att hon förvaltar väl."

# Emma Wiklund *Supersäljaren*

Emma Wiklund-Sjöberg vet hur man tar vara på sitt personliga varumärke. I höst sadlar hon om till fullfjädrad entreprenör och lanserar sitt eget hudvårdsmärke, Emma S.

TEXT PINGIS HADENRIS FOTO JANNE DANIELESON  
MÅL OCH MAKEUP SOPHA HOLMGREN/RIKAS STYLING KAROLINA STÅLENBRING OCH PINGIS HADENRIS  
TACK TILL KONFERENSANLÄGGNINGEN THE SUMMIT

"Tidigare har jag lånat ut mitt namn, nu får jag äntligen stå bakom något eget"

Svart tunnstickad kofta med tyllflickor och guldkedjor. Dagmar (Ansis)



**B**ilden som många har av Emma Wiklund-Sjöberg är bilden av en supermodell. För mig känns tanken på att intervjua en supermodell som en frisk fläkt mellan alla börschefer och politiker som vanligtvis figurerar i en ekonomijournalists vardag. Men Emma har inte bara en bakgrund som supermodell utan även som styrelseledamot och bolagskonsult och kan numer även pricka av entreprenör på sin lista av erfarenheter.

**Emma har varit igång sedan 04.00** den här dagen. Hon har pendlat in från Ingarö till ett tidigt morgonmöte på hotell Marriott, där hon kvällen efter ska vara konferencier för deras grand opening.

Vi äter lunch, provar kläder inför fotograferingen och pratar om detaljhandelsbolag - Emma har skaffat sig mycket erfarenhet och ett stort nätverk genom alla år i Lindex - både som

styrelseledamot, bolagskonsult och reklamansikte.

Eftermiddagen fortskrider och vi fotar i timmar. Det är hårt att se en person så van och proffsig framför kameran. Vår hovfotograf Janne Danielsson njuter av varje sekund.

**Vad är den största skillnaden mellan att vara entreprenör och modell?**

-Det är mycket mer Örebro och Linköping än New York och Paris. Modellyrket är mer flummigt, säger Emma och skrattar.

**Nätverkaren**

Några veckor senare träffas vi på restaurang Sturchof för själva intervjun. Emma ser en manlig affärsbekant vid bordet bredvid. Deras samtal övergår snabbt till vad som låter som ett införsäljningsmöte av Emmas nya hudvårdserie, Emma S, där hon berättar om sortimentet och produktutvecklingen, varpå näringslivskollegan utbrister:

-Det låter ju precis som **Efva Attlings** företagsbyggande. Vad spännande - jag ska köpa dina produkter så fort de lanseras.

Därefter piper Emmas mobil. Varuhuschefen på Ähléns i Sundsvall ringer och hon bokar in ett till säljmöte.

-Jag kuskar runt en månad inför lanseringen och utbildar delar av personalstyrkan (30 av 79 Ähléns-varuhus). Så kommer jag att göra demo på de största varuhusen vid själva lanseringen. Det är jättekul och känns viktigt att träffa dem som ska sälja min hudvårdserie - för att på bästa sätt motivera och inspirera dem, säger Emma.

**Vägen till entreprenör**

Idén till att starta eget fanns redan på 1990-talet. Då hade inte Emma tid och hon bodde dessutom utomlands. När hon några år senare träffade **Nora Larssen** ("Vi blev kompisar i Lindex styrelse") började de riktiga affärsplanerna formuleras.

-Nora sade till mig: "Ska du inte göra något själv?" Jag kände då verkligen att jag ville göra något eget som

**"Jag skulle inte klara av att vara hemmafru, jag vill vara delaktig i samhället, jobba och skapa."**

jag ägde. Att jag står bakom en hudvårdsserie känns trovärdigt och det passar mig.

Duon arbetade fram en affärsplan tillsammans, gjorde marknadsresearch, tog kontakt med leverantörer och skapade en varumärkesplattform.

Det är viktigt att arbeta med människor som kompletterar en. Nora är ekonom med lång erfarenhet, bland annat som partner på McKinsey. Jag är mer säljorienterad och bra på produkterna.

Emma valde en svensk tillverkare (CCS) för att lättare kunna medverka i produktutvecklingen.

-CCS har gjort ett superjobb! Jag är ju ingen kemist. Utvecklingsprocessen började med att jag hade referensprodukter som jag gillade. När vi sedan utvecklade produkterna (idag 12 stycken) satte jag vissa kriterier som de arbetade efter, exempelvis konsistensen: det ska kännas svalkande, lätt, snabbt gå in i huden. Slutligen utvärderade jag olika urval, valde vissa huvudråvaror och dofter, innan produkternas effektivitetstestades.

För tillfället sköter Emma mycket av det operativa i bolaget, men hon hoppas anställa en administrativ person i höst. Nora Larssen, som är delligare, sitter i ledningsgruppen i ett investmentbolag och stöttar därför mest på kvällar och helger. Hon fungerar dock som bollblank. **Lars Hall**, formgivningsguru, har utvecklat förpackningarna.

Det är skönt att ha några ankare så att man slipper vela. Jag gillar främst sälj och det utåtriktade. Men just nu gör jag det mesta och har mycket i huvudet. Jag har fått lära mig allt om



Svart pennjuli ull med brod linning och veck fram, Boss Black. Sålkestopp med kort ärm med runda svarta klädda knappar, Boss Black. Röd russisk väska i skinn, Valestra.

**BAKGRUNDSFAKTA**

Emma Wiklund, mest känd under sitt flicknamn Emma Sjöberg, fick sitt genombrott som modell i Arlas reklamkampanj för minirjök i början av 1990-talet. En framgångsrik internationell modellkarriär följde, med visningar för de största modehusen världen över och kampanjer för bland annat Versace och Lanvin. Emma har även medverkat i George Michaels välkända musikvideo Too Funky där modellerna bar omtalade kreationer designade av Thierry Mugler. Emma har även varit aktiv som skådespelerska, bland annat en roll i den franska filmserien Taxi, producerade av Luc Besson. Hon har dessutom arbetat som programledare och skribent för flera svenska magasin i Sverige. Under 2005 var Emma ansikte och även konsult, designer samt styrelseledamot för klädkedjan Lindex. Konsultrollen hos Lindex fortsatte Emma med fram till våren 2010. Emma Wiklund är 42 år och gift med journalisten Hans Wiklund och de har dottern Tyra (född 2001) och sonen Elis (född 2003) tillsammans.

# ”Jag ser mig inte som världens bästa ledartyp – jag är för otålig och ivrig”

många ”Herregud, ska hon komma in! Jag borde fått det, jag är väl mer erfaren”, och så vidare. Grundproblemet idag är att det är för lika kompetens i styrelserummen. Jag var mycket anorunda och kompletterade de andra, de behövde inte en ekonom till. Jag kände alltid att jag tillförde mycket och hade ett öra till marknaden, mode och produktutveckling i Lindex styrelse. Folk har förutfattade meningar om modeller. Det var värst när jag var i 20-30-årsåldern, men jag har kommit över det. Folk får tycka vad de vill idag. Jag gillar att utmana mig själv.

## Vad har tiden i Lindex styrelse betytt för dig?

– Det var otroligt viktigt för mig och jag fick se en annan sida av ett företag. Jag är nyfiken, vill förstå och lära. Under mitt år i styrelsen var det oerhört turbulent med hettliga bud, vi hade cirka 12 styrelsemöten på ett år. Att jag sedan fick sluta var bara en följd av att Lindex köptes upp av ett annat företag och hela styrelsen fick gå.

Under det året skapade Emma många värdefulla kontakter, exempelvis Nora Larsson (konsult, styrelseproffs och numera delägare i Emma S), Conny Carlsson (styrelseproffs) och Monika Elling (företagsledare och

före detta värenummerad detaljhandelsanalytiker).

Både pappa och Meg Tivéus (styrelseproffs och familjevän) backade upp mig under den här tiden och sade ”du kan visst bidra” och det kände jag att jag gjorde. Se på bilhandelsföretaget Mekonomen, de har tagit in Kenny Bräck (racerförare) i styrelsen. Mixen av kompetenser är jätteviktig.

## Hur har du lyckats knyta ihop modellkarriären med business?

– Framförallt självständighet och språk som man får av att bo och jobba utomlands. Det har samtidigt varit ekonomiskt gynnsamt, jag har sparat mycket pengar och byggt upp kapital. Sedan har jag utvecklat det sociala. För att bli framgångsrik modell måste du vara social och träffa nya människor – du har ju en säljande roll, ständigt i nya team. Jag har utvecklat anpassningsmekanismer av det.

## Hur får du ihop ditt liv med jobbet och familj?

– Ibland fungerar det inte. Men jag är bra på att planera. För mig är det jätteviktigt med en partner som är jämställd och stöttar och tar ansvar. Jag ser till att träna två gånger i veckan, det gör att jag orkar mer. När jag är hemma med barnen smälter jag med

dem och stänger av jobbet, annars mår jag inte bra. Jag jobbar hellre när barnen sover. Vi har även en tjej som hjälper till när det kör ihop sig och en underbar svärmor som alltid ställer upp. Det som får stryka på foten är det sociala.

## Vad är du mest stolt över i din karriär?

– Mina år med Lindex, min medverkan i de fyra Taxi-filmerna, kanske George Michael-videon och naturligtvis Emma S, som jag precis påbörjat.

## Dina drivkrafter?

– Tillhörighet och sysselsättning. Jag skulle inte klars av att vara hemmafru, jag vill vara delaktig i samhället, jobba och skapa.

## Hur hanterar du motgångar?

– Jag tar tag i det direkt och hittar en lösning (om det går). Sedan går jag vidare och lär mig av felsteget så att det inte händer igen.

Efter räksallad, cola-light och en dubbel espresso skifts vi åt från näringslivsmetropolen Sturehof. Jag frågar Emma vad hon tror hon gör om tio år, och hon svarar ”jag jobbar fortfarande med detta, fast i fler länder och inom fler områden”.

Nya produkter, fler länder, med Emmas sociala och säljande förmåga tycks världen ligga öppen. »»

