



Från Kemist till Kommunikatör

En artikel om Kinga Lundblad publicerad i Ny Vy 2015.

Vilket yrke hade du tidigare?

Jag har arbetat i 20 år som kemist på AstraZeneca. Om du kommer ihåg barnprogrammet "Professor Balthazar" så hade jag ungefär samma yrke som han. Vit rock, glasögon, laboratorium, hålla droppar i provrör, ja, ungefär så. Jag såg bland annat till att produktionen gick rätt till. Att hela processen flöt på i rätt ordning.

Vilket yrke har du idag?

Sedan 2007 arbetar jag som kommunikatör i mitt eget bolag Leventa. Jag arbetar med värderingsinriktad kommunikation, kompetensutveckling, coaching etc. Leventas fokus är företagskultur, -utveckling och -värderingar. Vi arbetar även med att skapa styrkebaserade organisationer med hjälp av Gallups strength-koncept. Vårt högre syfte är Må bra – Gå bra. Mår du bra så fungerar du bra. Vi anordnar dessutom konferensresor med workshops och seminarier i Portugal.

vi valt just Portugal som konferensdestination beror på att mina föräldrar flyttade dit på 80-talet och det har för blivit lite som mitt andra hemland. Att känna till ett land bra och ha kontakter där underlättar. Leventa samarbetar med ett 50-tal resorts i Portugal. Allt från 5-stjärniga resorts till kloster. Vi har fått hjälp av både Kulturråd, Kulturråd och regeringen i Portugal i vår satsning där nere. Portugal ligger inte längre bort från Sverige än de andra Medelhavsländer, men landet är ändå relativt okänt för svenskar. Men landet har fantastisk natur, intressanta ärdheter, god mat och är väldigt prisvärt. Man får mycket för pengarna i Portugal. Våra konferenser har temat "Back to basics". En konferensdag ska inte vara lik den typiska konferensdagen. Det ska vara något helt annat än konferensdagen här hemma. Ett avbrott. En dag kan innehålla promenader på vackra klippstränder. Cykling, surfing eller bad. Deltagarna kanske sitter utomhus under korkekar och lyssnar på en föreläsare medan någon står och lagar mat vid ett bord en bit därifrån. Dagen kan avslutas med att lyssna på musik i skenet av Atlantkustens solnedgång. Vi ska kunna njuta av det enkla, stillsamma. Och samtidigt lära sig nya saker.

Var anledningen till att du ville göra något annat i yrkeslivet?

Att tidigare yrke informerade, utbildade och coachade jag medarbetare inom ämnen relaterade till läkemedelsbranschen. Jag stod ofta på scen inför många människor och pratade. Med åren upptäckte jag att jag hade förmågan att kunna få igång folk. Att kunna nå ut till dem. I mitt arbete som kemist nådde jag ut internt till medarbetare, men jag ville nå längre. Jag ville möta kunderna. Alla de som använder medicinerna som jag varit med om att tillverka i alla år. Jag kom även i kontakt med Kjell Enhager (etablerad coach inom näringsliv, kultur & idrott) i samband med mitt jobb som kemist. Han har varit en god vän och mentor för mig och han uppmuntrade mitt val att gå vidare i yrkeslivet.

Svårt/lätt beslut? Varför?

Nej, när jag väl bestämt mig var det inte svårt alls. Jag är tacksam att jag har min akademiska examen och min erfarenhet från AstraZeneca. Jag märker när jag träffar kunder att min bakgrund ger trovärdighet och tyngd. Mina kunskaper och erfarenheter från de åren har även hjälpt mig mycket i mitt nya arbete. Ett exempel är att jag kan mycket om vad som händer i hjärnan när vi hamnar i eller utsätts för olika situationer. Det kan jag använda mig av i seminarier och föreläsningar.

Hur gjorde du rent praktiskt?

Jag tog ett lån och började läsa kurser, förkovrade mig i personlig utveckling. Ägnade mig åt karismaträning. Jag fick även professionell träning av Kjell Enhager. Han har lärt mig massor. Jag utvecklade mig själv genom att läsa enormt mycket på internet. Det gör jag fortfarande. Jag lär mig hela tiden.

Största utmaningen för din del med att sadla om var...

Ja, det är så klart väldigt mycket arbete med att starta ett företag. Jag startade Leventa 2007 och året efter kom lågkonjunkturen. I n g e t företag ville lägga pengar på föreläsningar eller konferenser. Det var tufft. Tack vare mitt avgångsvederlag från AstraZeneca klarade jag de åren. Annars hade det inte gått. Det var en utmaning.

Vilka reaktioner har du mött på vägen efter att du bestämt dig för att sadla om?

Mina närmaste känner mig så det har inte varit några konstigheter. Jag älskade AstraZeneca men jag ville ha mer.



efun

Vad är bäst/sämst med ditt nuvarande yrke?

Det bästa är att det innebär ständig förändring. Ingen dag är den andra lik. Vi måste konstant förnya oss och förändra vårt upplägg utifrån vad som händer i samhället och ute i världen. Det är det som gör det intressant. Man blir beroende av att vara egen företagare.

Sämst är fel ord, men jag kan inte ha "a bad hair day", om man uttrycker det så. Oavsett hur jag mår kan jag inte strunta i att kolla mail och läsa olika jobbrelaterade artiklar. Ibland är det högt tempo, men jag har lärt mig att hitta balans i tillvaron. När jag har en lucka i kalendern åker jag till Portugal. När jag väl är där kollar jag bara mail på morgonen. Jag vandrar, cyklar, plockar apelsiner, sitter på caféer och tittar ut över Atlanten, lyssnar på musik, stänger av TV:n och bara umgås istället. Det är mitt liv där nere, "back to basics". I Portugal gör jag allt det där som är svårare att göra här i Sverige på grund av tidspress. Här förväntar sig folk att man ska svara på mail så fort som möjligt. Därför är det väldigt viktigt att hitta en balans i livet. En motsats till tidspressen.

Ångrar du någonting så här i efterhand?

Nej, jag ångrar ingenting. Jag är en entreprenör. När jag väl startat mitt företag insåg jag snabbt att jag var på precis rätt ställe. Även när det är som slitigast och jag ställer mig frågan om jag hellre skulle vilja vara anställd blir svaret "NEJ!". Jag gillar spännande osäkerhet. Spännande utveckling. Och att fokuset hela tiden är att få folk att må bra. Jag är galet intresserad av att få människor att utvecklas och att lyckas.

Vad har du för förhoppningar inför framtiden vad gäller ditt yrkesliv?

Att Leventa blir det bolag man alltid tittar på när man planerar att åka på konferensresa utomlands. Man måste inte välja oss, men vi ska vara ett bolag som är så pass etablerat att vårt namn alltid dyker upp som ett självklart alternativ.

Några tips från dig till de som funderar på att öppna eget:

- Hitta något du verkligen älskar att göra. Något som får dig att brinna. Om du ska leva på det måste det även vara något som du kan tjäna pengar på. Men det måste finnas passion. Kunder ska märka att du gör det här av passion och inte av pengar.
- När du väl kommit igång och ska leta kunder. Skapa din pitch. Du bör kunna presentera ditt företag tydligt och säljande på 30-40 ord.
- Om du kommit så långt att du får besöka en kund för att sälja in din idé eller dina tjänster. Använd bilder istället för PowerPoint, om du kan. Du måste kunna sälja! Du måste lära dig att prata fritt och utgå ifrån just den kunden du har framför dig och dennes situation. Din uppgift är att förmedla deras dröm.
- Sätt upp en plan.
- Skaffa dig en mentor som du kan testa dina galna idéer på. Helst någon som är olik dig själv och relativt ifrågasättande. Det är också ett bra tips att omge sig med oliksinade personer. Man ger och man tar och kompletterar varandra.
- Be om hjälp när du behöver det. Våga fråga! Ett nej har du redan (så länge du inte frågar), det enda du kan få är ett ja.



Idag, 2019, bor Kinga permanent i Portugal och driver Leventa. Företaget är idag en renodlad konferensarrangör specialiserad på stora grupper mellan 100-1000 personer. Att leverera värdeskapande event där "back to basic", livs- och arbetslust står i centrum är Leventas affärsidé.

Leventa