

Hemköp Motala Luxor bidrar till att stärka ungdomars självkänsla



Att hitta ett samarbete som känns betydelsefullt kan vara svårt, men Hemköp Motala Luxor, med handlaren Thomas Samuelsson i spetsen har hittat sitt sätt att bidra till det lokala samhället. Genom ett tätt samarbete med stiftelsen "Våga va dig själv" är de med och bidrar till att stärka ungdomars självkänsla.

Stiftelsen "Våga va dig själv" grundades för 18 år sedan av paret Arne och Lena Falkbäck. Efter att deras dotter fallit offer för kränkningar och sexuella övergrepp valde hon att ta sitt liv. I sorgearbetet grundade sig idén att familjen ville hjälpa andra ungdomar att inte gå samma öde till mötes.

- Vi är en driven familj så vi frågade oss hur vi går vidare. Veckan efter att min dotter gick bort fick jag en snilleblixt att vi måste göra något för att hjälpa andra ungdomar. Vi valde att starta aktiviteter som gör skillnad, säger Arne Falkbäck.

Sagt och gjort – efter att ha fått med sig bland annat dotterns idrottslärare på tåget startades stiftelsen Våga va dig själv upp, som sedan 18 år tillbaka har arrangerat läger i Motala för ungdomar, med syftet att stärka deras självkänsla via olika aktiviteter. Under åren har lägren blivit fler och antalet deltagande ungdomar har ökat. För omkring sju år sedan fick Arne kontakt med handlaren Thomas Samuelsson, då i en annan kedja.

- Thomas är en sann humanist och det klickade med en gång när vi träffade honom. När han bytte till Hemköp följde vi givetvis med honom, för han betyder väldigt mycket för vår organisation, säger Arne.

Hemköp Motala Luxor levererar mat till stiftelsens olika läger. Ungdomarna på lägren är mellan 12–15 år och maten har en central del under veckorna. Ungdomarna äter sex mål om dagen mellan alla inplanerade aktiviteter. För Thomas Samuelsson har samarbetet blivit en självklar del av verksamheten.

- För vår del känner vi att vi är med och bidrar till något gott. När vi fick frågan för ett par år sedan nappade jag direkt, att kunna ge ungdomar ett sammanhang är otroligt viktigt. Det här är ingenting vi går plus på, men vi får tillbaka så mycket mer än pengar, säger Thomas.

Vad går samarbetet ut på mer exakt?

- Vi får beställningar från stiftelsen som vi plockar ihop och levererar ut till dem. Utöver det erbjuder vi en rabatt som de kan ta nytta av och försöker även få in lite sponsring från våra leverantörer som vi kan skänka över.

Trots att samarbetet är relativt tidskrävande under perioder är det inget som Thomas Samuelsson ser som ett bekymmer. Han hoppas att Hemköp Motala Luxor får fortsätta sitt samarbete med stiftelsen i flera år framöver, och uppmanar samtidigt andra butiker att försöka hitta alternativa sponsringsmetoder.

- Vi lägger en viss tid på detta, men varje gång vi levererar varor vet vi att det är till ett gäng ungdomar som kommer ha en toppenvecka. Det ger energi tillbaka. Det är vanligt att butiker stöttar idrottsverksamheter, och det tycker jag man ska fortsätta med. Men det är också viktigt att vidga vyerna och våga hitta andra vägar än bara idrottsföreningar, säger Thomas.