



Från fotbollsplan till affärsplan

–Berättelsen om Newbody

NEWBODY.

PRODUKTION
Newbody AB, Göteborg 2011
Telefon 031-709 56 50

TEXT
Dahn Renholm
ILLUSTRATIONER och GRAFISK FORM
Ulf Swerin

Tryckt på miljövänligt papper



1987

På en kall och regnig fotbollsplan...

Dahn Renholm var en lovande fotbollsspelare tills en knäskada satte stopp för karriären. Även om Dahn inte längre spelade fotboll kom han ihåg de otaliga vinterträningarna när han blev både blöt och kall. Träningsställen som spelarna använde var på den tiden av usel kvalitet. Det ville han ändra på.

Tomma plånböcker gav ny idé

Dahn hade inga pengar att satsa på sin idé, men till slut fick han låna 60 000 kronor av banken som startkapital. Han lät sy upp träningsställ i bra funktionsmaterial och började sälja dem till fotbollsklubbar i Göteborg. Kontoret hade han hemma i köket och lagret fanns i sovrummet.

För att få det att gå ihop arbetade Dahn dubbelt. På dagarna var han kulturassistent på Frölunda Kulturhus och på fritiden sålde han sina träningsställ.

Träningsställerna var populära, men ändå gick försäljningen trögt. Problemet var att de var för dyra för föreningarna som ville köpa dem. Men i stället för att ändra på pris eller kvalitet kom Dahn på en annan lösning. Han skulle se till att föreningarna fick råd att köpa dem.

Därmed var idén till Newbody född. Dahn försåg föreningarna med tennisstrumpor i paket som spelarna sedan sålde. Pengarna som de tjänade använde de naturligtvis till att köpa träningsställ.





1990

Strumpor för hela slanten... så blev problemet själva lösningen

Det visade sig att lagen och föreningarna hade behov av att tjäna pengar även till annat än träningsställ. Ofta var det till resor, träningsläger och cuper. Försäljningen av strumpor tog därför över allt mer. Det var också visionen om att hjälpa lag, föreningar och skolklasser att tjäna pengar som så småningom blev Newbodys affärsidé.

1991

En stadig storsäljare utvecklas

Året 1991 är en milstolpe i vår historia. Då utvecklades nämligen en sport-bh tillsammans med längdhopperskan Erica Johansson. Erica var med och marknadsförde behången som snabbt blev en succé. Än idag finns sport-bh:n kvar och är en storsäljare i vårt sortiment.



Den slitsamma tiden

Newbody blomstrade och försäljningskurvorna pekade spikrakt uppåt. Men framgångarna var inte gratis.

Från början, när Dahn drev sitt enmansföretag och samtidigt jobbade på Frölunda Kulturhus, gällde det att dra in pengar till familjen och deras två små barn. Dahn jobbade stenhårt i flera år. Det var först 1993 som den första utomstående personen kom in i verksamheten; Jan Larsson hjälpte till att skapa struktur och ordning i det snabbt växande företaget.

1996 fick Dahn känna att kroppen inte tål hur mycket som helst. Plötsligt fick han problem med syn, tal och minne och hamnade akut på sjukhus. Det visade sig att han drabbats av en ordentlig stressmigrän.

Dahn tog varningssignalen på allvar och bestämde sig för att trappa ner på engagemanget i det dagliga arbetet. Drömmen var att i stället ha en mer övergripande roll på företaget. Därför rekryterades fler som kunde ta ansvar i det växande Newbody. Benny Dahl, som idag är vd, var en av de första som anställdes.

2004 hade Dahn nått sitt mål. Än idag jobbar han mer övergripande och framåtriktat i stället för att vara involverad i alla detaljer.



2005

Tillverkningen flyttar österut

2005 gjordes en avgörande resa. Tidigare hade Newbodys produkter tillverkats i Portugal, men nu flyttades delar av produktionen till Kina. Det blev ett stort lyft, både för oss och för våra kunder. Kvaliteten förbättrades och samtidigt sänktes kostnaden för varje produkt. Det gjorde att vi kunde lägga fler produkter i vissa paket och samtidigt förbättra kvaliteten – utan att höja priset.

Idag har vi ett trettiotal produkter för dam, herr och barn. Sortimentet är inte så stort och ganska smalt. Så är det meningen att det ska vara för enkelhetens skull.



Idag

335 miljoner kr till skola och föreningsliv

Newbody har fram till november 2010 hjälpt ungefär 17 500 lag, föreningar och skolklasser att tjäna omkring 335 miljoner kronor. Idag är vi ett trettiotal anställda och vi har ett nytt fint kontor och lager i Högsbo Industriområde i Göteborg.

Idag är Newbody starkt och vi har en mycket lojal och kompetent personal. Flera av de anställda är före detta elitidrottare och alla jobbar utifrån samma enkla mål: Alla ska vinna och den som köper produkterna kan aldrig vara tillräckligt nöjd.



Den avgörande idén

Eftersom idrottsföreningar och skolklasser har begränsade ekonomiska förutsättningar måste vi erbjuda ett sätt att tjäna pengar utan att det behövs ett startkapital.

Och om de som köper produkterna är riktigt nöjda kommer lagen och skolklasserna att kunna sälja bättre. Lättsålda produkter ger bra försäljning och högre vinst – och kräver mindre jobb. Det kommer att leda till att fler föreningar, lag och skolklasser väljer att sälja just våra produkter för att nå sina mål.

Produkterna och priset

Vi vill att de som köper våra produkter ska göra det både för att stödja och göra någon glad, och samtidigt för att de verkligen vill ha produkterna. Så här tänker vi när vi tar fram nyheter till sortimentet.

1. Det ska vara produkter som alla behöver. Det är viktigt att varorna är lättsålda och att det är enkelt att hitta kunder.
2. Priset får inte vara högre än halva butikspriset för motsvarande kvalitet.
3. Kvaliteten måste vara mycket bra. Nöjda köpare gör det enkelt att sälja igen

För att det ska vara enkelt att sälja ska vi alltid ha samma pris på alla paket i sortimentet.



Den bästa affären är den som alla vinner på

Det går bra för oss och det gör att vi har möjlighet att dela med oss av våra förtjänster. När vi till exempel fick stora fördelar av att flytta vår produktion till Kina var det köparna som fick störst del av vinsten. Vi valde nämligen att lägga fler produkter som dessutom höll högre kvalitet i förpackningarna – till samma pris som förut.

Vår idé är att hjälpa andra att tjäna pengar. Men givetvis är det också viktigt att Newbody tjänar pengar, framförallt av två anledningar:

1. Personalen ska kunna känna sig trygga i att de jobbar på ett långsiktigt företag.
2. En stabil ekonomi ger oss handlingsfrihet och gör att vi kan fortsätta att utveckla vårt arbetssätt.

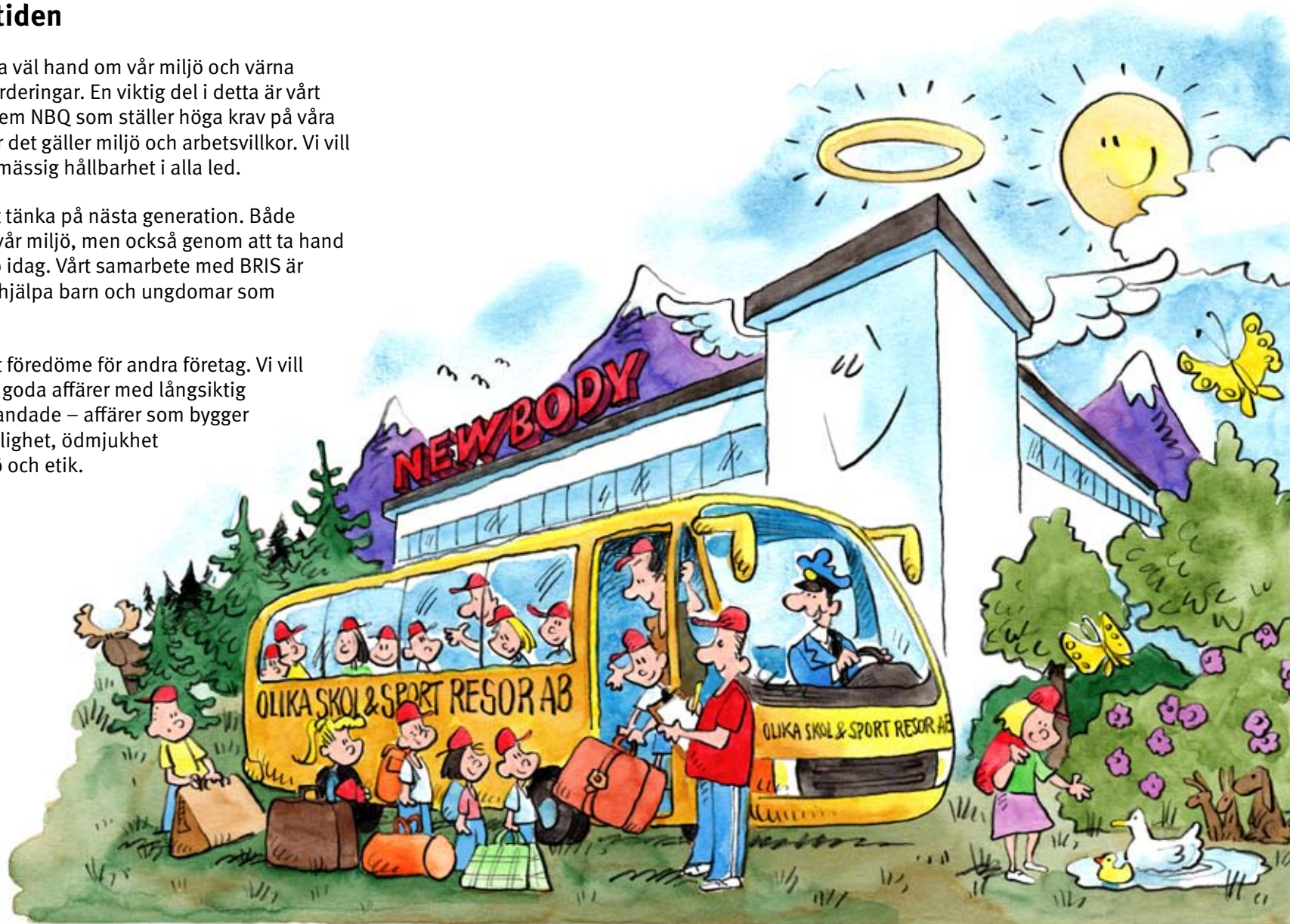


Ansvar för framtiden

Vi jobbar aktivt för att ta väl hand om vår miljö och värna om etiska regler och värderingar. En viktig del i detta är vårt miljö- och kvalitetssystem NBQ som ställer höga krav på våra leverantörer – både när det gäller miljö och arbetsvillkor. Vi vill uppnå social och miljömässig hållbarhet i alla led.

För oss är det viktigt att tänka på nästa generation. Både genom att ta hand om vår miljö, men också genom att ta hand om dem som växer upp idag. Vårt samarbete med BRIS är till exempel ett sätt att hjälpa barn och ungdomar som behöver stöd.

Vår vision är att vara ett föredöme för andra företag. Vi vill visa att det går att göra goda affärer med långsiktig lönsamhet för alla inblandade – affärer som bygger på ärlighet, medmänsklighet, ödmjukhet och stort fokus på miljö och etik.





Erkännanden

Den senaste tiden har vi fått flera fina utmärkelser. Några exempel är att vi blivit utsedda till Årets Tillväxtföretag 2009 av Business Region Göteborg, Superföretag av Veckans Affärer och Gasellföretag av Dagens Industri.



Årets Tillväxtföretag 2009



Vi är ödmjukt stolta över dessa utmärkelser. Men de allra viktigaste erkännandena är de du kan läsa nedan – de vi får av alla de lag föreningar och skolklasser som väljer oss för att tjäna pengar och av dem som köper och använder våra produkter.

”Tack för att ni har de bästa produkterna och det bästa kundbemötandet i Sverige”

Nöjd kund som regelbundet ringer oss för att hitta en förening som säljer.

”Er servicenivå är väldigt hög, det är lätt att få hjälp. Vi tycker att ni är toppen!”

Nöjd kontaktperson

”Har man en gång köpt Newbody fortsätter man.”

Nöjd köpare

”Bra kvalitet, gott rykte! Ni gjorde det lätt för oss att sälja. Ni skapade en win-win!”

Nöjd kontaktperson

Ett företags historia börjar ofta med en idé om att lösa ett problem. Newbodys historia börjar på en kall och regnig fotbollsplan. Där fanns inspiration till att ta fram riktigt bra träningsställ. Idén förverkligades och affärerna gick bra, men inte tillräckligt bra. Lagen hade nämligen inte alltid råd att köpa träningsställen. Det fanns ett nytt problem att lösa – pengabristen inom idrotten. Därmed föddes idén som än idag är Newbodys kärna. I den här trycksaken kan du läsa om hur Newbody har utvecklats sedan 1987 och om hur vi tänker.