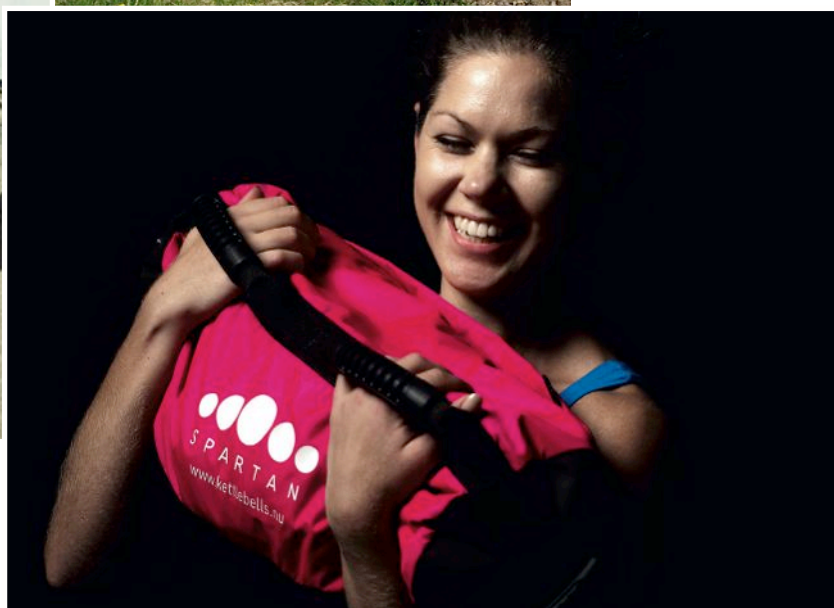




Från
SVARTPEPPAR
till
KETTLEBELLS

[AV] ANDREAS GUIANCE

Spartan är Olof Elwins liv



Vissa barn drömmer om att bli astronauter, andra om att bli fotbollsproffs. Olof Elwin drömde om att bli stark.

– Jag har velat blir stark sedan jag lärde mig att gå – jag åt till och med svartpeppar just för att bli stark, berättar Olof och skrattar.

Förebilden under de tidiga tonåren var fritidsledaren Thomas Nordlander som tränade tyngdlyftning och hade Karl-Alfred-underarmar.

– Det roliga är att vi inom kettlebellsporten nu har anslutit oss till tyngdlyftningsförbundet, och som kontaktperson har just Thomas Nordlander utsetts. 35 år senare är alltså cirkeln sluten, berättar Olof.

Allt började med spam

Kettlebells är det som Spartan är mest kända för, och Olof kom i kontakt med de ryska järnkulorna tidigt.

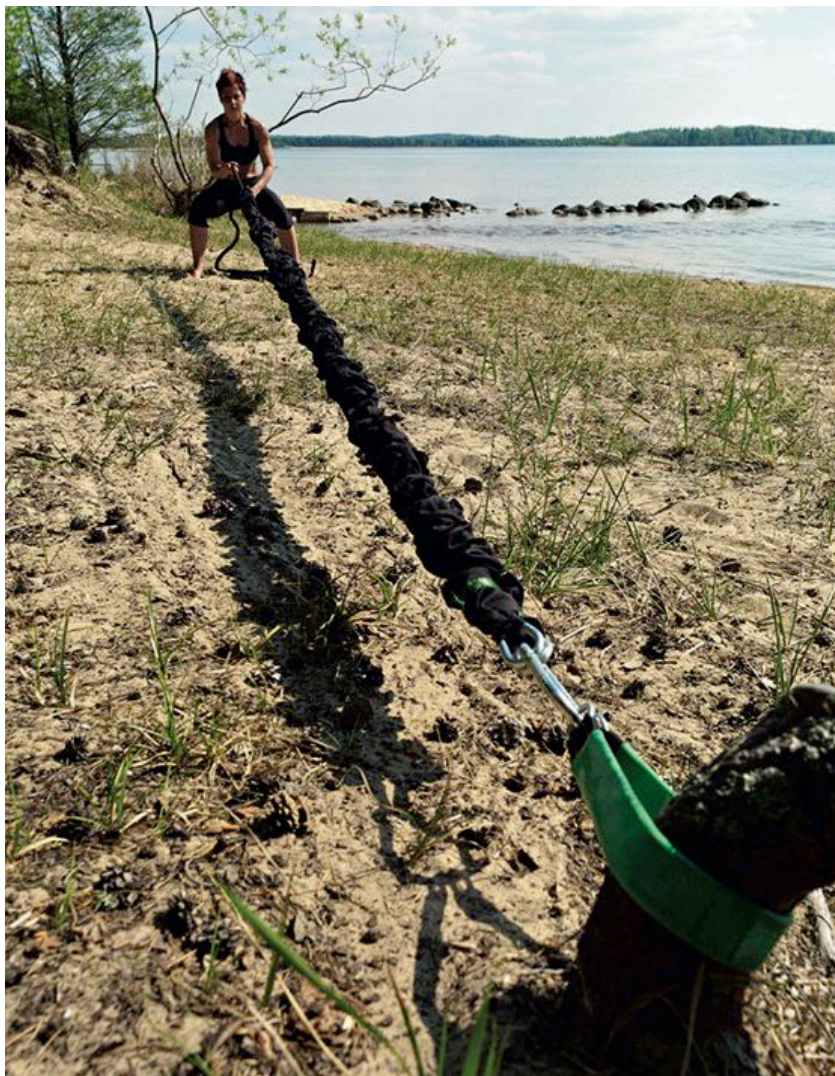
– Det började faktiskt med att jag fick spam i min inbox som för en gångs skull tilltalade mig. Jag såg direkt till att få hem en uppsättning kettlebells, förklarar Olof.

Sambon Jenny var från början aningen skeptisk. Hon hade sin bakgrund inom ”riktig” träning, som

Olof beskriver det, och tyckte in riktigt att kettlebells hörde dit.

– Men så gick mitt företag i konkurs 2007. Jag hade sålt kopiatorer och datorer i 10 år, och fick med konkursen möjlighet att välja väg i livet. Jenny läste till hälsocoach på universitetet och jag hade precis avslutat en utbildning som diplomerad marknads-ekonom. Då bestämde vi oss för att göra något vi brann för. Företaget Spartan startades 2008 och tanken var att jobba med viktninskning och träning.

Samtidigt startade Olof och Jenny en liten utomhusträningsgrupp där 10–15 personer träffades ett par gånger i veckan och tränade Spartan-träning, inspirerade av filmen 300. I slutet av 2008 åkte sedan Olof och Jenny till Schweiz för att delta på den första europeiska Valery Fedorenko-utbildningen i kettlebells. Och sedan rullade det på.



Olof Elwin gör det få är förunnat
– lever på sin barndomsdröm.



“Facebook blev den stora kanalen utåt. Min bakgrund som säljare, ekonom och marknadsförare kom väl till pass och vi kunde väldigt tidigt göra business av träning”.

Marknadsföring via Facebook

Som nystartat företag har man sällan enorma resurser att lägga på reklam, och därför vände sig Spartan mot sociala medier.

– Facebook blev den stora kanalen utåt. Min bakgrund som säljare, ekonom och marknadsförare kom väl till pass och vi kunde väldigt tidigt göra business av träning, säger Olof.

Tack vare Facebook fick man också kontakt med Scott Sonnon som kontaktade Olof och förklarade att han behövde en representant i Sverige. Via det samarbetet fick man sedan över många kända internationella coacher till Sverige och lilla Motala.

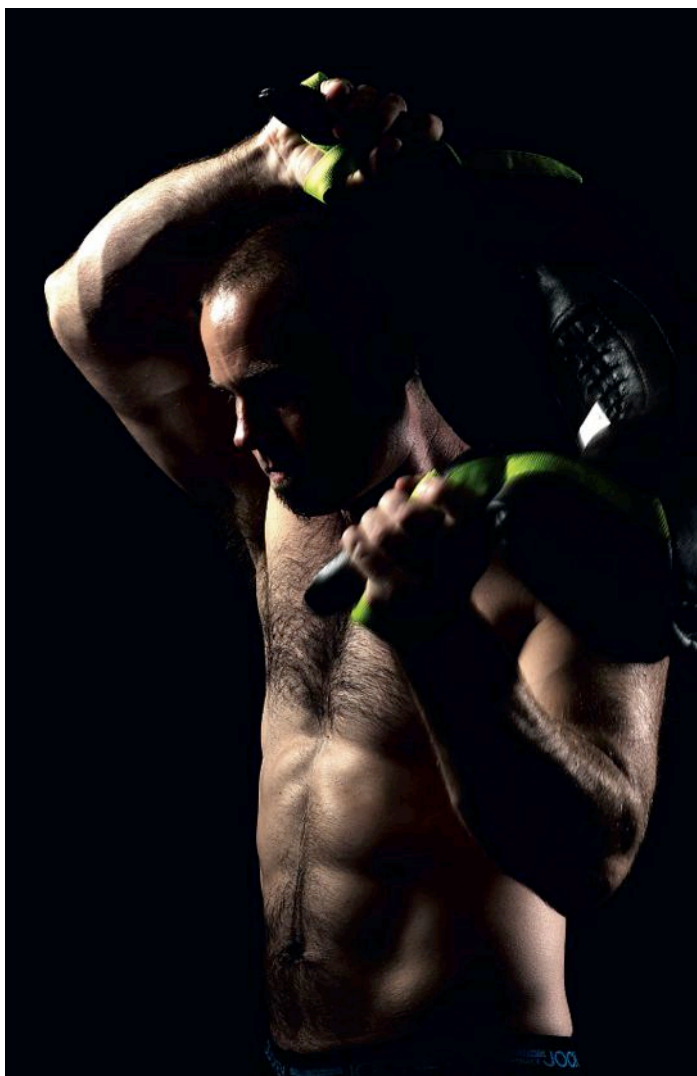
– Från alla dessa coacher – bland annat Scott själv, Josh Henkin, Steve Maxwell och Ivan Ivanov – har vi lärt oss väldigt mycket, och i april 2009 hade vi vår första Spartan-utbildning. Det är bara 2,5 år sedan, men vi har redan hunnit utbilda några tusen personer. Idag har vi åtta olika utbildningar och fler är på gång. Spartan University, där vi kommer träna lärare i vår träningsmetodologi och filosofi, drar igång vid nyår i Sverige, Holland, USA, Australien, Norge och Italien, berättar Olof exalterat.

Webbshoppen största intäktskällan

Parallellt med utbildningarna har man också en webbshop där man, förutom kettlebells, säljer redskap som Bulgarian Bags, gummiband, Gymboss, War machine och många andra.

– Vi säljer kring 100–150 ton kettlebells per år, så det är fortfarande störst. Men de andra produkterna kommer också starkt. Webbshoppen står idag för cirka 65 procent av vår omsättning, och utbildningarna för 25. Resterande 10 procent fördelas på vårt gym och vår butik i Motala.

Gymmet är Spartan egen lekplats, med en stor öppen yta och massor av kettlebells, klubbor, rep,



Jenny Samuelsson håller flera redskapspass i veckan på Spartan Gym i Motala.

”Vårt mål är att femfaldiga omsättningen i butiken när vi inviger den första november.”

band och så vidare. Butiken har hittills mest fått agera kontor, men nu i höst kommer man att ta in kläder från GASP och Better Bodies och dessutom börja sälja kosttillskott över disk.

– Vårt mål är att femfaldiga omsättningen i butiken när vi inviger den första november, förklarar Olof.

Stark utveckling

Spartan har haft en mycket god utveckling sedan starten. 2008 omsatte man 1,7 miljoner, andra året 3,3, tredje året 5,4, och inför 2012 budgeterar man med 8 miljoner.

– Största ökningen under 2012 kommer utbildningarna att stå för. Vi räknar med att hitta en balanspunkt vid 10–12 miljoner och då kommer cirka 30 procent att komma från utbildningarna.

Men vad är det då som gjort Spartan så framgångsrika?

– Det är nog en kombination av flera saker. För det första kan vi marknadsföra och har samtidigt ett brinnande intresse för träning. Vi vill alltid ha kvar närheten till kunden även om vi växer, och vi satsar alltid på att ge kunden mer än denne förväntar sig. Och vi är tillräckligt små för att kunna vara innovativa, men tillräckligt stora för att kunna agera, menar Olof.

Stora framtidsplaner

Olof tror att Spartan kan växa exponentiellt inom samtliga områden, både nationellt och internationellt. Han förklarar också sin vision för framtiden.

– Jag tror mycket på utomhusträning, att krypa, hoppa, bära, klättra – använda kroppen helt enkelt. Träningen måste vara rolig, och det är en förutsättning för att aktivera barn och ungdomar. Vi måste satsa på att träna nästa generation så deras kroppar håller om vi inte vill bli ett fysiskt u-land, säger han bestämt.

Det är väldigt tydligt att Spartan handlar om intresse och engagemang i första hand – kronor och ören är bara en trevlig bieffekt. När Olof berättar vad som är den bästa lönen för allt arbete nämner han:

– Att se min dotter Elna klara att lyfta en 20 kilo tung kettlebell på rak arm 500 gånger under 55 minuter. Det är det inte många tjejer som klarar, säger han märkbart stolt.

Spartan är redan idag en framgångssaga, och med den glöd som finns i företaget lär det inte bli sämre framöver. ■