

Sjuksköterskan Johanna sadlade om Idag säljer hon foder

– Jag trodde jag hört fel... Det kändes så stort, säger Johanna Netz – apropå att hon utnämnts till Årets nyföretagare i Haninge. Men visst stämmer det att ägaren till Foderboden i Handen har fått utmärkelsen.

Först på kvällen, flera timmar efter det att Johanna blivit uppringd av Anki Jägbeck-Brytting på Nyföretagarcentrum, stod det klart att hon hört rätt.

– Det var några grannar till mig som kom och gratulerade mig, förklarar Johanna.

Innan Anki meddelade dig detta – hade du då ändå inte dina aningar?

– Nej, jag visste absolut ingenting, fortsätter hon på sin vackert klingande finlandssvenska.

Det var efter att i 30 år ha arbetat som sjuksköterska som Johanna tänkte i nya banor. Hon hade just fyllt 50 och drömde om att göra något annat.

– Jag trivdes verkligen i mitt jobb och på min arbetsplats, säger Johanna – senast anställd på Ersta hospiceklinik.

Men hur hamnade hon här – som föreståndare för en butik som säljer foder och tillbehör till djur?

Sju hönor och en tupp

Det som drev på utvecklingen mot egen företagare inom branschen var de sju hönsen och den stolta tuppen i den lantliga idyll där Johanna och maken Gunnar bor, i Norrby, i Haninge.

– Jag köpte foder i Granngården i Sorunda eller vid frihamnen i Stockholm, men så tröttnade jag, säger

Johanna. Tänkte att jag kan ju köpa in foder själv och varför inte öppna egen butik?

Maken Gunnar stöttade och de började leta efter en lokal.

Men de hade ingen brådska, allt fick ta sin tid.

– Jag började gå till Anki på Nyföretagarcentrum.

En affärsplan gjordes upp och tillsammans räknade de på hur det hela skulle kunna gå ihop.

Aldrig stått vid disk

Johanna visste inget om eget företagande, men maken hade desto mer erfarenhet.

– Själv har jag inte ens stått vid en kassapparat eller bakom en butiksdisk.

Men djur och foder? Jo, Johanna växte upp utanför Finlands tredje äldsta stad – Björneborg vid Bottenhavets kust. Här fanns bl a får och farmor och farfar hade kor och hästar.

Ett lysande exempel på mod, att framgång kräver att du tors – att du både vill och vågar satsa på en idé men också gör det på ett klokt sätt

Om Årets nyföretagare, ur motiveringen.



– Jag har haft tur inte bara med min kundkrets. Nej, jag har verkligen också haft tur med min personal, säger Johanna Netz – här utanför butiken på Dalarövägen mitt emot Torvalla sportcentrum.





För sju år sedan flyttade Johanna till Sverige, det var bl a maken Gunnar som drog.

Det här med lokal löste sig genom att Gunnar en dag fick en broschyr med erbjudanden.

Johanna ringde direkt och i december 2006 köpte de lokalen.

Modigt...

– Jo, jag tror det. Vi är nog modiga, men man får verkligen inget om man inte vågar. Om man inte törs försöka går det heller inte att vinna, framhåller Johanna.

Det var i mars 2007 för ett och ett halvt år sedan som Foderboden öppnade.

Dubbelt så stort

– Många trodde nog att det här kunde väl aldrig gå, men då butiken öppnade var bu-



tiksytan på drygt 300 kvadratmeter – och i januari i år utökade vi den med ytterligare 300.

Butiken är alltså dubbelt så stor idag.

De nio första månaderna 2007 omsatte butiken 2,3 miljoner kronor. Troligen kommer omsättningen i år att bli 8–9 miljoner.

Johanna tror att två faktorer spelat roll: ett bra läge och ett bra sortiment.

– Jag tror faktiskt att jag gjort mycket rätt, men också att jag haft tur.

Fast det finns ett talesätt som säger att upprepad tur är skicklighet.

Nöjd kundkrets

Prislapparna är förstås också viktiga.

– Vi gör en hel del inköp direkt, utan mellanhänder. T ex köper vi ett av våra hundfoder direkt från Tjeckien. Fast vi importerar också direkt från Finland, Estland, Turkiet och Belgien.

Men kanske är ändå den främsta framgångsfaktorn en nöjd kundkrets.

– Vi ska aldrig släppa ut en missnöjd kund ur butiken, det är min målsättning, slår Johanna fast.

Annonser är inget hon tror så jättemycket på.

– Viktigast är att kunderna är nöjda, då sprids det som ringar på vattnet. Jag hör ofta mina kunder säga: ”Min kompis pappa har sagt att du måste gå till den här butiken”.

Text och bild: Ingrid Hulthage

Vill du testa din idé? Diskutera din marknad? Göra en marknadsplan?

Kontakta rådgivare Anki Jägbeck-Brytning vid Nyföretagarcentrum i Haninge.

Öppet: onsdag–torsdag

Besöksadress: Marinens väg 33

136 45 Handen

Ring för bokning 08-606 70 12

haninge@nyforetagarcentrum.se

Läs mer på haninge.se/nyforetagare

Boka in årets sista frukostmöte!

Du som är Haningeföretagare – plocka fram almanackan och boka in årets sista frukostmöte fredagen den 5 december kl 7.30–9.00. Du kommer att få en digital inbjudan med uppgift om tema och vem som är värd för frukostmötet i din e-postbrevlåda.

Du anmäler dig till frukostmötet genom att gå in på haninge.se/naringsliv.

Årets sista frukostmöte

– 5 december

2009 års frukostmöten

– 13 februari

– 17 april

– 12 juni

– 11 september

– 11 december

Näringslivets dag

– 29 oktober

Hjärtligt välkomna!

Aktuella upphandlingar www.haninge.se

Vilka upphandlingar är på gång? Gå in på haninge.se, klicka på knappen ”Näringsliv” och därefter ”Upphandling” i menyn till vänster. Eller gå in direkt på www.haninge.se/naringsliv/upphandling. Du kan också kontakta kommunens upphandlingschef Monica Jonsson, 08-606 85 30.

Nyföretagandet växer i Haninge

Haninge har klättrat tio placeringar i Nyföretagarbarometern och hamnar på plats 31 av landets 290 kommuner. En stor del av de nystartade företagen är inom tjänstebranscherna juridik, teknik, fastighetsservice och ekonomi. Nyföretagarbarometern sammanställs av Jobs and Society och bygger på underlag från Boverket.