

SPORT PARTNER

PROFIEL



EINDELIJK EEN PASSENDE THUISBASIS
VOOR TENSON: **New Wave Group AB**

En nu... Opstomen in de Benelux
ala X-Tend Benelux

Op 30 juni 2023 was het groot nieuws:

New Wave Group AB heeft 100% van de aandelen verworven in het Zweedse Tenson AB.

Tenson, het Zweedse outdoor- en lifestylemerk met wortels aan de Zweedse westkust (opgericht in Varberg 1951) had in de voorafgaande jaren een roerige periode doorgemaakt waarin zeer onderscheiden herstructurerings- en herpositioneringsprocessen door opvolgende (licentie-) eigenaren op merk-, product-, marketing-, verkoop- en distributie-strategieën werden 'los gelaten'.

De overname van het merk en de integratie in de groepsstructuur van de New Wave Group geeft Tenson toegang tot de middelen, de expertise en ervaring en synergieën die nodig zijn om het merk te revitaliseren en op basis van de nieuwe, letterlijk merk-waardige thuisbasis, te re-vitaliseren en vervolgens op te schalen qua activiteiten en winstgevendheid.

Tenson net als Craft Sportswear: 'by X-Tend'

Tenson wordt opgenomen binnen het Sports & Leisure-cluster en is een concrete stap in het streven van New Wave Group om haar positie in outdoor verder uit te bouwen. Met cross-selling en kostensynergievoordelen wordt een verdere groei van zowel omzet als ook rendement mogelijk. Daarnaast betekent de overname nieuwe groeikansen; zowel geografisch als qua verkoop en distributie (fashion).

Met de overname en integratie krijgt de New Wave Group en X-Tend als operationeel bedrijf ook in de Benelux een belangrijke aanvulling in het portfolio. Tenson is als broer van Craft Sportswear - LAT, living apart together - 'gehuist'. Craft Sportswear en Tenson krijgen ieder een eigen, specifieke marketing en communicatie-aanpak distributie, sales en supportlijn. Voor beide merken functioneert X-Tend als centrale backoffice.

Merk en heritage

Met Tenson krijgt de groep een authentiek outdoormerk met een rijke historie in het portfolio. Al sinds 1951 is Tenson pionier in het ontwerpen en vervaardigen van functionele outdoor kleding. De kleding heeft altijd een specifieke, unieke pasvorm gehad en een aantrekkelijk, modieus design.

In 1970 werd de eerste wintercollectie gepresenteerd. De wintercollectie beantwoorde vanaf dat seizoen aan dezelfde merkwaarden en is nu een vast onderdeel van het jaarprogramma.

Daar waar Craft Sportswear zich vooral op de eerste twee 'lagen' focust, is Tenson vooral het merk van de derde laag, de 'buitenlaag'.

Tenson is daarmee ook en vooral een natuurlijke aanvulling met veel toegevoegde waarde voor NWG en daarmee dus ook X-Tend in de Benelux. Qua productassortiment, distributie en qua merkwaarde. De premium merkstatus is weliswaar wat ingezakt maar kan met niet al te veel inspanning opgefrist en geactiveerd worden. De doelgroep voor het merk is tussen 30-40 jaar, avontuurlijk ingesteld. Hij/zij is milieubewust en persoonlijk geëngageerd bij het onderwerp duurzaamheid. Kwalitatief hoogwaardige technische functionaliteit in combinatie met een modern design en unieke pasvorm zijn voor de doelgroep herkenbare argumenten voor de merkkeuze.



Tenson by X-Tend

De sport- en outdoorretail is bekend met de aanpak van Adri Zwarthoff (CEO) en zijn X-Tend team. Wat dat betreft kunnen partners en prospects waarschijnlijk al wel grotendeels bedenken hoe en met welke inzet X-Tend het merk, de distributie en marketing zullen vormgeven en ter hand nemen.

Herstel van de merkbekendheid en het premium image, met een focus op de jongere doelgroep - nadruk op vrouwen-staat centraal. In combinatie met de versterking van de 'fashion' naast de 'function'-kenmerken in zowel de marketing-communicatie als ook in de distributie.

Dat hierbij zaken als social media, ambassadeurs en non-conformistische (media-)arrangementen een belangrijke rol zullen spelen zal niemand mogen verbazen. Net als een distributie- en sales aanpak waarbij marge en rendement belangrijke items zijn. Alles gericht op het creëren van merkwaarde die ervoor zorgt dat tezamen met de (kosten-)efficiënties van een profijtvolle exploitatie van Tenson binnen het NWG-portfolio mogelijk is.

En wie al zaken doet met X-Tend weet dat hierin een solide, vastomlijnde koers gevaren wordt met een roerganger die doelgerichtheid en trefzekerheid ook als persoonlijk motto kent.



Tenson®
EST. 1951

CRAFT

X-TEND B.V.

Sales

Rob Van De Kamp en Jurgen Buuron zijn in Nederland verantwoordelijk voor de verkoop en de contacten en samenwerking met retailpartners.

Rob van de Kamp's contactgegevens: +31 (0)646188538 of rob.vandekamp@tenson.com;

Jurgen Buuron's contactgegevens: +31 (0)682506337 of jurgen.buuron@tenson.com.

Verkoopondersteuning en support: X-Tend Benelux B.V., 038-850 9100.