



Mehr Power, mehr Stabilität und schnellere Regeneration stehen bei Leistungs- und Ausdauersportlern im Fokus.

(Foto: Sigvaris)

Sportkompressionsstrümpfe als Umsatzbringer

ULRIKE KOSESSA

Sportkompressionsstrümpfe erfreuen sich wachsender Beliebtheit: Wie können Orthopädeschuhfachhändler ihr Geschäft mit diesem freiverkäuflichen Artikelsegment ankurbeln?

Im Freizeitsport macht sich ein neuer Trend breit. Doch dieses Mal handelt es sich nicht um eine Sportart, sondern um ein orthopädisches Hilfsmittel: Den Sportkompressionsstrumpf und seine kleinen „Geschwister“, Socken, Sleeves und Bandagen. Spitzensportler nutzen schon seit Jahren Kompressionsstrümpfe im Training und bei Wettkämpfen. Anbieter wie z.B. CEP (Mutterkonzern Medi) unterstützen bekannte Persönlichkeiten wie Timo Bracht oder die „Heroes of Tomorrow“ und machen vor Ort auf ihre Produkte aufmerksam. Sportkompressionsstrümpfe und Bandagen werden so vermarktet und auch optisch gestylt, dass ihr Image mit Power, Lust und Leistung zu tun hat. Zudem formen Kompressionsstrümpfe ein schönes Bein und

beugen Besenreisern und Krampfadern vor. Da werden auch Freizeitsportler aufmerksam und entdecken diese genauso praktischen wie modischen Hilfsmittel für sich. Wichtig für den Effekt ist, dass es sich bei diesen Produkten um „echte“ Kompressionsstrümpfe handelt, deren Aufbau auf medizinischem Fachwissen basiert. Von Bedeutung ist vor allem die korrekte Stricktechnik für den optimalen Druckverlauf. Dabei ermöglicht der Einsatz unterschiedlicher Stricktechniken elastische Stretch- und Komfortzonen, die für Belüftung und ein angenehmes Tragegefühl sorgen.

Für die Effektivität von Sportkompressionsstrümpfen spielt das individuelle Wohlbefinden eine wesentliche Rolle: Feuchtigkeits- und klimaregulierende High-

tech- und Naturmaterialien werden genau auf die spezifischen Bedürfnisse der Sportler abgestimmt. Es gibt Varianten für die verschiedensten Sportarten, für das Laufen, für Basketball, Ski fahren und Wandern, kühlende, leichte Strümpfe für den Sommer, einen wärmenden Materialmix für den Winter. Aspekte wie Polsterungen, Zehenfach und die zum Teil nahtlose Verarbeitung sollen für einen perfekten Sitz und Blasenfreiheit sorgen. Vorausgesetzt, Größe und Weite sind richtig gemessen und gewählt.

Vorteile kommunizieren

Der Kauf von Sportkompressionsstrümpfen hat viel mit Vertrauen in Fachkompetenz zu tun – eine Chance für den Orthopädienschuhfachhandel, der sich hier durch eine kompetente Beratung profilieren kann. „Wir präsentieren die Strümpfe gerne in Kombination mit speziellen Einlagen für Sport und Freizeit und fragen die Kunden nach ihren sportlichen Prioritäten, wenn sie bei uns im Geschäft sind“, berichtet Antonia Meijide, Fachkraft für Kompression von Orthopädie Schwieren in Neuss. Mit einer gezielten Dekoration im Fenster macht der Fachbetrieb regelmäßig auf Sportkompressionsstrümpfe aufmerksam und nutzt dabei das Deko-Material der Hersteller. Alterstechnisch bewegt sich die Zielgruppe für Sportkompressionsstrümpfe hier zwischen 20 und 45. Aber auch ältere Menschen greifen beispielsweise für das Wandern gerne auf funktionelle Strümpfe zurück, zumal sie dann oft bereits durch das Tragen klassischer Kompressionsstrümpfe von den Vorteilen dieser Bekleidung wissen. Gesundheitliche Argumente sind für Antonia Meijide sehr wichtig: „Menschen, die über Tag großem Stress ausgesetzt sind, viel sitzen oder stehen, suchen abends oder am Wochenende oft Ausgleich, zum Beispiel durch Joggen. Wir weisen unsere Kunden gezielt darauf hin, dass Sportkompressionsstrümpfe nicht nur gut für die Muskulatur und die Regeneration sind, sondern auch einer Thrombose vorbeugen.“ Ob Leistungs- oder Freizeitsportler: „Kunden, die Sportkompressionsstrümpfe ausprobiert haben, sind in der Regel begeistert und kommen dann gerne wieder“, erzählt Meijide. „Viele umschreiben den Effekt mit den Begriffen Erleichterung, Stabilität und Wohlfühlen.“ Neben der Beratung und Vermessung gehört bei Orthopädie Schwieren auch eine Einweisung in das Anziehen und Pflegen der Strümpfe zum Service.

Inwieweit sich Sportkompressionsstrümpfe tatsächlich positiv auf die Leistungsfähigkeit auswirken, wird unter Experten heftig diskutiert. Hersteller werben damit, dass das Blut durch den Druck des Kompressionsstrümpfs besser fließt und auf diese Weise mehr Nährstoffe und Sauerstoff zu den Muskeln transportiert werden. Der Sauerstoffgehalt in den Muskeln

Die individuellen Bedürfnisse des Kunden herausfinden

Auch wenn Leistungs- und Freizeitsportler in Training und Wettkampf zunehmend auf die spezifische Wirkung von Kompression im Sport vertrauen: Nicht jeder Sportler hat sich bereits mit dem Thema beschäftigt und kennt die Vorteile. Umso wichtiger ist es, Endkunden durch verschiedene Maßnahmen für das Thema zu begeistern. Markus Moller, Leiter Bauerfeind Sports bei der Bauerfeind AG, weiß um die Wichtigkeit der richtigen Strategie, um Kunden bestmöglich zu überzeugen: „Natürlich gilt es im ersten Schritt Zielgruppen, die sich für Sport interessieren, zu erreichen. Wir positionieren uns strategisch im Erlebnisumfeld, sind präsent bei Sportevents wie Marathonveranstaltungen und bringen den Teilnehmern dort gezielt die Vorteile von Kompression im Sport näher.“ Eine geeignete Warenpräsentation im Fachhandel kann zudem dazu beitragen, die Aufmerksamkeit der Kunden auf Sportkompressionsprodukte zu lenken: „Wichtig ist, dass die Kompressionsprodukte integrativ im Fachgeschäft bzw. im Orthopädienschuhtechnikbetrieb eingebettet sind, jedoch trotzdem nicht in der Gesamtheit der Warenpräsentation untergehen. Mit Hilfe von hochwertigen Instore-Materialien können Highlights gesetzt werden – etwa mit speziellen Theken- und Verkaufsdiskays, die thematisch zum jeweiligen Sortimentsbereich passen“, erklärt Markus Moller. Im Gespräch lohne es sich, die sportlichen Interessen des Kunden zu erfragen, um zum Thema Sportkompression überzuleiten. „Je spezifischer die individuellen Bedürfnisse des Kunden herausgefunden werden können, desto besser kann anschließend anhand der gesamten Bewegungskette beraten werden“, so Moller. Denn Kompressionsprodukte gibt es für ganz unterschiedliche Sportarten und Anwendungsbereiche.



Das Team von Orthopädie Schwieren in Neuss präsentiert Sportkompressionsstrümpfe bevorzugt in Kombination mit Einlagen für Sport und Freizeit. (Foto: Ulrike Kossessa)

könne die Aktivität steigern. Während der sportlichen Belastungsphase komme es zur vermehrten Vibration der Muskeln. Sportkompressionsstrümpfe komprimieren die Muskeln, geben ihnen festen Halt und vermeiden oder verlangsamen damit eine Ermüdung, so die Hersteller. Positiv sei der stabilisierende Effekt auf jeden Fall für die Sprunggelenke; die Gefahr von typischen Verletzungen im Sport (Umknicken, Muskelfaserrisse) sinke. Zudem sollen sich die Muskeln durch Kompressionsstrümpfe schneller regenerieren. Diverse Hersteller führen spezielle, zum Teil thermoregulierende, Recovery Socks, die vor allem von Leistungssportlern bereits verbreitet genutzt werden. Ein direkt spürbarer Pluspunkt von Sportkompressionsstrümpfen, der häufig genannt wird: Laktat, das Salz der Milchsäure, bildet sich bei intensiver Beanspruchung. Durch den erhöhten venösen Rückstrom lagert sich Laktat nicht mehr im Gewebe ein, wodurch der Muskelkater kaum eine Chance hat. (Inwieweit dies wissenschaftlich erwiesen ist, beleuchtet der Artikel von Helmut Lötzerich ab Seite 36). Für viele Freizeitsportler gehören Sportkompressionsstrümpfe oder praktische Tubes für Arme und Beine schon heute zur Grundausstattung beim Laufen, Radfahren oder anderen Sportarten. Das Prinzip macht sich die Sportbranche zu Eigen und bietet

ergänzend zu Strümpfen auch Kompressionskleidung in vielen Varianten an.

Während klassische Kompressionsstrümpfe in vier verschiedene Klassen eingeteilt sind, empfehlen Anbieter für den Freizeitsportler Sportstrümpfe der Kompressionsklasse 1 (auch bei der Erholung), bei starken Belastungen der Klasse 2. Wichtig ist, dass die Beine individuell ausgemessen werden, damit der Strumpf richtig an Bein und Fuß sitzt. Spezialisierte Hersteller von Sportkompressionsstrümpfen bieten neben der Schuhgröße für ihre Kompressionssocken und -kniestrümpfe zusätzlich eine Weitenangabe an. Diese bezieht sich meist auf die breiteste Stelle der Wade und/oder den Fesselumfang oberhalb des Knöchels. Steht man beim Wadenumfang zwischen zwei Größen, ist es ratsam, die kleinere zu wählen, damit der Strumpf nicht rutscht.

Flächige und partielle Kompression

Es gibt zwei Gruppen: Durch Strümpfe mit flächiger Kompression wird die gesamte Wade einem konstanten Druck ausgesetzt. Dabei verteilt sich der Andruck von unten nach oben. Während in der Fesselgegend der höchste Druck besteht, nimmt er zum Knie ständig ab. So transportiert das Blut mehr Sauerstoff zum Herzen hin.

Vier Fragen an Rüdiger Heink (Head of Sales, CEP)

Welche Strategien haben sich bewährt, um Kunden für Sportkompression zu interessieren?

Bewusstsein schaffen beim Personal: Die Kompressionssocke als ergänzendes Produkt mit echtem Mehrwert muss „im Kopf“ des Personals sein, sonst wird sie nicht verkauft. Eine ansprechende Warenpräsentation rückt den Artikel in den Fokus und dient auch der Fachkraft als optische Erinnerungshilfe.

Wie kann im Gespräch zur Sportkompression übergeleitet werden?

Es ist wichtig, eine Beziehung zur Erlebniswelt des Kunden herzustellen. Wer zuhört, ist im Vorteil. So darf ein Hallensportler anders angesprochen werden als ein Wanderer. Beim einen mag der Hinweis auf die stabilisierende Wirkung auf Bänder und Gelenke „zündend“, beim anderen eher die Info über mehr Energie in den Beinen durch einen verbesserten Kreislauf. Kompression bietet ein breites Spektrum spürbarer Vorteile, von Blasenfreiheit durch hautnahen Sitz bis hin zur Verletzungsprophylaxe, zum Beispiel als Hilfe zur Vermeidung von Umknicken.

Wo liegen preisliche „Schmerzgrenzen“ für Sportkompressionsprodukte?

Keine Angst vor Preisen! Die Grenzen sind 100 Prozent individuell und hängen nicht nur vom persönlichen Geldbeutel ab, sondern vom erwarteten Nutzen. Nehmen wir als Beispiel eine Trekking Tour durchs Gebirge: Natürlich ist ein Kunde bereit, mehr Geld auszugeben, der ein instabiles Sprunggelenk hat. Genauso kann aber ein Kunde dafür offen sein, der einfach „nur“ einen optimal sitzenden Wanderstrumpf sucht.

Wie sieht eine optimale Warenpräsentation für Sportkompression aus?

Eine auffällige Warenpräsentation hilft. Gleichzeitig ist sie aber nicht entscheidend, da die Mehrheit der Kunden über die aktive Beratung zum Produkt kommt. Die räumliche Nähe zu anderen „Fußartikeln“, insbesondere Schuhen, hat sich bewährt.

Strümpfe mit partieller Kompression üben nur auf bestimmte Körperstellen Druck aus. Weil die Strümpfe nicht im Ganzen eng anliegen, kann sich ein Schweißfilm bilden, der zur Kühlung der Haut beiträgt. Die Thermoregulation trägt zur optimalen Körpertemperatur von 37 Grad bei. Der Körper wird daher nicht geschwächt und es kommt zu keinem Leistungsabfall. Welche Art der Kompression die Passende ist, hängt vom eigenen Empfinden ab, ist aber auch Gegenstand diverser Untersuchungen.

Das Sortiment der Sportkompression umfasst zudem Wadenstulpen, sogenannte Sleeves (auch: Calf Sleeves), die den Unterschenkel komprimieren. Sie lassen die Füße frei für individuell wählbare Socken. Short Socks sind ideale Begleiter für mehr Stabilität im Knöchelbereich und höchste Bewegungsfreiheit. Eng anliegend und mit anatomisch gepolstertem Fußteil geben sie Blasen keine Chance. Einen Schutz gegen Überbelastung versprechen Sportbandagen, zum Beispiel Sprunggelenksbandagen. Dank ihrer schonenden Kompression sollen sie die Fähigkeit des Körpers unterstützen, Bewegungen während langer Sportaktivitäten zu kontrollieren. Gleichzeitig massiert die Bandage Bänder, Sehnen, Muskeln und das Bindegewebe, was wiederum einen positiven Effekt auf die Sensomotorik haben, Verletzungen vermeiden und Schmerzen durch Überbelastung schneller abklingen lassen soll. Eine leichte Variante sind sogenannte Bandagen-Socken, die Fuß-, Knöchel- und Fesselbereich stützen.

Kompetenz zeigen

Sportkompressionsprodukte in guter Qualität haben ihren Preis und gehören zu den freiverkäuflichen Produkten. Qualitativ hochwertige Artikel können sich durchaus zwischen 40 und 100 Euro Verkaufspreis bewegen. Wer im Orthopädiefachgeschäft einen Sportschuh oder eine Sporeinlage erwirbt, ist wahrscheinlich offen dafür, auf einen Sportkompressionsstrumpf im Freiverkauf angesprochen zu werden. Der Aufbau des Gestricks mit seinen hochwertigen Garnen mit druckbildenden Funktionen, die speziellen Polsterungen und vor allem gesundheitliche und den Komfort stützende Vorteile sollten erklärt werden. Ein erfolgversprechendes Verkaufsgespräch erfordert Fachwissen. Führende Hersteller bieten umfangreiche Materialien an, zum Teil auch Warenpräsentier, Folder und Deko-Materialien. Hinzu kommen Schulungen, die medizinisches Hintergrundwissen vermitteln und das Verkaufspersonal fit machen in Bezug auf Aspekte wie Cross-Selling oder die Planung und Umsetzung von Verkaufs-Events zum Beispiel rund um das Thema Sport. ■