

# Wo Druck das Leben leichter macht

Sie dienen nicht nur der Prophylaxe, sie bieten dem Orthopädienschuh-Fachhandel auch beste Chancen für Kundenbindung und zusätzliche Umsätze: freiverkäufliche Stützstrümpfe, Reisestrümpfe und Sportkompressionssocken. VON ULRIKE KOSSESSA

Elena Müller (Name von der Redaktion geändert) braucht neue Einlagen. Im Gespräch mit Antonia Meijide, seit gut zwei Jahren Fachkraft im Verkauf bei Orthopädie Schwieren (Neuss), stellt sich heraus, dass die Kundin häufig lange Strecken mit dem Auto reist. Nicht erst seit ihrer Schwangerschaft kennt Antonia Meijide die wohltuende Wirkung von Kompressionsstrümpfen. Sie nimmt regelmäßig – zusammen mit Miriam Endemann, Azubi für Orthopädienschuhtechnik, – an Produktschulungen des Kompressionsstrumpfherstellers Medi teil und berät die Kunden des Neusser Orthopädienschuhfachbetriebs rund um das Thema Kompression. Elena Müller empfiehlt sie, doch einmal Reisestrümpfe auszuprobieren und damit ihre Beine zu entlasten. Miriam Endemann hilft dann bei der Wahl des physisch und optisch passenden Strumpfmodells. Eine menschlich genauso wie geschäftlich runde Sache: Das Team hat nicht nur zusätzlichen Umsatz generiert, sondern durch seine aufmerksame Betreuung eine neue (Stamm-) Kundin gewonnen. Denn bei qualitativ hochwertigen Reisestrümpfen wird fast

immer auf den Service des Fachhandels zurückgegriffen.

## Was sind die Unterschiede

Sind Reisestrümpfe Kompressionsstrümpfe? Und was sind dann „Stützstrümpfe“? Wo liegt der Unterschied zu verschreibungsfähigen Kompressionsstrümpfen? Ein komplexes Feld, zumal die Begriffe Stütz- und Reisestrümpfe nicht klar definiert sind. Aber das Wirkprinzip der Kompression – und zwar der degressive Druckverlauf von der Fessel aus nach oben hin zur Wade – gilt für alle Stütz- und Reisestrümpfe namhafter Markenanbieter auf dem deutschen Markt. Zumal Firmen wie Bauerfeind und Ofa Bamberg mit ihrem Kerngeschäft im Bereich der verschreibungsfähigen Kompressionsstrümpfe positioniert sind und Stütz- beziehungsweise Reisestrümpfe ergänzend als Produkt zur Prophylaxe anbieten.

Auch Hersteller rein freiverkäuflicher Stützstrümpfe legen größten Wert auf eine gesundheitsfördernde Kompression ihrer Modelle. Was nicht ausschließt, dass irgendwo auf dem Markt Modelle unter dem Namen Stützstrumpf verkauft werden, die auf den so wichtigen degressiven Druckverlauf verzichten. Denn der Begriff ist – wie gesagt – nicht geschützt.

## Druck und Kompression

Wie funktioniert das Wirkprinzip eines Kompressionsstrumpfes? Blut und Flüssigkeitsablagerungen müssen durch eigene Körperleistungen – Muskelkontraktionen, das Lymphsystem und Druck – befördert werden. Wird aber so viel Flüssigkeit eingelagert, dass die Muskeln diese Einlagerung nicht ausgleichen können, dann kommt es zu sogenannten „schweren Beinen“. Unter müden oder geschwollenen Beinen leiden nicht nur Menschen mit Bindegewebsschwächen oder Venenerkrankungen. Auch wer viel steht oder sitzt, auf Reisen, im Beruf, kennt diese

Symptome. Dass sich die Menschen heute tendenziell weniger bewegen und viele zudem übergewichtig sind, verstärkt diese Tendenz.

## Wohlbefinden und Prophylaxe

Bleiben die Fragen: Wann ist ein Kompressionsstrumpf indiziert? Wann reicht ein Stütz- oder Reisestrumpf? Einig sind sich alle von der Redaktion befragten Anbieter namhafter Reise- und Stützstrümpfe, dass diese beiden Produkte dem Wohlbefinden und der Prophylaxe dienen. Sie sind ausschließlich gedacht für Personen mit gesunden Venen und werden auch nicht von den Krankenkassen bezahlt. Liegt hingegen eine Erkrankung des Venen- und Lymphgefäßsystems vor, dann sind medizinische, individuell angepasste Kompressionsstrümpfe für eine Basisbehandlung erforderlich. Sie üben einen genau definierten, graduierten Druck auf das Gewebe und die Gefäße aus.

Kompressionsstrümpfe werden häufig in Klasse 2 verordnet, sind aber schon ab Klasse 1 verschreibungsfähig. Diese Kompressionsklasse 1 wird von immer mehr Ärzten je nach Indikation als eine sehr gute Behandlungsmöglichkeit angesehen, da das damit verbundene leichtere Anziehen die Compliance verbessern kann.

Kompressionsstrümpfe bestehen aus Zweizugmaterial und weisen sowohl eine Längs- als auch eine Querdehnung auf. Während früher vor allem Baumwolle und Gummi zur Herstellung benutzt wurden, bestehen die modernen Kompressionsstrümpfe inzwischen oft aus Vollsynthetikfasern (neben der nach wie vor beliebten Baumwolle), was die Lebensdauer der Strümpfe genauso wie deren Akzeptanz wesentlich erhöhen konnte. Barbara Hartmann, Leiterin Nationales Marketingmanagement Phlebologie bei der Bauerfeind AG: „Laut der Bonner Venenstudie von 2003 beziehungsweise 2013 weisen bereits jede



Bei der Wahl des passenden Reisekompressionsstrumpfes ist fachkundiger Rat gefragt.



Ein Schaufenster bei Orthopädie Schwieren macht auf das Thema Venengesundheit aufmerksam. Die verschiedenen Hersteller unterstützen den Fachhandel dabei mit Dekorationsmaterial. (Foto: Kossessa)

fünfte Frau und jeder sechste Mann krankhaft veränderte Venen auf. Nur rund zehn Prozent der erwachsenen Bevölkerung haben völlig gesunde Venen. Der Fokus von Bauerfeind liegt demnach klar auf der Therapie von den ersten Beschwerden bis zur schweren Erkrankung mit Kompressionsstrümpfen. Stützstrümpfe ergänzen das Portfolio jedoch perfekt“.

Auf dem deutschen Markt bietet Bauerfeind die Stützstrümpfe VenoTrain act seit April 2014 an. In diesen knapp zwei Jahren konnte der Anbieter feststellen, dass ein Bedarf da ist und die Kundschaft sich im Fachhandel für freiverkäufliche Produkte öffnet. Bei Stützstrümpfen greifen naturgemäß überwiegend Frauen zu, die gesundheitsbewusst sind und etwas für ihre Beingsundheit tun möchten, so Hartmann. Stützstrümpfe seien außerdem der Klassiker für lange Reisen mit Auto, Bahn oder Flugzeug.

### Stütz- oder Reisestrümpfe?

Die meisten befragten Anbieter unterscheiden hier nicht konkret, denn – wie gesagt – das Wirkprinzip der graduierten Kompression gilt für beide. Ausnahmslos? Florian Bahner, Bahner Strumpf in Lauingen: „Ich kenne keinen deutschen Markenanbieter, der gegen dieses Prinzip verstößt. Eine gleiche Druckverteilung von der Fessel bis zur Leiste wäre absolut kontraproduktiv. Sie würde das Bein ja nur abschnüren. Aber sicherlich gibt es auf dem Markt unterschiedliche, teils minderwertige Qualitäten. Insofern ist eine gute Prüfung und Beratung sinnvoll.

Auch hier kann der Fachhandel punkten.“ So hilft er bei der Vermessung beziehungsweise Anpassung. Dabei gibt es für diese Art von Strümpfen keine Standards. Oft werden sie per Schuhgröße abgegeben, um es Verbrauchern und Mitarbeitern möglichst leicht zu machen. Je nach Hersteller und Modell wird die Vorgehensweise aber unterschiedlich empfohlen. Während hier das richtige Maß über das Vermessen der Fesselbreite ermittelt wird, gibt es dort Varianten, die den Umfang an Knöchel und Wade ermitteln.

Neben der richtigen Größe kommt es auf die Stärke der Kompression an. Bahner Strumpf bietet keine verschreibungsfähigen Kompressions-, sondern nur freiverkäufliche Stützstrümpfe an. Dabei erfolgt die Einteilung der Stützstrümpfklassen nach Garnstärke und Druck: Stützklasse I 20 – 30 den, Stützklasse II 40 – 60 den, Stützklasse III 70 – 140 den. Die Stützklasse III wird – so Bahner – am meisten verkauft, denn der gesundheitliche Nutzen ist in dieser Klasse am größten.

Bei der Reise geht es nicht vorrangig um schlanke Beine und Wohlbefinden; hier reicht ein Stützstrumpf mit leichter Kompression eventuell nicht aus. Deshalb üben die so genannten Reisestrümpfe, auch Reisekompressionsstrümpfe genannt, grundsätzlich einen relativ starken Druck zur Entlastung aus. Viele Qualitätshersteller von Kompressionsstrümpfen haben mittlerweile ihr Portfolio um eine Linie mit freiverkäuflichen Reisestrümpfen ergänzt.

Förderlich im Sinne des Marketings ist auf jeden Fall das Wording. So klingt „Reisestrumpf“ oder „Travel Sock“ innovativer als Stützstrumpf. „Reise“ ist positiv belegt, „Stützen“ wird gerne mit Krankheiten beziehungsweise mit verbandsähnlichem Material in Verbindung gebracht. Reinhard Hanke, Senior Produktmanager Ofa Bamberg: „Viele Leute interessieren sich erstmals im Zusammenhang mit einer Reise für das Thema Kompression. Weil sie gehört haben, dass man speziell auf langen Flügen einer Reisetrombose vorbeugen sollte. Tatsächlich ist nur ein sehr geringer Anteil der Flugreisenden vom sogenannten Economy-Class-Syndrom (durch beengte Sitzhaltung) betroffen, aber helfen können die Reisestrümpfe trotzdem, indem sie unangenehm geschwollenen Füßen und Beinen vorbeugen. So passen die

Schuhe auch noch am Zielort.“ Reisende, so Hanke, sind eine in den letzten Jahren stark wachsende Zielgruppe. Der Sinn beziehungsweise die Notwendigkeit von Reisestrümpfen sei durch Medienberichte sowie die Aktivitäten von Ofa, von anderen Herstellern und des Fachhandels deutlich bekannter geworden.

Aber Achtung! Der Begriff Reisestrümpfe schützt nicht vor kaum wirksamen Produkten. Es finden sich – zum Beispiel an Flughäfen – immer wieder Strümpfe mit einem sehr geringen Druck, die sich Reisestrümpfe nennen. Machen Sie Ihre Kunden auf diese Unterschiede aufmerksam.

### Muskulatur wird geschützt

Nicht nur die Reisefreudigkeit trägt zum positiven Image und zu jüngerer Klientel bei Kompressionsstrümpfen bei. Auch der Sport wirkt hier mit. Die Anzahl der Sporttreibenden, die entsprechende Sportkompressionsstrümpfe oder Kniestrümpfe, (es gibt diverse Varianten und Längen, auch ohne Fuß oder für den Oberschenkel) tragen, wächst stark. Ofa Bamberg merkt das an steigenden Umsätzen der speziell auf den Sport zugeschnittenen, im Jahr 2008 auf den Markt gekommenen Linie „O-motion“. Reinhard

## Wie wirksam sind Reisestrümpfe?

Die medizinische Wirksamkeit so genannter Reisestrümpfe wurde 2001 erstmals in einer Studie klinisch getestet (The Lancet Bd. 357, S.1485 – 1489). Sie ergab, dass diese auf demselben Wirkprinzip wie medizinische Kompressionsstrümpfe beruhenden Strümpfe geeignet sind, das auf Langstreckenflügen auftretende Economy-Class-Syndrom effektiv zu verhindern. Von über 200 Probanden erlitt keiner der Strumpfträger eine tiefe Venenthrombose, zehn Prozent der Teilnehmer ohne Reisestrumpf entwickelten hingegen nach dem Flug eine asymptomatische tiefe Venenthrombose im Unterschenkel.

(Quelle: [www.eurocom-info.de](http://www.eurocom-info.de))

## Tipps für den Verkauf

- Schauen Sie sich – zum Beispiel bei der Einlagenversorgung oder dem Kauf eines Komfortschuhs – die Beine Ihrer Kunden gut an. Fragen Sie dezent nach dem Beruf; müssen die Menschen viel sitzen oder stehen?
- Empfehlen Sie leichte Stützstrümpfe zur Entlastung bei müden oder geschwollenen (gesunden!) Beinen; für lange Autoreisen oder Flüge stärker wirkende Reisekompressionsstrümpfe.
- Erklären Sie die Vorteile von Stützstrümpfen: Die wohltuende, entlastende Wirkung, die Prophylaxe zur Erhaltung von Schönheit und Gesundheit der Beine/Venen.
- Tragen Sie selber Stützstrümpfe und zeigen Sie den Kunden, wie angenehm und optisch ansprechend diese Strümpfe sein können. Dekorieren Sie Stütz-, Reise- und Sportstrümpfe im Geschäft beziehungsweise im Schaufenster. Zeigen Sie den Kunden die Vielfalt der Varianten: mit Zehenspitze, oder ohne, als Strumpfhose oder halterlos, mit oder ohne Ferse. Auch ganz ohne Fußteil, für den Sommer, im sportlichen Sneaker.
- Vermitteln Sie Pflege-Know-how. Beim Waschen kein Weichspüler, kein Trockner.

Hanke: „Beim Thema Sportkompression sollte der Händler nicht nur auf die kurzfristigen Zusatzumsätze schauen. Sportkompressionsstrümpfe wie O-motion machen die Vorteile der Kompression einer breiteren Öffentlichkeit bekannt und fördern damit auch das Image der Kompressionsstrümpfe und des Fachhandels allgemein. Wer sich als aktiver Sportler gut beraten gefühlt hat, wird voraussichtlich auch später mit einem Rezept wieder den Weg zum Fachhändler finden.“

Was bewirken Sportkompressionsstrümpfe? Der permanente Druck auf die Waden entlastet das Bindegewebe und die Muskulatur. Die bessere Durchblutung ermöglicht einen schnelleren Transport von Sauerstoff und Nährstoffen, auch in die Muskeln. Das kann zu einer Verbesserung der Leistungsfähigkeit führen. Hier sind sich Läufer und Fachleute nicht einig – es scheinen vor allem Marathon- und andere Langstreckenläufer von Sportkompressionsstrümpfen zu profitieren, dass sie weniger Schmerzen in den Beinen verspüren. Zudem berichten Läufer, dass das Tragen von Kompressionssocken die Regenerationszeit verkürzt, Probleme mit schweren und müden Beinen reduziert und die Sprunggelenke vor Laufverletzungen schützt. Da ein Kompressionsstrumpf perfekt sitzen muss, um seine optimale

Stützwirkung zu erzielen, sollten Läufer nur in Fachgeschäften einkaufen, wo die Unterschenkel exakt vermessen werden. Im Unterschied zu Reisestrümpfen werden Kompressionslaufsocken oft mit anderen polsternden Materialien versehen. Wichtig ist es, hier auf das optimale Zusammenspiel von Schuh und Strümpfen zu achten.

Weitgehende Einigkeit hinsichtlich der positiven Wirkung von Kompressionsstrümpfen herrscht in folgenden Punkten:

- Kompressionsstrümpfe sind sinnvoll für Sportler, die unter einer Venenerkran-

kung oder einer Bindegewebsschwäche leiden.

- Bei langen Anreisen zum Wettkampfort lagert sich weniger Wasser im Bindegewebe der Beine ab, das sich leistungshemmend auswirken könnte und erst wieder abtrainiert werden muss.
- Das Tragen von Kompressionsstrümpfen schützt die Sprunggelenke und minimiert das Risiko für Muskelfaserrisse, Bänderdehnungen, Gelenkbeschwerden und Muskelkater. Dazu trägt auch die größere Wärmeentfaltung der Kompressionssocken bei. Derartige Laufstrümpfe sollten entweder digital – besser noch per Hand – vermessen werden, und sind daher ein Produkt für den Fachhandel, den Sport- genauso wie für den Orthopädiefachhandel.

Der OSM gehört für Ofa Bamberg zu den wichtigsten Absatzkanälen für vorbeugende Stütz-, Reise-, und Sportstrümpfe. Hanke: „Hier kommt das Verkaufspersonal während der Beratung, des Anpassens von Einlagen oder Schuhen mit dem Kunden ins Gespräch und hat die Möglichkeit, mehr über die Lebensumstände zu erfahren. Wenn jemand zum Beispiel Einlagen für Sportschuhe benötigt, ist es ein relativ kleiner Schritt, der Person auch spezielle Sportkompressionsstrümpfe vorzustellen.“

Michaela Eberlein, die mit ihrem Mann Frank die Dicker Orthopädie-Schuhtechnik GmbH in der kleinen Stadt Weismain führt, sieht eine zu große Konkurrenz von Seiten des Sportfachhandels und hat Sportkompressionsstrümpfe daher wieder aus dem Programm genom-

Farbe lockt: Antonia Meijide (r.) und Miriam Endemann beraten die Kunden von Orthopädie Schwieren (Foto: Kossessa)



# Bauerfeind

men. Stütz- und Reisestrümpfe hingegen betrachtet sie als sinnvolles Zusatzprodukt: „Unser Kerngeschäft ist die Einlagenherstellung. Meine Kollegin Frau Reh und ich sind unter anderem für die Kompressions- und Bandagenversorgung zuständig. Während unsere Verkaufszahlen im Kompressionsstrumpfbereich jährlich steigen, stagnieren sie bei den Stützstrümpfen. Auf 10 bis 15 Stützstrümpfe kommen zirka 80 Kompressionsversorgungen monatlich.“ Woran liegt das? „Ich glaube, oft vergessen wir, dem Kunden aktiv einen Stützstrumpf anzubieten. Manchmal auch nur, weil schon der nächste Kunde im Laden steht. Wer einen Reisestrumpf sucht, fragt in der Regel gezielt danach.“

Feinere Stützstrümpfe bietet das Team häufiger an, „wenn Kompressionskundinnen mal was für elegantere Gelegenheiten suchen.“ Und: „Obwohl wir einen tollen Laden haben, fehlt uns der Platz, Stützstrümpfe gezielt auszustellen.“ Genutzt wird allerdings die überzeugendste „Werbefläche“, das eigene Bein. Michaela Eberlein und ihre Kollegin tragen mehr oder minder immer Kompressions- oder Stützstrümpfe. Jedes Jahr im Sommer bewirbt der Betrieb Reisestrümpfe in regionalen Zeitungen. Und: Unsere Anfrage hat die Inhaberin derart motiviert, dass sie das Thema Stützstrümpfe mal wieder aktiver angehen möchte, zum Beispiel mit einer attraktiven Deko.

### Hilfe für den Handel

Wie auch einige andere Anbieter unterstützt Bauerfeind seine Qualitätspartner regelmäßig mit wechselnder Dekoration für Laden und Schaufenster. Für den „VenoTrain act“ gibt es darüber hinaus Materialien wie Thekendisplays und Broschüren. Wichtig sind Schulungen, so dass die Fachverkäufer das Produkt innerhalb der Kompressionsware besser einordnen und im Einzelfall entscheiden können, ob eher die Stützstrümpfe oder vielleicht doch Kompressionsstrümpfe der Klasse 1 empfohlen werden sollten.

Viele Markenanbieter setzen stark auf den Fachhandel. Orthopädie Schwieren in Neuss macht die Kundschaft bereits über das entsprechend dekorierte Schaufenster auf Kompressionsstrümpfe aufmerksam. Interessanter Aspekt: Reisestrümpfe werden in diesem Geschäft überwiegend von Herren angefragt, „weil die Männer bei uns sehr auf

## 5\_1\_4

Durchaus eine Zielgruppe: Sportkompressionssocken für Sportler – hier O-Motion. (Foto: Ofa Bamberg)

Zweckmäßigkeit achten“, erklärt Fachkraft Antonia Meijide, „und weil die auch optisch ansprechenden Modelle kaum mehr von normalen Socken zu unterscheiden sind. Frauen wählen oft direkt einen Kompressionsstrumpf. Hier ist das Angebot sehr groß und mittlerweile auch modisch attraktiv ausgerichtet.“ Orthopädeschuhmachermeister Günther Schwieren ergänzt: „Zu einer Einlage oder einem Komfortschuh verkaufen wir immer wieder mal einen Stütz- oder Reisestrumpf. Und auch der Sportkompressionsstrumpf wird gerne als Geschenkidee genutzt.“ Das Gefühl für den Fuß und die Gesundheit ist bei Schwieren ohnehin sehr ausgeprägt, denn Mitinhaberin Eleonore Schwieren ist nicht nur im Verkauf, sondern im selben Haus, zusammen mit ihrer Kollegin Elisa Topp, als Podologin tätig. Das Angebot wird mit dem Massagestudio von Marco Libi abgerundet. Da berät sie die Kunden fast nebenbei zu den verschiedensten Arten der Kompressions- und Stützstrümpfe. So fördert sie mit ihrem umfassenden und vertrauensvollen Service sowohl die Kundenbindung als auch die Chance auf Zusatzverkäufe.

### Offen für Freiverkäufliches

„Seit vielen Jahren wird bei Messen, Kongressen und anderen Fortbildungsveranstaltungen der Branche die steigende Bedeutung des sogenannten Freiverkaufs propagiert“, erklärt Reinhard Hanke. „Kaum ein Fachhändler hat die Möglichkeit, so viel über seine Kunden zu erfahren, wie im medizinischen Fachhandel. Saisonale Schaufensterdeko, ausliegende

Infomaterialien und vor allem eine entsprechende Präsentation im Geschäft, zum Beispiel mit Hilfe von Verkaufsausstellern, erleichtern den Gesprächseinstieg und unterstützen damit den Freiverkauf. Auch die Teilnahme an regionalen Sportveranstaltungen oder Gesundheitsmessen kann das Image des Orthopädeschuhtechnikers und den Umsatz mit Freiverkaufsprodukten stärken.“

Der Umsatz mit Stütz-, Sportkompressions- und Reisestrümpfen steigt leicht, aber spürbar. Beim Anbieter Spring Medical in Waldenbuch zum Beispiel macht er rund 10 Prozent aus im Vergleich zum Volumen der abverkauften Kompressionsstrümpfe. Und Ulrich Stein, Verkauf & Marketing Compressana in Neutraubling, betont: „Es liegt ja auf der Hand, bei Beschäftigung mit Fußproblemen auch das Thema Beingsundheit zu bearbeiten. Wer das nicht tut, verchenkt Potenzial.“ ■

#### Anschrift der Verfasserin

Ulrike Kossessa  
KOCOM Kossessa Communication  
www.kossessa.de