



Gut in Stimmung

Ein schneereicher Winter sorgt beim Handel für eine hohe Nachfrage und beim Endkonsumenten für eine gute Stimmung. Man weiss aber auch, dass ein solcher Winter wie wir ihn in den drei Monaten hatten, wohl eher die Ausnahme ist. Der Trend geht in Richtung kürzeren und späteren Wintern. Joseph Weibel von Snowactive hat sich an der Messe umgeschaut.

FOTOS: ZVG. / JOSEPH WEIBEL

Der Wintersport in all seinen Facetten ist das zentrale Thema der grössten europäischen Sportmesse ISPO in München. Gegen 3000 Unternehmen haben ihre Produkte ausgestellt. Die Stimmung bei der Skiindustrie war sehr gut. Ein Winter mit viel Schnee führt rasch zu einer hohen Nachfrage. Stark schwankende Winter, was Länge und Intensität anbelangt, gab es schon immer. Wichtig scheint, dass sich die Branche darauf einstellt.

Weltmarkt auf drei Millionen

Im deutschen Sporthandlungsmagazin SAZsport3 wird Dr. Michael Schineis, Präsident Wintersports Equipment von Amer Sports, zitiert: Wenn man mal drei Wochen Schnee hat im Dezember, so habe man Glück gehabt. Man arbeite aber heute bei der Produktion auf einer wesentlich niedrigeren Basis und nicht mit einer Hoffnung, dass es schneie. Der gesamte Weltskimarkt wird heute auf rund drei Millionen Paar Skier geschätzt. Vor 25 Jahren war diese Zahl fast doppelt so hoch.

Mietmarkt nimmt weiter zu
Der Rückgang hat verschiedene Gründe. Nicht zu unterschätzen ist die Skimiete. In unseren Nachbarländern ist die Skivermietung noch ausgeprägter als bei uns. Laut der «Sport 2000»-Kette betragen die Wachstumsraten in der Vermietung jährlich 10 bis 15 Prozent. Der österreichische Sportartikelhändlerverband schreibt sogar, dass 60 Prozent von den neu



produzierten Skiern direkt in die Mietstationen gehen würden. Laut einer Umfrage in Deutschland können sich 52 Prozent der Endkonsumenten vorstellen, Sportausrüstung dauerhaft zu mieten. In der Schweiz gewinnt die Vermietung ebenfalls immer mehr an Bedeutung (siehe Umfrage bei der Industrie).

Höchster Standard

Innovationen im Hardwarebereich, konkret bei Skiern und Schuhen werden rarer. Ganz einfach darum, weil der Qualitätsstandard auf einem enorm hohen Level ist. Vielmehr wird an den berühmten Details gearbeitet. So werden Skiern und Schuhe noch einmal und ohne qualitative Einschränkungen leichter und besonders im Schuhbereich wurde an der Funktionalität weiter gefeilt. Mit Erfolg.

Einzug der Digitalisierung

Die Digitalisierung macht auch vor dem Wintersport nicht Halt. Die digitale Transformation habe die Struktur der Sportindustrie entlang ihrer Wertschöpfungskette verändert, sagt etwa Klaus Dittrich, Geschäftsführer der Messe München. Und meint damit: Neue Produktionstechniken, zunehmende Verschmelzung von Technologie und Funktion bei Sportartikeln. Vor allem aber haben sich bereits heute die Marketing- und Vertriebsaktivitäten verändert.

JOSEPH WEIBEL

TRENDS 2018/19

HEAD

Yves Isler, Marketing Manager Head Schweiz

Zum Winter 2017/18

Wir blicken auf einen guten Saisonstart und eine sich fortgesetzte erfolgreiche Saison zurück.

Zum Mietgeschäft

Das Mietgeschäft macht weiterhin einen wichtigen Anteil aus. Bei uns und im Markt generell.

Zu den Trends im kommenden Winter

Die Gewichtsreduzierung ist ein grosses Thema. Bei Head nennen wir das «Light done right». Es geht darum, die gewichtsreduzierten

Produkte mit der nötigen Performance zu kombinieren. Bei den Skischuhen sind einfache und individuelle Fitting-Systeme gefragt. Unsere Antwort darauf heisst: Liquid Fit.

Zum Entwicklungspotenzial im Hardwarebereich

Sehr viele Produkte verharren auf einem hohen Niveau. Neuentwicklungen und Innovationen sind aber für uns sehr wichtig und beleben den Markt. Deshalb lanciert HEAD für die kommende Saison die LYT Tech Technologie sowohl im Ski als auch bei den Skischuhen.



Yves Isler mit dem Key-Produkt NEXO LYT 130 G.

ATOMIC

Silvan Nideröst, Territory Commercial Executive Atomic Central Europe, Amer Sports SA Schweiz

Zum Winter 2017/18

Der frühe Wintereinbruch war ein Segen. Nach einigen schneearmen Wintern war das wichtig. **Zum Mietgeschäft**

Wird jedes Jahr wichtiger. In den Stationen ist es zum Kerngeschäft geworden. Vielfach wählen Wintersportler die Saisonmiete. Atomic legt einen grossen Fokus auf das Mietgeschäft und bietet spezielle Dienstleistungen.

Zu den Trends in kommenden Winter

Lighter, Better, Stronger. Das sind zumindest die Aufhänger bei Atomic. Generell setzt sich der Trend zu leichteren Produkten fort.

Zum Entwicklungspotenzial im Hardwarebereich

Gewicht und Convenience sind zwei wichtige Stichwörter. Im Bereich Backcountry gibt es noch Potenzial für Innovationen. Atomic lanciert im kommenden Winter die erste Bindung, welche als PIN-Bindung einen einfachen Aufstieg gewährleistet und bei der Abfahrt als Freeride-Bindung maximale Performance bietet.



Silvan Nideröst mit den neuen Key-Modellen (Redster X9 und Hawx Prime 120).

DYNASTAR/ROSSIGNOL

Stefan Müller, Marketing Dach, Rossignol GmbH Schweiz

Zum Winter 2017/18

Der frühe Wintereinbruch hat zu einer positiven Grundstimmung geführt. Der Wintersport wurde wieder vermehrt zum Thema. Der Feedback vom Handel fällt durchwegs positiv aus.

Zum Mietgeschäft

Wir schätzen den Anteil am Mietgeschäft bei uns bei ca. 50 Prozent. In Ländern wie Frankreich oder Österreich liegen die Schätzungen mit 65 Prozent deutlich höher.

Zu den Trends im kommenden Winter

Auf unsere neue Hero-Linie, die zusammen mit Spitzenathleten entwickelt wurde, setzen wir starke Akzente. Sie besticht mit unvergleichlicher Kraft, Griffigkeit und Manövrierbarkeit.

Zum Entwicklungspotenzial im Hardwarebereich

Bei den Materialien gibt es noch Potenzial. Einige unserer Skier statten wir zum Beispiel mit einem Air-Core-Kern aus, der ein optimales Verhältnis von Gewicht und Performance gewährleistet. Im Skischuhbereich werden Kunststoffe verwendet, die dank 3-D-Technologie das Gewicht weiter reduzieren.



Stefan Müller mit den neuen Key-Modellen (Ski: Hero Elite Short Turn Ti, Schuh: Hero World Cup).

NORDICA

Ueli Schaub, CEO Tecnica Group Schweiz AG

Zum Winter 2017/18

Die Sporthändler haben von sehr guten Abverkäufen berichtet, was bei uns viele Nachbestellungen von Ski und -schuhen auslöste (plus 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr).

Zum Mietgeschäft

Das Mietgeschäft nimmt laufend zu, vor allem in den Stationen. Nehmen die Skitouristen zu, so wirkt sich das natürlich ebenso positiv auf den Mietmarkt aus. Wir haben aber in der laufenden Saison spürbar mehr Skier verkauft.

Zu den Trends im kommenden Winter

Revolutionäre Innovationen fehlen. Jedoch wurden sehr viele Detailverbesserungen im Hardwarebereich vorgenommen. So ist Grip-Walk-Sohle bei den Skischuhen stark im Vormarsch.

Zum Entwicklungspotenzial im Hardwarebereich

Alle Wintersportmarken investieren sehr viel Geld in die Forschung und Entwicklung. Das wird auch in Zukunft so bleiben.



Ueli Schaub mit dem Key-Produkt Promachine 130 und dem Dobermann Spitfire RB.

K2

Felix Bösch, Sales & Country Manager K2 Switzerland GmbH

Zum Winter 2017/18

Es kommt statistisch bekanntlich eher selten vor: Aber weisse Weihnachten sind für unser Geschäft optimal, das haben wir klar gespürt.

Zum Mietgeschäft

Das Mietgeschäft liegt weiter im Trend, und nimmt auch im Unterland weiter zu. Diese Entwicklung stellt Hersteller und Händler vor neue Herausforderungen. Der Mietanteil beeinflusst sicherlich auch die Verkaufszahlen im Handel.

Zu den Trends im kommenden Winter

Wir bleiben unseren Werten treu und setzen die Spezialisierung unserer Modellreihen fort. Im Tourenbereich machen wir das seit 20 Jahren erfolgreich. Unsere Produkte Neuheiten 18/19 konzentrieren sich auf die Bereiche Damen- und Tourenski sowie High Performance Skischeuhe.

Zum Entwicklungspotenzial im Hardwarebereich

Unseren Fokus legen wir auch künftig auf Innovation und Spezialisierung in unserem gesamten Angebot. Innovation heisst für uns auch glaubwürdig sein und bleiben.



Felix Bösch mit den Key-Modellen Recon & Luv.



Country Manager Walter Dietiker und Jessica Wiederhold mit den Key-Produkten RC4 The Curv und dem Ski Boot Ranger Free.

FISCHER

Walter Dietiker, Country Manager Fischer Sports Schweiz

Zum Winter 2017/18

Die guten Bedingungen zum Saisonstart sorgten für einen tollen Saisonauftakt. Der Geschäftsverlauf war speziell im November und Dezember sehr erfreulich.

Zum Mietgeschäft

In den umliegenden Ländern wie z.B. Frankreich und Österreich setzte der Trend zur Skimiete etwas früher ein als bei uns. In den vergangenen Saisons hat das Mietgeschäft auch im Schweizer Markt stark an Bedeutung gewonnen und wir erlebten eine deutliche Verlagerung vom Kauf zur Miete. Sehr beliebt ist die Saisonmiete.

Zu den Trends im kommenden Winter

Im Skibereich gehört der Fokus dem Pistenski, Touring und Freeride sind interessante und teilweise wachsende Segmente. Dieselbe «Marktordnung» stellen wir auch bei den Ski-boots fest. Neu und für alle Zielgruppen ein Gewinn ist die Entwicklung im Sohlenbereich. Die neuen Gripwalk-Sohlen erweisen sich als spürbare Verbesserung beim Gehen und Stehen mit Skischuhen.

Zum Entwicklungspotenzial im Hardwarebereich

Wir arbeiten weiter an glaubwürdigen, sicht- und spürbaren Technologien um unseren Kunden noch mehr Freude am Wintersport zu vermitteln. Wir streben aber auch einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen und der Umwelt an.

VÖLKL

Beat Schuoler, CEO Vökl Schweiz AG

Zum Winter 2017/18

Nach einem guten Start eine schwierigere Wettersituation im Januar. Die Folgemonate erweisen sich aber normalerweise auch noch als entscheidende Periode für den Verkauf.

Zum Mietgeschäft

Das Mietgeschäft nimmt zu, auch bei uns. Allerdings fehlen uns dazu verlässliche Zahlen.

Zu den Trends im kommenden Winter Marker, Dalbello und Vökl setzen auf Leichtgewicht, Performance, Handling und Komfort.

Zum Entwicklungspotenzial im Hardwarebereich

In der Gewichtsreduzierung dank neuen Materialien und Technologien bergen nach wie vor Potenzial in sich. Dasselbe gilt für die Komfortverbesserung, vor allem im Skischuhbereich. Ich denke, wir müssen uns weiterhin vor allem den Bedürfnissen des Endkonsumenten anpassen.



Verkaufsleiter Bruno Risi mit den Key-Modellen Deacon 74 black und dem Racetiger SL.



Johannes Schumann mit den Key-Produkten S/Race Rush Ski und dem S/Max Race Skischuh.

SALOMON

Johannes Schumann, Territory Commercial Manager Salomon WSE Central Europe

Zum Winter 2017/18

Im Grossen und Ganzen war das Feedback des Handels definitiv besser als im Vorjahr. Das Marktforschungsinstitut GfK bestätigt den Trend mit einem leicht zweistelligen prozentualen Wachstum, vor allem im Skischuhbereich. Die Euphorie wurde dann aber wieder mit unbeständigem Wetter im Januar gebremst.

Zum Mietgeschäft

Die Nachfrage nach Mietprodukten wächst. Dominant ist die Rolle der Vermietung in Österreich. Der Mietbereich hat sich schon länger über alle Bereiche im Leben ausgedehnt, sodass der Skisport keine Ausnahme macht. Der Handel hat sich auch in der Schweiz auf die veränderte Nachfrage eingestellt und kann diese Zielgruppe bestens bedienen.

Zu den Trends im kommenden Winter

Im Alpinbereich stellen wir zwei Segmente fest, die im kommenden Winter dominieren: Race/On-Piste und Backcountry. Zum einen präsentieren wir mit dem S/Max Race einen revolutionären Skischuh präsentiert mit spezieller «Carbon Core»-Technologie. Dabei handelt es sich um einen Rennschuh, der mit 1,6 Kilogramm deutlich unter der Norm liegt. Zum andern gibt es mit dem S/Race einen neuen Rennski mit innovativer «Edge Amplyfier» Technologie, der auch weniger ambitionierten Skifahrern sportliches Skifahren ermöglichen soll.

Zum Entwicklungspotenzial im Hardwarebereich

Wenn Winter und Schnee auch künftig früher Einzug halten, werden die Abverkäufe deutlich ansteigen. Die Weiterentwicklung des Mietmarkts dürfte auch eintreten. Er wird aber den Verkauf nie ganz ablösen. Der Skischuh wird auch in den nächsten Jahren dominieren des Thema bleiben.

AUCH GESEHEN



PERFEKT FÜR KLEINE PISTENSTÜRMER

Mit der Snowsport Jacket Kids von Jack Wolfskin sind kleine Schneefans bestens gerüstet für grosse Abenteuer im Schnee. Das robuste Texapore-Ottoman-Aussenmaterial macht jede Bewegung mit. Das Polyfiber-Fill-Innenfutter hält warm. Die Reissverschlüsse in Kontrastfarben sind einfach zu handhaben und unterstreichen den frischen Look.



ÄRGER ÜBER ABSAGE

Uvex zelebrierte an ihrem Stand auch die erfolgreiche ehemalige Österreicher Skisportlerin Nicole Hosp. Sie gewann drei Weltmeistertitel und war Gesamtweltcupsiegerin. Die Tirolerin hatte ebenfalls allen Grund sich über das negative Abstimmungsurteil über die Olympia-Bewerbung von Innsbruck zu ärgern und brachte ihren Unmut wie Markus Wasmeier zum Ausdruck.



... UND WIE!

Der deutsche Doppel-Olympiasieger Markus Wasmeier wurde bei einem Interview am ISPO-Stand von Sponsoringpartner Uvex deutlich, als er gefragt wurde, warum die Bevölkerung eine ablehnende Haltung zu Olympischen Spielen hat. Er sagte: «Dass Olympische Spiele von den Bürgern nicht mehr akzeptiert werden, liegt nicht an der Veranstaltung, sondern an der Organisation dahinter. Dem IOC würden Demut und Bescheidenheit gut tun. Mein Wunsch ist es, dass das IOC sich den Sportlern, den Bürgern wieder annähert, die Kluft zwischen Menschen und Verband sich verringert.»

FITNESS ÜBER ALLES

Fitness zum Ersten

Der Bereich Fitness an der Winter-Ispo nimmt einen immer grösseren Raum ein. Voll trendy ist die Black Roll, die mittlerweile auch andere Farben hat als nur black. Mit der Rolle lassen sich muskuläre Verspannungen am ganzen Körper lösen. Bedingung ist regelmässiges Training. Und daran happert es ja meistens bei den Fitness-«Wütigen».



Fitness zum Zweiten

Ein starkes Stück Holz und man hat was in der Hand. Dieser Fitnesstrainer ist fast durchwegs gefertigt mit dem erneuerbaren Rohstoff. Nohrd, so der Hersteller, hat auch TriaTrainer, Sprossenwand und vieles andere im hölzernen Programm. Unser Bild zeigt den Oberkörpertrainer WaterGrinder.



SO NACHHALTIG

Das Handlungsprinzip zur Ressourcen-Nutzung, bei der die Bewahrung der wesentlichen Eigenschaften, der Stabilität und der natürlichen Regenerationsfähigkeit im Vordergrund steht, nennt man heute kurz: Nachhaltigkeit. Alles was produziert wird, soll nachhaltig wieder in den Kreislauf kommen. Das ist bei Kleidern nicht anders, wie die Trends von Prana verdeutlichen.

