

Ein starkes Band der Treue

Im Teamsport zieht man an einem Strang. Das gilt ganz offensichtlich nicht nur innerhalb der einzelnen Sportarten, sondern auch für die Zusammenarbeit zwischen den einschlägigen Lieferanten und ihren Händlern

Eigentlich ist es fast schon ein trauriges Bild, das sich abzeichnet, wenn man die Ergebnisse der größten Teamsport-Lieferanten – Adidas und Nike – hinsichtlich partnerschaftlichen Verhaltens mit denen der Teamsport-Händler beim Kriterium Lieferantentreue vergleicht. Während die Top 5 der Händler bei diesem Kriterium alle besser als 1,5 liegen, kommt nicht einmal der am besten bewertete Teamsport-Lieferant Craft mit seiner Note für Partnerschaft (1,76) an dieses Ergebnis heran, und die „großen Zwei“ bekleckern sich mit den Noten 4,63 bzw. 4,71 nicht gerade mit Ruhm.

Den ersten Platz unter den Teamsport-Händlern belegt 11teamsports. Das Crailsheimer Unternehmen, das sowohl stationär wie auch online agiert, konnte sich seine Top-Note von 1,67 im Gesamt-Ranking insbesondere durch das gute Abschneiden hinsichtlich der Kriterien Shop bzw. Präsentation (1,33) und Image bzw. Relevanz sichern (1,00). „11teamsports ist für uns Branchen-Benchmark, sowohl in der digitalen als auch in der analogen Welt durch die ideale Verknüpfung von ‚State of the Art‘-Online-Shopping mit Retail Excellence“, lobt Silja Hintz, Head of Sales DACH bei Puma. Und sie fährt fort:

11teamsports



Foto: 11teamsports

Laut eigenen Angaben ist 11teamsports mit über 1,5 Millionen Kunden der größte Online-Shop für Fußball und Teamsport im deutschsprachigen Raum. Dabei wurde das Unternehmen aus Crailsheim (Baden-Württemberg) 2007 eigentlich als stationäres Geschäft gegründet. Der Einstieg in den E-Commerce erfolgt 2008. In den letzten Jahren hat der Multichannel-Händler trotz des sehr guten Wachstums im Online-Handel sein Augenmerk immer wieder auch auf die stationären Geschäfte gelegt. Das Filialnetz ist auf zwölf Stores in Deutschland, fünf in Österreich und einen in der Schweiz angewachsen. Dass dabei das Erlebnis Fußball im Fokus steht, beweist unter anderem der Berliner Flagship-Store, in dem es auf 1.400 qm nicht nur eine riesige Auswahl an Teamsport-Artikeln, sondern auch einen 2x2-Spieler-Court und eine Nike Football Trial Area gibt.

Düssel-Sport Helmreich



Foto: Düssel-Sport Helmreich

Sport im Blut, das könnte man von Thomas Gerards und seinem Team sagen. Der Sporthändler hat im Jahr 2000 das Geschäft Düssel-Sport Helmreich (Düsseldorf) von dessen Gründer übernommen. Aktuell kann das Unternehmen bereits sein 40-jähriges Jubiläum feiern. Ursprünglich war Düssel-Sport Helmreich ein reines Teamsport-Geschäft, Zug um Zug kamen die Segmente Tennis und Ski hinzu, auch eine eigene Skiwerkstatt gibt es seit 30 Jahren. Gerards weiß, dass Teamsport immer etwas mit Personen, mit Zusammenhalt und mit Leidenschaft zu tun hat. Daher veranstaltet er beispielsweise regelmäßig Teamsport-Abende. Besonders stolz ist er auf seine Mitarbeiter, die im Schnitt schon 20 bis 25 Jahre für Düssel-Sport tätig sind. „Ohne sie und ihr Engagement würden wir nicht dort stehen, wo wir sind“, erklärt der passionierte Händler.

Sport Niehuis



Foto: Sport Niehuis

Fast schon als Rarität unter den Sportgeschäften – noch dazu mit Schwerpunkt im Bereich Teamsport – darf man Sport Niehuis ansehen. Das Unternehmen aus Vreden (Münsterland/Nordrhein-Westfalen) wird nämlich von zwei Frauen geführt: von Brigitte Niehuis und ihrer Tochter Christina Lansing. Gegründet wurde das Geschäft 1981 unter dem Namen Sport & Surf, die Umfirmierung erfolgt 1990. Von da an ist das Unternehmen, das Mitglied von Sport 2000 ist, stetig gewachsen – und dabei mehrfach umgezogen. Heute befindet sich der Laden mit einer Verkaufsfläche von 600 qm direkt im Herzen von Vreden. Laut eigenen Angaben der beiden Unternehmerinnen ist Sport Niehuis im Moment der größte Vereinsausstatter im Westmünsterland. Rund 50 Vereine im Einzugsgebiet rüstet der Händler aktuell aus.

„Außerdem zeichnet sich 11teamsports durch die gelungene Kreation einer eigenen Markenwelt unter Einbeziehung der Top-Marken und die auf die Zielgruppe maßgeschneiderte Kommunikation aus.“

Mehr als „nur“ Teamsport

Den zweiten Platz unter den Teamsport-Händlern ergatterte Düssel-Sport Helmreich mit der Note 1,73, auch wenn der Händler eher als Multicategory-Spezialist bezeichnet werden müsste, da er neben Teamsport auch einen Fokus auf Wintersport und Tennis legt. Seine Preispolitik gehört zu den großen Stärken des Händlers, der dafür von den Vertretern der Sportartikelindustrie mit einer 1,67 belohnt wird. Noch besser wird die Qualität des Personals des Düsseldorfer Händlers bewertet, nämlich mit 1,33. Wenn man von einer Schwäche sprechen will,

dann liegt diese bei Düssel-Sport vielleicht in der Gestaltung des Shops und in der Warenpräsentation. Bei diesem Kriterium schafft es Düssel-Sport mit der Note 3,00 nicht in die Top 5. Eine kleine Laudatio kommt – aufgrund des Multicategory-Ansatzes – von Udo Stenzel, Countrymanager von Marker/Dalbello/Völk: „40 Jahre Düssel-Sport mit einem perfekten Service für den Kunden: Das ist für einen Händler in Düsseldorf, der mit Events und optimaler Beratung für beste Kundenbindung sorgt, eine herausragende Leistung. Weiter so! Und wir freuen uns schon jetzt auf 50 Jahre Düssel-Sport. Alles Gute dem Team von Thomas Gerards.“

Komplettiert wird das Trio der Spitzenreiter durch Sport Niehuis (Vreden). Das von einem Damen-Duo geführte Sportgeschäft schaffte es mit der Note 1,80 nur knapp hinter den beiden Spitzenreitern auf den dritten Platz und konnte sich bei fast allen Kriterien gut im Mittelfeld der Top 5 etablieren. Die eigene Bestleistung erzielt Sport Niehuis mit einer 1,67 für seine Preispolitik, wo das Unternehmen gleichauf mit Düssel-Sport Helmreich liegt.

Aufgabenfeld Präsentation

Es fällt auf, dass die Teamsport-Händler fast überall beste Noten erhalten, jedoch hinsichtlich Shop und Präsentation deutlich schlechter bewertet werden als bei allen anderen Kriterien. Einzige Ausnahme bildet hierbei 11teamsports: Das Unternehmen hat sich den Erlebniskauf stationär wie auch online auf die Fahne geschrieben und setzt sich mit der Note 1,33 weit vom restlichen Feld ab. Fast könnte man meinen, Teamsport wäre schwierig in Szene zu setzen, doch nicht zuletzt die Teamsport-Lieferanten, die im Own-Retail aktiv sind, zeigen, dass es dabei vielfältige Möglichkeiten gibt. Dies sollten auch Händler nicht außer Acht lassen, die stark im Vereinsgeschäft aktiv sind, sich vor Ort engagieren und präsentieren. Trotz alledem ist der Laden die Visitenkarte, die ansprechend und inspirierend gestaltet sein will. ●

Eva Christian

Gesamtranking

Händler	Note
1. 11teamsports	1,67
2. Düssel-Sport Helmreich	1,73
3. Sport Niehuis	1,80
4. Teambro Teamsport Rhein-Main	1,93 1,93

Shop/Präsentation

Händler	Note
1. 11teamsports	1,33
2. Sport Niehuis	2,00
3. Indoortrends	2,25
4. Teambro	2,67
5. Ballsportdirekt	2,75

Qualität des Personals

Händler	Note
1. Düssel-Sport Helmreich	1,33
2. 11teamsports Teamsport Rhein-Main	1,67 1,67
4. Indoortrends	1,75
5. Sport Niehuis Ballsportdirekt	2,00 2,00

Preispolitik

Händler	Note
1. Düssel-Sport Helmreich Sport Niehuis	1,67 1,67
3. Indoortrends	1,75
4. Teamsport Rhein-Main	2,00
5. Ballsportdirekt	2,50

Image/Relevanz

Händler	Note
1. 11teamsports	1,00
2. Düssel-Sport Helmreich	1,67
3. Ballsportdirekt	1,75
4. Sport Niehuis Teamsport Rhein-Main Teambro	2,00 2,00 2,00

Lieferantentreue

Händler	Note
1. Düssel-Sport Helmreich Teamsport Rhein-Main Teambro	1,00 1,00 1,00
4. Ballsportdirekt Indoortrends	1,25 1,25