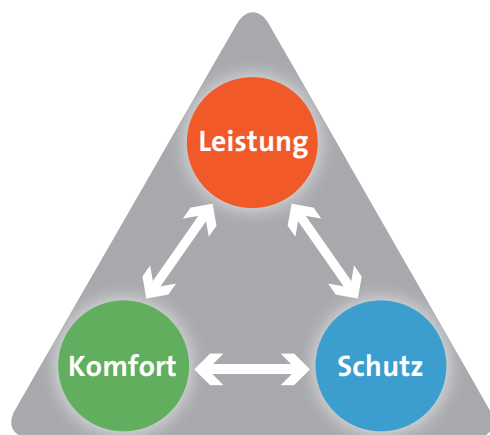


Der funktionelle Anspruch im Sport

Sportartikel definieren sich über ihre Funktionen. So grenzt sich zum Beispiel Sportbekleidung durch ihre funktionellen Eigenschaften von reiner Mode ab. Aber was genau ist unter dem weitläufigen Begriff «Funktion» zu verstehen und wie geht man damit im Verkauf um? **BEAT LADNER**



Leistung, Komfort und Schutz stehen in einer Wechselwirkung. Jedes Produkt hat eine andere Zusammensetzung der Funktionskomponenten.

Funktion lässt sich in drei Ebenen unterteilen: Leistung (Performance), Schutz und Komfort – wobei Leistung die sportspezifischste Ebene ist, während Schutz und Komfort mehr genereller Natur sind.

Die Leistungskomponente

Funktion dient einerseits dazu, die Leistungsfähigkeit eines Sportlers zu erhöhen. Dabei können die Funktionen unterschiedlichster Natur sein. Typische Beispiele für leistungsorientierte funktionelle Eigenschaften sind Leichtbauweisen, welche den Kraftaufwand reduzieren und somit die Ausdauer des Sportlers erhöhen, oder Technologien, welche die Präzision von Sportgeräten verbessern.

Leistungsfunktionen dürfen dabei nicht eindimensional betrachtet werden, weil Spitzensportler sehr oft andere funktionelle Ansprüche haben als Breitensportler. Skirennfahrer

oder Tennisturnierspieler streben zum Beispiel nach maximaler Präzision, während Einsteiger in den gleichen Sportarten mit einem möglichst hohen Mass an Fehlerverzeihung besser bedient sind. Die funktionellen Ansprüche sind also unterschiedlich und teilweise sogar konträr, obwohl alle Sportler mehr Leistung wünschen.

Ausserdem gilt es auch, das Prinzip von Belastung, Überbelastung und Entlastung in den Überlegungen zu berücksichtigen. Die Leistungsfähigkeit des menschlichen Körpers nimmt mit steigender Belastung – z.B. erhöhter Trainingsumfang oder Beanspruchung der Tiefenmuskulatur – zu, reagiert aber negativ auf Überbelastungen. Zudem braucht der Körper auch Entlastung, um sich erholen zu können. Die Grenzen zwischen Entlastung, Belastung und Überbelastung können sich verschieben und sind zugleich sehr

individuell, entsprechend anspruchsvoll ist die Abstimmung von Leistungsfunktionen auf einen Sportler.

Die Schutzkomponente

Eine weitere Aufgabe von Sportartikeln ist der Schutz vor äusseren Einflüssen. Dabei kann es sich um Kälte, Wärme, Feuchtigkeit, Wind, Schläge, Vibrationen oder andere Einwirkungen handeln. Schutzfunktionen lassen sich meistens quantifizieren beziehungsweise messen und in Werten wie beispielsweise der Wassersäule ausdrücken. Die Schwierigkeit bei solchen Messungen ist, dass sie oft in einem statischen oder sich nicht gross verändernden Umfeld erfolgen, während der Sportler sich bewegt und oft bei sich verändernden Verhältnissen unterwegs ist. Die Messsituation ist also nicht oder nur beschränkt identisch mit dem Einsatz der Sportartikel in Realität. Trotzdem lassen

sich über die Schutzfunktionen von Sportartikeln relativ genaue Aussagen machen, die grundsätzlich für alle Sportler gleichermaßen gelten. Unterschiedlich ist jedoch das Bedürfnis der Sportler nach solchen Schutzfunktionen, weil nicht alle Menschen gleich empfindlich gegenüber Nässe, Kälte, Wärme usw. sind.

Die Komfortkomponente

Damit ist auch schon die Überleitung zur Komfortfunktion gegeben, welche alleine auf der individuellen Wahrnehmung der Sportler basiert. Komfort ist keine messbare Grösse und wird oft als Abwesenheit von Diskomfort interpretiert. Das heisst, der Sportler fühlt sich wohl, wenn die Sportartikel am Körper zu keinen Irritationen führen. Irritationen können durch zu enge Sportschuhe und -bekleidung ebenso auftreten wie durch zu weite. Aber jeder

Mensch reagiert anders oder hat eine andere Wahrnehmung. Es gibt keine allgemeingültigen Aussagen, was Komfortfunktionen betrifft, aber es lassen sich bei Passform, Hautverträglichkeit usw. natürlich Tendenzen feststellen, welche mehr oder weniger mehrheitsfähig sind.

Komplexität der Wechselwirkung

In sich weist bereits jede der drei Funktionsebenen eine gewisse Komplexität auf. Erschwerend kommt nun hinzu, dass die drei Ebenen in einer Wechselwirkung zueinander stehen. Die Leistung lässt sich vielfach nicht steigern, wenn Komfort und Schutz nicht gegeben sind. Ein 100m-Läufer kann vielleicht einen unkomfortablen Schuh in Kauf nehmen, ein Marathonläufer sicher nicht, wobei auch der Sprinter mit einem komfortablen Schuh schneller unterwegs sein dürfte

als mit einem unkomfortablen, der das gleiche Leistungsspektrum aufweist. Im Wettkampf steigt die Bereitschaft, auf Komfort und Schutz zu verzichten, wenn dadurch eine bessere Klassierung lockt, im Training ist dies in der Regel nicht der Fall. Man darf auch nicht vergessen, dass der menschliche Körper eine sehr gut funktionierende Einheit ist und gerade bei Sportbekleidung oder Sportschuhen die Frage gestellt werden muss, wie weit sie die Funktionalität des Körpers unterstützen oder behindern. Dass die drei Ebenen in Abhängigkeit zueinander stehen, macht das Ganze nicht einfacher.

Anforderungen im Verkauf

Welche Erkenntnisse lassen sich aus dieser Funktionsbetrachtung für das Verkaufsgespräch ziehen? Der Verkäufer ist in erster Linie ein Berater, der dem

Kunden unterstützend zur Seite steht. Letztlich muss der Kunde entscheiden, welches Produkt und welche Funktionen zu ihm passen. Der Kunde muss wissen, welche Funktionen ihm wichtiger und welche ihm weniger wichtig sind und somit eine Güterabwägung treffen. Der Verkäufer kann ihn nur auf die Vor- und Nachteile der einzelnen Funktionen aufmerksam machen und ihm die Zusammenhänge aufzeigen. Fühlt sich der Kunde mit einem Sportartikel wohl, ist bereits ein wichtiger Schritt getan. Die persönliche Wahrnehmung deckt Irritationen durch ein Produkt am besten auf. Zentral ist, dass nicht der Kunde sich dem Sportgerät anpassen muss, sondern es muss ein zum und dem Kunden passender Sportartikel gefunden werden. Persönliche Präferenzen sind ausschlaggebend und durch den Verkäufer unbedingt zu berücksichtigen.

Dies zeigt, wie wichtig es für einen Verkäufer ist, Funktionen zu verstehen, Erfahrung mit Funktionen gesammelt und Funktionen und Sportler schon erfolgreich zusammengebracht zu haben.

Im Gegensatz zur Mode, wo die Optik ausschlaggebend ist und Trends sowie Geschmack sehr schnell wechseln können, sind Funktionen viel konstanter und beständiger. Funktionen entwickeln sich über Innovationen und den technologischen Fortschritt weiter, es gibt aber kein Kommen und Gehen wie in der Mode. ◇

**IHR PARTNER FÜR DEN
FAHRRAD-FACHHANDEL!**



Profitieren auch Sie von den Vorteilen der Verbundgruppe:

- ✓ Top-Konditionen bei Vertragslieferanten
- ✓ Eigenmarken zu erstklassigen Konditionen
- ✓ Keine Einkaufsvorgaben
- ✓ Sichere Zentralregulierung über eigene Bank
- ✓ Marketing-Unterstützung und Seminarprogramm
- ✓ Keine Mitgliederbeiträge

>GEMEINSAM MEHR ERREICHEN

AUS LIEBE ZUM FAHRRAD!

ANWR-GARANT SWISS AG

Pfadackerstrasse 7 | CH-8957 Spreitenbach | Tel. +41 (0)44 307 50 00 | Fax +41 (0)44 307 50 19
info@bikeundco.ch | www.bikeundco.ch