



In Form einer Mini-ISPO zeigten die Industriepartner ihre Highlights aus der Kollektion, alle Teilnehmer durften sich zudem über ein prall gefülltes Goodie-Bag freuen

„AND THE WINNER IS...“

Vom 20. bis 23. Oktober 2019 ging der vds-Super-Cup im Zugspitzdorf Grainau in die finale Runde. Den Siegerpokal samt einem Preisgeld von 1.000 Euro durfte dieses Jahr Torsten Boese von Intersport Grosse aus Magdeburg entgegennehmen.

S

40 Finalisten von insgesamt 71 teilnehmenden Fachverkäufern traten am Ende die Reise nach Grainau an, um vor Ort in malerischer Kulisse um den diesjährigen vds-Super-Cup-Titel zu streiten. Bei schönstem Herbstwetter lud der Verband Deutscher Sportfachhändler wie gewohnt zu Europas größtem Schulungs- und Verkaufswettbewerb. Mit am Start zahlreiche namhafte Industriepartner, die vor Ort in Form einer Mini-ISPO, ihre wichtigsten Produkt-Highlights aus der Kollektion präsentierten. Mit im Boot waren dieses Jahr CEP, Deuter, Schildkröt-Fitness, Leki, MP by Aquasphere, Hey Sport, Salomon, Oeko-Tex, SIGG, Teva und Lowa.

Karin Höcker, vds-Verbandsmanagerin zeigte sich bereits im Vorfeld gespannt und motiviert und machte zudem nochmals darauf aufmerksam, wie wichtig solche Veranstaltungen für die Sportbranche und den Nachwuchs seien: „Das Plus des stationären Sportfachhandels ist der Service und die Beratung. Und um diesen Vorteil am POS besonders im digitalen Zeitalter zu fördern, ist der vds-Super-Cup ideal. Jeder Händler weiß, wie essentiell qualifizierte Weiterbildung und aktuelles Know-how des Personals sind – schließlich ist die Beratung mit Fachkompetenz der Schlüssel zum Verkaufserfolg.“

Fotos: vds



Neben der praktischen und schriftlichen Prüfung, sorgte das Team des vds für ein spannendes Rahmenprogramm mit spannenden Vorträgen, Workshops und Freizeitaktivitäten

40 TOP-SPORTFACHARTIKEL-FACHVERKÄUFER KÄMPFEN UM DEN TITEL.

Auch, wenn nur einer den Pokal mit nach Hause nehmen konnte, am Ende gingen alle Teilnehmer als Sieger hervor. Schließlich mussten sich die Finalisten im Vorfeld von der Konkurrenz abheben, Fragebögen beantworten und ihre Fachkompetenz vor Ort in einem schriftlichen und einem praktischen Test unter Beweis stellen. Im Vorfeld gaben die teilnehmenden Industriepartner grundlegende Informationen an die Finalisten weiter und versuchten in einer kurzen Schulung über die wichtigsten Fakten zu Produkt und zum Verkaufsgespräch aufzuklären. „Für uns ist es jedes Jahr aufs Neue spannend, zu sehen, wie motiviert und wie gut geschult die Fachverkäufer an die Sache herangehen. Es macht Spaß, die Teilnehmer drei Tage lang zu begleiten und sie dabei zu unterstützen, ihr Know-how noch weiter auszubauen oder ihnen hilfreiche Tipps auf den Weg zu geben“, so Angela Vögele, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bei Deuter. In Form einer Mini-ISPO hatten alle Teilnehmer die Möglichkeit, sich bei einem Rundgang Produkte detailliert von den Industriepartnern erklären zu lassen und bei Bedarf eventuell Fragen zu stellen. Anschließend ging es dann in einer schriftlichen Prüfung ums Eingemachte. Zusätzlich wurden alle noch in Form eines simulierten Verkaufsgesprächs praktisch überprüft. Zur Vorbereitung dienten allen Teilnehmern die Schulungsunterlagen „Das ist Sache“, welche erstmalig als Gesamtpaket anstelle wie gewohnt einzeln in den sport+mode-Ausgaben erschienen sind. Besonders ins Zeug gelegt hatte sich z.B. Marion Klein von Intersport Rappelle, die eigentlich als Kassie-

rerin arbeitet. „Ich wollte schon immer mehr über die Produkte erfahren, die bei mir Tag täglich über den Ladentisch gehen. Deswegen habe ich mich im Vorfeld mit den „Das ist Sache“-Unterlagen beschäftigt und es tatsächlich bis ins Finale geschafft. Ein wenig aufgeregt bin ich jetzt schon, wenn es an die praktische Prüfung geht, schließlich ist das nicht wirklich mein Spezialgebiet. Aber es geht mir auch nicht ums Gewinnen, sondern darum, mein Wissen zu erweitern und mich mit anderen auszutauschen.“ Das stand bei den meisten im Fokus, denn am Ende geht es ja auch darum, seine Kompetenz im Verkaufsgespräch weiter auszubauen. „Die Tipps von den Industriepartnern werde ich in jedem Fall vor Ort im Laden anwenden – oft wird man im Tagesablauf „betriebsblind“, da können kleine Kniffe und Hinweise helfen, den gewohnten Trott zu durchbrechen, um wieder mit neuer Energie an die Arbeit zu gehen,“ so Jan von Stenkamp von Sportart in Ravensburg. „Es ist schon ein Unterschied, ob man einen Kunden bedient oder einem Experten etwas verkaufen soll.“ Doch nicht nur die Verkäufer nehmen hilfreiche Tipps mit nach Hause, auch die Industriepartner schätzen das Feedback der Teilnehmer – schließlich agieren sie als wichtiges „Sprachrohr“ im Geschäft. „Wenn wir unsere Handelspartner nicht entsprechend schulen, können diese die Informationen auch nicht entsprechend an den Kunden weitergeben – am Ende sind solche Veranstaltungen für alle eine Win Win Situation“, so Wolfgang Weidler, Customer Service Accountant beim Hohenstein Textile Testing Institut. Dem stimmt auch Georg Dieners, Oeko-tex Generalsekretär, im Nachgang der Veranstaltung zu: „Es ist extrem wichtig, dass die →

Händler darüber informiert sind, wie sie auf Kundennachfragen zu unseren Siegeln reagieren. Schließlich sind die Fachhändler eine wichtige Schnittstelle zu den Verbrauchern. Nicht allen Kunden ist klar, welche Auswirkungen Schadstoffe in Textilien auf unsere Haut haben können. Ein Mehr an Funktionen bedeutet nämlich gerade bei Funktions- und Sporttextilien auch, dass sie mit unterschiedlichen Chemikalien behandelt werden, die sich auf unsere Gesundheit auswirken können.“

Viel Spaß an der Sache, dazu jede Menge Engagement und viel Lust, Neues zu lernen, stand generell für alle teilnehmenden Fachverkäufer an erster Stelle. Dementsprechend gut war auch die Stimmung am letzten Gala-Abend, im Rahmen dessen letztendlich die diesjährigen Sieger gekürt wurden. Als Gewinner konnte sich schließlich Torsten Boese von Intersport Grosse aus Magdeburg durchsetzen. Der Zweite Fabian Behrens ist von Roland's Alpin-Laden aus Bamberg und den dritten Platz belegte Marcus Amann von Intersport Huber in Oberstdorf. Der vds und sport+mode gratulieren recht herzlich und bedanken sich bei allen Teilnehmern sowie den Partnern aus der Industrie für das Engagement.

RAHMENPROGRAMM BEGEISTERT INDUSTRIEPARTNER UND FINALISTEN

Neben der schriftlichen und mündlichen Prüfung durften sich alle Teilnehmer, darunter auch die zahlreichen Industriepartner, über ein spannendes Rahmenprogramm freuen. Neben einem Workshop „Digitalisierung im Sportfachhandel“, stand ein Vortrag von vds-Generalsekretär Stefan Herzog zum Thema auf dem Programm. Mit dem „vds digital Fitness Check“ können Händler ihre Digitalstrategie analysieren und sich durch Experten beraten lassen. Der Fragebogen wurde von Stefan Herzog und dem wissenschaftlichen Team um Prof. Dr. Karl-Peter Fischer und Prof. Dr. Andreas Schöler von der Hochschule für Angewandtes Management weiterentwickelt und speziell auf Händler und deren Mitarbeiter zugeschnitten. Alle Teilnehmer durften beim Fitness-Check mitmachen – denn schon jetzt zeigen vorliegende Test-Ergebnisse, wie groß der Unterstützungsbedarf im Bereich Digitalisierung ist. Prof. Dr. Karl Peter Fischer, Direktor des Instituts für Onlinekommunikation, gab spannende, aber auch erschreckende Einblicke in die Welt der Digitalisierung. „Viele Händler haben den Sprung

„Jeder Händler weiß, wie essenziell qualifizierte Weiterbildung und aktuelles Know-how des Personals sind. Schließlich ist die Beratung mit Fachkompetenz der Schlüssel zum Verkaufserfolg“

Karin Höcker,
vds-Verbands-
managerin

Zum Schluss gingen eigentlich alle als Gewinner nach Hause, dementsprechend ausgelassen war auch die Stimmung bei der Abschlussgala

INFOKASTEN

Der vds veranstaltet als Branchenverband seit 1985 den größten Schulungs- und Verkaufswettbewerb im europäischen Sportfachhandel, den vds-Super-Cup. Die Partner wissen ebenfalls um die Wichtigkeit den Handel zu schulen. Der vds-Super-Cup besteht aus Vorrunde und Finale. In der Vorrunde qualifizieren sich die besten 40 für das Finale, bei dem um den Titel „Deutschlands bester Sportartikelfachverkäufer“ und um ein Preisgeld von 1000 Euro gekämpft wird.

in die Digitalisierung noch nicht geschafft, weil sie einfach den Omnichannel-Ansatz mit einer Verknüpfung vom Point of Sale und dem E-Commerce nicht wirklich hinbekommen.“ Auch der spätere Workshop zum Thema zeigte deutlich, wie das alte Ökosystem langsam zu bröckeln beginnt und es Zeit ist, die Digitalisierung nicht als Feind zu betrachten, sondern als einen Megatrend, der in Zukunft die Branche bestimmen wird. Auf die Frage „Wie beeinflussen uns die Megatrends als einzelnen und im Sportfachhandel?“ wurde im Team nach Antworten gesucht und diese letztendlich vom vds-Kompetenzteam ausgewertet und analysiert. „Wir müssen als Sportfachhändler die Zukunft im Blick behalten und diese wird sich zunehmend mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen. Wer jetzt nicht handelt, wird es schwer haben, auf dem Markt bestehen zu können. Im Laufe des Workshops wurden Fragen wie „Wie wird die Zukunft aussehen“, „Was wird sich verändern?“, „Was bedeuten diese Veränderungen für den Händler, was am Ende für den Verkäufer?“ aufgegriffen und nach Lösungen gesucht. Ein toller Workshop, dessen Thematik man vor Ort im Laden mit Angestellten und vor allem auch mit der Geschäftsführung noch weiter vertiefen sollte“, so das abschließende Fazit der Teilnehmer.

Zum Abschluss ging es bei einer kurzen Herbstwanderung rund den Eibsee, auch noch ein wenig sportlich zu. ←

Astrid Schlüchter



UND SO GEHT'S!

Ab Mitte April 2020 erhalten alle angemeldeten Teilnehmer die Schulungsunterlagen „Das ist Sache“ samt Fragebögen der Partnerfirmen. Die Fragen basieren auf den Unterlagen, die in der sport+mode erscheinen. Auch die Online-Teilnehmer können dann loslegen. Durch die Auswertung werden vom vds die besten 40 Sportartikelfachverkäufer aus der Vorrunde ermittelt und zum Finale eingeladen.