

sen. Dabei rechtfertigt die Qualität von **exel** durchaus den Preis, und die Nachfrage im Fachhandel ist hervorragend. Auf den Nordic-Boom reagiert **exel** mit neuen Firmen-Strukturen:

Der börsennotierte, finnische Industrie-Zulieferer **exel** erzielt etwa 40% seiner Umsätze mit dem Stock-Geschäft. Um 46% steigerten die Nordländer 2004 ihren Umsatz auf 83,9 Mio €, der operative Gewinn kletterte um 134% auf 12,5 Mio €. Das Sport-Business steigerte sich um 25% auf 35,5 Mio € durch „Zuwächse insbesondere mit dem Nordic-Walking-Markt im deutschsprachigen Mitteleuropa“. Neu gegründet wurde jetzt die **exel Sports Oy** als 100%ige Tochter der **exel Oyj**, dessen Geschäftsführer ab Juni der 46jährige Mika Sulin sein wird (seit 1997 im Vorstand des Konzerns tätig). Um strategische Konzepte soll sich der bisher im Vorstand für Sport verantwortliche Vize-Präsident Aki Karihtala kümmern. Ab 2006 soll in China gefertigt werden.

Nordic-Walking ist in Deutschland erst seit knapp fünf Jahren ein Thema. **exel** hat maßgeblich zur Marktentwicklung beigetragen und **Harald Bierbaumer, exel-Geschäftsführer Deutschland**, wurde sogar für seine Arbeit als 'Entwickler des Nordic-Walking-Marktes' von Ihnen im 'mi'-Wettbewerb 'Manager des Jahres 2004' gelobt. Was tut Bierbaumer, um den Stock-Markt für den Fachhandel noch lange attraktiv zu erhalten, fragte 'mi' und erhielt folgende Antwort:



„Der Internethandel hat auch im Sportartikel-Markt eine bestimmte Bedeutung erlangt, die seitens der Industrie nicht gewollt, aber auch nicht gänzlich unterbunden werden kann. Das Bundeskartellamt geht äußerst rigoros gegen die Ausgrenzung von Händlern vor, besonders wenn die Lieferanten eine bestimmte Marktbedeutung haben. Auch für mich völlig unverständlich aber leider zutreffend ist, daß es einen Kontrahierungszwang gibt, d.h. wir uns unsere Kunden nicht einzeln aussuchen können. Daß **exel** im Vergleich zu anderen Nordic-Walking-Stockmarken häufiger im Internet angeboten wird, hat mit unserer Marktstellung zu tun. Allerdings finden Sie dort ALLE anderen Marken ebenfalls. Ich weiß, daß manche Händler glauben, als Lieferant könne man Kunden einfach von der Kundenliste streichen und nicht mehr beliefern oder ganz andere Preise und Vorgaben machen. Ich kann Ihnen versichern, daß wir dies in einigen Fällen auch gerne tun würden, das juristische Umfeld sieht aber nicht ganz so einfach aus.“

**Fazit:** Im deutschen Recht gilt der Grundsatz der Vertragsfreiheit. Selbstverständlich kann sich ein Markenlieferant einen Kunden selbst selektiv aussuchen. Eine Ausnahme ist gegeben, wenn marktstarke Lieferanten einzelne Händler nicht mehr beliefern, die aufgrund der Kundennachfrage gerade von den Produkten dieses Lieferanten abhängig sind. Damit soll verhindert werden, daß der Händler durch eine sachlich unge-rechtfertigte Nicht-Belieferung seine Wettbewerbsfähigkeit verliert. Eine Reihe von Markenanbietern führte neue AGBs ein, um reine Internet-Händler von der Belieferung auszuschließen: Die sachliche Rechtfertigung der Nicht-Belieferung erfolgt über einen Passus, der besagt, daß der Händler eine individuelle Beratung für die von ihm vertriebenen Produkte in seinem Geschäft sicherstellen muß. Bierbaumer macht es sich zu einfach, wenn er lustig drauf los liefert und sich hinter dem Diskriminierungs-Verbot des Wettbewerbsrecht versteckt. Wie heißt es so schön: Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg.

## ●●● Aktuelles aus Wirtschaft und Branche - An-, Ab- und Auspiffe

**Laufstil-Analyse:** „Einer meiner Kunden, seit kurzem ein hochaktiver Läufer, wollte unbedingt draußen eine dynamische Laufanalyse von mir, um sich mit diesen Ergebnissen den passenden Schuh auszuwählen. Ich ließ ihn draußen laufen und fand einen Schuh für ihn. Trotzdem: Sie hatten doch im vergangenen Jahr mal einen Bericht zur dynamischen Laufstilanalyse. Wissen Sie da Näheres?“, wendet sich ein 'mi'-Leser an die Sportredaktion. 'Achillex' heißt das innovative System, das im Sommer 03 als einer der Gewinner im ispo-BrandNew-Wettbewerb für Furore sorgte. Es wurde seitdem von Erfinder und **Geschäftsführer der Firma Xybermind/Tübingen, Dr. Feichtinger**, optimiert und wird in der neuesten Variante gerade im Markt eingeführt: Die **Achillex-Basis-Einheit** besteht aus einem Sensorband, das um Bein und Schuh gelegt wird, sowie einer Weste, die mit Micro-Computern, Grafik-Display und Sprachausgabe versehen ist. 400 Messungen pro Sekunde registrieren auch die feinsten Details der Laufbewegung, sagen Ihrem Kunden „Danke, Ihr Lauf war erfolgreich“ und spucken automatisch die passende Schuh-Klasse aus. **Sport-Shop Fieber/Aschaffenburg** hebt hervor: „Das System ermöglicht eine dynamische Messung und kann auch draußen eingesetzt werden“. Zusätzlich kann **Achillex** durch Vergleichsmessungen eines getragenen Schuhs mit den Originaldaten Materialermüdungen erkennen - Ein super Service für den Kunden, der auch Ihnen direkt nutzt, wenn die Daten einen Neukauf empfehlen.



★★★

**Runter mit den Mietkosten!** In manchen Städten ist bereits jedes fünfte Geschäft ohne Mieter, bundesweit steht jedes zehnte Ladenlokal leer. Der 'Hauptverband des deutschen Einzelhandels' (HDE) beobachtet trotz der prekären Situation, daß viele Vermieter nicht bereit sind, niedrigere Preise zu akzeptieren. Lieber lassen sie die Räume leer stehen oder akzeptieren Anbieter von Billigware als Nutzer,

**ief für den Sport-Fachhändler... Der vertrauliche, aktuelle, unabhängige, kritisc**