


SPRINGER



SPORT » STRATEGIEN

- ▶ DEN SPORTMARKT VERSTEHEN
 - ▶ NEUE POTENTIALE ERSCHLIESSEN
 - ▶ FÜR JEDEN BETRIEB
- 

**JEDER KANN
SPORT!**



WIR KÖNNEN SPORT!

O-TÖNE:

»Sport war privat immer unsere Leidenschaft. Dank Springer stellten wir fest, dass nicht nur viele unserer Kunden selbst Sport treiben, sondern dass wir im Prinzip alles da haben, um den Markt anzugehen. Das hat uns Mut gemacht. Mit der richtigen Strategie wurde aus unserer Leidenschaft unsere Berufung!«

ACHIM UND GUNNAR SPIELMANN,
Orthopädienschuhmachermeister,
OST Spielmann (Neustadt)



INHALTE

Vorwort	5
Von Anfang an	6
Zahlen, Daten und Fakten	8
Checkliste für die eigene Marktposition	10



Sie sind qualifiziert für den Sportmarkt.
Haben Ihre Kunden den Startschuss gehört? »

12

STARTER



„Läuft bei Ihnen“.
Sind Sie bereit für das nächste Level? »

22

SPEZI



Sport ist Ihre Strategie.
Wollen Sie Ihre Spitzenposition festigen? »

32

CHAMP

Ergänzung - LEX-Laufexperte	42
Einladung Sensomotorik Zentrum Berlin	43
Lizenzpartner Sensomotorik Zentrum	44
Abspann	46
Impressum	47

WIR KÖNNEN SPORT!

O-TÖNE:

„Wir haben festgestellt, dass Hobbyläufer einfach loslaufen und weder von Sportfachgeschäften noch von Sportmedizinern optimal betreut werden. Teilweise hat es sogar schon beim Zuschauen weh getan, wie die Leute unterwegs waren. Wir haben es uns deshalb zur Aufgabe gemacht, Hobby- und ambitionierte Läufer mit Laufanalyse, Einlagen und Sportschuhberatung zu unterstützen. Verletzungen können dadurch vermieden oder, wenn bereits eingetreten, die Trainingsfähigkeit schnell wiederhergestellt werden.“

THOMAS BUTZ, Leiter Orthopädietechnik
Sanitätshaus Sperschneider GmbH (Hof)

„Sensomotorische Einlagen sind mein großes Thema. Ich versorge viele Kinder und Schmerzpatienten mit Hilfe von EASYCAD. Sportler versorge ich natürlich mit fisch – Fitness im Schuh. Gerade wenn nicht viel Platz im Sportschuh ist – wie zum Beispiel im Fußballschuh, bietet dieses Konzept die passende Lösung für jeden Sportler.“

MATTHIAS SCHMENK, Sensomotorik-Experte
Orthopädieschuhtechnik Hannappel (Essen)

„So wie es im Sport oft um Millisekunden geht, geht es in unserem Handwerk zumeist um Millimeter. Gemeinsam wollen wir das Beste für unsere Kunden und Patienten rausholen. Dafür müssen wir uns Zeit nehmen und uns die Mühe machen, sie ganzheitlich zu betrachten. Dass Qualität ihren Preis hat, ist dabei längst keine Hemmschwelle mehr für uns. Wir haben festgestellt, dass Sportler durchaus bereit sind, für eine optimale Versorgung mehr zu bezahlen.“

KURT SIEGEL, Geschäftsführer,
Sanitätshaus Siegel (Berlin)

„Sport macht Spaß, ist Freizeit und im heutigen Alltag schon eine Art Luxus! Wer möchte da nicht mitmachen? Wir bewegen unsere Kunden und sorgen mit absolut individuellen Lösungen für ihren und unseren Spaß am Sport!“

ANDREAS RÖSSLER, Geschäftsführer
Sanitätshaus Orthopädia GmbH (Mülheim)



VORWORT



*„Wir möchten
gemeinsam mit
Ihnen die Begeisterung
für den Sport
aktiv gestalten.“*

Liebe Kunden,

Sport zu treiben ist nicht nur eine der schönsten Nebenbeschäftigungen der Welt, ihn gemeinsam auszuüben verbindet.

Laut aktuellen Statistiken betreiben ca. 49% der Menschen in Deutschland mindestens einmal im Monat eine oder mehrere Sportarten. Zwei Drittel davon selbstorganisiert, ein Drittel im Verein oder anders organisiert. Die Top 3 der selbst betriebenen Sportarten in Deutschland lauten Radfahren, Joggen/Laufen und Fitness. Je nach Region kann dies aber grundlegend unterschiedlich sein. Fußball rangiert erst auf Rang 4, Gesundheitssport immerhin schon auf Rang 10, Tendenz steigend.

Knapp 90 Milliarden Euro werden dabei jährlich von privaten Haushalten für den Sport ausgegeben. Darin enthalten sind z.B. Sportschuhe und Kleidung, eigenfinanzierte Trainings- inkl. Leistungsdiagnostik und Sportnahrungsmittel sowie medizinische Dienstleistungen und Produkte zur Prävention.

**Gestatten Sie uns die Frage:
Welche Rolle nehmen Sie dabei heute ein?**

Wer SPRINGER kennt, weiß um unsere Begeisterung für den Sport. Diese möchten wir gemeinsam mit Ihnen, dem Orthopädiehandwerk, aktiv gestalten und Sie auf diesem spannenden aber auch herausfordernden Weg begleiten.

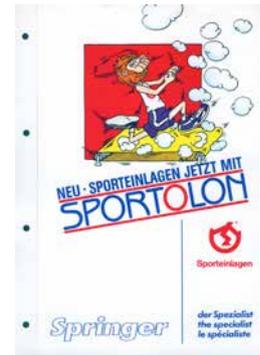
Wir wünschen allen Sportexperten und solchen, die den Mut haben es zu werden, eine interessante Lektüre zum Stöbern sowie viele anregende Praxistipps. SPRINGER kann Sport und Sie können es auch!

Ihr Frank Hepper

Aktiver Tennisspieler & Triathlet sowie Vorstand der SPRINGER AKTIV AG

WIR KÖNNEN SPORT

VON ANFANG AN



LAUFEN

Laufen als Freizeitsport kommt in den siebziger Jahren auf. Adidas und Brütting stellen als Pioniere die ersten richtigen Jogging-schuhe mit einer dämpfenden Sohle aus Kunststoff-schaum vor.

SPORTOLON

Wir entwickeln einen Dämpfungsschaum mit fast 100% Rückstellkraft.

1989

70er

1985

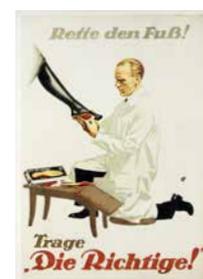
DIE ERSTE

Die erste Sporteinlage kommt von uns – unter anfangs großem Protest der Branche vorgestellt.

1911

HERMANN SPRINGER

Hermann Springer bewirbt seine erste medizinische Fußstütze mit dem Slogan „Trage die Richtige“ unter dem heute noch verwendeten Logo eines Seilspringers. Springer ist heute Deutschlands ältester Einlagenhersteller.





**SENSOMOTORIK
ZENTRUM BERLIN**

Wir eröffnen das Orthopädiegeschäft der Zukunft als lebendigen Showroom. 100% der Kunden waren zunächst Sportler. Schmerzpatienten und Kinder kamen im Laufe der Zeit immer mehr dazu. Kompetenz im Sport strahlt ab.

2008



SCHNELLE SOHLE

Die individuelle Sportlerversorgung kann einfach und schnell sein – mit über 200 Fräseinlagenmodellen.



2015

JÜRGEN KLINSMANN
Jürgen Klinsmann etabliert Sensomotorik-Training in der deutschen Fußballnationalmannschaft, um die Core-Performance der Spieler zu verbessern.

**2004-
2006**

2000

PROPRIO®
Wir präsentieren das PROPRIO-Konzept, ein Einlagensystem mit aktiven Impulspunkten. Dies wird zum Meilenstein in der Sportlerversorgung.

PROPRIO®



2007

**FISCH – FITNESS IM
SCHUH**

Ein ganzheitliches Konzept aus Produkt, Analyse und Marketing nimmt das Orthopädiehandwerk mit in den Zukunftsmarkt Sport. Die Marke erobert den Profisport.



2012

CARBON

Das Hightech-Material Carbon hält Einzug in die Sporteinlagenfertigung.



ZAHLEN • DATEN • FAKTEN

DER EINLAGEN- UND SPORTMARKT

(ausgehend von 80 Mio. Deutschen)

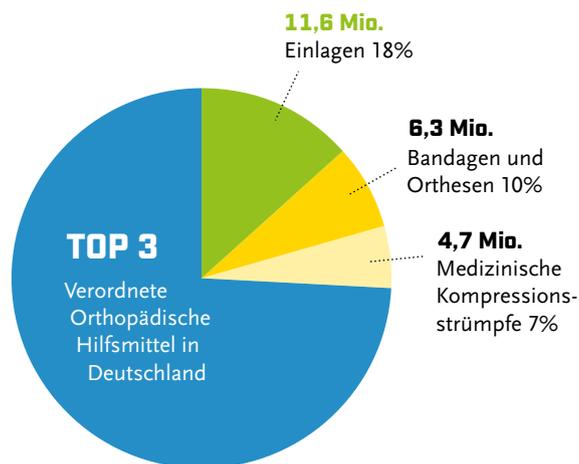
HILFSMITTELMARKT

Die beliebtesten Hilfsmittel* (>16 Jahre):

HILFSMITTEL	NUTZER
1 Einlagen	11,6 Mio. (18%)
2 Bandagen / Orthesen	6,3 Mio. (10%)
3 Medizinische Kompressionsstrümpfe	4,7 Mio. (7%)

*basierend auf der Umfrage „Nutzung und Wirksamkeit orthopädischer Hilfsmittel“ des Instituts für Demoskopie Allensbach

INFO: Einlagen sind mit Abstand das beliebteste Hilfsmittel am Markt. Der Anteil propriozeptiver bzw. sensorischer Einlagen liegt dabei gerade mal bei 2%. **DAS IST EIN MARKT!**



SPORTMARKT

Die Top 3 der ausgeübten und für die Branche relevanten Sportarten* (>16 Jahre)

SPORTART	ANWENDER
1 Fahrradfahren	31,2 Mio. (39%)
2 Laufen	17,6 Mio. (22%)
3 Fitness/Gesundheitssport	9,1 Mio. (10%)

* basierend auf Statista, 2014

INFO: Fußball liegt mit 5,6 Mio. Anwendern (nur) auf Platz 4, ist in Bezug auf das Interesse am Sport jedoch nach wie vor mit Abstand die Nr. 1 in Deutschland. Die anderen Ballsportarten liegen in Summe bei gerade einmal 4% und dienen somit allgemein mehr zum Image-transfer (Strahlkraft).



ZAHLEN • DATEN • FAKTEN

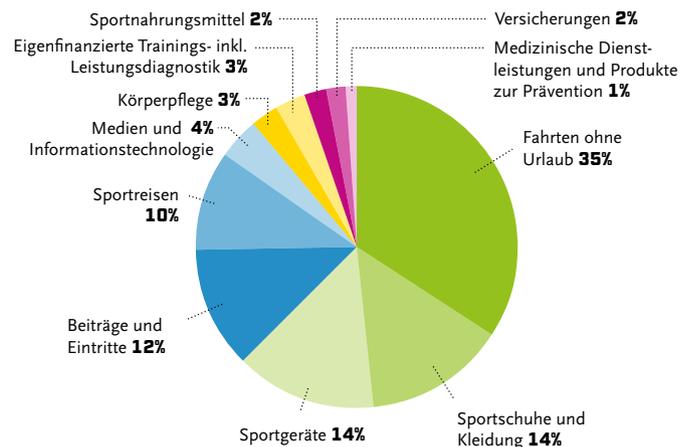
Haben Sie es gewusst?

Private Haushalte geben in Deutschland jährlich 89,1 Milliarden Euro für sportbezogene Waren und Dienstleistungen aus.

- ▶ Das sind 6,6% aller privaten Konsumausgaben.
- ▶ Direkt mit dem Sport verbundene Produktionen machen dabei 3,3 Prozent des Bruttoinlandsprodukts aus (dies entspricht 73,1 Milliarden Euro).
- ▶ Damit leistet der Sport eine ähnlich hohe Wertschöpfung wie der Fahrzeugbau in Deutschland.

Quelle: Satellitenkonto des Bundesministeriums für Wirtschaft, 2014

SPORTKONSUM



BEISPIEL LAUFEN

Boom erfreulich:

Der Laufboom in Deutschland mit jährlich konstant über 20 Mio. Freizeitjoggern, rund 186.000 organisierten Wettkämpfen und 3.900 Lauftreffs mit insgesamt 195.000 Teilnehmern die Woche.

Quelle: Statista 2014; Institut für Sportwissenschaften Leipzig; + Universität Hannover, „Laufreport“, 2011-2014; Deutscher Leichtathletik Verband, 2014

Quote erschreckend:

Laut Dr. Marquard klagt rund die Hälfte aller Läufer über permanente orthopädische Probleme. Grundsätzlich mutet die Hälfte aller Sportler ihrem Körper zu viel zu und trainiert über ihre körperliche Kapazität hinaus.

Quelle: Sportschule Köln (Studie der AOK)

Prävention erleuchtend:

Immer mehr ambitionierte Läufer sorgen vor!

So gibt jeder Bundesbürger jährlich durchschnittlich 1.000,- EUR zusätzlich für Gesundheitsleistungen aus.

Quelle: Focus Magazin

RESÜMEE

*Der Sport
braucht Sie!
Handeln Sie! →*



CHECKLISTE

WIEVIEL „SPORT“ STECKT IN IHREM BETRIEB?

Welche der Aussagen trifft am ehesten zu?
Bitte kreuzen Sie Zutreffendes an!



1 MARKT / ZIELGRUPPEN

- A Sie versorgen Sportler, wenn diese in Ihr Haus kommen und gezielt nach Produkten fragen.
- B Sie gehen auf Sportler aktiv zu und es ist ein Teil Ihrer Unternehmensstrategie.
- C Sport ist meine Strategie.

2 PERSONAL / KOMPETENZEN

- A Ihr Personal kümmert sich um alle Zielgruppen gleichermaßen und erhält heute keine spezielle Schulung im Bereich Sport.
- B Sie haben sportspezifisch geschultes Personal, welches sich Zeit für eine individuelle Beratung nimmt.
- C Sie haben spezifisch ausgebildetes Personal, was sich ausschließlich um Sportler kümmert (mindestens einen Mitarbeiter).

3 AUSSTATTUNG

- A Sie verfügen über ein geschultes Auge, besitzen aber keine dynamische Messtechnik.
- B Sie haben bereits in eine dynamische Messtechnik investiert.
- C Sie sind aktuell auf dem neuesten Stand der Technik.

4 RÄUMLICHKEITEN

- A Das Thema Sport taucht in Ihrem Geschäft noch nicht sichtbar auf.
- B Das Thema Sport ist Teil Ihres Ladenkonzeptes.
- C Es gibt separate Räumlichkeiten, in denen sportartspezifische Dienstleistungen und Analysen stattfinden.

5 PRODUKTE

- A Sie haben Produkte, die Sie für den Sport einsetzen.
- B Sie setzen auf hochwertige, sportspezifische Produkte, die Sie individuell anpassen.
- C Sie verfolgen ein sportspezifisches Produktkonzept, aus dem eine klare Segmentierung im Preis und in den bevorzugten Sportarten hervorgeht.

6 DIENSTLEISTUNGEN

- A Es gibt keine gesondert definierte Dienstleistung.
- B Es gibt spezifische Dienstleistungen für den Sportler, wie z.B.: Bewegungsanalysen, Sportschuhberatung und Trainingstipps
- C Sie sind der Profi für sportspezifische Dienstleistungen, wie z.B.: Leistungsdiagnostik, Radbiometrie und Kraftmessungen. Sie sind mehr als nur der Ansprechpartner für die Abgabe eines medizinischen Hilfsmittels.

7 MARKETING

- A Sie verfügen über einen Unternehmensflyer, in dem Ihre Sportprodukte mit aufgeführt sind.
- B Sie besitzen sportspezifische Werbematerialien wie z.B.: Flyer, Web und Ladendekoration. Sie nutzen diese regelmäßig im Umgang mit dem Sportler.
- C Sie verfolgen einen klaren Marketingplan zur Markenbildung im Sport.

8 NETZWERK / MULTIPLIKATOREN

A	Ihr Multiplikator ist nur der Arzt.	<input type="checkbox"/>
B	Ihre sportbezogenen Leistungen sprechen sich rum und Ihr bester Multiplikator ist der Sportler selbst.	<input type="checkbox"/>
C	Sie sind ein wichtiger Experte in Ihrem sportmedizinischen Netzwerk, welches aus Ärzten, Osteopathen, Physiotherapeuten und weiteren Multiplikatoren aus der Gesundheitsbranche besteht.	<input type="checkbox"/>

9 AKQUISE

A	Sie pflegen Ihre bestehenden Arztkontakte.	<input type="checkbox"/>
B	Sie haben verstanden, dass ein Netzwerk im Sport notwendig ist und treten an potentielle Kooperationspartner heran.	<input type="checkbox"/>
C	Sie treten stets selbst an Ihr sportmedizinisches Netzwerk heran und schließen regelmäßig neue Kooperationen im Sport ab, welche Ihnen neue Kunden ins Haus bringen. Die aktive Ansprache ist Teil Ihres Vertriebsplans.	<input type="checkbox"/>

10 PRIORISIERUNG SPORTKONZEPTAUSRICHTUNG

A	Sie möchten weitermachen wie bisher, nur offensiver und „hübscher“.	<input type="checkbox"/>
B	Sie möchten sich einen definierten Marktanteil sichern und sind bereit zu investieren.	<input type="checkbox"/>
C	Sie möchten regionaler Marktführer im Sport sein und bleiben.	<input type="checkbox"/>

11 INVESTITIONEN / BUDGET

A	Es gibt kein direktes Sportbudget.	<input type="checkbox"/>
B	Es gibt ein definiertes Sportbudget.	<input type="checkbox"/>
C	Der Sport ist stets ein wesentlicher Bestandteil Ihrer Investitionen.	<input type="checkbox"/>

ERGEBNIS

WELCHE STRATEGIE IST IHRE?

Unsere Konzeptberater beantworten Ihnen diese Frage gern und lösen den Fragebogen mit Ihnen gemeinsam auf. Eine der folgenden Strategien könnte für Sie passen:

STARTER

- ▶ **Am Ball bleiben:** Sport-Trend aufnehmen und Ihren Kunden kommunizieren!
- ▶ **Transparenz schaffen:** Alle Sportprodukte in Ihrem Geschäft an einem Ort!
- ▶ **Nachhaltig versorgen:** Ihre Kunden durch Analyse- und Beratungskompetenz binden!

→ mehr ab S. 13

SPEZI

- ▶ **Position absichern:** Ihren definierten Marktanteil anpeilen!
- ▶ **Freiräume schaffen:** Ihre Prozesse optimieren!
- ▶ **Image ausbauen:** Auf mehr Funktion beim Produkt setzen und Ihr Netzwerk pflegen!

→ mehr ab S. 23

CHAMP

- ▶ **Spitzenposition festigen:** Ihre Alleinstellungsmerkmale kommunizieren!
- ▶ **Langfristig planen:** Ihr Budget für Sport definieren!
- ▶ **Anspruch deutlich machen:** „Bei uns nur das Beste!“

→ mehr ab S. 35



STARTER



DABEI SEIN

ist alles. Daher

 *Glückwunsch,*



sie sind qualifiziert!

Nun aber auf die

PLÄTZE, FERTIG, LOS!





WIR KÖNNEN SPORT!

O-TÖNE:

»Im Grunde macht jeder in der Orthopädie Ganganalysen. Auch die visuelle Betrachtung durch ein Expertenauge ist eine Ganganalyse.«

DR. OLIVER LUDWIG, EXPERTE

Humanbiologe mit Schwerpunkt Haltungs- und Bewegungsanalyse an der Universität des Saarlandes



»**Ohne handgemachte Einlagen** hätte ich nach der OP, bei der mir die Plantarfaszie durchtrennt wurde, keinen Fußball mehr spielen können. Ich habe die Schmerzen in den Griff gekriegt und ohne größere Verletzungen weitergespielt.«

CHRISTOPH METZELDER, PROFISPORTLER

Ex-Fußballnationalspieler und Profi bei Real Madrid, Borussia Dortmund u.a.

»**Sensomotorik macht Spaß, zeigt zeitnahe Erfolge!** Meine Kunden bitte ich immer nach 2-3 Wochen zur Nachkontrolle. In der vergangenen Woche begann ein Kunde das Gespräch mit: „...sie sind weg.“ Mmh... was ist weg? „Die Rückenschmerzen!“ Wir haben beide laut gelacht und auf den Punkt gebracht: Dieses Konzept wirkt und bringt wieder Lebensqualität.«

JAQUELINE SCHNEIDER-POOCK, HANDWERKER

Orthopädienschuhmachermeisterin, Jacob Böhme Orthopädie Schuhmacher (Berlin)

STARTER

Sie möchten gern den Sportmarkt mitnehmen, aber...

- ✗ ... haben keine Zeit?
- ✗ ... das Know-how fehlt?
- ✗ ... haben keinen Platz für Technik?
- ✗ ... usw.

LÖSUNG » JEDER KANN SPORT!

- ▶ Sprechen Sie mit Ihren Kunden und fragen Sie, wer Sport treibt.
- ▶ Zeigen Sie, dass Sie Sportler versorgen.
- ▶ Platzieren Sie Ihre Sportprodukte, wie Einlagen, Kompressionsstrümpfe und Bandagen/Orthesen an einem Ort.
- ▶ Nur mit Trittschaum sind Sie schnell raus aus den Köpfen. Binden Sie Ihre Kunden durch Beratungskompetenz und Analyse.





SEMINARE

SICHERHEIT IN ANALYSE UND BERATUNG GEWINNEN

REGIONALE SENSOMOTORIK SEMINARE

- ▶ Sie sind up to date zu neuen Entwicklungen
- ▶ Sie finden den qualitätsgesicherten Einstieg in die sensomotorische Einlagenversorgung
- ▶ Sie verstehen Grundlagen der funktionellen Zusammenhänge zwischen Muskel- und Gliederketten
- ▶ Sie lernen die Aufbauelemente bei verschiedenen Indikationen zu gestalten und positionieren
- ▶ Sie nutzen das Know-how des Marktführers



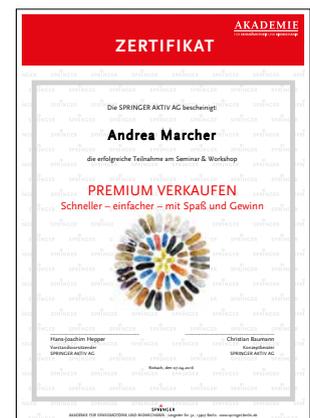
GANGANALYSESEMINAR BASIS (2 TAGE)

- ▶ Sie lernen die Grundlagen der Ganganalyse, um mit vertretbarem Zeitaufwand typische Abweichungen in den einzelnen Phasen der Gehbewegung zu erkennen
- ▶ Sie erarbeiten neben Berichten auch Lösungsvorschläge, die dem Patienten weiterhelfen
- ▶ Sie lernen, bei welchen Gangabweichungen Sie welche Übungsvorschläge zur Stabilisierung der Bewegung empfehlen können



SCHULUNG FACHVERKÄUFER

- ▶ Sie erfahren Basis Know-How zur Fußversorgung und Analyse
- ▶ Sie erarbeiten themenbezogen Verkaufsstrategien
- ▶ Sie erhalten Argumentationen zum Verkauf hochwertiger Produkte



31 TERMINE UND BUCHUNG

→ http://www.springer-berlin.de/de/seminare_training.html

MARKETING

ZEIGEN SIE, DASS SIE SPORTLER VERSORGEN!

STARTER

SPEZI

CHAMP

BILDERSERVICE

Nutzen Sie unser Bildmaterial für die Werbung vor Ort.



WERBEMATERIAL

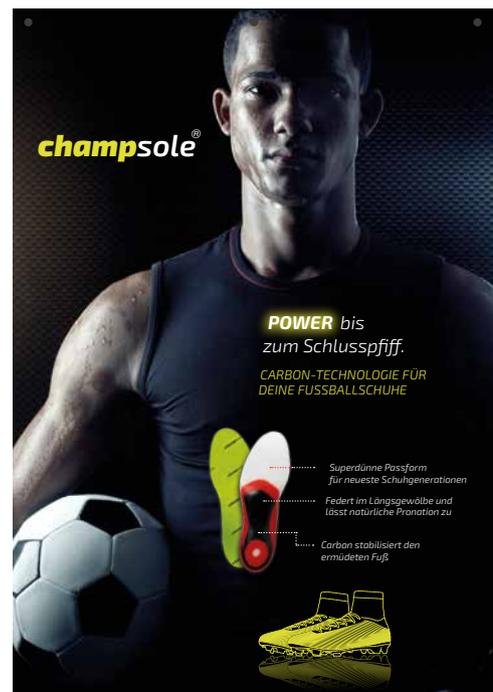
► Beispiel champssole Einlagen



◀ ANZEIGEN
personalisiert mit
Logo und Anschrift
für Ihre Pressearbeit
in verschiedenen
Formaten



BANNER ►
Für Ihre Schau-
fensterwerbung
PVC, 1 x 1,5 m





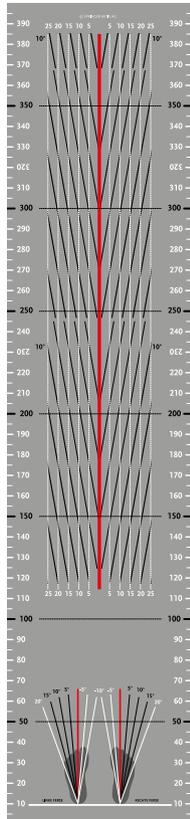
MESSTECHNIK

DYNAMISCHES VERFAHREN IST PFLICHT!

STARTER

SPEZI

CHAMP



GANGANALYSE

WICHTIGE ANALYSEPARAMETER:

- ▶ Beinachse checken
- ▶ Sprunggelenksstabilität ermitteln
- ▶ Gangbildrotation evaluieren

EIGENSCHAFTEN GEHSTRECKE

- ▶ genormte Gehstrecke nach Dr. Oliver Ludwig aus dem biomechanischen Labor der Universität des Saarlandes
- ▶ Videoaufnahmen zeigen Rotationskomponenten in der Bewegung und Stabilität der Sprunggelenke
- ▶ Aufnahmen von Normabweichungen in der Gangbewegung wie z.B. Overcrossing geben Aufschluss über eventuelle muskuläre Defizite
- ▶ Das Gehen über die Gehstrecke lässt eine unverfälschte Betrachtung des Gangbildes zu
- ▶ Kameras mit höhenverstellbarem Stativ

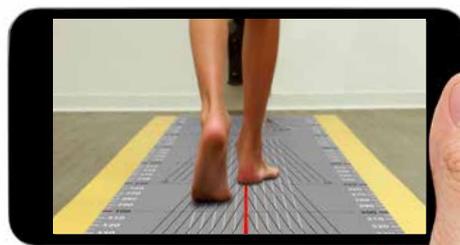
◀ Gehstrecke nach Dr. Oliver Ludwig

FAZIT

- ▶ Vorhandenes Equipment nutzen
- ▶ kaum Investitionen
- ▶ Visuelle Ganganalyse
- ▶ Authentisches Gangbild auf der Gehstrecke

TIPP

Wir weisen darauf hin, dass in der Behandlung von sportassoziierten Beschwerden in jedem Fall dynamische Parameter erhoben werden müssen. Die einfachste und kostengünstige Analysemethode ist die Aufnahme des Bewegungsbildes per Handy-Video.



MESSTECHNIK

WAS BRAUCHE ICH, UM LOSZULEGEN?

FUSSDRUCKMESSUNG

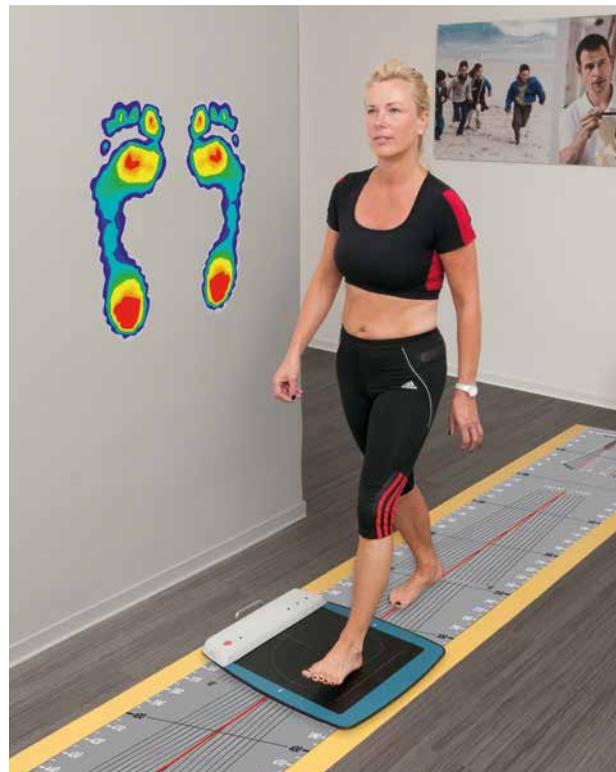
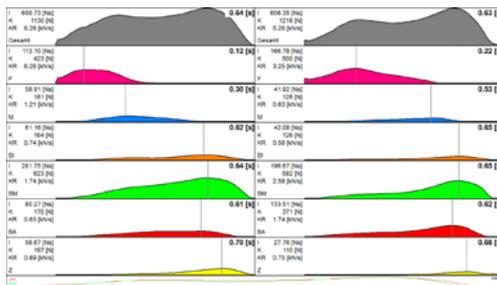
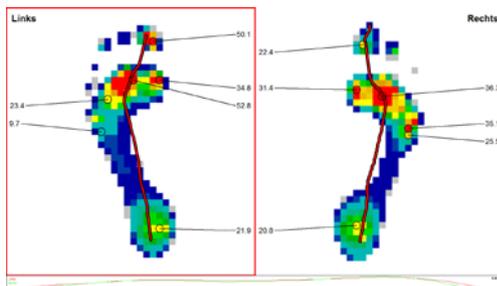
WICHTIGE ANALYSEPARAMETER:

- ▶ Fußtyp bestimmen
- ▶ Druckbelastung analysieren
- ▶ Asymmetrien feststellen

EIGENSCHAFTEN FUSSDRUCKMESSPLATTE

- ▶ 4 mm dünn
- ▶ Kabellos
- ▶ Definierbare Fußzonen
- ▶ Vor- und Rücklauf Funktion
- ▶ Farbbilder und Ausdruck 1:1

Bluetooth™





SPORTEINLAGEN

MODELLE ZUM DURCHSTARTEN

STARTER

SPEZI

CHAMP



sehr dünn



DECKE 00
mit Trägerschicht
zum Selbstbau



KERNSYSTEME



EZ SPORT 1
mehr federnd,
stoßdämpfend



EZ SPORT 2
weniger federnd,
sprunggelenksstabilisierend



DECKE 33
5mm Polster blau 40° Shore A



DECKE 44
3mm Lunalastic 25° Shore A



DECKE 47
X-Megbezug antibakteriell



DECKE 46
X-Megbezug antibakteriell

SPORTEINLAGEN

MODELLE ZUM DURCHSTARTEN

STARTER

SPEZI

CHAMP

WEICHSCHAUM SCHALE 137



14 mm EVA-Combi
vulkanisiert 52° + 25° Shore A

Pelottendruck

impulse!

DIE EINLAGE
MIT AKTIVEN IMPULSEN

1730.impulse 128.impulse 138.impulse



SPEZI



Wenn Sie

 ***nicht verlieren*** 



kann der andere
auch nicht

 *gewinnen.*

Zeigen Sie,

WAS SIE KÖNNEN!

Auf gehts! ▶▶



WIR KÖNNEN SPORT!

O-TÖNE:

„Nachdem ich mir im März 2014 den Fuß gebrochen hatte, habe ich in der Folge immer wieder mit muskulären Problemen gekämpft. Die Einlagen haben mir geholfen, meine Statik - trotz der intensiven täglichen Belastung - endlich wieder in den Griff zu bekommen und so dauerhaft verletzungsfrei zu bleiben.“

LEON BALOGUN, PROFISPORTLER
Fußball-Bundesligaspieler beim FSV Mainz 05



»Seit Jahren versorgen wir die Spieler des **Basketball-bundesligisten MBC** mit individuellen sensomotorischen Einlagen. Diese Spezialeinlagen koordinieren die Fußmuskulatur und beugen somit Verletzungen vor. Die sensomotorischen Einlagen bestellen wir natürlich bei der **SPRINGER AKTIV AG** in Berlin.«

ALEXANDER NITSCHKE, HANDWERKER
Leiter OT, Sanitätshaus Karl Fischer (Weißenfels)

„Ich empfehle **PROPRIO®** meinen **Laufgruppen**, um gezielt dem Umknicken vorzubeugen.“

DR. MED. MICHAEL KARSCH, EXPERTE
Arzt für Allgemeinmedizin, Sportmedizin,
Chirotherapie und Akupunktur (Osnabrück)

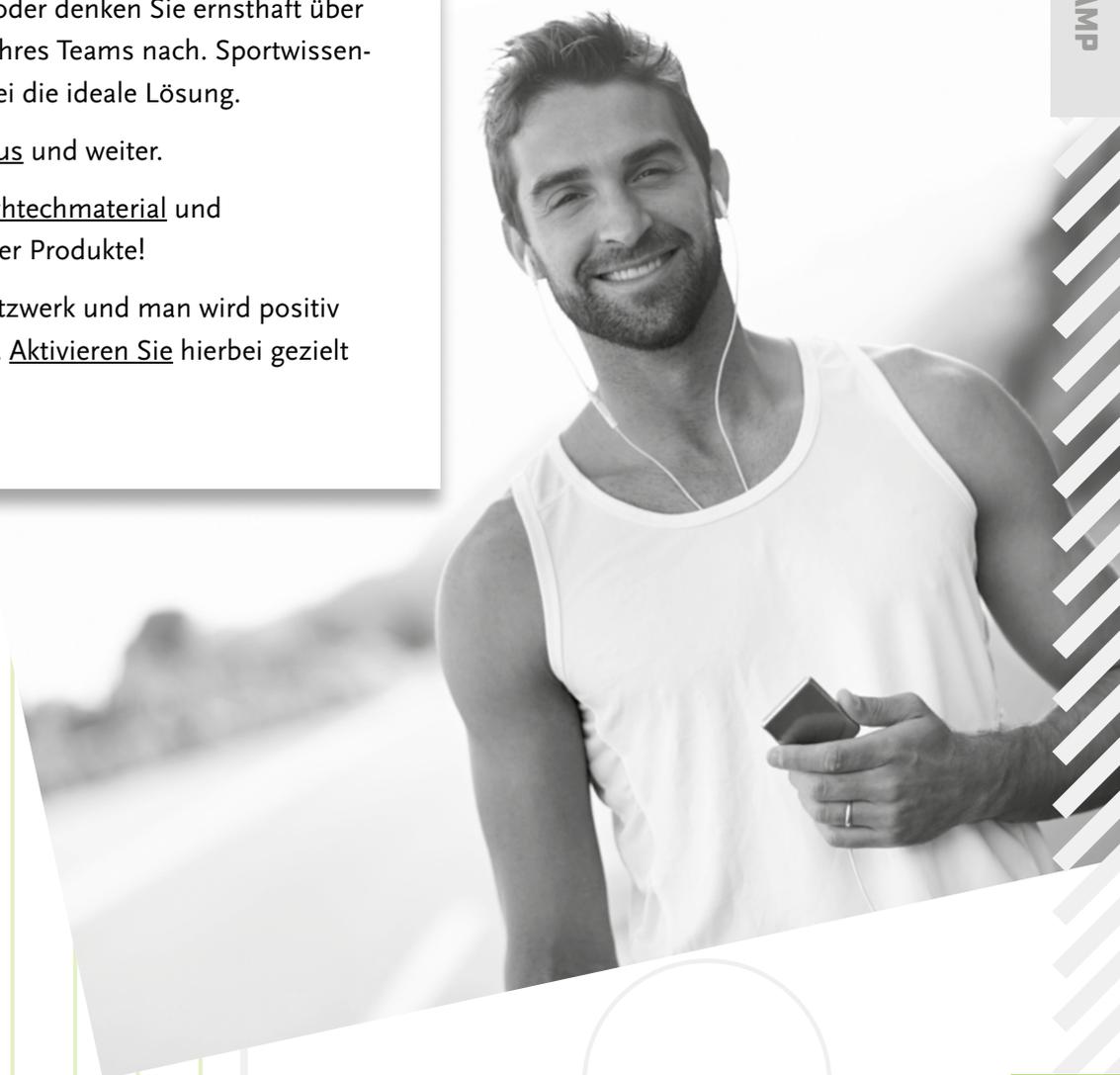
SPEZI

Wir können Sport, aber...

- ✗ ... es kostet soviel Zeit.
- ✗ ... uns fehlt das Personal.
- ✗ ... uns fehlt ein gutes Konzept.

LÖSUNG » OPTIMIEREN SIE IHRE BETRIEBLICHEN PROZESSE!

- ▶ Bestimmen Sie einen Hauptverantwortlichen für das Thema Sport oder denken Sie ernsthaft über eine Erweiterung Ihres Teams nach. Sportwissenschaftler sind dabei die ideale Lösung.
- ▶ Bilden Sie stetig aus und weiter.
- ▶ Setzen Sie auf Hightechmaterial und mehr Funktion Ihrer Produkte!
- ▶ Pflegen Sie Ihr Netzwerk und man wird positiv über Sie sprechen. Aktivieren Sie hierbei gezielt Multiplikatoren.





SEMINARE

AUF SPORT SPEZIALISIEREN

SENSOMOTORIK SPORT SEMINAR (2 TAGE)

- ▶ Sie verstehen Ursachen und Symptome von sportassoziierten Beschwerden und können daraus Rückschlüsse für die sensomotorische Einlagenversorgung ziehen
- ▶ Sie lernen praxisnah die Funktionselemente der sensomotorischen Einlage festzulegen und üben die Einlagen handwerklich sportoptimiert zu gestalten, auch für Fußballschuhe
- ▶ Sie steigern die Qualität Ihrer Bewegungsanalyse durch eine ganzheitliche Beurteilung der Dynamik
- ▶ Sie argumentieren sicher gegenüber Netzwerkpartnern



SPORTMARKETING SEMINAR

- ▶ Sie lernen neue Marktchancen aufzugreifen und individuell nutzbar zu machen
- ▶ Sie erschließen sich neue Netzwerke für den attraktiven Privatzahlermarkt
- ▶ Sie lernen Verkaufsargumente der Erfolgreichen unserer Branche einzusetzen
- ▶ Sie bringen das Thema Kundenbindung voran
- ▶ Sie sparen unnötige Kosten für teure Marketingkonzepte durch gezielte Eigeninitiative

00 **TERMINE UND BUCHUNG**

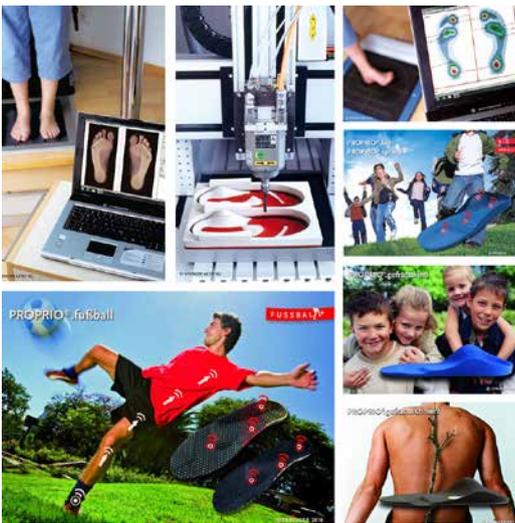
31 → http://www.springer-berlin.de/de/seminare_training.html

MARKETING

ÜBERZEUGEN SIE MIT FACHWISSEN

BILDERSERVICE

Nutzen Sie unser Bildmaterial für die Werbung vor Ort.



WERBEMATERIAL

Geben Sie Ihren Kunden Broschüren und Flyer zum Thema Sensomotorik an die Hand.



▲ PROPRIO-Kundeninfo, 32 Seiten,
Übungsbroschüren 6 Seiten und Flyer DIN lang

BANNER

Für Ihr Schaufenster



▲ PVC-Banner, 1,5 x 1 m

ANZEIGENVORLAGEN

Für Ihre Print-Werbung.



TIPP

Nutzen Sie die **PROPRIO®-Marketing-Flat** für 9,90 € mtl. und werden Sie eingetragener Experte auf www.proprio.info!

Mehr Info unter :

→ <http://www.springer-berlin.de/de/konzepte/marketingservice>



MESSTECHNIK

EINFACH LOSLEGEN!

VIDEOANALYSE

WICHTIGE ANALYSEPARAMETER:

- ▶ Winkel-Lote und Raster anwenden
- ▶ Sprunggelenksstabilität erkennen
- ▶ Normabweichungen, wie Overcrossing erfassen
- ▶ weiterführende Trainingstipps geben

EIGENSCHAFTEN VIDEOVIEW

- ▶ 4 Filmsequenzen können gleichzeitig aufgenommen/dargestellt werden
- ▶ Zoom-Funktion + Zeitlupe
- ▶ Winkel-Lote und Raster anwendbar
- ▶ Synchronisation mit Druckmessung möglich
- ▶ individuelle Reports
- ▶ Datenbankfunktion



TIPP

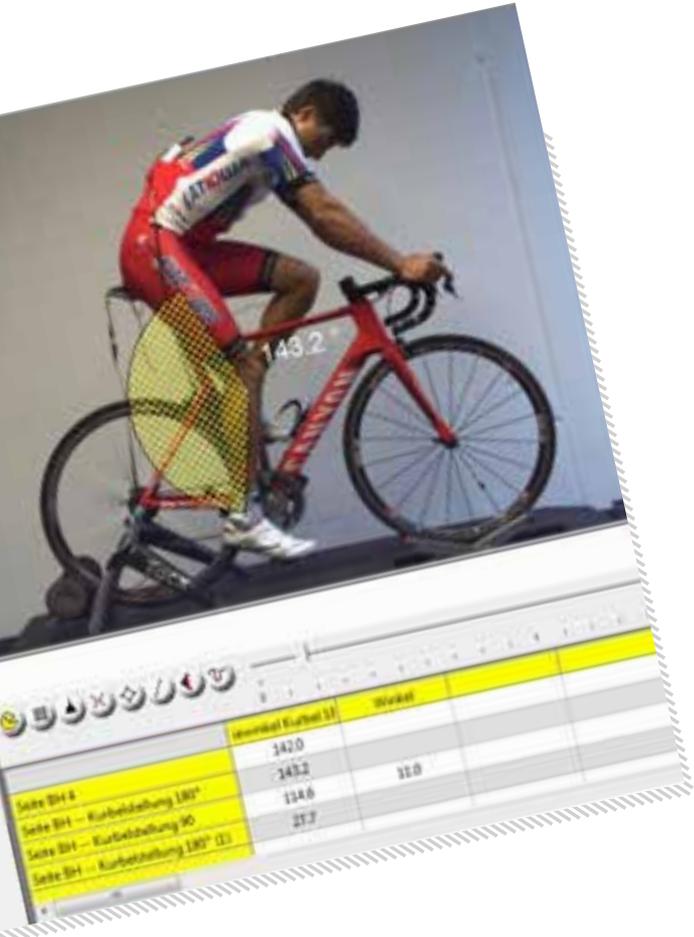
Ganganalyse: to go!

Warten Sie nicht, bis der Sportler zu Ihnen kommt. Gehen Sie hin zum Sportler! Transporttasche mit Gehstrecke, Kamera, Stativ, einfacher Videoanalyse- und Einlagenkonstruktionssoftware.



FAZIT

Die Analyse im Ganganalyselabor lässt ein unverfälschtes Gangbild zu. Bei ambitionierten Sportlern ist es ratsam, das Laufband zur Analyse einzusetzen, da sich Normabweichungen mitunter erst ab einer bestimmten Laufgeschwindigkeit feststellen lassen.



MESSTECHNIK

SPEZIALFELDER BELEGEN!

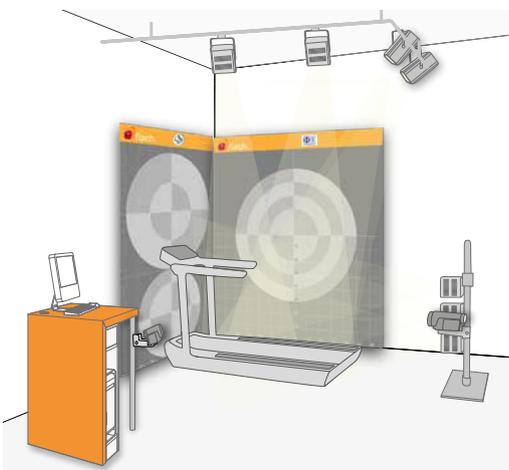
RADBIOMETRIE

DIE RADBIOMETRIE BEINHALTET:

- ▶ Rolle zum Einspannen des eigenen Bikes
- ▶ Videoanalyse mit 1-2 Kameras
- ▶ Innenschuhmessung
- ▶ intensive Schulung durch Jens Machacek
- ▶ Satteldruckmessung

EIGENSCHAFTEN RADBIOMETRIE

- ▶ Nutzung des Know-Hows von Jens Machacek, Ausstatter der deutschen Bahnradnationalmannschaft sowie zahlreicher Weltmeister und Olympiasieger
- ▶ Radbiometrie für die Analyse der Bewegungsabläufe auf dem Bike
- ▶ Lösungsvorschläge und Umsetzung des Bikefittings zur verbesserten Übertragung der Körperenergie auf das Fahrrad
- ▶ Messung des Körperschwerpunktes und der Körpersprache
- ▶ Untersuchung der Bewegung von Fuß- und Knieachse sowie Hüfte und Wirbelsäule
- ▶ Ermittlung der Energieverluste durch Ausweichbewegungen, die sich in der Videoanalyse darstellen
- ▶ Messung der Kraftübertragung im Radschuh mit Innenschuh-Messsystem
- ▶ Optimierung der Bewegung und Kraftübertragung ggf. durch Umbau des Radschuhs bzw. adäquater Einlagenversorgung



INDIVIDUELLES LAUFANALYSELABOR

- ▶ Planung, Einrichtung und Einweisung
- ▶ Neuwertiges Marken-Proflaufband für kleines Geld
- ▶ Kalibrierungsfähnen mit Ihrem Firmenlogo
- ▶ Leistungsfähige Kameras mit höhenverstellbaren Stativen und Lichtsystem
- ▶ Komplettsystem Hard- und Software

EIGENSCHAFTEN LAUFANALYSELABOR

- ▶ individuelle Einrichtung der Technik in Ihren Geschäftsräumen
- ▶ durch Einsatz des Laufbandes ist eine Analyse bei hohen Geschwindigkeiten möglich
- ▶ Kameras liefern hohe Bildrate bei guten Bildeigenschaften
- ▶ Lichtkonzept für optimale Analyseergebnisse
- ▶ Videosoftwaremodul mit Kundendatenbank als Teil einer marktgängigen Komplettlösung



SPORTEINLAGEN

MODELLKONZEPTE ZUM SPEZIALISIEREN

STARTER

SPEZI

CHAMP

PROPRIO®

DIE **SENSOMOTORISCHE** EINLAGE

D-MODELLE



» **LAUFSPORTARTEN**

G-MODELLE



» **BALLSPORTARTEN**



SchnelleSohle®

SCHNELL. EINFACH. PREMIUM.



SPORTEINLAGEN

MODELLKONZEPTE ZUM SPEZIALISIEREN

STARTER

SPEZI

CHAMP

 **CARBON**



Außenrand-
erhöhung zur
Kniestabilisierung

stabil - aber
gehbeweglich

1,9 mm

0,7 mm

 **CARBON
SPORT-SYSTEM**



0,7 mm

1,9 mm

0,7 mm

RADSCHUH

Fests
Trägerplatte

1,2 mm

Stabil aber
federnd

1,3 mm

FUSSBALLSCHUH

www.schnellesohle.de

SCHICHT 3

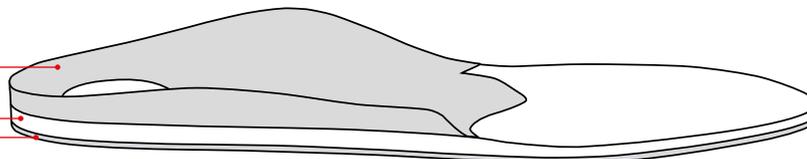
in 40 Shore A

SCHICHT 2

in 25 Shore A

SCHICHT 1

in 60 Shore A



CHAMP



SO sehen

 **SIEGER** 

aus.

→ *Doch niemals vergessen:*



 Nach dem Spiel ist
vor dem Spiel!

Sichern Sie daher

 **IHRE SPITZENPOSITION**
in der Region. 

WIR KÖNNEN SPORT!

STARTER

SPEZI

CHAMP

O-TÖNE:

»Ich trage die sensomotorischen Einlagen bei allen sportlichen Tätigkeiten, sowohl im Turnschuh als auch im Spike. Dank der Versorgung konnte ich meine muskulären Verspannungen deutlich reduzieren und bin leistungsfähiger.«

SILKE SPIEGELBURG, PROFISPORTLERIN
Deutsche Stabhochspringerin

„Es ist einfach so, dass damit **bestimmte Fußprobleme**, wie Plantarfasziitis, Achillessehnenreizungen und auch häufig Distorsionen deutlich abgenommen haben.“

DR. GERT SCHLEICHER, EXPERTE
Facharzt für Orthopädie und Arthroskopische Operationen, Mannschaftsarzt bei Hertha BSC (Berlin)

„**Viele Sportler haben Angst**, dass sie über mechanische Stützen an Kraft verlieren. Wir sagen, dass wir die Kraft in ganz bestimmten Bereichen steigern können, um dadurch das Leistungspensum bzw. das Leistungsvermögen zu verbessern und zu erhöhen.“

STEFAN WOLTRING, HANDWERKER
Orthopädieschuhtechnikermeister, motioncheck (Osnabrück)



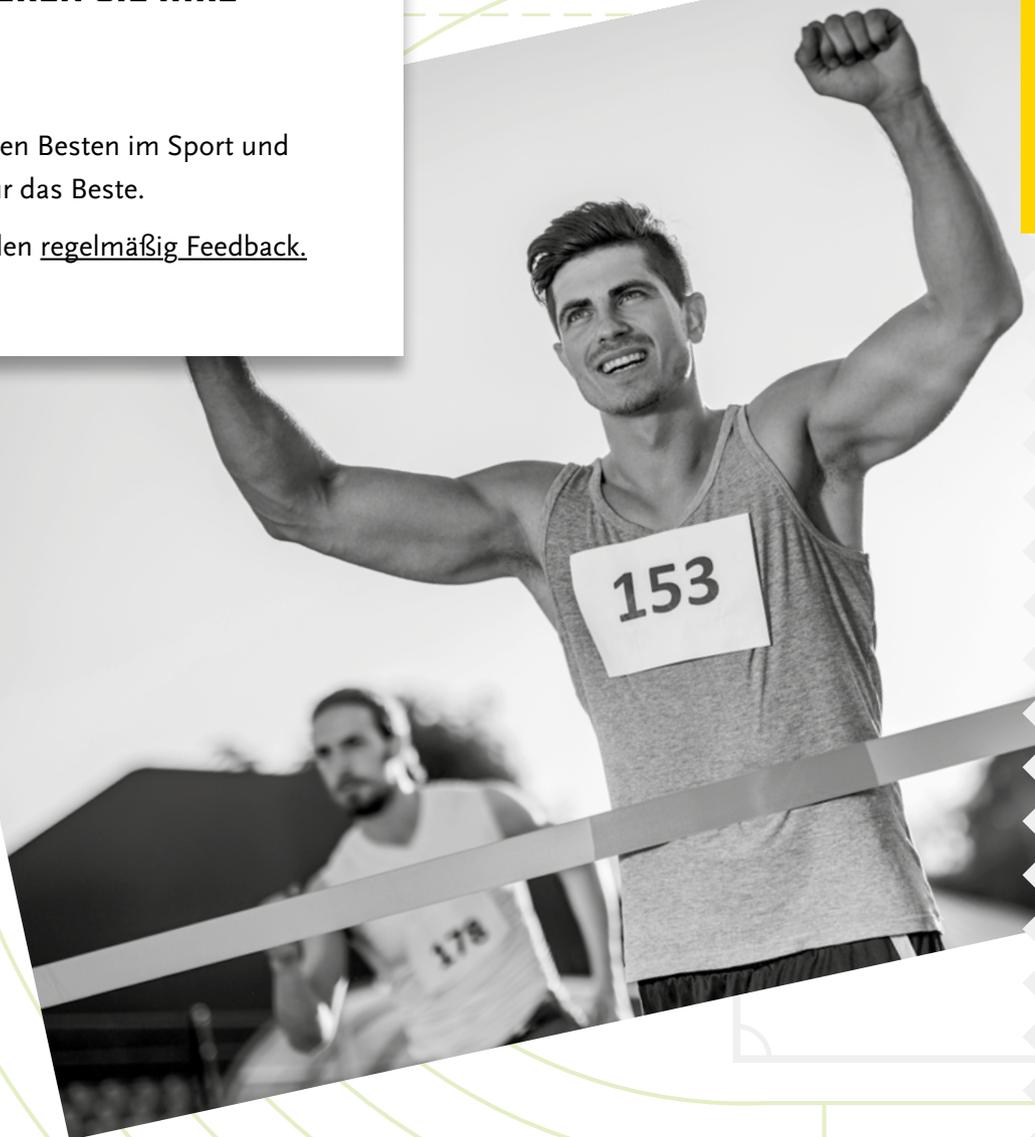
CHAMP

***Wir sind führend in der Region,
aber...***

X ... möchten uns gegenüber dem Sportfachhandel positionieren und suchen weitere Alleinstellungsmerkmale.

LÖSUNG » ETABLIEREN SIE IHRE MARKE!

- ▶ Kooperieren Sie mit den Besten im Sport und verkaufen Sie stets nur das Beste.
- ▶ Geben Sie Ihren Kunden regelmäßig Feedback.



STARTER

SPEZI

CHAMP

SEMINARE

MODELLKONZEPTE ZUM SPEZIALISIEREN

GANGANALYSESEMINAR AUFBAU (2 TAGE)

Aufbauend auf das Basisseminar greifen wir in diesem Seminar wichtige Trends auf, die Ihnen helfen, Ihr funktionelles Verständnis weiter zu schulen. Ob Faszienmedizin oder core-Training, es geht letztendlich immer darum, Ihre Beratungskompetenz am Kunden/Patienten zu stärken und damit auch die Wirksamkeit Ihrer orthopädischen Hilfsmittel zu optimieren. Wir wollen Sie nicht zu Physiotherapeuten oder Sportwissenschaftlern ausbilden, aber wir wollen Ihnen helfen, sich beim Patienten und bei Ihren Netzwerkpartnern als unentbehrliche Instanz zu etablieren.

- ▶ Pedografische Messungen auswerten und funktionelle Störungen im Bewegungsablauf, Gleichgewichtsstörungen und Instabilitäten OSG/USG erkennen
- ▶ Die Rolle der Faszien für den Bewegungsablauf – Anatomischer Verlauf, Innervierung, medizinische Trainingsansätze
- ▶ Funktionelle Zusammenhänge von Haltung und Bewegung, z.B. welche Auswirkung hat ein Hohlkreuz auf die Muskulatur und wie wird dadurch das Gangbild verändert
- ▶ Auswerten von Posturografischen Messungen (Gleichgewichtsmessungen)
- ▶ Visualisieren von Muskelaktivität bei unterschiedlichen Belastungssituationen durch Einsatz eines EMG-Gerätes



AUF ANFRAGE...

- ▶ Sensomotorik Inhouse Seminar für Ihre Mitarbeiter und Netzwerkpartner
- ▶ Verkaufsseminar für Premium-Produkte für Fachverkäufer
- ▶ Hospitationen in Sensomotorikzentren

31 TERMINE UND BUCHUNG

→ http://www.springer-berlin.de/seminare_training.html



ZERTIFIZIERTER SENSOMOTORIK-THERAPEUT

Nachdem Sie die Seminarmodule KIND, SPORT und SCHMERZ erfolgreich absolviert haben, sind Sie zur Führung des Titels und des Siegels berechtigt und erhalten eine Urkunde.

ZERTIFIZIERTER GANGANALYTIKER

Nachdem Sie die Seminarmodule Grundlagen der Ganganalyse, Selbststudium und Aufbaukurs Ganganalyse absolviert haben, sind Sie zur Führung des Titels und des Siegels berechtigt und erhalten eine Urkunde.

HINWEIS: Mit diesen Titeln belegen Sie gegenüber Krankenkassen, Netzwerkpartnern und Kunden Ihre Fertigkeiten zur ganzheitlichen Analyse sowie zur Herstellung eines geeigneten Therapiemittels in Form von sensomotorischen Einlagen.

MARKETING

ALLES FÜR IHR EVENT

STARTER

SPEZI

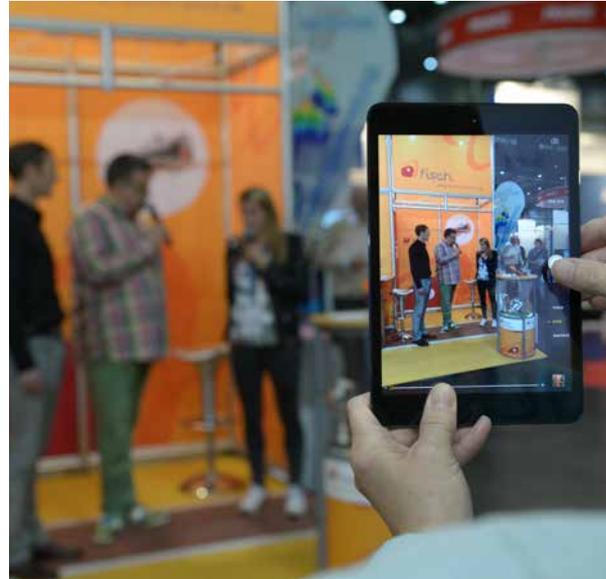
CHAMP

PRÄSENTATION KONZEPT FISCH

Präsentieren Sie sich mit dem Sportkonzept fisch - Fitness im Schuh auf Messen, Laufevents und Kongressen.



▲ fischMessezelt



▲ Messestand auf der OTWorld 2014

EVENTSUPPPORT

Lassen Sie sich unterstützen bei der Kreation, Planung, und Durchführung Ihres Events.



▲ Einladungsflyer zum 40. Knabenturnier des FC FSK Freiburg



BEISPIEL-EVENT: Planung und Durchführung eines prominent besetzten Mädchenfußballturniers der fischCup Serie 2015 mit fünf fischPartnern aus der Region Berlin-Brandenburg.



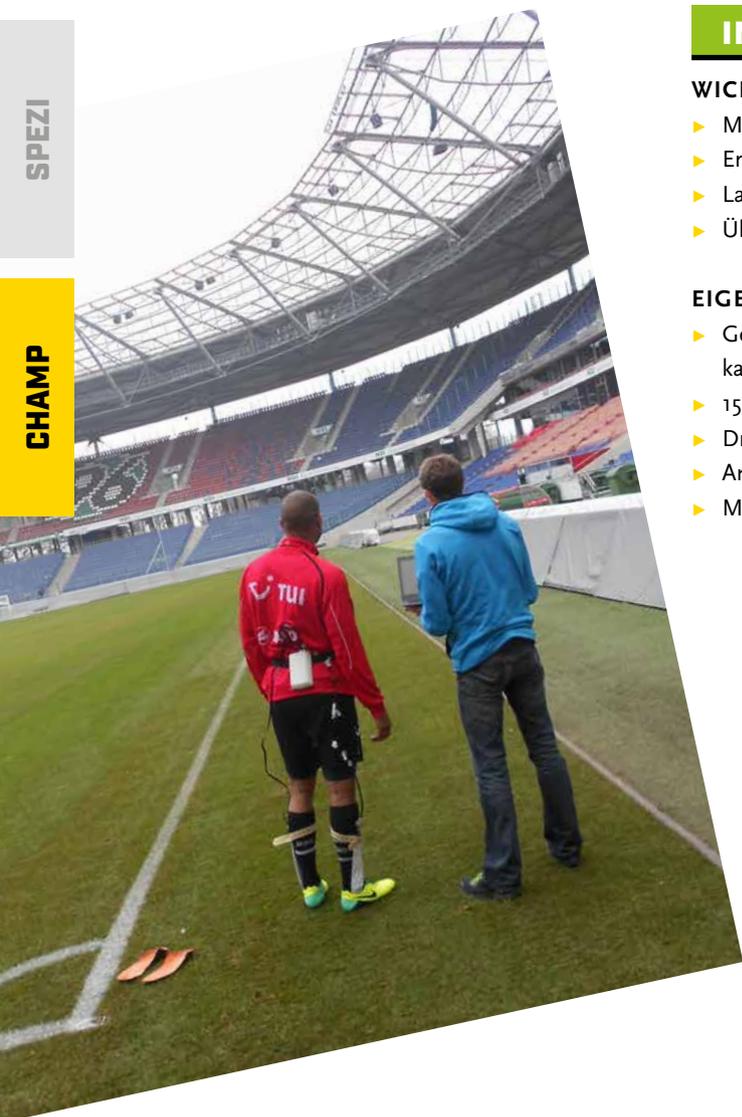
MESSTECHNIK

SEIEN SIE NAH DRAN AM SPORTLER!

STARTER

SPEZI

CHAMP



INNENSCHUHMESSUNG

WICHTIGE ANALYSEPARAMETER:

- ▶ Messung dynamischer Fußfunktion
- ▶ Erfassung in sportlicher Bewegung
- ▶ Langzeitmessung der Körperbelastung
- ▶ Überprüfung von Einlagen und Schuhen

EIGENSCHAFTEN INNENSCHUHMESSUNG

- ▶ Genauestes Ergebnis durch 40-64 nach MPG einzeln kalibrierte kapazitive Sensoren
- ▶ 15 m Reichweite in Gebäuden, 100 m im Freien
- ▶ Druckmesswerte als Farbcode oder 3D- Druckgebirge
- ▶ Anzeige der Maximalwerte und Kraftkurven für definierbare Fußzonen
- ▶ Messung der dorsalen Seite möglich

 **FAZIT**

Die Innenschuhmessung ist ein genaues und zuverlässiges Messsystem, das wunderbar im Umfeld des Sportlers eingesetzt werden kann. Bestens geeignet für Lauf-, Ball- und Radsport.



TIPP

Bieten Sie sich als Kooperationspartner des Sports an und werden Sie Teil des Teams. Mehr Image geht nicht.

- ▶ Innenschuhmessung bei Hertha BSC während eines Seminars in Berlin



MESSTECHNIK

TRAININGSBERATUNG ZUR LEISTUNGSSTEIGERUNG

GP SPRUNG

WICHTIGE ANALYSEPARAMETER:

- ▶ Software GP Sprung zur differenzierten Sprungkraftanalyse

EIGENSCHAFTEN GP SPRUNG

- ▶ Automatische Erfassung der Sprunghöhe
- ▶ Ergänzung zur Gang- und Laufanalyse, um für Trainer und Betreuer der Athleten ein wichtiger Netzwerkpartner zu werden
- ▶ Automatische Erfassung der Bodenkontaktzeiten geben konkretere Aussagen zu zyklischer Bewegungsschnelligkeit der Athleten
- ▶ Aufzeichnungen der Kräfteverläufe helfen, die Performance bei rechts-links Asymmetrien durch Ausgleich muskulärer Dysbalancen zu korrigieren
- ▶ Gezielte Trainingssteuerung nach Verletzungspausen dank Wifi-Messung unter realen Bedingungen



LEISTUNGSDIAGNOSTIK

- ▶ Konzept zur physischen Leistungssteigerung
- ▶ Diagnostik mittels Laufband oder Fahrrad
- ▶ Exakte Anamnese führt zu einem gesunden Training
- ▶ Laktatmessung ermöglicht ein gezieltes und individuelles Training zur verbesserten Leistungsfähigkeit
- ▶ Messbare Erfolge durch optimale Trainingspläne
- ▶ Leistungsdiagnostik schafft Kundenbindung durch Re-Checks
- ▶ Geringe Investitionskosten für mehr Image im Sport





SPORTEINLAGEN



INDIVIDUELLE FRÄSEINLAGEN FÜR CHAMPS



MESSEN

- ▶ 2D
- ▶ 3D
- ▶ Pedographie



BIBLIOTHEKEN

- ▶ Sensomotorik
- ▶ Biomechanik
- ▶ Risikofuß



MATERIALVIELFALT



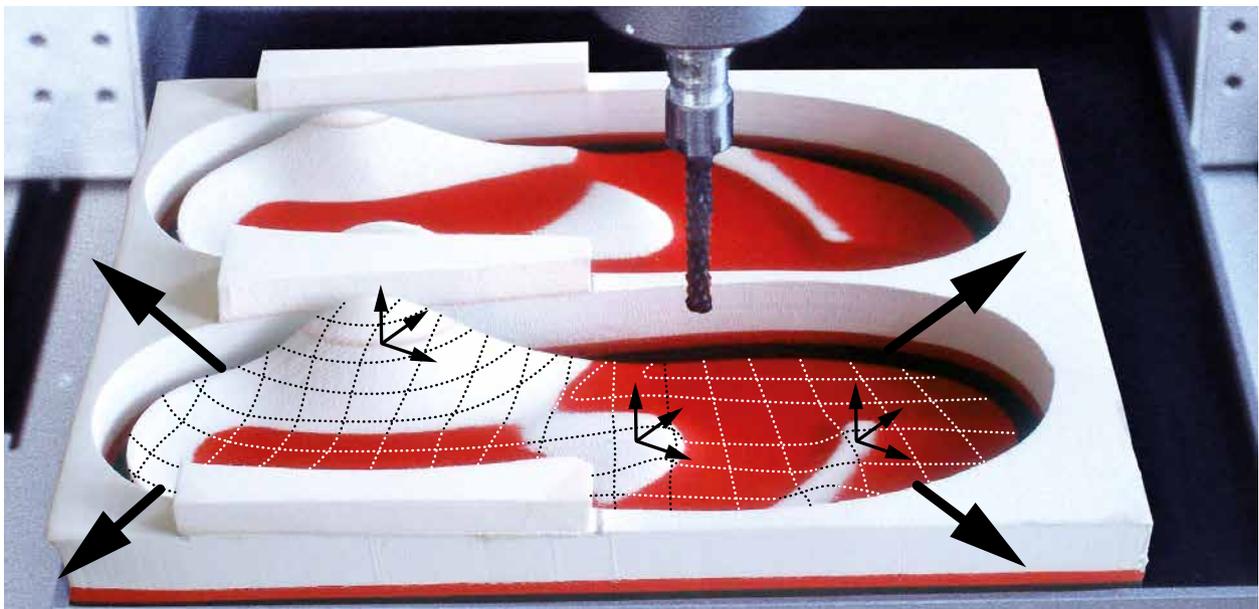
KONSTRUKTION

- ▶ Alle relevanten Parameter in 4 Minuten.



FERTIGUNG

- ▶ Zentral
- ▶ Eigene Maschine in Lizenz



SPORTEINLAGEN

EIN IN PROFILIGEN ERPROBTES KONZEPT

PRODUKT SENSOMOTORIK OHNE RISIKIO

- ▶ Praxiserfahrung im Profi- und Amateursport
- ▶ Knowhow aus Wissenschaft und Technik
- ▶ Referenzen in Ballsportarten und Laufsport
- ▶ Ursächlicher und funktioneller Versorgungsansatz
- ▶ 100% reproduzierbar

MARKETING

- ▶ Online-Portal für Partner und Endverbraucher
- ▶ Umfangreiches Marketingpaket zum Start
- ▶ Eventsupport
- ▶ PR-Beratung



Qualitätssiegel immer mit dem Namen des fishPartners verbunden



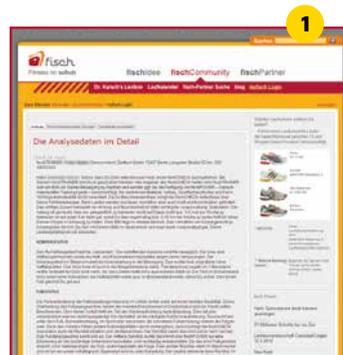
- ◀ Marketingpaket zum Starten
- ▶ fishWebsite mit Ihrem Experteneintrag und dem persönlichen Login für Ihre Kunden



Raynard Tissink - Weltspitze Triathlon
 Zehnkämpfer Olympia BasCats Cuxhaven
 SC Paderborn 07 **Hertha BSC**
 Hannover 96 Rot-Weiss Oberhausen
 ETUF Essen Anja Mittag 1.FC Union Berlin
 1. Liga Hockey Damen Fußball-Nationalspielerin
Borussia Dortmund

KONZEPT

- ▶ Online-Konstruktionssoftware mit Analyseleitfaden nach sportwissenschaftlichem Standard
- ▶ Automatisch generierte Einlage durch Modellbibliothek mit 45.000 Modellen
- ▶ Analysedaten für Sportler online abrufbar (1)
- ▶ Herstellerunabhängige individuelle Laufschuhempfehlung (2) + therapeutische Tipps (3)
- ▶ Kundenbindungs-Tool "Einladung Re-Check"





ERGÄNZUNG



IHR EINSTIEG IN DEN LAUSCHUHMARKT - WERDEN SIE LEX LAUFEXPERTE!

Die LEX LAUFEXPERTEN Verbundgruppe entstand Mitte der 80er Jahre und steht heute mit seinen inhabergeführten Laufshops für Laufsport-Spezialisten mit höchsten Ansprüchen. LEX prüft neue Laufprodukte und gestaltet deren Entwicklung sogar teilweise mit.

LEX steht für Qualität, Kompetenz, optimale Lage und Ausstattung sowie ein zukunftssicheres Marktsegment und vor allem für Individualität. LEX bietet Ihnen den Einstieg in den Laufschuhmarkt!



WAS MUSS ICH TUN, UM LEX LAUFEXPERTE ZU WERDEN?

Einfach Sie selbst sein!

- ▶ unverwechselbarer Auftritt durch niveauvolles Laufshop-Design und professionelle Werbung
- ▶ günstige Einkaufskonditionen und ein modernes Warenwirtschaftssystem
- ▶ Schulungen und Teilnahmen an Deutschlands größter Laufsport-Fachhandelsmesse
- ▶ u.v.m.

SHOP-IN-SHOP

- ▶ Keine Eintrittsgebühr
- ▶ monatl. Lizenzgebühr i.H.v. 200,- EUR (100,- EUR für fischPartner)
- ▶ vorgegebene Abnahme eines Kernsortiments
- ▶ Zugriff auf die aktuellsten, modernsten und innovativsten Laufschuhe
- ▶ lukratives Rückvergütungsmodell
- ▶ u.v.m.



Zu den Premium-Partnern der LEX LAUFEXPERTEN zählen die folgenden Marken-Lieferanten: Adidas, NIKE, Brooks, Mizuno, ON, New Balance und Saucony.



ANFRAGEN

Bei Interesse einer Shop-in-Shop Lösung bitte an:
daniel.fritzsche@springer-berlin.de

SENSOMOTORIK ZENTRUM®

LEBENDIGER SHOWROOM IM HERZEN BERLINS

„Wir haben die Wirksamkeit unserer Produkte mehrfach nachgewiesen.
Es war an der Zeit, den nächsten Schritt zu machen und deren Wirtschaftlichkeit nachzuweisen.“

MARTIN HEPPER, Vorstand Springer Aktiv AG

2008 eröffneten wir das Orthopädiegeschäft der Zukunft als lebendigen Showroom, zunächst in den Geschäftsräumen der Zentrale und 2013 „ku´damm-nah“ im Herzen Berlins.

DAS ANGEBOT:

Gang- und Laufanalyse, Leistungsdiagnostik, Radbiometrie, sensomotorische Einlagenversorgung mit physiotherapeutischen Tipps, Laufschuhberatung und Verkauf sowie Maßschuhherfertigung.

- ▶ Investitionsvolumen i.H.v. 350.000
- ▶ konsequent sensomotorische Beratung
- ▶ über 40% der Kunden sind Sportler
- ▶ seit Eröffnung immer noch wochenlang ausgebucht
- ▶ mind. 15 Gang- und/oder Laufanalysen pro Tag
- ▶ jede vierte Analyse mit Schuhverkauf

SENSO)) MOTORIK
ZENTRUM BERLIN 



TERMIN BESICHTIGUNG

→ Lassen Sie sich inspirieren und besuchen Sie uns doch einmal in Berlin!

Bei Interesse senden Sie Ihre Anfrage bitte an: frankhepper@springer-berlin.de



SENSOMOTORIK ZENTRUM®

WERDEN SIE LIZENZPARTNER

SIE SIND EIN CHAMP UND BEREIT FÜR DIE KÖNIGSKLASSE?

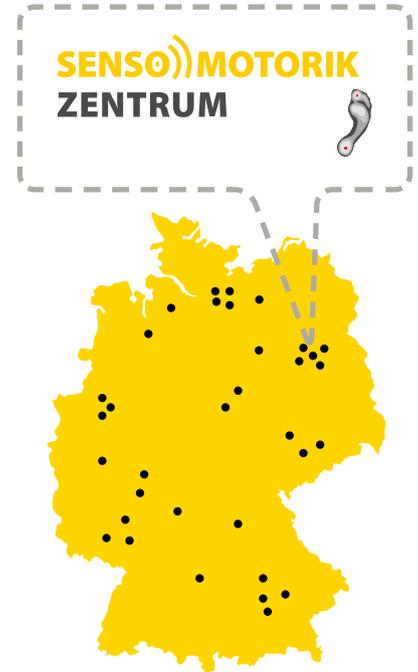
- ▶ Werden Sie SENSOMOTORIK ZENTRUM®!
Lassen Sie Ihren Betrieb nach Sensomotorik Zentrum Berlin zertifizieren und profitieren Sie von der erfolgreichen und ®-geschützten Marke.

WAS MUSS ICH TUN, UM SENSOMOTORIK ZENTRUM® ZU WERDEN?

- ▶ Bereit für den nächsten Schritt sein!

SIE PROFITIEREN VON:

- ▶ Markenlizenz
- ▶ Gebietsschutz
- ▶ Zertifizierung
- ▶ Netzwerk
- ▶ Werbung
- ▶ u.v.m.



KONTAKTIEREN SIE UNS

→ Ihr Ansprechpartner kommt zu Ihnen und wird Sie persönlich beraten!

Bei Interesse senden Sie Ihre Anfrage bitte an: daniel.fritzsche@springer-berlin.de

DER SPORT BRAUCHT SIE!

Ich hoffe, Sie hatten Spaß beim Stöbern in unserer Lektüre und konnten etwas daraus mitnehmen.

Bevor mich mein Weg zur Springer Aktiv AG führte, durfte ich als Manager zehn Jahre lang den Sportmarkt in all seinen Facetten kennenlernen. Es ist gigantisch, zu welchem wichtigen Wirtschaftsfaktor er sich gemausert hat. Davon muss und wird auch unsere Branche profitieren.

Als aktiver Fußballer kann ich nur noch einmal unterstreichen, dass der Sport Sie wirklich braucht. Dank der Einlagen habe ich meine Achillessehnenprobleme endlich in den Griff bekommen und knicke auch nicht mehr um, wie es früher oft der Fall war. Natürlich kommuniziere ich dies auch im Kreise meiner Mannschaft und sehe, wie gut die Mund-zu-Mund-Propaganda funktioniert. Neben einem funktionierenden Produkt braucht es also auch ein funktionierendes Netzwerk. Damit sie Erfolg haben, ist es notwendig, dass die Menschen über Sie und Ihre Arbeit sprechen. Bis es allerdings soweit ist, bedarf es mehrerer wohlüberlegter Schritte. Diese rücke ich gern in meinem Sportmarketing-Seminar in den Fokus und möchte sie Ihnen auch an dieser Stelle mit auf den Weg geben:

1. **WAHL:** Entscheiden Sie sich bewusst für pro oder contra Sport; lassen Sie sich dabei nicht drängen!
2. **ZIEL:** Legen Sie Ihre Wunschposition am Markt fest!
3. **STRATEGIE:**
Treffen Sie Grundsatzentscheidungen zum Erreichen Ihres Ziels!
4. **MASSNAHMEN:**
Fällen Sie operative Entscheidungen im Tagesgeschäft!

→ Ohne Ziel keine Strategie, ohne Strategie kein Erfolg.

Klingt einfach oder? Ist es eigentlich auch.

Wir möchten Sie gern bei Ihrer Entscheidung unterstützen und mit Ihnen über Möglichkeiten in Ihrem Umfeld sprechen. Sofern Sie unsere Checkliste auf Seite 10/11 ausgefüllt haben und uns diese vorliegt, wird unser Außendienst Sie zeitnah kontaktieren, um mit Ihnen das Ergebnis und eine mögliche Strategie zu besprechen. Wenn Sie bereits konkrete Ideen, Wünsche oder gar Pläne haben, sprechen Sie mich gern direkt an.

Ich freue mich auf unseren Austausch!



Ihr Daniel Fritzsche
Aktiver Fußballer sowie Sportstrategieberater der Springer Aktiv AG

ABSPANN



„Es ist gigantisch, zu welchem Wirtschaftsfaktor sich der Sportmarkt gemausert hat.“

WIR KÖNNEN SPORT!

O-TÖNE:



... AUCH IM AUSLAND.

»For most of my life in Pedorthics I have considered "traditional Foot Orthotics" to be biomechanical. When understanding the proprio concept you begin to understand how a well-designed Foot orthosis can also impact the function of the connective tissue.

When a muscle and tendon are over used or under used we get misalignment of the bones.

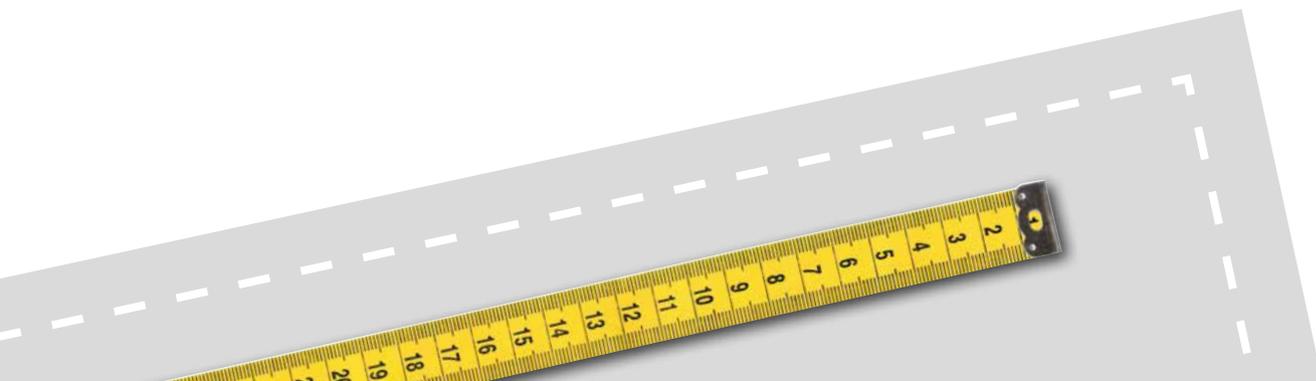
With 26 bones in the foot and 19 muscles clearly we are dealing with a complicated area. To date with orthotic management, wedging or posting, offset with dampening or accelerating materials, has been the traditional focus of functional orthotics. This has helped, but it is not the total solution. PROPRIO® orthotics and the more whole foot concept brings us nearer to true foot management than basic biomechanics.

By working on the foot position and the tendon firing or signals that the tendon receives, we can design and produce a Foot Orthotic which will work towards the rehab goal, not to prevent range of motion by limiting it but by signaling the sensors that the position has been reached.

The athlete can expect not just to stop the damage but to recover to a more effective and efficient performance level.

The difference in winning might be in the ability of a skier to transfer his weight from one ski to another just that bit quicker or a cyclist to train 4 more hours a week than she could before. Effective correction of not just the bones but those tendons that move bones is the secret to a proprio sports foot orthotic.«

JON FOGG, O&P Specialist,
PROPRIO® Proponent (Atlanta, USA)



**WIR KÖNNEN
SPORT!**

... und Sie auch!



SPRINGER

FON +49 (0)30 49 00 03 - 0

FAX +49 (0)30 49 00 03 - 11

WEB www.springer-berlin.de