

Sunflex

# Inspiration meets Innovation

Wie muss ein Produkt aussehen, das zum Renner avanciert? Wie tickt ein Schnelldreher? Wie erhöht man die Frequenz? Wie toppt man die Marge?

Was ist ein Waboba?



Waboba... ein Name der auf der Zunge hüpfet und springt, eine zündende Idee, ein tolles Lizenzprodukt, exklusiv und innovativ. Waboba, ein Funartikel mit Sportsgeist für Händler, die fit für die Zukunft sein wollen. Was ist ein Waboba und was kann er? Peer Zimmermann und Reinhard Simon kennen die Antwort...

**Was ist ein Waboba, meine Herren?**

**Reinhard Simon:** Der Waboba ist ein Ball, der durch seine besondere Konsistenz und seine Materialbeschaffenheit die Fähigkeit besitzt, von einer Wasseroberfläche wieder abzuspringen. Je spitzer der Winkel, mit dem der Waboba auf die Wasseroberfläche trifft, desto schneller beschleunigt er wieder aus dem Wasser heraus. Der Waboba ist innovativ und demzufolge kein „Spielzeug“ im eigentlichen Sinn, sondern vielmehr ein Sport- und Funartikel für die ganze Familie.

**Peer Zimmermann:** Dem ist kaum etwas hinzuzufügen. Waboba bedeutet Spaß für den Verbraucher, egal ob jung oder alt, und den Handel. Er ist klein, interessant und ein Schnelldreher, der einen Zusatzumsatz mit toller Marge bringt.

*Damit spielen Sie, Herr Simon, beziehungsweise Ihre Handelsvertretung SMV*

**dem Handel einen umsatzstarken Ball zu...**

**Simon:** Das stimmt, obwohl wir am Anfang verkäuferische „Schwerarbeit“ leisten mussten. Es war nicht gerade einfach, den zunächst völlig unbekanntem und auch nicht gerade günstigen Waboba im 24er Thekendisplay im Fachhandel zu platzieren. Aber wer den zugespielten Ball einmal aufgenommen hatte, ist begeistert: Bei einer beträchtlichen Anzahl unserer Kunden gingen mehrere Waboba-Displays über die Ladentheke.

*Sie sind bundesweit für Sunflex tätig, das ist eher ungewöhnlich für eine Handelsvertretung. Wie stellen Sie das manpowermäßig auf und handhaben Sie das bei anderen Lieferanten auch so?*

**Simon:** Wir als SMV OHG betreuen als Handelsagentur mit meinen Kollegen Bernd Markmiller, Alexander Rieger und meiner Wenigkeit den kompletten, süddeutschen Raum. In den restlichen Bundesgebieten sind gut eingeführte Handelsagenturen für uns tätig. Den Norden betreut KMS, Detlef Kuhn, das Gebiet Nordrhein-Westfalen managt HBV, Holger Beisch, im Osten powert die Handelsvertretung Iris Salbert,

Hessen und das Saarland liegen in den Händen von HFH, Frank Hempel. Bisher arbeiten wir in dieser Form nur für die Firma Sunflex, sind aber nicht zuletzt aufgrund unserer Büroorganisation jederzeit offen für weitere Projekte dieser Art.

*Das Thema Sport wird immer wichtiger für den Händler, da die Kids entweder zu Trendsportarten in den dortigen Handel abdriften oder zur Elektronik. Der Waboba kann hier als Initialzündung fungieren und die Kernkäufergruppe länger an den Spielwarenhandel binden. Vor diesem Hintergrund die Frage an Sie, Herr Zimmermann: Wie ist Sunflex entstanden und was hat Ihr Unternehmen für unsere Branche noch zu bieten?*

**Zimmermann:** Die Firma Sunflex kommt vom Tischtennis und ist heute weltweit der größte Hersteller von Tischtennisschlägern. Da liegt unsere Kernkompetenz. Sunflex wurde 1969 von meinem Vater gegründet und ist heute ein Joint Venture mit meinem chinesischen Partner Antony Fung und mir. Die Produktion sitzt in China, Büros werden in Hong Kong und Deutschland betrieben. Unser Team hier in Schwabach ist klein,



**Teamwork und Sportsgeist führen bei Sunflex zum Erfolg: v.l. Sunflex-Geschäftsführer Peer Zimmermann, Pia Roderer, zuständig für Marketing, und Reinhard Simon, SMV OHG**

jedoch flexibel und schlagkräftig. In der Spielwarenbranche kennt uns noch kaum jemand. Aber das wird sich dank SMV schnell ändern. Wir haben ein hohes Innovationspotenzial und bieten gerade im Bereich Funsport hoch interessante und margenstarke Artikel für den Spielwarenhändler.

**Simon:** Das Potenzial von Sunflex war uns schnell klar. Wir haben das Unternehmen als sehr innovativ und trendorientiert erlebt. Der Eindruck hat sich bestätigt. Das Sortiment umfasst neben Tischtennis das Funsportprogramm Neopren, Wasserspritzten, Frisbee, Hula Hoop und vieles mehr; dazu kommt noch ein komplettes Dart- und Badmintonsortiment.

#### Wie hat Sie der Waboba überzeugt?

**Simon:** Der Waboba hat tolle Spieleigenschaften und ist ein Schnelldreher mit guter Spanne. Er sorgt für Frequenz und zeigt das Innovationspotenzial der Funsportbranche. Insofern ist der Waboba ein idealer Treiber für ein schönes Zusatzsortiment!

#### Herr Zimmermann, wo suchen und finden Sie solche Produkte?

**Zimmermann:** Hauptsächlich resultiert die Entdeckung derartiger Neuprodukte aus Kontakten, die sich über Jahre entwickelt haben. Das ist wie mit der richtigen Frau. Man kann Sie nicht suchen, sie kommt einfach irgendwann.

#### Werden Sie sich mit Sunflex deutlicher im Funsportbereich und damit auch in Richtung Spielwarenhandel engagieren?

## Kontakt

Sunflex Sport GmbH + Co KG  
Wolkersdorfer Berg 3  
91126 Schwabach  
Tel.: + 49 (0)911 – 6 32 12 – 0  
info@sunflex-sport.com  
www.sunflex-sport.com

SMV OHG  
Dieselstraße 16  
86368 Gersthofen  
Tel.: +49(0)821 – 78 08 51 – 0  
office@smv-spielwaren.de  
www.smv-spielwaren.de

**Zimmermann:** Wir sind schon immer in einem Bereich zwischen Sport und Spiel tätig, auch mit Tischtennis. Ich wundere mich über sowohl die Sport- als auch die Spielwarenhändler, die immer noch stur bei ihren angestammten Sortimenten bleiben. Beide müssen sich bewegen. Funsportprodukte passen ideal in beide Bereiche, weil sich die Zielgruppen weitgehend überlappen. Wir freuen uns darauf, mit interessierten Spielwarenhändlern partnerschaftlich zusammenzuarbeiten.

#### Wie kalkuliert der Händler die Produkte der Firma Sunflex?

**Simon:** Da in der Sportartikelbranche bekanntermaßen höhere Spannen als in der klassischen Spielwarenhandelslandschaft realisiert werden, ist die Firma Sunflex für jeden Spielwarenfachhändler ein Garant für Schnelldreher mit guten Margen.

#### Wo sollte der Waboba platziert werden, um zu großer Form aufzulaufen?

**Simon:** Der Waboba ist sowohl im Thekendisplay wie auch in einem attraktiven Hängelblisten erhältlich. Für die kommende Sai-

son erwarten den Händler drei absolute Waboba-Topneuheiten: Bei Abnahme von nur vier Waboba-Artikeln seiner Wahl erhält der Kunde gratis einen digitalen Bilderrahmen für den Point of Sale, auf dem in verschiedenen Videoclips alle Wabobas „in Action“ zu sehen sind. Mit dieser „emotionalen“ Abverkaufsunterstützung wird der Waboba an Drive deutlich zulegen.



#### Sunflex nennt sich „The Sports Company“. Was unterscheidet in Ihren Augen die Branchen Sport und Spielware und wo ticken die beiden Branchen gleich?

**Zimmermann:** Der Unterschied liegt bei den klassischen Sortimenten. Da ist eine Spezialisierung zum Beispiel auf Laufschuhe respektive Modelleisenbahn sinnvoll. Im Bereich „Funsport“ sehe ich große Über-

schneidungen und noch viele unausgeschöpfte Synergien, weil, wie oben schon erwähnt, die Zielgruppen sich nahezu decken. Zudem ist derzeit das Thema Activity in aller Munde – gerade für die Couchpotatoes unter den Kids. Bewegung, Freizeit und Spaß – mit diesen Attributen können sich beide Branchen schmücken, diesen Anspruch der Verbraucher sollteder Handel kompetent und mit guten Marken befriedigen.

#### Das kommt ja noch dazu. Bei Sunflex handelt es sich um eine renommierte Marke...

**Zimmermann:** Ja, wir haben im Funsportbereich einen sehr hohen Bekanntheitsgrad. Nicht zuletzt davon kann der Spielwarenhändler profitieren. Bei den Kids kennt man



uns. Und ich denke, es ist bei Spielware wie in der Sportartikelbranche: Die Verbraucher geben zwar ihr Geld derzeit vorsichtig aus, aber wenn, dann greifen sie zu Marken.

**Werden Sie den Wunderball einem breiten Spielwarenpublikum vorstellen? Beispielsweise auf der Spielwarenmesse?**

**Simon:** Ja. Wir werden auf der Spielwarenmesse 2010 in Halle 7 – B03 alle Waboba



**Der Sommerspaß heißt Waboba! Der kleine Ball gibt dem Umsatz ordentlich Drive**

Artikel ausstellen und zusätzlich eine kompakte Sortimentsauswahl des übrigen Sunflex Programms zeigen. In diesem Zusammenhang weisen wir Ihre Leser gern auf die attraktiven Vororderkonditionen hin, von denen jeder Kunde noch bis Mitte Dezember profitieren kann! □

### Über Sunflex

Sunflex, The Sports Company, entwickelt seit über 40 Jahren in enger Zusammenarbeit mit Spitzensportlern Tischtennisprodukte – und das äußerst erfolgreich. Praxiserfahrung, Kompetenz und ein ausgesuchtes Expertenteam schaffen die Basis für innovative Produkte und zukunftsweisende Technologien. Die Sunflex Qualitätsprodukte werden in über 100 Ländern angeboten, die besten Spieler der Welt vertrauen auf dieses Know-how. Für Sunflex gilt: Fair Play auf jeder Ebene! Seit 2003 ist das Unternehmen in Zhongshan/China

aktiv. Dort werden auf 15.000 Quadratmetern mehr als 25 Tischtennismarken gefertigt. Im modernsten und größten Tischtennis-Produktionszentrum der Welt herrscht eine partnerschaftliche Unternehmensphilosophie. Daraus resultieren die hohe Motivation des über 400-köpfigen Teams und die überdurchschnittliche Effizienz. Die Rahmenbedingungen suchen ihresgleichen: 4000 Quadratmeter Werksunterkünfte, kostenfreies Kantinenessen, adäquate Einkünfte und geregelte Arbeitszeiten sind ebenso selbstverständlich wie modernste Klima- und Entsorgungsanlagen, ansprechende Waschräume und eine hervorragende medizinische Versorgung. Sunflex hat und bietet Zukunft: Zum attraktiven Angebotspektrum gehören heute neben der Kernkompetenz Tischtennis auch Produkte für Trend- und Funsportarten sowie Badminton und Dart.



**Das Käpt'n Holzbein-Team: Silke Piening (l.o.), Jadranka Polzin (l.u.), Roswitha Fink (re. o.) und Edith Sellmann (re. u.)**



„Die Firma Sunflex und speziell der Waboba wurde mir durch die Handelsvertretung Kuhn empfohlen. Ein toller Tipp, wie sich herausstellte!

In der kurzen Zeit von Juni bis August gingen sage und schreibe circa 408 Wabobabälle über die Theke. Das ist sicher unseren eigenen Erfahrungen mit diesem tollen Produkt zuzuschreiben, dann der professionellen Videopräsentation im Schaufenster, den kleinen und großen Kunden, die damit in der Ostsee gespielt haben und last but not least dem großartigen Service der Firma Sunflex. Der Waboba an sich ist die beste Werbung. Wenn man bedenkt, dass sich die meisten Kinder und Erwachsenen heute viel zu wenig bewegen, dann ist er prädestiniert, zur Bewegung zu animieren. Zuerst waren wir skeptisch wegen des Preises, wurden durch die große Nachfrage aber schnell eines Besseren belehrt. Ein Eis zu Zweit kostet genauso viel, das Vergnügen, das man daran hat, ist aber von sehr kurzer Dauer. Für mich und mein Team war ganz schnell zu erkennen, dass Sunflex nicht nur qualitätsvolle und innovative Produkte im Portfolio hat, sondern auch ausgezeichneten Service für den Einzelhandel bietet. Ich hatte nur mit kompetenten und engagierten Mitarbeitern zu tun. Da ich ein Saisongeschäft leite, wir über ein winziges Lager verfügen, die meisten unserer Kunden Urlauber sind und wir nicht langfristig Ware einkaufen können, sind wir auf super schnelle Lieferungen angewiesen. Die Mitarbeiter der Firma Sunflex machen das Unmögliche möglich! Zirka 80 Prozent unserer Kunden sind Stammkunden, die sich freuen, wenn sie bei uns in Grömitz besondere Produkte für sich selbst und zum Verschenken finden. Deshalb kommen sie seit 13 Jahren immer wieder gerne zu uns. Der Waboba ist seit diesem Jahr einer davon.“

**Jadranka Polzin, Käpt'n Holzbein, Grömitz**

„Dem Waboba-Ball der Firma Sunflex standen wir anfangs offen gesagt eher skeptisch gegenüber. Abgeschreckt hat uns vor allem der verhältnismäßig hohe VK-Preis. Auch der Abverkauf war am Anfang noch verhalten, was sich inzwischen dank der engagierten Unterstützung durch Sunflex und SMV wesentlich verändert hat. Wir erhielten zwei CD-Roms für unsere digitalen Bilderrahmen. Mit dieser tollen Vorführung des Waboba haben wir den Abverkauf deutlich nach oben katapultiert. Eine Vorführung läuft seit einigen Wochen in unserem Schaufenster mit Badeartikeln, die andere am PoS auf dem Kassentisch in unserer Sommerabteilung. Zu guter Letzt haben wir den Abverkauf mit Hinweisen vor allem an unsere Stammkunden, dass dies der absolute Sommer-Trendartikel ist, massiv unterstützt. Aus dieser Ecke erhielten wir durchwegs begeistertes Feedback. Mit Hilfe dieser Maßnahmen und last but not least durch Mund-zu-Mund-Propaganda sowie den Vorführeffekt in den Schwimmbädern und an den Seen in der Umgebung haben wir seit Sommerbeginn über 100 Waboba-Bälle verkauft. Die Unterstützung durch Sunflex in Bezug auf Nachlieferungen war vorbildlich. Zu Beginn hatten wir ja nur ein Display bestellt. Wir sind der Meinung, dass solche Neuheiten für den Fachhandel immens wichtig sind, denn sie bringen nicht nur Frequenz und Abverkaufszahlen mit einer guten Spanne, sondern zeigen unseren Kunden, dass sie bei uns Produkte finden, die nicht jeder Mitbewerber führt.“

**Gerhard Wanner, Spiel + Freizeit Wanner, Aalen**