

Tennismarkt

Kommt die digitale Revolution?

Der Höhenflug des Tennismarktes ist seit etlichen Jahren vorbei. Nun macht sich jedoch Hoffnung breit, dass die Umsatzkurve den Weg nach oben findet. Beat Ladner



Foto: Joexx/Photocase

Anfang der 90er-Jahre sind für über 12 Millionen Franken Tennisschläger in die Schweiz importiert worden, im vergangenen Jahr lag der Wert bei 3 Millionen Franken. Dieser Absturz widerspiegelt in keiner Weise die Entwicklung des Tennissports in der Schweiz, dessen Popularität nach wie vor sehr hoch ist – was bei den Erfolgen von Federer und Wawrinka niemanden überrascht. Dem Wettbewerb unter den Sportarten kann sich Tennis nicht ganz entziehen, aber die Entwicklung der Spielerzahlen liefert nur zu einem Teil eine Erklärung für die Talfahrt der Importe.

Ausgereiftes Material

In Gesprächen mit den führenden Tennislieferanten kristallisieren sich mehrere Gründe heraus, welche zur Talfahrt beigetragen haben. Ingo Bours von Prince verweist auf die Tatsache, dass heute weniger Tennis gespielt wird als Anfang der 90er-Jahre, da Tennis vor allem unter den kaufkräftigen älteren Generationen Anhänger an den Golfsport verloren hat. Gleichzeitig hat in den 90er-Jahren der Boom, welcher durch Oversize Rackets und Widebodies ausgelöst worden war, ein Ende gefunden. Weiter hat die hohe Qualität der Tennisschläger dazu geführt, dass die Rackets länger im Einsatz stehen. Es sind

viele Spieler mit sehr altem Material unterwegs, gibt Pascal Blöchlinger von Head zu bedenken. Yves Hersche von Babolat verweist darauf, dass es eine stattliche Anzahl Hobby- und Freizeitspieler gibt, denen das Material nicht so wichtig ist, während die Turnierspieler durchaus grossen Wert auf optimale Rackets legen. Den Vorwurf, dass die Marken in den vergangenen Jahren zu wenig innovativ gewesen sind, lassen die Lieferanten nicht auf sich sitzen. Sie verweisen auf zahlreiche neue Technologien, die eingeführt worden sind, denen aber die Durchschlagskraft für Preiserhöhungen oder Absatzsteigerungen gefehlt hat. Dafür war der Wow-Effekt letztlich zu wenig gross.

Druck auf Preise

Parallel zum Aufkommen des Internets sind die Verkaufspreise stark unter Druck geraten. Vor allem in Märkten wie Deutschland, Frankreich und Grossbritannien haben die Tennisanbieter auf den Online-Handel gesetzt und dabei viel Marge verloren, die nur noch schwer zurückzuholen ist, erklärt Reto Estermann von Wilson. Zusätzlich verschärft wurde die Situation durch die Eurokrise. Zahlreiche Tennisspieler haben es sich angewöhnt, ihre Rackets bei preisaggressiven Anbietern im Ausland zu kaufen, obwohl unterdessen die Schweizer Preise nach unten angeglichen worden sind. Als Antwort auf diese Situation kommen auch in der Schweiz viele Sonderangebote und Restposten auf den Markt. So dreht sich die Preisspirale nach unten.

Allzu düster ist das Bild, welches von den Lieferanten gemalt wird, dennoch nicht. In den vergangenen Jahren hat der Markt Boden gefunden und sich stabilisiert. Die Medienpräsenz ist nach wie vor gross und der Sport präsentiert sich attraktiv. Ein früher, warmer Saisonstart wie in diesem Jahr dient der Branche, obwohl Tennis schon länger ein Ganzjahressport ist. Zu Optimismus geben aber vor allem verschiedene Innovationen Anlass, die den Markt beleben.

Im Racket integrierte Spielanalyse

Babolat bringt im Mai unter der Bezeichnung Play das erste Racket mit integrierten Sensoren auf den Markt. Der Verkaufspreis liegt bei 500 Franken. Die Sensoren,

welche keinen Einfluss auf die Spieleigenschaften des Rackets haben, liefern zahlreiche Daten zur Spielanalyse, die auf dem Smartphone dargestellt werden. Yves Hersche ist überzeugt, dass die elektronische Spielanalyse Tennis von Grund auf verändern wird. Langfristig will Babolat alle Premium Rackets mit dieser neuen Technologie ausstatten. Das ist aber noch nicht das Ende der Fahnenstange, denkbar ist auch eine Verknüpfung mit Sensoren in den Schuhen, um die Analyse noch umfassender zu machen. Zu beachten gilt es zudem die Dynamik, welche durch die Community entsteht, in der die eigenen Daten mit jenen von anderen Spielern im Internet verglichen werden können. Solche Communities sind bereits aus den Bereichen Ausdauersport, Radsport, Fitness und Outdoor bekannt.

Neben Babolat gibt es weitere Anbieter im Bereich Spielanalyse. Sony hat einen Sensor entwickelt, der mit sechs Rackets von Yonex kompatibel ist und hinten auf die Griffkappe gesteckt werden kann. Der Preis für den Smart Tennis Sensor, der ebenfalls im Mai in Japan auf den Markt kommen soll, liegt bei 175 Dollar. Die US-Firma Zepp Labs bietet die Schlaganalyse markenunabhängig für Tennis, Golf und Baseball an. Zepp befestigt den Sensor mit einem Halter am Griffende, der Verkaufspreis liegt bei 150 Dollar. Der Internationale Tennisverband (ITF) hat bereits auf diese Entwicklung reagiert und das Reglement so ergänzt, dass Objekte am Racket, die speziell der Spielanalyse dienen, an Wettkämpfen zugelassen sind.

Individuell abgestimmte Schläger

480 anstatt 300 Franken kostet bei Head das Custom Made Racket, welches seit Dezember über die Website bestellt und individuell konfiguriert werden kann. Dabei handelt es sich laut Pascal Blöchliger um ein Pilotprojekt, welches Head im kommenden Jahr zusammen mit Tennisspezialisten ausbauen will. Analog zum Custom Fitting im Golf sollen die Händler den Tennisspielern bei der Festlegung der passenden Parameter (Gewicht, Länge, Balance usw.) unter anderem mit Testschlägern behilflich sein. Der Custom Made Tennisschläger fällt bei Head zusammen mit dem Einsatz vom Graphene. Dieses neue Material ermöglicht eine Verlagerung des Gewichts vom Herz hin zu Kopf und Griff, wodurch sich Schwunggewicht und Manövrierbarkeit verbessern.

Custom Fitting ist im Tennis bereits seit einiger Zeit ein Thema und Angell, Bosworth oder Vantage sind weitere Firmen, die in diesem Bereich tätig sind. Indem sich einer der Marktführer dem Thema annimmt, rückt es jedoch verstärkt in den Mittelpunkt der Tennisöffentlichkeit. Zweifellos bietet Custom Fitting einem Händler die Möglichkeit, sich noch stärker als Spezialist zu profilieren. Vom Ansatz her den umgekehrten Weg geht der Racket Selector, wie er bei den meisten Marken zu finden ist. Die Analyse der Spielstärke, des Spielertyps, der Schlagtechnik und der Spielhäufigkeit soll bei der Wahl des passenden Rackets aus einem fixen, aufeinander abgestimmten Angebot helfen. Custom Made ist dort eine sinnvolle Ergänzung, wo die Bedürfnisse der Tennisspieler mit einem Standardprodukt nicht abgedeckt werden können und wo der Wunsch nach einem individualisierten Produkt gross ist.



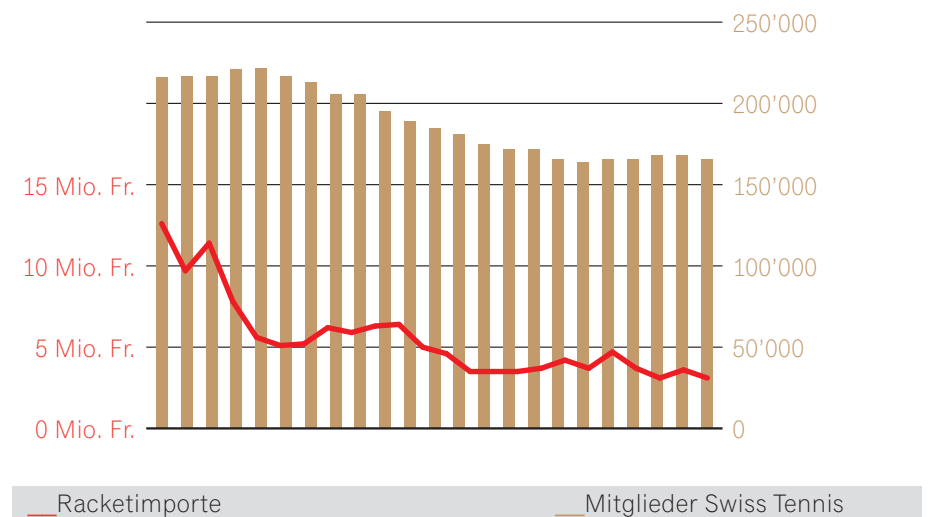
Die Analyse der Spieldaten auf dem Smartphone hält im Tennis Einzug.
Foto Babolat

Mehr Performance mit mehr Spin

Wilson und Prince haben ihrerseits mit der Spin Effect Technology (SET) beziehungsweise mit dem Extreme String Pattern (ESP) heisse Eisen im Feuer. Dabei handelt es sich um offene Bespannungsbilder mit weniger Quer- und Längssaiten, die für mehr Drall sorgen. Möglich wurde diese Entwicklung durch die neue Generation von Saiten, die weniger Reibung erzeugen und somit widerstandsfähiger sind. Gemäss Ingo Bours ist der Unterschied von ESP zu einem herkömmlichen Bespannungsbild deutlich zu spüren, jedoch nicht für alle Spieler gleichermaßen. Ausschlaggebend ist die Schlagtechnik. Grosses Potenzial für ESP sieht Bours auch im Juniorenbereich, da sich die Flugkurve verbessert. Laut Reto Estermann bringt SET mehr Spin, ohne die Schlagtechnik ändern zu müssen. Zudem profitieren die Spieler von einem grösseren Sweetspot und mehr Eigendynamik des Schlägers aufgrund der höheren Seitenelastizität. Dies hilft in schwierigen Situationen, den Ball im Spiel zu halten. Im Profisport ist SET noch nicht angekommen, da die Umstellung für die Spieler noch zu gross ist. Wilson arbeitet jedoch daran.

Man darf gespannt sein, wie stark der Tennismarkt in den kommenden Jahren von all diesen Entwicklungen profitieren wird.

Entwicklung im Tennis



Quellen: Swiss Tennis, Swiss-Impex