



Die Handwerker-Lösung

Durch Ausprobieren eine neue Nische erschlossen

Eigentlich ist Timo Essig aus Göppingen ein ganz normaler Orthopädienschuhmacher-Meister. Seinem Geschäft sieht man von außen nicht an, dass er sich auch auf angepasste Skischuhe spezialisiert hat. Er gehört nicht zu den Großen in dieser Nische. Doch seine Kunden nehmen das zusätzliche Angebot dankbar an.

Beigebracht hat er es sich selbst, das Skischuhe-Anpassen. Früher selbst aktiver Fahrer, war Timo Essig klar, welche Bedeutung auch in diesem Sport die Passform des Schuhs hat. Heute besitzt er einen ganzen Koffer voller Teile – aus Metall und Holz – mit denen er bei Bedarf die Skischuhschalen bearbeiten und anpassen kann. Denn schon mit einer Ausweitemaschine können viele Skischuhe angepasst werden – und so die Kunden wieder schmerzfrei fahren.

Das funktioniert allerdings nur, wenn schon bei der Auswahl der Schale die Fußform und mögliche Beschwerden berücksichtigt werden. Natürlich kann ein normaler Orthopädienschuh-Betrieb sich seine Verkaufsfläche nicht mit Skistiefeln vollstellen, die dann vom Kunden anprobiert werden könnten. Darum kooperiert Timo Essig mit einem Sportgeschäft vor Ort. „Die haben das Know-how und suchen den am besten geeigneten Skischuh aus, der dann von uns noch bearbeitet wird“, erklärt er das Procedere.

Einiges könnten die Mitarbeiter im Sportgeschäft auch selbst, aber wenn sie an Grenzen stoßen, würden sie die

Kunden zu Timo Essig schicken. Auf der anderen Seite leitet auch er Kunden weiter, wenn er in der Beratung sieht, dass der Schuh schon alt ist. Denn das Material wird im Lauf der Jahre brüchig und der Schuh kann dann nicht mehr angepasst werden.

Mit Fachwissen punkten

Als Spezialisten für orthopädische Schuhe und Hilfsmittel hat er es sich mit seinem Team zum Ziel gesetzt, die Kunden optimal zu versorgen, damit sie sich so beschwerdefrei wie möglich bewegen können – das gilt eben auch für den Sport. Ob es sich um eine klassische Fußfehlstellung handelt oder ob ein Hochleistungssportler nach besserer Performance strebt, es wird immer mit ganzheitlichem Ansatz gearbeitet, das ist Timo Essig wichtig.

Viele Kunden können ihm gut Auskunft geben, wenn sie nach einem Skiurlaub mit den alten Schuhen in sein Geschäft kommen, an welcher Stelle es genau drückt. Und oft kennt der Handwerker die Kunden auch schon lange Jahre, weil sie mit ihren Fußbeschwerden regelmäßig in seinem Geschäft sind. „Das ist der Vorteil von uns als Orthopädienschuhgeschäft im Gegen-

satz zu einem reinen Sportgeschäft: wir haben von der Anatomie mehr Ahnung“, unterstreicht Timo Essig. Als Beispiel nennt er einen Kunden, den der Knöchel drückt. Wenn man hier an der Skischuhschale einfach ausweite und ausweite, aber nicht erkenne, dass der Kunde einen Knickfuß hat, nütze das nichts.

Versuch macht klug

Auf den Skischuh ist er gekommen, weil immer mehr über Probleme klagten. Da war dann der Ehrgeiz des Handwerkers geweckt, der diesen Kunden gerne helfen wollte. Darum habe er angefangen auszuprobieren: „Manchmal liegt man schon falsch, dann muss man es eben nochmal machen“, berichtet er davon, wie er Erfahrungen in der neuen Nische gemacht hat – und noch heute manchmal macht. Doch aufgegeben hat er noch nicht, denn „Möglichkeiten hat man schon eine Menge!“



Für die Anpassung greift OSM Timo Essig auch auf spezielle Skischuhleisten (I.) zurück, die er nur mit viel Aufwand besorgen konnte. Auch geschäumte Innenschuhe (M.) gehören selbstverständlich zum Angebot. Versorgen konnte er bisher alle Kunden, selbst nach einer doppelten Fersenbeinfraktur. Bei einem solchen Probeschuh (r.) wundert man sich, wie der Skischuh für einen solchen Fuß angepasst werden kann.



Die beste Werbung: Ein Artikel in der örtlichen Tageszeitung hat 2012 Aufmerksamkeit für das Thema „Individualisierte Skischuhe“ geschaffen – und Timo Essig neue Kundschaft beschert.

Erfreulich sei die Reaktion auf einen Bericht in der örtlichen Zeitung gewesen, in dem 2012 über eben die Möglichkeiten der Skischuhanpassung in seinem Geschäft berichtet wurde. Denn aktiv wirbt er nicht für seine Nische. Er konzentriert sich weiterhin auf das Kerngeschäft. Doch einen

Bitte beachten

Bei der Arbeit an Skischuhen müssen einige Besonderheiten beachtet werden. Aus den Gesprächen zu den Beiträgen auf den vorangegangenen Seiten haben wir einige wichtige Infos zusammengestellt:

- Der Anpassungsprozess verläuft anders herum als gewohnt: Die Schale ist vorgegeben, der Leisten wird danach bearbeitet.
- Beim Einlagenbau muss bedacht werden, dass der Fuß oben an eine harte Schale gedrückt wird und keine Ausweichmöglichkeit hat. Also ist vor allem bei der Pelotte Vorsicht geboten.

- Die Temperatur auf der Piste ist deutlich niedriger als in der Werkstatt und im Verkaufsraum. Das Material verändert sich dadurch.
- Auf Skischuhe wirken beim Fahren enorme Kräfte. Darum muss besonders an dünnen Stellen und bei Nieten, Schnallen und so weiter auf eine ausreichende Materialstärke geachtet werden.
- Eine ausführliche Beratung und intensive Gespräche mit dem Kunden sind bei der Anamnese absolut unerlässlich. 3D-Scanner können unterstützen, aber die persönliche Beurteilung nicht ersetzen.

großen Vorteil sieht er bei den Skischuhkunden: Über den Preis gibt es bei denen keine Diskussionen, selbst wenn der normale Hobbyfahrer nur wenige Tage im Jahr fährt. „Die geben für

das Skifahren selbst auch Unsummen aus, da versucht man dann bei den Schuhen auch das Bestmögliche zu machen“, hat Timo Essig eine Erklärung dafür. ■ ke

HITS DER EURO-SERVICE-DEPOTS



Produktvideo: Herstellung einer diabetesadaptierten Fußbettung mit ELF



Antibakteriell und natürlich wirkende, wärmereflektierende, abschirmende und therapeutische Faser. Die X-Static-Faser schafft auch wirksam Abhilfe bei der Bekämpfung von geruchsbildenden Bakterien. Erhältlich als Jumborolle, Minirolle und Platte.

- ✓ Shore-Härten von 18-70°
- ✓ hervorragende Rückstellkraft
- ✓ hautverträglich und schadstoffgeprüft
- ✓ hohe Stabilität und Qualitätssicherheit
- ✓ abwaschbar
- ✓ gut thermisch verformbar
- ✓ Verarbeitung und Verklebung optimal
- ✓ Markenqualität aus deutscher Fertigung

Fragen Sie Ihr EURO-SERVICE-DEPOT

Informationen erhalten Sie bei Ihrem EURO-SERVICE-DEPOT oder bei:



Tel. (0 54 01) 8 80 81-0
Fax (0 54 01) 8 80 81-35

info@euro-service-depot.de
www.euro-service-depot.de

