



Lothar Baisch - Maier Sports Geschäftsführer Vertrieb und Marketing

13.05.2020 11:51 CEST

# Länger ordern, mehr Durchläufer, starke Innovationen

Partnerschaft nachhaltig weiterentwickeln

**Länger ordern, mehr Durchläufer, starke Innovationen**

„Natürlich bedeutet die Corona-Pandemie weit mehr als eine Herausforderung, sie ist eine handfeste Krise für unsere Sport- und Outdoor-Branche. Sie braucht zur Bewältigung kreative Ideen“, sagt Lothar Baisch, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Maier Sports. Er ist sich sicher, dass „wir diese besondere Situation nur gemeinsam meistern können, mit einer echten Partnerschaft zwischen Handel und Hersteller“.

Die Verantwortlichen bei Maier Sports haben sich intensiv mit der Analyse der bisherigen Abläufe im Produktions- und Vertriebsablauf auseinandergesetzt und alle Prozesse hinterfragt. Ziel ist es, Lösungen zu finden, die den Handelspartnern helfen werden. In der aktuell schwierigen Lage, aber auch darüber hinaus.



Das Ergebnis sind konkrete Maßnahmen mit einem spürbaren Nutzen für die Händler. Maier Sports wird die Vororder-Periode um drei Wochen bis Mitte September verlängern. Das soll den Handelspartnern helfen, durch den Corona-Lockdown verlorene Verkaufszeit und Umsätze aufzuholen und gleichzeitig mehr Abverkaufs-Sicherheit geben. Viele rechnen damit, dass im Juli und August angesichts des prognostizierten Booms von „Urlaub im eigenen Land“ und „zurück in die Natur“ die Outdoor-Umsätze deutlich steigen werden. „Für eine bedarfsgerechte Vororderplanung können diese drei zusätzlichen Wochen ganz entscheidend sein“, ist sich Baisch sicher.

Der Hauptliefertermin für die Frühjahrskollektion 2021 wird Mitte März sein und damit wieder näher an die tatsächliche Saison heranrücken. Auch davon wird der Handel nach Ansicht der Maier Sports Verantwortlichen zählbar profitieren.

Daneben erhöht die Marke die Zahl ihrer Durchläufer-Modelle, um Abschriftenrisiko und Lagerdruck der Handelspartner weiter zu reduzieren.

Auch auf die Fortführung des umfangreichen NOS-Programms kann sich der Handel verlassen. Das gibt nach Einschätzung der Marke ebenfalls Sicherheit in diesen unsicheren Zeiten.



„Dennoch werden wir als Hosenspezialist nicht auf die Präsentation technischer Innovationen und neuer Modelle verzichten“, sagt Baisch. „Ganz im Gegenteil. Wir haben kräftig in die Entwicklung neuer Outdoor-Hosen investiert, bringen neue Materialien, frische Farben und Designs. Das ist wichtig, um die Aufmerksamkeit der Konsumenten zu gewinnen und Kaufanreize am POS zu setzen“, ergänzt er und betont die enorme Bedeutung des richtigen Mix’ zwischen Durchläufern, Farb-Updates und Neuheiten im Hosenmarkt.

Die druckfähigen Bilder zu diesem Artikel findest Du zum Download [hier](#).

Bitte als Foto-Credit angeben: Foto Maier Sports

---

## Über Maier Sports

Maier Sports ist Passform- und Hosenspezialist. Die Qualitätsmarke überzeugt mit einer einzigartigen Vielfalt und bietet Hosen in über 60 und Jacken in über 50 Größen. Es gilt: Maier Sports passt – mir und zu mir. Die Marke, die seit 1938 am schwäbischen Standort Köngen zu Hause ist, steht für Funktion und hohe Innovationskraft. Maier Sports ist Teil der familiengeführten Schwan-STABILO Gruppe und konzentriert sich auf Ski- und Outdoor-Bekleidung. Im Fokus stehen dabei engagierte Genusssportler, die gerne in der Natur sind und die dafür passende Bekleidung suchen.

## Kontaktpersonen



### **Stefan Taft**

Pressekontakt

Head of Marketing

[stefan.taft@maier-sports.de](mailto:stefan.taft@maier-sports.de)

+ 49 70 24 / 80 00 - 101



### **Rainer Bommas**

Pressekontakt

Pressearbeit & Public Relations

[rainer@bommas-pr.de](mailto:rainer@bommas-pr.de)

+49 731 17 58 770