



Harm Kuijpers



Wij zijn de grote broer voor de retailer

Inkooporganisatie GMS Group Netherlands is klaar voor de toekomst. GMS' financieel directeur Harm Kuijpers legt uit wat de voordelen van GMS zijn voor de retailer, want dat zijn er veel meer dan alleen de hoogste inkoopkorting.

Langere betalingstermijn

De kern van het verhaal draait bij een inkooporganisatie om de afrekensystematiek, vertelt Kuijpers: "Retailers krijgen goederen geleverd, en daar staat betaling tegenover. Feitelijk zorgen wij als GMS voor de voorfinanciering van de voorraad van de retailer. Wij betalen onze leveranciers en de retailer rekent weer met ons af. Maar: wij hanteren een veel langere betalingstermijn dan de leveranciers én we kunnen door een centralere inkoop een hogere betalingskorting voor de retailer realiseren. Dat is de klassieke structuur."

Dienstverlening als uitgangspunt

"Maar: onze insteek is net even anders dan die van andere inkooporganisaties. Die zijn traditioneel namelijk product georiënteerd: aantallen schoenen, collecties samenstellen, beurzen organiseren... Wij hanteren als uitgangspunt echter Dienstverlening. We willen een retailer helpen om diens exploitatie succesvol(ler) te maken. We focussen daarom op de doelgroep van de retailer: waarom zou een klant bij jou kopen? Luidt het antwoord bijvoorbeeld: "pasvorm en comfort" dan kun je je daar als winkelier verder in specialiseren. De consument is de laatste jaren namelijk veranderd qua koopgedrag dus zal je je als retailer moeten aanpassen. Meer van hetzelfde en van alles een beetje gaat niet meer werken als de consument aan de ene kant met een druk op de knop letterlijk veel meer keuzes heeft en tegelijkertijd zijn mobiliteit is toegenomen. Klanten rijden rustig 30 kilometer naar een specialist, dus specialisatie is key: je zult dus moeten bepalen wie je als klant in de winkel wilt.

Keuzes maken. En daar kunnen wij perfect bij helpen."

Behulpzame grote broer

"We richten ons daarbij specifiek op de kleine retailer: we willen graag de behulpzame grote broer zijn die je met raad en daad bijstaat zonder je op de vingers te kijken. Daarvoor hebben we een uitgebreide toolbox beschikbaar. Loopt je onderneming goed, dan zijn we op de achtergrond aanwezig maar staan we wel 24/7 stand-by voor als er vragen rijzen en/of er problemen zijn. Als enige Retail service organisatie doen we dat op de winkelvloer in overleg met de retailer: wat speelt er, waar wil je naartoe? We staan daarmee naast de retailer in plaats van er tegenover."

"Wij hebben een enorme actuele marktkennis waarmee we de retailer van dienst zijn"

Een schat aan marktkennis

Dagelijks zijn er internationaal twintig bedrijfsadviseurs op pad bij GMS, en die signaleren ontwikkelingen, problemen en kansen. "Van dinsdag tot en met donderdag leggen we gemiddeld drie bezoeken per dag af, oftewel negen per week. We zien met twintig man dus 180 retailers per week en dat levert een schat aan parate marktkennis op die we permanent uitbreiden. Hierdoor kunnen signaleren wat er in de markt speelt, en de uitdagingen liggen daarbij doorgaans niet op productniveau maar in marktontwikkelingen. Daarvoor dragen we

oplossingen aan. Met onze kennis van zaken kunnen we namelijk snel schakelen, veel sneller dan een retailer die merkt dat er iets niet klopt. Wij kunnen uitzoeken wat er speelt en bijsturen indien nodig."

Winstgevendheid

De financiering zorgt doorgaans voor de grootste bron van zorg bij retailers, vertelt Kuijpers. "Die merken dat consumenten niet meer met de seizoenen meebewegen qua koopgedrag, dat de bestedingen voor schoenen minder worden en dat de traditionele financiers voorzichtiger worden. De voorraadrisico's veranderen dus, waardoor je steeds meer op je leveranciers leunt. En dan zie je dat in de praktijk een retailer teveel bezig is op korte termijn. Daar komt GMS te hulp, want wat is de werkelijke reden van je problemen? Wij kijken dan eerst: is er winstgevendheid? We analyseren de exploitatie: waar zit de pijn? De dagelijkse kosten? De inkoop? Of is het scheefgroei in financiering? Als we dat punt hebben gevonden kunnen we werken aan het rendabel maken van de winkel. En dan helpen we om de juiste keuzes te maken."

Krachtige punten

"De drie krachtige punten van GMS zijn dan ook: als eerste onze adviserende rol in het financiële perspectief van de retailer. Wie zijn je partners in de financieringsstructuur? Als tweede is er onze periodieke bedrijfseconomische screening en als derde punt stellen we kritische vragen aan retailers om na te denken over de bedrijfsvoering en de inkoop. Bovendien bieden we binnenkort als vierde punt de mogelijkheid aan retailers en aan hun personeel om online en of via een app te kunnen trainen in verkooptechnieken. Wij van GMS vinden goed opgeleid en geïnformeerd personeel cruciaal. Ons doel is daarbij altijd: dienstverlening ter bevordering van een gezonde exploitatie voor de retailer."