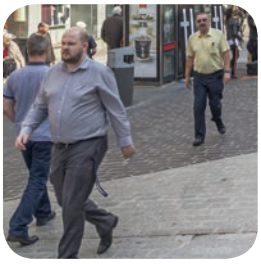
GMS Verbund



GMS is een samenwerkingsverband van enthousiaste, innovatieve detaillisten.

Het is u wellicht ook wel eens opgevallen, dat op platgetreden paden geen planten groeien. Ernaast bloeien echter wel prachtige planten. Gedreven door dit inzicht bieden wij onze GMS partners nieuwe, originele en innovatieve ideeën. Als partner kunnen wij u adviseren, wij kunnen u de beste marketingmogelijkheden en een perfecte service bieden. Dat alles met slechts één doel: Samen succesvol zijn.

Partnerschap

De basis voor elke samenwerking is vertrouwen. Bij GMS staan ondernemers aan het roer, met de blik vooruit en een visie op de toekomst.

Wij bieden onze partners gegarandeerd o.a. de beste betalingscondities. Het is dan ook geen toeval, dat de helft van onze nieuwe detaillisten naar ons toe komt op advies van bestaande GMS partners.

Zekerheid

Onze strategie is gericht op groei, waardevermeerdering en zekerheid van onze detaillisten.

Dankzij de samenwerking met de RSB Bank kunnen wij op een veilige manier via het centrale betalingssysteem alle betalingen tussen GMS partners en leveranciers afhandelen.

Gelijke belangen

GMS is het enige samenwerkingsverband, dat door ondernemers zelf geleid wordt.

De medewerker/mede-eigenaar is dan ook direct afhankelijk van het succes van zijn GMS partners. Dit geldt ook voor elke medewerker van GMS.

Hierdoor wordt gegarandeerd, dat elke medewerker continu met het succes van zijn GMS partner bezig is.

Het goede bewaren. *lets nieuws creëren.*

Het samenwerkingsverband GMS is een solide en moderne inkoop- en marketingcoöperatie, die zich volledig aan de huidige marktverhoudingen heeft aangepast.
We zien af van achterhaalde thema's en overtollige ballast, maar bewaren het goede. Op deze manier kunnen wij de voor de GMS partners en leveranciers noodzakelijke innovaties implementeren.

Filosofie

Samen met onze GMS partners willen wij ook in een veranderende markt groeien.
Wij bieden onze partners uitstekende voordelen, individuele begeleiding en het vertrouwde van een flexibele en slanke organisatie.

Wij proberen continu onze service en onze diensten te verbeteren. We kunnen onze voorsprong alleen behouden als ook wij in de toekomst trouw blijven aan dit principe.

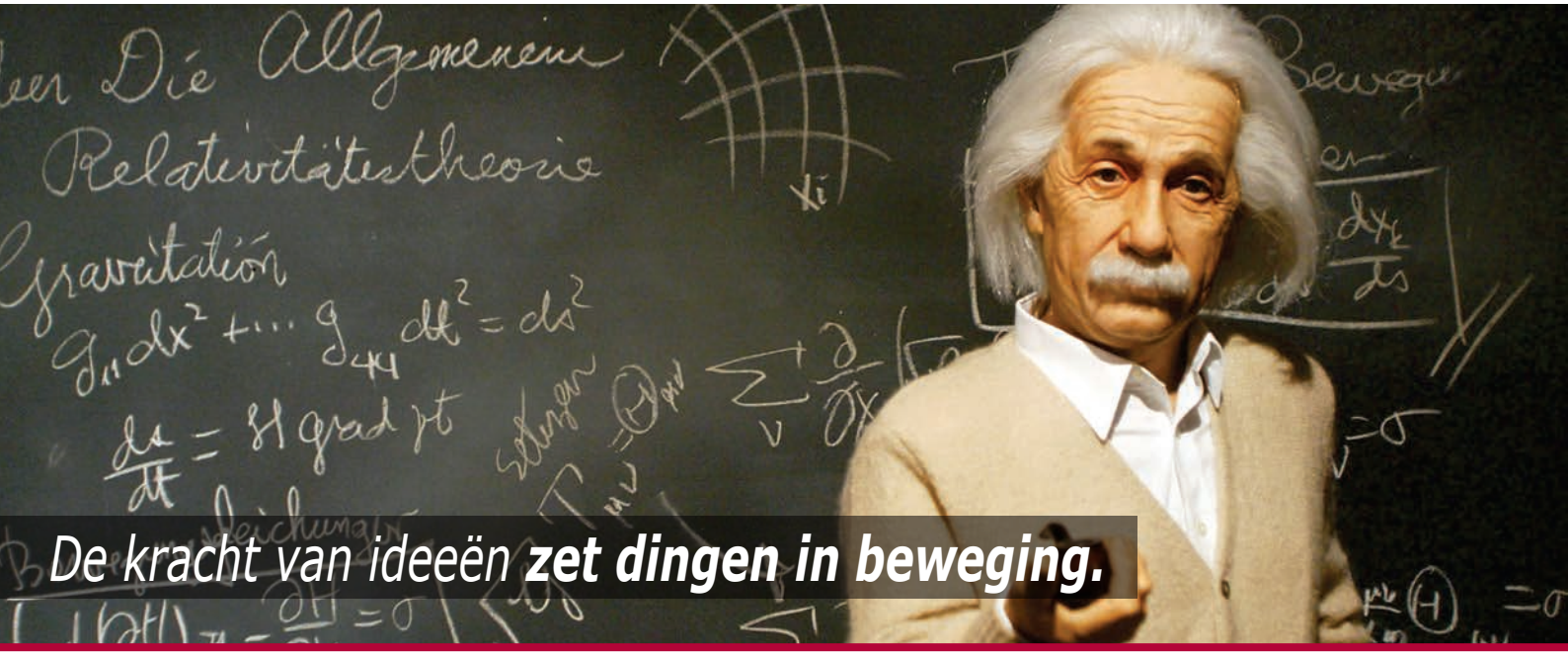
Eigenlijk moet elke service zo goed zijn, dat deze service alleen al voldoende is om een detaillist ervan te overtuigen partner bij ons te worden.

Principes

- Wij zijn net zo kritisch voor onszelf als voor anderen.
- Onze structuur is en blijft slank.
- Wij zijn altijd bereikbaar voor onze partners.
- Elke partner kent zijn adviseur en de bedrijfsleiding persoonlijk.
- Wij communiceren face to face.

Ethiek

- Het welzijn van onze GMS partners is ons hoogste doel.
- Wij houden ons te allen tijde aan onze afspraken.
- Wij helpen degenen, die in problemen zijn om deze op te lossen.
- Wij gaan op een open manier met onze partners om en verwachten ook openheid van hen.



De kracht van ideeën ***zet dingen in beweging.***

Innovatieve en toekomstgerichte ideeën en concepten zijn de drijvende krachten achter de groei van ons jong en dynamisch samenwerkingsverband. Onze diensten gaan veel verder dan de gebruikelijke kerncompetenties, zoals centrale betaling en gezamenlijk inkopen, van de standaard inkoopverenigingen. Met individuele adviezen, consulten en intelligente tips helpen wij onze GMS partners om hun zakelijke en privé doelstellingen te realiseren.

Succes in niches

Het gedrag van consumenten is in de laatste 10 jaar behoorlijk veranderd.

Geen grote gezinsaankopen meer aan het begin van de lente of de herfst, maar doelgericht aankopen met duidelijke wensen en ideeën Een dealer van merken moet zich dan ook duidelijk profileren.

In niches zoals mode, comfort, kids, sport, outdoor en confectie etc. kan dat vrij duidelijk en gemakkelijk.

Goederen

- Inkopen zoals de ”grootinkopers“
- Vroeginkoop-programma’s
- Conditie-programma’s
- Groothandels-programma’s
- Themadagen met leveranciers

Acties/Tools

Marketing

- Inzet marketing jaarkalender
- Tips via marketing handboek
- Online digitaal marketing platform

Acties voor goede doelen

- Serious Request
- Alpe d’HuZes

Een belangrijke basis voor ons succes is het continue en persoonlijk contact met onze GMS partners. In een persoonlijk gesprek horen wij van u welke diensten u van ons verwacht. Wij voelen ons dan ook verplicht om aan de verwachtingen van onze partners te voldoen. Wij zijn ervan overtuigd, dat alleen op die manier een blijvende vertrouwensrelatie kan ontstaan. Een vertrouwensrelatie, die de noodzakelijke basis vormt voor het succes van onze partners en onze eigen groei.

Voordelen

- De hoogste restitutie, o.a. de beste betalingsconditie
- Geen risico op dubbele betalingen
- Geen kapitaalinbreng
- Geen vooruitbetaling
- Persoonlijk contact met uw conceptmanager en de directie

Diensten

- Locale marktanalyse
- Gesprek met de consument en straatinterviews
- Optimalisatie van de verzekeringsvoorwaarden
- Optimalisatie van de financie-ring- en kostenstructuur
- Liquiditeitsplanning
- Ondersteuning bij gesprekken met de bank
- Advies bij het starten en overnemen van een bedrijf
- Onderhandelen met belang-rijke zakelijke partners, zoals verhuurders
- Personeel training d.m.v. de GMS-Academie
- Workshops en Masterclasses op diverse terreinen

Vakgroepen

Op dit moment bestaan de volgende vakgroepen: Comfort, Mode, Family, Kids, Sport, Outdoor en Confectie.

- In deze homogene groepen brengen wij GMS partners met dezelfde belangen bij elkaar.
- Iedere 6 maanden vinden talrijke regionale vakgroepen-meetings plaats.
- In deze meetings worden idee-en en gezamenlijke strategieën afgestemd.
- Op deze manier ontstaan projecten, die door de GMS partners zelf geïnitieerd zijn.

Vertrouwen ontstaat uit ***betrouwbaarheid en waarden.***

Wij zijn een betrouwbare adviseur en partner voor de zakelijke en alledaagse vragen van onze GMS partners. Wij werken expliciet aan het succes van onze partners, maar onze ambitie gaat eigenlijk veel verder. Het vertrouwen dat onze partners in ons hebben is dan ook het resultaat van onze vertrouwde en persoonlijke benadering. Deze benadering vormt de basis voor ons succes.

Vertrouwen

In een samenwerkingsverband gaat het om meer dan geld; het gaat vooral om vertrouwen.

Met onconventionele middelen zoeken wij continu naar nieuwe wegen en oplossingen voor onze GMS partners. Zo kunnen wij vaak oplossingen bieden, waar anderen het reeds lang opgegeven hebben.

Condities

Wij bieden onze partners altijd de beste condities in de markt.

De betalingscondities zijn bijv. in vergelijking met onze concurrenten aanzienlijk beter.

De bij ons aangesloten GSM partners weten dat en weten dat ook te waarderen.

Dankzij onze slanke, flexibele structuren en het ontbreken van kostenintensieve ballast kunnen wij dit realiseren.

Ervaring

Onze aanhoudende groei kan alleen door de positieve ervaringen van onze GMS partners gerealiseerd worden.

Het is dan ook geen toeval, dat de helft van onze nieuwe detaillisten naar ons toe komt op advies van bestaande GSM partners.

Een overtuigend gesprek onder collega’s is het allerbeste argument.

Gegarandeerd de **goede partner.**

De centrale organisatie wordt door professionele partners gerealiseerd. Veiligheid en betrouwbaarheid zijn daarbij heel erg belangrijk. Het delcredererisico wordt volledig overgenomen door een Duitse bank. Het risico op dubbele betalingen wordt hiermee voorkomen.

RSB bank

GMS vindt de veiligheid en zekerheid die een bank als RSB kan bieden ontzettend belangrijk. Voor de afhandeling van uw centrale betalingsverkeer kunnen wij u de hoogste zekerheid garanderen.

Geen kapitaalinbreng

In de afgelopen jaren zijn leden van andere samenwerkingsverbanden hun kapitaalinbreng kwijt geraakt door insolventie en mismanagement.
Wij van GMS vinden een kapitaalinbreng niet nodig!

Voordelige voorwaarden

Moderne, flexibele structuren zijn aanzienlijk voordeliger dan centralistische organisaties.
Wij garanderen u altijd de beste voorwaarden op de markt.

We leven niet van producten, maar ***van klanten.***

De belangrijkste reden om bijvoorbeeldschoenen te kopen in een speciaalzaak en niet bij een schoenenreus, is een goed advies. Uitgerekend voor de verbetering van de kwaliteit van dit advies, geeft de Nederlandse detailhandel minder uit dan voor de telefoon of voor stroom. Voor GMS was dit aanleiding om in het voorjaar van 2009 te starten met haar GMS-Academy.

Train the Trainer

De beste trainers zijn de ondernemers/bedrijfsleiders zelf. Als leidinggevenden hebben ze de verantwoordelijkheid hun medewerkers bij te scholen en dus ook de scholing en opleiding voor de medewerkers te organiseren. Daarom worden eerst de ondernemers/bedrijfsleiders bijgeschoold tot trainer in een 2-daagse seminar. Via modules brengen zij vervolgens deze kennis over op hun medewerkers.

Medewerkers

Een tweede stap is de regelmatige scholing van medewerkers in het bedrijf zelf. Uw medewerkers hoeven niet meer elk jaar naar een centrale plek af te reizen, maar worden maandelijks door de bedrijfsleider zelf bijgeschoold. Dankzij deze continue herhaling en de controle door de ondernemer zelf is het leerresultaat aanzienlijk hoger.

Controle

De ondernemers/bedrijfsleiders controleren de scholing met behulp van regelmatige tests. Deze tests worden centraal geëvalueerd. Regelmatig worden testaankopen uitgevoerd, om zo het resultaat vanuit het standpunt van de klanten te kunnen controleren. Als er hiaten vastgesteld worden, kunnen deze in het (bij-)scholingsplan verwerkt worden.
Het gemiddelde resultaat per medewerker wordt geregistreerd en regelmatig bijgehouden. Op deze manier kan het kerndoel gemeten worden: omzetstijging en succesvolle verkoop.
Wij willen niet alleen scholing aanbieden, maar ook het succesvolle resultaat van deze scholing meten.

Beste samenwerkingsverband

In het kader van een enquête van het tijdschrift «markt intern» werden in oktober 2015 ca. 5.000 Duitse retailers ondervraagd over hun tevredenheid over hun samenwerkingsorganisatie/coöperatie.
Van de vijf beoordeelde samenwerkingsorganisaties ANWR, SABU, Garant, Rexor en GMS werd GMS uit Keulen als beste samenwerkingsverband beoordeeld.

Onderzoek

markt intern

Tevredenheidsonderzoek samenwerkingsverbanden van retailers 2015

Afzonderlijke categorieën	GMS	SABU	anwr	Rexor	Garant
Strategische koers/ concepten voor de toekomst	1	3	2	4	5
Training en ondersteuning bij vestigingsplaats analyse	1	2	3	4	5
Advisering, financieringen, verkoopondersteuning	3	2	1	5	4
Vakbekwaamheid van de verantwoordelijken	3	2	1	5	4
Prestatiebonus	1	3	2	4	5
Communicatie met eigen ondernemers en medezeggenschap	2	1	4	3	5
Reageren op grillige marktbewegingen	2	1	3	4	5
Sterk merken aanbod met goede condities	2	3	5	4	1
De online klant naar de winkel halen	5	2	1	4	3
Criteria voor leveranciers die trouw zijn aan de vakhandel	2	3	5	1	4

Management

V. de Kok

Vincent de Kok is eind verantwoordelijk voor de GMS Group in Nederland en daarnaast procurist bij GMS Verbund Gmbh. Als zoon uit een bakkersgezin heeft Vincent het ondernemersbloed van kinds af aan met de paplepel ingegoten gekregen. Vincent heeft werkervaring opgedaan in het grootwinkelbedrijf bij C&A en bij diverse landelijke succesvolle winkelketens zoals Videoland / Pearle en Domino‘s pizza. Ook het Wegener concern heeft middels haar entertainment tak Arcade kennis gemaakt met met de hands on aanpak van Vincent. Mer name de energie en intensiteit waarmee Vincent aan het werk is worden alom geroemd en zijn wil om te winnen is enorm. Als teamspeler pur sang gaat Vincent met zijn medewerkers de uitdaging om bij iedere GMS klant het rendement op de winkelvloer daadwerkelijk te verbeteren.

H. Kuijpers

Harm Kuijpers heeft de afgelopen 11 jaar ruime ervaring opgedaan in de financiële dienstverlening. Eerst als accountmanager bij een assurantietussenpersoon, waar hij ondernemingen en ondernemers-in-privé heeft geadviseerd op het gebied van verzekeringen, financieringen en fiscaliteiten. Vervolgens als accountmanager voor het MKB bij de Rabobank, waarbij veel retailers tot zijn portefeuille behoorden. Harm is een echte relatiebeheerder, die samen met u succesvol wil zijn!
Harm is financieel directeur bij GMS in Nederland en in die hoedanigheid geeft hij leiding aan het team van begeleiders van aangesloten klanten binnen de GMS organisatie.

C.H. Borger

In de carrière van C.H. Borger stond bijna veertig jaar GARANT centraal. Geboren in de „schoenen“ en na de HBS -A opleiding in Amsterdam begon hij zijn loopbaan als Directie Assistent van de Stichting Vakopleiding Schoenen in Scheveningen. Begin zestiger jaren richtte hij met een aantal winkeliers de GARANT-groep Nederland op. C.H. Borger was verantwoordelijk voor de acquisitie van leden en leveranciers en realiseerde meerdere innovatieve in- en verkoop groepen, zoals Podo Linea, Fair Play International Sports en Goldkrone Nederland. Begin negentiger jaren werd C.H. Borger lid van deze Raad van Bestuur van GARANT Schuh und Mode AG in Düsseldorf en was verantwoordelijk voor de internationale inkoop, marketing en sales. Als Voorzitter van de Schoenen Veteranen Club onderhoudt hij nog intensieve contacten met de branche en treedt hij op voor de GMS Group Nederland.

T. Schulte-Huermann

Thomas Schulte-Huermann is verantwoordelijk voor de divisies Marketing,Goederen en Promotie van het GMS samenwerkingsverband. Hij houdt zich m.b.t. de vakgroepen bezig met de groepen Familie, Fashion en Kids. Hij begon zijn carrière als medewerker van de Raad van Bestuur van Garant AG. Als Directeur van Assima, het belangrijkste Duitse samenwerkingsverband voor lederwaren, realiseerde hij meerdere innovatieve marketingconcepten en was hij verantwoordelijk voor de succesvolle groei van de groep. Als CEO droeg hij de verantwoording voor de e-commerce-activiteiten van Metro AG, die in het online bedrijf “Primus Online”gebundeld werden.

K. Niehus

Na zijn studie en promotie in Keulen begon Dr. Karsten Niehus zijn carrière bij RTL, waar hij al vrij snel de start van nieuwe bedrijven zoals MMC-Studios en Super RTL persoonlijk begeleidde. Daarna was Dr. Niehus bij Metro Holding AG, Zwitserland verantwoordelijk voor de start en de ontwikkeling van een aantal bedrijven, zijn laatste functie was directeur bij Beisheim Holding. In het samenwerkingsverband GMS is Dr. Niehus verantwoordelijk voor de divisies Financiën en Administratie, Recht en voor de GMS-Academie.

Contact

Vanzelfsprekend gaan wij als GMS graag met u persoonlijk in gesprek om de mogelijkheden te bekijken waar we elkaar zouden kunnen versterken.
Schroom niet met ons contact op te nemen de gegevens vindt u aan de onderzijde van deze pagina.

Contact

GMS Verbund

GMS Verbund GmbH
CAST 617/3
Buizerdlaan 6
3435 SB Nieuwegein

Tel. +31 (0) 30 601 37 73
Fax +31 (0) 30 602 11 15
Email info@gms-group.nl
Web www.gms-group.nl

GMS Verbund