



*Peter Jan Kragt (conceptmanager Sport bij GMS), Thomas Schulte-Huermann (directielid GMS Duitsland), Bart Dirven (algemeen directeur GMS Group Netherlands), Toine en Sanne van Wilderen (directie Lopers Company)*

## **NIEUWE FRANCHISEFORMULE LOPERS COMPANY BIJ GMS GROUP NETHERLANDS VAN START MET 11 RUNNINGSPECIALZAKEN**

**02-03-2012** Eerder vanmiddag heeft Lopers Company zich voor het eerst officieel gepresenteerd tijdens een persconferentie in Brandboxx Leusden. De start valt samen de entree van GMS Group Netherlands in de vaderlandse sportdetailhandel. De nieuwe inkooporganisatie GMS ontstond in 2004 in Duitsland in reactie op het faillissement van Garant op initiatief van Thomas Schulte-Huermann en Dr. Karsten Niehus, twee entrepreneurs met een lange staat van dienst op managementniveau in diverse handelssectoren. Momenteel telt GMS in Duitsland zo'n 1.000 winkels. Bij de relatief jonge sporttak zijn al ongeveer 80 winkels aangesloten. In Nederland en België maakte GMS begin 2011 haar entree in de schoendetailhandel op initiatief van Bart Dirven, directeur-eigenaar van The World of Walking, en Cornelis Borger, oud-directeur van Garant Nederland. Gegrepen door het succes en de eigenzinnige werkwijze van de 'marketing-serviceorganisatie' (geen inkooporganisatie, zo benadrukken alle betrokkenen), besloten Dirven en Borger het concept naar de Benelux te halen. Inmiddels telt GMS zo'n 100 winkels in Nederland en 25 in België. Dirven verwacht dat het aantal aangesloten schoenwinkels dit jaar doorgroeit naar 160 tot 170. Lopers Company is een nieuwe franchiseformule in de Nederlandse sportbranche. Initiatiefnemer is Toine van Wilderen, een echte veteraan binnen de Nederlandse sporthandel en pionier op het gebied van running. In 1987 startte Van Wilderen met de Runnersworld formule, nadat hij drie jaar eerder al een Runner Hardloopcenter (de eerste formule op het gebied van runningspecialzaken in ons land) had geopend. Op het hoogtepunt telde Runnersworld 21 franchisewinkels in Nederland en 3 in België. In 1994 werd de formule verkocht aan

Euretco. Een aantal jaren opereerde Toine in de luwte vanuit zijn eigen Runnersworld winkel in Nijmegen. Omdat hij volgens eigen zeggen in toenemende mate ontevreden was over de gang van zaken bij Euretco, besloot Toine opnieuw zijn eigen weg te gaan. Samen met zijn dochter Sanne is hij onder het motto 'voor lopers door lopers' de nieuwe franchiseonderneming Lopers Company begonnen. De nieuwe formule richt zich primair op het grote legioen recreatieve lopers, met speciale aandacht voor de groeiende groep hardlopende vrouwen. Vorig voorjaar kwam Van Wilderen in contact met Bart Dirven en werd hij voor het eerst geconfronteerd met GMS, waardoor zijn plannen voor een nieuwe formule in een stroomversnelling kwamen. Lopers Company heeft gekozen voor samenwerking met GMS Group Netherlands vanwege de volgens Van Wilderen unieke, ondernemersgerichte aanpak en de gegarandeerde rendementsverbetering die GMS belooft. Verder speelt GMS met innovatieve initiatieven in op het 'nieuwe winkelen'. Met deze pre's en de toezegging dat ondernemers kunnen rekenen op "het beste advies en het beste assortiment", verwacht Lopers Company zowel bestaande als nieuwe runningspecialzaken naar zich toe te kunnen trekken. Momenteel hebben 11 hardloopwinkels zich bij de nieuwe formule aangesloten. Daaronder 9 ondernemers die voorheen aangesloten waren bij Runnerworld. Lopers Company streeft ernaar om eind dit jaar 19 à 20 vestigingen geopend te hebben. Volgens Van Wilderen zijn er gesprekken met zeker 10 ondernemers in het hardloopsegment. Hij benadrukt dat hieronder geen Runnersworld ondernemers zijn. Zo is de elfde Lopers Company een nieuwe winkel die door oud-topatleet Rob Druppers over enkele maanden wordt geopend in Utrecht-Leidserijn. De reeds bestaande Lopers Company vestigingen zijn te vinden in Den Bosch, Leiden, Rotterdam, Amsterdam (2 filialen), Nijmegen en Heerenveen. Op 1 april komen Heerlen, Dordrecht en Exloo er bij, gevolgd door Utrecht op 1 augustus. De Lopers Company formule is eventueel ook beschikbaar als shop-in-shop concept, zoals nu al het geval is bij Schutrups in Exloo. Bij de verdere ontwikkeling van Lopers Company worden Toine en Sanne van Wilderen vanuit GMS Group Netherlands krachtig ondersteund. Dat gebeurt onder andere door Peter Jan Kragt, die sinds november 2011 als conceptmanager Sport bij de jonge marketingserviceorganisatie werkzaam is. Evenals Dirven en Van Wilderen heeft Kragt zijn sporen ruimschoots verdiend in de Nederlandse sport- en schoenhandel en daarbuiten. De 52-jarige Peter Jan was in het verleden onder meer werkzaam bij All Weather Sports, de toenmalige distributeur van PUMA en Dunlop, als inkoopmanager bij Olympus/Pro Sport, als formulemanager Intersport Megastores, als adjunct-directeur bij Groeneveld Opticiens en als franchisemanager bij Nelson Schoenen. Ook was hij een aantal jaren onafhankelijk adviseur voor zelfstandige ondernemers in de detailhandel. *Een uitgebreider artikel over Lopers Company en GMS Group Netherlands verschijnt binnenkort in SPORT PARTNER.*