

# GMS in drie stappen naar succesvolle inkoop



De toolbox waarmee GMS ondernemers voorziet in praktisch advies bestaat uit vier kernpunten. Eén van deze punten is bedrijfseconomisch advies. In de huidige lastige markt valt volgens de retail service organisatie snel meer rendement te behalen door een goede inkoopplanning en budgettering.

GMS organiseerde een viertal workshops waarin zij de 80 deelnemers lieten zien hoe zij met behulp van een duidelijke positionering en plan van aanpak op het gebied van inkoop een snelle verbetering van hun resultaat kunnen halen. Juist bij doorgewinterde ondernemers ontstaat het gevaar voor routine waardoor het inkoopplan wat op de achtergrond verdwijnt.

*“Na het bezoeken van de workshop is mijn voorraad met 35 procent geslonken. Dit niveau heb ik nog nooit eerder behaald! Vanwege de verbeterde liquiditeit was ik in staat vorig jaar een tweede vestiging te openen.”*

**Mart Cot, Cottelli schoenen**

Een goed inkoopbeleid bestaat volgens Koos Jacobs uit drie stappen:

**Stap 1:** analyse

Analyseer het verleden. Wat ging er goed en wat fout, wat zeggen de cijfers? Welke producten waren te vroeg binnen en welke kansen heeft u gemist.

**Stap 2:** inkoopplan

Welk plan heeft u voor komend seizoen? Waar liggen u kansen? Kijk hierbij ook naar uw concurrentiepositie, ontwikkelingen op de markt (ga eens een dagje shoppen in Amsterdam) en in uw omgeving. GMS heeft diverse tools waarmee u uw budget kunt bepalen en plan samenstellen. Zo kunt u bepalen hoeveel u reserveert voor nabestellingen, latere leveringen en uitverkoop.

**Stap 3:** keuze leveranciers en onderhandeling

Een belangrijke tip bij het samenwerken met leveranciers is ‘Zoek de win-winsituatie’. Denk hierbij aan optimalisatie van levertermijnen, betalingstermijnen en vaste maatrekken. Tijdens de workshop worden er zestien inkooptips uitgewerkt.

*“De workshop geeft een verfrissende, vernieuwende kijk op inkoop. De meest waardevolle tips waren voor mij om de leveringen meer gespreid binnen te laten komen, budget over te houden en dat je beter kunt samenwerken met fabrikanten.”*

**Bram van Heyster, Van Heyster Schoenmode**