



‘Wij doen alles om de ondernemer meer geld te laten verdienen’

Mede-eigenaar en GMS-oprichter Thomas Schulte-Hürmann (re.) en Cor Borger (li.), bruggenbouwer naar de Nederlandse markt.

gMS: dicht bij de winkelier

Bij GMS hebben de eerste winkeliers zich al aangesloten en op korte termijn betreft de nieuwe inkoopvereniging een showroom in Cast. Een gesprek met overtuigd promotor Cor Borger en oprichter Thomas Schulte-Hürmann over het doorbreken van een monopolie.

FOTO OPENING: BURT QUINCY

Thomas Schulte-Hürmann (45) waagt met zijn nieuwe inkooporganisatie GMS opnieuw de stap op de Nederlandse markt. In ons land is er tegenwoordig een grote behoefte aan een nieuwe wind, meent hij. “Er is veel onrust door de overname van Garant door ANWR, nu beide inkoopverenigingen in elkaar worden geschoven. Wij bieden een alternatief voor winkeliers en leveranciers die niet afhankelijk willen zijn van een kolos.”

Jonge, frisse club

Dat is precies de reden waarom Oud-Garant-directeur Cor Borger (72) zich in Nederland hardmaakt voor GMS: “Toen ik in 2000 met pensioen ging, was de Nederlandse Garant-groep, die ik mede vanaf de jaren zestig heb opgebouwd, toonaangevend. Nederland had een voorbeeldfunctie binnen de internationale Garant-organisatie en draaide financieel ook goed.” Maar inkooporganisaties zijn volgens Borger door fusies en overnames sindsdien steeds groter geworden, met een hoge macht- in plaats van marktoriëntatie. “Ze raakten steeds verder verwijderd van de individuele detaillist. Na de insolventie, toen Richard Brekelmans - petje af - de Nederlandse leden bijeen wist te houden, is Garant vorig jaar door ANWR opgekocht en ineens behoren Garant-leden tot dezelfde inkooporganisatie als hun concurrent aan de overkant van de straat!” Borger maakte zich grote zorgen over deze monopolisering. “Hoe meer mensen zich bij mij beklagden, hoe sterker mijn gevoel werd dat ik iets moest doen. Met GMS, een club met jonge, frisse ideeën, die dicht bij de winkeliers staat, wil ik de Nederlandse sector een alternatief bieden.” Borger, die nog altijd veel goodwill in de branche geniet, treedt daarom op als bruggenbouwer van GMS naar de Nederlandse markt. “Als de organisatie hier op poten staat met een kantoor en showroom in Cast, een team van drie of meer mensen en de integratie van Nederlandse contractleveranciers een feit is, zal ik louter nog een adviesfunctie bekleden.”

Grote broer

Thomas Schulte-Hürmann van GMS is ervan overtuigd dat zijn nieuwe ‘club’ alle verwachtingen van Borger waar zal maken: “Dienen en service verlenen zijn onze kernwoorden. We noemen onze

leden klanten; we staan niet boven hen, maar zijn er vóór hen. Wij willen alles doen om ondernemers meer geld te laten verdienen, hen beter te laten zijn in alle facetten van het ondernemen.” Schulte-Hürmann en Dr. Karsten Niehus hebben hun eigen geld in GMS geïnvesteerd, de aangestelde managers bezitten aandelen. “Zo zijn we allemaal ondernemers. Het salaris van onze medewerkers is voor 30 procent afhankelijk van de tevredenheid van klanten; de winkeliers voor wie zij het aanspreekpunt zijn. Detaillisten zoeken een grote broer, die ze

Meer omzet maken

vertrouwen, aan wie ze hun problemen kunnen voorleggen en die oplossingen aandraagt. Daarom hebben winkeliers bij GMS altijd van doen met slechts één contactpersoon, of het nu gaat over ICT, de inkoop of een locatieonderzoek. De contactpersonen bezoeken winkeliers twee keer per jaar.”

Momenteel telt GMS 450 contractleveranciers. Met zo’n dertig Nederlandse leveranciers worden gesprekken gevoerd. Schulte-Hürmann: “We denken hen halverwege dit jaar onder ▶

Wapenfeiten

Het Duitse G-Lord Marketing & Service Verbund GmbH, kortweg GMS, is eind 2004 opgericht door Thomas Schulte-Hürmann en Dr. Karsten Niehus en zetelt in Keulen. Door het tijdschrift Markt Intern is GMS uitgeroepen tot Beste Deutsche Schuhverbundgruppe 2010. Leden betalen €29,- per maand, waarvoor ze alle services krijgen. Er is geen entreegeld en evenmin hoeven aandelen te worden gekocht. Schulte-Hürmann startte zijn loopbaan als directieassistent bij Garant en gaf leiding aan een Duitse lederwareninkoopvereniging. Cor Borger was jarenlang directeur van Garant Nederland en maakte daarna, tot 2000, deel uit van de hoofddirectie in Düsseldorf. Uit eigen ervaring kent hij zowel de behoeften van de detailhandel als die van de leveranciers.



Esterina Ende in contact met een 'klant'.

Het directiekantoor met Thomas Schulte-Hürmann.



Horst Purschke, manager vakgroep orthopedie (rechts) en Gerd Kayser van de afdeling verkoop.

contract te hebben. GMS wil met leveranciers gezamenlijk de markt bewerken. Het doel is samen meer omzet te maken." Het centrale betalingsverkeer loopt volgens Schulte-Hürmann via de RSB-bank, waarbij het risico van dubbele betaling 'uitgesloten' is. "Wij willen homogene vakhandelsgroepen vormen met dezelfde positionering in de lokale markt. Daarbij wordt exclusiviteit gegarandeerd." Daartoe ziet hij vier interessante niches, waarin de zelfstandige winkelier ook op de lange termijn geld kan verdienen: fashion, comfort, kids en sport. "We bieden professionele marketingondersteuning en de beste condities, want wij hebben een slanke organisatie en dus de laagste kosten. Als de resultaten van winkeliers tegenvallen, adviseren wij hun en kijken we samen naar het financiële plaatje. Desgewenst ga ik met een ondernemer mee naar de bank om betere condities te bedingen."

GMS heeft ook een eigen 'Akademie' voor permanente verkooptraining. Schulte-Hürmann: "Als je er drie jaar aan meedoet, haal je gegarandeerd een omzetstijging van 20 procent!" ■



Tobias Ockenfels, manager vakgroep familie-winkels in zijn kantoor in Keulen.

Anderen over GMS

Bart Dirven

Functie: GMS-lid en eigenaar van wandelspeciaalzaak The World of Walking in Made

"Jarenlang waren mijn broers Frank, Paul en ik lid van Garant. We zijn, net als de meeste collega's, na de insolventie gebleven. Ikzelf was actief in allerlei commissies, zat in Düsseldorf in de raad van advies en was, na het vertrek van Richard Brekelmans als directeur van Garant Nederland, hier een half jaar interim-manager. Met de overname van Garant door ANWR was ik minder gelukkig. Hoe kun je nu als Garantlid met een concurrent uit dezelfde straat, maar lid van ANWR, ineens in dezelfde showroom je inkoop doen? Dus met dezelfde manager overleggen wat het beste voor jouw zaak is en kiezen uit identieke collecties met dezelfde condities, terwijl je wel elkaars concurrent blijft? Mijn broers hebben er in Den Bosch en Tilburg ineens zes collega's bij gekregen! Veel winkeliers bleven bij Garant vanwege hun sympathie voor het team, maar dat is nu over, omdat het één grote organisatie wordt. Ik denk dat de consequenties nu pas echt tot de Garant-leden doordringen, nu per 1 januari ook alle betalingen via de DZB-bank lopen en beide organisaties in elkaar worden geschoven. Veel winkeliers zijn ongerust en leveranciers vinden zo'n machtsblok, want dat is het natuurlijk, ook onwenselijk. GMS pakt de zaken totaal anders aan, is veel meer gericht op de indi-

viduele ondernemer en diens rendement. Het kan haast niet anders of binnen de kortste tijd is de organisatie een belangrijke speler in Nederland."

Albert Haan

Functie: Algemeen directeur van ANWR Nederland

"Dat zowel Euro-Holland als G-Lord de leden van ANWR en Garant zou benaderen om over te stappen, daar hadden we wel rekening mee gehouden. Euro-Holland doet dat op basis van bestaande condities, maar GMS op basis van condities die ze verwachten te krijgen bij de Nederlandse leveranciers. Ik weet echter niet of leveranciers staan te springen om, naar verluidt, 9,45 procent korting te geven. Garant - het zijn vooral Garant-leden die worden benaderd - heeft via roadshows in het land de leden uitgelegd wat de samenwerking beoogt, inclusief een presentatie over de DZB-bank. Omdat sommigen een andere betalingsgewoonten hadden, hebben we die leden een aanbieding gedaan, zodat ze de omschakeling schappelijk kunnen financieren. Wij zijn er op uit een gezond klimaat voor schoenwinkeliers te creëren. Ons streven is om winkeliers 10 procent van hun inkoopbudget via onze collectie te laten kiezen, al zit daar geen dwang bij. Als dan 90 procent vrije keus is, kun je niet zeggen dat de collecties in de winkels eenheidsworst dreigen te wor-

den. Dat ondernemers uit dezelfde straat met dezelfde adviseur te maken krijgen, is evenmin een bedreiging. Die adviseur heeft maar één ding voor ogen, namelijk dat het goed met de ondernemer gaat! Garant-leden kunnen nu mee profiteren van onze kennis, onze programma's, condities en contractleveranciers én van een stevige bank, die Europees de grootste is op reguleringsgebied. Vanuit een winst situatie, waarbij we elkaar niet meer tegenwerken, organiseren we op 7 februari een branchebreed lifestyle-event, een soort Bread & Butter."

Gerard Jan van Blokland

Functie: Directeur en mede-eigenaar van Durea

"Wij werken in Duitsland al langer met GMS samen en daar zijn we tevreden over. Voor die markt, die overigens voor ons veel kleiner en anders is dan de Nederlandse, zijn we al contractleverancier, net als van Garant. Voor de Nederlandse markt zitten we binnenkort om tafel. Verschillen tussen de inkoopverenigingen zie ik wel. GMS heeft minder historie, is een jongere club, die bijvoorbeeld geen eigen schoencollecties neerzet, maar zich met name richt op advisering van de winkeliers. Nee, concurrentie is, denk ik, nooit verkeerd. Concurrentie houdt iedereen scherp."