

GMS onderscheidt zich met kennis en kunde

GMS, het samenwerkingsverband van detaillisten, vindt zijn oorsprong in de schoenenbranche. “Daar heeft het zijn succes inmiddels bewezen”, zegt directeur Vincent de Kok. “Omdat het model dat GMS hanteert toepasbaar is voor de totale retail, breiden we onze werkzaamheden nu uit richting mode.”

Dagelijks is een team van twaalf mensen onderweg om fysiek op de winkelvloer retailers bij te staan met allerlei ondernemersvraagstukken. “Ieder van ons heeft een achtergrond in retail”, licht De Kok toe. “Teamleden combineren een goed bedrijfseconomisch inzicht met een of twee van de competenties die GMS aangesloten retailers biedt. Al onze inspanningen zijn gericht op de ontwikkeling van de onderneming, met als doel een beter bedrijfsresultaat onder de streep. Onze diensten gaan verder dan zaken als centrale betaling en gezamenlijk inkopen. Met individuele adviezen, consulten en intelligente tips helpen wij onze GMS-partners om hun doelstellingen te realiseren.”

GMS Toolbox

De diensten waarmee GMS voor ondernemers het verschil maakt zijn ondergebracht in de GMS Toolbox. Die bestaat uit vier onderdelen: Bedrijfseconomisch advies waaronder financieel advies, winkelmanagement, liquiditeitsplanning en trajectbegeleiding vallen; Opleiding & Training omvat de GMS Academy, GMS Masterclass, workshops op maat en persoonlijke begeleiding en coaching; onder Marketing vallen winkelpositionering, vakgroepen & keurmerken, campagnes & events en een marketingjaarplanning; en onder Assortiment vallen inkoopplanning & budgettering, themadagen, benchmarking en centrale betaling. “Dergelijke zaken kun je niet los van elkaar zien”, zegt De Kok. “Ze lopen door elkaar heen en versterken elkaar. Vandaar dat wij ons als sparringpartner opstellen en de ondernemer min of meer een spiegel voorhouden. Op die manier maken we bespreekbaar waar verbeteringen te halen zijn

en zoeken we gezamenlijk naar oplossingen. We maken een persoonlijk plan van aanpak dat zijn onderneming echt verder helpt. Ook door een moeilijke periode.”

Centrale betaling

Voor de centrale betalingsregeling werkt GMS met de Duitse RSB Bank. “Daarmee zijn wij in staat een betalingstermijn van zestig dagen te bieden. Daardoor ontstaat een betere liquiditeit die een ondernemer aan zijn organisatie kan besteden. Als het enkel om de betalingscondities gaat moet je niet bij ons zijn. Dat levert een tijdelijk voordeel op. In onze ogen vraagt de huidige



Vincent de Kok

‘Al onze inspanningen zijn gericht op de ontwikkeling van de onderneming en een beter bedrijfsresultaat’

tijd om aanpassingen. Met meer ruimte in de kredietlijn moet je je ook willen verbeteren en veranderen.”

Als samenwerkingsverband werkt GMS ook aan het verder versterken van de onderlinge communicatie van de aangesloten retailers. “We hebben bijvoorbeeld op Facebook een besloten community geopend waar ondernemers informatie over bijvoorbeeld ludieke acties met elkaar kunnen delen, en successen gezamenlijk kunnen vieren”, zegt De Kok. “Goede ideeën van de één, kunnen tot inspiratie dienen voor de ander. GMS vervult zelf ook een rol in de community, maar een onderlinge inhoudelijke afstemming is het belangrijkste doel.”

Benchmark

Naast retailers staat GMS ook leveranciers bij. “Daarbij kijken niet naar de nieuwe collectie, daar heeft een leverancier meer verstand

van. We passen wel een benchmark toe als sparrende partij om te kijken hoe hij zijn omzet kan optimaliseren. Als de conclusie is dat hij op het verkeerde spoor zit, welk spoor is dan wel het juiste. Informatie dus waarmee een leverancier zijn voordeel kan doen. Tot slot, zaken als een private label zal GMS niet zelf initiëren. Natuurlijk mogen leveranciers dat aanbieden aan bij ons aangesloten ondernemers, maar onder eigen vlag gaan wij dat niet doen. Ook zelf een winkelketen overnemen of een webshop starten, zijn zaken waar wij verre van blijven. Onze focus ligt op de ondernemers die bij ons zijn aangesloten. Hen verder helpen is waarvoor GMS bestaat.”

www.gms-group.nl
dekok@gms-group.nl
06 – 227 70 694