

Hoe gaat het met?

GMS

GMS heeft zich dit jaar in de Nederlandse markt gevestigd en heeft inmiddels ruim 80 leden. De belangrijkste les die GMS het afgelopen jaar heeft geleerd zijn volgens Vincent de Kok, één van de twee directeurs bij de inkooporganisatie, het belang van proactief reageren op de consument. "Ondernemers hebben behoefte aan hulp en ondersteuning. Dit is iets dat door collega-

veranderende markt en hun eigen identiteit die moet worden afgestemd op de wensen van de consument. Via de GMS Academy krijgen ondernemers twee praktijkgerichte trainingsdagen, waarna ze verder aan de slag gaan via internet om zichzelf te blijven ontwikkelen. Het is net als met een profvoetballer: als hij niet elke dag traint houdt hij zichzelf niet in conditie. Tevens vinden we

"Ook in 2012 zijn we tot dusver niet van plan deze dagen te realiseren. De selectie van modellen en ook de verantwoording ligt op dit moment bij de leverancier. Klanten kunnen via ons vroeg inkopen, waarna de leverancier de verdere bestelling afhandelt. Omdat GMS al in Duitsland actief was hebben we rond de 1000 leveranciers met een Benelux contract in ons portfolio. Een grote speler die ik graag aan deze lijst toevoeg is Van Bommel waarvan we hopen begin 2012 het contract af te kunnen ronden. Zij zijn een belangrijke speler in de schoenenbranche en zijn één van de weinigen die nog ontbreekt. Onze eerste prioriteit is verder te groeien met nog eens 90 ondernemers in het volgende jaar en ons bestaansrecht op de Nederlandse markt te bewijzen. We blijven investeren in de organisatie en breiden uit met een kantoor in de C.A.S.T. in Nieuwegein. De drie huidige conceptmanagers zullen er een nieuwe collega in de BackOffice bij krijgen die het fundament onder de GMS organisatie verder zal gaan structureren."

"UITEINDELIJK ZULLEN ONDERNEMERS MEER SERVICE EN KWALITEIT MOETEN GAAN BIEDEN OM HETZELFDE RENDEMENT TE BEHALEN."

inkooporganisaties misschien is onderschat in de afgelopen jaren. We willen onze klanten de bewustwording meegeven dat er iets moet veranderen in de schoenenbranche. Een afwachtende instelling zal niet helpen om de strijd met collega's aan te gaan. Uiteindelijk zullen ondernemers meer service en kwaliteit moeten gaan bieden om hetzelfde rendement te behalen. Wij geven onze klanten deze bewustwording mee."

De GMS klant

Aangesloten winkeliers noemt De Kok geen leden, maar klanten omdat GMS een servicepartner voor hen is. De GMS klant wil op een dynamische manier de toekomst in en verwacht een sparpartner in een inkooporganisatie. We zoeken naar een goede balans tussen beide partijen om er voor ieder een optimaal rendement uit te halen. Een klant heeft de wil om te leren en met nieuwe media mee te gaan. Door middel van training en persoonlijke aandacht proberen we hen bewust te maken van de

dat de merken terug moeten in de winkels. Maak als onderneming duidelijke keuzes in de merken die u voert en presenteer deze goed. Naast persoonlijke begeleiding is het goed om met andere ondernemers om de tafel te gaan. In 2012 zullen de eerste vakgroepen bij elkaar komen. Dit zijn segmenten waarin de ondernemers zijn ingedeeld, bijvoorbeeld family, kids, newcomfort, outdoor en sport en fashion. Tijdens de bijeenkomsten is er tijd om ervaringen te delen en specifiek over het marktsegment te spreken. Met de groei van het aantal aangesloten sportwinkels zal het komende jaar ook de focus liggen op ondernemers in de sportbranche." GMS ondersteunt ondernemers niet alleen door middel van trainingen en bijeenkomsten, ook op marketinggebied kunnen retailers bij de inkooporganisatie terecht. "Voor 2012 maken we een individuele marketingjaarkalender met hierin tips en middelen om op het juiste moment in te zetten, passend bij de ondernemer." De inkooporganisatie hanteert geen speciale inkoopdagen voor haar klanten.

Tekst: Lianne Schilderink

Inkooporganisaties kijken terug op een roerig jaar. In een eerdere editie van Tred gaven we u al een overzicht van de belangrijkste feiten, nu kijken we met de organisaties terug op hun rol in de onder druk staande branche. Hoeveel leden zijn ze kwijt geraakt in het heetst van de strijd en wie mag het meest trots zijn op het bereikte resultaat?