



Sportvkgroepenconcept



OutdoorXL



The World of Walking



Four Seasons

GMS Sport bundelt krachten outdoor- en sportretailers in 'expertgroepen'

Bekende retailers en 'local heroes' sluiten zich aan bij jong samenwerkingsverband

Nog geen jaar geleden maakte GMS Group Netherlands haar entree in de sport- en outdoorbranche. Met de toetreding van The World of Walking in april 2011 werd de aanzet gegeven tot de formatie van een nieuwe groep van sportondernemers, naast het samenwerkingsverband van schoendetailisten dat begin vorig jaar van start ging. Sindsdien heeft GMS Sport zich bijna even stormachtig ontwikkeld als de schoengroep. Van de nu in totaal bijna 150 leden van GMS Nederland opereren 30 winkels in de sport- en outdoorbranche. Bart Dirven van GMS: "Het succes van GMS verbaast me eigenlijk niet. Juist in een tijd van economische onzekerheid gaan actieve retailers op zoek naar mogelijkheden om hun toekomst veilig te stellen. Vinden ze die niet bij hun bestaande retailorganisatie, dan zijn ze bereid om op basis van goede argumenten over te stappen."

Dat GMS over die goede argumenten beschikt, daarvan is het jonge samenwerkingsverband van schoen- en sportondernemers overtuigd. "Behalve korte lijnen en een organisatie zonder hoge overheadkosten bieden we sport- en schoenwinkeliers de toegevoegde waarden die ze écht nodig hebben, namelijk qua assortiment de keus die hun klanten verwachten en een breed servicepakket op elk cruciaal onderdeel van de bedrijfsvoering. In onze visie zijn de dit enige twee factoren waarop je als retailserviceorganisatie je focus moet richten", zei Thomas Schulte-Huermann, één van de initiatiefnemers van GMS, dit voorjaar in SPORT PARTNER.

SPORTLEDEN HOUDEN HUN VERTROUWDE WINKELNAAM

Met de toetreding van Lopers Company, de nieuwe franchiseformule voor runningspecialistzaken, afgelopen voorjaar, lijkt GMS Sport in een stroomversnelling gekomen te zijn. Naast de 10 hardloophwinkels die onder de vlag van Lopers Company opereren, telt GMS Sport momenteel circa 20 zelfstandige sport- en outdoorzaken. Lopers Company zal dit jaar nog een vijftal nieuwe winkels openen waaronder in Utrecht, Eindhoven, Sittard, Kerkrade en Maastricht. Bij de overige ondernemers die zich bij GMS hebben aangesloten gaat het om winkels van uiteenlopende grootte die hun locale of regionale bekendheid danken aan hun vertrouwde winkelnaam en niet aan een formulenaam. Een gegeven dat GMS Sport volledig respecteert en waaraan dan ook niet getornd zal worden.

TOEKOMST ZELFSTANDIGEN LIGT IN SPECIALISATIE

Het zal duidelijk zijn dat GMS Sport dan ook niet als formulenaam zal worden toegepast. "We gebruiken GMS Sport alleen als groepsnaam, maar we gaan wél werken met een 'sportvakgroepenconcept', afgestemd op de specialisaties waarop wij en onze sportklanten zich richten", legt Peter Jan Kragt, conceptmanager GMS Sport, uit. "Evenals de ondernemers die zich bij ons aansluiten, zijn wij er van overtuigd dat de toekomst voor zelfstandige sportwinkels ligt in specialisatie. Vooral in de keuze voor een beperkt aantal specialisaties. Je kunt als sportondernemer nu eenmaal niet alles honderd procent goed doen. Afhankelijk van de grootte van de winkel adviseren we sportretailers die zich bij ons aansluiten zich te concentreren op een paar sporten en zich daarin te ontwikkelen tot de absolute 'local hero'. Uiteraard alleen als dat noodzakelijk is. Vaak zijn ze al de toonaangevende sportzaak ter plaatse dankzij verregaande specialisatie."

SPECIALISATIE IN VAKGROEPEN VOOR BELANGRIJKE SPORTEN

"Binnen GMS Sport is er de mogelijkheid om de krachten van bepaalde specialisten te bundelen in vakgroepen", vervolgt Kragt. "GMS heeft al concrete ideeën om deze krachtenbundeling inhoud te geven zodat sportzaken hun specialisme helder en overtuigend kunnen communiceren. De ondernemer kan zijn specifieke expertise toevoegen aan de communicatie: Tennisexpert, Running-expert, Outdoorexpert enzovoorts. Voor winkels met meer specialisaties onder één dak kan de toevoeging Sportexpert worden gebruikt." GMS ziet mogelijkheden voor specialisatie in vakgroepen in een aantal belangrijke sporten, namelijk running, outdoor, soccer, tennis, hockey, fitness en golf.

Voor alle duidelijkheid... Lopers Company is en blijft een aparte franchiseformule, ontwikkeld door en eigendom van Toine en Sanne van Wilderen, die afgelopen voorjaar in zijn totaal is toegetreden tot GMS. "Zelfstandige sportzaken met running als één van hun specialisaties, kunnen toetreden tot de vakgroep Running en zich profileren als Runningexpert. Overigens zijn Running-expert, Tennisexpert of Soccerexpert geen formulenaamen, maar dienen ze alleen als toevoeging aan de publicitaire uitingen waarmee de betreffende specialisatie duidelijk kan worden gecommuniceerd", benadrukt Bart Dirven.

AANSPREKENDE NAMEN EN 'LOCAL HEROES'

Sinds de start van GMS Sport, afgelopen voorjaar, heeft het samenwerkingsverband dus zo'n 20 ondernemers uit de sectoren sport en outdoor kunnen verwelkomen. Daaronder aansprekende namen als Buitensport Four Seasons, OutdoorXL, René Vos Outdoor en The World of Walking, maar ook winkels met een sterke plaatselijke of locale uitstraling, waaronder Bob's Adventure in Weert, Guust in Purmerend, De Trek Outdoor in Hoorn, Van Hervijnen in Zoetermeer en Bas Buitensport in Wageningen. Hiermee zou samen met deze ondernemers al een vakgroep Outdoorexpert opgezet kunnen worden. Ook in andere sportspecialisaties begint GMS Sport langzaam maar zeker vorm te krijgen. Belangrijke nieuwe 'aanwinsten' zijn Tennis Westland in De Lier en Accent Sport in Amsterdam. Bart Dirven vindt het veelzeggend dat een vooraanstaande buitensportwinkel als OutdoorXL, die tot nu toe niet met een retailserviceorganisatie in zee wilde gaan, is toegetreden tot GMS Sport.

"DAN LOPEN WE GEWOON EEN STAP HARDER"

"Ik denk dat één van onze belangrijkste succesfactoren is, naast de al eerder genoemde argumenten om je aan te sluiten, dat we dicht bij de ondernemer willen staan en dat ook werkelijk doen", weet Dirven. "We zitten niet in een ivoren toren. We hebben zelfs nauwelijks een kantoor. Ons kantoor is onze laptop. Daar zit alles in wat we een ondernemer willen laten zien en waarmee we kunnen visualiseren hoe we hem met meer rendement kunnen ondersteunen. Meer hebben we niet nodig. Door het kleine team en de korte lijnen kunnen we slagvaardig opereren en snel schakelen. Doordat we de kosten voor de ondernemer zo laag mogelijk willen houden, willen we onze overhead zoveel mogelijk beperken. We waken er voor dat we niet te veel hooi op onze vork nemen. Dat houdt onder andere in dat we niet te snel willen groeien. Maar als een actieve, gemotiveerde ondernemer zich bij ons meldt gaan we hem natuurlijk niet op een wachtlijst

zetten omdat we het al druk genoeg hebben. Dan lopen we gewoon een stap harder."

STABIELE PARTNER VOOR SPORTLEVERANCIERS

"Juist in een tijd waarin veel sport- en outdoorwinkels zwaar onder druk staan door de economische crisis en de haperende consumentenbestedingen zijn merkleveranciers gebaat bij zakendoen met sterke winkels. Steeds meer sportleveranciers komen tot de conclusie dat GMS zich meer en meer profileert als een krachtenbundeling van sterke ondernemers in de sport- en outdoorbranche", reageert Peter Jan Kragt op de vraag hoe merkhouders en distributeurs in de sporthandel tegen de komst van GMS Sport aankijken. "We bewijzen steeds duidelijker dat we een stabiele partner zijn voor sport- en outdoorleveranciers. Het gevolg is dat het aantal merkhouders en distributeurs dat besluit met GMS Sport in zee te gaan voortdurend groeit. In de schoenhandel is daarover nog nauwelijks discussie. Daar werken vrijwel alle vooraanstaande leveranciers al met ons samen."

GEGARANDEERDE VERBETERING VAN RENDEMENT

Als het gaat om de vraag wat GMS Sport 'bottom line' voor sport- en outdoorwinkels kan betekenen, vindt Bart Dirven er geen doekjes om. "Wij bieden een aangesloten ondernemer de mogelijkheid zijn rendement gegarandeerd te verbeteren. Een behoorlijke uitdaging, maar we zijn er van overtuigd dat we alle 'tools' in huis hebben om dit in nauwe samenwerking met onze leden te realiseren. Denk dan aan ons uitgebreide programma van marketingactiviteiten die puur lokaal of regionaal gericht zijn en aan onze GMS Academy, waar we verschillende trainingen aanbieden, verzorgd door experts in uiteenlopende retaildisciplines, waarmee een ondernemer direct in zijn winkel aan de slag kan. Uit onze internationale ervaring blijkt dat een rendementsverbetering van 20% in drie jaar mogelijk is."

OUTDOORXL: SAMENWERKING MET GMS BELANGRIJKE STAP

In april 2005 opende OutdoorXL haar deuren met een breed assortiment kampeer- en outdoorartikelen. Met 5.000 vierkante meter is er in het pand in Barendrecht voldoende ruimte om een breed aanbod specialistische artikelen het hele jaar door op voorraad te hebben. De permanente tentenvloer van 2.500 vierkante meter en het waterbassin voor kano's zijn daar een goed voorbeeld van.

Eigenaren Kees en Mark Voogd zijn blij met de positie die is opgebouwd in de afgelopen jaren. "Er is veel veranderd sinds de beginjaren", zo weten zij. "Het retailen is zeker niet eenvoudiger geworden, ook door de opmars van het online retailen. Maar dit heeft ook voor nieuwkomers veel kansen geboden. Om succesvol te zijn, moeten er aan veel meer voorwaarden worden voldaan dan een aantal jaar geleden. Een belangrijke stap daarin is de samenwerking met GMS. De komende jaren gaat OutdoorXL haar positie verder uitbouwen als de offline en online specialist voor kamperen en outdoor in de Zuid-Hollandse regio. "Wij van OutdoorXL zien de toekomst met veel vertrouwen tegemoet, mede door het partnerschap met GMS."

Info: GMS Sport, Nieuwegein, 030-6013773
www.gms-group.nl