





Eigene Wege gehen. Neue Chancen nutzen.



Bewährtes bewahren. Neues schaffen.

GMS ist die Verbundgruppe junger, innovativer Schuhfachhändler.

Bestimmt ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass auf ausgetretenen Pfaden keine Pflanzen wachsen. Abseits davon gedeiht es prächtig. Von dieser Erkenntnis getrieben, bieten wir unseren Fachhandelspartnern neue, unverbrauchte und innovative Ideen. Wir unterstützen Sie als partnerschaftlicher Berater, bieten Ihnen höchste Marketingkompetenz und besten Service. Alles mit einem Ziel - gemeinsam Erfolge zu ernten!

Partnerschaft

Die Grundlage jeder Zusammenarbeit ist Vertrauen. Bei GMS machen Kaufleute das Geschäft. Daher genügt uns häufig schon ein Handschlag.

Wir garantieren unseren Kunden stets die besten Konditionen aller deutschen Schuhverbundgruppen.

Nicht zuletzt deshalb kommt inzwischen jeder zweite neue Händler aufgrund von Empfehlungen anderer Kunden zu uns.

Sicherheit

Unsere Strategien sind auf das Wachstum, die Wertsteigerung und die Sicherheit unserer Fachhändler gerichtet.

Durch die Kooperation mit einer deutschen Vollbank sichern wir über die Zentralregulierung alle Zahlungen zwischen Kunden und Lieferanten.

Interessengleichheit

GMS ist die einzige Schuhverbundgruppe, die von Unternehmen geführt wird.

So wie die Inhaber direkt vom Erfolg der GMS Kunden abhängig sind, gilt dies auch für jeden GMS Mitarbeiter.

Damit ist sichergestellt, dass jeder Mitarbeiter sich stets auf den Erfolg seiner GMS Partner konzentriert.

Der GMS Verbund ist eine solide Einkaufs- und Marketingkooperation moderner Prägung, die sich auf die aktuellen Marktverhältnisse eingestellt hat.

Der Verzicht auf Altlasten und unnötigen Ballast sowie die Fortführung von Bewährtem bietet die Chance, die für den Fachhandel und Lieferanten notwendigen Innovationen umzusetzen.

Philosophie

Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir in sich verändernden Märkten wachsen.

Wir bieten unseren Fachhandelspartnern herausragenden Nutzen, individuelle Betreuung und die Nähe einer kleinen, schlanken Leistungsgemeinschaft.

Wir arbeiten stets daran, unsere Dienste und Angebote zu optimieren. Unseren Vorsprung können wir nur dadurch erhalten, dass wir diesem Prinzip auch künftig treu bleiben.

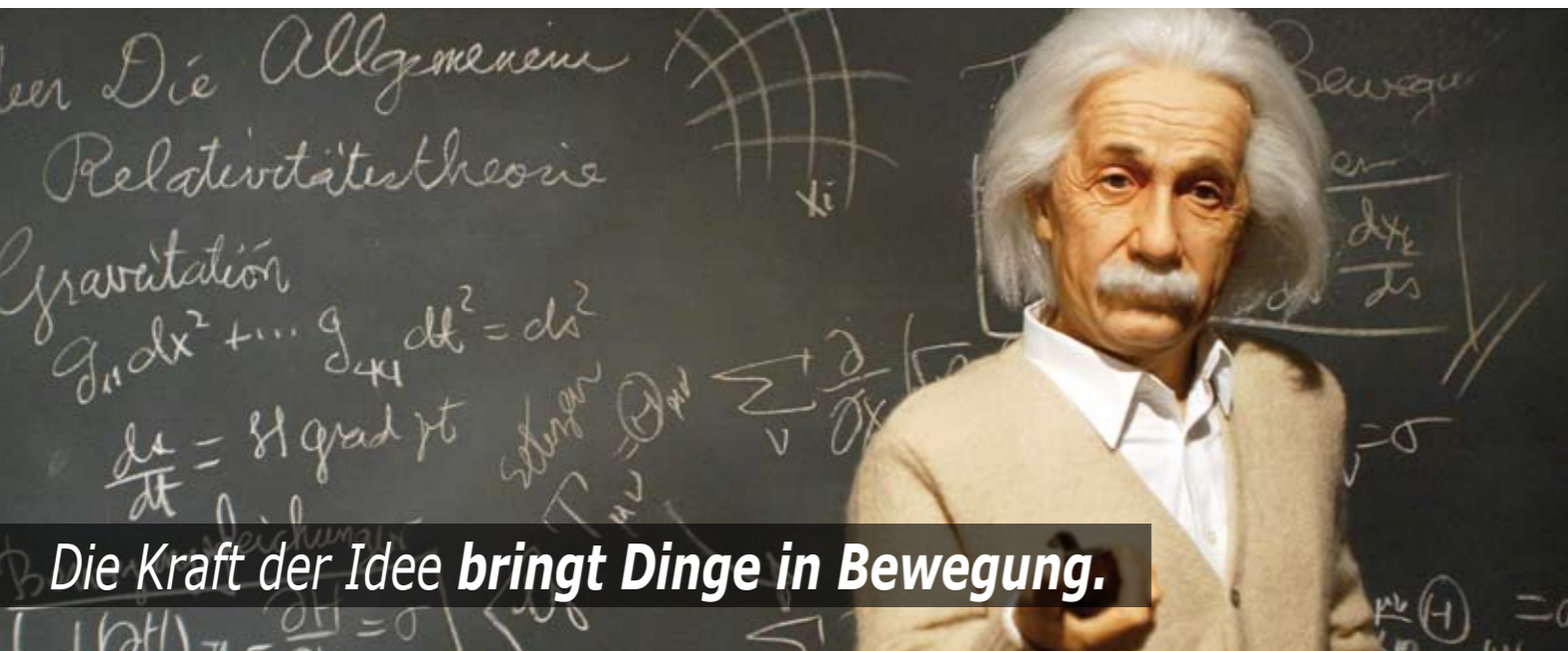
Es gilt: Jede Leistung muss so gut sein, dass sie alleine reicht, einen Fachhändler für eine Partnerschaft zu gewinnen.

Prinzipien

- Wir sind kritischer mit uns selbst als mit anderen.
- Unsere Strukturen sind und bleiben schlank.
- Für unsere Kunden sind wir stets erreichbar.
- Jeder Kunde kennt seinen Berater und die Geschäftsführung persönlich.
- Wir kommunizieren auf Augenhöhe.

Ethik

- Das Wohl unserer Kunden ist unsere oberste Maxime.
- An unsere Zusagen fühlen wir uns nachhaltig gebunden.
- Wir helfen denen, die in Schwierigkeiten geraten, ihre Probleme zu beseitigen.
- Wir bringen unseren Partnern die gleiche Offenheit entgegen, die unsere Partner uns gegenüber zeigen.



Die Kraft der Idee bringt Dinge in Bewegung.



Dienstleistung kommt von „dienen“ und von „Leistung“.

Als junge und dynamische Verbundgruppe bilden innovative und zukunftsweisende Ideen und Konzepte die treibenden Kräfte unseres Wachstums. Unsere Leistungen gehen weit über die Kernkompetenzen gewöhnlicher Einkaufskooperationen, wie Zentralregulierung und gemeinsamer Einkauf, hinaus. Mit individueller Beratung und intelligenten Ansätzen unterstützen wir unsere Fachhändler daher bei der Erreichung ihrer unternehmerischen und privaten Ziele.

Ein wesentlicher Grund für unseren Erfolg liegt in der Kontinuität und Nähe bei der Betreuung unserer Fachhändler. Im persönlichen Gespräch erfahren wir, welche Leistungen gewünscht werden. Diese Erwartung im Sinne unserer Kunden umzusetzen ist unsere Verpflichtung. Wir sind überzeugt, dass sich nur so ein solides Vertrauensverhältnis aufbauen lässt, das die notwendige Basis für den dauerhaften unternehmerischen Erfolg unserer Händler und unseres eigenen Wachstums garantiert.

⊕ Erfolg in der Nische

Das Konsumentenverhalten hat sich in den letzten 20 Jahren grundlegend geändert.

Nicht mehr der Familiengroßeinkauf im Frühjahr und im Herbst, sondern der Zielkauf mit klaren Wünschen und Vorstellungen steht im Vordergrund.

Für den markenorientierten Fachhandel bedeutet dies, ein klares Profil zu entwickeln.

Das geht am besten und deutlichsten in Nischen wie Mode, Komfort, Kinder oder Sport.

⊕ Ware

- Einkaufen wie die „Großen“
- Ordern mit der „Riva Gruppe“
- Kooperation mit Pölking
- Frühorderprogramme
- Konditionsprogramme
- Großhandelsprogramme
- Höchste Rückvergütung

⊕ Aktionen

Marketing Aktionen

- Direktmarketing und Jahreswerbeplan
- WM Aktion 2006/2010: Champions von morgen
- XXL Wochen und Markenmodewochen
- EM-Endspielkarten und Wiener Opernball
- Kauf ohne Risiko für Kinderschuhe

Charity Aktionen

- Schuhe für Pakistan
- Aktion Sternschnuppe

⊕ Vorteile

- Die höchste Rückvergütung in der Branche
- Kein Doppelzahlungsrisiko
- keine Aufnahmegebühr
- keine Kapitaleinlage
- keine Vorauszahlung
- Persönlicher Kontakt zum Kundenbetreuer und der Geschäftsführung

⊕ Leistungen

- Eigenkapitalbildungsprogramm
- Standortanalysen
- Endkundeninterviews und Straßenbefragungen
- Optimierung von Versicherungskonditionen
- Optimierung von Finanzierungs- und Kostenstruktur
- Limitplanung vor Ort
- Unterstützung bei Bankgesprächen
- Beratung bei Unternehmensgründung und -nachfolge
- Verhandlung mit wesentlichen Vertriebspartnern (z.B. Vermietern)

⊕ Fachgruppen

Zur Zeit bestehen die Fachgruppen Orthopädie, Komfort, Mode, Familie, Sport, Fachmarkt und Kinder

- In diesen Gruppen führen wir Fachhändler gleicher Art und Interessen zusammen
- Alle 6 Monate finden zahlreiche regionale Fachgruppensitzungen statt
- Dort erfolgt die Abstimmung von Ideen und gemeinsamen Strategien
- So entstehen Projekte, die vom Fachhändler gewollt sind



Vertrauen entsteht aus **Zuverlässigkeit und Werten.**



Erfolg ist eine Reise, kein Ziel. **Kommen Sie mit!**

Wir verstehen uns als verlässlicher Partner und Berater unser Facheinzelhändler in Geschäfts- und Alltagsfragen. Wir arbeiten nachdrücklich für den Erfolg unserer Händler und für vieles, das darüber hinausgeht. Das Vertrauen, das uns unsere Kunden dabei entgegenbringen ist das Resultat von Beständigkeit und Nähe bei der Betreuung. Es ist darüber hinaus die Basis für unseren Erfolg.

⊕ Vertrauen

In einer Verbundgruppe geht es um mehr als Geld - es geht vor allem um Vertrauen.

Mit unkonventionellen Mitteln suchen wir stets nach neuen Wegen und Lösungen für unsere Kunden. Dadurch konnten wir schon oft Lösungen finden, wo andere längst aufgegeben haben.

⊕ Konditionen

Wir garantieren unseren Partnern stets die besten Konditionen im Markt.

Die Jahresrückvergütung ist gegenüber unseren Wettbewerbern deutlich höher.

Die Fachhändler, die bei uns sind, wissen und schätzen dies.

Möglich wird ein solches Angebot durch schlanke, flexible Strukturen und den Verzicht auf unnötigen, kostenintensiven Ballast.

⊕ Erfahrung

Unser stetiges Wachstum kann nur durch die positiven Erfahrungen der GMS Partner gefördert werden.

Deshalb gewinnen wir schon heute jeden zweiten Kunden nur durch Empfehlungen unserer Fachhandelspartner.

Das überzeugende Gespräch unter Kollegen ist unser bestes Argument.

Unsere Philosophie ist genauso einfach wie anspruchsvoll: Nur wenn unsere Kunden erfolgreich sind, sind wir es auch. Wir wollen gemeinsamen Erfolg. Dies ist die Motivation unseres Handelns. Begleiten Sie uns auf diesem Weg!

⊕ Geschäftsführer



Thomas Schulte-Huermann verantwortet die Bereiche Marketing, Ware und Werbung im GMS Verbund. Insbesondere betreut er die Fachgruppen Family, Fashion und Kids. Seinen Berufsweg startete er als Vorstandsassistent bei der Garant AG. Dort war er maßgeblich für den Aufbau der Mitgliedergruppen in den neuen Bundesländern verantwortlich. Als Geschäftsführer der Assima, der führenden Deutschen Lederwaren Verbundgruppe, realisierte er eine Vielzahl innovativer Marketingkonzepte und war für das erfolgreiche Wachstum der Gruppe verantwortlich. Als CEO verantwortete er die e-commerce Aktivitäten der Metro AG, die im Online-Handelsunternehmen Primus Online gebündelt wurden.



Nach Studium und Promotion in Köln startete Dr. Karsten Niehus seine Karriere bei RTL, wo er bereits früh den Aufbau neuer Unternehmen wie MMC-Studios und Super RTL verantwortlich begleitete. Danach war Dr. Niehus in der Metro Holding AG, Schweiz für den Aufbau und die Entwicklung einer Reihe von Dienstleistungsunternehmen im Handel, zuletzt als Geschäftsführer der Beisheim Holding, zuständig. Im GMS Verbund verantwortet Dr. Niehus die Bereiche Finanzen, Administration, Recht, sowie die GMS Akademie.



GMS Verbund

G-Lord Marketing und Service Verbund GmbH
Statthalterhofweg 71
D-50858 Köln

Tel. +49 (0) 221 / 297 908 - 500
Fax +49 (0) 221 / 297 908 - 599
info@gmx-verbund.de
www.gms-verbund.de