

Klein und schlagkräftig

Aus G-Lord wird
G-Lord Marketing- und Service-Verbund

Nicht stillzustehen – das ist eines der Markenzeichen der beiden Geschäftsführer der Kölner Verbundgruppe G-Lord, Dr. Karsten Niehus und Thomas Schulte-Huermann. Im Rahmen des traditionellen Jahres-Pressesgesprächs zog man nicht nur Bilanz, sondern berichtete auch über zahlreiche Neuerungen.

Dazu gehört vor allem ein neuer Auftritt, dem der Name „**G-Lord Marketing- und Service-Verbund**“ (GMS) Rechnung tragen soll. „Wir haben unsere eigene Positionierung infrage gestellt und sehen uns in erster Linie als Beratungsunternehmen“, so Thomas Schulte-Huermann. „Dies möchten wir in Zukunft mit dem neuen Namen deutlicher zum Ausdruck bringen“. Und tatsächlich unterscheiden sich die Kölner auch in diesem

Punkt maßgeblich von der Struktur anderer Verbundgruppen. „Bei uns hat **jeder Kunde einen festen Mitarbeiter als Ansprechpartner**, der sich von der Werbung über Ware, Warenwirtschaft, Finanzierung und Ergebnisstruktur bis zur allgemeinen Beratung um alles kümmert“, lautet das Credo des GMS. Auch in puncto Ware positioniert man sich anders: „Viele Warenprogramme sind noch Relikte aus alten Zeiten“, konstatieren die Geschäftsführer. Eigenmarken kämen daher nicht ins Portfolio der GMS.

Nach einer fünfjährigen Aufbauphase habe das noch immer junge Unternehmen inzwischen eine **breite Akzeptanz bei Handel und Industrie** gefunden, so Dr. Karsten Niehus. Gleichwohl gab das „kleine“ Jubiläum Anlass zu

einem Relaunch und zur Entwicklung weiterer Zukunftsperspektiven. Für den GSM-Händler bedeutet dies: Optimierung der Rendite und Weiterentwicklung in der Nische, für den GSM-Verbund, der sich als Verbundgruppe der Spezialisten sieht, heißt dies: organisiertes Wachstum. Ein **ZR-Potential von 120 bis 130 Millionen Euro** in drei bis fünf Jahren sieht man dabei als durchaus realistisch an.

Anlass dazu geben nicht zuletzt die zufrieden stellenden Zahlen, die man im abgelaufenen Geschäftsjahr erwirtschaften konnte. Im Geschäftsjahr 2008 erhöhte

sich der **Zentralregulierungsumsatz** von 38 auf **61 Millionen Euro**, das Ergebnis stieg von 115 000 auf 164 000 Euro. Die Zahl der Vertragskunden wuchs von 470 auf 523. Für 2009 erwartet der GSM-Verbund einen ZR-Umsatz von 75 Millionen Euro und ein Ergebnis von 200 000 Euro sowie einen Anstieg der Mitglieder auf **690 Vertragskunden**.

Positives wussten die Geschäftsführer auch über das neue Akademiekonzept zu berichten, mit dem man im Juni gestartet ist. An dem langfristig angelegten, vierstufigen Schulungs- und Qualifizierungskonzept nehmen derzeit rund **100 Fachgeschäfte mit etwa 700 Mitarbeitern** teil. Neben fachspezifischen Inhalten soll – nicht zuletzt im Praxistraining – professionelle Kundenansprache und das Ver-

kaufgespräch im Mittelpunkt stehen. Dazu gehören Train-the-Trainer-Seminare, Online-Lehrmodule, halbjährliche Erfolgskontrollen und Mystery-Shopping. „Wir gehen davon aus, dass der Händler danach mindestens eine **20-prozentige Umsatzsteigerung** erzielen kann“, so Thomas Schulte-Huermann.

Zu den neuen Leistungen im Angebot der GSM zählt ferner ein attraktives **Kreditkartenabrechnungssystem**, das für Visa, Mastercard und American Express kompatibel ist, das Inkasso inklusive anbietet und mit Kosten von 1,1 bis 1,5 Prozent vom Rechnungsbetrag vergleichsweise günstig ist.

Nadine LAllemand



Mit Optimismus in die Zukunft: Thomas Schulte-Huermann und Dr. Karsten Niehus (von links).



GMS Verbund

Von G-Lord zu GMS. Das neue Logo verweist auf Gemeinschaft und Vision.

TOM-TAILOR.COM

TOM TAILOR
SHOES KIDS

Supremo
Shoes & Boots

Supremo Shoes & Boots
Handels GmbH
Blocksbergstr. 174
68955 Pirmasens
www.supremo-shoes.de