GMS aktuell

DER NEWSLETTER FÜR GMS FACHHANDELSPARTNER 11 / 2014

→ Verbundgruppen-Jubiläum in Köln

10 Jahre GMS Verbund

„VERBUND HAT ETWAS MIT VERBUNDENHEIT ZU TUN. MIT PERSÖNLICHEM KONTAKT, MIT EINEM GEMEINSAMEN WEG UND GETEILTEN INTERESSEN. DER GMS VERBUND GEHT MIT SEINEN KUNDEN EIGENE WEGE – SEIT GERADE ERST EINEM JAHRZEHNT", KONSTATIERT SWANTJE FRANCKE, VON DER DER ZEITSCHRIFT SCHUHMARKT, DIE ANLÄSSLICH DES JUBILÄUMS GESPRÄCHE MIT DEN GMS-GESCHÄFTSFÜHRERN, -KUNDEN UND -LIEFERANTEN DER KÖLNER VERBUNDGRUPPE FÜHRTE.

Mit Rheinblick: Das Areal der Agrippina-Werft ist seit Frühjahr 2014 der neue GMS Standort

Wer in der Branche den Begriff Verbundgruppe verwendet, meint damit meist eine Einkaufsvereinigung. Was aber, wenn eine Verbundgruppe aus dieser Rolle ausbüchst? Dr. Karsten Niehus und Thomas Schulte-Huermann sind die beiden geschäftsführenden Gesellschafter des GMS Verbunds und haben dazu eine ganz eigene Definition: „Wir sind keine Einkaufskooperation, sondern eine Verkaufskooperation!" Dr. Niehus erklärt: „Der Wareneinkauf ist heute angesichts der großen Zahl an Ordercentern nicht mehr das Problem des Händlers. Der Verkauf ist es." Dies zu ändern, hat das Duo den GMS Verbund vor genau zehn Jahren aus der Taufe gehoben. Damals, 2004, beschlossen die Ex-Metro-Männer, eine neue Schuhverbundgruppe zu gründen. Sie reisten in der Anfangsphase von Händler zu Händler und warben um ihre künftigen Kunden im persönlichen Gespräch. „Das hat uns sehr geprägt", so Niehus. „Da sitzt man bei dem kleinen Händler im Hinterzimmer und redet. Dadurch entsteht ein ganz persönliches Verhältnis zu den Kunden." So praktizieren es die beiden auch zehn Jahre später noch: Mit Nähe zu ihren Kunden und ihrem Selbstverständnis als Dienstleister – „dienend und leistend".

„GMS setzt sich besonders intensiv mit betriebswirtschaftlichen und Marketing-Themen auseinander und begleitet ihre Mitglieder bei der Umsetzung. So ist es gelungen, sich in der europäischen Verbundgruppenlandschaft zu etablieren."

Achim Gabor, Gabor Shoes AG

„GSM ist sehr engagiert und bereichert die Schuh- und Verbandswelt."

Dr. G. Lacatena, Wortmann

„Schön, dass es neben den Großen und Schönen noch eine Verbundgruppe gibt, die sich äußerst professionell, kompakt und effizient um ihre Mitglieder kümmert, sowie mit der Industrie eine vorbildliche Partnerschaft lebt."

Ralph Rieker, Ricosta

Durch ihre Basisarbeit, wie sie es nennen – also regelmäßige Besuche draußen beim Händler – kennen sie heute immerhin noch gut zwei Drittel ihrer GMSler persönlich. Wenn also nicht für den Einkauf, wofür steht GMS dann? „GMS steht für Warenfinanzierung. Das läuft über die RSB Retail + Service Bank in Kornwestheim. Und für ein Beratungsunternehmen." Dass bestimmte Leistungen wie Werbe- und Einrichtungskonzepte extern hinzu gekauft werden, stellt einen Vorteil dar. „Ein Netz von Dienstleistern hat den Vorteil, dass sie bei schlechtem Service ausgewechselt werden können." Das Resultat ist: Der in Köln ansässige Einkaufsund Marketingverbund funktioniert nicht wie eine Verwaltung. Dies liegt schon in ihrem Aufbau begründet: Niehus und Schulte-Huermann sind gemeinsam mit Dr. Hans-Dieter Cleven Inhaber des GMS, stecken also mit ihrem eigenen Geld im Unternehmen – ebenso wie ihre angeschlossenen Händler in den ihren. Das eint sie mit ihren Kunden und ist ihr Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Geschäftsführern der Wettbewerber. Dort, wo ihre Händler Unterstützung brauchen, sind die Zwei und ihr Team von Beratern zur Stelle: Bei Bankterminen, Vermietergesprächen oder auch für Entlassungsgespräche. Mittlerweile haben sich 1.400 Schuhfachhändler für den GMS Verbund entschieden (1.000 Fachhandelspartner

Dr. Karsten Niehus verantwortet die Bereiche Finanzen, M&A ist aber wie alle anderen Mitarbeiter auch primär für die Fachhändler Ansprechpartner

in Deutschland, der Rest in Benelux und Österreich). Ein wesentliches Kriterium hierfür sieht Schulte-Huermann in der direkten Struktur. Diese, stellt er heraus, zeige sich am deutlichsten bei der Vergabe von Finanzierungen: Dadurch, dass die beiden Geschäftsführer mit eigenem Geld agieren, fällen sie Entscheidungen zur Zahlungszielverlängerung direkt beim Anruf, ohne dabei weitere interne Instanzen einbeziehen zu müssen.

Konzentrierte Warenprogramme, aber keine eigenen Ordercenter. „GMS steht für persönliche Beratung und Betreuung", betont Niehus. Ihre Berater rekrutiert der GMS gern aus der Finanzdienstleistungsbranche und schickt sie mindestens drei Tage pro Woche dorthin, wo sie gebraucht werden: zum Händler. Das Administrative ist so schlank geschnitten, dass gerade einmal 25 Mitarbeiter auf der Gehaltsliste des GMS stehen. „Alles, was nicht mit unseren Kunden zu tun hat, wird ausgelagert. Es gibt hier keine EDV, keine Finanzbuchhaltung", erklärt Niehus. Das schätzen die Mitglieder. Sie machen die Stärke des GMS am Beratungsangebot und am direkten Austausch mit anderen Kunden in regelmäßigen Fachgruppensitzungen fest. Das Beratungsangebot ist für die Händler kostenlos und nicht verpflichtend. „Besonders herauszuheben sind hier die Schulungsakademie, dass Innenarchitekten-Konzept, das etablierte Kundenmagazin ‚Schuhe & Wellness', nicht zuletzt aber der persönliche Kontakt zu GMS", ergänzt GMS-Kunde Uli Hammerlich aus Wismar die Liste der Serviceleistungen. Dabei ist der GMS auf die Kommunikation auf Augenhöhe ausgelegt. Sämtliche Angebote richten sich an den Unternehmer hinter dem Laden. „Train the trainer", nennt Schulte-Huermann das Konzept, das der Akademie zugrunde liegt. Bedeutet nichts anderes, als dass es den Ladeninhaber qualifiziert, seine Mitarbeiter selbst zu coachen.

„Wir schätzen an GMS die unkomplizierte Art, die tolle Unterstützung und natürlich die absolute Zuverlässigkeit."

Michael Thum und Nicole Müller,
Boys & Girls Kinderschuhe, Dresden

„Im gehobenen Fashionbereich ist jeder Tag eine neue Herausforderung. Hier einen Partner an meiner Seite zu wissen, mit dessen Hilfe ich jederzeit rechnen kann, lässt mich optimistisch in die Zukunft schauen!"

Cornelia Gentz, Schuhhaus Gentz, Burg

„GMS ist ein dynamischer Verbund mit frischen Ideen, klugen Konzepten und einem guten Spirit. Ich denke, die Begriffe Verbund und Verbundenheit sind ein substantieller Teil der GMS-Kultur."

Uwe Kröger, Kröger-shoes, Köln

Dies lässt dem Händler den Freiraum, auf die Besonderheiten seiner Zielgruppe und deren zu bedienende Bedürfnisse hin zu fokussieren. Denn, wie der Kölner zu sagen pflegt: „Jeder Jeck ist anders." So auch beim GMS Verbund, wo mittlerweile drei Marketing-Konzepte die Spezialisten unter den Fachhändlern ausweisen.

Vor sieben Jahren begann alles mit „Gesunde Schuhe", gefolgt vom Kinderschuh-Konzept „Boys & Girls" und „Sport-Xtreme", quasi einer integrierten Verbundgruppe für den Sportfachhändler. Abgesehen davon arbeiten die GMSler mit dem einen oder anderen Handelspartner an einem Fashion-Konzept.

Dass die Konzepte solide erarbeitet sind, bestätigt Dirk Wegmann von Wegmann Gesunde Schuhe aus Lingen. Als Rexorianer erlebte er zwei Insolvenzen, bevor er wechselte. „Unser Betrieb hat von vielen Maßnahmen profitiert und wächst jedes Jahr ein bisschen", zieht er Bilanz. „Ich denke, dass wir heute fachlich und auch wirtschaftlich deutlich besser aufgestellt sind als vor zehn Jahren."

Die Sporen verdient

Seit den Anfängen 2004 legte der Youngster unter den Verbundgruppen ein jährliches Wachstum zwischen 20 und 30

Thomas Schulte Huermann verantwortet die Bereiche Ware und Marketing sowie die Betreuung der Fachhandelspartner des Verbundes

Prozent hin und erreichte im laufenden Jahr einen Zentralregulierungsumsatz von 240 Mio. Euro.

Möglich machen dies vorwiegend familiengeführte, mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 250.000 und 700.000 Euro Jahresumsatz. Am stärksten sei das Wachstum in diesem Jahr ausgefallen, berichten die beiden Geschäftsführer: um fast 50 Mio. Euro. Dabei hat es der Verbund nach eigenem Bekunden in Österreich bereits geschafft, größer als die Garant zu werden. Seine Einnahmen bestreitet der Verbund aus der Delkredere-Provision. Nach zehn Jahren im Geschäft ist der GMS Verbund auch in den Augen der Industrie zu einem erwachsenen Partner gereift. Während Thomas Schulte-Huermann witzelt „Wir sind die Rookies in der Branche", klingen die Stimmen aus der Industrie und den eigenen Reihen voll Anerkennung für das bisher Geleistete. Achim Gabor gratuliert unisono mit anderen großen Playern: „Die GMS ist ein relativ junger Marktteilnehmer in einer Verbundgruppenlandschaft, die sich in den letzten Jahren deutlich verschlankt hat. Sie differenziert sich durch eine eigene Schwerpunktsetzung ihres Angebots an die Kunden, setzt sich besonders intensiv mit betriebswirtschaftlichen und Marketing-Themen auseinander und begleitet ihre Kunden bei der Umsetzung." Inzwischen arbeiten die beiden Weggefährten Schulte-Huermann und Niehus knapp 20 Jahre zusammen. Nach dem Plan für die nächsten zehn Jahre gefragt, lachen beide. Ihre Ansage an die Mitbewerber: „Wenn es uns gelingt, die nächsten zehn Jahre so weiterzumachen und uns weiter erfolgreich gegen die Mitwerber zu behaupten, haben wir alles richtig gemacht." Sicherlich mit dem Wunsch, sich den Charakter eines Rookies auch künftig stets zu bewahren. ■

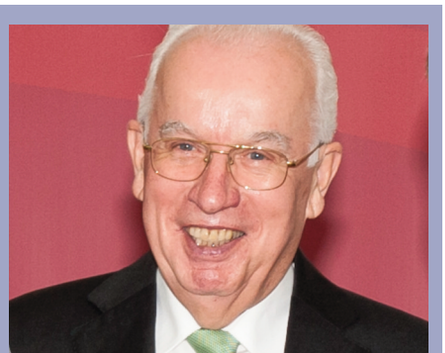
Erschienen im SchuhMarkt Ausgabe 21/14

„Der große persönliche Einsatz der Geschäftsführung und deren Mitarbeiter zeichnet dieses unter den Einkaufsvereinigungen noch junge Unternehmen aus."

Thomas Schmies, Ara

„Keine eigenen Schuhgeschäfte, keine Hierarchie-Ebenen, sondern klares, offenes Gespräch zum Marketing durch Analyse von Zahlen und unternehmensbezogen Tatsachen."

Michael Vogels, Ettenheim



„Wir schätzen das Vertrauen und die persönliche Betreuung der jungen Verbundgruppe, welches sie Handel und Industrie kompetent entgegenbringt."

Hans-Joachim Wolter, FinnComfort

→ Vorweihnachtliche Charity-Aktion

Kinderschuhe für Syrien

AKTUELL ERLEBEN WIR EINE KATASTROPHE AN DER GRENZE DER TÜRKEI ZU SYRIEN. FLÜCHTLINGE DRÄNGEN ÜBER DIE GRENZE, UM DEN WIRREN DES BÜRGERKRIEGS ZU ENTFLIEHEN. NACH MEDIENBERICHTEN SIND WEIT ÜBER 13 MILLIONEN MENSCHEN IN DER REGION AUF HUMANITÄRE HILFE ANGEWIESEN.

Als vor neun Jahren die Erde in Pakistan bebte hat GMS nicht gezögert und die Aktion „Schuhe für Pakistan" ins Leben gerufen. Mit großer Resonanz in den Medien haben wir Schuhe für die Erdbebenopfer gesammelt. Mit Unterstützung hunderter Schuh- und Sportfachhändler und unter Mithilfe von DPD und Kühne & Nagel haben wir 300.000 Paar Schuhe ins Krisengebiet gebracht und mit einer regierungsnahen Organisation an die Erdbebenopfer verteilt. Mit dieser Aktion haben wir schnell und unbürokratisch geholfen. Zugleich wurden die teilnehmenden Fachhändler den Konsumenten als aktive und anpackende Unternehmer bekannt. Von der Presse wurde die Aktion durch regelmäßige Berichterstattung begleitet.

Aktuell erleben wir eine neue Katastrophe an der Grenze der Türkei zu Syrien. Flüchtlinge drängen über die Grenze, um den Wirren des Bürgerkriegs zu entfliehen. Insbesondere Kurden fliehen vor den Morden der IS-Terroristen. Nach Medienberichten sind weit über 13 Millionen Menschen in der Region auf humanitäre Hilfe angewiesen. Aus diesem Grund werden wir im Rahmen der Charity Aktion „Kinderschuhe für Syrien", zusammen mit unseren Fachhändlern, helfen. Aufgrund der instabilen Situation, einer fehlenden Regierungsunterstützung und der Gefahr, dass Schuhspenden schnell in falsche Hände kommen können, haben wir uns entschlossen, nur Kinderschuhe zu sammeln.

Nach dem Motto „Tue Gutes und rede darüber" ist es das Ziel, mit geringen Kosten viel zu bewirken. Wichtig ist dabei, dass über Händler im Rahmen dieser Aktion umfassend in ihrer lokalen Zeitung berichtet wird. Durch diese Aktion helfen Sie Flüchtlingsopfern, schaffen Frequenz in Ihrem Geschäft und einen nachhaltigen Imagegewinn.

Zeitraum der Sammelaktion ist Ende November bis Weihnachten 2014. Sämtliches Material, um die Aktion zu bewerben (Poster, Flyer, Aufsteller, Pressemitteilungen etc.) wird teilnehmenden Händlern von GMS in der zweiten Novemberhälfte für 49,- Euro zur Verfügung gestellt.

Im Geschäft werden gut erhaltene Kinderschuhe gesammelt. Zu jedem Paar ist vom Endkunden ein Transportzuschuss in Höhe von 2 Euro zu zahlen, der für den Transport der Schuhe und die Verteilung vor Ort im Krisengebiet dient. Als Dankeschön erhalten die Endkunden pro Spende einen Einkaufsgutschein in Höhe von 2 Euro vom Fachhändler. Dieser kann im Zeitraum vom 01.01. - 31.06.15 eingelöst werden. Das schafft zusätzliche Frequenz im Geschäft. Am Ende der Aktion verpacken Sie die Schuhe in Kartons und melden uns die gesammelte Paarzahl. Die Schuhe werden von Ihnen an eine zentrale Sammelstelle versandt. Ein deutsches Team ehemaliger Bundeswehrsoldaten übernimmt die Verteilung der Kinderschuhe in den Flüchtlingslagern des DRK und der „Ärzte ohne Grenzen".

Zusammen mit den lokalen Zeitungen am Standort der Händler soll diese Aktion umfassend bekannt gemacht werden. Dafür erhielten Kunden direkt nach der Anmeldung ein Schreiben, in dem die Aktion vorgestellt wird, um die Redaktion der lokalen Zeitung ggf. auch Radiostation anzusprechen und diese für die Teilnahme zu gewinnen, der während des Zeitraums dieser Charity-Aktion darüber berichtet. Dadurch entsteht eine entsprechende Resonanz um einen optimalen Spendenerfolg zu erzielt. ■

→ **Systemkonzept für die professionelle Vermarktung von Kinderschuhen**

Neue Boys & Girls Geschäfte

NACH ERFOLGREICHEM START DER ZWEI „BOYS & GIRLS“ PILOTSHOPS IN POTSDAM UND DRESDEN, ERÖFFNETEN IN DIESEM JAHR 5 WEITERE GESCHÄFTE IN HERBOLZHEIM, MÜNSTER, LÜBECK, PANKETAL UND BAD SAULGAU.

Zur GMS Fachgruppe der Kinderschuhhändler gehören heute rund 150 Kinderschuhspezialisten. Ob Pippi-Lotta im Schwarzwald, Prinz und Prinzessin in Hamburg oder Tip Tap in Sachsen sowie Hänsel und Gretel in Nordrhein Westfalen. Viele dieser Kinderschuhspezialisten erzielen Umsätze von 350 TE und oft sogar weit mehr. Wer jetzt direkt denkt das sei an seinem Standort nicht möglich, der sollte eventuell umdenken.

„Wir sind überzeugt, bei vielen Fachhändlern ist es möglich erfolgreich Kinderschuhe zu verkaufen“, betont Thomas Schulte-Huermann. Die Ergebnisse der Pilotphase im Jahr 2013 und die Erfolge der Fachhandelskollegen, die in diesem Jahr mit boys&girls gestartet sind sprechen für sich.

Michael Thum, boys&girls Partner in Dresden, nutzte für den Geschäftsstart das günstige Ladenbausystem, das mit Licht, Boden und Möblierung nur ca. 250 €/qm kostet. „Das ganzheitliche Gestaltungskonzept, von der Fassadengestaltung über Eröffnungsaktionen, einer Imagebroschüre und attraktiven give aways, ermöglichte mir vom Start weg einen professionellen Auftritt. Das boys&girls Systemkonzept bietet alles und ist so vielfältig, dass keine Fragen offen bleiben. Insbesondere durch die Konditionsvorteile, die die boys&girls Systemlieferanten bieten, bestehen beste Voraussetzungen eine attraktive Rendite zu erwirtschaften“, freut sich Michael Thum.

Auch Christine Rauch & Sabine Schorr in Bad Saulgau fühlen sich bestätigt „Wir sind mehr als zufrieden und bestätigt in unserer Entscheidung, hier ein Boys& Girls Geschäft eröffnet zu haben“. Nach einem kompletten Umbau entstand auf einer Fläche von 116 qm der sehr hell und freundlich gestaltete Verkaufsraum im CI des Konzeptes im New England Style. Mit diesem Konzept greifen die Inhaberinnen die Überzeugung des GMS Verbundes auf, dass die Zukunft des Fachhandels in der Spezialisierung liegt. Damit bietet das Geschäft in Bad Saulgau und überregional eine sehr große Auswahl an Markenkinderschuhen und kompetente Beratung an. ■

Die neu gestaltete Fassade in Bad Saulgau

Neu im GMS Team

ALEXANDRA GFÖLLER (41) VERSTÄRKT SEIT APRIL DAS ‚GESUNDE SCHUHE‘ TEAM, DIE GMS FACHGRUPPE FÜR DEN ORTHOPÄDISCHEN UND KOMFORTSCHUH-FACHHANDEL.

Die gelernte Kauffrau im Einzelhandel blickt auf 13 Jahren Erfahrung im stationären Handel zurück und hat in dieser Zeit bei einem Filialunternehmen verschiedene Geschäfte in unterschiedlichen Umatzklassen eigenverantwortlich geleitet und geführt. Bei der Firma Papillio-Schuh GmbH sammelte sie zusätzliche Erfahrungen im Vertrieb Inland und war für diesen Bereich und das entsprechende Vertriebsteam zuständig. Zuletzt war Sie bei der Birkenstock-Sales GmbH tätig als Area Manager in der Region West. Sie wird Horst Purschke bei dem erfolgreichen Konzept „Gesunde Schuhe“ intensiv unterstützen, mit ihm gemeinsam Lieferantenbeziehungen weiter ausbauen und intensive Bestandskundenpflege, sowie Gewinnung von Neukunden forcieren.

„Ich freue mich über meine zukünftigen Aufgaben und Projekte bei dem GMS Verbund“ betont Gföller. „Es ist eine neue Herausforderung mit neuen Perspektiven. Ich werde meine Erfahrungen in die Arbeitsabläufe bei dem GMS Verbund miteinbringen, um die geplanten Ziele des Unternehmens zu erreichen“. ■

→ Wir fördern die Champions von morgen!

Wir sind Weltmeister!

GEMEINSAM MIT ZAHLREICHEN FACHHÄNDLERN UND DER UNTERSTÜTZUNG DES FUßBALL-WM-STARS BASTIAN SCHWEINSTEIGER ALS SCHIRMHERR,GING DIE AKTION „WIR FÖRDERN DIE CHAMPIONS VON MORGEN“ IN EINE NEUE RUNDE.

Bereits zu den Weltmeisterschaften 2006 und 2010 hat der GMS Verbund die Aktion ‚Wir fördern die Champions von morgen!‘ mit Erfolg durchgeführt. In der Presse und in der Öffentlichkeit fand die Aktion großen Zuspruch, was sich auch in der positiven Berichterstattung widerspiegelte. Zum Beginn der diesjährigen WM in Brasilien konnte der GMS Verbund erneut zahlreiche Fachhändler für die Charity-Aktion begeistern.

Eine Fußballweltmeisterschaft bietet große Chancen für den Schuh- und Sportfachhandel. Neben dem Imagegewinn durch die Aktion profitierten GMS Fachhändler von der Begeisterung rund um die WM und konnten den Hype nutzen, um die Frequenz in den Geschäften zu erhöhen und zusätzliche Kaufanreize zu schaffen.

Als Schirmherr unterstützte Bastian Schweinsteiger die Charity-Aktion

„Mit der Aktion ‚Wir fördern die Champions von morgen!‘ wollte GMS erneut gemeinsam mit dem lokalen Fachhandel die sportbegeisterten Kinder der jeweiligen Gemeinden unterstützen. Schirmherr der Aktion war erneut Nationalspieler Bastian Schweinsteiger“, freut sich GMS Geschäftsführer Thomas Schulte-Huermann.

„Ziel der Aktion war es, dass der Fachhändler, als lokaler Initiator, durch verschiedene Einzelaktionen und Werbemaßnahmen Spendengelder für den örtlichen Sportverein sammelt. Die lokale Presse, die Sportvereine mit ihren Kinder- und Jugendmannschaften, die Öffentlichkeit sowie Unternehmen aus der Region wurden gleichsam in die Aktion eingebunden.“

Die teilnehmenden Fachhändler wurden bei der Aktion vom GMS Verbund betreut und begleitet. Ihnen wurden umfangreiches Werbematerial in Form von Flyern, Plakaten, Aufklebern und Losen, sowie eine individualisierte Presse-Arbeit zur Verfügung gestellt. Ein Rundumpaket, dass es dem Fachhändler ermöglichte es, sich mit der Aktion dabei deutlich von den Werbemaßnahmen des Wettbewerbs abzuheben. Auch die Bürgermeister und Gemeinderäte waren vielerorts von dieser Initiative des Schuhfachhandels begeistert und gaben aktive Unterstützung.

Mit einer Vielzahl von Aktionen wurden bei den Fachhändlern die benötigten Spenden gesammelt

Bei einer Losverkaufsaktion gingen die Kinder- bzw. Jugendfußballer in ihrem Ort selber von Haustür zu Haustür und verkauften Lose für die gute Sache. Jedes zweite Los gewann und beinhaltet Einkaufsgutscheine für das Geschäft des teilnehmenden Fachhändlers im Wert von 3,- bis 25,- Euro. Der Warengutschein galt für einen Einkauf ab 50 Euro. Das schafft Frequenz und zusätzlichen Umsatz. Alternativ konnten die Lose auch im Fachgeschäft erworben werden. Jeder Loskäufer erhielt dabei eine Autogrammkarte von Bastian Schweinsteiger. ■

CHAMPIONS FALLEN NICHT VOM HIMMEL

Mit etwas Talent, viel Training und einer gehörigen Portion Praxis kann jeder ein Champion werden. Vielleicht sogar ein ganz großer, wie unser Schirmherr dieser Aktion: Nationalspieler Bastian Schweinsteiger.

Mit unserer großen Sammelaktion wollen wir etwas für die Mädchen und Jungen in unserem Ort tun. Einige schaffen es vielleicht mit unserer Unterstützung nach ganz oben. Denn unser Profi weiß: Je früher man aktiv wird, desto besser.

Ab dem __.__.2014 starten wir unsere große Spendenaktion für lokale Sportvereine. Seien Sie dabei!

Alle weiteren Infos erhalten Sie bei uns:

Zusätzlich beteiligt sich der teilnehmende Fachhandel während der WM, also zwischen Eröffnungsspiel und Endspiel, mit einem festen Betrag je verkauftem Paar Schuhe an der Spendensammlung.

Einige Fachhändler ergänzten die Aktion durch einen Spendenlauf, bei dem Kinder für Kinder aktiv wurden. Eingeladen waren alle Eltern,Schulen und Vereine. Die Idee: Alle Kinder, Schülerinnen und Schüler laufen im Rahmen eines Kinder-Spendenlaufs zugunsten der Aktion „Wir fördern die Champions von morgen!“. Die Jugendlichen suchen sich in ihrem privaten Umfeld Sponsoren. Diese zahlten für jede gelaufene Runde einen selbst gewählten Betrag zwischen 0,50 € und 2 €.

Großer Abschluss-Event mit Spendenübergabe

Anschließend wurde bei zahlreichen Fachhändlern bei einem mediengerechten Abschluss-Event der gesamte Aktionserlös als Scheck an den ausgewählten Sportverein übergeben. Hierzu wurden die abermal örtliche Prominenz, wie z. B. der Bürgermeister etc. und die lokalen Pressevertreter vom Fachhändler eingeladen.

Das Startpaket zur werblichen Unterstützung, für 99 Euro, bestand aus: 2.500 Flyern, 2.000 losen, 5 Postern (DIN A1), 15 Postern (DIN A3), einem Fenster-Aufkleber, 500 Autogrammkarten und Pressetexten. ■

→ 100 Jahre Schuhhaus Haslauer in Peiting

Auf gesunden Füßen

SEIT 100 JAHREN GIBT ES DAS SCHUHGESCHÄFT HASLAUER SCHON IN PEITING, NOCH IMMER AM SELBEN STANDORT, AUCH WENN HAUS UND LADEN MEHRMALS MODERNISIERT UND UMGEBAUT WURDEN. DA TRIFFT TRADITION AUF MODERNE.

Für die Moderne stehen nicht nur schicke Schuhe, sondern auch die Orthopädieschuhtechnik samt modernster elektronischer Vermessung der Füße um individuelle Belastungspunkte und Gangabwicklung perfekt analysieren und auswerten zu können. Der Firmengründer war Schuhmachermeister Ulrich Haslauer, der 1914 den Laden eröffnete und elf Jahre später den Meister machte. Albert Haslauer legte die Prüfung zum Schuhmachermeister 1935 ab. Er kümmerte sich bis 1993 um die Reparaturen.

Der jetzige Seniorchef Alfred Haslauer war ab 1971 der erste Orthopädieschuhmachermeister in der Familie. Dessen Sohn Markus übernahm im Jahr 2001, nach der Meisterprüfung, die Orthopädieschuhtechnik von seinem Vater. Im Jahr 2011 wurde auch das Schuhgeschäft an ihn übergeben.

In dem Fachgeschäft werden somit seit fast 45 Jahren orthopädische Maßschuhe und Schuhzurichtungen am Konfektionsschuh in Handarbeit gefertigt. Zudem werden individuelle Einlagen bei Fußbeschwerden, für Sport im Alltag oder Sondereinlagen mit sensomotorischer Wirkung angeboten. Auch wer Kompressionsstrümpfe oder Bandagen benötigt, ist beim Haslauer an der richtigen Adresse.

Mit Markus Haslauer arbeiten noch seine Frau Melanie (Büro), die Eltern Anselma und Alfred Haslauer, Stefanie Hack als Gesellin in der Werkstatt sowie

Familie Haslauer und Team im Geschäft

Sieglinde Lohr, Susanne Heck und Heike Ranz im Verkauf. Angelika Dreher nimmt in Schongau in der Kanzleistraße Schuhe zur Reparatur an.

Um dieses seltene Jubiläum auch mit seinen Kunden zu feiern, bot Familie Haslauer vom 15. bis 27. September zahlreiche Aktionen an, so z. B. eine Tombola bei der es unter anderem Wellnessgutscheine zu gewinnen gab. Außerdem hat jeder die Möglichkeit sich die Füße kostenlos digital vermessen zu lassen und bekommt eine kurze persönliche Analyse und Beratung dazu.

Überdies gab es auch Jubiläumsrabatte und Zugaben auf einige namhafte Marken sowie kleine Annehmlichkeiten für Groß und Klein bei einem Besuch im Fachgeschäft. ■

→ Kundenporträt: 50 Jahre **„Herzer – Gesunde Schuhe“**

Ein großes Spektrum vieler Leistungen

SEIT GRÜNDUNG DES SCHUHHAUSES STEHT DER NAME HERZER FÜR QUALITÄT UND WOHLBEFINDEN IM BEREICH SCHUHE UND SCHUHTECHNIK.

Diese Jahr hat das Schuhhaus „Herzer – Gesunde Schuhe“ allen Grund zu feiern: Das Schuh-Stammhaus, gegründet von Anton Herzer in der Franziskanergasse 10, feiert dieses Jahr sein 50-jähriges Jubiläum. Im Jahr 1989 stieg Sohn Andy Herzer in den Betrieb des Vaters ein. Im Laufe der Jahre konnte er den Betrieb zum Fachhändler für gesunde Schuhe und orthopädischen Meisterbetrieb ausbauen.

Andy Herzer

Seit Gründung des Schuhhauses steht der Name Herzer für Qualität und Wohlbefinden im Bereich Schuhe und Schuhtechnik.

Im Schnitt geht der Mensch während seines Lebens rund vier Mal um die Erde. Das sind 270 Millionen Schritte, und bei jedem tragen die Füße das gesamte Körpergewicht. Wie man geht und steht, hat außerdem Einfluss auf das Zusammenspiel von Muskeln, Bändern und Gelenken, auf die Durchblutung und auf die Wirbelsäule. Am besten für Rücken, Gelenke und Muskulatur ist die kompromisslos flache „Null-Linie“ der Sohle, also ein Schuh ganz ohne Absatz. Dann ist die Körperhaltung optimal und die Schrittabwicklung so harmonisch wie von der Natur gewollt. Diese Philosophie hat sich Andy Herzer zu eigen gemacht und steht mit seinem zehnköpfigen Team den Kunden zu Verfügung. Durch die Zusammenarbeit mit Ärzten und Physiotherapeuten sowie den Einsatz modernster Technik wie mit der Vabene-3D-Messung oder biomechanischen Haltungs- und Bewegungsanalysen wie das Laufband kann Andy Herzer für den Kunden immer den optimalen Schuh zu finden bzw. diesen individualisieren.

Zusätzlich darf er sich zu dem Kompetenzkreis „Gesunde Schuhe“ zählen. Zudem ist Herzer einer von bundesweit 450 Orthopädie- und Komfortschuh-Fachhändlern.

Fuß, Einlage und Schuh müssen eine Einheit bilden. So besteht neben dem eigentlichen Schuhmodegeschäft in der Franziskanergasse ein weiterer Geschäftszweig, der den Bereich Fußorthopädie umfasst. In der orthopädischen Werkstatt von Andy Herzer werden die unterschiedlichsten Arten orthopädischer Einlagen, zum Beispiel Einlagen für Sport, Alltag und Beruf gefertigt und den Schuhen individuell angepasst.

Das Aufgabenfeld der Herzer Orthopädie-Schuhtechnik umfasst mittlerweile ein großes Spektrum vieler Leistungen rund um das gesamtes Wohlbefinden und die Mobilität der Kunden.

Daher gibt es bei Herzer auch kompetente Beratung und den Verkauf von Bandagen, Orthesen und Kompressionsstrümpfen, Bewegungsanalyse, Einlagenversorgung bis hin zur Fußberatung. Dazu kommen Bewegungs- und Wirbelsäulenanalysen, Biodynamik, Prävention mit Lauf- und Sportschuhen sowie Schuh-Reparaturen.

Bei der Materialauswahl, achtet Andy Herzer besonders darauf, dass die verwendeten Materialien frei von Gift- und Kunststoffen mit gesundheitsschädigenden Weichmachern und Allergenen sind. Die orthopädische Wirkung und die individuelle Anforderung fließen bei Herzer in jedem Schuh zusammen und bilden eine Symbiose. So bietet Herzer eine große Auswahl von innovativen Schuhwerken und erfüllt zusätzlich das Bedürfnis nach Gesundheit, Bequemlichkeit, Passform, Funktionalität und gutem Aussehen.

Die Kunden erwartet ein vielfältiges Sortiment an Schuhen. Vom klassischen Modell über sportliche Schnür- und Laufschuhe sowie leichte Wanderschuhe bis hin zu Skistiefeln. ■

→ GMS intern

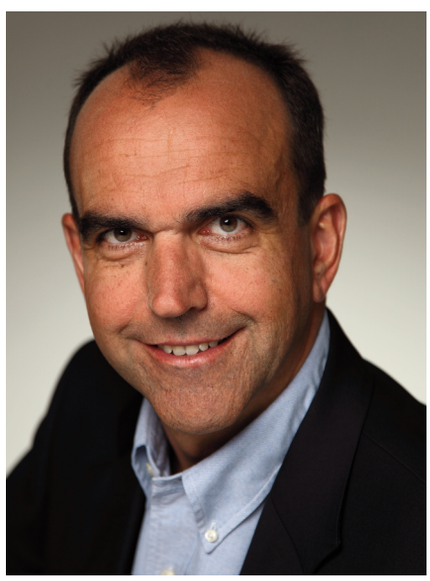
GMS wächst im 3. Quartal um rund 30 %

DER GMS VERBUND STEIGERT SEINEN GRUPPENUMSATZ IM 3. QUARTAL UM 28,9 % AUF 203 MIO. EURO UND BESTÄTIGT GLEICHZEITIG DEN POSITIVEN GESAMTJAHRESAUSBLICK. ZUM ENDE 2014 ERWARTET GMS EINEN ZR UMSATZ VON ÜBER 230 MIO. €.

Die GMS Verbund GmbH hat ihr profitables Wachstum im dritten Quartal 2014 fortgesetzt. Dabei steigerte sie ihren ZR-Umsatz um 28,9 % auf 203 Mio. Euro (Vorjahr: 157,5 Mio. Euro). Zu dem Wachstum trugen alle Ländernieder-lassungen in Deutschland, Niederlande, Belgien, Frankreich und Österreich bei.

„Wir haben unseren Umsatz im dritten Quartal in allen Ländern dynamisch gesteigert und sind damit weiter profitabel gewachsen. Die Anzahl der Kunden ist ebenso gestiegen wie der ZR-Umsatz unserer Bestandskunden. Damit sehen wir optimistisch auf das Jahresende und starten in den Endspurt“, erläutert Dr. Karsten Niehus, Geschäftsführer und Gesellschafter der GMS Verbund GmbH, die Entwicklung.

Trotz des Entstehens einer neuen Internet-Blase sehen die Kölner auch weiterhin optimistisch in die Zukunft. „Der Börsengang von Zalando zeigt, dass es sich vor allem um ein Geschäftsmodell für Spekulanten handelt. Die Entwicklung unserer spezialisierten Fachhändler zeigt hingegen, dass das Internet keine Bedrohung darstellt sondern vor allem als Informationsquelle dient, und damit die Anforderungen der Konsumenten an Service und Auswahl noch erhöht. Diese Ansprüche können langfristig die Spezialisten am besten bedienen“, so Dr. Niehus. ■



Dr. Karsten Niehus

→ GMS Akademie jetzt auch mit Lieferantenmodulen

Mit Trainings regelmäßig erfolgreicher

MIT DER GMS AKADEMIE TRAINIEREN DIE GMS PARTNER ALLE 4 WOCHEN INNERHALB EINER STUNDE FACH-, VERKAUFS- UND MARKENTHEMEN MIT IHREN MITARBEITERN. DIE TRAININGS LEITEN DIE CHEFS SELBST. NACH DEM PRINZIP AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS FINDEN DIE TRAININGS IM BETRIEB, AUßERHALB DER LADENÖFFNUNG UND DIREKT IM GESCHÄFT STATT.

Die Chefs erhalten professionelle Leitfäden für die Trainings und die Mitarbeiter werden vor dem Training über die Inhalte informiert. Mit Servicechecks durch Testkäufer wird die Umsetzung im Tagesgeschäft genau analysiert. Die Betriebe erreichen Umsatzsteigerungen zwischen 5 und 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Seit die GMS Akademie 2009 gegründet wurde, haben viele GMS Partner von diesem innovativen Systemtraining profitiert. „Nicht nur der Auftritt unserer Mitarbeiter vor den Kunden hat sich verbessert. Wir können die Steigerungen auch deutlich in der Kasse sehen“, sagt Torsten Südekum, GMS Partner aus Göttingen, „und das zählt für mich als Unternehmer natürlich auch.“

Diese positive Entwicklung erkannten nun auch einige Hersteller und haben mit dem Sponsoring ihrer Markenmodule für die GMS Akademie begonnen. „Eine sehr erfreuliche Entwicklung“ sagt Thomas Schulte-Huermann, „denn unsere Partner bekommen ab sofort mit dem Saisonstart nicht nur die Ware geliefert, sondern zeitgleich auch die passende Verkaufsanleitung dazu. Und das in der professionellen Art, wie die GMS Partner dies von der GMS Akademie gewohnt sind.“ Die GMS Akademie sorgt damit weiterhin dafür, dass die Fach-, Verkaufs- und Markenkompetenz aller GMS Partner gestärkt wird. Jetzt auch mit Unterstützung der Lieferanten. Und so meint auch einer der Lieferanten: „Dadurch schaffen wir begeisterte Kunden und das ist gut für alle.“ ■

Akademieteilnehmer Torsten Südekum vom ‘Fußpark’ in Göttingen