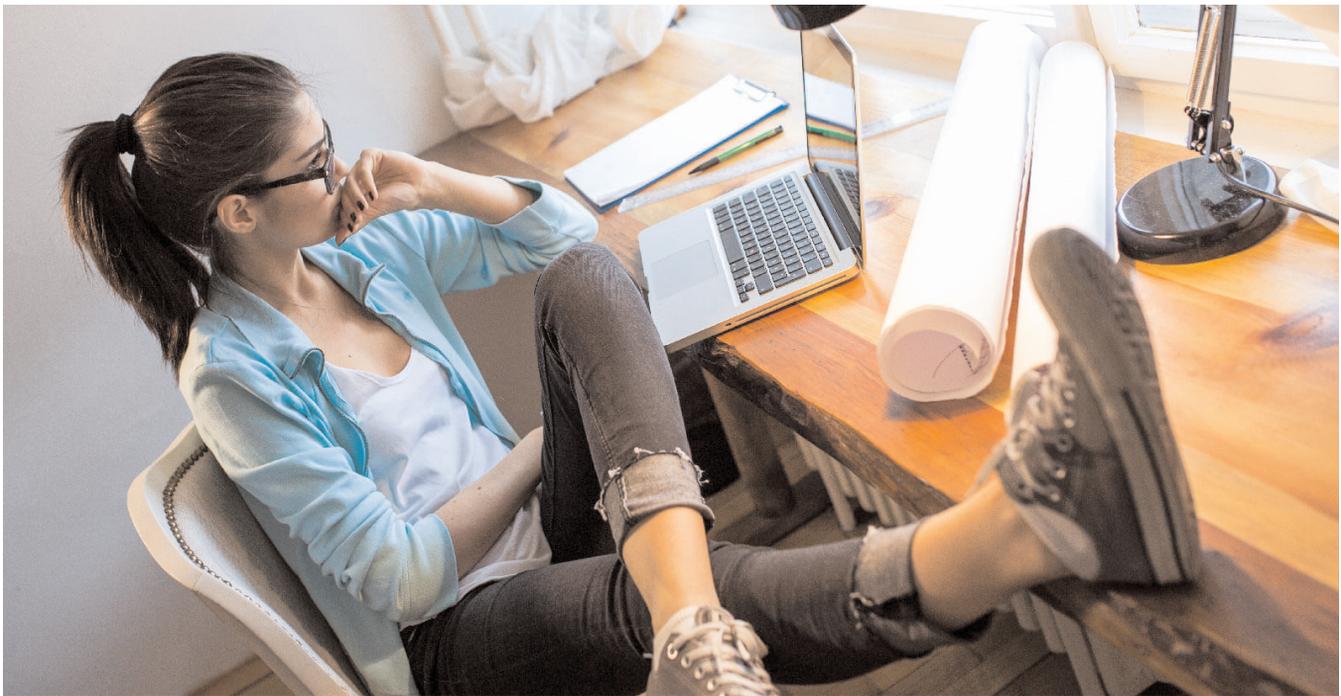




→ Digitale Schulungen für Chef und Mitarbeiter

GMS startet Online Campus

IM HARTEN WETTBEWERB MIT VIELEN ANDEREN VERTRIEBSFORMEN IST DIE PROFESSIONELLE BERATUNG IM FACHGESCHÄFT DER WICHTIGSTE WETTBEWERBSVORTEIL. DIESEN VORTEIL SOLLTE DURCH DIE SYSTEMATISCHE SCHULUNG ALLER MITARBEITER REGELMÄßIG GESTÄRKT WERDEN.



GMS Online Campus: Selbstbestimmtes und entspanntes Lernen

Nachdem GMS dafür über Jahre erfolgreich die GMS Akademie mit mehreren hundert teilnehmenden Geschäfte aufgebaut und immer weiterentwickelt hat, haben einige hundert Fachhändler an der Akademie erfolgreich teilgenommen und sich regional in 2-tägigen Veranstaltungen zum Trainer ausbilden lassen. Einige Tausend Mitarbeiter wurden von diesen Trainern geschult. Insgesamt wurden über 50 verschiedene Bausteine entwickelt, vom umsatzoptimierten Zusatzverkauf zum professionellen Reklamationsgespräch, über Fachwissen zum Aufbau verschiedener Schuhtypen bis zur Vermittlung von orthopädischen Grundlagenwissen des Fußes und der

Körperstatik, wie dem Lesen der Körpersprache des Kunden. Auch die Rückmeldungen aller Teilnehmer wurde immer wieder berücksichtigt und in die Schulungsunterlagen eingearbeitet.

Dieses System bietet GMS ab sofort allen Händlern in Deutschland, Frankreich, Belgien, Holland und Österreich zur Online Schulung an.

„Jetzt haben wir für unsere Fachhandelspartner eine Online Version der Schulungsakademie entwickelt, die es ihnen und ihren Mitarbeitern leicht macht, jederzeit und überall, am PC oder am Handy ihr Wissen auszubauen und ihre

Mitarbeiter zu schulen“ so Dr. Karsten Niehus.

Die Vorteile liegen auf der Hand. Geringere Kosten, weniger Zeiteinsatz, bessere Kontrolle der Lernergebnisse und durch besseres Know How mehr Umsatz im Geschäft. Für die Fachhändler besteht zudem die Möglichkeit jederzeit, online den Lernerfolg der Mitarbeiter zu überprüfen.

„Bei monatlichen Kosten ab 19 Euro ist der Online Campus eine Top Leistung, um den Hauptwettbewerbsvorteil des Fachhandels konsequent zu stärken“ so Thomas Schulte-Huermann. ■

→ Markenkampagne von „markt-intern“ kürt den Gewinner des Hauptpreises

10.000 € gehen an Kundin von 'Gesunde Schuhe Perdun'

DER MARKT-INTERN-VERLAG AUS DÜSSELDORF FÄHRT ALLJÄHRLICH EINE MARKENKAMPAGNE. BUNDESWEIT UND BRANCHENÜBERGREIFEND KÖNNEN KUNDEN DER TEILNEHMENDEN EINZELHÄNDLER IM LADENLOKAL AN EINEM GEWINNSPIEL TEILNEHMEN. MOTTO DER KAMPAGNE IST „ICH KAUF GERN VOR ORT“. 23.000 GEWINNSPIELKARTEN WURDEN AUSGEFÜLLT.



v.l. Petra Rendels, Sofia, Linda und Hanna Rendels und Michael Perdun

Die Gewinnerin des Hauptpreises kommt aus Everswinkel: Petra Rendels. Frau Rendels ist bekennende Einkäuferin in den Einzelhandelsgeschäften der Ortsregion. „Das Schuhhaus Perdun in Everswinkel ist seit über 13 Jahren die erste Wahl für unseren Schuhkauf, insbesondere der Kinderschuhe“, verrät die Mutter von drei Kindern.

Die glückliche Gewinnerin konnte den Scheck von 10.000,- Euro, am Dienstag, den 10. April 2018, im Schuhhaus Perdun entgegennehmen. In Anwesenheit des Bürgermeisters von Everswinkel, Sebastian Seidel, der Vertreterin vom markt-intern-Verlag, Elisabeth Kraemer sowie der lokalen Presse, wurde der Preis überreicht. „Kaufleute sind ein

Standortfaktor für die hier lebenden Bürger und auch Anreiz für Neubürger. Jeder ausgegebene EURO im Einzelhandel vor Ort, ist auch eine Investition in die Gemeindekasse und finanziert wichtige lokale Projekte“, weiß der Bürgermeister.

Michael Perdun, Inhaber von „Gesunde Schuhe – Perdun“ in Everswinkel und Warendorf, freut sich über das Losglück seiner Kundin und bricht eine Lanze für den Einzelhandel durch sein Statement: „Wir Kaufleute sind nicht nur Händler, sondern engagieren uns in vielfältiger Weise für die Ortsregion. Zudem sind wir Ausbilder und Arbeitgeber. Deshalb habe ich die Kampagne 'Ich kauf gern vor Ort' unterstützt.“ ■



GMS Verbund

Impressum

GMS Verbund GmbH
Volker Kappel
Kap am Südkai
Agrippinawerft 30
D 50678 Köln

Telefon 0221 / 297 908 -500
Telefax 0221 / 297 908 -599
Info@GMS-Verbund.de

→ Synergien zu Gunsten der angeschlossenen Systempartner

„Gesunde Schuhe“ wird selbständig

GEMEINSAM MIT ERFOLGREICHEN FACHHÄNDLERN AUS DEM KOMFORTSCHUH- UND ORTHOPÄDIEBEREICH GRÜNDET DER GMS VERBUND MIT DER GSG GESUNDE SCHUHE SERVICE GMBH EINE EIGENSTÄNDIGE SERVICEGESELLSCHAFT.

Aus dem Kreis der insgesamt 140 Gesunde Schuhe Partner haben sich vier Unternehmer zusammengeschlossen, um zusammen mit dem GMS Verbund in einer gleichberechtigten Partnerschaft eine Servicegesellschaft für Dienstleistungen, gemeinsamer Produktion und gemeinsamen Handel zu gründen.

Ziele der Gesellschaft ist es, durch ein koordiniertes Vorgehen Synergien zu Gunsten der angeschlossenen Systempartner zu heben. Mittelfristig sollen dazu alle Bereiche der Wertschöpfung abgedeckt werden. Dazu zählt die gemeinsame Produktion von Hilfsmitteln, der Einkauf von Schuhen, von Roh- und Hilfsstoffen ebenso wie die gemeinsame Nutzung von Warenwirtschafts- oder Abrechnungssystemen.

Die Gesellschaft steht jedem offen, der sich als Gesunde Schuhe Systempartner anschließen will. Zudem werden Gespräche geführt, um im Einzelfall gegebenenfalls noch weitere Gesellschafter mit aufzunehmen. Zu Geschäftsführern der neuen GSG Gesunde Schuhe Service GmbH wurden Uli Hammerich aus Wismar und Dirk Wegmann aus Lingen bestellt. Sitz der Gesellschaft ist Köln.

Das „Gesunde Schuhe“ Konzept wurde vor 10 Jahren entwickelt und hat sich anfangs auf die Entwicklung eines einheitlichen Auftritts am Markt der angeschlossenen Fachhändler konzentriert. Zunehmend wurden weitere Leistungen und Angebote wie ein gemeinsames Schulungskonzept und gemeinsame Marketing und Charity Aktionen entwickelt. Aktuell wurde das CI vollständig überarbeitet, modernisiert und verjüngt, um den Ansprüchen einer wachsenden Zahl von Kunden im Bereich gesunder und ansprechender Schuhe



Gesunde Schuhe Fachhändler beim Notartermin (v.l. Sven Berneis, Uli Hammerich, Ralph Fritz und Dirk Wegmann)

sowie den Dienstleistungen aus dem Orthopädiebereich gerecht zu werden. Zuletzt wurden Video Clips erstellt, die in allen sozialen Medien sowie zur Kinowerbung genutzt werden.

Die mehr als 100 Gesunde Schuhe Partner, die in den vergangenen Wochen bei den Fachgruppentreffen zugegen waren, stützen den eingeschlagenen Weg. ■

→ GMS Verbund mit solider Entwicklung und erneuter Umsatzsteigerung in 2017

GMS weiter auf Wachstumskurs

- Umsatz steigt um 2 % von 321 Mio. Euro in 2016 auf 326,2 Mio. Euro
- Verbesserte Position im Ausland
- Marktbedingter Umsatzrückgang überkompensiert
- Weiteres organisches Wachstum und Ausbau neuer Märkte geplant

Die GMS Verbund GmbH bleibt auf Erfolgskurs. Das Unternehmen, das im Geschäftsjahr 2016 erstmals die 300 Mio. Euro Marke deutlich überschritten hat ist erneut um 2 % gewachsen und bestätigt damit die eigenen Ziele.

„Wir freuen uns, dass wir nunmehr die Nummer zwei im Markt sind. Im kommenden Jahr werden wir unsere Position weiter ausbauen. In dem bekannt schwierigen Marktumfeld sind es vor allem die aktiven inhabergeführten Fachhändler, die sich bei GMS besser aufgehoben fühlen als bei anderen“, so Dr. Karsten Niehus, Geschäftsführer der GMS Verbund GmbH. „Der anhaltende Erfolg zeigt, dass wir ein verlässlicher Partner für unsere Fachhandelspartner sind.“ ■

→ 13. boys&girls Kinderschuhgeschäft erfolgreich in Düsseldorf gestartet

Weiteres boys&girls Geschäft eröffnet

VOR ÜBER FÜNF JAHREN ERÖFFNETE DAS ERSTE BOYS&GIRLS KINDERSCHUHFAHGESCHÄFT. MITTLERWEILE GIBT ES DAS GMS VERMARKTUNGSKONZEPT BUNDESWEIT AN 13 STANDORTEN. VOM SHOP-IN-SHOP-SYSTEM BIS HIN ZUR FILIALE MIT ÜBER 500 QM VERKAUFSFLÄCHE IST DABEI ALLES VERTRETEN. WEITERE STANDORTE SIND FÜR 2018 GEPLANT.



Inhaber Martin Böhme, im neu eröffneten Geschäft im Düsseldorfer Stadtteil Bilk. Als ausgebildeter Kaufmann im Schuheinzelhandel mit mehr als 15 Jahren Berufserfahrung in der Schuh- und Modebranche kennt er die Bedürfnisse von Kinderfüßen.

Das neueste Geschäft eröffnete 1. März 2018 im Düsseldorfer Stadtteil Bilk, in der Suitbertusstraße und präsentiert dort seither eine große Auswahl hochwertiger Schuhe für die Kleinen.

Wer Kinder hat, weiß, dass es oft gar nicht leicht ist, die passenden Schuhe zu finden. So war es auch bei Martin Böhme, selber Vater von zwei Kindern, und Inhaber von boys&girls Düsseldorf. Daher beschlossen Martin Böhme und seine Ehefrau Anne, ihr eigenes Geschäft zu starten.

Nach der kompletten Renovierung der Geschäftsräume, entstand innerhalb sehr kurzer Zeit auf einer Fläche von 80 qm, ein hell und freundlich gestalteter Verkaufsraum. Seither kommen viele

Eltern in das inzwischen 13. boys&girls Kinderschuhgeschäft, um ein Maximum an Beratung und Fachwissen zu bekommen, auf das es beim Schuhkauf für Kinder ankommt. „Wir kennen die markenspezifische Passform der Schuhe. Jedem Kind den richtigen Schuh zu bieten, dafür stehe ich mit meinem Namen“, sagt Böhme. Denn der passende Schuh ist für eine gesunde Entwicklung des Kinderfußes extrem wichtig. Und darauf ist das gesamte Team von boys&girls spezialisiert.

Das Angebot fand vom ersten Tag an eine gute Resonanz. „Wir gewinnen täglich neue Kunden. Nach den ersten zwei Monaten waren bereits deutlich mehr Kinderschuhe verkauft als ursprünglich geplant“, freut sich Böhme.



Hier wird der Schuhkauf für Groß und Klein zum entspannten Erlebnis.



Beste Beratung, beste Auswahl und bester Service rund um das Thema passende Kinderschuhe - bei boys&girls Kinderschuhe Düsseldorf.



Auch wenn die volle Konzentration des Teams von boys&girls Düsseldorf zunächst auf den Standort im Stadtteil Bilk liegt, kann sich Martin Böhme gut vorstellen, mit dem selben Konzept künftig zusätzlich an einem weiteren Standort an den Start zu gehen. ■

→ Komfortschuhmeeting

GMS Fachgruppentreffen bei LOWA in Jetzendorf

MITTE APRIL FAND DAS SECHSTE FACHGRUPPENTREFFEN DER GMS KOMFORTSCHUHHÄNDLER IN JETZENDORF STATT. ZUR TAGESORDNUNG GEHÖRTE NEBEN DEM BESUCH DER FIRMA LOWA, EIN KONSTRUKTIVER AUSTAUSCH ZWISCHEN DEN KUNDEN UND DEN LOWA VERANTWORTLICHEN.

Das GMS Team um Alexandra Gföller und Christoph Glockner organisierten zusammen mit den LOWA Verantwortlichen Markus Strefling und Dennise Loskot den Ablauf des Komfortschuhmeetings.

Nach ersten Einblicken in die Welt von Lowa, stand ein Besuch im Kletterpark in Jetzendorf auf dem Programm. Alle Teilnehmer hatten dort die Gelegenheit LOWA Outdoor Schuhe tatkräftig zu testen. Anschließend besuchten die Händler die Fabrikation der Firma LOWA, wobei das Team des Gastgebers durch die Produktionsstätte und die Fachabteilungen führte und wobei die Teilnehmer Informationen über Produktionsvorgänge, Materialien und Kollektionsentwicklung erhielten.

Die Teilnehmer diskutierten abschließend mit LOWA Geschäftsführer Werner Riethmann und den Vertriebsleiter Deutschland Matthias Wanner über ihre Eindrücke. ■



Das Team nach einem sehr bewegten Aktivprogramm, bei einem Lieferanten, der erfolgreich „Made in Europe“ produziert

→ Fachgruppensitzung

Fachgruppentreffen Family & Fashion

DAS ERSTE TREFFEN DER FACHGRUPPENTAGUNG FAMILY & FASHION FAND VOM 30. – 31.01.2018 IN FRIESOYTHE UND GARREL - IM LANDKREIS CLOPPENBURG IN NIEDERSACHSEN - STATT.



GMS Händler beim Fachgruppentreffen 'Family & Fashion'

Im Vorfeld der Veranstaltung besuchen die Teilnehmer das Schuhhaus Greten in Friesoythe. Familie Greten führte die Kollegen durch das in den letzten Jahren umgebaute und stark erweiterte Geschäft. Im Anschluss hatten seine Besucher die Möglichkeit sowohl positive Eindrücke wiederzugeben als auch Verbesserungsvorschläge zu machen.

In dem anschließend, in einem nahegelegenen Tagungshotel in Garrel, stattfindenden Workshop, wurden wichtige Fragen und Zukunftsstrategien diskutiert. Unter anderem: Maßnahmen zur Umsatzerhöhung sowie Strategien zur Ertragssteigerung und Emotionales Verkaufen in der digitalen Welt.

Im Anschluss standen sogenannte ‚Quick Wins‘ im Bereich der betrieblichen Kosten, also leicht und schnell zu erzielende Projekterfolge im Mittelpunkt. Besonders die Kosteneinsparungspotentiale in den Bereichen Finanzierung, Versicherung und bei den Kosten der Warenabgabe (EC-Cash), durch von GMS mit externen Dienstleistern geschlossenen Kooperation, wurden vorgestellt.

Hier konnte festgestellt werden, dass sich bei Versicherungen, im Vergleich der branchenüblichen Konditionen und dem GMS Angebot, bei einem durchschnittlichen Fachgeschäft jährliche Einsparungen von 500 bis über 1.000 Euro ergeben. Mindestens 20 Prozent Prämieneinsparung im Vergleich zu bestehenden Versicherungen sind in jedem Fall zu erzielen. Ähnliches gilt für den EC-Cash Vertrag mit dem GMS Partner Ingenico.

In einem Vortrag stellt Dr. Claudia Schulz den interessierten Teilnehmern die wichtigsten Modetrends der Saison Herbst/Winter 2018/19 vor: Welche Themen werden im kommenden Herbst/Winter wichtig? Welche Schuhtypen passen zu den neuen Hosen und Röcken? Was darf in keinem Sortiment fehlen? Warum ist weniger manchmal mehr? Neben Farben, Materialien und Schnitten, beinhaltete die Präsentation praktische Tipps für Styling und POS. ■



Schuhhaus Greten in Friesoythe