



→ Laufladen Endspurt in Lüneburg

Vom Kunden zum Inhaber

DIE NACHFOLGEREGELUNG HAT SCHON SO MANCH EINZELHÄNDLERIN UND EINZELHÄNDLER SCHLAFLOSE NÄCHTE BEREITET. SCHLIESSLICH MÖCHTE MAN DAS GESCHAFFENE IN BESTE HÄNDE WEITERGEBEN. AUCH MICHAEL TIEMANN MACHTE SICH GEDANKEN ÜBER DIE ZUKUNFT SEINES „ENDSPURT LAUFLADENS“ IN LÜNEBURG. UND: STATT ZU SCHWEIGEN, REDETE ER DARÜBER – MIT SEINEM KUNDEN PHILIPP BRAMMER. DER BEGINN EINER ERFOLGREICHEN GESCHÄFTSÜBERNAHME.



Michael Tieman mit Julie Foissier und Philipp Brammer

„Mein eigenes Geschäft, direkt in der Lüneburger Innenstadt – ich kann es manchmal selbst noch nicht glauben“, sagt Philipp Brammer und lässt den Blick durch den gut 50 Quadratmeter großen Verkaufsraum schweifen. Seit dem 11. Januar dieses Jahres ist der 36-Jährige Inhaber vom „Laufladen Endspurt Lüneburg“ und so ein guter Beweis dafür, dass a) Kunden viel mehr als nur Könige sein können, b) sich das Hobby zum Beruf machen lässt und c) nicht Schweigen, sondern Miteinander Reden Gold ist. „Ich war und bin Hobbyläufer. Nehme seit Jahren an Mammutmärschen teil, jogge regel-

mäßig und gehe Wandern“, erzählt Philipp Brammer. Bei der Suche nach einem Geschäft für gute Lauf- und Walkingschuhe entdeckte der Lüneburger für sich vor gut fünf Jahren den „Laufladen Endspurt“ von Michael Tiemann. Immer fühlt er sich dort bestens beraten, die Auswahl ist gut und mit Inhaber Michael Tiemann kommt er schnell ins Gespräch. Anfang 2023 erzählt Michael Tiemann dann fast eher nebenbei, dass er das Geschäft aus gesundheitlichen Gründen über kurz oder lang aufgeben wolle, jedoch die Nachfolgerfrage noch nicht geklärt sei.

„Als ich das hörte, machte es bei mir ‚click‘. Meine Partnerin und ich hatten bereits des Öfteren über eine mögliche berufliche Selbständigkeit im Einzelhandel gesprochen. Sie ist ausgebildete Handelswirtin, ich komme aus dem kaufmännischen Bereich – wir bringen also einige gute Voraussetzungen mit“, erklärt Philipp Brammer und ergänzt: „Dass wir das Vorhaben bis dato noch nicht in Angriff genommen hatten, lag zum einen an unserer Unentschlossenheit, zum anderen an einer geeigneten Immobilie und natürlich auch der Frage, ob und wie so ein Geschäft wohl läuft.“ **..!2**



Tiemanns Worte über die Suche nach einem Nachfolger sind für Brammer daher wie ein Geschenk, serviert auf dem Silbertablett. Schließlich ist der „Laufladen Endspurt“ mit seinen 18 Jahren des Bestehens ein etabliertes Geschäft, die Lage unmittelbar in der Einkaufspassage ideal, die Größe mit insgesamt 100 Quadratmeter (50 qm Lager-

, 50 qm Verkaufsfläche) angenehm überschaubar und es gibt bereits eine Großzahl an zuverlässigen Stammkundinnen und Stammkunden. Die Argumente überzeugen auch Brammers Lebensgefährtin Julie Foissier (35) und das Unternehmen „Geschäftsübernahme“ kommt in Fahrt: Das Paar überlegt und rechnet, schaut sich die Bücher

von Michael Tiemann an – und lernt Martin Schneider vom GMS-Verbund kennen. „Er war das fehlende Mosaiksteinchen für uns. Ohne ihn, beziehungsweise ohne seine Unterstützung, hätten wir das nicht gemacht“, betont Philipp Brammer. Der GMS-Experte berichtet dem Paar über Erfahrungen von Schuhhändlerinnen und -händlern, die sich kurz nach Corona selbständig gemacht haben, er hilft bei der Erstellung eines Businessplans, bereitet auch die Papiere bezüglich eines Darlehens bei der Bank vor und stellt Kontakte zu Herstellern her. Parallel dazu nehmen die Neugründer an Schulungen der Hersteller teil, führt intensive Informationsgespräche mit diversen Ärzten und Orthopäden und reist gemeinsam mit Michael Tiemann im Herbst vergangenen Jahres zur Ordermesse in Mainhausen und zur Marathonmesse nach Frankfurt.

„Ich fühlte mich gut vorbereitet“, erzählt Philipp Brammer im Hinblick auf die Eröffnung Mitte Januar, zu der eigens auch Martin Schneider aus Köln anreiste. Denn glaubte das Paar, das Engagement des GMS-Experten würde mit der erfolgreichen Vertragsunterzeichnung enden, so irrten sie sich gewaltig. Schneider packte zur Neueröffnung sogar Kartons mit aus und räumte Ware in die Regale. „Als wäre das alles selbstverständlich“, erzählt Philipp Brammer und ergänzt: „Es war und ist eine Begegnung auf Augenhöhe. Selbst jetzt noch schreibt er regelmäßig Whatsapp-Nachrichten und erkundigt sich, wie es uns ergeht. Dieses aufrichtige Interesse tut gut.“

Die Abstandssumme, auf die Tiemann und Brammer sich schnell einigten, beinhaltet die gut erhaltene Inneneinrichtung. „Doch wir wollten dem Ganzen auch unsere eigene Note hinzufügen“, erklärt Philipp Brammer. Aus „Laufladen Endspurt“ wurde so „Laufladen Endspurt Lüneburg“, der Geschäftsraum hat ein neues Farbkonzept erhalten, es gibt ein moderneres Warenwirtschaftssystem inklusive Kassensystem und eine Monolith-Laufanalyse wurde neu angeschafft. Auch richtete das Paar direkt im



Geschäft eine kleine Stehküche ein – für eine aufgelockerte Atmosphäre beim Beratungsgespräch. Apropos: Bei der Sortimentszusammenstellung vertraut Brammer auf Bewährtem. Er fokussiert sich auf Lauf- und Joggingsschuhe, Lauf- und Walkingbekleidung sowie Socken. Zu den Herstellern gehören bislang ON, Brooks, New Balance, Gorewear und der Sockenhersteller CEP. Bezüglich „Marketing“ gab es zur Geschäftsübergabe einen kleinen Bericht in der Lokalzeitung. Überdies schaltete Brammer zwei Anzeigen in regionalen Magazinen.

„Natürlich müssen sich die Dinge nach und nach entwickeln. Doch tatsächlich haben wir schon Pläne, möchten zum Beispiel unseren Kundinnen und Kunden einladen zu interessanten Vorträgen von Ärzten zu Themen wie Lauftechnik, die Bedeutung des richtigen Laufschuhs, Mental Health et cetera und dies hier in den Geschäftsräumen.“ Ebenso denkt Brammer über das Angebot einer eigenen Kundenkarte nach und ist hier bereits mit den Einzelhändlern der „Lex Laufexperten“ im Austausch. Zu diesen gehört übrigens auch Michael Tiemann (66), der noch in Detmold und Paderborn zwei Geschäfte gemeinsam mit seinem Kompagnon Bernd Weber (48) betreibt. Beide freuen sich, in Philipp Brammer einen würdigen Nachfolger gefunden zu haben, Teil bei der Verwirklichung eines beruflichen Traums zu sein und dafür eine Redewendung ignoriert zu haben. Denn Reden ist nicht Silber, Reden ist manchmal Gold! ■



Impressum

GMS Verband GmbH
Volker Kappel

Agrippinawerft 30
D 50678 Köln
Telefon 0221 / 297 908 -500
Telefax 0221 / 297 908 -599
Info@GMS-Verbund.de

→ Orthopädieschuhtechnikerhandwerk stellt sich zukunftsicher auf

Transformation in die Zukunft

MIT MARKETINGKONZEPTEN UND EINER ZUKUNTSORIENTIERTEN BERATUNG BEGLEITET GMS UNTERNEHMEN DER ORTHOPÄDIESCHUHTECHNIKBRANCHE BEI DER EXPANSION UND ZUKUNFTSTRANSFORMATION.



Teilnehmer der Fachgruppensitzung in Bayern

Seit vielen Jahren lädt GMS seine Orthopädieschuhtechniker Anfang des Jahres zu einer branchenspezifischen Fachgruppensitzungsreihe ein. In diesem Jahr fanden die Veranstaltungen in Kassel, Trier, Freiberg und Kempten statt. Insgesamt kamen mehr als 100 Unternehmer. Traditionell treffen sich die Teilnehmer zu Beginn einer jeden Veranstaltung bei einem Branchenkollegen. Dort werden das Geschäft und die Werkstatt besichtigt. Aufgrund der Individualität der Handwerksbetriebe bietet dies viel Gesprächsstoff und Anregungen für die eigenen Arbeitsabläufe der Handwerker.

Anschließend referierten im Tagungshotel hochkarätige Experten. Themen waren unter anderem die Begegnung des Fachkräfte- und Meistermangels durch ein Franchisekonzept, die Digitalisierung des Kundenmarketings, Planung und Umsetzung der Unternehmensnachfolge oder Tools für Personalmarketing, Workflow und die Nutzung künstlicher Intelligenz. Insbesondere der Vortrag von Herrn Lips, Geschäftsführer des Branchenspezialisten Lips, Pantenburg & Partner zur Unternehmensnachfolge im Bereich Healthcare/Gesundheitsmarkt stieß auf reges Interesse.

Bei der Unternehmensübergabe gilt es, viele unterschiedliche Ziele bestmöglich zu vereinen. Mit den GMS-Junioren stehen die Nachfolger bereits in den Startlöchern und durch eine vorausschauende und gut geplante Unternehmensübergabe kann der Unternehmenserfolg nachhaltig gesichert werden.

Für die Teilnehmer bot sich eine gute Gelegenheit, abseits des Arbeitsalltags die Gedanken zukunftsgerichtet schweifen zu lassen und mit Gleichgesinnten zu diskutieren. Horst Purschke, Prokurist und OST-Verantwortlicher des GMS Verbandes zeigt sich hochzufrieden: „Auch nach zwanzig Jahren ist sich die Branche unverändert anpassungsfähig. Unseren Unternehmern gelingt in beeindruckender Art und Weise die Verknüpfung einer traditionsreichen Handwerkskunst mit den aktuellen Anforderungen durch Kunden, Mitarbeiter und den wirtschaftlichen und bürokratischen Rahmenbedingungen. Mit unserer Vortragsreihe bieten wir Hilfestellung und Anregung, die durch unsere Handwerksprofis gut angenommen wird. Wir freuen uns darauf, auch weiterhin partnerschaftlich mit unseren Kunden den Weg in eine erfolgreiche Zukunft zu gehen.“ ■

→ GMS Juniorentagung 2024

Next Generation

RUND 20 JUNIOREN AUS DER ORTHOPADIESCHUHTECHNIK SIND AUF EINLADUNG DES GMS-VERBUNDES IN ZUSAMMENARBEIT MIT DEM LIEFERANTEN BAUERFEIND NACH ZEULENRODA GEKOMMEN, UM SICH MIT DEN AKTUELLEN UND ZUKUNFTIGEN HERAUSFORDERUNGEN DER BRANCHE AUSEINANDER ZU SETZEN. DER FOKUS DER VORTRÄGE LAG AUF DEN GROSSEN CHANCEN, DIE SICH DEN ORTHOPADIESCHUHTECHNIKERN DURCH DIE ERSCHLISSUNG NEUER GESCHAFTSFELDER BIETEN.



Die Teilnehmer der Veranstaltung vor der Werksführung bei Bauerfeind. Foto Copyright befi photography

Im idyllisch am See gelegenen Bio-Hotel in Zeulenroda versammelten sich auf Einladung von GMS und Bauerfeind rund 20 junge Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Orthopädieschuhtechnikbranche. Am ersten Abend kamen die Teilnehmer bei einem Cocktail-Workshop schnell ins Gespräch. Bei selbst gemixten Kreationen unter Anleitung eines mehrfach ausgezeichneten Cocktailprofis wurden erste Themen in lockerer Atmosphäre angeregt diskutiert. Das Programm der nächsten zwei Tage war ebenso vielfältig wie informativ. Bei einer Werksführung konnten sich die Junioren ein erstes Bild vom Produktspektrum und der hohen Fertigungsqualität der Firma Bauerfeind machen.

Die weiteren zahlreichen Vorträge bildeten ein breites Spektrum der Branche ab. Unter anderem wurden die vielfältigen Versorgungsmöglichkeiten erläutert, die sich dem innovativen Orthopädieschuhtechniker für seine Kunden anbieten. Für

viele Teilnehmer ein Schlüsselmoment, da sich großes Potential bietet, das in vielen Betrieben bislang nicht gehoben wird. Vielen Junioren war bis dato auch nicht bewusst, dass die Kompetenz und Beratungsqualität der Orthopädieschuhtechniker denen hochwertiger Sanitätshäuser in keinsten Weise nachsteht. Dies schafft ein Vertrauensverhältnis zum Kunden, was selten ist und eröffnet auch die Möglichkeit, dem Kunden weitere Versorgungsleistungen anzubieten. Martin Schneider, Prokurist des GMS Verbundes, betont, dass die Spezialisierung, Innovation und Beratungsqualität der Unternehmen der Schlüssel ist, um Umsatz und Rendite zu erhöhen. „Wir begleiten unsere Unternehmen auf diesem Weg und freuen uns, dass sich zahlreiche Kunden in den letzten Jahren – auch durch Unterstützung und Beratung der GMS - zu Vorzeigeunternehmen entwickelt haben.“

Einzelvorträge beschäftigten sich unter anderem mit der „Orthopädieschuhtechnik

der Zukunft“, der ganzheitlichen Versorgung der Kunden den Themen New Work und Change Management. Das in kleinen Teilgruppen durchgeführte „Speed-Dating“ rundete die bestens organisierte und gelungene Veranstaltung mit Themenfeldern wie Messtechniken, Kompression, Arthrose oder Gonarthrose ab.

In den zwei Tagen wurde spürbar, wieviel Innovationswillen und -kraft in den Teilnehmern steckt. Die Senioren dürfen sich darauf freuen, wie die Symbiose von Tradition und Erneuerung zu einem besseren Unternehmen führen wird. Entsprechend wichtig war es für die Teilnehmer, die kreativen Ideen in der Gruppe zu teilen. „Der Austausch mit Gleichgesinnten ist für mich extrem wichtig, daher möchten wir auch zukünftig unbedingt diese Möglichkeit nutzen.“ GMS wird die zahlreichen aufgenommenen Ideen und Anregungen aufnehmen und in den nächsten Juniorentagungen intensiv darauf eingehen. ■

→ A wie animieren, B wie begeistern, C wie CASH.

Fashion & Shopping Event ...so läuft's

WIE EMOTIONALES SHOPPING FUNKTIONIERT, ZEIGTE SICH AM 18. APRIL BEI GENTZ SCHUHE & LEDERWAREN IN BURG BEI MAGDEBURG. GEMEINSAM MIT CONNY GENTZ, EINE LEIDENSCHAFTLICHE UND MODEAFFINE HÄNDLERIN, HAT DR. CLAUDIA SCHULZ EIN TOLLES EVENT AUF DIE BEINE GESTELLT. DABEI WURDE DIE BEGEISTERUNG DER KUNDINNEN FÜR SCHÖNE SCHUHE UND TASCHEN NICHT NUR GEWECKT, SONDERN DIE GÄSTE VOR ALLEM ZUM KAUFEN VERLEITET.

„Hinter solch einer Veranstaltung steckt schon ein bisschen Arbeit. Die Vorbereitung hat aber uns mega viel Spaß gemacht. Wir haben zwei Tage vorher den kompletten Laden umgeräumt, da wir ja nicht wußten, wieviel Leute kommen. Aber mehr als 50 % sind meiner Einladung gefolgt“, freut sich Conny Gentz.

Etwa drei Wochen vorher hatte sie ihre Stammkundinnen mit chic gestalteten Karten persönlich zu einem "Fashion Talk mit Dr. Claudia Schulz" ins Geschäft eingeladen. Los ging's um 18.00 Uhr. Und viele, viele kamen!

Nach der Begrüßung hielt Dr. Claudia Schulz einen kurzen und kurzweiligen Trendvortrag mit Beamer und Leinwand und gab den aufmerksamen Gästen jede Menge Styling-Tipps für ihre neue Sommer-Garderobe. Natürlich mit Fotos von Schuhen und Taschen aus dem aktuellen Sortiment von GMS Händlerin Conny Gentz. Denn darauf kommt es ja an. Die Kundinnen müssen die Styles im Laden wiederfinden und am die Schuhe am besten gleich anprobieren. Und kaufen! Es hat richtig Spaß gemacht, zuzusehen, wie sich die Damen gegenseitig ansprachen und zum Shoppen animierten.

„Viele meiner Kundinnen haben an dem Abend gut gekauft, und denjenigen denen es zu voll war sind am nächsten Tag und noch in der Folgewoche gekommen“, resümiert Conny Gentz. „Ich bin sehr dankbar, soviel Wertschätzung und ein so positives Feedback bekommen zu haben.“

Auch die Presse war begeistert. Mehr positive und kostenlose PR geht kaum. ■



Bei leckeren Snacks, Sekt und Wein wurde geshoppt als gebe es kein Morgen. Die letzten Kunden haben das Geschäft um 21.30 Uhr verlassen.

→ Kalkulation stationärer Verkäufe im Vergleich zu Online-Verkäufen

Die Gefahren des Online-Handels

IMMER MEHR HÄNDLER NUTZEN, INSBESONDERE SEIT DER CORONA-PANDEMIE, ONLINE-PLATTFORMEN, UM IHRE WARE VERMEINTLICH EINFACH UND VORTEILHAFT ZU VERKAUFEN. TROTZ HOHER REICHWEITE UND HÄUFIG SCHNELLER VERKÄUFE IM ONLINE-HANDEL WERDEN DIE ERHEBLICHEN NACHTEILE UND RISIKEN HÄUFIG NICHT BERÜCKSICHTIGT. AUF DEN ERSTEN BLICK BIETET DER ONLINE-HANDEL EINIGE VORTEILE. VIELE HÄNDLER MERKEN JEDOCH ERST AUF DEM ZWEITEN BLICK, DASS SIE ONLINE ERHEBLICHE VERLUSTE MACHEN. MANCHMAL IST ES DANN JEDOCH LEIDER SCHON VIEL ZU SPÄT.

Im Januar 2024 ruft ein ehemals bonitätsstarker Kunde bei seinem Kundenberater an: Es würde mit den nächsten Dekaden eng, aber durch die hohen Online-Umsätze ab März wäre wieder ausreichend Liquidität vorhanden, um alle fälligen Rechnungen pünktlich zu zahlen. Der GMS-Mitarbeiter weiß, dass der Hauptlieferant außerordentlich lange Valuten gewährt, sodass es eigentlich gar nicht zu Engpässen kommen dürfte, da die Verkäufe in der Regel vor Zahlungsfälligkeit erfolgen. Er vereinbart kurzfristig einen Termin mit dem Kunden, um den Ursachen für die Schwierigkeiten auf den Grund zu gehen und dem Kunden zu helfen. Parallel nimmt er Kontakt zum Steuerberater auf, der vom Kunden die

Legitimation bekommt, betriebswirtschaftliche Daten zur Verfügung zu stellen. Nach kurzer Zeit stellt sich heraus, dass der Online-Handel zwar ein starker Umsatztreiber war, diese Umsätze jedoch mit massiven Verlusten „erkaufte“ wurden. Kurze Zeit später muss der Händler auf Anraten seiner juristischen Berater den Insolvenzantrag stellen. Das ehemals kerngesunde stationäre Geschäft wurde durch den Online-Handel innerhalb von drei Jahren in die Insolvenz getrieben. Doch was sind die Gründe für die Verluste, was muss ich als Händler im Online-Handel selber beachten und wie kann ich es vermeiden, selber die gleichen - eventuell sogar existenziellen - Fehler zu begehen?

Wie ein Mantra wurde in den letzten Jahren von den meisten Marktteilnehmern permanent wiederholt, dass das Wohl des Handels Online zu finden ist. Das vermeintlich unbegrenzte Umsatzpotential hat in den letzten Jahren viele Händler angelockt. Bei genauer Betrachtung und exakter Kalkulation lässt sich jedoch feststellen, dass die Nutzung der verschiedenen Internet-Verkaufsplattformen erhebliche Gefahren und Risiken für die Händler birgt.

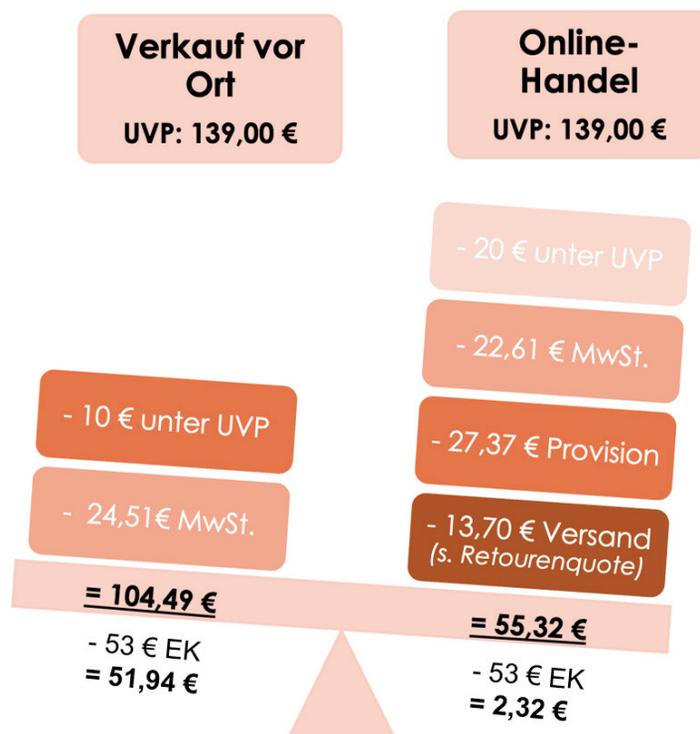
GMS empfiehlt allen Händlern, sich mit den Hürden des Online-Handels intensiv zu beschäftigen, bevor ein böses Erwachen droht.

Erlöse Stationär im Vergleich zum Onlinehandel

In der Grafik haben wir die Verkaufserlöse im stationären Handel mit denen im Online-Handel gegenübergestellt. Hier zeigt sich bereits, dass der Online-Verkauf nahezu ohne Gewinn erfolgt. Die Arbeitskosten, Lagerkosten und Vorfinanzierungskosten für den Lagerbestand sind dabei noch gar nicht berücksichtigt.

Andernfalls überwiegen die diversen Nachteile und Risiken gegenüber den Vorteilen des Online-Handels und bringen dem Händler somit nur einen erhöhten Arbeits- und Kostenaufwand mit ein. Ob sich der Online-Handel also wirklich lohnt, sollte jeder Händler vorab kritisch kalkulieren.

Annahme EK 53 € mit 120-er Kalkulation



Was sind die relevanten Aspekte, die berücksichtigt werden müssen?

Retourenquote

- Retourenquoten von bis zu 70 % sorgen für einen erheblichen Arbeitsaufwand und hohe Kosten. Zumeist werden nur die einmaligen Versandkosten in der Kalkulation berücksichtigt. Tatsächlich müssen die Kosten für alle nachgelagerten Retouren mit berücksichtigt werden, untenstehend eine Gesamtkalkulation dazu. Hinzu kommt der Arbeitsaufwand, der sich durch Verpackung, Versand, Rückgabe und Aufarbeitung der Retouren ergibt.

Preisdruck

- Aufgrund des hohen Wettbewerbs im Online-Markt, der aufgrund der Vergleichbarkeit über den Preis ausgetragen wird, können in der Regel nicht die regulären Preise durchgesetzt werden und es muss mit überdurchschnittlichen Nachlässen gearbeitet werden - im Gegensatz zum stationären Handel, in dem sich neue Ware größtenteils zum UVP verkaufen lässt.

- Gleichzeitig verlangen die Vertriebsplattformen hohe Verkaufsprovisionen, obwohl die Händler das vollständige Waren- und Retourenrisiko trägt. Preiserhöhungen stehen die Händler aufgrund der Marktmacht der Internetplattformen ohnmächtig gegenüber. Die Plattform „Zalando Connected Retail“ verlangt inzwischen bis zu 23 % an Provision.

Liquiditätsbelastung

- Zusätzlich wird ein Teil der Einnahmen aufgrund des Risikos, dass die Ware vom Kunden retourniert wird, zunächst von den Plattformbetreibern einbehalten. Das Geld fehlt häufig, da die Einkäufe bezahlt werden müssen.
- Außerdem müssen Händler mit einem erhöhten Lagerbestand rechnen, welcher die Liquidität weiter belastet.
- Im Online-Handel ist es üblich, dass die Kunden meistens mehrere Schuhpaare bestellen, um die passen-

de Größe zu finden. Dieses Bestellverhalten führt aber gleichzeitig zur Einschränkung des Händlers: Nicht nur, dass der Händler hier garantiert Retouren haben wird. Die Ware, die sich auf dem Postweg befindet, kann in dieser Zeit nicht stationär verkauft werden. Somit verpasst der Händler die Chance, stationär zum regulären Preis verkaufen zu können.

Arbeitsaufwand

- Die Erzielung nennenswerter Online-Umsätze erfordert Arbeitsaufwand und lässt sich mit der Führung einer Zweitfiliale vergleichen: Wer professionell online verkaufen möchte, muss Aspekte wie ein Warenlager und auch zusätzliches Personal berücksichtigen. Neben Verpackung und Versand erfordert das Retourenmanagement erheblichen Aufwand. Auch Kundenanfragen müssen regelmäßig und zeitnah beantwortet werden, um positive Bewertungen zu erhalten. ■

Die Gesamtkostenberechnung für Versand und Retouren im Onlinehandel



→ Hochwasser in Süddeutschland 2024

GMS gibt betroffenen Händlern Existenzgarantie

DER KÖLNER GMS VERBUND STELLT EIN UMFASSENDES MASSNAHMENPAKET ZUR VERFÜGUNG, UM DEN VON DEN UNWETTERN UND ÜBERSCHWEMMUNGEN BETROFFENEN FACHHÄNDLERN SCHNELL UND UNBÜROKRATISCH ZU HELFEN. NEBEN FINANZIELLEN UNTERSTÜTZUNGEN FÜR DIE GMS-HÄNDLER WURDEN ZAHLREICHE ORGANISATORISCHE SCHRITTE ERGRIFFEN, UM DEN BETROFFENEN ZU HELFEN.



„Die aktuelle Situation in den einzelnen Gebieten macht uns sehr betroffen. Viele Menschen stehen vor dem Nichts, Geschäfte und Häuser sind verwüstet, Keller und Lager stehen unter Wasser. Eine starke Gemeinschaft wie der GMS Verbund ist auch da, um in schwierigen Zeiten zusammenzustehen und zu helfen.“, erklärt GMS Prokurist Martin Schneider. „Wir können jedem Händler versichern, dass er sein Geschäft nicht wegen der wirtschaftlichen Folgen der Unwetter wird aufgeben müssen.“

Im Wesentlichen umfasst das Hilfspaket die Gewährung von kostenlosen Zusatzvaluten und zinslosen Überbrückungsdarlehen sowie die Unterstützung bei der Abwicklung der Forderungen gegen Dritte.

Den versicherten Geschädigten stellt GMS unbürokratisch zinslose Sofortdarlehen zur Verfügung, um die Zeit bis zur

Regulierung durch die jeweilige Versicherung zu überbrücken und sofort mit der Wiederherstellung des Geschäftes beginnen zu können. Zur Unterstützung der Liquidität der weniger betroffenen Fachhändler, die ihr Unternehmen ohne erhebliche Einschränkungen fortführen können, gewährt GMS diesen Händlern zusätzliche Valuten für die nächsten Monate. Bei den nicht ausreichend gegen Elementarschäden versicherten Händlern unterstützt GMS individuell.

Darüber hinaus hat der GMS Verbund kurzfristig eine Beratungshotline für Fachhändler eingerichtet, in der viele ganz praktische Fragen eingingen. Im Weiteren werden auf diesem Wege die Fachhändler unterstützt, ihre Ansprüche gegen Versicherer und auf eventuell folgende staatliche Hilfen geltend zu machen und zugleich alle weiteren betriebs- und finanzwirtschaftlichen Fragen zu klären. ■

Hochwasser und Versicherung

Der Freistaat Bayern zahlt grundsätzlich seit Sommer 2019 keine staatlichen Soforthilfen mehr. Er fordert seine Bürger auf, eine Elementarschadenversicherung abzuschließen.



Erfreulich ist, dass nach Rücksprache mit unserem Versicherungspartner, der Konzis KVV Versicherungs-Vermittlungs GmbH, alle über die Gebäude-Compact-Police versicherten GMS Händler abgesichert sind. Allen anderen GMS Kunden, die sich über einen Schutz bei Elementarschäden informieren wollen, steht Herr Udo Hörnke von der KVV Gruppe unter der Telefonnummer 02161 / 9993816 für ein unverbindliches Beratungsgespräch zur Verfügung. ■