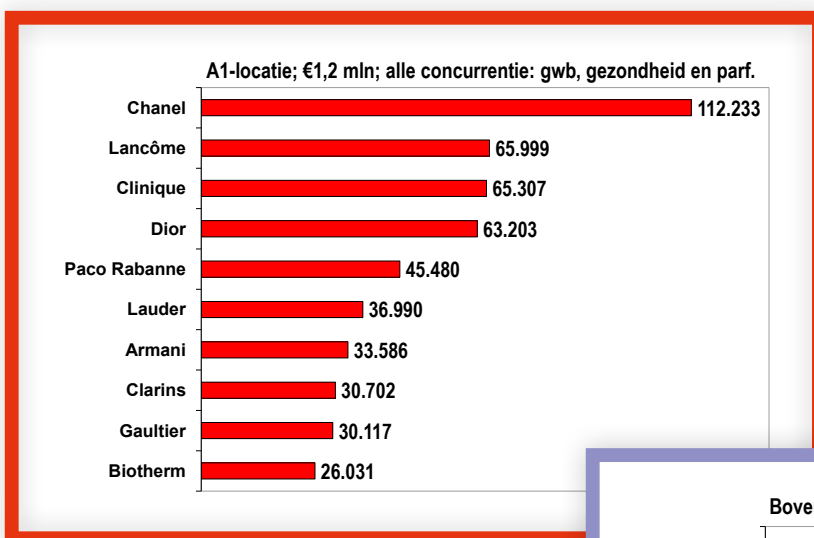


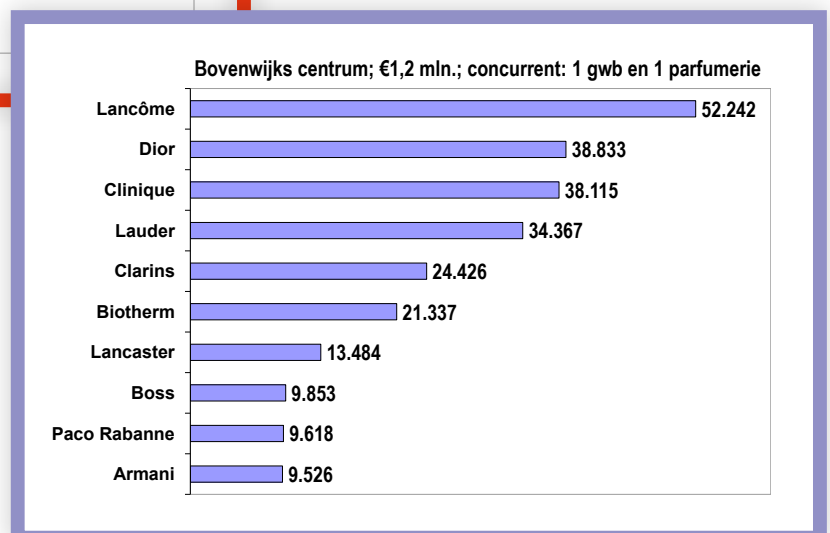
# Winkelomzet depositaire merken combizaak

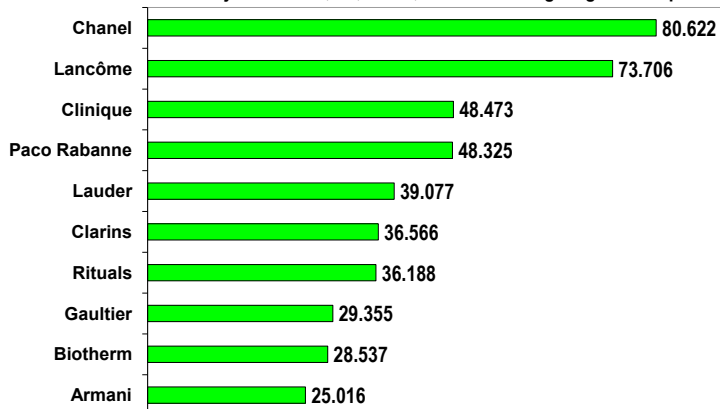
Deze keer behandelt René Salimans de jaaronzet 2011 incl. BTW van 5 combizaken. Een combizaak heeft als nadeel dat deze niet als superspecialist zal worden beschouwd, zeker niet met een parfumerie dichtbij. Groot voordeel is echter de 'traffic'. Voor iedere combizaak geldt dat het aantal klanten voor depositaire merken (depo) slechts een zeer beperkt deel is van het totaal aantal klanten. Men heeft de unieke kans aan kruisbestuiving te doen vanuit klanten die binnenkomen voor gezondheid, personal care of anderszins. Om dit nader te duiden zal per zaak ook de omzet worden gegeven van het grootste merk in gezondheid en personal care. Per zaak wordt in de koptekst de totale winkelomzet 2011 incl. BTW vermeld, alsmede de ligging en concurrentie binnen dat centrum. Fabrikanten laten kansen liggen in combizaken, moge deze aflevering bijdragen aan meer dialoog!



Hier valt op dat Chanel op enorme afstand zit van alle andere merken. De totale winkelomzet van €1,2 mln. wordt voor een erg groot deel gevormd door depo. De jaaronzet van het grootste merk in gezondheid is hier A. Vogel met slechts €4.534 en in personal care is dat Nivea met €25.040. Het moge duidelijk zijn dat in deze zaak veel meer klanten binnenkomen voor een verpakking Nivea dan voor Chanel. Het aanbod in gezondheid is erg smal, zo men hier meer ruimte aan geeft en er meer aandacht aan gaat besteden zal dat de hele zaak ten goede komen!

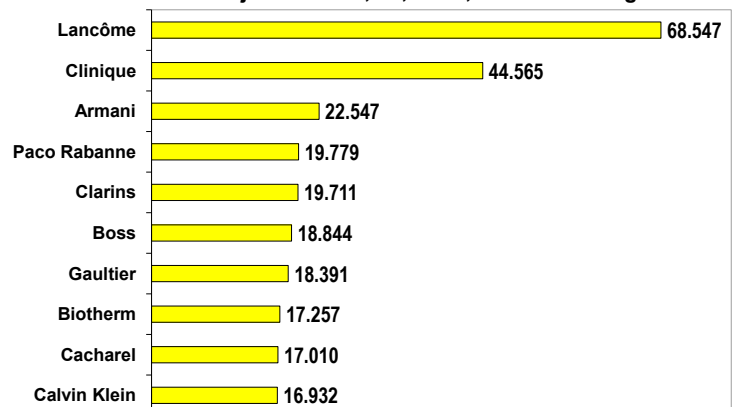
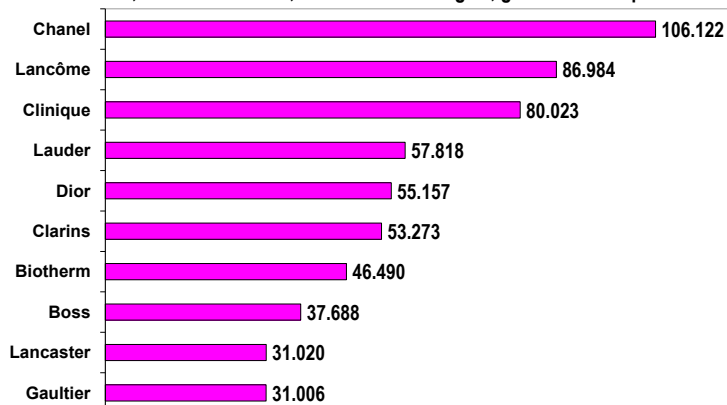
Deze zaak voert wel Dior, maar geen Chanel. De totale jaaronzet is identiek aan bovenstaande zaak, maar wordt hier dus veel minder gevormd door depo. Paco Rabanne doet vrij weinig, dat blijkt uit de plaats van dit merk vergeleken met 3 andere zaken. Het grootste merk in gezondheid is A. Vogel met €16.600. In personal care is dit Nivea met €35.104.



**Bovenwijks centrum; €1,4 mln.; concurrentie: gwb/gezondh./parf.**

Hier valt heel erg op dat men wel Chanel, maar geen Dior voert. Deze zaak nam Rituals op toen het merk net uitkwam en mag het dus blijven voeren (combizaken die het nu willen krijgen het niet meer!). A. Vogel doet hier €8.499 en Nivea € 22.620. Dit is de derde zaak waar deze twee merken de rangorde aanvoeren, waaruit blijkt hoe sterk ze zijn. Dit ondanks dat Nivea zo prominent is in de folders van Kruidvat en Etos.

Deze zaak krijgt (nog) geen toegang tot de topmerken. Bijzonder is dat Lancôme en Clinique hier zo zeer uitsteken boven alle andere depomerken. Deze ondernemer begrijpt zeer wel dat een breed aanbod van gezondheid en personal care naast de winkel attractiever maakt. Wederom is A. Vogel het grootst in gezondheid met €22.372 omzet en Gillette is dat in personal care met €44.365. De auteur twijfelt niet aan het feit dat deze zaak totaal veel meer omzet zou doen als ook de topmerken zouden mogen worden gevoerd!

**Bovenwijks centrum; €1,7 mln; concurrent: 1 gwb****A1; meer dan €2 mln.; alle concurrentie: gwb, gezondheid en parf.**

In deze zaak wordt bewezen dat bij volle concurrentie toch geweldige omzetten te halen zijn. Depo schittert in volle glorie met opvallend feit dat Paco Rabanne niet in de top 10 zit. Ook bewijst deze winkel dat men naast een vooraanstaande plaats in depo simultaan tevens kan scoren in gezondheid en personal care. In de eerste is Solgar het grootst met €39.296 omzet en Nivea doet in de laatste €41.498.