

DW kalender

Evenement: Verkooptrainingen TIMM Health Care (Iberogast, Supplemed)

Datum: Dinsdagen 16 en 23 april, 14 en 28 mei en 4 juni.

Locatie: 16 april: Van der Valk Hotel in Wollega
23 april: Aristo Hotel in Eindhoven
14 mei: Van der Valk Hotel in Akersloot
28 mei: Kaap Doorn Hotel in Doorn
4 juni: La Place Wouwe Tol Hotel in Bergen op Zoom

Toegangspreis: Geen, per verkooppunt kunnen zich twee personen inschrijven.

Inschrijven via: www.timmhealthcare.nl

Evenement: Trends in Kids en Jongeren Marketing

Datum: Woensdag 17 april (kids) en donderdag 18 april (jongeren)

Locatie: Museum voor Communicatie, Den Haag

Toegangspreis: € 999,- voor één congresdag, € 1999,- voor beide dagen. Lezers van DW kunnen profiteren van een korting van € 150,- per dag op de deelnamekosten. Gebruik daarvoor bij de inschrijving boekingscode 777DW.

Organisator: Euroforum

Inschrijven via: www.kidsenjongeren.nl

Evenement: Jaarvergadering NCV, NVZ en NAV

Datum: Donderdag 25 april

Locatie: Kontakt der Continenten, Soesterberg

Toegangspreis: Geen

Organisator: NCV, NVZ en NAV

Inschrijven via: Aanmeldingsformulier voor leden

Evenement: Voedingssupplementenbeurs inclusief congres AT&ABC 2013

Datum: Donderdag 16 mei

Locatie: Expo Houten

Toegangspreis: € 89,50, abonnees op het vakblad Arts, therapeut & apotheker betalen € 69,50.

Organisator: Arts, therapeut & apotheker

Inschrijven via: www.atabc.nl

Evenement: Challenge Awards

Datum: Donderdag 30 mei

Locatie: De Kuip, Rotterdam

Toegangspreis: € 495,-

Organisator: Character Company

Inschrijven via: www.challengeawards.nl

V R A A G & A A N B O D

Advertenties voor deze rubriek kunnen, uitsluitend schriftelijk (per brief, fax of e-mail), tot maandag 10 uur worden opgegeven. Plaatsing op zaterdag de week erop volgend.

Prijs € 1,65 per mm, hoogte met een minimum van 35 mm (€ 57,50) en met een maximum van 60 mm (€ 99,-). Brieven onder nummer € 3,50 extra.

Bij ongewijzigde herplaatsing in het eerstvolgende nummer wordt voor deze advertenties de halve prijs berekend.

OPGAVE BIJ: VAN DER WEIJ B.V. PERIODIEKEN, POSTBUS 285, 1200 AG HILVERSUM, FAX: 035 - 6210951 OF E-mail info@drogistenweekblad.nl

Opvullen

DW nu ook op facebook

DW is nu ook actief op Facebook. Volg ons en blijf op de hoogte van al het laatste nieuws uit onze branche!

Volg DW op twitter

Wil je altijd als eerste op de hoogte zijn van ontwikkelingen in de branche? Volg DW dan op Twitter via @DW_redactie of surf naar www.drogistenweekblad.nl



Salimans Consultancy B.V.

- Onafhankelijk advies keuze formule •
- Strategisch advies • Marktanalyse •
- Vestigingsplaatsonderzoek • Imago-onderzoek •
- Portfolio-analyse • Trendpresentatie bedrijfsmeetings •
- Maandrapportering omzetpanel drogisterijen • Bemiddeling

Mobiel: 06-30058864, Mail: rene@salimansconsultancy.nl, Website: www.salimansconsultancy.nl

Column



René Salimans
Salimans Consultancy B.V.

Het enige constante is verandering

De structuren binnen de branche worden opgeschud. Dat is logisch met de voortgaande omzetontwikkeling die al sinds 2004 onder de inflatie ligt. En dat in een situatie dat ook de marges nog eens onder druk staan. Laten we doornemen wat allemaal gebeurde sinds medio 2012.

Faco reorganiseerde in het najaar, schrapte 20 banen en bracht de kosten 25 procent terug. Rezo vroeg zelf het faillissement aan. Dat was voor insiders geen echte verrassing. Men kon reeds vraagtekens zetten bij de start in 2004, want die ontstond uit ontevreden DA-ondernemers toen DA de drie formules samenvoegde. Hun businessmodel had als basis partijen uit de markt te halen en die te verkopen tegen scherpe prijzen. Daarmee maak je geen vrienden bij grote leveranciers en zonder een goede relatie met hen redt je het niet.

Henk van der Doelen keerde na vijf jaar afscheiding terug naar DA/MOOI. Toen zij destijds vertrokken konden ze niet bevroeden dat de markt zo zeer tegen zou blijven zitten. Schaalgroottes is essentieel en daaraan ontbrak het met slechts zo'n dertig vestigingen. Portegies, Cency en TD-drugstores kwamen daar eerder al achter. Wat waarschijnlijk ook een rol heeft gespeeld bij hun beslissing, is de combi met MOOI. Die formule zat vijf jaar

geleden pas in de startblokken en destijds had de eigenaar van DA er zelfs nog geen belang in.

Etos kwam dik in de problemen door de overstap naar een ander automatiserings- en bestelsysteem. Men beging de blunder dit te introduceren voor het piekmoment van 2012. Van diverse franchisers vernam ik dat men de week voor sint geen enkele levering ontving omdat toen alles 'op tilt stond'. Onvoorstelbaar zo'n domme timing. Etos zit in zwaar weer, dat haalde 18 januari zelfs De Telegraaf. Zelfstandigen die een overstap naar Etos overwegen moeten zich afvragen of dit voor hen de juiste keuze is. Los van het feit dat men bijna niets meer te zeggen heeft over de eigen bedrijfsvoering zijn ze de afgelopen jaren ook al vaker door moeder Ahold benadeeld. Door de prijzenoorlog van AH die ook woedde (en nog woedt) in drogmetica. En door de overname van bol.com die vlak daarna begon met het aanbieden van een compleet drogisterijassortiment. Hiervoor werden zelfs tv-spots ingezet door zowel bol.com als ook AH (de halfzijdige clown die zich afzet tegen de discountdrogist). Er is erg veel onrust onder de franchisers. En terecht, de omzet valt tegen en de marge staat onder druk door de extreme folderaanbiedingen!

Sephora houdt er na een jaar of acht mee op met haar dertien filialen in V&D's. Deze grootste parfumerieketen in de wereld heeft het dus niet gered in Nederland. ICI Paris XL gaat de plekken innemen. Na Boots, Savers en Schlecker is dit binnen tien

jaar de vierde buitenlander die sneuvelt in ons land met de onbegrepen retailstructuur.

De in 2009 groots aangekondigde samenwerking tussen Pour Vous en Faco heeft niets opgeleverd. Toen was dit zeer slim en logisch na het verrassende belang dat DA niet lang daarvoor nam in MOOI. Nu beoordeelt AS Watson wat ze willen doen met Pour Vous.

DA begon in de zomer van 2012 met haar nieuwe formules 'schoonheid 1, 2 en 3' waarvan 3 een combizaak is met MOOI met alle topmerken inclusief Rituals. Daarvan zijn er inmiddels zes, waarvan vier niet op A1-locaties. Verder werken DA en MOOI nu nauw samen en dat is erg goed voor de onderhandelingen met de topmerken. Voorheen kon DA daar geen potten breken, want er waren maar tien tot twintig zaken die ze mochten voeren. Nu, samen met MOOI, is dat reeds een machtsblok met rond zestig tot zeventig deuren met ook de topmerken. En daar is nog veel meer potentieel. Het is nu aan de zelfstandigen of ze naast de twee grootwinkelbedrijven Douglas en ICI Paris XL een derde machtsblok van belang gaan steunen. Zij die kiezen voor AS Watson gaan daarmee een partij steunen die al sterker wordt door het vertrek van Sephora. Nu is er nog evenwicht tussen Douglas en ICI, maar met nog meer inkoopkracht middels Pour Vous wordt AS Watson de bovenliggende partij. Het enige alternatief voor zelfstandigen is DA/MOOI of MOOI, dat blok is al van belang en kan echt nog fors groeien! Reageren? rene@salimansconsultancy.nl