

Column

Het gaat niet goed met de drogisterijbranche ('Drug')



Rene Salimans

Halverwege 2008 moeten we constateren dat Drug (per jaar 3 miljard euro) het zwaar heeft. De omzet groeit minder dan twee procent. Voor heel 2007 was dit ruim één procent, dus nauwelijks toename terwijl de inflatie oploopt. Supermarkten (28 miljard!) groeiden in 2007 meer dan vier procent en nu bijna acht procent. Na decennia aanwas neemt het aantal deuren af; dit speelt zich geheel af bij zelfstandigen. Tot twee jaar geleden was de snering hier gedurende een heel decennium mild, maar nu gaat het zelfs harder dan in de tachtiger jaren, toen het nog heel hard ging. Anno 2008 doet een gemiddelde zelfstandige met rond zes ton even veel omzet als in 2001! Zelfs in mijn omzetpanel (grote, dynamische zelfstandigen) met bovengemiddelde groei daalt het aantal klanten structureel met twee procent.

Er zijn dit jaar zo'n tien parfumerieën toegevoegd; met rond 370 de helft meer dan in 2000. Men groeit in 2008 tegen de zes procent. Topmerken doen het 't beste; deze blijven voor de gemiddelde drogisterij onbereikbaar, zelfs voor de combinatiewinkel.

Het goede nieuws is dat Drug het in 2008 weer wat beter doet in 'mass' persoonlijke verzorging dan de supermarkt. In 2007 won de supermarkt terrein. Helaas zit deze winst meer dan volledig bij filiaalbedrijven. De zelfstandige verliest fors terrein.

Ander goed nieuws is dat Drug in de meest door 'AV getroffen' productgroepen in Zelfzorg geen absoluut volume verliest aan de supermarkt sinds augustus 2007. Het volume in de supermarkt groeit wel fors, maar dit lijkt voorlopig boven op de markt te komen. Wederom is het echter zo dat binnen Drug de zelfstandige in Zelfzorg fors terrein prijsgeeft aan het filiaalbedrijf. De omzet van 'gezondheid' in Drug zit nu al voor het vierde jaar muurvast. Er is grote zorg over de ontwikkeling van de certificering bij zelfstandigen, er is veel te weinig vooruitgang.

Publiek geheim is dat Etos momenteel de grote winnaar is. Laat echter duidelijk zijn dat deze winst mede is gekocht door een zeer sterk toegenomen en deels zelf gefinancierde prijsagressiviteit die reeds voorzichtig werd ingezet in augustus 2005 onder Dorhout Mees. 'Twee directeuren verder' heeft Etos meer omzet en meer klanten per winkel, maar de absolute winst per vestiging ligt lager. Onder franchisers is hierover terecht grote en toenemende onrust en onvrede. Dat tij is niet eenvoudig te keren...

Reageren? rene@salimansconsultancy.nl

Gastcolumn