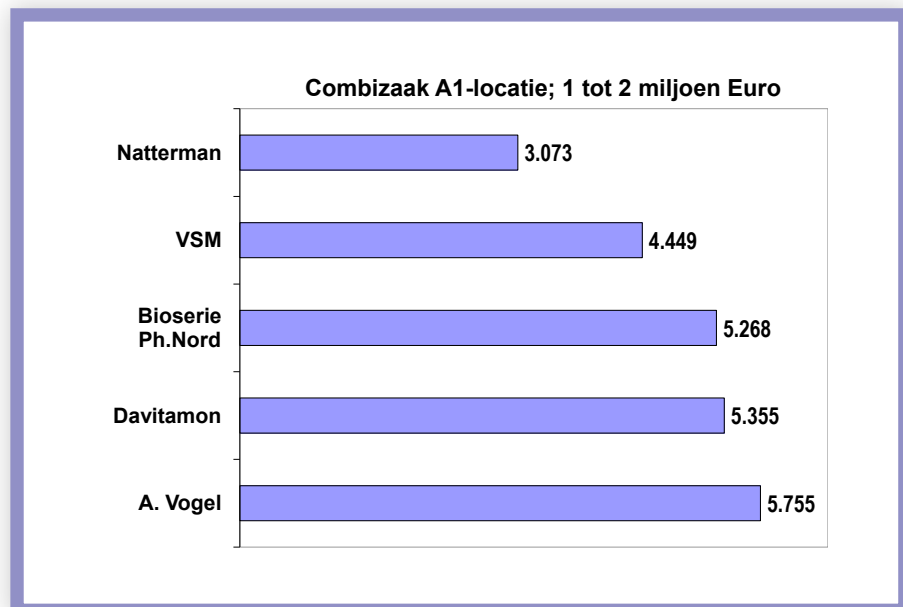


Bedrijf onder de Loep

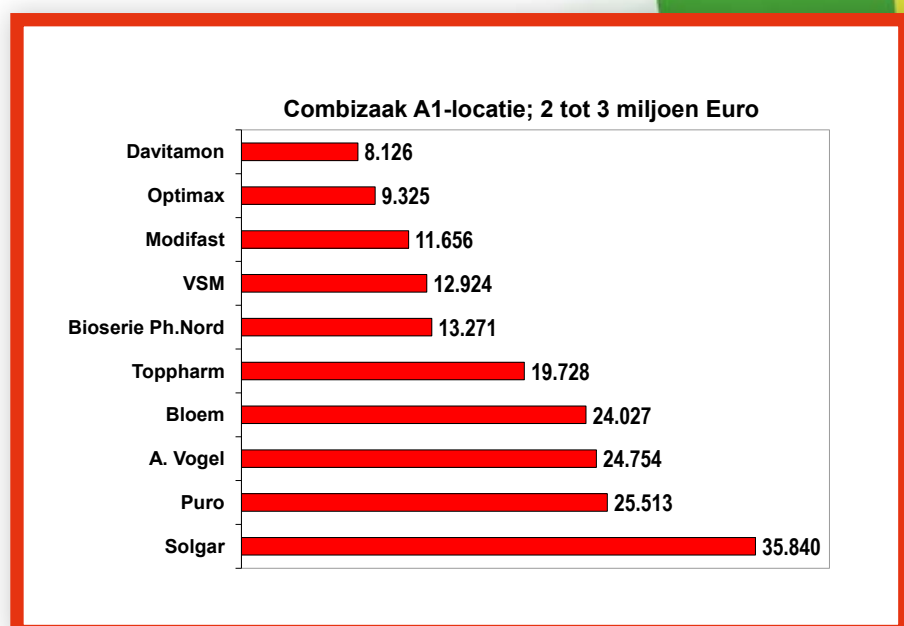
Door: René Salimans

Deze keer behandelt René Salimans de jaarmzet (inclusief BTW) van zelfzorg en gezondheid van vijf zelfstandigen. De bedoeling is meer inzicht te geven hoe merken zich ten opzichte van elkaar verhouden binnen één zaak. Dit zijn hitparades waarbij in volgorde van omzetbelang merktotalen worden gerapporteerd.

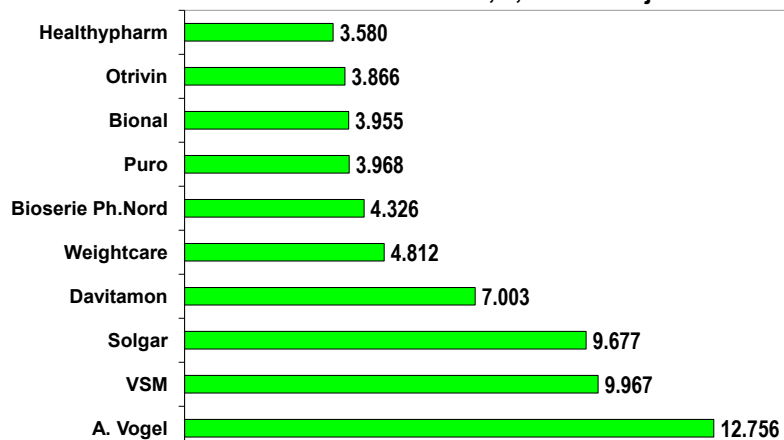
Ondanks dat deze zaak een compleet assortiment gezondheid aanbiedt zijn de omzetten van de merken erg bescheiden. Dat heeft te maken met felle concurrentie van een specialist dichtbij ten gevolge waarvan de consument in deze zaak voornamelijk komt voor aankoop van cosmetica/luxe. Daarom hier slechts een top 5 terwijl bij de andere vier zaken een top 10 weer-gegeven wordt.



Ook deze zaak biedt breed depositair aan. In tegenstelling tot de vorige zaak slaagt men er hier wel in substantiële omzetten te boeken in gezondheid. Ook hier is volop concurrentie in de nabijheid. Het eerste geregistreerde geneesmiddel zit in deze winkel niet eens in de top 100 merken; het is Otrivin met een jaarmzet van € 3.600. Solgar en Puro zitten beiden in de top van de markt van supplementen, het is zeer interessant te zien dat beiden de lijst aanvoeren.

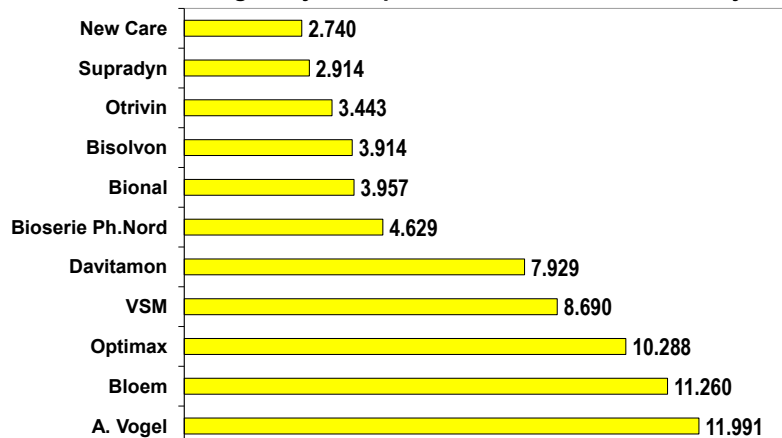


Combizaak buurtcentrum; 0,75 tot 1 miljoen Euro



Deze zaak heeft veel concurrenten in de onmiddellijke nabijheid. Ook hier valt weer op dat Otrivin pas laag in de rangorde het eerste RVG-merk is. Verder is het duidelijk dat A.Vogel overal stevig in de top staat. Men is VSM gepasseerd. Een aantal jaren geleden waren de rollen omgekeerd en was VSM de grootste.

Drogisterij in dorpsbuurtcentrum; €0,75 tot 1 miljoen



In dit dorp zit geen concurrent. Het is duidelijk dat hier de omzetten van zelfzorg veel hoger liggen in relatie tot de totale jaaromzet. Bisolvon is het eerste RVG-merk. Verder begrijpt u dat er een enorm verschil is tussen de hoeveelheid schapruimte die een merk als A.Vogel of Bloem inneemt in vergelijking met een merk als Otrivin of Supradyn. Uiteraard heeft dit ook forse gevolgen voor de omloopsnelheid van een merk. Door hier beter naar te kijken valt er nog veel eer te behalen!

Deze zaak doet meer dan de helft van zijn jaaromzet in de 6%-BTW groep

Vlakbij zit hier een Kruidvat. Deze zaak doet meer dan de helft van zijn jaaromzet in de 6%-BTW groep. Een normale drogisterij zonder depo zit meestal tussen de 20% en 30%. Hoe zeer een ondernemer in staat is de onderlinge verhoudingen van merkcomzetten te beïnvloeden zien we in deze hitparade. Men 'werkt' (jargon) op een zeer bijzondere manier met A. Vogel en Dettol. Dit is niet nader toe te lichten in verband met de anonimiteit. Men voert ook VSM en dit merk zit met € 7.305 niet in de top 10.

In de vorige editie is er bij 'drogisterij in dorpsbuurtcentrum' helaas een verkeerde grafiek geplaatst. De juiste grafiek is op te vragen bij René Salimans (renesali@xs4all.nl).

Dorpsdrogisterij; fors accent gezondheid; €1 tot 2 mln.

