

Productnieuws

Rijke voeding voor de huid



Dode Zee

Ahava heeft een nieuwe gezichtsverzorgingslijn gelanceerd: Time to Treat. Het eerste product binnen deze lijn is de Comforting Cream. De crème is bedoeld om de (over)gevoelige huid te kalmeren, hydrateren, repareren en beschermen. Het product zou het natuurlijke afweermecanisme van de huid versterken en irritaties en roodheid verminderen aan de hand van de sleutelingredienten Osmoter (een bèta-caroteen rijk aan Dode Zee algen), Dode Zee modder en Phyto Dermud Repair Complex (een combinatie tussen Dode Zee modder, tomaat en narcisbloeextract). De crème is geschikt voor ieder huidtype en alle leeftijden. Ahava is verkrijgbaar bij de apotheek.

Adviesprijs: € 45,95, Teva Nederland.

Verrijken

In de winter heeft de huid meer hydratatie nodig dan tijdens warmere maanden. Door koude temperaturen en de hoge stand van de verwarming binnenshuis, verliest de huid vocht en kan deze droog aanvoelen. Daarvoor heeft Ici Paris XL de Moisturizing day cream – Dry skin ontwikkeld. Deze hydraterende dagcrème zou de droge en gevoelige huid voorzien van hydratatie en souplesse. Het belooft snel te absorberen en intensief te voeden. Tip van 'huisvisagist' van Ici Paris Thijs Willekes: "Gebruik deze crème als extra toevoeging op je dagelijkse huidverzorgingsritueel. Zo verrijkt je het resultaat van een uiterst gevoede en gehydrateerde huid tijdens de grauwe wintermaanden."



Adviesprijs: € 13,70, Ici Paris XL.



Cellen beschermen

Recentelijk toegevoegd aan de Payot Aox lijn is de Payot Aox Riche, een anti-aging crème voor de droge huid. Het Aox systeem is een combinatie van de natuurlijke antioxidanten pycnogenol, voor de interne en externe bescherming van cellen, tocotrienol, om de celmembranen te beschermen en vitamine PP, die de schade aan cellen zou herstellen en het DNA van de huid beschermt. Aan de Riche crème zijn verder drie voedende oliën toegevoegd: druivenpitolie, avocado-olie en karité-olie. Het product is niet goedkoop, maar belooft rimpels, wallen en kringen tegen te gaan en het gezicht er duidelijk jonger uit te laten zien.

Adviesprijs: € 169,-, Care Cosmetics.

24 uur verzorging

De 24H Comfort Nourishing Cream maakt onderdeel uit van de Nutritive Végétal lijn – speciaal voor de droge huid – van Yves Rocher. Het merk zegt dat het product een echte 'cold cream' is die niet vet aanvoelt. De crème belooft de gezichtshuid 24 uur lang te voeden en verzorgen. Daarnaast zou de huid lang zacht en soepel aanvoelen. Belangrijke ingrediënten zijn essensapextract, macademia-olie, karitéboter en hamameliswater uit biologische teelt. Volgens Yves Rocher is 88 procent van de gebruikers tevreden over het product: 'Ik heb mijn perzikhuidje weer terug'.

Adviesprijs: € 10,90, Yves Rocher Nederland B.V.



Wormerplein

This is the end

Tekst: Harry Piet

Een prachtige zin uit de titelzong van de laatste Bond-film Skyfall gezongen door Adele. Dit is ook het einde van een reeks artikelen in DW over het wel en wee van een winkel in een buurtwinkelcentrum met een extreem moeilijke geografische positie. Vlakbij de binnenstad van Purmerend en nog dichterbij een retailgebied in ontwikkeling tussen de binnenstad en dat centrum in. Met een enorme concurrentie van het grootwinkelbedrijf en allerlei budgetwinkels in onze branche.

Deze winkel is begonnen als een hobby met winst oogmerk, maar tijdens veranderen sterk en dat woordje hobby is in de nieuwe tijd bijna aanmatigend. Het is een winkel geworden waar nu stappen gemaakt moeten gaan worden. Onze positie drijft ons in de richting van advies en gezondheid. We moeten het niet hebben van de stapelkortingen en productgroepen met schreeuwerige tv-commercials. De kans dat we het door dat geweld niet redden is

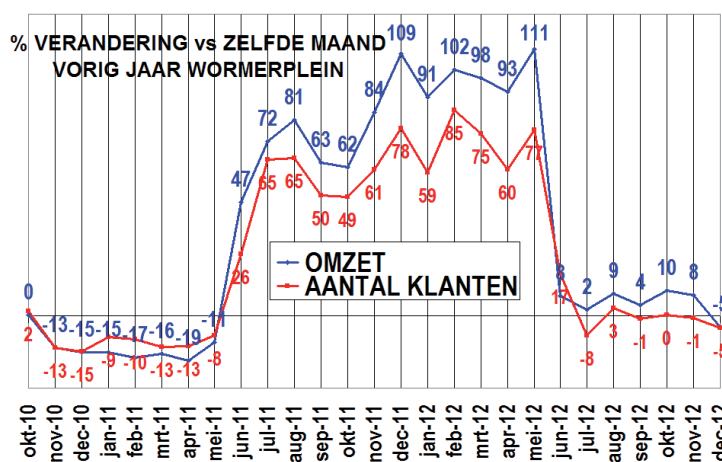
er. Maar we gaan ons uiterste best doen om supplementair aan de totale markt toch ons stukje omzet te blijven meepikken en uitbouwen. En natuurlijk hebben we de bezorgdheid met de bakfiets. Daar krijgen we zeer veel positieve reacties op. Dat is leuk en stimuleert. Ik wil René 'amicé' Salimans graag bedanken voor zijn heldere en inzichtelijke cijfermatige analyses. Ik heb daar veel aan gehad. Natuurlijk blijf ik van zijn diensten gebruikmaken. En ik raad

iedereen, die beter wil weten waar hij cijfermatig staat, aan dit ook te gaan doen. Voor de kosten hoeft het niet te laten.

Verder moet ik iedereen die blij is dat dit eindigt teleurstellen. Ik blijf met enige regelmaat columns schrijven voor DW. En wie weet komt Wormerplein daar terzijde ook nog wel eens aan de orde. Tot slot eindig ik waar ik mee had moeten beginnen. De allerbeste wensen voor 2013.

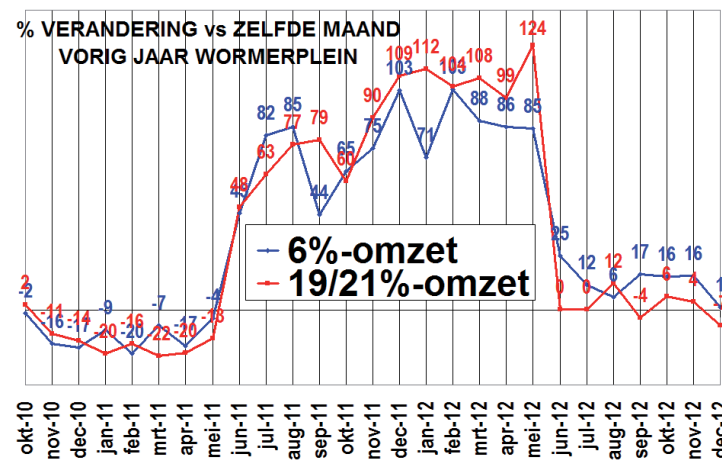
December 2012 Wormerplein in cijfers

Tekst: René Salimans



Salimans Consultancy B.V.

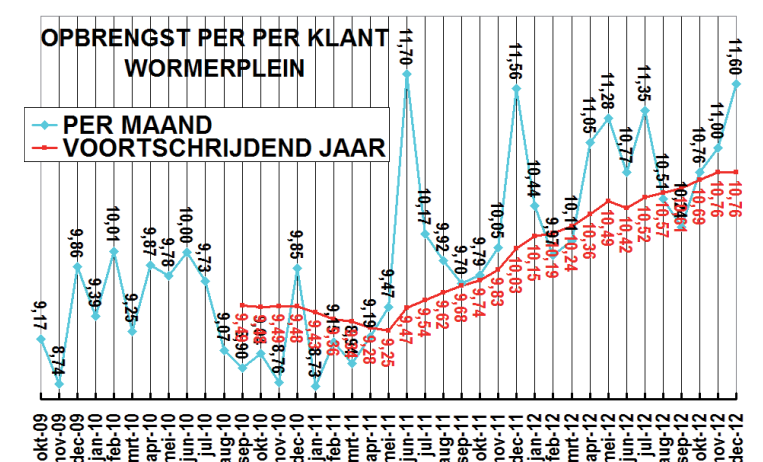
Helaas sluiten we deze serie publicaties af met een daling van de omzet en van het aantal klanten met beiden -5 procent vergeleken met december 2011. Het aantal klanten zagen we al drie keer eerder dalen onder de nieuwe eigenaar, maar dit is de eerste teruggang van de omzet. Belangrijke oorzaak is dat december in 2012 24 dagen had, in 2011 waren dat er 26. Rekenkundig is dat -7,7 procent. Verder heb ik ook reeds de eindscore van mijn omzetpanel van zelfstandigen en dat was maar liefst -9,4 procent. Ten slotte viel in 2012 meer van de Sinterklaasverkoppen in de maand november dan in 2011 door de ligging van Sint in de week/maand. Een daling blijft een daling, maar met al deze achtergrondinformatie komt het wel in een ander daglicht te staan en zou je zelfs kunnen stellen dat -5 procent nog een beetje meevalt.



Salimans Consultancy B.V.

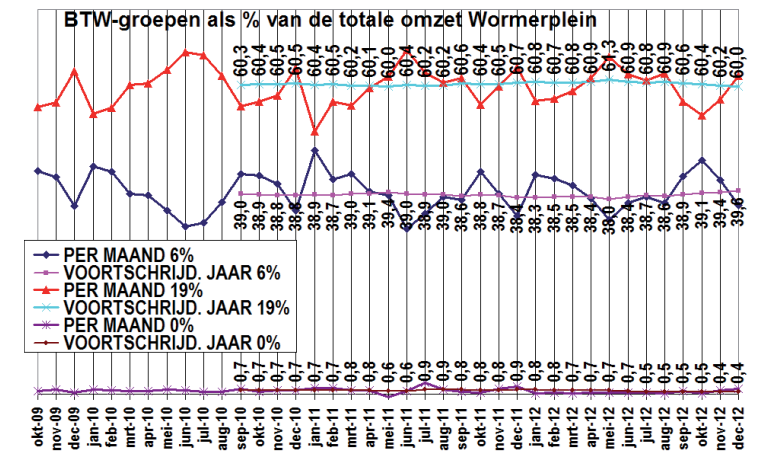
Ondanks 5 procent minder totaalomzet liggen ook nu weer de inkomsten van het lage BTW-tarief 1 procent hoger dan december 2011. De 21 procent-BTW daalde met 7 procent. Dit is de vierde maand op rij dat 'laag' het dus beter deed dan 'hoog'. Ook in mijn omzetpanel was duidelijk verschil, 'BTW laag' deed daarin -3,7 procent terwijl de totale omzet -9,4 procent was. De dreum zit dus in het hoge BTW-tarief. Dit is ook nog eens 2 procent hoger dan in 2011. Ik weet dat Harry en zijn team in alle zaken bewust extra sturen op gezondheid en dat lukt dus ook hier prima!

Het was mij een genoegen om dit ruim anderhalf jaar te mogen verslaan. Ik werd er 'in den lande' erg veel op aangesproken en complimenteer Harry en DrogistenWeekblad met dit bijzondere journalistieke initiatief. Dat het Wormerplein verder goed mag gaan!



Salimans Consultancy B.V.

Ik had als doel voor deze maand een OPK aangegeven van € 12,- en ook dat is helaas niet gehaald, want het is € 11,60 geworden. Het is daarmee wel 4 cent meer dan de score van december 2011. In mijn omzetpanel lag de OPK 22 cent lager dan december 2011, op die manier bezien valt het dus nog mee. Je ziet nu ook voor het eerst dat de rode jaarlijn afvlakt. De terugval in juni dit jaar hiervan was logisch, omdat vorig jaar de OPK zo hoog was door de openingskorting die toen extra aankopen stimuleerde. Wel wordt nu voor het tweede jaar op rij bewezen dat ook een echte buurtzaak in december fors kan profiteren van het extra cadeauseizoen. De OPK ligt dan rond een euro hoger dan het jaargemiddelde en ik kan u zeggen dat dit ook zo is voor het aantal klanten en de omzet!



Salimans Consultancy B.V.

Door de aanhoudende betere ontwikkeling van het lage BTW-tarief wordt nu ook steeds beter zichtbaar dat het belang hiervan in de totale omzet groter wordt. De parse jaarlijn geeft het aandeel weer binnen het totaal. Het jaar dat eindigde in mei 2012 was dit aandeel nog 38 procent en met een verschuiving van slechts zeven maanden is het nu reeds 39,6 procent. Het gegeven dat inmiddels twee vijfde van de omzet in 'laag' zit, geeft ook duidelijk aan dat de adviesgroepen voor deze zaak erg belangrijk zijn. Veel belangrijker dan voor de gemiddelde drogisterij, want daar ligt het rond een kwart.

Colofon

Redactie:
redactie@drogistenweekblad.nl
Kelly Bakker: kelly@drogistenweekblad.nl
Christel Tuin: christel@drogistenweekblad.nl

Bladmanager/Sales:
Theo Lensink: theo@drogistenweekblad.nl
Sales: Sabeha Kalluti: sabeha@drogistenweekblad.nl

Vraag & Aanbod: Boekingen en annuleringen kunnen alleen schriftelijk aangeboden worden via faxnr.: 035 6210951.

Abonnementen: Voor apotheken, drogisterijen, parfumerieën en reformzaken één abonnement gratis. Voor andere geldt: abonnementsprijs € 107,- per jaar, excl. geldend btw-tarief. Kortingen: 5 t/m 14 abonnementen 15%, 15 abonnementen en meer 25%.

Druk en Lithografie: Van der Weij b.v. Grafische Bedrijven. Uitgever: Van der Weij b.v. Periodieken. Uitgever R. van der Weij. Franciscusweg 351, Postbus 285, 1200 AG Hilversum. Telefoon: 035 - 6249741 Fax: 035 - 6214354

Op de advertentiecontracten of overeenkomsten tot plaatsing van losse advertenties zijn van toepassing de Regelen voor het Advertentiewezen van de Stichting ROTA zoals gedeponerd bij de Kamer van Koophandel te Amsterdam onder nummer 41198699. De Regelen voor het Advertentiewezen zijn beschikbaar op www.stichtingrota.nl

© Copyright 2013 Van der Weij Periodieken
Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen of op enige wijze worden gereproduceerd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De uitgever is niet aansprakelijk voor eventuele zet- en drukfouten. ISSN: 2213-2074.

