

De zelfstandige drogist...  
...een gezonde keus!

DOLCE & GABBANA

YVES SAINT LAURENT



DROGISTERIJ

MIA RANKE  
GEDIPL. APOTH. A.S.

**Saridon**  
Trade Mark  
Tegen pijn

ROTER

CHEF  
LIEBES-SUMDEREN

INKA Cosmetic

DE ZELFSTANDIGE DROGIST EEN GEZONDE KEUS



## De zelfstandige drogist...

# een beroep met een rijke historie

Koffie, zoutzuur, kamille en verf. Vroeger slaagde je met zo'n boodschappenlijstje prima bij de drogist. Drogisten hebben zich vanaf hun ontstaan namelijk breed ontwikkeld. Bij een echte drogist zie je dat tegenwoordig nog steeds. Hij is vertrouwd met zelfzorggeneesmiddelen en cosmetische- en gezondheidsproducten.

Dat verbaast eigenlijk niet als je weet dat drogisten ooit als kruidenverkopers begonnen zijn. En dat ze ook lange tijd hebben samengewerkt met apothekers, als leverancier van grondstoffen voor medicijnen bijvoorbeeld.

Omdat de zelfstandige drogist zich altijd soepel heeft aangepast aan nieuwe omstandigheden, bloeit zijn vak vandaag nog steeds. Zijn assortiment stelt hij steeds samen met gevoel voor de veranderende behoeftes van zijn klanten. Of die nou op zoek zijn naar een pijnstiller, mascara of een voedingssupplement, de drogist kan hen vakkundig adviseren. En dat doet hij met verve, al meer dan 100 jaar.



DE ZELFSTANDIGE DROGIST EEN GEZONDE KEUS

# De zelfstandige drogist... is geïnteresseerd in het welzijn van mensen

*Wassen is bijzaak, als Nederlanders onder de douche staan. Uit onderzoek blijkt namelijk dat we die kostbare tien minuten heel efficiënt benutten: vooral tanden-poetsen en de douche schoonmaken doen we graag. Verder dient de tijd onder de warme waterstraal nog voor het uitwerken van ideeën, zingen, naar de radio luisteren en met familieleden kletsen.*

Iedereen heeft zijn eigen verhaal. En zo'n verhaal brengt hem soms bij de drogist. Een aardig meisje dat die avond haar eerste afspraakje heeft, zoekt nog snel een spannend parfum. Een keurige man op leeftijd komt een zalfje kopen tegen stramme knieën. De echte drogist houdt van mensen en hun verhalen. Hij is betrokken bij zijn klanten, die op allerlei momenten in hun leven bij hem aankloppen. Zoals bij zwangerschap en geboorte, maar ook bij kwaaltjes en ongemak. Ieder mens heeft dan behoefte aan een beetje extra aandacht.

## De zelfstandige drogist geeft die extra aandacht en tijd.

Hij verkoopt niet alleen producten, maar ook een stukje beleving. Hij is behulpzaam ingesteld en streeft naar een persoonlijk advies, of het nou gaat om een parfum, verzorgingsproduct of een zelfzorg-geneesmiddel. Die service zorgt voor tevreden klanten, die graag terugkomen. En daar doe je het toch voor, als zelfstandige drogist.

**MARKTAANDELEN VAN DROGISTERIJEN/PARFUMERIEËN EN SUPERMARKTEN  
2009** (Bron: Nielsen, bewerking HBD)

	Drogist/Parfumerie 2010	Supermarkt 2010
Lichaamsverzorging	77%	23%
Papier	25%	75%
Health care	88%	12%
Haarverzorging	66%	34%
Geuren	99%	1%
Decoratieve cosmetica	100%	0%
Mondverzorging	56%	44%
Totaal	70%	30%



DE ZELFSTANDIGE DROGIST EEN GEZONDE KEUS



De zelfstandige drogist...

# heeft een neus voor een assortiment met goede marges

*'Door mijn bijbaan in een drogisterij heb ik ontdekt dat ik aanleg heb voor verkoop. Bovendien heb ik een grote interesse in cosmetica en parfumerie. Ik ben mijn Vakdiploma Drogist aan het halen, zodat ik in de toekomst mijn eigen drogisterij kan beginnen.'*

*Moniek de Bruin,  
Drogisterij Meeuwsen*

Met muntrop betaal je geen rekeningen. Dat vraagt toch om een iets reëler inkomen. Goed nieuws: als zelfstandig drogist kun je leuk geld verdienen. Als je tenminste wat ondernemersbloed hebt. Want met een eigen drogisterij bepaal je zelf wat je inkoop en welke acties je voert.

Omdat je lokaal onderneemt, kun je je aanpak nauwkeurig afstemmen op de wensen van jouw klanten. Ben je gevestigd in een buurt met veel jonge ouders? Dan kan het slim zijn je te specialiseren in babyverzorging. Ook speel je met promoties en acties handig in op algemene trends in de maatschappij, zoals de groeiende belangstelling voor gezondheid, wellness en gemak. Hoe meer inzicht je hebt in je klanten en de markt, hoe makkelijker het is om een aantrekkelijk assortiment samen te stellen. En de winst die dat oplevert, is je welverdiende beloning.

**BESTEDINGEN AAN DROGISTERIJARTIKELEN IN DROGISTERIJEN, PARFUMERIEËN EN SUPERMARKTEN (in miljoenen). (Bron: Nielsen).**

	2008	2009	2010
Lichaamsverzorging	€ 1.107	€ 1.128	€ 1.129
Papier	€ 783	€ 837	€ 847
Health care	€ 624	€ 658	€ 666
Geuren	€ 398	€ 400	€ 402
Haarverzorging	€ 400	€ 400	€ 391
Decoratieve cosmetica	€ 313	€ 322	€ 334
Mondverzorging	€ 239	€ 254	€ 260
<b>Totaal</b>	<b>€ 3.865</b>	<b>€ 3.999</b>	<b>€ 4.029</b>



DE ZELFSTANDIGE DROGIST EEN GEZONDE KEUS

# De zelfstandige drogist...

## focust op de toekomst

*Mannen, nieuwkomers in cosmeticaland? Eigenlijk niet. Mannen hebben door de eeuwen heen net zo veel gepoederd en gebadderd als vrouwen. De Egyptische mannen trokken 3000 jaar geleden al een koollijntje om hun ogen. En van de Romeinse mannen is bekend dat ze vaak hele dagen doorbrachten in het badhuis, druk converserend op de massagetafel, in het modderbad en de sauna. De 'moderne man' met zijn halflege badtas is er niets bij.*

Dertig jaar geleden was heel Nederland aan de levertraan. Vandaag kun je het nergens meer krijgen. Zo gaat dat met trends, ze komen en gaan. De zelfstandige drogist is gevoelig voor die veranderingen en speelt er handig op in. Hij kijkt oplettend om zich heen, maar vooral ook vooruit. Daarom focust hij steeds op nieuwe potentiële doelgroepen, zoals nu bijvoorbeeld jonge mannen. Die besteden namelijk steeds meer aandacht en geld aan lichamelijke verzorging. En als er straks meer vraag komt naar gezondheidsproducten en vitamines, heeft de echte vakman die in huis. Want zo'n drogist beseft dat de komende vergrijzing ook gevolgen heeft voor zijn business. Als rasechte ondernemer zoekt hij steeds naar manieren om te innoveren. Niet alleen met nieuwe producten, maar ook in zijn service en marketingstrategie. De zelfstandige drogist loopt nooit achter de feiten aan, maar is ze altijd een stapje voor.

### KENGETALLEN OMZET, 2010 (exclusief btw)

Bron: raming EIM, o.b.v. CBS-gegevens

Omzet per winkel	€ 1.040.000
Omzet per m <sup>2</sup> wvo	€ 4.900
Omzet per fte	€ 226.000
Omzet per werkzame persoon	€ 111.000



**DE ZELFSTANDIGE DROGIST EEN GEZONDE KEUS**

# De zelfstandige drogist . . . past goed op zijn zaakjes

*Ook volwassen Nederlanders spelen nog graag doktertje. Dat blijkt wel uit de populariteit van diagnostische zelftests. Honderdduizenden Nederlanders vulden het afgelopen jaar vragenlijsten in op internet of kochten een testkit bij de drogist. Vooral de mexicaanse griepst werd vaak gedaan. Verder controleerden veel mensen zich op een verhoogd cholesterolgehalte, diabetes en nierziekten.*

## Huisvesting

De zelfstandige drogist houdt bij het zoeken naar een locatie rekening met zoveel mogelijk factoren. Bijvoorbeeld over de mogelijkheid om te verbouwen of uit te breiden, waar de concurrentie gevestigd is en of leveranciers toegang hebben tot de plek. Kijkt naar huren of kopen van een nieuwe locatie, of overweegt om een bestaande drogisterij over te nemen, of mee te doen aan een nieuwbouwproject.

## Financiering

De zelfstandige drogist heeft de financiering grotendeels in eigen hand. Hij bepaalt welke investeringen er worden gedaan, wat de inkoop is en hoeveel personeel hij in dienst moet nemen. Om realistisch in te kunnen schatten hoe de financiële situatie eruit zal komen te zien, worden er eerst begrotingen van de verwachte omzet, investeringen en kosten gemaakt.

## Personeel / Opleiding

Klantvriendelijk, ervaren en deskundig personeel is de kracht van elke winkel. Daarom zorgt de zelfstandige drogist voor gedreven en gediplomeerde medewerkers. Bij nieuwe ontwikkelingen binnen het vakgebied wordt het personeel bijgeschoold.

## Verzekeringen / CAO

Onnodige risico's wil een ondernemer niet lopen. Daarom sluit hij een aantal goede verzekeringen af zoals een aansprakelijkheids- en rechtsbijstandsverzekering en/of verzekeringen voor het personeel. Door goede informatie over de huidige CAO binnen de branche, weet de zelfstandige drogist wat er als werkgever van je verwacht wordt. Daarmee beschermt hij zichzelf, zijn personeel en de winkel.



DE ZELFSTANDIGE DROGIST EEN GEZONDE KEUS

## De zelfstandige drogist...

# krijgt eerst twee dikke pillen

Aankomende ondernemers  
kunnen voor informatie  
terecht op het startersloket  
via [www.kndb.org](http://www.kndb.org)

Je ziet het al helemaal voor je, een drogisterij met je eigen naam erboven. Het zou wel bij je passen. Je gaat graag met mensen om, hebt een ondernemersgeest en je bent het liefst eigen baas. Maar misschien aarzel je nog, omdat er meer bij komt kijken. Investerings, huisvesting en personeelszaken bijvoorbeeld. Het is inderdaad slim om vooraf eens goed bij die aspecten stil te staan. En daarbij helpt de Koninklijke Nederlandse Drogisten Bond (KNDB) je graag. Daarom heeft de brancheorganisatie twee werkboeken ontwikkeld: één voor starters van een nieuwe drogisterij, het andere voor starters die een bestaande winkel willen overnemen. Die werkboeken zijn bedoeld om je te helpen onderzoeken of de start van een drogisterij verantwoord is. Door het beantwoorden van vragen over jezelf, de vestigingsplek, de markt en de concurrentie, krijg je een compleet beeld van je situatie. Op basis van die verzamelde gegevens maak je vervolgens de begrotingen op, zodat je goed weet of je plannen ook financieel haalbaar zijn. Zo kom je niet voor verrassingen te staan. En dat start natuurlijk veel lekkerder.

### EXPLOITATIEBEELD, 2010 (IN % VAN DE NETTO-OMZET, EXCLUSIEF BTW)

Bron: raming EIM, o.b.v. CBS-gegevens

Netto omzet			100%
Inkoopwaarde			66%
Brutowinst			34%
Kosten	Totaal		29%
	Personeelskosten	15%	
	Huisvestingskosten	7%	
	Verkoopkosten	2%	
	Overige kosten	5%	
Bedrijfsresultaat			5%



CREST GROEP



DROGISTERIJ | PARFUMERIE



DE ZELFSTANDIGE DROGIST EEN GEZONDE KEUS

# De zelfstandige drogist... staat er niet alleen voor

*De branche kent meerdere formules, van franchise tot coöperatie.*

## **Een sterke brancheorganisatie voor de belangenbehartiging**

Op [www.eengezondekeus.nl](http://www.eengezondekeus.nl) is veel informatie terug te vinden over het starten van een eigen drogisterij. Via het Hoofdbedrijfschap Detailhandel ([www.hbd.nl](http://www.hbd.nl)) is ook informatie beschikbaar over het zelfstandig ondernemerschap en de drogisterijbranche in het bijzonder. De KNDB is de sociaal economische brancheorganisatie voor zelfstandige drogisterijondernemers en is gericht op een drietal pijlers, t.w. collectieve belangenbehartiging, individueel advies en het afsluiten van collectieve contracten. De KNDB heeft op haar site ([www.kndb.org](http://www.kndb.org)) een startersloket ingericht.

## **Samenwerkingsverbanden voor commerciële belangen**

Voor het commerciële belang, kan een zelfstandige ondernemer zich aansluiten bij een commerciële organisatie. De branche kent meerdere formules, van franchise tot coöperatie. Wij noemen u de belangrijkste: Etos, DA, DIO, Uw Eigen Drogist, Gezond & Wel, De Drogist, Vakdrogist en Zorg + Zeker. We kennen ook enkele samenwerkingsverbanden zoals REZO en Crest. Deze organisaties behartigen de commerciële belangen van de drogisterijondernemer.

### **FORMULES EN ORGANISATIES**

Etos (franchise)	250 winkels
DA	401 winkels
DIO	165 winkels
Uw Eigen Drogist	106 winkels
Gezond & Wel	97 winkels
De Drogist	79 winkels
Zorg + Zeker	12 winkels
Vakdrogist	13 winkels
Rezo	102 winkels
Crest	50 winkels



**KNDB**

**HBD**

Hoofdbedrijfschap  
Detailhandel

**Colofon**

Concept en vormgeving *Norddesign, Drachten* Teksten *Maria Groot en Koninklijke Nederlandse Drogisten Bond* Fotografie *Menno van der Grift*

Met medewerking van *Drogisterij Meeuwsen, Almere* | *Drogisterij De Waag, Voorburg* | *Drogisterij Helfrich, Surhuisterveen* | *Drogisterij Jacob Hooy, Amsterdam*  
*Nederlands Drogisterij Museum te Maarssen* | *Koninklijke Nederlandse Drogisten Bond* | *Hoofdbedrijfschap Detailhandel*