

Zo wordt DA weer fris en gezond

06-09-2016 10:44



Door Amnon Vogel
Redactie RetailWatching

Terwijl de fusie met D.I.O. nog altijd op goedkeuring van de ACM wacht, zet DA alvast een belangrijke stap op weg naar de toekomst van zijn formule. Met de oprichting van de DA-Franchisevereniging wordt de tweespalt tussen de ondernemers doorbroken en valt iedereen weer onder één paraplu. Een nieuw begin, zo stelt voorzitter Gerben Boogaard.

DA was ooit de grootste drogisterijketen van Nederland, met meer dan achthonderd zelfstandige drogisterijen verspreid over het land. Door problemen met de franchisenemers is dat winkelbestand in de loop der jaren in een duikvlucht gekomen. Een conflict over de prijzenoorlog met Kruidvat leidde al tot een enorme uitstroom van ondernemers en een noodgedwongen verkoop aan private equity-fonds Aletra Capital, in 2007. Door een nieuw conflict over de uitrol van het concept Fris, Gezond en Mooi, twee jaar terug, stapten nog eens tientallen ondernemers over naar concurrerende formules. Gecombineerd met de moeilijke tijden voor retail in het algemeen en drogisterijen in het bijzonder, door toenemende concurrentie van discounters, was het faillissement eind vorig jaar onvermijdelijk.

DA was nog maar een paar uur failliet, toen de doorstart onder Nederlandse Drogisterij Service (NDS) bekend werd gemaakt. Met deze tak van groothandelsconcern Holland Pharma, dat op zijn beurt weer onder Mosadex

valt, is de drogisterijketen volgens Boogaard in de juiste handen terechtgekomen. "NDS heeft een visie op de lange termijn en gaat niet, zoals een private equity-partij, voor snelle winsten. Bovendien is het een volwaardige gesprekspartner voor ons. We kunnen er constructief mee om tafel zitten."

Toen Fris, Gezond en Mooi (FGM) werd uitgerold, ontstonden twee kampen. Letterlijk, want de ondernemers die wel met dat concept in zee gingen kwamen onder een aparte bv te vallen. Je omarmde het concept of niet, meer smaken waren er niet. Dat is onder NDS anders. "Je kunt er nu voor kiezen om FGM modulair in te voeren. Alleen het Fris-gedeelte bijvoorbeeld, of juist alleen Mooi. Er zijn niet meer twee groepen, het is allemaal niet meer zo star."

Inmiddels heeft 85 procent van de huidige DA-ondernemers het samenwerkingscontract met NDS getekend. De honderd zal vermoedelijk niet gehaald worden, al verwacht Boogaard wel dat het aardig in de buurt komt. Ruim tweehonderd winkels zijn daarmee veiliggesteld. Voorlopig, tenminste. Eind dit jaar presenteert NDS zijn plannen voor de komende jaren, en wordt besloten of de samenwerking nog eens twee jaar doorgaat. Daarvoor zal wat betreft Boogaard in ieder geval een goed plan voor een nieuw verdienmodel op tafel moeten komen. "Voorheen was het zo dat je, ongeacht de inkoopprijs, daar acht procent toeslag bovenop mocht doen. Daarmee snijd je in je eigen inkomsten, want hoe goed je ook inkoopt, die marge blijft acht procent. Dat moet helemaal op de schop. Er is jarenlang te weinig verdiend in de winkels." Ook op het gebied van assortiment kan DA scherpere keuzes maken, stelt Boogaard. "Onze ondernemers zijn vaak hoogopgeleid en sterk op het gebied van advies. Bij een fles shampoo kunnen we daarmee niet veel toegevoegde waarde bieden, maar met bijvoorbeeld huidverzorgingsproducten wel. Daar zouden we in het assortiment rekening mee kunnen houden."

D.I.O.

Met een verbeterd verdienmodel en assortiment komt het wel weer goed met DA, verwacht Boogaard. Op het gebied van inkoop wordt het volgens hem sowieso beter, dankzij de grootschaligheid van Mosadex. Dat voordeel wordt verder vergroot als ook D.I.O. zich eindelijk aansluit bij Holland Pharma. Boogaard ziet dat wel goed komen, al zou ook een eventuele streep door de fusie volgens hem wel kwalijk, maar niet desastreus zijn. DA-ondernemer Jan Willem Hamstra startte onlangs nog een petitie, omdat het klappen van de krachtenbundeling volgens hem het einde van de zelfstandige drogisterij zou zijn. Boogaard ziet voldoende potentie in DA, ook zonder D.I.O. "Met DA mikken we op ruim tweehonderd winkels, dat is wel een aantal waarmee je de markt kun benaderen. In combinatie met een moederbedrijf als Mosadex, zie ik dat wel goed komen." Ook Boogaard ziet de fusie echter liever vandaag dan morgen rondkomen.

NDS respecteert het bestaan van DA en D.I.O. als afzonderlijke formules, zegt Boogaard. Bovendien zijn er ook na een overname nog lopende contracten, waardoor ondernemers niet van het ene op het andere moment kunnen switchen. Hij verwacht dat er wel wat uitwisseling zal komen. "Het zal vooral de eigen keuze van een ondernemer worden. Aan de andere kant denk ik wel dat DA de sterkere merknaam is. Met zijn allen onder de DA-vlag opereren zou mijn voorkeur hebben."

De uitkomst van de DA-D.I.O.-perikelen zal volgens Boogaard dan geen desastreuze gevolgen hebben, een einde aan de samenwerkingsovereenkomst met NDS wel. "Dan hebben we een groot probleem. Geen idee hoe het dan verder moet, want welke keuzes hebben we nog meer in de markt?" Een eventueel einde aan de samenwerking, bijvoorbeeld omdat NDS niet met een bevredigend verdienmodel op de proppen komt, betekent dat de contracten van de ondernemers eindigen en dat die weer vrij zijn. "Dan zal er heel veel versplintering komen. Dat is precies wat we niet moeten hebben. Ik denk dat de urgentie daarvan wel tot iedereen is doorgedrongen."