

'Verdienmodel DA moet op de schop'

06-09-2016 13:49



Er is jarenlang te weinig verdiend in de winkels van DA. Daarom moeten er dingen worden aangepast in het verdienmodel van de drogisterijketen, zegt voorzitter Gerben Boogaard van de DA-Franchisevereniging op [RetailWatching](#).

De aanpassingen moeten vooral worden gedaan op het gebied van inkoop en assortiment, vindt Boogaard. Voorheen was het zo dat op de inkoopprijs, ongeacht de hoogte daarvan, een vaste opslag zat. "Daarmee snijd je in je eigen inkomsten, want hoe goed je ook inkoop, die marge blijft acht procent", aldus Boogaard. "Dat moet helemaal op de schop."

Bij het assortiment moet DA meer rekening houden met zijn rol als specialist, vindt de voorzitter. De ondernemers van de drogisterijen zijn vaak hoogopgeleid en sterk in advies, stelt hij. "Bij een fles shampoo kunnen we daarmee niet veel toegevoegde waarde bieden, maar met bijvoorbeeld huidverzorgingsproducten wel."

Nederlandse Drogisterij Service, dat DA na het faillissement eind vorig jaar overnam, presenteert eind dit jaar zijn plannen met DA. Op basis daarvan wordt besloten of de ondernemers de samenwerking voortzetten. De

plannen met het verdienmodel zullen bij die beslissing een grote rol spelen, zegt Boogaard. Mocht de samenwerking onverhoopt niet worden voortgezet, dan weet hij niet hoe het verder moet met DA. “Dan hebben we een groot probleem.”

Op [RetailWatching](#) gaat Boogaard verder in op de afspraken tussen NDS en de ondernemers en de voorgenomen fusie met D.I.O.