

Kruidvat wil meer ervaring opdoen in Frankrijk

02-10-2019 09:13



Kruidvat test nog altijd met zijn winkelformule in Frankrijk. Eind vorig jaar opende de drogisterijketen zijn vijfde vestiging aan een van de belangrijkste winkelstraten van Lille. “We bekijken nog altijd wat qua locatie het beste werkt daar”, vertelt Ed van de Weerd, ceo van A.S. Watson Health & Beauty Benelux (moederbedrijf van Kruidvat en Trekpleister), in een interview met RetailTrends.

Kruidvat test zijn winkelconcept op verschillende locaties in Frankrijk. In de winkelstraat, maar ook langs de snelweg bijvoorbeeld. Zo wil de drogisterijketen meten welke locatie het beste werkt. Kruidvat rolde zijn winkelformule uit naar Frankrijk, omdat de formule succes had in België, Wallonië daarbij inbegrepen. Inmiddels heeft de voordeelformule bijna 270 winkels bij onze zuiderburen.

Het gaat dus voornamelijk om pilot-winkels in Frankrijk. Momenteel staan er geen concrete uitbreidingsplannen op de planning, aangezien de retailer eerst voldoende ervaring wil opdoen. Kruidvat wil qua winkelformule zoveel mogelijk hetzelfde model neerzetten als in eigen land. “Als je overal verschillende formules gaat neerzetten, brengt dat geheide kosten en complexiteit met zich mee. We willen iets neerzetten dat kopieerbaar is.”

In eigen land heeft Kruidvat inmiddels bijna 970 winkels en ziet nog altijd kansen voor uitbreiding. Alle formules van A.S. Watson Health & Beauty Benelux zijn goed voor 1184 vestigingen in ons land. Vanmiddag verschijnt op RetailTrends.nl een uitgebreid verhaal waarin Van de Weerd onder meer vertelt over de strategie

en het nieuwe winkelconcept van Kruidvat.