

DEX nieuwjaarsbijeenkomst:

“Tijd voor vernieuwing”

De Drug Executive Club hield zijn eerste bijeenkomst van dit jaar in het Indoor Golfcentrum in Almere en meldde daar zijn activiteiten uit te willen breiden, zonder zijn exclusiviteit te verliezen. Die aandacht voor vernieuwing werd onderstreept door retailkenner Erik Hemmes, die retailers opriep eens goed naar hun formules te kijken...

“Deze bijeenkomst is altijd nadrukkelijk informeel, dus we gaan niet al te diepgravend doen”, zei DEX-voorman Tom Verdam. “De mensen komen hier samen om weer even uit de koker van hun

bedrijfspraktijk te stappen en te zien wat er in de branche gebeurt, om met elkaar over ontwikkelingen te praten en goede contacten op te doen.”
Het jaarprogramma wilde hij niet voor

zich houden. “Er zijn dit jaar twee hoogtepunten: in maart hebben we twee toppers van DA, Bert Bargboer en Annemieke Rijke, te gast. En in september krijgen we Jan van Dam van Etos op bezoek. Met dit soort ijkpunten staat onze netwerkclub als een huis.”

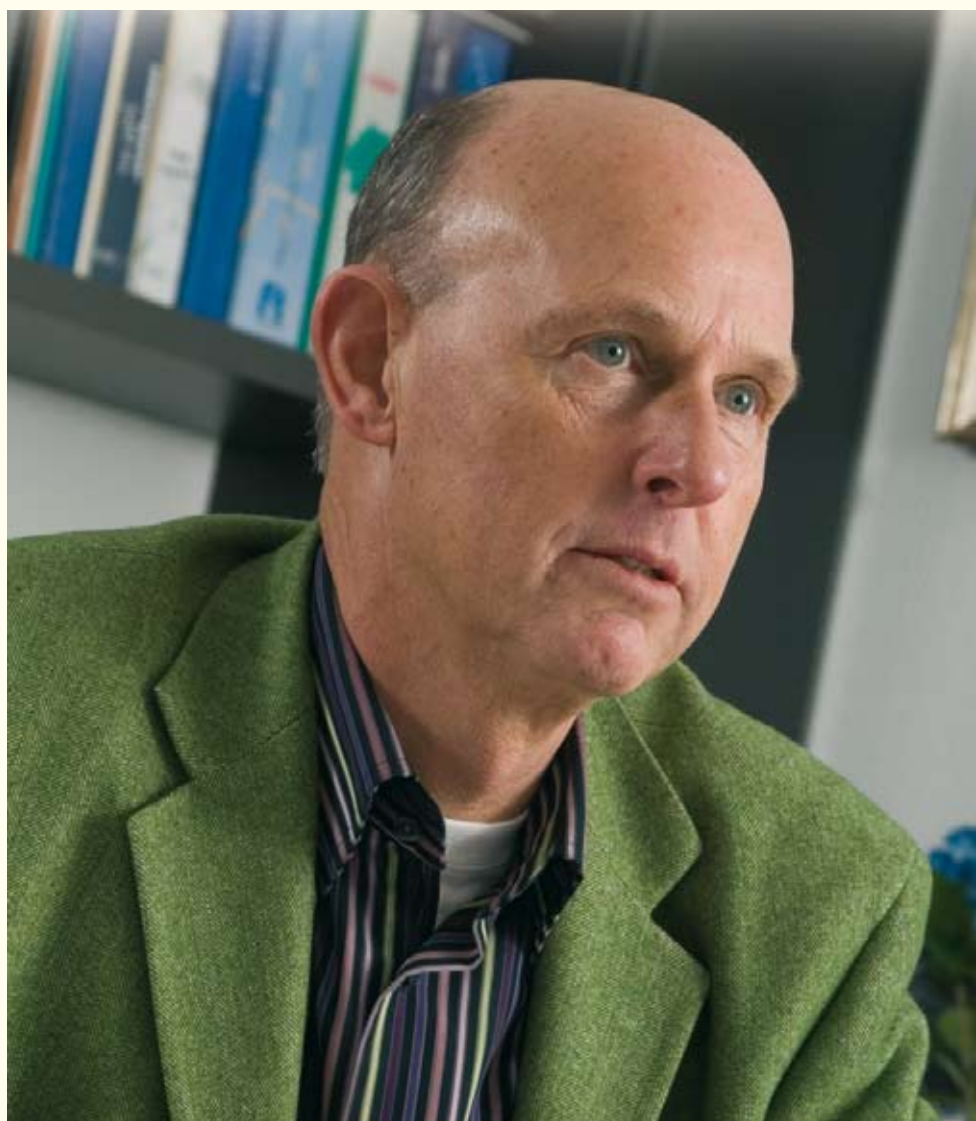
Verdam ging verder in op huisregels rondom het lidmaatschap. “DEX wil waarde en exclusiviteit bieden, bedrijfsintroducés zijn van harte welkom, maar we moeten cherry picken voorkomen. Daarnaast hebben we gemerkt dat er ook vanuit het parfumerie- en het farmakanaal animo is om deel te nemen aan ons netwerk.

Echter: als wij farmaceutische leveranciers toelaten, dan zijn dat alleen leveranciers van A-merken die consumentenproducten leveren vanuit de ‘vrije verkoop’, dus in een concurrentiemarkt.” Is het verloop (en vooral het vertrek) van leden dusdanig, dat DEX naarstig op zoek is naar nieuw bloed?

“Integendeel”, meent Verdam, “het geeft aan dat DEX zich als netwerkclub heeft bewezen. Er was het afgelopen jaar heel veel belangstelling.

En de uitbreiding naar parfumerie en farma is vanuit die brancheleveranciers en -retailers in gang gezet. Het netwerk wordt iets groter, maar dat komt de kwaliteit van de bijeenkomsten ten goede.”

In de beloofde informele sfeer hield



Erik Hemmes

retailkenner Erik Hemmes een presentatie, waarin hij zijn toehoorders uitdaagde eens goed na te denken over de positie en het imago van formules in drug. Hij trok daarbij nadrukkelijk de lijn door naar andere branches, en primair de supermarkten.

"De positionering van formules in drug is niet sterk genoeg. En daardoor zal een aantal formules de komende vijf jaar wegvallen - denk aan Vakdrogist, Uw Eigen Drogist, Pour Vous, De Drogist, Gezond&Wel, Zorg&zeker en mogelijk ook Schlecker.

Ik heb het idee dat Kruidvat zoekende is en het is de vraag wat ze met Trekleister gaan doen. Etos straalt kwaliteit uit, maar DA is nog knap spannend. DIO groeit fantastisch, maar hoe sterk zijn ze in het neerzetten van een krachtige formule? En Rezo, dat zou toch in het gat van DA springen?"

Hij wees erop dat de komende tijd spannend wordt voor formules in drug: "Food besteedt meer aandacht aan

cosmetica en drogisten kunnen alleen standhouden als ze aandacht besteden aan formuleontwikkeling, want dat is binnen retail dé ontwikkeling.

Daarom moeten retailers om zich heen gaan kijken."

Hij toonde foto's van uitdagende retailconcepten over de hele wereld.

"Wat moet je als drogist met die winkels? Je moet door heel veel winkels lopen om indrukken op te doen en die moet je proberen te vertalen naar de drogisterijwereld.

Want er is in drug geen actieve benadering in de vernieuwing van formules.

Ik heb daardoor het afgelopen jaar te weinig vernieuwing gezien.

Zeker ondernemers doen zich tekort als ze kiezen voor een organisatie met een hoge inkoopkorting, in plaats van met een sterke formule."

e

Tom Verdam





HOLLANDPHARMA®

Tijgerbalsem blijvend sterk aanwezig in Nederland!

Iedereen kent Tijgerbalsem. De potjes met de tijger zijn al jaren een begrip op de Nederlandse, Belgische en Luxemburgse markt. Ook in de toekomst blijft Tijgerbalsem hier sterk en krachtig aanwezig.

Vanaf 9 februari a.s. zal Holland Pharma de exclusieve distributie van Tijgerbalsem verzorgen namens Haw Par, de producent van Tijgerbalsem. Samen zullen wij er alles aan doen om de voorraden van alle soorten Tijgerbalsem zo spoedig mogelijk weer op peil te brengen, zodat eventueel ontstane voorraadtekorten snel aangevuld kunnen worden.

Tijgerbalsem zal de komende periode een uitgebreide mediacampagne starten om haar producten extra onder de aandacht van de consument te brengen. Uiteraard houden wij u op de hoogte van de plannen van Tijgerbalsem.

Neem voor meer informatie contact op met de afdeling verkoop van Holland Pharma, telefoonnummer (0545) 25 10 50.



Zo weer soepel met Tijgerbalsem



TIGER BALM®