

ATTRAKTIVER STATUS DROMENTA-KANDIDAT

Ohne Verpflichtung, Mitglied zu werden, können Interessenten – Apotheken und Drogerien – neu als «Dromenta-Kandidaten» die Gruppierung eingehend kennenlernen. Und dabei bereits von den hervorragenden Einkaufskonditionen beim Grossisten Voigt profitieren.

«Ein Kernmerkmal von Dromenta ist ihre Innovationskraft», sagt Markus Koch, Geschäftsführer. «Unsere unabhängige Gruppierung für Drogerien und Apotheken zählt zurzeit 57 Mitglieder – 4 Apotheken-Drogerien und 53 Drogerien.»

«Der Bereich Natur steht bei uns seit über zehn Jahren im Fokus», ergänzt VR-Präsident Dominik Moll. «Als Paradebeispiel gelten kann die Naturathek, die sich der ganzheitlichen und individuellen Naturheilkunde verschrieben hat. Aktuell gibt es 20 Naturathek-Standorte». Koch führt als weiteres Beispiel die Naturkosmetik auf, die seit einigen Jahren ungebremst boomt: «Wir haben nach einer Testphase im vergangenen Jahr die erfolgreichsten fünf Naturkosmetik-Marken – Goloy, Dr. Hauschka, Lavera, Santaverde und die bereits bei unseren Mitgliedern vertretene Weleda – fix ins Category Management aufgenommen. Im Bereich Naturkosmetik in Drogerien und Apotheken sind wir Marktleader.»

Strategie «Wachstum»

«Wir wollen als Gruppe wachsen», sagt Moll und beschreibt die neu entwickelte Strategie, die an der letzten Dromenta-Vollversammlung im November den Mitgliedern vorgestellt worden war: «Unsere Wachstumsstrategie der Dromenta beinhaltet unter anderem den Kauf bestehender Drogerien wie Apotheken sowie die Eröffnung neuer Geschäfte. Damit wollen wir attraktive Standorte sichern.»

«Diese Geschäfte werden nicht unter dem Label Dromenta auftreten», ergänzt Koch. «Zu einem späteren Zeitpunkt sollen sie dann an Personen verkauft werden, die unserer Gruppierung beitreten wollen.» Ebenso sollen weitere Naturathek-Standorte hinzukommen. Eine Innovation, die ab sofort umgesetzt werde, sei der Dromenta-Kandidat.

Dromenta-Kandidat zu werden, ist attraktiv

«Der Dromenta-Kandidaten-Status ist neu im Markt», erklärt Moll. «Er ermöglicht Interessenten, mit kleinem Aufwand die Gruppierung und ihre Dynamik kennenzulernen und dabei von unseren überdurchschnittlich guten Einkaufs-



Freuen sich auf Dromenta-Kandidaten (v. l.): Markus Koch (Geschäftsführer) und Dominik Moll (VR-Präsident).

konditionen beim Grossisten Voigt AG zu profitieren.» Doch nicht nur finanziell können Interessierte testen, was eine Mitgliedschaft mit sich bringen würde. Koch: «Dromenta-Kandidaten ist es erlaubt, an unserem jährlichen Kader-Event mit Übernachtung sowie an Voll- und Generalversammlungen nach dem offiziellen Teil teilzunehmen. Diese Veranstaltungen sind ideale Anlässe, um Kontakte mit Mitgliedern zu knüpfen, sich über deren Erfahrungen mit der Gruppierung zu informieren und Know-how auszutauschen.»

Für wen lohnt es sich, Dromenta-Kandidat zu werden? Dominik Moll: «Interessant ist der Kandidaten-Status für Geschäfte – Apotheken wie Drogerien in der Deutsch- und Westschweiz –, die noch nicht gruppiert sind, aber auch für Mitglieder der losen Gruppierungen oder Inhaber von mehreren Filialgeschäften. Der erste

Dromenta-Kandidat ist seit Januar dabei, und mit zwei Interessenten sind wir im Gespräch. Wichtig: Ein Kandidat kann seine eigenen Ideen weiterleben. Dass er früher oder später Dromenta-Mitglied wird, wäre natürlich wünschenswert.»

«Wir freuen uns, wenn sich Interessenten telefonisch oder per E-Mail an uns wenden», sagt Markus Koch. «Wir können dann im vertraulichen Gespräch abklären, warum und ob es sich für sie lohnt, Dromenta-Kandidat zu werden.» //



Weitere Informationen

Dromenta AG
Markus Koch
Rudolfstrasse 10, 8008 Zürich
Tel. 044 380 42 02, Fax 044 380 42 03
m.koch@dromenta.ch, www.dromenta.ch