

DANK START-UP ZUR EIGENEN DROGERIE

Das neue Start-up-Tool zeigt bereits erste Erfolge. Es ermöglicht Dromenta, bestehende Drogerien innerhalb der eigenen Gruppierung weiterzugeben sowie neue Standorte zu erschliessen. Dabei liegt der Fokus auf solchen, bei denen neben der Rendite auch das Herzblut wichtig ist. Für die Attraktivität der Projekte spielt die Naturathek dabei eine wesentliche Rolle.



Sind sehr zufrieden, wie das Start-up-Projekt angelaufen ist: Michael Moser (Geschäftsleitung Dromenta AG, links) und Bernhard Lüthi (Verwaltungsrat Dromenta AG).

Das Wachstum steht im Zentrum der neuen Dromenta-Strategie 2015. Eine der bereits eingeführten Massnahmen ist der Dromenta-Kandidaten-Status: Er ermöglicht Interessenten, mit kleinem Aufwand die Dynamik der Gruppierung kennenzulernen und bereits von überdurchschnittlich guten Einkaufskonditionen zu profitieren. Eben angelaufen ist das Projekt «Start-up».

Alte Standorte behalten, neue dazugewinnen

«Wir überlegten uns, wie man junge Drogistinnen und Drogisten fördern und dabei unterstützen könnte, den mutigen Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen», sagt Bernhard Lüthi, Verwaltungsrat der Dromenta AG. In den Diskussionen sei schnell klar geworden, dass es nicht nur erfahrene Persönlichkeiten brauche, die gerne selbst eine Drogerie führen und am Markt etwas bewegen möchten. Nötig seien auch Personen, die bereit sind, ihr Unternehmen weiterzugeben und solche, die ein Projekt finanzieren helfen.

«Da wir wachsen wollen, möchten wir bestehende Standorte in den eigenen Reihen behalten», sagt Michael Moser, Geschäftsleitung Dromenta. «Wir gehen daher auf unsere Mitglieder zu und überzeugen sie, ihr Geschäft zuerst uns anzubieten. Doch wir akquirieren auch aktiv neue Standorte. Dazu nutzen wird unser bestehendes Netzwerk, in das wir auch die «ESD»-Studierenden einbinden.» Die Aufbauarbeit der letzten Jahre habe sich bezahlt gemacht, sagt Lüthi: «Ich war gerade in Neuenburg und durfte die «Naturathek» vorstellen. Mindestens fünf Studierende sind auf mich zugekommen und fragten, ob wir nicht Projekte hätten, in die sie einsteigen könnten.»

Pfannenfertige professionelle Projekte

«Wenn wir einen neuen Standort suchen, nutzen wir nicht nur bestehende Verbindungen, sondern kontaktieren Liegenschaftsverwaltungen, Gemeinden, potenzielle Verkäufer von Standorten ...», ergänzt Moser. «Bekommen wir einen Standort zugespielt, machen wir eine Standortanalyse, stellen mit unserer internen Treu-

handabteilung einen Businessplan auf und klären mit dem Rechtsdienst die Verträge. Erst wenn ein Projekt pfannenfertig ist, gehen wir auf potenzielle Drogisten und Drogistinnen zu und suchen gemeinsam eine Lösung für die Finanzierung.» Bei einem aktuellen Projekt würden sich beispielsweise sowohl das Drogisten-Ehepaar wie Dromenta und die Industrie finanziell beteiligen.

Attraktive Standorte «mit Herzblut»

Nicht nur die jungen Berufsleute würden den umfassenden Start-up-Service schätzen. Auch die Liegenschaftsverwalter verlangten nach der Professionalität, die Dromenta heute bieten könne. Wichtig auch: Ohne Start-up-Projekte könnten auch andere Gruppierungen das Volumen an Drogerien nicht aufrechterhalten.

«Die Aufbauarbeit der letzten Jahre hat sich bezahlt gemacht.»

Bernhard Lüthi, Verwaltungsrat Dromenta AG

«Unsere Chancen sind gross, kleine Projekte zu bekommen – solche, bei denen das Herzblut eine ebenso grosse Rolle spielt wie die Rendite», sagt Bernhard Lüthi. Und Michael Moser ergänzt: «Da sind wir wieder bei dem Projekt «Naturathek», das so wichtig ist im ganzen Package. Die Jungen, die auf uns zukommen, wollen eine «Naturathek» machen. Sie wollen das umsetzen, was sie gelernt haben und können – etwas, das ihnen wirklich Spass macht.» //

Weitere Informationen

Dromenta AG
Rudolfstrasse 10, 8008 Zürich
Tel. 044 380 42 02, Fax 044 380 42 03
info@dromenta.ch, www.dromenta.ch

