

# DANK START-UP ZUR NEUEN DROGERIE

Ein guter Standort und Enthusiasmus genügen heute kaum mehr, um eine Drogerie erfolgreich zu eröffnen, geschweige denn neu zu gründen. Coaches können mit ihrer grossen Erfahrung helfen, die Klippen zu umschiffen. So wie im Dromenta-Start-up-Beispiel des Drogisten-Paars Patrick Hefti und Sandra Pillot in Langnau am Albis.

«Mit dem Projekt «Dromenta Start-up» sind wir seit diesem Jahr für unsere Gruppierung auf der Suche nach neuen Standorten, sei das eine Apotheke, eine Drogerie oder ein Mischbetrieb», sagt Michael Moser, Geschäftsleitung Dromenta AG. «Dabei kann es sich um eine Neugründung, eine Neueröffnung oder eine Nachfolgeregelung handeln. In allen Fällen versuchen wir, junge Drogistinnen und Drogisten miteinzubinden. Das heisst: sie zu beteiligen und ihnen langfristig den Betrieb voll zu übergeben.» Von dieser Hilfestellung könne die ganze Drogeriebranche profitieren, denn sie helfe, die Drogerie-Standortanzahl in der ganzen Schweiz zu stabilisieren.

## Profitieren vom Dromenta Start-up

«In unserer Gruppierung können nicht nur die Jungen, sondern alle vom Start-up-Projekt profitieren», sagt der Drogist HF. Denn Mitglieder könnten bei Nachfolgeregelungen, dem Aushandeln neuer Mietverträge, bei Finanzierungen usw. den Rat erfahrener Drogisten einholen. «Mit dem Dromenta-Kandidaten-Status haben wir zudem für alle lose gruppierten Apotheken und Drogerien eine Möglichkeit für erste Schnupperversuche bei Dromenta geschaffen. Kandidaten werden nicht nur an Kaderevents eingeladen, wo sie spüren können, wie wir funktionieren, sondern sie profitieren bereits von unserem hervorragenden Grossistenvertrag mit Voigt.»

## Projekt Langnau am Albis

Bereits seien vier Start-up-Projekte umgesetzt worden, davon eine komplette Neugründung einer Drogerie an einer neuen Niederlassung. «Langnau am Albis hatten wir schon seit 2012 im Fokus», verrät Moser. «Das Dorf war ein Wunschort für eine neue Drogerie mit einem spannenden Konzept. So entschieden wir uns zusammen mit adroplan, einen geeigneten Standort zu suchen.» Per Zufall sei an guter Lage im Dorfzentrum neben dem Coop ein Ladenlokal frei geworden. «Wir haben uns den Standort so lange sichern können, bis wir die Zusage eines Drogisten-Ehepaares hatten, das diesen Standort betreiben wird.» Nachdem der Mietvertrag

unterschrieben war, hatte sich gezeigt: Die grösste Herausforderung in diesem Projekt war die Finanzierung. Moser: «Der Grund lag darin, dass es eine Neugründung und keine Nachfolgeregelung war. Ein Start-up ist heute sehr schwierig finanzierbar, auch für ein Projekt wie unseres mit einem Eigenfinanzierungsgrad von über 50%. Denn Banken haben Mühe, das Gefäss Drogerie zu verstehen. Dank der Zürcher Kantonalbank konnte schliesslich eine Finanzierung zu guten Konditionen sichergestellt werden.»

Mitfinanziert hätten nicht nur die neuen Eigentümer und Dromenta, sondern spontan auch die Industrie.

## Drei Welten im Blickpunkt

Bei der Konzeption des Ladens wollte man neben einem starken OTC-Auftritt neue, optisch attraktive Schwerpunkte setzen. Moser: «Die drei Welten sind die bekannte Naturathek, das Pilotprojekt Gesunde Ernährung und die Naturkosmetik. Für Patrick Hefti und seine Partnerin



1



2



4



5

1 Drogisten-Paar Patrick Hefti und Sandra Pillot. 2 Teil des Konzeptes: eine Drogerie ganz ohne Schaufenster. 4 Die Welt «gesunde Ernährung» lebt mit den Wünschen der Kundschaft. 5 Bekannt und beliebt: die Naturathek.

Sandra Pillot, die neuen Inhaber der Albis Drogerie Langnau, kam die Anfrage von Michael Moser im Frühling dieses Jahres zu einem eher ungünstigen Zeitpunkt. «Wir haben vor vier Monaten unser zweites Kind bekommen», erklärt der Drogist HF Patrick Hefti. «Aber gute Chancen muss man packen, wenn sie kommen. Zumal bei einem ersten Augenschein die Lage des Lokals eine gute Entwicklung erhoffen liess.»

### Keine Kompromisse eingehen müssen

Da sich sowohl Hefti wie auch seine Partnerin im Bereich Naturheilmittel weitergebildet hatten, war es beiden klar: Wenn sie ein Geschäft aufbauen möchten, dann nur in Zusammenarbeit mit Dromenta. Hefti: «Nicht nur wegen der Naturathek, sondern auch weil Dromenta für ihre Mitglieder Naturkosmetik im Category

Management hat. Da müssen wir keine Kompromisse eingehen.»

Die Zusammenarbeit mit Dromenta hat er als sehr gut erlebt: «Besonders hilfreich fand ich es, dass Michael Moser uns geocoacht hat. Denn da er selber schon Geschäfte eröffnet hat, verfügt er in diesem Bereich über eine reiche Erfahrung. Es war eine ausserordentlich gute Unterstützung auf allen Ebenen. Dies war auch bei kleineren Dingen wertvoll, denen wir nicht die nötige Aufmerksamkeit geschenkt hätten und ein paarmal in Zeitnot geraten wären.»

«Ich bin Drogist, der gerne an der Front ist, nicht der, der im Hintergrund Zahlen wälzt. Extrem froh war ich daher durch die von Dromenta vermittelte Unterstützung eines Treuhänders und der sauberen und guten Budgetierung. Zudem hatte ich die Finanzmittelbeschaffung bei der Bank unterschätzt, auch weil mir Erfah-

rungswerte fehlten; da hat mir Dromenta sehr geholfen. Profitieren kann ich auch von den ausserordentlichen Dromenta-Konditionen beim Einkauf. Zudem hat Dromenta uns den Bestellvorschlag abgeglichen – mit ihren Erfahrungen und ihrem CM kombiniert, was uns sehr viel Arbeit abgenommen hat. Weiter konnten wir vom Know-how von Naturathek-Drogisten im Dromenta-Netzwerk bei Rezepturen, Produktionswegen und der Rohstoffbestellung profitieren.» Auch die Hilfestellung in kleinen Dingen hätten sie als sehr wertvoll empfunden, da man diese realistisch planen konnte.

Die Eröffnungstage fanden vom 24. bis 26. September statt. «Ich habe am ersten Tag gemerkt: Die Leute sind begeistert», sagt Sandra Pillot, Drogistin HF. «Und wir sind in Langnau sehr willkommen. Es war eine herzliche Begrüssung.»

### Tipps für junge Drogisten

Was möchte das Drogisten-Paar jungen Berufskolleginnen und -kollegen, die auch ein Geschäft eröffnen möchten, mit auf den Weg geben?

Sandra Pillot: «Einen guten Partner wie Dromenta zu finden, ist wichtig; ohne sie wäre es nicht gegangen. Das Start-up-Projekt finde ich etwas Hervorragendes. Wichtig ist es auch, andern mitzuteilen, dass man am Suchen ist. Nur weil dies Dromenta gewusst hat, hat sie uns immer wieder mögliche Projekte vorgeschlagen.»

Patrick Hefti: «Man darf keine Angst davor haben, sich Unterstützung bei einer guten Gruppierung wie zum Beispiel Dromenta zu suchen. Wichtig ist es für junge Drogistinnen und Drogisten, die gerne an der Front stehen, zu wissen: Der Traum von einer eigenen Drogerie kann auch heute noch wahr werden! Und wenn es einem gelingt, ein neues Geschäft zu eröffnen, setzt man auch ein Signal für die ganze Branche. Zudem: Wer ein Geschäft aufmacht, sollte sich von Anfang an spezialisieren. Bei uns sind es die drei Bereiche Naturheilmittel, Naturkosmetik und Gesunde Ernährung. Am Schluss steht und fällt der Erfolg mit dem nötigen Wissen, den Fähigkeiten und der Leidenschaft. //

### Weitere Informationen

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



3 Mit viel Raum präsentieren sich die verschiedenen Sortimentsbereiche und laden zum Verweilen ein.

6 Naturkosmetikauswahl mit den Kernmarken der Dromenta.