

Impuls-Drogerien – Gruppierung mit 60 Geschäften

30 Jahre Impuls-Drogerien

Was vor 30 Jahren mit der eldro-Gruppierung ihren Anfang nahm, feiert heute als Impuls-Drogerien: Beim 30-Jahre-Jubiläumsfest am 20. Juni 2005 äusserten sich Anwesende spontan über den Weg und die Zukunft der Gruppierung.



Foto: Illeg Lendenmann

Christian Lampert, Baden, Impuls-VR-Präsident

«Impuls ist für mich (als Partner) die Chance, mich optimal im Markt zu positionieren – mit kleinerem administrativem Aufwand. Als Präsident möchte ich, dass wir unsere Marktposition halten oder ausbauen können, qualitativ und quantitativ. Ich will eine gesunde Marktposition zwischen CHF 120 und 150 Millionen Detailhandels-Umsatz.»



Susanne Knupp, IMS

«Wir haben eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die recht intensiv und auch sehr vertrauensvoll ist. Wir sind im Gespräch mit einzelnen Drogisten, damit die Zusammenarbeit vertieft werden und der Einzelne vermehrt davon profitieren kann.»



Gabriele Kleine, Voigt

«Wir dürfen schon seit vielen Jahren mit der Impuls zusammenarbeiten; inzwischen ist die Beziehung nicht nur kommerziell, sondern auch freundschaftlich. Wir sind stolz, so eine wichtige Gruppierung als Hauptlieferant beliefern zu dürfen. Zukunft? Wir hoffen, dass wir weiter mit Impuls zusammen gesund – vor allem qualitativ – wachsen können. Durch das neue Logistikzentrum in Neuendorf können wir die Leistung für alle Partner nochmals steigern.»



Marco Baumann, Rausch

«Bei der Gründung von Impuls waren wir mit Wohlwollen als Hoflieferant angenommen worden. Wir schätzten immer die bodenständige Haltung der schweizerischen Mittelständler. Wir kämpfen gemeinsam weiter und hoffen, die Partnerschaft basiere weiterhin auf den drei Kernelementen: 1. Vertrauen, 2. Respekt der gegenseitigen Leistung gegenüber dem Partner unter dem Motto «Geben und Nehmen» und 3. Sympathie – wenn es «flutscht» zwischen den Partnern. ... In Zukunft müssen wir einen Weg finden, den Frequenzverlust – Stichwort Grossverteiler – von Kunden zu überbrücken.»



Andreas Artho, Meilen

«Wer heute eine Drogerie-Parfümerie führt, muss in einer Gruppierung eingebunden sein, weil man nicht über die Kapazität verfügt, das Marketing und den Einkauf alleine zu koordinieren. Der Chef muss im Laden stehen und das Konzept zusammen mit den Mitarbeitern umsetzen. Impuls hat heute eine gute Grösse mit rund 60 Geschäften; das ist überschaubar, auch was den Verwaltungsapparat betrifft. Zusammen mit anderen Gruppierungen haben wir ein solides Fundament für die Zukunft der Drogeriebranche geschaffen. Die Impuls-Drogerien sind qualitativ gut und werden sich sicher auch behaupten können.»



Pierre-Alain Widmer, Weleda

«Bald jede Woche hören wir von Verkäufen von Apotheken oder Drogerien an Ketten. Für Lieferanten wird die Zusammenarbeit mit Gruppierungen und Ketten immer wichtiger; aber auch nicht leichter. Die Frage ist, mit welcher Gruppierung/Kette will/kann man zusammenarbeiten? Ein kleiner Nachteil bei den Gruppierungen (versus Ketten) ist, dass Einzelbesitzer/Chefs Aktivitäten stark beeinflussen. Hier besteht noch Potenzial für die Zukunft, dass von der Geschäftsstelle vereinbarte Aktivitäten noch besser umgesetzt werden. Zum Beispiel: Eine auf Parfümerie/Kosmetik ausgerichtete Drogerie (und deren Personal) muss sich auch für OTC vermehrt einsetzen, und umgekehrt. Die Impuls-Gruppierung wird auch in Zukunft für uns zu den Favoriten gehören.»



Daniel Gegenschatz, Flawil

«Heute geht es nicht ohne Gruppierung in unserer Branche, da ein brutaler Wind bläst. Impuls bietet eine tolle Plattform, um seine Eigenständigkeit zu behalten und viele Synergien nutzen zu können. Die Drogerien müssen in Zukunft ihre Energien viel mehr bündeln, um in diesem Markt bestehen zu können. Ein klarerer Auftritt wird verlangt, um wahrgenommen zu werden. Jeder muss an seinem Standort mit seiner Individualität (Vollgas geben); er muss grosszügig – als Gruppe – denken und lokal agieren.»



Michel Schär, Tentan

«Die Impuls war eine Herrengruppe im Wandel, die sich geöffnet hat zu einem modernen Kooperationsmodell. Von der Zukunft erwarte ich flexible Handlung in einem sehr volatilen Markt. Die Impuls-Partner sollten selbständige Unternehmen bleiben, was heisst: kurze Entscheidungswege, klar, geradlinig.» ■

Jürg Lendenmann



Johanna Bernet-Meili, SDV-Zentralpräsidentin

Gruppierungen spielen eine wichtige Rolle, weil gemeinsam vieles besser geht. Die Impuls-Drogerien haben das schon sehr früh erkannt. «Meine Erwartungshaltung an Impuls ist ganz einfach: dass wir künftig noch besser zusammenarbeiten. Wir sind eine Branche; zentral ist, dass wir zusammen Lösungen finden. Im Zusammenhang mit der nationalen Kampagne ist es wichtig, dass man sich abspricht. Es ist wichtig, dass Impuls auch in Zukunft ihre Funktion als Gruppierung wahrnimmt; dazu gehören auch der Motivationsfaktor und die Standortsicherung.»