

Ohne Eigeninitiative kein Erfolg

Wie geht es weiter nach der Übernahme der Droga durch die Dr. Bähler Holding AG? Franklin Schatzmann will die Marke Droga stärken und die Dienstleistungen kontinuierlich ausbauen. Für Adrian Roth, einem der 52 selbständigen Franchisenehmer, steht fest: Ausruhen und zurücklehnen darf man nicht – gleich welcher Gruppierung man zugehört.

Jürg Lendenmann

Oktoberfeststimmung herrscht in der Drogerie in Wangen. Musik erklingt, Weisswürste und Silserbrötchen werden serviert, dazu wird Wein aus dem eigenen Keller ausgeschenkt. Gefeierte wird die Übernahme der Flatt AG durch Adrian Roth und Sarah Schmid – Roths Lebensgefährtin, die Geschäftsführerin der Droga-Drogerie in Langendorf ist. Adrian Roth: «Wir übernahmen per 1. Oktober die Flatt AG mit Drogerien in Egerkingen und Wangen sowie das Weingeschäft. Mit einer ungezwungenen Eröffnung wollten wir die Übernahme bekannt machen. Der Anlass wurde ein voller Erfolg, es gab sehr viele Kontakte und positive Rückmeldungen.»

Optimale Nachfolgeregelung

Adrian Roth, der zuvor im Geschäft in Egerkingen tätig gewesen war, kam vor fünf Jahren nach Wangen und führte die Flatt AG. Roth: «Als ich mich entschlossen hatte, die AG zu übernehmen, wurde ein Vorvertrag aufgesetzt mit der Option, dass beide Seiten sich frei ent-

scheiden können. Robert Flatt konnte sich während der fünf Jahre ablösen, und ich konnte mich einarbeiten und hatte bei Schwierigkeiten in ihm eine kompetente Ansprechperson. Durch die lange Planungszeit verlief die Übernahme reibungslos: Es war eine optimale Nachfolgeregelung, wie sie im Buche steht.»

Mit Volldampf ins erste Jahr

Die neuen Inhaber der Flatt AG gehen mit vollem Elan ans Werk. Adrian Roth: «Im ersten Eröffnungsjahr machen wir jeweils auf Mitte Monat Spezialangebote in beiden Drogerien. Das eine ist ein «Fünfliberangebot» – jeweils eine Spezialaktion, die ich mit den Lieferanten habe aushandeln können.» Das zweite Angebot sei der «Chef-Hit» – eine Aktion, «die sonst nirgendwo erhältlich ist». Den Chef-Hit konnte der engagierte Drogist anbieten, weil es ihm gelang, Neueröffnungs-Rabatte oder -Bonis, die viele Firmen bei Neueröffnungen vergeben, in eine Aktion umzuwandeln.



Übernahmen die Flatt AG: Adrian Roth und Sarah Schmid

Die Marke Droga ist stark positioniert



Herr Schatzmann, wie geht es weiter nach Übernahme der Droga Holding AG – mit 16 Droga-eigenen Standorten und 52 selbständigen Franchisenehmern – durch die Apotheken Drogerien Dr. Bähler AG?

Für unsere Drogapartner läuft alles genauso weiter wie vor der Übernahme; es hat sich ja am Leistungsangebot der Droga nichts geändert. Im Gegenteil – durch unser Know-how konnten die Dienstleistungen sogar noch erweitert werden. Wie ja bereits bei der Über-

nahme kommuniziert, werden wir die eigenen, neu erworbenen Drogerien nicht um jeden Preis um eine Apotheke ergänzen. So haben wir bis heute erst einen Drogeriestandort um das Apothekensortiment erweitert.

Sehen Sie eine Gefahr, dass andere Gruppierungen versuchen, Ihnen die selbständigen Droga-Franchisenehmer abzuwerben?

Die Gefahr eines Abwerbens besteht immer. Doch sind wir der Meinung, dass die Dienstleistungen, die wir unseren Partnern anbieten, im Markt einmalig sind und wesentlich umfangreicher sind als das Angebot aller anderen Gruppierungen. Die Marke Droga verfügt heute über eine starke Positionierung – und ist heute wohl das bekannteste Label im Drogeriemarkt. Zudem haben wir mit der Kundenzeitschrift «Droga Balance» ein bestens positioniertes Marketinginstrument zur Hand, das über die stärkste Reichweite und grösste Auflage im Markt verfügt.

Initiative zeigen statt sich zurücklehnen

Der Verkauf der Droga an Bähler hatte auf die Entscheidung von Roth und Schmid keinen Einfluss. Roth sieht auch keinen Grund, aus der Droga auszusteigen: «Die Leistungen stimmen für mich nach wie vor. Es war ein guter Entscheid, dabeizubleiben. Man muss dem neuen Team eine Chance geben. Und wir haben immer die Möglichkeit, uns zu einem späteren Zeitpunkt zu verändern.

Bei allen Franchising-Nehmern hängt vieles von der eigenen Person ab. Wichtig: Die Leistungen, die ich von der Droga Management AG zugute habe, müssen stimmen. Wie ich diese am Standort umsetze, liegt in meinem Aufgaben- und Verantwortungsbereich. Wenn ich dieses konsequent und gut mache und vielleicht noch etwas mehr, als ich erhalte, habe ich auch Erfolg. Mache ich nichts, stellt sich ein Erfolg nicht zwangsläufig ein. Eine falsche Haltung wäre: Man hat das Franchising und kann sich zurücklehnen. Es gibt auch keine andere Gruppierung, bei der man dies machen kann. Es braucht immer noch Eigeninitiative!»