

GUTE ZUKUNFTSAUSSICHTEN FÜR DIE DROGERIEBRANCHE

Die neuste Standortanalyse für die Drogeriebranche zeigt ein positives Bild und bestätigt die Tendenz der letzten zehn Jahre. Am Nachfolgeseminar in Neuenburg wurden die neusten Zahlen vorgestellt.

Aussagen wie «Es gibt sowieso bald keine Drogerien mehr» oder «Die Drogerien machen ja immer weniger Umsatz» sind besonders aus den drogerieeigenen Reihen oft zu hören. Die Zahlen der aktuellen Standortanalyse des Schweizerischen Drogistenverbandes belegen einmal mehr, dass diese Thesen nicht der Realität entsprechen. Alle drei Jahre untersucht der SDV sämtliche Drogerien der Schweiz, also auch Nichtmitglieder, in Bezug auf Standortqualität und Zukunftsaussichten. Die Drogerien werden in drei Kategorien eingeteilt:

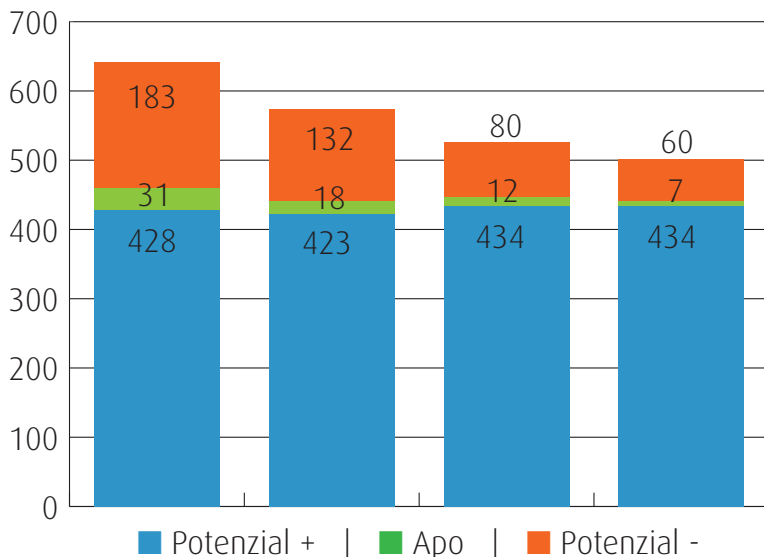
- 1. Drogerien mit gutem Zukunftspotenzial:** Intakte Marktleistung, Standort gut, Existenz länger als fünf Jahre gesichert
- 2. Drogerien mit Potenzial, in eine Apotheke umgewandelt zu werden:** Rx-Potenzial vorhanden, Einkaufszentrum mit Vermieterdruck
- 3. Drogerien mit reduziertem Potenzial:** Reduziertes Marktpotenzial, Nachfolgelösung eher schwierig

Innert der letzten zehn Jahre hat sich die Anzahl der Drogeriestandorte um 141 verringert. Diese Strukturbereinigung hat jedoch zum grössten Teil Drogerien mit reduziertem Potenzial betroffen und zu einem kleineren Teil Umwandlungen von Drogerien in Apotheken. Die Anzahl an Drogerien mit guter Zukunftsperspektive ist im Zehnjahresvergleich sogar leicht angestiegen, von 428 auf 434. Nachfolgende Grafik veranschaulicht die Bewertung der Standorte in den letzten zehn Jahren.

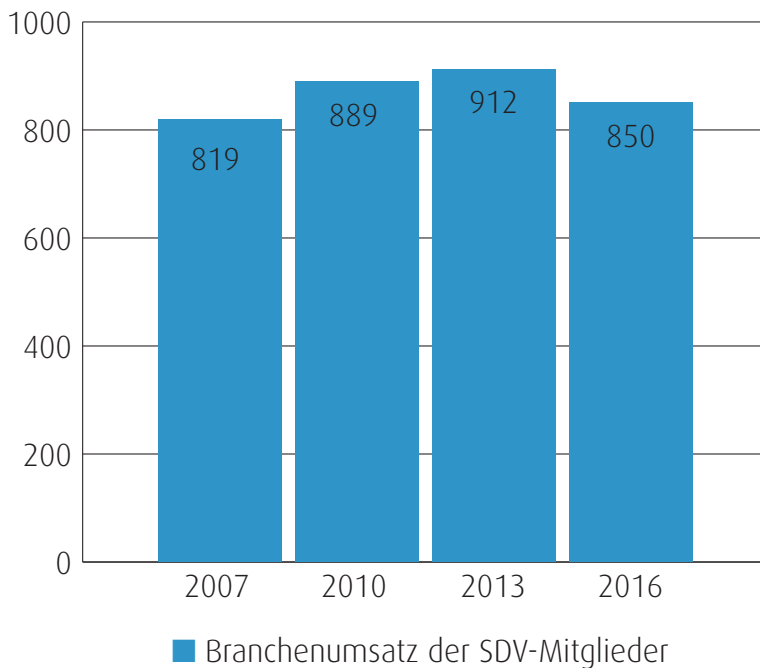
Auch ein Vergleich des Branchenumsatzes der letzten zehn Jahre zeigt, wie gut die Drogerielandschaft die Strukturbereinigung verkraftet hat. Trotz weniger Standorten konnten die Drogerien ihren Umsatz gesamthaft steigern. Die durch die Eidgenössische Steuerverwaltung ermittelten Zahlen zeigen ein erfreuliches Bild: Resultierte 2007 noch ein Umsatz von 819 Millionen Franken, so waren es im Jahre 2013 912 Millionen. Das ergibt eine Steigerung des durchschnittlichen Branchenumsatzes von 1,28 Millionen Franken auf 1,73 Millionen. Für das Jahr 2016 rechnet der SDV mit einem Rückgang des Ergebnisses. Das schwierige währungsbedingte Wirtschaftsumfeld speziell in Grenz- und Tourismusregionen wird seine Spuren hinterlassen. Da die korrekten Zahlen der Steuerverwaltung immer mit Verzögerung von etwa 18 Monaten eintreffen, ist der Branchenumsatz von 850 Millionen Franken eine auf Erfahrungszahlen beruhende Schätzung. In folgender Grafik ist zu beachten, dass ausschliesslich Mitglieder des SDV berücksichtigt sind.

Dass der SDV am 23. Februar die aktuelle Standortanalyse erstmals an einem Nachfolgeseminar an der ESD in Neuenburg präsentierte, hat seinen Grund: Einerseits nützen die besten Branchenzahlen nichts, wenn Drogerien keine Nachfolgerinnen oder Nachfolger finden, und andererseits setzen junge Berufsleute nur auf das

«Langfristig wird die Drogeriebranche deutlich mehr als 400 Standorte aufweisen.»



«Langfristig wird die Drogeriebranche deutlich mehr als 800 Millionen Umsatz generieren.»



«Die Branche kann die Nachfrage an Fachkräften befriedigen.»

100 Betriebe*

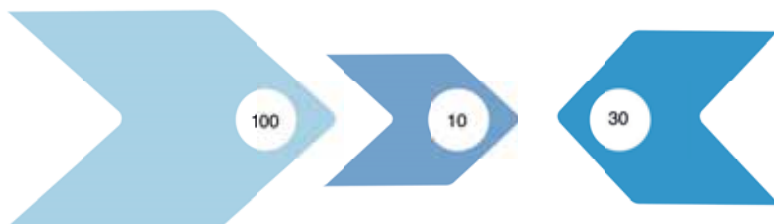
Man kann davon ausgehen, dass ca. 100 Drogerien (Inhaber/-innen Alter 56+) eine Nachfolge suchen.

10 Betriebe

Durchschnittlich 10 Drogerien suchen pro Jahr eine Nachfolgelösung.

30 ESD-Abgänger/-innen

Pro Jahr schliessen im Schnitt 30 Studierende die ESD ab. Sie können in den Arbeitsmarkt gut integriert werden.



* Ermittelter Wert 2016 plus Anteil der Drogerien ohne Angabe

Pferd Drogerie, wenn die Zukunftsaussichten intakt sind.

SDV-interne Berechnungen aufgrund der Jahrgänge der Drogerieinhaberinnen und -inhaber gehen davon aus, dass jährlich rund zehn Drogerien eine Nachfolgelösung suchen. Bei jährlich durchschnittlich 30 Diplomandinnen und Diplomanden der Höheren Fachschule für Drogistinnen und Drogisten kann dieser Bedarf an Führungsnachwuchs grundsätzlich gedeckt werden.

Umsatz ist nicht alleiniges Kriterium

Worauf Jungunternehmerinnen und -unternehmer, aber auch Verkäuferinnen und Verkäufer bei der Übernahme beziehungsweise Übergabe einer Drogerie achten müssen, zeigten die Experten am Nachfolgeseminar an der ESD auf. Verschiedene Aspekte wie der richtige Verkaufspreis, die Standortqualität, die Planrechnung, Verhandlungen mit der Bank und die Steuern wurden dabei vertieft betrachtet.

Eine wichtige Frage, die sich eine potenzielle Drogerieinhaberin oder ein potenzieller Drogerieinhaber stellen muss: «Was für eine Drogerie möchte ich überhaupt?» Ein Blick auf die aktuelle Standortanalyse zeigt, dass nicht in erster Linie der Kauf einer Drogerie an einer A-Lage anzustreben ist. Viele Standorte befinden sich an einer A/B- oder B-Lage. An Top-Standorten in Einkaufszentren oder Bahnhofsgebäuden sind die Personal- und Mietkosten meist enorm hoch, hingegen an Standorten mit etwas weniger Frequenz schon eher erträglich. Ist die Drogerie auf Beratung, Hausspezialitäten und Dienstleistungen spezialisiert, so kann auch an vermeintlich schwächeren Standorten sehr rentabel gewirtschaftet werden. Modellrechnungen zeigen, dass eine Drogerie mit einem Umsatz von einer Million Franken ein mindestens ebenso gutes operatives Ergebnis (EBIT) erwirtschaften kann wie eine Drogerie mit doppeltem Umsatz.

| Andrea Ullius



ZUSATZINHALTE ENTDECKEN!

Die wichtigsten Ergebnisse der aktuellen Branchenstandortanalyse.