



Primera



Samen sterk: Primera en Blz.

Voorwoord

Het leven bestaat uit momenten. Bij Primera maken we die graag bijzonder. U overweegt om zelfstandig ondernemer te worden en u aan te sluiten bij Primera. Via deze brochure willen we u meenemen in onze visie en missie om u te helpen bij deze belangrijke beslissing.

Primera is met meer dan 530 winkels de grootste winkelformule in de tabaks- en gemaksbranche. We zijn een toonaangevende top 10 retailer in Nederland met mooie groeicijfers de afgelopen jaren en nog altijd van, voor én door ondernemers. Primera ondernemers betalen geen fee, maar betalen als lid van de coöperatie een vast contributiebedrag.

We helpen u graag

We ondersteunen u op diverse gebieden, waaronder: inkoopafspraken, marketing, winkelautomatisering, winkelinrichting, centrale facturatie en bedrijfsadvies.

We maken graag tijd

De districtsmanager komt regelmatig langs om persoonlijk bedrijfsadvies te geven, brutowinstontwikkeling te bespreken en de kansen in het lokale marktgebied te bekijken. Ook de collega's op het hoofdkantoor in Waardenburg staan graag voor u klaar! Met een relatief klein team zijn we altijd betrokken bij onze ondernemers. Deze samenwerking wordt door onze leden gewaardeerd met een 8+!

We geven altijd iets extra's

Onze ondernemers zijn dé reden voor klanten om de winkels te blijven bezoeken. Met de Primera spaarpas en app worden deze winkelbezoeken ondersteund en geven we onze klanten altijd iets extra's.

We zijn in de buurt

Met meer dan 530 winkels én een webshop zijn we in de buurt van onze klanten. Wekelijks komen er 885.000

klanten in onze winkels die we een breed, relevant assortiment bieden om momenten net even mooier te maken. Of makkelijker. Niet voor niets zijn we door onze klanten uitgeroepen tot Beste Winkelketen in drie categorieën.

Met vriendelijke groet,

Christel Teeuwen - van der Pol
Algemeen Directeur



Wie is Primera?

Primera is met meer dan 530 winkels de grootste winkelformule in de tabaks- en gemaksbranche, een toonaangevende top 10 retailer in Nederland en van, voor én door ondernemers.

Alle activiteiten zijn gericht op het succes van de ondernemer. Dit is ook logisch, want Primera is in meerderheid eigendom van de aangesloten zelfstandige ondernemers. Primera ondernemers kopen bij toetreding een aandeel van € 500,-- en is hiermee mede-eigenaar. Via de Algemene Ledenvergadering kunnen alle leden meebeslissen in het te voeren beleid

en wordt het bestuur gekozen. Naast de leden kent Primera twee aandeelhouders. Dit zijn vooraanstaande bedrijven in de tabaksbranche: British American Tobacco The Netherlands en Royal Agio Cigars. Voor de dagelijkse uitvoering van het beleid heeft het bestuur een managementteam benoemd.



Wie is Blz.?

Libris en Blz. vormen in de boekenbranche samen de grootste retailorganisatie van zelfstandige ondernemers. Blz. biedt ondersteuning op assortiment, inkoop en marketing.

“Iedereen is een lezer”

Met het boekenspecialisme van Blz. profiteert u van de voordelen van het moederbedrijf Euretco B.V. Met ruim 3.500 aangesloten winkels in Nederland in o.a. de sectoren sport, doe-het-zelf en wonen is het een organisatie die zorgt voor toegevoegde waarde op het gebied van collectieve afspraken, juridisch advies en benchmarks. Euretco B.V. is onderdeel van EK/Servicegroup.

Libris Blz. B.V. is een organisatie waarbij 185 zelfstandige, onafhankelijke boekhandels zijn aangesloten, die gericht samenwerken om de concurrentie met ketens op alle fronten aan te gaan. Libris en Blz. hebben samen ruim 20 % marktaandeel en zijn marktleider binnen de markt van het algemene boek. Uniek aan de samenwerking Libris en Blz. is dat ondernemers ondersteund worden om actief te zijn in alle drie de kanalen: winkel, internet en digitaal.

Binnen Libris Blz. heeft iedere boek- en kantoorvakhandel zijn eigen karakter, gezicht en assortiment. De ondernemers hebben zelf een grote lokale bekendheid en kennen hun eigen klant als geen ander. Daarom houden zij zelf de touwtjes in handen en maken zij zelf hun eigen beslissingen. Libris Blz. richt zich vooral op datgene wat de ondernemer individueel niet kan, bijvoorbeeld

het ontwikkelen van een website met een professionele webshop. De kosten hiervoor zijn door een individuele ondernemer niet op te brengen. Daarnaast onderhandelen we met uitgevers, zodat we de aangesloten boekhandels aantrekkelijke marges kunnen bieden. En zorgen we voor een compleet marketingpakket.

De Nederlandse retail verandert in razend tempo. Dat is geen loze kreet, maar de harde realiteit. We geloven dat we door het bundelen van onze krachten met Primera in kunnen spelen op de kansen die deze veranderende markt biedt. Met deze unieke samenwerking willen we de ondernemers laten profiteren van de expertises van zowel Primera als Libris Blz.

Caroline Damwijk
Directeur Libris Blz. B.V.

Samen sterk: Primera en Blz.

Succesvol ondernemen doet u met Primera én Blz. Ondernemers in de detailhandel hebben zich de laatste jaren steeds vaker aangesloten bij een commercieel samenwerkingsverband. Door op deze manier samen te werken, beschikt u als ondernemer over de voordelen van het grootwinkelbedrijf, zoals innovatie, schaalvoordelen, marketing, advies en automatisering.

Als zelfstandig ondernemer bij Primera en aangesloten bij Libris Blz. B.V. ervaart u het beste van twee werelden: de voordelen van de Primera formule en het behoud van uw boekenspecialisme. Geen beperkingen, maar een toename in het aantal keuzemogelijkheden. Als Primera winkel maakt u namelijk gebruik van het boekenspecialisme en de bijbehorende diensten van Blz.

Primera ziet de zelfstandigheid van de ondernemers als een onmisbaar aspect voor de lokale markt, want iedere ondernemer kent zijn marktgebied en klanten het beste. Samenwerking betekent een gezamenlijke aanpak waarbij lokaal ondernemerschap, een landelijke sterke formule en afspraken die voortkomen uit overleg met de leden hand in hand gaan.



Assortiment

De assortimentssamenstelling bij Primera is continu in beweging en is onder te verdelen in meerdere categorieën. Het assortiment in de Primera winkel kan verdeeld worden in: het basisassortiment en het lokaal toegevoegde assortiment.

Basisassortiment

Het basisassortiment is in iedere Primera winkel verkrijgbaar en bestaat uit tabak, kansspelen, cadeaukaarten, cadeau, telecom, wenskaarten, tijdschriften, dagbladen, zoetwaren, boeken, beltegoeden, postzegels, kantoorartikelen, cartridges, agenda's en kalenders. Hiervan vormen tabak, tijdschriften, wenskaarten, kansspelen, cadeaukaarten, boeken en cadeau landelijk de belangrijkste omzetgroepen.

Toegevoegd assortiment

Daarnaast heeft u de mogelijkheid om met toegevoegde assortimenten de lokale markt te bedienen, dit kan o.a. met stomerijservice, pasfotoservice, cadeau-artikelen, frisdrank en het toevoegen van diensten, zoals OV-chip, GAP, SuriChange en/of PostNL. Afhankelijk van het marktgebied kunt u zich verder lokaal specialiseren in bijvoorbeeld kantoorartikelen, cartridges en/of zoetwaren.

Uitbreiding bestaande goederen en diensten

Primera heeft als doelstelling om haar assortiment uit te breiden met unieke producten. Daarnaast zijn afhaalacties, welke geregeld worden ingezet met verschillende grote A-merken, ook succesvol te noemen.

Die ontwikkelingen dragen bij aan een gezonde stroom nieuwe klanten naar de winkels.

Primera private label

Naast het assortiment van bekende merken, biedt Primera een uitgebreide lijn met artikelen van het eigen merk. Hieronder vallen o.a. zoetwaren en kantoorartikelen, zoals printerpapier, schrijfblokken, fotopapier en enveloppen.

Primera heeft natuurlijk ook eigen rokersbenodigdheden.

Marges en condities

Doordat de Primera leden met elkaar een steeds groter inkoopblok vormen, is Primera in staat om goede condities te bedingen. Dit vertaalt zich in een jaarlijkse bonusuitkering op nagenoeg alle assortimenten. Afgelopen jaren bedroeg de bonus gemiddeld € 21.000,-- per winkel.



Boekenspecialisme

Ondernemen met het boekenspecialisme van Blz. betekent een combinatie tussen het lokale ondernemerschap en de ondersteuning door een landelijke opererende organisatie. Als u aangesloten bent bij Libris Blz. B.V. houdt u de touwtjes zelf in handen en profiteert u van de schaalvoordelen die Blz. biedt, omdat ze, naast u, nog bijna 180 andere Blz. en Libris boekhandels vertegenwoordigen. U maakt een keuze uit het volledige palet van de diensten van Blz. met betrekking tot het boekenspecialisme en zet deze in waar nodig.

Inkoop

De afdeling inkoop is het fundament van Blz. In de loop der jaren is een stevige band opgebouwd met uitgevers en leveranciers in de boekenbranche, wat leidt tot succesvolle verkoopcijfers en hoge marges voor de aangesloten winkels. Regelmatig overleg zorgt voor actuele afspraken met de leveranciers en direct inzicht in trends en mogelijkheden tot gezamenlijke inspanningen. Hiervoor heeft Blz. de online omgeving Digitaal Beurs Plein ontwikkeld,

dat u inzicht biedt in de afspraken over nieuwe en nog te verschijnen boeken en over herbevoorrading. Deze omgeving is direct te koppelen aan Aspos (het kassasysteem van Primera). Tevens organiseert Blz. drie keer per jaar inkoopbeurzen waar u direct in contact komt met leveranciers en uitgevers. Hier kunt u individuele afspraken maken over uw assortiment, inkoop en marketingactiviteiten.

Marketing

Blz. haakt aan bij de belangrijkste campagnes van het CPNB en vergroot het bereik van de al bestaande retailmomenten, zoals Valentijns-, Moeder- en Vaderdag. Vier keer per jaar verschijnt een speciale boekenfolder van Blz. en Primera; tijdens de Boekenweek, vlak voor de zomer, voor Sinterklaas en voor Kerstmis.

Daarnaast ontvangt u voor de Kinderboekenweek het Kinderboekenpodium, een gids met 500 kinderboekentitels. Als Blz.-boekhandel kunt u ook twee keer per jaar het boekentijdschrift 'Vol van Boeken' uitdelen. Daarnaast profiteert u van marketingcampagnes in dagbladen, op radio, televisie en online. Deze campagnes worden doorvertaald naar promotiematerialen die u kunt gebruiken in de winkel.

Online mogelijkheden

Alle Blz.-boekhandels zijn aangesloten bij Libris.nl, de website van de onafhankelijke boekhandel. U heeft

daarnaast de voordelen van een website met eigen contentbeheer, inclusief webwinkel met meer dan 5 miljoen boeken, e-books en luisterboeken. Uw klant bestelt direct bij u en kan de bestelling laten bezorgen, ophalen of direct downloaden. De marges op een internetbestelling zijn zeer gunstig. De marketingafdeling van Blz. verzorgt voor u de basiscontent met betrekking tot het boekenspecialisme voor uw website en nieuwsbrieven. U kunt de content naar eigen wens aanpassen en aanvullen. Daarnaast heeft u de mogelijkheid om individuele nieuwsbrieven te versturen.

Bedrijfsondersteuning

U kunt rekenen op de ondersteuning en expertise van de medewerkers van Blz., uw ervaren accountmanager helpt u met alle vraagstukken die u tegenkomt met betrekking tot het boekenspecialisme. U heeft beschikking over verschillende rapportages en ICT-tools die u inzicht geven in waar u staat. Dit helpt u in te grijpen en bij te sturen waar nodig.

Readr klanten-app

Met de Readr-klantenapp van Blz. zijn uw klanten als eerste op de hoogte van kortingen, lezingen en aanbiedingen van uw boekenspecialisme, bovendien profiteren uw klanten altijd van gratis verzending van hun internetbestellingen via Libris.nl.



Henk Poelakker

Primera Oonk in Twello

Vanaf 1959 zijn we al een zelfstandige kantoorboekhandel / gemakswinkel in het centrum van Twello. In de eerste instantie waren we terughoudend om ons ergens bij aan te sluiten. We hechten veel waarde aan onze zelfstandigheid en vinden de ruimte om te kunnen ondernemen erg belangrijk. In de gesprekken met Primera werd al snel

duidelijk dat het goed mogelijk is om lid te worden van een coöperatie én onze zelfstandigheid en vrijheid behouden.

Door ons in 2009 bij Primera aan te sluiten bleven we een winkel waar mensen makkelijk naar binnen lopen. Er is altijd wel een reden om "even naar Primera Oonk" te gaan. Vanuit Primera zijn we sterk in tabaksproducten, loterijen, wenskaarten, cadeaukaarten én tijdschriften en konden we onze positie op deze gebieden blijven verbeteren.

Wat voor ons altijd voorop heeft gestaan, is het geven van de juiste aandacht aan zowel onze boekenklant als aan de Primeraklant. We zijn namelijk naast Primera ook lid van Blz. Door deze combinatie kunnen we onze boekenklant een rustige omgeving bieden en is er bij Primera altijd wat meer reuring. Dit is ook de aanleiding geweest van de verbouwing in 2017 en een aanpassing in 2019. Het is nu één pand met één ingang, maar wel met een aparte boekenafdeling met eigen afrekenpunt, een apart Primera gedeelte en aparte PostNL-balie.

De betrokkenheid vanuit de coöperatie is goed. Er is goed contact met onze districtsmanager en er wordt met je mee gedacht. Daarnaast zijn we zeer tevreden over hoe goed het geregeld is rondom automatisering en de kassa.

De reden dat we zijn aangesloten bij Primera is dat Primera nu eenmaal een hoge naamsbekendheid heeft: de consument weet waar Primera voor staat. "Even naar Primera" is al jaren een begrip, maar daarnaast is er genoeg ruimte om zelf te ondernemen.

"Door je bij Primera aan te sluiten maak je gebruik van kennis op veel vlakken, maar blijft er voldoende ruimte om je eigen (lokale) bekendheid te behouden."



Als Primera lid zijn er twee samenwerkingsvormen mogelijk met Libris Blz. B.V.

Volwaardig lid Libris Blz. B.V.

De eerste vorm is dat u volwaardig lid wordt van Libris Blz. B.V. Hiermee profiteert u naast ondersteuning op het gebied van inkoop en assortiment ook van de marketingmiddelen, zoals de Blz. folder en de mogelijkheid een eigen website te creëren. Deze samenwerkingsvorm is wel gekoppeld aan een minimale algemene boekenomzet van € 80.000,-- incl. btw per jaar.

Inkooplid Euretco

Mocht u in uw winkel minder ruimte hebben voor uw assortiment boeken, alleen de top 60+ titels willen verkopen en als uw algemene boekenomzet lager is dan € 80.000,-- op jaarbasis dan heeft Libris Blz. B.V. een aparte module waarvan u gebruik kunt maken, genaamd "Euretco inkoopleden". Middels ons inkoopstelsel Digitaal Beursplein worden die titels aangeboden die actueel zijn

en kunt u titels herbevoorraden tegen een aantrekkelijke marge met recht van retour. Nieuwe titels worden automatisch uitgeleverd op basis van recht van retour, waardoor u altijd de juiste titels op het juiste moment in huis heeft. Dit levert direct omzet op.

Als Euretco inkooplid maakt u dus alleen gebruik van het inkoopplatform Digitaal beursplein met een maximale marge en neemt u niet deel aan de marketingactiviteiten, zoals de specialistische boekenfolders en online diensten van Libris Blz. B.V.

Een heel makkelijk, simpele manier van efficiënt inkopen! Wat vragen we van u als Euretco inkooplid:

- Aansluiting bij CB (Centraal Boekhuis).
- CB relatie nummer.
- Enige kennis van boeken.
- Geen financiële bijdrage.



Martin Jacobs

Primera Alphen aan den Rijn

Ondernemer aan het woord

Ondernemer Martin Jacobs van Primera Jacobs in Alphen aan den Rijn heeft in 2016 de overstap gemaakt van Bruna naar Primera. De voornaamste reden voor Martin was dat hij met zijn winkel wilde groeien in de breedte, zodat hij minder afhankelijk werd van boeken en ook in de toekomst relevant blijft voor zijn klanten.

Uiteraard vond hij het belangrijk om zijn boekenspecialisme te behouden. De samenwerking tussen Libris Blz. B.V. en Primera is voor hem de ideale oplossing: "Het stelde ons in staat om onze specialistische boekenuitstraling vast te houden. We zijn niet volwaardig lid van Blz., maar krijgen als Euretco inkooplid de nodige ondersteuning in bijvoorbeeld de titelselectie, condities en retour-afspraken." Dit scheelt Martin veel tijd in de aansturing van de categorie boeken.

De samenwerking vindt Martin erg prettig: "Blz. heeft een vakkundig inkoopteam dat precies weet wat er succesvol wordt en wat niet. We kunnen daarvan gebruik maken. Het voordeel voor beide partijen is dat Blz al een groot inkoopvolume heeft,

waardoor ze scherpe marges kunnen bedingen met uitgevers. Door het toevoegen van Primera winkels kan Blz. hun volume verder verhogen en halen ze daar ook zelf weer voordeel uit. Voor beide partijen een win-win situatie."

Bruna winkels die zich aansluiten bij Primera dalen over het algemeen iets in boekenomzet. Volgens Martin heeft dit voornamelijk te maken met de associatie die de klant bij een bepaalde winkelketen heeft, maar ook het verkleinen van de metrage van boeken. "Bij de overstap naar Primera veranderde de omzet van diverse assortimenten. De boekenomzet daalde licht, terwijl de omzet van andere groepen, zoals cadeaukaarten, cadeau, wenskaarten en telecom juist weer sterk is gestegen. In totaliteit steeg het aantal klanten en de brutowinst, dat vond ik het meest belangrijk. Ik ben nu relevanter in het marktgebied voor diverse assortimenten. Het vestigingsplaatsonderzoek van Primera klopte precies."

Martin: "We hebben met extra acties, Primera folders, social media en huis-aan-huis flyers ons boeken-assortiment onder de aandacht gebracht. Dit heeft ervoor gezorgd dat de boekenomzet niet enorm is gedaald. Al met al zijn we dus erg tevreden met de overstap. Klanten waren enorm enthousiast. Ze vinden het een prachtige, lichte en overzichtelijke winkel."

De winkel

De inrichting en routing van uw winkel zijn zeer belangrijk voor uw succes. Dat is ook de reden waarom Primera beschikt over eigen projectleiders die u hierin adviseren. Voorafgaand aan de (ver)bouw van een winkel wordt een vestigingsplaatsonderzoek (VPO) uitgevoerd, de basis voor de indeling en routing van de winkel. Immers, geen enkel marktgebied is hetzelfde.

Inmiddels zijn er meer dan 230 winkels uitgevoerd met het nieuwste interieurconcept. Op het hoofdkantoor

van Primera in Waardenburg staat een complete voorbeeldwinkel. Het is een volledig flexibel interieur, door middel van modulaire opbouw, helemaal ingespeeld op de recente en toekomstige marktontwikkelingen én de verschillende klantstromen, de zogenaamde 'run en fun' shoppers. De modulaire opbouw is essentieel om de winkel up-to-date te houden. Bijzonder zijn ook de diverse exclusieve wandmeubels te noemen, waaronder de cadeaukaartenwand: een echte blikvanger in de winkel.

Fris, overzichtelijk, herkenbaar en dichtbij!



Marketing

Eén van de voordelen om bij de Primera formule aan te sluiten, is het landelijke marketingprogramma dat vanuit Primera wordt aangestuurd.

Naamsbekendheid

In 2018 is er een geholpen naamsbekendheid van Primera gemeten van 92 %. Dit betekent dat bijna alle consumenten de vraag of zij Primera kennen met 'ja' beantwoorden. Ruim de helft van de Nederlanders noemt Primera spontaan. Daarmee is Primera het meest "top of mind" binnen de branche.

Landelijke promotie

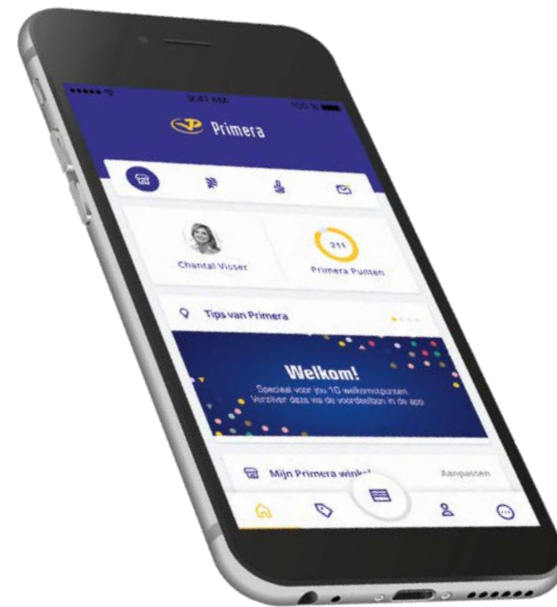
Primera is regelmatig te zien op de landelijke tv-zenders. Tijdens 7 campagnes wordt dit ondersteund met een huis-aan-huis folder met een oplage van bijna 2,9 miljoen exemplaren.



De folder wordt verspreid in het directe marktgebied van de winkel. Daarbij ontvangen alle winkels bijbehorende winkelmateriaal. Naast tv en de folder, zet Primera tevens andere landelijke communicatiemiddelen in, zoals radio, online advertenties, social media en traditionele advertenties in tijdschriften. Grotendeels gefinancierd door de marketingbijdrage van leveranciers.

Lokale promotie

Naast de landelijke media is er bij Primera volop aandacht voor lokale marketing. Via Servicenet en het lokale marketingbureau kunt u zelf uw advertentie, promotiemateriaal, stempelkaartjes, flyers en huisstijl-producten op laten maken en eventueel laten drukken.



"Met de Primera app kunnen spaarpasklanten altijd hun huidige puntensaldo inzien"

Primera spaarpas & app

Primera heeft een succesvol spaarpasprogramma, waarmee klanten kunnen sparen voor punten. Primera kent een bovengemiddeld aantal trouwe spaarpasklanten, die graag de oversteek van de supermarkt naar uw winkel maken. De doelstelling is natuurlijk om de klanten vaker een reden te geven om 'even naar Primera' te gaan en ervoor te zorgen dat klanten meer besteden tijdens een bezoek. Dankzij de Primera app heeft uw klant altijd zijn/haar spaarpas bij de hand, inzicht in hun spaarpas en kunnen ze hun persoonlijke gegevens aanpassen.

Primera.nl

Het bezoekersaantal op Primera.nl groeit nog dagelijks. De website heeft als doel om informatie te geven over assortimenten en de winkels. De aanwezige webshop biedt omzetkansen en zorgt ervoor dat consumenten naar de winkel komen om online bestellingen af te halen. Verder worden er jaarlijks duizenden Primera Keuze cadeaukaarten verkocht aan zakelijke klanten. De ontvangers van de Primera Keuze cadeaukaart bezoeken op hun beurt de Primera winkel om deze te verzilveren.

Districtsmanagement

De Primera leden staan in het ondernemen niet alleen, maar krijgen goede ondersteuning van Primera.

Regelmatig wordt u bezocht door uw eigen districtsmanager, uw directe contactpersoon. Samen bespreekt u de zaken die u wilt verbeteren of wilt aanpakken in uw winkel. Presentatie in en uitstraling van uw winkel zijn zeer belangrijk, ook daarover adviseert uw districtmanager u. De districtsmanager lost samen met u eventuele problemen op en ook de commerciële activiteiten van Primera worden besproken. Tot slot, misschien wel het belangrijkste, er wordt geluisterd naar uw ervaringen!

Bedrijfsscan

De districtsmanager bespreekt met u ook de Primera bedrijfsscan; een uniek instrument dat maandelijks een sterkte-zwakteanalyse van uw winkel maakt. Voor alle assortimentsgroepen

maakt de bedrijfsscan een overzicht van uw omzet en brutowinst in vergelijking met de omzet- en brutowinstontwikkeling van uw collega's. Uit de bedrijfsscan volgt tevens een overzicht van de brutowinst per strekkende meter presentatie.

“Het verschil tussen franchise en een coöperatie is o.a. de intensieve relatie tussen ondernemer en districtsmanager. Dat is de basis van samenwerking met als doel samen maximaal rendement uit de winkel te halen”.

**Remie van Klinken,
Manager winkels
Primera.**

E-learning + Kickstart

Heeft u medewerkers in dienst? Door middel van korte video's (een keer per maand) en een unieke, aansprekende e-learning omgeving zijn ook uw medewerkers snel op de hoogte van de voornaamste aandachtspunten in de winkel en bij de kassa.

Winkelautomatisering

Om als ondernemer en als winkelformule voldoende inzicht in de geld- en goederenstroom te hebben, is winkelautomatisering noodzakelijk.

Alle Primera winkels zijn aangesloten op een VPN netwerk en voorzien van

moderne kassasoftware. Met behulp van dit systeem bent u als ondernemer beter in staat om uw voorraad te beheren, verkopen en marges te sturen en derving te voorkomen. De verkoopresultaten zijn direct inzichtelijk, bestellingen worden elektronisch verzonden en de voorraad

wordt automatisch bijgehouden. Vanuit het hoofdkantoor worden automatisch de artikelgegevens ingelezen van vrijwel alle leveranciers waar Primera zaken mee doet. Daarnaast vermindert automatisering de kans op fouten.

“Samen met de ondernemers ontwikkelt en verbetert Primera doorlopend de software, waardoor we als ondernemers inzicht in de resultaten krijgen en we onze bedrijfsprocessen kunnen optimaliseren.”

**Peter van Walsem,
Ondernemer van Primera
Van Walsem (Veenendaal)
en Primera Scherpenzeel.**



Financiën

De gemiddelde omzet van een Primera winkel bedraagt ruim 1,4 mln. met een gezonde brutowinst marge.

Centrale facturatie

Momenteel wordt ongeveer 25 % van de totale winkelomzet centraal gefactureerd.

Voordelen:

- Minder facturen van verschillende leveranciers.
- Eerste controle door hoofdkantoor.
- Financiële voordelen.

Primera onderscheidt zich van de diverse franchiseformules in de zéér geringe formule- en promotiekosten en hoge bonus.

Communicatie

Naast het contact met uw districts-manager kunt u met vragen altijd terecht bij uw collega's van het Primera hoofdkantoor.

Zij zijn op de hoogte van alle acties die er spelen en kunnen u snel te woord staan. Daarnaast wordt er vanuit het hoofdkantoor gecommuniceerd via een eigen intranet, Primera Servicenet, en wordt er periodiek een intern magazine verstuurd, de Primazine.

Primera Servicenet

Op Primera Servicenet worden dagelijks berichten geplaatst omtrent de lopende acties, assortimenten, resultaten e.d., waardoor u altijd up-to-date bent en makkelijk iets kunt opzoeken. Via Primera Servicenet heeft u bovendien ook toegang tot alle verschillende inlogportals van leveranciers en kunt u stylings- en promotiemateriaal bestellen.

Primazine

De Primazine is een nieuwsbrief die naar alle winkels wordt verstuurd, met daarin o.a. achtergrondinformatie over assortimenten en leveranciers, resultaten, acties en interviews met leveranciers of uw collega-ondernemers. Een interessante toevoeging naast de dagelijkse berichten die u op Primera Servicenet kunt vinden.



Commissies

Er zijn verschillende commissies aangesteld, waarin Primera leden hun mening kunnen geven. Zo is er de Winkelierscommissie, waarin acties en nieuwe producten worden voorgelegd aan een groep van Primera leden afkomstig uit het hele land. Winkels die specialist zijn in bepaalde assortimenten of affiniteit hebben met bepaalde zaken zijn van harte welkom in o.a. de sigarencommissie of de automatiseringscommissie.

Bijeenkomsten

In nauwe samenwerking met onze leveranciers en met de brancheorganisatie NSO, waarbij alle Primera winkels zijn aangesloten, organiseert Primera regelmatig bijeenkomsten voor u en uw personeel. Tijdens deze bijeenkomsten, zoals 'werk samen aan de winkel', komt productkennis en informatie uit de branche en van het hoofdkantoor aan bod.

Ondernemersavonden

Twee keer per jaar vinden de Ondernemersavonden plaats in de verschillende regio's. Hier worden actuele onderwerpen met de leden besproken en wordt veel ruimte gegeven voor onderlinge contacten tussen de ondernemers.

Algemene ledenvergadering

Eens per jaar vindt de Algemene Ledenvergadering plaats, waarbij alle leden kunnen meebeslissen in het te voeren beleid. Tevens wordt op de Algemene Ledenvergadering het bestuur gekozen en kunnen ondernemers zich laten inspireren door leveranciers en collega's van het hoofdkantoor op de Inspiratiebeurs.



Een eigen Primera winkel!

Enthousiast geworden om zelf een Primera winkel te starten of de overstap naar Primera te maken met het boekenspecialisme van Blz.? Neem dan contact met ons op.

Na het kennismakingsgesprek volgen onderstaande stappen.

1. Vestigingsplaatsonderzoek

Dit onderzoek geeft antwoord op vragen als:

- Welke mogelijkheden biedt de locatie?
- Hoe functioneert de winkel nu in het marktgebied?
- Wat is de beste samenstelling van het assortiment?
- Hoe sterk is de concurrentie in het marktgebied?
- Biedt een verbouwing perspectief?
- Hoe is de exploitatie, hoe ontwikkelen de omzet en de brutowinst zich de komende jaren?

Simpel gezegd: "Verdien ik de investeringen wel terug en is de stap naar Primera verstandig?"

2. Winkelinrichting

Aan de hand van het vestigingsplaatsonderzoek bepaalt u samen met Primera hoeveel meter voor elk assortiment wordt ingedeeld. Vervolgens ontwerpt de projectleider in overleg met u, de layout, de routing en het exterieur van de winkel.

3. Financiering

Vaak maakt een ondernemer voor de financiering gebruik van een bank. Geen eenvoudige opgave; banken staan in deze tijd niet zomaar klaar met een financiering. U kunt gebruikmaken van de afspraken die Primera met de banken heeft. Wilt u profiteren van het financieringsarrangement van Primera, dan is dit snel geregeld! Houd er wel rekening mee dat ongeveer 30 % van

de totale investeringen met eigen geld gefinancierd dient te worden.

4. Opening

Als de vorige 3 stappen met succes zijn doorlopen wordt de opening of heropening gepland, met een uitgebreid promotieprogramma.

Exclusief marktgebied

Aan de hand van het vestigingsplaatsonderzoek stelt u samen met Primera vast hoe ver uw marktgebied reikt. Dit wordt nauwkeurig vastgelegd. Afspraak is afspraak bij Primera; zonder uw toestemming kan er in dit gebied geen andere winkel onder de naam Primera worden geopend.

Door deze werkwijze zijn Primera leden collega's van elkaar, geen concurrenten.

Conclusie

Primera is in haar korte bestaan uitgegroeid tot een professionele, ondersteunende full-service-organisatie voor haar leden. De nadruk ligt op begeleiding, advies en promotie. Met het Primera concept positioneert u uw winkel als merk in uw marktgebied. Natuurlijk zijn we hier enthousiast over. Nog beter kunnen onze Primera leden u informeren. Loop gerust bij ze binnen. Er is altijd wel een Primera in de buurt.



Meer informatie of een afspraak maken?

Kijk op primera.nl/ondernemerworden of neem contact op voor meer informatie.
Indien gewenst is een gezamenlijk gesprek met Primera en Blz. mogelijk.

Coöperatie Primera b.a.
Koeweistraat 14
4181 CD WAARDENBURG
0418 - 65 10 07
info@primera.nl
primera.nl

Libris Blz. B.V.
Koninginneweg 1
3871 JZ HOEVELAKEN
033 - 253 22 04
a.guliker@librisblz.nl
libris.nl