

Eerste online versmarkt in Vlaanderen: Lokkal

7 DECEMBER 2020

Vier Mechelse ondernemers maakten van de coronacrisis gebruik om in te spelen op de nieuwe digitale realiteit. Zij lanceren de allereerste online versmarkt in Vlaanderen: Lokkal. “Mensen kunnen op het platform de beste voedingsproducten kiezen die België te bieden heeft, wij bestellen ze bij de producent en brengen ze kraakvers aan huis bij de consument”, klinkt het. “We voelen dat Vlaanderen klaar is voor ons concept.”

Lees meer over: [Corona economie distributie](#)



In volle coronacrisis beslisten vier jonge mannen uit het Mechelse om de zekerheid van een vaste job op te geven en te starten met een gedurfd ondernemersverhaal. “We geloven echt in het project”, klinkt het. “We zijn ambitieus en wilden gebruikmaken van de opportuniteiten die de coronacrisis met zich meebracht op het vlak van e-commerce. We zijn er dan ook van overtuigd dat er nu ruimte is voor een versmarkt die enkel en alleen online opereert.”

Dankzij die online aanpak heeft Lokkal volgens de ondernemers het potentieel om uit te groeien tot een bedrijf dat de gevestigde supermarkten het vuur aan de schenen kan leggen. “We hebben een groot voordeel tegenover iedere andere winkel: we hebben veel minder kosten”, zegt één van de oprichters, Geoffrey Vanherck. “Een gewone supermarkt heeft een pand nodig en moet personeel aannemen. Dat zijn immens hoge kosten die wij niet hebben. Op die manier kunnen we toch concurrentieel zijn.”

De eerste leveringen willen ze voor de feestdagen de deur uit krijgen. “Maar we hebben ons bewust niet te veel vastgepind op een datum” klinkt het bij de nieuwe ondernemers. “Eind dit jaar willen we alles nog wat uittesten in de Mechelse regio. Uitzoeken of de logistieke flow juist zit en of we de kwaliteit van de producten kunnen garanderen. Als dat goed zit, willen we in het eerste kwartaal van 2021 de overstap maken naar de grote Vlaamse steden en ten laatste over twee jaar willen we het concept beschikbaar maken in heel Vlaanderen. Later volgt hopelijk de rest van België.”

“ We hebben een groot voordeel tegenover iedere andere winkel: we hebben veel minder kosten

Oprichters Lokkal

Aan het enthousiasme van de klanten en de producenten op voorhand zal het alleszins niet liggen. “Enkele weken nadat we onze wachtlijst hadden opengesteld, hadden we al 2.000 inschrijvingen”, reageert Geoffrey Vanherck. “Dat vormt meteen een mooie basis waarmee we van start kunnen gaan. En ook de landbouwers en telers zijn positief. In het begin moesten we zelf nog actief op zoek naar producenten, maar de laatste weken krijgen we steeds meer spontane aanvragen van leveranciers die met ons een samenwerking willen aangaan. Het is leuk om te zien dat de bal aan het rollen gaat.”

Al neemt Lokkal niet zomaar iedereen mee in hun verhaal. “We houden in het oog dat de producten van voldoende kwaliteit zijn en dat ze Belgisch zijn”, klinkt het. “Dat zijn twee belangrijke pijlers in ons verhaal. Daarnaast bekijken we ook of we het product niet reeds aanbieden. Toch zijn we telkens weer verrast van de enorme culinaire weelde die België heeft. We hebben ontdekt dat ons land enorm veel producten van het allerhoogste niveau te bieden heeft. Met Lokkal kunnen we die nu ook makkelijker ter beschikking stellen van het grote publiek.”

Hoewel ze vol voor de online aanpak gaan, dromen de Mechelse ondernemers ook van fysieke plaatsen waar mensen met Lokkal in aanraking kunnen komen. “We denken bijvoorbeeld aan activatiestanden op festivals of in voetbalstadions. Dat zijn plekken waar gezinnen komen en die geassocieerd worden met een leuke ervaring. We dromen ook van afhaalpunten, bijvoorbeeld in een 'fresh foodbar'. Maar we willen nu nog niet te ver vooruit denken. Eerst moeten we het bedrijf goed op de rails krijgen, en dan zien we wel wat er op ons afkomt.”

Benieuwd? Neem een kijkje op [lokkal.be](https://www.lokkal.be).

Bron: Het Nieuwsblad

Beeld: Lokkal

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • [0473 59 41 39](tel:0473594139)

M • info@vilt.be

Volg ons op:

[screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/](https://www.facebook.com/vilt.nieuws/)

[screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt_nieuws](https://twitter.com/vilt_nieuws)

[screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/](https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/)

[screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws](https://www.instagram.com/vilt.nieuws)