# Lokaal wil korte keten professionaliseren zonder lokale focus te verliezen

Lokaal, de onderneming achter de Lokaalmarkten in West- en Oost-Vlaanderen, heeft het onlineplatform deeleenkoe.be overgenomen. “Hoewel deze overname eerder toevallig op ons pad kwam, past ze wel perfect in ons verhaal. We willen de korte keten opschalen en professioneler maken, maar wel op zo’n manier dat de korte keten en het lokale aspect centraal blijft staan”, zegt Bert Destoop, boerenzoon en medeoprichter van Lokaal.

5 FEBRUARI 2021 – LAATSTE UPDATE 5 FEBRUARI 2021 17:30

Lees meer over:
korte keten
lokaal
markt



Het verhaal van deeleenkoe.be begon zeven jaar geleden, in 2014. Piloot en slagerszoon David De Keyser kwam toen op het idee om een webshop te starten waar consumenten een deel van een koe, varken, schaap of kip kunnen kopen. Het concept is eenvoudig: consumenten bestellen online een deel van een dier en pas wanneer dat dier volledig verkocht is, wordt het dier geslacht en krijgt elke koper zijn deel van het vlees gratis aan huis geleverd. Door de groeiende verkoop is het vandaag ook mogelijk om te kiezen uit meerdere rassen binnen eenzelfde diersoort. Alle dieren zijn afkomstig van Belgische landbouwers. “Zolang het dier niet volledig verkocht is, blijft het in de wei of in de stal staan. Die aanpak garandeert niet alleen versheid, maar ook meer dierenwelzijn én minder verspilling”, legt De Keyser uit in Het Laatste Nieuws.

## Verkoop maal drie

Al die tijd combineerde hij zijn job als cargopiloot met het draaiende houden van het webplatform. Maar toen de coronacrisis ervoor zorgde dat de verkoop plots verdrievoudigde, bleek die combinatie niet langer haalbaar. En dus ging hij op zoek naar een partner of overnemer voor zijn webshop en zo kwam hij uit bij Lokaal, de uitbater van 7 Lokaalmarkten verspreid over West- en Oost-Vlaanderen.

> **Het concept deeleenkoe.be past perfect in ons verhaal rond de korte keten: kiezen voor duurzaamheid, het lokale aspect, dieren die goed verzorgd worden,...**

Bert Destoop - Medezaakvoerder Lokaal

“We zijn inderdaad gecontacteerd door de eigenaar van deeleenkoe.be. Eerst om te bekijken of we een partnerschap konden aangaan, maar uiteindelijk bleek een overname praktischer. Het concept past bovendien perfect in ons verhaal rond de korte keten: kiezen voor duurzaamheid, het lokale aspect dat voorop staat, dieren die goed verzorgd worden, enz.”, zegt Bert Destoop, medeoprichter en medezaakvoerder van Lokaal, in een gesprek met VILT.
Hij wijst erop dat het de bedoeling is om de verschillende webshops - deeleenkoe.be, deeleenvarken.be, deeleenschaap.be en koopeenkip.be – als een aparte entiteit te beschouwen. “We zullen ze dus zeker niet op onze wekelijkse markten gaan promoten. Wel zijn er een aantal synergieën met Lokaalmarkt, denk maar aan de contacten die wij hebben met landbouwers die een mooi verhaal te vertellen hebben”, aldus Destoop. Tegelijk is hij ervan overtuigd dat Lokaal, met zijn expertise over marketing, het vertellen van verhalen en zijn band met lokale boeren het deeleenkoe-platform nog verder kan doen groeien.



## Markt, afhaling en thuislevering

Het verhaal van deeleenkoe.be past volgens hem ook perfect binnen de missie van Lokaal: een plaats creëren waar mensen rechtstreeks of met zo weinig mogelijk tussenschakels lokale producten kunnen kopen. “Sommige mensen gaan graag naar een lokale markt om hun boodschappen te doen, andere kiezen om af te halen bij één van onze afhaalpunten, maar we beseffen ook dat er consumenten zijn die hun producten liever thuis geleverd krijgen. We sluiten dus niet uit dat we met Lokaal op termijn ook evolueren naar thuislevering. Deeleenkoe.be kan daarbij als leertraject fungeren”, luidt het.
Marktonderzoek heeft uitgewezen dat mensen zich maximaal 10 tot 15 minuten willen verplaatsen om naar een markt te gaan of producten af te halen. “We hebben de ambitie om een nationale speler te worden. Maar willen we daar enkel op inspelen met markten, dan moeten we groeien naar meer dan 100 marktlocaties in Vlaanderen. Gezien de inspanningen die het opstarten en het draaiende houden van deze markten vraagt, is het onwaarschijnlijk dat we daarin slagen”, meent Destoop. Het aanbieden van thuisleveringen is dus een alternatief dat Lokaal kan helpen deze ambitie waar te maken.

## Nationale speler worden

Toch wil het bedrijf het aanbod aan fysieke markten nog verder uitbreiden. “We zijn vandaag vooral actief in West- en Oost-Vlaanderen. Momenteel loopt er een vacature voor een business developer die ons moet helpen om ook in de provincies Antwerpen, Limburg en Vlaams-Brabant voet aan grond te krijgen”, klinkt het. Voor elke nieuwe markt werkt Lokaal immers op dezelfde manier. Eerst wordt gezocht naar een geschikte locatie, vervolgens wordt gekeken of er bij steden of gemeenten draagvlak is om mee de schouders te zetten onder zo’n markt en tot slot wordt een lokale trekker gezocht die helpt bij de uitbating van de markt.

> **“Elke markt is een nieuw begin. Telkens opnieuw is het exploreren en aftasten, van de zoektocht naar de geschikte locatie tot het vinden van de juiste landbouwers**
>
> Bert Destoop - Medezaakvoerder Lokaal

Pas in de volgende fase worden alle landbouwers uit de buurt aangeschreven en uitgenodigd voor een informatiemoment. Wie interesse heeft om met ons in zee te gaan, wordt persoonlijk bezocht. We vinden het heel belangrijk dat we tijdens een één-op-één gesprek kunnen nagaan of de boeren en hun verhaal passen bij de normen en waarden waar Lokaalmarkt voor staat. Tegelijk geven we ook uitleg over ons commissiesysteem en over de te

verwachten verkoop. Dankzij ons uniform betaalsysteem beschikken we over de data om daar een goede inschatting over te maken", vertelt Bert Destoop.
Hij benadrukt dat Lokaal staat voor organische groei. "Elke markt is een nieuw begin. Telkens opnieuw is het exploreren en aftasten, van de zoektocht naar de geschikte locatie tot het vinden van de juiste landbouwers. Wel helpt onze overkoepelende organisatie om dat in goede banen te leiden en om fouten te vermijden die wij bij de opstart van de eerste Lokaalmarkten wel hebben gemaakt." Destoop wijst er ook op dat de organisatie ervoor beducht is om de groei niet te koste te laten gaan van wat er al is.





## Impact coronacrisis is genuanceerd

Waar de coronacrisis voor de korte keten in zijn geheel voor een boost heeft gezorgd, is het verhaal bij Lokaal genuanceerder. "In totaal zijn onze markten 11 weken gesloten geweest tijdens de eerste lockdown. Dat heeft ons verplicht om puur online te werken en via afhaling, LokaalAfhaal. Gelukkig hadden we al een degelijk bestelplatform dat we ten dienste hebben kunnen stellen van onze boeren. Daardoor hebben we een groot stuk van de omzet kunnen behouden", herinnert de Lokaal-zaakvoerder zich.
Maar zelfs nu de markten opnieuw kunnen plaatsvinden, is het nog niet zoals voorheen. "Door alle beperkende maatregelen ontbreekt nog steeds een belangrijk stuk van ons concept. Lokaalmarkt staat voor lekker, leuk en lokaal. Dat leuke is vandaag afwezig. De bar die op elke markt aanwezig is, blijft voorlopig gesloten en ook ons kinderatelier kan niet doorgaan. Tot op vandaag voelen we dit in de verkoop", aldus nog Destoop.

**Bron:** Eigen verslaggeving / Het Laatste Nieuws

**Beeld:** Lokaal


## VILT vzw
Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

## Contact
T • 0473 59 41 39
M • info@vilt.be


## Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws

---


© 2024 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy

Webdesign by Code d'Or