

Westreex van start met 9 producenten en 130 klanten

West-Vlaanderen heeft nu ook een collectieve bestel- en leverdienst voor haar 100% West-Vlaamse hoeve- en streekproducten. Westreex werd uitgewerkt naar het voorbeeld van het succesvolle DistriKempen in Antwerpen, op vraag van zowel de producenten als hun professionele klanten. Momenteel telt het collectief 9 producenten en zo'n 130 afnemers. Cindy Vanden Abeele, een West-Vlaamse boerendochter, zal het project trekken als zelfstandig distributeur.

9 OKTOBER 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:24

Lees meer over:
distributie



West-Vlaanderen heeft nu ook een collectieve bestel- en leverdienst voor haar 100% West-Vlaamse hoeve- en streekproducten. Westreex werd uitgewerkt naar het voorbeeld van het succesvolle DistriKempen in Antwerpen, op vraag van zowel de producenten als hun professionele klanten. Momenteel telt het collectief 9 producenten en zo'n 130 afnemers. Cindy Vanden Abeele, een West-Vlaamse boerendochter, zal het project trekken als zelfstandig distributeur.

De Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij West-Vlaanderen en Inagro, initiator van het label 100% West-Vlaams, zochten al enkele jaren naar een manier om de hoeve- en streekproducten waarvoor de provincie bekendstaat, op een efficiëntere manier tot bij de klant te krijgen. Aan de kant van de producenten was immers vaak te horen dat de logistiek die daarbij komt kijken, te veel tijd opsloort, terwijl aan de kant van de klant vaak te horen was 'we willen wel, maar het kost ons te veel moeite om de producten te verzamelen'.

Na enkele jaren zoeken ontstond het idee om samen met het Innovatiesteunpunt van Boerenbond een pick, drive & deliver service uit te bouwen. Dat concept werd ontwikkeld door innovatieconsulent Patrick Pasgang in 2012, en wordt intussen al toegepast in Antwerpen (DistriKempen) en in licht aangepaste vorm ook in het Pajottenland (Pajottenland) en het Meetjesland (Distripoint). Het concept vertrekt van de samenwerking van een aantal producenten met een zelfstandige ondernemer die onder meer de logistiek en verkoop op zich neemt.

De producenten bepalen zelf hun prijs en rekenen daarin een vaste marge (commissie) mee voor de zelfstandige, in dit geval Cindy Vanden Abeele. Zij is verantwoordelijk voor het beheer van de bijbehorende website en database, verwerkt de bestellingen, haalt ze op en levert ze dezelfde dag, factureert wat geleverd werd en doet aan klantenprospectie. In het kader van dit laatste organiseert Westreex volgende maand al een Smaakbeurs (16 november), waarop bestaande klanten en potentiële klanten uitgenodigd worden. Bedoeling is dat zij de kans krijgen om de producenten en al hun producten te leren kennen.

"Bij DistriKempen hebben we gemerkt dat de bal pas echt aan het rollen ging na de organisatie van zo'n Smaakbeurs. Daarom doen we hier hetzelfde", legt Pasgang uit. DistriKempen is het meest succesvolle voorbeeld van zijn pick, drive & deliver systeem. Op 2 jaar tijd verdrievoudigde de omzet, nam

het aantal ondernemers toe van 5 naar 12 en het aantal klanten van 50 naar 185. De zelfstandige ondernemer heeft er intussen een fulltime bezigheid van kunnen maken, en levert in plaats van een keer per week intussen al drie keer per week.

“Het platform moet rustig de tijd krijgen om te groeien, het kan niet meteen een fulltime bezigheid zijn, dat moet de betrokken ondernemer goed beseffen. Het moet bovendien iemand zijn die de producenten vertrouwen. De keuze van ondernemer is dus heel belangrijk, maar met Cindy hebben we iemand gevonden die aan al deze voorwaarden voldoet”, vertelt Pasgang. Cindy kent als boerendochter de sector goed en wil haar band ermee niet verliezen. “Ik wil de producenten de kans geven om zich te blijven focussen op wat ze graag doen en goed kunnen - lekkere producten maken, in plaats van zich bezig te moeten houden met administratie en logistiek”, klinkt het.

Dit laatste vormt voor de producenten ook de belangrijkste reden om in het project te stappen. “Elk uur dat we niet op ons bedrijf zijn omdat we een bestelling moeten leveren, is een uur dat we in feite iemand anders moeten betalen om onze taken op de boerderij over te nemen. Dat is niet haalbaar, toch niet voor lange tijd”, vertelt Luc Callemeyn van het Baliehof in Jabbeke, één van de producenten. Bovendien hebben ze de prijszetting van hun producten zelf in handen, en kunnen ze dankzij de samenwerking met andere producenten een veel groter afzetgebied (de hele provincie) en veel meer klanten bereiken, met veel meer producten. Want als een klant al die producten kan bestellen in één webshop, zal hij waarschijnlijk meer verschillende producten bestellen dan wanneer hij ze zelf zou moeten verzamelen op verschillende plaatsen.

Voor de klanten staat het gemak met andere woorden voorop – alles kan besteld worden ‘in één muisklik’, geleverd in één keer en met één factuur – net als de versheid van de geleverde producten. Alles wordt immers binnen de 24 uur geleverd. Bovendien hebben ze slechts één aanspreekpunt en krijgen ze de mogelijkheid de mensen achter hun producten te leren kennen. Afhankelijk van hun wensen, kan het aanbod ten slotte uitgebreid worden met andere hoeve- en uiteindelijk ook streekproducten. De klanten van Westreex zijn louter professionele klanten, uit de detailhandel en horeca.

Meer info: alle deelnemende producenten en hun assortiment is te vinden op www.westreex.be

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 Who Owns The Zebra