

ONLINE WINESHOPS, FANTASTISCH TOCH

Maar hoe raken die wijnen bij uw klant?

Door Dirk Rodriguez

Voor wie wil starten met wijnverkoop lijkt een online wijnwinkel een geschenk uit de hemel. U hebt geen tijd om een shop open te houden? Geen nood, uw website verkoopt in uw plaats. Dag en nacht. Fantastisch toch? En intussen betaalt u geen dure huishuur of winkelinrichting. Maar dan krijgt u uw eerste bestellingen binnen en merkt u hoe vervelend het is om aan te schuiven in de file. Als u meer dan een uur verliest op weg naar een klant van 12 flesjes, waar is dan het rendement? De Nederlandse wijnliefhebber en ondernemer Michiel Van der Weele voorzagt het probleem jaren geleden al en vatte de koe bij de horens. Hij creëerde *Vinologix* en lanceerde zijn diensten ook op de Belgische markt. Een interview.

Vino: U was een gewone wijnliefhebber die graag een glaasje dronk. Waarom hebt u *Vinologix* gecreëerd?

Michiel Van der Weele (MVdW): “Ik was een wijnfreak die zelf nogal wat wijn kocht. Een vriend van mij was in 2003 een webwinkel gestart voor de wereldwijde verkoop van exclusieve Italiaanse wijnen. Een van zijn problemen was de slechte logistiek. Er bestond om te beginnen geen aangepaste verpakking in Nederland. Kartonfabrieken wilden hem zelfs niet helpen. Kijk, ik ben een marketingman van huis uit. Toen dacht ik: dat is een torenhoog probleem, maar tegelijk een kans. In eerste instantie ben ik breukvrije verpakkingen uit Duitsland beginnen importeren. Een hele vrachtwagen tegelijk om de prijs te drukken. In 2006 had ik de zaak voor elkaar en ben ik vanuit Apeldoorn, Nederland, begonnen met mijn wijnverzendingdienst onder de naam *Vinologix*. Een jaar later ben ik voorzichtig gestart in België onder de naam *Sending Wines*.”

Vino: Waarom koos u voor België een andere naam?

MVdW: Na enkele maanden bleek dat er in Nederland al een *Vinologics* bestond. Dat was een importeur van Hongaarse wijnen. Verwarrend. In België wilde ik geen gedoe, dus werd het *Sending Wines*. In Nederland was *Vinologix* snel een succes en werd het veel bekender dan de gelijknamige importeur, dus hebben we de naam niet meer veranderd.

Vino: Wat maakt *Vinologix* interessanter dan zelf werken met een koerier?

MVdW: Mijn businessmodel bestaat erin een service aan te bieden tegen een zeer lage prijs door een interessant volume te creëren. Het hele proces is ook zo ingericht dat ik grote volumestijgingen aankan zonder veel extra personeelskosten. Als mijn volume stijgt met een factor 5, stijgen mijn personeelskosten slechts met een factor 1,5. Ik bespaar enorm op koerierskosten dankzij een exclusieve deal met de internationale koerier DPD. Alleen wij betalen een factuur aan DPD, niet de klant. Zo betaalt u met *Sending Wines* minder per transport. Om die deal te sluiten heb ik voldoende volume moeten beloven,



maar in Nederland gingen de zaken zo hard van in het begin, dat het nooit een probleem was. Een ander deel van het succes is onze verpakking. Die sluit nagenoeg alle transportrisico's uit.

Vino: U hecht inderdaad veel belang aan de verpakking, waarom?

MVdW: Transport van wijn en alcoholische dranken is echt een vak apart. Ik wilde niet werken met piepschuim: neemt veel tijd en ruimte in beslag en is duur. We hebben de laatste twee jaar zwaar geïnvesteerd in nog betere eigen kartonverpakkingen, voorzien van een dubbele bodem en met extra bescherming aan alle zijden en verankering van de flessenhals. De pakketten zijn zo sterk dat ze drie keer uit iemands handen mogen vallen. Dan nog breken de flessen niet. Maar er zit ook een verzekering tegen breuk in mijn verzendingsprijs voor wie zou twijfelen.

Vino: Welke markten covert u?

MVdW: Vanuit Nederland en Vlaanderen kan u wijnen versturen naar de hele EU en naar alle landen waar invoer van alcohol is toegestaan. Wij houden daarbij ook rekening met de accijns- en BTW-problematiek. Zo verliest de klant daar geen tijd mee.

Vino: Kan het ook vanuit Wallonië en Brussel?

MVdW: Dat kan, het enige probleem is dat we nog geen service in het Frans verlenen. Maar daar wordt nu hard aan gewerkt, zodat we in de nabij toekomst onze diensten ook in Frankrijk kunnen aanbieden.

Vino: Zijn er beperkingen op de hoeveelheid flessen die men met *Sending Wines* kan versturen?

MVdW: Vanaf 1 fles is alles mogelijk. Het meest gebruikelijk zijn leveringen tot en met 60 wijnen. Daarboven is het vaak voordeliger om met mini-pallets te werken. Eén gesloten pakket mag maximaal 18 flessen bevatten om de eenvoudige reden dat een pakket niet meer dan 31,5 kg mag wegen. Dat is namelijk het maximum dat een koerier mag dragen volgens de arbeidswetgeving. Met 24 flessen zit je daarboven.

Vino: Ondanks het succes zit u duidelijk niet stil. Wat is de volgende stap in het verhaal?

MVdW: U kan via ons nu ook een complete online-shop op maat “huren” voor de internationale wijnverkoop waarbij ook de accijns- en BTW-problematiek goed is geregeld. We verkopen dat in feite als een servicepakket.