

Local for local fijnmazig distribueren in Rivierenland

De Regio Rivierenland kenmerkt zich door een optimale logistieke ligging, een bloeiende tuinbouw en een groeiende aantrekkingskracht voor recreatie en toerisme in een gebied met enkele middelgrote steden, vele idyllische dorpen en veel buitengebied waarin de boomgaarden, weilanden en rivieren duidelijk zichtbaar zijn. Consumenten zoeken steeds meer naar producten van dichtbij, waar een verhaal bij zit waarvan de historie bekend is en het vertrouwen in de productiewijze groot. De markt voor streekproducten, al dan niet biologisch of op andere wijze geproduceerd, groeit.

TEKST FRANK ENGELBART

Veel tuinbouw-ondernemers (maar ook breder in agro) zien kansen in directe afzet. Denk aan de boerenwinkels, de kraampjes langs de weg en de fruitautomaten. De omzet blijft vaak beperkt, doorgroeien in je eentje is lastig. Supermarkten willen nog niet echt aan de lokale hoek in de winkel, vaak omdat dat vanuit het nationaal hoofdkantoor lastig is in te passen. En internet is voor agrarische producten met een relatief lage waardedichtheid, veelal specifieke conditioneringseisen en een kleine drop-grootte geen makkelijk alternatief omdat de logistieke kosten relatief hoog zijn.

Doorn in het oog

Tegelijkertijd zien we dat de winkels in de binnensteden bij bosjes omvallen en stoppen. Lege winkelpanden zijn een doorn in het oog voor de bezoekers, de collegawinkels die nog wel open zijn, de gemeenten en natuurlijk de vastgoedeigenaren. De sfeer voor de shoppers wordt er niet beter op, terwijl beleving, funshoppes en toonzalen de toekomst zijn (veelal gecombineerd met virtuele aanwezigheid en levering thuis). Ook de klassieke markten krimpen, ambulante handel stopt ermee. En in diezelfde binnenstad zien we dat stadsdistributie wenselijk is (iedereen snapt

het hogere doel, slim combineren en auto's uit de binnenstad) maar eigenlijk nergens rendabel is (de winkels leven in de waan van de dag en willen er niet aan), waardoor initiatieven weer een stille dood sterven. De logistieke wereld heeft, gedreven door het zoeken naar efficiënte logistieke

“Veel tuinbouw-ondernemers (maar ook breder in agro) zien kansen in directe afzet. Denk aan de boerenwinkels, de kraampjes langs de weg en de fruitautomaten.”

modellen op basis van automatisch sorteren en het vullen van het netwerk, geleid tot schaalvergroting. Dat lijkt erg te gaan knellen met de groeiende behoefte aan schaalverkleining, flexibiliteit en duurzaamheid. Het is tijd voor nieuwe logistieke modellen (kenmerken: combineren van inbound

en outbound, dynamisch plannen, kleine busjes die stad en regio combineren, etc.), waarin ook de rol van en het perspectief voor de medewerker verandert: flexibel, stapelen van banen en variatie in het werk maken “werknemer 2.0.”

Doel

Een doorbraak door combinatie van local for local, binnenstad, nieuwe logistiek en werkgelegenheid in de Regio Rivierenland te realiseren door een regionaal ‘plug and play’ totaaloplossing aan te bieden:

- Beleving in (lege) winkelpanden, waarbij de kracht van combineren belangrijk is om tot een assortiment te komen. Met informatie over product en producent, desgewenst aan te vullen met excursiemogelijkheden (‘fiets maar even langs’).
- Offline verkopen, waarbij de toonzaal een upgrade krijgt naar een overdekte streekmarkt met winkelfunctie. Gekochte producten kunnen meegenomen worden, maar ook beleving via fijnmazige distributie laten plaatsvinden.
- Producten meegeven, waarbij de winkelfunctie een upgrade krijgt naar ophaalpunt. Ook producten van elders (online besteld) kunnen hier afgeleverd worden om afgehaald te worden.



Frank Engelbart

- Thuis te laten bezorgen, via fijnmazige regionale distributie die ook de logistiek tussen producent en winkels verzorgt. Met logistieke hubs aan de rand van de stad en auto's die zowel ophalen als leveren.
- Het geheel ook virtueel -via internet- te faciliteren.

- Ruimte te bieden aan nieuwkomers (goede website, logistiek ontzorgd, winkelruimte als pop-up pilot, doorgroei mogelijkheden)

Door deze combinatie te maken bieden we ook een oplossing voor lege winkelpanden en het verbeteren van transportbewegingen. Een win-win voor consumenten, producenten, vastgoedeigenaren, gemeenten en logistiekers. En we dragen zo bij aan duurzaamheid en fair trade. Daarmee:

- Nieuw perspectief voor de binnenstad
- Nieuw perspectief voor (agrifood) ondernemers voor lokale afzet
- Nieuw perspectief voor logistiekers
- Nieuw perspectief voor medewerkers

De componenten van het idee zijn niet supernieuw. We pretenderen ook niet dat we alles nieuw moeten bedenken, we willen juist gebruik maken van al bestaande componenten. De kracht zit 'm in de combinatie tot een plug and play oplossing. Vooral de logistieke en de binnenstad-component combineren maakt de vernieuwing.

Aanpak

Eerste stap is een haalbaarheidsonderzoek uitvoeren onder de doelgroepen:

- Onderzoek naar reeds bestaande systemen, en de mogelijkheid om daar gebruik van te maken (geheel of delen), zoals Deterra, Betuws-Beste, Vers 24/7,

“De componenten van het idee zijn niet supernieuw. We pretenderen ook niet dat we alles nieuw moeten bedenken, we willen juist gebruik maken van al bestaande componenten.”

Landwinkel, Rechtstreeks, Hereboeren, AH, Picnic, etc.

- Aanhaakmogelijkheden van bestaande businessmodellen (denk aan fruit, bloemen, vlees, etc. die al via internet lopen).
- Agrarische ondernemers in de regio Rivierenland die als producent willen optreden.

- Binnenstad specialisten over de commerciële kansen voor het idee, en de randvoorwaarden
- Gemeenten, lokale winkeliers en winkelpandeigenaren (we denken vooral aan Zaltbommel, Tiel, Culemborg, Geldermalsen).
- Logistieke sector, goederenstroom regisseurs als Cheap Cargo, logistieke dienstverleners met specialisatie stads- en thuisdistributie.
- Financiers die willen investeren in deze business (Oost NV, banken, business angels).

Belangrijke vraag in de haalbaarheid is de benodigde massa en het logistieke model: we zullen meteen groot moeten om vulling in het logistieke netwerk te creëren (vulling=efficiency). Dat bepaalt ook de geografische grootte: volstaat Rivierenland of is een combinatie met bv Arnhem-Nijmegen en/of 's-Hertogenbosch gewenst. ■

www.logistic-hotspot.nl