

NIEUW PLATFORM CHOCOLADEMARKT LEGT DE LAT HOOG IN BIJZONDERE TIJDEN

# “Chocolade is altijd de oplossing”

**MENEN/WERVIK** Dieter Vandecasteele van VDC-Komerz uit de Krommebeekstraat in Menen lanceerde het platform [www.chocolademarkt.be](http://www.chocolademarkt.be). “Het is onze ambitie hiermee dé referentie in België te worden voor alles wat met chocolade te maken heeft”, zegt de zaakvoerder. “We verstuuren dagelijks naar alle adressen in ons land en Nederland.”

DOOR **ERIK DE BLOCK**

VDC-Komerz werd in 2018 opgericht door Dieter Vandecasteele en zijn echtgenote Charlotte Swennen. Dieter groeide op in Wervik en woont op de grens van Wervik en Geluwe. Zijn firma is voornamelijk actief in de chocolade-, snoep- en koekjessector. Hun private label snoepmerk ‘Les Folies de Lowie’ is een knipoog naar hun zoon Lowie (15 jaar).

Het bedrijf telt ondertussen vier vaste medewerkers en twee extra krachten om de eindejaarsdrukte op te vangen.

“We zijn met VDC-Komerz al geruime tijd actief op Bol.com en Amazon.com. De laatste maanden kwam meer en meer de vraag om lokale handelaars, projecten, Belgische webshops en bedrijven te steunen. In België vind je nog niet echt een dergelijk platform. We zijn creatief beginnen denken en [www.chocolademarkt.be](http://www.chocolademarkt.be) is het antwoord geworden. De mensen kunnen daarop alles vinden en bestellen. Er wordt meer en meer online besteld. We hebben ondertussen directe partnerships uitgebouwd en het aanbod wordt constant uitgebreid. Met ons platform zetten we de Belgische fabrikanten in de verf”, vertelt Dieter (47).

Het gaat alvast om bekende partnerships met referenties. Van Mondelez (gekend van onder meer Côte d’Or, Milka, Toblerone, Oreo), Libeert chocolade uit Komen, tot Mars, Nestlé, Callebaut en Belfine.

“Specifiek voor Côte d’Or en Milka hebben we een Europese licentie om verpakkingen



Dieter Vandecasteele is onder meer actief op Bol, Amazon en Veepee. (foto MPM)

“Voor verenigingen bieden we volledig online kant-en-klare verkopen aan”

te ontwikkelen die je niet in de klassieke retail vindt. Hierbij wordt duurzaamheid steeds hoog in het vaandel gedragen waarbij onze verpakking steeds een tweede le-

ven kan krijgen na consumptie ervan. Dit gaat van een decoratieve bokaal met heerlijke Bouchées over huishoudboxen met een assortiment Milka of M&M’s waarbij de verpakking kan dienen om speelgoed, kleren of andere zaken in op te bergen. We merken dat die toegevoegde waarde aan het product zelf, fel gewaardeerd wordt.”

## SNEL SCHAKELEN

“Een andere troef is dat we gespecialiseerd zijn in mixen onder ons merk ‘MixxBoxx’ waarbij we verschillende soorten mengen met elkaar waardoor je van elk wat wils hebt. We zijn momenteel in de finale fase met een aantal andere grote merken om ook voor hen de e-commerce te verzorgen als all-in-one partner. Het aanbod zal dan ook steeds verder uitgebreid worden.”

Naast de klassieke pakjesbezorgers als

Bpost en PostNL is er ook een samenwerking met een bedrijf dat luchthaventransport doet maar door deze crisis een heel pak ritten zag wegvallen.

“Dit doet ons dan weer plezier om voor die mensen welgekomen alternatieve opdrachten te kunnen aanbieden”, aldus Dieter.

“Onze grote troef hierin is onze flexibiliteit en het snel schakelen met creatieve ideeën tot kant en klare oplossingen, wat door bedrijven fel gesmaakt wordt. Voorts personaliseren we ook chocoladegeschenken met persoonlijke boodschappen van bedrijven. Dit wordt volgend jaar uitgebreid met nog nieuwe toepassingen.

## VERENIGINGEN

Daarnaast zijn ze ook nog actief op Veepee, de Europese e-commerceleider op vlak van flash sales.

“Daarop verzorgen we de sales voor snoep, koekjes en chocolade én bieden we kant-en-klare verkopen voor verenigingen in partnership met Crowdselling”, legt Dieter uit. “Dit is een uniek concept waarbij verenigingen, sportclubs, goede doelen en serviceclubs op een uiterst eenvoudige manier geld kunnen inzamelen voor hun projecten. Ook dit gebeurt volledig online waarbij fysiek contact niet nodig is tussen verkoper en koper. Onder meer Eendracht Wervik werkte hiervoor recent samen met ons.”

“Met onze acties op Crowdselling kan de partner die het meest verkocht heeft tot eind juni volgend jaar bovendien een gratis optreden winnen van stand-up comedian David Galle, wat dan weer welgekomen extra inkomsten kan bieden voor die vereniging. Op die manier proberen we steeds nieuwe invalshoeken te vinden om origineel te blijven. David Galle is uiteraard niet lukraak gekozen. Ik ben fan van het eerste uur, heeft zijn roots ook in Wervik en humor is superbelangrijk in ons leven. We moeten al serieus genoeg zijn.”

“Het zijn uiterst bijzondere tijden, maar de boodschap die we willen meegeven is: denk positief, wees creatief zodat mensen je weten te vinden en durf ondernemen. Bovendien, wat het probleem ook is, chocolade is altijd de oplossing”, besluit Dieter.