

Wijnwagentje.nl succesvol door goede supply chain

Auteur: [Annemiek Jorritsma](#)

Geplaatst: 11 mrt 2010

WijnWagentje.nl, een website voor Italiaanse wijnen, trekt sinds de lancering ongeveer 1.400 bezoekers per maand. Goed voor een maandomzet van 2.500 euro. De oprichters doen daar nagenoeg niets voor en zeggen dat ze de opgezette supply chain kunnen opschalen zonder extra geld.



Ondernemen vanuit je luie stoel. Het werkt voor Wicher van den Bosch (35) en Daan Degen (34) van WijnWagentje.nl. "De omzet loopt inmiddels voor de kosten uit. We investeren alles in de opbouw van nieuwe voorraad en naderen het punt van break even."

Groei

Voor 2010 rekenen de ondernemers op een omzet van 75.000 euro. Volgend jaar moet dat groeien naar ongeveer 200.000 euro", verklaren de ondernemers tegenover Sprout, het multimediale platform voor ondernemers. De ondernemers maken in Italië gebruik van twee wijnleveranciers - een kleine wijnboer en een grote verkooporganisatie. Ze zijn nu op zoek naar een derde om witte wijn aan het aanbod toe te kunnen voegen.

Logistiek contract

In Nederland heeft WijnWagentje.nl een contract met een grote logistiek dienstverlener. De 'eenvoudige' website is gekoppeld aan het warehousemanagement systeem van dit bedrijf.

Aanbevolen artikelen

- ▶ Webwinkels worstelen met 'the last mile'
(Archief, 12 feb 2010)
- ▶ Webwinkel optimaliseert logistiek proces
(Nieuws, 14 nov 2008)
- ▶ Afleverservice webshops laat te wensen over
(Nieuws, 25 jan 2010)

De logistieke partner verzorgt de opslag en verzending en stuurt af en toe een rapportje. De ondernemers kunnen de orders vanachter hun computer volgen. "Als de bodem bereikt is moeten we weer een pallet bestellen." De distributeur verzorgt ook het vervoer vanuit Italië.

Break even

De ondernemers zeggen de door hen opgezette supply chain te kunnen opschalen zonder dat er een lening van een bank voor nodig is. "De omzet loopt inmiddels voor de kosten uit. We investeren alles in de opbouw van nieuwe voorraad en naderen het punt van break even." De twee partners, die beiden parttime wonen en werken in Italië, runnen hun 'hobbyproject' met een minimale investering in tijd en geld. Ieder hebben ze 10.000 euro ingelegd en verder runnen ze de winkel via hun iPhones naast ons gewone werk als freelancers.