

Onder Ondernemers

“Onder Ondernemers”

Deze nieuwsbrief van OKEE, maandelijks in uw mailbox én op de OKEE-website, kadert in de volgende filosofie: beter een goede buur, dan een verre vriend. Op deze manier laten we ondernemend Eeklo telkens kennismaken met collega-ondernemers uit de buurt. Voor deze editie gaan we langs bij Karel Van Branteghem, zaakvoerder van Flandria Drinks.



Dag Karel, Flandria Drinks bestaat al meer dan 100 jaar, hoe is het allemaal begonnen ?

“Onze zaak is destijds opgericht in 1912 door mijn grootvader Serafien Van Branteghem. Het was een drankenhandel gespecialiseerd in het maken en bottelen van limonade, bieren en water. Die zaak was gevestigd in de Boelaere hier in Eeklo. Later werd de zaak gerund door mijn grootvader en zijn broer, daarna door mijn vader, en nu al 15 jaar door mijzelf en mijn vrouw. Wij zijn dus al de vierde generatie. We zijn nog steeds een drankenhandel en hebben dit jaar in april onze nieuwe winkel geopend in de Leopoldlaan. “

Je bent er in opgegroeid, kriebelde het dan al lang om ook in de zaak te komen?

“Ja, al sinds ik drie jaar was, liep ik rond in de drankenhal. Ik ging heel graag mee op de baan, maar dat mocht niet altijd van mijn grootvader. Ik verstopte mij dan in de vrachtwagen

voor hij vertrok, zodat ik toch mee kon. Hij zag dan pas later, toen we al op weg waren, dat ik mee was. Vanaf mijn 14de ben ik dan echt beginnen meehelpen. Voor school, na school en in het weekend. Ik deed dat heel graag en ik was (en ben) het liefst van al op de baan.”

Wat spreekt jou zo aan in deze branche?

“Vooral het contact met mensen. Het is een heel sociale job en je komt op veel verschillende plaatsen. Onze branche is in de loop der jaren wel veranderd. Vroeger reden wij meer van huis tot huis. We hadden veel privé-klienten en hadden een aparte vrachtwagen die al die klienten bezocht. Toen mijn vader aan het roer stond, heeft hij een drive-in geïnstalleerd, dat was heel erg in trek op dat moment. De mensen konden het magazijn binnenrijden, hun bakken drank (laten) opladen, en zo weer buiten rijden. Ik en mijn vrouw Eveline hebben die mee verhuisd naar Adegem. Toen we later verhuisden naar de Raverschootstraat, hebben we karretjes ingevoerd. We voelden dat dat een extra verkoop teweeg bracht, omdat de mensen op die manier meer tijd hadden om hun producten uit te zoeken, rond te kijken en meer uitleg te vragen.”

“Onze zaak nu is een echte winkel en heeft een heel andere look & feel omdat die apart van het magazijn is



Wie zijn je klanten zoal?

“Dat is heel divers. Wij verkopen aan bedrijven, horeca-zaken en sportclubs, maar ook aan particulieren. Voor mensen die de middelen niet hebben om tot onze winkel te komen, leveren wij ook nog aan huis. Vroeger strekte onze regio zich uit van Blankenberge tot Gent, maar die hebben we wat verkleind. We hebben ons wat meer toegespitst op onze eigen streek, en dat heeft wel zijn vruchten afgeworpen. Nu rijden we nog tot in Maldegem en soms Moerkerke, de regio rond Gent is gebleven. We kunnen veel meer doen in eigen streek, als we de files en lange afstanden beperken. We merken ook wel een trend naar meer thuisverbruik. Door de bobcampagnes, alcoholcontroles en duurdere prijzen in de horeca, gaan mensen meer en meer gezellig thuis iets drinken.

Zijn er ook trends merkbaar in wat er gekocht wordt?

“Ja, momenteel is gin heel erg populair; we hebben meer dan 100 soorten in ons gamma. Maar ook vermout en rum zijn aan een opmars bezig. In volume verkopen wij nog steeds het meeste Jupiler,

maar ook de producten van Coca-Cola, wijnen en speciale bieren scoren nog steeds goed.”

Is het een branche met veel concurrentie?

“Ja toch wel. In de horeca merken we dat het best, dat is wel een competitieve tak. Enerzijds hebben we in de winkel wel wat concurrentie van de warenhuizen. Maar anderzijds is ons gamma veel uitgebreider en zijn wij ook aangesloten bij een aankoopvereniging (Drinx-It). Dat is een groepering van brouwers die gezamenlijk en in groot volume drank aankopen. Op die manier kunnen we de prijzen wat drukken en concurreren met grote warenhuizen.”

Buiten het uitgebreide gamma aan dranken, kunnen klanten nog voor andere zaken bij jullie terecht?

“Ja, je kan uiteraard bij ons terecht voor alles wat drinkbaar is, maar wij zijn bijvoorbeeld ook goed uitgerust op vlak van feestmateriaal. Wij verhuren ook tafels, stoelen, frigo’s, togen en bars. We hebben sinds kort ook

een LED-toog, die sferlicht geeft. Daarnaast verzorgen wij ook grote evenementen zoals het Kneistival vorig jaar. Wij zorgen voor alles wat betreft drank, tot en met koelwagens. Ook voor cadeaus, eindejaars- en relatiegeschenken zijn wij goed uitgerust. Wij pakken alles met zorg in, zodat het geschenk er aantrekkelijk en uniek uitziet.”

