

Thuiszorg Webshop mikt o.a. via overnames op verdere groei

“Omring je met experts en andere ondernemers”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Van aangepast bestek tot alternerende ‘decubitus’-matrassen: je vindt het allemaal in de productportfolio van Thuiszorg Webshop. Vier jaar nadat het online initiatief van David Lebbe live ging, draaien de zaken prima voor het in Wevelgem gevestigde bedrijf. “Corona was tot nu toe onze grootste uitdaging, maar dat weegt geenszins op tegen de vele voordelen van het ondernemerschap.”

David Lebbe (afgestudeerd als handelsingenieur beleidsinformatica aan KU Leuven, voordien werkzaam bij Proximus) en **Nicolas Vandermarliere** (Toegepaste Economische Wetenschappen, voordien actief in de financiële wereld) leerden elkaar kennen

tijdens een zomerse opleiding. “Het klikte, zeker toen bleek dat we allebei ondernemer wilden worden. Twee jaar later kwamen we elkaar op een voetbaltornooi opnieuw tegen en legden we de eerste fundamenten van de latere vennootschap **Freya Products BV.**”

Zelfredzaamheid bevorderen

Aanvankelijk focuste het duo zich op de ontwikkeling van een sta-op-rollator, die ouderen ook hielp rechtstaan. “We hebben er een twintigtal op de markt gezet en zijn nu nog bezig met de doorontwikkeling. Al snel verlegden we



David Lebbe: "In een zaak zit je nooit aan je plafond, je kan altijd vooruit." (Foto Luc DM)

onze focus naar de creatie van een online platform (www.thuiszorgwebshop.be) voor ADL-materialen (alledaagse levensverrichtingen, red.), die de zelfredzaamheid van ouderen en andersvaliden bevorderen."

Het initiatief bleek al snel rendabel, al moest David in 2019 wel afscheid nemen van zijn vennoot. "Nicolas kreeg de opportuniteit om **Advys**, één van onze leveranciers, over te nemen. Hij heeft die kans gegrepen. Vandaag werken we nog vaak samen en is Thuiszorg Webshop ook klant van dit bedrijf. Intussen is onze webshop uitgegroeid tot een gevestigde referentie in de markt. Na de overname van een gelijkaardig Limburgs initiatief, zijn er eigenlijk weinig echte concurrenten. In vergelijking met fysieke thuiszorgwinkels is het feit dat mensen op elk moment uit een extreem breed assortiment bij ons kunnen bestellen een enorm voordeel. Zorgproducten zijn ook altijd dringend, waardoor we als e-commercespeler focussen op 'volgende dag'-leveringen."

Dagelijks dromen

Die klanten zijn onder meer ergotherapeuten, professionele

mantelzorgers, woonzorgcentra, 65-plussers, andersvaliden en ouders van andersvalide kinderen. "Het is een erg boeiende branche, waarin ik mijn ondernemersspirit optimaal kan uitleven. Een eigen zaak laat me toe snel te beslissen en kort op de bal te spelen. Dat geeft me extra energie, net als de dagelijkse dromen over de volgende stap. In een zaak zit je nooit aan je plafond, je kan altijd vooruit."

De voornaamste uitdaging waar David al op botste, was een gevolg van de pandemie. "Bepaalde leveranciers sloten tijdelijk hun deuren waardoor wij niet konden bestellen en onze klanten niet konden beleveren. De gevolgen slepen nog altijd aan. Dat merken we bijvoorbeeld aan het tekort aan elektrische componenten voor elektrische driewielers. We hebben dat tijdelijke omzetverlies kunnen opvangen door de verkoop van coronagerelateerde producten, zoals mondmaskers. Toch hebben we nooit gepanikeerd, omdat we ook prima omringd waren. Via het **Netwerk Ondernemen en Jong Voka** kon ik regelmatig sparren met gelijkgestemden. Daarnaast maakten we gebruik van

de faciliteiten van **Start it@KBC**, ook daar heb ik veel bijgeleerd. Bovendien vormen de **Start&GO**-evenementen van de **POM West-Vlaanderen**, die ik nog altijd regelmatig bijwoon, een extra inspiratiebron."

Voor de opstart kregen beide oprichters ondersteuning van één anonieme investeerder. "Met de middelen die Thuiszorg Webshop intussen al heeft gegenereerd, konden we de investeerder alweer uitkopen. Vermoedelijk zullen we dit boekjaar afsluiten met een geconsolideerde omzet die schommelt rond de 1 miljoen euro, wat 30% meer zou zijn dan vorig jaar. Dat doen we met een team van drie vaste mensen, aangevuld met enkele freelancers die nagenoeg fulltime voor ons werken. Ons magazijn bevindt zich tussen Gent en Antwerpen, omdat dit schaalvoordelen biedt met andere zorgondernemers die in de buurt actief zijn. Bovendien is de centralere ligging makkelijker als onze technici ter plaatse installaties moeten uitvoeren. We hebben intussen ook een kantoor opgestart in Lyon en hopen snel een overname in Nederland af te ronden", maakt David de groeiambities van zijn bedrijf duidelijk.