



We hebben nu een fulfilment-partner die onze groei aankan

Lees hoe Moyee Coffee een belangrijke professionaliseringslag maakt

Moyee Coffee groeit exponentieel. Stap-voor-stap gaat deze food scaleup uit Amsterdam op weg naar een steeds eerlijker fair chain voor koffie. En deze missie spreekt mensen, bedrijven én horeca duidelijk aan. Vanuit het warehouse van Food Fulfilment bereikt Moyee Coffee inmiddels al heel Nederland.



“Moyee Coffee wordt gebránd in Ethiopië en dat maakt het radicaal anders dan fairtradeproducten,” stelt Saskia Floore - de Chief Moyeercial Officer. “Fair trade richt zich op grondstoffen, zoals koffiebonen. Wij richten ons op de hele keten: van boon tot branden tot verkoop. Daarmee wordt het echte geld verdiend, dus daar kun je het verschil maken.”

“Wij willen de waardetoevoegende activiteiten ook in het land zelf organiseren. De eerste fase in ons model is een eerlijkere keten en eerlijkere waardeverdeling in de keten. Stap één is dus het branden van de koffie. Stap twee het helpen van de boeren om hun land te verbeteren. Stap drie het bebossen van het gebied... we gaan dus veel verder dan de boeren een eerlijke prijs te betalen voor de bonen.”

Landelijk bereik en professionele aanpak

Saskia Floore: “In Nederland komt de koffie direct binnen in het warehouse van Food Fulfilment. We zijn eerst in het Amsterdamse met een lokale partij gestart, maar nu we het uitrollen richting grootzakelijke, landelijke klanten hebben we daar echt een grotere partner bij nodig. We hebben daarom heel bewust voor food fulfilment van PostNL gekozen. Zij hebben een landelijke dekking en een professionele aanpak en organisatie.”



‘Deze samenwerking met PostNL helpt ons ook om als organisatie te groeien en ons verder te professionaliseren.’

Saskia Floore, Chief Moyeercial Officer

Direct aan de klant verkopen

Met behulp van Food Fulfilment verkopen FMCG-producenten en food startups direct aan hun klanten. Via de eigen webwinkel of via een online marktplaats en zonder tussenkomst van een supermarkt of groothandel. Zo besparen ze kosten én hebben ze meteen inzicht in het koopgedrag. En PostNL kan ook meteen het voorraadbeheer, de orderverwerking en bezorging regelen. Van de levering van pallets aan zakelijke klanten tot pakketten en brievenbusverpakkingen aan de consumenten thuis. PostNL kan alle mogelijke manieren van distributie faciliteren. Of het nu in de stad is per bakfiets, via een pallet met Cargo of een pakket via het pakkettennetwerk. Zo is het programma Stadslogistiek een totaalconcept om de stedelijke distributie duurzaam, leefbaar én toekomstgericht te maken.

Service plus beleving

Saskia Floore: “De bestellingen die wij binnen krijgen, geven we door aan Food Fulfilment, zij verwerken de orders. De bestelling voor de kantoormarkt worden bezorgd door PostNL. Voor de

bestellingen richting horeca hebben we een eigen Moyee busje mét barista. PostNL levert dan twee keer per week een grote order voor de horeca uit en onze barista geeft de horeca-klant dan meteen advies over bijvoorbeeld de afstellingen van het koffieapparaat. Hiermee zorgen we voor service plus beleving.”

Processen efficiënter inrichten

Saskia Floore: “Omdat we enorm groeien, hebben we wel een partner nodig die dat aankan. De samenwerking met PostNL helpt ons bovendien om zelf verder te professionaliseren. Zo hebben we aan de IT-kant gekeken hoe we efficiënter met elkaar kunnen communiceren. We hebben daarbij ook stappen gemaakt in onze eigen processen. Zo deden we eerst nog veel handmatig en dat is foutgevoelig én kost veel tijd. Daar hebben we wel waardevolle tips voor gekregen van PostNL. We kunnen ook altijd bij ze terecht met vragen en die support helpt. In feite zijn we toch eigenlijk met maar een klein team de grote koffie-wereld aan het veroveren.”



Over Moyee

Moyee is een playfully provocatieve koffiemark dat 's werelds eerste FairChain koffie lanceert. We zijn een social enterprise van de toekomst - door Vrij Nederland verkozen tot radicale vernieuwer - en we wonnen meerdere awards.

Op dit moment verdwijnt 85% van de totale koffiewaarde in de zakken van een handjevol grote multinationals, die wij Big Coffee noemen. Dit betekent dat de koffieboeren achter blijven met slechts 15% van de waarde. Waarde waar niets 'toegevoegd' aan is - slechts 2% is daadwerkelijk winst! Wij mogen dan ondernemers zijn, maar deze disbalans is op geen enkele manier te rechtvaardigen! Vandaar Moyee.

Wij zijn niet tegen Fairtrade, we gaan alleen een grote stap verder dan zij. Met FairChain proberen we eindelijk de koffieketen te herstellen. Ons doel is om een 50/50 balans tussen koffieproducenten en koffiedrinkers te creëren. Best wel een hardcore ambitie, maar we zijn al goed op weg. Naast de 20% FairChain premie voor de koffieboeren laten we 300% meer geld achter in het koffieproducerende land! En dat terwijl jij niet meer betaalt voor de koffie, win-win!

Het branden en verpakken vindt plaats in Ethiopië, wij verkopen de koffie en de waarde wordt netjes gedeeld. Een eerlijke relatie tussen producenten en consumenten. Deze eenvoudige verschuiving in de koffieketen verbetert het leven van miljoenen mensen op een radicale en positieve manier.