

te winnen, kwam de mobiele slachteenheid hier en daar in de media en de reacties waren positief. Dat heeft mij gesterkt in mijn idee.

Een deel van de prijs die ik won, was een begeleidingstraject door het Innovatiesteunpunt, Steunpunt Korte Keten, BioForum en SBB. Heel waardevol. SBB heeft mij bijvoorbeeld geholpen met de cijfers. Ik had wel het idee dat het rendabel kan zijn, zij hebben berekend hoeveel kippen ik moet slachten, welke invloed het aantal geslachte dieren heeft op de finale rekening ... Ik kreeg ook hulp bij het indienen van mijn VLIF-dossier. Met succes, want die steun heb ik gekregen. Samen met BioForum, Steunpunt Korte Keten en Innovatiesteunpunt ben ik nu druk bezig met de verdere ontwikkeling. Het grote nadeel is dat dit een primeur is in België. Een mobiele slachteenheid is hier nog niet gekend en er zijn dus geen voorgangers waarop de vergunningscommissie zich kan baseren. We gaan nu binnenkort met alle betrokken partijen samenzitten om alles goed uit te leggen en hopelijk komen we tot een vergunning. We hebben een constructeur bezocht in Duitsland en op die manier zo veel mogelijk informatie verzameld voor opmaak van mijn dossier.



Er is een tekort aan slachthuizen op bereikbare afstand. Met name voor kleinere bedrijven die pluimvee als nevenactiviteit hebben.

Bijkomend probleem is dat ik niet enkel een vergunning moet hebben op mijn eigen locatie, maar ook bij de boeren waar ik ga slachten. Hopelijk worden dat terugkerende klanten, dus het werk is grotendeels eenmalig.”

Materialen van hier

“Ik vind het enorm jammer dat het je als ondernemer soms moeilijk wordt gemaakt. Ik zou graag zien dat het beleid er mee de schouders onder zet opdat dit project er komt. Want ik ben er rotsvast van overtuigd dat het een goed project is, zowel naar de mensen als naar de dieren toe. Het zou een enorme gemiste kans zijn, mocht het er niet kunnen komen. Maar ik heb vertrouwen in de overheidsinstanties dat het lukt!”

De volgende stap wordt de aankoop van de onderdelen. “Het plan van de mobiele slachteenheid is klaar, de offertes zijn binnen en nu moet ik de materialen aankopen en ook beginnen werken aan de website. Ik bouw het project vanaf de grond op, met materialen van leveranciers van hier. Het is voor mij zeker ook niet te sterk beperkt qua locatie. Ik wil graag over heel België actief worden, we zijn een klein land, dat mag geen probleem zijn.” ■



Patrick Pasgand
innovatieconsultant
patrick.pasgand@innovatiesteunpunt.be

Maak je begeleiden

Nieuwe en innovatieve projecten zijn vaak complex en vragen om een langdurige professionele trajectbegeleiding. Onze taak bestaat erin een klare visie te brengen op het projectidee en de bijhorende business-case of verdienmodel. We gaan op zoek naar sterktes en zwaktes, opportuniteiten en bedreigingen. Vooraf goed nadenken, overwegen en benchmarken is aangewezen. Aan de hand van een Business Model Canvas ontwerpen we samen een helicopterview: welke diensten of goederen willen of kunnen we aanbieden via welke kanalen en welke klanten beogen we hiermee te bereiken, welke strategische partners kunnen ons hierbij helpen, wat kunnen we zelf en waar hebben we externe hulp bij nodig, zijn er mogelijke subsidiekanalen? En ook, wat kan ik hiermee verdienen of bijdragen? We kijken samen welke de noodzakelijke partners zijn, hoe een tijd- en actieplan er kan uitzien en bewaken vervolgens het hele proces. Elke partner zorgt voor de inbreng van zijn specifieke expertise en de toegang tot zijn netwerk. Hoe beter deze samenwerking, des te groter de kans op succes.



Het Innovatiesteunpunt is een initiatief van Boerenbond en Landelijke Gilden in partnerschap met Cera en KBC.