

vanzelfsprekend. Daarvoor is een speciale isolerende verpakking nodig, die ons product in perfect bevroren staat houdt van de diepvriezer in de winkel, tot die bij de klant in de keuken. Daarvoor zijn we nu volop verpakkingen aan het uittesten.”

“Milieutechnisch scoren onze stallen goed.”

Hulp zoeken en vinden

“Deze maand zijn wij precies een jaar aan het produceren. En daar komt heel wat bij kijken. Door het FAVV zijn we goed ondersteund. Ze zijn best streng, maar we kregen er ook heel goede tips. Een deel van ons eierlokaal is afgebakend en omgevormd tot een productieruimte die aan alle eisen voldoet. Bij het Steunpunt Korte Keten volgde ik een cursus. Ik maakte ook gebruik van hun groepsaankopen. Zo doe ik mee aan de gezamenlijke labo-analyses en kocht ik de diepvriesboxen voor transport. Ook onze website maakten we samen met hun samenwerkingsverband. Ik heb ook innovatieconsulent Patrick Pasgang bij Boerenbond gecoracadeerd, omdat we graag wilden dat iemand van buitenaf eens zijn mening gaf over het product. Hij zag echt wat er was met het product en motiveerde ons om verder te doen. Hij doet ook aan mogelijke afnemers in het buitensland. Intussen zijn onze eerste stallen verstuurd naar Frankrijk. Er zelf naartoe reizen, kunnen we natuurlijk niet, want we zitten met de dagelijkse zorg voor de kippen.” “Die kippen komen altijd op de eerste plaats”, zegt Xavier. “Wij zijn positief over de situatie van ons bedrijf. Met het ei produceren wij een goed en goedkoop basisproduct. De mensen kunnen er – ook in tijden van crisis – altijd op terugvallen. En ook milieutechnisch

scoren we heel goed met ons verrijkte-kooisysteem. De huidige systemen van verrijkte kooi zijn zo opgebouwd dat de dieren comfortabel gehouden kunnen worden, een hele verbetering tegenover vroeger. In het proefbedrijf voor de pluimveehouderij worden opstellingen onderzocht om het systeem nog te optimaliseren. Daar kijken wij al naar uit.”

Automatiseren of niet

“De productie van de frozen crème brûlée doen wij momenteel nog allemaal zelf. Wanneer er een grote bestelling binnenkomt, is dat wel even doorwerken. We zijn elke dag zo’n 6 uur bezig met de kippen. Op drukke dagen werk je in totaal toch 13 uur. Dan draaien we 400 grote en 1700 kleine porties crème brûlée. Momenteel gaat al onze vrije tijd hier naartoe, maar dat is niet erg. We zijn blij dat het zo goed draait en we weten ook dat het maar tijdelijk is. Ik ben procesingenieur van opleiding. Ik zie in de productie veel mogelijkheden om te automatiseren waar we nu nog volledig manueel werken. Maar je moet wel een zekere omzet genereren om machines te kunnen bekostigen. Dat is nog niet voor mogelijk.”

Intussen zijn we al wel trots op het traject dat we hebben afgelegd. Als boer heb je nu eenmaal veel zaken niet in de hand: prijzen van het voeder, prijzen van de eieren ... Hier hebben we een product dat echt van onszelf is. Dat geeft een boost die een weerslag heeft op het volledige bedrijf. Als landbouwer is het niet goed om afwachtend te blijven zitten. De opportuniteiten liggen zeker niet voor het rapen, maar er is altijd iets dat je kan doen. En dat geeft nieuwe energie.” ■

“Deze innovatie geeft een boost aan het hele bedrijf.”



Patrick Pasgang

consulent korte keten en landbouwveredeling
patrick.pasgang@boerenbond.be

Zelf een product ontwikkelen, is dat wel iets voor mij?

Je moet een idee hebben en je moet geregeld producenten met diverse productideeën. Maar daar blijft het vaak bij. Ze voelen zich onzeker, weten niet hoe ze eraan moeten beginnen, hebben weinig notie van wetgeving, kennen niets van marketing en verkoop ... Doorzetters bewijzen het tegendeel.

Enkele eenvoudige tips tot succes:

1. Toets je idee af bij familie, vrienden en erfbetreders. Vraag bewust naar kritische opmerkingen. Ook zij zijn consument/gebruiker, je kan veel van hen leren.
2. School je bij in je eigen ondernemersskills, neem deel aan interessante opleidingen van AgroCampus (www.agrocampus.be/vormingen) of andere organisatoren.
3. Werk je idee uit met behulp van een business model canvas. Schat hierbij goed in: wat wil ik aanbieden, wie heeft hiervoor interesse, hoe kan ik deze bereiken, wat kan ikzelf en welke partner kan me hierbij helpen? En finaal hoe ga ik eraan verdienen? Een handleiding vind je op www.boerenbond.be/publicaties/business-model-canvas-voor-nieuwe-starters-land-en-tuinbouw.
4. Bespreek je idee met je consulent die je in contact kan brengen met de juiste personen of organisaties teneinde je te begeleiden in je traject.
5. Niet elk idee is onmiddellijk een succes, het is een traject met vallen en opstaan. Laat je niet ontmoedigen en geloof in jezelf.