







nieuw product ontwikkelen is een uitdaging”, weet Brenda. “Je gaat er voor 200% voor, of je blijft eraf. Wij doen ons werk heel graag, maar ik geef toe dat het best moeilijk is naar wetgeving en notificering toe. Dankzij de prijs die we wonnen via het Steunpunt Korte Keten konden we het notificeringstraject doorlopen. Om dat zelf te bekostigen, moet je al heel veel zeepjes verkopen!”

## “Het maakproces van zeep met geitenwei is ambachtelijk.”

### Van bijproduct naar sterproduct

De familie Van den Bosch en Kristel Gysemans werken goed samen. Een aantal keer per maand komt Kristel de wei van de vers rauwmelks gemaakte geitenkaas ophalen, die Brenda zuiver heeft opgevangen in gastronombakken. Die wei wordt dan meteen ingevroren en gebruikt wanneer nodig. Het is een mooie samenwerking en een nuttige bestemming voor een restproduct, maar rijk worden de makers er vooralsnog niet van. “Ten eerste zijn de pure grondstoffen duur. Daarnaast

duurt het maakproces lang. We verkopen de zepen voorlopig ook enkel in ons eigen boerderijwinkeltje, hier aan de deur. Daar is het product niet meteen zichtbaar. Mensen komen hier voor ijs, yoghurt of kaas en die zepen zijn een bijproduct. Ik hoop onze zepen nu meer kenbaar te maken op bijvoorbeeld ambachtenmarkten of zo, locaties waar mensen echt naar dit soort producten op zoek zijn”, aldus Brenda. “We hebben al wel een mooie display laten maken met vermelding van de gewonnen award en hopen de zepen binnenkort op die manier wat meer zichtbaar in bepaalde winkels te krijgen.”

“We wilden ook eerst zien hoe het ging lopen”, vult Kristel aan. “Het heeft tijd gekost om een eerste voorraad op te bouwen. Gelukkig wordt zeep beter door ze te bewaren. We hebben deze zomer een grote bestelling binnen gekregen voor de Dag van de Klant, gepersonaliseerde handgemaakte weizeepjes met het logo van de handelaar erop gestempeld. Zo’n stuk en vooral ook omdat de vraag lang op voorhand kwam, verkocht de weizeep volgens het authentieke ambachtelijke *cold process* wordt gemaakt. Onze zepen moeten na productie nog minimum vier tot zes weken uitharden. Onze weizeep is ook verrijkt met de essentiële olie.” ■



Kristel en Brenda werkten samen aan de ontwikkeling van de zeep met geitenwei.



### Patrick Pasgang

consultant Korte keten en landbouwverbreiding  
patrick.pasgang@boerenbond.be

## Denk goed na voordat je begint

Als startende ondernemer in de landbouw is het niet makkelijk. Als je te klein bent, wordt het moeilijk om een volwaardig inkomen te genereren. Je raakt ook moeilijk vergund, zeker als je verbreding nodig hebt om rendement te halen. Bij de keuze van een bedrijfsstrategie heb je vaak drie opties: schaalvergroting, specialisatie en automatisatie; differentiatie en werken aan een hogere toegevoegde waarde en tot slot diversificatie en nieuwe activiteiten ontwikkelen. De Boskeshoeve koos voor de tweede optie, met positieve ervaringen. Vooraf goed nadenken over je ‘visie en strategie’ is een belangrijke eerste stap. Wat je wil aanbieden, waarin je uniek bent, welke klanten interesse kunnen tonen en hoe je ze kan bereiken en beïnvloeden ... is een belangrijk element in je beslissingsboom. Nadenken wat je zelf hebt en kan om dit te bereiken, en welke partners je bijkomend moet betrekken om je doel te bereiken is ook belangrijk. Bespreek dit met mensen in je nabije omgeving, experts en/of je consulent. Ga na wat kan, mag en haalbaar is. Via het invullen van een Business Model Canvas krijg je nadien een beter overzicht. Een bruikbare tool vind je op onze website via de zoekfunctie.

“Goed voorbereid aan de start komen verhoogt je kans op succes.”