




BeCook!

Succeed your food project

De Gids
voor
voedings-
ondernemers



Door BeCook!

The background image shows three wooden spoons arranged diagonally on a dark, textured surface. The top spoon is filled with a bright yellow powder. The middle spoon contains several light-colored fennel seeds. The bottom spoon is filled with a brown powder. A large, semi-transparent orange circle is overlaid on the bottom right, containing the text.

Jouw voedingsproject een succes maken met de verschillende aspecten van het bedrijf, dat is onze dagelijkse missie. Omdat een gave of idee niets is zonder management, want uitstekende marketing moet vergezeld worden door procedures en inachtneming van de geldende regels. In deze gids kan de voedingsondernemer antwoorden vinden op de essentiële vragen die hij zich moet stellen alvorens van het project te lanceren.

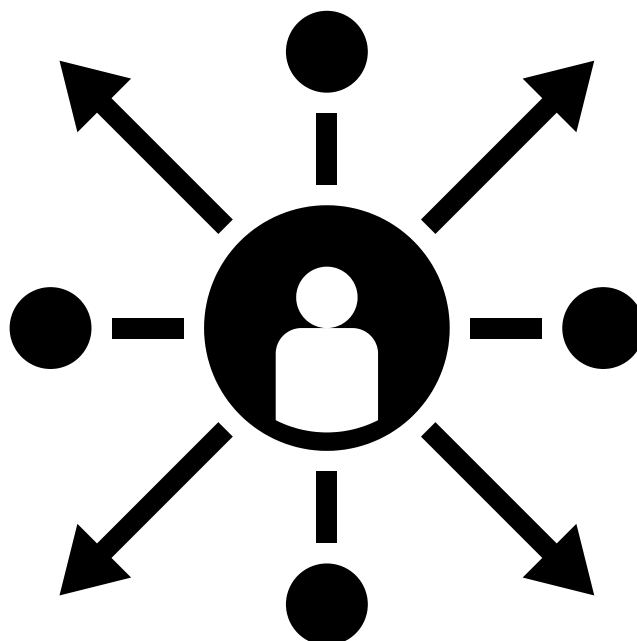
| | |
|--|----|
| 1. Kan ik beter als zelfstandige beginnen of een onderneming oprichten?..... | 1 |
| 2. Welke opleidingen moet ik hebben gevolgd?..... | 3 |
| 3. Welke vergunningen moet ik hebben?..... | 5 |
| 4. Hoe kunnen investeringen gefinancierd worden?..... | 6 |
| 5. Hoe kan ik mijn businessplan opstellen?..... | 8 |
| 6. Hoe kan ik de rendabiliteit berekenen?..... | 9 |
| 7. Virtuele of fysieke keuken?..... | 10 |
| 8. Welke regels zijn van toepassing?..... | 11 |
| 9. Wat is HACCP dan?..... | 12 |
| 10. Kan ik in het begin beter kopen of huren?..... | 15 |
| 11. Welke hygiëneregels moet ik volgen in mijn infrastructuur?..... | 16 |
| 12. En hoe zit het met co-kitchen?..... | 17 |
| 13. Kan ik ook thuis produceren?..... | 20 |
| 14. Zou ik zelf produceren of het uitbesteden?..... | 21 |
| 15. Hoe beheer ik het transport naar mijn klanten?..... | 22 |
| 16. Hoe kan ik biologisch, lokaal en economisch circulair produceren?..... | 23 |

1. Kan ik beter als zelfstandige beginnen of een onderneming oprichten?

Deze vraag komt altijd terug als iemand een nieuw project lanceert: is het nuttig om een onderneming op te richten (rechtspersoon) of kan ik beter beginnen als zelfstandige (natuurlijk persoon)? Er zijn meerdere factoren waar je rekening mee moet houden. Partena legt je in detail uit welke dat zijn.

Bedenk ook dat hoe complexer het project is (partnerschap, investeringen, personeelswerving) hoe nuttiger het is om je als rechtspersoon te organiseren.

Voor projecten die een eenvoudige beginstructuur hebben (1 of 2 partners, weinig beginmateriaal, geen externe investeerders), zal een start als natuurlijk persoon soepel en snel verlopen. De overgang van natuurlijk persoon naar rechtspersoon is de gebruikelijke weg van projecten die groeien en zich uitbreiden.



NATUURLIJK PERSOON

- Snellere besluitvorming
- Geen minimumkapitaal vereist
- Vrij eenvoudige en goedkope lancering
- Relatief eenvoudige boekhouding

RECHTSPERSOON

- Beperkte persoonlijke aansprakelijkheid
- Persoonlijke fiscale status voordeliger
- Persoonlijke financiële risico's beperkter

- Onbeperkte persoonlijke aansprakelijkheid
- Belasting van alle bedrijfsinkomsten bij personenbelasting
- Overdracht lastiger dan voor onderneming
- Financiële risico's volledig voor jouw rekening

- Startprocedure complexer en duurder
- Verplichting voor meeste ondernemingen om authentieke akte bij notaris op te stellen
- Boekhoudkundige en administratieve verplichtingen belangrijker
- Minder flexibele manier van werken vanwege vaste procedures voor veel besluiten

2. Welke opleidingen moet ik hebben gevolgd?

Bij het opzetten van je bedrijf is het nuttig om 2 toegangsniveaus te analyseren. Toegang tot management is vereist om commerciële werkzaamheden uit te oefenen. Je zult je basiskennis van management moeten bewijzen om ingeschreven te kunnen worden bij de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO). Het bewijs is een diploma of voldoende professionele praktijkervaring. Klik [hier](#) voor meer informatie.

De tweede toegang is gelinkt aan het beroep dat je gaat uitoefenen. Als je van plan bent om voeding te produceren voor directe consumptie (zoals een traiteur van een dark kitchen) of voor evenementen (trouwerijen, feesten,...) is een diploma voor restaurateur of traiteur-banketaannemer vereist. Als je je wil richten op de productie van brood, moet je een diploma voor brood- of banketbakker hebben. Deze 2 diploma's kunnen ook worden vervangen door voldoende professionele ervaring. Klik [hier](#) voor meer informatie.

Als je zelf niet beschikt over deze diploma's, kan een van je medewerkers zijn diploma ter beschikking stellen. Wij raden je aan deze clausule op te nemen in de arbeidsovereenkomsten van elk van je personeelsleden.



Voor de productie van voedingsmiddelen die niet binnen de 2 categorieën van de vorige pagina passen, is geen toegang tot het beroep vereist. Het gaat dan bijvoorbeeld om reeds bereide gerechten of verpakte producten die niet bestemd zijn voor onmiddellijke consumptie. Kom meer te weten over je project.



3. Welke vergunningen moet ik hebben?

Voordat je je commerciële werkzaamheden start in de voedingssector, wordt je gevraagd je in te schrijven bij het FAVV als zijnde werkzaam in de voedselketen (bv. traiteur, banketbakker,...). Het staat je echter vrij om verder te gaan met het onderzoeken, ontwikkelen en testen van je bereidingen zonder deze vergunning. Deze is namelijk pas vereist wanneer je producten ook daadwerkelijk in de handel zijn gebracht.



4. Hoe kunnen investeringen gefinancierd worden?

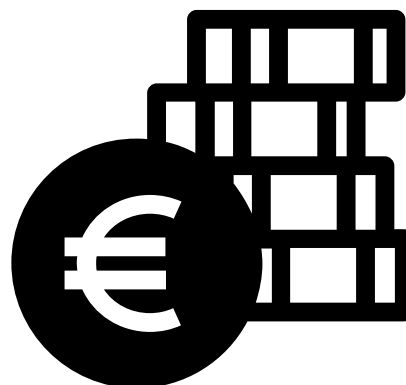
Klein of groot, ondernemingsprojecten hebben financiering nodig. Die zal worden gebruikt voor apparatuur voor je bedrijf, advies, communicatiemiddelen of bedrijfskapitaal. Er zijn verschillende mogelijkheden, die gecombineerd kunnen worden.

EIGEN VERMOGEN

Jouw eigen vermogen of dat van mensen waarmee je samenwoont. Dat is gebruikelijk de eerste kring. Het eigen vermogen kan worden gebruikt als kapitaalinvestering voor een banklening. Bankinstellingen steunen met alle plezier startende ondernemingen. Zo kunnen ze een klantenkring behouden waar toekomstige bedrijfsleiders tussen zitten. Wees je echter bewust van de garanties die zij kunnen eisen.

EXTERNE INVESTEERDERS

Externe investeerders, zoals business angels of venture capital. Onderschat de proceduretijd van "due diligence" niet, alsmede de noodzaak om deze investeerders de groei en de rentabiliteit van het project te tonen. De business angel zal je begeleiden vanaf de lancering van je project en vaak in je bedrijf actief zijn, terwijl venture-capitalbedrijven pas later in beeld komen wanneer de groei met nieuw kapitaal moet worden ondersteund.



CROWDFUNDING

Crowdfunding geeft particulieren de mogelijkheid om projecten te onderhouden in ruil voor aandelen, producten of diensten geleverd door het project zelf of een rentepercentage in combinatie met een terugbetaling van de investering. Deze particulieren zijn vaak gegroepeerd op platformen die ze met elkaar in contact brengen. Deze optie biedt je ook de mogelijkheid om over je project te communiceren.

STEUN VAN DE PUBLIEKE SECTOR

De subsidies en het publiek investeringsfonds zijn afkomstig van de 3 gewesten. Gevolgd door de locatie waar de werkzaamheden van je onderneming plaatsvinden. Met werkzaamheden wordt de plaats van productie bedoeld, die kan verschillen van het hoofdkantoor. De subsidies zullen je helpen met het terugbetalen van de investeringen die je hebt ontvangen. De investeringsfondsen komen vaak in de vorm van een lening of kapitaal in de vorm van geld.

Klik [hier](#) voor meer informatie.



5. Hoe kan ik mijn businessplan opstellen?

Dat is de andere grote vraag: hoe moet mijn businessplan eruit komen te zien? Er zijn zoveel boeken, cursussen, experts, dat eender wie zich kan verliezen in simpelweg het kiezen van een opleiding. Om de taak voor jou te vergemakkelijken, mag je niet vergeten dat een businessplan de antwoorden op alle essentiële vragen van commerciële werkzaamheden moet hebben. Een uitgebreide weergave van deze componenten is te vinden in het vrij beschikbare Business Model Canvas. Als je opmerkt dat sommige aspecten nog vaag zijn, wil dat zeggen dat je op de ontwikkeling ervan moet aandringen.

Wat betreft de details van je werkzaamheden: een financieel plan is bijzonder nuttig om de uitgaven en inkomsten van je toekomstige werkzaamheden te voorzien. Net als voor het businessplan zijn er zoveel verschillende modellen beschikbaar dat het voor ons onmogelijk is om een lijst op te stellen. Een goede manier om dit plan op te zetten, is door navraag te doen bij banken. Die hebben namelijk een "starterspakket" met de dossiers die je moet invullen, zodat je project serieus kan worden overwogen. Deze documenten worden sowieso opgesteld door deskundigen, of je nu met een bank werkt of niet.

Overweeg om hulp te vragen bij het uitwerken van deze 2 essentiële elementen van je project. Zo win je tijd en kwaliteit. Een boekhouder zal je financieel plan en de door jou begrote kosten kunnen valideren. Test de verwachtingen van je publiek/doelgroep door middel van een marktonderzoek om je verkoopcijfers te begroten. Digitale tools zijn er in overvloed op het internet en aan de hand van sociale media kun je antwoorden op je vragen vinden. Vergeet niet bij je doelgroep je idee en prijzen te verifiëren om deze te bevestigen. Het zal je verbazen hoe graag mensen beginnende entrepreneurs willen ondersteunen.

6. Hoe kan ik de rendabiliteit berekenen?

Kostenbeheersing is essentieel in een volumemarkt waar de marges per product beperkt zijn. De 4 grote kostenposten zijn: grondstoffen (inclusief verpakkingen), personeelskosten en de kosten van infrastructuur en logistiek. De verdeling tussen de 4 onderdelen varieert naargelang het aanbod en volume. Daarbij zullen dan ook nog de reclame- en marketingkosten komen. Vergeet bij je berekeningen niet dat geïnde BTW per kwartaal zal worden terugbetaald, aangezien de tarieven voor de verschillende levensmiddelen categorieën variëren. Vraag de hulp van een boekhouder en maak tevens gebruik van financiële plannen die betrekking hebben op jouw soort werkzaamheden. Ten slotte is zo'n plan handig om ervoor te zorgen dat je geen kosten over het hoofd ziet en deze realistisch kunt evalueren.

Met behulp van professionals kun je bepaalde typische valkuilen vermijden. Bijvoorbeeld: een verlies van 10% aan ingrediënten tijdens je productie, als gevolg van het overgieten van een mengsel alsook verdamping tijdens het koken, is een gangbare norm. Ten slotte is een plan zinvol als het wordt opgevolgd en gecontroleerd. Vergelijk je verwachtingen regelmatig met de realiteit om deze aan te passen en je financiën onder controle te houden. De digitalisering van het vak zal je enorm helpen bij het toepassen van deze controle terwijl je verschillende inzichten wordt aangeboden met betrekking tot de rendabiliteit per artikel, per familie, etc.

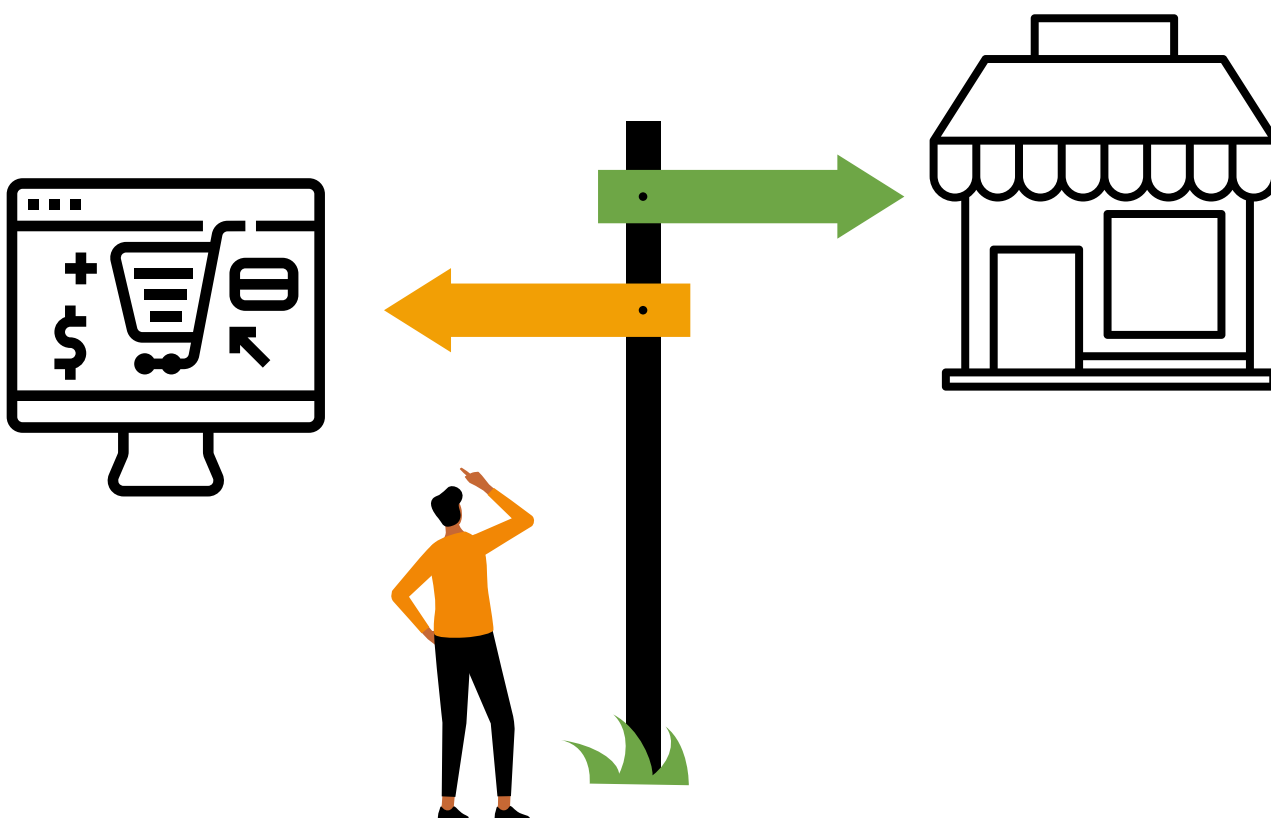


7. Virtuele of fysieke keuken?

Deze vraag wordt steeds vaker gesteld nu dat online winkelen toegankelijker dan ooit is voor de gewone internetgebruiker. Met deze vraag wordt ook een antwoord gegeven op de vraag welke benadering de voorkeur heeft: een directe benadering van de consument (Business-To-Consumer) of een indirecte benadering (Business-To-Business).

Ga alvorens een beslissing te nemen de opties van elementen na, zoals: bewaartemperatuur van je producten, houdbaarheidsdatum, fragiliteit, gevoeligheid.

Kijk ook hoe het met deze zaken zit bij winkels die je misschien wel interesseren. Zijn er al veel concurrenten? Zijn hun producten bij alle winkels beschikbaar? Ben jij de eerste of twaalfde producent op deze markt? Op welk verzorgingsgebied richt je je? Neem ook contact op met deskundigen en test de wateren met mensen die actief zijn in je doel- of subsector.



8. Welke regels zijn van toepassing?

De voedingssector wordt gekenmerkt door de gecontroleerde regelgeving van het FAVV in België. De impact van de regels alsmede de controles op je werkzaamheden zullen afhangen van het soort productie dat je voor ogen hebt, alsook van het type verkoop (B2C versus B2B). Het gebruik van sommige ingrediënten wordt meer gecontroleerd door de autoriteiten dan andere. Laat je echter niet ontmoedigen, de hele sector is aangepast en gewend aan werken met deze regels.

Op basis van het risico gelinkt aan je werkzaamheden zal een overeenkomst, autorisatie of registrering vereist zijn. De reglementen en categorieën zijn terug te vinden op de [site van het FAVV](#).

Andere elementen waar je aandacht aan moet besteden als het gaat om regelgeving: de HACCP-regels, de houdbaarheidsdatum, en de traceerbaarheid.



Federaal Agentschap
voor de Veiligheid
van de Voedselketen



9. Wat is HACCP dan?

HACCP-METHODE

De HACCP-methode (Hazard Analysis Critical Control Point) is de analyse van gevaren en belangrijke controlepunten. HACCP is een proces van meerdere stappen waarmee de hygiëne wordt gecontroleerd. Concreet gezien lijkt dit op een dossier waarin de risicovolle stappen van je productie en de bestaande controlemaatregelen staan aangegeven. Tools of structuren zullen je helpen bij het opstellen van een plan. Sommige daarvan zijn gesubsidieerd, wat de kosten aanzienlijk vermindert.

HOUDBAARHEIDSDATUM

De houdbaarheidsdatum moet worden vermeld op alle verkoopbare voedingsproducten die niet direct worden geconsumeerd. De vaststelling van deze datum is van essentieel belang voor de voorlichting van de consument en moet worden gevalideerd door een laboratorium dat erkend is door het FAVV. Om de testkosten te beperken, is het echter mogelijk om zelf de eerste tests over verschillende perioden uit te voeren. Vergeet niet dat iedere aanpassing aan je product, productieproces of ingrediënten een andere reactie veroorzaakt. Het beste is dus deze testen uit te voeren wanneer je recept helemaal is uitgewerkt en dat je het maakt op de productielocatie waar je overweegt te gaan produceren.



TRACEERBAARHEID

Traceerbaarheid is een verplichte maatregel ter bescherming van de consument. Aan de hand daarvan kunnen de verkoop- en productieketens van de gebruikte ingrediënten getraceerd worden om eventuele afwijkingen of besmettingen op te sporen, voordat de producten worden doorgegeven aan alle professionele kopers van producten die de ingrediënten bevatten die verantwoordelijk zijn voor de besmetting.

In het dagelijks leven als producent neemt dit de vorm aan van een lijst van overeenkomsten tussen je eindproducten en de gebruikte ingrediënten aan de hand van de respectievelijke batchnummers. Tegen een gereduceerd tarief kun je digitale tools gebruiken om gemakkelijk deze maatregel na te leven.

Laat je niet ontmoedigen door al deze regels, maar vraag ervaren mensen om je vanaf het begin te begeleiden. Zij kunnen je helpen bij het opzetten van deze verschillende onderdelen.



10. Kan ik in het begin beter kopen of huren?

Zoals voor veel gesloten vragen is het antwoord: "dat hangt ervan af".

Kopen kan de beste optie zijn als je genoeg aantoonbare ervaring hebt, je je doelstellingen duidelijk kunt definiëren en je over de nodige middelen beschikt om te investeren.

Als jij behoort tot de 90% van ondernemers die zijn project lanceert, maar niet weet waar en hoe de productievolumes zich zullen ontwikkelen, niet over de nodige startfondsen beschikt of liever probeert het project te lanceren volgens de levenswijze "Fail fast and cheap", dan is huren de beste optie. Deze optie biedt meer flexibiliteit en vertrouwen bij het opzetten van je project.



11. Welke hygiëneregels moet ik volgen in mijn infrastructuur?

Als verantwoordelijke voor je infrastructuur, zal je de HACCP-regels moeten volgen aan de hand van een autocontrolesysteem. Onder HACCP-regels vallen alle maatregelen die moeten worden genomen door de operators om ervoor te zorgen dat de werkzaamheden en producten voldoen aan de reglementaire vereisten voor voedselveiligheid, productkwaliteit (waarvoor het FAVV bevoegd is) traceerbaarheid en aan de controle van het naleven van deze vereisten.

Zo zal je een autocontrolesysteem moeten aanschaffen dat is aangepast aan je infrastructuur en productie, een schoonmaakplan voor je infrastructuur en een plan met de richting van je productie (circulaire stroom) moeten opmaken en de temperaturen van je frigo's en koude kamers bewaken. Ook moet je de traceerbaarheid controleren, het verbruikte water analyseren en maatregelen nemen tegen ongedierte. Daarbij komt nog het beheer van de goederenontvangst, opslag (van grondstoffen en afgewerkte producten), afval, verpakking, vervoer van voedingsmiddelen, intern en extern bemonsteringsplan, hygiëneanalyse (hygiënogram), ijking, onderhoud van materiaal en inachtneming van de koude en warme keten.



12. En hoe zit het met co-kitchen?

De trend van werken in gedeelde ruimtes, zoals al bekend bij kantoren, wordt nu overgenomen door de voedingswereld, wat in het voordeel is van ondernemers die hun project goedkoper en met minder risico's willen lanceren. De co-kitchen ruimtes kunnen een gedeelde ruimte bieden (een grote centrale keuken waar alle ondernemers samenkomen) of individuele ruimtes die compleet uitgerust zijn. Er zijn evenveel opties als locaties die deze dienst bieden.

De regels van het FAVV blijven van toepassing, maar een groot deel van het beheer zal kunnen worden overgedragen. Je zult dus over meer tijd beschikken die je weer kunt besteden aan je project. Deze opties maakt het ook mogelijk om je kosten aan te passen naarmate je bedrijf groeit.

De ondernemers die voor deze optie kiezen, experimenteren ook met partnerschappen tussen leden van de gemeenschap van co-kitchen ruimtes en zelfs met co-creaties of associaties op langere termijn.



EIGEN INFRASTRUCTUUR

CO-KITCHEN



- Zelfstandigheid
- Gebruik van alle ruimtes
- 100% beschikbaarheid

- Variabele kosten
- Gemeenschap van marktspelers
- Partnerschappen
- Co-creatie



- Terugkomende kosten van infrastructuur
- Zelf verantwoordelijk voor:
 1. autocontrolesysteem
 2. circulaire stroom
 3. schoonmaakplan
 4. temperatuur van frigo's
 5. wateranalyses
 6. ongediertebestrijding
 7. ontvangst van koopwaar
 8. onderhoud

- Opslag van voorraad en klein materiaal tussen ieder gebruik
- Productieplanning



**Test en valideer je
project voordat je
het lanceert**

13. Kan ik ook thuis produceren?

Deze vraag stellen voedingsstart-ups vaak. Zolang de regels van het FAVV worden gerespecteerd, waaronder het isoleren van vlees-, vis- en zuivelproducten, is het antwoord ja. Het is echter de moeite waard te kijken naar de economische analyse van deze optie.

Wanneer huishoudelijke apparaten bestemd voor thuisgebruik worden gebruikt, wordt het productievolume beperkt door de grootte en de capaciteit van het apparaat, dat is gemaakt om een beperkt aantal mensen te voorzien. Bekijk het zo eens: in een huishoudelijke oven heb je meestal 2 lagen, terwijl de gemiddelde professionele oven er 10 heeft en veel dieper is. Elke kooksessie zal dus 20 keer meer verkoopvolume opleveren dan als je het thuis zou doen. Wetende dat je met deze apparatuur in staat bent om efficiënter, en dus sneller te koken, kun je het rekensommetje maken.

Hoogstwaarschijnlijk zullen je loonkosten veel hoger zijn dan je winst aan infrastructuurkosten. Bovendien kan thuiswerken leiden tot spanningen binnen je gezin, dat zich zal moeten schikken naar de FAVV-regels en een deel van zijn persoonlijke vrijheid zal moeten inleveren.

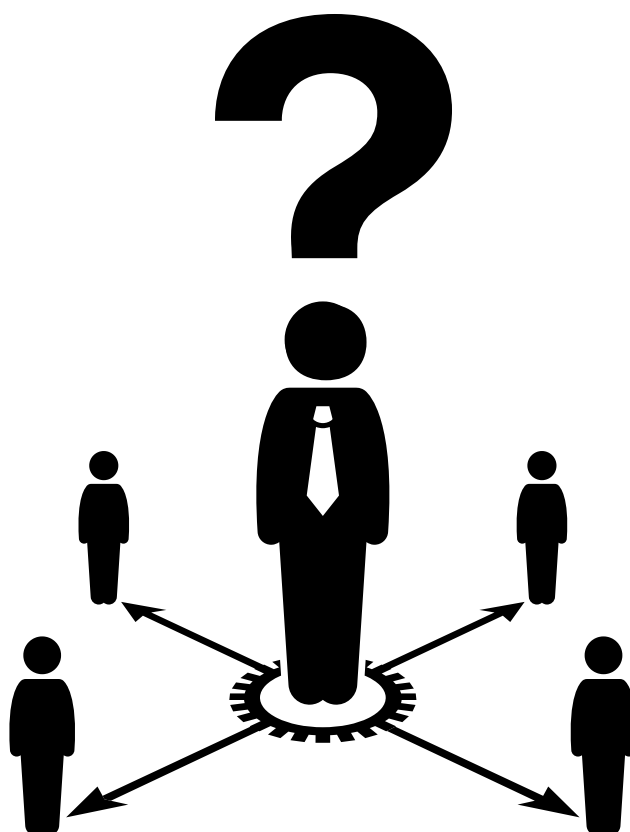


14. Zou ik zelf produceren of het uitbesteden?

Niet iedere bedrijfsleider is een expert op het gebied van koken, sommigen zijn marketingmeesters, anderen zijn geboren verkopers. Voor hen is het belangrijk om binnen hun voorkeursdomein te blijven en zich niet op onbekend terrein te wagen.

Uitbesteding, of outsourcing, is een geschikte en gangbare optie in deze sector. Houd echter rekening met enkele startersfactoren.

Een onderaannemer zal je vragen om je toe te leggen op een gegarandeerd minimumvolume om zijn eigen investering in het opzetten en de ingrediënten rendabel te maken. De verkoopvereisten zullen dus vanaf het begin hoog zijn. Wanneer je niet aan de volumes voldoet, kunnen sancties worden opgelegd voor het schenden van de overeenkomst.

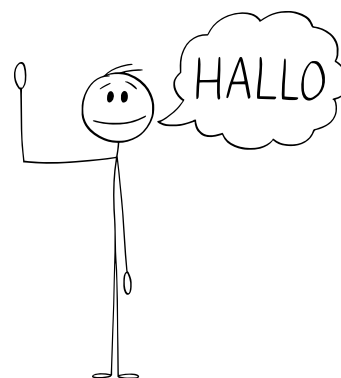


15. Hoe beheer ik het transport naar mijn klanten?

De beslissing om direct of via partners te verkopen zal van invloed zijn op je verzorgingsgebied en ook op de transportmiddelen die je moet voorzien. Als je direct verkoopt in een beperkt geografisch gebied, kun je partners op fietsen (en scooters of steps) overwegen zoals Molenbike of Dioxyde de Gambette. Voor deze korte trajecten zijn koeltassen voor verse producten ook geschikt.

Voor je leveringen die belangrijker of verder weg zijn, zijn auto's en bestelbusjes een goede keus. Afhankelijk van de vereisten voor de koude keten van je productie, kies je voor vervoer op kamertemperatuur of met koel- of vrieswagens. Hoe hoger de transportkosten per kilometer, hoe lager de temperatuur van de producten moet blijven.

Bedenk dus ook of je zelf gaat investeren in voertuigen en dus ook in de werkuren van de chauffeurs of of je deze taak gaat uitbesteden. Afhankelijk van het punt waarop je bedrijf van start gaat, zijn verschillende opties mogelijk. Vergeet echter niet dat de omzet in theorie altijd gemakkelijker te realiseren is dan in werkelijkheid.



16. Hoe kan ik biologisch, lokaal en economisch circulair produceren?

Deze 3 begrippen dienen als aanvulling en kunnen samen of apart worden bekeken. Elke combinatie is mogelijk. Het belangrijkste is dat je project coherent is en voldoet aan jouw filosofie.

Het biocertificaat in België wordt geregeld door 3 instanties. Welke instantie dat precies is, mag je zelf kiezen: Certisys, Quality Partner of Tüv Nord Integra. Elk van hen past de landelijke regels toe volgens de Europese richtlijnen.

Naast de officiële certificeringen bestaat er onder consumenten tegenwoordig de trend om te kiezen voor lokale producenten, wat een toename van de circulaire economie genereert. De laatste 2 begrippen zijn gunstig voor nieuwe, kleinere projecten; een ideale gelegenheid om nieuwe initiatieven te lanceren.





BeCook!

Succeed your food project



Dieudonné Lefèvrestraat 27
1020 Brussel



becook.brussels@gmail.com



+32 495 14 63 29



becook.be