

Is voedingsdistributie te weinig open voor vernieuwing?

Cornquet zet in op glutenvrije maïskroketten

Bart Vancauwenberghe, freelance journalist

Vechten tegen de bierkaai: dat gevoel heeft **Sietse Van Haute** bij de commercialisering van zijn nochtans al bekroonde product. De kok en zaakvoerder van **Cornquet bvba** bedacht zelf het recept voor glutenvrije maïskroketten, maar krijgt heel moeilijk deuren van verkoopkanalen geopend. "Groothandelaars en grote supermarkten zouden zelf meer inspanningen moeten doen om innovaties te promoten", vindt de Tieltenaar.

Sietse Van Haute baat met zijn moeder al jarenlang de aantrekkelijke brasserie **Poelbergsite in Tielt** uit. Omdat zo'n etablissement geen aardappelbereidingen mag serveren, bedacht hij zelf een glutenvrije maïskroket, gebaseerd op de in Noord-Italië en Oostenrijk razend populaire **polenta**.

Sinds februari dit jaar produceert hij de 'Cornquetten' in een loods van **'t Werkpand in Waregem**.

"De omschakeling van een volledig artisaan naar een semiautomatisch productieproces is een traject van verschillende jaren geweest. Gelukkig kreeg ik daarbij ondersteuning van **Bryo (Voka)** en het **Innovatiecentrum West-Vlaanderen**, dat me begeleidde bij het IWT-dossier, waardoor ik een subsidie van 15.000 euro kreeg. Voor de opschaling van het productieproces bundelde ik de krachten met **ILVO** (Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek)."

Sietse onderzocht eerst de mogelijkheid om in **Tielt** te produceren. "Alleen is er in de industriezones amper nog een vrij pand te vinden en moet je eigenlijk al een bepaalde schaalgrootte hebben om iets aan te kopen, wat voor mij onhaalbaar was.

Op de nieuwe industriezone **Groenbek** in **Waregem** (ontwikkeld door Leiedal) vond hij mede via **Start&GO** van POM West-Vlaanderen in september 2017 een geschikt onderkomen.

Distributie is een grote uitdaging

Nu staat de 28-jarige ondernemer voor de grootste uitdaging, met name de commercialisering van Cornquet. "Momenteel vind je mijn product onder meer in een Delhaize in Tielt, bij een traiteur in Waregem en natuurlijk in onze eigen brasserie. De meeste tijd spendeer ik aan het bekendmaken van de glutenvrije polentakroketten, maar ik ervaar een enorme terughoudendheid in de voedingsindustrie. Supermarkten, groothandels en traiteurs willen het product pas in het assortiment opnemen eenmaal het al voldoende bekend is bij de consument. Via een marketingbureau heb ik wel een eigen huisstijl laten ontwerpen. Voor een grote marketingcampagne die het product nationaal onder de aandacht van de consument brengt, heb ik de mogelijkheden niet. Om financieel gezond te worden, is het dringend tijd dat de verkoop in een stroomversnelling terechtkomt."

Nederland lonkt

Voor Van Haute is het essentieel om de recente **investering van 250.000 euro** in infrastructuur en machinepark in Waregem snel te rentabiliseren. Die is bekostigd met eigen middelen, een bancaire lening en een Winwinlening. Sietse onderzoekt alle mogelijkheden, ook die van export.

"In Nederland en Groot-Brittannië staat de glutenvrije markt al veel verder. Recent werd ik gecontacteerd door een agentuur, die er volop in gelooft en Cornquet in **Nederland** mee op de kaart wil zetten. Van zodra de verkooptrein op gang komt, kan ik in verdere ontwikkeling van het product investeren. Er zijn mogelijkheden zat om nieuwe varianten (lactosevrij, bioproducten, burgers, versies met insecten of zeewier) te bedenken en te produceren. Ook vennoten die erin geloven, zijn van harte welkom", besluit de enthousiaste jonge ondernemer, die staat te popelen om met zijn innovatie meer variatie in ons voedingspatroon te brengen.

www.cornquet.be



Sietse Van Haute van Cornquet ervaart een grote terughoudendheid in de voedingsdistributie voor zijn innovatieve polentakroketten. (Foto HOL)