

# Overal verse soep !

Dat Bizidee werkt, mag blijken uit de circa 15 effectieve start-ups die jaarlijks uit de Ondernemingsplanwedstrijd voortkomen. SoupSouks is één van de initiatieven die vandaag aanwezig zijn in de markt.



**Silvester Adegbotolu zaakvoerder Foods4U:**  
“Voor ons was, en is Bizidee nog steeds een erg waardevolle ‘deuropener’.”

Silvester Adegbotolu en Pascale Boeykens, finalisten van de vorige editie van Bizidee, hebben onlangs Foods4U opgestart. Het bedrijf is gespecialiseerd in dagverse producten die ondermeer via speciaal ontwikkelde automaten verspreid worden.

## Hoe is jullie avontuur begonnen?

**Adegbotolu en Boeykens:** Op een koude en regenachtige dag zaten we in de wagen en bedachten hoe heerlijk een kop verse soep zou smaken. Zo kwamen we op het idee van een verse soepautomaat. Als ingenieur heeft Silvester daar vervolgens een procédé voor uitgewerkt.

Toevallig zagen we in die periode een advertentie voor Bizidee. We schreven ons in voor de Ondernemingsplanwedstrijd, en voor we het goed en wel beseften, waren we één van de tien finalisten in de derde fase ! In november 2005 hebben we Foods4U opgericht en sedert januari van dit jaar verkopen we SoupSouks. Die naam werd ons ingegeven tijdens een trip naar Marrakech, waar we erg onder de indruk waren van de levendigheid, de geuren en de kleuren in de soeks.

## Wat doet Foods4U?

**Adegbotolu en Boeykens:** Foods4U is een alternatieve verkoopformule die we ‘*healthy foods vending*’ noemen. We bieden gezonde snacks aan in speciaal ontwikkelde automaten. Daarbij mikken we met name op alle gezondheidsbewuste mensen en omgevingen. Met onze SoupSouks machine mogen we nu reeds verscheidene scholen en bedrijven, maar ook luchtvaartmaatschappijen tot onze klanten rekenen. Dankzij SoupSouks kunnen zij 24 uur per dag verse soep aanbieden ! Maar Foods4U heeft ook een heel gamma verse slaatjes, sandwiches, fruit,

fruitsalades en zoete desserts. En de interesse in de markt voor ons concept blijft dagelijks groeien...

## Hoe hebben jullie het marktonderzoek aangepakt?

**Adegbotolu en Boeykens:** Wij hebben een aantal bedrijven benaderd waar we zelf klant bij waren: Telenet, Mobistar, Electrabel, fitnesscentra enzoverder. We legden hen uit wat ons idee was en dat we deelnamen aan de Ondernemingsplanwedstrijd van Bizidee. We herinnerden er hen ook aan dat we één van hun klanten waren... En dat werkte ! Zo plaatste Telenet onze enquête op het intranet zodat al hun medewerkers die konden invullen.

## Welke rol heeft Bizidee gespeeld in jullie succes?

**Adegbotolu en Boeykens:** Dankzij Bizidee konden we ons idee testen en kregen we waardevolle opmerkingen en suggesties – niet enkel van familie en bekenden, maar ook van vreemden, die toch wat objectiever oordelen. De feedback van de Bizidee-jury, die ondermeer bestaat uit professionele financiers, vormde daarbij natuurlijk een bijzonder goede graadmeter van het commercieel potentieel van het idee en onze plannen. De deadlines voor de verschillende fases van de wedstrijd zorgden tot slot voor de nodige externe tijdsdruk.

Tijdens de workshops vonden we de weg naar belangrijk materiaal om de haalbaarheidsstudie op te stellen, en van onze coach Etienne Trauwaert van VLAO – het Vlaams Agentschap Ondernemen – kregen we heel wat constructieve feedback. Hij hielp ons bovendien bij het opstellen van de enquête en bij het financieel plan.

De Bizidee-events ten slotte boden ons de mogelijkheid om



contacten te leggen met experts en professionals uit alle mogelijke domeinen. Zo werden we geïntroduceerd bij diverse banken, bij het Business Angelnetwerk van BAN Vlaanderen en bij CREAX, dat bedrijven helpt bij het op systematische wijze uitwerken van creatieve ideeën. Dankzij al deze contacten zijn we erin geslaagd om ons project te realiseren – op erg korte termijn ! We kregen ook de kans om met andere deelnemers te spreken, wat erg bemoedigend werkt: je wordt immers met dezelfde obstakels geconfronteerd en kunt ervaringen uitwisselen.

Kortom: voor ons was, en is Bizidee nog steeds een erg waardevolle ‘deuropener’: waar we ook komen, vermelden we onze deelname en het feit dat we als finalist zijn geëindigd. Dat alleen al blijkt voor potentiële partners een goede reden te zijn om met ons rond de tafel te gaan zitten !

**www.foods4u.be**