

Eigen Baas

Voor jezelf beginnen in de voedingsmiddelensector. Hoe doe je dat? Waarom begin je eraan? En hoe bevalt het? Eigen bazen vertellen over de leuke en minder leuke kanten van het leven als zelfstandig ondernemer.

Pascal Camps distribueert natuurlijke snacks en zoetwaren. Het verhaal van Camps Food.

“Op een gegeven moment was ik producten aan het verkopen die ik niet aan mijn eigen kinderen zou geven.” Pascal Camps (37) was drie jaar verkoopmanager en twee jaar managing director bij Concorp Brands, distributeur van onder andere Fisherman’s Friend. Camps zag dat de retail interesse had voor gezonde snacks omdat consumenten daar steeds meer naar op zoek zijn. Een gezond merk was niet mogelijk binnen het bedrijf. Camps legt uit: “Als merkconcepten zijn gebouwd op lekker, werkt het niet om ook een gezond concept te introduceren. De consument gelooft dat niet.”

Appelchips

Camps startte daarom een jaar geleden zijn eigen bedrijf. Appelchips was het eerste merk. Daarna volgden een biologische mueslireep en met de hand gebakken aardappelchips. “Want met alleen appelchips word je niet groot.” De chips ligt bij de supermarkten C1000, DeKamarkt, Jan Linders en Deen in de schappen. Meerdere nationale spelers gaan volgen vanwege het grote verkoopsucces. Camps zoekt over de hele wereld naar merken die in het assortiment passen. Daarna past hij in samenwerking met anderen de smaak en de verpakking aan voor de Nederlandse markt. “Met smaken zoals Britse ‘salt&vinegar’ hoef je hier niet aan te komen.” Afgelopen jaar draaide Camps Food met een klein verlies, zoals begroot. “Komend jaar wil ik al break-even draaien.”

IT-zaken

“Toen was er altijd geld om een nieuwe tv-campagne op te starten.” Camps weet wat de voordelen zijn van werken bij een groot bedrijf. “Nu is het anders. Waar ik erg blij mee ben is de vrijheid om een merk waar ik in geloof in het assortiment op te nemen. Bovendien kan ik nieuwe distributiekanaalen benaderen zoals tankstations. Aan de andere kant heb ik altijd iets om me druk over te maken, zoals IT-zaken. We moesten een ERP-systeem hebben, daar weet ik niets van, maar ik moet het wel regelen.” Naast Camps werkt er nog iemand in het bedrijf, op de backoffice. Zij verwerkt de binnenkomende orders. De toekomstplannen van Camps? “Over vijf jaar wil ik met een professioneel team aan natuurlijke snacks en zoetwaren werken en de beste distributeur van gezonde snacks zijn.”

Dikke auto

Camps heeft zich twee jaar lang goed voorbereid op de switch. “Want de trend is wel gezondheid, maar Nederlanders zijn niet altijd kritisch op wat ze eten. Ze willen veel voor weinig.” De omgeving reageerde overwegend positief op zijn besluit. Camps’ oude werkgever zag het ook wel aankomen. Anderen reageerden verbaasd dat hij zijn goede baan en dikke auto inwisselde voor een onzeker bestaan, zeker met twee jonge kinderen. “Maar de relatie met mijn vrouw is nog positiever veranderd. Ze is nu veel meer betrokken bij mijn werkzaamheden dan voorheen.”

Dionne Irving



Naam: Pascal Camps

Bedrijf: Camps Food BV

Sinds: oktober 2007

Maakt: distribueert natuurlijke snacks en zoetwaren

Aantal werknemers: 2

Advies aan aspirant-eigenbazen: spreid je risico!

Grootste valkuil: te veel op één concept focussen.

Werkweek (aantal uren): 70