

Gedink jy kan 'n kosbesigheid begin?

... 'n nuttige handleiding vir kosentrepreneurs



deur

Larry Dolley

in samewerking met die
Wes-Kaapse Departement van Landbou



Inhoud

Inleiding
- bladsy 2

So jy is seker jy wil die
voedselbedryf betree?
- bladsy 5

Wetgewing, regulering en nakoming
- bladsy 10

Uit die vuur en in die braaipan
- bladsy 11

Agentskappe wat jou kan help
- bladsy 13



Inleiding

Twee gebeure het aanleiding gegee tot hierdie handleiding. Een was 'n soortgelyke, maar meer bondige handleiding deur Campden BRI (2013); die ander was aanmoediging van 'n groot ikoon van die voedselbedryf, mnr Nick Starke. Soos die toeval dit wou hê, is 'n projek befonds deur die Wes-Kaapse regering geloods, en dit het netjies by die vereistes van hierdie projek ingepas. Ons sou ons handleiding die Suid-Afrikaanse weergawe van die Campden BRI-handleiding kon noem, vandaar die erkenning hier!

Om kos te maak en te verkoop blyk, op die oog af, 'n redelik ongekompliceerde taak te wees. Jy werk vanuit jou kombuis en ken waarskynlik baie mense wat op hierdie manier 'n bestaan voer. Jy ken dalk selfs mense wat van hulle kombuisse af na 'n groter perseel verskuif het en nou 'n suksesvolle sakemodel het. ***Wenk: Kyk of jy nie met sulke entrepreneurs bevriend kan raak nie, want hulle sal waarskynlik alles wat in hierdie handleiding vervat is reeds uit eie ervaring weet!***

Mikro- tot grootskaalse verwerking is egter nie so eenvoudig as wat dit lyk nie, en daar is baie redes hiervoor. Die belangrikste een is dat die publiek se gesondheid in hierdie bedryf op die spel is, ongeag die grootte van jou besigheid. As jy met jou produk iemand se gesondheid benadeel (hetsy 'n omgekrapte maag of iets ernstiger), kan die gort behoorlik gaar wees en spring jy dalk van vet in die vuur! Om hierdie enkele rede is daar wetgewing, regulasies en nakomingskwessies wat van toepassing is op alle voedselvervaardigers, vanaf die produsent van die saad vir aanplanting tot die verpakking van die produk en voorbereiding vir die eindverbruiker. Selfs die afval wat uit die vervaardigingsproses ontstaan en die bestuur daarvan is belangrik.



Die kwessie van nakoming in die voedselbedryf word al hoe ingewikkelder, aangesien openbare gesondheid 'n uiters belangrike kwessie is. Ons weet ook dat die verbruiker al hoe kundiger word. Inaggenome die toenemende voorkoms van litigasie vir nienakoming wat verbruikers raak, spreek dit vanself dat maatskappye baie goed georganiseerd moet wees om hierdie risiko te versag.

'n Mens sou nie kon verwag dat een enkele handleiding al die moets en moenies vir so 'n groot bedryf en lang waardeketting moet uitspel nie. Die doel van hierdie dokument is dus

om 'n handleiding daar te stel wat maklik is om te gebruik en om die belangrikste kwessies wat jou toegang die bedryf betref onder jou aandag te bring. Om in die voedselbedryf te oorleef, is egter 'n heeltewel ander storie - ek verwys terug na my vorige wenk. Hierdie handleiding bevat nie ALLES wat jy moet weet nie, maar slegs enkele van die BELANGRIKSTE dinge wat jy moet weet.

Die handleiding moet ook as 'n 'lewende dokument' beskou word, m.a.w. indien jy dink iets ontbreek en is belangrik, ontvang ons graag voorstelle oor wat om verder in te sluit. Hou asseblief net in gedagte dat ons nie 'n 500 bladsy-dokument wil skep wat mense aan die slaap gaan sus nie! 'n Omvattender handleiding kan dalk later en deur 'n ander befondsers aangepak word!

Beskou hierdie handleiding dus as 'n Foodie-pedia waartoe jy tot voordeel van die bedryf 'n bydrae kan lewer. Enige soortgelyke meer volledige handleidings wat reeds bestaan kan sekerlik die kersie op die koek plaas, maar beskou hierdie as ons eie bydrae tot onself as die voedselbedryf. CPUT is 'n akademiese instelling wat deel is van die bedryf - **ons eet, daarom bestaan ons!**


Larry Dolley





So jy is seker jy wil die voedselbedryf betree?

Ons wil graag hier die tipe vrae beantwoord wat ons, as die Agrifood Technology Station, gereeld vir kliënte vra, of wat hulle vir ons vra. Weer eens, daar is 'n wye spektrum van mense ter sprake - van diegene wat bloot 'n idee het of 'n droom koester, tot individue wat reeds suksesvolle maatskappye bestuur.

Het jy 'n idee of 'n produk? 'n Idee is dikwels nog geensins 'n produk nie, al lyk dit dalk asof dit 'n eenvoudige proses is om dit in 'n produk te omskep. Moet egter nie daarop staatmaak asof jy reeds daaruit geld maak nie.

Indien jy 'n produk het, verkoop jy dit reeds? Indien wel, uitstekend! Indien jy jou produk slegs aan vriende verkoop wat almal vir jou sê hoe briljant die produk is, moet jy eers wag totdat jy dit aan vreemdelinge verkoop om te kan sien watter onafhanklike, onpartydige terugvoering jy ontvang. Indien die terugvoering positief is, is jy op die regte spoor! Maar moet nog nie groot beleggings maak nie!

Het jy reeds 'n mark geïdentifiseer? Aan watter soort persoon wil jy uiteindelik jou produk verkoop? Is dit lae- of hoëinkomste-groepe? Het jy hierdie mark getoets? Het jy op hierdie stadium 'n vae idee van wat jou produk gaan kos? Indien nie, hou vir eers by die kleiner beleggings. Totdat jy die regte teikenmark vir jou produk het.

Hoekom is jou produk so spesiaal of uniek? Ons kry met baie soortgelyke produkte te doen - nog 'n soort sous, konfyt, piekel, sportdrankie, energiedrankie, en so meer. In vandag se hoogs mededingende markte moet die unieke mededingende eienskap van jou produk dit laat uitstaan bo die ander produkte, selfs al is dit bloot in 'n baie spoggerige verpakking of houër! Dit beteken egter nie jou produk gaan suksesvol verkoop nie ... dit hang ook van 'n paar ander faktore af!

Het jy 'n resep? Wonderlik! Maar dit kan egter dalk nie veel help nie! Jy gaan uiteindelik 'n formulering nodig hê, m.a.w. 'n meer wetenskaplik gekontroleerde stuk inligting wat jou produk se bestanddele en

uiteindelike proses presies beskryf. Jou resep sê dalk “'n teelepel asyn”. Jou formulering moet presies wees: “5 milliliter asyn”. Ensovoorts ...!

Is jou produk een met 'n 'hoë risiko'? Indien jy 'n hoërisiko-produk het, moet jy baie versigtig wees wanneer dit kom by die vervaardiging, preserving en verpakking daarvan. Voorbeelde van hoërisiko-produkte is rou en gekookte vleisprodukte en suiwelprodukte soos vars melk. Hoërisiko-produkte bederf maklik en kan mense siek maak of, in ernstige gevalle, selfs hul dood veroorsaak. Laerisiko-produkte kan egter in gewone omstandighede maklik verwerk word, vir lang tydperke geberg word en bederf nie maklik nie. Voorbeelde is poeierprodukte of produkte met 'n hoë suurinhoud. Hierdie enkele faktor kan 'n besigheid laat vou of voortbestaan, wat sowel die vervaardigings- en infrastruktuurkoste as koste met betrekking tot voedselveiligheid betref. ***Kies dus versigtig!***

Het jy 'n proses? Het jy 'n ten volle gedokumenteerde vloediagram van die produksieproses wat al die produksie-parameters aandui? Jy gaan uiteindelik een nodig hê. Dit gaan gewoonlik hand aan hand met jou formulering hier bo.

Op watter skaal produseer jy op die oomblik? Indien jy tans op kombuis-skaal produseer, moet jy besef dat indien jy 50 kg en meer gaan begin produseer, jy jou proses en moontlik ook jou formulering sal moet herontwikkel. In die meeste gevalle is dit nie 'n eenvoudige proses nie.

Is jou verpakking geskik? Kleinskaalse produsente hou dinge gewoonlik eenvoudig en goedkoop (soos dit behoort te wees). Na gelang van die risiko van jou produk kan dit dalk nodig wees om dadelik jou verpakkingsmateriaal of selfs die inligting op jou etiket op te gradeer. In albei gevalle kan dit implikasies vir openbare gesondheid inhou ... en natuurlik koste waarvoor jy aanspreeklik sal wees.

Wat is jou produk se raklewe? Dit is maklik om vas te stel, nie waar nie? Hou dit in die yskas en kyk wanneer dit 'afgaan'! Nie altyd nie – hou voedselveiligheid dus altyd in gedagte. Jy sal jou produk op die een of ander stadium by 'n betroubare laboratorium moet laat toets.

Dit kan belangrik wees vir etiketteringsdoeleindes, veral vir hoërisiko-produkte.

Bevat jou produk enige allergene? Allergene is goed wat allergiese reaksies kan veroorsaak, soos grondboontjies, gluten, stuifmeel en bysteke. Daar is so baie potensiële allergene en vatbare verbruikers. Indien daar bestanddele in jou produk is wat bekend staan as allergene moet dit op jou etiket aangedui word. Sorg dat jy deskundige advies hieroor bekom en hou in gedagte dat, indien jy kos produseer in dieselfde area waar neute verpak of vir 'n ander doel verwerk word, dit op jou etiket vermeld moet word.

Etikette: Etikette is die venster waardeur die publiek kyk om te bepaal of jou produk vir hulle geskik is op grond van gesondheidsoorwegings en ander redes. Wetgewing hieroor sluit die Etikettering- en Reklameregulasies ingevolge die Wet op Voedingsmiddels, Skoonheidsmiddels en Ontsmettingsmiddels in. Jou etiket moet deur 'n professionele persoon nagegaan word om seker te maak dat dit aan die wetlike vereistes voldoen. Ons sal later na tersaaklike wetgewing kyk.

Waar produseer jy jou produk? Indien jy jou produk vanuit jou huiskombuis produseer, sal jy waarskynlik sukkel om aan kleinhandelaars, veral die groter kleinhandelaars, te voorsien. Jy het 'n baie beter kans om groter kontrakte te kry indien jy jou produk in 'n professioneel ingerigte fasiliteit by jou huis produseer. Sodra jou besigheid egter groei, gaan die plaaslike munisipaliteit jou waarskynlik kom besoek en al jou planne lelik omverwerp. Berei jouself dus voor op groei en om uiteindelik na 'n formeel toegeruste perseel te verskuif met al die gepaardgaande koste en organisasiebestuur wat dit gaan vereis.

Het jy al kleinhandelaars genader? Indien wel, moet jy beseft dat jou produk dalk unieke mededingende voordele kan hê wat 'n slim en vaardige handelaar of produsent dalk sal wil namaak. Maak seker dat jy jou handelsgeheime slegs met bronne wat jy kan vertrou deel of waar jy die voordeel van 'n kontrak, verswygingsooreenkoms of een of ander vorm van beskerming geniet.

Verskillende nakomingsvereistes vir verskillende kleinhandelaars!

Kleinhandelaars het allerhande vereistes vir hul verskaffers. Sommige vereistes is verbonde aan maatskappy se voedselveiligheidstelsel, die aard van jou produk (byvoorbeeld halaal teenoor kosjer) en waar jy jou bestanddele vandaan kry. Jy sal aan hierdie vereistes moet voldoen voordat hulle jou produk sal koop.

Kleinhandelaars as 'vriende'! Groter kleinhandelaars het gewoonlik 'n ontwikkelingsprogram vir verskaffers. Dit is befondsing wat hulle beskikbaar stel om jou te help om aan die nakomingsvereistes te voldoen of om te help om jou besigheid te ontwikkel, aangesien dit tot hulle nadeel sal strek indien die produkte wat jy voorsien nie van 'n hoë standaard is nie. Vra hulle hieroor en vind uit hoe hulle jou kan help!

Staan saam! Hier verwys ons spesifiek na kleiner produsente en die voordele wat dit bied om deel te wees van 'n samewerkingsgroep. 'n Voorbeeld van hierdie soort samewerking is om 'n verskepingshouer te deel indien jy uitvoer. Jy het dalk nie die hele houer vir jou produk nodig nie, terwyl 'n ander produsent dalk ook 'n klein spasie in 'n houer benodig. Praat met mekaar! Die Western Cape Fine Food Initiative sal jou dalk hiermee kan help (sien hulle besonderhede onderaan).





Wetgewing, regulering en nakoming

Voedsel word deur 'n stel wette (veral rakende troeteldierkos) gereguleer, wat nodig is om die publiek te beskerm wat veiligheid en waarde vir geld betref. Hier is 'n paar administratiewe kwessies

- Het jy op 'n naam vir jou maatskappy besluit? Indien nie, sal jy moet seker maak dat die naam wat jy kies nie reeds gebruik word nie. Jy kan dit doen deur CPIC te kontak (www.cipc.co.za).
- Watter soort besigheid wil jy hê moet dit wees, bv. (Edms) Bpk, alleeneienaar of iets anders?
- Jy kan slegs vir lenings of ander vorme van finansiële ondersteuning aansoek doen indien jy 'n sakeplan het.
- Sal jy vir BTW moet registreer? Moet liever nie vir die SAID probeer wegkruip nie!
- Dit is in jou eie belang om 'n bankrekening oop te maak! Praat met 'n finansiële adviseur of bankbestuurder om seker te maak jy kies die regte soort rekening.
- Win advies in oor geskikte ouditeurs of 'n boekhouer wat jou kan help met SAID-vereistes, bankrekenings, lenings, ens.
- Begin om jou rekeningkundige/besigheidstelsels te ontwikkel, bv. template vir kontrakte, kwotasies, fakture, ens.
- Besluit oor pryse vir dienste/goedere, deposito's, ens.
- Ontwikkel 'n bemarkingstrategie vir produkte en dienste.
- Besluit of jy 'n webtuiste nodig het.
- Skep 'n e-posadres en stel 'n basiese IT-stelsel in werking.
- Koop of ontwikkel die gepaste sagteware.

Uit die vuur en in die braaipan! ...

Jy sal ten minste 'n **sertifikaat van aanvaarbaarheid** benodig vir 'n perseel wat aan Regulasies 5 en 6 van GNR. 638 van 22 Junie 2018: Regulasies wat voldoen aan algemene higiënevereistes vir voedselpersele, die vervoer van voedsel en verwante aangeleenthede reguleer, uitgevaardig ingevolge die Wet op Voedsel, Skoonheidsmiddels en Ontsmettingsmiddels, 1972 (Wet 54 van 1972).

Na gelang van die produkte wat jy produseer, kan die een of ander vorm van **halaalsertifisering** dalk nodig wees. 'n Soortgelyke scenario geld indien jy kosjer produkte wil produseer.

Jy sal dalk ook uiteindelik jou **perseel** so wil bou dat dit aan verskillende standaarde voldoen. Indien jy huur, sal jy dalk ook veranderinge aan die fisiese infrastruktuur moet aanbring om aan standaarde te voldoen. Wanneer 'n nuwe gebou ontwerp of 'n bestaande een opgradeer word, is dit tot jou eie voordeel indien dit volgens ontwerppraktyke vir goeie higiëne gedoen word. Dit dra egter by tot verdere koste.

Kleinhandelaars en ander verbruikers van jou produk kan ook dalk vereis dat jy een of ander **voedselveiligheidstelsel**, bv. Kritiese Beheerpunte vir Gevaarontleding (HACCP), installeer. Daar is verskeie ander stelsels soos ISO 22000, British Retail Consortium, ens. Die nuutste stelsel is FSSC 22000 as 'n wêreldstandaard. Dit word deur die Suid-Afrikaanse Raad op Verbruikersgoedere hanteer (www.cgcsa.co.za). Daar is 'n installeringskoste verbonde aan al hierdie stelsels en dan moet die instandhoudingskoste van die stelsel (insluitende werkkragte om dit te doen) ook in berekening gebring word.

Voordat jy **geoudit** kan word, moes jy eers 'n rekord van data oor jou produk en proses opgebou het. Dit kan dalk beteken dat jy op eie koste 'n stelsel waarmee jou produk, proses, personeel en toerusting getoets kan word, sal moet ontwikkel. Sodra jy 3 tot 6 maande se rekords het wat bewys lewer van goeie praktyke en dit kan ondersteun met 'n geïnstalleerde en funksionele stelsel, kan jy 'n oudit aanvra.

Indien jy die oudit slaag, kan jy 'n **kontrak** ontvang en 'n kleinhandelaar(s) se verskaffer word. Die verkryging van so 'n kontrak is egter nie 'n

uitgemaakte saak nie, aangesien jy te doen gaan kry met personeel by maatskappye wat verskaffers van spesifieke produkte werf. Dit op sigself kan 'n taak wees wat slegs deur 'n spesialis verrig kan word.

Indien jy nie die oudit slaag nie, sal jy **hulp** moet inwin om die gapings wat in die oudit uitgewys is, te vul. Hier sal jy dalk die koste moet aangaan om 'n konsultant te huur OF jy kan dit self probeer doen. Sodra jy die gapings gevul het, kan jy vra dat jy weer geoudit word, en so word die proses herhaal!

Wanneer jy 'n verskaffer aan 'n kleinhandelaar is, kan dit steeds nodig wees om gereelde oudits te ondergaan. Indien jy nie 'n daaropvolgende oudit slaag nie, sal jy tyd gegee word om gapings te vul en 'n **heroudit** aan te vra. Wanneer jy hierdie punt bereik, het jy nog nie eens al jou ander uitgawes in berekening gebring nie ... en dan kan dit **vreesaanjaend** raak.



Agentskappe wat jou kan help

Daar is egter hulp beskikbaar. Daar is verskeie agentskappe en privaat konsultante wat ondersteuning kan verleen. Een van die beter konsultasiedienste word aan jou verskaf deur 'n NETWERK van maatskappye en mense wat deur ervaring geleer het. Sluit by 'n groep aan wat netwerkgeleenthede bied. Twee van hierdie soort maatskappye is:

Agrifood Technology Station (ATS) www.cput.ac.za/ats

Western Cape Fine Food Initiative (WCFFI) info@wcffi.co.za

Verdere voorbeelde is subskripsie-verwant:

The Food Safety Initiative - www.foodsafetyinitiative.co.za

The Food Safety Network - www.foodsafetynetwork.co.za

Campden BRI (British) - www.campdenbri.co.uk

Consumer Goods Council of South Africa - www.cgcsa.co.za

En vele ander!

Help ons asseblief om hierdie handleiding uit te brei deur vir ons skakels, wenke en voorstelle te stuur. Ons soek byvoorbeeld goeie skakels na:

tersaaklike wetgewing;

tersaaklike organisasies; en

tersaaklike inligtingsbronne oor die bestuur van 'n voedselmaatskappy as 'n KMMO.



Kontak ons

Wes-Kaapse Departement van Landbou

Tel: +27 21 808 5111

Epos: info@elsenburg.com

www.elsenburg.com

Cape Peninsula University of Technology

Tel: +27 21 9596276

www.cput.ac.za/ats

Blog: <http://bit.ly/2ofoJ4H>

Twitter: @agrifoodtech

Take the Tour: <http://bit.ly/2o5DGt7>

