

Kasteel KaNeel

By KaNeeltje



Wie ben ik en waarom doe ik mee?

Mijn naam is Neeltje Van Dyck, oorspronkelijk afkomstig uit Westerlo. Op de middelbare school heb ik mijn vriend Sietse Thys, afkomstig uit Eindhout, ontmoet en de afgelopen twee jaar woon ik samen met hem in Eindhout. De reden waarom ik graag wil meedoen aan de wedstrijd, en die dan ook heel graag wil winnen, is al een droom van kinds af aan. Als kind ging ik bij de Chiro van Westerlo en deed ik ook fanatiek aan atletiek. Tijdens mijn vrije momenten bakte en kookte ik graag voor mijn gezin, want hierdoor geraakte ik echt volledig ontspannen. Het kookgen heb ik geërfd van mijn vader en van hem heb ik dan ook het meeste geleerd.



Mijn lagere schoolopleiding heb ik gevolgd in de Freinetschool triangel te Booischot. Daarna ging ik naar de Sint-Lambertusschool in Westerlo voor het middelbaar onderwijs, waar ik sociaal en technische wetenschappen heb gestudeerd. Vanaf mijn 15e levensjaar begon ik met mijn eerste studentenjob. Ik begon te zoeken in de horecasector en zo kwam ik terecht bij 't Contrast in Westerlo, waar ik heel wat jaren met veel plezier heb gewerkt. Na het middelbaar onderwijs volgt het hoger onderwijs maar die keuze maken liep niet van een leien dakje. Ik wist dat banketbakker mijn passie was en dat ik daarvoor wou gaan, maar een passende opleiding hiervoor vinden is niet evident in het hoger onderwijs. Omdat voedsel in het algemeen een grote interesse van mij is, besliste ik om voor de opleiding Voeding- en Dieetkunde te gaan in Leuven. De vakken die over voeding, koken en voedingsleer te maken hadden, lukte heel goed en daarvoor had ik ook veel motivatie. Maar voor de vakken die niet met voeding te maken hadden, was ik niet voor gemotiveerd. Na een jaar heb ik voor mezelf beslist om mijn ultieme droom na te jagen: patisserie! Ik begon de studies banketbakker in Geel (aan Thomas More) en besliste daarna om naar Antwerpen te gaan. Ondertussen ben ik daar ook de opleiding Hulpkok gestart. Die twee opleidingen probeer ik te combineren met een vaste job in de horeca. Ik heb een lange tijd in restaurant Diverso in Westerlo gewerkt, wat me echt op het lijf was geschreven.



De manier hoe ik daar met klanten kan omgaan, de afgewerkte producten kan voorbrengen aan de klant, de sfeer en nog veel meer zijn allemaal aspecten die ik wil verwezenlijken in mijn eigen toekomstige zaak.

Door de afgelopen jaren bezig te zijn in de horeca en te werken als patissier is mijn honger naar een eigen zaak alleen maar toegenomen. Zo heb ik ook deelgenomen aan 'Mijn Pop-up Restaurant' van VTM, samen met een vriendin uit de kookles. We raakten tot de laatste selectieronde maar vielen hierna spijtig genoeg af omdat de productie vreesde dat wij elkaar wel lang genoeg kenden. Ik zit bomvol ideeën die ik maar al te graag in de realiteit wil uitvoeren. Ik wil de mensen laten meegenieten van mijn interesses en mijn visie, die ik heb uitgewerkt in mijn concept. Ondertussen ben ik al met mijn eenmanszaakje in de patisserie gestart: KaNeeltje. Ik ben patissier op bestelling en heb ook mijn eigen foodkraampje. Dat loopt heel goed maar ik voel dat ik veel meer wil, en kan, doen dan dit. Ik heb vorige zomer al het idee gehad om een pop-up ijssalon te openen in Eindhout (in onze toenmalige tuin) maar dat werd niet goedgekeurd door onze huurbaas. Dus dit is ook zeker een idee dat ik zou willen doortrekken in mijn pop-up, waarover later meer.



Ik beschrijf mezelf als jong, maar enorm ambitieus. Ik heb nog lang niet het maximale uit mezelf gehaald en ik hoop mezelf verder te kunnen ontplooiën in het oude, en statige, gemeentehuis van Eindhout. Als ik de wedstrijd zou winnen, ben ik bereid mijn hart en ziel in mijn zaak te steken. En dan droom ik natuurlijk al verder en hoop ik dat ik het op een dag zou kunnen kopen of verder te huren in de toekomst. Maar uiteraard eerst beginnen bij het begin: jullie overtuigen van mijn concept.

Wat is mijn idee?

Het concept Kasteel Kaneel

Zoals jullie al hebben begrepen uit mijn achtergrondschets ben ik van plan om een horecazaak uit te baten in het pand. Kort samengevat zou mijn concept een gezellige ontbijt- en lunchbar worden. Daarnaast staan de kwaliteit van de producten en een goede bediening centraal. Qua openingsuren zou ik mikken op 6 dagen van de 7 open te zijn en dit van 8u 's ochtends tot 19 u 's avonds. En dit alles, uiteraard, op een prachtige locatie Eindhoutdorp 13.

Ik zal een ontbijtkaart en een lunchkaart aanbieden, die beiden niet extreem uitgebreid zullen zijn omdat ik de versheid van mijn producten wil garanderen; kwaliteit boven kwantiteit. Bovendien wil ik ook samenwerken met De Merode Ondernemers om zo ook lokale producten te kunnen aanbieden. Bijvoorbeeld confituren en siropen van de Vliertuin, paternosterbier en kaas van de Paters en Prinsen, Rundsvlees van hoeveslagerij Ter hees, biologische appelsappen van De Boogerd, hoeveijs van De ploeg, Looise spiekes van Lintermans, geitenkaas van Het polleke, Verse yoghurt en honing van 't Heuninghof,... en ga zo maar door. Mijn gevoel zegt dat de Kempenaars fier zijn en belang hechten aan de eigenheid van producten uit hun streek. Daarom wil ik mijn klanten ook in contact brengen met hun eigen streekproducten. De hypes zoals freackshakes en gin bars in grote steden kunnen wel leuk zijn maar heel onpersoonlijk. Daarom wil ik het ook echt houden bij de authentieke producten maar dan op een iets verfijndere, frissere, en vernieuwendere manier en ook gewoon veel lekkerder!





De ontbijtkaart bevat vooral veel vers fruit en granola. Eitjes op veel verschillende manieren met een frisse salade en vers brood. De honing en geitenkaas uit de streek op een leuke manier gebracht. Bovendien werk ik in het weekend ook met een uitgebreid ontbijtbuffetje op reservatie.

De lunchkaart kan vanaf 's middags tot 18u worden besteld.

Bij elk gerechtje, zowel de sandwiches, bokes, groententaartjes die ik presenteer, zal een verse salade worden geserveerd. In mijn salades wil ik niet alleen werken met de typische groentjes die je in het algemeen sneller geserveerd krijgt, zoals sla, tomaten, wortelen etc. Zo zou ik onder andere graag avocado's, kerstomaten en vergeten groenten in elke salade serveren. Naast de standaard ontbijt- en lunchkaart zal ik ook werken met een suggestiebord waar ik de seizoensgebonden producten verwerk in enkele gerechten en waar ik ook mijn creativiteit in kwijt kan.

Uiteraard zullen bij dit alles ook heel wat van mijn specialiteiten op het menu staan zoals versgebakken taartjes, gebakjes en groententaartjes.

Een verse, lekkere koffie, een eerlijk geproduceerde thee (van Ann de Meulemeester), een homemade ice tea, een streekgebonden biertje en nog veel meer zal je bij mij zeker terugvinden op de kaart. Met mijn certificaat theesommelier en barista hecht ik heel veel belang aan het serveren van de juiste dranken en de eerlijke handel hiervan. Uiteraard hoort bij al dit een versgebakken koekje van KaNeeltje.



De bediening is voor mij van absoluut levensbelang. Ik wil dat mijn klanten altijd heel hartelijk onvangen worden. Persoonlijk is dat voor mij een van de belangrijkste aspecten als ik zelf ergens iets aan het eten of drinken ben.

Het personeel moet op een correcte manier geïnformeerd worden om zo de juiste informatie over te brengen en om zo weinig mogelijk misverstanden te laten ontstaan. Klanten moeten het gevoel hebben dat er geluisterd wordt naar wat zij nodig hebben, of wat juist niet. Een goed voorbeeld hiervan is dat er rekening wordt gehouden met intoleranties en zwangerschappen. Zo moet het personeel onmiddellijk een alternatief kunnen aanbieden of een aanpassing van het gerecht kunnen voorstellen.

Een gezellig kasteel

Het interieur zal vooral bestaan uit veel frisse en lichte kleuren en tinten. De authenticiteit van het gebouw wil ik graag behouden maar wel met de nodige opfrissingen. In het algemeen wil ik zorgen voor een rustige uitstraling met hier en daar de nodige verrassingen en prikkels. Zo wil ik graag leuke wist-je-datjes over de streek of producten in de menu's verwerken. Dat wil ik niet alleen in de kaart doen, maar ook in het gebouw zelf, zoals bijvoorbeeld oude foto's. Kleine leuke belevingen zal je voordurend terugvinden in mijn zaak.

Kaarsjes van De Vlaspit uit de Merode zullen ook talrijk terug te vinden zijn in mijn interieur. Ook buiten aan het gebouw wil ik mijn persoonlijke toets zichtbaar maken voor toekomstige klanten of voorbijlopende mensen. Momenteel zorgt de hoge trap voor een lage toegankelijkheid voor rolstoelgebruikers, maar daar wil ik graag een oplossing voor vinden. Zo denk ik momenteel aan het installeren van een soort van vlak oprijstuk, maar de uitwerking ervan is nog niet op punt.

Kasteel Kaneel en de marketingstrategie

Een succesvolle zaak uit de grond stampen lukt alleen als je jouw concept op een positieve manier kan vertalen en overbrengen naar toekomstige klanten en buurtbewoners. Daarom ben ik van plan om de sociale media ten volle te benutten omdat dat een efficiënte low cost manier is om reclame te maken. Zo zal ik een instagrampagina aanmaken voor Kasteel Kaneel en daar zal ik op regelmatige basis een foto posten om huidige en toekomstige klanten warm te maken om mijn zaak een bezoek te brengen. Daarnaast ben ik ook van plan om op mijn Facebook regelmatig zaken te posten zoals foto's maar ook nieuwe gerechten en eventuele evenementjes die ik van plan ben te organiseren. Natuurlijk hoop ik ook dat bezoekers positieve dingen over mij op hun sociale mediakanaal posten; bij deze is de hashtag #kasteelkaneel gelanceerd. Daarnaast zal ik ook flyers en/of affiches verspreiden wanneer ik een evenementje organiseer. De naam 'Kasteel KaNeel' heeft een link met mijn zaak KaNeeltje. Ik wou deze naam niet volledig overnemen omdat het gaat over een ander concept. Maar hierdoor integreer ik wel mijn sterke merknaam in Kasteel KaNeel.

Bovendien lijkt het me ook een goed idee om vlak na mijn officiële opening een avond te organiseren voor alle zelfstandigen zaken uit de regio Eindhout. Zo kan ik hen uitnodigen voor een hapje en een drankje en dan kunnen zij mij ook beter leren kennen. Ik ben me ervan bewust dat mond-aan-mond reclame kan gebeuren in een café of tijdens het aanschuiven bij een bakker. Op die manier weet ik ook dat iedereen de juiste informatie over mij bezit en om zo eventuele misverstanden te voorkomen.

Kasteel Kaneel en de Kempische setting

Om mijn zaak bekendheid te geven kunnen er via De Merode Ondernemers flyers worden gemaakt die dan in heel de omgeving van de Merode een plekje krijgen bij de zaken en ondernemers die hier ook lid zijn. Daarnaast heeft mijn vader zelf zijn eigen vzw Westelfolk, die bestaat uit folkloreliefhebbers en muzikanten. Het lijkt me leuk dat zij tijdens mijn opening zorgen voor de muzikale toets. Bovendien zullen ze ook regelmatig terug te vinden zijn in mijn pop-up voor een optredentje of zelfs een cursus waarvoor klanten zich kunnen inschrijven. Een beetje folklore naar Laakdal brengen zal zeker zorgen voor wat ambiance in de omgeving.

Wat heb ik te bieden aan Laakdal? Eerst en vooral wil ik werken met producten uit de streek. Door samen te werken met De Merode Ondernemers zal ik mij ook regelmatig inzetten voor initiatieven vanuit de Merode. Hierdoor zal Laakdal meer in de kijker te komen staan en zal het bekender en aantrekkelijker worden voor toeristen. Omdat mijn zaak vooral bestaat uit daguren, is er ruimte voor eventuele initiatieven vanuit Laakdal of de Merode te organiseren in mijn pop-up na de openingsuren. Ook voor personen uit de streek die zelf een leuk idee hebben op gebied van muziek, workshops etc. die graag eens van zich laten horen en waar ik zelf ook achter sta ook een kans te geven om dit te tonen. Uiteraard is het gewoon ook een prachtig pand waar ik mijn concept perfect in vind passen.

Kasteel Kaneel kijkt vooruit

Tegen de zomer aan zou ik graag ook een lokaaltje omtoveren tot een ijssalon of beginnen met een mini-ijssalon foodtruck. Ik heb mezelf hier al over geïnformeerd en de combinatie is zeker mogelijk. Zo is er ook de mogelijkheid om het pleintje schuin tegenover het pand te gebruiken voor mijn ijssalon, hierover heb ik al contact gehad met de eigenaar. Ik zou op die plaats niet werken met bediening maar wel voorzien van tafeltjes en stoelen en een gezellige aankleding, zodat er toch een klein stukje groen is waar klanten kunnen zitten om van hun ijsje te genieten.

Kasteel Kaneel en cijfers

Hoewel mijn grote passie ligt bij patisserie en voeding in het algemeen bezit ik ook een diploma bedrijfsbeheer en heb ik een cursus gevolgd voor het berekenen van foodcost. Zelf de goede prijs kunnen stellen voor jouw producten is iets waar ik heel veel belang aan hecht en wat ook echt van uiterst groot belang is om de pop-up economisch rendabel te maken. In mijn financieel plan kan men alles heel gedetailleerd terugvinden. Daaruit zal ook blijken dat mijn pop-up zeker een kans heeft op slagen en dat ik haalbare eisen heb opgelegd aan mijzelf. En zoals ik eerder al heb verteld, droom ik ondertussen nog wat verder en hoop ik in de toekomst de pop-up verder te kunnen blijven uitbaten in het pand door het te huren/kopen.

Ik hoop dat ik jullie via deze weg een duidelijke schets heb kunnen geven over mijn idee.