

# De Notekraker heeft nieuwe eigenaar

**Uitgerekend in zijn 30e jaar komt De Notekraker uit Sint-Eloois-Winkel in andere handen terecht. Stichter en bezieler Bart Tanghe geeft de fakkel door aan overnemer Peter De Brauwer.**

Heeft u zich ook al eens afgevraagd waar al die zoutige borrelnootjes, olijven en ander lekkers voor bij het aperitief vandaan komen? De kans is groot dat de familiale kmo De Notekraker de leverancier van dienst is. Het bedrijf is in drie decennia uitgegroeid tot een gerenommeerde toeleverancier voor horeca, catering en traiteur, niet alleen in eigen land maar ook in het buitenland. Stichter Bart Tanghe begon er in 1984 mee. Letterlijk vanuit zijn garage. "Het idee kwam van mijn schoonvader, die vond dat er absoluut een gat in de markt was voor een breed gamma aan noten, maar ook van olijven, vijgen, dadels of abrikozen", aldus Bart Tanghe.

30 jaar na de opstart kiest Bart Tanghe nu voor een verkoop. De belangrijkste reden is eenvoudig: geen van zijn beide kinderen toont interesse om in het spoor van de vader te lopen. Na eerdere voorstellen van onder meer de grote Amerikaanse multinational Pepsico, werd de deal bezegeld met Peter De Brauwer, een 42-jarige boekhouder uit Oost-Vlaanderen.

"De zin om zelf te ondernemen zat er al van kindsbeen in", vertelt Peter De Brauwer. "Ik had met name het voorbeeld gezien bij ons thuis, waar mijn vader een vleeswarenbedrijf had (Animo) dat later werd overgenomen door Franki (nu Groep Willy Naessens). Na 17 jaar voor een baas te hebben gewerkt, had ik de droom van zovele Vlamingen: ik wilde vooral mijn eigen zaak. Via de Kortrijkse overnamebemiddelaar OBA ben ik actief beginnen zoeken. De voedingssector was me al lang bekend, dus was het ook logisch dat ik het daar ging zoeken."

Nieuwe bezems vegen schoon en dus gaat de nieuwe eigenaar er ook met ambitie tegenaan. Peter De Brauwer: "In de horeca is er nog veel groeipotentieel, zoveel is zeker. Maar ook buiten de horeca, zoals bij slagers, bakkers, voedingszaken of grootwarenhuizen, is er nog van alles te doen. Tot slot is er nog de verwerkende industrie, die ook vragende partij is. En dan zwijg ik nog over het buitenland waar er tal van mogelijkheden zijn want nu is dit bedrijf slechts actief in een handvol markten. Dit bedrijf is erin geslaagd om de Vlaamse cultuur van de borrelnootjes bij een aperitiefje ingang te doen vinden in andere landen. In Frankrijk bijvoorbeeld bestond dat niet, nu wordt het gemeengoed."



BART TANGHE EN PETER DE BRAUWER:  
**"IN HET BUITENLAND ZIJN ER NOG  
TAL VAN MOGELIJKHEDEN."**

Bij de Notekraker in Sint-Eloois Winkel werken er zes mensen. Het belangrijkste product, de borrelnootjes, worden ingevoerd vanuit de VS en uit Azië. Jaarlijks realiseert de kmo een jaaromzet van ongeveer 3 miljoen euro. (KC)

[www.denotekraker.eu](http://www.denotekraker.eu)