



BAKKERIJ DANHIEUX BESTAAT AL MEER DAN 270 JAAR

Al acht generaties lang wordt de bakkersmuts bij Danhieux doorgegeven van vader op zoon. De eerste generatie richtte de bakkerij op in 1740. Intussen staat de jongste generatie al tien jaar aan het stuur: in een andere winkel, met een andere visie. “Dertig jaar geleden was hard werken genoeg, maar nu is ook management heel belangrijk”, weet bakker en bedrijfsleider Koen Danhieux uit ervaring. Lees meer over de evolutie van de bakkerswereld in dit interview.

Er wacht een warm onthaal als ik de winkel binnenstap – het kadertje met het certificaat ‘Vriendelijkste handelaar’ pronkt terecht aan de muur. Ik vraag naar een brood waarvan ik de samenstelling niet ken, dus haalt de verkoopster het door de snijmachine zodat ik het kruim kan zien. Ze geeft nog wat uitleg en ik ben verkocht! Warme Bakker Koen Danhieux (38) weet hoe hij zijn klanten kan bekoren. Combineer dit ondernemende vakmanschap met de passie en ervaring van zijn bakkende vader, Johan Danhieux (64), en je krijgt het succesrecept van bakkerij Danhieux.

Wat weet je over de geschiedenis van de bakkerij?

Ze is ontstaan in 1740 en telt intussen acht generaties Danhieux-bakkers, waarvan er zes in Overijse werkten. Van de eerste generaties werd weinig informatie bijgehouden, we weten vooral veel van de laatste honderd jaar. Mijn grootvader Chrétien Danhieux stond tot zijn 57 in de bakkerij, samen met zijn vrouw. In 1977 werd mijn vader eigenaar, die vernieuwde de winkel nog in 1990. En sinds 2008 ben ik verantwoordelijk.

Hoe anders bakten en verkochten de vorige generaties hun brood?

Mijn overgrootvader bakte van zondagmiddag tot dinsdagavond: in een gemetste muuroven van 10 liter, in de kelder. Zot hé?! Mijn grootvader stond vooral bekend om zijn broodronde met paard en kar: hij bakte zo’n 800 broden en verkocht die dan op straat. Zijn werkdag startte altijd om 4 uur ’s morgens, nooit vroeger. Mijn vader is een ander paar mouwen: die gaat al zijn hele leven 200 kilometer rechtdoor voor de bakkerij.

Hij breidde het assortiment uit met koffiekoeken, taarten en (feest)gebak en verkocht alles vanuit één verkooppunt, zoals ook wij nog doen.



“Mijn grootvader stond vooral bekend om zijn broodronde met paard en kar: hij bakte zo’n 800 broden en verkocht die dan op straat.”

Jouw vader leeft echt in functie van ‘zijn’ bakkerij?

Ja, die heeft niet meer nodig. “Het zit erin sinds de kleuterklas en het zal er nooit uitgaan”, zegt hij zelf. De bakkerij is zijn leven. Maar toen het huwelijk van mijn ouders spaak liep, kon mijn vader de bakkerij onmogelijk alleen runnen. Dus nam ik de zaak over om te helpen – ik draaide toen al tien jaar mee in de winkel en het atelier.

Sindsdien helpt hij mij, en hoe! Hij werkt gemiddeld zo'n 12 uur per dag om alles voor te bereiden ... en hij geeft gas, vraag maar aan de bakkersgast die hem al jaren moet volgen (*lacht*).

Pak jij de zaken anders aan dan je vader?

Ik koos bewust voor de bakkerij en volgde, net als mijn vader, een bakkersopleiding. Maar voor mij is het leven meer dan mijn brood bakken en verdienen. Ik wil ook tijd voor mijn gezin en hobby's. En omgekeerd maakt mijn vrouw Wendy ook tijd voor de bakkerij, zonder haar zou ik het niet lang volhouden. Dertig jaar geleden was hard werken genoeg, nu komt er meer bij kijken. Uit het verleden leerde ik dat cijfers heel belangrijk zijn, niet alleen omzet en werkuren. Daarom focus ik op een vast assortiment dat vlot verkoopt en dat we perfect aankunnen met ons drie in het atelier. Daarmee ben ik perfect gelukkig.

Het verleden houdt je duidelijk alert voor de toekomst.

Zeker. Voor de buitenwereld was Danhieux altijd een bloeiende zaak, een begrip zelfs. Maar achter de schermen ging het soms wat moeilijker. Intussen loopt alles gelukkig weer gesmeerd, mede dankzij de hulp van Ceres ... en van mijn vrouw Wendy! Samen zetten we de bakkerij terug op het juiste spoor. Eerst combineerde Wendy haar fulltimejob met vele uren in de winkel. Intussen werkt ze halftijds en neemt ze ook alle bakkerij-administratie voor haar rekening. Omdat Wendy haar job zo graag doet, kozen we bewust voor een combinatie van de twee werelden. Voorlopig draait alles vlot op die manier en dat is voor mij het belangrijkste. Er staan hier wekelijks verkopers voor de deur om webshops te promoten, maar ik wil momenteel geen extra verkoopkanaal – want dat betekent ook extra uren, personeel en kosten.

Voel je de laatste jaren veel verandering in de sector?

Het aantal ambachtelijke bakkers is sterk gedaald. Twintig jaar geleden telde het centrum van Overijse vijf warme bakkers, nu zijn we nog met twee. De grootste concurrentie komt eigenlijk van kleine buurt- en supermarkten, zo snoepen benzinestations een groot deel af van onze koffiekoekenverkoop. Daarnaast werd ons assortiment ook veel uitgebreider: mijn grootvader bakte al zijn broden met dezelfde bloem, dat zou nu niet meer kunnen. Klanten zijn beter op de hoogte en kiezen bewust voor specifieke producten of ingrediënten, of net niet. Ze kiezen ook bewust voor dagverse producten, dus maken wij het verschil met de geur van onze versgebakken broden en pistolets in de winkel.

Wat gaat er momenteel makkelijk over de toonbank?

[Onze echte, Brusselse vloerpistolets worden goed gemaakt](#) – die zijn krokanter en authentieker dan plaatpistolets. Ook ons lichtbruin roggebrood, dat al generaties lang meegaat, blijft scoren. Algemeen vragen klanten meer grijs en meergranen dan wit, want gezond is populair. Ceres speelt daar slim op in met haar vast assortiment en Seizoentjes, zoals Nordic.



“Algemeen vragen klanten meer grijs en meergranen dan wit, want gezond is populair. Ceres speelt daar slim op in met haar vast assortiment en Seizoentjes, zoals Nordic.”

Levert Ceres meer dan lekkere bloemsoorten?

Ja: constante kwaliteit bijvoorbeeld, iets wat we ook nastreven voor onze eigen producten. Ceres was bovendien een enorme steun tijdens onze moeilijke periode, we staken echt veel op van onze intensieve samenwerking. Daarnaast springt onze vertegenwoordiger Filip De Geest geregeld binnen om poolshoogte te nemen. Willen we meer info over een bepaald product of recept, dan belt hij onmiddellijk naar het Contact Center en krijgen we het antwoord voor hij weer weg is. Van service gesproken.

Hoe willen jullie de komende jaren uitbouwen tot een succes?

De liefde voor het bakkersberoep blijft uiteraard de basis, belegd met een goede laag doorzettingsvermogen. Daarnaast blijf ik de cijfers in de gaten houden en verdiep ik mij wat in management, want naast bakker ben je ook bedrijfsleider. En we hopen natuurlijk dat Ceres blijft meebouwen aan onze toekomst.

Is de opvolging al verzekerd?

Haha, nee. Voorlopig hebben mijn zoon of dochter geen ambitie in die richting. Maar mijn vader gaat nog door tot ver boven zijn zestig, zegt hij (*lacht*) ... dus we blijven nog wel even bakken.

Bedankt voor de babbel. En nog veel succes!

Graag gedaan. En bedankt.