



JONG KOPPEL AAN HET ROER BIJ BAKKERIJ BEERSEMANS

“Je bent jong en je wilt wat”, dachten Thomas en Michelle. Dit enthousiaste koppel startte in juni 2015 met een eigen bakkerij in hartje Arendonk. Het begin was moeilijk, maar intussen draait dit duo als een geoliede machine en vonden de Arendonkenaars het kruimelspoor naar deze warme bakker. Bakkerij Beersemans biedt dan ook een uitgebreid broodassortiment, maakt haar producten vers met lokale ingrediënten en behandelt elke klant als een koning.

HOE JE VANDAAG DE DAG NOG EEN NIEUWE BAKKERIJ UIT DE GROND STAMPT?
DAT HOOR JE UIT DE MOND VAN BAKKER THOMAS BEERSEMANS.

Vanwaar het idee om een eigen bakkerij te starten?

Michelle en ik zijn beiden kind van zelfstandige ouders. De drang en drive om zelf iets op te starten kwam dus met de paplepel. Na mijn bakkersopleiding ging ik aan de slag bij bakkerij Van Laer in Pulle. Naast de kneepjes van het vak, leerde ik daar ook Michelle kennen. Zij studeerde logopedie en deed weekendwerk in de bakkerij. Eens ze was afgestudeerd, gingen we al snel op zoek naar een pand voor onze eigen bakkerij.

En zo kwamen jullie in Arendonk terecht. Zijn jullie van de streek?

Nee. Wij zijn oorspronkelijk van Zandhoven, zo'n 35 kilometer van Arendonk – al wonen we intussen boven de bakkerij. Via internet spotten we dit pand. Het was het eerste waarnaar we gingen kijken... maar er volgden er nog een hele hoop. Een goede bakkerij vinden is niet gemakkelijk: of ze moet goedkoop zijn zodat je nog kunt investeren, of ze moet mee zijn met haar tijd voor een eerlijke prijs. De bakkerij in Arendonk beantwoordde het best aan onze wensen, al was de investering niet mogelijk geweest zonder financiële en praktische hulp van thuis.

Hoe lang zijn jullie intussen bezig? En loopt alles zoals gehoopt?

Onze deuren openden op 13 juni 2015. De bakkerij was een jaar dicht geweest, dus we moesten ons cliënteel van nul opbouwen.

In het begin liep niet alles van een leien dakje. Ik wilde een groot en vers assortiment maar wist niet hoeveel ik elke dag moest bakken. We moesten dus heel wat weggooien en er mislukte ook geregeld iets. Maar uit die ervaring leerden we veel. Na drie maanden konden we al een fulltime bakker en een halftime winkelbediende aannemen. Zo werd de werkdruk beter verdeeld en de kwaliteit van ons assortiment gegarandeerd.

“Met de hulp van onze bloemmolen Ceres zetten we een hele verjaardagsactie op poten: we trakteerden elke bewoner van Arendonk op een gratis wit of grijs brood.”

Jullie mochten dus al een eerste verjaardagskaarsje uitblazen.

Inderdaad, en dat lieten we niet ongemerkt voorbijgaan. Met de hulp van onze bloemmolen Ceres zetten we een hele verjaardagsactie op poten: we trakteerden elke bewoner van Arendonk op een gratis wit of grijs brood. Iedereen kreeg een bon via de post. Ceres betaalde de bloem, wij zorgden voor de rest. Het werd een succes! We kregen veel mensen over de vloer – zowel bestaande klanten als mensen die nooit eerder kwamen of ons een tweede kans gaven na een soms mindere start. Sinds die actie blijven mensen komen, wat veel zegt over onze service en kwaliteit.



Is de concurrentie groot in Arendonk?

Hoe maken jullie het verschil?

Arendonk telt zeven bakkers met ons erbij. Vier ervan liggen, net als wij, in het centrum. Soms kiezen mensen voor de bakker waarbij ze het dichtst kunnen parkeren. De klanten die bewust voor ons kiezen, komen voor onze verse producten. Ik maak bijna alles zelf, liefst met kwalitatieve lokale ingrediënten. Zo zijn alle koffiekoeken gemaakt met echte boter, alle worstenbroodjes met gehakt van de beenhouwer, alle taartjes met fruit van de lokale fruithandelaar en alle pudding met rauwe melk van de boer uit de buurt. Het vraagt wat meer werk, maar wij zetten graag in op verse, eerlijke producten en lokale kwaliteit.

Zijn er 'specialekes' waarvoor klanten speciaal bij bakkerij Beersemans aanschuiven?

Naast ons vers en uitgebreid assortiment, appreciëren klanten ons Arendonks bierbrood – gemaakt met bier van de plaatselijke brouwerij. Ook op woensdag draait de deur iets vaker open, want dan loopt onze eclairactie 3+1 gratis. Sommige kindjes vragen specifiek naar ónze eclairs... want ze zijn verzot op de lekker verse pudding, gemaakt met verse melk van bij de boer. We verkopen ook versafgesneden kaas van een lokale abdi, een grote meerwaarde! Daarnaast ligt er wat voorverpakte charcuterie in onze koeltoeg, maar dat vind je ook bij de concurrentie. Net als een gratis kopje koffie voor de klanten.

Hoe zit het met de online promotie van jullie bakkerij?

Wij zijn redelijk actief op Facebook: we tonen foto's van ons assortiment en van nieuwe producten, laten klanten weten wanneer er een actie loopt en posten ook praktische info zoals folders en openingsuren. Is het even te druk? Dan delen we snel een leuke post van de [Ceres-Facebookpagina](#) – die staat vol kant-en-klare inspiratie voor bakkers.

Ceres is jullie bloemproducent, kozen jullie bewust voor deze partner?

Mijn vorige baas werkte met Ceres en was altijd heel tevreden over het contact en de ondersteuning. Kwalitatieve bloem vind je bij de meeste molens, het verschil zit hem in andere dingen. "Als je iets nodig hebt, moet je het maar vragen", zegt [mijn Ceres-vertegenwoordiger Jos Bouly](#) altijd. Dat deed ik dan ook bij ons eenjarig bestaan. Toen zette Ceres samen met ons een grote, gepersonaliseerde actie op poten – met extra klanten als resultaat! Naast een vertegenwoordiger die écht luistert naar wat ik wil, biedt Ceres mij ook nieuwe methodes, producten en inzichten. Ik ga geregeld naar een [demonstratie of workshop](#) – daar ontstond trouwens het idee om Arendonks bierbrood te maken.

Jullie investeren dus samen in de toekomst.

Eigenlijk wel. Dankzij Ceres informeren we onze klanten nu ook over de allergenen in onze producten. Dat gebeurt samen met FoodDESK: wij steken onze recepten in de computer, [FoodDESK](#) lijst alle gegevens en ingrediënten op en Ceres betaalt de factuur. Handig toch! Bovendien ondersteunt Ceres elke bakker met bakken promotiemateriaal van haar kwaliteitslabel 'De Warme Bakker': van vlaggen, kleren en materiaal tot folders, affiches en gadgets. Ook dat lokt extra klanten, zonder dat je er zelf veel tijd hoeft in te steken.

"Ik vind het belangrijk dat er warme pistoletjes liggen om 7 uur, dus haal ik ze pas tien minuten op voorhand uit de oven. Dat is een keuze natuurlijk."

Want tijd hebben warme bakkers waarschijnlijk vaak te kort?

Ja, je moet leven voor je werk. Zeker bij de opstart van een nieuwe zaak. En nog meer als je een uitgebreid assortiment van verse producten wilt. Ik vind het belangrijk dat er warme pistoletjes liggen om 7 uur, dus haal ik ze pas tien minuten op voorhand uit de oven. Dat is een keuze natuurlijk. Gelukkig wonen we boven de bakkerij, dus ik hoef de trap maar af te gaan. Dat is handig. En het lukt ons goed om werk en privé te scheiden: we noteren alle praktische zaken in een boek, dus boven wordt er bijna niet gebabbeld over de bakkerij.

Hoe ziet de toekomst eruit voor bakkerij Beersemans?

We blijven focussen op kwaliteit en service. En we blijven investeren in materiaal en nieuwe methodes. Misschien lanceren we binnenkort onze webshop – die staat eigenlijk al volledig klaar, maar is momenteel geen prioriteit. Als de zaken goed blijven draaien, overwegen we om een tweede broodautomaat te plaatsen: daaraan heb je eigenlijk weinig werk. En als je er om 5 uur 's morgens vers brood insteekt, doe je mensen die in ploegen werken een groot plezier. We hebben nog veel zin en ideeën dus!

Dan wensen we jullie nog veel succes!