



BANKETBAKKER GERLACHE INVESTEERT IN DE TOEKOMST

Achttien jaar geleden begon het echtpaar Myriam en Dany Gerlache, beiden banketbakker van opleiding, een bakkerij in Celles. Nu zijn ze met vijftien: tien in het atelier en vijf in de winkel. Een blinkende marmeren toonbank, een afdeling met traiteursgebak, taartjes die bijna te mooi zijn om op te eten, vrieskasten voor het huisbereide roomijs en een groot assortiment koekjes en chocolade: dit is een van de favoriete adresjes van de lekkerbekken uit de buurt.

ALS BAKKER MOET JE VOORUITKIJKEN. BANKETBAKKER DANY GERLACHE LEGT UIT WAAROM.

Jullie staan aan het hoofd van een prachtige banketbakkerij in Celles. Hoe zijn jullie daar terechtgekomen?

Mijn oom was bakker in Brussel. Op mijn veertiende ging ik bij hem in de bakkerij helpen. Na mijn studies werkte ik daar nog een jaar, voor mijn dienstplicht in het leger. Daarna werkte ik bij een paar andere banketbakkers en kwam ik Myriam tegen. We trouwden en namen een bakkerij in haar geboortedorp Celles over.



“Wie een zaak heeft, moet in de toekomst kunnen denken om nu de juiste beslissingen te kunnen nemen.”

Jullie hebben een tweede banketbakkerij geopend in Ciney. Wat was jullie doel?

Die beslissing hebben we vier jaar geleden gemaakt, toen we zagen dat dat commerciële pand te huur stond. Omdat het erg goed gelegen was, wilden we er een tweede vestiging oprichten. We wisten dat we op groei moesten inzetten om onze zaak te doen slagen. Onze winkel in Celles is erg geëvolueerd in die achttien jaar: hij is drie keer groter geworden. Omdat we ons atelier hadden uitgebreid, konden we er ook de productie voor een extra verkooppunt bijnemen. Dit was een logische volgende stap. Het heeft ons ook goed gedaan: we hebben weer een nieuwe uitdaging.

Van een banketbakker uitgroeien tot een vast begrip met twee verkooppunten en een klantenportefeuille waar ook restaurants en traiteurs bij horen, dat is niet evident. Wat waren de moeilijkste stappen in dat proces?

Het moeilijkste is het personeel. “Nemen we iemand in dienst of niet?” Want iemand aannemen, dat is een engagement. Je moet niet alleen de juiste mensen kiezen, maar ook een extra salaris kunnen voorzien. Gelukkig kunnen we rekenen op een uitstekende boekhouder, die ons met raad en daad bijstaat. Hij heeft ons gerustgesteld en aangemoedigd om door te zetten. Dat is ook waarom we zo tevreden zijn over onze

samenwerking met Ceres: vanaf het begin hebben ze ons [opleidingen](#) aangeboden zowel op het vlak van beheer als op fiscaal gebied. En ze hebben ons raad gegeven bij het opstellen van ons vijfjarenplan. Wie een zaak heeft, moet in de toekomst kunnen denken om nu de juiste beslissingen te kunnen nemen.

Waarom hebben jullie beslist om met Ceres samen te werken?

Ik kende Ceres al omdat ik hun producten gebruikte bij mijn eerste werkgevers. Toen ik deze zaak overnam in Celles, heb ik hen gebeld en een afspraak gemaakt. Ze hebben me meteen een opleiding in ondernemerschap voorgesteld, zodat ik mijn banketbakkerij goed kon laten draaien. Ook onze boekhouder heeft seminars over ondernemerschap gevolgd bij hen. Ik vind deze opleiding essentieel om te slagen in deze sector, zowel wat fiscaliteit als marketing betreft. Daarna heb ik tien jaar lang elk jaar een cursus gevolgd om mijn geheugen op te frissen en om verder te groeien. Onze samenwerking is erg succesvol en loopt al sinds de opening van de winkel. De bakkerij is veranderd, niet alleen op het vlak van ons aanbod en de productie ervan, maar ook op het vlak van marketing en beheer. Onze [Ceres-vertegenwoordiger, Marc Godefroid](#), komt een keer per maand op bezoek. We kennen elkaar al acht jaar en daarvoor was zijn schoonvader onze contactpersoon. Het is bijna een familiezaak! Onze relatie is vriendschappelijk en professioneel, hij staat altijd voor ons klaar. Toen een van mijn medewerkers een paar jaar geleden zelfstandig begon, heb ik hem aangeraden voor Ceres te kiezen, zelfs al was dat niet mijn taak. Hij kende de meelproducten al, dus leek het sowieso een logische keuze, maar ik heb toch nog eens benadrukt dat Ceres nog verder gaat en ook andere diensten aanbiedt. Er komt meer bij meel kijken dan alleen de prijs, weet je. Ook de kwaliteit en de samenstelling van het meel en de opvolging van de molen zijn belangrijk. Die dynamiek maakt het verschil.

Hebben jullie recepten overgenomen van jullie voorganger? Wat is jullie specialiteit?

Wij hebben alleen de grote klassiekers overgenomen, zoals rijsttaart en galettes de ménage, omdat die zo populair zijn. Onze voorganger heeft ons zijn recept gegeven en wij hebben er onze eigen toets aan gegeven. Onze specialiteit is de Saint-Hadelintaart, naar de patroonheilige van ons dorp. Dat is een eigen creatie: een crème brûlée met vanille tussen twee lagen chocolademousse op een krokante bodem van praliné en chocolade, overgoten met een laagje chocoladeglazuur. Mijn klanten zijn er zot van!

Welk meel van Ceres is het populairst bij jullie klanten?

Het meel dat ik gebruik in mijn 'authentieke' broden is het witte meel 'DINAMIC' met zuurdesem. Daar voeg ik zelfgebrande granen en zaden aan toe. Voor mij zijn de bakkerij en banketbakkerij creatieve beroepen. Na een cursus bedenk je weer iets nieuws, combineer je enkele producten die op dat moment populair zijn, gebruik je je eigen inspiratie. De wensen van onze klanten evolueren richting lichter en smaakvoller gebak. Daarmee moeten we ook rekening houden. Als ik één goede raad mag geven aan iemand die een eigen zaak wil starten: begin met een klein aanbod en leg de nadruk op 'huisbereide' producten. En laat je bijstaan door twee mensen om in het atelier en aan de toonbank

te werken. Een banketbakkerij vergt erg veel werk, je moet kunnen delegeren.



Zijn er nog andere projecten in de maak?

Momenteel hebben we geen nieuwe projecten in de steigers staan. We zijn bezig met ons online verkooppunt op de kaart te zetten en daarnaast zijn we het plaatsen van bestellingen en ons beheer aan het digitaliseren. Ik had zo mijn twijfels, maar toch ben ik overtuigd van de voordelen hiervan. Nu is alles zoveel gemakkelijker! De klanten worden het gewoon om bestellingen via onze website te plaatsen, waarna ze alleen nog moeten langskomen om die op te halen. In de kerstperiode en andere drukke periodes hebben we gemerkt dat deze nieuwe werkwijze ons ongelooflijk veel tijd bespaart.

“We houden van innoveren. Nieuwsgierigheid is onze grootste drijfveer.”

Heb je nog advies voor collega-banketbakkers?

Blijven vernieuwen! Wij verkopen bijvoorbeeld zuurdesembrood, passen verschillende nieuwe technieken toe en gebruiken nieuwe soorten bloem. We bedenken speciale creaties, zodat we originele producten kunnen aanbieden. Onze bloemmengeling stellen we samen op gevoel. Elk jaar nemen we nieuwe producten op in ons assortiment en gaan er andere uit. Zo blijven we het aanbod vernieuwen en nieuwe producten gebruiken die Ceres ons aanbeveelt. Wij luisteren naar onze klanten en volgen vaak opleidingen, dus evolueert ons aanbod voortdurend. We houden van innoveren. Nieuwsgierigheid is onze grootste drijfveer. Mijn advies: hou je geest open en luister naar je omgeving. Zo bouw je aan je succes!