



Al bijna veertig jaar staat Didier Demain in alle vroegte op om de handen uit de mouwen te steken. Samen met zijn vrouw Cathy en zijn dochter Élodie baat hij sinds vijf jaar Mokaline uit, een gezellige bakkerij in Petit-Waret waar authentieke smaken centraal staan. Ceres zat met bakker Didier aan tafel voor een eerlijk interview.

ONZE KLANTEN KOMEN VOORAL VOOR ONZE AUTHENTIEKE PRODUCTEN, DE KLASSIEKERS 'VAN WELEER'.

Hoe ben je bakker geworden?

Toevallig eigenlijk. School zei me niets, dus ging ik op mijn veertiende als leerjongen aan de slag in een bakkerij. Ik vond het fantastisch: deeg bewerken, dingen maken, nieuwe producten bedenken ... Ik werd op slag verliefd op het beroep, al vraagt het wel wat aanpassingsvermogen. Als bakker leer je voortdurend bij en moet je jezelf continu bijsturen. Zo wordt een brood bij hete zomertemperaturen bijvoorbeeld anders gebakken dan op een koude vriesdag.

Een eigen bakkerij openen is een groot avontuur.

Hoe ging dat bij jou?

Er ging veel tijd over. Ik werkte lang als werknemer en wilde helemaal geen baas worden, dan komt iedereen bij jou klagen (*haha*). Nee, ik maak mijn handen liever vuil aan deeg dan aan andermans problemen. Al duurde het wel tot mijn 43 tot ik de stap durfde te zetten, met het nodige duwtje van mijn steunende echtgenote. We namen eerst een bakkerij in Namen over, waar we vijf jaar bleven. Dat was een ongelooflijk avontuur ... een emotionele rollercoaster die ons heel wat kopzorgen opleverde. Door problemen met de eigenaar moesten we zelfs verhuizen. De dag waarop we de bakkerij moesten sluiten, staat voor altijd in ons geheugen gegrift. Iedereen stond met tranen in de ogen, ook klanten die intussen vrienden waren. Gelukkig kwam er een nieuw project op ons pad: onze bakkerij in Petit-Waret. Daarvan zijn we zelf eigenaar, en dat maakt een wereld van verschil! Hier doen we wat we willen. Als ik wil experimenteren met nieuwe broodsoorten, hoef ik geen toestemming te vragen. De dagen zijn soms moeilijk en lang, maar hier voelen we ons helemaal thuis.



“De dagen zijn soms moeilijk en lang, maar hier voelen we ons helemaal thuis. ‘Je moet eerst zaaien voor je kan oogsten’, zoals het spreekwoord zegt.”

Hoe onderscheidt jullie bakkerij zich van de concurrenten?

We behandelen onze producten en onze klanten met het grootst respect en bieden elke dag opnieuw verse kwaliteitsproducten aan. Om die te maken gebruiken we ingrediënten van topkwaliteit, zoals het meel van Ceres. Toegegeven, we probeerden al eens goedkopere producten maar het resultaat was niet hetzelfde. We kwamen dus al snel terug uit bij Ceres. Onze kwaliteitsgarantie zorgt dat klanten terugkomen en zelfs met complimentjes strooien, dat is het mooiste bewijs dat ze onze producten en vakmanschap kunnen smaken. We zetten ze dan ook graag zelf in de bloemetjes: elk jaar op nieuwjaar, Moeder- of Vaderdag bieden we een drankje aan. Zo tonen we onze dankbaarheid, want zonder hen zou onze bakkerij niet blijven bestaan.



Waarvoor komen klanten naar jouw bakkerij?

Onze klanten komen vooral voor onze authentieke producten, de klassiekers 'van weleer': echte slagroom, echte mokkacrème, mooi versierde taarten ... Onze bakkerij heet trouwens Mokaline omdat mijn echtgenote verzot is op mijn traditionele mokkacrème! Maar ik innoveer ook graag, bijvoorbeeld door klassieke taarten een persoonlijke twist te geven. Zo maakte ik onlangs een paris-brest met karamel en peer.

Waarom werk je met het meel van Ceres?

Mijn vorige werkgever, Sayette, werkte met deze meelproducten. Ik was er zo tevreden over dat ik ze bleef gebruiken. [Dinalux](#) is mijn grote favoriet, zo'n lekker fris meel. Ik maak er bijna alles mee, zelfs mijn stokbrood. Daarnaast bakken we heel graag met [Floraplus](#) dat, afhankelijk van het seizoen, erg veel terugkomt in ons assortiment. Ook het nieuwe [Tricol'OR Volkoren](#) wordt een vaste waarde, want bloem van Belgische bodem willen we graag promoten.

"Om kwaliteitsproducten te maken, heb je ook ingrediënten van topkwaliteit nodig."

Heb je een goede band met Ceres?

Ze begeleiden ons heel goed. Onze vertegenwoordiger, Fabien Demaertelaere, is intussen een vriend geworden! Als er iets is worden we snel geholpen, zelfs als we geen specifiek probleem



"We werken steeds met respect voor de producten én voor onze klanten."

hebben. Toen we startten met onze eigen winkel, bracht Ceres twee complete ontwerpvoorstellen aan voor onze etalage. En bij de opening mochten we onze klanten verwennen met leuke gadgets, affiches en flyers. Het zijn die kleine extra's die van Ceres meer maken dan alleen een meelleverancier.

Wat zijn de belangrijkste kenmerken van een goede bakker?

Ervaring, passie en geduld. Veel jongeren beginnen vandaag met maar één doel voor ogen: zoveel mogelijk geld verdienen. Maar 'je moet eerst zaaien voor je kan oogsten', zoals het spreekwoord zegt. Bakkers en patissiers moeten nauw betrokken zijn bij hun zaak – en dan heb ik het niet alleen over de moeilijke uren. Je moet de juiste rust- en baktijden aanhouden en ingrediënten exact kunnen doseren. Je moet niet alleen je grondstoffen respecteren, maar ook luisteren naar je klanten. Een goede bakker is er één op wie klanten kunnen vertrouwen.

Zullen jouw kinderen ooit het roer overnemen?

Op dit moment hebben ze daar geen zin in, hoewel ze tussen het brood zijn opgegroeid. Mijn dochter draait mee bij ons in de bakkerij en mijn zoon werkt ergens anders als bakker. Misschien willen ze nog geen baas worden, net als ik op die leeftijd. Wie weet veranderen ze later nog van gedachten. Ik zou in elk geval alles precies hetzelfde doen als ik opnieuw kon beginnen, zelfs de bakkerij in Namen en alle kopzorgen die we erbij kregen! Want we leerden ook veel uit die problemen. En daardoor stonden we sterker in onze schoenen toen we onze bakkerij in Petit-Waret openden en samen aan nieuw avontuur begonnen. En daar ben ik heel trots op!

Stel: jouw kinderen nemen de bakkerij over.

Welk advies geef je hen mee?

Ik zou zeggen dat ze zich goed moeten laten omringen, want ik sta hier vooral dankzij de steun van mijn echtgenote. Alleen was het me nooit gelukt. Daarnaast zou ik benadrukken hoe belangrijk het is om te werken met kwalitatieve grondstoffen, elke dag verse producten aan te bieden, naar klanten te luisteren en ze steeds met een glimlach te verwelkomen. De kleinste dingen maken een wereld van verschil.