



**‘Gewoon tevreden zijn met wat je hebt’, dat motto klinkt door in heel ons gesprek met bakker Filip Danneels en zijn vrouw Anne Desmeijter. Samen houden ze al 35 jaar hun bakkerij open op de markt in Gavere. Het pensioen komt dichterbij, maar aan echt stoppen denkt Filip nog niet want “... eigenlijk doe ik mijn werk elke dag liever en liever.”**

Wanneer we bij de familie Danneels over de drempel stappen, worden we meteen hartelijk onthaald. Hond Zora komt nieuwsgierig aan gekwispeld, er wordt versgebrande koffie geschonken en we steken van wal voor een aangenaam gesprek met een bakker die na 35 jaar nog altijd écht van zijn stiel houdt.

*“Bakker is eigenlijk een droomjob, zeker als je alleen werkt zoals ik”*

**In het atelier van Bakkerij Danneels gaat het er ‘s nachts wat rustiger aan toe dan bij de meeste andere bakkers. Filip werkt al zo goed als altijd alleen en dat geeft hem rust.**

“In het begin had ik vaste medewerkers, maar wanneer die dan door omstandigheden weg vielen, werd het plots heel lastig. Je bent gewoon om het werk te verdelen en plots sta je er alleen voor en moet je een serieuze tand bijsteken. Nu is alles mooi afgebakend en doe ik mijn goesting.”

“Ik wilde gewoon een kleine bakker blijven, en dat heeft Ceres altijd perfect gerespecteerd. Ze hebben me nooit gepusht en ik krijg van hen net zo’n goeie service als de ‘grote’ bakkers. Onze vertegenwoordiger Filip komt na al die tijd nog altijd spontaan om de veertien dagen bij ons langs. Hij móét dat niet doen, hé ... Neen, echt, ik heb me bij Ceres nooit een nummer gevoeld.”

“Eigenlijk is het nog altijd een droomjob”, vindt Filip. “Mijn vrouw werkt in de winkel en ik in de bakkerij. Onze kinderen zijn altijd thuis bij ons kunnen blijven, we konden elke dag zelf koken. We beginnen de dag wanneer we willen, we regelen onze uren zelf. Met

personeel werken, vergt veel meer rompslomp, planning en organisatie. En kosten, natuurlijk! Je moet dan echt een bepaalde omzet draaien. Dat geeft heel veel stress en daar hebben wij nu geen last van.”

**Of er dan geen nadelen zijn aan alleen werken?**

“Ja, je hebt minder tijd, natuurlijk. De dagen zitten propvol, hé. We doen het tegenwoordig wat rustiger aan, we geven meer tijd en aandacht aan familie en aan ons kleinkind dat hier om de twee weken komt logeren. En dan blijft er minder ruimte over om bijvoorbeeld het assortiment uit te breiden. We zijn destijds begonnen met een bepaald assortiment en dat is bijna onveranderd gebleven. Dat vind ik wel wat jammer. Ik had graag wat meer tijd gehad om dingen te bedenken, wat creatiever te zijn. Ik heb eigenlijk nooit tijd gehad om de productie op te drijven.

Maar goed, dat was hier in Gavere ook niet echt nodig. Wij hebben eigenlijk een vrij klassiek publiek. Ze kennen ons hier vooral voor ons brood en onze koeken. En ook wel voor onze ‘Matadi’, een biscuit overgoten met met ganache en onze ‘Munchen’ - een taart op basis van bladerdeeg, met biscuit, meringue, kersen en slagroom, omhuld met marsepein. Met ons klassiek aanbod hebben we onze klanten wel wat kunnen ‘kneden’: zo’n 80% van onze omzet wordt op voorhand besteld. Voor ons is dat erg makkelijk. Tegelijkertijd weten onze klanten ook dat we als kleine zaak erg flexibel zijn en dat ze ons gerust een bestelling-op-maat kunnen doorgeven.

*“Ceres toonde me hoe belangrijk een goede boekhouder is”*

**Bakkerij Danneels is na al die jaren een vaste waarde in Gavere en deel van het dorpsgezicht. Maar mochten Filip en Anne er vandaag hun zaak starten, zouden ze het zeker anders aanpakken.**

“Ik zou bijvoorbeeld meteen met een goede boekhouder starten”, zegt Filip daarover.

“En goed naar hem luisteren. De cijfers moeten kloppen. Ik heb in het begin bijvoorbeeld over-geïnvesteerd in machines. Daardoor kon ik wel grote volumes aan, maar ik had wel meteen een zware lening af te betalen, en dat moet je wel terug verdienen, hé ... Terwijl ik intussen gemerkt heb dat ik mijn remrijkskasten niet optimaal gebruik. Eigenlijk had ik kunnen verder doen met de machines die ik had. Daarom is het zo belangrijk om een betrokken boekhouder te hebben.”



**Het was Ceres die Filip al vroeg in z'n bakkerscarrière het belang van een toegewijde boekhouder bijbracht.**

Filip: “Ceres bood me - toen al! - naast hun producten, ook boekhouding en kostprijsberekening aan. Dat was toen ongezien. Ceres was daarmee echt een pionier. Ik vond dat erg interessant en ben meteen naar Ceres overstapt. En kijk: 25 jaar later zijn we nog altijd klant.”

“Kostprijsberekening is een van de belangrijkste dingen voor een bakker. Met het programma van Ceres is dat een fluitje van een cent. Hoeveel kost het mij om dat product te maken, hoeveel tijd heb ik daarin gestoken ... Wat moet mijn verkoopprijs dan zijn om rendabel te blijven ...”

“Je weet meteen waar je mee bezig bent. Want dat is de fout die veel bakkers, net als veel andere zelfstandigen, maken: ze rekenen hun uren niet. Dat is niet logisch.”

“Nu, je maakt niet altijd winst, hoor. Eerder deze week bestelde een klant een taart waar zoveel werk aan is, dat ik er bijna niets aan



overhoud. Ik doe het voor die klant als vriendendienst. Maar ik wéét tenminste dat ik er geen winst - en ook geen verlies - op gemaakt heb. En ik ga die taart ook niet niet iedere dag maken.”

*“Mijn vertegenwoordiger is bijna familie, heel Ceres eigenlijk”*

**Dat het tussen bakkerij Danneels en Ceres na al die jaren blijft klikken is geen toeval.**

“Ceres heeft mij al die jaren kwaliteit geleverd. Nooit miserie gehad. De blijvende zekerheid dat ik een kwalitatief product krijg voor een deftige prijs vind ik belangrijk. Ook wanneer het eens een jaar is met een mindere oogst of zo. Eerlijk en transparant zijn tegenover elkaar, dan krijg je vanzelf een klik.”

“Die klik heb ik zeker met [Filip, mijn vertegenwoordiger](#). We kennen elkaar echt goed. Ik vertrouw Filip volledig. Hij kan het meteen aan mijn gezicht zien als ik eens een mindere dag heb. Het klinkt misschien raar, maar op zo'n momenten beurt Filip mij op. Hij komt hier binnen, ziet dat er mij iets dwars zit en hij lost dat op. Hij geeft mij advies en bekijkt de dingen die ik doe ook kritisch. Maar altijd opbouwend en positief.”

**En dat familiegevoel voelt de Gavere bakker doorheen het hele bedrijf.**

“Als ik naar een beurs ga, kennen zelfs de vertegenwoordigers van Limburg of Wallonië mij. Als ik een bestelling doe, dan kent de persoon aan de telefoon mij ... Bij Ceres creëren ze echt een familiegevoel. Zo zijn we onlangs naar Bilbao geweest, samen met de andere Ceres-bakkers. Zo leer je elkaar op een andere manier kennen. We zijn ook al eens Parijse patissiers gaan bezoeken. Wij sluiten zelfs speciaal om mee te kunnen gaan op die trips, en dat wil wat zeggen ...”

**Bakkerij Danneels is heel trouw aan zijn meelleverancier, niet alleen voor zijn klassiekers, maar ook voor de nieuwe producten.**

“Wij hebben praktisch alles van Ceres, tien à vijftien bloemsoorten in totaal. Vooral wit brood, maar als er een nieuwe soort op de markt komt, dan test ik die altijd graag eens uit. Dat is als alleenwerkende bakker niet altijd makkelijk. Om iets nieuws te proberen, moet ik iets uit het assortiment laten dat misschien wel goed verkoopt. Terwijl dat nieuwe product natuurlijk wat oefening vraagt om onder de knie te krijgen. Dat heb ik nu bijvoorbeeld met [Formavit](#). Dat wil ik zelf helemaal beheersen voor ik de proefbakker bel. Dat is typisch voor mijn generatie, denk ik.”

*“Meer verkopen, daar ging het mij nooit om”*

**Een grote verkoop of volle toonbank is voor Filip nooit een streefdoel geweest. Kwaliteit in de rekken was en blijft zijn ambitie.**

Filip: “Ik sta op om half twee en mijn vrouw om half vier. Dat is relatief laat voor een bakker, maar mijn pistolets komen om 7 uur uit de oven. Daar heb ik altijd een punt van gemaakt. Mocht ik ze een halfuur vroeger uit de oven halen, kan ik misschien vroeger openen en meer verkopen, maar daar gaat het voor mij niet om. Ik heb nooit dingen gedaan alleen maar omdat een collega ze ook doet. Als je geen verkoopt hebt, is dat nutteloos ... Da's weer kostenberekening, hé ...”

**Op de vraag welk advies hij beginnende bakkers vanuit zijn ruime ervaring zou geven, antwoord Filip resoluut:**

“Beter plannen. Zo kan je op een andere manier werken en misschien wat later opstaan, rond 5 uur of zo, en iets meer van het leven genieten. Ik werk 's nachts altijd wel rustig. Ik ben dat zo gewend. Maar mocht ik jonger zijn, dan zou ik beter plannen en mijn machines wel optimaal gebruiken. Op één generatie tijd is onze sector sterk veranderd. De werk-levenbalans is nu heel anders. Met een betere planning kan je een normaal gezinsleven hebben en misschien langer met je volle goesting blijven werken. Maar je moet het vooral graag doen, dat is het belangrijkste.”



*“Je eigen ding doen en - kunnen - blijven doen, vind ik heel belangrijk. Dat de nieuwe generatie daar meer aandacht voor heeft, kan ik alleen maar toejuichen.”*

**De grotere aandacht, bij jonge bakkers, voor gezins- en sociaal leven vindt Filip geen slechte evolutie.**

“Wij hebben een zware stiel en ik merk dat ik ook meer belang begin te hechten aan levenskwaliteit: het wat rustiger aan doen. Wij hebben veel kunnen meemaken, maar we hebben niet echt geleefd. Bij ons was het altijd werken. Je mag je interesses niet laten vallen, vooral niet als je jong bent. Ik heb vroeger piano en orgel leren spelen en als bakker had ik daar geen tijd meer voor. Maar goed ... het zal altijd wel iets zijn, hé ... Je eigen ding doen en - kunnen - blijven doen, vind ik heel belangrijk. Dat de nieuwe generatie daar meer aandacht voor heeft, kan ik alleen maar toejuichen.”

