



Exact twintig jaar geleden zetten Eric en Yolande hun eerste stapjes in de bakkerijwereld. Met een startkapitaal van amper 20.000 euro en een pak ambitieuze plannen.

Vandaag is de zaak uitgegroeid tot een goed geoliede machine, die vier eigen winkels bevoorraadt met kraakverse producten.



VAN THILLO (Essen)

Brood, banket, ambitie...

IDENTIKIT

Eric Van Thillo

Leeftijd: 42 jaar

Gehuwd: met Yolande

2 dochters: Jenthe & Britt

Opleiding: PIVA Antwerpen

Adres: Nieuwstraat 56, 2910 Essen

Tel: 03/677 06 37

Web: www.bakkerijvanthillo.be

Historiek

1989: De opening van onze eerste winkel in Essen was een overrompeling! Familie, vrienden, kennissen, burens... we overtuigden iedereen om bij ons klant te worden. Gelukkig kregen we steun van onze ouders. **Soms sliepen we letterlijk naast de oven.** Pas na acht maanden engageerden we een bakkersgast en ons eerste winkelmeisje. Zij werkt hier nog steeds.

1994: Na vijf jaar moesten we het atelier vergroten. We plaatsten ook extra ovens, die meteen rendeerden. De winkel werd dubbel zo groot. Ook het aanbod en de kwaliteit stegen. **We creëerden een echt 'vers' imago bij onze klanten.**

2003: We waren eigenlijk niet van plan om nog uit te breiden. Maar we moesten het atelier totaal vernieuwen en vergroten én flink investeren in machines. Anders konden we niet beantwoorden aan de stijgende vraag. Nu, deze investering kwam geen dag te vroeg. Want kort daarna namen we bakkerij Lenaerts in Kalmthout over en openden daar onze tweede winkel.

2008: We kochten een bakkerswinkel in Wuustwezel. Ook die richtten we in volgens ons concept van een versmarkt annex buurtwinkel. **We bieden alles onder één dak: ons eigen brood- en banketaanbod, groenten en fruit, kaas en slaatjes én steeds meer soepen en bereide schotels.**

2009: Dit jaar gaat onze vierde winkel in het centrum van Hoogstraten van start. Bovendien zullen we een grotere keuze van patisserie, pistolets en drooggebak aanbieden in onze winkels.

Producten & promotie

Wij hebben geen uitgesproken specialiteit, maar elk product moet perfect zijn. Het draagt tenslotte onze naam!

Aan het einde van het jaar organiseren we altijd een degustatieavond, samen met een wijnhandelaar en een bloemist. Vorig jaar trok die 350 betalende klanten.

In de Zondagskrant en de Streekkrant maken we tweemaal per jaar ons seizoensassortiment bekend. Bij de lancering van een nieuw brood gebruiken we wel eens een spaarkaart, een T-shirt of een gadget.

Dit jaar starten we met een maandelijkse nieuwsbrief en we steken nóg meer energie in onze website.



Klanten & service

Rechtstreeks contact met de klanten is belangrijk. Dus organiseer ik workshops voor schoolkinderen of ga ik pannenkoeken bakken voor verenigingen. Ook dat is voor mij een vorm van promotie.

De klanten zijn veeleisender dan vroeger. Dat is deels onze eigen verantwoordelijkheid. We verwennen ze elke dag vanaf half zeven 's ochtends met een zeer uitgebreid assortiment.

Personeel & organisatie

We hebben meer winkelmisjes dan vaste bakkers. Dat is logisch met onze vier vestigingen.

Dankzij onze investeringen in een broodlijn en een pistoletlijn kunnen we het benodigde nachtpersoneel in de hand houden.

Ik heb een vaste kern van ervaren vakmensen, met ieder hun eigen stijl en inbreng. **Ze zijn veeleisend voor elkaar, maar ook voor mij.** Dat waardeer ik enorm.

Dankzij die vaste kern en onze gestroomlijnde organisatie werken we steeds vlotter, zelfs tijdens de drukste periodes. Yolande houdt een gedetailleerd dagboek bij van elke winkel. Daarin staan de verkoopcijfers en randinformatie, zoals speciale weekends. Dat helpt om de productie in te schatten.

Het winkelpersoneel wordt continu opgeleid in assortimentskennis. Zo kunnen ze de klant perfect inlichten over smaken en samenstellingen. In elke winkel staat een vaste bediende, dat vinden wij belangrijk. Verder regelen de medewerkers vakantiedagen en werktijden onderling. Dat scheelt ons een hoop personeelsbeheer.

Ieder zijn job, dat is mijn credo. Als je de bakkerij, het personeel, de administratie én het aankoopbeleid allemaal zelf in handen neemt, dan heb je geen tijd over voor het opbouwen van een website of het testen van nieuwe producten.

Na twintig jaar weten we nu wel ongeveer hoe het werkt. Met vallen en opstaan, en door veel leergeld te betalen. Er zou een opleiding op maat moeten bestaan om jonge starters te begeleiden. Nu schiet de opleiding te kort in management en personeelsbeleid.



Toekomst?

We willen de zaak voortzetten en onze winkels optimaliseren. Een hoge kwaliteit en een nog scherper rendement nastreven zijn onze doelstellingen. Mijn oudste dochter is al gebeten door de bakkersmicrobe. Zij volgt een opleiding aan Ter Groene Poorte in Brugge. Ik hoop dat ze later ook in de zaak komt.

Wat betekent Debic voor uw business?

Als je topkwaliteit nastreeft, dan moet je met topmerken en topingrediënten werken. Kwaliteit betekent voor mij zekerheid, constantheid en betrouwbaarheid. Debic Room 40% en de Roomrijst zijn betrouwbare ingrediënten voor mijn patisserie. Ik zou zelf rijst kunnen koken, maar dan krijg ik nooit die constante kwaliteit en frisse kleur. De Debic Room 40% gebruik ik voor alle toepassingen. Ik kan 100% op de kwaliteit rekenen.

Hebt u nog tips voor jonge starters?

Laat je zeer goed begeleiden en ga niet over één nacht ijs. Banken zijn niet altijd de beste raadgevers. Soms heb je meer aan andere ondernemers die je waarschuwen voor valkuilen.

Bezuinig nooit op de kwaliteit van je grondstoffen, materiaal en personeel. Durf onverkochte producten weg te gooien. Misschien is dat de beste investering op lange termijn. Kwaliteit zal altijd bovendrijven.

Algozeras

voor 4 cirkels van 16 cm doorsnede 4 cm hoogte

Opbouw

Bouw de entremets omgekeerd op. Begin met de chocolademousse in de rvs-cirkels. Druk aan met een laagje amandebiscuit. Vul aan met de abrikozenmousse en sluit af met de gebakken Tartine Russe.

Afwerking

Ontvorm de cirkels en overgiet ze met de ganache. Decoreer volgens de stijl van het huis.

Amandelbiscuit (1 plaat 60/40)

200 g	eieren
150 g	amandelpoeder
150 g	suiker
40 g	bloem
30 g	Debic Melkerijboter Constant
130 g	eiwit
40 g	suiker

Bereiding

Klop de eieren, 150 g suiker en het amandelpoeder schuimig op. Meng de gesmolten boter eronder en voeg de bloem toe. Klop het eiwit met de resterende 40 g suiker tot schuim en spatel het eronder. Strijk uit op een bakplaat. Zet 7 minuten in een oven van 240°C.

Melkchocolademousse

80 g	eigeel
65 g	siroop
125 g	melkchocolade
450 g	Debic Room 40%
3 bladen	gelatine

Bereiding

Verwarm de siroop met het eigeel in de microgolfoven tot 85°C. Roer het mengsel glad en meng het met de gesmolten melkchocolade. Smelt de geweekte gelatine en meng die er goed onder. Spatel er de licht opgeklopte room onder.

Abrikozenmousse

200 g	abrikozenpuree
60 g	eigeel
100 g	Italiaans schuim (1 deel eiwit / 2 delen suiker)
3 bladen	gelatine
200 g	Debic Room 40%

Bereiding

Verwarm de abrikozenpuree en het eigeel tot 85°C en klop dit nadien koud. Smelt de geweekte gelatine en roer goed onder. Spatel er het schuim en de licht opgeklopte room onder.

Tartine Russe

500 g	Debic Melkerijboter Constant
500 g	suiker
500 g	bloem
4 g	zout

Bereiding

Meng alle ingrediënten kort en laat minimaal 4 uur rusten in de koelkast. Rol uit op 1 mm en leg op een bakplaat. Zet 7 minuten in een oven van 180°C. Neem uit de oven en steek onmiddellijk uit.

Ganache van melkchocolade

1 l	Debic Room 40%
1,5 kg	melkchocolade gele kleurstof

Bereiding

Verwarm de room en giet op de gehakte melkchocolade. Voeg de kleurstof toe. Emulgeer goed met de klopper of de mixer.