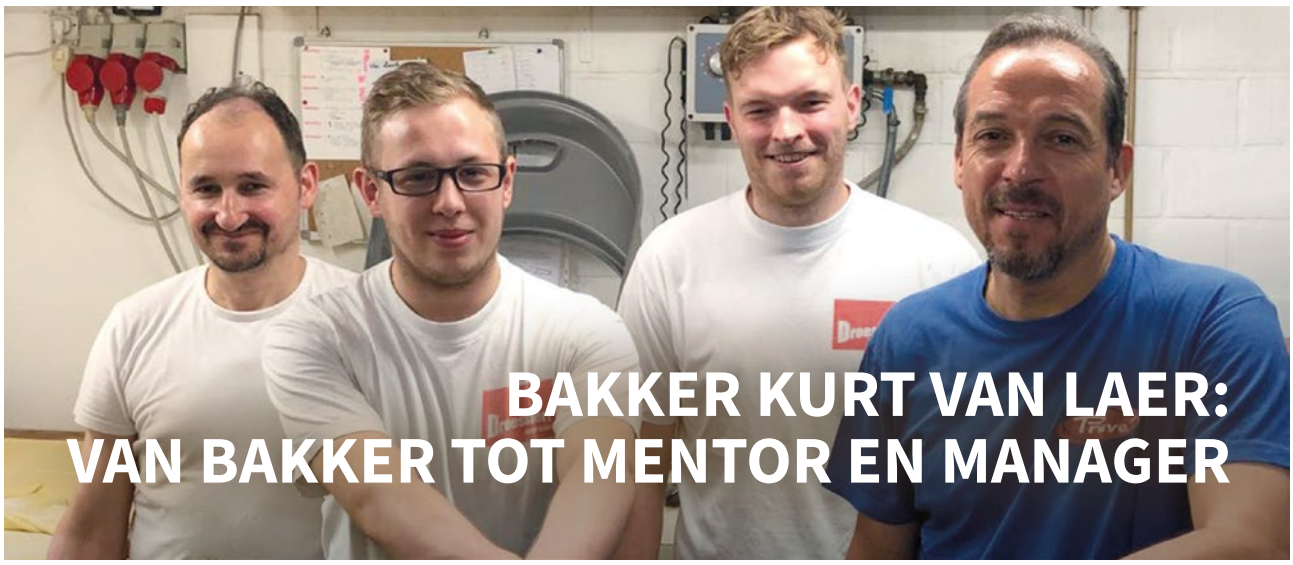


BAKKER KURT VAN LAER: VAN BAKKER TOT MENTOR EN MANAGER

Kurt Van Laer (52) droomde niet van bakker worden, zijn ouders stuurden hem die richting uit. Maar hij apprecieert de stiel en doet zijn job echt graag. Hij startte als veertienjarige met weekend- en avondwerk en liet zich tot zijn 23 inspireren door verschillende bakkers/patissiers. In 1990 opende hij met zijn achttienjarige vrouw Petra een eigen bakkerij in hartje Pulle. Daar vind je hem nog steeds, naast de beenhouwerij van zijn broer – die ook zelfstandig is, net als het hele gezin. Van ondernemersbloed gesproken, en dat geeft hij graag door aan de gasten die meewerken in zijn warme bakkerij.

Bakker Van Laer komt uit een gezin van vijf, met ouders die zelfstandig boerden. “Ze stippelden alles voor ons uit”, vertelt Kurt. “We moesten een zelfstandig beroep uitoefenen dat altijd werk bood: van een opvolger voor het pluimveebedrijf tot twee bakkers en twee beenhouwers.” Dus ging Kurt naar de bakkersopleiding. Niet zijn keuze, maar hij deed het gelukkig wel graag. Hij leerde het ambacht vooral op de werkvloer, onder andere bij zijn tante en nonkel in bakkerij Smouts. Intussen is hij meer manager dan bakker, al springt hij wel in voor afwezig personeel.

Waarom een bakkerij in Pulle, ben je van hier?
“Pulle is mijn thuis. Ik moest en zou hier bakker worden, al waren er toen al twee bakkerijen in dit kleine dorp. Ik dacht: ‘Dan maak ik wel koeken die de anderen niet maken of kunnen maken.’ Intussen ben ik hier een referentie. Ik had het niet anders willen doen, al had ik wellicht meer uit mijn bakkerij gehaald als ik naar een groter dorp was getrokken. Daar kon ik voor de kwaliteit van mijn koeken gemakkelijk 10 tot 15 cent per stuk meer vragen.”

Je hebt drie kinderen. Wil een van hen in je voetsporen treden?
“Nee, zij mogen zelf hun job kiezen. En bakker is daar niet bij. Misschien omdat ze zagen hoe hard wij moesten werken. Al namen we wel extra personeel aan om tijd te maken voor het gezin. Mijn vrouw stopte trouwens als verkoopster in de bakkerij om zelfstandig te starten met huidverzorging. Ze helpt alleen nog in drukke periodes, met kerst en pasen bijvoorbeeld. Het was wat zoeken maar uiteindelijk vonden we een goede balans tussen werk, gezin en sociaal leven.”



“Ik zet ambacht voor alles: de smaak, versheid en kwaliteit moet beter zijn dan in de supermarkt.”

Dankzij goed personeel?
“Zeker! We hebben echt geluk met ons personeel. We werken momenteel met vier parttime verkoopsters en drie fulltime gasten in de bakkerij. Als je alles vers maakt, heb je wat volk nodig. Ik zet ambacht voor alles: de smaak, versheid en kwaliteit moet beter zijn dan in de supermarkt. Geen bake-off hier. Het enige wat we aankopen zijn kaiserbroodjes, donuts en boules – al vind ik die producten echt duur, voor ons en dus zeker voor de mensen.”

Merk je veel concurrentie van supermarkten?
"De andere bakkers in Pulle stopten de laatste jaren, terwijl grootwarenhuizen uit de grond rezen. Mijn verkoop was vroeger nog veel beter, en dat vind ik wel spijtig. In het begin zocht ik de fout bij mezelf maar ik veranderde bewust nooit iets aan mijn kwaliteit. En daarvoor komen de mensen terug. Ik verkoop gemiddeld nog even veel pistolets op zondag, al is het ene weekend wat drukker dan het andere."

Doe je acties om meer klanten aan te trekken?
"Woensdag is sjoekesdag, mijn topproduct vind ik zelf: 3 kopen, 1 gratis. Dat werkt ongelooflijk goed. We doen ook elk jaar een aardbeienweekend, waarbij alles in de etalage een aardbeitoets krijgt: van eclairs tot vlaaien en taartjes. Daarnaast maken we worstenbroodjes met het gehakt van de beste beenhouwer uit de streek, mijn broer *(lacht)*. De mensen krijgen ook gratis koffie, daarvoor komen ze soms speciaal binnen. Allemaal manieren om je omzet te verhogen en meer naambekendheid te krijgen. En ik steek af en toe een nieuw brood in mijn gamma, zoals het Seizoentje. De klanten hebben graag wat variatie, al ben ik vrij vast in wat ik bestel en gebruik."

Wat zijn je favoriete Ceres-bloemsoorten?
"Ik werk graag met Amanda, wat iets duurder is maar wel van de beste kwaliteit. Ook Dinalux hoort tot mijn vaste bestelling, daarmee meng ik zelf mijn witbrood. En dan nog Dinasuper voor pistolets. Ik heb de laatste jaren echt gezocht naar een brood waar ik volledig achtersta. Er was een tijd waarin ik het kwijt was en mijn brood niet lukte zoals ik wilde. Ik schakelde de hulp in van Ceres-vertegenwoordiger Jos en babbelde met de Ceres-proefbakkers. Blijkbaar gebruikte ik te veel verbeteraars waardoor mijn brood 'ontplofte'. 'Als je goede bloem hebt, moet je er eigenlijk niets bij doen', luidde hun conclusie. Nu gebruik ik enkel margarine, smaak- en korstverbeteraars. En mijn brood is perfect zoals ik het wil: mals, krokant en het blijft drie dagen vers."



"Het was wat zoeken maar uiteindelijk vonden we een goede balans tussen werk, gezin en sociaal leven."

Je hebt duidelijk vertrouwen in je vertegenwoordiger en bloemleverancier.
"Heel veel. Ik luister naar Jos als hij iets voorstelt, we hebben al jaren een goed contact. Hij geeft veel uitleg, levert bloem en brengt alles direct in orde als ik bel. Misschien zetten Ceres en ik samen wel iets op poten voor ons jubileum volgend jaar? Ik kan in elk geval bij hen terecht. Als er een probleem is, pakken ze het eerlijk aan en niet met een bocht. Bovendien maken ze kwaliteitsbloem, wat toch het belangrijkste is. Dat zeg ik tegen mijn gasten ook altijd: kies kwaliteit en verander niet te veel. En dat legde hen geen windeieren: drie jonge gasten die hier stage liepen boeken nu succes met hun eigen bakkerij."

Dankzij een goede mentor. Wat leerden die gasten zoal bij jou?
"De gasten over wie ik het heb, kwamen zelf al heel jong vragen om hier stage te lopen. Bakkerij Van Laer heeft een goede naam in de streek. Thomas Beersemans, die intussen een eigen bakkerij heeft in Arendonk, was nog maar 16. Net als Glenn Van Stayen, die na zijn ervaring bij mij zelfstandig werd in Zoersel. En dan is er nog Stefan Verheyen, die nu een winkel heeft in Lichtaart. Alle drie succesvolle starters én klant bij Ceres. Ik reikte handvaten vanuit mijn ervaring en nu doen ze hun eigen ding. We hebben nog altijd een goede band."

Heb je nog tips voor wie een bakkerij runt of er een wil opstarten?
"Aan starters raad ik sowieso aan om de workshop 'boekhouding/ kostprijsberekening' te volgen bij Ceres. Daarnaast hangt veel af van je persoonlijkheid. Het is hard werken en je moet wel wat opgeven. Als je een bakkerij runt met je partner is het belangrijk om te praten en samen te zien wat mogelijk is. Toen mijn vrouw zei dat ze uit de bakkerij wilde stappen was het even zoeken. Maar dankzij haar beslissing kreeg ik een beter sociaal leven. Omdat Petra niet meer in de winkel staat, moet ik de jonge winkelbediendes begeleiden in het weekend. Ik kan dus geen nachten meer doen, waardoor we de zaterdagavond eens uit eten kunnen. Alles heeft voor- en nadelen."

Ik hoor een tevreden bakker. Of moet ik manager zeggen?
"Mijn taak is nu inderdaad meer alles in het oog houden. Ik spring of stuur bij waar nodig. Op zich bak ik nog altijd graag. Maar de combinatie met het management maakt het extra boeiend. Het is goed zoals het is, alles is in evenwicht. En zo wil ik nog een paar jaar doorgaan. Tot ik hopelijk een overnemer vind voor mijn zaak: iemand waar ik achter sta en die ervoor gaat. Toekomstige kandidaten mogen zich altijd melden. *(lacht)*"

Bedankt voor de babbel. En nog veel succes!
"Graag gedaan. En bedankt."