



BAKKER MANUEL LOGGHE: EEN VAKMAN MET HET HART OP DE JUISTE PLAATS

Al meer dan 50 jaar zorgt bakker Manu in Ganshoren voor brood op de plank. Deze ambachtelijke bakker maakt bijna alles zelf, met de nodige authenticiteit en passie. Hij kreeg de microbe voor brood en patisserie al van jongs af aan en kijkt er naar uit om zijn kennis en ervaring te delen met de volgende generatie bakkers. Liefhebbers van knapperig stokbrood of een heerlijke tompoes kunnen dus op beide oren slapen!

Bakker Manu vestigde zich in 1994 samen met zijn vrouw in Brussel en is sindsdien nooit meer weggegaan. Intussen is de familiezaak uitgegroeid tot een heuse onderneming waar klanten elke dag in de watten gelegd worden. Naast zijn vrouw, die instaat voor de administratieve kant, werken er nog een bakker, twee patissiers, een stagiair, drie verkoopsters, zes studenten en een kuisvrouw. Een enthousiast team dat elke dag opnieuw zorgt voor vers brood en gebak om duimen en vingers bij af te likken.

Waar kreeg je de microbe voor het bakken te pakken?

Mijn vader is afkomstig van Brugge, maar ging al snel in Wallonië wonen. We woonden in La Louvière en op mijn 14e kreeg ik de liefde voor mooie producten mee van mijn toenmalige leermeester. Uit die liefde voor producten groeide de liefde voor patisserie. Ik heb dan van mijn 14e tot mijn 18e een opleiding gevolgd tot bakker-pâtissier. Daarna heb ik een jaartje militaire dienst gedaan om al snel terug te keren naar de bakkersstiel. En dat doe ik nu al 55 jaar, met nog evenveel passie en plezier als in het begin.

“De concurrentie houdt ons scherp en daagt ons uit om elke dag beter te doen.”

Hoe zijn jullie in Ganshoren beland?

Het is eigenlijk dankzij Ceres dat we hier zijn beland. Hun voormalige chef van verkoop, dhr. Rousseau, heeft me deze plek aangeraden. Er was namelijk nog ruimte voor een familiezaak in de wijk. Je kan wel zeggen dat dhr. Rousseau er een goede feeling



voor had. Nu, we zijn zeker niet de enige bakker in Ganshoren, maar de concurrentie houdt ons scherp. Zo blijven we onszelf uitdagen om elke dag beter te doen. Je bent tenslotte nooit te oud om te leren.



Wat is het geheim van jullie succes?

Ik denk dat de klanten onze authenticiteit voelen. Vergeet niet dat wij 99% zelf produceren van wat we verkopen. Ik werk bovendien met nobele producten, zoals boter of bloem van de beste kwaliteit. Ik denk dat de mensen dat erkennen en waarderen.

*“99% van ons aanbod maken we zelf.
De klant proeft die authenticiteit.”*

Wat is jullie specialiteit?

Ik ben van oorsprong bakker en ben daarna patissier geworden. Mensen vergeten soms dat het 2 verschillende ambachten zijn. Daarnaast maak ik ook chocolade en roomijs. Een echte favoriet heb ik niet, maar ik kan me echt uitleven met bladerdeeg, zoals bijvoorbeeld de klassieker mille-feuille. Of zoals de Vlamingen zeggen, tompoes (*lacht*). Het is één van de producten waar ik echt trots op ben. Een echte klassieker die heel lekker is, als hij goed gemaakt is tenminste!

Moet je tegenwoordig als bakker aanwezig zijn op sociale media?

We zijn zeer actief op sociale media. Toen ik begon bestond sociale media nog niet, enkel de Nokia 3310 (*lacht*). Tegenwoordig moet je als ondernemer meespringen op die trein. Ik heb bijvoorbeeld een “gebak van de week” waarbij ik elke week een nieuw gebak maak en dit dan promoot op Facebook, Instagram en LinkedIn. Op die manier wordt het een interactief spel met de klant. Soms komen ze zelfs vragen wat het gebak van die week is. Daarnaast zetten we ons in voor de minderbedeelden. Het brood dat niet verkocht werd, steken we in de diepvries en dat breng ik naar de Voedselbank. Dat doen we 1 keer per week. Een ander initiatief waar we aan meewerken is “*le pain suspendu*”. Hierbij koop je 1 brood voor jezelf en 1 brood voor iemand die het moeilijk heeft. Wij proberen zo ons steentje bij te dragen.

*“Het brood dat niet verkocht wordt,
brengen we wekelijks naar de Voedselbank.”*

Sommige bakkers hebben het moeilijk door de concurrentie met de supermarkten. Hoe staan jullie daar tegenover?

Dat laat me koud. Je moet gewoon zorgen dat je iets anders maakt dan de grote ketens. Het is concurrentie, maar ik hou me niet bezig met wat anderen doen. Ik doe mijn eigen ding. Ik nodig je graag uit om hier een bio-baguette “à l’ancienne” te kopen en eentje bij Delhaize. Van zodra je er je tanden inzet proef je het verschil. Het is niet eens hetzelfde product want mijn product zit boordevol smaak.



Jullie bestaan nu 22 jaar. Wat vinden jullie het mooiste aan het bakkerschap?

Het mooiste aspect van ons vak is de eindeloze creativiteit. Ik kan mezelf elke dag op een creatieve manier uitdrukken met wat bloem, water, zout en gist. Prachtig, toch? De mogelijkheden zijn eindeloos. De moeilijkheid of uitdaging ligt hem in het management van de dagelijkse werking. Je werkt uiteindelijk niet enkel met producten, maar ook met mensen.

"Ik kan mezelf elke dag creatief uitdrukken met wat water, bloem en gist. Prachtig, toch?"

Zijn er nog plannen voor de toekomst?

In 2027 loopt het handelscontract af en daarna is het afgelopen. Ik denk erover na om een bedrijf op te richten om beginnende bakkers en patissiers te begeleiden. Ik wil hen helpen om zich te structureren en zo een succesvolle onderneming uit te bouwen. Op die manier kan ik mijn kennis doorgeven aan de volgende generatie bakkers. Ik heb zelf enkele moeilijke jaren meegemaakt, dus ik weet wel hoe de zaken aangepakt moeten worden en fouten te vermijden.



Wat maakt Ceres voor jullie zo uniek?

Ik ben al klant sinds 1999 en ik kan zeggen dat Ceres bijzonder reactief is. Onze contactpersoon [Philip Daems](#) staat ons bij met raad en daad. Als er zich een probleem voordoet, zij het voor bestellingen of van technische aard, kan ik bij hem terecht en hij zorgt meteen voor een oplossing. Het aanbod van Ceres biedt



bovendien tal van mogelijkheden. Zo werken wij met [Uno](#) voor wit brood, [bio-Baguépi](#) voor artisanaal stokbrood, en [Astra](#) voor snack stokbrood en pistolets.

Wat maakt jullie bakkerij zo uniek?

Het motto dat ik aan mijn verkoopsters meegeef is: elke klant is een vriend. Wij doen er altijd alles aan om onze klanten tevreden te houden. Hier komen heel wat vaste klanten, zelfs mensen die niet noodzakelijk in de buurt wonen. Elke dag proberen we onze klanten de waarheid te bieden, gemaakt met echte producten en op een authentieke manier. Dat is volgens mij de reden dat mensen blijven terugkomen. En dat is ook de reden dat ik blijf bakken!

"Ons motto?

Elke klant is een vriend."

Je zit al meer dan 50 jaar in het vak. Welke tips zou je startende bakkers meegeven?

Geloof in jezelf, hou van jezelf en investeer in jezelf!

Bedankt voor het gesprek en veel succes met de toekomstplannen!