



Kris en Zoë, het jonge ondernemerskoppel staat niet stil. Met hun bakkerij Huijsgemaakt in 's-Gravenzande en hun net geopende broodjeszaak, "Het Broodjes Huijs" in Maasdijk, zoeken ze steeds weer nieuwe uitdagingen in het ondernemersschap.

### De bakkerij

Huijsgemaakt staat echt bekend om hun desembroden. Daarnaast gaan ze met het assortiment met de seizoenen mee.

**Kris: "Je zult in de winter echt geen aardbeienslof terugvinden in onze winkel."**

Deze zijn het lekkerst als ze in het seizoen zijn. En de consument zal dan ook merken dat de slof niet alleen lekkerder is maar ook langer goed blijft.

Het seizoensgerichte denken hebben Kris en Zoe uit de horeca gehaald. Tijdens hun vooronderzoek voordat ze de bakkerij opende zijn ze niet alleen maar bij collega bakkers gaan kijken, maar hebben ze ook gekeken naar de horeca. Kris: "Waarom accepteert een consument in de horeca wel seizoensgerichte producten en in de bakkerij niet?" Kris verteld doordat ze met het seizoen mee gaan, het assortiment regelmatig vernieuwen, zo de klanten verrassen en zo steeds wat anders aan kunnen bieden.

Kris: "we zouden graag een webshop openen, maar door ons wisselende assortiment is dit lastig. Er gaat dan veel tijd zitten in het bijhouden van de artikelen in de webshop en hier hebben we op dit moment geen tijd voor".



### Kris & Zoë

Kris & Zoe zijn in november 2020 gestart met hun bakkerij in 's-Gravenzande, bakkerij Huijsgemaakt. In de lastige corona periode wilde ze nog even snel hun winkel openen voor de feestdagen. Hoewel de corona perikelen veel zorgen met zich meebrachten was de november en december maand een mooie periode om te starten. Inmiddels bestaat het bedrijf alweer 2 jaar en hebben ze een nieuwe broodjeszaak geopend in Maasdijk.

Kris is opgegroeid tussen de paprika's en het bakkersvak zat niet per se in zijn familie, maar wel het ondernemen. Maar toch koos hij ervoor om vanaf zijn 12e al bij bakkerij Vreugdenhil aan de slag te gaan. Hij heeft hier het vak geleerd en is na vele leuke uitdagingen en wedstrijden als baktechnisch adviseur aan de slag gegaan bij Koopmans. Na een korte tijd bij Koopmans, begon toch het ondernemersbloed te kriebelen. Samen met zijn vriendin Zoë gingen ze op zoek naar een geschikte locatie voor hun bakkerij. Huijsgemaakt

Zoë komt oorspronkelijk uit het speciaal onderwijs, maar is nu echt onmisbaar in het bedrijf. Ze doet niet alleen de communicatie naar buiten, maar houdt zich ook bezig met het maken van foto's, etiketten en flyers. Dit is te zien in de winkel, alles heeft dezelfde uitstraling en er staat echt een merk.

Zoë speelt een belangrijke rol in de bakkerij, de onderneming is dan ook echt iets van hun samen. Kris: "samen een bedrijf starten is ook echt weer anders dan samen een relatie hebben, we zijn een team. We vullen elkaar aan." Kris verteld dat ze de taken goed verdeeld hebben, Zoë houdt zicht met name bezig met de winkel, administratie en de marketing. Kris: "Hier is ze ontzettend bevlogen in, het scheelt ook een hoop tijd en geld als je de marketing zelf kan doen. Maar vraag mij niet om een social media post te doen, ik hou me liever bezig met de bakkerij. We bemoeien elkaar niet met elkaars onderdelen, zo kunnen we er ook geen ruzie over krijgen".

# Huijsgemaakt

Een interview met Kris & Zoë

### Bijverkoop

Naast de hardlopers in de winkel, zoals het kaasbrood, desembrood en het klein zachtbrood, staat Huijsgemaakt bekend om de ontbijtjes op zondag. Zoe: "Op zondagochend staan de klanten voor de deur met de kids voor een vers ontbijtje." Kris: "Het moet alleen niet te mooi weer zijn, want dan liggen ze hier op het strand".

Naast de ontbijtjes zijn er nog andere aanvullende producten die Kris en Zoe verkopen in hun winkel. Ze verkopen zelfgemaakte soep, kruidenboter en pesto. Zo zet je als klant heel makkelijk een verse maaltijd op tafel. Kris: "Doordat één van de bakkers een koksachtergrond heeft, is het een kleine moeite om deze producten zelf te maken. Een investering is niet nodig, je gebruikt gewoon de planeetmenger om de kruidenboter te maken. Alleen de verse kruiden laat ik extra meekomen van de groentenboer." Vooral in het weekend worden deze producten goed meegepakt door de klant. Daarnaast werken ze voornamelijk samen met lokale ondernemers. Kris: "Het is mooi als je elkaar op deze manier kan steunen en zo zie je onze producten bijvoorbeeld ook weer terug bij de groenteboer op de hoek".

Alles heeft een eigen label, dit zorgt voor herkenbaarheid en zichtbaarheid. Dit merken Kris en Zoe nu ook al in de broodjeszaak. Kris: "Als je iets doet dan moet je dat wel met 120% doen, want het moet wel kloppen." Je verkoopt je merk, en dat is goed te zien in de winkel. Niet alleen de etiketten hebben de Huijsgemaakt uitstraling, dit is ook terug te zien in de aankleding van de winkel.

### Toekomst

Op dit moment ligt de focus op het professionaliseren van de beide ondernemingen. Het is een risico om in deze tijd een nieuwe onderneming te starten. Dit geeft uiteraard ook de nodige zorgen en uitdagingen mee. Maar dat ziet het stel ook als het leuke van het ondernemen.

**Kris: "Voor de toekomst blijven we goed om ons heen kijken en proberen we daar dingen uit te halen. En we kijken verder dan onze eigen branche."**



### Ambitieuw

In oktober 2022 is de nieuwe broodjeszaak, "het Broodjes Huijs" in Maasdijk geopend. Deze wens hebben ze al sinds de start van hun ondernemerschap. De locatie waar ze de lunchroom hebben geopend was toen der tijd bouwgrond en financieel niet interessant. Nu staat er een gemeenschappelijk bedrijvenpand, met horecabestemming. Toen de eigenaar met het aanbod kwam hebben ze niet heel lang nagedacht. En inmiddels weten bedrijven ze te vinden voor een zakelijke lunch, catering of een kop koffie.

Zoë: "We hebben 43 zitplaatsen en hebben we een compagnon met horeca-ervaring en een chef aangenomen voor deze locatie. We tasten eerst even af hoe dit loopt, we hebben zelf geen horeca-ervaring en tijdens de opening hadden we nog nooit met een dienblad gelopen". Voorlopig blijven Kris en Zoë het gezicht van de bakkerij en winkel, maar proberen ze wel op deze manier ook de samenwerking tussen de twee bedrijven verder uit te breiden. Kris: "We verkopen er nog geen brood, maar wel eigen gebakken koekjes in de broodjeszaak".

Zoë: "Het koekje krijgen ze bij de koffie, en 9 van de 10 klanten neemt na de koffie een zakje koekjes mee voor thuis." Kris: "Het is uiteindelijk ook het verkopen van het ambacht en de bakkerij. Het geeft een extra beleving voor de klant van onze bakkerij en zo hopen dat klanten van de broodjeszaak ook weer onze bakkerij gaan bezoeken".