nieuws

The Foodmaker start buitenlandse expansie

nieuws

Toen Mark Van Hool in 1998 zijn spaarcenten in The Foodmaker stopte, bestond het bedrijf uit één broodjeszaak op de Antwerpse Meir. Ondertussen hebben we het over een keten met achttien vestigingen, een zestigtal werknemers en een omzet van 8 miljoen euro. De vestiging in Maastricht is de eerste in een hele rij buitenlandse projecten. Er zijn plannen in Rotterdam en Breda en ook in Duitsland en Frankrijk is er interesse in het concept.

9 JUNI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:04

Tien jaar geleden opende op de Antwerpse Meir de allereerste vestiging van The Foodmaker. Een decennium later vind je op elke hoek van de straat een vestiging en vliegen de gezonde broodjes de deur uit. Deze week opende in Maastricht de eerste buitenlandse vestiging van de keten.

Toen **Mark Van Hool** in 1998 zijn spaarcenten in The Foodmaker stopte, bestond het bedrijf uit één broodjeszaak op de Antwerpse Meir. Ondertussen hebben we het over een keten met achttien vestigingen, een zestigtal werknemers en een omzet van 8 miljoen euro. De vestiging in Maastricht is de eerste in een hele rij buitenlandse projecten. Er zijn plannen in Rotterdam en Breda en ook in Duitsland en Frankrijk is er interesse in het concept.

Hoe komt een zakenman pur sang erbij om met een broodjeszaak te beginnen? *Mark Van Hool*: Ik ben een ondernemer. En ik was op zoek naar een interessant project. The Foodmaker was er zo eentje. Ik heb een tijdje in zowel Londen als New York gewoond en daar heb ik gezien dat er een markt is voor wat wij doen, namelijk het aanbieden van een kwaliteitsvolle, lekkere maaltijd zonder dat je daar als klant een paar uur moet voor uittrekken. Bovendien werken we enkel met natuurlijke producten: bereide vleeswaren, geraffineerde suiker of bewaarmiddelen komen er bij ons niet in. In een tijdperk waarin de consument steeds bewuster met voedsel omgaat, is dat een enorme troef.

Was het de bedoeling om zo snel te groeien toen u tien jaar geleden mee op de kar sprong? Neen, aanvankelijk was ik passief financier. Pas vijf jaar later, in 2003, heb ik de

touwtjes zelf in handen genomen. Mijn eerst daad als 'baas' was het organiseren van een grote brainstorm. Ik heb me samen met een hele bende vrienden en familie opgesloten en drie dagen later stond het concept van The Foodmaker op punt. Met dat concept kwam ook de ambitie. Ik heb van bij het begin duidelijk gesteld dat ik een grote speler op de Europese markt wou worden.

U was toen baas van welgeteld één broodjeszaak. Hebt u in die periode zelf achter de toonbank gestaan? (lacht) Ja, maar dat was geen doorslaand succes. Het is echt keihard werken. Dat is trouwens het eerste wat ik onze sollicitanten vertel. In België is de loonkost nu eenmaal onze grootste vijand. Dat betekent dat ons personeel een heel hoog rendement moet halen. Voor bepaalde taken, zoals het bakken van muffins of het maken van vruchtendrankjes, hebben we strikte normen vooropgesteld. We hebben onze beste werknemer die handelingen laten uitvoeren en we hebben getimed hoelang hij daarover deed. Daar hebben we dan een paar seconden bijgeteld en sindsdien is dat de norm die al onze werknemers binnen de twaalf dagen moeten halen.

Maar toen u nog zelf broodjes smeerde, was van die norm nog geen sprake? Neen, gelukkig maar. Laat het ons erop houden dat het een goede zaak is dat ik me ondertussen met andere dingen mag bezighouden. Momenteel hou ik me vooral bezig met de expansieplannen en het opsporen van nieuwe locaties.

Blijven jullie ook in eigen land nog naar uitbreiding zoeken, of ligt de focus nu toch vooral op het buitenland? Neen, ook hier is zeker nog uitbreiding mogelijk. Dan denk ik bijvoorbeeld aan Brugge, waar nog geen Foodmaker is. Of Brussel. Daar hebben we al zeven vestigingen, maar de markt is zeker groot genoeg om er nog ééntje bij te doen. En dan is er nog Wallonië natuurlijk. Momenteel zijn we de mogelijkheden in Charleroi, Namen en Luik aan het onderzoeken. Maar het klopt dat we momenteel steeds nadrukkelijker over de grens kijken. Nederland is een eerste stap, volgend jaar zal Duitsland volgen en ook in Frankrijk ziet het er goed uit.

Stampen jullie al die nieuwe vestigingen zelf uit de grond? Neen, dat lukt niet meer. Ondertussen werken we met een systeem van franchise waarbij ondernemers het Foodmakerconcept kopen en het in hun eigen zaak implementeren. Het was voor ons gewoon niet meer doenbaar om voldoende personeel op te snorren. Dat personeelstekort is een immens probleem. Wij werken vooral met jonge mensen, pas afgestudeerden vaak. Die komen hier werkervaring opdoen, maar zodra ze de kans krijgen om iets te gaan doen dat dichter bij hun diploma aansluit, zijn ze weg natuurlijk. En dan moeten wij van nul herbeginnen.

Jullie dragen kwaliteit hoog in het vaandel. Kunt u die kwaliteit blijven garanderen als u met franchisehouders werkt? Wie het Foodmakerconcept overneemt, moet aan heel

strenge voorwaarden voldoen. Het eten dat je serveert, de hygiënische omstandigheden, de klantvriendelijkheid, zelfs de muziek die in de zaak wordt gedraaid, alles ligt vast. En alles wordt ook streng gecontroleerd. We hebben zelfs 'mystery shoppers' in dienst die anoniem in een zaak gaan eten om dan achteraf verslag bij ons te komen uit brengen.

Bedenkt u zelf de broodjes, slaatjes en pastaschotels die The Foodmaker serveert? Neen, maar ik proef ze wel allemaal. (lacht) Voor het samenstellen van onze menu's werken we om de paar maanden samen met een andere chef-kok. Zo zijn er al een heleboel de revue gepasseerd waarvan Jeroen Meus en Wout Bru waarschijnlijk de bekendste zijn. Zij nemen ons aanbod kritisch onder de loep en komen dan met suggesties. Maar de ideeën hoeven niet altijd van professionelen te komen. Twee jaar geleden hebben we onze klanten gevraagd hun recepten op te sturen en vorig jaar was het de beurt aan ons personeel. Dat heeft ons telkens heel leuke resultaten opgeleverd.

Wie is jullie grootste concurrent? Traditionele fastfoodketens als McDonald's en Quick of de gezonde broodjeszaken die tegenwoordig als paddenstoelen uit de grond schieten? Ik probeer zo weinig mogelijk stil te staan bij wat anderen doen. Wij doen ons eigen ding en proberen dat zo goed mogelijk te doen. Maar uit ervaring hebben we gemerkt dat de lokale, onafhankelijke zaken die net als wij gezonde, kwaliteitsvolle maaltijden serveren onze taaiste tegenstanders zijn. Maar eigenlijk is het simpel: iedereen die eten serveert, is onze concurrent.(KS)

Bron: De Morgen

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/

screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada