

**Afgelopen coronajaar is ondernemer innovatiever en creatiever geworden**

# **Matthijs Boon heeft ‘verstoppte’ liefde voor bakkersvak helemaal gevonden**



**Uiteindelijk kruipt bloed waar het niet gaan kan. Daar weet Matthijs Boon alles van. Zijn bakkerscarrière heeft in een aantal jaar een behoorlijke vlucht**

# **genomen. Ook tijdens de lastige coronaperiode is hij creatief en innovatief bezig geweest. Hij denkt zelfs al aan een derde zaak in Hilversum.**

De liefde voor het bakkersvak zit diep. Dat is duidelijk wanneer de 31-jarige Hilversummer over zijn werk praat. Naar voren hangend in zijn stoel beginnen zijn ogen achter zijn brillenglazen te twinkelen en verschijnt er een reuze glimlach op zijn gezicht als hij 't heeft over het ambacht en het ondernemerschap. Van de ingrediënten tot aan het achter de laptop zitten; eigenlijk wordt hij van alles blij. Het motto is dan ook de liefde voor het vak overbrengen op personeel en de klanten.

“Ik had nooit gedacht bakker te worden”, zegt hij achterin de bakkerszaak aan de Noorderweg. De ommekeer kwam op zijn negentiende. Boon was net gestopt met zijn studie. Luiere en niets doen leek zijn moeder geen goed idee. Tijdelijk een baantje vinden in een bakkerij leek hem wel wat. Zijn opa en oma hebben immers zo'n veertig jaar een eigen bakkersbedrijf (Vreeburg) gehad.

## **Mbo 2**

Hij begon bij bakkerij Kruijmer in Huizen. Daar werd hem al snel duidelijk dat de passie voor het ambacht in zijn genen zat. Hij deed versneld een opleiding. Vier dagen in de week werken en één dag aan de studie. Waar hij voorheen op het hbo zat, ging Boon nu naar mbo 2. Hij moet er nu om lachen. De omschakeling was groot, maar deze stap was nodig om de

benodigde papieren te krijgen. Binnen drie jaar was de studie als volleerd leermeester afgerond.

**Je krijgt er eigenlijk alleen maar meer energie van als je iets echt leuk vindt**

Aan ambitie geen gebrek. Dat geldt ook voor het arbeidsethos. “Ik heb veel gelaten”, zegt Boon bewust. Voor hem is het vooral werken, werken en nog eens werken geweest. Zeker toen hij op zijn 23ste zijn eerste winkel opende in Hilversum, aan de Jan van der Heijdenstraat. In Hilversum was hij al een tijdje bezig met venten. In een oud busje bracht hij de bestellingen naar de klanten. Totdat iemand tegen hem zei: ‘Waarom begin je niet voor jezelf?’

Zo aangereikt, zo gedaan. Midden in de economische crisis van 2012 is Boon begonnen als zelfstandige. “Ik ben voor mezelf begonnen met niets”, blikt de Hilversummer kort terug. “Je krijgt er eigenlijk alleen maar meer energie van als je iets echt leuk vindt.” Al die uren die hij in de zaak gestopt heeft, zijn het allemaal meer dan waard geweest, zegt hij daarmee.

Dik 8,5 jaar verder en de conclusie is dat Matthijs Boon in Hilversum een aardige naam heeft opgebouwd. “Er staat nu wel wat”, zegt hij er zelf over. In 2016 opende hij de winkel aan de Noorderweg. De kracht van ‘het merk Matthijs Boon’ is de liefde overbrengen van het ambacht aan personeel en klanten. Het fijne van de winkel aan de Noorderweg is dat de consument ook kan zien wat er allemaal gemaakt wordt. Het produceren gaat de hele dag door en, zo verzekert Boon, alles wordt vers gemaakt in de bakkerij.

# Familiebedrijf

Inmiddels is het een echt familiebedrijf geworden. Zo is zijn moeder ook in de onderneming gestapt; zij runt de zaak aan Jan van der Heijdenstraat. En zo werken inmiddels meer familieleden bij hem in de zaak. Dat geeft hem de rust om zaken uit handen te geven. Boon staat zelf nog maar een paar uur per week in de bakkerij. Hij kan zich nu veel meer richten op het ondernemen, een aspect dat hij net zo boeiend vindt als het productieproces.

Ook voor hem is het afgelopen jaar pittig geweest. Leveren aan de horeca viel voor een groot deel van de tijd weg vanwege corona. Dat betekende de bakens verzetten. Met de hulp van [Deborah den Dulk](#), die onder meer conceptontwikkeling doet, is de focus meer gelegd op het vergroten van de klantenkring en de naamsbekendheid. Dat heeft onder andere geleid tot een nieuwe website met daarbij een webshop.

Voor mij heeft het afgelopen jaar veel goeds gebracht. Ik ben innovatiever en creatiever geworden

Al met al mag Boon niet klagen. Hij heeft gemerkt dat mensen meer naar de specialistische zaken zijn getrokken, zoals de wijnwinkel, de kaasboer en ook de bakker. “Voor mij heeft het afgelopen jaar veel goeds gebracht. Ik ben innovatiever en creatiever geworden.”

Het bewijs daarvan zijn bijvoorbeeld de nieuwe samenwerkingen met andere Hilversumse ondernemers. Elkaar versterken en verder helpen is hierbij het

uitgangspunt. Zo levert Boon nu bijvoorbeeld brood aan een kaaswinkel in Hilversum en bezorgt Greenspeed de bestellingen. Rond de feestdagen, zo ook rond de komende paasdagen, biedt Boon lekkernijen/pakketten aan via de webshop die dan per fietskoerier naar de klanten worden gebracht. Voor de ondernemer is het belangrijk dat dit op een duurzame wijze gebeurt. En zo zijn de contacten met [Amin Usman](#) van Boekhandel Voorhoeve verder aangehaald. De 31-jarige leverde al aan de centrumondernemer, maar als deze de deuren van het oude C&A-pand opendoet dan zit daar ook een shop-in-shop-concept van Boon in.

## Chef-koks

Innovatief, vooruitstrevend zijn en vast klaar zijn voor de (nabije) toekomst. Dat is een belangrijk speerpunt voor de ondernemer. Binnenkort staat er een nieuwe oven in de bakkerij. Dankzij deze aanschaf kan Matthijs Boon meer gaan produceren en richt hij het vizier op de 'betere horecazaken'. De Hilversummer maakt gebruik van de tijd die er nu is. Chef-koks hebben nu de tijd om eens langs te komen in de bakkerij. Dit soort bezoeken vinden dan ook met enige regelmaat plaats. "Juist als de horeca weer opengaat, dan willen ze kwaliteit bieden en dat hoop ik dan te mogen leveren."

Stiekem denkt de bakker aan uitbreiding. Een derde zaak is een pril idee. Het speelt wel in zijn hoofd. Wellicht is er een plek voor in het centrum of een locatie in een winkelcentrum. Boon denkt even hardop. Duidelijk is dat hij klaar wil zijn zodra de samenleving weer opengaat om weer dagelijks aan iedereen brood en gebak te kunnen verkopen. Blijven innoveren en ondernemen is zijn adagium.