



Een familiebedrijf met aandacht voor mensen en liefde voor kaas



Silvia en Cees Bakker

De Familie Bakker, Cees Bakker en dochter Silvia zijn de eigenaren van Bakker Kaas 'de kaaswagen'. Cees houdt zich bezig met de groothandel voor ambulante handel, en Silvia stuurt de Kaaswagens aan. De vier kaaswagens staan door het hele land en bedreven marktverkopers staan hun mannetje en vrouwtje om goede en eerlijke zuivelproducten te verkopen, voor een eerlijke prijs.

Van Kleermaker naar kaasverkoper

Kleermaker Kees Bakker, zag vanuit zijn naaiatelier de wekelijkse kaashandel op het Kerkplein in Groot Ammers. Zoals een goed ondernemer betaamt zag ook hij verdienste in een partij kaas. Van die ene partij verviel hij al snel in meerdere partijen kaas. En voor hij het wist was hij handelaar in kaas en doopte hij zijn kleermakerij om in een kaaspakhuis. Met de firmanaam Bakker Kaas, was het bedrijf geboren in 1938. Zijn zoon Piet nam het stokje over en bouwde het bedrijf uit. Hij specialiseerde zich in de levering van Goudse kaas aan ambulante handelaren. Kleinzoon Cees groeide op

“We zijn een echt familiebedrijf. Onze medewerkers, die dagelijks door het land kaas verkopen, voelen als familie voor ons.”

tussen de kaas en toen hij op jonge leeftijd het bedrijf van zijn vader overnam, breidde hij de groothandel uit en startte hij zelf ook op de markt. Nu is de vierde generatie aan

zet. Met Silvia Bakker (35 jaar) gaan we dan ook het gesprek aan over het heden en de toekomst.

Marktondernemers zijn sociale dieren

“We zijn een echt familiebedrijf. Onze medewerkers, die dagelijks door het land kaas verkopen, voelen als familie voor ons. We delen lief en leed. Met sommige collega's werken we al 35 jaar samen. Iedereen doet mee, iedereen telt mee! Wij vinden het sociale aspect in ons bedrijf het belangrijkste. Als je bij ons komt werken, moet je sociaal zijn, daarna komt de kennis



Silvia Bakker

van kaas. Maar sociale vaardigheden heb je, of die heb je niet,” aldus Silvia die er nog lachend aan toevoegt dat je kaas natuurlijk ook lekker moet vinden. “Alleen proeven is bij ons verplicht, voor het team én onze klant. Dat maakt het leuk om je boodschappen bij ons te doen, elke week weer.”

De markt heeft toekomst

“De markt is en blijft een mooie ontmoetingsplek.” Haar doel is om de markt verder uit te bouwen. “Nu zoveel wensen digitaal vervuld worden, kunnen wij ons blijvend onderscheiden met de menselijke maat, sociaal contact en vakmanschap. We blijven van waarde als marktondernemers en groeien door oplettendheid en aandacht.” Voor de groei van het bedrijf zoekt Silvia nieuw personeel. Een zelfstandig werkende verkoper, of juist stagiaires om die enthousiast te krijgen voor het mooiste werk op de markt! Immers is ‘de kaaswagen’ een erkend leerbedrijf.

“De klant van vandaag wil lekker eten, vindt gezondheid belangrijk, wil bewust kunnen kiezen en niet te veel betalen. Daarom kiezen we bij ‘de kaaswagen’ voor lekker, gezond en duurzaam eten, wat voor iedereen bereikbaar is. Maar het is vooral belangrijk dat onze klanten het leuk vinden om naar ‘de kaaswagen’ te komen. Onze klanten weten dat ze hun verhaal kunnen doen bij ons, en dat wij weten hoe het met ze gaat. Daarbij weten wij welke kaas ze wekelijks eten, en dat vinden de klanten fijn en bijzonder,” aldus de 4e generatie van het familiebedrijf. “Ik ben ervan overtuigd dat de markt toekomst heeft. Door de oprechte aandacht voor de klant, die in de supermarkten steeds meer verdwijnt. Al wordt het er niet makkelijker op met de Schaarse Vergunningen. Gelukkig is de CVAH er om ons te ondersteunen en te adviseren!” ▲

Foto's met dank aan Anneke Klijn