

Vertrouwensrelatie Mourik en Bouter

# Krachtige smaakmakers



- › Harry Brekelmans  
Functie: Bedrijfsleider  
Bedrijf: Mourik Techniek
- ›› Laura Bouter  
Functie: Directeur QA & Projecten  
Bedrijf: H. Bouter Kaashandel & Dochters
- ››› Rens Bouter  
Functie: Algemeen Directeur  
Bedrijf: H. Bouter Kaashandel & Dochters
- ›››› Marijke Bouter  
Functie: Directeur Financieel en P&O  
Bedrijf: H. Bouter Kaashandel & Dochters
- ››››› Peter de Rooij  
Functie: Projectleider  
Bedrijf: Mourik Techniek

Nederlanders zijn échte kaaskoppen, dat is algemeen bekend. Gemiddeld eten wij per persoon ieder jaar bijna 20 kilo van het gele goud. Logisch dus dat er een hele industrie schuilgaat achter de plakjes die we 's ochtends op onze boterham leggen, maar wist u dat er bedrijven zijn die zich hebben gespecialiseerd in het zogenaamde 'rijpen' van kaas?



De kaas krijgt een plek in een van de rijpingshallen

**H**et grootste onafhankelijke bedrijf voor het rijpen van kaas is bijna de buurman van Mourik Techniek in Groot-Ammers en heet H. Bouter Kaashandel & Dochters. Dochters Laura en Marijke bestieren sinds 2009 samen met vader Rens het familiebedrijf dat dateert van 1923. Bouter 'vertroetelt' een slordige 12,5 miljoen kilo kazen met zorg en aandacht, voordat die hun weg vinden naar de supermarkt.

De bedrijfsnaam dekt niet meer helemaal de lading, vertelt Laura Bouter. "Eigenlijk zijn

we al jaren geen handelsbedrijf meer, maar dienstverlener. In onze opslag liggen kazen van bijna alle grote merken in ons land. Wij krijgen die binnen als ze ongeveer twee weken oud zijn, direct uit de fabriek. Bij ons rijpen de kazen dan rustig verder." Dat proces gaat niet vanzelf, want ook kazen hebben onderhoud nodig. "Ze moeten bijvoorbeeld regelmatig gekeerd worden en wij zorgen ervoor dat er een mooie korst ontstaat." Als de kaas rijp is, gaat hij al dan niet met eigen transport naar een verpakingslocatie en van daaruit naar de winkel.

"De kazen die bij ons liggen, gaan de hele wereld over."

### Voorop in automatisering |

Miljoenen kazen verzorgen, dat doe je niet even met de hand. Bouter is dan ook een goed geautomatiseerd bedrijf, in de branche een voorloper zelfs. "Dat is altijd zo geweest," zegt vader Rens Bouter. "Vóór 1980 hadden we geen machines, alleen handen. Maar toen we groter werden, moesten we andere oplossingen bedenken." Er is ook nog een andere reden dat Rens Bouter zich

“We hebben voor de nieuwe locatie verschillende zaken nodig: een nieuwe behandelijn en 4.000 kaasboxen, leidingwerk, hogedrukvoorzieningen, perslucht en ga zo maar door. Mourik regelt dat allemaal.”

Marijke Bouter

altijd heeft hardgemaakt voor automatisering, knipoogt dochter Marijke: “Als Rens vroeger straf kreeg van opa moest hij altijd wagens laden, met de hand. Daar had hij zo’n hekel aan dat hij, toen hij het zelf voor het zeggen kreeg, direct overal machines voor wilde hebben.”

Automatisering was in de jaren ‘80 nog niet zo eenvoudig, herinnert Rens Bouter zich. “We waren de eerste, dus alle machines die we nodig hadden, moesten nog worden uitgevonden.” Zo ontstond ook het contact met dorpsgenoot Mourik. “We hadden ergens anders een plastificeermachine laten maken, maar dat ding werkte niet goed. Op Koninginnedag liep ik toen Cees Middelkoop van Mourik Groot-Amers tegen het lijf. Ik vertelde hem dat we er niet goed uitkwamen en zo zijn we samen begonnen.” Harry Brekelmans, oudgediende bij Mourik Techniek, was er toen al bij en is nog steeds nauw betrokken bij Bouter. “Zoals het in de begintijd ging, gaat het nog steeds vaak:

**Een van de volautomatische verdelingslijnen**

Rens heeft een idee en dan gaan we om tafel om technische oplossingen te bedenken.”

**Dezelfde cultuur** | De relatie tussen Bouter en Mourik is er een op basis van vertrouwen. Marijke Bouter noemt het een stilzwijgende samenwerking: “We hebben geen contract, maar we komen steeds bij Mourik.” De meeste contacten lopen via Peter de Rooij en Harry Brekelmans van Mourik Techniek, die kind aan huis zijn bij de voormalige kaashandel. Peter de Rooij: “Wij doen onder andere preventief onderhoud aan de boxenwasmachine en aan de paraffineerlijn. Daarnaast ook correctief onderhoud, dus als er een storing is, lossen we die op.” Een factor die volgens Laura Bouter ook meespeelt in de samenwerking, is dat Mourik en Bouter allebei familiebedrijven zijn en dan ook nog uit hetzelfde dorp. “We hebben dezelfde cultuur en spreken dezelfde taal,” zegt ze. Een bijkomend voordeel is de korte afstand. “Als er eens een storing is, staat er binnen het kwartier iemand van Mourik op de stoep om die op te lossen. Dat is fijn en noodzakelijk.”



**Rens, Marijke en Laura Bouter vormen de derde en vierde generatie**

**Groeispurt** | Met de komst van de zusters Bouter in de directie heeft het bedrijf een flinke groeispurt gemaakt en die zet de komende jaren door. Marijke Bouter: “Dit jaar komt er een tweede locatie bij, waar we nog eens vier miljoen kilo kaas kwijt kunnen.” Mourik is daar nadrukkelijk bij betrokken. “We hebben voor de nieuwe locatie verschillende zaken nodig: een nieuwe behandelijn en 4.000 kaasboxen, leidingwerk, hogedrukvoorzieningen, perslucht en ga zo maar door. Mourik regelt dat allemaal.” Als deze locatie straks klaar is, neemt Mourik ook weer de technische dienst op zich, net zoals voor de bestaande opslag. Dat is hoe Rens Bouter het graag ziet: “Wij hebben verstand van kaas, voor de rest huur ik andere goede vakmensen in.” ■

