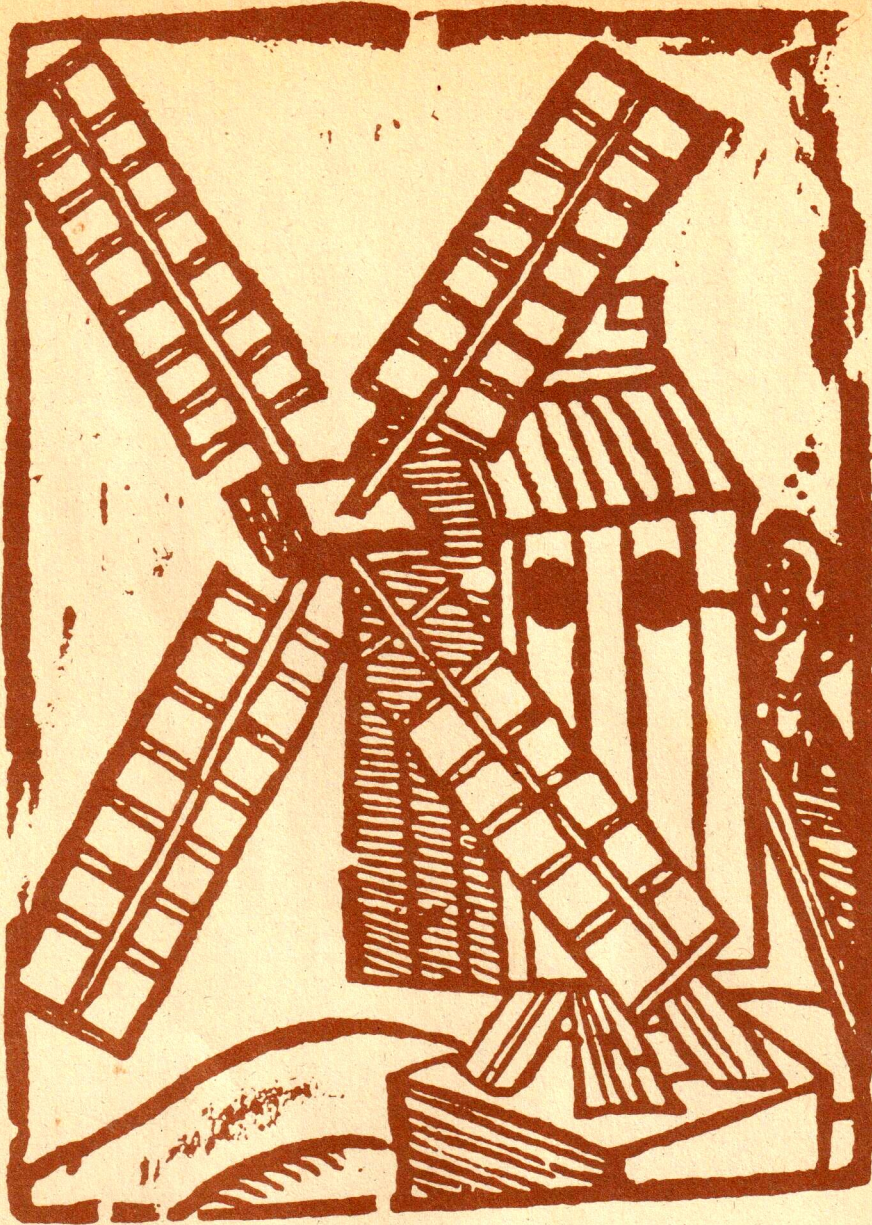


# VAN HAVEN OEGORI



## Gejaagd door de wind

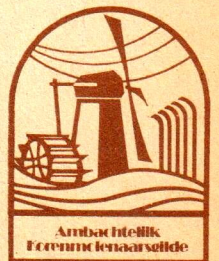
Wel - we hebben ons hart kunnen ophalen. Gestadig die harde oostenwind heeft onze molens vleugels gegeven. Geen molenaar of hij heeft met glimogjes van pret de dagelijkse scheepvaartwaarschuwingen van Windkracht 6 aangehoord en gemeend in het molenaarsparadijs te zijn aangeland.

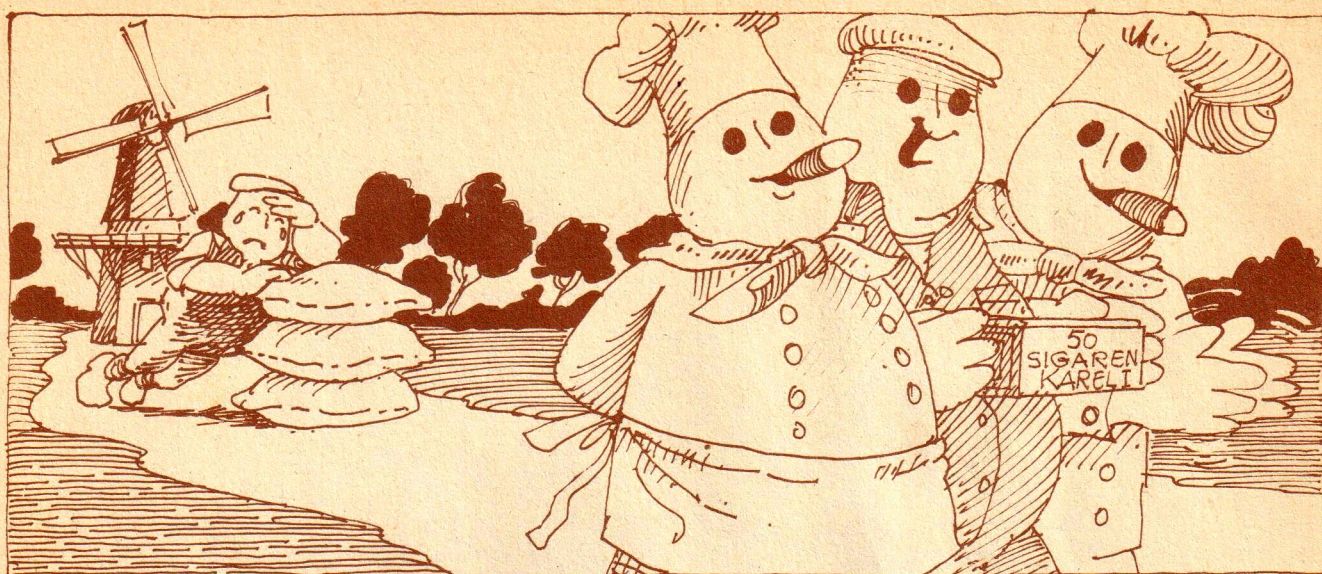
Zo maalden her en der in ons zonovergoten land die heel bijzondere cultuurmonumenten, die wij in de wandeling "molens" noemen. Veel minder molens dan in grootvaders dagen weliswaar, maar toch

altijd weer méér dan een jaar of wat geleden.

Ligt er dan toch een zonnige toekomst in het verschiet voor een herlevend molenaarsambacht? Aan een positief antwoord op die vraag kunnen we - ieder van ons - een beetje bijdragen.

Door zoveel mogelijk de wind te benutten (en het water natuurlijk, voor de watermolenaars), door bakkers op ons spoor te zetten, door particulieren naar de molen trekken. De zomer is er een prima tijd voor!





## Collegiaal gedrag bij klantenwerving en prijsvorming

**De onderlinge collegialiteit tussen ambachtelijke molenaars is een vanzelfsprekende zaak. Er staat ook een artikelje over in de statuten van ons molenaarsgilde. (Art. 3: "...erop toe te zien dat de aangesloten molenaars ten opzichte van elkaar de collegialiteit in acht te nemen..."). Maar wat moeten we daar nu onder verstaan. En wat is met andere woorden oncollegiaal gedrag?**

De collegialiteit (of on-collegialiteit) speelt in hoofdzaak bij de werving van bakkersklanten en in de prijsvorming.

Nu wij aan het begin staan van een groot aantal activiteiten om onze deelnemers te helpen bij het leggen van contacten met bakkers moeten er gauw wat punten op de i worden gezet. De kans is immers groot dat in gebieden, waar enkele molenaars dicht bij elkaar hun bedrijf hebben en maar betrekkelijk weinig mogelijke afnemers zijn gevestigd, men als collega's binnen de kortsten kere in elkaars vaarwater zit.

Het is, geredeneerd vanuit de doelstelling van het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde, **geen** goede zaak wanneer de ene molenaar klanten losweekt van de andere molenaar zonder dat het verlies voor die ander wordt goed gemaakt (om maar niet te spreken van het geval dat die andere molenaar met zijn bedrijfsvoering in de problemen raakt door de wervingsdrift van de eerste!).

Als wij straks vanuit het molenaarsgilde echt actief worden om de banden te gaan versterken tussen individuele molenaars en hun bakker-afnemers dan is het belangrijk dat daarin gebruik gemaakt gaat worden van het idee: de molen als spil in een klein warme bakkers-circuit. Laten we dat de "geografische herkenbaarheid" noemen. Een bakker in Groningen, die molenbrood van meel gemalen op een molen ergens in midden-Brabant bakt en aan de man brengt, heeft uit reclame-oogpunt weinig aan die molen. Zo'n verre molen spreekt de consument niet aan én is ook bedrijfseconomisch gesproken ongun-

stig: de enorme afstanden die bij het vervoer moeten worden overbrugd maken deze vorm tot een onzinnige onderneming. Voeg daar nog bij, dat de bakkers van het Echte Bakkersgilde waarmee verschillende molenaars in onze club contacten onderhouden, geheel los van de molenaarsbelangen hun eigen weg gaan bij het inschakelen van molens (bestaande en nieuwe bedrijven). Een en ander bij elkaar genomen biedt aanleiding genoeg tot problemen in de sfeer van de collegialiteit....

In de jongste bestuursvergadering is er gefilosofeerd over het opstellen van een aantal spelregels ten aanzien van met name de klantenwerving, zodat geen collega daarvan minder wordt. Er zijn in het bestuur nog geen beslissingen over die gedragsregels genomen. Wel willen we die regels in hun voorlopige vorm hier afdrucken in de hoop dat u er alvast uw voordeel mee kunt doen.

**Collegialiteitsregels betreffende de markt-ordering tussen de deelnemers van het Amb.**

## Korenmolenaarsgilde (Uitwerking van art. 3 van de statuten)

1. Het bereiken van een logische regionale verdeling van de bakkers rond de respectievelijke molens dient uitgangspunt te zijn. Dit, uit zowel het oogpunt van zo economisch mogelijke bezorgafstanden, als uit een zo groot mogelijke geografische herkenbaarheid van de lijn molenaar-bakker.
2. Nieuwe molenaars(activiteiten) mogen bestaande molenexploitaties niet in gevaar brengen. Maar klantenbindingen dienen i.v.m. onder 1. genoemde logische regionale verdeling wel enige flexibiliteit te hebben.
3. Molenaars zullen geen bakker tot klant proberen te werven, die weliswaar dicht bij hun molen woont maar al afnemer is van een verderweg gelegen molen. Tenzij zij zich daarover eerst hebben verstaan met de betreffende collega.
4. De prijsvorming dient te voldoen aan art. 3 van de statuten ("... op bedrijfseconomische gronden verantwoorde prijzen...") waarbij de periodiek door de stichting afgegeven adviesprijzen als uitgangspunt worden aangehouden.
5. Het bestuur zal in het geval van een conflict op verzoek van één van beide of beide partijen een bemiddelende rol spelen of maatregelen nemen zoals vastgelegd in de statuten (art. 12.2.: Het kunnen opleggen van een boete als de statutaire verplichtingen - hier dus het punt van de collegialiteit - niet worden nagekomen; art. 16.3. Royement bij overtreding van zijn verplichtingen als deelnemer).

Het bestuur zal beide partijen horen en pas dan tot verdere actie overgaan als gebleken is, dat vooraf inderdaad overleg tussen de collega's heeft plaatsgevonden en dit niets heeft opgeleverd.

# Maak adressenlijst van bakkers in uw buurt!

**Plannen - u weet het - we zitten er vol mee!**

**Als nu straks het najaar zich aandient, (en dat natuurverschijnsel is er altijd al weer eerder dan we willen denken), gaan we in actie. Op het bakkersfront.**

Alle ambachtelijke korenmolenaars gaan in de herfst een zogenaamde **verkoopbrief** sturen aan de "warme" bakkers" in hun omgeving. Die brief hoeven ze zelf niet op te stellen; hij komt eraan over de post. Wat de molenaars wél moeten doen is die brief overschrijven of overtikken op het eigen postpapier en hem dan in de bus doen bij alle kleine bakkers in wie zij een mogelijke afnemer van hun volkorenmeel

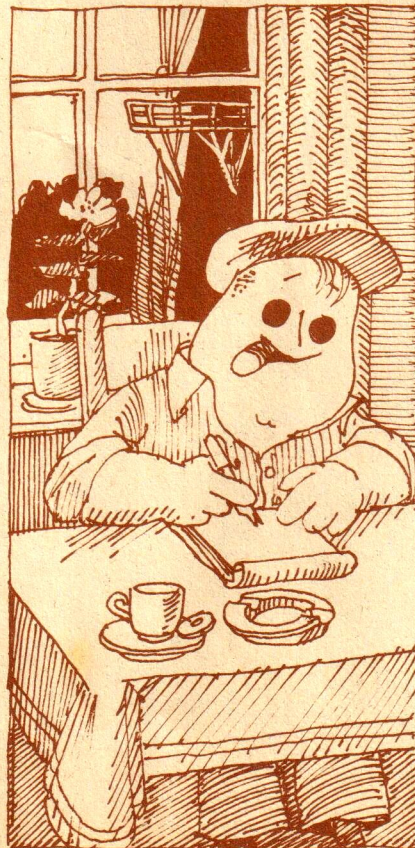
(bloem, roggemeel, geplette tarwe enzovoorts) zien.

Vantevoren is het in dat verband gezien wel slim als de betreffende bakkers iets meer over de activiteiten van onze molenaarsclub onder ogen hebben gehad. Al één keer is dit maandblad (nummer 21 van april) naar 800 geselecteerde bakkers toegestuurd.

**Maar... véél beter is het als dit blad eens een keertje gaat naar de bakkers die ú op het oog hebt.**

Dat die bakkers dit blad ook inderdaad krijgen kunt ú bewerkstelligen. En wel zo: **stuur ons per omgaande een lijstje met namen en adressen van de kleine, warme bakkers die u graag als afnemer van uw meel zou zien.** U trekt maar een denkbeeldige cirkel om uw molen van een fors aantal kilometers en u snort binnen die cirkel alle warme bakkers op. **Naam en adres van die bakkers op een lijstje, en die lijst snel en accuraat opsturen naar Postbus 3086, 3101 EB SCHIEDAM.** Dan krijgen die bakkers het volgende "bakkersnummer" van Van Haver tot Gort geheld in de bus.

En wat die propaganda-actie met verkoopbrief en alles betreft: op tijd zullen we alles in dit blad uit de doeken doen. Over het sturen van de brief, over het gesprek dat u daarna met de bakker(s) moet voeren en over de hulp die mogelijkerwijs vanuit het Amb. Korenmolenaarsgilde kan worden geboden.

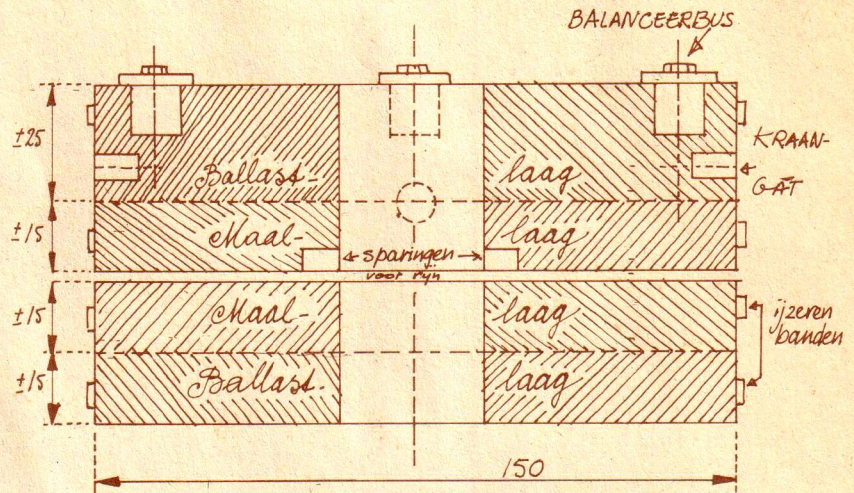


In ons verhaal over stenen, scherpsele en het scherpen van stenen nemen we de draad weer op, waar we hem vorige maand hadden laten liggen. Het maken van een goede molensteen - besloten we in het vorige artikel - is geen eenvoudige zaak. De jarenlange praktijk speelt er een uitermate grote rol in.

Een steen moet dikte hebben, de looper vooral omdat deze met zijn gewicht het graan fijn drukt en wrijft; de ligger om niet te verschuiven, daar deze de steenbus op de juiste plaats moet houden. Alleen de maallaag wordt van het kostbare kwarts, enz. gemaakt en dit is meestal 10 tot 15 cm. De rest van de steen wordt ballast, om de zwaarte te krijgen. De ballastlaag bestaat uit grint en zand, vermengd met magnesiet en chloormagnesium. Deze heeft weer andere verhoudingen als de maallaag. Dit wordt dan in een kuip gestort en gestampd. In de zgn. verzwaringslaag worden dan aangebracht 4 of meer balanceergaten, kraangaten en uitsparingen voor de rijs en steenbus (zie figuur). De balanceergaten dienen om de steen uit te balanceren, waardoor de lopersteen mooi vlak "strijkt" over de liggersteen. De kraangaten in de lopersteen dienen om de steen te lichten en te keren wanneer deze gescherpt moet worden. In de lopersteen zitten meestal 2 x 2 kraangaten, op verschillende hoogte. Als de lopersteen slijt kunnen de dieper ingemaakte kraangaten worden gebruikt. De steen ligt dan weer redelijk draaibaar in de steenkraan.

Vervolgens wordt de maallaag aangebracht. Bij een massieve steen wordt ze er op gestampd en bij een steen met zachte uitslag worden de kerven opgezet en aaneengegoten. De kerven

## 2) Molenstenen. Scherpsele. De techniek van het scherpen.

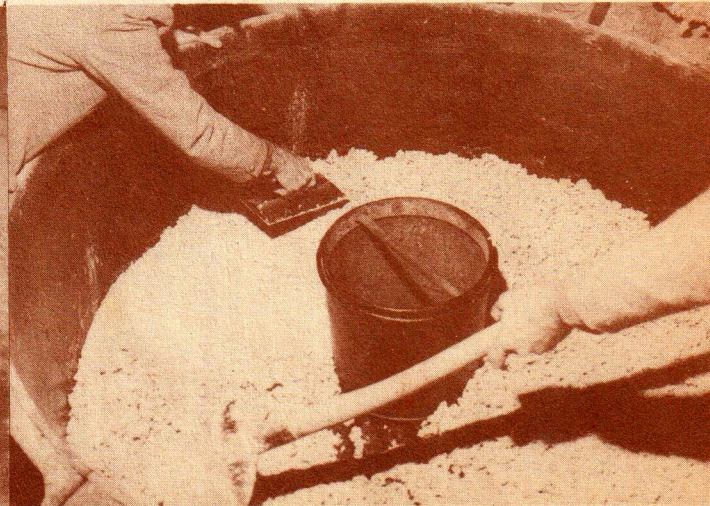


bij een massieve steen worden aangebracht, wanneer de specie is aangestijfd. Men kan ieder scherpsele "opzetten" en wanneer de steen weer verder is opgedroogd, dan wordt met een ijzer de uitslag eruit "gekrabd". Daarna worden de kerven gevlat en gescherpt. Er zijn ook fabrikanten die bij massieve stenen precies in omgekeerde volgorde te werk gaan. Zij brengen op de bodem van de kuip eerst de maallaag aan. De bodemplaat is dan in "contramal" voorzien van een bepaald scherpsele. Het voordeel is hierbij, dat men na het verharden van de steen nagenoeg niets meer met de scherphamer hoeft bij te werken.

Dit systeem werd na verloop van tijd nog aanmerkelijk verbeterd en het gebruik ervan nam steeds toe, zodat thans de meeste van de ingebruikzijnde kunststenen van zacht bodemsel zijn voorzien.

In het begin werden deze stenen wel "zelfscherpers" genoemd, maar dat was ten onrechte. De stenen moeten evengoed op tijd gescherpt worden. Maar dat scherpen eist veel minder tijd en inspanning dan bij massieve stenen. Bovendien geven ze minder slijtage aan scherphamers.

Alvorens nog iets meer over de fabricage van de stenen met zacht bodem-



sel te zeggen, omschrijven we - om spraakverwarring te voorkomen - even de termen die we in dit stuk voor de onderdelen van het scherpsel (bilsel) hebben gebruikt:

1. **De kerf of maalbalk.** Dit is het hoge gedeelte.
2. **De uitslag of bodemsel.** Dit is het lage gedeelte.
3. **De vijlkant.** Dit is de (meestal scherpe) overgang van kerf in uitslag.
4. **De maalkant.** Dit is de (meest geleidelijke) overgang tussen uitslag en kerf.

#### DE KERVEN

De kerven voor de molenstenen met zachte uitslag kunnen als volgt worden gemaakt.

Op gebogen platen, die dezelfde vormen hebben als de toekomstige kerven, wordt een laag steenmateriaal gestampt van harde substantie, bestaande uit het gewenste mengsel van kwarts, amaril, corborundum en de bindmiddelen. Daar wordt dan direct een laag zachter materiaal gestampt, bestaande uit alleen fijne kwarts (uitslag).

Is deze massa iets opgesteven, dan worden ze in moten gesneden van 10 tot 15 centimeter breedte. Deze moten moeten harden en dan is reeds gedeelte klaar: de kerf en de uitslag.

Deze stukken of moten worden op de

ballastlaag gezet en aan elkaar gegoten. De steen met zachte uitslag krijgt dus drie graden van hardheid: kerf, uitslag en de aaneengegoten zachte specie.

Een andere werkwijze bij het maken van de kerven is de volgende.

In plaats van een stalen plaat als ondergrond worden stalen mallen gebruikt die (inwendig) precies de vorm van de kerven hebben. De hoogte van de mallen is gelijk aan de dikte van de maallaag. De mallen zijn gemaakt in sets van 3 of 4, gelijk aan het aantal kerven per pand en het te maken pandscherpsel en ze zijn uiteraard verschillend van lengte.

In de mallen wordt de specie voor de kerven gestort. Na het verharden worden de kerven uit de mallen verwijderd, op de bodemplaaf in de kuip gesteld en aangegoten met een zachte specie. Daarna wordt de ballastlaag gestort.

De aldus gemaakte steen heeft maar twee graden van hardheid.

Bij een steen met zachte uitslag kan men de steen niet meer verkerven (Dit is: een ander scherpsel opzetten). Bij een massieve steen is dat wel mogelijk. Men moet dus bij een steen met zachte uitslag wel vooruit weten wat ermee gemalen moet worden.

#### TARWESTENEN

Tot nu toe hebben we het hoofdzakelijk gehad over molenstenen voor het malen van voedergranen. We komen nu toe aan de tarwestenen.

Met de jaren veertig kwam er veel vraag naar molenstenen voor de tarwemaalderij. Deze materie is uitermate moeilijk en het heeft wel even geduurd voordat men in staat was om een goede tarwesteen te maken.

De eis was namelijk een steen te maken, die de Franse steen zo dicht mogelijk benaderde, maar die tegelijk een veel grotere produktie moest geven.

Die steen werd uiteindelijk gevonden

door grovere kwartssoorten te gebruiken met een vaste structuur.

Het waren stenen voor horizontale maalstoelen. Voor vertikaalmolens, die een hoog toerental hebben (500 tot 600 toeren) kan de korrelgrote nog veel verder worden opgevoerd.

Bij tarwestenen mag nooit amaril worden gebruikt, daar dit materiaal de zemelen te erg verkleint en de kleur van de bloem beïnvloedt. Bij vleurstenen moet men een grage oppervlakte hebben en bij tarwestenen een zo glad mogelijke. Men krijgt dan een mooie uitgemalen bloemige zak meel.

Onder sommige molenaars ziet men de vraag naar massieve stenen (dus zonder zachte uitslag) om tarwe te malen weer terugkomen. Zij vinden het bezwaar van het moeilijker scherpen van minder belang dan de mogelijkheid om het scherpsel te kunnen wijzigen, hetgeen bij een steen met zachte uitslag niet mogelijk is.

Bovendien sluit men bij een massieve maallaag iedere neiging tot "zelfscherping" - dus wegroven van materiaal uit de uitslag, waardoor een maalkant ontstaat - uit. (Bij een steen met zachte uitslag, is die toch wel, zij het in geringe mate, aanwezig).

Immers, wanneer men om mooi bloemig uit te malen, bij het billen het slaan van een scherpe maalkant tot het uiterste vermijdt, dan is het buitengewoon onplezierig om tijdens het malen van het meel te merken dat er op de een of andere manier toch vanzelf een bescheiden maalkantje wordt gevormd. Vandaar de tweede overweging om dan maar een koppel tarwestenen met massieve maallaag te bestellen.

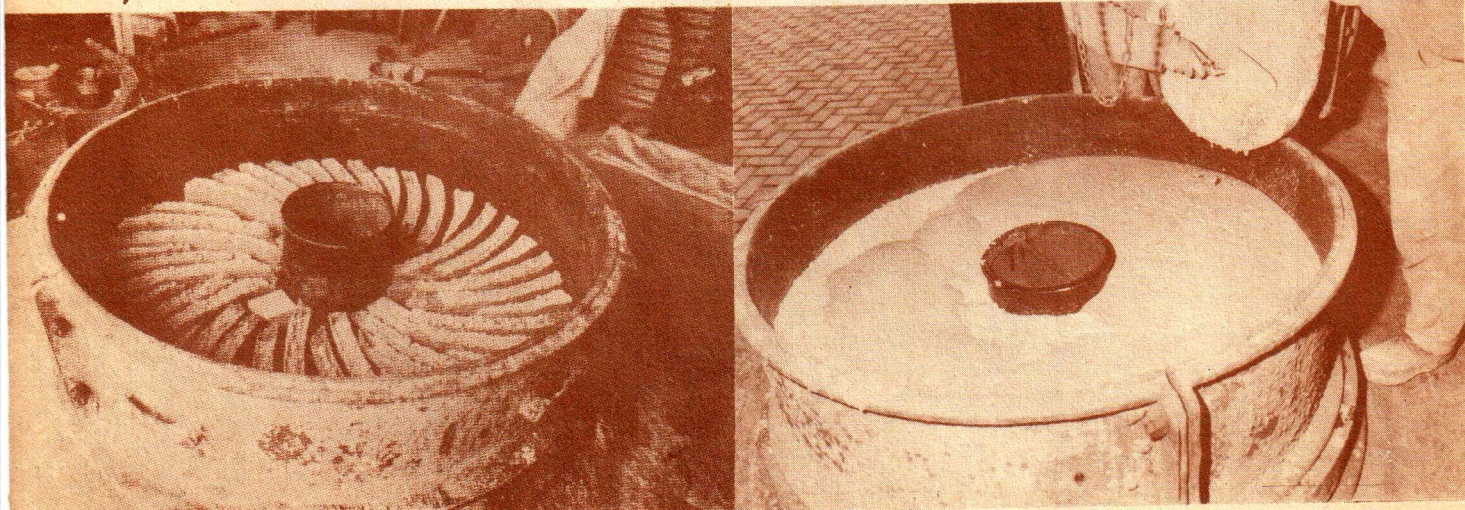
*In ons volgende nummer zullen we het hoofdstuk over de ontwikkeling en fabricage van kunstmolenstenen afsluiten*

1) *Het begin van het maken van een koppel massieve stenen volgens het tweede systeem. Bodemplaaf met contramal voor het scherpsel en de knip daarop. In het midden de bus voor het kropgat.*

2) *Het storten van de maallaag bij de massieve steen.*

3) *Een steen met zachte uitslag met twee graden van hardheid in de maak. De harde kerven zijn zorgvuldig in de kuip gesteld om aangegoten te worden met zachte specie.*

4) *De ballastlaag wordt op de maallaag gestort.*



# OP ZOEK NAAR EEN MOLEN

....Maar zonder gangwerk gaat 't niet!

Er is meer vraag bij de consument naar molenbrood dan door sommige molenaars - bezitters van korenmolens - wordt beseft. Maar het is ons wel gebleken dat het vinden van een geschikte korenmolen geen eenvoudige zaak is voor een molenaar die de mogelijkheden wel ziet. Het kopen van een molen is meestal een hachelijke zaak, vooral wanneer het een molen is zonder klandizie en bovendien een molen waar nog het een en ander aan moet worden opgeknapt. Hopelijk gaat dat kosten. De molenaar raakt diep in de schulden en zo winstgevend is het malen voor bakkers nu ook weer niet.

In veel opzichten is het huren van een molen aantrekkelijker, wanneer de huur van de molen niet te hoog is tenminste. Maar lang niet iedere molenaar wil zijn molen in vol bedrijf; niet iedereen vindt dat de beste oplossing voor een molen.

Bij sommige - vooral gemeentelijke - molens staat het "museum" voorop, niet het "bedrijf". Aanpassingen als een hulpaandrijving, jacobsladders, een reiniger e.a. worden niet geaccepteerd.

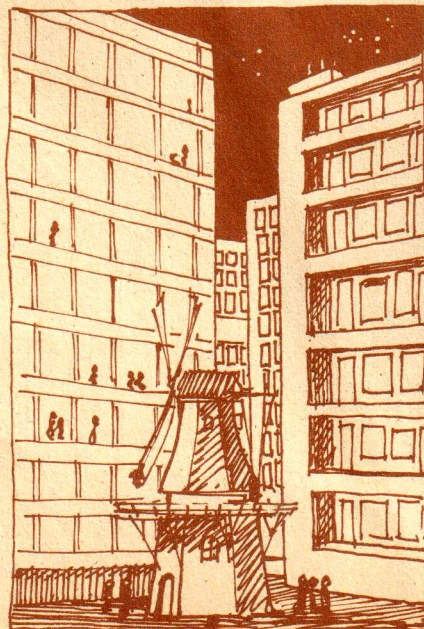
Dat heeft dan vaak tot gevolg dat de uitoefening van het korenmolenaarsambacht onmogelijk wordt gemaakt. De molen is dan geen molen meer, maar een gebouw. Een dooie boel, want de molenaar is er niet: er wordt met de molen niet gewerkt.

Voor de molenaar is zo'n museum-idee niet goed te volgen, maar hij kan er wel mee te ma-

ken krijgen en er zijn plannetjes door gedwarsboomd zien.

Bovendien, als de eigenaar welwillend is, kan het nog wel zijn dat de molen helemaal niet geschikt blijkt. Té kritisch moeten we ook niet wezen, maar zonder gangwerk gaat het niet. Neem nou de molen van Vilsteren in Overijssel. Mooie molen van buiten, maar een half gangwerk en geen stenen te bekennen. Of de molen van Santpoort in Noord-Holland. Prachtmolen, zit ook van alles in. Maar in het zuidwesten staat een serie vreselijk hoge bomen die 'm de wind wegnemen.

Wanneer dat allemaal in orde is, praten we misschien over een molen die in een bijna onbewoond gebied staat, waar bovendien al drie molenaars actief zijn. Want weinig mensen = weinig brood-eters = weinig molenbrood-eters. Het gekke is, dat vaak juist een molen die regionaal gunstig staat verrot blijkt



of één waar men door de bomen de molen niet meer ziet.

Een molen die in alle opzichten prima geschikt is blijkt in handen van een eigenaar die de molen niet harder dan twintig enden wil laten lopen en die een hekel heeft aan stof.

Erg belangrijk - m.i. belangrijker dan het wieksysteem dat een molen heeft - is of de molen vlak staat; goed te wind staat. Windbelemmering betekent minder rendement. Bij weinig wind gaat het niet meer en bij harde wind gaat de molen onregelmatig van kracht en van richting.

Bij de bouw hebben de molens meestal wel boven de bebouwing gestaan en boven de bomen, maar in de loop der jaren is dat nogal eens veranderd. Schrijnend treedt dat aan de dag bijvoorbeeld bij de molen van Besthmen (bij Ommen). Mijn grootvader heeft die molen nog gekend toen hij maalde over de heidevlakte... Nu istie amper weer te vinden verborgen achter hoog opgaand geboomte. In Drenthe komt het ook veel voor: lage molens die helemaal niet meer vlak staan door het vele bos dat er omheen is geplant. Er is daar maar een enkele molen die behoorlijk te wind staat.

Groningen is wat dat betreft heel wat meer geschikt. Bijvoorbeeld de molen van Den Andel, die kan bijna altijd draaien.

En dat is toch het allermooiste..

Als met windkracht gemalen kan worden om den brode. Helaas is dat om uiteenlopende redenen vaak een niet haalbare kaart.



## Zo gaat dat op molendag in Schiedam

*De drukke en soms te drukke molendag is gelukkig weer achter de rug. Dit is de mening van menige vakmolenaar.... Maar toch kan zo'n dag met wat publiciteit rond de molen ook gunstige gevolgen hebben.*

*Ik ben me er heel goed van bewust dat onze molen ("De Vrijheid" - Schiedam) een heel slecht voorbeeld is, als we hem vergelijken met de gemiddelde korenmolenaar in Nederland. Wij zitten midden in de randstad en zijn verzekerd van genoeg belangstelling door de grote bevolkingsdichtheid om ons heen. Als we dat vergelijken met b.v. Frans Gunnewick in Vragender: bij hem zijn op molendag twee Duitse molenaars op bezoek geweest en verder is er niemand geweest. Toch wilde ik de molendag op "De Vrijheid" eens beschrijven om te laten zien dat al die belangstelling ook een voordeel met zich mee kan brengen.*

De molendag op "De Vrijheid" begint altijd weken tevoren. Niet voor de bezoekers, maar voor de molenaars en vrijwilligers. Er worden stoeltjes en tafeltjes besteld en serviesgoed voor het pannekoek-gebeuren.

Bij de meelverkoop zijn al een paar weken stencils aan de klanten meegegeven met de spelregels en de tijden van de broodbakwedstrijd op molendag.

De vrijdag vóór deze molendag wordt de begane grond flink opgeruimd en gestofzuigd. 's Avonds, als de meeste vrijwilligers er ook zijn, wordt de hulpverlichting opgehangen en diverse spots gemonteerd. De tafeltjes en stoeltje worden klaargezet en er wordt alvast meel afgewogen omdat de meelverkoper het de andere dag niet bij zou kunnen houden. Met veel handen is het één en ander snel op orde gebracht.

Zaterdagmorgens worden de voorbereidingen voor het pannekoek bakken getroffen. In een aparte "hoek" wordt het beslag gemaakt en proefgebakken. De nodige teksten worden op schoolborden geschreven en opgehangen om de bezoekers duidelijk te maken wat er te doen is en hoe alles geregeld is.

Om half elf beginnen de eerste rondleidingen.

Op de 1e zolder kan men een bewijsje kopen en na de rondleiding, op vertoon van dit bewijsje, een vers gebakken pannekoek krijgen. Een uur later kunnen de pannekoekbakkers (sters) het al niet meer bijhouden en zijn alle stoeltjes op de begane grond bezet.

Voor de deur is het één grote fietsenstalling omdat er een fietsronde niet al te ver van de molen loopt. Het eerste gunstige effect is al te merken: Door de heerlijke pannekoeken neemt menige bezoeker een kilo pannekoekmeel mee, om ze thuis ook te gaan bakken. En er zullen er zeker wel bij zijn die vaker langs komen om wat te kopen!

Rond twaalf uur zijn er vier man aan het rondleiden, drie man aan het bakken en twee bedieners en afwassers, terwijl er één boven op de molen let, die nog net niet kan malen. 's Middags is er wat meer wind en malen we toch.

Toevallig ligt er ook nog een steen open en wordt er gebild, hetgeen door de drukte in de week niet anders kon.

Ook de meelverkoopster heeft haar handen vol.

Met de laatste rondleiding om half vier zijn er een kleine 600 man boven geweest en ± 500 pannekoeken gebakken en opgegeten.

Tussen 3 uur en 4 uur worden door de thuisbakkers, die aan de wedstrijd meedoen, de broden ingeleverd. De namen worden genoteerd en de broden genummerd. Om vier uur gaan een beroepsbakker en de molenaar met de keuring van de broden beginnen.

Er zijn 18 bruinbroden en 17 witbroden, gebakken van of volkoren tarwemeel of enkel molenbloem. Elk brood krijgt een keuringsrapport met cijfers. Als prijzen zijn te winnen: 1e prijs 50 kg molenprodukten, 2e pr. 30 kg, 3e pr. 20 kg, af te halen in zelf te bepalen hoeveelheden.

Achteraf kan ieder nog vragen stellen aan de prof.-bakker om zo zijn eventuele fouten te kunnen verbeteren.

Ook van dit gebeuren zijn de gunstige effecten te merken. De kranten schrijven er graag wat van tevoren over en dat trekt altijd wel mensen, die nog nooit eerder meel op de molen kochten. Op deze manier hou je er altijd wel weer een paar aan over. Terwijl de binding door zo'n wedstrijd-tussen thuisbakkers en molen-groter wordt.

Het derde gunstige effect wordt bereikt bij de rondleidingen. Door goede en vooral eerlijke voorlichting raken veel mensen enthousiast en gaan zelf brood bakken en komen ze vaker terug. Heel

enthousiaste mensen maken hun kennissen weer gek en zo breidt de klantenkring van thuisbakkers langzaam maar zeker uit.

Eén ding is wel heel belangrijk: de produkten die u verkoopt moeten de mensen wel zelf kunnen zien ontstaan... Dus eigen gemaakte produkten. Mensen zijn zeer achterdochtig. Als ze zelf zien dat het eerlijk en ouderwets gaat heeft u ze gewonnen voor uw produkten, en houdt u er menige trouwe klant aan over.

R. Batenburg

## Molens in Stiens & Terschuur aktief

De molen van Mulder in Terschuur, die de fraaie naam van "Den Olden Florus" draagt, is een ingrijpende restauratie weer helemaal te boven. De standaardmolen draait en maalt weer. Voor bakkers ook. Mulder noch zijn molen hebben connecties met ons Amb. Korenmolenaars-gilde.

Veel noordelijker, in Stiens-Friesland, is een praktisch nieuwe molen gereed gekomen en aan het werk gegaan. Het is de korenmolen "De Hoop", die een geheel nieuwe bovenbouw heeft gekregen op een voet die van 1851 dateert.

Een jonge vrijwillig molenaar, Gert Klijnstra, die enige jaren ervaring heeft opgedaan op de molen in Witmarsum, heeft er het heft in handen. De molen heeft Echte Bakkers tot klant. De Stiens molen heeft geen banden met ons gilde.



De mooie molen "De Hoop" in het Friese Stiens

### VAN HAVER TOT GORT

Uitgave van de Stichting  
Ambachtelijk Korenmole-  
naarsgilde, Postbus 3086,  
3101 EB SCHIEDAM.

Giro 36 102 63 t.n.v. de  
Penningmeester Stichting  
Amb. Korenmolenaarsgilde,  
Landpoortstraat 9, Raven-  
stein.

## 't Vak en de porte- monnee

Briefje gekregen van Adrie Peereboom, molenaar op "De Hoop" in Wervershoof.

*"Jullie vroegen mij enkele ervaringen door te geven over de sollicitatie-procedure die bij ons heeft plaatsgevonden.*

*Hieronder vermeld ik dan enkele - de belangrijkste - ervaringen bij de gang van zaken om een nieuwe knecht te vinden.*

*Op de éénmalig geplaatste advertentie in "De Molenaar" reageerden vijf personen, schriftelijk of mondeling. Dit aantal overtrof onze verwachtingen vele malen!*

*Het niveau van de sollicitanten liep sterk uiteen. Van "gezel-molenaar" tot "misschien-aspirant-leerling-vrijwillig-molenaar".*

*Voor ons een vreemde ervaring was, dat enkelen hun sollicitatie introkken toen zij hoorden dat het aanvangssalaris, zeker gedurende de proeftijd, het wettelijk minimumloon zou bedragen. De motivatie om het vak te leren hing nauw samen met de portemonnee! Vroeger werd met "niets" begonnen, en naarmate de kunde groeide groeide ook het loon.....*

*Al met al verheugde het ons dat er zoveel belangstelling bestond voor de vacature. Een gezond teken. Wel lijkt het nodig, vooral naar de vrijwillig molenaars toe, de (schijnbare) romantiek van het beroepsmalen terug te brengen tot de zakelijke en commerciële properties, waar we in 1980 mee te maken hebben.*

*U vriendelijk groetend,*

*A.N. Peereboom*