

Uitgave Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde, Postbus 3086, 3101 BE SCHIEDAM
JULI/AUGUSTUS 1987 - nummer 77 - Verschijnt tweemaandelijks



De molen van Bardwell. Lees over de reis naar Engeland.

Montere stemming. En terecht!

Een kleine, selecte club actieve ondernemers. Geen dromers en nostalgisten, maar mensen die een oud en eerbiedwaardig werktuig aanwenden om een eigentijds beleid te voeren. Een goede schildering van het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde en zijn deelnemers op dit moment? Je zou het bijna zeggen, gezien de activiteiten die ontwikkeld worden en gezien ook de montere stemming die er in onze gelederen heerst.

We pakken in elk geval aan. De WOEB-ers hebben hun eerste actie met succes afgesloten en beginnen aan een nieuwe. Onze graanstudieclub heeft zich al twee middagen intensief gebogen over de materie van de inlandse tarwerassen die in opkomst zijn. En we

hebben ook de pittige woorden ter harte genomen, die de heer P. Borgdorff in Rucphen tijdens onze jaarvergadering gesproken heeft. We moeten ons richten naar de markt en naar niks anders. En dat zullen we doen ook!

Onderwijl is een kleine club op avontuur geweest. Vijf man is over zee wezen kijken naar de manier waarop in Good Old England graan gemalen wordt op de ons bekende wijze. Vanaf dit nummer is er in VAN HAVER TOT GORT een verslag over te lezen. Exclusief voor onze bladen!

Mocht iemand nog wat informatieve kopij in zijn hoofd hebben - het kan geen kwaad het maar weer eens te herhalen - dit blad is er voor.



2 GILDE IN TOUW ALS NOOIT TEVOREN

Groter dan ooit is de noodzaak om met z'n allen actief te worden. Dat was de opwekking waarmee Hans Dobbe donderdag 14 mei in Rucphen de toon zette voor het werk van het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde in de komende jaren. Zijn woorden werden in feite diezelfde middag overgenomen door een bakkerijman, de heer P. Borgdorff van de Bond van Christelijke Ondernemers in het Bakkersbedrijf, die voor dit molenaarsgehoor graag wilde vertellen hoe de markt er voor de bakker - en dús voor de molenaar - in de nabije toekomst uit gaat zien.

Daarmee kwam de algemene deelnemersvergadering voor 1987 in het teken van de marktgerichtheid te staan.

Rond de 35 deelnemende molenaars hadden deze middag de tocht naar Zuidwest-Brabant ondernomen. Onder hen helaas geen Zeeuw te bekennen, terwijl de keuze voor de plaats mede was gedaan met het oog op hun aanwezigheid. Jammer. Op die manier konden ze noch van een pittige dag getuige zijn, noch zich verlustigen aan de bedrijvige aanblik van De Heimolen in Bosschenhoofd, waar molenaar Franken de eerste drukte van de dag verwerkte. Menigeen zal met ontzag het meel van Franken sr. in de vingers hebben gehad.

Meer body

Goed 11 uur was het, toen voorzitter Hans Dobbe in 'Het Wapen van Nassau' in het nabij de molen gelegen Rucphen van start ging met zijn welkomstwoord. Hij sprak van een periode waarin het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde steeds meer body krijgt, doordat de activiteiten zienderogen toenemen. 1986 is in dat opzicht een topper geweest. Hij noemde als bewijzen de graankeuring, de eerste studiebijeenkomst op het vlak van de inlandse tarwerassen, en de WOEB-activiteiten met als doel het vergroten van de omzetten van de individuele, actieve molenaars. Voorzitter Dobbe zei dat het nog fraaier zou zijn als het getal van de WOEB-ers zou toenemen - dat zou de spankracht verhogen. Als bestuur, zei hij, hebben wij er vertrouwen in op de goede weg te zijn.

Nadat Peter Sturkenboom, scheidend secretaris, en Jan Pijnappel respectievelijk hun algemeen en financieel jaarverslag hadden afgestoken (beide verslagen staan apart in dit nummer), memoreerde Hans Dobbe nog even de bestuursmutaties. Voor Peter Sturkenboom komt Marcel Koop in de plaats. Hans bedankte Peter voor zijn inzet



Als molenaars vergaderen zijn er altijd vrolijke momenten. Hier een schaterend bestuur.

met een echte Dobber-koek en een boekenbon. Als nieuwe leden van het algemeen bestuur introduceerde hij Cock den Uyl, Henk Klein Gunnewiek, Sjaak Brasser en Jan Tollenaar. Hij zei dat nog wordt gepoogd vertegenwoordigers van het Vrijwilligersgilde en van de Rijksdienst voor de Monumentenzorg in het bestuur te krijgen.

De WOEB (Werkgroep Ons Eigen Belang) is een schot in de roos, zei de voorzitter vervolgens. Twee vergaderingen met geïnteresseerde en sterk gemotiveerde deelnemers hebben als resultaat gehad een actie voor molenbrood, die op de dag van deze deelnemersvergadering aan de gang was. In het najaar is de volgende inspanning gepland. Daarvoor komen de WOEB-ers op 2 juni a.s. om 14.00 uur bijeen in motel Maarsbergen.

Nieuwe rassen

In dat motel hebben de mulders trouwens al heel wat belangrijke uren versleten. Te denken valt bijvoorbeeld aan de eerste studiebijeenkomst inlandse baktarwe-rassen, met een optreden van de heer Meppelink van TNO. Adrie Peereboom wijdde er ter vergadering nog even over uit. Op het gebied van de ontwikkeling van nieuwe tarwerassen is er veel aan de gang. Te veel om niet grondig op in te willen spelen. Een tweede bijeenkomst is gepland voor 25 juni, om 13.30 uur, in genoemd motel.

Dan komt er iemand van Geertsema Zaden in Groningen. Er moet, zei Adrie, het nodige worden gezegd over de verwerking van harde tarwe. Daar wordt nogal uiteenlopend mee omgegaan. De nieuwe rassen zijn vooral hardkorrelig. Het heeft zeker nut om over de verwerking ervan ervaringen uit te wisselen. Als de nieuwe oogst is uitgetest komt er in november nog een derde studiebijeenkomst. Wie over deze zaak vragen heeft kan bij Adrie Peereboom in Wervershoof terecht.

Aansluitend geeft dit actieve lid van de 'werkgroep inkoop en keuring' een verslagje van de graankeuring. Sinds de club is afgestapt van de keuringen in Wageningen - te hoge kosten en de resultaten slecht verifieerbaar - benutten we het prachtige eigen laboratorium in Oud-Zevenaar. De resultaten van de eigen keuring zijn uitstekend vergelijkbaar met die van de standaardmethoden.

Hardstikke goed

Uit de analyses blijkt dat de molenaars gemiddeld een hardstikke goeie kwaliteit leveren. Wel verbaast het Adrie, dat sommigen nog hardnekkig vasthouden aan het gebruik van Amerikaanse tarwe. Uit kosten oogpunt weinig slim, en eigenlijk onnodig omdat er prima goedkopere alternatieven zijn. Over het vochtgehalte wil hij kwijt, dat de Warenwet ons in de gaten gaat

Verlies en Winstrekening Amb. Korenmolenaarsgilde

	1985	1986		1985	1986
Deelnemersbijdragen	6.167	5.850	Van Haver Tot Gort	12.271	14.601
Omzetafh. bijdragen	11.270	11.900	Secretariaat en Bestuur	9.982	8.140
Donateurs	8.711	7.435	Deelnemers	2.092	259
F.A.O.M. subsidie	1.000		Public Relations	5.945	2.058
Rente giro	298	265	T.N.O. Keuringen	4.703	
Advertenties VHTG	650	810	Werkgroep Kwaliteits-		
Onkostenvergoedingen	9.920	26.104	controle/graaninkoop	258	
W.V.C.-subsidie		2.000	Diversen	3.930	104
Diversen		495	Kosten Lustrum		29.253
Bonus		1.750	Benelux Merkenbureau		533
Giften bedrijven Lustrum		950	Contributies		145
Verlies	1.165		Primus clichékosten		360
			Winst		2.106
	39.181	57.559		39.181	57.559

houden. Het meelbesluit wil een vochtgehalte van 15,5 procent. Het toezicht wordt verscherpt en de boetes zijn hoog. Pas op, zegt Adrie, want het is zonde van het water. Nog een tip: hoge valgetallen zijn niet zaligmakend. Een valgetal hoger dan 300 is niet gunstig, want het meel geeft dan geheid problemen in de bakkerij. Slotopmerking van Adrie: door het verwerken van Nederlandse rassen, die in snel tempo verbeterd op de markt verschijnen, kunnen we goedkoper werken en een goed en konstant kwaliteitsniveau halen. Molenaar Piet Huygens informeert naar niet te dure en toch betrouwbare vochtmeetapparatuur. Het antwoord komt er op neer dat zo iets toch altijd een dure aanschaf met voetangels en klemmen betekent.

Het oog van de meester

Henk Klein Gunnewiek is vervolgens de enige kandidaat van het jaar voor de uitreiking van een certificaat. Hij wordt officieel gezelschapsmolenaar, zonder ballotage weliswaar, maar niet zonder inspanning. Henk heeft twee jaar onder het oog van de meester gewerkt en bovendien de molenaarscursus gevolgd.

De aandacht richt zich dan op de verzekering bij Centraal Beheer via het Gilde van Vrijwillig molenaars. Peter Sturkenboom heeft zich daar druk voor gemaakt. Dat heeft niet meer opgeleverd dan negen aanmeldingen. Terwijl de premie toch bijzonder laag (f 45,-) en de dekking zeer breed is (WA met onbeperkte aansprakelijkheid, produkt-

aansprakelijkheid en dekking van schade toegebracht aan de molen door een huurder van de molen). Overigens is er in Van Haver Tot Gort flink over geschreven (nummer van mei/juni '85, nummer 64).

Uitstapje

Marcel Koop is aan het informeren geweest naar een mooi doel voor het Dagje Uit. Hij heeft plannen voor een bezoek aan het diepe zuiden, met als vertrekpunt De Volmolen in Epen. Overleggend met de heer Vick droomt hij van een touringcartocht langs een aantal watermolens aan weerszijden van de grens met België - waarbij molens zouden kunnen worden aangedaan waar een normaal mens anders niet binnenkomt. Uniek dus. Geplande datum: maandag 28 september.

Rondvraag

Herman Schippers informeert naar de stand van zaken bij de studie naar een vestigingsbeleid. Op stapel staat een gesprek met Monumentenzorg. Met dit onderwerp bemoeit zich een nieuwe werkgroep, waarin het oude bestuur toch weer actief is.

De jaarlijkse enquête, aan de hand waarvan de omzet-afhankelijke bijdragen worden vastgesteld, levert veel feiten op. Kunnen de molenaars daar niet eens verslag van krijgen, vraagt Edwin van Bussel. Dat moet kunnen, zegt de voorzitter. Misschien in dit blad.

Dan wachten de maaltijd, het vrolijke gepraat en het optreden in de middag van bakkerijdeskundige P. Borgdorff.

PAPIEREN ZAKKEN

voor ambachtelijk gemalen granen uit voorraad leverbaar: afm. 50 x 90 cm., onbedrukt.

Sterk concurrerende prijzen voor het maken van zakken volgens uw opgave van afmeting en druk.



Handelsonderneming
M. de Cort B.V.
Beneluxstraat 10
5061 KE
OISTERWIJK
Telefoon:
04242-83125

Op de t.v.

In het televisieprogramma 'Weg van de snelweg' van 5 juli a.s. wordt een portret getekend van Groesbeek. In het programma wordt uitgebreid ingegaan op het wel en wee van De Zuidmolen van Jochijms. Het programma is van de NCRV en begint om 17.45 uur.

"Weet u wat u zoudt kunnen doen? Een stel consumenten optrommelen als een soort panel. Die moeten dan allerlei boterhammen keuren. Uw bakker-afnemers moeten daar bij zijn, maar ze mogen alleen maar toekijken en luisteren. Dan zou het voor die bakkers echt duidelijk worden waar de voorkeur van hun klanten naar uitgaat. Naar smakelijk brood of naar het brood dat alleen maar als een ballon is." Niet letterlijk, maar met die strekking, klinken de uitdagende woorden van Peter Borgdorff, secretaris van de BCOB (Bond van Christelijke Ondernemers in het Bakkersbedrijf). Hij heeft een paar uurtjes van zijn middag uitgetrokken om korenmolenaars te laten meekijken in het huiswerk dat de bakker van vandaag heeft opgekregen. Want, zegt de heer Borgdorff, gaat het de bakker goed, dan gaat het de mulder goed. Zo simpel liggen die dingen.

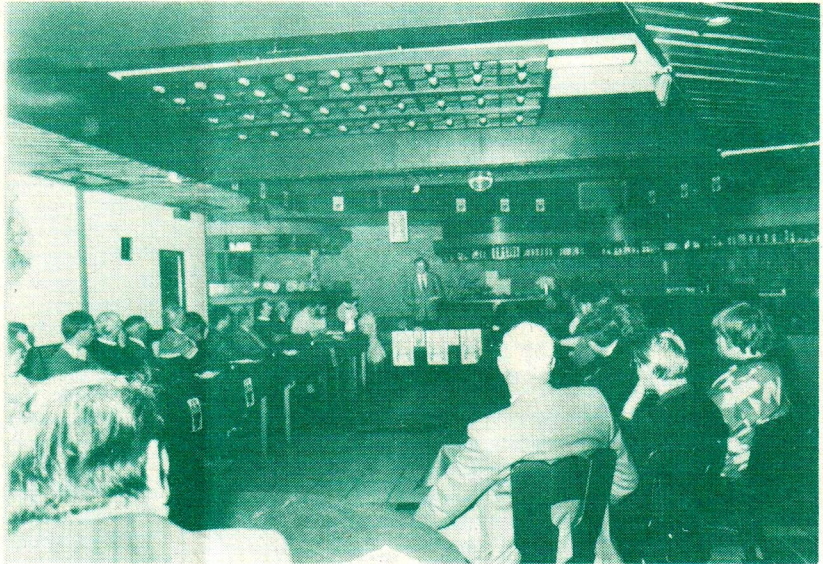
Het is in de discussie die zich ontploft na zijn inleiding, dat de boodschap, die de bakkerijman voor de mulders heeft, duidelijker wordt. Hij heeft dan al een aantal prikkelende dingen gezegd. Bijvoorbeeld dat je je weliswaar op een produkt kunt richten, dat voor honderd procent kwalitatief goed is, maar dat dat product dan tóch nog maar een kwart van het hele verhaal is. Als je het over marktgericht werken hebt (als vertaling van het begrip marketing), dan heb je het over de vier legendarische P's van product, prijs, plaats en promotie. Geen van die punten mag veronachtzaamd als je je op de markt richt. De markt, zegt Borgdorff, zijn mensen. En dé klant bestaat niet. Het wordt immers steeds moeilijker mensen - en dus klanten - in hokjes te stoppen, al valt in het algemeen te zeggen dat de waardering voor kwaliteit en voor de gezondheidsaspecten van de voeding toeneemt. Er bestaat onmiskenbaar een voorkeur voor natuurlijk brood.

Voordat de spreker dan ingaat op de verschillende manieren om de markt te onderzoeken wil hij nog een misverstand uit de weg ruimen, nl. dat producent en klant met dezelfde ogen naar een product zouden kijken. Wat is het beste brood? Wat de bakker máákt of wat hij verkóópt? Het gaat helemaal niet om het beste brood - het gaat om een gelukkige klant. Pas als de klant gelukkig is gaat de verkoop omhoog, en dan vliegt misschien niet het brood waarmee de bakker het meest in zijn nopjes is over de toonbank!

Min of meer ambachtelijk

In de ideeënwisseling die dan volgt komen we een stap verder. Wie is die

Bakkerijman Borgdorff: Alleen de markt bewijst of je gelijk hebt!



bakker nou, wiens markt ook die van de molenaar is?

Er zijn ca. 3.400 kleine en middelgrote bakkers in ons land. Wat het publiek kent als de 'warme bakker' heeft op dit moment eigenlijk nog twee kenmerken: 1. hij richt zich rechtstreeks over de toonbank in zijn eigen winkel(s) tot de klant en 2. hij werkt nog **min of meer** ambachtelijk. Het fundamentele verschil met de fabrieksbakker, zegt onze gast, is er niet meer. Alarmerend: het fijne gevoel voor het vak begint men zelfs kwijt te raken.

Ook de kleine bakker gaat steeds meer de kant van de procesindustrie op. Alles wordt straks geautomatiseerd en bijsturen wordt hoe langer hoe moeilijker. Toch is het dát wat die kleine bakker moet onderscheiden, dat-ie kan blijven sturen. Maar hoe je het ook wendt of keert: voortgaande automatisering betekent dat de konstantheid van grondstoffen de boel gaat dicteren. Ook de molenaar moet een steeds konstanter product aanbieden - omdat de bakker anders niets meer met zijn spullen aan kan. Een enkel procentje verschil in vochtgehalte doet de bakker in zijn ultramoderne bakkerij de das om! Practisch knoopt de heer Borgdorff daar het advies aan vast om als molenaar nooit het moment af te wachten,

waarop de bakker moet laten horen dat er iets fout is gegaan door toedoen van het product van de molen. Draai de zaken om. Lever informatie bij het meel. Doe een stencil bij de factuur en informeer over nieuwe partijen, etc.

Een van de aanwezigen haakt in op de Nationale Bakproef. Zijn vraag: hoe vertel ik de bakker, en nu wel helemaal, dat groot (qua volume) niet een ander woord is voor goed? De bakproef geeft wel een oordeel over de bloem en straks over het meel van de meelfabrieken die ermee werken, maar smaak en aroma zijn finaal vergeten. Borgdorff: Omdat de bakker door de baaltjes de bloem niet meer zag, moest dit keur er komen. Het is een instrument om de verschillende aangeboden soorten bloem onderling te kunnen vergelijken, vooral ook op prijs. Wie concludeert dat hij dus de bloem met het hoogste getal moet kopen trekt de verkeerde conclusie. Maar smaak en aroma zijn buiten de beoordeling gebleven omdat ze niet te meten zijn. "Weet u wat u zoudt kunnen doen?...?" en zo verder, gelijk in de aanhef van dit stukje.

Na nog even over toevoegingen te hebben gesproken en over de mogelijkheid het ook wat meer te zoeken in het

verruimen van het aanbod van bruin kleinbrood (bruin wint van wit met 70-30. Onze gast heeft het over de 'verbruining' van het assortiment) belanden we bij de minimum broodprijs. Als die zou verdwijnen, vraagt Jan Tolenaar, hoe ziet de toekomst er dan uit voor de kleine bakker?

Brood voor 1,20

De minimum-broodprijs is gegarandeerd tot '89, luidt het antwoord. In handhaving ervan na dat jaar heeft Borgdorff een hard hoofd, gezien de opstelling van de regering. Een loslaten van de prijs zit er dik in. Toch houdt die minimumprijs een fijnmazig bakkersnet in stand. Verdwijnt de maatregel, dan is het trossen los voor het bulkbrood uit de superbakkerij. De industrie kan al voor 1 gulden 20 rendabel broden maken. Dat doet de kleine bakker haar niet na. Een troost, het recht-toe-recht-aan-brood neemt voor de ambachtelijke bakker toch al in belangrijkheid af. Hij scoort in de luxe sector, in de specialiteiten. Ergens tussen de 2.000 en 3.000 kleine bakkers zullen het hoofd goed boven water kunnen houden. Wie van de kleintjes niet innoveert, zal verdwijnen.

Adrie Peereboom sluit hierop aan door te zeggen dat op zijn molen duidelijk merkbaar is hoezeer de zaken bij de kleine bakkers verschuiven. De bijzondere mixen nemen hand over hand toe, ten koste van het spul uit de silo. Het gaat dus voor de molenaar de goeie kant op, concludeert hij. Want de mulder kan heel goed met allerlei speciale aanbiedingen komen. Bakker en molenaar zitten duidelijk in elkaars verlengde.

Koren op de molen voor de BCOB-man. Hij stelt dat bakker noch molenaar nu ach en wee moeten roepen. Ze moeten de markt accepteren zoals die zich ontwikkelt en vervolgens als de bliksem beleid maken. Mikken op die verschillende soorten. Niet jammeren om dat brood van 1,20, omdat daar toch een ander soort markt voor komt.

"Blijf", zegt de heer Borgdorff, "niet hangen in wat ouderwets is. Nostalgie? Wat zegt het de klant? De consument wil veel liever een candybar met volkorenvlokken erin. Het gaat er niet om wat wij vinden dat zou moeten - maar om de wensen van de klant. Daarnaast moeten we tegemoet komen. Ook wat die smaak betreft. Het is niet wat wij vinden. De markt, en de markt alléén bewijst gelijk of ongelijk."

Als dat niet meer behartenswaardig is, dan weet ik het ook niet meer.

Jan Houdijk

De komende vijf zijn de jaren van de waarheid

Jaarverslag '86

1986 heeft voor het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde in het teken gestaan van het 10-jarig bestaan. In de organisatie van allerlei activiteiten daaromheen heeft het bestuur veel tijd en energie gestoken. Op de zeer geslaagde dag in september op de Bökkers Mölle in Olst kunnen we met grote tevredenheid terugzien. Het is duidelijk dat de komende vijf jaar de jaren worden van de waarheid: lukt het de ambachtelijke korenmolenaars uit de marges van het maalbedrijf te komen of blijven ze enkel de smaakmakers voor de grote bedrijven? De toekomst zal het leren.

De groei van het aantal deelnemers is er in ieder geval uit. Om persoonlijke redenen is Maarten Hunink met zijn bedrijf gestopt en er is in 1986 slechts één leerling bijgekomen, de heer Van den Berg op de molen De Roode Leeuw in Gouda.

Het aantal deelnemers handhaafde zich op 60 (inclusief de aangesloten rechtspersonen). Ook het aantal embleemgerechtigde molens bleef gelijk met 25 molens. Daarop waren in totaal 38 molenaars werkzaam, één meer dan in '85.

Zowel in het algemeen als in het dagelijks bestuur heeft een aantal wijzigingen plaats gehad. In het algemeen bestuur werd de heer Bouman als vertegenwoordiger van het Echte Bakkersgilde opgevolgd door de heer Van der Krabbe. Doordat de heer Voet zijn bedrijfsactiviteiten heeft beëindigd en donateur is geworden is zijn bestuurslidmaatschap omgezet in een adviseurschap.

Zwaar jaar

Door het dagelijks bestuur is het lustriumjaar '86 wel wat erg zwaar geweest. Reden voor Hans Dobbe en Peter Sturkenboom, respectievelijk voorzitter en secretaris, om te kennen te geven dat zij even op adem willen komen. Zij willen hun directe bestuurstaken overdragen aan nieuwe enthousiaste bestuursleden. De secretaris is het gelukt om een goede opvolger te vinden in de persoon van Marcel Koop.

Een opvolger voor de voorzitter is moeilijker te vinden. Er zijn kandidaten voor de functie, maar Hans Dobbe heeft toegezegd dit jaar nog te willen aanblijven.

De belangrijkste dag - het is al aangeept - was de 26e september, toen in Olst het feit herdacht werd dat tien jaar geleden het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde werd opgericht. Het bestuur heeft dankbaar gebruik gemaakt van deze gelegenheid om weer eens de aandacht van het grote publiek te vestigen op de ambachtelijk werkende molens en hun producten.

Een ander hoogtepunt was de officiële opening van ons eigen molenlaboratorium.

Het roer om

Al deze activiteiten, waaraan veel inspanningen ten grondslag lagen, eisten hun tol. Het dagelijks bestuur was overvraagd doordat het zoveel op touw te zetten en in goede banen te leiden had. Alles welbeschouwd is dat bestuur een enthousiaste club vrijwilligers met begrensde tijd en energie, met als enige professionele ondersteuning de administratrice, mevrouw Leemburg, en Jan Houdijk als all-round-publiciteitsman. Voor het dagelijks bestuur was één ding duidelijk: het roer moest om. Het gilde draaide op een te smalle basis, en méér molenaars dienden actief bij de organisatie van promotie-activiteiten te worden betrokken.

Dit mondde begin van 1987 uit in de oprichting van de WOB, de werkgroep Ons Belang. Nu al kan gezegd worden dat deze keuze een gouden greep is geweest. Wat is het stimulerend om samen met collega's allerlei plannen te bedenken en uit te voeren! Moge de WOB, thans omgedoopt in WOEB (Werkgroep Ons Eigen Belang), een haarfijn instrument blijken om de uitdaging waarvoor de molenaars de komende vijf jaar staan, namelijk de totale meelomzet van de molens van één naar vijf procent te tillen, waar te maken.

Peter Sturkenboom

Gewoon eerlijk

Wat is dat, ambachtelijk?

In VAN HAVER TOT GORT konden we drie nummers geleden een kritisch verhaal lezen van de hand van Ham-van-het-Roode Hart. Een aflevering later reageerde Koop-meel-uit-Gouda daarop. In de laatste VHTG geen verdere reacties, daarom nu alsnog.

Koop loopt om de Hamvraag heen. In plaats van Van Ham te antwoorden, haalt hij hem onderuit door te zeggen dat v.H. niet serieus hoeft genomen te worden 'want' (dat wordt trouwens niet nader aangeduid) v.H.'s molen is eigendom van een meelfabriek (Alkmaar). 'Het Roode Hert' is dus geen zelfstandig bedrijf - het bedruipt trouwens zichzelf! - maar waarom zou men van die kant niet bepaalde ideeën naar voren mogen brengen? Om de kwestie op die manier weg te schuiven vind ik wel erg makkelijk en ook wel wat benepen n.g.p. Daarom nu enkele opmerkingen in de hoop dat ook anderen zich hierover uit willen laten.

Het woord 'ambachtelijk' zegt langzamerhand zo weinig dat we het zullen moeten verduidelijken.

- Volgens Koop is een zelfstandig molenaarsbedrijf kennelijk een ambachtelijk bedrijf. Van dat soort bedrijven zijn er eigenlijk maar heel weinig. De meeste bedrijven zijn op de een of andere manier beschermd, bijv. door een club bakkers die een bepaalde omzet garanderen, of door een gemeente die de molen voor de zelfstandige inricht, of door neveninkomsten van de molenaar, of door een Sociale Dienst die mensen met behoud van uitkering in de molen laat werken. Een flinke motormaalerij die even verderop een windmolen in bedrijf houdt is wel zelfstandig, maar het windbedrijf is in zekere zin beschermd. Datzelfde geldt voor een windmolen waarin een motormaalerij is gevestigd, en het geldt ook voor Het Roode Hert, die op enige afstand van een heel grote motormaalerij staat. Is er eigenlijk wel ergens een echte zelf-

standige molenaar, die voor iedere investering zelf moet opdraaien, geheel onafhankelijk en vogelvrij? Een enkeling misschien, maar de meeste bedrijven zijn wel verbonden met de een of andere organisatie, tusschenhandel e.d. Die situatie, hoewel niet helemaal gilde-ambachtelijk, is wel zo gemakkelijk.

- 'Ambachtelijk' heeft ook wel iets met uiterlijk te maken. Dat is persoonlijk, maar in een monument hebben we daar wel rekening mee te houden. De één zal allerlei kokers e.d. in hout uitvoeren (om het mooi en de praktische voordelen), de ander gebruikt liefst p.v.c. omdat het goedkoop is en er snel allerlei bochten mee gemaakt kunnen worden. Weer een ander wil geen lawaai in z'n molen, en nummer vier vindt iedere automatisering te ver gaan. Hoe ambachtelijk is een molen waar je tussen alle mogelijke elektriciteitskabels en razende en joelende machines ook nog ergens een windgedreven, zingende steen - voor zover nog hoorbaar - aantreft?

- De kwaliteitseisen, waaraan een ambachtelijk bedrijf behoort te voldoen, zijn wezenlijker dan de twee vorige punten. Daar wordt in VHTG vaak op ingegaan, zoals bekend. De best mogelijke kwaliteit staat aan de basis van onze bedrijven. Pas daarna (en natuurlijk niet andersom) komt de verkoop annex reclame. M.a.w. een slechte of onregelmatige kwaliteit laat zich nooit lang verkopen, met de beste reclame niet. In dit opzicht zijn de molenaars bij ons goed bij de tijd!

- Het in dit rijtje laatste, maar veruit wezenlijkste, kenmerk van een ambachtelijke gilde-molenaar - het meest kenmerkend voor de originele opzet van het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde - is het malen met de wind. Er werd aanvankelijk vanuit gegaan dat een AKG-deelnemer minstens 60 procent van zijn productie met de wind zou malen. Die 60 procent werd, door de idealisten onder de pioniers tenminste, als een uiterst minimum gezien. Ideaal was een

maalerij die normaal 100 procent met windkracht draaide. Enkel bij langdurige windstilte kon van de motor gebruik worden gemaakt, zuiver als noodvoorziening dus.

In de praktijk komt hier niet zo veel van terecht. Het malen met de wind heeft gevolgen voor het dagelijks leven van de molenaar - en van zijn gezin, als hij dat heeft - zoals een beperking van de omzet. Gemakshalve ervan uitgaande, dat een flinke productie ook verkocht kan worden (en dat is toch al een hele kunst!), moet men zich ook nog in alle bochten wringen om die productie er met de wind dóór te krijgen. Een stijging van de omzet moet dan worden bereikt door de werktijden aan te passen aan de wind. Dat wil zeggen, dat men altijd aan het werk is. Dat was in 1900 niet verwonderlijk, nu wel. Wie wil dat nog?

De productie van een molen is wel afhankelijk van vakmanschap van molenaar en molenaar (wiekvorm!), maar in beginsel kan een grote sterke molen met vrije wind in een windrijk gebied als bijv. N.W. Friesland een grotere weekproductie halen dan een molen die slechter af is in de Achterhoek. Ook kan een bedrijf, waar overwegend gebroken tarwe gedraaid wordt, een (aanzienlijk) hogere omzet bereiken dan eentje waar alle graan moet worden gebloeemd. Een molen met goede winden, waar meest gebroken of grof gemalen wordt, haalt op zijn sokjes 10 ton per week. Bij een marge van 30 gld. of meer per 100 kilo geeft dat in principe een redelijk inkomen. Een molenaar in een nadelige positie (lagere marge, slechtere wind, meer fijn malen) komt met veel moeite aan 5 ton per week en dat zal in de regel geen loon naar werken opleveren. In een aantal situaties kan het malen met de wind - met de motor als noodoplossing - niet genoeg armslag bieden. Vandaar dat er nogal wat bedrijven zijn waar de motor dag in, dag uit draait en de wind ook nog iets doet. Hoe ambachtelijk is men daar dan nog, gemeten aan de pretentie dat men wind-molenaar genoemd wil worden?

Jan Meel



Vijf dagen **TO THE MILLS**

geheel verzorgd

Op de Algemene Deelnemersvergadering van 1986 ontstond bij een aantal molenaars het idee om eens een tocht te maken naar Engeland met als doel gezellig samen op stap te zijn en... molens te bekijken!

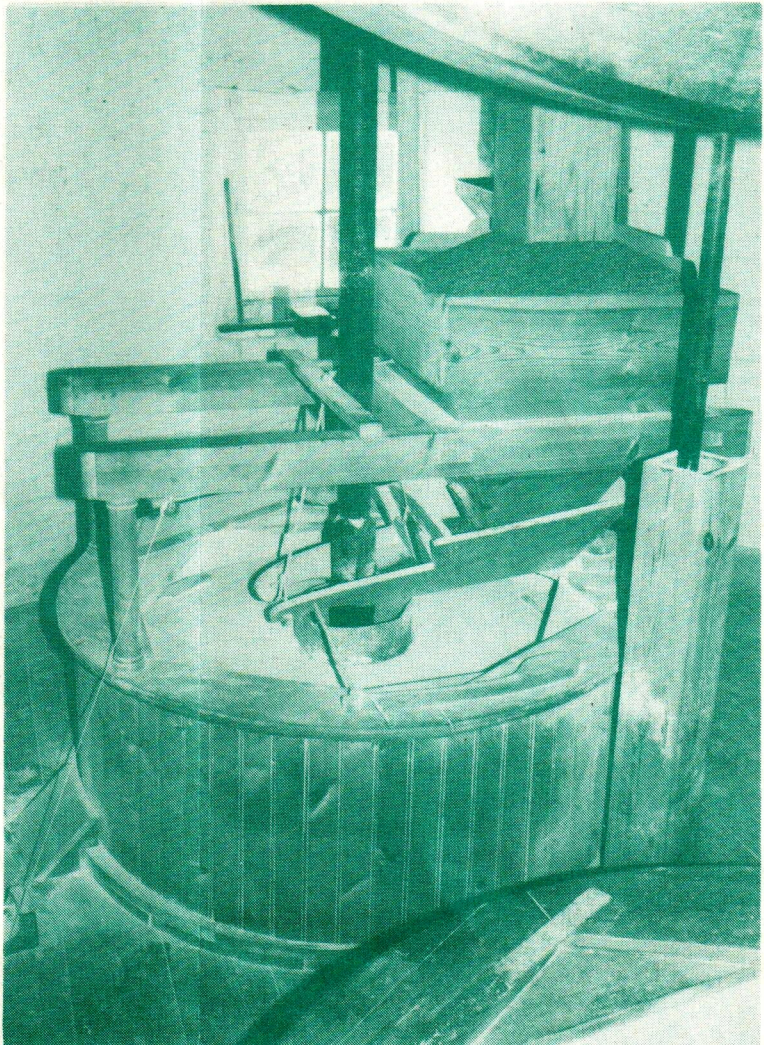
Dinsdag 26 mei jl. was het dan zover dat een weliswaar kleinere groep dan oorspronkelijk gedacht de oversteek naar Engeland waagde.

Het groepje van vijf molenaars, te weten Rob Batenburg, Jan Kies, Cock den Uyl, Peter Sturkenboom en Hans Titukaer, ging op pad met het voornemen bij een molenaar in Engeland één à twee dagen te gast te zijn om vervolgens op zijn aanwijzingen zelfstandig rondtrekkend een aantal molens te bezoeken. Naast molens wilden we ook aan andere bezienswaardigheden de nodige aandacht schenken. Maar dat pakte toch wel wat anders uit!

Na op de dag van aankomst 's ochtends reeds drie molens bekeken te hebben, kregen we een gastvrij onthaal waar we toch wel even verlegen van werden. De jonge molenaar James Waterfield en zijn ouders bleken namelijk vijf dagen voor ons uitgetrokken te hebben. Dat betekende een goed onderdak in hun cottage, een fantastische inwijding in al het lekkers dat de Engelse keuken van mevrouw Waterfield te bieden had en de beste gids (James) voor molenbezoek in Oost-Engeland en verder alle gezelligheid en gastvrijheid van het gezin Waterfield.

Goede indruk

James, die al enkele keren in Nederland geweest is en vastere contacten heeft met Frans Kroon van De Vrijheid in Schiedam, had een programma uitgedacht dat er borg voor stond dat wij een zeer goede indruk zouden krijgen



Het interieur van de Bardwell-molen (onder) met het koppel stenen waarmee tarwe wordt gemalen. (Boven) De plekfijne molen van de Waterfields. Foto's: J.L.M.K. Kies, Schiedam.

van het molenbestand in Oost-Engeland. De molen waar we iedere dag mee opstonden en naar bed gingen (en dát tijdens vakantie!) was de molen van de Waterfields zèlf! Die molen, een typische Engelse 'grondzeiler', stond namelijk op het erf van hun huis.

Ik schrijf grondzeiler tussen aanhalingstekens, want hoewel de molen de hoogte heeft van een flinke grondzeiler kun je toch, mits niet groter dan ca. 1,70 m., onder de roeden doorlopen tijdens het draaien. Voor Nederlandse molenaars een rare gewaarwording. Voor Engelse molens is dit een vrij normale zaak sinds de zeilen vrij massaal vervangen werden door klepjes (van hout of geveerd canvas). Vaak werden molens zelf verhoogd om zo'n veilige situatie te creëren. Dat kon omdat men toch niet meer bij de roeden hoefde te komen voor dagelijkse werkzaamheden.

Typische kenmerken

Verder heeft deze molen nóg een aantal voor Engelse molens typische kenmerken: vrij korte roeden, die vaak dwars getuigd zijn en zeer weinig tot geen zeeg hebben, zelfzwichting met bediening via een stang door de doorboorde as, zelfkruiging door middel van een windroos, een uivormig, spitsuitlopend en nauw om de romp sluitende kap, een gaande werk dat vrijwel geheel van ijzer is inclusief de koning, vrij kleine en nogal dunne stenen (1.20 - 1.40 m) die meestal direkt op de vloer liggen, regulateurs op de stenen, steenkuipen met slechts aan de randen een smal stukje deksel en een grote overbrengingsverhouding, namelijk 1 : 8 à 10.

De molen van Bardwell heeft een omzet van ongeveer vier ton in de week. Het meel gaat naar bakkers en natuurvoedingswinkels in de wijde omtrek. Behalve volkorenmeel werd er tot voor kort ook bloem gemaakt. De molen is sinds 1983 eigendom van de familie Waterfield. Zij hebben de molen van nieuwe vloeren, deuren en ramen voorzien alsook al het drijfwerk hersteld. Zeer veel werk werd door hen zelf gedaan. In 1984 kreeg de molen een nieuwe kap en een half jaar later de eerste roede. Sinds die tijd is de molen wanneer mogelijk in bedrijf. In tijden van windstilte kan teruggevallen worden op een klein koppeltje verticale stenen met elektrische aandrijving. Aan het interieur is de liefde van de Waterfields voor hun molen duidelijk af te zien. Alles is mooi en degelijk gemaakt. Volgende keer meer technische details van molens in Engeland.

H.T.

De WOEB slaat weer toe!

De WOEB (ook bekend als de Werkgroep Ons Eigen Belang) is op 2 juni bijeengewees om de eerste actie, die in de week na de Nationale Molendag werd gehouden, te bespreken en om een nieuwe activiteit voor te bereiden. Doordat de 'Engelandvaarders' om begrijpelijke redenen veel werk hadden in te halen waren er wat minder gezichten. Nieuwelingen in de rijen vertoonden zich niet.

Wat de molenaars, die aan de actie rondom de smaak van het molenbrood hadden meegedaan, te berde brachten was vooral een geluid van tevredenheid. De actie was in het algemeen goed bij de bakkers aangeslagen. Het materiaal werd om zijn kleurigheid gewaardeerd en veel bakkers zagen er geen been in, om voor een heel pakket reclamemateriaal een klein bedragje neer te leggen.

Als belangrijk werd ervaren dat de bakkers tevoren met een affiche waren 'warm gemaakt' (voor zover het al geen warme bakkers waren!). Enkelen wisten te melden, dat het materiaal na drie weken nóg door de bakkers werd gebruikt. Eén van de aanwezigen kwam met de melding dat hij aan deze actie aanwijsbaar twee nieuwe afnemers/bakkers had gewonnen. Waarvan op deze plaats graag akte.

Er zit een nieuwe actie aan te komen. Aansluitend aan de bijeenkomst, die de graanstudieclub in Maarsbergen op 25 juni heeft belegd, kwamen (te laat voor dit nummer) de ontwerpen voor een actie rondom DE NIEUWE OOGST op tafel. Het gaat al wéér om grote kleurige affiches voor bakkerswinkels en -etalages, om bijsluiters voor de weggeef, om advertentie- en om etalageontwerpen.

Het is zonneklaar dat we verheugd zouden zijn als nóg meer molenaars zouden kunnen inhaken op deze inspanningen. Het drukt niet alleen de kosten, het is bovendien en onverkort in het EIGEN BELANG van alle mulders, die vooruit willen komen en vaste voet onder het bakkerspubliek willen krijgen.

**Voor meelzakken
en zakband
naar**

**Van Randeraad's
Zakkenhandel**

Zuidzijde 118 a
2411 RW BODEGRAVEN
Telefoon (01726) 16139
's Avonds na 18.00 uur:
telefoon (03488) 614

Kopij

Kopij voor de volgende VAN HAVER TOT GORT wordt met spanning en veel interesse tegemoet gezien op het redactieadres: Beukendreef 6 - 4631 SG Hoogerheide. Artikelen langer dan zeven velletjes A4 (getikt) worden ingekort. Vervolgafleveringen graag in overleg met de redactie.

C.L. ROKVEN bliksembeveiliging - onderhoud inspectie

Voor aanleg, onderhoud en inspectie van de bliksembeveiliging van Uw molens, vraag vrijblijvend informatie aan

C.L. ROKVEN
v. Homberghlaan 14
5491 GN Sint Oedenrode
tel. 04138-74651 tussen 13.00 - 17.00 uur