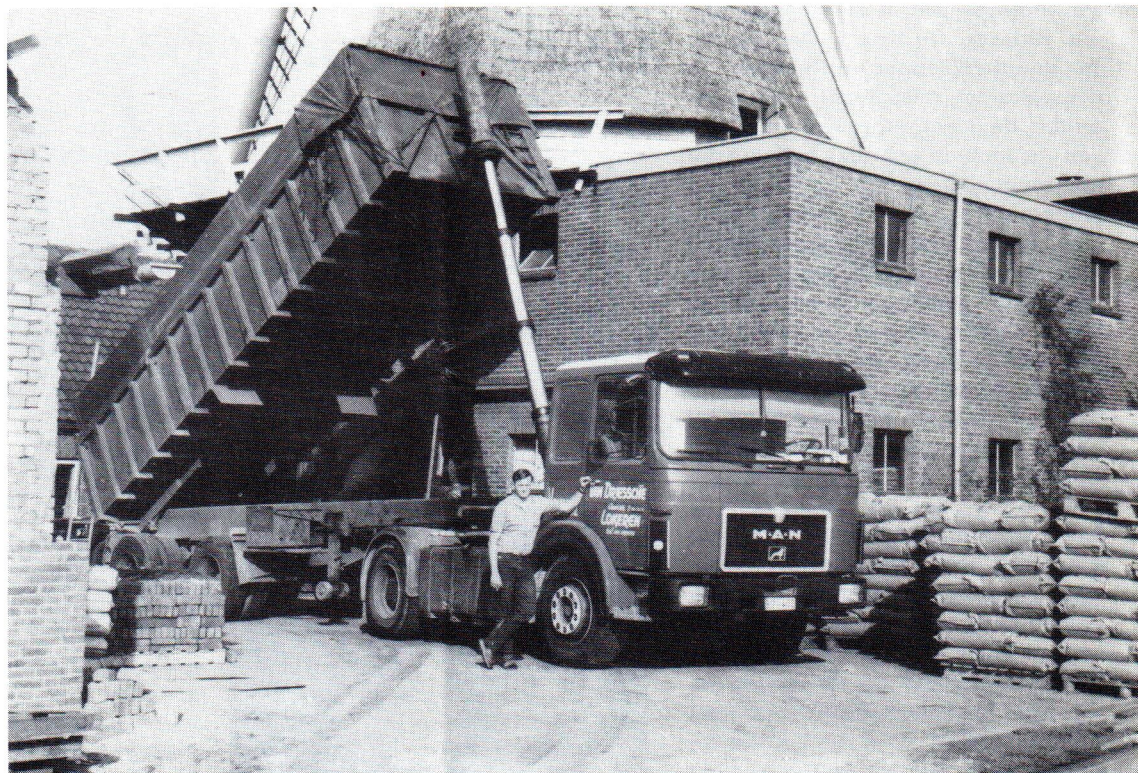


Uitgave Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde, Postbus 3086, 3101 EB Schiedam  
Maart/April 1992 - Nummer 105 - Verschijnt tweemaandelijks



Waar is de tijd dat een boer met paard en wagen zijn zakken graan de molen kwam afleveren? In dit nummer (bijna) alles over de revolutionaire ontwikkeling van het transport rond de molen.

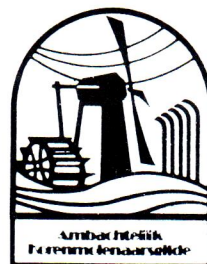
## Bulkvervoer, handling en distributie

*Voor transport in de molen hebben de meeste molenaars wel een oplossing gevonden. Elevatoren, vijzels en valpijpen zijn in bijna elke molen aanwezig. Het principe is overal hetzelfde: een vijzel of elevator brengt de tarwe omhoog en door de zwaartekracht komt het via apparaten of de steen weer naar beneden via valpijpen, die op ingenieuze wijze van allerlei punten naar allerlei andere (aftap-)punten lopen. Elke molen is weer anders ingericht omdat elke molenaar zijn eigen werkwijze heeft.*

*Hetzelfde verhaal gaat op voor het transport naar de bakkers. Elke molenaar zorgt ervoor dat zijn produkt bij de klant komt, hoe is echter een groot verschil. Deze Van Haver Tot Gort gaat over transport: **bulkvervoer** naar bakkers, **handling**, dat wil zeggen hoe vaak pak je de zakken meel beet voor ze bij de bakker liggen, en **distributie**: hoe krijg je het meel bij de bakkers.*

*Omdat ik er weinig vanaf weet, er niet veel literatuur bestaat over kleine molens en omdat het ook wel eens leuk is om collega's te ontmoeten, ben ik voor informatie naar een aantal bedrijven gegaan. Het onderwerp is niet uitputtend behandeld, dan had ik alle bedrijven moeten bezoeken. In totaal heb ik zeven molens bezocht en van twee telefonische informatie gekregen. Allemaal had men tijd om mijn vragen te beantwoorden. Iedereen bedankt daarvoor.*

Herman Schippers



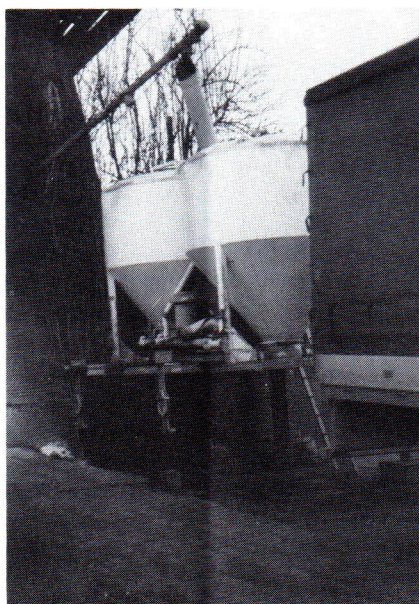


De bedrijven die in bulk afleveren - o.a. Brassier, De Visser, De Vrijheid, Ter Voorde/Nijeboer en Pijnappel (in de toekomst misschien) - doen dit omdat de klant erom vraagt. Geen van de molens gebruikt bulkvervoer als mogelijkheid om klanten voor langere tijd aan zich te binden. Financieel is dat ook onhaalbaar omdat men dan silo's bij bakkers zou moeten gaan financieren. Bulk is nodig om bepaalde klanten te behouden. Elk bedrijf heeft voor bulkvervoer moeten investeren en bij elk bedrijf gaat het maar om een beperkt aantal bakkers; het merendeel gaat nog in zakken.

Bij Brassier in Biggekerke waren het een aantal goede en grote klanten die erom vroegen. Het voordeel is dat die klanten nu ál hun volkorenmeel van de molen krijgen. Eerst gebeurde dat met een losse bulk-tank op de vrachtauto. Die werd voor bulk of voor zakgoed gebruikt. Gelost werd met luchtdruk van boven en onderen, aanvoerlucht in de tank op het produkt en van onderen perslucht voor transport. Nu is er een grotere 8-tons aluminium kipper gekocht waarmee zakgoed en bulk tegelijkertijd vervoerd worden. Het meel wordt afgewogen in zakken van 50 kilo en deze gaan samen met het zakgoed op de auto. Deze heeft achterin een schroef die het van de kanten naar een luchtsluis toedraait. Vanaf de sluis wordt het dan in de silo geblazen. De motor van de vrachtwagen zorgt voor de nodige perslucht.

Bij de bakker wordt het benodigde aantal zakken eerst losgeknoopt en dan via een losse stortkoker op de schroef ge-gooid. (Foto 1 laat het systeem duidelijk zien.) Voor de bakkers is het genoeg dat de zakken bij de molen afgewogen zijn. De Brassiers hebben veel baat bij

## Bulkvervoer: de een doet het zus, de ander zo



*Bij De Visser in Wolphaartsdijk komt het meel van de steen rechtstreeks in twee bulk-tanks. De bulkeenheid kan los op de vrachtauto worden gezet.*

*Bulkvervoer bij Brassier in Biggekerke. Zakgoed en zakken om bulk te lossen worden tegelijkertijd meegenomen.*



dit systeem. Het scheelt hun bijna twee dagen werk, ook al omdat er zo'n 4 ton per 20 minuten gelost kan worden. Daarnaast wordt er tegelijkertijd zakgoed meegenomen. Ook kan nu tarwe in bulk gehaald worden.

Bij Ko de Visser in Wolphaartsdijk gaat het beladen van de bulk iets gemakkelijker. Een vijzel draait het meel rechtstreeks van de steen in twee bulkcellen van elk 2,5 ton. (Zie foto 2). De bulkeenheid kan los op de vrachtauto gezet worden. Problemen met condens in de vijzel of de cellen zijn er niet, alleen is het even uitkijken met regen. Het afwegen gebeurt op een weegbrug. Bij het lossen wordt de motor van de vrachtauto gebruikt voor het leveren van de perslucht. Voor De Visser kan het financieel uit, omdat de bulk al in 1976 is gekocht voor levering van bloem aan een koekjesfabrikant en dus al is afgeschreven. Ook hier speelt het gemak mee, helemaal omdat het meel rechtstreeks van de steen in de bulkcellen komt.

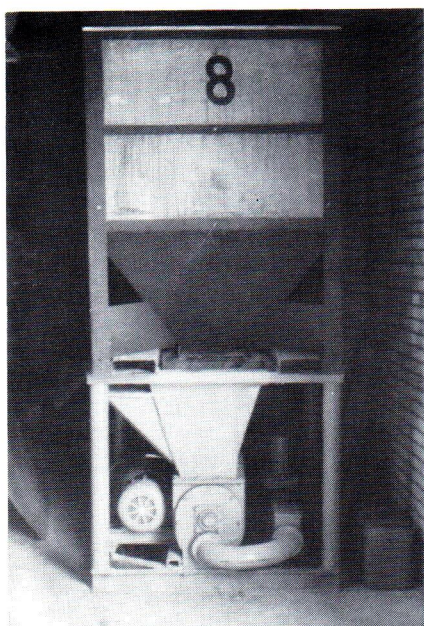
Bij De Vrijheid in Schiedam wordt bulkvervoer op dezelfde manier verzorgd als bij de Brassiers. De zakken worden nog met de hand afgewogen. Er komt echter een afzakautomaat die twee uitlaten heeft, één voor ventielzakken en één voor bulkverlading. De bedoeling is dat er meelsilo's komen met een inhoud van 1 ton. Het meel loopt van de steen in een mengketel boven de afweiger, wordt afgewogen en komt in de bulk-silo's. Deze gaan op de auto en worden gelost met behulp van schroef en luchtsluis van de vrachtauto. Tekening 1 laat zien welke silo's Cock den Uyl in gedachten heeft.

Bij Gunnewick in Vragender is er nog geen bulkvervoer naar de bakkers. Die hebben daar nog niet om gevraagd. Ook een aantal grootgebruikers wil het meel nog in zakken, ondanks het feit dat zij het meel ompakken in kleinverpakking. Alleen spaghetti-meel wordt afgeleverd in een big-bag. Afleveren in bulk zou kunnen maar dan moet gebruik gemaakt worden van bestaande elevatoren, afweiger en silo's voor tarwe.

Woordes in Bredevoort (geen lid van het AKG) levert in bulk met behulp van big-bags. Die worden in de molen volgemalen en met een heftruck naar een loseenheid gereden. Deze bestaat uit een tafel met vijzelput eronder, waar de big-bags in gelost worden. De bulkauto komt van een vervoerder die ook zorgt voor het afwegen via een weegbrug.

Bij Adrie Peereboom wordt ook nog niets in bulk gedaan. Een aantal bak-





In Radewijk, bij Ter Voorde, worden tarwe en gebroken tarwe uit kleine silo's met lucht in de bulkauto geblazen.

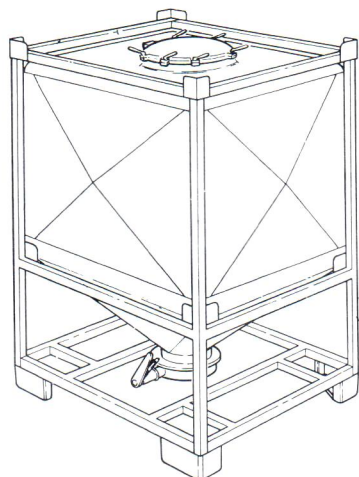


De aanvoerleiding voor het produkt en de afvoerleiding voor lucht die door middel van een cycloon wordt gefilterd.

kers wil eigenlijk wel, maar de molen houdt de boot nog een beetje af, ook omdat men op dit moment voor Stiens maalt. De automatische zakafweiger is echter snel om te bouwen. De bedoeling is dat er een telmechanisme op komt, zodat de af te leveren hoeveelheid snel en nauwkeurig kan worden afgewogen. De aanwezigheid van een nieuwe loods bij de molen maakt het iets gemakkelijker, er is nu plaats voor eventuele big-bags of meelsilo's.

Bij Ter Voorde/Nijeboer in Radewijk worden alleen gebroken tarwe en tarwe in bulk afgeleverd. Daarvoor zijn er kleine silo's van ongeveer 1 ton, die onder een aftappunt gevuld worden. Na het wegen wordt de tarwe met behulp van lucht in de bulkauto van een vervoerder geblazen. Foto 3 laat het systeem zien. Onder de stortput zit een luchtsluis waarna de tarwe geblazen wordt. De retourlucht komt weer terug in het pak-

Figuur 1: De bulksilo die Cock den Uyl voor ogen staat.



huis en wordt via een cycloon van stof ontdaan. Op foto 4 kan men de aan- en afvoerpijp van de lucht zien. De kleine silo's zijn zo geconstrueerd dat ze goed leeglopen en zijn door de grote schuif onderin snel te lossen.

Jan Pijnappel in Oud-Zevenaar gaat in de nabije toekomst in bulk leveren. Een grote bakker, die erg vóór de molen is, gaat silo's plaatsen en hij wil dan alle volkoren en bloem van de molen. De bakker betaalt de silo's zelf, maar krijgt een lagere prijs door bulkkorting. Jan heeft bij Welgro geïnformeerd naar een losse opzetbulk, deze kost echter zo'n 60.000 gulden. Het voordeel van een eigen bulk is dat deze te gebruiken is als opslag. Hij komt dan naast de molen te staan en kan rechtstreeks van de steen gevuld worden. Gezien de grote investering en omdat het nog maar om één rit per week zal gaan, wordt het vervoer eerst uitbesteed en zal er gemalen worden in big-bags. Hoe deze gelost gaan worden in de bulkauto is nog niet helemaal duidelijk.

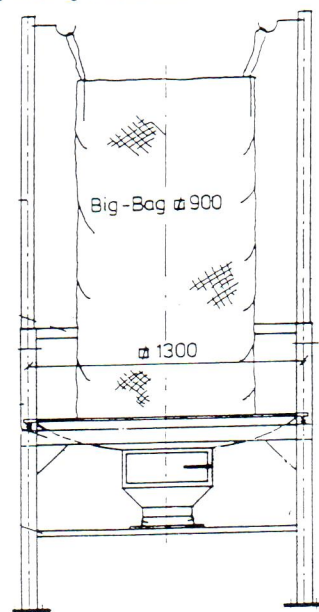
Jan vertelde dat meelfabriek Alkmaar meelcontainers op rolcontainers heeft, die in de bakkerij aangesloten worden op het silo-afweegstelsel van de bakkerij. Er wordt dan elke keer een slang gekoppeld aan een rol-meelcontainer. Dit schijnt een duur systeem te zijn, omdat er een flinke investering gevraagd wordt in containers.

### Vloeibaar meel

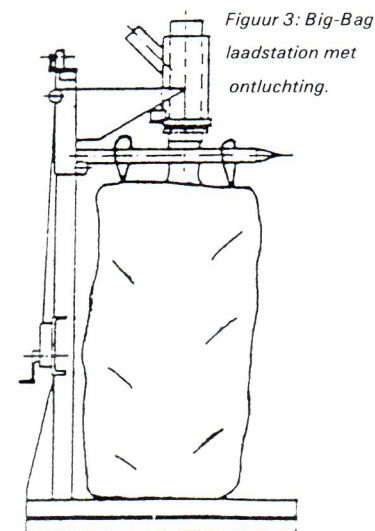
Welgro uit Groenlo levert bulkauto's en opzetbulken, die lossen met boven- en onderdruk. Door middel van woelmaten onder in de tanks wordt het meel "vloeibaar" gemaakt waardoor het naar

de uitlaat stroomt. In de bulkslang zijn extra luchtinlaten aan te brengen, wat nodig is als het meel over grotere afstanden geblazen moet worden. Welgro noemt het lossen van bulk dan ook "spelen met lucht". Er is niet veel verschil tussen een bulkauto voor meel of granen. De trechterhoek is iets groter om het meel beter te laten lopen en er zijn dubbele hoeken gemaakt zodat er geen meel in de tank achter blijft.

Wijnveen uit Ede heeft een big-bag losstation, dat op dezelfde manier werkt als het losstation bij Ter Voorde, alleen zijn er nu haken om de big-bag op te hangen (zie afbeelding 2). Een nadeel van dit systeem is, dat de montage op een vrachtauto moeilijk zal zijn. Voor het lossen van big-bags in de molen boven een stortput is het een goed systeem. Wijnveen levert het big-bag losstation ook met weeginrichting en er is een systeem om ze te lossen (zie afbeelding 3). Een voordeel van big-bags is de opvouwbaarheid, ze nemen leeg weinig ruimte in.



Figuur 2: Big-Bag losstation van Wijnveen.





## Van de secretaris

Op onze laatst gehouden Alg. Bestuursvergadering d.d. 12 maart 1992 heeft het bestuur unaniem besloten Dhr. Amersfoort als nieuwe penningmeester voor te stellen tijdens onze ledenvergadering die op 20 mei in Wervershoof gehouden zal worden.

De agenda van deze vergadering wordt u t.z.t. toegestuurd. Wel kunnen wij alvast vertellen dat 's middags een interessante causerie gehouden zal worden over Innovatie en Marketing. Des te meer belangrijk, omdat deze onderwerpen het voortbestaan van ons molenaarsbedrijf belangrijk zullen beïnvloeden.

Onze brochure A.K.G. met op de voorplaat Dhr. Brasser is op. Wilt U eens meedenken over een nieuwe of een strooifolder (bakker- klantgericht).

Wie interesse heeft in katoenen tassen (milieu) voor in de winkel (37 x 44 cm, korte hengsels, met eigen naam, molenopdruk) kan deze bij de secretariaat bestellen. Kosten per 1000 f 1.45 (met eenmalige drukkosten van F 35,-); per 500 F 1.75, alles exclusief b.t.w. Mocht er veel vraag komen, dan kunnen we nog meer korting bedingen bovenop die ik al gekregen heb.

Tussen nu en 20 mei a.s. krijgt U weer de bekende zakjes in de bus voor de verplichte graankeuring, welke U dan op 20 mei kunt inleveren. Het bestuur wil U er nogmaals op attenderen dat, U als lid verplicht bent mee te doen aan deze keuring, zo ook aan de omzetafhankelijke bijdrage resp. art. 8 p.5 en art. 10 p.3 van de statuten. Het bestuur ziet zich n.l. genoodzaakt wat meer de puntjes op de I te zetten.

Er zijn nog verschillende posters over. Deze zijn verkrijgbaar tegen een gereduceerd tarief. Bij de agenda komt een bestellijst mee.

Op de Alg. bestuursvergadering zijn nog een paar belangrijke zaken afgehandeld, maar deze komen uitgebreid ter tafel op de ledenvergadering.

Dit was het voorlopig, het bestuur wenst U veel maalwind.

De secretaris

*Een voordeel van bulk is dat bepaalde grote klanten behouden kunnen worden. Daarnaast is er het gemak en de snelheid waarmee geleverd kan worden. In een aantal gevallen zal er een vergroting van de afname zijn, mits de bakker alle volkoren van de molen gaat afnemen. Vaak zal dat ook moeten omdat een bakker maar twee cellen heeft. De nadelen verschillen van molen tot molen. Daar waar zelf afgeleverd wordt, moet er een geschikte auto zijn. Bij leveranties door een vervoerder valt dat probleem weg. Toch moet er dan geïnvesteerd worden in meelsilo's of big-bags en een losstation.*

De concurrentie bij bulk is een groter probleem. Vindt Brasser het een voordeel, omdat een bakker nu al zijn volkoren van de molen neemt, De Visser vindt dat door bulk een grote druk op de prijzen komt die nadelig is voor molenaars. Meelfabrieken leveren soms voor onder de 70 gulden in bulk; geplette en gebroken is nog goedkoper, en een bakker zal toch gaan letten op de prijs. De winstmarge kan iets kleiner zijn, omdat er meer naar een klant gaat en met een groter gemak. Voor elke molenaar zal die winstmarge anders liggen. Wel is het zo, dat de prijzen altijd onder druk komen te staan. Het hangt af van de financieringskosten hoeveel een molenaar kan zakken met de prijs. En bij een prijsstap met een meelfabriek zal de molenaar bijna altijd aan het kortste eind trekken.

Adrie Peereboom voorziet problemen bij het afleveren wat betreft de tijdsfactor. Om geen ontmenging te krijgen en uit hygiënische overwegingen zal een bakker pas bestellen als de silo bijna leeg is. Dat kan betekenen, dat er vandaag gebeld wordt en morgen afgeleverd moet worden. Je zit dan met voorraad die aanwezig moet zijn en dus ruimte kost en er kan het probleem van een vervoerder zijn die op korte termijn beschikbaar moet zijn. Jan Pijnappel ziet dat probleem niet zo, er zal echter altijd wel een voorraad meel aanwezig moeten zijn.

### Zorgelijke ontwikkeling

Volgens Brasser, De Visser, Nijeboer en Pijnappel is er echter een ontwikkeling richting bulk, ook bij kleine bakkers. Voor de molenaars een zorgelijke ontwikkeling, omdat er niet veel bakkers zullen zijn die een derde silo willen en kunnen plaatsen voor molenmeel. Het financieren van silo's door de molenaar, zoals nu door fabrieken gebeurt, is bijna onmogelijk. Door financiering van meelfabrieken via een directe lening of langjarige leveringscontracten, kan

## Is bulk wel voordelig voor de koren molenaar?

onze positie in de toekomst slechter worden. Bakkers kunnen hierdoor moeilijk overschakelen naar alleen volkorenmeel van de molen en mocht dit al gebeuren dan zal een meelfabriek er met behulp van een lagere prijs alles aan doen om de bakker terug te krijgen. Een neerwaartse prijsspiraal om de gunst van de bakker is voor ons niet lang vol te houden. De winstmarge mag weliswaar lager zijn, maar op z'n minst zullen de investeringen terug verdiend moeten worden. Adrie Peereboom zoekt de oplossing in een sterke positie in zakgoed door een groot en breed assortiment.

Een aantal Echte Bakkersmolens (Epen, Stiens, Schiedam en Wervershoof) heeft het daarbij misschien iets gemakkelijker. De molen is eigendom van de Echte Bakkers en zij zullen er belang bij hebben deze in stand te houden. Een te groot prijsverschil is daar echter ook niet mogelijk.

# BEDRIJF

Innovatie, innoveren, vernieuwing, kreten die in moderne ondernemingen gemeengoed zijn. Grote (voedings)concerns hebben 'R & D'-afdelingen, 'research and development'-mensen die kostbaar onderzoek verrichten teneinde producten en productieprocessen - de technologie - voortdurend te verbeteren, te veranderen en te vernieuwen.

Ons beperkend tot produktinnovatie dient de stelling, dat 'geen voedingsmiddel tien jaar onveranderd blijft' (A.P.), ons mulders tot nadenken te





Het tillen van zakken meel, vooral als het er veel zijn, is een vermoeiend werk en niet de meest gezonde oefening voor je rug. Elke molenaar heeft

stemmen. Kan een hardwerkende, ambachtelijke molenaar eraan ontkomen zich aan te passen aan de moderne consument/afnemer-bakker? En als dat een onmogelijkheid is (op straffe van 'stilvallen') waaraan moet de mulder zich aanpassen en hoe dan wel?

De vraag opwerpen is haar beantwoorden, kan een cynicus antwoorden. Maar zijn de afnemers nog wel dezelfde als tien jaar geleden? En hun bakkerijen, hun personeel en hun assortiment? Maakt u in Madurodam?

Van een droomwereld, een molensfeer, kun je niet eten. Er staan ons enorme aanpassingen te wachten. Innovatie op onze molens kan wel eens de enige weg blijken te zijn om niet te degraderen tot molenaars

A. Pandsel van een molen in een parkje!

zijn eigen oplossing, die mede afhangt van hoe er vervoerd wordt en door wie. Bij eigen vervoer is het aantal te tillen zakken groter dan bij transport door een vervoerder. In het eerste geval gaat de zak van de afweger op een pallet die al dan niet in één keer in de auto gezet kan worden. Bij De Vrijheid gaan pallets per soort de vrachtauto in en worden de bestellingen bij de bakkers bij elkaar gepakt. Daar wordt echter met de gedachte gespeeld om rolcontainers te nemen en de bestellingen in de molen klaar te maken. In hun geval moet er dan een auto komen met een bulk-loseenheid, dus een kipper, maar er moet ook een laadklep aanzetten voor de rolcontainers. Maarten Dolman in IJsselstein levert zijn meel voor Het Backershuis al af op rolcontainers.

De ruimte in de molen speelt ook vaak een rol. Je moet ruimte hebben voor pallets/silo's en je moet deze vanuit de molen of loods naar de wagen kunnen rijden. Een palletsteekkar of heftruck is dan wel een vereiste. Ook de plaats

## Handling. Ruimte bepaalt hoe vaak je de zakken in handen hebt

waar het produkt in de molen opgezakt wordt is van belang. In Schiedam en Wervershoof wordt een groot deel niet op de begane grond afgetapt. Het wordt eerst, al of niet met behulp van een zakkenheffer op kleine pallets gestapeld. De zakken komen bij het verladen via een glijgoot of lopende band in de vrachtauto, waar ze op pallets gestapeld worden.

Een heftruck en voldoende ruimte voor volle pallets reduceert het aantal handelingen aanzienlijk. Ook een afzakautomaat vergemakkelijkt de taak. Adrie Peereboom heeft er één voor meel en bij Gunnewick staan er twee, één voor meel en één voor geplette en gebroken tarwe. Adrie gebruikt open zakken, Gunnewick ventielzakken voor meel en open zakken voor de rest. De nauwkeurigheid van de afwegers bepaalt of er nagewogen moet worden, wat weer een extra handeling vereist. Vooral ventielzakken en een goede afweger maken aftappen gemakkelijk; de zakken kunnen zo van de afweger op een pallet.

De ruimte om pallets, bulksilo's of rolcontainers op te slaan is bij familiebedrijven aanzienlijk groter dan bij de "nieuwe" molenaars, ook al omdat de loodsen meestal zijn gebouwd in een tijd dat bouwvergunningen anders beoordeeld werden en men zelf een grote invloed had over wat er gebouwd ging worden. Bij Brassier, De Visser, Ter Voorde, Gunnewick en Pijnappel zijn, soms grote, loodsen aanwezig die opzakken op pallets mogelijk maakt. Bij Den Uyl, Peereboom, Dolman, Tollenaar en veel andere molenaars is dat niet het geval en die hebben dus de zakken vaker in handen.



Veel molenaars bezorgen nog zelf het meel of althans een deel ervan. Den Uyl, Brasser en De Visser bezorgen alles zelf, ook het meel dat in bulk wordt afgeleverd. Tollenaar, Dolman, Gunnewick en Ter Voorde leveren deels of alles via een meelhandelaar, verdeelcentrum of grondstofleverancier. Peereboom en Gielen van de Volmolen leveren zelf niets af maar laten alles bezorgen.

Bij zelf afleveren is er regelmatig contact met de bakkers, mits je voor 12 uur komt. Zelf draai ik mijn bezorgroute af en toe om, om ervoor te zorgen dat ik alle bakkers regelmatig zie. Ik vind contact met de bakkers heel belangrijk, daarnaast wil ik ook gewoon wel eens iemand zien. Als je vijf dagen van de week alleen op de molen werkt, is een bezoek aan de bakkers een prettige afwisseling. Op- en aanmerkingen worden zo snel doorgespeeld. Voor molenaars die aan niet-Echte Bakkers leveren is het vaak de enige mogelijkheid.

Bij Maarten Dolman in IJsselstein gaat een deel van het meel naar het Backershuis, een inkoop organisatie in Utrecht en het zuidelijk deel van Noord-Holland. Maarten is er niet onverdeeld gelukkig mee. Aan de ene kant is het erg gemakkelijk, een groot deel van de omzet gaat naar een klant die het zelf komt halen in rolcontainers. Aan de andere kant is er het nadeel van prijzen die onder druk staan. Het Backershuis heeft meer meelleveranciers en het maakt hun niet veel uit welk meel een bakker neemt. De concurrentie van Het Roode Hert uit Alkmaar, de molen van Meneba, is hier sterk voelbaar. Hun prijzen zijn een stuk lager en Maarten heeft het idee dat Meneba er zo de kleine molenaars uit wil werken. De bakkers die molenmeel via Het Backershuis krijgen hebben wel contact met Maarten. Bakkers die niet lid zijn, kan hij zelf bezoeken en beleveren. De distributie en samenwerking verloopt goed en financieel is het voor Maarten echter de vraag of hij er weer op in zou gaan.

### Dun bevolkt

Ook Jan Tollenaar in Birdaard levert een deel van zijn meel af aan een inkoopvereniging. Deze vereniging, de Fribako, heeft een grossier, Desimo, die de inkoop, verkoop en administratie voor haar rekening neemt. Jan is in contact gekomen met Desimo omdat hij verwachtte weinig tijd te hebben in verband met het inrichten van de molen. Daarnaast is Friesland dun bevolkt, waardoor er veel kleine bakkers zijn. Om deze af te gaan en om er meel te bezorgen is veel tijd nodig. Desimo

heeft echter een goed distributienet in de Noordelijke provincies.

Alle bakkers die lid zijn van Fribako mogen meel kopen bij Desimo. Daarop heeft Jan geen invloed. Op de basisprijs die Jan berekent krijgt Desimo korting, daarvoor wordt het meel met pallets opgehaald, verkocht, acquisitie gepleegd, bezorgd en gefactureerd. Een keer per maand krijgt Jan een computeruitdraai, waaruit blijkt wat en hoeveel welke bakker afneemt. Dit was een eis van Jan om zo in te spelen op veranderingen in afname en om bakkers gericht te kunnen bezoeken. Met de twee vertegenwoordigers van Desimo heeft hij regelmatig contact en hij probeert dat goed te houden. Zij vertegenwoordigen tenslotte de molen bij de bakkers van Fribako.

De bakkers krijgen van Jan een bonuskorting die hoger wordt naarmate er per week meer afgenomen wordt. Deze kan oplopen tot 6% en wordt bijgehouden door Desimo. Een keer per jaar

## Distributie. Als je maar contact met de afnemer kunt houden





wordt deze bonus op een feestavond van Fribako verrekend. Gezien het grote aantal kleine bakkers en hun verspreiding vindt Jan deze manier een noodzakelijk kwaad. Liever zou hij zelf bellen en (laten) bezorgen om betere feeling met de bakkers te hebben. Wel schrijft Jan regelmatig een stukje in het blad van Fribako. Een voordeel is dat Jan zich geheel kan richten op de molen en alle leden van Fribako, zo'n 190, tot zijn potentiële klanten rekent.

Bij Gunnewick in Vragender gaat een deel van de produktie naar groothandels in reform-artikelen. Dit gaat met behulp van zakgoed op pallets die opgehaald worden. De bakkers worden nog zelf beleverd.

## Weinig rekeningen

Ter Voorde in Radewijk levert aan een aantal grondstoffen-leveranciers en aan een meelhandel. Voor Johan Nijeboer is het grote voordeel dat hij maar een beperkt aantal rekeningen hoeft te schrijven en er zelf geen vervoer en tijd voor distributie nodig is. Klachten worden via de groothandels goed doorgespeeld. Een nadeel is dat er geen contact met de bakkers is. Johan weet niet aan wie er geleverd wordt. Ook hier iets lagere prijzen, maar toch nog aantrekkelijk genoeg, mede omdat het bezorgen geen tijd kost en er geen vrachtauto nodig is. Alle tijd en aandacht kan aan de produktie besteed worden.

Bij Adrie Peereboom in Wervershoof loopt alles via een vervoerder. Adrie is er heel duidelijk in: "We zijn molenaars en geen vervoerders, dat moet je dan ook aan anderen overlaten." Bovendien zou er dan een auto moeten komen die bulk kan vervoeren en pallets of containers. Dat soort auto's is er niet en deze zou ook niet rendabel zijn. Adrie levert al zijn meel af via een vervoerder, die verder alleen voor Wessanen rijdt; beide hebben daar voordeel bij. Er wordt wel zelf gebeld naar de bakkers, de bestelling wordt echter klaar gemaakt door de vervoerder. Deze komt hele pallets met produkt halen en zoekt de orders in zijn eigen bedrijf bij elkaar. Omdat dezelfde chauffeurs al langere tijd bij de bakkers komen, worden klachten snel doorgespeeld. De chauffeur is de vertegenwoordiger van de molen, die correct moet afleveren. Daarnaast is Adrie elke woensdag op bakkersbezoek om contacten goed te houden. Ook maakt Adrie gebruik van het feit dat al zijn bakkers aangesloten zijn bij het Echte Bakkersgilde.

Bij de distributie is er tussen molens dus nogal wat variatie. Zelf bezorgen of



laten bezorgen hangt vaak af of er al een vrachtauto is, de afstand tot de bakkers, de omzet, de prijs van het bezorgen, de afzet per bakker en in zekere mate ook van de bedrijfsfilosofie. Je bent molenaar of vervoerder en hoe houd je contact met je bakkers. Afleveren via een groothandel heeft zo zijn haken en ogen. Het feit dat je voor deze maar één van de meelproducenten bent kan een probleem zijn. De eerste klant van Wervershoof zit op 50 km. afstand, een vervoerder die het er bij meeneemt ligt dan meer voor de hand dan bij b.v. Brasser of Schiedam, waar de klanten dicht bij de molen zitten.

*'Moderne' hulpmiddelen, zoals een vorkheftruck, zijn inmiddels in het korenmolenaarsbedrijf onmisbaar geworden. Je hebt er wel ruimte voor nodig.*

Misschien is het voor een aantal molenaars eens goed om te kijken wat het per 100 kg kost als ze zelf leveren of als het door een vervoerder gebeurt, of als er in bulk geleverd wordt. Met behulp van de boekhouding moet dit door zelfvervoerders uit te rekenen zijn. Of men dan van systeem verandert is dan nog maar de vraag. Dat zal voor elk bedrijf, net zoals bulkvervoer en handling, weer verschillen.

## MARKT

*In het vorige artikel zeiden we, dat je als ondernemer je doelgroep in de peiling moest houden. Er is er nog een om niet uit het oog te verliezen. Dat is de concurrent. Concurrenten proberen je vliegen af te vangen. Daar zijn het concurrenten voor. Op jouw beurt moet jij de concurrent te slim af zijn. Dat kan lukken als je je sterke kanten maar uitbuit.*

*We hebben nu een figuurtje. De 'marketing' spreekt van een marktomgevingsdriehoek. Bovenaan in die driehoek staat de vraag. De vraag is een ander woord voor klant. En onze klant is de bakker-afnemer (en in diens verlengde zijn klanten.) Ken je je klant wel goed? Als het antwoord 'nee' is, zit je al in de problemen.*

*Een volgend hoekje is voor het aanbod. Sluit dat aan bij wat wordt gevraagd? Is de kwaliteit goed en constant? Ben je bekend en sta je als molenaar voldoende in de schijnwerpers?*

*De ontbrekende hoek is ingeruimd voor de concurrentie. Is het aanbod van de concurrent aantrekkelijker dan het jouwe? Pas dan maar op je tellen!*

*Als je even herkauwt op wat hierboven staat, zie je dat informatie een sleutelrol vervult. Om je klant te kennen, om te weten wat de concurrent waard is, om uit te dokteren wat jouw strategie zal zijn, daarvoor moet je goed zijn geïnformeerd. Een bedrijf kan het niet stellen zonder een voortdurend inkomende informatiestroom. Door informatie kun je*

- toekomstige activiteiten plannen*
- die activiteiten uitvoeren*
- die activiteiten meten op hun effect.*

*Over plannen, uitvoeren en meten hebben we het de volgende keer.*



# ROOSE

Ditmaal enige algemene beschouwingen in deze rubriek. Voor molentoeren zijn de dagen immers te koud en te kort en waaien doet het deze winter bovendien bitter weinig. Daarom heb ik de maalbak vanmiddag ingeruild voor een rommelig bureau, alwaar ik mij als een papieren monster door een grote hoeveelheid recente molenlectuur worstel. Het sinds circa 1983 met groot afschuw verwelkomde "decentralisatiebeleid" van de overheid heeft vooralsnog geen desastreuze gevolgen gehad voor ons molenbestand. Hoogstens is de differentiatie tussen de verschillende gemeenten onderling iets groter geworden. Eigen initiatief van particulieren en stichtingen is tegenwoordig essentiëler dan ooit. Oftewel: "Een gemeenschap krijgt de molen die zij verdient", zoals 's lands bekendste molenpublicist zou zeggen.

Nog steeds herrijst de ene na de andere (nagenoeg) nieuwgebouwde molen uit de grond. Ik zal hier geen opsomming

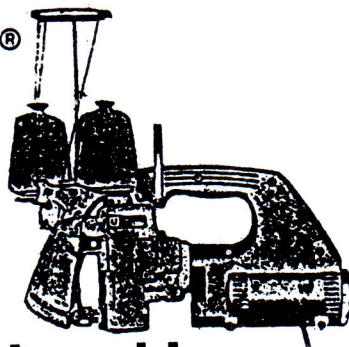
geven, maar de lijst is groot. Wie in oktober jl. onze derde lustrumviering heeft bijgewoond, heeft zelf kunnen zien dat ook Schiedam met "De Palmboom" zeer verdienstelijk aan de weg timmert. Hulde!

Maar er is helaas ook een schaduwzijde. Daar waar we vijf jaar eerder ons tweede lustrum vierden, is momenteel weinig reden tot feestvreugde meer. Ondanks dat de nieuwe Duphar-vestiging bij de "Bökkersmölle" te Olst netjes onder de stelling bleef (zie ook ons biotoopnummer VHTG nr. 101), legde men de vang er bij neer. Als verveloes wrak zonder fokken en met aftakelend hekwerk staat de eens zo fraaie molen thans de IJsseldijk te sieren. Dus niet. Of de "Sintjansmolen" te Stramproy: ooit mijn favoriet, pronkjuweeltje van het Limburgs molenbestand. Geld wordt hier ogenschijnlijk liever uitgegeven aan een bronzen borstbeeldje van de oude molenaar Lei van Winkel, dan aan de molen zelf. Verveloes, de windborden vastgespijkerd in rotte kluften en met gestikte zeilen, staat hij daar triest af te takelen. Ach, die ouwe mulder: hij kan het toch niet meer zien. Zijn beeld is van brons, maar als het regent is het net alsof hij huilt....

Willem Roose

*Union Special*®

Fa. DENA  
Postbus 209  
8250 AE Dronten  
Telefoon 03210 - 187 26  
Telefax 03210 - 187 28



**zakkennaaimachines  
onderdelen en garens**

**Graanhandel „Trigo”** B.V.  
POSTBUS 1174 - 3300 BD DORDRECHT (HOLLAND)

**Al 20 jaar leverancier  
van goede baktarwe.**

Telefoon: 078-174233

## PAPIEREN ZAKKEN

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

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



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

**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) 8614

*Vele soorten hardhout o.a.*

**AZIYNHOUT  
GROENHART  
POKHOUT**

AMSTERDAMSCH  
FIJNHOUTHANDEL  
Minervahavenweg 14  
1013 AR Amsterdam  
tel. 020-828079