

Uitgave Ambachtelijke Korenmolenaarsgilde, Postbus 3086, 3101 EB Schiedam  
September/oktober 1992 - Nummer 108 - Verschijnt elke twee maanden

NIEUWE OOGST



## OP AVONTUUR

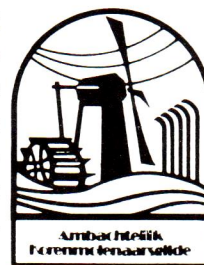
### MET DE BOER?

Wat zag het er veelbelovend uit: voorjaar en zomer leken ideaal voor de teelt van prima baktarwe. En in sommige regio's is ook uitstekende tarwe geoogst, maar lang niet overal. Zelden zijn de verschillen in een oogst zo groot geweest. Dat is de boodschap die A. Pandsel in dit nummer laat horen over de Nieuwe Oogst. Maar er staat nog wel meer in deze editie van VAN HAVER TOT GORT.

De situatie van de akkerbouwers in Nederland wordt er niet beter op: de graanteelt wordt voor de boer een verliesgevende zaak. Het is dus

niet verwonderlijk, dat hij steeds meer geporteerd raakt voor een 'avontuur'. Voorbeelden daarvan zijn het Groninger Landbrood, het Flevobrood en - de jongste loot aan die stam - De Zeeuwse Vlegel. Over dat speciale broodje meer in dit nummer.

Verder aandacht voor een tarweteelt die gebaat zou zijn met het gebruik van rassenmengsels, en een artikel van de hand van ir. M. Kelfkens van TNO in Wageningen over de perspectieven voor het gebruik van inlandse tarwe. Onze columnisten sluiten de rij.



# Tarweteelt lijdt onder rassendiscriminatie

## *Menging van rassen goede bestrijding van ziekten*

In de gangbare tarweteelt wordt geprobeerd gewasschade te voorkomen door het gebruik van resistente monocultures. Die zijn evenwel maar al te vaak slechts resistent tegen een enkele ziekte. Pesticiden blijven daarom onontbeerlijk. De plantenveredeling zoekt dan ook naar een 'duurzame resistentie', gebaseerd op meerdere genen en daardoor moeilijker te doorbreken door de ziekteverwekker. Er is echter een andere methode, die in feite in Wageningen al jaren op de plank ligt. Ongebruikt omdat het idee, toen het werd gepresenteerd, niet 'modern' genoeg was. Het gaat om rassenmengsels.

Prof.dr. J.C. Zadoks van de Wageningse vakgroep Fytopathologie bewees in de jaren vijftig, dat het gebruik van rassenmengsels in wintertarwe een effectief middel is om de schimmelziekte 'gele roest' te voorkomen. Uit experimenten met mengverhoudingen van de rassen constateerde hij, dat verschillende resistenties in de rassenmengsels de uitbreiding van de ziekte vertraagt, dan wel voorkomt. De gemiddelde aantasting ligt bij het rassenmengsel veel lager dan bij de monocultures van de afzonderlijke rassen. Maar de onderzoeksresultaten werden door het ministerie van de tafel geveegd. In het toenmalig landbouwkundig gedachtengoed paste het niet over rassenmengsels na te denken.

Het idee heeft Zadoks evenwel nooit losgelaten. In de jaren zeventig lanceerde hij een computermodel, dat voor individuele boeren de kosten berekent van het gebruik van bestrijdingsmiddelen en het verlies aan opbrengst door een ziekte. Een boer kan op die manier beter afwegen wanneer en of hij tot spuiten overgaat. Boeren kregen daarbij ook de aanbeveling om bij de teelt van tarwe een rassenmengsel te gebruiken. De laatste deden de boeren niet, hoewel naar Zadoks schatting het gebruik van pesticiden in de tarweteelt met een derde omlaag kan brengen: er hoeft dan immers niet tegen gele roest te worden gespoten.

Het gebruik van rassenmengsels in de graanteelt is niet nieuw. Vroeger wer-



den niet alleen rassen gemengd, maar ook soorten: gerst, haver en rogge. De mengsels zorgden vijftienhonderd jaar lang voor een stabiele voedselvoorziening. Pas toen in de negentiende eeuw de vraag naar 'luxebrood' vanuit de steden ontstond, werd begonnen met monocultures. Zadoks wil niet terug naar de middeleeuwen — er moet worden uitgegaan van modern veredelde rassen en niet van de oude landrassen — maar de mengsels moeten wel terugkomen.

In veel landen is dat, soms uit pure armoede, allang aan de gang. Voor het voormalige Oost-Duitsland waren bestrijdingsmiddelen te duur en dientengevolge werd geïnvesteerd in het ontwikkelen van rassenmengsels van gerst. Op het moment beslaan die een areaal van zo'n 200.000 hectare. Maar ook in Denemarken en Engeland worden op een behoorlijke areaal rassenmengsels van granen geteelt. In Nederland willen de akkerbouwers er nog niet aan.

Als reden voor de afkeer van rassenmengsels wordt opgegeven, dat de verwerkingsindustrie er problemen mee heeft. In Wageningen vinden ze dat flauw. Nederlands graan gaat voor

meer dan negentig procent naar de veevoederindustrie en die kan het niets schelen of de tarwe afkomstig is van een mengsel. De boosdoeners zijn volgens Wageningen de handelaars, die voor mengsels geen prijs bieden. Zodoende hebben de boeren weinig reden om van de monocultures af te stappen, hoewel het henzelf weinig uitmaakt wat ze zaaien.

### Alternatieve landbouw

Er is echter een sector waar de ideeën van Zadoks wel degelijk zijn opgepakt, de biologische akkerbouw. Wageningen adviseert biologische proefboerderijen in de IJsselmeerpolders en ondersteunt boeren bij het zoeken naar de goede rassenmengsels.

Het is de bedoeling, dat de boer begint met een mengsel van vier of vijf tarwerassen. Ieder jaar wordt een deel van de oogst achtergehouden; dat is het zaai-goed voor het jaar daarop. Na vijf jaar moet hieruit een 'bedrijfseigen' mengsel ontstaan waar de oorspronkelijke rassen niet meer in zijn terug te vinden. Het mengsel past zich aan de omstandigheden van het gebied aan. Uit Duits onderzoek is gebleken dat dit de beste opbrengst geeft. De vakgroep Alternatieve Landbouw in Wageningen heeft dit bedacht.

Maar onomstreden is de methode niet: de vader van het idee zelf, Zadoks, is er minder gelukkig mee. Hij vreest dat er zó een oncontroleerbaar mengsel ontstaat dat snel zal degenereren. Volgens hem is het beter, wanneer kwekers zich toeleggen op het maken en veredelen van mengsels en die aan de boeren verkopen. De kwekers moeten selecteren op de mengcapaciteit van de individuele rassen. Technisch gezien is dat voor de kwekers niet zo moeilijk, al zal het zaai-zaad wat duurder worden. Toch blijft veredeling de goedkoopste methode van gewasbescherming: ongeveer een half procent van de totale bedrijfskosten. Daar hoeft je bij chemische bestrijding niet om te komen — tien tot twintig procent van het totaal! Het is volgens Wageningen nu wachten op een nieuw voorlichtingsoffensief om de zaak in beweging te krijgen. Het voorwerk is helemaal gedaan.

Zelden zijn de verschillen in oogstopbrengst over de verschillende regio's zo groot geweest als dit jaar. Om te beginnen: er is geoogst wat er gezaaid is. Naar schatting was nauwelijks tien procent van het tarweareaal ingezaaid met een baktarveras. Daarvan waren Herzog en Ritmo veruit de belangrijkste. Beide rassen zijn, over het hele land genomen, kwalitatief volledig door de mand gevallen hoewel de hectareopbrengsten hoog waren. Van de topassen heeft verder vooral Urban zeer teleurgesteld, waarbij een uitzondering moet worden gemaakt voor de Urban uit Zeeland.

Het nieuwe A-9 ras Bussard is wisselvallig gebleken en Renan, een veelbelovend Frans ras, is mogelijk erg gevoelig voor uitwintering. Soissons, ook vanuit Frankrijk opkomend, lijkt een prima baktarwe, maar hoe is zijn winterhardheid?

Opnieuw formidabel is dit jaar het A-9 ras Rektor. Bij dit ras moet echter wel meteen worden aangetekend, dat zijn gemiddelde opbrengst 50 procent lager (!) lag dan hoog opbrengende voerrassen zoals Florida en Vivant. In Flevoland werden van die laatste twee 12000 en méér kilo's per hectare geoogst; als dat de toekomst is...? Nog maar enkele jaren geleden was 10 ton al een droomopbrengst. Nu is 20 ton en meer haalbaar door een combinatie van raseigenschappen, teelttechniek, bodemgesteldheid en weer.

In Groningen werd praktisch alle tarwe extreem vroeg — d.w.z. eind juli, begin augustus — gedorst. Vóór de regen was bijna alles binnen en het was tarwe van uitstekende kwaliteit. In Noord-Holland hadden met name de zomertarwes veel last van het natte weer in augustus en liep de oogst tot het einde van die maand.

## Teeltafspraken

Tot slot nog enkele opmerkingen over de zich aftekenende prijsontwikkeling voor baktarwe in West-Europa. Vormde enerzijds de (te) geringe premie voor baktarwe een factor in de daling van het areaal baktarwe, anderzijds stimuleerde het EG-beleid de teelt van veel kilo's. In beide factoren worden nu veranderingen zichtbaar. De relatief geringe hoeveelheid (top)baktarwe leidt tot forse premies van wel 5 - 6 DM (A-9 kwaliteit ca. 44 DM). Hoewel er nog altijd veel onduidelijk is over de uitwerking van de MacSharry-plannen voor individuele akkerbouwers is er een plafond gelegd en daarmee een rem op de verdere toename van de hectareop-

# Oogst is nog nooit zó wisselvallig geweest



# ROOSE

*Toen ik als kind voor het eerst een stapel zakken van "de molens van Deinze" voor me kreeg, ontstond bij mij onmiddellijk het beeld van (vele!) volop malende molens, die daar dapper in een forse maalwind tonnen meel stonden te produceren. "Nee", zei mijn leermeester, "dat is gewoon een bloemfabriek en die zakken ga jij nu onmiddellijk binnenste-buiten keren". Het woord "molen" had "het" dus blijkbaar en het woord "bloemfabriek" blijkbaar niet.*

*Nu ik tegenwoordig vaker dan ooit bij bakkers over de vloer kom, blijkt dat niet alleen dat woord, maar ook het symbool "molen" overal te pas en te onpas wordt gebruikt op zakken en bulkwagens van meelfabrikanten die in de verste verte niets met een molen*

brengsten. De invloed van de graanmarkt op de uitbetalingsprijzen zal veel groter worden en voor schaarse kwaliteitspartijen zullen hoge premies geïncasseerd kunnen worden.

Voor een doorsnee akkerbouwer in een kleigebied van ons land wordt (of is) de graanteelt een verliesgevende zaak, mede gelet op toekomstig milieubeleid. Veel boeren willen van alles aangrijpen om het negatieve saldo, dat opdoemt, nog enigszins te beperken. Wellicht kunnen teeltafspraken tussen boeren en molen voor beide partijen brood op de plank betekenen!

A. Pandsel

*van doen hebben. Aldus recent gesignaleerd.*

*Alhoewel nog niet zo'n gek idee, zou het te ver voeren om licentie op het gebruik van het woord en symbool "molen" aan te vragen. Dit gebruik zou dan uitsluitend voorbehouden zijn aan "Ambachtelijke korenmolenaars die al hun producten zoveel mogelijk met hun wind- (of water)molen produceren".*

*Toch voel ik steeds sterker de behoefte om t.z.t. tot een speciaal "Molenprodukt-keurmerk" te komen, zoals daar op de innovatie-studiemiddag deze zomer, over is gesproken. Noch het woord "molen", noch het symbool "molen", biedt tegenwoordig voldoende waarborg, dat het betreffende produkt écht "van de molen" komt.*

*Juist richting consument (zowel bakkers als particulieren) moet iets duidelijk zijn. Net zo duidelijk als dat niemand zijn auto-reserveonderdelen bij de groenteboer gaat kopen, zal niemand meer zijn "molenprodukten" bij de motormeelmuizen kopen. Zegt het voort! (Overige zakken binnenste-buiten keren a.u.b.).*

## Doordacht plan zet bijzonder broodje stevig op de markt

Ko de Visser en Teun van de Bok krijgen het er steeds drukker mee: hun molens in Wolphaarstdijk en Zierikzee moeten straks het meel voor honderdduizenden Zeeuwse Vlegels kunnen leveren. De actie van jonge Zeeuws-vlaamse boeren is na een startperiode van goed twee jaar een succes te noemen. Sinds de presentatie medio 1991 zijn steeds meer mensen voor dit bijzondere broodje gewonnen: meer akkerbouwers willen in het project stappen, meer bakkers willen het brood over de toonbank brengen, meer consumenten willen dit milieuvriendelijke alternatief voor hun dagelijkse boterham op tafel zetten. Kortelings is de Stichting Zeeuwse Vlegel begonnen ook buiten de provincie Zeeland een afzetmarkt op te bouwen. De kwaliteit, de milieuvriendelijke teeltmethode en de organisatie achter het project blijven eender.



Met de Zeeuwse Vlegel hanteren de akkerbouwers van Zeeland een mes, dat aan meer kanten snijdt. Allereerst zijn er de dalende graanprijzen, die de boeren met zorg vervullen. Daarop is de Vlegel een antwoord. Maar ook de niet aflatende kritiek op de milieu-onvriendelijke werkwijze van de landbouwers vroeg om een weerwoord: opnieuw de Vlegel. De actievoerders kwamen met een stichting, die zich ten doel stelt een rendabele en milieuvriendelijke teelt van tarwe, waarmee te bakken valt. Een tweede doelstelling is het proces van vervreemding tussen akkerbouwers

ZMF-voorzitter S. Verburg hapt gretig in de  
(foto Camille Schelstraete)

## Zeeuwse Vlegel

**IJZENDIJK** - Het gaat goed met het 'natuurlijke' volkorenbrood de Zeeuwse Vlegel. Agrariërs zullen volgend jaar op 150 hectare akkerbouwgrond op milieuvriendelijke wijze tarwe telen voor de Vlegel. Dit jaar is nog slechts 25

ere daarvan zette mevrouw S. Verburg, voorzitter van de Zeeuwse Milieufederatie (ZMF), zaterdagmorgen haar tanden in een beboterd sneetje Zeeuwse Vlegel. Even daarvoor had akkerbouwer J. Quaak, één van de initiatief-

hun organisaties. „Aan het Vlegelproject de ZMF echter altijd siasit meegewerkt.” Verburg beaamde landbouwer is nog een weinige producenten met lucht, water

en broodconsumenten om te keren. Volgens het jaarverslag van 1991 gaat het project uit van een tarweteelt, waarbij het gebruik van kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen niet is toegestaan. Er is één uitzondering: voordat het gewas opkomt mag er één keer een chemische onkruidbestrijding plaatsvinden. Een onafhankelijke instantie controleert de naleving van de teeltvoorschriften.

port en uiteindelijke toepassing meegenomen in een zogenaamde levenscyclusanalyse. Op deze manier kan Zeeuwse Vlegel-tarwe naast gewoon geteelde tarwe worden gehouden en wordt de milieuwinst zichtbaar. Zo kan de boer zelf duidelijk zien welke bijdrage hij levert aan een beter milieu, maar, wat de stichting vermoedelijk nog belangrijker vindt: ook de milieubelasting per brood kan worden aangegeven. Als zwart op wit staat, dat dit broodje beter is voor het milieu, zal dat een fantasieus verkoopargument blijken, zal de stichting denken.

Daarmee is het onderzoeksverhaal nog niet af. Toetsen van verschillende

# ZEEUWSE VLE SLAAT AAN

### Accent op onderzoek

Bij het opzetten van het project zijn de organisatoren niet over een nacht ijs gegaan. Het hele eerste jaar (1990) heeft het accent gelegen op onderzoek en theoretische voorbereiding. Het jaar daarop begon de praktische testperiode. Twee studenten van Wageningen hebben naar de kansen op de markt van het Vlegelbrood onderzoek gedaan. Ze hebben gekeken naar de prijs, het produkt-concept, de promotiewaarden van de produkteigenschappen, het afzetgebied en de marktsegmentatie. De resultaten zijn uitgangspunt geworden voor de marketingplanning: over de Zeeuwse Vlegel en zijn opmars is dus stevig nagedacht. Onder bakkersklanten zijn ook smaaktesten gedaan. Een ander onderzoek betreft de 'milieubalans'. In deze milieubalans wordt gekeken naar alle milieueffecten die een direct of indirect gevolg zijn van het gebruik van meststoffen en bestrijdingsmiddelen. Hiertoe worden zowel de effecten van produktie als van trans-

teeltsystemen, met verschillende vormen van bemesting, kan aangeven of er aan de huidige teeltvoorschriften iets moet worden veranderd. In het onderzoek worden ook de praktische en fi-

## Niks ge aan teel

van onze verslaggever  
Ben Jansen

**N**og niet zo gek lang geleden zat de boerenwereld voor de niet-agrariërs aangehad boeren die voor een uitgebreid, redelijk geprijsd voedsamenstelling zorgen, zij dat de enige milieuverontreiniging gespaard ging. En je had een veel kleinere groep boeren die op een strikt milieuvriendelijke manier prijzige wassen teel- gaat

me: boe-  
heeft ke tarwe  
ntrou- toe.  
vrouw Mevrouw Vermue legae  
at. „De presentatie uit waarom de  
a van de Zeeuwse Vlegel nu pas zijn in-  
die in en trede doet in Zeeuwsch-Vlaan-  
n bodem deren, waar de eerste ideeën

nanciële haalbaarheid van de diverse mogelijke teeltvoorwaarden en wettelijke mogelijkheden om de beschikbare alternatieven voor bemesting en gewasbescherming ook in de nabije toekomst te kunnen blijven gebruiken, verder onderzocht.

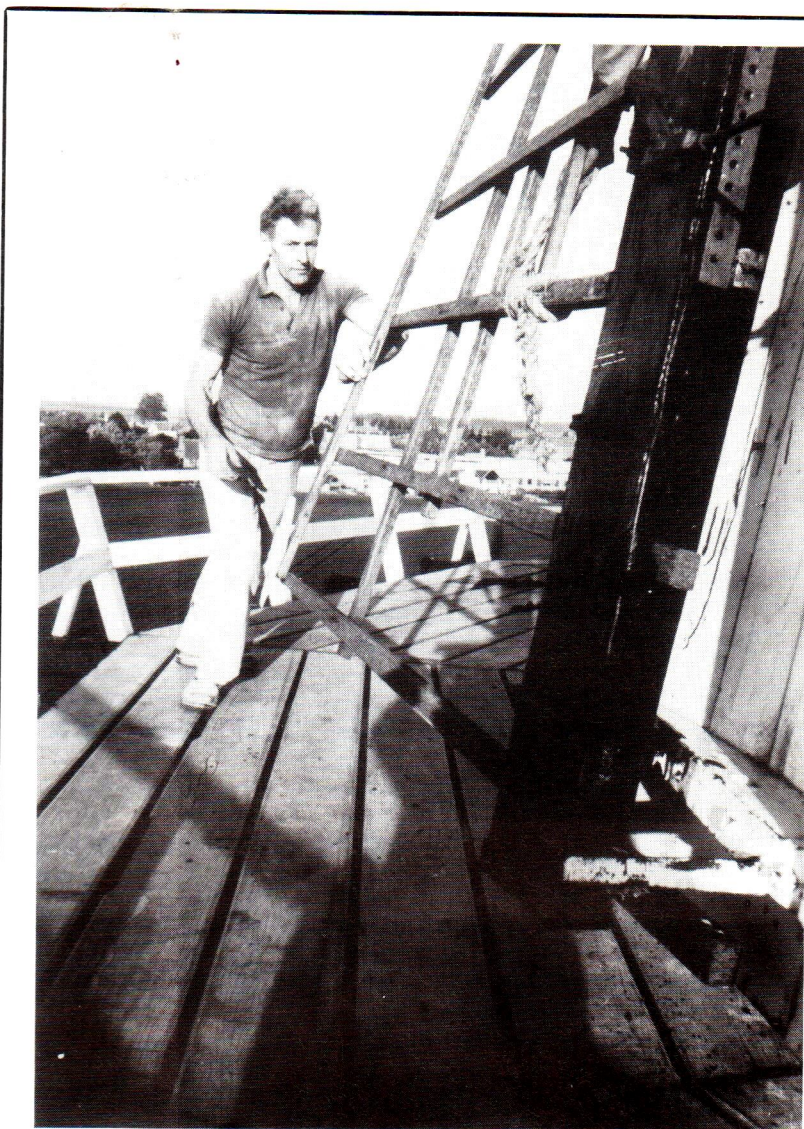
Tenslotte is er het teeltonderzoek. Dat onderzoek heeft betrekking op de rasselectie en de teelttechniek in het algemeen en de bemesting met organische mest (die is toegestaan) in het bijzonder.

### Naar 225 hectare

Nadat in januari vorig jaar Zeelandia voor een recept had gezorgd en er door een vijftal Zeeuwse bakkers met dat recept was proefgebakken, volgde op 10 juni de introductie voor het publiek. Zat er aanvankelijk noodgedwongen een rem op de verkoop, doordat er niet

# VLEGEL

genoeg meel beschikbaar was, eind 1991 waren er al 30 verkooppunten. Inmiddels is ook dat aantal al weer uitgebreid. Op dit ogenblik zijn 35 akkerbouwbedrijven verspreid over Zeeland met de tarwe voor de Zeeuwse Vlegel in de weer. Die wordt geteeld op 40 percelen met een gezamenlijk areaal van 150 hectare. Volgend jaar moeten dat al weer 225 hectare zijn. In 1994 moet de meelverkoop zo zijn gegroeid, dat de stichting helemaal zelfvoorzienend kan bestaan; dan kan de subsidiekraan (van de provincie) dicht.



## Aardig produkt

*De Visser in Wolphaertsdijk is geen man van erg grote woorden. In zijn optiek is De Zeeuwse Vlegel een aardig produkt van een mooie kwaliteit tarwe, maar daarbij een klein artikel. 'Het is als met de biologische sector' zegt hij. 'Het blijft allemaal wat klein wanneer je eenmaal een vaste klantenkring ervoor hebt gevonden. De meute-van-de-supermarkt neemt het niet.' De vooruitzichten voor het Zeeuwse broodje noemt hij redelijk.*

*De Visser is al vroeg bij de opzet van het idee betrokken. Hij heeft al*

*in '90 proefgemalen. Er zijn toen heel wat verschillende Nederlandse soorten geprobeerd in allerlei mengelingen. Uiteindelijk is men op een uitstekend mengsel terecht gekomen. Tot eind vorig jaar was De Visser de enige molenaar; nu is ook Teun van de Bok in Zierikzee erbij die vooral voor Schouwen maalt. Zelf maalt de Visser nu nog voor Zuid-Beveland, Walcheren, Zeeuws-Vlaanderen en Tholen. Beide molenaars leveren bij elke zak meel een afgepaste hoeveelheid garantie-ouwels, want de Zeeuwse Vlegel is een aan alle kanten 'beveiligd' produkt.*

*Al loopt De Visser niet over van juichtonen, toch is hij wel tevreden met De Vlegel. 'Het molenbrood in zijn algemeenheid lijkt wat op z'n retour' zegt hij. 'En dan is De Vlegel een welkom nieuw gezicht. Maar het zal inspanning-kosten om de mensen ermee te blijven aanspreken. Zonder reclame gaat het niet.'*

# Wolphaertsdijk van Zeeuwse Vlegel

# KWALITEIT KRIJGT WEER RUIMTE

## Perspectieven voor het gebruik van inlandse tarwe

Voor de ambachtelijke molenaar komt het gebruik van inlandse tarwe het meest in aanmerking. Veelal heeft hij slechts behoefte aan kleinere partijen, die op zich in Nederland verkrijgbaar zijn. Maar dan moeten er wel eisen aan de kwaliteit gesteld worden. En in zekere zin stelt de ambachtelijke molenaar deze hoge eisen.

Vanuit het verwerkingsonderzoek dat TNO uitvoert wordt een iets ruimere bril opgezet. Dit onderzoek is dan ook bedoeld voor de maalindustrie, een tak van verwerking die, meer dan de molenaar, mogelijkheden heeft om te spelen met verschillende kwaliteitsniveaus. Zo zal de maalindustrie een melange maken van sterke en minder sterke tarwes, en eventueel corrigeren met toevoegingen als gluten en oxidatiemiddelen. De ambachtelijke molenaar kan zover niet gaan, en zal dus veelal de sterke tarwes willen gebruiken. In hoeverre deze beschikbaar zijn of komen zal in dit artikel behandeld worden.

De beschikbaarheid van kwalitatief goede tarwes op Europees niveau is voor de maalindustrie een interessant gegeven. Zoals bekend zijn er vanuit de industrie nogal wat klachten over die beschikbaarheid. Ten gevolge van het landbouwbeleid van de afgelopen jaren, werden boeren gedwongen meer en meer te kiezen voor hoogopbrengende tarwerassen, met een slechte kwaliteit. De prijsverlagingen werden gecompenseerd door hogere opbrengsten. In met name Frankrijk en Engeland gebeurde dit op grote schaal. In Nederland bleef het geringe areaal baktarwe ongeveer constant.

### Meer kans voor kwaliteit

Van het landbouwbeleid voor de toekomst, de plannen van McSharry, verwachten wij andere gevolgen. In deze plannen worden lagere prijzen gecombineerd met hectaretoeslagen. Als gevolg hiervan zal het voor een boer min-

Ras	Korrel- hardheid	EG kleef- test 1)	Brooddeeg- kwaliteit	Brood- kwaliteit	Maal- kwaliteit
<b>Wintertarwe</b>					
<i>Obelisk</i>	hard	+	5	7	8
<i>Kraka</i>	hard	+	6 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	7	8
<i>Accent</i>	hard	+	6	7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8
<i>Herzog</i>	hard	+	6 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8	8
<i>Ritmo</i>	hard	+	6	7	7
<i>Fletum</i>	zacht	+	5	4	8
<i>Hereward</i>	hard	+	7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> 3)	8 3)	8 3)
<i>Toronto</i>	hard	+	6 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> 3)	7 3)	8 3)
<i>Estica</i>	hard	+	5 3)	6 3)	6 3)
<i>Eiffel</i>	hard	+	5 3)	5 3)	6 3)
<i>Tessa</i>	zacht	+	5 3)	4 3)	7 3)
<i>Vivant</i>	hard	+	5 3)	5 3)	7 3)
<i>Genesis</i>	hard	+	8 3)	7 3)	7 3)
<i>Trawler</i>	hard	+	7 3)	8 3)	7 3)
<b>Zomertarwe</b>					
<i>Minaret</i>	zacht	+	8	7	7
<i>Sunnan</i>	hard	+	8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	9 2)	6
<i>Baldus</i>	hard	+	9	7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	7
<i>Jondolar</i>	hard	+	7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	6
<i>Ceb 1403</i>	hard	+	8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> 3)	7 3)	8 3)

1) Rassen die geen aanleiding geven tot klevend/machinaal niet-verwerkbare degen worden met + beoordeeld.

2) Gele kruimkleur.

3) Voorlopige cijfers.

der snel lonen om naar topopbrengsten te streven. Hij zal eerder moeten zoeken naar wegen om zijn vaste kosten (bestrijdingsmiddelen, bemesting) te verminderen. Hieruit volgt een keuze voor rassen met met name goede resistenties. Maar ook kwaliteit krijgt meer kans, omdat eenzelfde premie in de nieuwe situatie relatief hoger is. De precieze gevolgen zijn nog niet volledig uitgekristalliseerd, maar naar ons idee krijgt kwaliteit weer meer ruimte.

Betekent dit dan ook, dat er voor de ambachtelijke molenaar meer sterke tarwe beschikbaar zal zijn? Allereerst moet gesteld, dat over het algemeen de echt sterke tarwes lager opbrengen. Bij vergelijkbare kosten voor gewasbescherming en bemesting zal een lagere opbrengst dus voldoende gecompenseerd moeten worden door premies.

In de tweede plaats hangt de beschikbaarheid van kwaliteitstarwe af van het aanbod aan (landbouwkundig) geschikte tarwes. De huidige tarwerassen en de rassen voor de nabije toekomst onderzoekt TNO op kwaliteit. De gegevens worden uiteindelijk samengevat in de Beschrijvende Rassenlijst. De bijgevoegde tabel geeft een overzicht, waarbij de baktarwes vetgedrukt zijn.

Voor de Rassenlijst wordt een ras omschreven als baktarwe indien de broodkwaliteit gelijk aan of hoger dan een zeven is, en de deegkwaliteit gelijk aan of hoger dan een zes. Opvallend is dat dit voor alle zomertarwes het geval is. Bovendien zijn de zomertarwes veelal van zeer goede kwaliteit. Een ras als Baldus staat bekend om zeer sterke

degeïgenschappen, en kan zelfs te stug zijn om onversneden verwerkt te kunnen worden. Van de wintertarwes zijn Kraka, Herzog en Accent oude bekenden. Voor de maalindustrie zijn ze kwalitatief gezien interessant, namelijk als minder sterke component in de melange. Deze rassen, die in Duitsland een

tarweras, dat door de maalindustrie gebruikt wordt als sterke component. In hoeverre deze Franse rassen na een strenge winter ook beschikbaar zullen zijn in Nederland is overigens nog te bezien.

Minder informatie is beschikbaar van de rassen Echo, Arcade (beide zomer-

tarwe), en Clovis. Met deze rassen wordt in Nederland wel geëxperimenteerd. Aan de hand van sedimentatiewaarden zou geconcludeerd kunnen worden dat de kwaliteit goed is. Verdere informatie ontbreekt echter.

Ir. M. Kelfkens  
TNO-Voeding/Secție AGRO-NIBEM



A6-klassificering kennen, zijn voor de ambachtelijke molenaar meestal niet sterk genoeg. Hetzelfde geldt voor Ritmo. In deegkwaliteit is dit ras iets beter dan Obelisk, maar daarmee is alles gezegd.

Van de nieuwere wintertarwerassen moeten Hereward, Toronto, Genesis en Trawler genoemd worden. Ook hiervoor geldt dat ze voor de maalindustrie interessant lijken (afgezien overigens van de maalkwaliteit!), met name Hereward. Toronto blijkt nogal sterk te variëren tussen jaren en zal zich dus in de praktijk moeten bewijzen. Tot slot Genesis en Trawler: zoals al uit de tabel blijkt zijn dit nog zeer nieuwe rassen die nog niet uitgebreid onderzocht zijn. Deze rassen zijn evenwel perspectiefvol.

En hoe zit het dan met de buitenlandse rassen? In Nederland worden op vrij kleine schaal rassen geteeld die niet op de Rassenlijst vermeld staan. Dat laatste is een gevolg van landbouwkundige gebreken, zoals onvoldoende resistenties tegen ziekten, een te lage opbrengst of een geringe wintervastheid. De teler neemt bij verbouw van deze rassen dus bewust een risico.

Van de buitenlandse rassen zijn Kanzler, Rektor en Urban, respectievelijk een A6- en twee A9-rassen het meest bekend. De sterke rassen Rektor en Urban waren met name voor de ambachtelijke molenaars interessant. De teelt van deze rassen lijkt evenwel terug te lopen. Als nieuwe buitenlandse rassen komen we nogal eens tegen: Renan en vooral Soissons. Renan is een Frans/Duitse A7-tarwe. Soissons is een Frans

## BEDRIJF

### Brood op klompen

*Na de agrarische en bakkers-vakpers wil ook dit bescheiden molenmagazine een paar kolommen besteden aan het fenomeen 'boerenbrood'. Het in de jaren '80 gelanceerde 'Wieringerlantbrood' was helaas zijn tijd te ver vooruit. Maar de Groningse Echte Bakkers haakten perfect in op de sympathieën voor noodlijdende akkerbouwers met het 'Groninger Landbrood' in 1990. Op Flevoland stampte de coöperatie 'Lelyland' het 'Flevobrood' uit de jonge zee-klei. Over 's lands diagonaal verder trekkend ontstond in Zeeland dus... De Zeeuwse Vlegel.*

*Eén ding hebben deze projecten zeker gemeen: aan elk van die initiatieven is een buitenproportionele hoeveelheid publiciteit gegeven. Om een aantal redenen doet dit soort activiteiten het goed in de media — maar het aantal omgezette kilo's is heel wat minder spectaculair.*

*Her en der wordt in agrarische 'clubjes' nagedacht over soortgelijke initiatieven. Doelstelling is daarbij steeds het krijgen van een beter saldo voor baktar-*

*we vanuit het gegeven dat tarwe onmisbaar is in het akkerbouwplan. De kleine schaal van zo'n project vraagt enerzijds om een kleinschalige, flexibele maalderij of molen, anderzijds kan een molen de toegevoegde waarde vergroten.*

*Met deze redenatie wordt echter een zeer fundamenteel marketing-aspect over het hoofd gezien en dat gebeurt maar zelden zonder ernstige gevolgen: men begint eenvoudig aan de verkeerde kant van het touwtje.*

*Dit 'touwtje' is de produktkolom die begint bij het zaaizaad en de graanteelt en die via de vermaling, de receptuur en het bakken van het brood voert tot op het bordje van de consument.*

*De Groningse Echte Bakkers zijn vertrouwd met het koopgedrag van hun klanten, kennen de trends en zijn ondernemers in brood. Maar wat weten akkerbouwers van brood? Net zo goed als molenaars moeten ook boeren zich afvragen of de consument nog wel is geïnteresseerd in een rechttoe-rechtaan volkoren tarwebrood. De geweldige groei van de omzet in meergranenmeel wijst op consumptiegedrag, dat aan het oog van de media voorbij gaat! Een zorgvuldige analyse van het koopgedrag van brood (waar ook aangeboden) kan wel eens leiden tot een heel ander 'broodje op klompen'. Nieuwe ideeën zijn nodig, maar geen oude wijn in nieuwe zakken. Wees als molenaar een vernieuwer, dááaraan kun je wat verdienen!*

A. Pandsel

# MARKT

*Om een goed beleid te maken is inzicht in het consumentengedrag voorwaarde. Ook als een molenaar voornamelijk bakkers tot klant heeft, heeft hij met dat consumentengedrag van doen. Want de consumenten bepalen min of meer het beleid van de bakker.*

*Wie is de klant aan wie de bakker zijn produkten verkoopt; hoe gedraagt hij/zij zich?*

*Consumentengedrag is uiteen te nemen in drie stukjes. Bij dat gedrag horen namelijk: informatieverwerving over het produkt, het al of niet kopen van dat produkt en, ten derde, het gebruik van het produkt.*

*We beginnen bij de informatiewerving. Hoe wint de klant informatie in? Langs drie kanten: door persoonlijke ervaring, uit commerciële bron en uit niet-commerciële bron.*

*Ad 1.: tijdens het eten ontdekt de klant de kwaliteit van het produkt. Of het broodje vers is, of de krentenbol goed is gevuld, of de moorkop tot de nok vol is met extase verwekkende slagroom...*

*Ad 2.: de raambiljetten die de bakker gebruikt, zijn advertentie, zijn etalage,*

*dat allemaal en nog veel meer, is een commerciële manier om de klant te paaien. Daarbij komt ook de vriendelijke tip over de toonbank en het antwoord op een vraag om geïnformeerd te worden. Al deze vormen van informatie zijn stimulansen om de consument te beïnvloeden. De bedoeling is de klant een duwtje te geven, zodat ze tot aankopen overgaat. Hoe je dat allemaal kunt doen, komt later wel aan de orde.*

*Ad 3.: de niet-commerciële bron is 'het minst verdacht'. Als je het over bakkerijprodukten hebt is het advies van vrienden, burens, familie en kennissen goud waard. 'Moet je het molenbroodje van bakker Jansen eens proeven!' Doeltreffender informatieverwerving is er niet.*

*Gaan we over op het hoofdstuk Al Of Niet Kopen Van Het Produkt.*

*Bij koopgedrag staat keuze centraal. En er valt een heleboel te kiezen. Kiezen tussen bakker X en Y, kiezen tussen bakker en supermarkt, kiezen tussen volkoren en mueslibrood, kiezen tussen goedkoop en duur, tussen goed en veel beter.*

*Uitgaande van alle mogelijkheden tot kiezen zeggen we, dat er zes types klanten zijn. Deze:*

- kiest voor kwaliteit (14%)*
  - kiest voor gemakkelijke bereikbaarheid (15%)*
  - kiest voor grote sortering (11%)*
  - kiest voor kwaliteit én goedkoop (27%)*
  - kiest voor goedkoop en korte afstand (15%)*
  - kiest voor goedkoop (18%)*
- Hoe gaat dat aflopen? Volgende keer verder.*

*J.H.*

## 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.



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

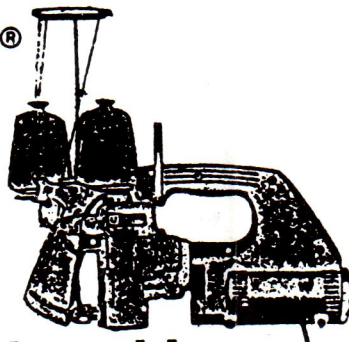
Voor meelzakken  
en zakband  
naar

Van Randeraad's  
Zakkenhandel

Zuidzijde 118 a  
2411 RW BODEGRAVEN  
Telefoon (01726) 16139  
's Avonds na 18.00 uur:  
telefoon (03488) 8614

*Union Special*®

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



**zakkennaaimachines  
onderdelen en garens**

Vele soorten hardhout o.a.

**AZIJNHOUT  
GROENHART  
POKHOUT**

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