

Uitgave Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde, Postbus 3086, 3101 EB Schiedam
Januari/februari 1993 - Nummer 110 - Verschijnt tweemaandelijks



De standermolen in Batenburg waar Hans Titulaer één dag in de week op werkt. Zie zijn verhaal op pag. 7.

Kosten hoger, marges kleiner

Een van de goeie dingen des levens is dat je absoluut niet weet wat je te wachten staat. Dat kan voldoende relativering geven aan de sombere geluiden die aan het begin van dit jaar op ons afkomen. Het jaar van de buikriem, zo lijkt het. Onze eigen A. Pandsel verheft zich in dit nummer ook in het koor van degenen die dikke grijze wolken zich zien samepakken boven ondernemersland. De kosten stijgen en de marges worden kleiner - hoe lang houdt een muldertje-van-niks het dan vol?

Het bundelen van krachten is één van de doelstellingen geweest vanaf de oprichting van het AKG. Een beetje gebundeld is er in die jaren zeker wel, maar niet genoeg. Innomill kan op korte termijn een

bindmiddel worden voor al die belangen die toch ook in de molenaarsbranche weer zo vaak uiteenlopen. De ontwikkelingen dwingen er ook toe.

Een van de hulpmiddelen om in een tijd van druk en benauwenis het beste te doen voor je zaak, is aandacht geven aan wat je geneigd bent de franje van het ondernemen te noemen. Maar vergis je niet: wat ogenschijnlijk secundair is kan van doorslaggevend gewicht blijken. Zoiets is er aan de hand met PR. In dit nummer over dit broertje van de marketing een artikel.

Tenslotte is er van de hand van mr. Van Noordt Wieringa een stuk over de Milieuwetgeving en wat molenaars daarmee te verhapstukken hebben.



KOERS

We staan aan het begin van een nieuw jaar. Een jaar met een aantal ontwikkelingen welke ons aangaan of kunnen aangaan.

Met name de gebeurtenissen in de bakkerij, het wegvallen van de minimum broodprijs, de verschuivingen binnen het assortiment, de kwaliteitseisen die gelden en gaan gelden en het gehanteerde grondstoffen prijspeil.

Binnen de molenaarswereld kan natuurlijk gelden "Ieder voor zich", maar moeite en kosten kunnen gespaard worden door gezamenlijk te opereren op de markt waarop we zeker niet de enige zijn. Ons eigen gilde is natuurlijk een voorbeeld van samenwerking. Al ligt het accent hier m.i. vooral op collegiale uitwisselingen van ervaringen op velerlei gebied, vaktechnisch, bedrijfs-economisch of het mooie van de molen en het vak. De W.O.E.B., het laboratorium, onze bijeenkomsten en ons eigen "Van Haver tot Gort" zijn middelen die ons daarbij ten dienste staan.

Nieuw is de stichting "Innomill" die leden van ons gilde de mogelijkheid biedt projektgewijs te participeren in innovatie. Innovatie op een schaal die samenwerking noodzakelijk maakt. Moge het zijn vruchten afwerpen.

Op dit moment wordt er ook gewerkt aan een vakcursus nieuwe stijl, om te kunnen uitzaaien wat van het vak bewaard is gebleven en weer is opgebouwd. Moge ook dit goede voedingsbodem vinden.

De koers voor dit blad is reeds voor dit jaar uitgestippeld en belooft ons interessante nummers te brengen. Tevens kan er ook dit jaar weer gebruik worden gemaakt van bestaand en nieuw reclamemateriaal, waaronder een poster en een fraaie mobile. Vergaderdata, studiemiddagen en het dagje uit zijn al weer gepland. Kortom des te meer een jaar om samen te werken om onze molens malend te houden voor de toekomst.

Jan Tollenaar (voorzitter)

Het molenbedrijf en de milieuwetgeving

Wat is natuurlijker dan wind, water en graan, gaven van Moeder Natuur, waarvan de ambachtelijke molenaar zich bedient om de bakker in staat te stellen het dagelijks brood voor een ieder te bakken?

O ja, de molenaar heeft lang geleden een ingewikkeld instrumentarium ontwikkeld om het graan met behulp van wind of water te malen: het is de korenmolen geworden met wieken of waterrad, die via een assenstelsel de stenen aan het draaien brengen, waartussen het graan wordt gemalen.

Is dat nu een inrichting, en dan bedoel ik een inrichting, in de zin zoals daarover wordt gesproken in de milieuwetgeving? Bij dat woord komen meteen heel andere inrichtingen in de gedachten, zoals de enorme olieraffinaderijen bij Pernis, suikerfabrieken, houtzagerijen en dergelijke. Maar molens?

'Indien een inrichting', zegt de Hinderwet, 'gevaar, schade of hinder daarbuiten kan veroorzaken, is voor het in werking hebben een vergunning nodig'. Let wel: "kan" veroorzaken. Het blijft nog altijd een vreemde associatie: een molen enerzijds en gevaar, schade of hinder anderzijds.

De overheid en de rechtspraak hebben inmiddels een rijk scala van soorten hinder verzameld. Ieder kent inmiddels hinder door geluid, stank en stof. Maar ook schaduw hinder is hinder, overlast door ongedierte, storing van de ontvangst van radio en TV. Hoe ligt dat bij onze molens?

Geluidsoverlast is er niet, want er wordt op de wind gemalen en het draaien van de assen, de spullen en stenen hoor je buiten de molen niet: of toch een beetje? Maar molenaar, hoe ontvangt U Uw graan en hoe wordt Uw gemalen produkt afgevoerd? Juist: per motorvoertuig en dat maakt (buiten) geluid. Of laadt U zelfs de zakken met een vorkheftruckje? En maalt U altijd op de wind?

We zijn het er snel over eens: stinken doet U niet, maar stof..., ach ja een beetje stuiven bij het lossen en laden is niet te vermijden. Dat stof kan natuurlijk op de vensterbank van die nabijgelegen woningen terecht komen en op de was, die men buiten heeft hangen.

Muizen plegen ook van graan te houden en ook gevogelte doet zich er graag tegoed aan. Blijven die muizen niet in de direkte omgeving van het graan, dan kan dat psychische problemen bij Uw burens veroorzaken, terwijl de reeds wat stoffige was tevens enkele uitwerpselen gaat opvangen van Uw gevleugelde vrienden.

Vergunning nodig

We kunnen er niet meer omheen: ook een ambachtelijk geëxploiteerde molen is een potentiële bron van hinder en heeft een milieuvergunning nodig. Dus op naar het gemeentehuis.

Zouden we de vergunningen van molens uit diverse gemeenten naast elkaar leggen, dan zouden, naast de overeenkomsten ook de verschillen in de diverse voorschriften bij die vergunning opvallen. Dat is vreemd. Hoewel de werkwijze van molen tot molen enigszins zal uiteenlopen, mag toch gezegd worden dat het maalproces overal identiek is.

Voor een daartoe aan te wijzen gehele categorie van inrichtingen kunnen volgens de Hinderwet uniforme regels worden gesteld. Dan moet er sprake zijn van sterk vergelijkbare inrichtingen, maar die behoeven dan geen vergunning meer aan te vragen. Er zijn door de overheid al heel wat van die uniforme regels vastgesteld, o.a. voor slagerijen en bakkerijen.

De overheid zal, door de beperkte omvang, niet direkt aan korenmolens denken bij het selecteren van dergelijke categorieën van inrichtingen, maar het lijkt mij goed mogelijk regels te formuleren, die op (bijna) alle molens kunnen worden toegepast. Een (goed voorbereide) suggestie in die richting aan het Ministerie van VROM zou de overheidsmolen wel eens in beweging kunnen zetten.

Mr H.W. van Noordt Wieringa

Punten te scoren

We hebben zo zoetjesaan al heel wat over de klant en zijn gedrag bespiegeld. Dat hoofdstukje zullen we nu eens afronden. Dat doen we onder het motto 'mode en trends'. Geen onaardig onderwerp voor molenaars.



De samenleving is een draaikolk. Alles stroomt en verandert maar en elke verandering grijpt weer in op van alles en nog wat. Kortom, het leven is een zootje. Als het leven een zootje is, mag het niet verwonderen dat ook in mensenhooften de chaos hoogtij viert. Dat drukt zich o.m. uit in de mode. Vandaag zijn het broeken met Volendammer pijpwijsde en morgen kachelpijpjes; gisteren waren het bakkebaarden en nu is het millimeteren geblazen; turkois was alles vorige week en nu is het camel en gebleekt linnen. Daar zit geen lijn in en daar is geen peil op te trekken. En het gaat zo met heel veel zaken in het leven, hoezeer dat leven ook wordt gedictieerd door economische, demografische en allerlei andere dominante invloeden.

Voor mensen met een 'winkel' is het niet onbelangrijk weet te hebben van het feit, dat hun klanten trend-gevoelig zijn. Wat zijn de belangrijkste trends/modeverschijnselen?

1. De Waar-Voor-Je-Geld oriëntatie. De klant wil best wat meer betalen als-ie maar het gevoel heeft, dat de prijs de kwaliteit recht doet. En de kwaliteit de prijs...

2. Eigenzinnig gedrag. De klant stelt zich steeds meer op als de unieke persoonlijkheid die hij is. Dat maakt dus allemaal individuen met allemaal indivi-

duële wensen. Het gevolg is verbreding van het assortiment: er moet voor elk wat wils zijn.

3. De Snelle Hap-trend. Mensen eten steeds minder op vaste momenten. Ze pikken gauw wat mee. Dat is tot dit moment erg goed geweest voor de broodjeswinkels, snackbars en croissanterieën.

4. De Kant-en-Klaar-trend. De huishoudens met twee banen nemen toe, en daarmee stijgt de vraag naar de maaltijd waaraan geen eigen werk meer hoeft te worden verricht. De bakker kan er met hartige baksels, die basis zijn van zo'n klare maaltijd, op inspelen.

5. De sportieve golf. Jan en alleman heeft zich op de sport gestort. En dat heeft gevolgen voor het eten. De klant zoekt naar produkten die, in zijn beleving, aansluiten bij de sportieve leefwijze. In dat concept past brood heel goed.

6. De gezondheidstrend. De klant is zich steeds meer bewust van het belang van een goede gezondheid. Opnieuw: brood past in die opvatting.

7. Aandacht voor alles wat 'natuurlijk' is. De ontwikkelde klant wil geen rommel aan zijn eten toegevoegd zien.



Alles wat geassocieerd kan worden met natuur en milieu heeft een hoge waarde.

8. Durf om te experimenteren. Vroeger maakte wat onbekend was ook onbemind. Die houding geldt niet langer meer voor iedereen. We hebben

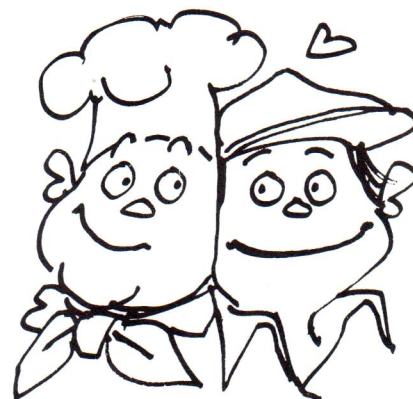
MARKT



een veelkleurige samenleving, waarin invloeden uit alle windstreken binnen mogen. Dat maakt een grotere sortering mogelijk en doet ook het onbekende, buitenissige een plaats krijgen in het eetpatroon.

Acht trends, waarvan de laatste vier in het straatje komen van de molenaar en van de bakker die met het molenprodukt aan de weg timmert. Molenbrood is gezond, is natuurlijk, voedt de sportieveling en kan als exclusiviteit aan de man gebracht. Vier punten om te scoren dus. En dat is een prachtig veld voor marketing voor het duo korenmolenaar-ambachtelijke bakker. Waarover later meer.

J.H.



Zonder P.R. slaagt de molenaar evenmin

Er zijn van die woorden waarmee je als modern mens voortdurend om de oren wordt geslagen. Marketing is zo'n woord. En P.R. Ze komen te pas en te onpas in het gesprek en zoals het met alle werkelijkheid gaat: ieder heeft er zijn eigen beeld bij. Zo wordt PR - de afkorting die staat voor Public Relations - nogal vaak versleten voor alles wat met het gladder verkooppraatje te maken heeft. Helemaal ongelijk hebben degenen die de term aldus invullen niet: natuurlijk heeft PR veel van doen met stroopsmeren en mooie verhalen ophangen. Maar daarmee is beslist niet alles over Public Relations gezegd. En juist in dit facet van de PR schuilt nogal veel, dat ook wind- en waterkorenmolenaars die een eigen bedrijf kunnen, ter harte moeten nemen willen ze op een slimme manier zaken doen.

Doorlezen dus om te zien, hoe je als mulder de banden met de buiten- én de binnenwacht dient te onderhouden.

Wat is PR volgens de mensen die het weten kunnen (de Nederlandse Vereniging voor Public Relations en Voorlichting, NGPR)? Het stelselmatig bevorderen van wederzijds begrip tussen een organisatie en haar publieksgroepen. En kijk, nu ziet het er meteen al een stuk minder glad en arglistig uit!

De NGPR bedoelt met publieksgroepen: groepen buiten en binnen de organisatie, die voor een goed functioneren ervan van groot belang zijn. Want waar hebben organisaties mee te maken? Met Mensen, Markt en Maatschappij. Elke organisatie is volledig afhankelijk van de mensen die haar producten of diensten willen hebben, van mensen die in die organisatie willen werken, van leveranciers en geldverschaffers, van ambtenaren die de nodige vergunningen moeten verstrekken, van mensen die in de buurt zitten en wel eens last kunnen hebben van de activiteiten van de organisatie, van groepen mensen die zich betrokken voelen bij het doen en laten van de organisatie, zoals actiecomités of milieuclubs. Met al die lieden komt de organisatie in aanraking

en het zit in de manier waarop de contacten worden gemaakt of die aanraking een harde en pijnlijke, dan wel een probleemloze of zelfs een aangename wordt.

Dynamisch gebeuren

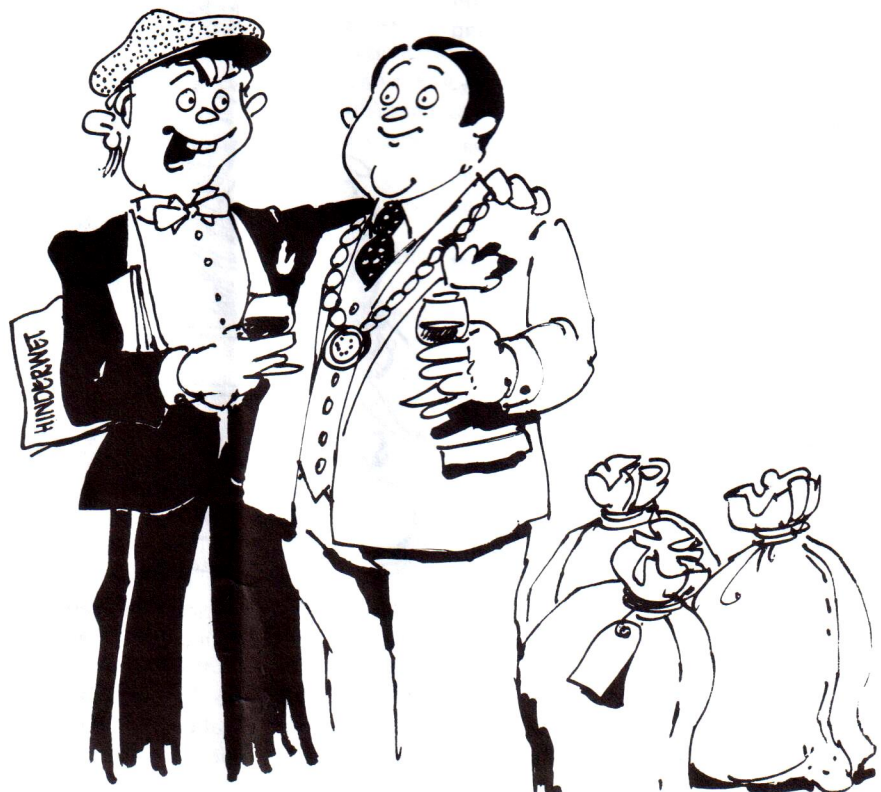
Het begrip waar het allemaal om draait is dus: communicatie. Bij communicatie wordt er geruild: je geeft informatie en je krijgt haar. Communicatie is ook een dynamisch gebeuren, doordat het een steeds veranderend proces behelst. Sommige contacten kunnen opeens voor een organisatie belangrijker worden, terwijl andere in betekenis afnemen. Technische ontwikkelingen kunnen een verandering teweeg brengen in de voorkeur voor een bepaalde presentatievorm. Nieuwe regels of wetten kunnen de organisatie dwingen naar andere communicatievormen om te zien.

Wanneer doe je aan PR? Op meer plaatsen en meer momenten dan je zou menen. Eigenlijk is PR in het geding op elke plek waar iemand van de organisatie zijn gezicht vertoont. Je be-

drijft in feite altijd PR, je bent je daar alleen niet altijd van bewust. En dat kun je maar beter wél zijn...

Ziezo, dat was een wat algemener inleiding. Nu gaan we wat dichter naar het molenaarsbedrijf toe. Ook voor de molenaar is het van belang zich bewust te zijn dat hij in voortdurend gesprek is met zijn omgeving. En dat het de kunst is de toon van dat gesprek zó te houden, dat hem dat zakelijk wat oplevert. De toon die de mulder tegen zijn klanten aanslaat, dáár zal niet gauw wat mis mee zijn. Maar hoe zit het met de communicatie ten aanzien van de interne betrekkingen?

Hiermee zijn we op een terrein gekomen dat voor velen in het molenbedrijf een onontgonnen gebied is. In grote ondernemingen is leiding zich er heel goed van bewust, dat het vooral intern ongelofelijk belangrijk is goed te communiceren over visie, ontwikkeling en van alles en nog wat. En mocht die leiding daar eens niet een, twee, drie aan denken, dan loopt er altijd wel een



PR-functionaris rond die ervoor wordt betaald haar daaraan te herinneren, baas, denk erom, met iedereen goeie maatjes blijven!

Maar welke molenaar is zich ervan bewust, dat zijn relatie met het bestuur van de stichting die zijn molen beheert soms wordt getoonzet door ongeduld, frustratie, ongenoegen of wanhoop? Of dat hij op de momenten, dat hij iets met de gemeente te verhapstukken heeft, duidelijk te koop loopt met zijn gevoel, dat hij maar beter op de molen had kunnen blijven? Een molenaar die niet beseft, dat hij met een baklap rondloopt op plaatsen waar mensen zijn werk sterk kunnen beïnvloeden, bezondigt zich aan zeer domme PR.

De conclusie moet zijn: je bewust maken waarmee je bezig bent. Overheden, of het nu een gemeente is of een wa-

Naar een beleid om je bedrijfsbelang goed over het voetlicht te brengen

terschap, - en iedereen kan heel veel meer gelijksoortige instanties bedenken -, kunnen met een enkele onbenullige beslissing een bedrijf onwaarschijnlijk vervelend in de wielen rijden. De molenaar die een houding toont waaruit ieder kan aflezen, dat hij 'ze' maar bemoeials en lastposten vindt, gooit zijn eigen glazen in. Hoeveel beter is het niet om in contacten met elke instantie, die ook maar enige invloed op het reilen en zeilen van je bedrijf heeft, je PR-pak aan te trekken en je PR-smile op te zetten? En zelfs dát is eigenlijk nog niet de goede houding. De juiste instelling is, het leuk te gaan vinden dit onderdeel van de bedrijfsvoering zo goed en zo inventief mogelijk af te werken.

Wat weet de buitenwacht van een molen? Praktisch niks. Zelfs nu molens toch al weer vijftien, twintig jaar volop in de meelproductie doende zijn, weet de doorsnee Nederlander daar niets van. Dat geldt ook voor instanties, want

Is het onmacht, onwil, desinteresse of een combinatie van deze factoren dat bestuurders, belast met de milieuwetgeving, steeds vaker hun toevlucht zoeken in nietszeggende maatregelen "in de marge" en de werkelijke problemen op dit gebied gemakshalve maar over het hoofd zien? Het begint er op te lijken:

Onlangs bracht het "Landesamt für Ökologie" in de Duitse deelstaat Niedersachsen het duidelijke en dringende advies uit om het gebruik van oude water(rad)molens voor elektrische stroomopwekking toch vooral niet te propageren. Hoezo dat? Het zou schadelijk zijn voor de ecologische ontwikkeling van de beken. Ik word even niet goed. Onze Duitse molenvrienden, die deze vorm van milieuvriendelijke (ja toch?) energiewinning juist sterk voorstaan, trouwens ook. Terecht wijzen zij op de talloze schadelijke gevolgen voor het milieu die het buiten gebruik stellen van de watermolens - met het verdwijnen van de stuwen etc. - al tot gevolg heeft gehad: erosie van de rivierbodem, omvallen van zware bomen die geen houvast meer hadden op de rivieroevers, droogvallen van stuwvijvers en zijarmen, vershraling van het aantal plant- en diersoorten door verstoring van het natuurlijke/ecologische evenwicht enz. enz. Maar of er iemand zal luisteren?

Ook dichter bij huis valt al de nodige scheefgroei in de milieuwetgeving te constateren. Wie de afgelopen maanden de krant artikelen op dit gebied gevolgd heeft, zal tot zijn/haar ontsteltenis hebben moeten vaststellen dat het milieu-beleidsniveau anno 1993 nog steeds niet het wauwelstadium is ontstegen. Concreet betekent dit:

a) Dat men met de regelmaat van de klok "om de tafel gaat zitten"; er vergaderd wordt, er talloze werkgroepen worden geformeerd, advies wordt ingewonnen, er contact met de "belangen-groeperingen" wordt gevoerd, de be-

instanties worden gevuld door mensen. Bij de gemeente, bij het waterschap, bij de politie weten mensen nauwelijks wat er in een korenolen omgaat. Daar moet dus goede PR tegenaan. Ze weten bij de gemeente écht niet dat hoge bomen voor een molen lastig zijn: 'het is toch juist prachtig om te zien?' Als je dat dus niet op een vriendelijke manier kenbaar maakt, wat wil je dan?

PR, zeiden we, is het *stelselmatig bevorderen van begrip*. Er moet een systeem in zitten. Is het een slechte raad om dit jaar een PR-plannetje op te stellen en zo successievelijk eens alle orga-

ROOSE

stuurlijke realiteit niet uit het oog wordt verloren etc. Kortom: Er wordt wat afgewauweld.

b) Dat - bijvoorbeeld - van alle bodemvervuilingen ("giftschandalen") van vóór 1975 niet de vervuiler voor de saneringskosten gaat opdraaien, maar dat de Nederlandse belastingbetaler (u en ik dus) weer negen nullen armer wordt gemaakt.

En mag ik bij deze de profetische uitspraak voor 1993 doen dat, indien deze zomer de maximale smognorm weer overschreden wordt, men gewoonweg deze norm weer ietsje zal verhogen?

Niet getreurd echter, want - zo kan men constateren - we gaan gewoon massaal bomen planten; en dan komt alles weer goed. Dus niet: Mijns inziens vormt deze groenlobby niet meer dan een dekmantel die ons de werkelijke problemen aan het oog moet onttrekken.

Sterker nog: Inmiddels wordt de ambachtelijke en o zo milieuvriendelijke producerende molenaar zelf maar al te graag als milieuvervuiler bestempeld. Tegelijkertijd moet diezelfde (koren)molenaar zich steeds meer moeite getroosten om zich aan de luwte van bovengenoemde groenlobby te onttrekken en lijkt hij het slachtoffer te worden van een meedogenloze, ondoorzichtige, maar bovenal inconsequente bureaucratie. Noodkreten van een eenzaam schreeuwende in de woestijn. Maar of er iemand zal luisteren?

Ik ga morgen maar een boompje in mijn achtertuin planten.

ROOSE

nisaties af te lopen, die in de verste verte van invloed kunnen zijn op het succes van jouw bedrijf?

Maar zelfs als het daar niet van komt, is het toch erg goed om in te zien dat contacten met de gemeente - in- en extern - onderhevig moeten zijn aan een bewust beleid. Een beleid dat ten doel heeft de omgeving van de molen gunstig te stemmen. Waar zulk beleid ontbreekt kan onbegrip, via verlies aan goodwill, verworden tot tegenwerking. Welke ondernemer zit daar op te wachten?

Van de secretaris

1993 is al weer een maand oud, als U deze editie van "Van Haver tot Gort" in de bus krijgt.

Een maand met veel wind en storm, goed om te malen, maar ook was er hier en daar in het land toch nog wat schade aan molens. De "Boerenmolen" in Makkum en de "Meermolen" van het Naardermeer liepen zware schade op.

In Vlaardingen heeft Niek Boekestyn de molen "De Aeolus" waar hij al vanaf 1977 op maalt van de gemeente gekocht voor het bedrag van F 1,-. Maar het onderhoud en de verzekering zal wel iets meer gaan kosten. Maar!! De molen is in goede handen.

De consumentenbond heeft een onderzoek ingesteld bij honderd bakkers naar het volkorenbrood, of dat wel echt volkorenbrood is. De bond is er achter gekomen dat één op de acht bakkers zich niet aan de warenwet houdt en volkorenbrood verkoopt, dat die naam niet verdient.

Innomill

De Alg. Bestuursvergadering van 26 jan. j.l. stond in het teken van "Innomill". Het was een historische dag want "Innomill" werd officieel opgericht. "Innomill" is een stichting met statuten, een eigen vermogen en een eigen bestuur. Het Alg. Bestuur van het A.K.G. heeft alleen voor deze ene keer het bestuur benoemd en de statuten goed gekeurd.

Het doel van de stichting is het scheppen en bieden van mogelijkheden, waarbinnen innovatieprojecten ten behoeve van ambachtelijke korenmolenaars, tevens leden van het A.K.G., kunnen plaatsvinden. Een tweede doelstelling is om door projectmatige samenwerking de continuïteit van ambachtelijke korenmolenaars te verzekeren. Aldus wordt bijgedragen aan het verantwoord exploiteren van Nederlandse wind- en waterkorenmolens overeenkomstig hun oorspronkelijke functie.

Het bestuur van "Innomill" wordt gevormd door

- A. Peereboom, voorzitter
- G. Amersfoort, penningmeester
- B. Wallet, secretaris tevens verbonden aan het Innovatiecentrum Alkmaar
- J. Tollenaar
- K. Hoekstra.



De Aeolus heeft een nieuwe eigenaar: Niek Boekestijn.

De volgende projecten zijn al op stapel gezet en uitgewerkt:
Marktonderzoek voor de verkoop van pannekoekmeel en voor pizza's en de markt voor particuliere verkoop.
Het project voor bedrijfsvergelijking wordt opgestart.

Agenda

De volgende data kunt U alvast noteren in Uw agenda.

26 mei Alg. Ledenvergadering. Lokatie nog niet bekend.

15 sept. WOEB vergadering met daar aansluitend een interessante causerie over ons laboratorium.

4 okt. Dagje-uit.

17 nov. Alg. Ledenvergadering te Maarsbergen, met een interessant programma.

Dhr. R.J. Prins heeft ballotage aangevraagd als gezelschapsmolenaar op de molen "De Windlust" te Goudswaard. Hij heeft nieuwe stenen gekocht en opgesteld en hoopt het nu voor elkaar te hebben.

Collega's die menen gegronde bezwa-

ren te hebben tegen deelname van deze molenaar wordt verzocht deze zo spoedig mogelijk kenbaar te maken aan het secretariaat.

Vergeet U niet posters te bestellen. We hebben ook nog \pm 20 kalenders over.

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

De secretaris.

Windkorenmolen 'De Hoop' te Oud-Zevenaar zoekt een handige vrijwillig molenaar, evt. in dienstverband.
Nadere informatie
J. Pijnappel,
Babberichseweg 33,
6905 JR Oud-Zevenaar.
Telefoon 08360 - 23526.
Tevens te koop: ca. 50 ton Sperber-baktarwe.

'n Snel Portret

HANS TITULAER

Hans Titulaer (21-9-1956) bracht zijn vakanties nogal eens door in Luxemburg of de Belgische Ardennen en kwam onderweg daar naar toe in aanraking met de watermolens in Zuid-Limburg. De fascinatie voor het gebruik van waterkracht leidde tot de aanschaf van een boekje over molens in Limburg. Daarin stond dat er een cursus watermolenaar werd gegeven op de molen van Lombok, een buurtschap van Maastricht. Bij aanvraag bleek die niet door te gaan omdat het schoepenrad kapot was. Andere informatie had Hans geleerd dat op de molen van Stramproy, door molenaar Van de Winkel, toen al 90 jaar oud, een cursus werd gegeven voor vrijwillig molenaars. Omdat de cursus al begonnen was ging dat echter ook niet door. De aanhouder wint en via zijn vader, die er toevallig langs kwam, kon Hans begin 1976 beginnen als leerling op de beltmolen in Heijthuisen bij molenaar Sijmkens.

Behalve de beltmolen bediende deze ook de standaardmolen van Baexem. Aangezien Sijmkens uit een oud molenaarsgeslacht kwam, waarbij er molenaars waren aan zowel vaders- als moeders kant, was hij een uitstekende leermeester. Hans was bijna elk weekend op één van de twee molens. De studie Aardrijkskunde en Biologie aan de Lerarenopleiding in Nijmegen, liet nog tijd over om af en toe een paar dagen naar de Volmolen in Epen te gaan. Gelogeerd werd er bij molenaar Vrehan.

Ondanks dat de studie nog niet afgerond was, vormde zich in 1979 bij Hans het idee dat hij molenaar wilde worden. Op De Witte Molen in Nijmegen werkten Peter Sturkenboom en Wim Theunissen en die konden zijn kennis en ervaring en z'n handigheid in het opknappen van een beroep goed gebruiken. Omdat Hans een beroep had gedaan op de Wet Gewetensbezwaren en erkend was, moest hij nog vervangende dienstplicht doen. Peter deed als gewetensbezwaarde zijn vervangende dienstplicht op De Witte Molen en Hans zou dat vanaf maart '82 ook kunnen doen.

In de nacht van 5 op 6 november 1981 brandde de molen echter af en moest de productie elders gedaan worden. In eerste instantie werd dat De Zuidmolen en later Ravenstein. Vanaf januari 1982



Tijdens de feestelijke lustrumviering in oktober 1991 in Schiedam kreeg Hans Titulaer, samen met negen collega's, het certificaat van meester-molenaar. Het werd hem overhandigd door Adrie Peereboom.

was Hans een paar dagen in de week bezig met het productie klaar maken van de molen in Ravenstein, waar vanaf maart 1982 geproduceerd werd.

De omzet was in die tijd zeer snel gestegen van 1,5 naar 8 ton per week, allemaal biologische graanproducten die naar twee verdeelcentra gingen. Wim Theunissen was intussen begonnen op De Johannus Molen te Heumen. Peter en Hans draaiden in Ravenstein. De molen had een opslagcapaciteit van 60 ton en een deel van het graan kwam rechtstreeks van biologische boeren. Voordat er een vijzel van 13 meter was aangeschaft moest alle tarwe met het luiwerk naar boven. Ondanks de toestand van de molen lukte de productie en was het tevens een goede leerschool op technisch gebied. Dit leidde dan ook tot een werkverdeling; Peter: malen en administratie en Hans: klussen en malen.

Toen De Witte Molen in 1986 weer opgebouwd was, ging Hans ernaartoe om de molen in te richten. Hij had transparanten van de balklaag gemaakt om goed uit te komen met de apparatuur. Er werden een elevator, twee

mengketels, silo's, bovenkaren en een deels zelf ontworpen en gebouwde elektrische maalstoel op de steenzolder geïnstalleerd. Omdat stenen scherpen een hobby van Hans is heeft hij de stenen gescherpt. In mei 1987 is De Witte Molen weer in gebruik genomen. In 1984 ging een leerling van Peter en Hans draaien op de Standaardmolen van Batenburg. Toen die na een jaar alweer vertrok, is Hans in Batenburg blijven draaien; toch weer terug naar een standaardmolen. Hij draait er een middag in de week.

In 1991 werden ze door Piet Jochems benaderd of De Witte Molen hem kon helpen met de productie. Peter en Hans gingen elk een dag in de week naar Groesbeek, de productie op hun eigen molen liet dat toe.

Vanaf januari '93 zit Hans tweeëneenhalve dag in Groesbeek, één in Batenburg en één in Nijmegen. In Groesbeek houdt Hans zich bezig met het bezoeken van klanten en publiciteit naar bakkers toe. Zo is er voor elke bakker een strooifolder met informatie over de molen en over de desbetreffende bakker. Hans is samenwonend en heeft geen kinderen.

Herman Schippers

BEDRIJF

Pandsel, nog met de knieën stijf van het scherpen, schrok er wel van. 'Gelukkig de bakker die geen personeel heeft!' Zo nuchter werd in een tijdschrift even het probleem geschetst, waarmee kleine bakkerijen (en niet alleen zij!) worden geconfronteerd wanneer een werknemer in de WAO belandt. De financiële gevolgen kunnen dramatisch zijn.

Al eens eerder sloeg de schrik me om het hart, toen me de doelstelling van een meelfabrikant ter ore kwam. Hij wilde een produktie realiseren van meer dan 3500 ton per werknemer. Menige ambachtelijke molen haalt de 500 ton per man (vrouw) niet eens. Maar wat moet een molenaar zonder tweede kracht? En wat in dat opzicht te denken van bakkers, slaggers en andere ambachtslieden, ook die in de non-food sector?

Onze schitterende korenmolen, voorwerp van bewondering voor half Europa, dreigt door maatschappelijke en economische tegenwind zijn taak als produktiemiddel te verliezen. Wanneer, zoals nu het geval is, de kosten stijgen en de marges kleiner worden, kan een gezinsbedrijf het wellicht nog even langer volhouden. Maar op een zeker mo-

ment valt er geen enkel rendement meer te behalen. Of is dat maar één kant van de medaille?

Een, nu rustend, bakker noemde de ontwikkelingen in de ambachtelijke bakkerij een enorme uitdaging voor ondernemers. Maar zijn er echte ondernemers onder de molenaars? Is samenwerking mogelijk om eenheid in prijs, kwaliteit, assortiment, presentatie en noem maar op te bereiken? Of blijft de voorkeur uitgaan naar leveren tegen elke prijs, zodat we er zélf aan mee helpen de rendementen te kraken?

Als ambachtelijke molens halen we gezamenlijk zo'n twee procent marktaandeel met produkten die misschien wel het drievoudige aan potentie bezitten, mits we inderdaad als een gesloten front opereren!

Innomill is geen hobby van molenaars die graag geld van anderen uitgeven. Innomill is een doelbewuste strategie om als professioneel ambacht te overleven. Nu kan het nog denk ik; nu is er nog ruimte voor investeren in continuïteit. Maar hoe lang duurt het tot het bij eb laag water is en alles droog valt?

A. Pandsel

Uw succes
wordt mede
bepaald door
een goede
kwaliteits-
zak



WALKI

Sacks B.V.

Postbus 110
1135 ZK EDAM
Tel. 02993-71451

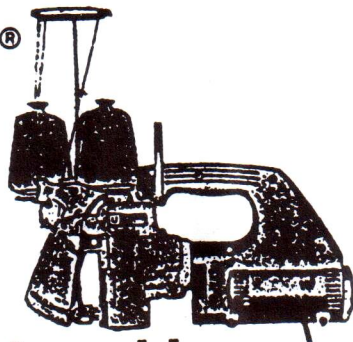
Voor meelzakken
en zakband
naar

**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