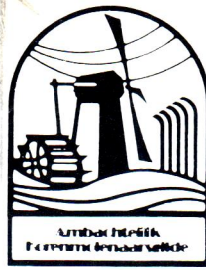


Van



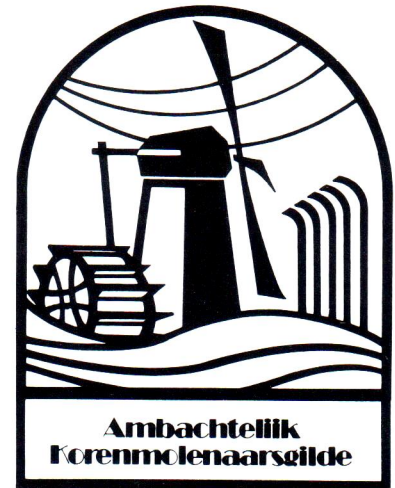
Haver Tot Gort

AMBACHTELIJK KORENMOENAARSGILDE

Uitgave Ambachtelijk Korenmoenaarsgilde, Postbus 3086, 3101 EB Schiedam
Maart/april 1994 - Nummer 116 - Verschijnt twee-maandelijks



Een molenaars van Lantang. Nummer vijf van de foto's waarnaar Herman Schippers verwijst in zijn vervolgvverhaal over de watermolens van Lantang.



Mes zijn molenbedrijf runt. Liefde voor de molen en het molenaarsvak heeft hem ertoe aangezet géén van de zegeningen van de moderne technologie af te wijzen.

Herman Schippers is een tijdje geleden zijn heimwee naar Nepal gaan stillen. Als prachtig excuus voor zijn extravagantie had hij zijn onderzoek naar de watermolens van Lantang. Beleef het mee met onze globetrotter.

Dan is molenaar Amersfoort knap en slim bezig geweest in zijn molen. Gezien zijn onderkoelde manier van verslag doen kunnen we alleen maar vragen of hij soms meer van dit soort pennevruchten kan leveren.

Een toevloed van kopij - vanwaar deze weelde? - maakt het noodzakelijk dat we in dit nummer een verhaal doormidden knippen. Dat geeft alvast een mooie aanloop voor de volgende keer.

In dit nummer een diepgravend interview met Adrie Peereboom, die op een heel eigen manier samen met zijn kornuiten Erik Dudink en André

Ontvang bezoekers' altijd vriendelijk!

Ook voor het ondermeel uit de gebroken tarwe heb ik de volle mep moeten betalen, dus wil ik daar ook zoveel mogelijk voor terugbeuren. Voorheen werkte dat bij mij als volgt: als ik in de buurt van mijn graanplettertje was, gooide ik een schep ondermeel bij de geplette tarwe om weer snel naar de meelzolder af te reizen. Het gevolg was dat ik één zak met ondermeel aftapte en dan bijvoorbeeld weer drie zonder. Dat leverde dus geen homogeen volkorenmeel op. Hoe los je zo iets op simpele wijze op?

Simpel is om de leverancier te benaderen voor een instelbaar trilgootje of een minischroefje. Na uitvoerige berekeningen bleek dat de investering na 1000 ton volkorenmeel malen zou zijn terugverdiend. Daar trapte mijn bank (Rabo) niet in. Wat nu?

Ik besloot gebruik te maken van het eeuwenoude principe van de schoe. Ik had maar een heel kleintje nodig dus het materiaal lag wel bij het voer voor de allesbrander. Leuk werk, zo'n klein

dingetje maken, zeker als je dat van je vrouw in de verwarmde bijkeuken mag doen. Ik had nog een klein kaartje waaronder ik het schuddebakje met twee kettinkjes aan de achterkant ophing. De voorkant hing ik op aan een draadspanner die ik helaas moest aanschaffen (f. 6,25).

Vol verwachting met het apparaat naar de molen. Daar het kaartje volgescheept met ondermeel. Toen heel lang gewacht (ondertussen alles vijf keer uitgelegd aan bezoekers, die alleen dán komen!), maar er gebeurde niets. Een hele slimme bezoeker dacht dat ik de aandrijving was vergeten. (Ontvang bezoekers altijd vriendelijk!) We hadden in de keuken een slagroommixer, maar dat mocht niet. Ze had nog wel een oude haardroger, dus ik al blij met het kleine motortje.

Ik knipte de helft van de schoepjes van het waaertje. Daarmee was het apparaat in onbalans. Monteren onder het schuddebakje en proefdraaien. Fantastisch! In één keer 10 kilo/uur. Maar...

Het was een open motortje en je zag van die mooie paarse vonkjes van de koolborsteltjes. En nou heb ik toevallig wel eens van een stofexplosie gehoord! Niemand van de familie of kennissenkring had een oud vibrerend scheerapparaat in de kast liggen, want die zijn helemaal gesloten. Na een week komt toch Ome Jan met een deftig zwart etui in de molen. 'Nou heb ik wat voor je', zegt-ie. Samen voorzichtig de doos opengemaakt: prachtige borsteltjes, snoertjes en een echte Braun. 'Van een kennis', zegt Ome Jan.

Wat kost zo iets, ome Jan? Ach, die kennis bakt wel eens pannenkoeken en die bitterkoekjesgries vindt hij ook wel lekker. (f 2,50 + f 2,25).

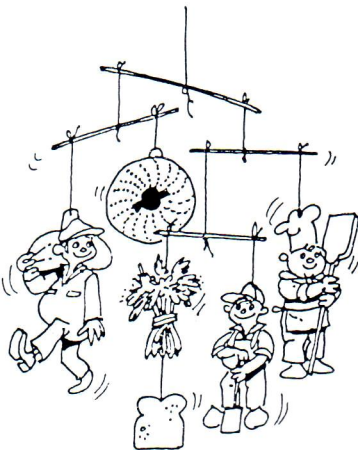
Ik wacht nu op antwoord van meneer Braun of hij er iets voor voelt om als sponsor op te treden.

Gratis bezichtigen: korenmolen De Maagd in Hulshorst. Informatie: 03413-2725.

Gerard Amersfoort

Van de secretaris

Eerst kom ik met een rectificatie wat betreft Innomill. Ik heb in het vorige nummer geschreven dat dit project niet recht toe recht aan een succes te noemen is en dat we daar met nog wat haken en ogen zitten. Dat is niet geheel waar. De start van Innomill was enigszins moeizaam, maar al gauw begon Innomill redelijk goed te draaien. Inmiddels heeft zich al een behoorlijk aantal molenaarsbedrijven aangemeld.



De molen-mobiel is met zijn oplage van 65.000 stuks uitverkocht. We hebben een persbericht laten uitgaan, waarin we deze actie ten zeerste aanbevelen. De plaat is bedoeld om de relatie van de bakker met een molen als meelleverancier te ondersteunen. In combinatie met een molenbroodreklame en de ondersteunende mobiel-poster kunnen bakkers zich sterk profileren met de molen. Wie nog mobiels wil bijbestellen kan ons dat laten weten. Bij een voldoende oplage kunnen we laten bijdrukken.

De 'Echte Bakkers' zijn sinds enige tijd op de televisie (RTL, de 5 UUR Show). Ze mogen bij hun producten achtergrondinformatie geven. Over 'molenbrood' doen ze dat op 7 april. Volgende uitzendingen zijn nog op 28 april en 19 mei.

Het wordt vervelend, maar willen degenen die dat nog niet hebben gedaan hun **enquête-formulier opsturen**. Het wordt de hoogste tijd. En dat geldt ook voor het **licentie-contract**.

Op onze eerstvolgende ledenvergadering - op 2 mei a.s. op de molen De

Hoop van Jan Pijnappel in Oud-Zevenaar - zal mr. Van Noordt Wieringa een lezing houden over milieuzaken, met daaraan verbonden de hinderwetvergunning. Ook de c.a.o. met zijn problemen zal ter sprake komen. Wie nu al vragen heeft: speel ze door, dan kunnen we die nu al aan de heer Van Noordt Wieringa voorleggen.

Op deze vergadering zal u overigens ook een concept worden voorgelegd van een broodbakproef, waar alle molenaars aan kunnen gaan deelnemen.

De graankeuring komt er weer aan. Jan Pijnappel zal de zakjes toesturen. Men kan die gevuld retourneren of meebrengen naar de ledenvergadering.

Het programma van 13 september wordt enigszins veranderd. 's Morgens is de WOEB-vergadering en 's middags is er een lezing met een film over brandpreventie in de molen. Dit alles onder voorbehoud.

Als lid van het AKG heeft bedankt P.M.J. Peters in Haps van de Mariamolen. De molen kan niet meer draaien en er wordt al jaren geen graan meer gemalen.
Bert v.d. Voet

MOLENAAR

IN HET POST~NOSTALGISCH TIJDPERK

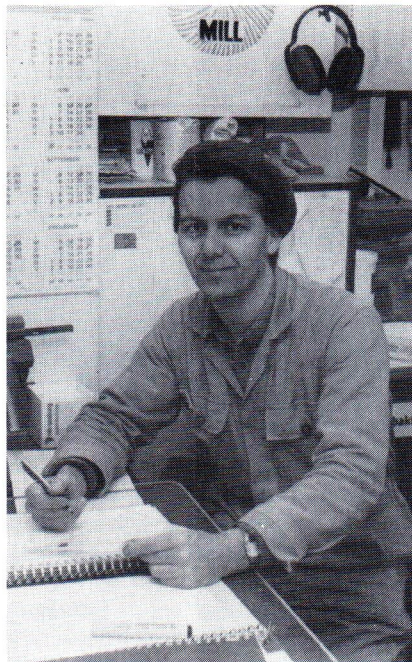
In de grijze oudheid kwam hij op klompen en met een linnen zakje waar zijn middagboterham inzat de vergadering in de Bökkers Mölle bezoeken. Of iemand hem soms een plaatsje kon bieden als molenaarsleerling. Menigeen trok zijn wenkbrauwen op. Het ontbrak er nog maar aan, dat er een viool uit de jongen zijn knapzak stak...

Nu we bijna twintig jaar verder zijn, zal men Adrie Peereboom niet licht meer voor een romantische molengek houden. Hij geldt als iemand die zijn molenzaakjes op en top voor elkaar heeft. Er zijn er zelfs die dollar-trektjes in zijn ogen vermoeden. Daar lacht hij om. Maar het is waar, dat hij ooit beweerde nooit van de zuivere windmaalderij te zullen afstappen, terwijl in de molen in Wervershoof nu vijftig (!) elektromotoren staan opgesteld.

Adrie Peereboom is nog altijd even enthousiast voor de molen, maar hij is tegelijk ondernemer. En eentje die met zijn bedrijf florissant wil overleven. Zijn overtuiging: 'Als je alleen traditioneel werkt, kun je de bakker geen produkt aanbieden waarmee hij géén problemen krijgt.'

Het prettige van het schrijven voor dit blad is, dat praktisch alle lezers zich situaties die worden beschreven zo goed voor de geest kunnen halen. Als je zegt dat Adrie en ik ons op een frisse dag in februari in het tot 14 graden te verhitten kombuis/kantoor/laboratorium hebben verschanst met een pot koffie en twee zwarte poezen, dan weet iedereen hoe het was. Door het niet dagelijks gezeemde raam zien we vette sneeuwvlokken dwarrelen. Het gestage gonzen van de moleningewanden wordt op gezette tijden met fris gerinkel van bellen en toeters onderbroken. Een keer lijkt het sprekend of we voor een overweg zitten. Het heeft allemaal met de elektronische en mechanische bewakingssystemen te maken waarmee de molen is volgestopt.

Adrie bouwt op een gedegen manier aan zijn verhaal. Hij houdt, kun je zeggen, uiteenzettingen. Da's makkelijk



voor de verslaggever. Je kunt wat hij zegt nagenoeg ongewijzigd opschrijven.

Echte Bakkersmolen

Elk bedrijf, zegt Adrie, start met een aantal gegevenheden. Algemene en specifieke. Voor de Wervershoofse molen is een heel specifiek gegeven dat hij begonnen is als 'Echte Bakkersmolen', in een stichtingsvorm met een meer dan normale band tussen producent en afnemer. Ruim de helft van de bakkers zat ook met geld in die stichting. In 1977 was de stichtingsvorm een aantrekkelijke oplossing.

Adrie: 'Dat kwam omdat het om een produkt ging met nostalgische aspecten. Dat nostalgische element is nu, zeventien jaar later, volslagen verdwenen. Het is nu harde business zonder welk sentiment dan ook. En nu blijkt de stichtingsvorm een handicap. Voor een commerciële bedrijfsvoering is de vorm nadelig. Je hebt te weinig mogelijkheden fluctuaties op te vangen, bijvoorbeeld in het ondernemersinkomen. Daarbij komt dat een stichting in de bakkerijwereld wordt geassocieerd met 'goedwillende amateurs' en niet met

professionaliteit. Bij elk nieuw contact met bakkers merk ik dat.'

Tot twee jaar geleden was De Hoop in Wervershoof louter een Echte Bakkersmolen. Toen is besloten dat ook andere meelgebruikers mochten worden benaderd. Veel Echte Bakkers van de oude stempel hebben dit opengooien van de tent heel lang weten tegen te houden. Was Adrie zelfstandig ondernemer geweest dan had hij veel eerder die stap genomen. Door de stichtingsvorm is de ontwikkeling jarenlang vertraagd.

Een ander specifiek gegeven voor zijn bedrijf noemt Adrie zijn burens. Het zijn een stel lastpakken die Adrie al tot driemaal toe hebben gedwongen voor de Raad van State in Den Haag te verschijnen. Met hun geklaag over herrie en stofoverlast hebben ze een aantal ontwikkelingen in en rond de molen versneld. Er is een stoffilterinstallatie gekomen en de transporteurs in de molenschuur zijn geluidsarm gemaakt.

Positief gegeven is de robuustheid en degelijkheid van de molen zelf. Daarbinnen hebben de molenaars de vrije hand mits ze het monumentale karakter van het bouwwerk respecteren. Ze zitten er niet met allerlei taboes - ingegeven door de molen als monument - en ook dat is een voordeel.

Positief noemt Adrie de windrijkheid van de streek. Het heeft de molenaars in het afgelopen jaar in staat gesteld met hun werktuig 1.340.000 omwentelingen te maken.

En het laatste positieve gegeven is de krappe stroomaansluiting. Die dwingt tot uitputtend gebruik van de wind. Met de vijftig elektromotoren en de veertig machines, inclusief de transportschroeven, ladders, enzovoort, is dat net tot de nok belast. Uitbreiding van de elektrische capaciteit zou zeer kostenverhogend werken.

Een weergaloze ploeg

Voilà, de gegevenheden. En dan nu de situatie in de molen. De Hoop biedt werk aan drie mensen: Erik Dudink,

André Mes en Adrie. Erik is er voor het malen en mengen, André voor het molonderhoud in de allerbreedste zin en het assisteren van Erik en Adrie voor de supervisie, de verkoop en de kwaliteitsbewaking.

'Het is een ploeg die elkaar weer-galoos aanvult. Wij missen niks. We zijn naar het punt gegroeid, dat wij nog maar zelden iemand van buiten nodig hebben om onze problemen op te lossen. Geen smit, geen timmerman, geen elektriciën, of wie ook maar. Dat vergt van ons natuurlijk wel voortdurende scholing. Nou, dat doen we dan. Want het loont. Stel dat André niet meer preventief onderhoud zou doen, dan kan natuurlijk nooit het moment uitblijven dat de eerste van de veertig machines een keer uitvalt. Dat is pas echt duur. Daarmee heeft André de volle vijf dagen in de week werk. Hij heeft een goed ingerichte werkplaats, want die is dan natuurlijk óók nodig. Die is net zo nodig als ons eigen laboratorium. En net zo belangrijk als voor Erik zijn elektronische en mechanische bewakings-systemen, die hem, op zijn terrein van de produktie, zoveel bedrijfszekerheid bieden. Op deze manier kunnen we met een minimum aan mensen een maximum aan produktie-capaciteit bieden. En daarom gaat het natuurlijk. Want een bakker kan het niets schelen of er nu wel of niet genoeg wind heeft gestaan...'

Molenbrood is afgezaagd

De bakker, ja. De bakker is de ouwe niet meer. Zegt Adrie. 'In die begintijd trokken de bakkers de zakken meel onder je handen vandaan. Kwaliteit interesseerde hen niet en ze waren lijp van de molen. Dat is over. Hoe dat komt? Je kunt beter vragen hoe het komt dat het er ooit wás. Het was nieuw en het was oorspronkelijk en het sloot aan bij hun Echte Bakkers-hart. Het 'Bruin van de Molen' was voor de meesten het eerste brood dat afweek van de traditionele soorten, het eerste broodje met een toegevoegde waarde. Maar nu is nog maar tien procent van hun hele sortering traditioneel - negentig procent van hun produkten heeft nu een verhaaltje. Dus molenbrood is afgezaagd. Gewoon volkoren van de molen brengt geen consumenten meer op de been.'

Maar er is nog veel meer aan de hand met de bakkers en de bakkerij. Toen Adrie met malen begon was het markt-aandeel van de supermarkten in de broodverkoop nog niet zo indrukwekkend. Nu heeft dat kanaal zestig procent van de markt en het groeit. De



bakker is in de knel gekomen. Het aantal bakkerijen is teruggelopen. En onder dwang van de omstandigheden is de bakker meer ondernemer geworden. Wel of niet afnemen van de molen is voor de bakker nu doodeenvoudig het afwegen van risico's geworden.

Voeg daar de veranderingen op de meelmarkt bij. Eind jaren '70 kende de Nederlandse meelmarkt een vriendelijke atmosfeer. Nu is de Nederlandse meelmarkt een Europese markt geworden en het is er moord en doodslag. Doordat de meelprijzen zijn gezakt zijn de maallonen met de helft ingekrompen. Het aantal producenten is teruggelopen, waardoor de variatie in het aanbod sterk verminderd is.



Voor de ambachtelijke bakkerij betekent dat een verschraving van jewelste, want hoe kan de bakker zich nog van zijn collega's/concurrenten onderscheiden? En, wat nog veel belangrijker is, hoe onderscheidt de bakker zich van de supermarkt? Het komt er voor de ambachtelijke bakker dus op aan veel meer toegevoegde waarde te gaan ge-

ven aan zijn klanten: letten op kwaliteit, verbreden van de sortering, timmeren aan de sfeer in en rond zijn winkel.

Adrie: 'Die ontwikkeling heeft invloed op de verhouding tussen de bakker en de molenaar. De bakker wil een molenaar die hem ondersteunt in zijn streven zich te onderscheiden. Voor de molenaar betekent het, dat ook hij een toegevoegde waarde moet leveren en met speciale produkten moet komen. Hij is als leverancier voor de bakker dé bink, wanneer hij met zijn produkten kans ziet diens ambachtelijkheid te helpen benadrukken.'

Kwaliteitsbeheersing

Adrie heeft voor zichzelf uitgemaakt hoe een korenmolenaar zich anno 1994 dient te profileren. Eerst en vooral moet hij een 'allrounder' zijn. Hij moet volgens Adrie het hele traject vanaf de uitzaai van de tarwe tot en met het bakken van het brood kunnen overzien. En dat moet-ie, omdat álles van invloed is op zijn positionering en op de kansen voor zijn produkten. Het betekent dat de mulder zijn grondstof zal moeten kiezen, de eerste stap in het proces van de kwaliteitsbeheersing.

'In ons bedrijf begint het bij de boeren. Je treft hier een zeer hoge aandacht voor de kwaliteit. Alle factoren die van invloed zijn op de kwaliteit proberen we te beheersen. En dat doen we met het oogmerk, dat de bakker probleemloos met onze spullen kan werken. Echt, als je alleen traditioneel werkt kun je de bakker geen produkten aanbieden

waarmee hij gegarandeerd geen problemen krijgt. Wie traditioneel werkt heeft onvoldoende beheersing van zijn eindprodukt. En ik kan je zeggen dat het zeer doet, als je erachter komt dat het zo is.'

Adrie zegt dat hij 1982 aan 't 'labberend' was gekomen van wat hij met de kennis, opgedaan van zijn leermeesters in het korenmolenaarsvak, kon bereiken. Het was doodgewoon op: hij kon niet beter, terwijl de tolerantie van zijn afnemers, die inmiddels ook al minder groen waren geworden, achteruitging. Het argument was eenvoudig, dat de maalindustrie het beter deed. De bakker zei: de industrie levert een beter produkt dan jij, molenaar!

De waarheid van de maalindustrie

Adrie: 'Als de bakker dat zegt dan is dat de waarheid, want hij is de klant. Mijn opdracht vanaf dat moment was de waarheid van de maalindustrie als uitgangspunt te nemen en tegelijk niet te vergeten dat het werken met molenstenen fundamenteel anders is. Wat ik leerde van de maalindustrie over het meelprodukt moest ik combineren met mijn vakkennis van de molen. Ik moest natuurlijk niet proberen de maalindustrie te kopiëren. Je bent altijd te duur, stenen zijn geen walsen en de bakker heeft geen behoefte aan méér van hetzelfde. De vraag was dus hoe ik aan de nodige kennis kwam en hoe ik die kon toepassen. Voor allebei moest ik investeren. Maar dat was geen probleem omdat de vraag vanuit onze eigen markt onmiskenbaar was.'

ment enorm. Want nu waren we langzamerhand in staat antwoord te geven op vragen waarmee we daarvoor in ons maag zaten.'

Voldoen aan de piepkleine vraag

'Het blijkt dat voor de bakker een molenaar die zijn zaakjes voor elkaar heeft niet onderdoet voor de maalindustrie. En ook qua prijsstelling liggen we voor bepaalde produkten bijzonder lekker in de markt. Maar wat ons buitengewoon interessant maakt voor de ambachtelijke bakker is, dat we in staat zijn te voldoen aan een piepkleine vraag. Althans, mits aan de basisvoorwaarden is voldaan.'

'Hier in elk geval zijn wij geworden van leverancier van het dagelijks meel tot speciaal maalderij. Wij zijn sterk in speciale produkten. De verhouding van normaal/speciaal is nu ongeveer fifty-fifty en de schaal moet nog meer gaan doorslaan naar het speciale. De produktie vraagt meer tijd, maar de marge is ook beter. Tegelijk brengt dit weer zijn eigen probleem met zich mee, namelijk dat je je steeds moet afvragen of je niet door je ondergrens heen zakt. Je moet er immers niet op inschieten.'

'Ik ben heel idealistisch gestart. Maar dat was in een tijd dat dat idealisme ook loonde. Het werd betaald. Je kon ervan eten. Maar na die begintijd, toen we niet eens elektriciteit hadden, zie je dat het bedrijf onder je handen weg gaat glijden. En dan ga je nadenken over je motivatie. Ik wilde geen motor, ik wilde de zuivere windmaalderij. Maar

deed schudden. Doordat er in het stichtingsbestuur allemaal ondernemers zaten werd de knal ook goed begrepen: het ondernemerschap van de korenmolenaar moest up-to-date worden ingevuld. Ingevuld langs twee sporen, dat van de produkttechnologie en van de verkoopkunde/marketing.

Nu Adrie op beide gebieden thuis is vult hij twee dagen in de week met verkoopwerkzaamheden, die ruim moeten worden geïnterpreteerd. Dat werk doet hij op de molen en langs de baan. Daarnaast is er de produktontwikkeling en het kwaliteitsonderzoek, met beide hun eigen gevolgen voor de produktie. Nu de oogst zo belabberd is - 'zo'n extreem slechte situatie heb ik nog nooit gemaakt' - besteedt Adrie anderhalve dag per week aan controleren van de graankwaliteit, ondermeer door proefbakfels te maken. In normale jaren kan het in de helft van de genoemde tijd.

Een leuke man, Adrie. Peereboom en Pandsel onder één alpino. Want zakenman of niet, molengek is-ie niet minder. En gul met de door hem verworven kennis.

'Als de molenaar goed weet, waarmee hij bezig is helpt hem dat bij zijn contacten met de bakkerij. Met zijn deskundigheid op het gebied van meel is hij welkom bij de bakker. Want die krijgt de verkopers van de maalindustrie over de vloer. Dat zijn ofwel ex-bakkers die alles van bakken maar niks van meel weten, ofwel lui die eerst balpennen hebben verkocht en toen spijkerbroeken en nu meel. Op produkt-

Adrie Peereboom: 'Traditioneel werken betekent onvoldoende beheersing van het eindprodukt'

Adrie spreekt van een tienjarige leer-schouwer die hij doorliep. Hij legde contacten met de maalindustrie, met TNO-IGMB, met laboranten van meelfabrikanten en las alles wat los en vast zat over zijn onderwerp. Adrie bekwaamde zichzelf tot produkt-technoloog en succesievelijk werd de ene na de andere aanpassing in de molen uitgevoerd: uitvloeisels in de praktijk van de opgedane theorie. Machines vermeerderden zich en navenant namen ook de handelingen toe.

'Bij voorbeeld', doceert Adrie, 'de soorten tarwe. Van één soort gingen we naar zes soorten. Drie harde en drie zachte soorten, met sterk verschillende eigenschappen en dat is geen soort te veel. Daarnaast groeide het assorti-

het malen op de wind, was dat nou de opperste filosofie of was het een middel? Wat was er eigenlijk wezenlijk, wanneer ik de molen in bedrijf wilde houden en mijn bakkers van dienst zijn...? En zo is hier mijn bevlogenheid voor wiekjes ge...eh... - ja, dat is wel een mooi woord - geëvolueerd tot bevlogenheid voor een kwaliteitsvoedingsmiddel.'

Langs twee sporen

De negatieve ontwikkelingen van de beginjaren '80 hebben op De Hoop in Wervershoof de ondernemerslust bij de molenaar wakker geroepen. Of, eigenlijk... het was meer een daverend kansschot dat de molen op zijn vesten

niveau laten die het dus allemaal afweten. Je komt als deskundige molenaar met antwoorden binnen en de bakkers hebben vragen genoeg. Kijk, de maalindustrie heeft de neiging de bakkers aan het meel aan te passen. Wij kunnen andersom werken. We hebben dus echt iets te bieden. We hoeven daarom ook niet al te bescheiden of nederig te doen. Als ik bij een bakker binnenkom ben ik mezelf - ik vertegenwoordig niemand. Ik zit er niet om orders te noteren. Eenmalig een zakje leveren, daar ben ik niet in geïnteresseerd. Mij gaat het om continuïteit, om duurzame relaties met de bakkerij.'

Jan Houdijk

De watermolens van Lantang (I)

Wie verre reizen doet kan veel verhalen zegt het spreekwoord. De enige verre reis die we ooit gemaakt hebben was in 1979-80, naar India, Nepal en Sri Lanka. We zijn toen negen maanden weggeweest. India en Nepal hebben veel indruk op ons gemaakt, India door zijn mensen, tempels en treinen, Nepal door de Himalaya en de daarbij behorende wandeltochten, met het Engelse "trekking" aangeduid. Een trekking gaat meestal van dorp naar dorp en je loopt op de 'wegen' die ook de Nepali gebruiken. Gezien de hoogte en de ontoegankelijkheid, is het vaak de enige mogelijkheid, er is in veel gevallen niet meer dan een voetpad van het ene naar het andere dorp.

Een trekking kun je in allerlei gradaties maken, zowel wat gemak als gebied betreft. Zo kun je bijvoorbeeld naar het basiskamp van waaruit de Mount Everest is beklommen op 5.500 meter, maar je kunt ook tochten maken die niet hoger komen dan 3.000 meter. Al deze trekkings kun je dan ook nog maken met meer of minder dragers. Als er wel dragers gehuurd zijn, wordt alles, tot soms een wc-tent toe, mee naar boven genomen. Wij hebben toen eigen rugzakken gedragen en gegeten in de dorpjes. Het is er zo toeristisch dat er genoeg lekkere dingen te kopen zijn. De hotels, 'lodges' genoemd, zijn meestal best acceptabel. Het lopen in de Himalaya wilden we graag nog een keer doen. De mensen die je ontmoet, de Nepali en de natuur, maken dat je heimwee krijgt zodra je Nepal verlaat.

Het probleem is dat er twee periodes zijn, die voor trekking optimaal zijn. De eerste is maart-april, na de winter, maar vóór de regentijd. De tweede is oktober-november, na de regentijd en voor de winter, een periode met prachtige uitzichten omdat het al wat kouder is met daardoor minder heilig weer. De zomervakantie is dus niet de beste tijd voor Nepal, het is echter wel de tijd dat ik een vervanger kan krijgen op de molen. Hilko, mijn vaste vervanger begon na zijn vwo opleiding aan een vervolgstudie, maar moest ermee stoppen omdat die te zwaar bleek. Zo had ik vanaf januari 1993 tijdelijk een tweede molenaar. Dit maakte dat we eerder naar Nepal konden gaan dan gepland was. De zaak was snel beslist, mede moge-

lijk door een spaarpot die al aangelegd was om ooit een keer terug te gaan.

De periode werd het voorjaar, net voor de regentijd. Twee vrienden wilden wel mee, zodat we met zijn vieren begin april via Athene, Dubai en Dacca (Bangla Desh) naar Kathmandu vlogen. De kosten bedroegen ongeveer f 1600 voor een retourvlucht. Na een dag vliegen en wachten kwamen we in Kathmandu aan. Uit de stationshal komend, krijg je een cultuurschok. Het is meteen een Derde Wereld Land, warm en vol mensen. De tientallen taxichauffeurs staan allemaal te roepen dat ze goedkoop zijn en een goed hotel weten. Uiteindelijk hebben we er maar een op goed geluk genomen. Het hotel waar

Het heimwee naar het land van de menselijke pakezels

hij ons heen brengt is goed, met douche en toilet op de kamer en een goed restaurant in de buurt. Het acclimatiseren gaat dan ook uitstekend.

De trekking lokt, dus na een paar dagen gaan we met de bus op weg naar Dunche, het startpunt van onze trek naar Langtang, op 3.000 meter hoog. Busreizen in Nepal zijn zeer avontuurlijk. Je moet er ten eerste voor zorgen dat je een kaartje kunt bemachtigen, er zijn altijd veel meer reizigers dan plaatsen. De kwaliteit van de bussen varieert, maar de meeste zitten hard en ongemakkelijk. Onze bus neemt op het dak behalve onze rugzakken ook acht schapen mee. De beesten worden er aan hun horens op getrokken en tot twee keer toe valt er een schaap naar beneden. De afstand Dunche - Kathmandu is maar 112 kilometer maar we doen er een hele dag over. De wegen zijn slecht, dus er wordt langzaam gereden, hoerwel toch de schrik je af en toe om het lijf slaat, vooral als de bus een haarspeldbocht neemt. Daarnaast zijn

er de thee- en eetpauzes en moet de politie af en toe de papieren van iedereen controleren. Ietswat geradbraakt komen we aan en een dag extra rust is geen overbodige luxe. Diverse Nepali bieden zich aan als drager, maar we hebben besloten dat we onze rugzakken zelf zullen dragen.

Tijdelijke molen

Omdat ik op zoek wil naar watermolen, neem ik zwart-wit foto's. De eerste dag geeft al meteen resultaat: daar waar de gids hem beschrijft staat een watermolen. Je moet goed kijken wil je hem zien. Het gebouw is opgetrokken van op elkaar gestapelde stenen met een dak van gespleten en gevlochten bamboe. (foto 1). Via een goot van losse stenen wordt er water naar toe geleid. De inrichting is primitief, maar eigenlijk zien alle molens er van binnen zo uit. (foto 2). De kaar, meestal van hout, soms van leer, hangt een aantal touwen aan de zolderbalken en heeft geen schuddebak. De steen heeft een diameter van ongeveer 60 centimeter en ligt open en bloot op de ligger. Dat is meestal een steen van een iets grotere diameter, of zoals in dit geval een vlak gemaakte ondergrond. De stenen zijn van graniet. Een mulderskist met een maatbeker erop completeert de zaak. Het meel wordt opgevangen in een bak die rond de ligger gemaakt is. Met planken is een bak gemaakt en daar komt het meel te liggen. Het ziet er naar uit dat er lang niet mee gemalen is en in het hutje ernaast is ook geen molenaar te bekennen. Het lijkt wel een tijdelijke molen, een die alleen na de oogst gebruikt wordt.

Scheen in Kathmandu, op een hoogte van 1400 meter, de zon zo fel dat we er een kleine zonnesteek aan overhielden, naarmate we hoger komen wordt het steeds slechter en kouder. Het lijkt of ook in Nepal het weer in de war is. De regentijd, de moesson, is bijna een maand te vroeg begonnen. Het betekent dat er in het dal regen valt, maar in Langtang op 3.000 meter valt er sneeuw. Als we er na vier dagen lopen arriveren horen we dat het beter is om niet verder te gaan, als je er de uitrusting niet voor hebt. Aangezien we zijn uitgegaan van droog weer zonder sneeuw en we geen zin hebben om tot

Te hooi en te gras

Snuffelend in mijn archief vond ik een interessant verslag van een seminar van de 'Badischen und Württembergischen Müllerbund', gepubliceerd in 'Die Mühle' van 13 oktober 1988 (nr. 42). Twee dagen studeerden Duitse collega's op het thema 'In en om de molenwinkel'. De hoofdzaken lijken ook voor ons als ambachtelijke molenaars van belang.

Vanuit de gedachte de **sterke** kanten naar de consument toe te benadrukken: a) Biedt topkwaliteit-producten aan. Absoluut zuiver en ook voor wat de handelsartikelen betreft het neusje van de zalm.

b) Biedt kakelverse producten aan. Versheid moet een raseigenschap van molenproducten zijn. Nergens anders is de weg van producent naar consument immers korter. Opgave van een uiterste houdbaarheidsdatum is een must evenals het beheersen van het vochtgehalte in de meelproducten (14% is ideaal).

c) Advisering en service, twee wapens tegen het geweld van de supermarkten. Maar dat veronderstelt wel de nodige kennis en verkoopkunde bij het winkelpersoneel. Wat zit erin, hoe is het gemaakt, hoe moet het worden gebruikt, enzovoort. De vragen van de klanten zijn belangrijk, maar ook hun koopgedrag en openheid ten aanzien van nieuwe ideeën en molenproducten.

d) De sfeer. Het bezoek aan de molenwinkel moet iets van een belevenis hebben. Geen onpersoonlijke supermarkt-uitstraling. Klanten zijn gemotiveerd om bij je te kopen: gezonder, zuiverder, betere producten. Er is een bepaald vertrouwen en dat moet bevestiging vinden, onder meer in de hele entourage.

e) In- en exterieur. Heel belangrijk acht men de eenheid van stijl, presentatie en entree: geen rommeltje maar een professionele uitstraling die aangeeft dat er vakbekwaamheid aanwezig is. Een goede en heldere verlichting, frisse kleuren, stofvrije presentatie, informatieve verpakking, enzovoort. Een duidelijke verwijzing waar de winkel zich bevindt mag ook niet ontbreken.

f) Assortimentsopbouw. Graanproducten dienen de basis te vormen. Daaromheen een geselecteerde groep bijproducten zoals zaden, krenten, decoratieproducten, gist, eventueel honing en koek, enzovoort. Zorgvuldig moet ervoor worden gewaakt dat direct prijs-



4 onze knieën door de sneeuw te baggeren is dit voor ons het eindpunt van de Langtang trek. Door de laaghangende bewolking worden ons ook mooie vergezichten door de neus geboord.

Verwaarloosd

Langtang heeft echter wel een drietal watermolens die ik uitgebreid kan bekijken en de achterste maalt zelfs. Ook hier bestaan de molens uit muren van los op elkaar gestapelde stenen (foto 3). Van binnen zijn ze meestal wel aangestroken met een mengsel van koeiëstront, klei en water. Het dak bestaat uit een aantal lagen gespleten en gevlochten bamboe, elk jaar komt er gewoon een laag bovenop. Het water komt bij het schoepenrad via een stenen goot die uitmondt in een houten koker (foto 4). Een hekwerk in de goot zorgt ervoor, dat er geen grote stukken hout op het schoepenrad terecht komen. Als de molen niet moet malen wordt er simpelweg een gat in de goot gemaakt. Van de drie molens zijn er twee die er verwaarloosd uitzien. Bij de derde tref ik echter een molenaar aan die aan het malen is (foto 5). Aangezien mijn Nepalees en haar Engels slecht is, komt het niet tot een uitgebreide discussie over het verschil tussen watermolens in Nepal en Nederland. Ik moet door goed te kijken er maar achter proberen te komen hoe het geheel werkt.

Herman Schippers

3 Wordt vervolgd

8

vergelijk met de kruideniers (zoals AH) niet of nauwelijks kan.

g) Produktpresentatie. Groeperen op basis van gebruiksdoel (brood, koek, pap, enzovoort) is mogelijk of ook wel op basis- en bijprodukten, met in elk geval duidelijke informatie bij én op de produkten. Voorkom sleur door regelmatig nieuwe artikelen op een opvallende wijze te presenteren.

A. Pandsel

ROOSE

En toen ging het mis. En daarna ging alles mis. De aanhoudende zware regenval rond de jaarwisseling had al stromend en sijpelend door de volledig lekke romp, Roose's molen (en woning) herschapen in een totale chaos. Limburg had er plots een Hollandse enclave bijgekregen. "Help, het is een ramp!", schreeuwde ik nog, maar helaas, het was al te laat. En de desastreuze gevolgen bleven niet uit.

"Kop op, Roose", hadden vrienden en collega's mij gezegd, "dóórgaan!". En gelijk hadden ze: Ik was tenminste geen directeur van Nutricia of die mineraalwaterfabriek (waarvan de naam mij alweer ontschoten is). Zij moesten zich eind '93 nog verantwoorden voor een TV-camera over een aantal dubieuze zaken met betrekking tot hun produkt en ik lekker niet!

Nu ik het er toch over heb: Waren deze slechts als "incidenten" afgedane gebeurtenissen niet zeer opmerkelijk? Zoiets had toch nooit mogen gebeuren in deze tijd van verregaande kwaliteitszorgsystemen? Systeem per definitie waardeloos? Nee hoor, het is juist erg goed dat de huidige consumptie- (en diervoeder!)branche volkomen geterro-

riseerd wordt door dergelijke systemen. Kijk alleen maar naar de levensduur van de gemiddelde mens: Deze lag vroeger aanzienlijk lager, maar toen aten ook alle mensen brood van meel uit zo'n achterlijke, onhygiënische rotmolen en nu is dit slechts weggelegd voor een select gezelschap. Vandaar dus. "Niet zo depri, Roose", hadden vrienden en collega's mij toen gezegd. Nou vooruit, lang leve de hypocrisie! Dan is zo'n systeem in ieder geval goed voor de werkgelegenheid: Ontwikkel een controlesysteem waarvan de instructies van directeur tot werkvloer bekend moeten zijn. Bouw het hiërarchisch op en zo ontstaan bij een gemiddeld bedrijf zo'n vijf lagen. Klein van boven (directie), breed beneden (werknemers). Een pyramide dus die ongelofelijk veel nieuwe banen zal creëren. Proficiat!

Maar nu hebben we nog steeds geen antwoord gevonden op de vraag waarom het dan toch zo fout ging. Wacht eens even: Hiërarchie, werkinstructie, alles geregeld, alles bekend tot aan de werkvloer?? Deed mij dat niet angstig veel denken aan... Nee tòch!? Ja tòch! En terwijl de klok het middernachtelijk uur al ruimschoots gepasseerd was, werd mij plots alles duidelijk.

Er bestaat een instelling waar ook werkelijk ALLES is geregeld: Van logistieke zaken tot geweldsinstructie, van hoeveelheden te bestellen WC-papier tot de instructie voor het geven van een instructie. En Roose kon daar als ex-werknemer van deze instelling best een duchtig woordje over meepraten. Alles wat daar in theorie perfect klopte, ging in de praktijk maar al te vaak fout.

"De totale chaos is de enige vorm van waaruit uit zichzelf orde wordt gecreëerd", sprak ooit iemand. 1994 kon voor mij niet beter beginnen...

ROOSE

NIEUW!



WALKI

Sacks B.V.

IJzersterk in papieren industrie- zakken

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
Dabay
FISCHBEIN®

- ✓ Service
- ✓ Onderdelen
- ✓ Garens

Uw specialist voor zakken naaimachines

ROBERTPACK / DENA

**ROBERT
PACK**

PASCALWEG 7, 8013 RC ZWOLLE
TEL. 038-652089
FAX 038-656306

Vele soorten hardhout o.a.

AZIJNHOUT GROENHART POKHOUT

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