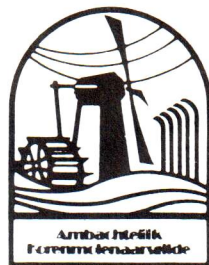


# Van



# Haver Tot Gort

AMBACHTELIJK KORENMOENAARSGILDE



## Voorwaarden voor succes in de molenwinkel

*In het op 30 december 1993 verschenen 52ste nummer van 'Die Mühle' stond een zeer instructief artikel over de verkoop aan particulieren vanuit de molen. In dit nummer van Van Haver Tot Gort wil ik proberen de essentiële en relevante punten eruit weer te geven. De schrijver van het stuk is meestermolenaar A. Hubmann van de 'Minderleinsmühle', een bedrijf met een enorme omzet in de particuliere markt. Het is de weergave van een toespraak die deze vakman*

*hield op een grote molenaarsvergadering. Die was getiteld: 'Voorwaarden voor langdurig succes in de molenwinkel'.*

Door de ontzaggelijke concurrentie zoeken molenaars naar wegen en mogelijkheden hun molens lonend te houden. Kansen lijken aanwezig in de markt van de particuliere verbruikers. Dat is voor veel molens een geheel nieuwe doelgroep, die een geheel eigen benadering vraagt. (Wij kunnen echter nog wel wat van ze leren! A.P.)

Uitgangspunt is de nog altijd toenemende aandacht voor gezonde voeding en voor voeding in het algemeen. Die toename wordt voor een deel gevoed door schandalen rond 'vreemde ingrediënten' in levensmiddelen. Voor een ander deel komt het door de waardering voor granen die nog steeds groeit en die ideale aanknopingspunten biedt voor korenmolenaars. Bewerkte granen vormen immers van oudsher het werkterrein van de korenmolenaar.

### *Heldere, praktische doelstelling*

Om met succes richting consument te opereren is een heldere, praktische doelstelling belangrijk.

Hubmann formuleert die doelstelling aldus: 'de molen als ambachtelijke, deskundige, veelzijdige producent-leverancier van graanproducten.

De uitwerking van deze doelstelling levert tevens motieven voor een eigen merk.

**Ambachtelijk, deskundig.** Een karakterisering die op grond van

Vervolg pag. 2.

onze mogelijkheden, kernachtig en onderscheidend is. Tevens zegt deze formulering iets over de bedrijfsgrootte en dient er een duidelijke hoge kwaliteitsnorm uit te springen. Direct daarmee verbonden is een eigen persoonlijke uitstraling, in tegenstelling tot de anonieme 'super-aanbieders'.

**Veelzijdig.** Dit aspect komt tot uitdrukking in het tegemoetkomen aan individuele, specifieke wensen (zoals dieet-voeding) en benadrukt het specialist-zijn.

### Een eigen merk

Als aanvulling op het eigen assortiment ontstaat hiermee een brede basis voor consumentenverkoop en zicht op een goed rendement. Daarbij zijn de volgende punten zeer belangrijk:

a) Onbetwiste behoefte aan een eigen merk. Dit merk zal specifieke betrekking moeten hebben op graan- en meelprodukten en uitsluitend in onze directe verkoopkanalen worden aangeboden.

Aanbieding via 'super-kanalen' leidt op langere termijn tot sterke prijsconcurrentie.

b) Benutten van zg. synergie-effecten (het totaal is meer dan de som der delen). Naast meel en andere basisprodukten zijn allerlei toebehoren nodig. Zelfs kant-en-klaar produkten kunnen interessant zijn.

c) Begrijpelijkheid en 'vers-koop-belevenis'. Een doorzichtige, begrijpelijke produktie moet zichtbaar zijn, evenals een vanzelfsprekende optimale versheid.

d) Topkwaliteit en steeds nieuwe produkten. Het allerbeste en het karakteristiek eigene dienen toonaangevend te zijn in elk produkt. Nieuwe produkten trekken aandacht en vergroten de aankopen.

e) Vervullen van kleine, individuele behoeften en wensen. 'Niche-marketing' op lokale of regionale schaal. Te denken valt aan bijzondere produkten, maar vooral ook aan afwijkende verpakking, andere service, enzovoort.

Dit is een filosofie die de basis vormt voor de positionering van de produkten van de korenmolenaar. En voor een langdurig goed rendement.

### Produkt- en merk-filosofie

In aansluiting op het bovenstaande is het zaak een goede werkwijze voor zo'n boeiende activiteit te ontwikkelen. Het hele winkelassortiment zal de eigen produktie in de breedte vele malen overtreffen.

Als voorbeeld voor een werkwijze volgt nu een concept, gebaseerd op vele gesprekken, ervaringen en ideeën van deskundige collega's.

Het eigen meelassortiment moet zinvol worden uitgebreid om een totaalpakket aan graanprodukten en aanverwante artikelen aan te kunnen bieden, zodanig dat er een sterke aantrekkingskracht vanuit gaat. Centraal punt is het invoeren van een molen-eigen logo (merk), dat ook bruikbaar is om, desgewenst, van een andere firmanaam te worden voorzien. Daarmee wordt op een voortreffelijke manier een grote mate van exclusiviteit bereikt, gecombineerd met de gewenste duidelijkheid over de herkomst van het

## Een eigen merk om sterk te staan

produkt. Het logo biedt tal van mogelijkheden om op reclamedragers e.d. te worden gecommuniceerd.

Door zich te concentreren op de mogelijkheden binnen het afzetgebied - de regio rondom de eigen molen -, voorkomt de molenaar aanvaringen met andere aanbieders, gelet op de onderlinge afstanden. Dat versterkt verder de exclusiviteit en vermindert de prijsconcurrentie door de geringere vergelijkingsmogelijkheden met een soortgelijke aanbieder. Zo wordt de eerder genoemde doelstelling realiseerbaar voor individuele molenaars en kan er zelfs een

algemeen bekend molenmerk ontstaan, wanneer veel bedrijven erop inhaken (zoals in Duitsland gebeurt, A.P.)

Door individuele etikettering wordt bovendien het versheidsimago onderstreept. Wanneer meerdere bedrijven op deze wijze naar buiten treden, ligt specialisatie onderling voor de hand.

### Extra prikkels

De molenwinkel als plaats van verkoop is bepaald geen algemeen verschijnsel. Maar hij biedt tal van kansen tot onderscheid met 'gewone' winkels. Zelden ligt een korenmolen in de onmiddellijke nabijheid van een winkelcentrum. Er moeten extra prikkels worden geboden - koopplezier dus - bij het betreden van de molenwinkel. Hierbij kan worden gedacht aan het (veilig!) bekijken van werkzaamheden, aan draaiende wieken, bewegende touwen enzovoort. Een beetje geheimzinnigheid is met name voor kinderen fascinerend.

De omweg die klanten moeten maken om bij de molen te kopen dient door koopplezier te worden gecompenseerd. In dit verband moet de hele omgeving mee in ogenschouw worden genomen: voldoende parkeerruimte, opgeruimd en schoon er, goed aangegeven entree, frisse en schone uitstraling...

In tegenstelling tot het brede assortiment van de supermarkt beperkt zich ook de zeer ruim gesorteerde molenwinkel toch tot in hoofdzaak graanprodukten. Daarmee hoort de molenwinkel thuis bij de echte specialzaken.

Een specialzaak richt zich op speciale doelgroepen:

- a) mensen die kwaliteit en versheid willen;
- b) mensen die willen weten en keuren hoe iets is geproduceerd;
- c) mensen die deskundig advies/service willen;
- d) mensen die persoonlijke bediening waarderen;
- e) mensen die echte prijs/kwaliteit zoeken.

Bijzondere omstandigheden vragen om uitzonderlijke oplossingen. De molenwinkel moet niet een afgietsel of naäperij zijn van natuurvoedingswinkel of reformhuis. Op een heel eigen, niet na



ten. Aangezien ik op de veranda een handmaalsteen zie blijven we thee drinken.

De maalsteen bestaat uit twee losse onderdelen, soms is de onderste vastgemaakt op de veranda. Op foto 10 kan men zien hoe eenvoudig de constructie is, twee ronde stenen met een platte kant. In beide zit een gat, in de ligger om de 'rijn' te bevestigen, in de looper om de tarwe of mais toe te voegen. Na enig aandringen is de vrouw bereid om het voor te doen (foto 11). Ze gebruikt mais, maar erg fijn wordt het niet. De capaciteit is laag, er zit geen enkele entree op de looper, ze moet hem af en toe optillen om er mais onder te krijgen. Even overweeg ik haar te vragen of ik de stenen kan kopen, maar een gewicht van zo'n 10 kilo de verdere dag meesjouwen trekt me niet. Je ziet niet veel hand-maalstenen, de meeste bewoners malen niet zelf hun graan. Dat komt meestal van kleine maalderijen, die deels in de open lucht werken. Er staat dan een grote dieselmotor. Met behulp van drijfriemen worden de apparaten aangedreven. Zelf malen komt nog weinig voor, omdat de mensen, als ze al meel gebruiken, bloem nemen. Volkomenmeel wordt bijna niet gebruikt, behalve door bakkerijen die voor de toe-

## De watermolens van Lantang (slot)

Het hotel is goed en rustig. We kunnen de bergen 's morgens bij zonsopgang goed zien, de rest van de dag zijn ze in de wolken gehuld. Ook hier is de moesson een maand te vroeg, we zullen later veel trekkers tegenkomen die weggeregend zijn. De meeste toeristen zitten in hotels aan het meer en bestaan voor het grootste gedeelte uit jongeren en een stel overjarige hippies. De muziek is er ook naar, meestal jaren '60 en '70 muziek, we gaan dus weer helemaal terug in de tijd.

Hoewel we geen trekkingpermit hebben, willen we ook in dit gebied een deel van een trek gaan doen. Het eerste dorp moet de moeite waard zijn. Met de bus op weg, maar die gaat op een bepaald moment niet verder. Geen nood. Er staat een vrachtwagen geladen met grind waar al een stel mensen opzitten. We kunnen er nog bij en tijdens de rit wordt er onderhandeld over de prijs. Omdat we blank zijn en dus

rijk, moeten we veel te veel betalen. Na wat geharrewar daalt de prijs en mogen we blijven zitten. Tot de politiepost, want daar worden de trekkingpermits van de buitenlanders gecontroleerd. Omdat we die niet hebben moeten we uitstappen en gaan we te voet terug. In een dorpje op weg naar Pokhara komen we ergens op een veranda twee vrouwen tegen die vragen of we thee moe-

risten bakken. Bloem heeft dan het imago als voedsel van de rijken en er wordt dus bijna uitsluitend wit brood gegeten. Hetzelfde geldt voor de rijst die verbouwd wordt. Ze wordt gepeld tot witte rijst; zilvervliesrijst kom je er niet tegen.

Herman Schippers

te volgen wijze, moet de molenwinkel zich weten te profileren als hét adres voor graanproducten.

A. Pandsel



# Wat kan de computer betekenen voor de molenaar?

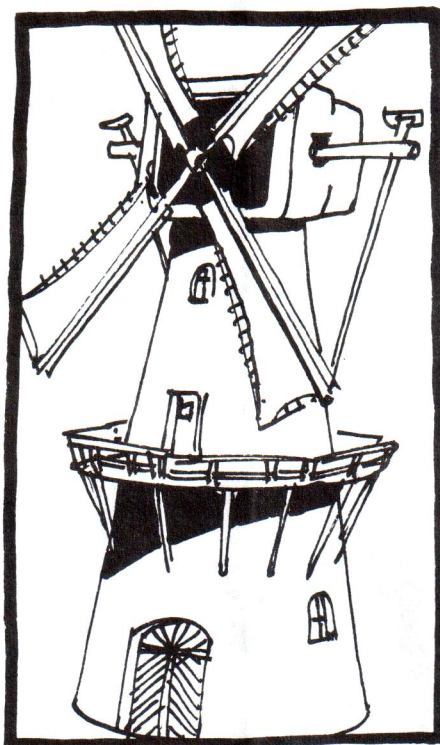
*Pluspunten: tijd- en geldwinst, minder ergernis, snel en goed inzicht in toestand van het bedrijf*

**Bij veel molenaarsbedrijven staat een computer, al dan niet in de molen. Alleen in Stiens wordt ook bij de produktie gebruik gemaakt van een computer, bij de andere molenaars staat het ding thuis. In veel gevallen wordt de computer dan gebruikt als een soort veredelde typemachine of er staan allerlei spelletjes op voor de kinderen. Het ding kan natuurlijk veel meer, onder andere boekhouden. Veel molenaars zullen hun boekhouding zelf doen, om kosten te besparen, omdat het bedrijf klein is en om inzicht te hebben hoe de zaak er voor staat.**

Bij het gebruik van een computer voor de boekhouding is het van belang dat het ding genoeg capaciteit en snelheid heeft. De capaciteit bestaat uit twee onderdelen, het eerste is het vaste geheugen, de harde schijf. Hiervoor geldt hoe meer, hoe beter, vooral als de computer ook voor andere dingen gebruikt gaat worden. Een zeer veelgebruikt tekstverwerkers programma, Word Perfect, vraagt geheugenruimte en ook Windows, een besturings programma daarvoor, vreet ruimte. Zet je er ook nog wat spelletjes op, dan kan de vaste geheugenruimte niet groot genoeg zijn. Als je voor een paar honderd gulden meer, 200 in plaats van 100 mega byte kunt kopen is dat het overwegen waard.

In het vaste geheugen worden de programma's opgeslagen,

met het tweede, het werkgeheugen, voert de computer de programma's uit. Als je gaat boekhouden wordt het boekhoudprogramma van de harde schijf naar het werkgeheugen gebracht. Dit moet echter groot genoeg zijn om een heel programma op te nemen. Een minimaal werkge-



heugen bestaat uit 512 kilo byte en is meestal te klein om mee te werken.

## Capaciteit en snelheid

De snelheid is bij boekhouden van minder belang. Hiermee wordt bepaald hoe snel informa-

tie verwerkt wordt en hoelang het duurt voor een gestelde vraag beantwoord wordt. Als je informatie over een bakker wilt en je tikt die vraag in, dan kan het bij een langzame computer een paar seconden duren voor het antwoord op het scherm verschijnt. Als je er veel mee werkt kan dat heel lang lijken. Voor boekhouden is dit van minder belang. Capaciteit en snelheid wordt vaak met een code aangeduid. Zo is een 486 DX goed te gebruiken, hij heeft voldoende werk- en vast geheugen en is snel genoeg om je er niet aan te ergeren.

Bij tweedehands of verouderde computers kunnen capaciteit en snelheid te laag zijn, waarbij vooral de capaciteit van het werkgeheugen en harde schijf van groot belang is. Bovendien vragen nieuwe programma's ook steeds meer geheugen. Het kan heel vervelend uitpakken. Zo had ik een computer waar het boekhoudprogramma wel op de harde schijf paste, maar er 15.000 bytes te weinig waren op het werkgeheugen. Dat betekende dus een andere computer.

## Wat de accountant gebruikt

Een computer doet niets uit zichzelf. Als je hem aanzet zorgt het besturingsprogramma ervoor, dat er iets op het scherm verschijnt. Er zijn twee van die programma's; MS-DOS van Microsoft en het systeem met de muis van Apple. Bij de aanschaf van een computer moet je bij je

accountant vragen met welk systeem hij werkt. In bijna alle gevallen zal dat MS-DOS zijn.

De programmatuur die je gebruikt moet namelijk uitwisselbaar zijn met die van de accountant. Alle accountantskantoren hebben een computerprogramma voor hun kantoor. Daar zit altijd een stuk bij waar de klant mee kan werken. In dat geval kan de informatie op schijf aangeleverd worden. Die wordt dan gecontroleerd en na advies en overleg eventueel gecorrigeerd en weer op de eigen computer gezet. De boekhouding die in je computer zit is dan altijd zo als hij moet zijn en zó dat de accountant er mee kan werken.

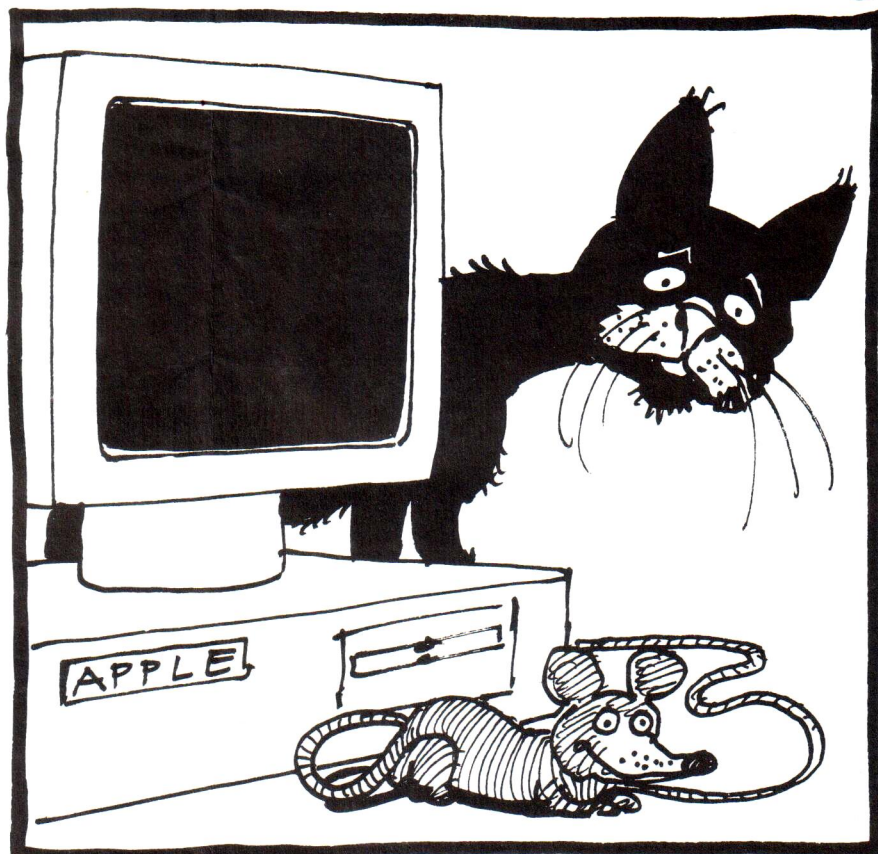
De dagelijkse boekhouding wordt gedaan met de eigen computer. Dat is in ieder geval de inkoop en verkoop, betalingen via kas, bank en giro, de BTW en het debiteuren en crediteuren verloop. Met deze gegevens maakt de accountant de grootboekrekeningen en de balans voor de belastingaangifte.

Bovenstaande onderdelen zijn een absoluut minimum. Er kunnen veel meer onderdelen van de boekhouding mee gedaan worden. Meestal is het een kwestie van een extra programma. Daarbij spelen interesse in de boekhouding, geld en nut een rol; het is niet altijd zinvol om alles zelf te doen.

## Gegevens invoeren

Om te beginnen met de boekhouding via de computer moeten er eerst een aantal gegevens ingevoerd worden. Zo moeten alle debiteuren en crediteuren met alle noodzakelijke gegevens ingetikt worden en hetzelfde geldt voor alle artikelen die verkocht worden. Ook moet er een rekeningschema opgesteld worden. Voor al deze zaken is overleg met de accountant van belang, vooral bij het rekening-schema. Hiermee worden de grootboek-rekeningen gemaakt, die weer gebruikt worden in de balans. Dit invoeren van de gegevens is vaak een vervelend werk. Het moet echter gebeuren en het moet zorgvuldig gedaan worden. Is het een keer gebeurd dan gaat de rest een stuk gemakkelijker, sneller en foutlozer.

Elke rekening die je krijgt valt in drie onderdelen uiteen; het tota-



le bedrag, de BTW en exclusief BTW. Dat laatste bedrag moet op een tegenrekening geboekt worden. Daarmee wordt bepaald waar het om gaat: is het een grondstof, dieselolie, reclame, een privé opname, enz, enz. In overleg met de accountant moet dat van alle voorkomende mogelijkheden vastgesteld worden. Er is een schema dat alle accountants gebruiken en de noodzakelijke onderdelen moeten eruit gehaald worden. Voor elk bedrijf zal dat iets verschillen. Er valt heel veel onder te verdelen. Zo is bij autokosten precies bij te houden wat aan welke auto uitgegeven wordt.

Hetzelfde geldt voor rekening die je uitschrijft. Ook hiervoor worden bepaalde onderdelen uit het rekeningschema gebruikt. Als het opstellen van een rekening-schema goed gebeurt kun je met een schijf met boekhoudgegevens naar de accountant die er snel een balans van kan maken. Aan het schema is ook de BTW te koppelen. Bij het invoeren van het schema is ook aan te geven welk BTW percentage bij welk artikel hoort, zodat het juiste BTW bedrag naar de tegenrekening BTW geboekt wordt. Voor elk onderdeel van het schema, bijvoorbeeld inkopen graan en onderverdeling rogge is ook

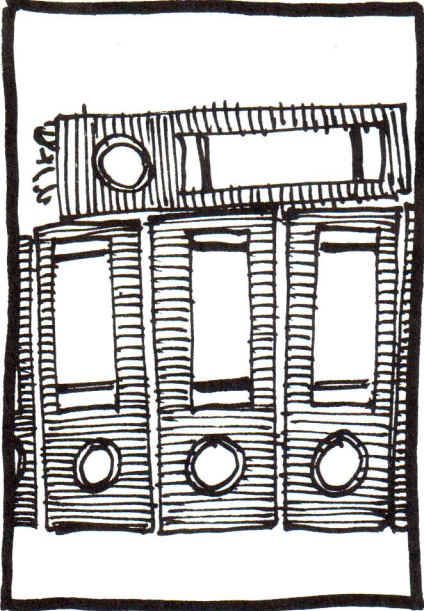
meteen te zien hoeveel er in een bepaald jaar gekocht of verkocht is.

## Rekeningen maken

Als er faktureringsprogramma bij zit kunnen rekeningen met behulp van de computer gemaakt worden. De kans op fouten is dan bijna nihil en de rekeningen staan meteen in het verkoopboek. Bij het maken tik je het nummer in van de debiteur en de gegevens die je over die debiteur ingevoerd hebt verschijnen op het scherm. Door hoeveelheden van elk artikelnummer in te voeren wordt de rekening opgemaakt. De BTW wordt uitgerekend en de rekening wordt al dan niet uitgedraaid door de printer. De computer heeft de rekening een nummer gegeven en als de rekening betaald wordt, is het aangeven van het rekeningnummer voldoende om te controleren of er voldoende betaald is en om de rekening van het verkoopboek naar het kas-, bank-, en giroboek over te schrijven.

Bij betaalde rekeningen gaat het ongeveer hetzelfde, alleen moeten die met de hand ingevoerd worden. Dit gebeurt aan de hand van de bank- en giro-afschriften. Deze worden per bank of giro afzonderlijk verwerkt op datum

van binnenkomst. Er wordt dan het begin- en eindsaldo gegeven en aan de hand van de rekeningen die ontvangen of betaald zijn wordt gecontroleerd of de bedragen kloppen. Je hebt dus meteen controle of er genoeg betaald is. Van elke debiteur en crediteur is te controleren welke rekeningen



er nog openstaan en hoe lang. Soms is het ook mogelijk een vergelijking met dezelfde periode van vorig jaar te maken.

## Telebankieren

Aan een computer-boekhoudprogramma is telebankieren te koppelen. Het contact via de bank of giro wordt gelegd via een modem, een soort zendstation dat gebruik maakt van het telefoonnet. In sommige programma's zit het in en als je dat dan koppelt met het telebankierprogramma van de bank, is de boekhouding nog sneller te doen en kunnen de bankkosten gedrukt worden. Sneller, omdat bij het betalen van de crediteuren deze al meteen weggeboekt zijn van het inkoopboek naar het bank- of giroboek. De debiteuren moeten vaak nog wel zelf ingevoerd worden aan de hand van de dagafschriften. Soms is dit ook via het modem te doen, maar dat is eigenlijk pas interessant voor de grotere bedrijven. Telebankieren drukt de bankkosten omdat er minder personeel aan te pas komt. Bij je bank is na te gaan of het zin heeft, dat hangt namelijk af van het aantal rekeningen.

Het opzetten van een boekhoud-

systeem zal in veel gevallen in overleg met een accountant gebeuren en ook het opstarten zal in samenwerking moeten gebeuren. Het is zonde van de tijd en kosten als er in het begin fouten gemaakt worden die toch weer hersteld moeten worden. Ik heb de afspraak met mijn accountant dat de eerste rekeningen samen ingevoerd worden, zodat van meet af aan de zaak goed gebeurt. Voor de accountant is het ook prettiger dat het materiaal waar hij de balans mee moet maken, volgens een bepaald systeem wordt aangeleverd.

## Twee praktijkboekhoudingen

**Om te kijken hoe het nu werkt ben ik bij twee molenaars gaan kijken, Hermus in Made, een van mijn granleveranciers en bij Pot in Kropswolde.**

Hermus gebruikt het boekhoudprogramma SEKUR van een programmeerbureau uit Made. Er zit een apart faktureringsprogramma bij. Ook hier moest in het begin alles eerst ingevoerd worden; klanten, artikelen, leve-

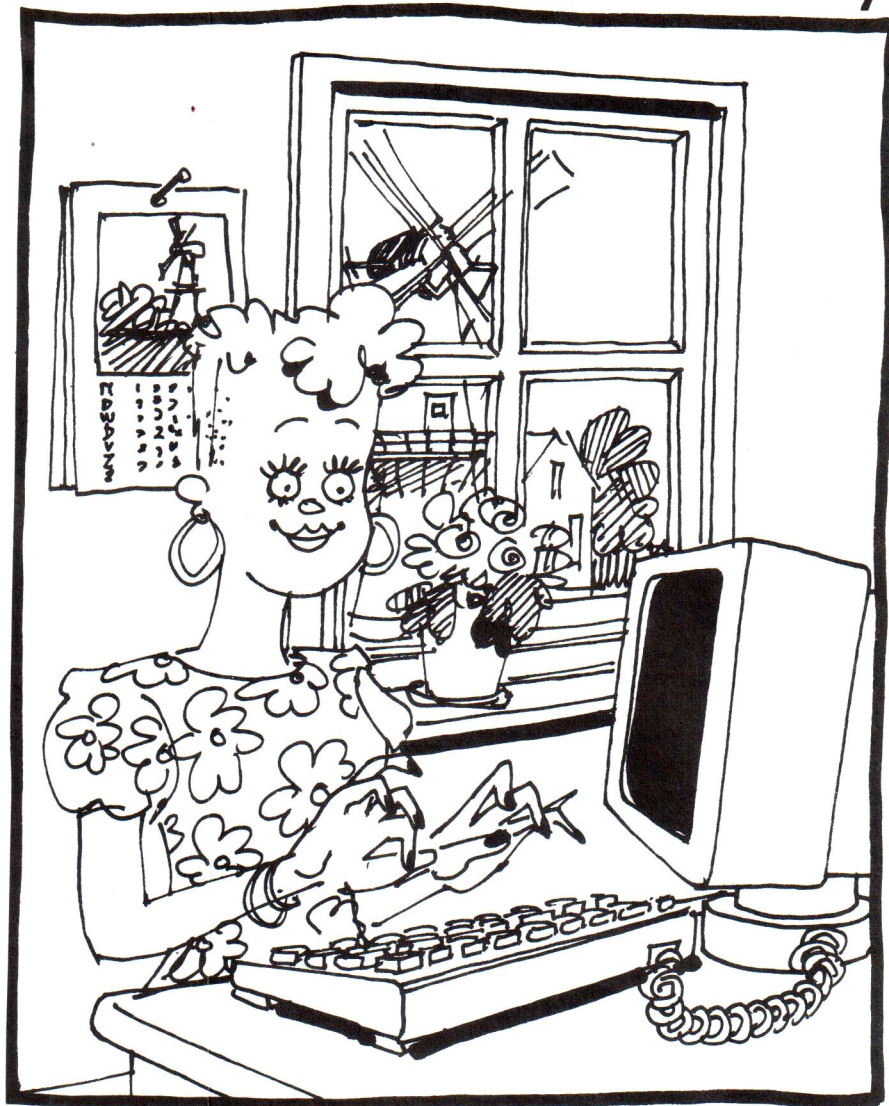
ranciers en het rekeningschema met daaraan de BTW percentages gekoppeld. Gezien de verscheidenheid van de artikelen zijn deze in artikelgroepen onderverdeeld. Er wordt bij Hermus afgeleverd via een bonnensysteem, de rekeningen worden nagestuurd. Een keer in de week worden deze bonnen ingevoerd. Dit gaat redelijk snel omdat men de artikel- en klantnummers na enige tijd uit zijn hoofd kent. Na het invoeren van het klantnummer en de hoeveelheid van elk artikel rekent de computer het eindbedrag uit. Dat is mogelijk omdat aan elk artikel een BTW percentage is gekoppeld. Er worden dan ook geen fouten meer gemaakt bij het optellen. Stan Hermus, die mij het systeem uitlegde, vond dat er grote voordelen zaten aan de computerboekhouding. Het eerste was de tijdwinst. Vroeger werden alle rekeningen met de telmachine uitgerekend en met de typemachine getikt. Dat kostte ongeveer 5 minuten per rekening en bij 125 rekeningen komt dat op 10 uur per maand. Nu worden alle rekeningen er in 5 minuten uitgedraaid en foutloos. Ook is er op elk moment een credi- en debiteurenoverzicht te maken, zodat bij elke betaling meteen is te zien wat er nog betaald moet worden. Ook het invullen van het BTW formulier is snel gebeurd; na een dag is



het al uitgerekend en opgestuurd. Stan Hermus vindt dat het hele reilen en zeilen van het bedrijf beter en sneller in de gaten gehouden kan worden. Er komt elke maand een winst- en kostenoverzicht, wat weer vergeleken wordt met dezelfde periode van vorig jaar. Ook is er een verkorte balans te maken op gezette tijden. Ze weten in Made konstant hoe het met hun bedrijf gaat.

## Sneller en zonder fouten

In het bedrijf van Jan Jaap Pot uit Kropswolde doet Thea Pot de boekhouding. Het boekhoudprogramma is EXACT 5.0. JUNIOR en omvat ook een factuurprogramma. Ook hier geldt dat er aan het begin veel informatie ingetikt moest worden, het debiteurenbestand en alle artikelen. Omdat Jan Jaap vier dagen per week bezorgt belt Thea de bakkers. Na het bellen worden de rekeningen gemaakt met behulp van debiteuren- en artikelnummer. Van elk artikel wordt de hoeveelheid opgegeven en de computer maakt de rekening die uitgeprint wordt op kettlingformulieren. De BTW wordt automatisch uitgerekend omdat in het rekeningschema aan elk artikel een BTW-code is toegevoegd. Als de rekening is opgemaakt vraagt de computer of het akkoord is. Bij ja wordt de rekening meteen doorgeschreven naar een grootboekpost, waar GZP heffing ook apart bijgehouden wordt. Het maken van de rekeningen gaat veel sneller en foutloos. Vóór die tijd gebeurde het met tel- en typemachine. Inkomende rekeningen worden via de computer ingevoerd en van nummer voorzien. De tegenrekeningen komen van het rekeningschema dat in overleg met de boekhouder is gemaakt. Het verwerken van rekeningen die betaald zijn gebeurt aan de hand van de bank- en giroafschriften. Bij bank of giro verschijnt dan het begin- en eindsaldo en de computer geeft het verschil aan. De rekening wordt uit het debiteuren- of crediteurenbestand opgeroepen en verwerkt. Aan het eind van elke maand wordt het Grootboek gemaakt en uitgedraaid om te controleren.



Aan het eind van het jaar wordt alles uitgedraaid, zodat er een pak papier ontstaat met alle relevante informatie. De hele boekhouding staat echter ook op diskettes en alles gaat naar de accountant. Met behulp van de diskettes wordt de balans en het jaarverslag gemaakt. Doordat de accountant met diskettes werkt is er een snelle verwerking van de jaarcijfers. Om er zeker van te zijn dat er in de loop van het jaar geen gegevens verloren gaan door een computerfout, wordt er een keer in de twee of drie dagen een back-up gemaakt. Het voordeel is hier ook weer de besparing in tijd en geld wat aan de boekhouding wordt besteed. In tijd omdat de rekeningen door de computer gemaakt en geprint worden en zonder fouten zijn. Er is een besparing in geld doordat de kosten van de accountant omlaag zijn gegaan.

Beide bedrijven zien voordelen in computerboekhouden. Het kost minder tijd, geld en ergernis

en er is een beter en sneller overzicht van de toestand van het bedrijf. Beide zien de boekhouding ook als iets dat moet gebeuren en liefst op een snelle en handige manier zonder dat er veel fouten worden gemaakt

**Elke molenaar zal voor zich zelf moeten overwegen of deze argumenten ook voor hem opgaan. Voor molenaars die twijfels aan het nut van computerboekhouden hebben, wordt geprobeerd om in het najaar een studiedag of -middag te organiseren, die antwoord zou moeten geven op twee vragen. De eerste is of het wel interessant is om er aan te beginnen, de tweede is wat is er allemaal mogelijk, haalt men alles uit het programma wat er in zit. Over deze studiedag, kosten en plaats komt nog nader bericht.**

Herman Schippers

# ROOSE

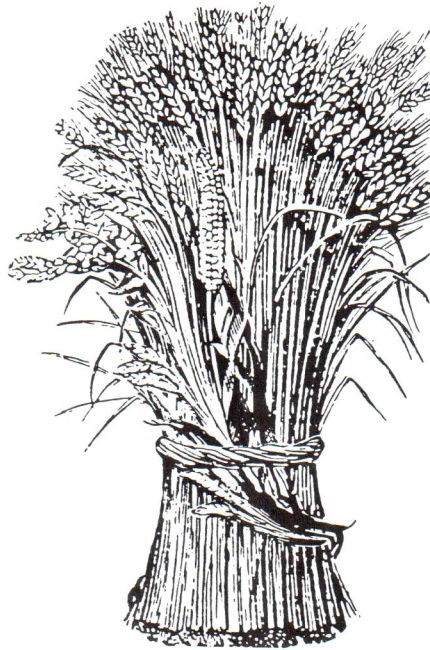
## BURGERLIJKE ONGEHOORZAAMHEID

Het Groningse actiecomité "How's life?" ziet enig perspectief. "Lokaal Kabaal", daar ging het mei jl. om. Honderd concerten in honderd willekeurige huiskamers moesten de aandacht vestigen op de ons welbekende nieuwe wet milieubeheer inzake geluidshinder. Bij strikte naleving van deze wet zou 80% van de hier aanwezige concertpodia hun deuren moeten sluiten. Eén curieus verschijnsel was in ieder geval het gevolg van deze actie, nl. "burgerlijke ongehoorzaamheid". Ditmaal niet in de vorm van autoradio's stelen, de criminelen of belastingontduikende middenstanders, maar lagere overheden die in verzet kwamen tegen de wetgeving van hogere overheden. En dat is nieuw!

"Wanneer wetgevende instanties het contact met de realiteit aan het verliezen zijn", daar gaat het allemaal om. Ik moest daar onlangs nog aan denken toen een bekende collega (u kent 'm ongetwijfeld) vertelde dat volgens de huidige ISO-kwaliteitszorgnormen wel tientallen kilo's

aan (zwaar) muizengif in onze molens zijn toegestaan, maar geen katten.

Het verlies aan realiteitsbesef bij wetgevende instanties rukt op. Eén aspect met betrekking tot kwaliteitszorgsystemen versus ons collectief belang mag hierbij duidelijk zijn, maar hoe zit dat met die beruchte wet milieubeheer inzake geluidshinder? U kunt natuurlijk uw recent aangeschafte fokwieken nog bijtijds vervangen door van Bussel of Dekkerstroomlijneuzen (die fluiten namelijk een stuk minder), maar wellicht is het beter om uw plaatselijke milieu-ambtenaar naar Gronings voorbeeld te bekeren, opdat, wanneer deze u op een goede dag komt vragen "How's life?", u naar tevredenheid kunt antwoorden "Fine, thanks!".



**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

Vele soorten hardhout o.a.

## AZIJNHOUT GROENHART POKHOUT

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

*Union Special*  
**Doboy**  
**FISCHBEIN**  
Service  
Onderdelen  
Garens  
Uw specialist voor zakken naaimachines  
**ROBERTPACK**  
ROBERTPACK / DENA

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