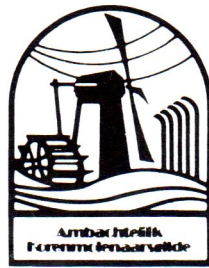


Van



Postbus 3086

3101 EB Schiedam

Haver Tot Gort

AMBACHTELIJK KORENMOENAARSGILDE

Oktober/november 1994 - nummer 119 - Verschijnt tweemaandelijks



Nieuwe tarwe,



'ouwe' Ter Voorde

In dit nummer van ons 'soms zinnige, soms onzinnige' blad (zie de uitkomsten van de september-enquête!) voeren twee onderwerpen de boventoon: de nieuwe tarwe en de 'ouwe' Ter

Voorde. Wat beide zaken verbindt is hun voortreffelijkheid.

Ir. Kelfkens van TNO-voeding kan melden, dat de tarwe van 1994 boven verwachting goed bakt. En Herman Schippers is wezen luisteren naar een man die langer dan je van een gewoon mens mag verwachten het molenaarsvak uitoefent. Jan ter Voorde wordt terecht in dit nummer in het zonnetje gezet als Nederlands oudste actieve mulder, die bovendien dóór wil gaan zolang hem dat gegund is. We hopen dat hij in die zin niet karig wordt bedeed.

Karig bedeed zijn ook de molenaars niet met de tarwe-oogst van '94. In kwalitatief opzicht ziet ir. Kelfkens voor de ambachtelijke molenaars geen problemen. Op de langere termijn blijft spelen, dat produktie van heel goede kwaliteiten op grote schaal niet te verwachten valt.

Een ander geluid laat Pandsel horen, die aan de heer Van de Gaag van graanhandel Trigo wat vragen heeft voorgelegd. De handelaar laat weten zijn vleugels uit te slaan naar heel Europa. En voor de molenaar kansen te zien in de zogeheten 'niche markets'.

Graanhandelaar Trigo Europa in Voor de ambachtelijke molenaar zijn er de 'niche markets'

De afgelopen jaren zijn in dit illustere blad vele woorden gewijd aan de teelt en de kwaliteit van tarwe. Nog niet eerder lieten we een graanhandelaar aan het woord. Met name om zijn plaats als leverancier van Duitse en Franse tarwes is een interview gehouden met de heer P. van de Gaag, directeur van Trigo B.V. in Roosendaal.

Wanneer is "Trigo" (Spaans voor tarwe) opgericht en wat zijn de activiteiten?

Graanhandel Trigo B.V. bestaat sinds 1966. Trigo heeft zich sinds de start beziggehouden met de handel en levering van tarwe aan de Nederlandse maalindustrie van klein tot groot. Tarwe is eigenlijk het enige artikel waar wij mee bezig zijn. Wij zijn van mening dat, wanneer je goede voorlichting wil geven aan je afnemers, je ook alles van het betreffende artikel moet weten. Uiteraard bestaat er een relatie tussen voertarwe, gerst en tarwe ten aanzien van de prijsstelling, maar als Trigo houden wij ons bezig met de handel in kwaliteitstarwe.

Van wie is "Trigo"?

Sinds 1990 behoort Trigo tot de Engelse groep Osborne Grain, één van de belangrijkste graanhandelaren in de U.K.

Kunt u iets vertellen over de ontwikkeling van Trigo?

Gedurende de afgelopen 25 jaar hebben zich gigantische veranderingen voorgedaan. Wij denken alleen maar aan de beginjaren van de Europese Gemeenschap tot de afspraken die nu gemaakt zijn in de GATT.

Wat is uw visie op de Europese graansituatie?

Waar Brussel de afgelopen jaren te maken had met grote overschotsituaties in de granen, werd

daar ook het beleid op afgestemd. Interventies op grote schaal tegen gegarandeerde prijzen en de overvloed aan granen binnen de Gemeenschap zorgde ervoor, dat het prijsniveau redelijk voorspelbaar was. Er was een laagste niveau bekend en afhankelijk van de oogsten kleine of grotere premies voor kwaliteit. Daar is eigenlijk van de ene op de andere dag een grote verandering in gekomen. De 'set aside' programma's, het opnemen van granen door de veevoederindustrie, hebben er in zeer korte tijd voor gezorgd, dat aan het einde van het lopende seizoen de voorraden op een niveau zullen komen van ca. 5 miljoen ton. Dat stelt dus niets meer voor. De prijzen bewegen zich dan ook flink boven interventieniveau en de interventieprijs als zodanig heeft geen enkele betekenis meer. Wij zijn van een min of meer beschermde situatie terechtgekomen in een vrije markt.

Werkt u alleen voor Nederlandse afnemers?

Daar waar wij allen te maken hebben met de regelingen uit Brussel voor alle landen aangesloten bij de Europese Unie, kunnen wij mededelen dat ons gezichtsveld zich niet meer beperkt tot Nederland. Wij verkopen tarwe naar afnemers in Nederland, België, United Kingdom en Ierland. We zijn bezig met het opbouwen van een afzetmarkt in de Zuid Europese landen t.w. Spanje, Portugal en Italië.

Wat betekent voor u het begrip "kwaliteitstarwe"?

Kwaliteitstarwe betekent voor ons dat, wanneer je met een afnemer hoe groot of hoe klein deze ook is een verplichting aangaat (om bijvoorbeeld tarwe te leveren met een maximaal hekto litergewicht, max. vochtgehalte,

max. bijmenging, min. proteïnegehalte, min. sedimentatiegehalte, min. valgetal) ervoor gezorgd wordt dat de afnemer ook krijgt wat hij gekocht heeft. En ook op het tijdstip dat de afnemer om de levering verzoekt.

Om het begrip kwaliteit te omschrijven is niet eenvoudig. Voor de ene afnemer welke bijvoorbeeld biscuitbloem aflevert is kwaliteit iets anders dan voor een afnemer die de bloem verkoopt aan de beschuitindustrie. Wij hebben de kennis in huis om iedereen die kwaliteit te leveren waar hij om vraagt.

Ziet u mogelijkheden voor de handel in kwaliteitstarwe in Nederland?

De graanhandel in Nederland die zich nog met tarwe, of beter gezegd kwaliteitstarwe, bezighoudt bestaat niet meer. Trigo is de enige die zich daar nog intensief mee bezighoudt en met succes.

Aan de afnemerskant hebben wij natuurlijk ook enorme veranderingen gezien. De concentratie in de maalindustrie is gigantisch. Wanneer wij de Nederlandse situatie onder de loep nemen zien wij, dat drie ondernemingen ruim 90 procent van de capaciteit in handen hebben: Meneba - Ranks - Koopmans. Voor ons is dat de afgelopen jaren de reden geweest om ons gezichtsveld te verruimen en als handelaar in kwaliteitstarwe te opereren op de Europese markt zoals boven aangehaald.

Ziet u mogelijkheden voor ambachtelijke molenaars?

Wij zien zeker kansen voor de ambachtelijke bedrijven, vooral waar het de 'niche markets' betreft. Wij zijn van mening dat uw bedrijven een goede aanvulling kunnen zijn op wat de maalindustrie levert als produktenpakket.

Enquête 1994

Stijging, daling, meer studie, minder onzin

Van de 45 molenaarsbedrijven die in september van het A.K.G. een enquêteformulier kregen toegestuurd heeft een groot deel ook de moeite genomen de gevraagde antwoorden te geven. De vragen die werden gesteld gaan in op trends en ontwikkelingen op de graan- en meelmarkt. Ook wilde het A.K.G. nog een paar andere dingen weten.

Op vraag 1 (In welke sector bemerkt u groeimogelijkheden) kwam 19x het antwoord 'Ambachtelijke bakkerij', 4x 'industriële bakkerij', 5x 'horeca', 6x 'particuliere verkoop', 1x 'slagerij' en 1x 'pannekoekhuizen'.

Daling van de omzet zag men 4x in de 'ambachtelijke bakkerij', 1x 'sluiting fabriek', 1x 'hoge prijzen'.

De particuliere verkoop wordt 14x 'stabiel' genoemd, 10x 'stijging omzet', 4x 'daling omzet'. Hoogste omzetgroei in de particuliere verkoop vertonen 'mixen' 7x, 'zaden' 2x, 'volkorenmeel' 10x, 'müsli' 4x, 'pannekoekmeel' 9x, 'Eko-producten', 9x.

Wat het meest de omzet bedreigt is 13x 'prijsconcurrentie', 4x 'milieu-eisen', 2x 'koopkrachtvermindering', 1x 'biotoop' en 1x 'kwaliteitseisen'. Kosten werknemers wordt 1x apart vermeld.

Welke investeringen men denkt te gaan doen in 1995: nieuwe

koppels stenen, transportmaatregelen, stofafzuiging en op het gebied van de kwaliteitszorg:



analyses in het laboratorium, publiciteit en Innomill.

Van Haver Tot Gort werd 19x goed beoordeeld, 4x matig en 2x slecht. Aanvullingen op de vraag waren: soms zinnig; gezellig blad, graag betere foto's; sterk verbeterd sinds invoering redactiecommissie; te oppervlakkig betreffende maaltechnieken; bespreking milieu-eisen niet erin; meer ingaan op milieu-eisen zoals stofafzuiging.

Er zijn ook wensen, opmerkingen en suggesties gekomen. Een bloemlezing: Minder vergaderen en onzin praten.

Meer studie en overleg over belangrijke zaken.

Meer studie met betrekking tot maalderij, apparatuur, maalstenen.

Waarom worden er nog meer vrijwilligers (molenaars) opgeleid? De spoeling is al zo dun.

Ervoor waken dat er geen aparte groepjes in de vereniging komen.

De licentie-overeenkomst moet niet tot verkeerde situaties aanleiding gaan geven. Graag op de vergaderingen weergave van de stand van zaken over dit onderwerp. Zo ook voor de cursus voor de korenmolenaar. Gezien enkele ervaringen is bezinning hard nodig.

Het A.K.G. moet nog meer aan de weg timmeren.

Er moet meer aan de weg getimmerd worden buiten het A.K.G. om.

Molenaars wijzen op de positieve invloed van een kwaliteitszorg systeem. Molenaars moeten hun afnemers kunnen laten zien, wat zij aan konstante kwaliteit doen.

Het regelmatig doen introduceren van nieuwe producten. Is er een mogelijkheid hier gezamenlijk iets aan te doen.

We hebben de indruk, dat er met scheve gezichten naar nieuwkomers gekeken wordt. Wij hebben niet de intentie collega's in de wielen te rijden. Er bestaat ook nog eerlijke concurrentie.

Bert v.d. Voet

U kunt niet voorbijgaan aan het feit, dat de kennis en up to date apparatuur bij de grote bedrijven (zoals uitstekend uitgeruste laboratoria, proefbakkerijen en voorlichtingsafdelingen voor de bakkerij) het u erg moeilijk maken. U moet zeker van uw zaak zijn. U moet voor 100% achter uw pro-

dukt staan. U moet daar ook alles vanaf weten, anders is het een strijd die niet gewonnen kan worden.

Tot slot: wat kunt u voor ons betekenen?

Trigo kan een rol van betekenis voor uw bedrijven hebben met

een eerlijke goede voorlichting over wat beschikbaar is in de markt aan diverse tarwesoorten, prijzen, enzovoort.

A. Pandsel

Jan ter Voorde 60 jaar in het vak

De eerste molen van de Ter Voordes, gebouwd in 1861, stond op de hei. Er waren slechts zeven boeren in de streek en er liepen zeven paadjes door de hei naar de molen in Radewijk. Omdat de molen aan drie kanten omgeven wordt door Duitsland, kwam heel veel werk daar vandaan. Het meeste was loongemaal en de rest handel in lijnmeel en raapkoeken. Veel arbeiders werkten in de oogsttijd in Duitsland en werden hanneke-maaiers genoemd. Jan ter Voorde's vader, Oude Jan, maalde boekweit en rogge. De boekweitbloem werd door mensen en varkens gegeten, de rogge gebroken en gebakken en aan de varkens gevoerd. Uit pure armoede werden de grote roggeboden ook door de mensen gegeten. Om het hoofd boven water te houden was er bij de molen een tijdlang een café (tot 1900) en bakkerij. Na de Eerste Wereldoorlog maakten de coöperaties een grote bloei door en werden een concurrent van de molen. Er werd daarom land gekocht om te boeren. Rond 1930 kwam er de handel in mengvoeders bij. De oliefabrieken zoals Delfia en Koudijs moesten van hun afvallen af en deze werden tot mengvoeders verwerkt.

In 1934 verloor Oude Jan door een ongeluk met de petroleummotor een deel van zijn vingers van de linkerhand. Het gebeurde een dag voor de grote vakantie, waarbij Jan over zou gaan van 3 naar 4 ULO. Het was midden in de crisistijd en iedereen was, zoals Jan ter Voorde zegt: 'zo arm als de mieren'. Jan moest dus van school en op de molen



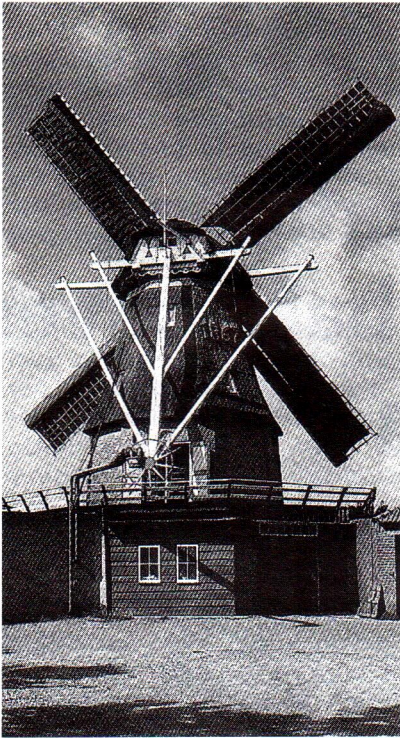
komen werken en helpen met melken. Jan was alleen op de molen en Oude Jan deed de boerderij, waarbij Jan bleef helpen met het melken.

Oom Hendrik

Jan had geen opleiding voor de molen, het maalvak leerde hij van oom Hendrik, die een paar weken per jaar kwam logeren. Het was rustig op de molen, 's

zomers was er bijna helemaal geen werk, 's winters werd er wat gemalen voor varkens. Zelf hadden ze ook twee varkens, een voor zichzelf en een om te verkopen. Het was dan ook nog midden in de crisistijd. Rond 1930 was het heel slecht en pas na 1936 begon het beter te gaan, gestimuleerd door de herbewapening van Duitsland. De Ter Voordes hadden een gemengd bedrijf; ze hielden een paar koeien en varkens, wat kippen en verbouwden zwarte haver en rogge; gerst was er in die tijd nog niet. Ook was er nog de kolenhandel, die voor een beetje extra inkomen zorgde. Met alle kleine beetje werd het hoofd boven water gehouden.

Doordat het rustig was op de molen ging Jan de handel in. Dat betekende, dat hij de boeren afgang om orders te bemachtigen die dan later bezorgd werden. De concurrenten waren Bruins, een veevoerhandelaar en de Coöperatie. De laatste was sterk opgekomen, maar na 1930 ontdekten de boeren dat er ook nadelen aan verbonden waren. Als je bij de Coöperatie om 5 over 6 kwam voor een zak voer dan was de zaak gesloten. Bij de Ter Voordes kon je bijna altijd terecht. Service was in die tijd ook al van levensbelang. Langzaam maar zeker werd de omzet in veevoer dan ook vergroot tot die zo'n tien ton per week bedroeg. Meestal waren het kleine klanten. Vijf of zes zakken betekende al een grote klant. Het was commissiehandel en deze bedroeg 20 cent op een zak voer van f 5,-. De firma Bruins bracht de bestelde zakken en een deel werd afgewogen in kleinere hoe-



veelheden. Het waren allemaal kleine boeren en lang niet van elk produkt namen ze 25 kilo per keer af. Het was voornamelijk mengvoer voor varkens, kippen en runderen. Er waren ook meer boeren bij gekomen door de ontginning van de heide. Begin jaren '30 werd daarmee begonnen en het werd mogelijk gemaakt door de kunstmest. Heide en weiland werd omgezet in

men werd dat wel eens een probleem wie de bonnen kreeg. Het enige dat nog ging was paardevoer voor de legerpaarden.

Jan is van de lichte 1937 en was dus 20 jaar toen hij in dienst moest. Bij het uitbreken van de oorlog was hij op de Grebbeberg gelegerd en na de overgave werd hij als krijgsgevangene naar Duitsland gevoerd. Drie weken later behaagde het de Führer om ze vrij te laten omdat het Ariërs waren. Jan was toen nog niet getrouwd en zijn latere vrouw heeft toen flink in de rats gezeten.

In de oorlog werd er wat clandestien gemalen. Dat werd echter alleen maar minder. Omdat het ontgonnen land geen kunstmest meer kreeg, veranderde het langzaam weer in heide. Bij graan ging het iets langer goed omdat de stalmest daarvoor gebruikt werd. De opbrengsten waren echter zeer laag en de mensen mochten maar 25 kilo per gezinslid houden. Er was dus weinig inkomen en er was ook niets te koop. Jan ter Voorde noemt het: 'pure armoede', en spreekt spottend over: 'die goede oude tijd die niemand meer terug wil'. Men werd wel zeer inventief. Bezems werden van heide gemaakt en suikerbieten

werden gekookt om stroop te krijgen. Na de oorlog heeft de tijd van schaarste nog lang geduurd, veel materiaal was er niet en men moest er meestal lang op wachten. Voor het huis dat ze in 1957 bouwden waren de dakpannen er voordat de stenen om de muren te metselen er waren.

Niets dan ellende

Midden jaren '60 en de 70-jaren kwam de intensieve veehouderij op met loonmesten. Het mengvoer kwam van Bruins, Sluis, Zwaardemaker en Koudijs. Later zijn al deze fabrieken overgenomen door Meneba. Zelf hebben de Ter Voorde's ook in de varkensmestery gezeten. Maar dat was niets dan ellende en ze zijn er dan ook snel mee opgehouden. Er werd daarna nog wel gemalen voor eigen varkens, hoewel het goedkoper was om het voer te kopen. Het werd gedaan om de molen tenminste nog af en toe te laten draaien.

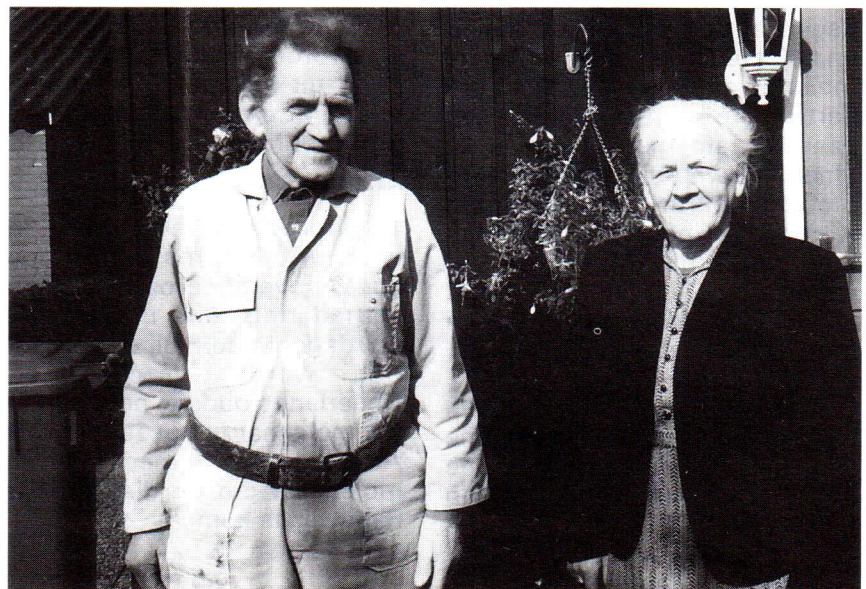
In 1975-'76 begon het tarwe malen voor de bakkers. Molen De Vrijheid begon er mee, omdat de bakkers er om vroegen. Frans Gunnewick en Henk Bokkes kwamen bij Jan Ter Voorde om samen te werken. Jan en een aantal andere molenaars waren

Nederlands oudste aktieve molenaar gaat door zolang het hem gegund wordt...

akkerland voor koolzaad en graan.

Paardevoer

Dat alles duurde tot de mobilisatie van 1939, daarna ging alles op de bon. De beheerder of bureauhouder van de Boerenorganisatie gaf aan de boeren bonnen voor afgepaste hoeveelheden voer. Hetzelfde gold voor de kolenhandel. Iedereen kreeg een bepaalde hoeveelheid steenkool toegewezen. Ter Voorde, Bruins en de Coöperatie moesten dan de bonnen van hun klanten ophalen en konden daarmee het voer ophalen en afleveren. Vooral bij boeren die van alle drie handelaren hadden afgeno-



daar voor en dat was het begin van het Ambachtelijk Korenmolenaars Gilde. Hierna ging het heel snel. Jan ging de bakkers in Twente af en mevrouw Ter Voorde bezorgde het meel. Een bakker in Nijverdal raadde Jan aan om het bezorgen uit te besteden aan een handelaar. Holland Meelhandel uit Vriezenveen verkocht molenmeel uit Peize en meel van Wessanen. Dat contract liep net in die tijd af en Klaas Holland begon voor zichzelf met de verkoop van Duitse bloem. Het volkorenmeel, de geplette en gebroken tarwe nam hij van de molen. Een andere handelaar, Jan Zonneman uit Assen, had ook molenmeel van Piet Koning uit Peize. Deze was bakker-molenaar met het idee dat hij alleen voor zijn eigen bakkerij zou malen. Omdat Zonneman meer wilde afnemen dan Piet Koning kon leveren ging ook deze omzet naar Ter Voorde. In de bloeiperiode, die tot ongeveer 1988 duurde, werd er 20 tot 30 ton per week omgezet. In die tijd hielp ook mevrouw Ter Voorde mee in het bedrijf en ze was populair bij de klanten, ze zagen haar soms liever dan Jan.

Zes dagen per week

Om het werk aan te kunnen heeft Jan hulp gekregen van zijn schoonzoon, Johan Nijeboer die de handel met de boeren, de boerderij en de boekhouding verzorgt. Bulkverkoop aan de boeren wordt rechtstreeks afgeleverd, het zakgoed gaat via de molen. Zoals bij veel bedrijven werkt ook Jo Nijeboer-ter Voorde mee. Jan zit nog steeds zes dagen in de week op de molen en helpt iedereen die meel op de molen komt halen, of het nu om particuliere klanten gaat die een paar kilo afnemen of om grote afnemers waarbij de vrachtauto met de heftruck geladen moet worden. Hij heeft op de molen hulp van Tonny Moes, die vier dagen op "De Windlust" werkt en de vijfde dag op zijn eigen molen "De Leeuw" in Lettele.

Ook al is hij nu 77, stilzitten kan hij niet en op mijn vraag hoe lang hij nog molenaar denkt te blijven, antwoordt hij: 'zolang het me gegund wordt'.

Iedereen die Jan ter Voorde en

Tarwe 1994.

Schotvrij, matig in eiwit, maar bakt boven verwachting

De nieuwe oogst is al weer geruime tijd binnen en u zult zelf vast al enige ervaring met de verwerking hebben opgedaan. Daaraan kunt u onze ervaringen toevoegen. TNO onderzoekt in opdracht van het Nederlands Graan-Centrum de kwaliteit van de nieuwe tarwe-oogst. Alleen tarwe? Ja, alleen tarwe. Voor de andere gewassen bestaat te weinig commerciële belangstelling, behalve dan brouwerst, maar dat is een heel ander verhaal.

Toch wil ik ook iets over **rogge** melden. Ongetwijfeld is er veel goede rogge verkrijgbaar, want de rogge kon schotvrij geoogst worden. Maar pas wel op met de rogge! In veel partijen kan moederkoren aangetroffen worden. Dit is een schimmelaantasting die het uiterlijk van de korrel verandert in grote, zwarte muizekeutels. Moederkoren is zwaar giftig en moet zorgvuldig gemeden worden. Het is slechts moeizaam uit het graan te reinigen. Vooral in produkten met hele of grof gebroken korrels kan de

zijn vrouw met het 60-jarig jubileum wil feliciteren kan dat doen op 16 november, op de najaarsvergadering die in Radewijk wordt gehouden. Bij de vergadering wordt vanzelfsprekend Nederlands oudste, nog werkende, molenaar in het zonnetje gezet. Een reden te meer voor alle molenaars om op die dag naar Radewijk te komen.

Herman Schippers

concentratie van de gifstoffen plaatselijk zijn van verdunning en loopt men minder risico. Gezien de beperkte mogelijkheden voor reiniging bij de meeste ambachtelijke molenaars, geldt slechts één advies. **Koop slechts rogge waarvan u 100% zeker bent dat die vrij is van moederkoren.**

Ook in tarwe komt de moederkoren (sporadisch) voor dit jaar. Overigens kan het optreden van moederkoren grotendeels voorkomen worden door gebruik te maken van goedgekeurd en ontsmet zaaizaad. Mocht u in de gelegenheid zijn de leverancier van uw tarwe of rogge hier op te wijzen, laat dat dan niet na.

De tarwekwaliteit

Elk jaar (sinds 1990) wordt de oogst van de tarwe aan een onderzoek onderworpen door TNO. In het onderzoek wordt zowel de bulk aan (helaas) laagwaardige tarwe, maar ook het aanbod aan redelijke tot zeer goede baktarwes beoordeeld. Van dit onderzoek zal de ambachtelijke molenaar vrijwel alleen geïnteresseerd zijn in de zeer goede baktarwes. Met deze tarwes kan de molenaar een produkt leveren, waarvan zonder al teveel toevoegingen het molenbrood door de lokale bakker gebakken kan worden. Deze tarwe komt in het onderzoek evenwel niet veel voor. Wel kan de molenaar van de meer algemene resultaten gebruik maken en er zijn voordeel mee doen.

De tarwe was dit jaar schotvrij en

had een matig eiwitgehalte van 12,1%. Dit eiwitgehalte kan tussen partijen tarwe evenwel sterk verschillen. De kwaliteit is over het algemeen erg goed en het is dus de vraag of een erg hoog eiwitgehalte noodzakelijk is. De tarwe bakt dit jaar boven verwachting en de degen zijn stevig.

De watertoevoeging bij de deegbereiding is dit jaar opvallend laag volgens de meetinstrumenten. De bakker zal, gezien de grotere stevigheid van de degen, echter vanzelf meer water toevoegen. Deze conclusies zullen ook opgaan voor de zeer goede tarwes, hoewel wij die niet uitgebreid onderzocht hebben (te gering aanbod).

Van de zomertarwerassen vallen Minaret en Baldus dit jaar tegen. De zomertarwe Arcade, sporadisch verbouwd, komt wel goed uit de bus. De kwaliteitstarwe Hereward is, naast de zomertarwe, de enige baktarwe die op redelijke schaal verbouwd wordt. De kwaliteit hiervan is zondermeer goed. Voorts zal men in Nederland met name Vivant en Ritmo aantreffen, voor de ambachtelijke molenaar onbruikbaar.



Nieuwe rassen

Naast het onderzoek aan de nieuwe oogst, worden ook elk jaar de nieuwe rassen op kwaliteit beoordeeld. Hiervan staan de baktarwes samengevat in tabel 1.

Met name het ras Arnaut kan voor de ambachtelijke molenaar interessant worden. Het is momenteel nog in onderzoek.

Landbouwkundig is het geen goed ras en zal dus niet op grote schaal verbouwd gaan worden. Kwalitatief ziet het er evenwel zeer goed uit (niveau Urban, Rektor, etc.) en lijkt zeker bruikbaar voor de ambachtelijke molenaar. Verder, zoals u ziet weinig nieuws onder de zon. Toronto is een redelijke baktarwe, vergelijkbaar met Herzog. De overige kent u mogelijk al van eerdere besprekingen.

We mogen concluderen dat voor de ambachtelijke molenaar de oogst van 1994 weinig problemen in kwalitatief opzicht zal opleveren. Naar de toekomst toe blijft het beeld onveranderd. Wie zich op eenvoudige wijze van goede baktarwe wil voorzien, doet er goed aan afspraken te maken met lokale boeren. Productie van zeer goede kwaliteiten op grote schaal is ook in de nabije toekomst niet te verwachten. Wel mag men verwachten dat, door de vermindering van de landbouwsubsidies, er een groter onderscheid naar prijs en kwaliteit gemaakt zal worden.

Ir. M. Kelfkens
TNO Voeding

Tabel 1. Waarderingscijfers baktarwerassen volgens rassenlijst (zomertarwe onderstreept).

ras	korrelhardheid	deegkwaliteit	broodkwaliteit	maalkwaliteit
Arnaut 1)	hard	7,5	9	8
<u>Baldus</u>	hard	9	7,5	7
<u>Minaret</u>	zacht	8	7	7
Hereward	hard	7,5	8	8
Genesis	hard	7,5	7	6
Trawler	hard	7	8	6
Herzog	hard	6	8	8
Toronto	hard	6,5	8	8
Ritmo	hard	6	7	7

1) Nog in onderzoek.

ROOSE

Flour power

Ik droomde dat ik een computer had. Niet zo maar eentje, nee, ik deed er alles mee: boekhouden, facturering, procesbesturing. En het waaide en het waaide...

Sinds kort deed ik er ook bestellingen mee. Of beter: dat deden mijn bakkers. Omdat ik op het interactieve net was aangesloten konden zij thans zèlf bepalen wàt, en in welke percentages, zich in mijn meer dan vijftig molenspecialiteiten moest bevinden. Samen E-mailden we er lekker op los, hetgeen incidenteel wel eens een over-enthousiaste reactie losmaakte, maar ach... ("Ja, ja, hou nou maar op! Nee, da's nou Roose, het houdt nooit op!". En het waaide en het waaide...

Ik werd ontdekt in Duitsland. In alle nuchterheid concludeerde ik dat dit ook onvermijdelijk was. Mijn klantgerichte up-to-date marketing, mijn kwaliteit, gecombineerd met mijn in bedrijf zijnde windkorenmolen (van het soort dat in Duitsland op de vingers van één hand te tellen is) zorgden ervoor dat mijn paneuropese aanpak slechts op logica berustte. Wat ik overigens wèl in mijn nieuwe afzetgebied had geleerd, was dat men erg veel waarde hechtte aan (veel) persoonlijke titels. En zo wenste ik

bij het overschrijden van de oostgrens - uitsluitend nog aangesproken te worden met Diplom Kaufmann Gelernter Müller und Mühlenbaumeister Roose. En het waaide en het waaide...

Nu moest ik natuurlijk een merknaam deponeren. Op een avond, al zappend langs kanalen, wist ik het plots bij het zien van de zorgelijk ogende OMOpowerman. Nog diezelfde week werd mijn merknaam op feestelijke wijze onthuld tijdens een exportparty van de Kamer van Koophandel door een hooggeplaatst persoon uit het bedrijfsleven (wiens naam mij helaas door alle champagne alweer ontschoten is): "FLOUR POWER", ja dat was het helemaal. Dat was Engels (dus per definitie goed in deze moderne tijd), "flour" betekende meel (heel toepasselijk), maar ook in segmenten deed mijn merknaam het uitstekend: "Fl." stond voor de nieuwe zakelijkheid, "our" gaf een zeker gemeenschapsgevoel aan en qua uitspraak was mijn merknaam exact gelijk aan een bekend jaren '60 fenomeen. En zo verbeterde ik de wereld. Toen ik wakker werd waaide het niet. Bovenstaande column kunt u derhalve weer vergeten.

ROOSE



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
Doboy
FISCHBEIN®

- ✓ Service
- ✓ Onderdelen
- ✓ Garens

Uw specialist voor zakken naaimachines

ROBERTPACK / DENA

ROBERTPACK

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