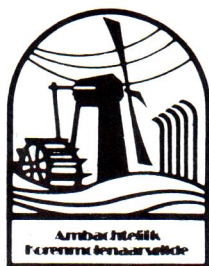


Van



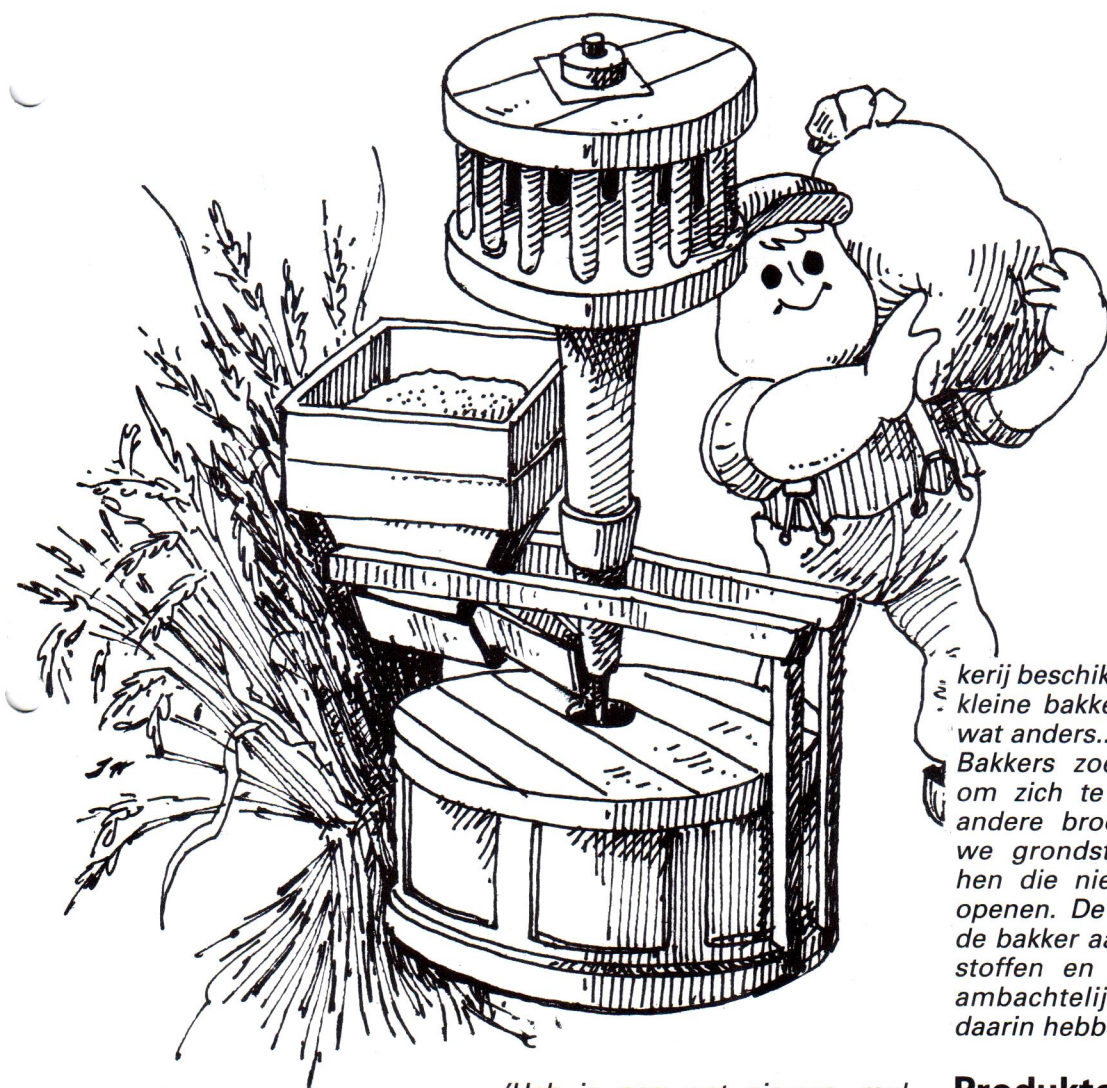
Postbus 3086
3101 EB Schiedam

Haver Tot Gort

AMBACHTELIJK KORENMOLENAARSGILDE

Maart 1995 - nummer 121 - Verschijnt tweemaandelijks

ISSN 1380-8966



kerij beschikbaar. Alleen, voor de kleine bakker is de inkoopsprijs wat anders...

Bakkers zoeken mogelijkheden om zich te onderscheiden van andere broodaanbieders. Nieuwe grondstoffen kunnen voor hen die nieuwe mogelijkheden openen. De vraag is: hoe komt de bakker aan exclusieve grondstoffen en welke rol kan een ambachtelijk korenmolenaar daarin hebben?

Molenaar,

heb je

nog wat nieuws?

'Heb je nog wat nieuws, mulder?' is een vraag die me nogal eens wordt gesteld door brood- en banketbakkers. Gewoon meel en gewone bloem is er immers genoeg in Europa. En als een industriële molen met iets nieuws komt is het praktisch 'hapklaar' en bovendien voor elk bedrijf, groot en klein, in de bak-

Produktontwikkeling

Hierboven zijn al enkele argumenten aangegeven waarom produktontwikkeling voor een bakker belangrijk is of kan worden. Is het dan ook voor een ambachtelijk molenaar belangrijk om aan produktontwikkeling te doen?

Aangezien de bakkers onze voor-

*Aandacht voor
produktvernieuwing
geen
overbodige luxe*

naamste afnemers vormen is het belangrijk mee te gaan in hun ontwikkeling, teneinde omzet en marktaandeel vast te kunnen houden. De ontwikkelingen in de hele voedingsmarkt zijn sterk: wat nu een onbekend produkt of ingrediënt is kan over vijf jaar een voornaam volksvoedsel zijn.

Laat ik een voorbeeld geven uit de praktijk van de bakkerij.

Ongeveer vijftien jaar geleden ontstond een snelgroeiende markt voor een grof volkorenbrood met stukjes - en zelfs hele - tarwekorrel erin. Grof gebroken tarwe, aanvankelijk niet eens op onder- of blauwmeel afgezeefd, was het produkt dat de molenaar er de bakker voor aanbood.

Welke tarwe gebruikte de molenaar daarvoor? Dat maakte niets uit, zolang het maar niet te fijn was en gelijkmatig van korrelgrootte. Onderzoek in het Duitse Detmold wees uit dat voor grof gegraneerde volkoren tarwe-meelprodukten de zachte tarwerassen bij gelijke kwaliteit betere brood- en deegeigenschappen vertoonden dan harde tarwerassen.

Daar haakte de maalindustrie snel op in, terwijl de consument de bakkers dwong iets aan de 'keiharde pitjes' in het brood te doen.

Molenaars die deze ontwikkeling niet volgden zagen hun omzet kelderen. Die ging naar een collega of naar de industrie. De laatste jaren lijkt de consument hoe langer hoe meer terug te komen van het heel grove brood en te kiezen voor brood met een fijnere structuur. Aan de ontwikkeling zal zeker ook de vergrijzing van de bevolking het hare bijdragen. Om kort te gaan, voortdurende aandacht voor produktvernieuwing en produktontwikkeling is misschien geen overbodige luxe.

A. Pandsel

Molenaar, heb je

Nieuwe produkten vinden als



Produktontwikkeling is iets anders dan procesontwikkeling, hoewel dat laatste vaak nieuwe mogelijkheden opent voor produktontwikkeling. Zo biedt het plaatsen van een meelmengketel om in te malen ook mogelijkheden voor meergranen-meelsoorten. Technische voorzieningen leiden niet automatisch tot goede produkten. Daarvoor zijn de grondstoffen - en eigenlijk de produktkennis! - de eerste voorwaarde.

Een molenaar is van oorsprong een loonmaler: grondstoffkennis speelde van huis uit slechts een rol bij de volgorde van malen, steenkeuze en opstelling van de stenen, scherpsels en dergelijke dingen. Kwaliteit was maalkwaliteit; vochtgehalte, zuiverheid, bakaard enzovoort, speelden geen enkele rol. Daarin is de afgelopen 125 jaar geweldig veel veranderd.

Nadenkend over de plaats van grondstoffen bij produktontwikkeling ligt de basis in een goede beheersing van de kwali-

teitsparameters van bestaande produkten.

Nieuwe produkten vinden als regel hun basis in bestaande produkten. Door anders te malen ontstaat een andere meelstructuur en misschien een andere kruimstructuur in het brood. Maar ook de deegeigenschappen veranderen en is dat wel gunstig? Moet er voor dat anders gemalen meel wellicht andere tarwe worden gekozen, tarwe met sterkere gluten of juist minder sterke gluten of met een hardere korrel?

Bij de wens naar een meergranenprodukt komen deze vragen in veelvoud naar voren. Wordt gedacht aan een variatie op een bestaand (fabrieks-)produkt, dan wordt als het ware meegelift op de al bestaande samenstelling. Er kleven echter risico's aan het wijzigen daarvan, want smaken en verwerkingseigenschappen steunen juist vaak op die uitgebalanceerde samenstelling.

Een geheel origineel enkelvou-

nog wat nieuws?

regel hun basis in bestaande

MARKT

dig meel op de markt brengen lijkt nauwelijks meer mogelijk. Alle denkbare voedingsgranen en peulvruchten die vermalen kunnen worden zijn al uitgeprobeerd en gecommmercialiseerd. Het aantal mogelijkheden is, gelet op de Nederlandse smaak, tamelijk beperkt.

Heel anders is het met meervoudige produkten. Met tarwe, in welke vorm dan ook, als basis en bijmenging van al of niet reeds bewerkte andere voedingsgranen en eventueel als finishing touch kleine toevoegingen van hoogwaardige ingrediënten, is een bijkans oneindig aantal variaties denkbaar. Produktontwikkeling zou kunnen beginnen met... een kookboek.

Proefbakken: handen op de rug!

In zekere zin produceren molenaars een halffabriek: gebakken is ons produkt pas af. Daarmee is meteen de vinger gelegd op één van de verraderlijkste valkuilen in ons vak, want **pas het gebakken brood laat zien wat het meel waard is!** Dat wil zeggen: in zijn pure vorm, want het is ook weer de bakker die van het beste meel misbak-sels weet te maken.

En daarmee zijn de kracht en de zwakte van proefbakken genoemd. Als instrument voor produktontwikkeling is proefbakken echter onmisbaar en dus zal er goed moeten worden nagedacht over het juiste gebruik ervan. Hoofdzaak is: hoe is het meel? En niet: hoe kan een (steengoeie) bakker er nog iets van maken?

Proefbakken in zijn elementaire vorm is van meel of bloem brood bakken onder gestandaardiseerde omstandigheden. Daarbij wordt getracht de menselijke invloed zo minimaal mogelijk te doen zijn, want anders test je misschien meer de bakker dan het meel.

De praktijktest

Afhankelijk van de uitkomst van de eerste toetsing in **Stap één**, is er wel of geen praktijktest. In het geval dat er een variatie op een bestaand produkt wordt nagestreefd, vormt de bereidingswijze van dat bestaande produkt een prima praktijktest voor de variatie. Als er sprake is van een

geheel nieuw idee - of bij het zoeken ernaar - kan een broodmachine of 'automatische broodbakker' goede diensten bewijzen.

Om een indruk te krijgen hoe verschillende ingrediënten, grondstoffen en wat al niet meer, op elkaar inwerken qua smaak, geur, kleur en volume, is de machine goed te gebruiken. Is zo'n oriënterende fase groten-

Stappenplan produktontwikkeling

Stap één: het idee

- 1e Toetsing: – origineel
 - variatie op iets bestaands
 - bestaand
- 2e Toetsing: – is er een markt voor
 - hoe groot is die markt
- 3e Toetsing: – welke eisen stel je aan het eindprodukt
 - a) algemene eisen
 - b) specifieke eisen
 - hoe beheers je dat?

Stap twee: de test

- Regel A: maalproeven, deeg- en bakonderzoek op laboschaal
- Regel B: deeg- en bakonderzoek op praktijkschaal
- Regel C: systematisch onderzoek door testen bij de bakkers (A en B) en terugkoppeling op grond van de criteria uit Stap Een.

Stap drie: introductie

- a) Produktietechnische aspecten
- b) Marketingplan
- c) Tijdpad

MALEN IN

deels afgerond, dan is en pas-sant ook wat zicht ontstaan op deeigenschappen, wateropname en eventueel benodigde hulpgrondstoffen. Met die informatie kan een bevriende proefbakker een eerste praktijktest doen.

In een later stadium en afhankelijk van het gewenste broodtype zou voor een objectieve beoordeling de Molenbroodbakproef van het Kwaliteitscentrum kunnen worden ingeschakeld, of in een broodkeuring kunnen worden geparticipeerd.

Nogal wat nieuwe produkten floppen omdat op de feitelijke produktontwikkeling een datumclaim ligt. Overhaast een niet geheel uit-ontwikkeld artikel introduceren lukt maar zelden.

Tenslotte: het is stimulerend en motiverend om de puntjes op de i te zetten in samenwerking met enkele bakkers/afnemers en zo te trachten een zo goed mogelijk aan de markt aangepast produkt te presenteren.

Vijf procent lukt

In de totale voedingssector vinden aan de lopende band nieuwe introducties plaats. Minder dan vijf procent is succesvol, hetgeen wil zeggen dat het na een jaar een vast artikel is geworden. Een grote hoeveelheid tijd, geld, energie en middelen gaat zo jaarlijks verloren. Het onberekenbare en irrationele gedrag van 'de consument' is daar voor een belangrijk gedeelte debet aan. Introducties mislukken echter ook omdat het produkt bijvoorbeeld fouten vertoont (Omo Power!), de positionering verkeerd is (bejaarden eten nauwelijks snacks), een concurrerend produkt een betere winstmarge aan de detaillist biedt, het seizoen of de weersomstandigheden tegen zitten, enzovoorts. Een grote kennis van de lokale consumptiemarkt zoals bakkers die hebben kan een doorslaggevende factor zijn voor het al of niet met succes introduceren van een nieuwe meel- annex broodsoort. Een mislukte introductie is evenwel zelden zonder positieve kanten, want het proces van produktontwikkeling heeft nieuwe kennis opgeleverd. (Is dat trouwens vastgelegd?) Het imago is verbeterd en de goodwill bij de directe afnemers is toegenomen.

Soms kan een herintroductie op een gunstiger tijdstip, of met een andere prijsstelling of andere positionering, wél vruchten afwerpen. Een objectieve evaluatie van een mislukking kan zeer nuttig zijn en ook ontvuchtend.

Ook nuttig voor de toekomst

Waarschijnlijk is er binnen het Ambachtelijk Korenmolenaars-gilde geen molen te vinden waar slechts één soort meel wordt geproduceerd. Alle molenaars hebben een breder assortiment en sommige ook een dieper. In dat geval worden er van een meelsoort, bijvoorbeeld: geplette tarwe, meerdere variaties gemaakt, zoals grof, middel en fijn. De behoefte aan een goede benutting van de aanwezige tijd en maalcapaciteit vormt een stimulans tot produktontwikkeling. Zit de molen of de week vol werk, dan bestaat de neiging produktontwikkeling als niet langer noodzakelijk of zelfs ongewenst te beschouwen. In dat laatste geval wordt dat gemotiveerd door de grote werkdruk. Een goede produktontwikkeling en assortimentsopbouw zijn geweldig belangrijk voor de continuïteit en uiteindelijk voor de verkoopbaarheid en ook de opvolgingsmogelijkheden.

Het zoveelste molenwiel

Het kan dan ook heel nuttig zijn kennis te nemen en te houden van het assortiment van collegamolenaars, met name van buiten de eigen regio en in andere markten. Waarom veel tijd, geld en energie steken in produktontwikkeling, wanneer ideeën, halfabrikaten of ook kant-en-klare produkten van een collegamolenaar te betrekken zijn? Het bespaart de uitvinding van een zoveelste molenwiel, maar ja, die collega wil ook nog iets verdienen, nietwaar?

Aan de andere kant kan produktontwikkeling veel meer en veel eerder rendement opleveren wanneer afzet ook buiten de eigen markt mogelijk wordt.

A. Pandsel

Een grafreliëf in de tombe van Ti, een farao van de zogenoemde Oude Dynastie die afliep ca. 2500 voor Christus, heeft de archeologen doen geloven, dat de Egyptenaren een primitieve vorm van hoogmalen kenden. Op het reliëf zijn namelijk 17 of 18 'maaleenheden' van wrijfstenen in serie geplaatst. Ze geven optimisten te denken, dat die antieke molenaars op deze manier tot een steeds fijnere uitmaling konden komen.

Die interpretatie is te veel van het goede. Als er in de klassieke periode toch wel wat is bijgedragen aan de kunst van het malen, wat van die bijdrage is overgeleverd aan de Middeleeuwen is nog altijd erg schamel vanuit ons gezichtspunt.

In de eeuwen die zo bepalend zijn geweest voor onze westerse cultuur, de klassieke tijd van Athene, kende men twee werktuigen voor het bewerken van graan: de vijzel en de wrijfsteen. De vijzel diende voor het pellen van pelgranen zoals gerst, emmer en gierst, en verder voor het breken van de korrels in meer of minder grote delen, die gebruikt werden om ermee te koken en vaak genoeg ook te bakken. De wrijfsteen - een zadelvormig maalblok, waar met een losse steen overheen werd gewreven - diende voor de produktie van 'fijn' meel.

Geen ons per uur

Met dit soort wrijfstenen zijn proeven gedaan. Het produkt dat men verkreeg was zeer weinig 'fijn'. In feite kon niet meer dan 3% van het gemalene worden betiteld als 'meel' in onze moderne zin. Niettegenstaande de grofheid van het maalresultaat was de hoeveelheid die in een uur bewerkt kon worden bijzonder gering: tussen de 54,4 en 84,5 gram tarwe, afhankelijk van het proces. Anthropologen hebben vaker opgemerkt dat malen met de wrijfsteen uiterst langzaam gaat. In de Soedan zag iemand

DE OUDHEID (II)

een keer een vrouw die van 's morgens tot 's avonds in touw was met haar wrijfsteen om acht personen aan het eten te houden.

Zelfs als het mogelijk was geweest dat de mensen, die aangewezen waren op de wrijfsteen als enig maalwerktuig, al hun tijd konden besteden aan het malen, dan nog zouden ze nooit een produkt zo fijn als het huidige meel hebben verkregen.

In Egypte zijn antieke broden opgegraven, gemaakt van meel van wrijfstenen. Allemaal bleken ze van zeer grof 'meel' te zijn gebakken en ook kwamen er hele korrels in voor die kennelijk geen steen hadden gezien.

Het maakt niet uit dat rond 500 voor Christus in Griekenland een uitvinding wordt gedaan en een koppel wrijfstenen-met-kaar zijn intrede doet. (Ik vertaal 'hopper-rubber mill' uit de Engelse tekst met wrijfstenen-met-kaar. Iemand die de echte vertaling kent?) Het apparaat was een verbetering, doordat de kaar tijdsbesparend werkte en de mens (man? vrouw?) die ermee werkte meer kracht kon zetten. Maar voor het produkt betekende het weinig. En dat dit ding een

opstapje is geweest voor de latere roterende molen gelooft Jasny niet - hij noemt de wrijfstenen-met-kaar een doodlopend straatje.

De gebruikers van de wrijfsteen wisten dat ze een gebrekkig apparaat hanteerden. Waarom zouden ze anders zo'n groot deel van het door hun gebruikte graan in hun vijzel hebben gedaan om ze tot grutten en gruis te stampen en er dan pap van te maken, mazai en zelfs brood?

De vijzel bleef ook in gebruik nadat de wrijfsteen al was verdrongen door de rotatie-molen. Want die was in het begin van zijn bestaan ook niet echt een wonder van techniek...

De ezel- en de handmolen

Men houdt het erop dat de draaiende molen in de tweede eeuw voor Christus zijn intrede deed. De schrijver noemt hem een van de grootste ontdekkingen van de mens.

De draaimolen was er in twee uitvoeringen. Je had hem in het

'groot' - de zogenoemde Romeinse molen of ezelmolen - en in het klein als handmolen. De Romeinse molen werd door mens of lastdier aan het draaien gebracht door er omheen te lopen.

In de Boeketreeks (echt waar!) is een boekje verschenen 'Techniek in de oudheid'. Daarin geeft A.Sizoo een beschrijving van de ezelmolen.

"Zulk een molen was ingericht als volgt. Op een ronde stenen basis stond een kegelvormige steen met in de kop een ijzeren tap. Over die kegel heen werd een andere steen gestulpt. Die had de vorm van een zandloper, dus twee holle kegelvormige afdelingen wier toppen een eenheid vormden. De onderste kegel paste over de op de basis staande kegel en de bovenste diende als trechter. Een ijzeren plaat met vijf gaten paste precies op de tap van de onderste steen met het middelste gat; door de andere vier kon het graan, dat in de trechter gegoten werd, vallen en tussen de stenen terecht komen. De stenen pasten zo op elkaar, dat de kleine tussenruimte die tussen beide was naar beneden toe steeds nauwer werd.

Werd nu de buitenste, de omhullende, steen gedraaid, dan werd het graan gemalen en kwam terecht als meel in een goot die in de stenen basis was uitgehakt. Daar kon men het dan met de hand uitnemen.

Men draaide de molen met twee handbomen, die op de hoogte van het nauwe deel van de buitenste steen waren aangebracht. Het was zeer zwaar werk dat meestal door slaven werd gedaan. Maar men spande ook wel dieren, muil dieren of paarden aan de beide bomen."

Niets in deze beschrijving van Sizoo doet vermoeden dat de roterende molen uiterst matig effectief was. Maar het kon erger, blijkt de watermolen die omstreeks het begin van de jaartelling werd ingevoerd. Vermoedelijk, schrijft Jasny, de minst perfecte molen van het hele stel, die er bovendien heel lang over deed om zich over de wereld te verspreiden en pas in de Middeleeuwen belangrijk wordt.



Jan Houdijk
(wordt vervolgd)

Hans Petit

De pasta voor de Italiaanse avond

Hans Petit (19-12-1949) zit op de molen "De Bente" in Dalen, een dorp tussen Dedemsvaart en Coevorden. De molen is rietgedekt op een stenen onderbouw met de stelling op tien meter hoogte.

Hans is weliswaar in Delft geboren maar heeft daar niet lang gewoond. Via Tilburg, Gouda, Rotterdam, Utrecht, Hilversum en Moordrecht heeft hij uiteindelijk de Pedagogische Academie in Breda afgemaakt. Zijn vrouw Marianne heeft hij op de Havo in Rotterdam leren kennen en na Hans' studie zijn ze daar ook gaan wonen in verband met zijn eerste baan. Via Anna Poulona is hij in Elst bij Arnhem terecht gekomen.



In de krant las hij dat de gemeente Herveld de standerdmolen "Nieuw Leven" in Valburg wilde restaureren, mits er een molenaar was. Hans heeft zich toen met nog negen anderen opgegeven bij Sib Stegeman, coördinator Opleidingen Gelderse Molen. Jaap Verwey uit Zuilichem verklaarde zich bereid om deze hele groep op te leiden en verdeelde ze daarvoor over verschillende molens in de omgeving. Men zat twee weken op een molen en ging dan weer naar een ander. In totaal kreeg Hans les op zeven molens.

Door een nieuwe baan in Coevorden heeft Hans de cursus

afgemaakt bij Jannes Tichelaar op de molen van Coevorden. Hij zocht een molen en dat werd uiteindelijk de molen in Dalen. De molen was aangekocht door de gemeente maar de oud-eigenaar had nog een winkel onder in de molen. Deze gaf Hans geen sleutel. Dit was een onwerkbaar situatie en ondanks medewerking van de gemeente kwam men niet uit de impasse. Hans wilde de molen rechtstreeks van de gemeente huren, die dat wel wilde maar geen medewerking van de eigenaar kreeg. Hans ging daarom op zoek naar een andere molen.

In 1988 zocht de Stichting 'De Aner Molen' een molenaar voor haar maalvaardige molen. Hans moest zelf zorgen dat er electra, water en een septic tank op de molen kwamen. Er was niets van dat alles omdat de molen afgelegen lag.

De molen had twee koppel stenen met onder elke steen een buil. Een elektro-motor dreef een tweede spoorwiel aan en als er zes kammen uit het bovenwiel werden gehaald kon er elektrisch gemalen worden. Hans leverde een deel van zijn baan in door daling van het leerlingenaantal; de helft van zijn inkomen moest nu uit de molen komen. Dit lukte door 10.000 betalende bezoekers die een rondleiding kregen en koffie konden nuttigen. Donderdag was het bovendien pannekoekendag, iets wat in het toeristenseizoen goed loopt.

De bomen van de secretaris

Zoals vaker met stichtingen verliep ook hier de samenwerking steeds stroever. De molen stond tussen de bomen en deze leverde langzaam zoveel windbelemmering op dat ze gekapt zouden moeten worden. De eigenaar van de bomen, de secretaris van de molenstichting, voelde daar niets voor.



De gemeente Dalen had in de tussentijd niet stil gezeten en had de molen helemaal gekocht. Ze wilde Hans voor 19 uur in dienst nemen als molenaar om het onderhoud aan de twee molens te verrichten.

Omdat er met de stichting van de Aner-molen niet tot overeenstemming gekomen kon worden is Hans per 1 augustus 1992 in Dalen in dienst getreden als gemeentelijk molenaar.

De winkel onderin de molen verdween en per 1 april 1994 kan hij over de hele molen beschikken als maalbedrijf. De gemeente legde telefoon en sanitair aan. Door de concurrentie in Drenthe zijn er aanvullende inkomsten nodig. Door zijn halve baan bij de gemeente is er een basiszekerheid. Omdat de gemeente ook een deel van andere kosten voor haar rekening neemt zal de winkel met molenprodukten en koffie met koek een bijdrage leveren. Omdat Huttenheugte, een bungalowpark van Center Parcs, in de buurt ligt zijn er veel betalende bezoekers op de molen. Het restaurant van het park maakt zelf zijn pasta's voor de wekelijkse Italiaanse avond en gebruikt daarvoor de bloem van Hans. Verder zijn het flinke afnemers van de muesli's en wordt er gratis reclame voor de molen gemaakt.

Omdat Marianne ook nog een deeltijdbaan heeft, denken ze samen dat het hun zal lukken in Dalen van de molen te bestaan.

Herman Schippers

ROOSE

ZEGETOCHTEN

Het stond in de annalen geschreven: de zegetocht van de geniale molenaar X te Y was niet meer te stoppen. Had hij de bakkende wereld niet laten zien dat het leveren van biologische producten ook tegen bodemprijzen kon? Juist! En nu de zaken steeds beter gingen, werd het gewoon tijd voor een nieuw offensief. Niet "daarom", eigenlijk slechts "zomaar".

Op het nauwkeurig getraceerde pad naar de zege op de specialiteitenmarkt, had hij tot dusver een aantal opmerkelijke ontdekkingen gedaan. Zijn vrouw spaarde al wekenlang zegeltjes voor een nieuw koffiezetapparaat voor dochterlief die binnenkort het huis uit ging. Zij had hem al weken niet zijn favoriete koffiemark geserveerd en - hoezeer hij er ook van baalde - hij had geen verschil geproefd. Zelf

had hij sinds oktober bij één bepaald station getankt om zo een gratis kerstboom te bemachtigen. Kantoòartikelen kocht hij per definitie bij de Hema, want daar waren ze het goedkoopst. Een eerste evaluatie leerde X dat met het huidige, overdadige produktaanbod niet alleen de hoedanigheid, maar evenzozeer de presentatie van het produkt doorslaggevend was voor marktsucces. En de prijs natuurlijk. Maar zijn specialiteiten werden gewoon de goedkoopste en dat kon ook makkelijk binnen de huidige overdreven hooggeprijsde markt.

X draaide een ererondje in zijn bureaustoel, staarde door de kunststof lamellen naar buiten en dacht nog eens na over het overdadige produktaanbod. Dit had onderhand geleid tot akelig kritische consumenten. Een niet te onderschatten facet binnen de totale presentatie was dan ook de kwaliteit. Omdat X een compleet nieuw specialité-maalterijgebouwtje liet ontwerpen, achtte hij ISO-certificering vanaf de dag van ingebruikstelling goed mogelijk. Met deze pijlen op zijn boog schuwde hij verbaal

geweld niet. Gisteren had hij zijn architect nog tot wanhoop gedreven, toen hij met een wild gebaar diens schetsontwerp van tafel veegde. Over het rieten dak had hij gezegd: "Bah! En fout!" en had daarbij zijn tong veelzeggend tussen zijn voortanden gestoken. Aanvankelijk had hij zich lichtelijk gegeneerd over dit quasi-woeste optreden, maar nu kon hij er wel weer om lachen. Hij was gewoon leuk. Hij was gewoon goed. Hij was gewoon geniaal.

X zat in zijn auto onderweg naar de bouwlocatie. Hij zette zijn zonnebril op zijn neus, zakte genoeglijk achterover in zijn stoel en gaf nog wat gas bij. Nu nog iets bedenken voor het imago. Dat imago werd natuurlijk ambachtelijk. Als men het omdraaide, klopte het trouwens altijd: ambachtelijk is per definitie een imago. Via de autotelefoon belde hij voor alle zekerheid nog even met zijn emballagehandelaar. Of deze toch niet vergeten was om op de nieuwe specialitézakken zo'n leuke windmolen af te drukken. Alles in orde, zo bleek. Weer perfect geregeld. "Dat doet de molendeur dicht", grijnsde X. Op naar de eindzege.

SCHRIJVENDE LEZERS

Beste collega Pandsel,

Je herinnert je vast nog wel dat je rond de kerstdagen een middagje bij mij op de molen was. Je zei dat je het eigenlijk te druk had voor dit bezoek. Je zat tussen twee vergaderingen in en dat was je nette pak goed aan te zien. Je spande voor mij de molen uit en dat deed je met zichtbaar genoegen. Mijn 15er kunststeen lag op dat moment open voor een "grote beurt" en met je vakmansoog bekeek je het scherpstel. Dat week zodanig af van het "normale" dat zelfs jij - o grote broer - het niet kon thuisbrengen. Ik zei dat ik er hoofdzakelijk ongepelde haver mee maalde en rogge mee brak, maar



je geloofde mij niet en gelijk had je. Ik draaide er omheen, ik loog tegen je. Dat mogen mensen niet tegen elkaar. Dat mag ik - die altijd mijn mond vol heb over

"collegialiteit" - zeker niet tegen jou. Het spijt me.

Een jaar geleden had je mij al op het hart gedrukt dat ik niet geschikt was voor de consumptiemaalterij en de daaruitvloegende produktaansprakelijkheid. Ik richtte mij op jouw advies op de "grondbestemmingsmarkt". Na enig onderzoek bleken hierin drie mogelijkheden aanwezig te zijn: 1) woningbouw, 2) bosbouw en 3) wegenbouw. Ik koos voor die laatste en heb zo het afgelopen jaar heel wat SOAB gemalen met mijn 15er kunststeen. Een leuke bezigheid overigens: bij een goede maalwind haalde ik net geen 1000 kg. per uur, maar dat scheelde soms weinig! Jammer dat het rond de kerstda-

gen zo extreem ijzeld; vooral op de SOAB-wegen. Ik hoop dat je die avond nog veilig thuis gekomen bent, maar ik heb tot dusver gelukkig niet van het tegendeel vernomen.

Minister Jorritsma heeft begin januari in het NOS-Journaal - mede op mijn aandringen - verklaard dat ze SOAB toch niet bij voorbaat wil afschrijven (het is en blijft immers een molenaarsdochter...). Toch ben ik nu mijn grootste klant kwijt en zoek momenteel nieuwe afzetmarkten in o.a. de cementindustrie en de nederwiet (of zou dat misschien ook onder consumptiegemaal resulteren?). Andere suggesties blijven welkom, alsmede de hiervoor benodigde scherpzels.

Toen je je koffie had opgedronken, keek je me aan en zei: "Dat kun je natuurlijk ook gaan doen: koffie malen". Pas later realiseerde ik mij dat je me toen al doorhad...

Met vriendelijke groeten,

J. Starter

In de familie

De familie der korenmolenaars is uitgebreid met de geboorte van Lieke. Het meisje heeft domicilie gekozen bij Yvonne Janssen en Hans Titulaer. Die wensen we alle geluk met de geboorte van hun dochter.

Post

Sinds lange tijd heeft dit blad weer eens post gehad. Dat is leuk. En ondanks alles een teken dat er in onze kringen aandacht is voor het periodiek.

Dat wordt nu al jaren volgepend door hetzelfde kwartet. Even zo goed wordt er van tijd tot tijd kritiek genoteerd. Dat het beter zou kunnen en moeten. Maar dat is het vreemde: van de kritikasters zie je nooit een letter.

Dus maar weer eens een oproep. Grijp de pen, molenaars, en reageer op hetgeen er in Van Haver Tot Gort wordt beweerd. Voeg toe en verrijk. We worden er allemaal beter van.

De redactie



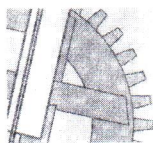
WALKI

Sacks B.V.

IJzersterk
in
papieren
industrie-
zakken

Postbus 110
1135 ZK EDAM
Tel. 02993-71451

Wat is uw molen u waard?
Een deskundig adviseur
kost minder.



Adviesbureau
P. Groen

Stephensonstraat 21
5621 GR Eindhoven
tel: 040 460 637

- * Onderhoudsmeerjarenplanning
- * Restauratiebestekken
- * Restauratiebegeleiding
- * Bouwhistorisch onderzoek
- * Molenontwerp
- * Productieschema's (speciaal voor ambachtelijke molenaars)

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



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