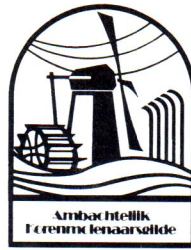


# Van



p.a. Sweelickstraat 2  
3131 SP Vlaardingse

Voorjaar 1996 - nummer 124  
ISSN 1380-8966

# Haver Tot Gort

AMBACHTELIJK KORENMOLENAARSGILDE



Als we een kansberekening zouden loslaten op hetgeen elke AKG molenaar zou kunnen overkomen, dan zou men het bij de gedachte al warm krijgen! Immers zo een hoog percentage branden op zo een relatief klein aantal molens is onrustbarend.

## Er wordt praktisch niets aan preventie gedaan.

In de meeste van bij ons Gilde aangesloten molens wordt buiten de voorgeschreven drie of vier poederblussers niets of erg weinig gedaan aan het signaleren dat er iets niet in orde is, de zgn "detectie". Ook de direct daaraan gekoppelde bestrijding van de oorzaak van rook- of warmteontwikkeling in een zeer pril stadium laat te wensen over. Kortom het is naar ons idee onverstandig om zo slecht voorbereid op een korenmolen het molenaarsvak uit te oefenen.

## Lustrumviering AKG in het teken van praktische aanpak van brandpreventie.

In het komend najaar, wanneer het AKG twintig jaar bestaat, zou het een zeer geschikt moment zijn om het hele brandprobleem in de schijnwerpers te zetten. Er zou een goede mogelijkheid zijn om naar aanleiding van de recente brand in Schiedam persbelegstelling te ontvangen, indien wij met enige voorbereidingen een plan van aanpak weten op te zetten.

Wij hebben medewerking gekregen van

1. De heer Pierre Veuger werkzaam bij Brandweer Arnhem en tevens vrijwillig molenaar. Hij is de schrijver van bijgaand artikel en hij kan en zal ons met raad en daad bijstaan. Tevens hebben wij de medewerking gekregen van
2. Het Verzekeraars Instituut voor Preventie te Bilthoven.

Wij krijgen van dit instituut op 12 juni een demonstratie-ochtend aangeboden, compleet op de praktische situatie van de molen toegespitst. De ochtend duurt van 9.30 uur tot 12.30 uur en wordt besloten met een broodje. Op de Algemene Ledenvergadering van 6 mei a.s. zal een en ander nog verder uiteen worden gezet en kunnen vragen worden beantwoord.

Hans Dobbe

## Vier molens is te veel !

*Een studie-ochtend  
brandpreventie*

*In een paar jaar zijn er binnen het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde vier molens prooi der vlammen geworden, met als gevolg veel persoonlijk en financieel leed voor molenaar en bedrijf. Op woensdag 14 februari nog werd heel Nederland opgeschrikt door de beelden op TV en in de kranten van het uitbranden in de nacht van de Schiedamse molen "De Walvis".*

# Het is al te laat wanneer de brand te zien is

## Wat iedere molenaar moet weten van brandpreventie

*Op 13 september 1994 werd in de Karottenfabriek te Kralingen een studiemiddag gehouden waarbij iemand van de Rotterdamse brandweer een gloedvol brandverhaal hield. Na de zogenoemde flash-over is de brand onbeheersbaar en kan er niets meer aan wordengedaan. Dit was de strekking van het verhaal toen.*

*In bijgeplaatste grafische voorstelling is het temperatuurverloop in de tijd af te lezen. De brandkromme bestaat uit drie delen, gescheiden door twee gebeurtenissen. Het eerste voorval is het brandoverslagpunt, het ogenblik dat de brand zich met een knal uitbreidt door het gehele gebouw/vertrek. De tweede grens is niet zo scherp afgebakend in tijd. Als alle gassen en vloeistoffen uit de brandbare stoffen verdwijnen, zal de brand overgaan van het vlammenstadium in het gloeistadium. De eerste periode noemen we de ontwikkelingsperiode. Die kan van een kwartier tot enkele uren duren. De tweede periode, de middelste, heet de brandperiode en de laatste de doofperiode.*

Het spreekt voor zich, dat de meest interessante periode de eerste is: hier is nog iets te verdienen. Als de brand door omwonenden wordt ontdekt, na een knal of doordat ze een vlammenzee zien, is het echt al te laat. Alleen de omgeving is nog te redden. De molenaar is echter geïnteresseerd in zijn molen, dus moet hij actie kunnen ondernemen in de eerste periode. Hoe eerder hij dit doet, des te groter het rendement.

Alle branden beginnen (heel) klein. De molenaar moet wel weten, dat er iets aan de hand is, voordat hij tot actie kan overgaan. De brand of het begin ervan moet dus worden ontdekt en bekend worden gemaakt aan de molenaar. Dit heet alarmeren. Voor 'molenaar' kun je ook lezen: 'eigenaar' en 'plaatselijke brandweer'. Pas als er gealarmeerd is, kan er adequaat worden opgetreden, dat wil zeggen geblust.

Detecteren kan op veel manieren, alarmeren ook en blussen idem. Wat de goede methodes zijn, en de goede combinatie ervan, moet van te voren worden vastgesteld. Als je dat nog moet gaan uitmaken tijdens de brand geeft dit veel tijdverlies, dus meer schade. Het gaat om een apart plan, dat voor iedere molen specifiek moet worden vastgesteld: een plan van aanpak met procedures. In de Arboret is een ander verplicht gesteld.

Dit is vooral gericht op de veiligheid van personeel in en om het bedrijf. De eigen gemeentelijke brandweerorganisatie helpt op verzoek bij het samenstellen van zo'n bedrijfs-noodplan. Men moet het wel zelf maken.

### Het ontdekken van de brand

Een brand wordt ontdekt door eigen waarneming of door het gebruik van apparatuur. Ook een blusinstallatie kan voor detectie gebruikt worden. Een eenvoudig en goedkoop systeem vormen rookmelders, die verkrijgbaar zijn bij DHZ-zaken. Ze kosten per stuk tussende 20 en 40 gulden. Enkele merken hebben zelfs melders die onderling koppelbaar zijn, zodat je een 'centrale alarmering' hebt. Ook zijn er professionele installaties, die rechtstreeks met de regionale brandweeralarmcentrale (RAC) of via een particuliere alarmcentrale (PAC) gekoppeld worden. Prijs van zulke installaties: vele duizenden of tienduizenden gulden. Per jaar kost een aansluiting op een RAC ongeveer 2000,-. Koppeling aan een PAC, die voor doormelding zorgt naar de brandweer is veel goedkoper, maar de brandweren zijn hier niet blij mee en gemeentes zinnen op juridische/politieke maatregelen.

### Het alarmeren

Wie er wanneer gealarmeerd moet worden is afhankelijk van de plaatselijke situatie en het tijdstip van de detectie. Woont de molenaar bij de molen, waar zijn dan de mensen die actie kunnen ondernemen, 's avonds, overdag, 's nachts, in het weekend, in de vakantie? Hoe ver is de molen van de bebouwde kom, hoe is de bluswatervoorziening, etc.

Soorten alarmering:

- luid alarm: je hoopt dat iemand in de buurt van de molen het hoort en actie onderneemt.
- doorgeschakeld naar de brandweer: prima systeem, 24 uur per dag, het gehele jaar; systeem is duur, jaarlijkse kosten hoog.
- doorgeschakeld naar de molenaar via telefoonkwestoestel met ingesproken boodschap: goed, niet altijd betrouwbaar, uitval elektriciteit, storing toestel, PTT-centrale, molenaar afwezig, etc.
- doorgeschakeld via PAC: redelijk betrouwbaar, gevoeligheid in apparatuur. Melding naar RAC is zeker. Betrekkelijk goedkoop.

### Nemen van actie

Onderzocht moet worden waarom het alarm is ingekomen, door de molenaar, PAC-personeel of de brandweer. Dan kunnen op de juiste manier maatregelen worden genomen. Blussen of niets doen. Een groot probleem bij molens is de toegang, er is er maar één. Bij beltmolens is er wel een extra uitgang (veilig).

Wie heeft de sleutel?!

Wil je zelf gaan blussen, dan moeten de juiste blusmiddelen in goede staat, en bereikbaar, aanwezig zijn. Bovendien eist de Arboret, dat er enige deskundigheid is.

De zogeheten 'kleine blusmiddelen', zoals die rode apparaten, zijn bedoeld om een begin van brand te blussen en moeten door een man te bedienen zijn. De tijd die ze 'spuiten' is 10 tot 20 seconden. Als het met een toestel niet lukt is het geen klein brandje en moet de brandweer al onderweg zijn. Is dat al geregeld? Waar zit de telefoon? Welk nummer, adres van de molen? Zijn er nog eventuele slachtoffers of gevaarlijke stoffen? Probeer niet zelf in rook te redden of te blussen. Dan heeft de brandweer gewoon een slachtoffer meer, dat door rookvergiftiging is omgekomen.

De 'grote blusmiddelen' hebben in het algemeen onbepaalde werkingsduur. Er is gespecialiseerd personeel in collectief verband nodig, dat wil zeggen de brandweer.

### Een tussenoplossing

Een tussenoplossing is de sprinklerinstallatie. Een echte sprinklerinstallatie is zeer omvangrijk: enkele honderden tonnen water in een dubbel zo grote tank, pompen, veel leidingen met afsluiters, testsystemen, etc. Bovendien is het systeem heel duur.

Een eenvoudige installatie bestaat uit een z.g. droge stijgleiding met sprinklerkoppen. De stalen leiding heeft een diameter van 50 tot 75 mm. Het voedingspunt bevindt zich ongeveer een meter boven het maaiveld nabij de ingang van de molen. Door het hele gebouw bevinden zich sprinklers en eventueel extra aftappunten voor haspels en de grotere brandweerslangen.

Sprinklerkoppen zijn er in vele modellen: omlaag, naar boven, breed, schuin naar boven, etc. Een sprinkler is normaal gesloten met een ampul. Deze ampul bezwijkt bij een bepaalde temperatuur, en de installatie kan water geven, en doet dit dan alleen op de plaatsen waar de ampullen gebroken zijn. Dit voorkomt dat er op plaatsen waar geen brand is, veel water verspreid wordt (waterschade aan produkt, instortingsgevaar door absorptie). Het water voor de blussing wordt aangevoerd door de brandweer via het voedingspunt.

Er is echter ook nog een mogelijkheid water in de installatie te krijgen voordat de brandweer er is: vanaf de drinkwaterleiding (DWL) via een te openen



*Alle molenaars hebben een verkooppriimte in of bij de molen, de een wat groter dan de ander; aan particuliere verkoop doen we allemaal. Bij de redactievergadering kwam de naam Anton Wolters naar voren als die van een molenaar die in Ommen veel aandacht besteedt aan de particuliere verkoop. Nu ken ik Ommen van vakanties in mijn jeugd en in mijn herinnering van 30 jaar geleden was het een stadje met alleen 's zomers veel toeristen en 's winters de rust van het Sallandse platteland. Het idee dat je daar een goed lopende molenwinkel zou kunnen aantreffen leek me twijfelachtig. Een goede reden om naar Ommen te gaan en te kijken hoe Anton Wolters zijn molenwinkel runt.*

Ommen is een stadje aan de Vecht met 30.000 inwoners. Er zijn drie molens, twee aan het water en die van Anton, die iets meer in het dorp staat. De winkel staat iets los van de molen en heeft een eigen ingang. Het is een pracht van een winkel: groot, overzichtelijk, goed verlicht en ruim opgezet. Er worden biologische en niet biologische producten verkocht, er is een kleine afdeling zuivel en kaas en een ruime sortering biologisch geteelde groenten. Ook is er brood, zijn er artikelen voor de persoonlijke verzorging, dieetproducten, Provamel sojamelproducten, snoepgoed en waspoeders.

handafsluiter in de molen of via een door de brandmelders te sturen elektrisch bediende afsluiter. Het signaal voor de alarmering en de telefoon kan hiervoor gebruikt worden. Er moet echter rekening gehouden worden met de normale druk in de DWL. De kap zit soms 20 meter hoger, dit geeft een verlies van 2 bar!

### Het aanvalsplan

Alle tot nu toe beschreven elementen moeten op elkaar aansluiten: detectie, alarmering, blussing, systemen, gevaren. Er moet dus een brandveiligheidsprocedure aanwezig zijn. Deze moet men zelf maken. De gemeentelijke brandweer kan erbij

# De molenwinkel van Anton Wolters

## Van klein naar groot

De winkel is, zoals bij de meesten van ons, begonnen onderin de molen. Omdat er naast de molen ruimte was, is er op een bepaald moment een klein winkeltje gebouwd van ongeveer 20 vierkant meter. Dat liep zo goed, dat de winkel nu twee keer zo groot is. Als het aan Anton ligt wordt hij nog één keer zo groot en komt er een groene slager bij.

De meeste producten worden betrokken van Natufood, Akwarius en Ekoland. Een deel van de producten wordt zelf uitgewogen, de stickers voor de zakjes komen van de leverancier. Er staat een full-time kracht in de winkel en er is een aantal zaterdaghulpen. Anton springt bij als het nodig is en probeert dan door een gesprek en goede voorlichting mensen met meer boodschappen naar huis te laten gaan dan waarvoor ze gekomen waren. De kassa staat vlak bij de uitgang naast de toonbank waar kaas en brood verkocht worden. De kassa is verplaatst om diefstal tegen te gaan; zelfs bij groepen van 30 tot 40 personen is er nog genoeg overzicht. De winkel staat een beetje apart van de molen. Een aantal klanten heeft er een hekel aan, als er een laagje meelstof op de fles wijn zit.

## Zomer- en winterklanten

De productie in de molen is zo ingericht dat de klanten altijd geholpen kunnen worden. Anton heeft daartoe een aantal mengketels geplaatst, zodat hij ten allen tijde in de winkel kan meehelpen. Het afwegen van zakjes voor de winkel gebeurt buiten de winkel. Het is ondoenlijk om dat er tijdens de verkoop nog bij te doen. Diervoeders worden niet in de winkel verkocht, dat gebeurt onderin de molen. De winkel is zes dagen per week open en alleen gesloten op maandagochtend. Veel klanten komen op de molen, nieuwsgierig

gemaakt door de mooie en professionele vierkleuren folder die op de vele campings rond Ommen wordt verspreid. De "zomerklanten" zorgen ervoor dat er geen sprake is van een daling van de omzet wanneer de vaste klanten op vakantie zijn. De vaste klanten komen niet allen uit Ommen en directe omgeving, maar ook verder weg zoals uit Zwolle, Hoogeveen en Emmen.

## Mes snijdt aan twee kanten

Anton geeft regelmatig lezingen. Die vindt hij van zeer veel belang om naamsbekendheid te krijgen. De een geeft het aan de ander door en zo rolt de molenaar van de ene voorlichtingsavond in de andere. Vooral over de dieetproducten wordt uitleg gegeven en er gaat meestal een deel van het assortiment mee. Vaak wordt dat op de avond al verkocht. Het mes snijdt zo aan twee kanten, voorlichting en tegelijkertijd verkoop. De kosten van zo'n avond worden op deze manier terug verdiend. Ook wordt af en toe een cursus "creatief koken" gegeven in een restaurant. Verschillenden van deze cursisten worden later goede afnemers van molenproducten.

Anton is trots op zijn winkel en terecht, die ziet er goed doordacht uit. De winkel is ook belangrijk voor de omzet, een redelijk deel wordt opgebracht door de winkelverkoop. Molenaars die hun winkelomzet willen vergroten moeten eens bij Anton in Ommen gaan kijken. Je krijgt er een goed idee van wat er mogelijk is op het gebied van de molenwinkel.

**Herman Schippers**

Dit plan moet uitgevoerd worden met de daarvoor gebruikelijke symbolen. Inlichtingen geeft de brandweer.

Wie slim is maakt meteen gebruik van dit artikel. Iedereen kan al aan de slag, ook zonder de pijpen en koppelingen. We hebben al te veel molens verloren: vier is eigenlijk om te huilen.

**Pierre Veuger,**  
Brandweer Arnhem,  
vrijwillig molenaar.

helpen. Een aanvalsplan is een verzameling gegevens van een object, dat ten doel heeft het brandweerpersoneel vertrouwd te maken met de totale situatie van het object, zodat ze op de meest doeltreffende wijze op kan treden. In het plan hoort onder meer thuis:

- plattegrond op A4 (maximaal A3)
- bluswaterwinplaats: DWL, open water
- opstelplaatsen blusvoertuigen en redvoertuigen
- voedingspunt droge stijgleiding/sprinkler
- voedingspunt voor eventueel blusvaartuig
- hoofddragconstructie, silo's
- transportsystemen door vloeren, luchtkanalen
- adressen, telefoonlijst

# Alleen aan de maalbak - die tijd is voorbij

*Een rondje langs de molenaars.  
Over De Toekomst*



*Toen ik tussen kerst en oud en nieuw mijn jaaropgave over 1994 van de boekhouder terug kreeg, heb ik even met het idee gespeeld om er mee op te houden. Ik heb een paar weken niet echt veel zin gehad om naar de molen te gaan. Bovendien was het nog stervens koud ook.*

*Tijdens de redactievergadering merkte Jan Houdijk op, dat ik vast niet de enige zou zijn met dit probleem. Het kon wel eens interessant zijn te informeren hoe de situatie bij andere molenaars was. Om te kijken hoe malend Nederland zijn inkomen verdient en hoe het over de toekomst denkt, heb ik 22 molenaars gebeld. Het blijkt dat we er ongeveer allemaal hetzelfde over denken: we zijn allemaal gematigd optimistisch, of gematigd pessimistisch. Omdat het verhaal wel heel kort wordt als we het bij die constatering laten, heb ik de interviews elk afzonderlijk uitgewerkt. Voor de duidelijkheid moet gezegd worden dat wat hieronder staat voor mijn rekening komt. Mochten er fouten in staan, dan ligt het meer aan mijn schrijfwijze dan aan de betreffende molaar.*

## **Hans Dobbe, Wageningen:**

*omzet gelijk, kosten stijgen*

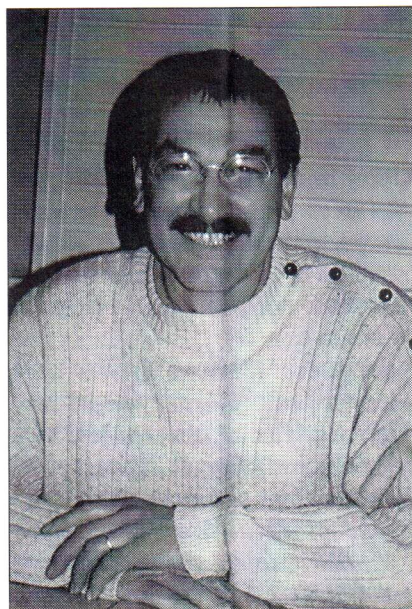
Hans is voor het gezinsinkomen geheel afhankelijk van de molen. Het grootste deel van de omzet wordt bij bakkers gerealiseerd, slechts 10% komt uit de verkoop aan particulieren. Toerisme, in de vorm van rondleidingen, is voor Molen De Vliet totaal onbelangrijk.

Hans vermoedt dat ten aanzien van de prijzen er niet veel zal veranderen, de marge wordt echter wel steeds kleiner door de oplopende kosten. Een stijging

van de omzet is een oplossing, waarbij hij niet al te sterk wil specialiseren. Wel zouden bepaalde bewerkelijke producten uitbesteed kunnen worden.

De bewerkelijkheid van het bedrijf en het feit dat er veel zelf bezorgd wordt, maakt dat ze er met z'n tweeën moeten werken. De omzet blijft gelijk, terwijl de kosten stijgen. Een verhoging van de omzet zou dan ook zeer welkom zijn. Hans denkt dat te kunnen realiseren door uitbreiding van de verkoop aan particulieren. Met behulp van advertenties en de Molenmarkt, probeert Hans dat doel te bereiken.

Een verhoging van de particuliere verkoop wil Hans in de molen realiseren. De molen heeft voor veel



klanten een bepaalde charme en er zijn dan ook plannen om een winkelje naast de molen te bouwen. Hans richt zich daarbij sterk op EKO-producten, in Wageningen wordt daar veel naar gevraagd. Hij hoopt dat het nieuwe Naamill project voor de winkelverkoop hem daarbij zal helpen.

## **Ko de Visser, Wolphaartsdijk:**

*het heilig vuur een beetje eruit*

Ko, als ons oudste nog actieve lid, was voor het inkomen geheel afhankelijk van de molen. Was, want door het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd heeft Ko nu AOW. Met de molen lukte het altijd maar kortaan, op den duur liepen de kosten uit hand. Bij de molen is geen winkel. Mevrouw de Visser wilde er niet voor thuisblijven. Het echtpaar zit in een klein dorp dicht bij Goes. De meeste mensen doen hun inkopen in Goes.

Ko maalt nog voor het Zeeuws Vlegelbrood in loongemaal. De winst is wel kleiner maar het is ook gemakkelijker, hij heeft zich geen zorgen te maken om de afzet. Het Zeeuwse Vlegelbrood is een puur volkorenbrood en geeft in de zomer meer werk dan in de winter. In de jaren '60 en '70 heeft Ko de Visser veel biscuitbloem gemalen, tot vijf ton per week. Op den duur werden de charges te groot, zodat het allengs minder werd. Bij Ko zijn de prijzen nog redelijk omdat het om kleine hoeveelheden gaat. Er is één bulk-klant die iets apart wil. Ko vertelde dat gezien zijn leeftijd en het hebben van AOW het heilig vuur er een beetje uit is. Ook zit hij nog steeds met de naweën van de brand van 1

september '93. Het is een hele toer om het geld voor restauratie en herinrichting bij elkaar te krijgen en Monumenten-zorg werkt niet zo mee als Ko wel zou willen.

Ko heeft zijn hele leven al zwarte wolken gezien. Deze toestand van teruglopende omzetten is al vaker gebeurd. Het veevoer liep in de jaren '50 goed, maar ging uiteindelijk ook naar de knoppen. In de jaren '60 en '70 ging het heel goed met meel van de molen, nu lijkt daar een kentering in te komen. Bij de neerwaartse beweging van elke golf is er gedecimeerd, de doorbijters houden het vol. Het zal volgens Ko, al altijd wel hard werken blijven voor weinig geld.



### **Gert Klijnstra, Stiens:**

*niet meer zo gemakkelijk*

In Stiens werken Gert en zijn vrouw samen vijf dagen, waarvan Gert er drie voor zijn rekening neemt. Toeristen en winkelverkoop zijn er nauwelijks. Er komt slechts een klein gedeelte van de omzet uit de winkel. Men zit te ver van Leeuwarden. Daarnaast ligt ook veel van de producten in de supermarkt en Gert denkt dat dit ook van invloed is op de winkelverkoop in de molen.

Gert denkt dat de inkoopprijs op peil blijft, terwijl de verkoop onder grote druk staat door de grote concurrentie. De marges worden steeds kleiner en hij verwacht dan ook dat er klappen gaan vallen. In specialisatie ziet hij nog een oplossing, hoewel die speciale producten meer arbeid vragen en de verkoop daarvan lastiger is. Men moet echter bijna wel, want het recht toe recht aan produkt levert niet meer genoeg op. Een alternatief zou zijn het leveren in bulk. Maar dat vraagt flinke investeringen en er moet dan veel verkocht worden. Bovendien, zijn kwaliteitsschommelingen dan helemaal uit den boze. De schaalvergrotingen in meelfabrieken, bakkerijen en supermarkten spelen de molenaars ook niet in de kaart. Ook de overcapaciteit in Europa

speelt een rol. Toch heeft Gert het idee dat hij het nog een hele tijd zal uitzingen. Het gaat niet meer zo gemakkelijk, maar het gaat.

---

### **Piet Koger, Schermerhorn:**

*specialiseren om te concurreren*

Piet heeft, voordat hij molenaar werd, met zijn broer een timmerwerkplaats gehad. Het geld dat hij overhield toen hij daar uit stapte, gebruikt hij nu om zijn inkomen uit de molen aan te vullen. Zijn vrouw werkt mee in de molen. De Otter is een grondzeiler, met een klein hoekje voor de particuliere verkoop, die echter nog steeds groeit. Ongeveer 10 % van de omzet komt daar vandaan, waarbij het veelal gaat om EKO-meel. Een ander groot deel komt van de verkoop aan een aantal natuurvoedingswinkels die nog zelfstandig zijn, instituten voor gehandicapten die zelf bakken en een roggebroodfabriek. Ook hier gaat het om EKO-meel. Daarnaast heeft hij nog een viertal bakkers aan wie hij meel levert. Voor een deel gaat het hier om mixen en

Piet vindt het nodig om te variëren in meelmengsels, om zo af en toe iets nieuws aan de klant te kunnen aanbieden. Wat de prijzen aangaat, ziet hij een op en neer gaande beweging. Zijn prijzen zijn hoger dan die van de meelfabriek en kunnen alleen omhoog als die hun prijzen ook verhogen. Ook voor het EKO-meel is het niet meer mogelijk om onbepaald hoge prijzen te vragen. Piet denkt dat het moeilijker gaat worden. De afzet blijft gelijk, maar er komt wel steeds meer op je af, zoals de HACCP, waar je je niet aan kunt onttrekken. Ook wordt de bakkersgroep steeds kleiner en moet je constant goede kwaliteit leveren. Piet vindt dan ook dat je er alles aan moet doen om een hele goede kwaliteit te leveren. Specialiseren ziet hij als een belangrijke mogelijkheid om te concurreren met de meelfabrieken. Doordat hij de tarwe rechtstreeks van boeren betreft, die het ook nog komen brengen, is de marge wat groter dan wanneer hij die van de handel zou betrekken.

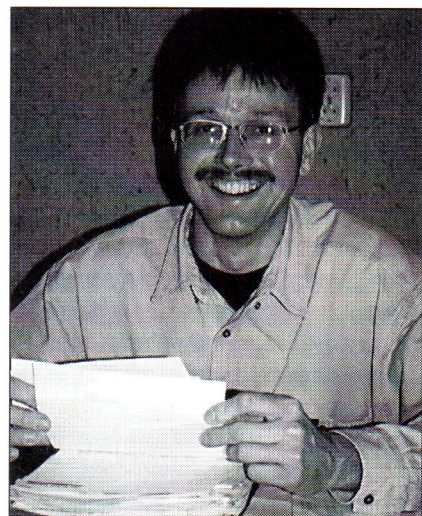
---

### **Hans Petit, Dalen:**

*de toeristen een uitkomst*

Hans is voor 19 uur per week in dienst van de gemeente als molenaar, hetgeen hem een basisinkomen oplevert. Rondleidingen, individueel en voor groepen, vormen samen met bruidsparen en scholen een goede aanvulling op het inkomen. De bezoekers krijgen voor de entreprijs niet alleen uitleg maar ook een kop koffie. Het is dan ook voor veel mensen aantrekkelijk. Vijf tot zes keer per jaar is er een pannenkoekendag op de molen, waarbij brood en pannenkoeken van molenmeel verkocht worden. Van de omzet komt daardoor meer dan de helft van de verkoop aan particulieren. Daarnaast is er nog een aantal bakkers en een zelf slachtende slager die

meel van Hans betrekken. Omdat Drente een toeristenprovincie bij uitstek is, zijn er veel hotels en een aantal daarvan bakt zijn eigen broodjes voor het ontbijt met meel en bloem van de molen. Ook een Centre-Parcs in de buurt betreft een aantal producten van Hans. Deze worden gebruikt om zelf brood van te bakken en voor het ontbijtbuffet. Veel van de bezoekers aan hotels en Centre-Parcs komen op de molen voor een rondleiding. Wat prijzen betreft verwacht Hans niet veel veranderingen, zowel bij de in- en verkoop. Hans ziet de molen als gemengd bedrijf. Alleen deze vorm biedt de mogelijkheid om overeind te blijven. Alleen van bakkers leven is niet vol te houden door de concurrentie. Hij probeert zich met de molen te profileren om zo molenaar te kunnen blijven.



### **Jacques Brasser, Biggekerke:**

*vaker slechte tijden gekend*

In Biggekerke zorgt de molen voor het gehele inkomen. Drie kwart komt van de verkoop aan bakkers, het andere gedeelte van veevoer, loongemaal en winkelverkoop. De Brassers hebben niet echt een winkel, maar in de molen is een hoekje van waaruit verkocht wordt. In Biggekerke zijn ze vaker slechte tijden gewend geweest, en dus pakken ze alles aan om te blijven malen. De ene molenaar heeft daartoe meer mogelijkheden dan de andere. In Biggekerke proberen ze zo breed mogelijk bezig te zijn: bulk, zakgoed, particuliere verkoop, gemengd graan als diervoeders etc. De concurrentie in de meelsector wordt steeds groter en de marges daardoor kleiner. Jacques is in prijs mee met de reguliere meelmarkt. De lagere marge wordt goedgekeurd door een goede uitrusting van de molen, silo's, zelf schonen en transporten in bulk, scherp inkopen en ruimte in een pakhuis om gebruik te maken van aanbiedingen. Jacques heeft wel het idee dat een aantal molenaars het niet gemakkelijk heeft, vooral diegenen die veel aan kleine bakkers leveren, dat zal steeds minder worden. Voor zich zelf is hij positief. Zoals het nu gaat, gaat het redelijk. Het is volgens Jacques alleen niet te hopen dat de HACCP te veel problemen gaat opleveren.

## Anton Wolters, Ommen:

*ronduit optimistisch.*

Van alle molenaars die ik gesproken heb voor dit artikel is Anton de enige die ronduit optimistisch is over de toekomst. Zelfs zó dat hij er nog een tweede molen in Vilsteren bij gaat exploiteren. Zijn inkomen komt dan ook geheel uit de molen. Er zijn vier poten waarop het bedrijf van Anton steunt: de eigen winkel, die voor het grootste deel van de omzet zorgt, bakkers, loongemaal en toeristen. De eigen winkel gaat binnenkort flink uitgebreid worden, ondanks het feit dat er al een grote winkel bij de molen is. (Lees het aparte artikel over de moolenwinkel van Anton) De molen in Vilsteren zorgt voor een extra groep bakkers die meel gaan betrekken van de molen. Er is daar een samenwerkingsverband die de lijn boer-molenaar-bakker versterkt, tot wederzijds voordeel en duidelijkheid naar de klant. Anton verwacht dat de prijzen van graan omhoog zullen gaan door de steeds hogere eisen die er aan gesteld worden. Hij kan de kwaliteit bewaken door een eigen laboratorium. Weinig van zijn produkten gaat in bulk, het meeste gaat via het normale circuit naar de bakkers. Zoals gezegd is Anton zeer optimistisch over de toekomst. Hij vraagt zich voorzichtig af of een aantal molenaars te lang geslapen heeft en wel tijdig de bakens verzet. De consument wil binding met de molen en samen met de service geeft dit een meerwaarde aan de produkten van de molen. Volgens Anton geeft de molen iets extra's aan het produkt, waardoor bakkers langer zelfstandig kunnen blijven. Wel zijn er specialiteiten nodig; het bulkartikel gaat steeds minder. (Omdat Anton een uitgesproken mening heeft hoe het nu verder moet met molenaars en zeer optimistisch is, heb ik hem gevraagd of hij niet een keer een lezing voor ons wil houden. Daarin heeft hij toegestemd en het bestuur kijkt of dit op korte termijn te realiseren is.)

## Jan Jaap Pot, Kropswolde:

*meelfabriek wordt fel*

Jan Jaap heeft nog voor een aantal uren een baantje bij Elevator Maatschappij Groningen, waardoor hij in het ziekenfonds zit. Voor de rest komt het inkomen



uit de molen. De particuliere verkoop is daarbij klein, die aan zelfslachtende slagers is wat groter. Meer dan driekwart van de omzet komt van bakkers. Ten aanzien van de graanprijzen zit Jan Jaap gunstig, de prijzen zijn in het Noorden lager dan in de rest van het land. Bij een aantal bakkers levert hij in bulk. De meeste silo's zijn echter geleast van de meelfabriek en de bakkers zijn daardoor gebonden. Het kruimelwerk gaat naar de molenaar. Jan Jaap kan voor dezelfde prijzen in bulk leveren als de meelfabrieken, maar deze worden heel fel als het om bulkleveranties gaat en zijn bijna bereid er een meeloorlog voor uit te vechten.

De bloem die hij maakt is iets grauwer, maar dat is voor een deel op te lossen door zeven, de bakaard is goed. Jan Jaap heeft gekozen voor kwaliteit. De steen heeft iets minder voorbijligging en daardoor minder capaciteit en hij plet de tarwe flink voor. Voor de toekomst is hij niet helemaal optimistisch. Hij denkt dat we slechte tijden tegemoet gaan. De zeven vette jaren zijn voorbij. In de 70'er jaren was er veel tarwe en goed te verdienen. In de jaren '80 kwamen er veel molenaars bij. Je moet nu lange dagen maken en vaak ook s'avonds werken, anders gaat het niet meer.

## Hans Valkenhoff, Hoogeveen:

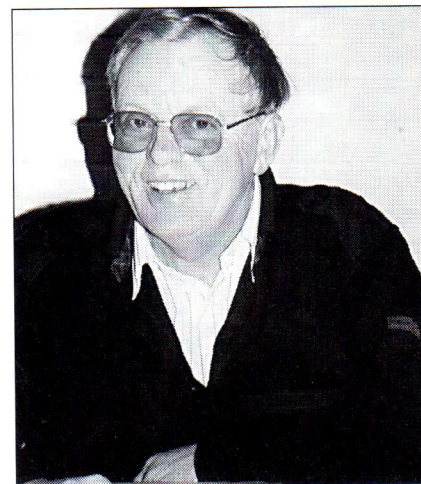
*te weinig tijd voor privé-leven*

Voordat Hans Valkenhoff beroepsmolenaar werd heeft hij in de bioscoop van Hoogeveen gewerkt. Een tijdlang werd dat een dubbele baan, overdag molenaar en s'avonds in de bioscoop. Toen de biosloot, kreeg hij een uitkering die nog een jaar loopt. Biologische markten en winkels vormen de hoofdmoot van de omzet. Daarnaast is er nog een aantal bakkers en is er de verkoop in de winkel. Van de 25 bakkers waar Hans ooit aan leverde zijn er nu nog acht over. De anderen zijn afgevallen doordat ze er mee zijn gestopt en door concurrentie van andere molenaars.

De verkoop aan particulieren bestaat voornamelijk uit biologische produkten en wordt gedaan in een bescheiden winkeltje in de molen. Bij deze verkoop is het aandeel van puur molenprodukten in de minderheid, andere biologische produkten zijn belangrijker.

Voor Hans is het een frustratie dat hij niet genoeg tijd overhoudt voor een privé leven. Hij is nu tien jaar full-time molenaar en wil nu wel eens wat tijd voor zichzelf, ondanks dat hij nog met plezier molenaar is. Als hij 55 is, over twee jaar, wil Hans zich laten saneren. Er is een regeling voor zelfstandigen tussen de 55 en 65 jaar met een uitkering op bijstandsniveau. De verkoop van molenprodukten zou dan eventueel door een stichting gedaan kunnen worden.

Hans vraagt zich af of we over vijfjaar nog mee zullen tellen. Als de regels steeds strenger gaan worden bestaat bij hem de vrees, dat de molens in de problemen zullen komen.



## Gerard Amersfoort, Hulshorst:

*meeste eieren onder één kip*

Gerard heeft schriftelijk antwoord gegeven op mijn vragen. Gerard huurt de molen voor f 100 per maand en verdient door de draaipremie hetzelfde bedrag terug. Aangezien de gemeente de molen onderhoudt, heeft hij een gratis bedrijfspand. Het grootste deel, 70 % van de omzet, gaat naar één bakker. Het gaat daarbij om 1700 kilo per week. Gerard maakt eens per jaar een prijsafpraak met de bakker. Hij zegt erover: "Ik weet dat ik de meeste eieren onder één kip heb gelegd, maar het werkt nu al vijf jaar tot volle tevredenheid." Ondanks het feit dat de bakker veel aanbiedingen krijgt van lagere meelprijzen, blijft hij toch van de molen afnemen. Een sterk punt vindt Gerard het feit dat hij het hele jaar een constante kwaliteit kan leveren. Al het meel wordt gemalen van het tarweras Herzog. Ook de prijs blijft het hele jaar gelijk.

Over de toekomst voor molenaars heeft Gerard de volgende mening: "We moeten gewoon op de ingeslagen weg voortgaan. Een ieder van ons zal voor zichzelf de balans op moeten maken of de aardigheid en geneugten van het molenaarsschap opwegen tegen de, denk ik, tegenvallende financiële resultaten."

## Henk Klein Gunnewiek, Vragender:

*bus geeft meer dan paar ton meel*

Henk Klein Gunnewiek is voor 80 tot 90 % van het gezinsinkomen afhankelijk van de molen. Zijn vrouw werkt er gedeeltelijk bij en zorgt voor de rest. Bij de molen is de verdeling tussen bakkers en de rest 50-50. Onder de rest vallen ook de zelf slachtende slagers, die toch een redelijk deel van de omzet verzorgen. Rondleidingen en toerisme zijn goed voor een

kwart van de winst en er zit nog steeds enige groei in. Er bestaat al 15 jaar een goede relatie met een Duits verkeersbureau. De molen is daar in een dagtochten programma opgenomen. Dat zorgt voor veel Duitse toeristen: 90 % van de toeristen is Duits en daarbij komt een flink aantal uit het voormalig Oost-Duitsland. Men krijgt een rondleiding en daarna kan men in de winkel produkten en souvenirs kopen. Het gaat daarbij om echte Hollandse souvenirs en meel van de molen, koeken en noten. Soms levert een buslading toeristen in één uur meer op dan de verkoop van een paar ton meel.

Henk verwacht dat de marges voor de molenaars kleiner zullen worden. Sinds enige tijd wordt er ook pannekoekmeel verkocht via een grossier. Het is een arbeidsintensief proces, omdat alles kant en klaar aangeleverd moet worden. Het kan echter in de stille uurtjes gedaan worden en loont zo de moeite.

De tarweprijzen zijn niet te hoog, maar er is een grote concurrentie tussen de meelfabrieken. Henk vindt dat het er voor de molenaars niet echt florissant uitziet. De bakkers zitten niet meer echt te wachten op meel van de molen. De laatste paar jaar is de omzet niet gestegen, terwijl de marges kleiner werden bij gelijkblijvende arbeidsintensiviteit. Er moeten daarom alternatieven zijn in de vorm van de winkel, toeristen en speciale soorten meel. Je moet tegenwoordig alles zijn: manager, vertegenwoordiger, laborant, molenaar, boekhouder etc. De tijd dat je gewoon kon malen is volgens Henk jammer genoeg voorbij.



**Bert van der Voet, Ingen:**  
*groei in verkoop particulieren*

Sinds Bert niet meer op de bus werkt, geniet hij van de Vut. Dit betekent niet dat hij hele dagen op de molen werkzaam is, hij heeft genoeg bezigheden om zijn dagen goed te vullen. In Ingen bestaan de inkomsten uit de molen voornamelijk uit de verkoop van molenprodukten in het winkeltje en een klein beetje loongemaal.

Bert is op de molen gekomen, toen ik zelf naar Terheijden ging en hij maalt nu nog voor een aantal van 'mijn' bakkers. Bert had en heeft niet de mogelijkheid om het meel te bezorgen, vandaar een samenwerkingsverband tussen Ingen en Terheijden. Hij denkt de omzet van het winkeltje nog te kunnen verhogen.

In het algemeen heeft Bert het idee dat er voor de molenaars vooral groei mogelijkheden in de verkoop aan particulieren zijn.



**John van Ham, Alkmaar:**  
*winkelverkoop moet omhoog*

Door de verzelfstandiging en het overdragen van de molen aan een stichting, komt er een eind aan de onduidelijkheid over de situatie in Alkmaar. De veranderingen zijn fors. Alleen John blijft over als molenaar en hij zal zijn gehele inkomen met de molen moeten verdienen. Het is daarbij vooral de bedoeling, dat de winkelverkoop omhoog gaat en John wil dit samen met zijn vrouw realiseren. Toeristen zijn er nog niet veel. De winkelverkoop neemt een flink deel van de omzet voor zijn rekening en vertoont nog groei. Het assortiment is zeer uitgebreid en bestaat uit biologische en niet biologische produkten. John verkoopt op de molen ook groentepakketten; klanten nemen daar een abonnement op. Daarbij koopt men dan vaak artikelen van de molen. Wat de bakkers betreft is de verdeling tussen biologische en reguliere bakkerijen ongeveer gelijk.

John verwacht dat de graanprijzen zullen zakken en dat de meelprijzen stabiel zullen blijven. Wel is het nodig om produkten te maken die een meelfabriek niet heeft, specialisatie en service is nodig. Er zal regelmatig actie ondernomen moeten worden om de klanten die wegvallen weer aan te vullen. Dit geldt voor zowel de particuliere klanten als voor de bakkers. Dat betekent dat er geadvertiseerd moet worden, meest met goedkope advertenties in huis aan huis bladen. Ook is er een flinke inventiviteit in de winkel nodig. Gezien de situatie op de markt vindt John het al goed, als de omzet aan bakkers gelijk blijft en de winkelverkoop stijgt.

De molen is nog steeds eigendom van Meneba, maar zodra er een beheerstichting is gevormd zal de molen daaraan overgedragen worden, hopelijk "om niet". De stichting had een exploitatieplan opgesteld waarbij John f 20.000,- huur per jaar moest betalen. Dit is John veel te gortig. Alleen al daardoor zou hij in de rode cijfers komen. De gemeente heeft nu voorgesteld om de huur te verlagen, zodat de exploitatie mogelijk wordt. De gemeente Alkmaar zou dan gaan bijdragen om het financiële plaatje rond te krijgen. De gemeente is wel bereid om aan de stichting mee te betalen. John financieel ondersteunen, zodat hij de hoge huur zou kunnen betalen, willen ze niet. De stichting is nu in onderhandeling met de gemeente over de hoogte van de bijdrage. Naarmate de gemeente meer betaalt, hoeft John minder te betalen. Zolang er geen stichting is blijft John directeur. In de toekomst zullen hij en zijn vrouw samen op de molen werken. Daartoe hebben ze al een Vennootschap Onder Firma opgericht.

**Willem Roose, Gouda:**  
*allesbehalve waterdicht*

Willem is naast molenaar ook schrijver/columnist en molenmaker. De laatste twee bezigheden vooral met het oog op de toekomst. Willem heeft een buurman die er alles aan lijkt te doen om hem het leven zuur en onaangenaam te maken. Daarnaast is de molen allesbehalve waterdicht. Deze perikelen geven veel spanning en soms heeft Willem er wel even genoeg van. Zijn hele inkomen heeft dus wel met de molen te maken. Vooral in het voorjaar zijn er rondleidingen, de maand mei is daarvoor heel geliefd. De winkel in de molen is twee dagen open en zorgt voor ongeveer een derde van de omzet. Aangezien op de winkelverkoop een hogere marge zit, is deze voor het inkomen van veel belang.

Willem vindt dat de prijzen onder druk staan. Molenbrood is niet meer zo bijzonder, dat er hogere prijzen voor gevraagd kunnen worden. Daarnaast zijn er zoveel broodsoorten dat het molenbrood bijna niet meer opvalt: het wordt bedolven onder de andere soorten. Ook het feit dat mechanische maalderijen goedkoper kunnen leveren doet de omzet niet veel goed. Specialiseren vindt Willem dan ook noodzakelijk. Probleem is dat de bakker al zoveel soorten heeft. Hij ziet een mogelijkheid in het imiteren van fabrieksmeel dat dan tegen een lagere prijs verkocht zou kunnen worden. Zelf specialiteiten ontwikkelen heeft het voordeel dat de marges hoger kunnen liggen. Hij is echter bang dat binnen de kortste keren de mechanische maalderijen die specialiteiten na zullen maken, waardoor het voordeel weer meteen verdwijnt.

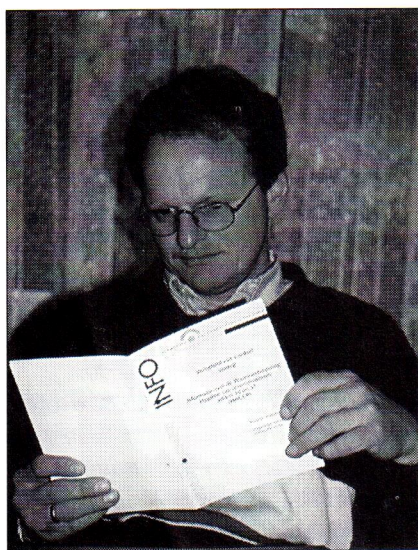
Al met al is Willem niet al te optimistisch en hij vraagt zich af of bijvoorbeeld prijsverlagingen de weg zijn om de omzet vast te houden.

## Rolf Wassens, Feerwerd:

*moet goede kwaliteit blijf je aan de bak*

Rolf vindt dat je maar niet moet gaan berekenen wat je nu per uur verdient: de lol zou er wel eens af kunnen gaan. Hij specialiseert zich in biologisch meel en is de enige die voor het Gronings Landbrood maalt. Bij de introductie was de omzet daarin hoog, nu is die wat teruggelopen, maar hij blijft stabiel. De introductie van het HACCP systeem heeft hem in het begin veel zorgen gebaard, achteraf is het toch nog mee gevallen. Het maakt wel dat het ambachtelijke en het vrije steeds minder wordt.

Rolf staat het liefst bij de maalbak. Helaas komt er langzamerhand steeds meer bij wat ook aandacht en tijd kost. Er zijn plannen om bij de molen een winkel te bouwen, die dan richting reformzaak zou moeten gaan. Rolf heeft geen strikte toekomstplannen. Hij leeft van jaar tot jaar en heeft niet zozeer een lange termijnplanning. De wind geeft variatie aan het produkt en dat kan problemen geven. Door de hogere eisen die de bakkers aan het meel stellen mag er bijna geen variatie zijn tussen de verschillende leveringen. Voor Rolf gaat de lol eraf als je mechanisch moet gaan malen om de kwaliteit constant te houden. Toch is hij niet pessimistisch. Met een goede kwaliteit kom je volgens hem altijd aan de bak.



## Teun van de Bok, Zierikzee:

*toeristen buiten de deur*

Teun van de Bok is heel bestlist als we het over inkomen uit de molen hebben. Hij is van mening dat je tussen de f 50.000 tot f 60.000 moet verdienen wil het de moeite waard zijn. Lukt dit niet dan is het misschien beter om er mee op te houden. Voor Teun zou dat betekenen dat hij terug zou willen naar Zeelandia. Zover is het bij Teun echter nog lang niet. De winkelverkoop zorgt voor een 15 a 20 % van de omzet en is zomers hoger dan 's winters. Het aantal toeristen dat op de molen mag komen is beperkt geworden. Zierikzee kent in de vakantie de vijf dolle

dinsdagen: een soort braderie, met veel toeristen op de been. Het werk dat hij dan overdag niet kan doen moet Teun s'avonds inhalen. Ook heeft Teun er een paar grote klanten bij, waardoor de toeristen niet zo belangrijk meer zijn. Hij vindt dat je de toeristen buiten de deur moet houden om nog een beetje een regelmatig bestaan te hebben. Groepen kunnen nog wel op de molen terecht, maar dan alleen op afspraak.

Teun vindt dat de marges steeds kleiner worden door de toenemende concurrentie, vooral van grote maalderijen. Bij de ambachtelijke bakker wordt het steeds minder. Daarnaast concurreren de broodfabrieken op een bijna oneerlijke manier. Specialiteiten geven de bakkers de meeste kans om te overleven. Teun merkt dat ook, want een aantal bakkers in de Randstad wil een speciaal produkt uit Zeeland, de Zeeuwse Vlegel. Hij moet wel naar het westen, Zierikzee ligt geografisch nu eenmaal niet zo gunstig. Over de toekomst is Teun neutraal. Hij zal het altijd blijven proberen om een inkomen uit de molen te halen. Je moet echter wel verschrikkelijk creatief zijn.

## Erik Dudink, Wervershoof:

*specialiteiten zijn het motto*

Van Molen De Hoop was Erik diegene die ik aan de telefoon kreeg, ik denk echter wel dat hij voor het hele bedrijf spreekt. In Wervershoof is er groei nodig om er voor te zorgen dat er geen ontslagen vallen. Men gaat er vanuit dat er per molenaar zes ton per week omgezet moet worden. Dit kan graan of meel zijn, de verdeling tussen meel- en graanverkoop ligt gelijk. Adri, Erik en André verdienen genoeg om het gezinsinkomen binnen te halen. Om de kwaliteit goed te kunnen handhaven, telen de boeren op contract en de controle vindt plaats in een eigen laboratorium. Ook de produktontwikkeling wordt in eigen hand gehouden.

De verwachting is dat de niet specifieke produkten, zoals meel, geplette, gekneusde en gebroken tarwe, zullen verdwijnen van de molen. Het gaat daarbij wel om het grootste deel van de omzet. Wervershoof wil toe naar een specialiteiten-molen. Per 1 januari komen er geen bezoekers meer in de molen, dit is een gevolg van het HACCP systeem. Bovendien besloeg de omzet aan particulieren minder dan 1 % van de omzet. Wat prijzen betreft is de verwachting, dat de meelprijzen nog wel zullen dalen, maar de graanprijzen niet. Specialiteiten is dan ook het motto in Wervershoof. Alleen op die manier is er nog genoeg omzet met een redelijke marge te halen.

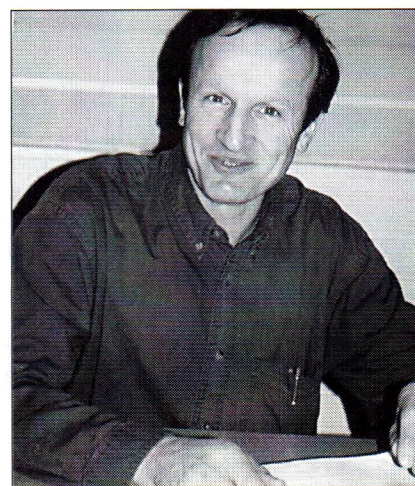
Erik zelf is overigens in Blokker bezig een molenwinkelje te timmeren en in te richten. Samen met zijn vrouw heeft hij daar hoge verwachtingen van.

## Johan Nijeboer, Radewijk:

*geen vetpot*

Het bedrijf van de Firma Ten Voorde heeft drie poten: de veehouderij met 20 stuks melkvee en wat kleinvee, de handel in veevoer, kunstmest en aanverwante artikelen en het molenbedrijf, als kleinste onderdeel. Het molenbedrijf draait quitte, maar is geen vetpot. De winkel bij de molen levert maar een klein gedeelte van de omzet. Het grootste gedeelte van de molenprodukten gaat naar groothandelaren. De marges staan daar weliswaar onder druk, zodat de verdiensten niet groot zijn, maar er zit ook weinig werk aan. De veevoer en kunstmest poot draait goed en daar zit elk jaar nog groei in. Veel kunstmest en veevoer wordt in bulk afgeleverd. Kunstmest gaat meestal rechtstreeks in de kunstmeststrooier.

Johan Nijeboer vindt dat de prijzen moeilijk te vergelijken zijn. Veel is ook afhankelijk van de prijs die voor de tarwe betaald moet worden. Hij verwacht dat zowel aan de inkoop- als verkoopkant de prijzen stabiel zullen blijven. Firma Ten Voorde is een echt familiebedrijf waar nu drie generaties in werkzaam zijn. Door de drie poten onder het bedrijf ziet Johan de toekomst niet al te somber in. Voor het hele molengebeuren houdt hij zijn hart vast en verwacht hij vooral problemen bij de afzet. Bij de bakkers wordt er gesaneerd en dat betekent voor de molenaars een zakje minder hier en een zakje minder daar. Bij bakkers met silo's komt veel molenmeel uit de silo. Als er bezuinigd moet worden bij de bakkers, zijn de molenaars vaak het eerst het slachtoffer. Johan bekijkt de molen niet al te economisch. De molen is een onderdeel van het bedrijf en zolang het nog redelijk gaat met het geheel, zal ook de molen blijven draaien.



## Jan Pijnappel, Oud Zevenaar:

*de toeristische weg*

In het bedrijf van Jan Pijnappel komt een derde van de omzet uit de molen en de rest uit diervoeders en fouragehandel. In de winkel onderin de molen worden behalve meel, ook gist en glutenpoeder ver-



kocht. De omzet van de winkel is nog zeer klein. Jan wil dat uitbreiden door onder ander broodbaklessen te geven en te proberen meer Duitsers naar de molen te halen. Hij wil een winkel beginnen omdat de marges er veel hoger liggen. Bij de bakkers moet je steeds meer verkopen om hetzelfde te verdienen. De grote bakkers blijven over en deze spelen op prijs en wensen het meel in bulk. Een mogelijkheid is om meer aparte meelsoorten te gaan produceren, de toegevoegde waarde daarvan is groter. Jan is niet somber over de toekomst, het is altijd nog mogelijk om meer de toeristische weg op te gaan. De HACCP zou dat wel kunnen doorkruisen. Jan zou het liefst gewoon malen, er moet echter iets anders bij. Als het alleen malen is zal het steeds minder worden. Daarom begint hij in mei de winkel op te starten. Jan wil in de winkel een luchtontvochtiger installeren om de houdbaarheid van het meel te verhogen.

---

### **Peter Sturkenboom, Nijmegen:**

*te weinig omzet*

### **Hans Titulaer, Nijmegen, Groesbeek en Batenburg:**

*meer ijzers in het vuur*

Peter is sinds enige tijd weer 100 % vrijwillig molenaar, die woensdag-, donderdag-, vrijdagmiddag en een keer in de 14 dagen op zaterdag op de molen werkt. Zijn belangrijkste functie is coördinator van een stichting die de renovatie van huizen begeleidt. Die huizen worden geschikt gemaakt voor woongroepen. Dit geeft hem een redelijk basisinkomen, waardoor de druk om als molenaar te moeten verdienen er niet meer is. Peter is weer vrijwilliger geworden omdat de omzet te veel gedaald was; maar hij wilde toch nog graag molenaar blijven.

De Witte Molen levert nog aan een aantal biologische en niet biologische bakkers rond Nijmegen. Aan de toeristen die op de molen komen wordt geen entree gevraagd. De winkelverkoop zorgt voor ongeveer een kwart van de omzet. Aan omzetstijging wordt veel aandacht en geld besteed, maar toch gaat die niet veel omhoog. Er worden bakcursussen gegeven die wel aanslaan en voor nieuwe klanten zorgen. Een reformwinkel erbij beginnen vindt Peter moeilijk. Nu is het werk nog te doen, maar er kan niet veel meer bij. Hij wil zo lang mogelijk de molen in bedrijf houden en hij vindt de tijd die hij op de molen werkt een heerlijke tijd.

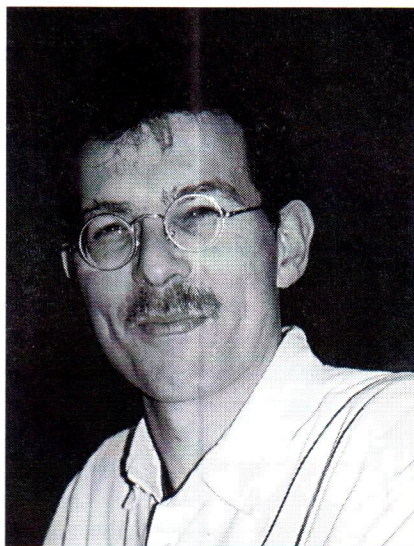
Door het werk van Peter als coördinator is er voor hem niet zoveel druk om met de molen te verdienen. Voor Hans Titulaer ligt dat heel anders. Hans is voor het inkomen sterk afhankelijk van de molen. Door te werken in Nijmegen, Groesbeek en in Batenburg lukt het hem om rond te komen. Een inkomen van zijn vrouw is echter wel nodig. De inkomsten uit de molen in Nijmegen zijn dan ook voor Hans.

---

### **Piet Jochems en Hans Titulaer, Groesbeek:**

*niet zo riant*

Piet Jochems is voor zijn inkomen geheel afhankelijk van de molen en ook voor Hans Titulaer is Groesbeek belangrijk. Het grootste deel van de omzet komt van bakkers, waarbij ook een deel wederverkoop van meel en bloem zit. Er is nog een klein beetje aan loongemaal en veevoer. Ook in Groesbeek is de verwachting dat de prijzen tamelijk stabiel zullen blijven, waarbij de meelprijzen in zekere mate zijn gebonden aan die van de meelfabriek. Men probeert de gaten in de markt te vinden. Zo is men begonnen aan de wederverkoop van meel. In Groesbeek moet stevig gewerkt worden voor een niet zo'n riant inkomen. Bakkers vinden molenmeel niet meer bijzonder genoeg en het is daarom zoeken naar de kruimels die anderen laten liggen.



---

### **Jan Tollenaar, Birdaard:**

*pessimisme een beetje aangepraat*

Behalve de molen, zijn ook de jachthaven, de minicamping en de trekkershutten van belang voor het gezinsinkomen van de Tollenaars. De molen zorgt voor ongeveer driekwart van het inkomen en daarvan is ongeveer 15 % afkomstig uit het winkeltje. Het gaat daarbij voornamelijk om pannekoekmeel, koekjes en muesli's. Zomers is het aanzienlijk drukker dan in de winter, dan wordt ongeveer 10 % van de winkelverkoop gerealiseerd.

Jan levert zelf aan een aantal bakkers, de meeste rekeningen worden verstuurd door Desimo, een groothandel in meel. De meeste bakkers krijgen rechtstreeks van Desimo het meel, zodat Jan niet veel contact heeft met zijn bakkers. Hij schrijft wel elke maand een stukje in het clubblad van Desimo, zodat meer bakkers hem kennen dan andersom. Ten aanzien van de graan- en meelprijzen heeft Jan niet een duidelijk idee hoe de ontwikkelingen zullen

gaan. Hij meent wel eens dat een pessimistische kijk hem een beetje wordt aangepraat. Zelf is hij op dit moment niet pessimistisch, de omzet groeit nog elk jaar. De bakkers laten Jan niet vallen, hij heeft er veel good-will opgebouwd. Zelfs als hij eens een steekje laat vallen, gaan de bakkers niet meteen lopen. De huidige omzet wil Jan graag handhaven, hij vindt echter dat je dat voor een groot deel zelf in de hand hebt. Wel belangrijk is dat je aardig moet zijn tegen de bakkers. Jan vindt dat de meelmarkt er een is van gunnen: los van alles moeten de bakkers maar van je willen afnemen. Alle obstakels om niet van Jan af te nemen zijn uit de weg geruimd, prijs, kwaliteit en service zijn net zo goed als bij een meelfabriek. Ook zijn er bonuskortingen voor de bakkers, net zoals Desimo dat doet. Het betekent dat de bakkers geen redenen hebben om niet uit Birdaard meel te nemen. Ze moeten het alleen willen. Vandaar dat Jan vindt, dat je aardig moet zijn tegen de bakkers.

---

### **Piet Reitsema, Oldehove:**

*HACCP een groot probleem*

De molen zorgt voor het grootste deel van het inkomen bij Piet, een klein deel wordt ingebracht door zijn vrouw. Thuis hebben ze nog een winkel in diervoerders en agrarische benodigdheden. Het klantenbestand van Piet bestaat uit drie groepen: bakkers, een aantal grote zuivelboerderijen die zo groot zijn dat ze zelf zuivelproducten maken en verkopen, en Friko-Domo. Wat de zuivelboerderijen betreft: een drietal wisselt de producten onderling uit en Piet doet daar met de molen in mee. Een belangrijk artikel is daarbij de bindbloem voor pap en de gort voor de gortepap.

Aan Friko-Domo levert Piet gort. Er is in Oldehove een controleur voor de HACCP geweest en als er volgens de regels gekeken wordt, kan het veel problemen opleveren. Piet heeft dan ook het idee dat er een aparte code voor ambachtelijke molenaars zou moeten komen. De hygiëne is bij de HACCP van veel belang. De molen moet een keer in de zes weken helemaal schoon gemaakt worden en bij twee molens is dat een heel karwei. Bovendien zal het zomers vaker moeten gebeuren. De vraag is dan ook of hij alle twee molen kan aanhouden. Ondanks dat Piet van mening is, dat de HACCP een groot probleem kan worden, is hij van plan nog lange tijd molenaar te blijven.

---

### **Herman Schippers, Terheijden:**

*Fiet zou me vijf jaar onderhouden*

Twaalf jaar geleden had ik nog het idee dat ik als molenaar een goed belegde boterham zou kunnen verdienen. De afspraak was dat Fiet, (voor degene die het nog niet weet: mijn vriendin), mij de eerste vijf jaar zou onderhouden. Al het geld dat ik met de molen zou verdienen zou op die manier in het bedrijf geïnvesteerd kunnen worden. Een inkomen uit de

molen heb ik nog niet bereikt en het is zeer de vraag of dat ooit zal lukken. Soms kan ik er gedeprimeerd van worden, dat je hard moet werken er bijna niets aan overhoudt. Het enige onderdeel dat naar verwachting loopt is de verkoop aan particulieren. De bedoeling is om het aandeel in de omzet te verhogen. Op dit moment bedraagt het 10 % van de omzet, met Breda en Oosterhout als grote steden in de buurt moet dit percentage omhoog kunnen.

Over de toekomst maak ik me wel zorgen. Ik ben gematigd optimistisch en gematigd pessimistisch. Blijft het lopen zoals nu, dan is er niet veel aan de hand en is het vol te houden. Wordt de omzet kleiner, dan zal op een bepaald moment de vraag gaan overheersen waar ik nu mee bezig ben. Ik denk dat ik als molenaar kan overleveren door kwaliteit te leveren en meelsoorten aan de bakkers aan te bieden, waarmee ze zich kunnen onderscheiden. Voor wat het laatste betreft zal ik met andere molenaars moeten samenwerken om dit te realiseren. De kwaliteit van mijn meel hoop ik op een hoger peil te brengen door de drie koppels nieuwe stenen die besteld zijn en binnenkort geplaatst zullen worden.

## Conclusie

De tijden dat we alleen maar hoefden te malen zijn voorbij. In zoverre gaan we onze belangrijkste klanten achterna. Bakkers zijn bijna geen bakkers meer, maar managers. Zo vergaat het langzaam maar zeker ons ook. Alleen aan de maalbak staan is niet genoeg, je moet nu van alles tegelijk zijn: molenaar, kruidenier, laborant, verkoper, milieudeskundige, HACCP-er en nog een aantal dingen. Het maakt dat we minder ambachtelijk en meer bedrijfsmatig met ons vak bezig zijn.

De meeste molenaars zien dat ook in, ondanks kleine nuanceverschillen tussen de verschillende bedrijven. Men heeft het idee dat kwaliteit en speciale meelsoorten noodzakelijk zijn om te overleven. Ook heeft bijna iedereen het idee dat de winkelverkoop erg belangrijk is en dat misschien nog meer zal gaan worden. De HACCP baart een aantal zorgen, de vraag is of we aan de steeds strengere eisen zullen kunnen voldoen.

Voor molenaars groeien de bomen al een tijdje niet meer tot in de hemel, toch hebben we allemaal het idee en het enthousiasme om als molenaar te blijven werken. Velen zien daarbij wel de noodzaak om op een of andere manier samen te werken. Of het nu is om de Woeb, het 'Innomill project Winkelverkoop' of om samenwerken op het gebied van nieuwe meelsoorten. De meesten van ons hebben wel het idee dat samenwerken nodig is om als individuele molenaars werkzaam te kunnen blijven.

**Herman Schippers**

# Brandbrief van de secretaris

## Ledenvergadering 6 mei: en nu komen!

*In een tijd van optimistische, maar zeker niet minder pessimistische geluiden is er het Ambachtelijk Korenmolenaarsgilde dat zijn leden steun verleent. De vereniging is door u opgebouwd en ze is er dus voor u. Ze staat u met raad en daad terzijde: met reclame-uitingen, het laboratorium, nieuwe acties, het winkelgebeuren, HACCP en Innomill. Nu het ons financieel wat beter gaat, kunnen we ook op dat gebied wat meer impulsen geven.*

**Maar dan moet u van uw kant ook willen meedoen. Dan moet u verschijnen op de vergaderingen van de Woeb, op de studiemiddag en de ledenvergadering en ons niet laten zitten. We kunnen niet eens een nieuwe voorzitter kiezen, omdat onvoldoende leden hun gezicht laten zien.**

Nu waren we zo verschrikkelijk blij dat we een kandidaat hadden, want een vereniging zonder voorzitter draait niet en dan kunnen we hem niet in zijn functie stellen **omdat u niet komt!**

Op de aankomende ledenvergadering (die op 6 mei is en niet op 12) verwacht het dagelijks bestuur veertig mensen, om de statuten te kunnen wijzigen en de nieuwe voorzitter te kiezen. In de middag zal er een zeer interessant programma zijn.

### Tweemaal 's jaars

Genoeg gemopperd.

Eerst iets over 'Van Haver Tot Gort'. Het ligt in de bedoeling van afnu ons blad tweemaal per jaar in vol ornaat te laten verschijnen: een keer in het voorjaar en een keer in het najaar. Tussendoor komt dan twee- of driemaal een nieuwsbrief uit, al naar gelang er nieuws is.

### Petrinex-apparaat

Voor ons laboratorium is een Petrinex-apparaat aangeschaft, van de subsidie die we ervoor hebben gekregen. Met dit apparaat kan Jan Pijnappel beter de sedimentatiewaarde vaststellen van het deeg. In samenhang met een broodbakproef van hetzelfde deeg is dan de uitslag vast te stellen.

### Vierde lustrum in oktober

In oktober vieren we ons vierde lustrum. Dan mogen we weer kandidaten voordragen voor De Zilveren Meelschap. Op de ledenvergadering van 6 mei hoort men meer over de invulling van het programma. Denkt u er ook zelf over na.

### Receptenboek

Het receptenboek dat Herman Schippers op de laatste ledenvergadering ten doop hield ziet er bijzonder verzorgd uit en is professioneel opgezet. Wie zelf recepten levert kan er aan meedoen.

### Groot verlies

In de molenfamilie hebben we verschillende droevige tijdingen gekregen. Zo werden we opgeschrikt door het ontstellende bericht dat in het gezin van Adri Peereboom in Wervershoof de oudste jongen (15 jaar) is overleden. Het leven gaat wel door, maar menselijkerwijs gesproken is over zo'n slag nooit heen te komen. Wij wensen de familie Peereboom alle kracht toe om dit verlies te kunnen dragen.

### Molenbrand

Een ander droevige gebeurtenis is de brand geweest in Schiedam, waar in een februarinacht 'De Walvisch' volledig uitbrandde. Het gebeuren drukt ons met de neus op de feiten: de brandgevaarlijkheid van onze molens. Het kan ons allemaal gebeuren.

Het AKG wil de brand aangrijpen om iets aan preventie te gaan doen. Lees er in dit nummer over en kom naar de preventie-ochtend die op touw wordt gezet.

### Certificaat van verdiensten

Vrolijker dan het voorgaande is de nominatie van Anton Wolters van de molen 'De Lelie' in Ommen door de Vereniging De Hollandse Molen. Anton kreeg het Certificaat van Verdiensten. En niet voor niets: hij heeft zijn zaakjes goed voor elkaar. Gefeliciteerd! (Lees over Anton Wolters meer in dit nummer.)

### Graankeuring

Tenslotte: spoedig vallen de zakjes voor de graankeuring weer bij iedereen in de bus. Ze kunnen worden ingeleverd op de ledenvergadering van 6 mei. Anders even opsturen. Ook zijn de enqueteformulieren verstuurd. Graag invullen en op tijd retourneren, Dan kan ik op de najaarsvergadering met een driejarig overzicht komen.

Goede maalwind,  
**Bert van der Voet**,  
secretaris.

# Knap & Slim

## Regulateur op de wals

Op een druilerige dag, afgelopen zomer, belandde ik in het Oostduitse gehucht Söhesten, zo'n 25 kilometer ten zuidwesten van Leipzig. Bovenop een heuvel, al van kilometers ver zichtbaar, staat een imposante paltrok-korenmolen. De oude molenaar liet me de complete inrichting zien, van top tot teen en deels in werking. Hij had tot aan de 'Wende' in 1989 beroepsmatig met de molen gemalen, zij het elektrisch. Twintig jaar eerder was tijdens het malen de bovenas gebroken en het (Bilau)gevlucht was omlaag gestort. Niettemin had de molenaar de molen tot op de dag van vandaag keurig onderhouden. Zelfs de windroos zette bij mijn bezoek het molentlijf steeds nog op de wind.

Mijn oog viel op een regulateur gekoppeld aan... de walsenstoel. Ik kreeg een bekend verhaal te horen. Een wals op de wind loopt prima zolang de molen zijn gang maar houdt. Zwakt de wind echter even af, dan wordt de belasting, vooral tijdens zwaarder werk zoals pletten, al snel te veel. De aandrijfriem loopt dan van de poelie en vaak moet de molen eerst worden stilgezet, voordat de productie kan worden hervat.

Aangezien de gang van een windmolen bij vrijwel elke wind wel eens even afzwakt (zelfs met het Bilau-systeem), had men in Söhesten een regulateur geïnstalleerd. Neemt de wind even af dan wordt de aanvoer automatisch geblokkeerd door middel van de ont koppeling van de toevoerrollen. Zo kan de wals even onbelast draaien. Zodra de wind weer aantrekt, worden de toevoerrollen automatisch weer in werking gezet.

"Knap en slim", zei ik tegen de molenaar, in het Duits natuurlijk...

**Willem Roose**



## Wie kent de zin van Duitse maalmethode?

*In het kerstnummer van De Molenaar verscheen van de hand van J.S.Bakker een boeiend artikel over de (her)bouw van een standerdmolen in de Berlijnse wijk Marzahn. Afgelopen zomer bezocht Willem Roose deze molen, samen met de Berlijnse molenvriend Florian Radüchel, die die dag als gids fungeerde.*

De jonge molenaar Jürgen Wolf is na het gereedkomen van de herbouw bijna dagelijks op de standerkast te vinden. Afkomstig uit de industriële molenaarswereld - maar dat kan in Duitsland ook haast niet anders - heeft deze zich ontpopt als een enthousiaste windmolenaar.

'Ik ben getrouwd met de molen', liet hij geestdriftig weten. Helaas stond er geen wind tijdens het Nederlandse bezoek, want anders zou er wel degelijk gemalen zijn. De molen in Marzahn is namelijk niet alleen een toeristische attractie, maar er wordt ook daadwerkelijk gemalen. Het is weliswaar niet veel - zo'n duizend kilo in de maand -, maar het maalproduct gaat naar particulieren en een plaatselijke bakker bakt er 'Mühlenbrot' van. Jürgen heeft hiervoor een koppel stenen en een eenvoudige zeefinstallatie tot zijn beschikking.

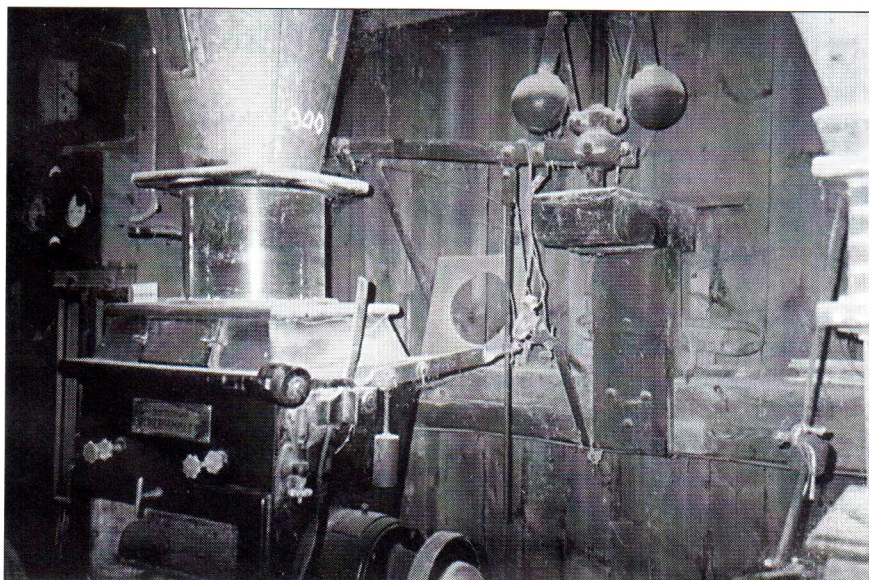
Toch wordt er geen volkorenmeel gemalen zoals wij dat hier in Nederland doen. Er wordt 'geschrot' (= grof gemalen), afgezeefd en het restant wordt vervolgens weer overgemalen. Dit herhaalt men in Marzahn vijfmaal (!) en tenslotte wordt alles weer door elkaar gemengd.

'Goed', zegt Willem dan. 'Wij kneuzen het graan ook wel eens voor, maar in één keer malen gaat in principe ook.' In Duitsland zeggen ze dan, dat dat absoluut niet kan. Je kunt discussiëren wat je wilt, ieder blijft bij zijn standpunt.

En nu zit Willem Roose met een vraag. Wat wordt er in Duitsland nu eigenlijk mee bedoeld?

Zijn Nederlanders te simpel om het te begrijpen of steekt er een andere theorie achter? Wie kan deze Duitse gedachtegang eens helder op papier zetten voor Van Haver Tot Gort?

(Beukendreef 6, 4631 SG Hoogerheide).



# R O O S E

## Doet gewoon

Ondernemersdriften, zelfprofilering, kapsones, opschepperij en dikdoenerij: ze behoren allemaal tot het verleden sinds ik weer gewoon ben. Een briljante inval, een geniaal idee, slagvaardigheid en doeltreffendheid gevat in het simpelste en effectiefste marketingconcept: gewoon. Zo gewoon dat welhaast iedereen in deze hectische tijden van innovatiecentra, workshops, mediatrainingen, computervirussen en internet het bijna vergeten was: gewoon.

Bekende Nederlanders danken er hun populariteit aan en ik voorspel u dat 'gewoon' de trend van de komende jaren zal worden. De eerste symptomen in de hedendaagse tv-commercials zijn al merkbaar. Boomsma maakt zijn genever niet om populair te worden, nee, Boomsma doet het op zijn eigen wijze. En deze: opdringerige wasmiddelenverkoper wordt vriendelijk maar beslist de stoep afgestuurd door o zo gewone huisvrouw met de opmerking: 'wij gebruiken Dobbelman. Wij zijn namelijk heel gewoon gebleven.'

Gewoon ja. De stress is over en de wereld lacht me weer toe. Zelfverzekerd kafferde ik vorige week een magazinechef uit toen die mij sommeerde de afleveringsbon door hem te laten tekenen en niet, zoals gewoonlijk, door de bakkerijchef. 'Waarom moeilijk doen als het ook gewoon kan' beet ik hem toe. Veel verbazing maar nog meer lof viel mij ten deel. Eind '95 gunde Radio 5 mij circa 20 minuten zendtijd om zo de landsbelangen van het AKG te dienen. Omdat u deze uitzending waarschijnlijk toch niet gehoord hebt, volgt hier een ultrakorte samenvatting. Presentatrice staat op de stoep van Roose's malen. Roose brabbelt iets in de trant van 'korenmalen zijn gewoon cultuur als tegencultuur'. Presentatrice raakt in hoogste vorm van extase en roept uit: 'Fantastisch om weer eens een gewóón iemand te mogen ontmoeten!'

Zo kan ik nog wel even doorgaan, maar wat wellicht belangrijker is: hoe gewoon is het AKG? Nou, dat valt reuze mee. Zo gewoon als de 'amerikanisering' van Europa tegenwoordig is, zo gewoon doen wij mee aan het evenzo Amerikaanse HACCP. En mochten we onverhoopt toch een bijbaantje moeten nemen (omdat het malen op zich niet meer rendabel is, zoals onze voorzitter dit najaar op de vergadering in Ingen suggereerde), dan gaan we gewoon rechten studeren. Er is namelijk geen land ter wereld waar mensen zo snel en zo vaak naar de rechter stappen als Amerika, omdat elke vorm van gewoon weder-

zijds vertrouwen daar is uitgeroeid. Als snelle Yanken in de kiem zullen wij daar gretig op inspringen door allemaal rechter te worden. Baan verzekerd. Tot slot de exclusieve, maar toch zo gewone, Roose-test. Hoe gewoon ben ikzelf?

Hang in uw molenwinkel een duidelijk zichtbaar bord met daarop de tekst: 'postcheques, bankcheques, Eurocards, Mastercards, Clevercards, pinpasjes en chipknips: wees gerust, hier kunt u nog gewoon met geld betalen. Wij zijn namelijk heel gewoon gebleven.' Omzetting of omzetting? Hoe dan ook, op deze wijze kunt u zelf controleren of ik deze column heb geschreven onder invloed van een exclusieve Chateau des Grandes Eglises sur Place du Carré a droite de Cote d'Or of een gewoon flesje Heineken.

Roose

## Oplossing Roose- prijsvraag

De vraag luidde; zoek een weinig bemoedigend Engels woord dat op een cryptische wijze in de tekst is verwerkt. De oplossing is: Loose (35007 op z'n kop.) Kos Kors uit Stompatoren gaf als enige inzender de oplossing Bull-shit. Dat zal ik voor deze ene keer goed rekenen. Jpos, de prijs is onderweg en... take your boots on!

## Molens & Milieu

Een aantal collega's heeft ten onrechte gesuggereerd dat ik in de vorige editie van dit blad in het artikel 'Molens en milieu' mijn eigen ellende zou hebben beschreven. Gezien de goede afloop van de hele zaak wil ik nu wel open kaart spelen. Het betrof de milieumisere van onze collega Theun van de Bok van korenmolen De Hoop in Zierikzee.

Willem Roose



**WALKI**

Sacks B.V.

## IJzersterk in papieren industrie- zakken

Postbus 110  
1135 ZK EDAM  
Tel. 0299 - 371451

vele soorten hardhout o.a.

## AZIJNHOUT GROENHART POKHOUT

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

## Voor meelzakken en zakband naar Van Randeraad's Zakkenhandel

Zuidzijde 118a  
2411 RW BODEGRAVEN  
Telefoon (0172) 616139  
's avonds na 18.00 uur:  
telefoon (0348) 688614