

# Flandriamail Professional

## Februari 2009

In deze aflevering:

- ✓ Flandria in 2008 en 2009: de balans en de vooruitzichten  
*Maarten De Moor (directeur LAVA): "Flandria is in 2008 uitgegroeid tot het meest gekochte keurmerk in België"*
- ✓ Kerncijfers productie en omzet 2008
- ✓ Geef kropsla, prei en witloof 's winters ereplaats in groenterayon
- ✓ Komkommer van siergroente tot must in gezonde keuken
- ✓ Flandria Baby leaf genomineerd voor FLIA op Fruit Logistica  
*Paul Coenen (directeur VLAM-bureau Keulen): "Flandria staat voor gegarandeerde kwaliteit én is innovatief, dé belangrijkste pijlers die onze FLIA-nominatie dragen"*
- ✓ Marktvoorblik voor februari en maart 2009 (week 5 t/m week 10)
- ✓ Kortnieuws

Voor meer informatie over de inhoud van deze nieuwsbrief:  
LAVA, tel. +32 (0)15.50.42.50 – fax + 32 (0)15.50.42.60 - e-mail [lava@lava.be](mailto:lava@lava.be)



*Flandriamail Professional*

Februari 2009

Met dank voor opname!

## **Flandria in 2008 en 2009 - De trends, de vooruitzichten en de kerncijfers**

### **Maarten De Moor (LAVA):**

### **“Flandria is in 2008 uitgegroeid tot het meest gekochte keurmerk in België”**

*Het bewogen jaar 2008 zal de geschiedenis ingaan als het jaar van de wereldwijde financiële crisis. De LAVA-veilingen zetten wisselvallige resultaten neer. Een daling in de omzetcijfers zou te wijten zijn aan de lagere middenprijs van bepaalde groenten. Sommige groentetelers zelf willen het voorbije jaar zo vlug mogelijk vergeten. “Welke lichtpunten ziet u persoonlijk voor 2009?” We vroegen het aan Maarten De Moor, directeur van LAVA, de overkoepelende coöperatie van Flandria-veilingen.*

**Maarten De Moor:** “De omzet van de LAVA-veilingen laat een gemengd beeld zien. Stijgingen en dalingen hebben louter te maken met het productengamma. Voor sommige producten was het jaar goed, voor andere producten was het jaar slecht qua prijsvorming. Met de glasgroenten ging het niet zo goed in 2008. De slechte zomer zorgde voor een zwakke prijsvorming door een verminderde consumptie van zomergroenten. De tomaten hielden stand, losse tomaten deden het minder goed. De verkoop van paprika's was eerder matig, terwijl komkommers een ronduit slecht seizoen kenden.”

*Was alleen de slechte zomer een prijsspelbreker of ziet u nog andere factoren die meespelen in de neerwaartse prijzenspiraal?*

**Maarten De Moor:** “De oorzaak is niet alleen te wijten aan de slechte zomer en de verminderde consumptie als gevolg daarvan. Voor een aantal producten wordt de prijsvorming niet alleen beïnvloed door de consumptie maar ook door het internationale aanbod. Voorbeelden zijn het internationale aanbod van courgettes, aubergines, komkommers en witloof. Voor deze groenten hadden we in 2008 een stijgend aanbod, ook op markten waar wij traditioneel naar exporteren. Zo was er een grotere productie van witloof in Zwitserland, waardoor import van ons Belgisch witloof minder kansen kreeg. Er was ook meer courgette en komkommer op de Duitse markt. Door meer lokale productie wordt de lokale behoefte minder afhankelijk van import en dit verkleint de exportmogelijkheden naar deze landen.”

*De prijs van de kropsla zat begin 2008 op een historisch dieptepunt en bleef het hele jaar ondermaats. Is dit product op zijn retour ten voordele van andere slasoorten en convenience?*

**Maarten De Moor:** “Er liggen verschillende oorzaken aan de basis van de malaise. Door het groeiende aanbod van alternatieve slasoorten is er sowieso wat minder vraag naar traditionele kropsla. Het internationale aanbod speelt ook een rol. In het voorjaar was er veel Italiaanse sla en Spaanse ijsbergsla door gunstige klimatologische omstandigheden voor openluchtproductie in Zuid-Europa. Duitsland, onze exportmarkt nummer één, bracht vorig jaar zelf meer sla op de markt. En, uit GfK-onderzoek blijkt dat het verbruik van convenienceproducten momenteel stagneert. Hierdoor komt er een grotere druk op de versmarkt, omdat producten geteeld voor convenience een alternatieve afzet, dit is dus de versmarkt, moeten vinden.”

*Welke groenten haalden op de LAVA-veilingen goede prijzen? Kende de prijsvorming van de vollegrondsgroenten zoals prei en bloemkool een gunstigere evolutie?*

**Maarten De Moor:** “Uitschieters op het vlak van goede prijsvorming waren asperges, witte kool en groene paprika. Wat de vollegrondsgroenten betreft: bloemkool kende een matig en zeer onregelmatig seizoen, de spruiten evolueerden slecht. Prei gaf in 2008 een betere prijsverloop dan het jaar voordien. Rode en groene kolen en knolselder kenden een matig seizoen.”

*Welke beeld geeft het marktaandeel van Flandria in 2008?*

**Maarten De Moor:** “Al meerdere jaren laat Flandria een mooie evolutie optekenen, zowel in aankoopfrequentie als penetratie van het merk. Door de combinatie van deze twee factoren zien we het marktaandeel van Flandria de laatste jaren stijgen. In 2008 is Flandria uitgegroeid tot het meest gekochte merk in België met een aandeel van 29 %.”

*Was er in 2008 sprake van een mooie, internationale productieopvolging, en dus geen of nauwelijks concurrentie, of was er overlapping en dus zware prijsdruk?*

**Maarten De Moor:** “In het voorjaar ging het productieseizoen van Zuid-Europese tomaten, paprika en courgettes naadloos over in de Noord-Europese aanvoer. Enig minpunt was de sterke concurrentie van Italiaanse sla in het voorjaar en Marokkaanse tomaten en Franse bloemkolen in het najaar.”

## **Flandria veroverd nieuwe exportmarkten**

*De financiële crisis had ook zijn weerslag op de export.*

**Maarten De Moor:** “De exportcijfers voor 2008 zijn nog niet gekend. Wel zien we al enkele tendenzen. Het relatieve aandeel van export naar traditionele exportlanden neemt af ten voordele van ‘relatieve’ nieuwe exportmarkten zoals Rusland. Natuurlijk heeft de mondiale financiële situatie een invloed op de export naar bijvoorbeeld landen die handeldrijven in dollar. Zo was er vorig jaar door de ongunstige koersverhouding dollar/euro minder export van trostomaten en witloof naar de VS en Canada. Een gelijkaardige vaststelling blijkt uit de exportcijfers naar het Verenigd Koninkrijk. Hier heeft de koers van het pond versus de euro duidelijk een rol gespeeld in de exportactiviteiten.”

*Voor Flandria blijft men intensief voortwerken op twee belangrijke markten: Duitsland en Frankrijk. Welke strategie wil LAVA volgen in 2009?*

**Maarten De Moor:** “Frankrijk en Duitsland blijven inderdaad onze belangrijkste markten met een aandeel in de totale export van 28 % voor Duitsland en 23% voor Frankrijk. Deze landen blijven interessante exportmarkten door hun enorme consumentenpotentieel. Een grootstad als Parijs en ook het Ruhrgebied zijn dichtbevolkte gebieden op vlot bereikbare afstand. Wat onze strategie betreft: we houden zoveel mogelijk rekening met de wensen van onze buitenlandse consumenten. Het concurrentiële voordeel van de korte transportafstand wordt gekoppeld aan inspanningen om in te spelen op de vraag van de consument naar een kwaliteitsvol, voedselveilig en vers product. Ik denk dat we daar, met alle stappen die de LAVA-veilingen in het verleden hebben gezet, met Flandria een professioneel antwoord op geven. Een andere piste die we volgen is de flexibiliteit inzake verladingstijden, soorten verpakkingen, invullen van bepaalde deelmarkten, verkoopsystemen. De LAVA-veilingen hebben de jongste jaren kosten noch moeite gespaard om adequaat te beantwoorden aan de groeiende vraag naar diversiteit van de klanten. Juist door deze flexibiliteit kan Flandria zijn positie behouden en zelfs versterken op bepaalde markten.”

*Rusland wordt voor België de vierde belangrijkste exportmarkt voor versproducten. De beurs World Food Moskou wint elk jaar aan belang voor fruit én groenten. Welk potentieel zit er voor Flandria in?*

**Maarten De Moor:** “Oost-Europa en Rusland hebben nog potentieel als afzetgebied en openen dus groeiende handelsmarkten voor ons. Zo is er het groeiende economische belang van de Russische markt voor hardfruit en groenten. In 2007 ging 7 % van het totale volume groenten richting Rusland en voor fruit is dit aandeel nog veel groter. Ook voor warenhuizenketens die meer en meer vestigingen openen in Oost-Europa betekent deze markt een interessant expansiegebied. Tegelijkertijd creëert onze knowhow en deze van de exportbedrijven op het vlak van organisatie en het gevraagde productengamma van deze grootdistributie veelbelovende exportkansen voor Flandria-producten. Het enige minpunt van de Russische markt is de politieke en economische instabiliteit.”

*Voor welke groenten en fruit hebben we concurrentie te vrezen uit de EU- lidstaten? Wat kan Flandria hiertegenover plaatsen?*

**Maarten De Moor:** “Een grotere lokale productie lokt grotere concurrentie uit, zowel in prijsvorming als in productengamma, met het aanbod van producten die onze exportbedrijven naar die landen exporteren. Nieuwe eisen van onze klanten geven soms aanleiding tot verandering van producent-leverancier. Het blijft een voortdurende uitdaging voor de Vlaamse producent om zo snel en zo adequaat mogelijk in te spelen op deze veranderende eisen. De LAVA-veilingen moeten altijd een stap voor proberen te zijn op andere productiegebieden.”

*Vlaanderen produceert nu hoofdzakelijk voor de Europese markt en voert nog (te) weinig uit naar Aziatische markten, zoals China. Welke mogelijkheden ziet u voor Flandria op de wereldmarkt?*

**Maarten De Moor:** “Voor bepaalde producten met een langere bewaartermijn zijn de Aziatische markten inderdaad een mogelijk exportgebied. Bepaalde fruitveilingen doen grote inspanningen om voet aan wal te krijgen op de Aziatische markt. Voor de meeste groenten is echter de transportafstand een nadeel gezien de ‘bepaktere’ houdbaarheid. Uitzonderingen vormen Flandria-prei en -witloof die momenteel al richting Azië worden geëxporteerd.”

## Prominente plaats versterken in 2009

*Wat wordt de belangrijkste uitdaging voor Flandria in 2009?*

**Maarten De Moor:** “De uitdaging voor Flandria - en dat is geen nieuwe uitdaging – is uiteraard de positie van ons keurmerk op onze belangrijkste exportmarkten te behouden en waar mogelijk te verstevigen. Het blijft de grootste uitdaging voor de LAVA-veilingen en de producenten om steeds meer flexibiliteit aan de dag te leggen om in te spelen op de zeer snel veranderende markt. Tot op heden zijn we er goed in geslaagd om een eengemaakt aanbod van de LAVA-veilingen aan te bieden. We zijn uitgegroeid tot een marktplaats waar continu een uitgebreid gamma producten voorhanden is.”

*De Europese Commissie besliste om specifieke handelsnormen voor bepaalde groenten en fruit in te trekken. Er mogen kwalitatief minderwaardige groenten op de markt komen. Wat doet LAVA, die normgerelateerde kwaliteit hoog in het vaandel draagt, hiertegen?*

**Maarten De Moor:** “Flandria blijft zijn hoge kwaliteitseisen behouden. Het zijn deze hoge kwaliteitseisen die ervoor gezorgd hebben dat Flandria een prominente plaats in de markt heeft ingenomen. We betreuren het dat de officiële normen werden afgeschaft, maar ik vertrouw erop dat de consument uiteindelijk kiest voor kwaliteit. De afschaffing zou ook kunnen leiden tot een voor de handel nefaste prijsvergelijking tussen een kwalitatief hoogstaand product en een product van minderwaardige kwaliteit, aangezien de vergelijkingsbasis volledig wegvalt.”

*Uit recent verbruikersonderzoek blijkt dat de naambekendheid van Flandria bij de Belgische consument in 2008 behoorlijk gestegen is. Zowat zes op tien consumenten kent Flandria.*

**Maarten De Moor:** “Het was inderdaad de bedoeling, bij de start van de verschillende consumentencampagnes enkele jaren geleden, om de naambekendheid van Flandria bij de consument te verhogen. Promotiecampagnes en ook kookdemonstraties werpen hun vruchten af. De naambekendheid van Flandria groeit inderdaad van jaar tot jaar. Daarom gaan we in 2009 op de ingeslagen weg door. In eigen land ligt de focus op communicatie via de media aangevuld door het rechtstreekse contact met de consument, eveneens essentieel voor ons. Acties zoals kookdemonstraties op de winkelvloer en aanwezigheid op publieksbeurzen moeten helpen opdat Flandria bij de consument het beeld zou oproepen van een vers, kwaliteitsvol en betrouwbaar product.”

*Flandria zou nog te weinig herkenbaar zijn op het verkooppunt. Hoe wilt u dit aanpakken?*

**Maarten De Moor:** “De zichtbaarheid op de winkelvloer kan inderdaad nog verbeterd worden. Het gebruik van duurzame verpakking én een stijgende vraag naar minder afval leidde ertoe dat via verpakking weinig mogelijkheden bestonden om over Flandria te communiceren. Kookdemo's op de winkelvloer moeten ervoor zorgen dat het Flandria-label meer zichtbaar wordt. Immers, de consument steekt een en ander op over de gebruikswaarde van groenten en fruit door hem handige tips & tricks mee te geven. Bovendien kunnen we door rechtstreeks contact met de consument ook informeren over eigenschappen, kwaliteit en belangrijke selling propositions van Flandria-producten. Stilaan worden meer en meer producten in verpakking aangeboden. Een mooie productpresentatie biedt meer kansen om Flandria op meer prominente en zichtbare wijze te promoten.”

*Flandria blijft partner in Start To Run, een succesvol initiatief om mensen aan het sporten te krijgen.*

**Maarten De Moor:** Onder het motto ‘een gezonde geest in een gezond lichaam’ koppelen we het aspect gezonde voeding aan gezondheid door beweging. De aanwezigheid van Flandria-promoteams op de Start to Run-evenementen draagt daar zeker toe bij. Ook de schoolgaande jeugd willen we een en ander bijbrengen over gezonde voeding. Met Start to Eat for Kids hebben we een gezond voedingsplan voor kinderen ontwikkeld. Ook aan de verandering in klassieke eetgewoonten willen we ons steentje bijdragen. Ooit gestart als ‘5 maal per dag groenten en fruit’ levert de Belgische groente- en fruitsector een belangrijke bijdrage aan het generieke promotieprogramma ‘All Day Long’. Het moet op een ludieke manier het verbruik van groenten en fruit verhogen door het aantal consumptiemomenten in de loop van de dag op te drijven.”

*Wat staat er op het programma voor het buitenland?*

**Maarten De Moor:** “Door budgettaire beperkingen is het niet mogelijk in het buitenland een consumentencampagne te voeren. Wel wordt de samenwerking met VLAM verder uitgebouwd. Op de Duitse en Franse markt voeren we business-to-businessacties, begeleid door de VLAM-bureaus in Keulen en Parijs en ondersteund door publicaties in de vakpers. Zo willen we het Flandria-label uitbouwen en de waarde van het keurmerk duidelijk maken aan de handel. Om tevens onze afzetmarkten te bestendigen en een nauwer contact met klanten op te bouwen, zullen we regelmatig deelnemen aan internationale vakbeurzen en consumentenbeurzen.”

## De productie van de voornaamste Flandria-producten

### op de LAVA-veilingen

Product	Aanvoer in 2007	Aanvoer in 2008	Verschil %
Losse tomaten (kg)	109.252.252	108.048.879	-1,10%
Trostomaten (kg)	86.318.904	84.329.419	-2,30%
Komkommers (stuk)	74.445.864	67.970.806	-8,70%
Paprika (kg)	20.727.782	20.092.097	-3,07%
Aubergine (kg)	5.298.541	6.330.121	19,47%
Courgettes (stuk)	24.290.538	24.355.269	0,27%
Serresla (stuk)	128.664.975	132.042.312	2,62%
Veldsla (kg)	2.414.421	2.370.476	-1,82%
Lollo bionda (stuk)	11.312.513	10.986.638	-2,88%
Lollo rossa (stuk)	6.148.878	5.918.750	-3,74%
Eikenbladsla (stuk)	7.342.702	8.855.658	20,60%
Bloemkool (stuk)	12.040.175	11.700.134	-2,82%
Broccoli (stuk)	3.208.901	3.473.052	8,23%
Prei (kg)	56.598.767	61.825.076	9,23%
Prei (bundel)	9.698.477	9.749.958	0,53%
Asperges (bundel)	1.606.590	1.472.039	-8,37%

Knolselderij (stuk)	5.005.921	4.694.281	-6,23%
Groene kool (stuk)	3.201.957	3.852.805	20,33%
Rode kool (stuk)	2.212.894	2.453.477	10,87%
Witte kool (stuk)	4.643.091	4.760.968	2,54%
Witloof (kg)	50.665.419	56.528.853	11,57%
Spruiten (kg)	2.873.517	3.079.461	7,17%
Venkel (st)	1.590.418	1.887.835	18,70%
<b>TOTAAL</b>	<b>629.563.497</b>	<b>636.778.364</b>	

### De omzet van de voornaamste Flandria-producten

#### op de LAVA-veilingen

Product	Omzet 2007 (euro)	Omzet 2008 (euro)	Verschil %
Losse tomaten (kg)	88.035.675	84.885.984	-4%
Trostomaten (kg)	74.097.551	76.257.765	3%
Komkommers (stuk)	19.466.776	17.759.890	-9%
Paprika (kg)	30.660.538	29.405.402	-4%
Aubergine (kg)	6.421.572	5.924.670	-8%
Courgettes (stuk)	6.695.823	5.969.508	-11%
Serresla (stuk)	37.290.678	40.595.066	9%
Veldsla (kg)	10.877.818	8.292.411	-24%
Lollo bionda (stuk)	3.290.412	4.684.308	42%
Lollo rossa (stuk)	2.057.996	2.881.146	40%
Eikenbladsla (stuk)	2.636.639	3.887.101	47%
Bloemkool (stuk)	9.952.951	8.332.269	-16%
Broccoli (stuk)	2.988.925	2.075.608	-31%
Prei (kg)	20.985.298	25.909.427	23%
Prei (bundel)	5.416.233	5.497.042	1%
Asperges	3.914.766	4.137.136	6%
Knolselderij (stuk)	2.591.114	1.799.981	-31%
Groene kool (stuk)	1.708.960	1.384.094	-19%
Rode kool (stuk)	1.253.954	936.967	-25%
Witte kool (stuk)	1.590.227	2.436.633	53%
Witloof (kg)	47.893.455	43.360.852	-9%
Spruiten (kg)	3.025.172	2.254.328	-25,48%
Venkel (st)	603.611	798.654	32,31%
<b>TOTAAL</b>	<b>383.456.144</b>	<b>379.466.242</b>	



*Flandriamail Professional*

Februari 2009

Met dank voor opname!

## **Geef 's winters prei, kropsla en witloof ereplaats in groenterayon**

*Kropsla, prei en witloof worden het hele jaar door op de Flandria-veilingen aangevoerd, maar zijn vooral gewaardeerde wintergroenten. Ze hebben een lage calorische voedingswaarde en zitten barstensvol vitamines en vezels. Daarom zijn ze in deze tijd van het jaar heerlijk deugddoend in warme gerechten. De typische Belgische zomer van 2008 met zijn frisse temperaturen zorgde ervoor dat de handel zich nu continu kan bevoorraden met mooie kropsla, fantastische prei en excellent witloof van Flandria. Maak van deze gezonde wintergroenten blikvangers in uw groenterayon!*

### **Flandria-kropsla gegeerd winterproduct**

Kropsla blijft nog altijd de meest geteelde slasoort die het hele jaar door in grote hoeveelheid op de Flandria-veilingen wordt aangeboden. Deze gezonde groente is niet weg te denken uit het winteraanbod in de groenterayon. Door een lichte areaalinking en de extreme koude lag het sla-aanbod vorige maand iets beneden het normale niveau, maar bleef toch vrij stabiel. In Italië stopte het productieseizoen wat vroeger door het zachte najaarsweer. De uitzonderlijk strenge winter in heel West-Europa zorgde bovendien voor een terugslag van de import uit Zuid-Frankrijk, Spanje en Noord-Italië. Daardoor kon Flandria-kropsla in januari vlot op de binnenlandse en buitenlandse markt worden afgezet. "We hopen dat de terugloop van de import een gunstig effect heeft op de prijsvorming na een moeilijk 2008", zegt Jos Van Dessel, commercieel directeur van de Mechelse Veilingen.

"Door de tragere groei in december was januari een wat rustige maand voor de aanvoer. Nu, begin februari is Flandria-kropsla goed gelanceerd om zijn plaats te veroveren op de binnenlandse en buitenlandse markt. Er is momenteel een normale productie en de balans van vraag en aanbod ziet er evenwichtig uit. In de weken 5 t/m 10 verwachten de Flandria-veilingen tussen 2,5 en 3 miljoen stuks per week. We kunnen de handel dus dagverse Flandria-kropsla garanderen. Naast klassieke kropsla ligt in sommige warenhuizen en bij de detailhandel kropsla met kluit in het groenterayon. Ze kunnen de lange houdbaarheid als belangrijke verkooptroef uitspelen. De Mechelse Veilingen krijgen een wekelijkse aanvoer van 4000 stuks kropsla met kluit van gemiddeld 400 g", verzekert Jos Van Dessel.

### **Versheid gegarandeerd**

In de winter produceren de slatelers aangepaste rassen die dezelfde kwaliteit garanderen als de Flandria-zomersla. Flandria-kropsla ziet er jong en fris uit en heeft geen verwelkte

(buiten)bladeren. De goed ontwikkelde krop vertoont geen beschadigingen en de onderzijde is goed gesloten. Het snijvlak heeft een vers uitzicht. Ziektebestrijding en bestrijding van plagen zijn veeleer beperkt door de beschutte teelt. Onafhankelijke controles op de slateeltbedrijven vormen een waarborg dat Flandria-kropsla aan hoge kwaliteitseisen voldoet. De vooroogstcontroles vormen een sterk punt voor de producenten. Ze garanderen dat hun product, vooraleer het in de handel komt, beantwoordt aan de strengste normen op het vlak van voedselveiligheid. De milieuvriendelijke teelt staat garant voor een gezond product. De handel en de consument kopen een gegarandeerd kwaliteitsproduct.

### **Verpakking: alles kan**

De sortering gebeurt op basis van het gewicht van 100 kroppen en op basis van de kwaliteit. Flandria-kropsla wordt standaard geleverd in hoge Europoorkist 12 of 16 stuks of los in medium Europoorkist 6 stuks met dekkaart. Los of verpakt in groentedoos met 12 of 16 stuks/doos is ook mogelijk. Sla wordt ook soms in open plastic zakjes verpakt of in flow-pack; dit komt de bewaring ten goede. Kropsla met aardkluit wordt met 8 stuks geleverd in Flandria-folie. “De wikkel rond de kropsla bewijst al jaren zijn degelijkheid, waardoor we de handel topkwaliteit kunnen garanderen.”

De Flandria-veilingen nemen regelmatig nieuwe initiatieven. Zo werd voor kropsla een klapkist in gebruik genomen en houten kratten die gemakkelijk stapelbaar zijn door hun vlakke bodem.

“We spelen héél soepel in op wensen van de handel en bieden een waaier aan alternatieve verpakkingen aan die beantwoorden aan de verwachtingen van hun klanten. De koper kan zowel het type kist kiezen als het aantal kroppen per kist, al of niet kleinverpakt. Kortom, alles wat de koper dagelijks bestelt, leveren de Flandria-veilingen volgens wens. De telers en de veilingen doen daar extra inspanningen voor”, besluit commercieel directeur Van Dessel.

### **Fantastische winterprei**

De verschillende soorten prei worden onderscheiden volgens productieseizoenen. Zo is er van december tot eind mei volop winterprei beschikbaar. Vanaf april tot augustus wordt er jonge prei aangeboden. Herfstprei komt op de markt vanaf augustus en de aanvoer loopt tot november. Het verschil tussen winter- en herfstprei is echter niet zo groot.

West-Vlaanderen heeft een uitermate geschikte bodem en klimaat voor de teelt van vollegrondsgroenten, waaronder prei. De provincie is een van de grootste spelers binnen West-Europa voor de preihandel en Roeselare wordt terecht dé preiregio van Europa genoemd. Prei is dan ook het belangrijkste product van de REO Veiling die 2008 afsloot met een jaaraanvoer van 59 miljoen kg prei, goed voor een omzetwaarde van 25 miljoen euro.

“Bij de start van het seizoen, in december, kregen we een grote aanvoer van kwaliteitsvolle Flandria-prei. Aanhoudende strenge vorst in januari bemoeilijkte de veldwerkzaamheden. Toch bleef er voldoende goede prei beschikbaar voor de handel. De REO Veiling kreeg vorige maand nog een gemiddelde weekaanvoer van 2 tot 2,5 miljoen kg, het hoogste Europese aanbod van prei. We konden vlot vermarkten omdat het strenge winterweer grote vraag naar prei uitlokte”, aldus Dominiek Keersebilck, commercieel directeur van de REO Veiling.

### Aanvoer klasse I verzekerd

Tijdens de vorstperiode stond er nog veel prei op het veld. In de eerste helft van januari voerden de producenten noodgedwongen minder prei aan bij de REO Veiling, zij het toch nog 1.500.000 kg per week. Grote oppervlakten prei werden afgedekt en de betere prei werd bij ideale koeltemperaturen bewaard. Daardoor kon er op elk moment voldoende Flandria-prei worden aangekocht. Voor prei die wel te lijden had van de vorst zocht men naar haalbare oplossingen. “Sommige van onze preiteeltbedrijven zijn uitgerust om prei in te korten. Het witte stengeldeel zonder groen blad en zonder baard kan als Flandria-kwaliteit worden verkocht in vac, in flowpacks of geseald.”

West-Vlaanderen bleef gespaard van extreem lage temperaturen en het verlies aan kwaliteit voor de vollegrondsgroenten bleef beperkt. “Eind januari, na de dooi, was er opnieuw een grotere aanvoer van verse prei en er zit zeker nog toename in. Door een gegarandeerde kwaliteitsbewaking is er in februari een correcte opsplitsing tussen Flandria-prei en prei van klasse I. Ik verwacht dat er de komende weken zeker geen tekort aan prei zal zijn. We kunnen de handel dus zonder problemen dagelijks bevoorraden”, verzekert Dominiek Keersebilck.

De kwaliteitscriteria voor Flandria-prei liggen héél hoog:

- minimale schachtlengte van 15 cm
- minimale bladlengte van 20 cm, bij de bussels 25 cm,
- mooi, donkergroen blad
- gelijkmatig afgesneden wortels zonder aarde
- onbeschadigde wortelplaat
- glad, recht wit stengelgedeelte, zonder knobbelvorming

### Los of gebusseld

Flandria-herfst- en winterprei wordt op de Flandria-veilingen los (met of zonder wortel) of in bussels aangevoerd. Losse prei wordt gesorteerd volgens kwaliteit en dikte van de stengel (zes categorieën). De levering gebeurt in netzakken (3 en 5 kg) of gebonden met tape, ijzerdraad, elastiek of wissel, in standaard blauwe EPS-kisten of kartonnen dozen op de klok. Prei in bussels wordt eerst gesorteerd volgens kwaliteit en gewicht. Er zijn producenten die zich als echte specialisten toeleggen op het busselen van prei. De bussels worden klaargemaakt met 8, 10, 12 of 15 bussels in Europoolkist.

### Preiproducenten zijn flexibel

Vragen naar prei van bepaalde lengte en in specifieke verpakking nemen toe. Verkoopafdelingen vertalen deze wensen van klanten naar de producenten om vraag en aanbod goed op elkaar af te stemmen en de markt zo optimaal mogelijk te bevoorraden.

“Naast de blokverkoop is de flexibiliteit van onze producenten zeer groot in ons voorverkoopsysteem (VVK) dat op de klok wordt aangeboden. Vandaag koopt een klant prei en geeft aan hoe hij deze geleverd wenst. Een producent engageert zich om morgen diezelfde prei in de gevraagde lengte en verpakking op de veiling te brengen. De koper krijgt dus gegarandeerd ’s anderendaags een vers product in de vorm waarin hij het wilt verkopen. Een bijkomend voordeel is dat de prei naderhand geen manipulaties meer ondergaat. De mooi gesealde pakjes met witte prei belanden zonder kwaliteitsverlies in de winkelrekken. Het is een

product dat perfect beantwoordt aan de vraag naar convenience”, besluit Keersebilck van REO Veiling.

### **‘Flandria-witloof kort dik’ ruim beschikbaar**

Het nieuwe jaar startte onder een gunstig gesternte voor de witlooftelers zowel op het vlak van productie als prijsvorming. 2008 was een groeizaam jaar en leverde uitstekende witloofwortels. In de forcerie resulteerde dit in goede kwaliteit zowel bij het grondwitloof als witloof uit hydrocultuur. Bij BRAVA Veiling steeg het verhandelde volume witloof met 17% tot 27,5 miljoen kg witloof waarvan 8 miljoen kg Flandria-witloof in standaardkistjes van 5 kg. Dit hoogstaand kwalitatieve product wordt niet alleen gemaakt op de binnenlandse markt, maar is ook een gegeerd exportproduct voor Europa, Amerika, Japan, ...

De wintermaanden kennen traditioneel een grotere productie van Flandria-witloof. Aangezien andere groenten minder beschikbaar zijn, stijgt in die koudeperiode ook de vraag naar witloof. De aanvoer is het grootst in januari, februari en maart, maar de consument kan verder het hele jaar door deze lekkere groente kopen.

“De aanvoer lag begin dit jaar al 10% hoger dan in dezelfde periode vorig jaar. Het gaat hoofdzakelijk om Flandria-witloof kort dik, dit zijn kropjes met een lengte van 11-16 cm en 4-7 cm dikte. Door de vorm en de lange houdbaarheid is dit de ideale standaardkrop voor de handel. De Flandria-veilingen verwachten tot en met week 13 een wekelijkse aanvoer van 450.000 kg Flandria kort dik. Vanaf april leveren de producenten nog 350.000 à 380.000 kg tot eind juni. De Flandria-veilingen zullen het hele witloofseizoen de handel perfect kunnen bevoorraden”, verzekert Jo Lambrecht, commercieel directeur van BRAVA Veiling.

### **Flandria-witloof van topkwaliteit**

Flandria ‘kort dik’ beantwoordt aan hoge kwaliteitsnormen. Het is symmetrisch van vorm en oogt fris. De vaste krop heeft gave bladeren zonder kleurafwijkingen en de top is mooi gesloten. Het buitenste blad reikt tot minstens  $\frac{3}{4}$  van de kroplengte. Binnen een verpakking mag de variatie in kroplengte niet meer dan 2 cm en in kroplengte niet meer dan 2,5 cm bedragen.

Naast Flandria kort dik zijn er nog andere sorteringen leverbaar met Flandria-kwaliteit:

- Zeer kort: 3 - 5 cm dik en 9 - 12 cm lang
- Kort dun: 3 - 5 cm dik en 11-16 cm lang
- Dik: 4 - 7 cm dik en 12 - 18 cm lang

Voor de meest kieskeurige klanten kiest u als handelaar voor Flandria Q, het topsegment in het assortiment Flandria-witloof. De kwaliteitseisen liggen nog hoger dan voor het standaard Flandria-witloof: een nog uniformere sortering en superieure kwaliteit. Aan deze prachtige, uniforme kropen zullen klanten héél moeilijk kunnen weerstaan.

### **Verpakking à la tête du client**

Standaard wordt Flandria-witloof geleverd per 5 kg in tomatenkisten. Er zijn ook doosjes van 2,5 kg in alle maten en kwaliteiten. Voor de handel zijn ook kleinverpakkingen gebruikelijk:

schaaltjes met 500 gr, flowpack, laszakken in p+-folie: dit is een wat steviger folie met 500 gr. of 1 kilo. Er bestaan ook de klassieke plasticzakjes met 500 gr en 1 en 2 kg.

“Meer dan de helft van ons witloof leveren we in de verpakking die de klant wenst. De Flandria-veilingen leveren op dat vlak heel veel inspanningen. Voor het kleinverpakte witloof bestaan er specifieke koperverpakkingen, zowel voor de bevoorrading van de binnenlandse als de buitenlandse markt. Voor de export naar Amerika, Japan en Canada, ... gebruiken we standaardkistjes met telkens een ander kartonnen deksel met het merk van de verdeler”, verduidelijkt Jo Lambrecht. “Vanaf deze maand introduceert BRAVA haar nieuwe huisstijl die ook zichtbaar zal zijn op verpakkingen die we gebruiken voor Flandria-witloof.”

### **Roodloof: kleurrijk Belgisch én decoratief**

Het klassieke witloof staat nog altijd in de toptien van populaire groenten. De Flandria-veilingen bieden daarnaast Flandria-roodloof aan in Flandria Specialty Street. Flandria-roodloof is een feestelijke variant met lichtjes verschillende smaak. Het is een kruising tussen radicchio (sla) en witloof. Hierdoor pronkt deze specialiteit met een frisse, rode kleur - die een groot deel van het kropoppervlak bedekt - ook langs de binnenzijde van de blaadjes. Het Flandria-roodloof staat bijna dagelijks op de klok en wordt in kleinverpakking verkocht. Dagelijks is er zo'n 16.000 kg Flandria-roodloof beschikbaar voor de handel en rond de feestperiodes stijgt het aanbod nog. Het is een prachtig nicheproduct dat uitstekend past bij feestelijke gelegenheden zoals Valentijn en Pasen.

### **Groente met toekomst**

“Er zijn de voorbije jaren grote inspanningen geleverd om de consumptie van Belgisch witloof en Flandria-witloof in het bijzonder te verhogen, en het ook bij de jeugd ingang te doen vinden. Belangrijke Belgische warenhuisketens voeren in de wintermaanden regelmatig acties die het Flandria-witloof in de schijnwerpers plaatsen als een gezonde en lekkere Belgische groente met veel mogelijkheden in de keuken. Ook dit jaar zal de ‘Dag van het Witloof’ plaatsvinden met een internationale witloofkeuring. In Duitsland loopt nog enkele maanden, met Europese steun, het marketingproject voor witloof. De Flandria-veilingen verkennen ook volop nieuwe exportmarkten voor het Flandria-witloof. We geloven dat er nog toekomst is voor het Belgisch witloof en voor Flandria-witloof in het bijzonder”, besluit Jo Lambrecht.

### **Prei en sla in spotlights, witloof uit spotlights!**

- Bewaar kropsla (en alle slasoorten), prei en witloof koel: dus overdag in een koeltoog, 's nachts in een koelruimte bij max 4 à 5 °C en een relatieve vochtigheid van 90 à 95%. Dek zeker af tegen tocht om uitdroging en aromaverlies te voorkomen.
- Witloof werd in het donker geteeld in de forcerie en houdt niet van licht. Het verkleurt snel onder direct licht. Leg dus maar enkele stuks witloof op het dekvel als presentatie, maar dek de rest af met een doorzichtige, lichtremmende folie of blauw dekvel.
- Witloof en sla zijn ethyleengevoelig. Plaats dus sla en witloof in het groenterayon nooit naast producten die ethyleen afgeven, zoals tomaten. Bij lage temperatuur is dit gevaar wel iets kleiner.

## PRESENTEERTIPS:

- Creëer een vormenpalet met mooie ronde slakroppen, lange bussels prei en de perfecte vormen van het Flandria-witloof. Experimenteer met vormen en kleuren zodat de groenten voor klanten aantrekkelijk ogen en de Flandria-kwaliteit goed tot haar recht komt.
- Prei in een waaiervorm van lange, witte schachten naast elkaar (niet op elkaar) vormt gegarandeerd een blikvanger.
- Geef prei, witloof en kropsla van Flandria voldoende ruimte in het groenterayon. Door ze een ereplaats te geven, krijgen ze het karakter van topgroenten.
- Maak in het groenterayon een winterhoekje met typische groenten voor lekkere wintersoepen, ragoûts, stoofpotjes en ovenschotels. Niets zo lekker als wintergroenten combineren en ze in de oven bereiden. Quiches passen uitstekend bij het winterseizoen en kunnen gevuld worden met om het even welke combinatie van groenten, vlees of vis. Geschikte Flandria-wintergroenten hiervoor zijn prei en witloof.
- Kropsla, prei en witloof van Flandria bezitten vele troeven om klanten te overtuigen om met deze groenten aan de slag te gaan in de keuken. Ze oefenen door hun versheid, mooie uiterlijke en frisse kleuren grote aantrekkingskracht uit. Vertel klanten over het kwaliteitslabel van Flandria, de milieubewuste teelt en strenge productcontrole.
- Overtuig klanten dat Flandria-groenten door hun versheid héél geschikt zijn om te wokken, ook in de winter. De volle smaak van Flandria-prei komt in de wok perfect tot zijn recht.
- Stel recepten ter beschikking. Suggereer een lekkere slasoep of feestelijke witloofsoep.
- Verwijs naar mini-websites met groenterecepten:  
[www.groenten-ovenshotel.plantaardig.com](http://www.groenten-ovenshotel.plantaardig.com).
- Maak gebruik van het promotiemateriaal van Flandria om uw versrayon en winkel stijlvol aan te kleden. Vraag vloerstickers, kleurrijke posters, receptenfolders, ... aan bij:  
LAVA, tel. +32 (0) 15 50 42 50; [www.lava.be](http://www.lava.be)



*Flandriamail Professional*

Februari 2009

Met dank voor opname!

## **Komkommer van siergroente tot must in gezonde keuken**

*Op 2 januari zorgde het Proefstation voor de Groenteteelt van Sint-Katelijne-Waver voor een héél vroege primeur. Op de Mechelse Veilingen werden de eerste komkommers van het nieuwe seizoen verkocht. Vorig jaar werden de eerste komkommers verkocht op 7 januari 2008.*

### **Roots in de tropen**

De familie van komkommerachtigen, waartoe komkommers, augurken en pompoenen behoren, komt voornamelijk voor in de tropen, meer bepaald in Afrika en Zuid-Amerika. Het is een van de belangrijkste voedselproducerende plantenfamilies, die al meer dan 3000 jaar gekweekt wordt. In België werden komkommers en pompoenen lange tijd louter als siergroente gekweekt om hun bizarre vormen. Bij ons wordt deze warmteminnende plant onder glas geteeld (sinds ongeveer 1960) en is het hele jaar door verkrijgbaar. De vrucht wordt geogst als ze nog donkergroen is.

### **'s Winters even smaakvol als 's zomers**

Belichte teelt bij constante temperatuur van 20° C in de verwarmde kas geeft een goede productie, zo blijkt uit de resultaten van het Proefstation voor de Groenteteelt. Komkommers in de winterperiode hebben dezelfde kwaliteit en zijn even smaakvol als komkommers die in de zomer worden geteeld.

Flandria-komkommers hebben de volgende kwaliteitskenmerken:

- stevig en vers
- rechte en regelmatige vorm
- niet puntig
- verzorgde presentatie
- groene kleur
- onbeschadigd
- zuiver afgesneden met korte steel
- uniforme sortering

### **Sortering en verpakking**

De sortering gebeurt op basis van gewicht en vrucht lengte. De Belgische consument geeft de voorkeur aan een medium type komkommer: slank, maar niet te dun. Voor de export naar

Duitsland kiest men vooral de zwaardere types. Standaard worden komkommers in blauwe EPS-kisten geleverd. Andere verpakkingen zijn op aanvraag van de handel mogelijk.

### **Liever niet in koelkast**

Komkommer is gevoelig voor een te lage bewaartemperatuur. Adviseer klanten om komkommer niet in de koelkast te bewaren, maar op een koele plaats bij 10 tot 13 °C en een relatieve luchtvochtigheid van 90 tot 95%. Dek ze af om uitdroging te voorkomen. Stevige komkommers zijn in die omstandigheden nog een week houdbaar.

### **Groente voor koud én warm**

Komkommers zijn arm aan calorieën, bevatten veel vitamine C en veel water.

Rauwe komkommer is heerlijk als broodbeleg, in salades of als hapje. Kortom, het is een ideale groente in de gezonde keuken. Geef klanten in de wintermaanden een smakelijke kooktip: komkommer kan je ook stoven of gevuld met gehakt in de oven laten garen. Warme borrelhapjes met komkommer en kaassaus en een lekkere komkommersoep zijn ook overheerlijk 's winters.

### **Flinke aanvoer vanaf eind februari**

In week 6 leveren de producenten op de Flandria-veilingen al zo'n 50.000 stuks komkommer. Daarna gaat de aanvoer steil de hoogte in. In weken 7-8 verwachten de Flandria-veilingen 300.000 stuks Flandria-komkommers. Vanaf week 9 kan de handel al 600.000 stuks verwachten.



*Flandriamail Professional*

Februari 2009

Met dank voor opname!

## **Flandria Baby Leaf genomineerd voor FLIA-award op Fruit Logistica**

*In het kader van de prestigieuze groente- en fruithandelsbeurs Fruit Logistica Berlin wordt jaarlijks de Fruit Logistica Innovation Award (FLIA) uitgereikt. Op de lijst van genomineerden pronkt dit jaar ook België met Baby Leaf uit Flandria Specialty Street. Hiermee is Flandria, het grootste Europese keurmerk voor verse groenten, voor het eerst genomineerd voor de FLIA.*

### **Flandria is gewaarborgde kwaliteit én innovatief**

De tien finalisten 2009 werden voorgedragen door beursorganisator Messe Berlin en het vaktijdschrift *Fruchthandel Magazine*. Komen hiervoor in aanmerking: producten, concepten, verpakking, campagnes, ...die nieuw in de markt zijn en al enig succes hebben geboekt. De beurs maakt zelf promotie voor de FLIA-genomineerden via de media en via [www.fruitlogistica.de](http://www.fruitlogistica.de).

In de inkomhal wandelen de 50.000 bezoekers langs de vitrine met de tien innovaties. Vakmensen uit de AGF-branche brengen hun stem uit. Vrijdag 6 februari, op de laatste beursdag, heeft de plechtige Oscaruitreiking plaats en krijgen ook de genomineerden extra media-aandacht.

Paul Coenen, directeur van het VLAM-kantoor in Keulen: "De bedoeling van onze deelname aan de FLIA is vooral Flandria in de schijnwerpers te plaatsen. Baby leaf is al langer op de markt in West-Europa, maar wordt met een eigen lastenboek onder Flandria Specialty Street op de markt gebracht sinds januari 2008. Flandria geeft dus een meerwaarde aan dit product. Flandria staat voor gegarandeerde kwaliteit én is innovatief. Dit zijn de pijlers die onze nominatie dragen."

### **Flandria Baby leaf in schijnwerpers**

Baby-leaf staat in Frankrijk bekend als 'jeunes pousses' en in Nederland als 'jonge sla'. De teelt kent de laatste jaren een sterke opmars in heel Europa, maar vooral in Italië. Vanwege de groeiende vraag naar dit product bieden de Flandria-veilingen het aan onder Flandria Specialty Street.

Baby leaf is zeer jong geoogste blaadjes van diverse soorten sla, toegelaten voor Flandria-kwaliteit. De blaadjes worden afzonderlijk en intact aangevoerd, waardoor het product aanzienlijk verschilt van de gangbare versneden bladgewassen. Een bijkomend voordeel is dat

het snijvlak nauwelijks verkleurt omdat het heel klein is. Dit verhoogt de versheid en de houdbaarheid. Het product speelt in op de vraag van de consument naar 'convenience food', dit zijn direct consumeerbare bereidingen. Ook de horeca maakt graag gebruik van dit product als kleurrijke garnituur van allerlei gerechten.

Volgende alternatieve slatypes zijn toegestaan voor Flandria Baby leaf: Lollo bionda, Lollo rossa, rode en groene eikenbladsla, groene en rode batavia, Romeinse sla, andijvie en een aantal specialiteiten zoals rucola, mizuna, mosterdsla, tatsoi,ousse de blette,ousse d'épinard, rode nerf spinazie, veldsla en cress.

Meest geliefd is de gemengde baby-leaf. Dit is een op maat samengestelde mengeling volgens bepaalde smaakvoorkeuren van een land of regio. Afhankelijk van het aantal verschillende slatypes en specialiteiten worden bij Flandria de volgende mengelingen voorzien: Mesclun, baybyleaf mix en Sla mix. Voor elk van deze mengelingen werd een verdeling rode en groene slatypes in een lastenboek vastgelegd, alsook het percentage specialiteiten dat in de verpakking aanwezig moet zijn.

Flandria Baby Leaf bezit alle kenmerken van Flandria. Het is een vers product van milieuvriendelijke teelt met maximale aandacht voor voedselveiligheid en traceerbaarheid. De Flandria-veilingen bieden dit product standaard aan in EPS-tomatenkisten, met een inhoud van 1 kg/kist. Afwijkingen van de standaardverpakkingen of –mengelingen kunnen op aanvraag worden ingevuld.

### **Expositie Flandria-producten uithangbord**

“Fruit Logistica is dé wereldbeurs voor groenten en fruit. Het is de belangrijkste vakbeurs met 50.000 vakbezoekers uit die sector. Ons uithangbord is een verzorgde expositie van Flandria-producten op de VLAM-stand. De FLIA-nominatie koppelen aan Flandria en gegarandeerde kwaliteit, dat is onze grote uitdaging voor Fruit Logistica”, besluit Paul Coenen.



*Flandriamail Professional*

Februari 2009

Met dank voor opname!

## **Marktvoorblik voor februari 2009 (week 5 t/m week 10)**

*Deze marktvoorblik voor de voornaamste Flandria-producten geldt voor de maand februari en werd afgesloten op vrijdag 16 januari. De voorspellingen zijn gebaseerd op de aanvoerverwachtingen op dat tijdstip. De actuele veilingprijzen worden vergeleken met de prijzen in dezelfde periode vorig jaar. Ook de middenprijzen van de voorbije jaren worden vergeleken. Het zijn geen prijsvoorspellingen.*

### **Losse tomaten**

*Aanvoer:* in deze wintermaand blijft er nog een heel beperkt aanbod van 10.000 kg in de weken 5 tot 8. Ook in week 9 kan de handel toch op een kleine aanvoer van losse tomaten rekenen. Daarna neemt de productie stilaan toe en in week 10 komt er 40.000 kg op de Flandria-veilingen.

*Prijs:* januari gaf lagere veilingprijzen voor losse tomaten dan in dezelfde periode vorig jaar. Het jaargemiddelde van 2008 lag ook lager dan voor 2007.

### **Trostomaten**

*Aanvoer:* in de eerste helft van februari (weken 5 en 6) kan de handel nog 60.000 kg per week verwachten. In de weken 7 en 8 voorziet men een verminderd volume van 35.000 kg per week. Rond week 9 is er een lichte aangroei tot 50.000 kg.

*Prijs:* trostomaten haalden in januari een lagere prijs dan in de eerste maand van 2008. De middenprijs van vorig jaar schommelt wel rond het seizoengemiddelde van 2007.

### **Kropsla**

*Aanvoer:* ook in februari (weken 5 t/m 10) blijft er een grote aanvoer van Flandria-kropsla met 2,5 à 3 miljoen stuks per week.

*Prijs:* kropsla deed het in januari 2009 beter dan bij de start van 2008. De gemiddelde prijs van 2008 lag in de buurt van deze van 2007.

### **Prei**

*Aanvoer:* deze maand belooft een vrij stabiele aanvoer. De producenten leveren rond 2 miljoen kg prei per week in de weken 5 t/m 10.

*Prijs:* de preiproducent kreeg in januari een hogere prijs voor zijn product. Gemiddeld zag de prijs voor prei er in 2008 iets hoger uit dan in 2007.

### Witloof

*Aanvoer:* het witloofseizoen is nog volop bezig. Dit komt tot uiting door een piekaanvoer van 1,2 tot 1,3 miljoen kg/week van week 5 t/m week 10.

*Prijs:* januari 2009 betekende een goede start voor de witlooftelers. 2008 was héél ongunstig, want de prijs bleef merkkelijk onder het niveau van 2007

### Paprika:

*Aanvoer:* het nieuwe paprikaseizoen komt eind februari stilletjes op gang. De groene Flandria-paprika bijt de spits af rond week 9 met een productie van 5.000 tot 10.000 kg. Dezelfde hoeveelheid wordt verwacht voor week 10. Er is in februari nog geen productie van gele en rode paprika.

*Prijs:* Voor een prijsvergelijking met januari 2008 is het nog te vroeg. Groene paprika kreeg in 2007 gemiddeld een hogere prijs. Gele en rode paprika daarentegen zaten vorig jaar beneden de middenprijs van 2007.

### Aubergines

*Aanvoer:* Flandria-aubergines zien we op de Flandria-veilingen verschijnen vanaf week 8 of 9 met 10.000 kg/week. Het seizoen komt pas echt op gang in week 11. Met 20.000 kg is er dan al een verdubbeling van de productie.

*Prijs:* De gemiddelde prijs vorig jaar eindigde lager dan in 2007.

### Komkommers

*Aanvoer:* dit jaar werden er primeurkomkommers (uit verlichte teelt, proefbedrijf) geveild op 2 januari. Week 6, de echte start, levert 50.000 stuks. En dan gaat het steil de hoogte in. In weken 7-8 verwachten de Flandria-veilingen 300.000 stuks Flandria-komkommers. Eind februari, begin maart (week 9-10) zal de aanvoer al verdubbelen tot 600.000 stuks.

*Prijs:* de gemiddelde prijs van 2008 is vergelijkbaar met deze van 2007.

### Courgette

*Aanvoer:* vanaf week 10 kan de handel met kleine hoeveelheden worden bevoorrad.

*Prijs:* 2008 zag er gemiddeld minder goed uit dan 2007.

### Veldsla

*Aanvoer:* In januari zakte de aanvoer naar 45.000 kg per week. De producenten garanderen weer 50.000 tot 60.000 kg per week in de weken 5 t/m 10.

*Prijs:* De maand januari vertoonde een goed prijsbeeld, beter dan vorig jaar. De middenprijs lag in 2008 veel lager dan in 2007.

### Witte kool

*Aanvoer:* in de weken 5 t/m 10 blijft de aanvoer op het niveau van januari en worden zo'n 100.000 tot 120.000 stuks witte kool per week aangeboden.

*Prijs:* in januari stonden de prijzen voor witte kool op een lager niveau dan vorig jaar. Doordat het vorige koolseizoen (voorjaar 2008) wel goede prijzen gaf, staat de middenprijs toch hoger dan in 2007.

### Rode kool

*Aanvoer:* het volume stagneert op 50.000 tot 70.000 stuks in de weken 5 t/m 10.

*Prijs:* zoals voor witte kool maakt rode kool een slechte start. De gemiddelde prijs van vorig jaar haalt ook de middenprijs van 2007 niet.

### Savooi

*Aanvoer:* ook al liep savooikool veldschade op door de strenge vorst, toch mag de handel nog aanvoer verwachten in februari. In weken 6 t/m 7 kunnen de producenten 50.000 tot 60.000 stuks leveren. In de tweede maand helft (week 8-9) geven de vooruitzichten een verminderde aanvoer, zijnde 35.000 tot 40.000 stuks.

*Prijs:* De prijsvorming verloopt gunstig. Het jaargemiddelde van 2008 ligt beneden dat van 2007.

### Knolselderij

*Aanvoer:* het niveau van de voorbije maand handhaaft zich in de weken 5 en 6 met een aanvoer van 120.000 stuks per week. Het aanbod wordt geleidelijk kleiner. Weken 7 en 8 geven nog 100.000 stuks en naar eind februari en de eerste helft van maart (weken 9 t/m 13) nog 90.000 tot 100.000 stuks.

*Prijs:* er zit weinig beweging in de prijs. Begin 2009 zag de prijsvorming voor Flandria-knolselder er ongunstiger uit dan eind vorig jaar. De middenprijs van 2008 kwam in de buurt van deze van 2007.

### Spruiten

*Aanvoer:* de productie van deze typische wintergroente had ook te lijden van de zware vorst. Het volume daalt verder. In de weken 5 t/m 8 verwachten de veilingen tussen 60.000 en 90.000 kg spruitjes. In de weken 9 t/m 10 zullen er nog 60.000 kg per week worden aangevoerd.

*Prijs:* door de lagere aanvoer was er de voorbije maand een betere prijsvorming. De middenprijs van het spruitseizoen in 2008 gaf een ongunstiger beeld dan 2007.



## *Flandriamail Professional*

Februari 2009

Met dank voor opname!

### **Kortnieuws**

#### **Flandria in de spotlights op Agriflanders**

Op de voorbije editie van Agriflanders, de tweejaarlijkse vakbeurs voor land- en tuinbouwers, werd op de VLAM-stand het Flandria-keurmerk onder de aandacht gebracht. Deze beurs vormt een uitgelezen mogelijkheid om de eigen producenten te informeren over de inspanningen om Flandria in binnen- en buitenland te promoten. Aan de infobalie kon iedereen bij specialisten terecht met zijn vragen over Flandria en andere kwaliteitslabels.

Ook het grote publiek werd verwend met het allernieuwste promotiemateriaal zoals affiches, folders en brochures. Bezoekers kregen een voorproefje van de leuke tv-spots voor de promotie van Flandria-groenten en van de ludieke media-acties van All day long, een nationale campagne die groenten en fruit als gezonde tussendoortjes wilt aanmoedigen.

#### **Kleurrijke Flandria-corners op Fruit Logistica Berlin 2009**

Dat de succesformule van de prestigieuze groente- en fruithandelsbeurs, Fruit Logistica, stevig overeind blijft, blijkt uit het aantal standhouders dat elk jaar groeit. De grootste internationale vakbeurs voor de AGF-handel verwelkomt dit jaar 2000 standhouders uit 70 landen en verwacht meer dan 50.000 decisionmakers uit meer dan 125 landen.

Op deze topvakbeurs wordt de jaarlijkse Fruit Logistica Innovation Award (FLIA) uitgereikt. Op de lijst van genomineerden pronkt dit jaar ook België met Baby Leaf uit Flandria Specialty Street. Flandria, het grootste Europese keurmerk voor verse groenten, is voor het eerst genomineerd.

Naar jaarlijkse gewoonte zal VLAM op Fruit Logistica aanwezig zijn met een ruime stand (323 m<sup>2</sup>), samen met LAVA en belangrijke Flandria-exporteurs en Belgische AGF-handelsbedrijven. Op vier kleurrijke hoekpresentaties kunnen vakbezoekers zich overtuigen van de topkwaliteit van Flandria-producten. Flandria Specialty Street wordt hierbij extra in de spotlights geplaatst. Een powerpointpresentatie verschaft informatie over de milieuvriendelijke teelt van de tentoongestelde kwaliteitsproducten. Ook Eddy Peeters, de kok die op talrijke publieksbeurzen en evenementen wokdemonstraties met Flandria-producten verzorgt, zal met zijn ploeg instaan voor de catering met Flandria-producten op de VLAM-stand.

Bezoek ons op de VLAM-stand in Hal 6.2, Stand A-04 op de prestigieuze Fruit Logistica van 4 tot 6 februari in de Berliner Messegelände te Berlijn.

**Voor informatie over de Flandria-deelname:**

VLAM Brussel, tel. 0032/2 510 62 39 of [vlam@vlam.be](mailto:vlam@vlam.be) of Flanders Agrar-Marketing-Büro Köln,  
tel. 0049/221254857, [vlam.belg.agrar@t-online.de](mailto:vlam.belg.agrar@t-online.de)

**Voor algemene informatie:** [www.lava.be](http://www.lava.be); [www.specialtystreet.be](http://www.specialtystreet.be)