

REO



ACTUEEL N° 119 MAA.APR. 2018



Proef al onze smaken

INHOUD

01-02 Woord van de voorzitter

03 Maandcijfers
januari – april 2018

04 Voorstelling Inagro
webapp residu-arme teelt

05 Voorstelling wedstrijd
De Groentevakman 2018

06-07 Voorstelling GfK
marktonderzoek bio &
verslag biotrefdag Inagro

08 Voorstelling nieuwe
REO medewerker

WOORD VAN DE VOORZITTER

Tijdens de eerste maanden van 2018 was de verkoop van verse groenten op de Europese markt bijzonder moeilijk. De Europese producties van prei, sluitkolen, knolselder maar ook bladgewassen, waren door het aanhoudend warme weer in het najaar en de winter van 2017 bijzonder groot. De tussenkomsten op de jaarlijkse preivergadering, georganiseerd door de Vlaamse Overheid, toonden aan dat de acute schaarste en de hoge prijsvorming in het najaar 2016 een belangrijke speculatieve uitbreiding van het prei-areaal in het seizoen 2017-2018 tot gevolg hadden. Deze uitbreiding, die samengaat met de hoge producties als gevolg van het milde weer, werd pas heel laat in het seizoen gecorrigeerd door een echte winterprik. Bij sluitkolen en knolselder wegen bovendien de overschotten van de contractteelten voor de verwerkende industrie zwaar op de markt. Een herbestemming van deze volumes richting de versmarkt tegen dumpingprijzen ontregelen elke redelijke ondergrens in de markt. Marktspelers die zonder enige scrupule producten onder de marktprijs aankopen met bestemming verwerking en deze nadien herbestemmen naar de versmarkt zorgen voor een volledige ontwrichting van de markt.

Na deze winterprijzen begrijp ik de frustratie van collega's. Het is echter onbegrijpelijk dat in de Pano-reporta-

ge met heel weinig kennis van zaken geschoten werd op de Vlaamse coöperaties. Om de werkelijke marktmechanismen te ontleden is meer nodig dan oppervlakkige journalistiek.

Tijdens de algemene vergadering van de REO Veiling werd, de traditie van onze veiling waardig, uitvoerig en transparant ingegaan op de werking en de kosten van onze coöperatie. Ik vind het belangrijk om enkele kerncijfers rond de kostenstructuur van de veiling nog even te herhalen:

- dankzij de GMO programma's van de REO Veiling zijn de kosten aan de producent met € 9,21 miljoen gedaald in vergelijking met de periode voor de GMO,
- de rechtstreekse tussenkomsten in de kosten op jullie teeltbedrijven (coöperatieve teruggave, individuele teeltbegeleiding en inzet biologische bestrijding) bedroegen het afgelopen jaar € 4,35 miljoen,
- de overname van kosten door de veiling (residu-analyses, internet-tussenkomst, crisismanagement en certificatie van de bedrijven) was goed voor € 1,75 miljoen.

Indien we de rechtstreekse tussenkomsten van de REO Veiling in de kosten op jullie land- en tuinbouwbedrijven samen nemen met de overname van kosten op de individuele bedrijven door de REO Veiling, dan

vloeit in totaal € 6,10 miljoen van de GMO middelen rechtstreeks terug naar de REO producenten. De totale GMO inkomsten in 2017 van de REO Veiling bedroegen € 7,54 miljoen. Een snelle berekening leert dat 80,90% van de GMO inkomsten van de REO Veiling in 2017 rechtstreeks ten goede kwamen van de individuele land- en tuinbouwbedrijven.

Tijdens de algemene jaarvergadering werd ook ingegaan op de kosten die doorgerekend worden aan u als producent. De gemiddelde veilingcommissie lag tijdens het voorbije jaar op 2,39%. Over de voorbije vijf jaar daalt de gemiddelde veilingcommissie met 0,03% per jaar. De bijdrage van alle REO producenten aan de veilingwerking bedroeg in 2017 netto € 2,38 miljoen. Rekening houdend met een totale omzet groenten van € 175,30 miljoen betekent dit een netto bijdrage van de producent aan de veilingwerking van 1,36% op de jaaromzet van 2017.

De voorbije weken las ik in Knack de samenvatting van een wetenschappelijk artikel waarbij aangetoond werd dat de snelheid waarmee “fake news” zich verspreidt vele keren hoger is dan de snelheid waarmee de waarheid verspreid wordt. Na mijn ontgoocheling rond de objectiviteit van de Pano-reportage, volgde ontgoocheling in een aantal verantwoordelijken die al te gemakkelijk megingen in dit overgesimplificeerde “bashen” van de coöperatie. Wat was of is de bedoeling? Helpt dit de sector vooruit? Maar ja,... het vraagt enige moed om tegen de stroom in, zoals de minister van Landbouw en enkele parlementairen deden, het op te nemen voor de Vlaamse groente- en fruitcoöperaties. Het vraagt inderdaad moed om vanuit objectieve cijfers de werkelijkheid te tonen en niet populistisch mee te heulen.

Dit jaar vieren we de 200ste verjaardag van Friedrich Wilhelm Raiffeisen, de grondlegger van de coöperatieve werking in onze landbouwwereld. Tijdens een academi-

schappelijke zitting in Leuven naar aanleiding van deze verjaardag, werd ingezoomd op de armoede en uitbuiting waarmee Raiffeisen werd geconfronteerd in zijn tijd. Handelaars-afnemers die de land- en tuinbouwers plant- en zaaigoed, meststoffen (en op vandaag plantenbeschermingsmiddelen) “gratis ter beschikking stelden” en zo deze land- en tuinbouwers in hun greep hielden zodat zij op geen enkele wijze een eerlijke prijs konden afdwingen voor hun land- en tuinbouwproducten. Raiffeisen startte in het Duitsland van de 19de eeuw landbouwcoöperaties op om de marktmacht van deze malafide handelaars te breken en een antwoord te bieden aan deze schrijnende situatie. Jammer dat velen die al te gemakkelijk megingen met de boodschap van Pano niet doorzien dat de echte ondermijning van de markt niet de klokprijs voor ons product is, maar een beperkt aantal handelaars die in de geest van de 19de eeuw producenten in hun greep houden om zonder enige scrupule de markt te manipuleren en te ondermijnen, hopelijk zonder overheidsmiddelen.

Na de academische zitting en de vurige tussenkomst van Dame Pauline Green, een coöperatieve straffe madam, durf ik blijven geloven in coöperatieve samenwerking. Trouwens, de wijze waarop 40 producenten in Poix, in samenwerking met de REO Veiling, de voorbije weken hun lokale coöperatie “Somme de Saveurs” opstartten toont aan dat transparant durven nadenken over samenwerken, over samen ondernemen, ook voor ons nog elke dag loont. Coöperatief ondernemen geeft meer land- en tuinbouwers de kans zich verder te ontplooiën op hun tempo. Dit is alvast mijn overtuiging.

Rita Demaré
Voorzitter



NAMEN NOEMEN

Op de vakbeurzen Agro Expo Vlaanderen, Fruit Logistica en Tavola kon je niet naast onze nieuwe displays kijken voor de presentatie van jullie producten. De zes displays, telkens twee voor zowel Flandria, Tomabel als Fine Fleur, werden in eerste instantie gemaakt om onze beursstanden op te fleuren, maar kunnen evengoed worden ingezet als blikvanger op andere promotionele evenementen of op de winkelvloer. Daarnaast geven afbeeldingen van de displays ook meer kleur aan het Jaarverslag 2017 van de REO Veiling.

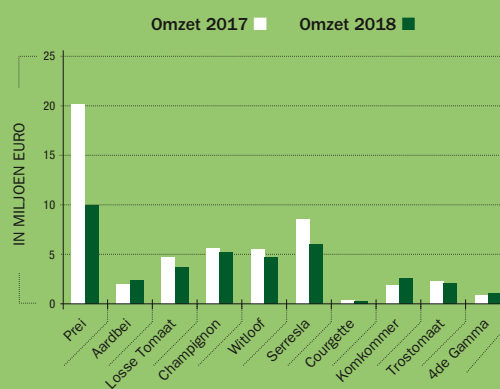
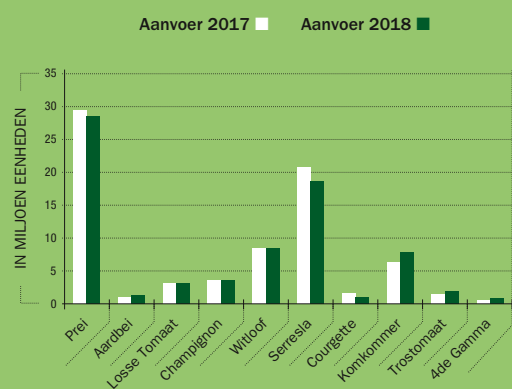
Er werd bewust voor gekozen om REO telers jullie producten te laten voorstellen. Deze keuze onderlijnt onze waardering voor jullie betrokkenheid en inspanningen binnen onze coöperatie. Verspreid doorheen deze REO Actueel stellen we graag jullie collega's voor die zich als 'fotomodel' engageerden:



Vlnr.: Jan Vandevelde uit Zedelgem (prei), Mireille Syoen uit Passendale (knolselder) en An Cauwelier uit Moorslede (aardbei)

MAANDCIJFERS JANUARI – APRIL 2018 > AANVOERGEGEVENS

naam	EA	januari - april 2018			januari - april 2017		
		aantal	prijs (in €)	omzet (in €)	aantal	prijs (in €)	omzet (in €)
Prei	Kg/Bs	28.080.331	0,351	9.868.823	29.123.056	0,691	20.109.980
Serresla	St	18.407.626	0,322	5.923.678	20.443.398	0,415	8.476.056
Champignon	Kg	3.293.388	1,597	5.259.287	3.396.529	1,629	5.532.236
Witloof	Kg	8.213.780	0,564	4.633.391	8.178.373	0,675	5.517.938
Losse tomaat	Kg	3.002.104	1,162	3.488.049	2.999.241	1,545	4.632.386
Komkommer	St	7.716.692	0,347	2.678.222	6.170.456	0,289	1.782.403
Aardbei	Po	1.181.858	2,032	2.401.026	927.173	2,073	1.922.260
Trostomaat	Kg	1.775.263	1,132	2.010.353	1.334.704	1,643	2.193.129
4de Gamma	Kg/St	513.281	1,902	976.258	476.166	1,894	901.685
Knolselder	St	3.167.141	0,248	786.081	2.774.286	0,395	1.096.729
Veldsla	Kg	308.223	2,121	653.632	234.222	6,203	1.452.942
Multicolor	St	1.339.320	0,424	568.475	994.280	0,507	503.697
Wittekool	St	1.993.608	0,231	460.452	2.395.019	0,379	907.604
Oesterzwam	Kg	95.015	4,547	432.067	53.019	4,441	235.454
Peterselie	Bs	1.211.390	0,337	408.254	1.491.214	0,333	496.151
Peer	Kg	512.576	0,709	363.483	500.032	0,545	272.489
Baby Leaf	Kg/Ds	82.871	3,462	286.929	86.198	3,105	267.609
Spruitkool	Kg	438.689	0,599	262.591	575.433	0,972	559.492
Lollo Bionda	St	727.280	0,334	242.603	507.300	0,653	331.075
Courgette	Kg/St	920.457	0,254	233.832	1.400.619	0,215	301.111
Kiemen	Po	253.354	0,889	225.111	239.514	0,839	200.873
Groene eikenbladsla	St	603.820	0,349	210.837	432.140	0,383	165.467
Rode eikenbladsla	St	441.092	0,405	178.526	250.092	0,356	89.111
Rodekool	St	838.898	0,211	177.416	996.683	0,685	682.369
Witte asperge	B/S/K	26.327	5,334	140.435	85.504	2,546	217.670
Savooikool	St	350.480	0,351	123.147	561.201	0,475	266.371
Raap	Kg	164.259	0,610	100.211	167.684	0,548	91.947
Bloemkool	St	77.510	1,002	77.634	64.533	0,945	60.967
Kruldijvie	St	82.219	0,874	71.887	90.764	0,792	71.911
Spinazie	Kg	42.952	1,516	65.103	35.732	1,281	45.767
Schorseneer	Kg	74.460	0,745	55.476	57.792	0,860	49.721
Groene asperge	B/S/K	21.152	2,537	53.671	22.872	2,634	60.239
Lollo Rossa	St	104.024	0,478	49.771	161.756	0,413	66.881
Groene selder	St/Bs	118.869	0,406	48.208	68.415	0,538	36.797
Appel	Kg	49.217	0,777	38.233	417.387	0,496	206.974
Aardappel	Kg	140.302	0,270	37.812	94.635	0,500	47.353
Andijvie breedblad	St	46.928	0,618	29.009	48.520	0,393	19.080
Winterbloemkool	St	47.035	0,570	26.805	72.749	0,939	68.311
Aubergine	Kg	25.917	0,989	25.621	19.705	0,752	14.815
Wortelen per busseel	Bs	29.008	0,326	9.451	1.128	0,632	713
Kervel	Bs	25.740	0,334	8.590	30.307	0,310	9.388
Paksoi	St	13.216	0,540	7.133	7.663	0,449	3.444
Keukenraap	B/S/K	14.531	0,328	4.762	29.457	0,317	9.328
Radijs	Bs	16.200	0,260	4.213	51.255	0,235	12.044
Zilverui	Bs	15.641	0,268	4.189	18.559	0,233	4.320
Serresnijboon	Kg	488	3,398	1.658	177	4,300	761
Radicchio	Kg	2.040	0,657	1.340	0	0,000	0
Kerstomaat	Ds	2.792	0,422	1.177	7.056	0,620	4.371
Knolvenkel	St	320	1,198	384	3.520	0,413	1.452
Struikboon	Kg	0	0,000	0	660	1,638	1.081
Tuinkers	Ds	0	0,000	0	31.164	0,491	15.308



WEBAPPLICATIE VOOR RESIDU-ARME TEELT

Groentetelers worden steeds meer geconfronteerd met afzetmarkten die bovenwettelijke residu-eisen afdwingen, waardoor producenten nood hebben aan bijkomende informatie voor het telen van een meer residu-arm product. Om hen daarbij te helpen, ontwikkelden Inagro, PCG, PSKW en UGent een webapplicatie voor sla, komkommer en prei.



De webapp is na aanmelden gratis beschikbaar voor de telers van komkommer, sla en prei.

AFZETMARKTEN

In functie van de voedselveiligheid legt de overheid wettelijke maximumwaarden op voor residu's van gewasbeschermingsmiddelen. Sommige afnemers dwingen daarbovenop extra residu-eisen af. Dat gebeurt bij sla, komkommer en prei. De afzetmarkten die bovenwettelijke residu-eisen stellen, spreken van zero-residu-producten of leggen een beperking op in het aantal te gebruiken middelen in een teelt. Om daaraan te kunnen voldoen, streven telers naar minder residu's bij de oogst. Een handig werktuig daarbij is de nieuwe webapplicatie www.residuarmtelen.be die Inagro, PCG, PSKW en UGent samen ontwikkelden.

De drie praktijkcentra verzamelden gedurende drie jaar residugegevens van sla, komkommer en prei. Het labo voor Fytofarmacie van UGent verwerkte die data en stelde per seizoen curven op over de afbraaksnelheid van de werkzame stoffen van de meest courante gewasbeschermingsmiddelen. Daaruit leidde men voor elk gewasbeschermingsmiddel een bepaalde wachttijd voor oogst af. Wanneer de teler die wachttijd respecteert, zal hij met 95% zekerheid oogsten

zonder gerapporteerd residu. Daarbij is de maximumgrens een residuwaarde van 0,010 mg/kg of 10 ppb.

Met de webapp kan een teler ook op zoek gaan naar de meest geschikte middelen om bijvoorbeeld papiervlekkenziekte bij winterprei te bestrijden in een residu-arme teelt. De webapp selecteert dan een gewasbeschermingsmiddel op basis van het toepassingstijdstip in de teelt en het aantal dagen tot de oogstdatum.

OOGST

De applicatie is eenvoudig in gebruik. De teler moet enkel de plantdatum, het toegepaste gewasbeschermingsmiddel en/of de te bestrijden ziekte of plaag en de datum van toepassing ingeven. Op basis daarvan toont de webapplicatie vanaf wanneer de oogst voldoet aan de bovenwettelijke eisen. Voldoet dat tijdstip niet aan de verwachtingen, dan kan de teler beslissen om het middel niet te gebruiken of het vroeger in de teelt in te zetten. De proefcentra hebben de webapp eerst uitvoerig getest in hun eigen teelten en bij enkele producenten. De gevalideerde versie van de applicatie voor residu-arme teelt is vandaag beschikbaar voor alle sla-, komkommer- en preitelers via www.residuarmtelen.be.

Inloggen kan met de login en het wachtwoord van je Inagro-ledenprofiel. De app is ook bereikbaar via het platform "Mijn Bedrijf".

Vraag je login en wachtwoord aan bij de onderstaande contactpersonen:

Isabel Vandevelde

isabel.vandevelde@proefstation.be

Sara Crappé

sara@pcgroenteteelt.be

Sabien Pollet

sabien.pollet@inagro.be



Stefaan Pype uit Westrozebeke (zachtfruit)

WIE WORDT GROENTEVAKMAN 2018?

Flandria is momenteel op zoek naar de Groentevakman 2018. De Vlaamse groente- en fruittelers belonen met deze wedstrijd gedreven winkelhouders die grote aandacht besteden aan een verzorgde groente- en fruitrayon. Door deze goede voorbeelden een hart onder de riem te steken, worden anderen gestimuleerd hetzelfde te doen.

KWALITEIT

De wedstrijd vindt voor het 6de jaar op rij plaats en stond deze keer open voor alle zelfstandige supermarkten en AGF-speciaalzaken in Vlaanderen. De Groentevakman stimuleert de hele distributiesector om werk te maken van een optimale kwaliteitsbewaking in een mooi gepresenteerde en

verzorgde groente- en fruitrayon. Jullie, REO producenten, steken veel energie in het afleveren van een kwaliteitsvol product en deze inspanningen vragen naar respect in het winkelschap. De wedstrijd Groentevakman is gegroeid vanuit dit respect voor jullie product.

De winkelhouders konden zichzelf kandidaat stellen door een vragenlijst te beantwoorden en enkele foto's van hun groenterayon door te mailen via de website www.groentevakman.be. De deelnemers werden per wedstrijd-categorie geselecteerd. De drie verschillende categorieën zijn: buurtsupermarkt, speciaalzaak en groente- en fruitkraam. In eerste instantie worden alle inschrijvingen beoordeeld door een leesjury die maximum 25 laureaten selecteert per categorie. Uit de laureaten worden vervolgens per categorie 5 finalisten geselecteerd door een panel van mystery shoppers die een rapport opmaken na een anoniem winkelbezoek. Een vakjury

van experts selecteert ten slotte per categorie één nationale laureaat uit de drie finalisten.

De drie eindwinnaars krijgen elk een aantrekkelijk prijzenpakket cadeau. Per wedstrijd-categorie kan de Groentevakman 2018 alvast rekenen op een waardebon van 1.000 euro aan Flandria groenten, een publi-reportage in Buurtsuper.be Magazine, media-aandacht via een awarduitreiking op het winkelpunt en exclusieve schorten van De Groentevakman voor het winkelpersoneel. Alle deelnemers worden op **20 juni** uitgenodigd voor een feestelijke apotheose van de campagne. Meer weten? Bezoek www.groentevakman.be



FVB STEUNT EXPORTACTIES

Naast de afzet van jullie producten in eigen land zet de REO Veiling ook in op het versterken van haar handelscontacten en het aanboren van nieuwe afzetmarkten in het buitenland. Deze zoektocht naar nieuwe exportmogelijkheden realiseert onze veiling onder andere via Flanders Vegetables Board (FVB). Deze vzw met als leden REO Veiling, Inagro en de West-Vlaamse exporthandel, ondersteunt buitenlandse prospectie- en promotie-acties van West-Vlaamse bedrijven die verse groenten en fruit exporteren.

Plan je als exporteur promotiecampagnes van verse groenten en fruit op een

nieuwe buitenlandse afzetmarkt of wens je als exporteur steun om je bestaande klanten kennis te laten maken met het volledige productaanbod of de productkwaliteit waarvoor de West-Vlaamse versmarkt staat, dan kan je bij FVB financiële steun aanvragen. Je dient daarvoor een aanvraagformulier via email te bezorgen aan katelijne.vancleemput@pomwvl.be t.a.v. het secretariaat van vzw Flanders Vegetables Board. Het in te vullen aanvraagformulier is beperkt tot uw gegevens, een projectomschrijving, een motivatie waarom uw project past binnen de oproep, het totaal budget en een omschrijving van de verwachte

resultaten op korte en lange termijn.

De Raad van Bestuur van FVB beoordeelt de meerwaarde van de ingediende projecten en maakt een rangschikking op. De projecten worden gesteund tot uitputting van het FVB jaarbudget. De beslissing wordt ten laatste op 31 mei meegedeeld. Het steunbedrag bedraagt 50% van het promotiebudget met een maximum van 7.500 euro (excl. btw). Het wordt uitbetaald na het voorleggen van voldoende bewijsstukken en na verslaggeving over het project.

Meer info:

www.fabriekenvoordetoekomst.be/flandersvegetablesboard

REO VEILING BEGELEIDT OVERSTAP VAN GANGBAAR NAAR BIO

Biologische voedingsproducten ontwikkelden zich van een nichemarkt naar 'mainstream'. Gangbare telers weten soms onvoldoende wat biotuinbouw precies inhoudt. Voor wie interesse heeft in een eventuele omschakeling, is het dus belangrijk dat hij als producent kan terugvallen op iemand die hem wegwijs maakt. Op onze veiling is de commerciële afdeling hun aanspreekpunt voor vragen, inlichtingen en begeleiding.



Het label 'Zéro Résidu' wordt inmiddels gedragen door een 20-tal agrarische coöperaties, waaronder de REO Veiling via haar samenwerkingsverband BUFL.

GROEI

De vraag naar bioproducten groeit, zowel in België als in Vlaanderen. Vorig jaar steeg op nationaal niveau de besteding aan verse biologische voeding en dranken met 6%. In Vlaanderen bedroeg de stijging zelfs 11%. Aardappelen, groenten en fruit (AGF) worden het vaakst bio gekocht. Ze vertegenwoordigen 40% van de biobestedingen. De categorie 'vlees, vis en ei' neemt minder dan een kwart van de biobestedingen voor haar rekening en is krimpand. Het zuivelaandeel schommelt rond de 20%, graanproducten rond de 12%. Wijn en bier zijn bij bio goed voor 4% van het assortiment.

Negen op de tien Belgen geeft aan wel eens bioproducten te kopen, maar slechts 11% van de biokopers koopt minstens wekelijks bio en kan dus als 'frequente gebruikers' worden bestempeld. Het zijn vooral gezinnen met kinderen en gepensioneerden uit een hogere sociale klasse die opmerkelijk meer bioproducten kopen. In absolute cijfers zijn zij samen verantwoordelijk voor de helft van de biobestedingen. In twee derde van de gevallen worden de gekochte bioproducten thuis gegeten. De klassieke supermarkt blijft

het belangrijkste aankoopkanaal voor bioproducten in ons land, al neemt het belang van dit kanaal wat af. De speciaalzaak is het tweede belangrijkste aankoopkanaal, gevolgd door de buurtsupermarkt op de derde plaats. De hard discount blijft een kleine speler, maar is wel de sterkste groeier. Samen met het aantal frequente biokopers en de totale bestedingen, stijgt ten slotte ook het marktaandeel van bio in ons land. In 2017 bedroeg het marktaandeel in het algemeen 3,2% tegenover 3% in 2016. Het globale marktaandeel blijft dus beperkt, maar groeit gestaag en verschilt bovendien sterk van product tot product. De AGF-categorie scoorde in 2017 alvast hoger dan het globale cijfer van 3,2%, namelijk: 7% voor groenten, 4,4% voor fruit en bijna 6% voor aardappelen.

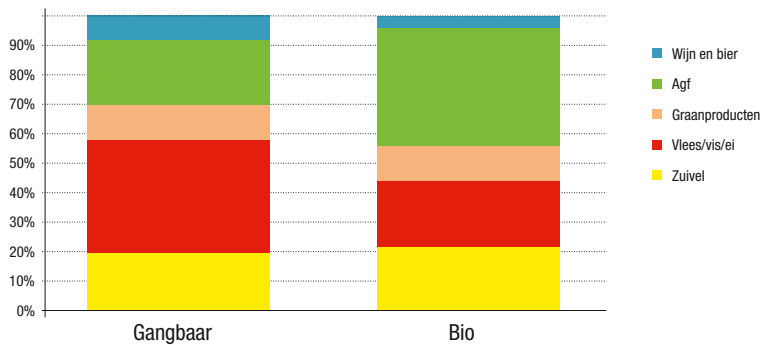
Deze onderzoeksresultaten komen van GfK Belgium dat de aankopen van 5.000 Belgische gezinnen voor thuisverbruik continu heeft opgevolgd in opdracht van het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM). De GfK-vaststellingen werden bevestigd op de tweede biotrefdag die Inagro organiseerde met inbreng van de REO Veiling en Bio-Planet, de bio-

supermarkten binnen de Colruyt Group. Ingrid Boom van Colruyt gaf op de biotrefdag uitleg over de motivaties van de consument om bio te kopen: "In de klantenkring herkent Bio-Planet drie grote groepen: de overtuigde klant die kiest voor bio omwille van milieuredenen, de welzijnsklant die kiest voor bio omwille van zijn gezondheid of om deze van zijn kinderen en de smaakklant die in bio meer smaak ervaart".



Henk Verbrugge uit Meulebeke (bloemkool)

Gekocht assortiment gangbaar vs bio in België
(op basis van besteding, 2017)



Bron: GfK Belgium

ZERO RESIDU

De REO Veiling ondersteunt haar telers om hun productie af te stemmen op de marktvragen en op die manier een zo goed mogelijke vermarkting te organiseren. “De veiling ontwikkelt deze commerciële strategie ook in het groeiende marktsegment van biogroenten”, stelde commercieel directeur van de REO Veiling Dominiek Keersebilck tijdens het panelgesprek op de biotrefdag van Inagro. “Vanuit die optiek stapte de REO Veiling via het samenwerkingsverband BUFL in het nieuwe project ‘Zéro Résidu de Pesticides’ van het collectief ‘Nouveaux champs’. Dit collectief werd opgestart door de producenten van Rougeline in Zuid-Frankrijk. Inmiddels schaarden zich reeds een

20-tal agrarische coöperaties achter het label. Een belangrijk verschilpunt met bio is dat de deelnemende producenten zich niet hoeven te engageren voor het volledige bedrijfsareaal. Dit verlaagt de drempel om mee te doen. De deelnemers aan ‘Zero Résidu’ houden zich aan een lastenboek met drie basisprincipes: een optimaal gebruik van bio-middelen en technieken, een volledige traceerbaarheid op perceel-niveau tot in de winkel en de inschakeling van externe labo’s en certificateninstellingen voor residu-analyses en audits als objectieve garantie dat de limiet van 0,01mg/kg is gerespecteerd. Deze strategische doelstellingen worden gerealiseerd met specifieke toepassingen die niet vreemd zijn aan de bioteelt. Ik denk aan de keuze voor resistente en tolerante rassen, zoveel mogelijk teeltrotatie, mechanische onkruidbestrijding, goede bodemvruchtbaarheid en productie onder bescherming.”

UITWISSELING

Vandaag vermarkten een 20-tal producenten hun bioproducten via de REO

Veiling. Twee REO producenten getuigen op de biotrefdag over hun omschakeling naar bio. Walter Cambie en zijn vrouw Roos uit Langemark maakten 21 jaar geleden de overstap. “Het was een ware zoektocht op het vlak van teeltkennis, machines, bedrijfsorganisatie en afzet. Ook vandaag blijft vernieuwing in de teelt en afzet aan de orde. Want in een kleine sector zoals bio is een goede afstemming met de afzet erg belangrijk”, stelde Walter. Daarom stelt hij al in het najaar een teeltplan op in overleg met onze veiling.

Pieter Vandooren en zijn vrouw Heidi uit Hooglede leveren dit jaar voor het eerst bio op de REO Veiling. “De keuze voor bloemkool was niet alleen een praktische keuze, maar werd samen met de REO Veiling grondig besproken en geanalyseerd”, aldus Pieter. In zijn getuigenis kwam ook vakkennis regelmatig ter sprake. “Want ik kijk graag vooruit zodat ik goed voorbereid ben”, luidde het. De begeleiding vanuit de REO Veiling en Inagro werden door zowel Pieter als Walter naar waarde geschat op de biotrefdag, evenals de uitwisseling van ervaringen met collega-biotelers.

REO producenten die vandaag overwegen om eventueel de overstap naar bio te maken, kunnen met hun vragen of voor inlichtingen steeds terecht bij onze commerciële afdeling. Medewerker **Steffi Vanoverschelde** is er jullie aanspreekpunt. Je kan onze product manager voor bio rechtstreeks telefonisch contacteren op 0473 13 21 15 of stuur een e-mail naar steffi.vanoverschelde@reo.be



Filip Verlae uit Kachtem (veldslu)

COLOFON

REO Actueel is het informatieblad van de REO Veiling in Roeselare. Het verschijnt zesmaal per jaar op een aantal pagina's volgens noodzaak. Het wordt gratis verspreid onder haar leden, kopers en werknemers.

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Paul Demyttenaere, REO Veiling
Oostnieuwkerksesteenweg 101
8800 Roeselare - België

REALISATIE

Herwig Willaert - REO Veiling
Kliek Creatieve Communicatie

WERKTEN MEE AAN DIT NUMMER

Rita Demaré, Paul Demyttenaere, Rik Decadt, Dominiek Keersebilck, Filip Vanaken, Martine Volckaert, Herwig Willaert, Lieven Delva, Robby Mylle, Krist Beke, Gazeuse, Bart Verhaeghen, Elise Degroote, Ilse Ceulemans, LAVA, VLAM, VILT, Katelijne Vancleemput, Liliane Driesen, Lieven Delanote, Melanie Dembélé, Rani Bulcke, Stefanie Delbeke, Nancy Vindevogel

COPYRIGHTS

Niets uit deze uitgave mag door middel van elektronische of andere communicatiedragers, met inbegrip van informatiesystemen, gereproduceerd worden zonder voorafgaandelijke schriftelijke toestemming van de verantwoordelijke uitgever.



NIEUW GEZICHT OP DE KEURTAFELS

Met de aanwerving van Rani Bulcke heeft ons team van kwaliteitsverantwoordelijken er een nieuw gezicht bij. Rani is 22 jaar en afkomstig van Lo, deelgemeente van Lo-Reninge. We stellen graag onze nieuwe collega aan jullie voor.



Na een interne opleiding van twee maanden keurt Rani sinds 9 april volwaardig mee.

CONTACT

Rani behaalde vorig jaar haar Bachelor diploma in de Agro- en Biotechnologie. Tijdens haar bacheloropleiding liep Rani stage bij onder meer Homifreez in Ardooie. “Ik was er stagiair-kwaliteitsverantwoordelijke”, vertelt Rani. “Na mijn studies kon ik aan de slag bij Westvlees en later bij Pinguin, beiden in Westrozebeke. Ik werkte drie maanden als interim bij Pinguin. Daar was ik verantwoordelijk voor de kwaliteitscontroles op de afgewerkte producten. De voedingssector en kwaliteitsbewaking zijn me dus niet vreemd.”

“De functie van kwaliteitsverantwoordelijke sluit trouwens goed aan bij mijn afstudeerrichting Agro-Industrie”, gaat Rani verder. “Mijn studies, stageperiode en vorige werkervaringen leverden me enige jobkennis op, al gaat het er op de REO Veiling behoorlijk anders aan toe dan op mijn vorige werkplaatsen. Hier heb je op de keurtafel een direct contact met de producenten. Dit rechtstreeks contact met een sector die me erg genegen is, was voor mij overigens belangrijk om me voor deze job te engageren.”

Na een interne opleiding van twee maanden keurt Rani sinds 9 april volwaardig mee. “Ik heb me de keuring snel eigen kunnen maken mede dankzij de goede begeleiding van mijn collega’s die me vlot en deskundig wegwijs maakten in

de gang van zaken op de keurtafels”, beklemtoont Rani.

ZACHTFRUIT

Rani groeide op op een landbouwbedrijf met melkvee en varkens. “Ook het dagelijkse reilen en zeilen op een tuinbouwbedrijf zijn me vertrouwd”, gaat Rani verder. “Ik deed namelijk vakantiewerk bij REO producent Luc Heugebaert in Reninge. Luc levert zachtfruit op de veiling. Via deze vakantiejob is mijn interesse voor verse groenten en fruit alleen maar groter geworden.”

Tijdens haar schoolopleiding in het hoger onderwijs kwam Rani samen met haar klas op bedrijfsbezoek naar de REO Veiling. “Ik kon toen nauwelijks geloven dat er zo’n grote volumes aangevoerd en verkocht worden op de REO Veiling. En dat de meeste producten nog de dag zelf op het bord van de consument liggen. Het is dan ook een boeiende uitdaging om er samen met collega’s dagelijks voor te zorgen dat enkel de meest verse kwaliteit vermarkt wordt.”

Rani was lid van de KLJ Polinkhove en tot vorig jaar engageerde ze zich ook als vice-praeses bij studentclub HSC Moeder Brecht in Roeselare. “Ik help thuis mee en doe weekendwerk in de horeca. Veel vrijetijd blijft er niet meer over. Maar ik probeer toch twee keer in de week te gaan lopen of zwemmen”, besluit Rani.

WIST JE DAT ...

- > Wist je dat de vernieuwde website van onze veiling sinds Pasen ook in het Frans, Duits en Engels online is te raadplegen. Deze aanpassing zorgt voor een bredere toegankelijkheid van onze website in het buitenland, wat de internationale afzet van de REO producten alleen maar ten goede kan komen.
- > Wist je dat met medewerking van onze veiling op 4 en 5 september een internationaal kolencongres plaats vindt met als centraal thema: “Kolen, een gewas met een toekomst”. Noteer de congresdata alvast in je agenda! Op de eerste congresdag is Brugge de verzamelaarsplaats voor een academische zitting. Op congresdag twee zijn er bedrijfsbezoeken. Het congresprogramma lees je op www.brassica2018.be
- > Wist je dat LAVA in maart veldsla promoveert als Flandria groente van de maand. In april was komkommer aan de beurt. Tomaat, witte en groene selder zijn de Flandria groente van de maand in respectievelijk mei en juni. De Flandria promotiecampagne krijgt weerklank in de sociale media, het Radio 2-programma De Madammen en Dagelijkse kost met televisiekok Jeroen Meus.
- > Wist je dat onze veiling op 6 maart hoog bezoek kreeg. Op die dinsdag kwam de minister van Landbouw in Malawi Joseph Mwanamvekha op bedrijfsbezoek. Hij was in Vlaanderen op uitnodiging van Minister-President Geert Bourgeois naar aanleiding van tien jaar samenwerking tussen Malawi en Vlaanderen. De Vlaams Minister-President koos voor onze coöperatie omwille van haar sterke rol in het verenigen van producenten, het organiseren van de commercialisatie van groenten en fruit, en de logistieke dienstverlening naar producenten en handel.
- > Wist je dat de externe controle op onze veiling met betrekking tot IFS en ISO 22000 met een positief resultaat werd afgesloten. De audit vond plaats begin maart. We danken iedereen voor zijn inzet en medewerking.
- > Wist je dat VLAM zijn buitenlandse Flandria promotiecampagne update binnen het concept van ‘fresh family’ en daarom nieuwe foto’s maakte van telers op hun bedrijf. Voor de promotie van prei werden foto’s gemaakt bij REO producent Jan Vandevelde in Zedelgem. Het campagnebeeld toont Jan en zijn vrouw Nancy die prei markt klaar maken.