

REO

ACTUEEL N° 117 NOV.DEC. 2017



Proef al onze smaken

INHOUD

- 01-02 Woord van de voorzitter
- 03 Maandcijfers januari - oktober 2017
- 04 Fotopagina viering 75 jaar REO Veiling
- 05 Fotopagina bedrijfsbezoek 75 jaar REO Veiling
- 06 Voorstelling Inagro onderzoek opgewekte energie
- 07 Verslag promotie Flandria op Jaarbeurs & Week van de Smaak
- 08 Voorstelling nieuwe REO medewerker

WOORD VAN DE VOORZITTER

Beste lezer

Het 75-jarig jubileum van de REO Veiling ging in de maand oktober niet onopgemerkt voorbij. Op 12 oktober vonden 740 oud-producenten de weg naar de veiling voor een namiddag in hun coöperatie. Mensen die al vele jaren niet meer op de REO Veiling waren geweest, werden hartelijk ontvangen en rondgeleid om hun coöperatie in haar dagelijkse werking te zien anno 2017. Op 27 oktober volgde de apotheose van het jubileumjaar tijdens een feestelijke avond in het Fabriekspand te Roeselare. Meer dan 900 producenten en een kleine 200 genodigden waren aanwezig om samen 75 jaar REO Veiling te vieren. De talrijke aanwezigen op beide evenementen tonen aan dat de REO Veiling gemaakt wordt door mensen. Mensen die haar geschiedenis mee vorm gaven, maar ook mensen die verder bouwen aan de toekomst van onze coöperatie. Een toekomst waarin we blijven geloven in de kracht van samenwerken en dit op het vlak van zowel kwaliteit, logistiek als commercialisatie. Met andere woorden: samen het beste uit de markt halen.

En dit is uiterst belangrijk. 2017 liet zich immers kenmerken als grillig, zowel in het produceren van groenten als in het vermarkten ervan. Het watertekort en het verbod op irrigatie op de kurkdroge velden gedurende het voorjaar en de zomer, zal iedereen nog vers in het geheugen liggen. Dat de natuur zichzelf

snel kan herstellen, werd nog maar eens bewezen in het najaar met haar uitzonderlijke groeiomstandigheden. Van een acuut productietekort evolueerden we in alle landbouwproducten naar massale overschotten. De moeilijke prijsvorming in het najaar van heel wat vollegrondproducten maakte de geleverde inspanningen extra zwaar. Daarbovenop kwam de aanzienlijke productie van prei en andere openluchtgroenten in productie-regio's zoals Portugal, Spanje, Polen, Italië en het Verenigd Koninkrijk. Producenten in deze gebieden reageren heel opportunistisch op de betere prijsvorming tijdens de voorbije twee jaar voor dit type producten, heel even vergetend dat de prijsvorming in het najaar gemiddeld wat moeilijker is voor deze groenten, als men dit op langere termijn bekijkt.

Op dergelijke momenten worden terecht heel wat vragen gesteld. In essentie komen ze neer op het in vraag stellen van het samen naar de markt gaan. Weet echter dat deze vragen niet nieuw zijn. Samen met de medewerkers van onze veiling denken heel wat producenten via de besturen van de diverse werkgroepen na over het in de markt zetten van jullie product. Alleen al in de maand november stonden vergaderingen met de besturen van de preitelers, sluitkolentelers, serrelatelers, aardbeitelers en telers van kleine en alternatieve producten op de agenda. Op al deze vergaderingen

werden de commerciële acties vanuit de REO Veiling geanalyseerd en waar nodig bijgestuurd. Daarnaast werd gekeken hoe we onze kwaliteit verder kunnen verbeteren om echt het onderscheid te maken op de markt. Hoe we ook logistieke oplossingen kunnen formuleren aan gestelde uitdagingen en hoe we verder kunnen zorgen dat de producten van de REO Veiling vlot hun weg naar de Europese markt vinden tegen een faire prijs. Het inzetten op kwaliteitsproduct blijft onze troef voor de toekomst van de tuinbouw in Vlaanderen. Bij een analyse van de afzet van prei stellen we vast dat de Belgische retail duidelijk kiest voor inlands kwaliteitsproduct en niet wacht tot de verkoop voorbij is om alsnog goedkoop product te kunnen aankopen. Met de keuze voor Fine Fleur prei zijn ze prijszetters in plaats van prijsvolgers op de Europese markt. Ook dat moeten we durven zien.

Onze exporteurs en buitenlandse importeurs worden geconfronteerd met stijgend chauvinisme op alle Europese markten en op sommige markten met een sterk groeiend lokaal aanbod. Toch blijven we geloven in de uitgetekende strategie met inzet op de twee thuismarkten en het verder zoeken naar lange termijnrelaties in de markt, naast het constant werken aan de kwaliteit

van onze verse groenten en fruit. Het is mijn persoonlijke overtuiging dat dit de enige manier is om ook in de toekomst een rendabele tuinbouw in onze regio te waarborgen. Ik blijf dan ook voor 100% achter de woorden staan uit mijn toespraak naar aanleiding van 75 jaar REO Veiling: “Het blijft uiteraard een uitdaging om in een omgeving waar individualisme soms de boventoon haalt,

blijvend te geloven in de meerwaarde van samenwerken. Maar niemand beter dan de stichters van deze veiling leren ons dat het echt loont om coöperatief te ondernemen, zelfs in een omgeving van wantrouwen en individualisme”.

Rita Demaré
Voorzitter

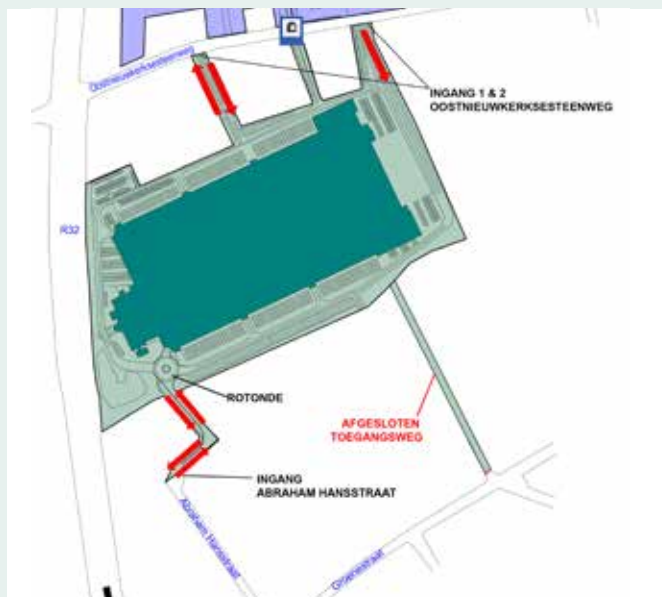


40.550

Zoveel mensen bezochten reeds onze vernieuwde website die op vrijdagavond 27 oktober online werd geplaatst tijdens het jubileumfeest voor 75 jaar REO Veiling. Op de vernieuwde website vinden de bezoekers nuttige informatie over 99 (!) REO producten. De zoekresultaten van Google Analytics leren dat de originele productpresentatie veelvuldig wordt bezocht. Volgens dezelfde cijfers ligt ook het duurzaamheidsverhaal van de REO Veiling de bezoekers nauw aan het hart. In haar B2B-relatie met haar afnemers biedt de vernieuwde website aan de kopers van de REO Veiling de mogelijkheid om op een eenvoudige manier hun commerciële vragen te stellen aan de juiste medewerker van de REO Veiling. Daarnaast geeft de REO Veiling via haar vernieuwde website reeds een antwoord op vaak gestelde vragen door kopers, producenten of consumenten. Dit komt niet alleen de dienstverlening van de REO Veiling ten goede, maar ook de promotie voor jullie producten.

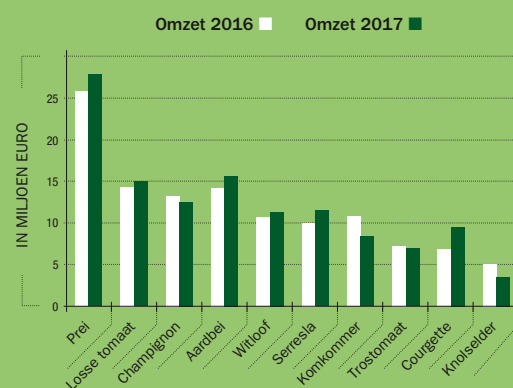
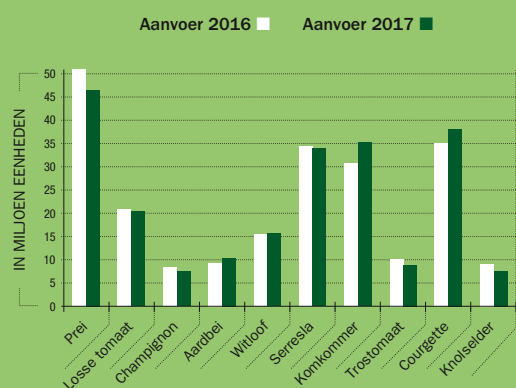
OPROEP VOOR VEILIG VERKEER

De REO Veiling heeft een nieuwe toegangsweg via de Abraham Hansstraat. Op deze manier vermijden we zwaar verkeer in de Groenestraat. Dit was een vraag van de bewoners in deze straat. Op de REO Veiling werd ter hoogte van de nieuwe toegangsweg een rotonde aangelegd. Deze snelheidsremmende maatregel moet zorgen voor veiliger verkeer op het eigenlijke veilingterrein. We vragen uitdrukkelijk aan alle weggebruikers op ons veilingterrein om de recent aangelegde rotonde correct te gebruiken. Tegelijk vragen we altijd te parkeren op de daartoe voorziene plaatsen, steeds de rijrichting te respecteren in de zone tussen de tunnel en de controlepost van onze verpakkingsafdeling, in de veilingloodsen altijd een fluohesje of reflecterende werkkledij te dragen en overal de toegelaten rijnsnelheid aan te houden, zowel binnen als buiten de loodsen. De vroegere toegangsweg vanuit de Groenestraat werd op 10 juli afgesloten en gaat niet terug open voor de aanvoer van product.



MAANDCIJFERS JANUARI - OKTOBER 2017 > AANVOERGEGEVENS

naam	EA	januari - oktober 2017			januari - oktober 2016		
		aantal	prijs (in €)	omzet (in €)	aantal	prijs (in €)	omzet (in €)
Prei	Kg/Bs	46.730.129	0,594	27.770.918	50.859.463	0,506	25.724.352
Aardbei	Po	10.178.860	1,528	15.550.587	9.175.329	1,536	14.095.066
Losse tomaat	Kg	19.868.359	0,750	14.899.851	20.307.246	0,700	14.205.886
Champignon	Kg	7.701.931	1,607	12.375.447	8.028.573	1,639	13.156.186
Serresla	St	33.975.568	0,340	11.541.972	34.503.360	0,284	9.784.052
Witloof	Kg	15.464.408	0,727	11.240.988	15.443.660	0,686	10.586.777
Courgette	Kg/St	38.278.775	0,244	9.356.869	34.977.103	0,193	6.766.513
Komkommer	St	35.269.062	0,234	8.263.805	30.855.830	0,346	10.663.309
Trostomaat	Kg	8.669.445	0,787	6.825.886	9.682.098	0,736	7.121.354
4de Gamma	Kg/St	4.691.860	0,868	4.073.599	4.754.924	0,826	3.928.540
Knolselder	St	7.481.001	0,455	3.406.362	8.924.814	0,555	4.954.823
Bloemkool	St	4.178.331	0,605	2.528.236	2.919.850	1,004	2.930.569
Wittekool	St	4.797.683	0,364	1.745.299	4.412.758	0,425	1.876.503
Veldsla	Kg	441.133	3,862	1.703.768	364.025	1,880	684.207
Framboos	Ds	1.260.496	1,041	1.312.064	497.020	0,930	462.377
Rodekool	St	1.822.750	0,625	1.140.070	1.735.587	0,779	1.352.840
Broccoli	Kg	1.209.545	0,909	1.099.905	1.081.203	1,065	1.152.015
Peterselie	Bs	4.192.403	0,256	1.073.860	4.140.900	0,378	1.566.060
Multicolor	St	2.555.538	0,379	968.607	2.399.522	0,346	829.641
Aardappel	Kg	1.902.115	0,414	787.489	2.197.677	0,413	908.445
Baby Leaf	Kg/Ds	289.724	2,588	749.851	249.542	2,937	732.999
Spruitkool	Kg	798.775	0,935	746.594	1.013.130	0,505	512.090
Groene selder	St/Bs	2.981.085	0,225	671.357	3.316.256	0,351	1.164.593
Serresnijboon	Kg	267.860	2,175	582.725	264.480	2,477	655.068
Oesterzwam	Kg	131.335	4,376	574.686	180.204	4,195	755.920
Lollo Bionda	St	1.121.240	0,416	466.924	1.620.311	0,222	359.095
Knolvenkel	St	1.190.044	0,390	463.960	1.286.231	0,481	618.980
Savooikool	St	1.229.240	0,337	414.363	977.123	0,447	436.333
Peer	Kg	707.759	0,566	400.712	627.488	0,420	263.414
Groene eikenbladsla	St	1.159.492	0,326	378.269	1.623.934	0,284	461.230
Struikboon	Kg	197.253	1,734	341.996	193.894	2,123	411.545
Aubergine	Kg	263.861	1,233	325.421	240.565	0,987	237.399
Kruldijvie	St	469.275	0,668	313.441	499.034	0,796	397.161
Wortelen per busset	Bs	976.430	0,305	297.802	983.949	0,430	423.411
Witte asperge	B/S/K	120.539	2,399	289.130	115.438	3,728	430.344
Andijvie breedblad	St	547.720	0,472	258.475	673.198	0,449	301.969
Rode eikenbladsla	St	1.020.602	0,241	245.730	1.313.928	0,290	381.529
Appel	Kg	494.820	0,474	234.501	471.504	0,530	250.108
Lollo Rossa	St	720.318	0,278	200.477	872.764	0,261	228.093
Radijs	Bs	567.175	0,227	128.691	620.750	0,220	136.386
Groene asperge	B/S/K	50.760	2,322	117.850	34.113	2,831	96.579
Raap	Kg	194.808	0,587	114.442	145.069	0,562	81.550
Spinazie	Kg	86.324	1,263	108.987	107.248	1,276	136.797
Winterbloemkool	St	85.784	0,951	81.591	62.701	1,271	79.686
Braambes	Ds	98.733	0,825	81.423	68.597	0,844	57.920
Schorseneer	Kg	87.312	0,881	76.947	104.464	0,610	63.716
Zilverui	Bs	237.329	0,322	76.430	133.561	0,273	36.484
Radicchio	Kg	105.140	0,611	64.248	101.224	1,013	102.495
Tuinkers	Ds	99.436	0,525	52.227	103.435	0,504	52.110
Augurk	Kg	43.850	1,056	46.322	33.245	1,509	50.154
Rode bes	Ds	29.729	0,951	28.261	21.420	1,305	27.946
Paprika	Kg	21.285	1,089	23.188	30.828	1,545	47.619
Kervel	Bs	57.103	0,300	17.133	73.101	0,391	28.567
Witte selder	St	30.105	0,505	15.191	39.263	0,466	18.309
Kerstomaat	Ds	43.644	0,343	14.962	32.936	0,356	11.719
Keukenraap	B/S/K	41.483	0,338	14.024	30.132	0,274	8.251
Openluchtsla	St	67.852	0,151	10.216	37.200	0,113	4.211
Ijsbergsla	St	32.534	0,138	4.498	66.364	0,024	1.591
Blauwe bes	Ds	300	0,900	270	276	0,860	237



PRODUCENTEN VIEREN 75 JAAR REO VEILING

Op vrijdag 27 oktober vierde de REO Veiling haar 75-jarig bestaan samen met haar producenten en hun partners. De feestavond combineerde stijlvol tafelen met ludiek entertainment en toespraken die zowel het belang als de realisaties van onze veiling in de verf zetten. De onderstaande foto's geven een impressie van het jubileumfeest. We verzamelden meer beelden en de toespraken op onze vernieuwde website www.reo.be



Voor het karaktervolle avondfeest werd uitgeweken naar Het Fabriekspand te Roeselare. De opmerkelijke evenementenhal zorgde in combinatie met een kleurrijke lichtshow, moderne zaaldecoratie en doordachte zaalindeling voor een feestelijk feestklimaat dat uitnodigde tot ontmoeting en gesprek.



Onze voorzitter Rita Demaré gidste de aanwezige producenten doorheen 75 jaar REO Veiling. Haar chronologische terugblik op de jonge maar rijkgevulde geschiedenis van de REO Veiling eindigde met een positieve kijk op de toekomst: "Klaar voor de volgende 75 jaar!".



De burgemeester van Roeselare, Kris Declercq, had het over de flexibiliteit en vooruitstrevendheid van de REO Veiling en haar telers in een steeds evoluerende markt: "De REO Veiling is een voorbeeld op het vlak van innovatie en duurzaamheid met de dakserre, en op het vlak van marktontwikkeling door nieuwe markten aan te boren zoals Noord-Frankrijk."



Een uitgebreid buffet met recepturen van de bekende televisiekok Pascale Naessens en de 'chef van het jaar 2017' Tim Boury (Restaurant Boury met twee Michelin-sterren in Roeselare) zorgde voor een culinaire apotheose die de aanwezigen op een originele manier liet kennis maken met een aantal groenten van de REO Veiling.



Vlaams Minister van Omgeving, Natuur en Landbouw Joke Schauvliege noemde vier kernwaarden van waaruit de REO Veiling geschiedenis schrijft: "Het coöperatieve gedachtegoed en de ontwikkeling van de bedrijven in haar eigen streek vormen de eerste twee kernpunten. Kwaliteit en voedselveiligheid van de producten samen met de marktordening in de EU (GMO) zijn eveneens belangrijke basispijlers."



Bekende televisiegezichten zorgden voor een ludieke noot tussen de toespraken. Imitator Guga Baül, goochelaar Nicholas Arnst, komiek Jacques Vermeire en presentatrice Evy Gruyaert (vlnr.) kregen de handen vlot op elkaar voor applaus van een enthousiast publiek.

OUD-PRODUCENTEN KEREN TERUG VOOR BEDRIJFSBEZOEK

Naar aanleiding van het jubileumjaar waren op donderdag 12 oktober de oud-producenten en hun partners hartelijk welkom op de REO Veiling. Tijdens het geslaagde evenement REO@work maakten onze gasten uitgebreid kennis met onze veiling in volle werking. De ontmoetingsnamiddag was een gezellig en leerrijk weerzien. Getuige deze fotopagina. Meer beelden eveneens op onze vernieuwde website.



Ruim 700 genodigden waren op de afspraak. Loods E van onze verpakkingsafdeling werd voor de gelegenheid heringericht tot een gezellige ontmoetingsruimte.



Na de verwelcoming bedankte voorzitter Rita Demaré alle oud-producenten omdat ze doorheen de jaren en over generaties heen, rotsvast bleven geloven in de kracht van coöperatief samenwerken en samen naar de afzetmarkt gaan.



De verpakkingsloods werd opgefleurd met mooie groentedeclaraties op de tafels en een kleurrijk groentetapijt naast het podium. Het groentetapijt was omzoomd met verpakkingsmateriaal van vroeger. Vooral de houten kisten riepen heel wat herinneringen op bij de oud-leden.



Een fototentoonstelling met 75 beelden uit de oude doos keek terug in de tijd. Heel wat oud-leden zochten op de getoonde foto's naar bekende gezichten. De expositie staat momenteel te kijk in de inkomhal vlakbij de administratieve afdeling.



De REO Veiling werd op 20 juli 1942 opgericht. De begeleide rondrit doorheen de verschillende afdelingen van onze veiling gebeurde daarom niet toevallig in vijf Engelse oldtimer-autobussen uit de jaren '40. Medewerkers van de REO Veiling vertelden onderweg het verhaal van onze veiling.



Tijdens de autobusrit rakelden de oud-producenten boeiende verhalen en amusante anekdotes op. Achteraf werd daarover nog druk nagepraat bij een glas en belegde broodjes.



'Dikke duim' voor REO@work. De tevreden gezichten keerden naar huis terug met een brede glimlach en een REO groentepakket.

INAGRO ONDERZOEKT OPTIMAAL GEBRUIK VAN OPGEWEEKTE ENERGIE



De REO Veiling en haar producenten blijven duurzaam ontwikkelen. In het kader van haar energiemangement produceert onze veiling ongeveer 10% van haar elektriciteitsverbruik.

Groentetelers weten het maar al te goed: verse producten koel houden slurpt veel energie op. En de energiekosten nemen nog altijd toe. Energie besparen is dus noodzakelijk, bijvoorbeeld door de palloxen juist te stapelen. Energiebesparende maatregelen zijn echter begrensd. Daarom wekken meer en meer telers zelf energie op. In het project Enerpedia begeleidt Inagro land- en tuinbouwbedrijven in hun energiemangement. De begeleiding is gratis en op maat van je bedrijf.

ZONNEPANELEN

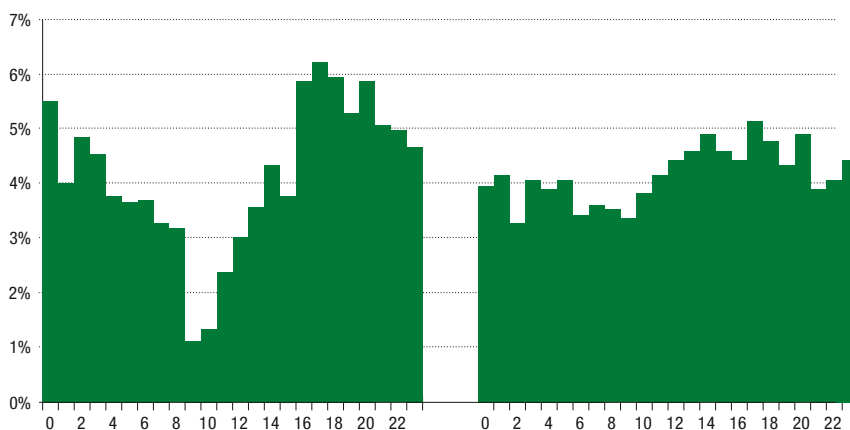
De duurzaamheidsrapporten van Responsibly Fresh bevestigen dat de VBT veilingen en hun producenten steeds meer duurzaam ontwikkelen. Zo is het aantal Vlaamse producenten die hun energieverbruik registreren en evalueren sterk gestegen, van respectievelijk 42 en 44% in 2013 naar 72 en 68% in 2015. Ook produceren steeds meer telers eigen groene elektriciteit door zonnepanelen te installeren. Deze investering brengt evenwel een nieuwe uitdaging met zich mee, namelijk:

Hoe maak ik maximaal gebruik van de opgewekte energie? Zonnepanelen in combinatie met batterijen spreken in dit verband tot de verbeelding, maar de investeringskost is een duidelijke rem. Bovendien blijven de economische voordelen onzeker door de beperkte praktijkervaringen. Om telers goed te kunnen informeren over het potentieel en de uitdagingen, investeerde Inagro tijdens de voorbije zomer zelf in een batterijsysteem. Op het dak van de loods waarin de batterij staat, lag al 17 kWp aan zonnepanelen. De

helft van de geproduceerde stroom werd niet verbruikt en ging dus terug naar het elektriciteitsnet. Maar dat bracht weinig tot niets op. De geïnstalleerde batterij moet voortaan de overvloedige stroom opslaan om ze 's nachts te gebruiken. Daarnaast dient het systeem als back-up voor de koelinstallatie als de stroom uitvalt.

WITLOOFWORTELS

"Een batterij zoals die van Inagro kan rendabel zijn als de teler het geschikte systeem kiest", zegt Inagro-onderzoeker Willem Boeve. "Maar het is aangewezen om vooraf een gedetailleerde kostenraming te maken. Immers, naast de investering heeft ook de aanpassing van de bestaande elektrische infrastructuur zijn kostprijs. Wie interesse heeft in een batterijsysteem, laat zich dus best goed begeleiden door onafhankelijke experts. Telers die niet direct opteren voor een batterijsysteem kunnen hun opgewekte stroom ook maximaal gebruiken door hun energieverbruikers te sturen in functie van de energieproductie van



> Het verbruik van de witloofwortelkoelcel op een gemiddelde dag (in % ten opzichte van het totale verbruik). Links: gemiddelde van twee testperiodes, waarbij het setpunt eerst op 5 °C werd gezet en daarna op -2,5 °C. Rechts: gemiddelde van twee referentieperiodes met het setpunt op -2 °C.

hun zonnepanelen. Door de koelinstallatie dieper te laten koelen als de zon schijnt, moet er op andere momenten minder gekoeld worden. Zo verbruikt de teler meer opgewekte stroom en moet hij minder elektriciteit aankopen. Dit principe werd door Inagro uitgetest bij witloofwortels, omdat ze minder gevoelig zijn voor temperatuurveranderingen. Bovendien gaan bij de opslag de deuren van de witloofwortelkoelcel nauwelijks open en geeft de bewaar-temperatuur van ongeveer -2 °C marge om dieper en minder diep te koelen. Als eerste test stelden we in de vroege ochtend het setpunt handmatig hoger in, zodat er dan niet gekoeld werd. 's Middag werd het setpunt verlaagd naar -2,5 °C, om de rest van de dag meer te koelen."

ENERGIEADVIES

"We stelden duidelijk vast dat de aanpassing van het setpunt een invloed had op het verbruik", besluit Willem Boeve. "Per dag werd gemiddeld 3 kWh verschoven van de vroege ochtend naar de namiddag. Dat is 6% van het verbruik van de ontdooiers, de ventilatoren en de compressor. In een volgende stap wil Inagro het setpunt automatisch laten aanpassen in functie van de (verwachte) stroomproductie van de zonnepanelen. Het praktijkcentrum zal ook de wisselwerking met de batterij onder de loep nemen. Wat we zeker ook niet uit het oog mogen verliezen, is de kwaliteit van de gekoelde producten. De setpunten veranderen kan misschien de toestand van de producten sterk beïnvloeden. Verder onderzoek zal inderdaad moeten aantonen voor welke producten de buffertechniek mogelijk is."

In het project Enerpedia begeleidt Inagro land- en tuinbouwbedrijven in hun energiebesparing en -productie. Heb je een vraag over je energie kosten, mogelijke besparingen of de productie van hernieuwbare energie? Wil je een analyse laten maken van je energiefactuur? Of wil je meer weten over bijvoorbeeld zonnepanelen of batterijsystemen? Neem dan contact op met Jan Leenknecht via jan.leenknecht@inagro.be en laat je gratis persoonlijk begeleiden.

CONSUMENTEN PROEVEN ONZE SMAKEN



Tijdens de 11de Week van de Smaak dacht Vlaanderen tussen 16 en 26 november na over wat de toekomst op ons bord zal brengen. De Week van de Smaak 2017 werd op 14 november officieel geopend in het Huis van de Voeding te Roeselare. De REO Veiling promootte tijdens het officiële openingsmoment niet alleen jullie producten, maar maakte ook van de gelegenheid gebruik om aan te tonen dat de REO Veiling en haar producenten heel wat inspanningen doen als het gaat om de smaak van morgen.

Voor dezelfde redenen was de REO Veiling terug van de partij op de 65ste

Jaarbeurs in Expo Roeselare. Het drukbezochte publieksevenement lokt traditioneel de gewone consument en vond plaats in de aanloop van de Week van de Smaak. Onze huiskok Ellen serveerde tijdens de beursdag met nocturne op donderdag 9 november ruim 1.000 'proevertjes' (foto), van courgettesoep over bloemkoolroosjes en lauwe pastasalade met spruitjes tot een wokschotel met kip en verse REO groenten. Ellen koos bewust voor een eenvoudige receptuur die de consument inspireert om jullie verse groenten creatief te gebruiken in de eigen keuken. Je leest alle receptjes op de vernieuwde website van de REO Veiling. Smakelijk!

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, Hilde De Muynck, Twice, Elise Degroote, Willem Boeve, Frans Dejonckheere, Ellen Vauterin, VBT, LAVA, VLAM, VILT, Steffi Vanoverschelde, Jürgen Lessens, Melanie Dembélé, Karel Cambien.

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.



PRODUCTMANAGER VOOR FRANSE EN BIO-MARKT

Met de aanwerving van Steffi Vanoverschelde versterkte de REO Veiling haar commerciële afdeling. Als productmanager is Steffi het aanspreekpunt voor bio-telers en leden-producenten die Franse producten op de markt brengen. We stellen graag onze nieuwe productmanager aan jullie voor.



Steffi Vanoverschelde

KWALITEIT

De 24-jarige Steffi Vanoverschelde kwam op 2 oktober in dienst op de REO Veiling. Met de aanwerving van Steffi telt onze commerciële afdeling nu zeven productmanagers waarop de REO producenten een beroep kunnen doen. Steffi is afkomstig van Wingene en behaalde haar diploma Handelswetenschappen accountancy-fiscaliteit aan de UGent. “Tijdens mijn universiteitsopleiding liep ik stage in verschillende bedrijven. Zo was ik één maand op stage in een landbouwbedrijf in Frankrijk”, vertelt Steffi. “Tijdens deze leerrijke stage-ervaring verbeterde ik mijn kennis van de Franse taal en dat komt me nu uiteraard goed van pas. Een goede beheersing van het Franse vakjargon rond productie en kwaliteit is belangrijk voor mijn job op de veiling.”

Steffi werkte twee jaar bij een versnijderij van verse groenten. “Ik was er verantwoordelijk voor de aankoop van groenten in zowel binnen- als buitenland. Via het thuiskoopsysteem kocht ik ook groenten aan op de REO Veiling. Ik ben dus vertrouwd met de koopmotieven van een groentehandelaar. Ook deze werkervaringen komen me nu goed

van pas.” Als productmanager voor de Franse afzetmarkt is Steffi verantwoordelijk voor alle REO producenten die hun groenten telen op Franse bodem. Daarnaast zal Steffi de focus leggen op het bio-product. Sinds 2013 zet de REO Veiling verder in op deze groeiende nichemarkt. Het werd duidelijk dat intensiever contact tussen de biotelers en hun coöperatie wenselijk is. “De rol van contactpersoon voor de biotelers van de REO Veiling en haar telers die Franse producten op de markt brengen, is een boeiende uitdaging die ik enthousiast aanga.”

MARKT

“Het reilen en zeilen op de REO Veiling was me niet onbekend toen ik hier begon te werken. Het leven op een landbouwbedrijf trouwens ook niet”, gaat Steffi verder. “Mijn vader is melkveehouder en mijn vriend teelt kolen, maar vooral aardbeien voor de versmarkt.” Steffi is ook in haar vrijetijd bezig met verse groenten en fruit. “Iedere zaterdagmorgen werk ik mee in een groente- en fruitkraam op de wekelijkse marktdag in Waregem. De producten die we er verkopen komen rechtstreeks van de REO Veiling. Ook daar vertegenwoordig ik met plezier onze producten.”

WIST JE DAT ...

- > Wist je dat VLAM zijn buitenlandse Flandria promotiecampagne update met nieuwe en actuele foto's. Het concept van 'fresh family' blijft behouden en dus toont de campagne terug beelden van telers op hun bedrijf. Onze veiling heeft drie ambassadeurs voorgedragen voor de fotoshoots: preiteler Jan Vandevelde uit Zedelgem, komkommerproducent Nico Perneel uit Oostnieuwkerke en courgetteteler Pieter Vandooren uit Hooglede.
- > Wist je dat op woensdag 22 november voor het eerst yacon werd verkocht op de REO Veiling. De yacon, ook wel Boliviaanse zonnewortel of grondappel genoemd, werd aangevoerd door REO producente Katrien Quaghebeur uit Poperinge.
- > Wist je dat de REO Veiling een nieuwe aanvoerlocatie heeft in Oost-Vlaanderen. Product gevraagd op transport naar PGV wordt niet langer afgezet in Wetteren maar in Sint-Lievens-Houtem. Op de hoofverkoopdagen staan de aangekochte producten er rond de middag ter beschikking van onze kopers.
- > Wist je dat de REO Veiling en Tomabel tijdens het voorbije najaar onze herfststaardebien promootten op de groothandelsmarkten in Toulouse en Lyon. Aan de hand van proeverijen en productpresentatie werden onze najaarsaardebien onder de aandacht gebracht van importeurs en groothandelaars.
- > Wist je dat in de speelgoedzak van Sinterklaas een Flandria marktkraampje stak dat kinderen spelenderwijs laat kennis maken met groenten en fruit. VLAM realiseerde het originele Sinterklaasgeschenk samen met retailer FUN.
- > Wist je dat de REO Veiling present is op Agro Expo Vlaanderen. Onze beursstand staat vlakbij de ingang van Expo Roeselare en zet trendy groenten in de kijker.
- > Wist je dat de REO Veiling ook dit jaar vertegenwoordigd was op de vakbeurs Fruit Attraction in Madrid om voeling te houden met de Spaanse afzetmarkt. Onze belangrijkste exportproducten voor Spanje zijn prei, tomaten en kropsla.
- > Wist je dat de Colruyt-groep als eerste in ons land in december bataat van eigen bodem verkoopt. Telers van onze veiling leveren de zoete aardappel aan. Als het proefproject meevalt, wordt het aanbod volgend jaar eventueel uitgebreid.