

REO

ACTUEEL N° 113 MAA. APR 2017



Proef al onze smaken

INHOUD

- 01-02 Woord van de voorzitter
- 03 Maandcijfers januari - februari 2017
- 04 Rapport resultaten Inagro proefproject vaste rijpaden in preiteelt
- 05 Verslag studiereis raad van bestuur in Duitsland
- 06 In memoriam
- 07 Voorstelling VLAM promotie voor witloof
- 08 Verslag Tomabel benefietactie 'Back to School'

WOORD VAN DE VOORZITTER

Beste lezer

Op 21 april vond de statutaire jaarvergadering van onze veiling plaats. Het is een moment waarop we stilstaan bij de werking en het financiële resultaat van het afgelopen boekjaar. Het is evenzeer een moment om een evaluatie te maken van de uitgezette strategie en verder richting te geven aan onze coöperatie. Het doet deugd vast te stellen dat de beleidslijnen, die in nauw overleg met onze achterban werden uitgezet, ook daadwerkelijk resulteren in een beter vermarkten van jullie product. Het inzetten op een dynamische kwaliteitsverbetering van onze groenten en fruit, met oog voor begeleiding van onze producenten, werkt daadwerkelijk. Voor de meeste groenten en fruit die we als veiling in de markt zetten, stellen we vast dat onze marktpositie in de voorbije jaren structureel beter werd. Vijftien jaar terug realiseerden we 34% van onze jaaromzet op de Belgische markt. In 2016 was de Belgische markt op jaarbasis goed voor 58% van de totale omzet op de REO Veiling. Rekening houdend met de omzetgroei over dezelfde periode tekende de Belgische markt voor een groei met meer dan 220%. Structurele partnerschappen, een commercieel beleid gebaseerd op onderling respect en een doorgedreven kwaliteitsbenadering zowel naar product als service, liggen aan de basis van deze evolutie. Maar weet dat de gedreven-

heid van mensen, producenten en medewerkers van onze veiling, echt het verschil maakt.

In januari 2014 maakten we, met de ondertekening van een samenwerkingsverband met UGPBAN, de strategische keuze om in te zetten op Frankrijk als onze tweede thuismarkt. De investering in commerciële slagkracht en de permanente aanwezigheid op het terrein in Frankrijk zorgen ervoor dat de REO Veiling meer en meer aanzien wordt als een marktpartij die lokale toegevoegde waarde creëert. In absolute cijfers realiseerden we in de voorbije vijftien jaar een omzetstijging van 35% op de Franse markt. Het succes op de Franse markt is gestoeld op een volledige transparantie van onze werking, eerlijke communicatie en een rigoureuus kwaliteitsbeleid.

De reportage van de Franse zender RTL over de productie van tomaten door producenten van de REO Veiling in Noord-Frankrijk is een bekroning van het intensieve werk om van Frankrijk een volwaardige tweede thuismarkt te maken. Een verdere integratie van deze markt als belangrijke thuismarkt kan enkel door nog intensiever op het terrein aanwezig te zijn. Vandaar dat de raad van bestuur besliste om naast een Franse commerciële medewerker, die sinds medio 2014 in dienst is op onze veiling, ook een Franse

fieldman aan te trekken. Immers, Franse producenten moeten zich werkelijk thuis kunnen voelen op de REO Veiling.

Tijdens de komende weken wordt binnen de REO Veiling hard gewerkt aan een transparante klokverkoop voor Franse bloemkolen afkomstig uit Noord-Frankrijk. Deze bloemkolen, geteeld door REO producenten, zullen gelijktijdig en op dezelfde klok te koop aangeboden worden als de Belgische bloemkolen. Onze kopers krijgen op die manier vrij toegang tot Frans product. Als REO Veiling staan we in voor de kwaliteitsborging en herkomstgarantie. Aan de producent garanderen we een transparante prijs in functie van de herkomst en de kwaliteit van het aangeboden product. Bij een positieve evaluatie wordt in het najaar een verder uitrollen

van dit project voorzien bij een aantal typische wintergroenten.

Het is bemoedigend te zien hoe medewerkers van onze veiling samen met jullie, producenten, gefocust werken aan de toekomst. Deze intensieve samenwerking is de beste garantie om elke dag opnieuw het vertrouwen van onze klanten te winnen en te bouwen aan een toekomst voor de tuinbouw in onze regio.

Rita Demaré
Voorzitter



2.124

Zoveel vind-ik-leuks telt de Facebook-pagina van onze veiling die sinds Nieuwjaar online is. Via Facebook worden onze producenten en kopers permanent en adequaat geïnformeerd over het reilen en zeilen op de REO Veiling. Via het sociale media-platform promoot de REO Veiling bovendien doelgericht haar producten. Na nauwelijks drie maanden kunnen we spreken van een aanzienlijke interesse die blijft groeien. Ben je nog geen fan? Surf dan naar www.facebook.com/REO-Veiling.cvba en klik op 'vind ik leuk'.

NAMEN NOEMEN



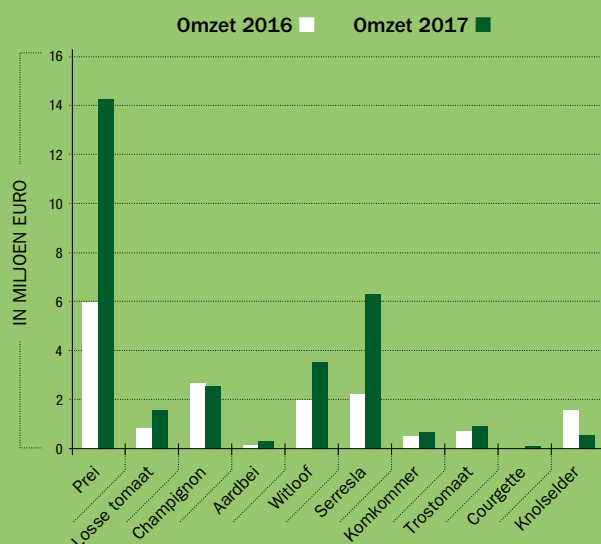
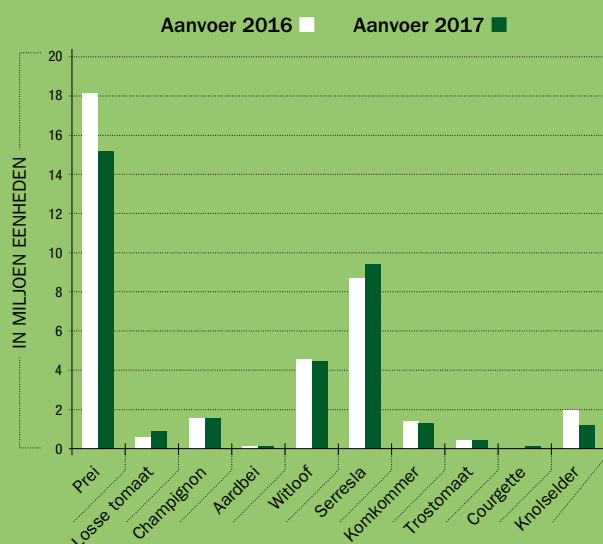
Onlangs viel het Jaarverslag 2016 van de REO Veiling in je brievenbus. Omdat jullie als REO producenten de beste ambassadeurs zijn om een gezicht te geven aan de REO producten, illustreerden we de voor- en achterkant van het jaarverslag met jullie foto's. Deze keuze toont bovendien onze waardering voor jullie betrokkenheid en inspanningen binnen

onze veilingcoöperatie. Door de groenten en fruit op de voor- en achterkant van het Jaarverslag 2016 te personifieren, tonen we ook dat de REO producten afkomstig zijn echte vakmensen. Nogal wat REO producenten vroegen inmiddels bij onze afdeling productie welke collega's zich als 'fotomodel' engageerden voor ons Jaarverslag 2016.

We stellen ze graag aan jullie voor: Edwin Bostoën (tomaat) uit Sint-Eloois-Winkel, Jurgen Hallaert (prei) uit Tielt, Myriam Seys (champignon, echtgenote van Patrick Braeckevelt) uit Zwevezele, Hans Vandewalle (witloof) uit Pittem, Leen Goetry (aardbei, echtgenote van Dominiek De Four) uit Dentergem en Kristof Degryse (kropsla) uit Roeselare.

MAANDCIJFERS JANUARI - FEBRUARI 2017 > AANVOERGEGEVENS

naam	EA	januari - februari 2017			januari - februari 2016		
		aantal	prijs (in €)	omzet (in €)	aantal	prijs (in €)	omzet (in €)
Prei	Kg/Bs	15.194.398	0,943	14.326.113	18.092.302	0,332	6.005.676
Serresla	St	9.365.524	0,673	6.303.340	8.697.342	0,257	2.235.914
Witloof	Kg	4.461.695	0,793	3.537.388	4.566.701	0,435	1.988.751
Champignon	Kg	1.564.740	1,620	2.535.188	1.571.847	1,685	2.648.970
Losse tomaat	Kg	839.441	1,894	1.589.492	558.096	1,472	821.354
Veldsla	Kg	155.394	8,866	1.377.705	177.891	1,095	194.829
Trostomaat	Kg	428.005	2,033	869.991	422.168	1,719	725.578
Komkommer	St	1.247.742	0,514	641.662	1.374.214	0,362	497.459
Knolselder	St	1.213.452	0,435	527.384	1.905.939	0,294	561.028
Spruitkool	Kg	515.583	0,982	506.159	776.726	0,362	281.371
Wittekool	St	1.133.054	0,405	458.499	1.140.682	0,474	541.072
Rodekool	St	575.502	0,598	344.123	531.845	0,729	387.792
4de Gamma	Kg/St	159.405	1,986	316.592	160.387	1,993	319.593
Peterselie	Bs	404.609	0,773	312.743	486.720	0,386	188.019
Multicolor	St	431.808	0,674	290.843	446.096	0,436	194.681
Lollo Bionda	St	217.084	1,137	246.894	252.752	0,318	80.260
Aardbei	Po	60.328	3,352	202.192	20.552	3,391	69.686
Savooikool	St	358.847	0,560	200.967	495.981	0,335	165.942
Oesterzwam	Kg	37.033	4,545	168.308	43.580	3,755	163.659
Peer	Kg	310.993	0,537	166.909	203.315	0,443	90.111
Appel	Kg	265.240	0,432	114.499	187.457	0,454	85.135
Baby Leaf	Kg/Ds	28.210	3,817	107.690	28.212	3,660	103.266
Groene eikenbladsla	St	135.516	0,676	91.650	189.936	0,366	69.473
Raap	Kg	104.849	0,542	56.802	57.579	0,562	32.361
Courgette	St/Kg	99.834	0,539	53.841	0	0,000	0
Schorseneer	Kg	49.920	0,860	42.919	55.200	0,423	23.376
Rode eikenbladsla	St	57.860	0,734	42.442	107.816	0,342	36.875
Lollo Rossa	St	36.124	0,979	35.378	52.984	0,116	6.137
Aardappel	Kg	59.725	0,351	20.984	61.895	0,277	17.119
Spinazie	Kg	6.202	2,857	17.717	6.117	2,091	12.793
Groene selder	St/Bs	27.251	0,623	16.969	47.689	0,387	18.441
Bloemkool	St	20.256	0,753	15.247	9.410	1,397	13.149
Keukenraap	B/S/K	25.127	0,352	8.848	15.637	0,181	2.833
Tuinkers	Ds	12.716	0,591	7.511	14.638	0,537	7.866
Kervel	Bs	12.550	0,463	5.805	17.175	0,358	6.155
Witte asperge	B/S/K	964	5,781	5.572	349	4,377	1.527
Kerstomaat	Ds	2.872	0,549	1.578	3.024	0,332	1.005
Broccoli	Kg	984	1,193	1.174	200	2,554	511



PROEFPROJECT ONDERZOEKT VASTE RIJPADEN IN PREITEELT

De verbrede tractor met RTK-GPS rijdt over vier rijen, geplant op 70 cm, met links en rechts 10 cm extra ruimte voor het spoor.



Op zijn proefbedrijf biologische landbouw organiseert Inagro op woensdag 28 juni zijn jaarlijkse Biovelddag. Tijdens de rondgang maak je onder andere kennis met een proefproject rond vaste rijpaden met een tractor verbreed naar drie meter spoorbreedte en uitgerust met RTK-GPS. Het proefproject leverde goede inzichten op voor een efficiënte en natuurlijke onkruidbestrijding in de preiteelt.

SCHOFFELEN

Om verdichting van de bodem te beperken schrijft de goede agrarische praktijk voor om banden op lage druk te gebruiken en zo de druk te verdelen over een brede oppervlakte. “Toch is de impact van oppervlakkige compactie bij de zaaibedbereiding vaak zichtbaar in de groenteteelt”, zegt Lieven Delanote van Inagro. “Zo stellen preitelers bij het rooien dikwijls verschillen tussen de rijen vast. Het concept van vaste rijpaden kiest voor een andere insteek, namelijk: de oppervlakte van het tractorspoor zo beperkt mogelijk houden om het eigenlijke teeltbed van structuurberd te vrijwaren. Met behulp

van RTK-GPS wordt bij elke bewerking over hetzelfde spoor gereden. Internationaal heet dat Controlled Traffic Farming.”

Na een verkenningsronde in Nederland startte Inagro tijdens het voorjaar van 2016 met een eigen pilootproject rond Controlled Traffic Farming op zijn proefbedrijf biologische landbouw. Het proefcentrum kocht daarvoor een tractor aan, verbreed naar 3 m spoorbreedte en uitgerust met RTK-GPS. Die tractor rijdt over vier rijen, geplant op 70 cm, met links en rechts 10 cm extra ruimte voor het spoor.

“De vaste rijpaden waren in de extreem natte junimaand van vorig jaar een duidelijke meerwaarde voor het schoffelwerk. Tussen de vele regenbuien door konden de medewerkers toch schoffelen, wat op kritische momenten niet mogelijk is zonder vaste sporen. Doordat er in het teeltbed geen plant- en schoffelsporen zijn, was ook egalere schoffelwerk mogelijk. Ondanks de uitgeregende junimaand was bovendien slechts evenveel manueel wiewerk nodig als in andere jaren”, evalueert Lieven Delanote.

“Dankzij het brede spoor en de hoge banden rijdt de tractor niet tussen, maar over het gewas en is er een grotere bodemvrijheid. Zo konden de medewerkers bij

het sluiten van het gewas nog een laatste keer schoffelen of aanaarden zonder gewasschade. Draaien op de kopakker ging ten slotte vlot doordat de volledige wieluitslag benut wordt.”

OOGSTOPBRENGST

In een vergelijkende proef in herfstprei nam Inagro eind vorig jaar de proef op de som. Een deel van de prei werd geplant met vaste rijpaden op breed spoor en een ander deel volgens de klassieke aanpak. In het gedeelte ‘vaste rijpaden’ gebeurden alle bewerkingen, van diepwoelen tot en met de laatste schoffelebeurt, met de breedspoortractor op het vaste spoor. Bij de klassieke aanpak stond een klassieke tractor met banden op lage druk in voor het diepwoelen en eggen. Bij aanleg van de proef op 14 juni 2016 was de grond voldoende hersteld van de overvloedige neerslag eind mei. De tweede helft van juni was opnieuw erg nat en versterkte de impact van de sporen.

“In een profielkuil dwars op de bewerkingen halverwege het seizoen was duidelijk zichtbaar dat elk tractorspoor in het veld aanleiding gaf tot bodemverdichting. In die zones was de beworteling van de prei beperkt”, besluit Lieven. “Bij het teeltbed met vaste rijpaden op breed spoor bleef de bodemstructuur kruimelig en los. Daardoor wortelde de prei in de volledige bouwvoor. Zo waren er duidelijke verschillen in gewasstand tijdens het teeltseizoen en in de opbrengst bij de oogst. Het rijpadensysteem realiseerde een meeropbrengst van 15% ten opzichte van het klassieke systeem.”

Wil je als teler van de REO Veiling de tractor op breed spoor van Inagro aan het werk zien? Stip dan woensdag 28 juni 2017 alvast aan in jullie agenda. Het rijpadensysteem is één van de blikvangers op de jaarlijkse Biovelddag op het proefbedrijf biologische landbouw van Inagro. Meer info: lieven.delanote@inagro.be – 051 27 32 50.

REO VEILING OP AGF-AFSPRAKEN

In de geglobaliseerde wereld van vandaag reizen onze verse groenten en fruit gans Europa rond. We willen weten wat er leeft op onze afzetmarkten en ook op de hoogte blijven van wat onze afnemers wensen. De commerciële afdeling en de raad van bestuur van onze veiling waren daarom present op de 25ste editie van Fruit Logistica in Berlijn. Na zijn beursbezoek was de raad van bestuur op studiebezoek bij Duitse supermarkten en een gloednieuw Retail Center van Rijk Zwaan.



Op de VLAM groepsstand maakte Fruit Logistica 2017 uitgebreide kennis met onze kwaliteitslabels in diverse verpakkingen.

FRUIT LOGISTICA

Fruit Logistica vierde zijn 25ste verjaardag met een succesvolle jubileumeditie. Liefst 2.785 standhouders uit 83 verschillende landen presenteerden hun diensten en producten aan meer dan 75.000 professionele bezoekers uit 130 landen. Het bezoekersaantal lag 5% hoger tegenover vorig jaar. VLAM was

er vanaf de eerste editie non-stop bij in Berlijn en blies dus samen met Fruit Logistica 25 verjaardagskaarsen uit. Dat leverde extra Flandria aandacht op in de vakpers en onderstreepte de trouwe relatie met de internationale vakbeurs en zijn vast publiek van professionele bezoekers.

Ooit begonnen met een schuchtere deelname met drie bedrijven, telde de VLAM groepsstand dit jaar het tienvoud aan deelnemers. Omdat de REO Veiling een actief merkenbeleid voert, wordt een hoek van de VLAM groepsstand ingepalmd door onze veiling. Op onze vaste stek ontmoetten we op korte tijd een

>>

ADVIES BIJ BEDRIJFSONTWIKKELING

Land- en tuinbouwers zijn dynamische ondernemers. Maar vooruit zien, ontwikkelen, vernieuwen of uitbreiden, roept meestal ook belangrijke vragen op. Wat zijn de sterke en zwakke punten van mijn bedrijf? Hoe beslis je over investeringen? Waar wil ik staan binnen vijf jaar? In het kader van het Agro-Slim project, Slim innoveren en kennis delen in de land- en tuinbouwteelt, helpt Innovatiesteunpunt je een antwoord te vinden op deze en andere vragen.

“We begeleiden land- en tuinbouwers bij het inslaan van een nieuwe richting op basis van een ondernemersscan. De ondernemersscan peilt naar je capaciteiten als ondernemer. Inzicht

in je bedrijfsvoering brengt immers op! Tijdens een gesprek van drie uur gaat een innovatieconsulent samen met jou op zoek naar de vaardigheden die vandaag al sterk aanwezig zijn en deze die naar de toekomst toe dienen versterkt te worden. De innovatieconsulent heeft een externe kijk op het tuinbouwbedrijf en ziet werkpunten die de tuinbouwer vaak zelf niet ziet. Na het gesprek krijgt de tuinbouwer een adviesdocument op maat van zijn bedrijf met minstens drie aandachtspunten waarmee hij zelf aan de slag kan”, legt Innovatieconsulente ondernemerschap Veerle Serpieters uit. Als bedrijfsleiders uit Midden-West-Vlaanderen kunnen REO producenten

tegen een verminderd tarief gebruik maken van dit aanbod. Een ondernemersscan voor 50 euro in plaats van de normale 250 euro! Het verlaagde tarief is van toepassing op de gemeenten Hooglede, Lichtervelde, Oostkamp, Beernem, Wingene, Tielt, Dertergem, Meulebeke, Pittem, Ardoeie, Ledegem, Moorslede, Ruiselede en Staden. Stel je kandidaat via veerle.serpieters@innovatiesteunpunt.be of 016 28 61 31. In onderling overleg wordt dan een afspraak geprikt. Vervolgens bezorg je wat basisinformatie over je bedrijf aan Veerle die dan samen met een technisch consulent langs komt op je bedrijf voor een gesprek.

breed klantenbestand en bouwden we nieuwe relaties verder uit. We stelden ook onze kwaliteitslabels voor in diverse verpakkingen. Onze presentaties van de dagverse serresla van Fine Fleur, de bio-champignons van Tomabel en belichte aardbeien sprongen in het oog bij onze commerciële contacten. Gezien de schaarste aan product op de Europese markt begin februari maakten we van de gelegenheid gebruik om de aankopers duidelijk te maken dat de REO Veiling en haar producenten betrouwbare partners zijn wat beschikbaarheid van product betreft, ook in moeilijke winterse omstandigheden.

RIJK ZWAAN

Ook de raad van bestuur van onze veiling bezocht Fruit Logistica. Onze bestuurders stelden tijdens een rondleiding vast hoe de AGF-wereld zich presenteert aan de klant. Vlaanderen is in dit verband dan wel een relatief kleine speler, maar heeft een sterke reputatie te verdedigen op het vlak van marketing, verkoop, tracering, voedselveiligheid en betrouwbaarheid.

De Fruit Logistica Innovation Award is dit jaar gewonnen door Rijk Zwaan. Het Nederlandse veredelingsbedrijf won de prijs voor Knox, een eigenschap die ze in slarassen inkruiste en ervoor zorgt dat de bladeren na versnijden minder snel rood verkleuren door oxidatie. Rijk Zwaan heeft in de voorbije jaren heel wat kennis en ervaringen opgedaan van versafdelingen in supermarkten en over succes- en faalfactoren op het gebied van productintroducties en consumentenacceptatie. Dit is de basis voor het Rijk Zwaan Retail Center in het hart van Berlijn. Op dag twee van de studiereis bezocht de raad van bestuur in avant-première het gloednieuwe Retail Center.

Zaadleveranciers willen hun producten afstemmen op de wensen van de consument van morgen en investeren in kennis over de groenterayon bij de retail. Het Retail Center is een waarheidsgetrouwe kopie van de gemiddelde groente- en fruitrayon in een supermarkt. In functie van de marktpositionering van nieuwe producten worden het aankoop- en keuzegedrag van de consument in het Retail

Center bestudeerd met de nieuwste onderzoekstechnieken.

Verbonden aan het Retail Center staat een proefopstelling van 'InFarm'. Het is een kast waarin aan verticale tuinbouw wordt gedaan onder LED-verlichting. Deze 'productie-van-de-toekomst' laat toe om bladgewassen te telen onder glas op plaatsen waar omwille van klimaat of bodemgesteldheid geen klassieke productie mogelijk is. Tijdens ons studiebezoek legden de medewerkers van 'InFarm' uit waarom hun bijzondere productiemethode interessant is voor grote retailers, uitbaters van restaurants en andere horeca.

Tijdens de studiereis bezocht de raad van bestuur ook een aantal groentewinkels. Zowel bij Kaufland, Edeka als Rewe lagen prei en sla van onze veiling in het winkelrek. Het deed deugd te zien dat onze kwaliteitsproducten hun weg vinden richting de Duitse consument. Een bezoek aan een lokale biosupermarkt leerde ten slotte dat de trend naar meer biologische producten zeker in Duitsland zich snel doorzet.

AFSCHEID VAN PEDRO



In stilte en met eerbied hebben we op vrijdag 21 april afscheid genomen van onze gewaardeerde collega Pedro Hillewaere. Pedro is 44 jaar geworden. In Pedro verloren we een fijne collega met een gedreven inzet en goede werkhouding. Pedro was 20 jaar toen hij op 1 februari 1993 in de verpakkingafde-

ling van onze veiling aan de slag ging als tijdelijk heftruckchauffeur. Zijn kenmerkende persoonlijkheid en loyaliteit als teamspeler vielen direct op. Het maakte dat Pedro al na twee maanden, op 1 april 1993, in vast dienstverband werd aangeworven als heftruckchauffeur. Daarnaast was Pedro ook enige tijd actief

als operator in onze kistenwasserij. Al die jaren voerde Pedro zijn werktaken stipt en correct uit. Tevens zijn gemoedelijke omgang met collega's zorgde ervoor dat Pedro in januari 2015 meestergast werd in onze verpakkingafdeling. Enkele maanden later werd hij geconfronteerd met zijn slepende ziekte die hem verplichtte thuis te blijven. Toch kwam Pedro in de laatste twee jaren nog enkele keren naar onze veiling. Voor een babbel in de refter met zijn collega's tijdens de middagpauze. Met een sterke betrokkenheid vroeg Pedro telkens naar de gang van zaken op onze veiling. Begin dit jaar was Pedro een laatste keer op bezoek. Hij keek er naar uit om terug te komen werken. Het heeft helaas niet mogen zijn. Op 12 april is Pedro thuis overleden op veel te jonge leeftijd. We wensen zijn vrouw Nancy, hun zoontje Jesse en familie veel sterkte in deze moeilijke periode.

VLAM PROMOOT WITLOOF BIJ GEZINNEN MET KINDEREN

In het voorjaar laat de consument witloof te vaak links liggen. VLAM lanceerde daarom niet toevallig deze maand een Vlaamse promotie-campagne voor witloof. Voor de tweede keer op rij is kindervriend Loofje de mascotte van de gezinsvriendelijke publiciteitsactie die twee vliegen in één klap slaat, namelijk: witloofpromotie in deze kritische periode en kinderen gezonde eetgewoonten aanleren.

Tijdens de voorbije Paasvakantie was een foodtruck op pad om groot en klein de smaak van witloof beter te leren kennen aan de hand van een smakelijke wrap.



LOOFJE

De voorjaarsactie van het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) startte op zondag 2 april en bereikte een eerste hoogtepunt tijdens de Paasvakantie. De foodtruck die vorig jaar heel wat belangstelling kreeg, werd opnieuw op pad gestuurd en hield onderweg halt op enkele gekende kinderlocaties in Vlaanderen: de Hieldendag van Ketnet in Bokrijk, Bobbejaanland, Plopsa Indoor Hasselt, Plopsaland en de Zoo van Antwerpen. In de foodtruck werd telkens een lekkere wrap klaargemaakt om de kinderen de smaak van witloof te leren waarderen. Daarnaast werden eenvoudige maar smaakvolle witloofreceptjes meegegeven met de ouders om hen te inspireren bij het klaarmaken in de eigen keuken van een lekker witloofgerechtje voor hun kroost. Ter plaatse werden ook kleurenkookboekjes voor de kinderen uitgedeeld.

In de kleurenkookboekjes worden de haalbare en kindvriendelijke witloofreceptjes op een speelse manier aangereikt door het ludieke promofiguurtje Loofje. De VLAM witloofcampagne bouwt daarmee verder

op zijn kinderacties die vroeger plaats hadden met Popeye als mascotte. Loofje vervangt trouwens niet zonder reden de gespierde stripheld Popeye. Immers, kinderen houden van leuke verrassingen en creativiteit. De wissel van Popeye door Loofje is zo'n aangename 'kindersurprise' die de levendige belangstelling van kinderen voor de VLAM witloofcampagne vasthoudt.

WEBSITE

De VLAM publiciteitsacties voor witloof krijgen een vervolg op het internet. Ten eerste zet Loofje kindvriendelijke witloofgerechtjes in de kijker op www.gimme.be. Deze website richt

zich specifiek op ouders van kinderen uit het basisonderwijs en linkt zich aan onderwijs en jeugdverenigingen. Ook via deze weg bereikt VLAM de gezinnen met kinderen: de specifieke doelgroep van de witloofcampagne.

De VLAM witloofcampagne komt eveneens aan bod in het elektronische magazine van de Gezinsbond en bovendien wordt online samengewerkt met Lekker Libelle. Ten slotte wordt ook het eigen kookplatform www.lekker-vanbijons.be ingeschakeld om iedereen meer witloof te doen eten. Op de website wordt een aparte themapagina rond witloof voorzien waarin haalbare witloofreceptjes worden gebundeld. Bezoek zeker de website!

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, Martine Ingels, Ann Beyne, Leslie Mareco, Elise Degroote, Bart Verhaeghen, LAVA, VLAM, VILT, Veerle Serpieters, Olivier Gobert, Stephan Wydooghe, Jos Bogaerts, Geert Neerincx, Kurt Tacke, Matthias Defour, Nancy Vindevogel, Jurgen De Braekeleer, Mario Messelis.

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.



TOMABEL STEUNT BEDNET



Tomabel heeft sinds 2006 troskerstomaten in haar assortiment. Bij de start van het nieuwe schooljaar wordt in de Delhaize winkels in ons land promotie gemaakt voor dit product. De jaarlijkse promotiecampagne 'Back to School' bestaat uit een benefietactie voor het goede doel en een tekenwedstrijd waarbij de schoolkinderen uit het basisonderwijs de kwaliteiten van Tomabel troskerstomaten kleurrijk in beeld brengen. De klas met de mooiste tekening wordt door Tomabel beloond met een bezoek aan onze veiling, gevolgd door een kookworkshop en een rondleiding op het tuinbouwbedrijf van Geert Neerincx in Ingelmunster. Daar maken de schoolkinderen uitgebreid kennis met de troskerstomaten die de Tomabel producent exclusief teelt voor Delhaize.

De kleurwedstrijd werd dit jaar gewonnen door het 5de leerjaar van de Vrije Basisschool De Wassenaerd in

Varsenare. De 22 leerlingen waren op 23 maart te gast op onze veiling. "Het was een erg leuke en leerrijke ervaring. De kinderen stonden vooral versteld van de omvangrijke volumes aan product in de grote neerzetloods", aldus meester Kurt.

De benefietactie 'Back to School' had plaats vanaf 1 tot 15 september. Er werden bijna 65.000 verpakkingen met Tomabel troskerstomaten verkocht. Per verkochte verpakking werd 10 eurocent afgedragen voor het goede doel. De totale opbrengst bedroeg dus 12.842 euro. Dit bedrag werd gelijk verdeeld geschonken aan vzw Bednet en haar zusterorganisatie Take Off in Wallonië. Beide sociale organisaties engageren zich voor kinderen die niet naar school kunnen gaan door ziekte of revalidatie. Ze kregen op onze veiling hun cheque uit handen van Anderlecht-icoon Paul Van Himst. De 4-voudig Gouden Schoen is peter van 'Back to School'.

REO PRODUCENTEN OP DE FOTO

Matthias Defour volgt de cursus analoge fotografie aan de kunstacademie van Roeselare (SASK). Tegen het einde van het schooljaar dient hij een jurywerk af te leveren. Zijn eindwerk wordt een reeks van portretfoto's van West-Vlaamse land- en tuinbouwers. Matthias kent de REO Veiling behoorlijk goed. Immers, hij deed enkele jaren vakantiewerk op onze veiling. De vroegere jobstudent keert op een aanvoerdag in mei of

begin juni terug om portretfoto's te maken van REO producenten. De foto's worden gemaakt aan onze keurtafels. Er worden alleen foto's gemaakt van REO producenten die daartoe hun toestemming geven. Na hun jurering bij het eindexamen worden de portretfoto's van onze producenten eind juni geëxposeerd tijdens de klassieke eindejaarstoonstelling van de afdeling fotografie van het SASK Roeselare.

WIST JE DAT ...

- > Wist je dat de REO Veiling en het tuinbouwbedrijf van Filip en Kaat Vandaele - Vandepitte in Oostnieuwkerke tijdens de Paasperiode lovend in beeld kwamen in het programma Het Provinciaal Domein op Focus-WTV. Het tv-programma stelde het educatief project Zoom@regio voor en de REO Veiling is een vaste stopplaats voor een bedrijfsbezoek van de deelnemende schoolkinderen uit het 5de en 6de leerjaar.
- > Wist je dat de externe controles op onze veiling met betrekking tot de certificaten IFS, QS, ISO 22000 en autocontrole met een positief resultaat werden afgesloten. De audits hadden vorige maand plaats. We danken iedereen voor zijn inzet en spontane medewerking.
- > Wist je dat komkommer door Firmenich, de grootste producent van geur- en smaakstoffen ter wereld, is verkozen tot smaak van het jaar 2017. Vooral de frisse smaak van de vruchtgroente wordt algemeen geapprecieerd.
- > Wist je dat tijdens de week van Paasmaandag promotie voor Fine Fleur werd gevoerd op de broodzakken van de bakker in je buurt. Op de broodzakken stond het Fine Fleur logo samen met de reclamelogan: "Broodje gezond met Fine Fleur groenten van eigen bodem". De papieren broodzakken werden verspreid via 69 bakkerijen in Roeselare en haar omgeving.
- > Wist je dat LAVA in mei tomaten in de kijker zet als Flandria groente van de maand. Champignons en asperges waren de Flandria groente van de maand in respectievelijk maart en april. De Flandria promotiecampagne krijgt weerklink in de sociale media, het Radio 2-programma De Madammen en Dagelijkse Kost met televisiekok Jeroen Meus.
- > Wist je dat onze veiling op 9 februari werd beloond met een Food Waste Award voor haar inspanningen tegen voedselverlies. We behaalden de Award in de wedstrijd-categorie bedrijven in de voedingssector.
- > Wist je dat onze veiling op 22 maart de eerste Flandria courgettes van het huidige teeltseizoen heeft verkocht. Tegenover vorig jaar had de primeurverkoop één week vroeger plaats. REO producent Dries Bostoen uit Hooglede gaf het startschot. De eerste Fine Fleur courgettes werden door zeven telers aangevoerd en op 19 april geveild. We verwachten dat de globale aanvoer van courgettes op onze veiling zal groeien met ongeveer 5% in vergelijking met vorig jaar.