

DE REO-VEILING ALS DRAAISCHIJF IN DE HANDEL VAN GROENTEN EN FRUIT

N. Labeeuw
Veilingkonsulent REO

De REO-veiling is de belangrijkste draaischijf voor de distributie van verse groenten en fruit in West-Vlaanderen. Meerdere factoren hebben dit mogelijk gemaakt. Zeer zeker heeft het bestaan van de REO-veiling, naast de actieve diepvriesindustrie, een belangrijke rol gespeeld in de omschakelingsmogelijkheden van veel kleine tot middelgrote landbouwbedrijven naar intensieve, verse markt tuinbouwproductie. Natuurlijk is er ook het goed uitgebouwd tuinbouwonderwijs, het Provinciaal Onderzoek- en Voorlichtingscentrum voor Land- en Tuinbouw, de voorlichtingsdiensten van de beroepsorganisatie van het gewest en het rijk.

De herkomst van groenten en fruit

In deze rubriek beperken we ons tot de groenten en fruit die verhandeld worden door de REO-veiling. Elders in dit artikel zullen we verwijzen naar de groenten en fruit die verhandeld worden op de 'Fruitkoer'.

Door de REO-veiling worden 61 produkten (groenten-fruit) in blok verhandeld. Natuurlijk zijn ze niet allemaal even belangrijk. In volgorde van belangrijkheid (in omzet) is het belangrijkste produkt serresla. In 1994 kwam 18,4% van de omzet van de serresla. Daarna volgt tomaat met 16,4%, prei met 12,2%, champignons met 11,3%, witloof 10,2%,

van gemeente tot gemeente of van arrondissement tot arrondissement (tabel 1). Glasgroenten zijn vooral serresla, tomaat, komkommer, paprika en veldsla. Champignons zijn de witte champignons geteeld in champignonkwekerijen. De voornaamste openluchtgroenten zijn prei, witloof, openluchtsla, bloemkool, aardbei, knolselder, aardappelen, wortelen en sluit-

De REO-veiling is de belangrijkste draaischijf voor de distributie van verse groenten en fruit in West-Vlaanderen.

openluchtsla 4,9% en bloemkolen met 4,4%. Aardbeien zijn goed voor 2,5%, komkommers geven 2,4% en alle andere produkten samen zijn goed voor 17,4% van de omzet. In volume of in verpakkingseenheden uitgedrukt liggen de verhoudingen uiteraard anders.

De herkomst van deze produkten is quasi uitsluitend West-Vlaanderen. Toch zijn er grote verschillen van aanvoerhoeveelheden en van omzetten

kool. Het aantal leden per arrondissement geeft ook een aanduiding van de belangrijkheid van de REO-veiling voor dit arrondissement (tabel 2).

Bestemming van de op de REO-veiling aangevoerde groenten en fruit

De produkten op de REO-veiling aangevoerd, zijn bestemd voor de versmarkt. Er is maar één grote uitzondering. Champignons bestemd voor de industrie (blik-diepvries) worden ook via de REO-veiling verhandeld. De industrie champignons waren tot voor kort volledig voor een Nederlands, verwerkend bedrijf bestemd.

Sinds begin 1995 wordt een gedeelte van die industrie champignons verwerkt in een Westvlaams diepvriesbedrijf. Ongeveer 50% van de aangevoerde champignons zijn bestemd voor de versmarkt. Daarvan wordt ±40% vanuit andere veilingen gekocht (37,2% vanuit de Verenigde Mechelse Veilingen).

De produkten worden gedistribueerd over het ganse land en geëxporteerd. De voornaamste exportlanden zijn Frankrijk en Duitsland. In mindere mate wordt er geëxporteerd naar Spanje (fruit-tomaat), Italië (diverse

Tabel 1

Aanvoer en omzet per arrondissement (1992-1993-1994) in st. en fr. (× 1.000)

Arr.	1992		1993		1994	
	stuks	omzet	stuks	omzet	stuks	omzet
Brugge	29.890	367.424	29.351	452.140	29.941	447.783
Diksmuide	14.094	235.361	14.568	291.362	14.728	298.488
Ieper	23.960	378.790	25.618	425.903	23.592	441.789
Kortrijk	9.600	177.792	9.575	209.211	9.894	209.048
Oostende	5.853	88.875	5.596	99.731	6.672	102.999
Roeselare	97.521	1.372.907	100.259	1.595.964	106.133	1.706.488
Tielt	52.057	808.863	53.759	954.966	55.373	1.020.970
Veurne	429	5.431	1.042	11.460	966	13.450
Tot. W.-Vl.	233.406	3.434.636	239.772	4.040.739	247.304	4.241.019
Andere	7.222	152.257	4.881	121.678	3.969	93.490

groenten). Sterk toenemend is de export naar G.O.S.-landen.

Door het simultaan veilen, dit wil zeggen dat er vanuit iedere veiling in een andere veiling kan gekocht worden, wordt veel produktie die fysisch aanwezig is in de REO-veiling gekocht vanuit V.M.V. (Verenigde Mechelse Veilingen), Produco (Wetteren), Brava (Zellik) en andere veilingen (tabel 3).

De export van groenten en fruit neemt nog steeds toe. De voornaamste exportprodukten zijn serresla, tomaten en komkommers. Ook prei en bloemkolen zijn belangrijke exportprodukten. De champignons voor de

Tabel 2

Aantal leden per arrondissement 1992-1993-1994

Arr.	1992	1993 ⁽¹⁾	1994
Brugge	155	149	148
Diksmuide	207	209	217
Ieper	369	360	363
Kortrijk	121	133	135
Oostende	41	40	40
Roeselare	805	805	809
Tielt	452	457	454
Veurne	8	16	14
Tot. W-Vl.	2.158	2.169	2.180
Anderen	102	93	97

(1) 204 niet-actieve leden namen op verzoek van de Raad van Bestuur ontslag.

Tabel 3

Aankopen vanuit REO en vanuit andere veilingen in %

Jaar	REO	MTV	CVG	Anderen ⁽¹⁾	Tot. andere veilingen
in % van de omzet					
1983	89,7		10,3		10,3
1985	87,6	1,4	11,0		12,4
1987	77,9	11,1	11,0		22,1
1988	74,4	12,4	12,8	0,4	25,6
1989	72,1	13,0	13,3	1,6	27,9
1990	71,8	12,3	13,6	2,3	28,2
1991	69,7	14,2	13,1	3,0	30,3
1992	70,1	15,1	11,6	3,2	29,9
1993	68,1	15,6	13,0	3,3	31,9
Jaar	REO	VMV ⁽²⁾	Anderen	Tot. andere veilingen	
1994	66,1	31,4	2,5	33,9	

(1) Hoofdzakelijk Produco-Wetteren.

(2) MTV en CVG fuseerden tot één Veiling nl. VMV.

verwerkende industrie waren tot eind 1994 volledig bestemd voor Nederland. Vanaf oktober 1994 werd, met de introductie op de REO-veiling van de fruitbemiddelingsverkoop, de mogelijkheid gecreëerd om met fruit exportgericht te gaan werken. Alle begin is bescheiden. In het fruitseizoen 1994-1995 zal toch op die wijze een

500 ton fruit geëxporteerd zijn. De bestemmingen waren de G.O.S.-landen, Spanje en Engeland (tabel 4).

De totale uitvoerwaarde bereikte in 1994 2.719.080.000 fr. In 1992 was dit nog 2.152.000.000 fr. Voor 1.804.562.400 fr. werd er uitgevoerd in 1989. In 5 jaar steeg de uitvoer (in waarde) met 50%.

Tabel 4

Bestemming van de produkten, procentuele ten opzichte van de algemene omzet

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
1. Uitvoer	54,7%	59,5%	66,4%	60,8%	60,0%	59,6%	63,1%
2. Binnenl. markt	45,3%	40,5%	33,6%	39,2%	40,0%	40,4%	36,9%
3. Totaal	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

De betekenis van REO als distributiecentrum voor groenten en fruit West-Vlaanderen

De betekenis van REO voor de West-vlaamse land- en tuinbouw kan moeilijk overschat worden.

Het is in de veiling dat de diverse produkten (groenten en fruit) in al hun variaties (soorten en kwaliteiten) worden samengebracht. Dit betekent dat de handel over een totaal pakket beschikt, fysisch aanwezig op één plaats. Hierdoor kan de handel zich maximaal concentreren op de handel en distributie.

Het 'samenbrengen' van produkten, het konditioneren en de ganse logistiek daaraan verbonden (kisten, verpakking, keuring, administratie) is voor de handel geen zorg meer.

Het hefboomeffect van de veiling op de handel en op de produktie is bijgevolg enorm. Beide partijen kunnen zich beperken tot hun kernactiviteit nl. enerzijds handeldrijven, anderzijds produceren.

De betekenis van de REO-veiling blijkt uit het aantal leden en de evolutie van haar omzet (in fr.) en produktievolume (in verpakkingseenheden (tabel 5).

De directe en indirecte tewerkstelling is uiteraard voor de regio belang-

Tabel 5
Evolutie van de omzet, ledenaantal en aanvoer 1982-1994

Jaar	Ledenaantal	Aanvoer in 1.000 V.E. ⁽²⁾ (kisten)	Omzet (fr.) (in miljard fr.)
1982	1.939	12.503.800	1.395
1983	1.954	13.265.900	1.817
1984	2.069	13.580.300	1.957
1985	2.214	14.045.600	2.012
1986	2.375	16.537.100	2.032
1987	2.577	17.593.500	2.695
1988	2.722	20.990.700	2.698
1989	2.831	24.083.400	3.032
1990	2.905	25.405.300	3.708
1991	2.988	27.111.800	3.970
1992	3.040	30.507.200	3.586
1993	2.875 ⁽¹⁾	30.753.300	4.160
1994	2.938	30.853.400	4.315

(1) 204 niet-actieve leden namen op vraag van de Raad van Bestuur ontslag.

(2) Verpakkingseenheden.

rijk. De REO-veiling stelt zelf 115 personeelsleden tewerk. De handel is op zichzelf een belangrijke werkgever. Bij benadering moeten er 320 arbeidsplaatsen door de handel ingevuld worden. De firma Centrasort, die het sorteren en markt klaar maken van de tomaten van 22 bedrijven uitvoert, stelt 40 personen te werk. Verder bevindt zich op de terreinen van de REO-veiling ook de 'fruitkoer' waar geïmporteerd fruit en groenten worden verhandeld. Op de fruitkoer hebben een tiental bedrijven een standplaats. De omzet gerealiseerd op de fruitkoer draagt 750 miljoen fr.

De productie zelf van groenten en fruit van de REO-veiling zal arbeid verschaffen aan een 2.700 à 3.000 personen (volwaardige arbeidskracht). Moeilijker te berekenen maar zeer zeker ook belangrijk is de onrechtstreekse werkverschaffing die gepresteerd wordt in de toeleveringsbedrijven. Dit zijn bedrijven die verpakkingen produceren, instaan voor transport, drukkerijen en dergelijke. Men krijgt een idee van de omvang van de betekenis van de REO-veiling voor de verpakkingindustrie als men volgende gegevens onder ogen krijgt (tabel 6).

Aktiviteiten met toegevoegde waarde in de REO-veiling

Op diverse niveaus worden er binnen de REO-veiling activiteiten en projecten ontwikkeld die toegevoegde waarde creëren. Het is vooral de laatste ja-

ren dat deze tot stand gekomen zijn. De doelstelling daarbij is het produkt op te tillen uit de sfeer van het 'bulkprodukt' en het produkt in al zijn kwaliteitsfacetten boven dit van de concurrentie te plaatsen. Uiteraard blijft een REO-produkt op een bescheiden manier als REO-produkt herkenbaar (bv. via kistenkaart).

- Tot 1991 had de REO-veiling zijn eigen 'fust' (grijze plastic bak). Ingevolge het simultaanveilen wordt veel gekocht vanuit andere veilingen (34% in 1994). In 1992 werd nationaal overgeschakeld naar de blauwe V.B.T. (Verbond Belgische Tuinbouwveilingen) kist. Thans wordt,

ingevolge de uniformizatie inzake verpakking die vanuit de internationale handel gevraagd wordt, overgeschakeld op de E.P.S. (Europool) kist. Daarnaast wordt ook, vooral dan voor de export op Duitsland de Duitse IFCO kist gebruikt. De ganse logistieke ondersteuning vanuit de REO-veiling inzake verpakkingmogelijkheden geeft zeer zeker een toegevoegde waarde aan het produkt.

- Een belangrijk punt is de overwaking van de interne kwaliteit; Sinds 1993 is de REO-veiling aangesloten bij de Dienst Residucontrole (D.R.C.). Intern wordt deze werking zeer sterk uitgebouwd. Er wordt zeer veel aandacht besteed aan de preventie en de voorlichting terzake.

- Voor de nitraat en broom beheersing wordt zeer intens samengewerkt met het Provinciaal Centrum voor Land- en Tuinbouw te Beitem-Roeselare. Thans wordt de norm inzake broom quasi voor 100% gehaald.

Waar inzake de nitraatbeheersing in bladgroenten 2 jaar geleden nog volledig moest gebaseerd worden op enkele wetenschappelijke studies, beschikt REO nu intern over voldoende gegevens en kennis om terzake gerichte informatie en voorlichting te geven aan de producenten. De zekerheid geven, op basis van een verslag van het labo-onderzoek op sla-tomaat-komkommer-paprika (geaccrediteerd Labo Fytofarmacie R.U.G.) dat iedere partij voldoet aan de door de overheid opge-



REO-veiling.

legde normen creëert een toegevoegde waarde.

- In het voorjaar van 1995 werd Centrasort C.V. opgericht. Centrasort staat in voor het sorteren en het marktklaar maken van de tomaten voor een 22-tal bedrijven. Alhoewel het een zelfstandige C.V. is, is er toch een nauwe band met de REO-veiling. Centrasort is gehuisvest in één van de REO afgehuurde loods. De leden van Centrasort moeten lid zijn van de REO en alle producten (voorlopig alleen tomaat) gesorteerd en verpakt via Centrasort moeten verkocht worden via de REO-veilingklok. De toegevoegde waarde van C.V. Centrasort bestaat er in dat zeer flexibel kan ingespeeld worden op specifieke wensen van de koper bv. qua kleur, kallibrering en/of type verpakking.
- Bij de fruitteelt werd in september 1994 gestart met de bemiddelingsverkoop. Deze verkoopswijze laat toe grote, uniforme, partijen pitfruit af te leveren. De bestemming is meestal export; peren naar Engeland en appels naar G.O.S.-landen en Spanje.
- In maart 1994 sloot REO aan bij C.B.H. (Champignon Bemiddelingsbureau Holland). De bedoeling is via deze weg toegang te krijgen tot de specifieke champignonkontrakt-handel (vooral export) met behoud van éénzelfde opstelling (prijstermijn en dergelijke) als C.B.H. C.B.H. beschikt, op deze specifieke deelmarkt, over de nodige contacten, know-how en ervaring. Tenslotte moet onderstreept worden dat verkoop en de prijsvorming via de veilingklok op zich een toegevoegde waarde inhoudt. De marktomstandigheid bij de handel via de veilingklok is het enige systeem waarbij de concurrentie totaal en de handel volledig transparant verloopt. Dit garandeert én naar de producent én naar de handel konstant de meest korrekte afzet en prijsvorming.
- Op de terreinen van de REO-veiling is er een loods waar standplaatsen verhuurd worden aan de groothandel-import. Deze standplaatsen zijn uitgerust met frigo- en kantoorruimte. Gemeenlijk wordt deze loods 'de fruitkoer' genoemd. Natuurlijk wordt daar niet alleen geïmporteerd fruit verhandeld. Ook geïmporteerde groenten maken daar deel uit van

Tabel 6
Roulatie kisten en aankoop

Soort kist	Roulatie 1993	Roulatie 1994	Aankoop 1993 & 1994
Slakist (plastiek)	13.040.466	13.632.324	1.521.033
Tomatenkist (plastiek)	9.491.456	9.859.164	3.511.095
Duplex & mediumkist (plastiek)	1.376.424	1.320.789	387.249
Champignonkist (plastiek)	3.516.645	3.330.487	-
Fruit & aardbeikist	653.422	610.437	-
Dozen	1.661.430	1.365.322	3.026.752
Kratten (hout)	983.016	731.066	1.714.082
Andere	30.454	3.823	34.277

het pakket. Op de 'fruitkoer' wordt vooral de distribuerende groothandel bevoorrad. Op de 'fruitkoer' hebben een 10-tal bedrijven een standplaats.

Door het bestaan van de 'fruitkoer' binnen de terreinen van de REO-veiling ontstaat er een nog sterkere concentratie van handel in groenten en fruit, geproduceerd door de leden van de veiling, maar ook voor ingevoerde producten. De omzet gerealiseerd op de fruitkoer mag geraamd worden op ±750 miljoen fr.

Toekomstperspektieven van REO

Wat de toekomst zal brengen is moeilijk te voorzien. Wel weten we waar de knelpunten liggen. Er worden strategieën ontwikkeld en doelstellingen geformuleerd teneinde de afzet van groenten en fruit via de veiling, vooral in het belang van de producenten en de handel, te optimaliseren.

Onze missie is in de eerste plaats een maximale concentratie te krijgen van vraag en aanbod op de veiling. Daarbij wordt gesteld dat de veilingklok hét instrument moet blijven waarop de prijs tot uitdrukking komt. De organisatie wordt zo opgebouwd dat er een maximum aan flexibiliteit aanwezig is. Naargelang de zich wijzigende omstandigheden wordt daar zeer snel op ingespeeld.

Naar de producenten toe wordt enorm veel energie gestopt in de voorlichting en de begeleiding naar het produkt toe, zodat het aan alle gestelde kwaliteitseisen voldoet. Dit slaat zowel op de uiterlijke kwaliteitsaspecten, als op de innerlijke. Ook aan de konditionering, van bij de oogst tot in de kamion van de handelaar, wordt meer en meer aandacht besteed. We menen (vrezén) dat de globale produktie een verzadigingspunt heeft bereikt. Nu moet er vooral gewerkt worden aan kwaliteit en service. Een verdere groei van de



REO-veiling.

omzet van de veiling zal in de eerste plaats moeten komen van produkten die thans nog in de buiten-de-veiling-om circuit verhandeld worden. De groei van de omzet, zowel in verpakkingseenheden als in waarde, is geen doel op zich. Het is eerder het gevolg van het feit dat een maximale concentratie van produkten optimaal is voor de korrekte prijsvorming waarbij zowel de producenten als de handel gebaat is. De REO-veiling reageert ook, via haar voorlichting en klassifikatie, het snelst op de verwachtingen van konsumenten. Thans is de REO-veiling sterk betrokken bij de G.A.P. (Goede Agrarische Praktijk) en bij de Geïntegreerde Fruitproduktie. Deze is gericht op het behoud van een 'normale' produktie maar op een methode die minimum milieu belastend is. Dit moet het imago opvijzelen en de verkoopbaarheid van de produktie maximaliseren. De samenwerking van de veilingen, zelfs over de grenzen heen wordt versterkt. Dit is ondermeer het geval op materieel niveau, zoals verpakking en normering. Ook op het vlak van werking, opstelling en strategie is er thans meer nood dan vroeger aan samenwerking en goede verstandhouding. De uitdagingen zijn enorm en de beslissingen die zullen (moeten) genomen worden zullen de mogelijkheden en de aantrekkelijkheid van de veilingen voor meerdere jaren determineren.

De Brugse Algemene Bouwonderneming n.v.

Maria van Bourgondiëlaan 29,
8000 Brugge
Tel. (050) 31 41 73



Private, openbare en industriële Bouwwerken
Renovatie- en Restauratiewerken
Vaste meubilering
Schrijnwerk

Financieringen en financiële dienstverlening voor creatieve ondernemers

- Eigen en quasi-eigen vermogenfinancieringen via participaties, onderhandse obligatie-leningen of leningen op vaste termijn
- Financiële herstructureringen
- Controlewijzigingen: familiale opvolgingsproblemen, verzelfstandiging via management buy-out en buy-in, fusies en overnames
- Bescherming minderheidsbelangen

INVESTCO

Regentlaan 54, Box 2, B-1000 Brussels - Tel. 02/513.45.20
Fax. 02/513.97.41