

Greenbow overkoepelt drie telerverenigingen

nieuws

De coöperatieve vennootschap Greenbow werd in 2001 opgericht als koepelorganisatie van de telerverenigingen Greenpartners en Atalanta. Intussen is Atalanta ontbonden, maar met Green Farm en Green Diamond zijn twee andere telerverenigingen toegetreten tot Greenbow. De koepel groepeer momenteel 110 groente- en fruittelers. Die leden spreiden zich uit over heel Vlaanderen, met uitzondering van de provincie Limburg.

🕒 3 FEBRUARI 2007 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:36

De coöperatieve vennootschap Greenbow werd in 2001 opgericht als koepelorganisatie van de telerverenigingen Greenpartners en Atalanta. Intussen is Atalanta ontbonden, maar zijn met Green Farm en Green Diamond twee andere telerverenigingen toegetreten tot Greenbow. De koepel groepeer momenteel 110 groente- en fruittelers. Die leden spreiden zich uit over heel Vlaanderen, met uitzondering van de provincie Limburg.

Greenpartners telt 72 telers, waarvan 12 biologische telers. De belangrijkste producten van deze coöperatie zijn tomaten, paprika, sla en prei. Green Farm telt 18 boeren die zich voornamelijk toeleggen op wortelen en schorseneren. De 20 leden van Green Diamond telen hoofdzakelijk wortelen, appels, peren, champignons en prei. Greenbow verhandelt de producten van deze telers "op alle mogelijke rendabele manieren, maar niet via de veilingklok".

De koepelorganisatie is blij dat de Europese Commissie in zijn hervormingsvoorstel voor de Gemeenschappelijke Marktordening Groenten en Fruit de kaart blijft trekken van de telerverenigingen. "Voor ons lijkt het geen twijfel dat de GMO-steun voorbehouden moet blijven aan telerverenigingen", klinkt het bij Greenbow. De belangrijkste doelstellingen van de koepelorganisatie zijn kostenreductie, kennisoverdracht, professionalisering en de coördinatie van een actieprogramma met het oog op KMO-steun.

Greenbow gaat er prat op dat productie en commercialisatie strikt op elkaar worden afgestemd. Vóór het seizoen verzamelt de commercieel verantwoordelijke de vragen van de klanten en de productieverantwoordelijke verzamelt de productiegegevens van de telers. Productie en vragen worden dan op een flexibele manier op elkaar afgestemd, wat leidt tot tevredenheid bij de klant en een betere prijsvorming voor de telers. Aan de evolutie van de klokprijzen wordt aandacht besteed, maar in principe is de kostprijs bij de producent het uitgangspunt, klinkt het.(KS)

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)