nieuws

REO Veiling viert 70ste verjaardag

nieuws

70 jaar geleden werd in het West-Vlaamse Roeselare in volle oorlogsperiode een tuinbouwveiling opgericht. “Via een samenwerkende vennootschap wilden telers hun product samen naar de markt brengen om zo meer marktmacht te creëren. Nu 70 jaar later blijft de doelstelling overeind”, zei REO-voorzitter Rita Demaré op de jubileumviering.

2 DECEMBER 2012 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:20

Lees meer over:
tuinbouw
handel

70 jaar geleden werd in het West-Vlaamse Roeselare in volle oorlogsperiode een tuinbouwveiling opgericht. “Via de samenwerkende vennootschap ‘Coöperatieve Leveringsplaats Roeselare’ wilden telers hun product samen naar de markt brengen om zo meer marktmacht te creëren. Nu 70 jaar later is de naam gewijzigd in REO Veiling, maar blijft de doelstelling overeind”, zei REO-voorzitter Rita Demaré op de jubileumviering.

De start van de huidige REO Veiling - waarbij REO staat voor Roeselare En Omstreken – gaat terug tot 1942. In volle oorlogstijd denken een aantal telers in Roeselare na over de toekomst van de tuinbouw. Zij kiezen voor een model van collectieve en coöperatieve afzet. “Dit model laat toe dat de producent kan inzetten op het telen van kwaliteitsgroenten en -fruit en dat er tegelijk handel wordt aangetrokken door deze producten samen naar de markt te brengen”, aldus Demaré.

Het duurt tot na de bevrijding vooraleer de tuinbouwers vrij konden werken en verkopen en er effectief product kon worden geveild. Op de invoering van de eerste veilingklok is het wachten tot 1952, toen een personeelslid van de veiling met onder meer materiaal van een oude naaimachine een klok in elkaar knutselde. “Dat betekent dat we dit jaar ook de 60ste verjaardag van de klokverkoop vieren”, weet de voorzitter.

Tal van uitbreidingen en moderniseringen volgden en in het begin van de jaren ’80 kende REO Veiling een nieuwe primeur: de techniek van het simultaan veilen. Voor het eerst in de wereld werd met een collega-veiling een systeem opgezet om via computergestuurde klokken simultaan te verkopen. Een andere mijlpaal die werd gevierd was 15 jaar verkoop via het thuiskoopsysteem waardoor elke koper vanuit zijn kantoor op elke veiling kan aankopen, ongeacht in welk land hij zich ook bevindt. “Die rechtstreekse toegang van de totale Europese markt tot ons product is heel belangrijk”, legt Demaré uit.

Naast deze evoluties zijn er ook tal van andere die het uitzicht van de veiling vandaag mee bepalen: de installatie van verpakkingslijnen, volautomatische wasinstallaties, de overname van Produco Groentenveiling uit Wetteren, de samenwerking met Afcowest, de oprichting van LAVA dat groenten en fruit promoot onder de naam Flandria, de ontwikkeling van eigen merken zoals Tomabel of Fine Fleur, de toetreding tot Global GAP en zeer recent nog de samenwerking met Bretoense telers via Freshcoop.

“We kunnen stellen dat 70 jaar later REO niet meer lijkt op die eerste organisatie van een kleine groep telers. De infrastructuur is hypermodern, de afzet gebeurt niet meer op markten in de buurt, maar via markten over heel de wereld en de kleine groep telers is uitgegroeid tot een groep van 2.900 leden-producenten die een omzet realiseren van 180 miljoen euro”, looft minister-president Kris Peeters de verwezenlijkingen sinds 1942.

Volgens hem was de REO Veiling de voorbije decennia een belangrijke stimulans voor de ontwikkeling van de groenteteelt in heel West-Vlaanderen. “Ondertussen wordt 60 procent van de groenten in open lucht in Vlaanderen in deze provincie geteeld. Dit heeft ook een enorme boost gegeven aan de ontwikkeling van de agrovoedingsindustrie in deze regio”, aldus Peeters.

Maar de REO Veiling keek niet alleen terug op het verleden. In september 2011 werd immers een werkgroep opgericht die als opdracht kreeg om na te denken over de toekomst van de veiling en een nieuwe beleidsvisie uit te tekenen. In deze visie kiest REO voor een coöperatief integratiemodel: een model waarin de veiling het actieve knooppunt is tussen de producent en de markt.

De kracht van samenwerken met collega-veilingen rond het Flandria-keurmerk wordt ook herbevestigd, maar de werkgroep dringt wel aan om dit Flandria-label te verdiepen en te versterken. “Op die manier kan Flandria terug een ijkpunt worden op de Europese markt. REO is bereid hier een voortrekkersrol op te nemen”, zegt directeur Paul Demyttenaere.

Een andere pijler in de beleidsvisie is een meer gepersonaliseerde marktbenadering met respect voor de coöperatie. “Het dynamisme en de groei van onze leden-producenten vragen daarom. De commerciële afdeling van de REO Veiling krijgt als belangrijke opdracht te werken aan klantgerichte marktconcepten”, meent Demyttenaere. Een onderscheidend merkenbeleid vormt daarbij een belangrijk onderdeel, met Tomabel als inspirerend voorbeeld.
Als orgelpunt van de viering van 70 jaar REO Veiling mochten West-Vlaams gedeputeerde voor Landbouw Bart Naeyaert, Boerenbondvoorzitter Piet Vanthemsche en REO-directeur Demyttenaere in debat gaan over de uitdagingen voor de tuinbouw in West-Vlaanderen. Grond, energie- en watervoorziening, de mestwetgeving en generatiewissels werden daarbij als belangrijkste knelpunten aangehaald. De grootste uitdaging voor de REO Veiling is volgens Demyttenaere dan weer blijvend aantonen welke meerwaarde de coöperatie kan hebben voor de steeds groter wordende coöperanten.

Beeld: Thierry Deboosere

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 |