nieuws

Veilingen REO en ZON gaan nauwer samenwerken

nieuws

REO Veiling wil intensiever samenwerken met de Nederlandse veiling ZON in Venlo. Op die manier willen beide partners een betere toegang krijgen tot Noord-Frankrijk en Duitsland, een win-winsituatie dus. Zelf wil REO zijn afzetactiviteiten in Noord-Frankrijk verder ontwikkelen en er eigen producten aan de man brengen onder een Franse identiteit.

9 JANUARI 2014 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:24

Lees meer over:
handel
distributie

REO Veiling wil intensiever samenwerken met de Nederlandse veiling ZON in Venlo. Op die manier willen beide partners een betere toegang krijgen tot Noord-Frankrijk en Duitsland, een win-winsituatie dus. Zelf wil REO zijn afzetactiviteiten in Noord-Frankrijk verder ontwikkelen en er eigen producten aan de man brengen onder een Franse identiteit.

Na een jaar shuttledienst van Roeselare naar Venlo wil de REO Veiling nu ook een shuttledienst van Venlo naar Roeselare. Dat zegt directeur Paul Demyttenaere aan Boerderij: "Nu is ZON de logistieke hub naar Duitsland. Wij kunnen dat voor 'Venlotelers' zijn naar de Noord-Franse markt. In de toekomst kan onze samenwerking zeker nog verder gaan, maar we willen het stap voor stap doen."

REO krijgt steeds meer voet aan grond in Noord-Frankrijk. Via de LAVA- en FreshCoop-koepels werkt het samen met Franse producentenorganisaties. Daarbovenop wil REO meer afzetactiviteiten ontwikkelen in Noord-Frankrijk; steeds meer eigen producten gaat de Noord-Franse grens over. REO wil deze producten ook zelf op de markt brengen, maar wel onder een Franse identiteit. In 2013 boekte REO een omzet van 157 miljoen euro.

Tijdens de eerste helft van het jaar verkochten de wintergroenten goed zodat de prijsdruk in het tweede halfjaar kon opgevangen worden. Witloof en tomaten kenden mindere prijzen, maar prei compenseerde dat verlies deels. Volgens Demyttenaere heeft de focus op kwaliteit van het Tomabel-label ervoor gezorgd dat tomatentelers geen bodemprijzen ontvingen toen de markt onderuit ging. Hij schat het effect op 10 tot 12 cent per kilo in die lastige periode.

Bron: |

In samenwerking met: Boerderij

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

Crafted by Brigada