

BELORTA

2^e KWARTAAL 2022 | N° 2 | JAARGANG 10

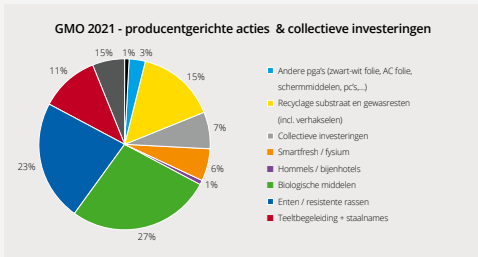
NEWS



*Belgisch vorstenpaar
bezoekt BelOrta*

*Zicht op trends:
de tomatenmarkt*

*BelOrta op Prinselijke
Missie naar de UK & VS*



GMO
2021
5

11

Zicht op trends:
de tomatenmarkt



21 Bezoek Belgisch
vorstenpaar



**18
19**

BelOrta op
Prinselijke Missies

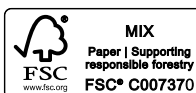


22

Afdeling
in de kijker:
Onthaal



BelOrta is één van de 10 officiële
ambassadeurs van het ICA-kompas
www.ikakompas.be



Colofon

Aan dit nummer werkten mee: Philippe Appeltans, Jo Lambrecht, Jo Op de Beeck, Sabine Devreese, Rudy Luytens, Isabel De Blaiser, Kris Jans, Glenn Sebregts en Glenn Philips.

Eindredactie: Glenn Sebregts

Verantwoordelijke uitgever: Philippe Appeltans, Mechelsesteenweg 120, 2860 Sint-Katelijne-Waver

Overname zonder schriftelijke toestemming van de verantwoordelijke uitgever is niet toegestaan. BelOrta News wordt met aandacht voor vorm en inhoud samengesteld. Toch is de redactie niet verantwoordelijk voor eventueel onjuiste of onvolledige berichtgeving.

Beste lezers,

Het is droog-droger-droogst!

Dat is de titel van vele artikels die nu verschijnen. Het is een gegeven waar iedereen op korte of lange termijn mee te maken krijgt.

Land- en tuinbouw, groenaanleg, mensen met tuintjes voelen het snel, anderen gaan het op lange termijn zien aan de afrekening van het water.

Onze sector heeft de laatste jaren hier al hard op ingezet door meer vasthouden van water, insijpeling en steeds betere praktijken van watergift.

Dit alles heeft natuurlijk een kostprijs en heeft tevens de medewerking nodig naar vergunningen toe.

Het brengt ook voor vele telers extra werk mee. Als je 's nachts enkele keren haspels moet gaan verzetten dan kan die druppel regen te weinig, juist een druppel te veel zijn voor het mentale van een mens.

BelOrta heeft onlangs een gesprek gehad met enkele jonge vollegrond telers. Een breed pallet van onderwerpen kwam naar boven:

- wordt er voldoende gecommuniceerd tussen veiling en handel
- is de marketing van de retail voldoende afgestemd op ons productieschema
- hoe is de opvolging van de kwaliteit in het verdere verloop van de keten
- hoe wordt ons product verkocht (daar kregen we een mooie discussie tussen klok, contracten, transparantie)

Een ander punt was communicatie binnen de veiling. Hier was de vraag naar contactpersonen per teeltgroep, relatiebeheer ook voor jongeren en een goede jongerenwerking.

Dit zijn zeer belangrijke vergaderingen. We moeten die kaderen in de gehele werking van de veiling. We hebben een mix van jongeren en ouderen. Maar de jongeren zijn de toekomst van onze sector.

Onze managers moeten hier verder mee aan de slag!

Op vraag van Lode Ceysens - voorzitter BoerenBond - was er een overleg met alle Vlaamse veilingen. Uitdagingen zijn er, zeker voor vollegrond waar verschillende teelten onder druk staan. Ook appel kent een zeer moeilijk jaar. Hier zullen we moeten zien hoe we onze bestaande rassen zo goed mogelijk in de markt zetten maar zeker ook hoe de Europese middelen kunnen gebruikt worden. Er wordt ook gekeken naar nieuwe rassen, als een van de oplossingen. Zoals Kanzi®, maar ook SunSpark waar je verder over kan lezen in dit nummer. Maar overschakelen in de fruitteelt kost geld en daar zal de nodige steun voor nodig zijn.

In dit overleg kwam ook de sterke stijging van algemene kosten en energie aan bod.

Het behoud van de 100 dagen voor seizoenarbeid is een vraag die bij vele telers leeft. Er komt waarschijnlijk een forse verhoging van het loon t.g.v. indexering. Anderzijds als we arbeiders willen behouden in onze sector, zullen we daar de nodige inspanning voor moeten doen.

Over het MestActiePlan heerst nog veel onduidelijkheid over 6+ of 7.

Een laatste punt van het overleg was de greendeal. Het steeds meer duurzamer en klimaat neutraler telen heeft een kostprijs.

We rekenen zowel op Boerenbond als op Algemeen Boerensyndicaat om onze syndicale belangen te blijven verdedigen.



Dierk Bertels - voorzitter

BELORTA

Minister Brouns:

“Om in de toekomst te kunnen blijven genieten van lokaal geteeld, kwalitatief voedsel, hebben we nieuwe, jonge landbouwers nodig. Ook voor hen doen we extra inspanningen in het GLB.”

Wie is Jo Brouns en heeft u een link met land- of tuinbouw?

Ik heb criminologie gestudeerd en heb me daarna altijd ingezet in het politieke leven, in Kinrooi, in Limburg en in Brussel. Kinrooi is een prachtige landbouwgemeente en ik heb nooit iets anders gekend dan tussen en in de velden opgroeien. Als kind ging ik vaak spelen en helpen op de boerderij van mijn grootvader. Het is een sector waar ik altijd bijzonder veel respect voor heb gehad: hard werken door weer en wind, tegenslagen waar je zelf geen vat op hebt, zoals Covid-19 of de oorlog in Oekraïne, bepalen of een jaar hard werk loont. Maar ook een bijzonder mooie stiel, want je hebt ook een tastbaar resultaat van al dat harde werk: dat staat mijnenver af van de politiek.

Welke uitdagingen ziet u voor de groente- en fruitsector bestemd voor de versmarkt?

Een evenwicht vinden tussen inspelen op veranderende eisen van de consumenten op vlak van smaak, verpakking, beschikbaarheid en de prijs en tegelijkertijd de mogelijkheid om rendabel te produceren, dat lijkt me de grootste uitdaging. Maar de lijst van uitdagingen is groot. Door de situatie in Oekraïne stijgen de kosten van grondstoffen enorm, wat leidt tot grotere kosten bij onze telers. Daarom hebben we recent beslist om het ondersteuningspercentage voor VLIF-investeringssteun voor dubbele schermen op te trekken en is er specifiek overleg met de glastuinbouwsector over de energie-uitdaging opgestart. Ook werd de nieuwe overbruggingslening open gesteld voor land- en tuinbouwers.

Maar evengoed verdwijnen er elk jaar chemische middelen, meestal zonder dat er een even sterk milieuvriendelijk alternatief bestaat. Oplossingen bestaan, maar de grootste uitdaging bestaat erin snel zeer effectieve oplossingen te vinden.

In de hele keten neemt het aantal bedrijven af en worden de bedrijven steeds groter.

Die situatie maakt dat ook de onderlinge handelsrelaties wijzigen en de band tussen koper en verkoper belangrijker wordt dan ooit. Dat brengt de nodige uitdagingen mee zoals wijzigingen in de verkoopsystemen om een optimale prijszetting te garanderen, sneller inspelen op veranderende marktvraag, en een steeds groter wordend belang van klantenbinding door, bijvoorbeeld, continu een hoogkwalitatief product te kunnen leveren op maat van de klant.

Welke rol ziet u weggelegd voor coöperaties / producentenorganisaties zoals BelOrta in de toekomst en het nieuwe EU landbouwbeleid?

In Vlaanderen kennen we een lange en sterke traditie van samenwerking in de groenten- en fruitsector. Samen de markt opgaan in binnen- en buitenland, samen investeringen doen, samen nieuwe innovaties ontdekken. Dat zal essentieel zijn om de uitdagingen waar we voor staan effectief aan te pakken en resultaten op het terrein te boeken.

In 2023 gaat ook het nieuwe GLB van start. Eén van de oorspronkelijke doelstellingen van het GLB was te zorgen voor een redelijk inkomen voor onze landbouwers. Ook nu en in de toekomst blijft dit een belangrijke doelstelling, waar we ons in Vlaanderen verder voor willen blijven inzetten.

Een leefbaar inkomen is één van de basisvoorwaarden om ook op andere vlakken verdere stappen te zetten. Denken we maar aan de ambitie om onze land- en tuinbouwsector nog verder te verduurzamen en weerbaarder te maken, in samenhang met haar natuurlijke omgeving en maatschappelijke context. Ik zie de land- en tuinbouwsector als deel van de oplossing om de klimaatproblematiek aan te pakken. Vandaar dat we in het nieuwe GLB, ook in de sectorprogramma's voor groenten en fruit, via heel wat maatregelen hierop

willen inzetten. Om al deze uitdagingen aan te pakken, zijn innovatie en kennisdeling essentieel. Vandaar dat deze elementen doorheen het hele beleid terugkomen.

Tot slot, de laatste jaren hebben ons opnieuw meer doen beseffen hoe belangrijk voedselzekerheid is. Om in de toekomst te kunnen blijven genieten van lokaal geteeld, kwalitatief voedsel, hebben we nieuwe, jonge landbouwers nodig. Ook voor hen doen we extra inspanningen in het GLB. We geven hen een duwtje in de rug, onder andere bij opstart of overname van een landbouwbedrijf.

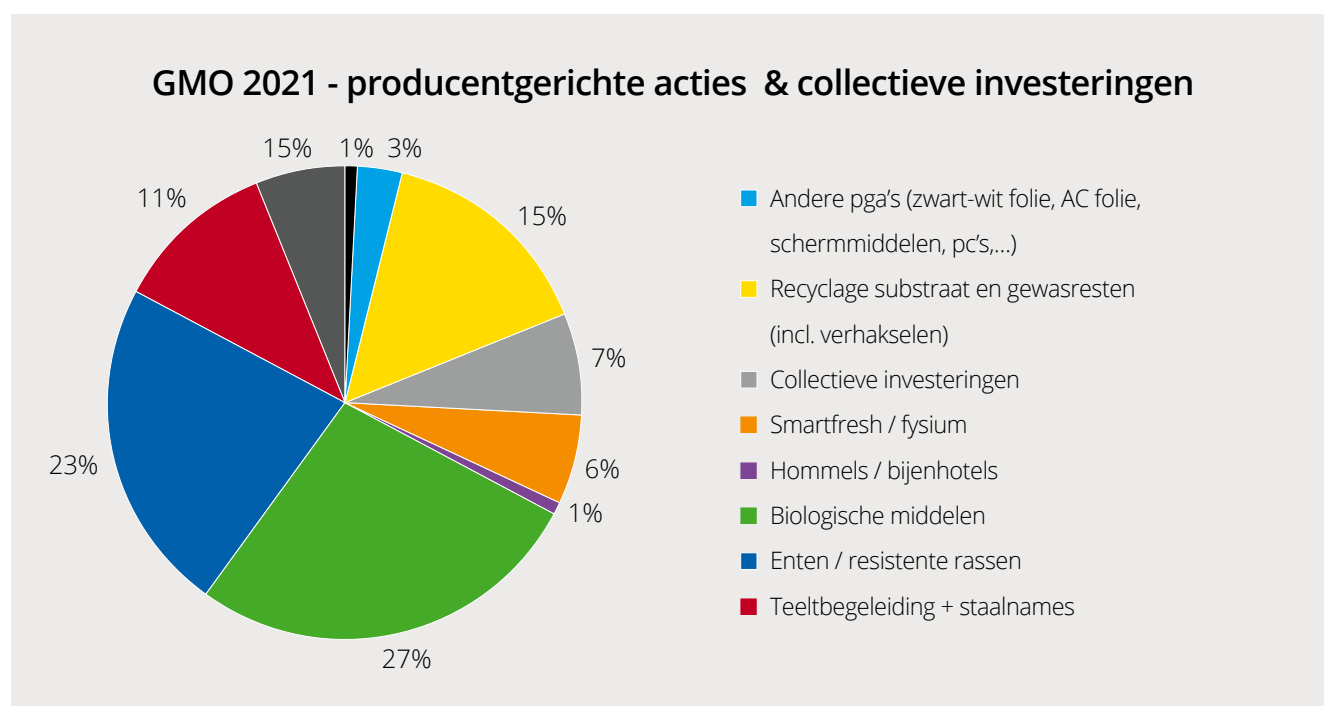
Welke zaken op vlak van landbouw zou u graag willen realiseren binnen uw beleidstermijn?

Het is van groot belang om nog dit jaar groen licht te krijgen van de Europese commissie voor het Vlaamse strategische plan, waar ook de GMO groenten en fruit deel van uitmaakt. Deze laatste zal in overleg met de veilingen en dus in overleg met de telers uitgerold worden. Daarnaast wil ik stappen vooruit zetten op vlak bewustwording rond rendabiliteit en bedrijfsmodellen. Via naschoolse vorming en projecten zoals de Verdienwijzer van ILVO zetten we hierin stappen vooruit. En last but not least: respect en bewustwording bij de consument en het brede publiek. Ik kan mij niet voorstellen dat de volgende generaties niet meer zouden kunnen genieten van al het lekkers dat de Vlaamse bodem te bieden heeft. Daarvoor zijn de asperges uit Kinrooi veel te lekker (knipoogt).



GMO 2021

Terwijl de overheid het in de loop van februari ingediende operationeel programma reeds enige tijd aan een uitgebreide controle onderwerpt, kunnen we de balans opmaken van het afgelopen GMO jaar. In 2021 werd door BelOrta een totaalbedrag van € 16,18 miljoen aan facturen voor producentgerichte acties en collectieve investeringen (1/5 investeringsbedrag) ingediend. Op dit bedrag werd in de loop van 2021 **€ 5,05 miljoen GMO steun aan 712 telers uitgedeerd**. De verhoudingen tussen de verschillende acties bleven quasi ongewijzigd.



In het kader van crisismanagement ontvingen 212 telers daarenboven GMO steun op de oogst- of hagelverzekering. Deze GMO steun beliep zoals voorheen voor elke teler 50% van de nettopremie (premie minus assurantiebelasting).

Oogst- & hagelverzekering	# polissen 2021
Oogstverzekering - serregroenten	160
Hagelverzekering hardfruit	62
Hagelverzekering zachtfruit	9
	268

Coöperatieve teruggave op commissieloon en koelkosten:

Naast de GMO steun in het kader van producentgerichte acties en collectieve investeringen, genoten de telers van BelOrta dankzij GMO – in de loop van werkingsjaar 2021 – opnieuw een coöperatieve teruggave van 1,5% op de waarde van het aange-

voerde product en werden de koelkosten, aangerekend voor het behoud van de koudeketen (korte termijn), 100% coöperatief teruggegeven.

GMO 2022: Voor werkingsjaar 2022 blijft BelOrta als vanouds maximaal inzetten op de producentgerichte acties, de collectieve investeringen en de oogst- en hagelverzekering. Hierbij blijven dezelfde werkwijze, voorwaarden en limieten van kracht.

Individuele opvolging GMO: Om één en ander makkelijk op niveau van de individuele teler op te kunnen volgen, werd reeds enkele jaren terug het GMO steunberekeningsrapport gecreëerd. U kan dit rapport raadplegen via uw toegang tot Extranet, onder de GMO sectie in het keuzemenu links. De link 'Aanvragen' volgend, kan u vervolgens op de knop 'Bestand genereren' klikken waarna het rapport zich opbouwt.



GMO-steunberekening rapport

Bestand genereren

Het overzicht is elke ochtend up-to-date aangezien het iedere nacht wordt bijgewerkt op basis van de gegevens van de dag voordien. Naast de meest actuele stand van zaken kan u er eveneens de details per actie raadplegen, samen met kopieën van de door u ingebrachte facturen.

Op deze manier heeft u een goed zicht op uw specifieke GMO situatie en de invulling van het beschikbare budget.

Voor extra GMO vragen kan u ons contacteren via infogmo@belorta.be of tel. 0032.15.565.242.

Algemene Vergadering

Op donderdag 12 mei 2022 vond de algemene vergadering plaats in de verkoopzaal van de site Sint-Katelijne-Waver. Er waren 54 vennoten aanwezig.

Namens de Raad van Bestuur van BelOrta presenteerde de voorzitter het enkelvoudig en het geconsolideerd jaarverslag van de Raad van Bestuur over werkingsjaar 2021.

Vervolgens werd de enkelvoudige jaarrekening 2021 met een balanstotaal van € 183.539.071,61 en een te bestemmen winst van het boekjaar van € 178.336,96 voorgesteld, alsook de geconsolideerde jaarrekening 2021 met een balanstotaal van € 183.529.151,28 en een winst van het boekjaar van € 1.040.331,42.

De verslagen van de commissaris over de enkelvoudige en geconsolideerde jaarrekening 2021, beiden een verslag zonder voorbehoud, werden besproken door de heer Van den Ecker.

De vergadering keurde de volgende wettelijke agendapunten goed:

- De jaarrekeningen 2021 van BelOrta en het voorstel tot winstverdeling, met onder andere een dividend van 3%;
- De kwijting aan de Raad van Bestuur en de commissaris over 2021.

Directeur Appeltans presenteerde vervolgens de begroting 2022.

Aansluitend besloot de algemene vergadering om Moore Audit BV, vertegenwoor-

digd door de heer Koen van Eupen, voor de komende drie jaar te benoemen als nieuwe commissaris van BelOrta en haar dochtervennootschappen.

Op de algemene vergadering liep het bestuursmandaat van Dirk De Wit en Peter Nouws ten einde. Hierbij werd door de voorzitter een speciaal dankwoord gericht aan de uittredende bestuurders.

Conform artikel 23 van de statuten wordt de heer Peter Aarts gecoöpteerd als nieuwe bestuurder van BelOrta tot de algemene vergadering 2024.



Korte kennismaking met de nieuwe bestuurder

Peter Aarts

Bestuurder van de productgroep Serre – artikelgroep Komkommer

Voorzitter PAG komkommer

Teelten: Komkommer

Afkomstig uit Asten – Heusden (NL)

Externe mandaten: Bestuurder DECAS (Duurzame Energie Coöperatie Asten-Someren), Ledenraad Glastuinbouw Nederland

Sprokkels uit het onderzoek van pcfruit

Invasieve soorten



Er wordt al meer dan een jaar gewerkt op de Aziatische stinkwants, *Halyomorpha halys* (foto 1). Die is al wel in België aanwezig, maar brengt ons fruit voorlopig weinig schade toe. In dit onderzoek ligt de focus op het monitoren, waarbij het type val en de lokstoffen belangrijk zijn. Verder wordt de invloed van natuurlijke vijanden op deze nieuwe plaag onderzocht in labo's en wordt er aandacht besteed aan de voedselbronnen die de Aziatische stinkwants prefereert of nodig heeft voor zijn volledige levenscyclus. Een recent bezoek aan de regio Emilio-Romagna toont aan welke schade er in Italië wordt berokkend door deze invasieve soort (gemiddeld 30-70% van de peren aangetast met op bepaalde delen van percelen 100% aangetaste vruchten). Bij ons zal het allicht zo'n vaart niet lopen omdat wij één generatie minder lijken te hebben, maar dan nog kan er belangrijke schade ontstaan. Door het onderzoek in Italië intensief op te volgen, nemen we echter een voorsprong in het bepalen van de controlestrategie en kunnen we sneller (niet-) werkende maatregelen onderscheiden.

Fred®

Fred® is de nieuwe gebloste peer die steevast bovenaan eindigt in onze smaaktesten. Intussen zit Fred® in fase 3 van het rassenonderzoek. In deze fase worden interessante nieuwe rassen diepgaand onderzocht. Zo worden specifieke aspecten van de opbrengst

en/of kwaliteit verder geoptimaliseerd, waardoor we de capaciteiten van dit beloftevol ras ten volle kunnen benutten op teeltniveau.

Op pcfruit staat Fred® onder hagelnet, waar we sinds 2018 de oogst kunnen evalueren. Proeven tonen ons dat het ras snel in productie komt. Kwee Adams in combinatie met Beurré Hardy wordt naar voor geschoven als meest geschikte boomopbouw. Bij nieuwe aanplantingen wordt enkel gekozen voor dit type boom. Dit geeft meer zekerheid en sluit problemen met onverenigbaarheid uit.

In de proeven wordt ook aandacht geschonken aan de kleuring van de vruchten. Tijdens het groeiseizoen zien we een rode peer waarvan de kleur geleidelijk wegtrekt naarmate het oogsttijdstip nadert. Dit resulteert in een gebloste Fred®-peer bij oogst. Aangezien Fred® in de markt gepositioneerd wordt als een gebloste peer is een volledige kleuring niet noodzakelijk.

Op dit moment zijn nog heel wat onderzoeken lopend. Denk hierbij aan snoeioproeven, proeven met groei-regulatie en irrigatieproeven. Deze proeven zullen op termijn zorgen voor concrete aanbevelingen die breed toepasbaar zijn door de producent.

Doordat pcfruit eveneens participeert in de technische werkgroep Fred® en deel uitmaakt van een WhatsApp-groep van en voor de Fred®-producenten, kunnen we ook optimaal inzetten op de betrokkenheid van de producent.

Sweet Royalla®

Bij het kleinfruit zit het bramenras Sweet Royalla® ook in fase 3, maar gezien de interesse van telers worden er tegelijkertijd al aanplantingen bij telers opgevolgd (normaal fase 4 werk). Na een lange periode met één overheersend bramenras, namelijk Loch Ness, is er momenteel een waardig alternatief. Sweet Royalla® is een grote, smaakvolle en productieve variëteit die in België geselecteerd werd. Het gewas is groeiachtig (foto 2) en doornloos en de vruchten plukken gemakkelijk. De sortering is beter en het uitstalleven van de bramen is minstens zo goed als deze van Loch Ness, mede door hun stevigheid. Momenteel toont het onderzoek aan dat herhaalde bespuitingen met bladvoedingen een meerwaarde naar productie en kwaliteit kunnen betekenen en het advies hiervoor wordt op punt gesteld.

Droogteproblematiek

Ten slotte lopen er diverse projecten rond droogte en klimaatsverandering op pcfruit. De aandacht gaat naar minder gebruik van water via een fijnstelling van de irrigatie, maar ook naar een maximale opvang en/of insijpeling van regenwater. De landbouw is een grote gebruiker van water, maar kan zijn groot areaal ook ten dienste stellen om het hemelwater te laten intrekken in de bodem. Daarnaast worden via een project onder het Vlaamse Relanceplan gestandaardiseerde methodieken ontwikkeld om tijdens de rassenscreening na te gaan of nieuwe rassen meer waterbehoefstig zijn dan andere, zodat ook dit aspect in de rassenadviezen geïntegreerd kan worden.



Nieuwe waterbekkens in Borgloon



Duurzaam watergebruik is een belangrijke pijler binnen het duurzaamheidsbeleid van BelOrta. Water wordt met de dag schaarser en daarom zijn we bij BelOrta continu op zoek naar bijkomende manieren om water op te vangen en er spaarzaam mee om te gaan.

In dat kader zijn we in samenwerking met de stad Borgloon begonnen met het uitgraven van twee bufferbekkens aan onze site: een van 800 m³ en een van 600 m³. Zij zullen het regenwater opvangen dat van de daken van de leeggoedloods loopt, alsook van het dak van het nieuwe Project Sortering Boeshoven. In tijden van extreme droogte zal dit water (max. 1.400 m³) ter beschikking gesteld worden van onze omliggende fruittelers.

Onestopshop-service

Om onze onestopshop-service te verbeteren, voerden we een aantal aanpassingen door zodat ook de klanten in Sint-Katelijne-Waver optimaal kunnen genieten van ons houtig kleinfruit en van de aardbeien van onze fruitsites Borgloon en Zellik.

Het startuur van de simultaan-klokverkoop zachtfruit schoven we naar voren (8 uur), zodat het transport naar Sint-Katelijne-Waver vervroegd kon worden. Op die manier streven we ernaar om elke weekdag om 11 uur in Sint-Katelijne-Waver een vroege aanlevering te garanderen. Hierdoor zijn er verbeterde transportmogelijkheden voor de beleving van de regio's Noord-Frankrijk en West-Vlaanderen.

Uiteraard blijven ook intersitetransporten mogelijk om besteld product (eventueel kleinverpakt) te transporteren. Kopers die deze producten vroeger op BelOrta Sint-Katelijne-Waver willen krijgen, kunnen dan gebruik maken van voorlading.

Meer info

Hebt u vragen over dit nieuws of over de praktische uitwerking? Dan kunt u terecht bij uw vaste commerciële contacten bij BelOrta of op het nummer +32 12 670 210.





Hoe verliep het aspergeseizoen 2022?

Het seizoen kende traditioneel zijn start begin februari met op 02/02/2022 de primeurverkoop van de witte asperges. De aspergetelers hebben dit seizoen met zowat alle marktsituaties te maken gehad, met zeer wisselvallige prijzen tot gevolg.

De eerste twee maanden van het seizoen verliepen goed voor de witte asperges, met correcte prijzen voor het product uit de serre en de verwarmde vollegrond. In de eerste weken van april, richting Pasen, kregen we een opstoot van de vraag wat leidde tot sterke prijzen.

Vanaf eind april zorgde het mooie weer gedurende vier weken voor aanhoudend grote beschikbare volumes in de vollegrondproductie. Ondanks talrijke promoacties in de winkels kon echter niet verhinderd worden dat de prijzen voor witte asperges in deze periode

ondermaats waren; telers zaten onder kostprijs te werken. Hierdoor zijn veel telers einde mei reeds (deels) gestopt met productie.

De weersverandering naar frisser weer zorgde echter voor een dubbel effect. Er werden veel minder kilo's geoogst, de markt herleefde en plots ontstonden er zelfs tekorten op de markt. Prijzen gingen op korte tijd van extreem laag naar extreem hoog voor de tijd van het jaar. Maar dit was voor veel telers onvoldoende om het seizoen nog goed te maken.

Door het einde van de coronamaatregelen waren in het voorbije aspergeseizoen, voor het eerst sinds 2019, de horeca en foodservice terug ten volle actief. Dit was ook duidelijk merkbaar in de toename van de verkoop van geschilde witte asperges.

De productie van **groene asperges** kwam dit jaar laat op gang. Bovendien was de markt bij de start van het seizoen moeizaam omdat er nog veel import vanuit het zuiden van Europa in de weg zat. Vanaf half mei trokken de prijzen voor groene asperges weer aan met ook hier een sterk seizoenseinde.



BELORTA

verbazend plezant

Zicht op trends: de tomatenmarkt

BelOrta staat hoe langer hoe meer opnieuw bekend als hét kenniscentrum van de tomaat in Europa. Zowel de kennis en ervaring van onze telers, alsook de knowhow van de medewerkers, zorgen ervoor dat steeds meer klanten hun weg vinden naar BelOrta producten. Het is daarom belangrijker dan ooit om in te spelen op de vraag van de handel en de tendensen op de markten. In dit artikel bekijken we enkele van die trends van nabij.

Onestopshop voor tomaten

Vroeger keken bepaalde klanten eerder naar de prijs dan naar de smaak, de kleur en het aroma van tomaten. Vandaag zien we dat heel wat kopers zich toch terug willen onderscheiden en resoluut kiezen voor kwaliteit. Bepaalde soorten/ rassen die boven de benchmark uitsteken, doen het goed. Het is dus belangrijk om te beseffen dat er klanten zijn die wat meer willen betalen voor een premiumtomaat. Voor de teler brengt dat echter extra verantwoordelijkheden met zich mee, zoals onder meer doorgedreven flexibiliteit qua levering en verpakking.

Het staat de teler uiteraard vrij om zelf te beslissen of deze meerprijs ook voldoende is ten opzichte van de doorgaans lagere opbrengst per m². Zeker in tijden waarin een goed rendement halen geen evidentie is, is dit een zeer moeilijke keuze. Gelukkig hebben BelOrta telers een ruime keuze aan rassen die zij kunnen telen. Het resultaat hiervan is dat we momenteel een 50-tal verschillende tomatensoorten hebben, wat er dan weer voor zorgt dat kopers ons nu nog meer zien als een onestopshop voor tomaten. Dát is een win-win voor alle telers!

Kartonnen verpakkingen in opmars

De laatste jaren hebben we zowat alle mogelijke verpakkingstrends de revue zien passeren. Eerst was er een grote verschuiving van vrac naar flowpack, maar intussen is ook die trend alweer achterhaald. Ook tijdens de COVID-19-pandemie zagen we terug toegenomen interesse in verpakt

(plastic) product, maar omwille van het ecologisch aspect, zien we op dit ogenblik terug meer onverpakt product in de winkels. Daarnaast is de opkomst van 100% papieren en kartonnen verpakkingen niet meer te stuiten. Zulke verpakkingen hebben nu eenmaal een meer ecologische uitstraling voor de gemiddelde consument. In Frankrijk is bijvoorbeeld binnen afzienbare termijn het gebruik van plastic verpakkingen en verpakkingsmateriaal niet meer toegestaan in groenten en fruit. We zien die vraag trouwens ook elders opduiken.

BelOrta en haar telers zijn gelukkig mee met de nieuwste tendensen en kunnen hierop inspelen zodra we dergelijke vragen vanuit de handel opmerken.

Continuïteit is belangrijk

Lokaal is 'hot' en vooral de retail speelt hier handig op in. Steeds meer klanten vragen specifiek naar product dat bij wijze van spreken 'rond de kerktoren' werd ge-

oogst. Mooi meegenomen voor ons, want BelOrta is per definitie lokaal! De handel mag uiteraard niet uit het oog verliezen dat continuïteit minstens even belangrijk is voor de consument. Het is natuurlijk leuk om reclame te maken voor lokaal product, maar het moet dan natuurlijk wel steeds beschikbaar zijn. En laat dat nu net één van de sterktes zijn van onze coöperatie. Meestal hebben we meerdere telers per tomatensoort en kunnen we, wanneer er bijvoorbeeld promo's zijn, meer dan voldoende product voorzien. Daardoor moet de klant in kwestie niet uitwijken naar 'vreemd' product. Ook voor de betrokken telers is het geruststellend om te weten dat andere collega's kunnen bijspringen indien nodig.

Enige kanttekening, die mede door het energievraagstuk is ontstaan, is of we die continuïteit nog kunnen garanderen komende winter. Bepaalde klanten wachten het antwoord op deze vraag niet af en >>



leggen volumes vast in zuidoostelijke landen. Wat hiervan de gevolgen gaan zijn, is nu moeilijk in te schatten. We merken wel dat een aantal klanten én ook consumenten de voorkeur blijft hebben voor de lokale productie wat ons sterkt in onze overtuiging dat er ook jaarrond behoefte is aan lokaal geteelde tomatensoorten.

De beste prijs uit de markt halen

BelOrta heeft meer dan voldoende mogelijkheden om de best mogelijke prijs uit de markt te halen. Dat deze prijs niet altijd in de lijn van de verwachtingen ligt, is een open deur intrappen. Dat

de prijs op een transparante manier tot stand komt, is echter eveneens een feit. We moeten ook realistisch zijn en beseffen dat de grote productiegebieden zoals Zuid-Europa, maar ook meer en meer Noord-Afrika, een enorme invloed hebben op onze prijsvorming. Een overaanbod in die gebieden kan hier niet op een twee-drie worden opgelost. Op zulke momenten is het zaak de kwaliteit hoog te houden en ervoor te zorgen dat kopers vertrouwen blijven behouden in onze tomaten. Versheid en kwaliteit onderscheiden ons nog steeds van andere productiegebieden dichtbij en verderaf.

Consument enthousiast over **nieuw ras SunSpark**

SunSpark is een nieuw beloftevol appelras, ontwikkeld door EFC uit Borgloon, een toonaangevend bedrijf in variety management waarvan BelOrta, samen met FruitMasters en WOG, aandeelhouder is. SunSpark is een kruising tussen Nicoter en Honeycrisp. Het is een mooie roodgebloste appel met een groengele achtergrond. De stevige vruchten hebben een zoete smaak met frisse toets en een nooit geziene, aangename 'crunchy' bite. Deze nieuwe telg wordt ook door consumenten zeer positief onthaald!

De eerste smaakonderzoeken, gecoördineerd door een onafhankelijk onderzoeksbureau, tonen aan dat het nieuwe ras het nodige marktpotentieel heeft. Consumenten in België, Duitsland en Nederland vinden de smaak van het appelras zeer goed.

In een vergelijkend smaakonderzoek met andere rassen zoals Fuji, Royal Gala en Pink Lady gaven Belgische consumenten SunSpark gemiddeld het hoogste rapportcijfer (7,5).

De nieuwe smaak, de zeer knapperige structuur en de stevige maar ook sappige textuur maken SunSpark anders dan alle andere appels die consumenten kennen.

Eerste testverkoppen op de Brusselse vroegmarkt en bij retailers zijn goed verlopen. Het kleine volume appels was zeer snel uitverkocht.

Kortom, SunSpark is een veelbelovende variëteit waarover u zeker nog meer zult horen!



Terugblik hardfruit

Rollercoaster voor peren

Commercieel hadden we een sterke start in de verkoop van de peren vanaf september 2021. De volumes peren in Europa waren zeer laag, mede door een misoogst in Italië. De eerste maanden van het seizoen waren positief. De verwachtingen waren dan ook hoog rond de feestdagen.

Jammer genoeg draaide de verkoop bij de start van 2022 anders uit omwille van geopolitieke oorzaken. Wit-Rusland sloot de grens voor onze peren met een overschot tot gevolg. Rusland startte een oorlog in Oekraïne. De maanden februari en maart waren moeilijk. Even wachten met sorteren om een nieuw evenwicht te vinden, was de enige oplossing.

Nieuwe afzetmarkten werden gevonden en de 'rust' op de markt keerde terug. De prijzen gingen opnieuw in stijgende lijn en kwamen opnieuw op een aanvaardbaar niveau.

Zware concurrentie voor appels

Het spreiden van afzetlanden zorgt ervoor dat we met Conference snel kunnen schakelen wanneer er een bepaalde markt afhaakt. Voor appels is dit helaas een ander verhaal. We hebben een grote oogst appels die maar moeilijk hun plaats vinden in de markt. De concurrentie met goedkope appels uit Centraal- en Oost-Europa is groot. De appelconsumptie was in heel Europa zwak, het sluiten van de grens met Wit-Rusland had hetzelfde effect op de Poolse appels als op onze Conference: Polen heeft over heel Europa appels verkocht aan bijzonder lage prijzen. Een kleine opleving in de verkoop richting Azië zorgde ervoor dat de Belgische rode Jonagold mutanten daar verkocht konden worden. De belangrijkste uitweg voor onze appels is de Belgische consument waar we sterk op rekenen om grotere oogst appels op te nemen. BelOrta zet actief in op

marketingcampagnes om de Belgische appel onder de aandacht te brengen. Toch moeten we ons vragen durven stellen over de toekomst van ons belangrijkste ras. We zien dat bepaalde grootwarenhuizen de Jonagold zelfs niet meer los te koop aanbieden, met een veel lagere verkoop tot gevolg. Met verhoogde kosten voor bewaring en verpakking kunnen we enkel de beste kwaliteit bewaren. Het heeft geen zin om extra kosten te maken op een product dat geen zekere afnemer heeft. We blijven inzetten op de verkoop van appels. Bij het schrijven van dit artikel, midden juni, hebben we nog steeds een hoge stock. Indien we een eerste blik werpen op het volgende seizoen, zien we dat de meeste grote fruitteeltgebieden in Europa positief gestemd zijn over hun komende productie. Dit baart ons zorgen voor de afzet van appels.



LRV Heideruiters vormen het Plezantste Legioen

Dit voorjaar gingen we op zoek naar het Plezantste Legioen onder de lokale sportclubs om hen een hart onder de riem te steken na de moeilijke coronaperiode. Meer dan 250 inzendingen streden om de titel en de bijhorende prijs van ruim € 5.000 sponsoringsbudget. Voor de nummers twee tot vier was € 1.000 sponsoring weggelegd.

LRV Heideruiters uit Koningshooikt toonde dat ze de titel van het Plezantste Legioen meer dan waard was en sprong naar de hoofdprijs van € 5.000. Proficiat!

Ook Judoclub Yawara (Ooigem), Handbalclub Evergem (Evergem), KWB-Libertus (Sint-Katelijne-Waver) en Pedale fatale (Mechelen) maakten verbazend leuke foto's en winnen elk € 1.000 sponsoringsbudget!



VLAM: Helden van onze Velden

VLAM startte dit voorjaar, samen met de sector aardappelen, de nieuwe EU-informatiecampagne rond de inspanningen die de sectoren leveren op het vlak van duurzaamheid. De campagne, die EU-cofinanciering geniet, zal drie jaar lopen.

De consument is zich helemaal niet bewust van de innovaties en de duurzame ontwikkelingen van de sectoren. VLAM wil hen daar meer over informeren. Met 'Helden van onze Velden' wil het de consument in België bewustmaken van deze duurzaamheidsverhalen. Daarnaast richt de campagne zich ook op een b2b-publiek

(retail, foodservice en groothandel) in België, Frankrijk en Duitsland.

Dit voorjaar verscheen er reeds een eerste advertorial rond voedselverspilling en voedselverlies in De Morgen Magazine, De Standaard Magazine en Billie. Deze advertorial was ook te lezen op de digitale kanalen van De Standaard en De Morgen, alsook op HLN Koken. Via de website heldenvanonzevelden.eu zal VLAM rond zes thema's (biodiversiteit, duurzaam bodembeheer, duurzaam waterbeheer, voedselverspilling en -verlies, duurzame verpakkingen en natuurlijke hulpbronnen) de consument informeren over de inspanningen die de groente-, fruit- en aardappelsector levert rond duurzaamheid.

Snack & Chill

Vorig jaar lanceerde VLAM in samenwerking met Gezond Leven het project Snack & Chill. Dit project wil (buiten)gewone secundaire scholen helpen om gezonde snacks in een gezellig kader aan te bieden, en zo de koeken in de boekentassen te vervangen door een gezond alternatief. Dit voorjaar schakelde VLAM influencers in om de leerlingen nog beter te bereiken.

De 'Kies lokaal' tv-campagne ging dan weer haar derde jaargang in. Gedurende vier weken was de tv-spot dit voorjaar te zien in Vlaanderen en Wallonië en ook op social media zag je deze spot voorbijkomen.

De BelOrta Greenhouse op de laatste schooldag

Het begin van de zomer kondigt ook altijd het einde van het schooljaar aan. Om het schooljaar op een goede manier af te sluiten, zochten we in juni een verbazend plezierige school. De school met de tofste klas- of groepsfoto won een bezoekje van de BelOrta Greenhouse op de laatste schooldag van het jaar.



Basisschool De Waterlelie uit Moorsele spaarde kosten noch moeite en knutselde een heel assortiment aan groenten en fruit in elkaar waardoor ze het bezoekje van de BelOrta Greenhouse meer dan verdiende. Op 30 juni konden de leerlingen genieten van verschillende snackgroenten en bessen. Als kers op taart konden ze ook verse aardbeien dippen in een heuse chocoladefontein.



Greenhouse op redactiebezoek bij Roularta & Sudpresse

In juni brachten we met de Greenhouse een bezoek aan de redacties van Roularta & Sudpresse. Een ideale manier om de journalisten de heerlijke smaken van ons eigen land te laten (her)ontdekken, rechtstreeks van bij de teler! Op het menu stonden een verfrissende frozen yoghurt met aardbeien en de special van het huis: wrap met gegrilde groenten. De gerechten én de Greenhouse werden zeer gesmaakt!

Multimediacampagne voor voorjaarsproducten

De hele lente lang plaatsten we onze voorjaarsproducten in de kijker met een combinatie van een online en offline campagne. Zo kon u in april onze generieke tv-spot bewonderen op de kanalen van VTM en ook digitaal op VTM GO. In Wallonië was de spot onder meer te zien op La Une, La Deux en AB3.

Daarna schakelden we een versnelling hoger met onze 'heerlijk van hier' radiospots voor tomaten, asperges en aardbeien. Ook in mei en juni gingen deze producten met de nodige aandacht lopen met een radio- en tv-spot. In juni voegden we ook de radio- en tv-spot voor het zachtfruit toe aan deze mix.

Bekijk de tv-spots op onze YouTube-pagina:



14-daagse van de asperge

Van 23 mei tot en met 7 juni organiseerde BelOrta de 14-daagse van de asperge. Twee weken lang plaatsten we het witte goud bij zelfstandige supermarkten en agf-winkels in de spotlight als een écht voorjaarsproduct. Met posters, beachvlaggen en receptfolders stonden onze lokaal geteelde asperges nog een laatste keer in de kijker vooraleer het aspergeseizoen ten einde kwam. De handelaars reageerden enthousiast en velen zagen hun aspergeverkoop stijgen tijdens de actieperiode.

Chef Jonathan Servais zet witloof op het menu

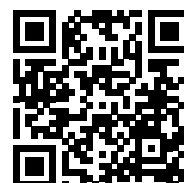
Begin 2022 sloegen we de handen in elkaar met chef Bart Tastenhoye van restaurant Taste om jongeren kennis te laten maken met witloof. Ook aan de andere kant van de taalgrens gingen we op zoek naar een chef die de uitdaging aan wou gaan. Daarvoor kwamen we terecht bij Jonathan

Servais van restaurant Moment in Luik. "Ik hou van verse en lokale producten. Witloof leent zich voor ontelbare bereidingen. Het is gezond, lekker en makkelijk te bereiden. Ik vind het geweldig dat BelOrta op deze manier jonge mensen bereikt!"

De chef ging dan ook met veel plezier de uitdaging aan om studenten op een andere manier kennis te laten maken met witloof. Hij maakte met de hulp van enkele jongeren een origineel witloofgerecht klaar: gestoofd witloof met misoboter, limoen, koriander en witte vis. Ze waren meteen verkocht.

Om het met de woorden van een proevende student te zeggen: "Oui oui, c'est bon!"

Scan de QR-code en zie Jonathan Servais en de studenten aan het werk.



De enige echte spaghetti BelOnaise

Verse en lokaal geteelde tomaten boordevol smaak, meer heb je niet nodig om een heerlijke spaghetti te maken. En die boodschap hebben ze bij Mister Spaghetti goed begrepen. Dit Belgisch restaurantconcept met anders-dan-andere spaghetti-rechten op de kaart ging aan de slag met onze tomaten en creëerde de enige echte spaghetti BelOnaise: een onvervalste spaghetti met vers geoogste BelOrta tomaten van hier.

Voor het nieuwe spaghettigerecht vertrok Mister Spaghetti van de intense smaak van BelOrta tomaten. In plaats van er een

saus van te maken, sneden ze de tros- en snoeptomaten in fijne stukjes zodat de smaak van de tomaten helemaal tot hun recht kwam.

Foodie en radio-presentator Sven Ornelis, die als Would Be Chef graag mensen inspireert om lekker te koken en te eten, proefde de BelOnaise als eerste en is alvast fan. "Met een goeie spaghetti kan je me altijd blij maken, maar deze BelOnaise wist me toch extra te verrassen. En daar zit de volle smaak van de verse BelOrta tomaten voor veel tussen. Fijn dat dit recept, op basis van seizoensgebonden en lokale producten, in al zijn eenvoud zo smaakvol is. Eentje om te onthouden!"

Heb je er honger van gekregen? Probeer onze BelOnaise dan bij Mister Spaghetti of maak hem gewoon zelf!

Scan de QR-code en maak zelf een spaghetti BelOnaise.



The Mexico Conference

Op 22 en 23 juni 2022 vond het eerste IFPA-evenement, The Mexico Conference, plaats in Guadalajara. Dat is de derde grootste stad van Mexico, gelegen in het westen van het land. The Mexico Conference is het grootste evenement in Midden-Amerika en is toegespitst op de hele toeleveringsketen van verse groenten en fruit.

Mexico is een zeer groot land (64x België) met bijna 130 miljoen inwoners. We zien er zeker mogelijkheden voor de afzet van onze groenten en fruit, maar het land is zo divers en uitgestrekt dat er enkele uitdagingen zijn die een specifieke en gerichte aanpak vereisen.

Presentaties over allerhande thema's werden tijdens de beurs afgewisseld met netwerkmomenten. In totaal waren er een veertigtal standhouders, en VLAM was een van de hoofdsponsors.

Onder de noemer 'Belgium's Fresh Fruit - From the heart of Europe' zetten we samen met VLAM en Vergro de

Belgische Conference peer volop in de schijnwerpers op een mooie, opvallende beursstand.

Uiteraard lieten we ook niet na om het Belgisch witloof, waarvoor er sinds kort markttoegang voor Mexico is, uitvoerig te promoten. Ondanks dat de Conference peer en het witloof minder gekend zijn, konden we toch rekenen op ruime interesse van de aanwezige importeurs, distributeurs en retailers.



BelOrta versterkt band met het Verenigd Koninkrijk tijdens Prinselijke Missie

De Britse markt is de op twee na grootste markt van Europa. Ze heeft dus veel potentieel voor voedingsproducten. Om de pre-COVID-19-banden opnieuw aan te halen en te versterken, ging BelOrta mee op Prinselijke Missie naar het Verenigd Koninkrijk onder leiding van H.K.H. Prinses Astrid.

Belgische en Britse bedrijven werken al zeer lang goed samen. Onze landen liggen dan ook dicht bij elkaar.

Over het kanaal zijn ze al jarenlang fan van onze appels, peren, aardbeien en tomaten. Al vinden ook paprika, aubergine, prei, slasoorten, spruiten, knolgewassen en bessen vlot hun weg naar het Verenigd Koninkrijk. Onder de opvallendste stijgers

van de afgelopen jaren staan de vruchtgroenten. Evoluties van de afgelopen tien jaar tonen bovendien aan dat er veel vraag is naar Belgische groenten en fruit.

Goede voorbereiding is het halve werk

BelOrta was samen met haar export- en importpartners goed voorbereid op Brexit. Alle nodige formaliteiten waren voorzien

om de dagelijkse werking vlot te laten verlopen. Daarnaast konden we onze producten extra in de kijker plaatsen via allerlei initiatieven (onder andere via een Brexit-incubator van VLAM) en dit met positieve resultaten.

De volgende fase van nieuwe importverplichtingen die op 1 juli zou ingaan, is uitgesteld. Volgens de laatste berichten zouden ze van toepassing worden eind 2023. In de herfst van dit jaar komt de Britse overheid met meer duidelijkheid hieromtrent. Zeker voor delicate producten, die momenteel veel verhandeld worden via dagmarkt (bijvoorbeeld aardbeien, zachtfruit en vruchtgroenten), is een bestemming van een vlotte flow cruciaal. Het belang van de Britse markt is op bepaalde ogenblikken niet te onderschatten voor deze producten en ze is belangrijk voor de rendabiliteit van de bedrijven van onze producenten. We zullen bij onze overheid en bij instanties zoals de douane en het FAVO dan ook de nodige aandacht vragen om die vlotte flow te blijven bewerkstelligen zodat ze ook in het Verenigd Koninkrijk kunnen blijven genieten van onze verse producten.



Sterke aanwezigheid op **BioXpo**

Op 8 en 9 mei gooide Paleis 11 van Brussels Expo zijn deuren opnieuw open voor BioXpo, de eerste editie sinds 2019. BioXpo is dé vakbeurs voor de biologische, ecologische, natuurlijke en duurzame sector. Met meer dan 170 exposanten en 250 merken is BioXpo de grootste biologische vakbeurs in België.

Bioproducten zitten in België al enkele jaren in de lift, en zijn in een stroomversnelling terechtgekomen. Gedurende de laatste 10 jaar groeide de Belgische biosector jaarlijks met gemiddeld 10%. Ook bij BelOrta blijft de bioafdeling groeien. Reden genoeg om uit te

pakken met een eigen stand waar we al onze bioproducten in de kijker plaatsten. Daarnaast zetten we ook de nieuwe verpakkingen van onze bioproducten en ons EARTH-label in de schijnwerpers. Met dat label ondersteunen we producten die in omschakeling zijn van reguliere naar biolandbouw.



BelOrta vervoegt zich bij Prinselijke Missie naar VS

Van 5 tot en met 10 juni verkende BelOrta de Oostkust van de VS tijdens de Prinselijke Missie onder leiding van H.K.H. Prinses Astrid. De Verenigde Staten gelden als één van 's werelds grootste handelsnaties en ze importeren steeds meer verse groenten en fruit. Pre-COVID-19 exporteerde België voornamelijk asperges, prei, selderij, spruiten en witloof naar de VS. Tijdens de Prinselijke Missie plaatsten we deze producten opnieuw in de kijker.

Met ruim 337 miljoen inwoners zijn de Verenigde Staten een afzetmarkt met veel potentieel. België staat op een 5de plaats onder de Europese leveranciers van verse groenten, na Spanje, Nederland, Frankrijk en Italië. Zo was België in 2021 verantwoordelijk voor 87% van de export van selderij en 75% van die van witloof richting de VS.

Voor de coronapandemie exporteerden we 50% meer witloof als in 2021. Nu het ergste van de pandemie achter de rug lijkt te zijn, willen we de banden opnieuw aanhalen zodat de Amerikanen weer van ons witloof kunnen genieten. Belgisch witloof wordt in de VS immers vaak in één adem genoemd met Belgisch bier en Belgische wafels.

De Belgische voedingsdelegatie bezocht onder meer de vroegmarkten van Philadelphia, New York en Boston.

Daarnaast werden de contacten met een aantal Amerikaanse importeurs opnieuw aangehaald. Op woensdag 8 juni vond in New York het tasting-event 'A taste

of Belgium' plaats. Groothandelaars en importeurs konden er zelf kennismaken met en proeven van typische Belgische groenten zoals witloof, prei en asperges.



BelOrta pakt uit op Fructura

Fructura, de Belgische vakbeurs voor hardfruit en zachtfruit, vond dit jaar voor de zevende keer plaats. Van woensdag 18 tot en met vrijdag 20 mei verschoof het hart van de Belgische fruitsector zich voor even naar de TRIXXO-Arena in Hasselt.

De driejaarlijkse vakbeurs brengt iedereen samen die professioneel bezig is met fruitteelt. BelOrta tekende opnieuw present met een opvallende beursstand. De uitgebreide productpresentatie met een mix van klassiekers, nieuwe variëteiten en de talrijke nieuwe verpakkingen lokten heel wat geïnteresseerden.

Geslaagd Global Tomato Congress

De tomatenwereld blies verzamelen op dinsdag 24 mei in Den Haag voor de derde editie van het Global Tomato Congress. Meer dan 350 aanwezigen, van zaadhuizen en veredelaars tot kopers en coöperaties, kwamen samen om het te hebben over alles wat er beweegt in de tomatenwereld. Een mix van discussies, interviews, lezingen en nog veel meer gaf de aanwezigen een heleboel nieuwe inzichten. Ook andere onderwerpen, zoals de gestegen energieprijzen en het ToBrFV, kwamen regelmatig aan bod.

In het BelOrta assortiment nemen tomaten een prominente plaats in. We bieden meer dan 50 verschillende soorten aan. Daarom konden we als tomatenexpert én sponsor niet ontbreken op deze vakbeurs. We zetten ons brede assortiment in de kijker met een eigen beursstand waarin een mix van gevestigde waarden en smaakvolle nieuwkomers op heel wat aandacht konden rekenen.



Save the date: Dag van de Landbouw 2022 op 18/9

Elk jaar organiseren de Boerenbond en de Landelijke Gilden op de derde zondag van september de Dag van de Landbouw. Dit jaar gooien de deelnemende landbouwbedrijven hun deuren open op zondag 18 september.

Naar goede traditie nemen er elk jaar ook verschillende BelOrta producenten deel aan deze hoogdag voor de landbouwsector. Dit jaar kunt u onder meer terecht bij prei- en kolenproducent Benny Bolsens en het Proefstation voor de Groenteteelt in Sint-Katelijne-Waver.

Alle info: www.dagvandelandbouw.be



Journées Fermes Ouvertes verruimt de blik

Na een geannuleerde editie in 2020 en een verplaatste editie in 2021, namen de Journées Fermes Ouvertes 2022 (Open boerderijdagen) opnieuw hun vaste plaats in op de agenda. Op 25 en 26 juni konden geïnteresseerden een bezoek brengen aan maar liefst 59 landbouwbedrijven. Daar (her)ontdekten ze de dieren en de diversiteit van de teelten in Wallonië.

Dankzij het initiatief wordt het belang van lokale landbouwers in de kijker geplaatst. Het doet bezoekers ook kennismaken

met de heerlijke producten die te koop zijn in de boerderijwinkels.

Eén van de deelnemende bedrijven was het witloofbedrijf van BelOrta producent Joost De Paepe. Hij gaf de bezoekers een kijkje achter de schermen van zijn bedrijf en vertelde met veel passie over de verschillende fases van de witloofteelt. Iedereen werd ook verwend met heerlijke witloofhapjes, klaargemaakt in de BelOrta Greenhouse.

Belgisch vorstenpaar bezoekt BelOrta bij start hoogseizoen zachtfruit

Op 22 juni brachten Koning Filip en Koningin Mathilde een bezoek aan BelOrta site Borgloon tijdens hun ronde in de provincie Limburg. Ze kregen er een rondleiding op onze fruitsite, gelegen in het hart van de fruitstreek. Het bezoek van het Belgisch vorstenpaar aan het begin van de zomer was bovendien het ideale moment om het officiële startschot te geven van het hoogseizoen van de Belgische bessen.

Tijdens het bezoek kregen de koning en koningin onder meer uitleg over de aanvoer en kwaliteitscontrole van het fruit. Er werd ook stilgestaan bij de hypermoderne sorteerinstallatie voor kersen. De camera's van de installatie, gestuurd door geavanceerde herkenningsoftware, sorteren de kersen op kleur, maat en kwaliteit. Zowel interne als externe defecten worden uitgesorteerd, waardoor we een homogeen en kwalitatief product kunnen garanderen.

Tot slot werd er halt gehouden in de verkoopzaal, het kloppend hart van de coöperatie. Daar mocht het Belgisch vorstenpaar zelf aan de knoppen zitten om te ervaren hoe het voelt om fruit te kopen aan de veilklok. Zo mochten ze zelf bieden op een groente- en fruitkorf waarbij ze zo dicht mogelijk bij de € 100 moesten eindigen. Bij de eerste poging eindigde Koningin Mathilde het dichtst bij de € 100, bij de volgende poging kwam Koning Filip als winnaar uit de bus.



Afdeling in de kijker

Onthaal

Wanneer bezoekers BelOrta binnenwandelen of telefonisch contacteren, komen ze als eerste in contact met onze onthaalbedienden. Op elk van de drie sites zorgen zij voor een vriendelijke ontvangst en een warm welkom.



Claire en Ruth druk aan het werk op onze site te Sint-Katelijne-Waver



Een warm welkom op onze site in Borgloon krijgt u van Martine, Nadine en Christel.



Stijn houdt zich naast zijn dagelijks werk ook bezig met het onthaal op onze site in Zellik. We zoeken nog een enthousiaste kandidaat om hem te versterken.

“Een klein team met een grote verantwoordelijkheid”

Met z'n zessen vormen onze onthaalbedienden een klein maar onmisbaar team. Ze zijn het eerste aanspreekpunt binnen BelOrta en staan bijgevolg in voor de dagelijkse ontvangst van bezoekers, telers, leveranciers en klanten. Dit zowel telefonisch als face-to-face.

“Tientallen telefoontjes per dag, dat is niet abnormaal”, stellen ze.

Daarnaast bieden ze ook administratieve ondersteuning aan de directie en de verschillende afdelingen van de sites Borgloon, Zellik en Sint-Katelijne-Waver.

Met andere woorden, met hun breed takenpakket en positieve uitstraling zijn onze onthaalcollega's essentiële schakels binnen BelOrta.



Wachtruimte onthaal Sint-Katelijne-Waver



De eerste verkoopklok hangt in het onthaal van Sint-Katelijne-Waver

BelOrta

zet haar beste beentje voor

Tijdens het Hemelvaartweekend, eind mei, nam het BelOrta Cycling Team voor de tiende keer op rij deel aan de 1.000 km voor Kom Op Tegen Kanker. De totale afstand werd onderverdeeld in acht etappes van 125 km, verdeeld over 4 dagen met start en aankomst in gaststad Mechelen. Samen zamelden alle teams dit jaar € 6.073.000 in voor kankeronderzoek, een record.

Op zondag 24 april organiseerde Aveve en Groene Kring de eerste Farm Run&Walk, een soort van landelijke tegenhanger van de

Urban Trails. Sportievelingen konden kiezen tussen 8 of 12 km en dit parcours al lopend of wandelend afleggen.

Het parcours startte op BelOrta site Borgloon waarna de lopers in de mooie Haspengouwse omgeving konden kennismaken met een aantal landbouwbedrijven. Op verschillende plaatsen kon je bovendien proeven van heel wat lokale lekkernijen.



Afdeling Zellik: nieuwe afspraken en contactinfo

Contact opnemen met onze afdeling in Zellik?

Doe het bij voorkeur via e-mail of telefoon:

backoffice.zellik@belorta.be

+32 2 481 08 63

Stijn Schelkens staat u graag te woord.

Wenst u een bestelling te plaatsen voor dezelfde dag?

Doe het voor 14 uur en liefst via Extranet en/of mail. Zo vermijdt u wachttijden en fouten.

Nieuwe openingsuren Zellik

- maandag: 7-16 uur

- dinsdag: 8-16 uur

- woensdag: 7-16 uur

- donderdag: 8-16 uur

- vrijdag: 7-16 uur

Hebt u een vraag na 16 uur? U kan elke dag tot 17 uur terecht

bij de medewerkers van de afdeling in Sint-Katelijne-Waver: productadministratie@belorta.be +32 15 56 53 00

BelOrta ambassadeur

Duurzaam en ecologisch verantwoord ondernemen speelt een steeds belangrijkere rol in de huidige maatschappij en ook voor BelOrta en haar telers zijn dit twee belangrijke kernwaarden. Zowel op het vlak van omgeving, energie als infrastructuur nemen we de nodige maatregelen om groenten en fruit te telen in harmonie met onze planeet.

Neemt u deel aan innovatieve (onderzoeks)projecten (bv.: nieuwe biologische

gewasbescherming), gebruikt u een hypermoderne machine die u helpt bij het oogsten of heeft u andere duurzame investeringen gedaan?

Bezorg de marketingafdeling dan enkele foto's en informatie en dan delen wij het op onze social media. Zo kunnen we de consument een beeld geven van de inspanningen die u als producent doorvoert om nóg milieubewuster groenten en fruit te telen.

