



TOMABEL, MET GROTE ONDERSCHIEDING

Tomabel is een producentencoöperatie van groente- en fruittelers die onder het Tomabellabel groenten en fruit van superieure kwaliteit aanvoeren op de REO Veiling in Roeselare. Om deze hoge kwaliteit te bereiken, moeten de telers beslissingen nemen in functie van de kwaliteit, eerder dan in functie van de kwantiteit. – *Luc Van Dijck*

Op de REO Veiling leggen tomatenteler en Tomabelvoorzitter Henk Vandevelde en -medewerkster Ann Beyne uit hoe het verhaal van Tomabel in 1995 startte en welke weg er sindsdien werd afgelegd. "1995 was een barslecht jaar voor de tomatentelers", begint Henk Vandevelde. "Met enkele collega's staken wij de koppen bij elkaar om te zien hoe we een meerprijs voor onze tomaten konden verkrijgen. De situatie was namelijk zo dat, in hetzelfde veilingblok, er een groot verschil in kwaliteit was tussen de onderen de bovengrens. De prijs op de veiling wordt steeds bepaald door de ondergrens. De telers met de beste kwaliteit werden daar dus niet voor beloond. Vandaar de idee om een eigen kwaliteitslabel te ontwikkelen voor het topsegment. Daarbij zouden de betrokken telers nog meer zorg besteden aan de kwaliteit en de presentatie van hun tomaten. Tomabel was geboren."

Telersvereniging Tomabel werd in 1995 opgericht als een vzw. Een nieuwe stap in de ontwikkeling werd in december 2013 gezet met de oprichting van een coöperatieve vennootschap. "De eerste ideeën

.....
De uitbouw en de promotie van het nieuwe label werd van in het begin professioneel aangepakt.

daaromtrent kwamen naar boven tijdens een evaluatievergadering met de telers en het Innovatiesteunpunt voor land- en tuinbouw. Met de vzw-structuur liepen we op verschillende terreinen vast. Een probleem was de financiering. Intreding en uittreding van telers zou ook vlotter

verlopen in een coöperatie. Een discussiepunt was de bestemming van het opgebouwde kapitaal binnen de vzw. Zo waren er nog tal van punten waarvoor een coöperatieve structuur een betere optie was. Maar goed dat we een beroep konden doen op de expertise van Coopburo voor een juiste analyse van de problemen en de aanbrenge van goede oplossingen. Lieve Jacobs van Coopburo begeleidde ons bij de uitwerking van het coöperatieve ondernemingsmodel en bij de oprichting van de coöperatie. Ook de bestuurswerking werd aangepast. Per product hebben we een werkgroep, die bestaat uit een aantal telers van het betreffende product. In deze werkgroepen worden vooral teelttechnische aangelegenheden besproken. Zo zijn alle telers nauw betrokken bij het kwaliteitsbeleid. In iedere werkgroep wordt een voorzitter verkozen. De voorzitters van de werkgroepen zetelen in het hoofdbestuur, dat is onze raad van

bestuur, en brengen verslag uit over de vergaderingen van hun werkgroep." Het Flandrialastenboek legt de basis-kwaliteitseisen vast van de producten. Daarnaast stelt het Tomabellabel specifieke eisen. Het is de bedoeling dat de kwaliteit van de Tomabelproducten uitsteekt boven de standaardkwaliteit. "Alles wat de kwaliteit kan bevorderen, streven we na. Alles wat de kwaliteit kan schaden, vermijden we." In de Tomabellastenboeken worden bijkomende eisen gesteld die te maken hebben met de teeltomstandigheden en de teeltwijze, met de rassenkeuze, met de kwaliteit, met de oogstwijze, met de sortering, met de bewaring, met de koeling ... Daarbij komt ook een eigen verpakking en presentatie met een mooie frisse uitstraling. Alle producten die aangeleverd worden ondergaan een eerste kwaliteitskeuring door REO veiling. Dan volgt een nacontrole door een keurder van Tomabel.

Promotie en groei

De uitbouw en de promotie van het nieuwe label werd van in het begin professioneel aangepakt. Met een grote persconferentie werd de aftrap van Tomabel gegeven. Een reclamebureau werd ingeschakeld en een huisstijl werd ontworpen. De telers – in het begin waren ze met 10 – investeerden in arbeid, tijd en geld. Dat was allemaal niet evident na het slechte seizoen 1995. In 1998 kwam Ann Beyne de Tomabelploeg versterken. "Ik bezocht alle verkooppunten van groenten en fruit in heel de provincie West-Vlaanderen om Tomabel bekend te maken. We hielden ook meetings waar de handelaars ondergedompeld werden in de

filosofie van Tomabel. De eerste jaren was het ons streven om de extra kosten van kwaliteitszorg, verpakking en promotie terug te verdienen door een meerprijs. Dat lukte aardig: de binnenlandse handel was bereid meer te betalen. Ondertussen is het aanbod uitgebreid. In 1996 zijn we gestart met tomaten. In 2002 kwamen daar aardbeien bij. Een jaar later volgde babyleaf. In 2010 is het aanbod uitgebreid met champignons, veldsla en oesterzwammen en in 2014 met witloof. Vandaag zijn er 53 telers aangesloten bij Tomabel. Die vertegenwoordigen een heel scala van bedrijven. Vijftien vennoten

leveren tomaten; de aardbeitelers binnen Tomabel zijn met 23. Voor de andere productgroepen ligt het aantal vennoten tussen 2 en 5. Twee telers is het minimum. Dat is nodig om een constante aanvoer te kunnen verzekeren."

Band met REO Veiling

"We hebben een heel goede samenwerking met REO Veiling", bevestigen Henk en Ann. "Dat is maar goed ook. Anders zou het project hier niet mogelijk geweest zijn. De eerste ideeën zijn gegroeid in samenspraak met de veiling. We hebben de kans gekregen van REO Veiling om



Tomabelvoorzitter en tomatenteler Henk Vandeveld en Tomabelmedewerkster Ann Beyne: "We willen er zijn voor de handelaars als een kleine groep van betrouwbare kwaliteitstellers."

COOPBURO

Coopburo, de coöperatieve dienstverlener van Cera, informeert, inspireert en adviseert mensen, organisaties en beleid over coöperatief ondernemen. Coopburo begeleidt zowel nieuwe initiatieven als gevestigde coöperaties in diverse sectoren. Daarnaast biedt Coopburo een uitgebreid vormingsaanbod aan en verkent vanuit actuele maatschappelijke uitdagingen nieuwe toepassingsmogelijkheden voor coöperatief ondernemen. Geloof je in de meerwaarde van coöperatief ondernemen

samen met andere boeren, andere organisaties en/of consumenten en heb je een idee? Schrijf je dan in voor een Coop Workshop. Wil je je als (startende) bestuurder van een agrarische coöperatie verder bekwamen? Neem dan deel aan de bestuurderscursus voor agrarische coöperaties. De cursus start op 2 december.

Voor meer info via www.coopburo.be
> Kalender.

heel dit concept te ontwikkelen. Iedere vennoot van Tomabel is trouwens verplicht lid van REO. De commercialisatie gebeurt volledig door REO: de verkoop op de klok, de facturatie, de logistiek ... Tomabel van zijn kant is verantwoordelijk voor de commerciële relaties en de promotie van het merk Tomabel. De directeur van REO Veiling is overigens ook lid van onze raad van bestuur."

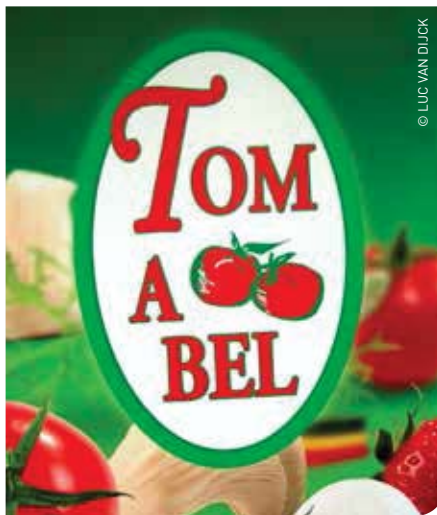
Vennoten

"In principe gaan we zelf niet actief op zoek naar nieuwe vennoten. Het is beter dat de telers zelf aangeven dat ze bij Tomabel willen aansluiten. Ze moeten hun verantwoordelijkheid nemen, bewust zijn van de waarde van hun product en van de meerwaarde van Tomabel. Het is aan hen om zich te bewijzen. Enkele

telers staan in de 'wachtrij'. Met potentiële nieuwkomers hebben wij een eerste kennismakingsgesprek. Het kan dat we hun bedrijf bezoeken. We moeten verzekerd zijn van een goede samenwerking. Waar het om gaat is dat de teler de beoogde kwaliteit kan leveren zoals vastgelegd in het lastenboek, bij voorkeur het hele seizoen en volgens een gelijkmatige aanvoer."

Nieuwe vennoten kopen één aandeel. Daarnaast betalen zij eenmalig instapkosten als een investering in het merk Tomabel. Zij betalen ook werkingskosten; die worden jaarlijks vastgelegd. Iedere teler draagt daarin bij a rato van de betaalde oppervlakte (m²) (voor tomaat, babyleaf, veldsla, aardbeien) of van de geleverde kilo's (voor witloof en champignons).

Tomabeltelers mogen geen producten aanvoeren in de vergelijkbare standaardblok op de veiling. Mindere kwaliteit kan geveild worden in een lagere klasse. Als de kwaliteit niet langer gewaarborgd is, dan worden de telers daarop aangesproken en moeten zij het nodige doen om het tekort weg te werken. Als door overmacht een teelt mislukt, dan kan er gepraat worden over een tijdelijke leveringsstop



Tomabel is een telerscoöperatie zowel als het kwaliteitslabel waarmee de telers zich willen onderscheiden in de markt.

en bijvoorbeeld over een korting op de werkingskosten.

Voorsprong

"Het is niet gemakkelijk om als Tomabel altijd beter te doen en om onze voor-sprong te behouden", beseft Henk Vande-

velde maar al te goed. "Ook REO Veiling legt de lat altijd hoger wat de standaardkwaliteit van de aangeleverde producten betreft. De verpakkingen zien er ook alsmaar beter uit. Daarom zoeken we, naast de kwaliteit en de uitstraling, andere wegen om ons te onderscheiden. We willen de handel op een andere manier benaderen. We investeren veel in onze relatie met de handelaars. We willen er zijn voor de handelaars als een kleine groep van betrouwbare kwaliteitstellers. Onze professionaliteit, flexibiliteit en maatwerk zijn sterke troeven. We staan dicht bij de handelaar. Problemen vragen om een snelle oplossing of om een commerciële geste ...

Tomabel groeit zowel in volume als in productenaanbod. We richten ons ook op de retail en de export. Groeien is ook wat we de komende jaren willen doen. Er zijn nog enkele groenten en fruitsoorten die zeker in het Tomabelassortiment zouden passen. Een ruimer aanbod kan nog enkele interessante pistes openen, want er zijn markten die vandaag nog niet ontgonnen zijn. Er is veel mogelijk, zolang al onze inspanningen een meerprijs voor ons product opleveren." ■