

# DAG VAN DE LANDBOUW



## AVEVE-zaakvoerder Bert Truijen (Agro Riemst) nam deel aan de Dag van de Landbouw

Bert Truijen heeft de Dag van de Landbouw aangegrepen om een belofte aan het gemeentebestuur van Riemst na te komen. Na zijn laatste uitbreiding met graansilo's had hij het gemeentebestuur beloofd om de inwoners eens uit te nodigen op zijn bedrijf. Hij koos bewust voor deelname aan de Dag van de Landbouw en niet voor de Openbedrijvendag. Drie klanten uit de regio stelden eveneens hun deuren open voor het brede publiek. Samen ontvingen ze enkele duizenden bezoekers op hun opendeurdag. We hadden een gesprek met Bert over zijn ondernemerschap en visie op toelevering aan landbouw als franchisenemer van AVEVE in de regio Riemst. Zijn klanten komen in dit artikel en elders in Perspectief ook aan het woord.

**Bert, jij bent 15 jaar geleden gestart als franchisenemer van AVEVE. Wat was voor jou de reden om hiervoor te kiezen?**

**Bert:** Ik ben een boerenzoon en heb altijd in de landbouwsector als zelfstandig ondernemer mijn boterham willen verdienen. Voordat ik zaakvoerder AVEVE werd werkte ik al voor Scoriethom, een groothandel in meststoffen van de groep. AVEVE zocht een opvolger voor zijn zaakvoerder in Riemst en had een graanreceptiestation in Riemst. Ik kreeg de uitdaging aangeboden en greep deze met beide handen. Een sterk merk, een professionele dienstverlening en dichtbij mijn klanten werden mijn troeven.

**De grootste vloeroppervlakte van Agro Riemst wordt ingenomen door de graanreceptie. Bert heeft de vroegere graanreceptie van AVEVE uitgebouwd**



Jan en Anne-Camille Coenegrachts-Vanvinckenroye prijzen de aardappelen van hun bedrijf aan.

**tot een volwaardige zaakvoerderij samen met zijn medewerkers. Jan Coenegrachts, mededeelnemer aan de Dag van de Landbouw, levert zijn granen bij Agro Riemst. Hoe ervaart hij de samenwerking met zijn zaakvoerder?**

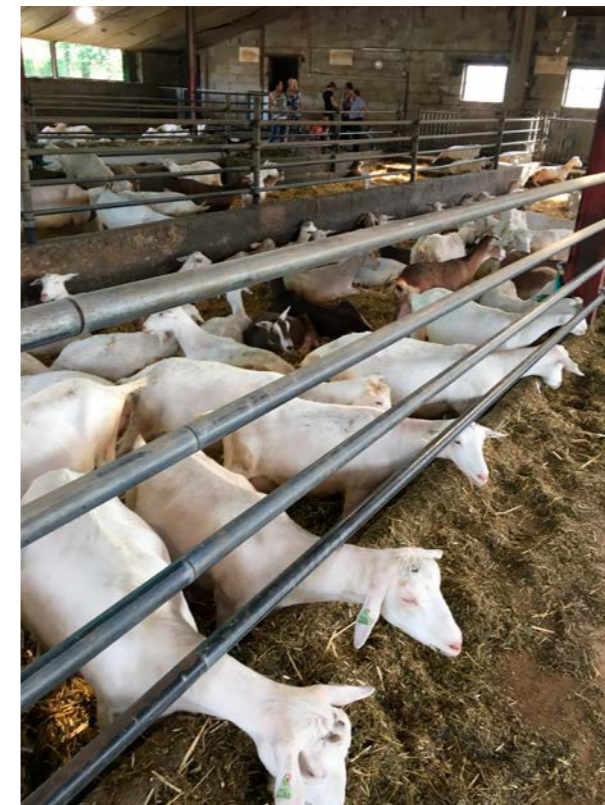
**Jan:** Ik lever mijn graan bij Bert omdat hij mij dankzij zijn marktkennis een correcte prijs kan bieden. De nabijheid van zijn zaakvoerderij is mooi meegenomen. Wij halen onze bulkmeststoffen en andere producten trouwens ook bij hem. Ik ben er trots op dat wij een groot deel van onze productie zelf vermarkten. Wij verkopen wortelen, uien en aardappelen aan huis, in lokale supermarkten en in de winkel van AVEVE in Riemst. Mijn vrouw staat met onze producten ook op enkele markten in de brede regio.

**AVEVE hecht veel waarde aan overleg. Met klanten overlegt AVEVE binnen de klantenkringwerking. Jij zetelt samen met collega-franchisenemers in het Overlegorgaan van franchisenemers. Hoe ervaar jij deze overlegstructuren, Bert?**

**Bert:** Ik hecht ook in mijn eigen onderneming veel waarde aan de mening van mijn klanten. Ik vind het dan ook prima dat AVEVE met klanten overlegt. Mijn klant en deelnemer aan de Dag van de Landbouw, Patrick Horten, is trouwens voorzitter van het Nationaal Verbond van Klantenkringen. Ook het overleg met collega-franchisenemers toont aan dat we samen onze missie als toeleverancier aan de land- en tuinbouw in Vlaanderen permanent kritisch willen evalueren.

**Hoe zie jij de evolutie van de toelevering aan de land- en tuinbouw door franchisenemers van AVEVE?**

**Bert:** Ik zie nog veel ontwikkelingen binnen de



Een blik op het 'leven zoals het is' op het melkgeitenbedrijf van José en Sara Noelmans-Peters.

land- en tuinbouw waarop wij als franchisenemers samen met AVEVE kunnen inspelen. Ook het franchisenetwerk van AVEVE zie ik nog verder evolueren. Zoals landbouwbedrijven een schaalvergroting meemaken, zal dit ook gebeuren met zaakvoerderijen. Noch de landbouwers, noch de zaakvoerders mogen de kracht van ons lokaal ondernemerschap uit het oog verliezen. De korte keten en duurzaamheid zullen aan belang winnen,



AVEVE-zaakvoerder Bert Truijen en zijn dochter kijken tevreden terug op een geslaagde Dag van de Landbouw.

en dat gekoppeld aan technologische verbeteringen. Alle deelnemende klanten doen of denken aan thuisverkoop. Als zaakvoerder wil ik kunnen leveren aan klanten die massa produceren maar ook klanten die in een niche actief willen zijn. Ik vind het dan ook prima dat in AVEVE-winkels steeds meer hoeveproducten verkocht worden.

**De familie Noelmans-Peters nam met hun geitenbedrijf deel aan de Dag van de Landbouw. Zij zijn klant bij Agro Riemst voor graszaden, meststoffen en voeders. Waarom kiezen jullie voor de graszaden van AVEVE?**

**José Noelmans:** Wij waren op zoek naar gras dat we veelvuldig konden maaien en waar in het jonge gras toch de nodige structuur zit voor de geiten. Zo kwamen wij met onze teeltrotatie uit bij Superstar Boost. Dit gras geeft een zeer hoge opbrengst en blijkt dit jaar beter te presteren in droogte.

De Dag van de Landbouw in Riemst gaf aan het publiek een mooi overzicht van het landbouwlandschap. In het kader van de bioveiligheid was een bezoek aan het varkensbedrijf van Patrick en Rika Horten-Derwa helaas niet mogelijk, wegens de Afrikaanse Varkenspest in de provincie Luxemburg. Toelevering, productie en verkoop kwamen in verschillende facetten aan bod. Als hoofdsponsor van de Dag van de Landbouw ziet AVEVE haar klanten en franchisenemers graag deelnemen. Proficiat aan alle deelnemers.