

Colruyt info

In dit nummer:



Beniners aan het woord
p. 2



Job in de kijker: vers-
verantwoordelijke p. 3



Baby op komst
p. 4

Meer dan 12.000...

... bezoekers brachten op 7 oktober een bezoek aan het Colruyt-distributiecentrum in Ghislenghien, ter gelegenheid van de Openbedrijvendag. Een zeer grote opkomst – de grootste in Wallonië – voor onze nieuwe wijnbottelarij, koffiebranderijs en rijstafdeling. En natuurlijk ook de windmolen, hoog in de stralend blauwe hemel.

Bedankt aan de vele bezoekers!

Colruyt ondersteunt nieuw rijstproject in Benin



De rijstteelt is in Benin een bouwsteen voor de ontwikkeling van boerengemeenschappen.

In Collines, een streek in het West-Afrikaanse Benin, stimuleert de ngo Vredeseilanden de productie en de verkoop van rijst als een hefboom voor de ontwikkeling van boerengemeenschappen. In maart 2006 stapte Colruyt mee in hun project: het was de start van een uniek en wederzijds leerproces, waarin supermarkt, ngo en rijstboeren elkaar proberen te vinden om een duurzame samenwerking op te bouwen.

Colruyt wil de Beninse rijstboeren op verschillende manieren ondersteunen. Financieel, maar ook met kennis en ervaring over de verkoop van rijst. En op termijn is het de bedoeling dat we de rijst zelfs te koop aanbieden aan onze klanten. "Op langere termijn streven we dus naar een handelsrelatie waar beide partijen beter van worden",

vertelt Richie, Colruyt-rijstaankoper en net terug van een bezoek aan Benin. "Wij kunnen de boeren in Benin een buitenlandse afzetmarkt bieden, en zij kunnen ons een kwalitatieve Afrikaanse rijst leveren om ons winkelaanbod mee te versterken."

Investeren in rijst



Richie: "In overleg met de boeren en Vredeseilanden worden er concrete actieplannen uitgewerkt om de boeren te helpen hun rijst te verkopen. Het eerste actieplan pakt de kwaliteit van de rijst aan: het gaat daarbij over de selectie van rijstvariëteiten, het verminderen van het breukgehalte in de rijst, enz. Door zo de kwaliteit van de rijst op te drijven, kunnen de boeren er een betere prijs voor

vragen en op de lokale markt beter concurreren met geïmporteerde rijst. Bij Colruyt zijn we al lang bezig met kwaliteitsopvolging en kwaliteitsgaranties. Die ervaring komt hier goed van pas."

Concrete actieplannen worden uitgewerkt om de boeren te helpen hun rijst te verkopen

Ook op het gebied van marketing wordt een actieplan opgesteld. Over verpakkingen bijvoorbeeld, en duidelijke productinformatie voor de klanten. Dat helpt om sterker op de markt te staan en kopers aan te trekken, in de eerste plaats lokaal, maar ook over de grenzen in de buurlanden. Richie: "Als supermarkt kunnen wij een waardevolle aanvulling

(vervolg pagina 1)

betekenen voor een ontwikkelingsorganisatie als Vredeseilanden. Wat zonder meer een unieke samenwerking is."

Toekomstmuziek

Op termijn willen we zelfs een deel van de Beninse rijst hier in de Colruyt-winkels verkopen. Ook daarvoor is het actieplan kwaliteit van belang: het is de bedoeling dat de Beninse rijstboeren uiteindelijk voldoen aan de Colruyt-kwaliteitsnormen voor rijst, zodat we hun product kunnen aanbieden aan onze klanten. Daarnaast proberen de rijstboeren hun product ook te laten erkennen als Fairtradeproduct door de bevoegde organisatie FLO. ■

Meer info over het rijstproject in Benin en andere maatschappelijke projecten van Colruyt vindt u op www.colruyt.be > Engagements > Maatschappelijke projecten.

Rijst? In Benin?

Foto: Vredeseilanden



Wellicht denkt u bij rijst niet meteen aan West-Afrika of Benin, maar de nog jonge rijstteelt kent er succes. Het laagland van Collines (de zogenaamde bas-fonds) bleef in het verleden vaak onbenut, omdat het tijdens het regenseizoen regelmatig overstroomt. Rijst echter heeft juist veel water nodig en in 2002 introduceerde Vredeseilanden dit gewas bij de Beninse boeren. Nu produceren ze in Collines meer rijst dan ze zelf nodig hebben en kunnen ze ermee naar de markten te trekken.

Bezoek uit Benin

In Benin werkt Colruyt samen met Vredeseilanden rond rijst. Om elkaar beter te leren kennen, kregen we onlangs bezoek van enkele Afrikaanse partners: Chiaratou en Hector, resp. verkoopsverantwoordelijke en landbouwtechnicus voor het rijstproject, liepen stage in Colruyt Leuven en bezochten onze distributiecentra en centrale diensten. We polsten naar hun ervaringen.



Onlangs kreeg Colruyt het bezoek van Chiaratou (l.) en Hector (r.), medewerkers van ons rijstproject in Benin. Ze liepen een paar dagen stage in Colruyt Leuven, om ons en onze werkwijze beter te leren kennen.

Kunnen jullie je kort voorstellen?

Chiaratou: "Ik ben verantwoordelijk voor de verkoop bij VEKO Benin. VEKO is het steunpunt van Vredeseilanden in Benin. Ik coördineer er twee productieketens, die van de rijst en de maniok."

Hector: "Ik ben landbouwtechnicus gespecialiseerd in rijst. Ik werk voor de ngo Le Monde, die in Benin een partner is van VEKO. Wij ondersteunen en begeleiden de rijstboeren in Benin en helpen hen bij de productie."

Wat was het doel van jullie bezoek aan Colruyt?

Chiaratou: "In de eerste plaats natuurlijk om elkaar beter te leren kennen. Nu weten we beter waar Colruyt voor staat. We kwamen kijken hoe de verkoop van producten hier georganiseerd is, hoe het distributiecircuut georganiseerd is. Want uiteindelijk zal ook onze rijst in dat circuit worden opgenomen."

Hector: "We willen hier ook ervaringen en ideeën opdoen. Het is voor ons ook interessant te ontdekken hoe er hier te werk gegaan wordt."

Wat is jullie dan zoal opgevalen tijdens jullie bezoek?

Hector: "We hebben uiteraard vooral gelet op de dingen die voor ons project in Benin het meest van toepassing zijn. Bijvoorbeeld de kwaliteitscontrole. Wat me daarbij opviel, tijdens ons bezoek aan het distributiecentrum, was dat de kwaliteitszorg in elke fase van het productieproces bewaakt wordt."

Nu weten we beter waar Colruyt voor staat

Om tot een kwalitatief eindproduct te komen, moeten alle stappen die daaraan vooraf gaan, volledig op punt staan. Ook de manier waarop jullie de produc-

ten aan de klanten presenteren, qua marketing, qua presentatie in de winkel, is iets wat we kunnen gebruiken om na te denken over onze eigen rijst."

Hector: "We hebben hier ook gezien hoe nog andere factoren behalve kwaliteit een meerwaarde kunnen zijn voor een product: zorg voor het milieu bijvoorbeeld, met aandacht voor recyclage."

En hoe zien jullie de samenwerking met Colruyt in de toekomst?

Chiaratou: "Het doel van het project is eerst en vooral om de producenten van rijst op lokaal niveau te steunen. Daarvoor hebben we in Colruyt een goede partner gevonden denk ik, zowel commercieel als ideologisch. En uiteindelijk willen we dan een deel van de productie naar hier te exporteren."

Bedankt en veel succes. ■

Job in de kijker: versverantwoordelijke

Fruit en groenten, kaas en zuivel, charcuterie en bereide maaltijden... De versverantwoordelijke van uw Colruyt-winkel kent alle producten uit de versmarkt door en door! Wij wilden wel eens wat meer weten over deze 'frisse' job en ontmoetten Denis, versverantwoordelijke in Colruyt Ben-Ahin (halfweg tussen Namur en Huy).

Elke dag vers

6 u in Colruyt Ben-Ahin. Een Colruyt-vrachtwagen levert, net zoals in de andere winkels van het land, de dagelijkse bestelling verse producten: dagverse groenten en fruit, kaas, charcuterie, enz. Ze komen toe in speciale gekoelde karren, zodat de koudeketting niet onderbroken wordt. Denis: "Eerst controleer ik de temperatuur in de kar. Daarna rijd ik met de kar meteen de versmarkt in. Onze verse producten komen dus nooit in contact met de temperatuur in de winkel."

3 dagen voorsprong

Met een speciaal toestel codeert Denis de uiterste verkoopdata van alle zuivelproducten, charcuterie, gerookte vis, enz. "Handig: ik geef gewoon het artikelnummer en de uiterste verkoopdatum van het product in. De computer onderhoudt de gegevens en elke ochtend print ik een lijstje uit van producten, waarvan de uiterste verkoopdatum binnen 3 dagen is. Liggen deze producten nog in de rayon, dan neem ik ze weg. Onze klanten hebben zo altijd minimaal 3 dagen om hun aankopen te verbruiken. De winkel wordt trouwens automatisch herbevoorraad in functie van wat de dag ervoor verkocht is. De voorraad wordt zodanig beheerd dat er sowieso weinig afval is."



Ik hou ervan om tafels te decoreren met mooie stapels fruit. Ik combineer alle kleuren op de markt in functie van het seizoen.

Fruit en groenten in topvorm

En fruit en groenten? "Meerdere keren per dag inspecteer ik ze: wat er niet onberispelijk uitziet, gaat er onverbiddelijk uit. Op die manier zijn klanten zeker van een absolute versheid. En omdat we fruit en groenten zo koel bewaren, kan de klant er thuis extra lang van genieten."

Feest!

Binnen enkele weken pronkt de versmarkt met een speciaal eindejaarsassortiment. Denis: "Dat is telkens een leuke periode. Er komen heel wat bijzondere producten in het assortiment: exotisch fruit, zalmartaar, verfijnde kazen, enz. Voor elk wat wils! Soms zoeken klanten me op,

omdat ze een artikel in de folder ontdekt hebben en wat meer info willen. Ik sta altijd klaar om hen te helpen en een woordje uitleg te geven."

Seizoendegustaties

Denis organiseert regelmatig degustaties met een nieuwe fruitoogst, typische seizoenkazen, enz.

Er is altijd iets nieuws te beleven in de versmarkt

"Dé ideale manier om klanten nieuwigheden te laten ontdekken. Ik hou ervan om tafels te decoreren met mooie stapels clementines, druiven, nectarines... Ik combineer alle kleuren op de markt in functie van het seizoen.

Er is eigenlijk altijd iets nieuws te beleven in de versmarkt. Die afwisseling maakt m'n werk enorm boeiend."

Koele kikker

In de versmarkt, waar Denis regelmatig vertoeft, is het gevoelig frisser dan in de rest van de winkel. Of hij het er nooit koud heeft? Denis: "Integendeel! Eigenlijk vind ik het een erg gezonde omgeving. De temperatuur en vochtigheidsgraad blijven constant; ze worden via de computer gecontroleerd. Het is een kwestie van gewoonte. En ik draag een speciale jas die me beschermt tegen de koude. Ik ben nu al 12 jaar versverantwoordelijke, dus het klopt dat men in de kou goed bewaart!" ■

Een duwtje in de rug voor de Voedselbanken

De verse producten die 3 dagen voor de uiterste verkoopdatum uit de rayon gehaald worden, zijn uiteraard nog perfect eetbaar. Kunnen de producten in gekoelde karren terug naar het distributiecentrum, dan geven we ze aan de Voedselbanken. Deze organisatie verdeelt de producten snel onder minderbedeelden.

Producten die niet meer gerecupereerd kunnen worden, worden vergist.

Geschenken voor een kleine Fee...

Bij de komst van een baby moet er aan veel gedacht worden: wandelwagen, reisbedje, autostoel, zuigflessen,... Véronique, mama van 4-jarige zoon Brent en pasgeboren dochter Fee, legde haar lijst gewoon bij Colruyt.



Véronique ging eerst een kijkje nemen in de DreamBaby-winkel in Halle voordat ze haar geboortelijst samenstelde.

Waarom koos je voor een geboortelijst bij Colruyt?

"Ik had van een zwangere vriendin gehoord dat DreamBaby een uitgebreid babyassortiment heeft en dat je de lijst gewoon in de dichtstbijzijnde Colruyt-winkel kan leggen. Ik heb ervoor gekozen om de lijst voor Fee in de Colruyt-winkel in Ninove te leggen. Dat was echt handig, want als ik mijn boodschappen deed,

kon ik gewoon aan de ColliShopstand checken of er nog nieuwe cadeautjes klaarlagen. Ik kwam dan ook vaak thuis met enkele nieuwe geschenken voor Fee."

Hoe heb je de lijst samengesteld?

"Ik ben eerst een kijkje gaan nemen in de DreamBaby-winkel in Halle. Je leert de artikelen pas echt kennen als je ze ziet en als je er uitleg

over krijgt. Ik heb al een zoon van vier, maar intussen waren er nieuwe buggy's en wastafels die ik eens wilde "uitproberen". Thuis kon ik dan op mijn gemak de geboortelijst samenstellen op de website van DreamBaby."

Hoe kreeg je dan de cadeautjes voor Fee?

"De meeste familieleden en vrienden kochten het cadeautje online en lie-

Agenda

colruyt laagste prijzen

28/11 Alseberg, heropening op nieuw adres: Brusselsesteenweg 19, 1652 Alseberg



21/11 Zingem nieuwe winkel

ten het klaarleggen in Ninove. Al konden ze het ook bestellen in hun eigen Colruyt-winkel en het daar afhalen. Een nicht van mijn man bestelde een lakensetje in de winkel in Brakel en liet het daar ook toekomen. Zo kon ze de lakentjes aan ons geven toen ze op kraambezoek kwam."

Wat zijn voor jou de troeven van zo'n online geboortelijst?

"Dat ik die ook online kon raadplegen en zelfs aanpassen. Zo voegde ik nog een ligkussentje toe toen ik al bevallen was. En ik vond het ook heel leuk dat ik er gelukwensen kon lezen van de mensen die online hun cadeaus kochten."

Is de lijst al afgesloten?

"Bijna. Er staat alleen nog een wikkeldekentje op, maar ik denk dat ik dat zelf zal aankopen, al is dat niet eens verplicht. Ik kijk wel uit naar de waardebon die ik zal krijgen als ik de lijst zal afsluiten. Want die is 10 % waard van alle aangekochte cadeaus, dus daar kan ik nog wat leuk speelgoed mee kopen!" ■

DreamBaby-geboortelijsten, zo werkt het:



- Bij DreamBaby kan u kiezen uit een breed aanbod babyartikelen, voor de scherpste prijzen.
- U kan de geboortelijst online leggen en beheren.
- U kiest zelf de thuiswinkel waar u de lijst legt: in alle Colruyt-, DreamBaby- of DreamLand-winkels. Zo kan u kiezen uit **meer dan 200 winkels** in België.
- Familie en vrienden kunnen in alle Colruyt-, DreamBaby- en DreamLand-winkels én op de online-geboortelijst terecht om een geschenkje van uw lijst te kiezen.
- U bent niet verplicht de niet-gekozen artikelen aan te kopen.
- Bij het afsluiten van de geboortelijst ontvangt u **waardebons ter waarde van 10 %** van het totale bedrag van de aangekochte artikelen.

Colruyt getekend door Samuel, 11 jaar

