nieuws

"Flandria Specialty Street heeft nog groeipotentieel"

nieuws

Sinds twee jaar bieden de Flandria-veilingen 36 ongewone nicheproducten aan onder één vlag: de Flandria Specialty Street. "Er zit zeker groei in het segment. De speciale tomaatjes vormen bij Veiling Hoogstraten al 18 procent van de totale tomatenomzet", zegt commercieel manager Jan Engelen.

2 JUNI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:48

Lees meer over:
tuinbouw
glastuinbouw
diversificatie

Sinds twee jaar bieden de Flandria-veilingen 36 ongewone nicheproducten aan onder één vlag: de Flandria Specialty Street. "Er zit zeker groei in het segment. De speciale tomaatjes vormen bij Veiling Hoogstraten al 18 procent van de totale tomatenomzet", zegt commercieel manager Jan Engelen.

Sommige telers leggen zich al meerdere jaren toe op specialiteiten. Hans Van Gool startte kleinschalig met Bellino, een pittig en pruimvormig kerstomaatje. In 2007 schakelde hij volledig om naar specialiteiten. Nu teelt hij ook de zoete Kumato en het attractieve Eleganto-tomaatje. "Wij waren op zoek naar een alternatief voor klassieke trostomaten", luidt het.

"We merken een hoge graad van betrokkenheid bij onze specialty telers. Deze nicheproducten staan voor rendement door de stabiele, hoge middenprijs en de gestage groei. Ook de veilingen plukken hier de vruchten van. De handel is enorm geïnteresseerd in de specialiteiten en daardoor trekken we nieuwe klanten aan voor ons volledig productaanbod", zegt Jan Engelen.

"Veiling Hoogstraten geeft ons logistieke ondersteuning, bemiddelt voor ons en verkoopt", vertelt Van Gool. "Wij leveren aan op de dag dat de koper het wenst. Aangezien alles op afspraak gebeurt, verkopen we alleen volgens een

vastgelegde prijs. Dat is ook eerlijker naar kopers toe die op korte of halflange termijn hun bestelling plaatsen. Zo zijn alle partijen zeker van de prijs".
"Teelttechnisch zijn er weinig of geen verschillen tussen de klassieke tomatenteelt en de teelt van specialiteiten", gaat Van Gool verder. "Het belangrijkste verschil is de grotere arbeidsintensiviteit, die toch ongeveer 45 procent meer plukwerk vereist dan het geval is bij klassieke tomaten". De eisen inzake kwaliteit, milieubewuste teelt en traceerbaarheid zijn hetzelfde als bij de andere Flandria-producten.
Intussen liggen de specialiteiten duidelijk zichtbaar in de winkelrekken van de Belgische supermarkten. Ook de export groeit, vooral naar het Verenigd Koninkrijk, de Scandinavische landen, Frankrijk en Rusland. "Voor ons is Engeland een interessante afzetmarkt", zegt Van Gool. "Export is belangrijk, maar vergt wel een grotere alertheid om mee te kunnen gaan in de trend naar specifieke certificering die de exporteurs vragen".
"De Flandria Specialty Street wordt stilaan een begrip in binnen- en buitenland", bevestigt Engelen. "De vraag naar deze nicheproducten zit echt in de lift. Ook de culinaire wereld toont trouwens stijgende belangstelling".
Meer informatie: Flandria Specialty Street

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 |