nieuws

"Kansen voor Vlaamse sierteeltproducten in Turkije"

nieuws

VLAM heeft de opdracht gekregen om de komende jaren nieuwe afzetmarkten actief te prospecteren. In dat kader reisde een delegatie van drie sierteeltexperts onlangs af naar Turkije. De conclusie luidt dat exporteren naar dat land een hele uitdaging is, maar toch zijn er "enorme kansen" voor de Vlaamse sierteeltproducten

5 DECEMBER 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:52

Lees meer over:
sierteelt
handel

VLAM heeft de opdracht gekregen om de komende jaren nieuwe afzetmarkten actief te prospecteren. In dat kader reisde een delegatie van drie sierteeltexperts onlangs af naar Turkije. De conclusie luidt dat exporteren naar dat land een hele uitdaging is, maar toch zijn er "enorme kansen" voor de Vlaamse sierteeltproducten.
De agrarische sector palmt in Turkije een areaal in van 27 miljoen hectare en is goed voor elf procent van het bruto binnenlands product. De belangrijkste tak is de tuinbouw, met naast groente- en fruitteelt ook sierteelt. Er zijn grote exportgerichte productiebedrijven voor snijbloemen, maar de Turkse sierteeltsector bestaat vooral uit kleine familiebedrijven die lokale afzetkanalen bevoorraden.
De Vlaamse delegatie bezocht een aantal bedrijven en ontdekte dat er reeds samenwerkingsverbanden bestaan met ons land. Zo koopt het Turkse sierteeltbedrijf Gaye zijn azalea's, hydrangea's en turf aan bij een Belgische leverancier. De sierteelt in Turkije is de voorbije jaren overigens sterk geëvolueerd. De teelt gebeurt voornamelijk buiten en in plastic tunnelkassen, maar op een areaal van zeventig hectare zijn ook al glazen kassen neergepoot.
Turkije kent feestdagen zoals Valentijn, Moederdag en Nieuwjaar, maar het is niet zo gebruikelijk om dan bloemen en planten als geschenk te geven. Maar mits gerichte

promotie kan dit veranderen, maakt men zich sterk bij VLAM. De helft van de bevolking is jong en woont in een stedelijke omgeving. Het land kan dus uitgroeien tot een sterke groeimarkt, luidt de analyse van de promotiedienst.
Anderzijds moeten Vlaamse exporteurs weten dat de prijs het belangrijkste element is bij het handel drijven in Turkije. De kwaliteit van de sierteeltproducten komt pas op de tweede plaats. Verder blijft de taal een hinderpaal omdat weinig Turkse bedrijfsleiders het Engels machtig zijn. Exporteurs krijgen het advies om korte betalingstermijnen te bedingen of een gespreide betaling voor te stellen. Een kredietverzekering is onontbeerlijk, klinkt het tot slot.

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 |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada