nieuws

"In wereldhandel zijn meer deuren gesloten dan open"

nieuws

De wereldmarkt is een raar beestje: van de ene op de andere dag kan je als sector een afzetmarkt winnen of verliezen. Vraag het maar aan de Belgische tuinbouwcoöperaties verenigd door VBT, die in augustus 2014 de Russische grenzen zonder aankondiging zagen sluiten. Op een event waar VBT samen met kenniscentrum KDT en veilingenkoepel LAVA gastheer was, bogen de verschillende betrokken partijen zich over de grote vragen én antwoorden in het wereldhandelsdebat.

5 JUNI 2017 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:34

Lees meer over:
wereld
handel



De wereldmarkt is een raar beestje: van de ene op de andere dag kan je als sector een afzetmarkt winnen of verliezen. Vraag het maar aan de Belgische tuinbouwcoöperaties verenigd door VBT, die in augustus 2014 de Russische grenzen zonder aankondiging zagen sluiten. Op een event waar VBT samen met kenniscentrum KDT en veilingenkoepel LAVA gastheer was, bogen de verschillende betrokken partijen zich over de grote vragen én antwoorden in het wereldhandelsdebat.

“Eigenlijk wilden we het vorig jaar op onze vergadering al over de wereldhandel hebben”, zo gaf VBT-voorzitter Rita Demaré toe. “We hoopten dat het Rusland-embargo tegen dan wel zou opgelost geraken, maar helaas. Eigenlijk is het tegendeel gebeurd: de wereld is met Trump en de Brexit nog een stuk complexer geworden. En dat is voor een exportgerichte sector zoals de Vlaamse groente- en fruitsector er één is, uiteraard slecht nieuws. Daarom werkt het VBT hard aan het zoeken naar uitwegen. Momenteel zijn we bijvoorbeeld met een twintigtal verschillende zogenaamde land-productdossiers bezig, vooral in hardfruit.”

Die grote inspanningen zijn nodig, want de Europese export van groenten en fruit is na het Russisch embargo gevoelige gedaald, vooral dan qua volume. Qua waarde bleef de schade iets beperkter. “De Russische schokgolf resulteerde daarnaast onder meer in een diversificatie van de afzetbestemmingen en een stijging van de intra-Europese handel”, aldus Philippe Binard, general delegate van Freshfel. “Binnen Europa is Spanje de grootste exporteur, na Nederland, Italië en met België op een vierde plaats. Duitsland is de grootste invoerder. Voor ons land is wat het fruit betreft Frankrijk de belangrijkste afzetmarkt met een constante stijging van het exportvolume gedurende de voorbije vijf jaar. Qua groenten zijn Frankrijk, Duitsland en Nederland samen goed voor meer dan 80 procent van het exportvolume. Naar derde landen is de export gedaald.”

“Hoe de situatie gaat evolueren is moeilijk te voorspellen”, probeert Binard in een glazen bol te kijken. “Maar we weten wel ongeveer waar het van zal gaan afhangen. Wat met de wisselkoers van de euro en hoe gedragen de financiële markten zich? Neemt het protectionisme verder toe? Wordt het neo-protectionisme van de Verenigde Staten een kans voor Europa? Welke

inspanningen worden geleverd om exportmogelijkheden te verruimen? Wat zijn uiteindelijk de gevolgen van de Brexit? En ook belangrijk: hoe evolueert de binnenlandse consumptie? Na tien jaar merken we eindelijk terug een stijging van de groente- en fruitconsumptie. Nog steeds onder de aanbevelingen van de Wereldgezondheidsorganisatie (WHO), maar dat moet je als sector eigenlijk als een kans zien."

"Om onze lokale positie nog meer in de verf te zetten moeten we sterker communiceren over onze maatschappelijke meerwaarde", zo vult Demaré aan. "Wat we bijvoorbeeld te weinig benadrukken is dat alle exportproducten qua groenten en fruit bijdragen aan een positieve handelsbalans én aan onze welvaart. Daarnaast blijven we als VBT hard werken aan een hele reeks exportdossiers, vooral voor hardfruit. Onze recente ervaringen in Brazilië, waar we er op heel korte tijd in geslaagd zijn om markttoegang te verkrijgen, heeft ons gesterkt in ons geloof dat er wel degelijk mogelijkheden zijn. Zo ontvangen we later dit jaar bijvoorbeeld nog een delegatie uit Vietnam."

"In al deze dossiers zullen we ons slim en wendbaar moeten tonen", zo verwijst Philippe Appeltans, algemeen VBT-secretaris, naar de raad van professor Jonathan Holslag. "Nog niet zo heel lang geleden waren we met 5 à 10 producten aanwezig op 5 à 10 markten. Dat evolueert stilletjes aan richting 40 producten op 40 markten. Als exporterende sector moeten we ons flexibeler opstellen, want de kentering is hoe dan ook ingezet. Het hele apparaat zal zich daaraan moeten aanpassen."

Met dat apparaat verwijst Appeltans onder meer naar het FAVV, dat in het exportverhaal een cruciale faciliterende rol speelt. "Het klopt dat we steeds sterker inzetten op exportdienstverlening", aldus Leslie Lambregts, directeur Internationale Zaken van het FAVV. Ook ik kom graag nog eens terug op het Braziliaanse succes, omdat we er moeten uit leren. In het Braziliaanse dossier was de samenwerking tussen alle partners voorbeeldig. Zowel de sector, het FAVV als ook de lokale diplomatieke post en de Braziliaanse overheid hebben schitterend werk geleverd. Samenwerking is met andere woorden de boodschap en ik denk dat we onze diplomatie daarbij meer moeten uitspelen als één van onze sterkste troeven."

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