nieuws

Perenexport naar India proces van lange adem

nieuws

Volgens een onderzoek van de verzekeraar Atradius bij 1.200 Europese bedrijven voert slechts 8,7 procent van de Vlaamse ondernemingen uit naar India en 16,2 procent naar China. Eén van de bedrijven die de groeimarkten actief opzoekt, is Veiling Haspengouw. Daar bestudeert men momenteel hoe het best peren kunnen uitgevoerd worden naar India. Directeur Renaat Kuipers ziet enkele hindernissen, waarvan de regelgeving rond voedselveiligheid wellicht de grootste is.

19 APRIL 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:03

Volgens een onderzoek van de verzekeraar Atradius bij 1.200 Europese bedrijven voert slechts 8,7 procent van de Vlaamse ondernemingen uit naar India en 16,2 procent naar China. Eén van de bedrijven die de groeimarkten actief opzoekt, is Veiling Haspengouw. Daar bestudeert men momenteel hoe het best peren kunnen uitgevoerd worden naar India. Directeur Renaat Kuipers ziet enkele hindernissen, waarvan de regelgeving rond voedselveiligheid wellicht de grootste is.

"Omdat wij een levend product exporteren, moeten we voldoen aan een reeks fytosanitaire beperkingen die India oplegt. Die normen voor voedselveiligheid worden zowel hier als ginder over langere tijd gecontroleerd", zegt hij. "We denken dat alleen al dit proces twee tot drie jaar in beslag zal nemen". Volgens Kuipers heeft zijn bedrijf geen andere keuze. "Peren hebben in de Europese Unie maar een jaarlijks verbruik van één kilo per kop. Aangezien onze productie groeit - die bomen staan daar nu eenmaal - moeten we nieuwe markten opzoeken. De beperkingen nemen we er graag bij".

Voor de studiefase werkt Veiling Haspengouw samen met het Voedselagentschap. "Dat verloopt erg vlot. Van de diensten van Flanders Investment and Trade (FIT) hebben we nog geen gebruikgemaakt. Maar ik weet dat ze bestaan. Vroeger hebben we een beroep gedaan op hun landbouwvertegenwoordigers, maar die hebben ze nu blijkbaar teruggehaald uit de buitenlandse handelsmissies".

Kuipers acht de slaagkans van de Haspengouwse peer in India niet gering. "Een peer wordt ginder gezien als een exotisch stuk fruit. Dat kan helpen". Bovendien moet het met die solvabele klanten wel meevallen. "Wij werken uitsluitend via grote distributeurs zoals Carrefour of het Britse Tesco. Het risico op onbetaalde facturen is daar kleiner". Veiling Haspengouw heeft bovendien al tien jaar ervaring op de Russische markt. "Die is vandaag veel stabieler en doorzichtiger", weet Kuipers. Vooral de politieke situatie baart hem zorgen. "Rusland heeft de gewoonte een importstop af te kondigen als de relatie met bepaalde landen verslechtert. Wij hadden daar gelukkig nog geen problemen mee, maar Nederland en vooral Polen wel". Het komt er dus op aan goed de krant te lezen en kort op de bal te spelen. "Het is vooral belangrijk dat we goede afspraken maken met onze klanten, zodat we een been hebben om op te staan bij betalingsproblemen".(KS)

Bron: De Tijd

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