

Polen ziet brood in Aziatische vleesmarkt

nieuws

Polen doet hard zijn best om de Aziatische vleesmarkt te penetreren. Zo exporteerde het land in het eerste kwartaal van dit jaar voor 3,42 miljoen euro varkensvlees naar Noord-Korea. Dat is een verdubbeling in vergelijking met dezelfde periode van 2004. Nu probeert het land ook toegang te krijgen tot de Japanse en Chinese markt. Van echte concurrentie voor andere West-Europese landen is voorlopig nog geen sprake.

🕒 3 AUGUSTUS 2005 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 13:55

Polen doet hard zijn best om de Aziatische vleesmarkt te penetreren. Zo exporteerde het land in het eerste kwartaal van 2005 voor 3,42 miljoen euro varkensvlees naar Noord-Korea. Dat is een verdubbeling in vergelijking met dezelfde periode van 2004.

«Dit jaar is de export met tientallen procenten toegenomen. Ons vlees valt bij de Koreanen in de smaak. Zij houden minder van het magere vlees dat uit landen als Nederland en Duitsland komt», aldus een woordvoerder van het vleesexporterende bedrijf Sokolow. Noord-Korea opende vier jaar geleden zijn markt voor het Poolse rode vlees.

Polen probeert nu ook toegang te krijgen tot de Chinese en Japanse markt. Binnenkort vertrekt een delegatie van de veterinaire inspectie en Poolse vleesbedrijven naar die landen. «Het openen van de Chinese markt duurt waarschijnlijk twee of drie jaar. Aan Japan kunnen we waarschijnlijk al binnen een paar maanden leveren», aldus het van de hoofd veterinaire dienst.

De beperkte markttoegang geldt overigens niet voor pluimveevlees. Poolse exporteurs profiteren van de vogelpest in de Aziatische regio. «Hier concurreren wij op prijs, maar bovenal op kwaliteit. Wij verkopen kalkoen en ganzenvlees aan China», aldus een woordvoerder van het bedrijf Indykpol.

Volgens het Nederlandse Productschap Vlees en Vee moeten de Poolse inspanningen op de Aziatische vleesmarkt voorlopig nog gerelativeerd worden. Globaal bekeken gaat het voorlopig nog om marginale afzetcijfers. De professionalisering van de Poolse vleesbedrijven zal nog enkele jaren tijd vergen. Maar als dat proces achter de rug is, kunnen ze wel degelijk te duchten concurrenten worden, luidt het.

Bron: Agrarisch Dagblad

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](#)

Webdesign by [Who Owns The Zebra](#)