

VLAM richt pijlen op wereldmarkt met Conference

nieuws

Naast het consolideren en uitbreiden van de positie op kernmarkten Duitsland en Frankrijk wil het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) vooral ook nieuwe afzetmarkten veroveren om de exportverliezen in Rusland te compenseren. Op korte termijn wordt ingezet op Noord-Italië, Servië, Kroatië en India. Ook in Canada wordt de markt verkend en de mogelijkheden bekeken om Belgische Conference-papieren de Atlantische Oceaan over te sturen.

23 JANUARI 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:29

Lees meer over:

wereld

handel

marketing



Naast het consolideren en uitbreiden van de positie op kernmarkten Duitsland en Frankrijk wil het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) vooral ook nieuwe afzetmarkten veroveren om de exportverliezen in Rusland te compenseren. Op korte termijn wordt ingezet op Noord-Italië, Servië, Kroatië en India. Ook in Canada wordt de markt verkend en de mogelijkheden bekeken om Belgische Conference-papieren de Atlantische Oceaan over te sturen.

Via gerichte reclamecampagnes wil VLAM met de Belgische groenten en fruit het wijde sop kiezen en nieuwe markten aanboren. De algemene markt doelstelling is het verbeteren van de concurrentie- en marktpositie van de Vlaamse groente- en fruitsector. "Voor groenten wordt het Flandria-keurmerk daarbij uitgespeeld, voor fruit moet het imago en de bekendheid als kwaliteitsproduct het verschil maken", licht landbouwminister Joke Schauvliege toe op vraag van Jelle Engelbosch (N-VA), Vlaams volksvertegenwoordiger.

De kernmarkten blijven Duitsland en Frankrijk, maar er wordt ook specifieke aandacht besteedt aan Spanje. Buiten de EU zijn de aandachtsmarkten Japan, de Verenigde Staten, Canada, China/Hong Kong, de Verenigde Arabische Emiraten en Rusland. In al deze landen zal VLAM dit jaar aanwezig zijn op beurzen en gericht adverteren via de vakpers. De Conference-peer speelt daarbij een belangrijke rol. Onder meer in Duitsland is het één van de Belgische uithangborden. In Canada moet het dat dit jaar worden.

"Die introducties komen als geroepen", reageert Engelbosch. "Als de Russische boycot ons één ding leert, is het wel dat we elke dag opnieuw op zoek moeten naar nieuwe stabiele afzetmarkten. Onze telers moeten eerlijke prijzen krijgen voor hun producten. Vandaag is men genoodzaakt om zelfs onder de kostprijs te verkopen aan Litouwen en Wit-Rusland, waar blijkbaar smokkelende tussenpersonen richting Rusland met de winsten gaan lopen."

Beeld: VLAM

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