

Vleesexport leed in volume amper onder Russisch embargo

nieuws

Het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) is het afgelopen jaar verder dan ooit getrokken voor buitenlandse marktprospectie. Met beursdeelnames, intensieve contactdagen en events over heel de wereld worden bedrijven warm gemaakt voor de Vlaamse land- en tuinbouwproducten. Ook voor vlees werpt dat zijn vruchten af. De initiatieven van VLAM droegen bij tot een vrijwel stabiel exportcijfer voor varkensvlees, ondanks het embargo van Rusland. Voor rundvlees zijn de cijfers helemaal positief. De export vanuit ons land steeg met 7,7 procent. 2014 werd voor VLAM ook het jaar waarin de Vlaming meer dan ooit bewustgemaakt werd van het belang van producten van bij ons.

8 MEI 2015 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:30

Lees meer over:
rundveehouderij
handel



Het Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing (VLAM) is het afgelopen jaar verder dan ooit getrokken voor buitenlandse marktprospectie. Met beursdeelnames, intensieve contactdagen en events over heel de wereld worden bedrijven warm gemaakt voor de Vlaamse land- en tuinbouwproducten. Ook voor vlees werpt dat zijn vruchten af. De initiatieven van VLAM droegen bij tot een vrijwel stabiel exportcijfer voor varkensvlees, ondanks het embargo van Rusland. Voor rundvlees zijn de cijfers helemaal positief. De export vanuit ons land steeg met 7,7 procent. 2014 werd voor VLAM ook het jaar waarin de Vlaming meer dan ooit bewustgemaakt werd van het belang van producten van bij ons.

Door de handelsboycot van Rusland was 2014 voor VLAM een bewogen jaar. Om het verlies aan afzetmarkt te beperken en nieuwe kansen te creëren voor bedrijven uit de agrovoedingsketen werden alle zeilen bijgezet. Specifiek voor de buitenlandse promotie van vlees verliep dat via het Belgian Meat Office (BMO). “De activiteiten van BMO waren net zoals in de voorgaande jaren vooral gericht op marktprospectie. Als structureel varkens- en rundvleesexporterend land is het belangrijk om onze actieradius in het buitenland niet alleen te behouden, maar ook uit te breiden”, lezen we in het jaarverslag van VLAM.

De formule van B2B-meetings werd succesvol herhaald in Polen, Finland en Estland. Beide meetings kenden een flink aantal deelnemers, zowel aan Belgische als aan de bezoekende kant. Het succes van deze formule schuilt volgens VLAM in de doorgedreven individuele contacten tussen de Belgische exporteurs en hun prospecten. De export van Belgisch varkensvlees naar Polen is in 2014 opnieuw gestegen

met 17,9 procent, mede dankzij deze contactdagen. Naast de B2B-meetings heeft Belgian Meat Office opnieuw ingezet op beursdeelnames verspreid over verschillende continenten: Prodexpo in Moskou, SIAL China in Shanghai, CIMIE in Beijing en SIAL in Parijs. Ook werd er deelgenomen aan congressen en studiedagen, waarna die kennis met vleesexporteurs gedeeld werd.

Al die activiteiten droegen bij tot een vrijwel stabiel exportcijfer voor varkensvlees in 2014, ondanks het Ruslandembargo. De totale varkensvleesexport is maar met twee procent gezakt tegenover 2013 en bedroeg 804.000 ton. Voor rundvlees zijn de cijfers helemaal positief want ons land voerde bijna 160.000 ton uit, een stijging met 7,7 procent.

Meer info: Jaarverslag VLAM 2014

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/viltnieuwskn.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra