nieuws

Duitsers leren Vlaams witloof waarderen

nieuws

De witlooftelers hebben een aantal moeilijke jaren achter de rug. Met een drie jaar durende marketingcampagne in Duitsland hebben de groenteveilingen getracht om de markt meer zuurstof te geven. “We wilden een mentaliteitsverandering teweegbrengen bij de Duitse consument, en hebben duidelijk vooruitgang geboekt”, zegt projectverantwoordelijke Bert Bas.

11 APRIL 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:48

Lees meer over:
tuinbouw
marketing

De Vlaamse witlooftelers hebben een aantal moeilijke jaren achter de rug. Met een drie jaar durende marketingcampagne in Duitsland hebben de groenteveilingen getracht om de markt wat meer zuurstof te geven. "We wilden een mentaliteitsverandering teweegbrengen bij de Duitse consument, en we hebben duidelijk vooruitgang geboekt", zegt projectverantwoordelijke Bert Bas.

De generieke marketingcampagne voor witloof in Duitsland startte in de zomer van 2006 en is nu afgelopen. De actie werd voor de helft gefinancierd door de Belgische witloofboeren en veilingen, terwijl Europa de andere helft bijpaste. De campagne bestond vooral uit kookdemonstraties en proeverijen, en richtte zich zowel naar de consumenten als naar de handel.

“De Duitse consument laten proeven is een heel geschikte manier om zijn vooroordeel dat witloof te bitter en dus niet lekker is, de wereld uit te helpen”, zegt Bas. Uit de rapportering over de proeverijen in de winkelketens zou alvast blijken dat de Duitse consument aangenaam verrast was. “Ze ontdekken dat witloof een lekkere groente is en leren de veelzijdige toepassingsmogelijkheden kennen”.

Tijdens de kookdemonstraties werd immers verwezen naar de campagnewebsite www.chicoree-rezepte.de. 24.000 bezoekers verspreid over heel Duitsland gingen in de loop van de campagne een kijkje nemen op de site. “Voor ons is dit een bewijst dat de

acties in de winkels hebben gewerkt. Er werd trouwens in de winkelketens trouwens 200 à 300 procent meer witloof verkocht naar aanleiding van de proeverijen", zegt Bas. In samenwerking met het VLAM-kantoor in Keulen zal de komende jaren verder aan de weg getimmerd worden. Het is de bedoeling dat ook de gelegde contacten met de Duitse inkopers en marketeers warm gehouden worden.

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