nieuws

"Overheden laten kansen liggen met streekproducten"

nieuws

De overheden op alle niveau's maken te weinig gebruik van de troeven van streekproducten. Dat is de mening van de stuurgroep streekproducten van VLAM. "Nu zijn er wel wat overheden die resoluut de kaart van de streekproducten trekken en er hun voordeel uithalen. Maar globaal bekeken laten heel veel overheden kansen liggen. En dan gaat het zeker niet alleen over de kleinere gemeenten", zegt VLAM-deskundige Jo Van Caenegem.

23 OKTOBER 2007 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:39

De overheden op alle niveau's maken te weinig gebruik van de troeven van streekproducten. Dat is de mening van de stuurgroep streekproducten van VLAM. "Sinds enkele jaren zie je bij overheden steeds vaker erfgoed opduiken in de marketing- en communicatiestrategie. Maar bij erfgoed moet niet alleen aan materiële zaken worden gedacht, maar ook aan immateriële zoals voeding", aldus de stuurgroep. "Streekproducten scheppen heel wat mogelijkheden voor de marketingstrategie van een overheid", zegt VLAM-medewerkster **Jo Van Caenegem**. "Ze zijn toeristisch interessant, niet duur en leggen een link naar lokale ondernemers. Ze zijn een slimme, duurzame manier om de eigen gemeente of streek op het voorplan te krijgen en ze liggen bovendien goed bij de publieke opinie. Traditionele streekproducten hebben ook de potentie meer ziel en diepgang te geven aan de identiteit van een overheid".
Door ze op te nemen in de communicatiestrategie laat een overheid zien dat ze trots is op haar streek, op de arbeid en het vakmanschap van haar inwoners. Volgens Van Caenegem scheppen ze een zeker wij-gevoel in de streek. "Nu zijn er wel wat overheden die resoluut de kaart van de streekproducten trekken en er hun voordeel uithalen. Maar globaal bekeken laten heel veel overheden kansen liggen. En dan gaat het zeker niet alleen over de kleinere gemeenten", zegt Van Caenegem.
De redenen hiervoor zijn divers. "Velen zijn weinig vertrouwd met de streekproducten, hebben geen contacten met de producenten en hebben evenmin geen inzicht in de kwaliteit van de producten. Wanneer er goede relaties bestaan met huidige

leveranciers, verandert men doorgaans ook niet graag of lijkt het moeilijk de macht der gewoonte te breken. Men moet met andere woorden tijd en energie steken in een koerswijziging en daartoe is men niet steeds geneigd, aldus Van Caenegem.(GL)

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