duiding

Etnomarketing

duiding

Van mono- naar multicultuur

19 APRIL 2011 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:53



4 cases

Verschillende land- en tuinbouwers produceren al voor de allochtone markt, maar de meesten maken liever niet te veel reclame voor de nichemarkt waarin ze actief zijn. Op hun vraag zijn twee van deze voorbeelden anoniem.

1. Melk voor de joodse gemeenschap

‘In de regio rond Antwerpen werken we met een aantal melkveehouders samen met de joodse gemeenschap. Dat is niet nieuw: sommige collega’s doen dat al sinds de Tweede Wereldoorlog. Joods voedsel moet koosjer zijn en voor melk komt het erop neer dat er tijdens het melken iemand op de boerderij aanwezig moet zijn. Daarna wordt de melktank in diens aanwezigheid verzegeld. Vroeger kwam er ook om de twee à drie jaar een rabbi op bezoek op de boerderij, al is dat niet zo strikt geregeld, denk ik. In theorie brengt koosjere melk iets meer op dan wat we aan de melkerij leveren, maar echt groot zijn de marges niet.’

2. Hoeveverkoop van halal zuivel en vlees

‘Op vraag van een klant zijn wij een vijftal jaar geleden gestart met de verkoop van halal melk en andere zuivelproducten. Intussen verkopen we ook halal vlees en is zowat 90 procent van onze klanten van allochtone afkomst. Wij wonen niet zo ver van Antwerpen en de mond-aan-mondreclame in de Marokkaanse gemeenschap gaat snel. Voor zuivel houdt halal niet zo veel om het lijf. Voor het vlees werken we samen met het Slachthuis Mechelen, dat hierop voorzien is. Voor ons biedt deze markt extra afzetmogelijkheden, maar hogere prijzen krijgen we niet. Marokkanen kunnen goed onderhandelen en zitten er niet mee in om voor een goedkoper product 15 kilometer verder te rijden.’

3. Schapen en slachtplaats voor het Offerfeest

Melkveehouder Jan Van Der Perre uit Merchtem richt zich al een aantal jaar op het islamitische Offerfeest. ‘We verkopen schapen en richten onze oude koeienstal in als tijdelijke slachtplaats. Daar komt heel wat bij kijken: je moet voldoende water hebben, afvaltonnen, een aparte in- en uitgang, enzovoort. Zeker de eerste keren was het ook

niet evident om alle nodige vergunningen te krijgen. Er zijn eisen van het Voedselagentschap, de gemeente, een controlerende veearts, Rendac, een erkende offeraar, … Ook de dag zelf moet het organisatorisch kloppen. Vergeet niet dat we op twee dagen tijd zo'n 300 gezinnen over de vloer krijgen. Je moet dus alle betalingen in de gaten houden, parkeerplaatsen voorzien, en ga zo maar door.'

4. Puntpaprika's voor mensen uit het Oostblok

Danny en Petra Salens-Franco uit de Brugse deelgemeente Sint-Andries telen prei, tomaten, paprika's, chrysanten, sla en als specialiteit puntpaprika's. 'We hadden van Kosovaarse personeelsleden gehoord dat ze die erg graag eten en dat je in België nauwelijks lekkere verse puntpaprika's vindt. Toen zijn we ons beginnen te informeren en hebben we met een aantal planten geëxperimenteerd. Vandaag komen heel wat mensen uit het Oostblok speciaal voor puntpaprika's naar onze hoevewinkel. Ze geven ons adres aan elkaar door en komen hier hun inkopen doen. Het is zeker niet zo dat de puntpaprika plots de hoofdteelt vormt op ons bedrijf. Maar doordat we het product rechtstreeks en dus supervers aan de man brengen, vormt de teelt toch een welkom extraatje.'

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 |