



FRANS-PETER DECHERING, DIRECTEUR HORTIFAIR

FRANS-PETER DECHERING, DIRECTEUR HORTI 'Standhouders zijn

De standhouder staat weer centraal op de International Horti Fair, die van 1 tot en met 4 november in de Amsterdamse RAI wordt gehouden. Dat was de afgelopen jaren wel eens anders, geeft directeur Frans-Peter Dechering grif toe. Met de op inhoud- en klantgerichte aanpak hoopt hij 25 procent meer bezoekers te trekken. 'We zetten in op 30.000 bezoekers'

Tekst en foto's:
Gerrit Wildenbeest

De International Horti Fair komt uit een moeilijke periode. Standhouders keerden de Horti Fair de rug toe, het bezoekersaantal halveerde in vijf jaar. Frans-Peter Dechering (45) die dit jaar Wim van der Loo opvolgde als directeur van de Horti Fair weet wel hoe het zover heeft kunnen komen. "Het kon niet op, het moest groot, groter grootst maar ondertussen had de beursorganisatie te weinig contact met de standhouders. Allerlei soms kleine ergernissen drongen onvoldoende tot de organisatie door".

Als standhouder op de Horti Fair ondervond Dechering dat aan den lijve. Hij stak daarover zijn mening niet onder stoelen of banken en toen er een opvolger werd gezocht voor Van der Loo, kwam hij al snel in het vizier. Geen onlogische keuze gezien zijn ruim twintigjarige internationale ervaring in de tuinbouw in diverse commerciële en dienstverlenende functies.

Tegelijk met zijn aantreden is de hele beursorganisatie veranderd. Onder voorzitterschap van Ewald van Vliet werd de vertegenwoordiging van de diverse branches in bestuur en beurscommissie versterkt. Dechering: 'We werken nu met een platte organisatie, alle toeters en bellen zijn geschrapt.

Wij zijn maar voor een ding in de weer en dat zijn de standhouders. Dat zijn onze klanten. In het verleden werd te veel gefocust op het aantal verkochte vierkante meters, wij kiezen samen met de standhouders voor de inhoud". Deze benadering moet het voor standhouders weer aantrekkelijk maken zich op de Horti Fair te manifesteren en het aantal bezoekers opkrikken van ruim 23.000 vorig jaar tot 30.000 dit jaar. De nieuwe benadering lijkt bij de standhouders in elk geval aan te slaan, ook bij bedrijven uit de bloembollensector. Onlangs maakte de beursorganisatie bekend dat er extra vloeroppervlakte bijkomt; vanuit de bloembollensector geven vorig jaar afwezige bedrijven als Van den Bos Flowerbulbs en Onings dit jaar weer acte de présence.

Samen met de FloraHolland Trade Fair en de in Vijfhuisen georganiseerde IFTF geeft de Horti Fair gestalte aan de International HortiWeek begin november. Hoe belangrijk is deze samenwerking en wat is de positie van de Horti Fair daarin?

"Het geschuif met de data was een ramp. Vorig jaar (de Horti Fair zat toen nog in de tweede oktoberweek - gw) hebben zich per saldo minder bedrijven op de drie beur-



TI FAIR

onze klanten'

zen gepresenteerd. Ik heb dat ook gezien in Moskou waar de versnippering in drie beurzen heeft geleid tot minder bezoekers. Daarom ben ik blij dat wij nu alle drie in een week zitten, met de Horti Fair als het hart van de HortiWeek. Wij zijn het verbindende element, vanaf de Horti Fair is shuttlevervoer naar de andere beurzen, en FloraHolland Trade Fair en IFTF koersen mee op onze internationale publiciteitscampagne".

Het blijven drie beurzen, die deels in dezelfde standhouders- en bezoekersvijver vissen.

"Mijn ideaal is alle drie organisaties onder een dak in een beurs. Maar ik realiseer me dat we alle drie verschillende belangen dienen. FloraHolland wil gewoon haar eigen beurs organiseren, Dick van Raamsdonk heeft z'n commerciële belang bij de IFTF en als Horti Fair heb ik de opdracht voor de hele tuinbouwindustrie te staan. Daarom stellen we ons op als verbindende partij, wij trekken de publiciteitskar, spelen de rol van internationaal gastheer.

Een kritiekpunt vanuit de sierteeltbranche op de HortiFair van de laatste jaren was dat de beurzen door de brede opzet een groene c. q. sierteeltuitstraling miste. Met de integratie van de AGF- beurzen Fresh Rotterdam is de beurs nog breder geworden. Waarom is de Horti Fair 2011 toch interessant voor bijvoorbeeld een gespecialiseerd sierteeltbedrijf?

"In het verleden lag de nadruk te veel op de vierkante meters, wij voegen hier inhoud aan toe via het faciliteren van netwerken en kennisvergaring. Zichtbaar gebeurt dat bijvoorbeeld door het Horti Fair Congres tijdens de beurs, meer dan dertig seminars en tien-

tallen netwerkbijeenkomsten. We hebben een 'flower catwalk', een 'cooking event', zodat er ook voor de bezoeker, naast de contacten met 550 standhouders, van alles te beleven is. Op deze manier transformeren we de beurzen van alleen stands naar veel meer er omheen.

De inhoud van de beurs is gebaseerd op drie fundamenten van de tuinbouw, te weten veredelings-techniek, kastechniek en teelt-techniek. Deze fundamenten zijn onderling verbonden door kennis en netwerken. We hebben ook goed nagedacht over de vraag: waar doen we het voor? Dat zijn de vier werelduitdagingen: water, voedsel, schone energie en welbevinden. We verbinden de bezoeker en de standhouder met deze werelduitdagingen."

"Ook bezoekers en standhouders vanuit de sierteelt hebben een relatie met veel van deze thema's, we merken dat onze inhoudelijke benadering aanslaat. We hebben dit jaar voor het eerst weer een aparte sierteelthal (hal tien). Alle top-veredelaars - zoals Dutch Creations en Rijk Zwaan - staan weer op de Horti Fair. Zij weten als geen ander dat je inhoudelijk nieuwe dingen moet doen om je positie in de wereld te behouden. Vanuit de bloembollenbranche hebben Van den Bos Flowerbulbs en Onings dit jaar weer gekozen voor de Horti Fair."

De International Horti Fair heeft de naam een dure beurs te zijn. Hoe verhoudt zich de vierkante meterprijs van de Horti Fair ten opzichte van andere beurzen?

"In de perceptie is de Horti Fair een dure beurs, maar als je de vierkante meterprijs vergelijkt met de IPM of de Flower Expo in Moskou

zijn we veel goedkoper. Dat dure beeld is ontstaan omdat standhouders zich op de Horti Fair gedwongen voelden groots uit te pakken. Als je dan op de IPM met een minimale stand van 20 vierkante meter staat die 20.000 euro kost, is de Horti Fair al gauw duurder. Wij rekenen 135 euro per vierkante meter, de IFTF 95, ten opzichte van hen zijn we 40 euro duurder. Maar je moet goed beseffen dat de vierkante meter prijs hoogstens 15 procent van je totale kostenplaatje uitmaakt. Op welke beurs je ook staat, de grootste kosten maak je met de standbemanning en de standinrichting. Daarom reiken we dit jaar bewust geen prijs uit voor de mooiste stand om de standhouders niet op kosten te jagen. We hebben wel een hele mooie actie in de vorm van de Marketing Cup. De standhouder die online de meeste bezoekers weet te werven krijgt in 2012 zijn vierkante meters gratis. We delen dat wel door het aantal vierkante meters, zodat iedereen kans maakt."

Welke invloed kan de onzekere financiële en economische situatie hebben op het succes van de beurzen?

"Het is nog nooit gebeurd dat zowel de Nederlandse voedingstuinbouw als de sierteelt tegelijkertijd in een gigantische dip zitten. Maar wereldwijd zit de tuinbouw absoluut niet in een dip. De Horti Fair biedt de springplank om van deze internationale groei kracht gebruik te maken. Zelf merken we wel dat sinds eind mei de markt qua werving van standhouders stroever is geworden. We groeien nog wel, maar moeten daar hard voor werken."

Van 23.000 naar 30.000 bezoekers is een forse doelstelling.

"Ja, we zetten hoog in. Maar die

25 procent meer bezoekers is goed onderbouwd. We hebben 5-10 procent meer standhouders en vierkante meters. De samenwerking in de Horti Week zal ook positief uitwerken. Parallel aan de Horti Fair vindt in de RAI de AquaTech beurs plaats, waarvan we ook bezoekers hopen te trekken. We spelen daar bijvoorbeeld op in met het thema ('Solutions for global issues') van het Horti Fair Congres over water. We merken aan alles dat we het vertrouwen van de standhouders terug hebben, het negatieve sentiment is verdwenen. Dat zal ook doorwerken in de bezoekersaantallen."

Horti Fair 2011

De Horti Fair vindt plaats van 1 tot en met 4 november.

Locatie:

Amsterdam RAI, Europaplein 22, 1078 GZ Amsterdam.

De openingstijden zijn:

- dinsdag 1 november: 10.00 – 19.00 uur
- woensdag 2 november: 10.00 – 19.00 uur
- donderdag 3 november: 10.00 – 19.00 uur
- vrijdag 4 november: 10.00 – 19.00 uur