

Bloembollenvak neigt naar IFTF

Helemaal gericht op de sierteelt, gemakkelijk en gratis parkeren, goed bereikbaar, lichte hal, goedkoper. Dat zijn volgens diverse standhouders uit het bloembollenvak belangrijke redenen om zich dit jaar te presenteren op de IFTF te Vijfhuizen in plaats van op de gelijktijdig gehouden Horti Fair. Van den Bos Flowerbulbs BV en P.F. Onings BV kiezen wel voor de Horti Fair. 'Het internationale klantenpotentieel is hier groter'



Stand De Jong Lelies op IFTF

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas, Gerrit Wildenbeest

Het speelveld van de grote Nederlandse bloemenbeurzen is dynamischer dan ooit. De overkoepelende vlag van de Horti Week mag dan de geur van – behoudens shuttlevervoer nauwelijks bestaande - samenwerking suggereren, het is voor iedereen duidelijk dat de International Horti Fair en de IFTF onder elkaars duiven schieten. Vergelijking is onontkoombaar, zeker nu dit jaar beide beurzen op hetzelfde tijdstip plaatsvonden: de Horti Fair van 1 tot en met 4 november in de Amsterdamse RAI, de IFTF van 2 tot en met 4 november in Expo Haarlemmermeer te Vijfhuizen.

GRATIS

Voor een spetterende opening, een symposium met topsprekers, tuinbouwbo'o's in het wild of seminars met op z'n minst veelbelovende titels moet je niet op de IFTF zijn. In een poging tot een openingsceremonie beklijven de woorden van de flamboyante IFTF-directeur Dick van Raamsdonk dat 'parkeren, internet, toiletten

en koffie' gratis zijn nog het meest. Ondertussen verdringen de bezoekers zich op deze eerste dag wel massaal voor de entree. Meteen na de opening zit de beurs sfeer er al goed in. Bleef vorig jaar het deelnemersveld uit de bloem-

bollensector beperkt tot een tweetal bedrijven, dit jaar is de bloembollenvetegenwoordiging meer dan verdubbeld. Kébol BV stond vorig jaar al op de eerste IFTF en is er dit jaar weer met een fraaie stand waarin innovatieve Amaryllis-droogverkoopverpakkingen centraal staan. "De Horti Fair is een techniekbeurs, hier staat de sierteelt", zo motiveren de eigenaren Jos en Anna-Marie van der Drift hun keuze voor de IFTF.

Een eindje verder treffen we in C.Steenvoorden BV een standhouder die vorig jaar nog acte de présence gaf op de Horti Fair. Ook hier noemt men de Horti Fair steeds meer een techniekbeurs. "Hier op de IFTF tref je het hele bloemenvak aan: veredelaars, handelaren, kwekers. En de service is beter dan in de RAI. Dat het hier goedkoper is, is geen belangrijke afweging, het gaat om de klanten die we hopen te ontmoeten".

KIEZEN

Frank Schipper van een andere nieuwe standhouder, De Jong Lelies Holland BV, stelt eveneens dat de laagdrempeligheid en de goede toegankelijkheid redenen waren om te kiezen voor de IFTF. Schipper noemt als extra argument de lichte hal, waarin bloemen uitstekend uitkomen. "We hebben drie jaar lang tot tevredenheid meegewerkt aan het breederspaviljoen van HF. Maar over de verschuiving van de beursdatum naar half oktober waren we niet tevreden. Toen kwam vorig jaar de IFTF, we hebben een jaar de kat uit de boom gekeken, en nu voor Vijfhuizen gekozen". Naast de eerder genoemde voordelen vindt hij heel gebruikersvriendelijk dat relaties via een link toegangskaarten kunnen uitprinten. "Dat loopt als een trein".



Kees v.d. Meij en Remy Lubbe (Molter): 'IFTF gaat het worden'



Anna-Marie en Jos van der Drift (Kébol): 'Hier staat de sierteelt'



De stand van VWS

VWS Flowerbulbs BV presenteerde zich vorig jaar op beide beurzen, waarbij voor dit jaar de keus ten voordele van de IFTF is uitgevallen. Johan Braas van de Broek op Langedijkse exporteur, die veel aandacht trok met een mobiele product App: "De groene sector zie je hier meer, en vorig jaar is de try-out hier goed bevallen. We staan er nu al met z'n vieren vanuit het bloembollenvak, zo trek je volk naar deze plek".

Een verrassende standhouder is vasteplantenspecialist Molter BV, die jonge planten en verpakte producten in alle variaties showt. Plantarium en IPM Essen zijn voor Molter de belangrijkste grote beurzen. De IFTF is voor hen nieuw, maar ze zijn behoorlijk positief. "De IFTF gaat het helemaal worden voor de groene sector", zegt Remy Lubbe. Nog beter zou zijn de drie beurzen die nu gescheiden onder de vlag van de Horti Week opereren samen te brengen in een locatie. Dan maak je het voor de buitenlandse bezoekers pas echt gemakkelijk. Dat HPP-directeur Van Raamsdonk ook Plantarium naar de Hortiweek wil hebben zien ze niet zitten. Vaste planten- en boomkwekers kunnen begin november geen product laten zien. Lubbe hoopt op de IFTF vooral Oost-Europese

contacten op te doen. "Onze focus ligt op Oost-Europa".

Bot Flowerbulbs (Andijk) is onder het motto 'The art of flowers' voor het eerst sinds jaren weer present op een Nederlandse beurs met hun hele productenrange, waaronder uiteraard irissen. "Dit is een uitgelezen beurs om bloemen- en plantenrelaties uit de hele wereld te ontmoeten", zegt René Beerepoot. "De IFTF is laagdrempelig, het is een succes, ik denk dat de beurs volgend jaar nog weer groter wordt. De Horti Fair gaat de kant op van een hardwarebeurs voor de tuinbouw".

INTERNATIONALE KLANTEN

Met imposante stands zijn de twee grote Westlandse handelshuizen Van de Bos Flowerbulbs BV en P.F. Onings BV na een periode van afwezigheid weer present op de Horti Fair. Het nieuwe bestuur heeft goed werk verricht stellen André Rutte en Piet v/d Sande van Onings BV. "We staan hier voornamelijk voor onze buitenlandse klanten". Dat de drie beurzen nu in een week plaatsvinden is een goede zaak, de bezoekers kunnen nu drie dingen tegelijk bezoeken. "De klanten in het buitenland kijken ook naar

hun budget". Ze zijn blij dat de Horti Fair weer naar begin november is gegaan. "Half oktober komen de buitenlandse relaties niet. Die zijn dan allemaal bezig met de bloemen voor Allerheiligen". Ze verwachten meer relaties uit Oost-Europa dan uit Azië. Die laatste categorie is vaak al geweest op de succesvolle Dutch Lilydays.

Van den Bos Flowerbulbs afficheert zich op de Horti Fair als wereldmarktleider in bloembollen, die zich met een nieuw imago en dito huisstijl 'fris in de markt' wil presenteren. Peter Poland en Daan Vermeer denken dat de Horti Fair het best aansluit bij hun doel om nieuwe internationale klanten te bereiken. "Doordat men nu drie beurzen tegelijk kan bezoeken zullen buitenlanders eerder geneigd zijn te komen". Ze scannen alle contacten, zodat ze na afloop een idee hebben van de aard van het bezoek. Maar het blijft lastig om de winst van een beurspresentatie concreet te vertalen. Of ze nagedacht hebben over en benaderd zijn door de IFTF? Daarover wordt wijselijk gezweven. Duidelijk is wel dat de tijd van klakkeloos op een beurs staan voorbij is. Er is wat te kiezen.



Inzending van P.F. Onings op Horti Fair



Van den Bos Flowerbulbs: Horti Fair sluit beste aan bij doelgroep