



De locatie voor de tweede editie van het *Boom in Business*-kerstdiner was symbolisch te noemen: restaurant De Heksendans in Berg en Dal, nog geen vijftig meter van Duitsland, met afstand de grootste afnemer van Nederlandse boomkwekerijproducten. Op deze locatie kwamen veertien vertegenwoordigers van de boomkwekerijsector, ondernemers en bestuurders, bij elkaar. Vertegenwoordigers van de Evenementenhal waren wel uitgenodigd, maar haakten vanwege het beladen onderwerp af. Ook vertegenwoordigers van Anthos, PPH en Plantarium lieten op het laatste moment verstek gaan door files en slechte weersomstandigheden.



Door de beurzen de bomen niet meer zien

Everris *Boom in Business*-kerstdiner rond het thema 'Verdient Nederland zijn eigen IPM?'

Met het tweede Everris *Boom in Business*-kerstdiner is er sprake van een prille traditie. Vorig jaar was het thema 'Vaders en hun bedrijfsopvolgers'. Dit jaar was het thema politiker van aard en meer geënt op de actualiteit. *Boom in Business* confronteerde de sector met de vraag: Verdient Nederland zijn eigen IPM?

Auteurs: Hein van Iersel en Ruud Jacobs

In een periode dat de wereld in een hoog tempo internationaler wordt, lijkt in Nederland het tegenovergestelde te gebeuren. Waren er eerst twee beurzen voor de boomteeltsector, nu al zijn er minimaal vijf. Het gevaar bestaat dat de buitenlandse klant daarmee door de beurzen de boom niet meer ziet en afhaakt. Het is de vraag of dit te ondervangen is met één nationale beurs waar de complete boomteeltsector zich kan presenteren. Dit realiseren zal geen eenvoudige klus zijn omdat dan meteen de vraag om de hoek komt kijken wat dit betekent voor de bestaande beurzen en wat voor een beurs dit moet zijn: en beurs voor handelaren (wat Plantarium ooit geweest is) of voor producenten? Daarnaast is een beurs die interessant is voor institutioneel groen, niet per se interessant voor boomkwekerijproducten die uiteindelijk worden afgezet via tuincentra, bouwmarkten en postorderbedrijven. Een van de belangrijke argumenten om tot een gemeenschappelijke beurs te komen, zou erin kunnen liggen dat in een tijd dat het Productschap Tuinbouw en PPH worden opgeheven en gemeenschappelijkheid dus in een rap tempo wordt afgebroken, het extra belangrijk is om als sector één gezicht naar buiten te presenteren.

Aftrap

De aftrap van de discussie werd gegeven door Harm Horlings, directeur van M. van den Oever Boomkwekerijen in Haaren. Hij is een fervent voorstander van één overkoepelende beurs en staat met M. van den Oever al enige jaren niet meer op de bekende beurzen als GrootGroenPlus. 'Wij zijn als Nederland een echt boomkwekerijland. Ergens tussen de 50 en 55 procent van de wereldhandel in boomkwekerijproducten komt via Nederlandse bedrijven tot stand. En van de 100 procent die in Nederland wordt geproduceerd, wordt 65 tot 70 procent geëxporteerd. We hadden PPH. We verliezen ook het Productschap, waarin we over de zes miljoen euro collectief geld konden beschikken. Euro's die we uit konden geven aan promotieactiviteiten en technisch onderzoek. We breken dus in een sneltreinvaart alle goede zaken af die we ooit hebben opgebouwd. Aan de andere kant zie ik dat we massaal naar IPM toe trekken. Daar staan op dit moment al zo'n vijftig Nederlandse bedrijven. Daarnaast staan er ook Nederlandse bedrijven op Poolse, Russische, Franse en Italiaanse beurzen. We doen dus veel, maar op de een of andere manier komen we in Nederland niet tot één beurs die laat zien wat de Nederlandse

De deelnemers aan het *Boom in Business*-kerstdiner 2012:

David Bömer	Voorzitter GrootGroenPlus en boomkweker
Gabriele Friedrich	TASPO-Redaktion
Guido Linders	BVB Substrates
Hans Jochems	Treepport Zundert en boomkweker
Hans van Hage	Biologische rozenkwekerij De Bierkreek
Harm Horlings	M. van den Oever Boomkwekerijen
Henk Huibers	Bestuur Tree Centre Opheusden
Hens Hinloopen	Mankar Benelux
Jack Goossens	Bestuur Flora Holland en boomkweker
Klaus Peters	Stauden Peters Kranenburg (D.)
Nico Rijnbeek	Rijnbeek and Son
Peter Maessen	Docent HAS Den Bosch
Petra Nouws	Treepport Zundert en boomkweker
Toon Ebben	Boomkwekerij Ebben

Thema: 'Nederland verdient zijn eigen IPM'

Stelling 1

Bestuurders van de regionale vakbeurzen moeten over hun schaduw heen durven stappen en in het belang van de sector de discussie aan durven gaan over één bovenregionale beurs waar de totale sector zich in kan herkennen en die de potentie heeft om de (buitenlandse) klant nog meer naar zich toe te trekken. Dat hoeft geen jaarlijks terugkerende beurs zijn, maar deze kan ook iedere vier of vijf jaar plaatsvinden. Door op die nationale beurs te werken met regionale paviljoens zullen de bestaande, regionale beurzen daar zelfs sterker van worden.

Stelling 2

Een boomkwekerijbeurs dient te worden aangestuurd door de sector zelf en niet door een commerciële organisatie. Alleen dan zullen de belangen van de standhouders en bezoekende klanten het best gediend zijn.

Stelling 3

Het feit dat de echt grote partijen niet of slechts amper te vinden zijn op de Nederlandse boomkwekerijbeurzen, maar wel op IPM of in Neurenberg, is er het beste bewijs van dat Nederland dringend verlegen zit om een eigen 'IPM'.

Stelling 4

De boomkwekerijsector in Nederland is georganiseerd in een aantal regionale productiecentra met hun eigen specialismen. Het is niet meer dan logisch dat beurzen op dezelfde manier zijn georganiseerd omdat iedere beurs zijn eigen, unieke klantendoelgroep heeft.

Stelling 5

'Nederland verdient zijn eigen IPM' is het best te vertalen door prominent aanwezig te zijn op IPM.

boomkwekerij te bieden heeft. En dat doen we omdat we lokale activiteiten hebben in Boskoop, Zundert, Opheusden en nu ook in Venray. Verder hebben we ook nog allerlei open dagen.' Volgens Horlings kan het allemaal een stuk effectiever. Horlings benadrukt dat zo'n gezamenlijke beurs zeker niet elk jaar hoeft te worden georganiseerd. 'Het mag om de twee jaar, drie jaar of misschien wel om de vijf jaar. Maar laten we alsjeblieft de gelegenheid pakken om een keer als Nederland te laten zien wat we met elkaar kun-

nen. Volgens Horlings is dit verhaal niet nieuw en werd dit 25 jaar geleden ook al verteld. Over de locatie van één gezamenlijke beurs voor de boomkwekerijsector heeft Horlings een uitgesproken mening: 'Je moet dit doen op een plek met voldoende hallen, zodat je geen dure tenten hoeft te bouwen, waar je mensen kunt ontvangen, waar je hotelfaciliteiten hebt en waar je redelijk dicht bij een vliegveld zit en dus internationaal bereikbaar bent.'



David Bömer, voorzitter GrootGroenPlus en boomkweker.



Hans Jochems, Treeport Zundert en boomkweker.

David Bömer, de nieuwe voorzitter van GrootGroenPlus, deelt de mening van Horlings niet direct. Volgens hem staan er tegenover de zaken die wegvallen, ook nieuwe ontwikkelingen zoals Treeports, Greenports, samenwerkingsverbanden en onderlinge contacten tussen kwekers, die intensiever worden. 'Daarmee zie ik wel dat de zaak aan het veranderen is. En volgens mij ten goede. Wat is dan de beweegreden om hier enthousiast over te worden?' Ook Hans Jochems, boomkweker en bestuurder van Treeport Zundert is het niet eens met de stelling van Horlings. Jochems beaamt dat een overkoepelende beurs de beste optie zou zijn, maar waagt te betwijfelen of dit realiseerbaar is.

Jochems: 'Je zou ook kunnen stellen dat het nog te goed gaat. Alle beurzen draaien nog en kunnen bekostigd worden. Als er verlies gedraaid gaat worden, verandert dat wel.' Linders van BVB herkent dit: 'Het is niet te verwachten dat de bestaande beursorganisaties gaan bewegen.'

Merk Nederland is net zo'n sterk merk als IPM

Horti Fair

Volgens vasteplantenkweker Nico Rijnbeek is het grote probleem dat iedereen toch zijn eigen, lokale beurs overeind wil houden. 'Ik heb eerder ook al geroepen dat Plantarium meer met Horti Fair zou moeten gaan samenwerken, want de mensen hebben maar een bepaalde tijd om beurzen te bezoeken. Plantarium wordt wel belangrijker, maar waarom dan toch niet groter en gecentraliseerd met Zundert en Opheusden in een grote beurs? Waarom zie je dat in Essen alles wel samen staat? Alles staat op de IPM en deze beurs trekt daardoor tussen de 50.000 en 60.000 bezoekers. En in Nederland op Plantarium, als ze een goede beurs draaien, hebben ze 14.000 vakbezoekers en 2000 particulieren. En dan wordt er weer geroepen: "Hoera, we stijgen weer wat." Dan zijn er vijftig mensen meer gekomen.' Eerder dit jaar lieten de organisaties van de groene vakbeurzen GrootGroenPlus in Zundert en Expo TCO in Dodewaard weten tevreden te zijn over de bezoekersaantallen van de laatste edities. Zo trok de nieuwe vakbeurs Expo TCO over twee dagen 2.730 bezoekers en op GrootGroenPlus kwamen 7.252 bezoekers af. Dit laatste betekende dat het aantal bezoekers was gestegen met 231. Rijnbeek: 'Zevenduizend bezoekers is nog steeds geen aantal. In Venray zijn drieduizend bezoekers geweest. Waar praten we dan over?'



Gabriele Friedrich, TASPO-Redaktion.



Harm Horlings, M. van den Oever Boomkwekerijen.

'Het is niet te verwachten dat de bestaande beursorganisaties gaan bewegen'

Als ik kijk naar het bezoek aan buitenlandse beurzen, dan zie ik hoe langer hoe meer ook Amerikanen naar Essen komen. Dat stijgt ieder jaar weer. Dat geldt ook voor Plantarium, maar waarom kunnen we het dan niet nog groter en interessanter maken door Opheusden en Zundert erbij te zetten? Je moet ook eens kijken hoeveel mensen er bijvoorbeeld dubbel staan in Boskoop en in Zundert.' Petra Nouws van Treeport Zundert zet vraagtekens bij de zienswijze van Rijnbeek: 'Hoeveel Amerikanen zouden naar Nederland komen om alleen Nederlandse bedrijven te bezoeken? Nee, die Amerikanen gaan naar IPM omdat ze daar bedrijven uit heel Europa en van ver daarbuiten vinden. Je kunt je dus ook afvragen: IPM is zo internationaal, kun je dan met alleen een Nederlandse beurs datzelfde bereiken? Dan moet je de beurs ook weer openstellen voor buitenlandse bedrijven en is dat wat je wil? Want dan ben je weer een directe concurrent van IPM.' Henk Huibers, bestuurslid van TCO Opheusden, wil hierbij graag aansluiten. 'Nederland is een toeleverancier van onder andere Duitsland en de andere landen om ons heen. Ik ben het wel eens met de stelling dat de sector versnipperd raakt door kleinere beurzen. Maar als je alles in één grote beurs zou samenvoegen, komt die kleine kweker uit Opheusden of Boskoop daar dan nog wel staan? Dat betwijfel ik.'

Kleine kwekers

Hans Jochems denkt dat zeker de kleine kwekers zullen afhaken vanwege hogere prijzen, de grotere afstand en omdat ze de gemoedelijkheid van een kleinere, regionale beurs gaan missen.' Hans van Hage van biologische rozenkwekerij De Bierkreek deelt die zorg deels en oppert het idee om te bekijken of je als Nederlandse boomkwekerijsector op de IPM niet beter voor de dag kunt komen. 'Bijvoorbeeld via een Holland House.' Voor Jack Goosens van kwekerij Gova en bestuurder van Flora Holland is het duidelijk op welke beurzen hij gaat staan. 'Ik sta niet op IPM voor mijn Duitse klanten. Ik sta er voor al mijn klanten en of ze nu uit Frankrijk komen, uit Engeland of de rest van Europa, ik sta er voor de hele range van

mijn klanten en die komen daar in Essen. Voor mij zijn er eigenlijk maar twee beurzen belangrijk. Dat zijn IPM en Aalsmeer. Daar komt de internationale wereld. En al de rest valt af als ik moet bezuinigen of moet kiezen.' Volgens Petra Nouwen ligt het echt niet aan de bestuurders van de beurzen dat die beurzen over-eind blijven. 'Het zijn de ondernemers die daar willen staan. Die zorgen ervoor dat er een beurs is. De bestuurders zorgen er alleen maar voor dat die beurs georganiseerd wordt.' En zolang de lokale beurzen in de ogen van de standhouders voldoende boomkwekerijvakgericht publiek weten te trekken, zal er niet snel iets veranderen. 'Het is de klant die beslist.' David Bömer is het daarmee hartgrondig eens: 'Het is de markt die



Henk Huibers, Bestuur Tree Centre Opheusden.



Klaus Peters, Stauden Peters Kranenburg (D.)



Hans van Hage, Biologische rozenkwekerij De Bierkreek

beslist welke beurzen levensvatbaar en succesvol zijn.'

Wie is de baas?

Toon Ebben gooit de knuppel in het hoenderhok. 'Het lijkt wel alsof de beursorganisatoren de baas zijn.' Beursbestuurder Bömer is het hier niet mee eens, maar bij veel andere aanwezigen is dat een schot in de roos. Zonder man en paard te noemen is het gevoel toch dat het belang van de beurzen groter is dan dat van de kwekers of de bezoekers. Dat geldt volgens de aanwezigen al helemaal voor de commerciële beursorganisatoren, zoals Van der Most. Van der Most heeft de intentie uitgesproken om volgend jaar de boomkwekerijbeurs los te koppelen van de tuinbouw

en in september een aparte boomkwekerijbeurs te houden. Van der Most zoekt daarmee de directe confrontatie met TCO en GrootGroenPlus.

'Van der Most trakteert ons op een hapje en een sapje, maar vergeet ons te trakteren op klanten'

Wat kun je winnen, wat kun je verliezen?

Harm Horlings, zo fel aan het woord in het begin van de discussie, lijkt langzaam zijn interesse in de discussie te verliezen. De discussie wordt in

zijn ogen veel te negatief gevoerd, te veel vanuit het bestaande, waarbij steeds voorop staat: wat kun je verliezen? en niet: wat kun je winnen? Probleem is natuurlijk dat de stap naar één landelijke beurs een heel grote is. Het is niet te verwachten dat het initiatief daarvoor van de bestaande partijen komt. Hoogstens zouden deze partijen afspraken kunnen maken om zo veel mogelijk beurzen in dezelfde week te houden, zoals in 2012 gedaan is tussen TCO en GrootGroenPlus. Henk Huibers en David Bömer, bestuurders van respectievelijk TCO en GrootGroenPlus, bevestigen dat dit ook voor 2013 de bedoeling is. Toon Ebben wil ook een duit in het zakje doen. Voor Ebben is IPM helemaal niet de ideale beurs waar anderen hem voor houden. Hij ziet veel meer in een beurs à la Galabau in Neurenberg of de Dag van de Openbare Ruimte in Houten. Alles wat er in Nederland aan boomkwekerijbeurzen wordt gehouden, voldoet daar in zijn ogen niet aan. Naast aantallen bezoekers gaat het dan ook om de kwaliteit van de bezoekers. Iedereen herkent het beeld van de folders, pennen en stickers verzamelende beursbezoeker. Sommige beurzen lijken daar zelfs speciaal op aan te koersen. Toon Ebben over Venray: 'Van der Most trakteert ons op een hapje en een sapje, maar vergeet ons te trakteren op klanten.' Hens Hinloopen van Mankar, dat onder andere bespuitingsapparatuur ontwikkelt en levert, doet jaarlijks wel tien beurzen en is het daar niet mee eens. Venray was voor hem wel een goede beurs. Ook Horti Fair wordt redelijk breed als een mindere beurs gezien. Volgens Linders van BVB is deze beurs zelfs ten dode opgeschreven omdat de primaire klant daar niet meer komt. Diezelfde



Nico Rijnbeek, Rijnbeek and Son.

klant komt vervolgens wel naar IPM. Voor Linders is dit een teken om met al zijn commerciële mensen aanwezig te zijn in Essen, zelfs zonder daar een eigen stand te hebben. Overigens is Linders positief over de kans voor een eigen Nederlandse beurs: 'Het merk Nederlands is net zo sterk als het merk IPM.' Ook de bestaande boomkwekerijbeurzen krijgen een veeg uit de pan. Toon Ebben waagt zich te betwijfelen of dit allemaal zo effectief is. 'Waar gaat het om? Gezellig bij elkaar zijn

met eensgezinde bedrijven of echt netwerken?'

Onderuit

Iedereen lijkt het eens met de stelling van Bömer dat de markt uiteindelijk beslist. De vraag is natuurlijk hoe je daarmee om moet gaan. Op dit moment ligt bijvoorbeeld Horti Fair zwaar onder vuur. Zowel Guido Linders als Nico Rijnbeek zien deze beurs jaar op jaar terugboeren. Voor Linders, directeur bij BVB Substrates, is dat een

probleem. Hij wil graag op beurzen gaan staan waar hij zijn grote klanten kan ontmoeten, en dat lijkt steeds lastiger te worden. Linders, die naast substraat voor kwekers ook potgrond aan retailers en bouwmarkten levert, signaleert daarnaast een andere trend. Veel klanten in het retailkanaal bezoeken steeds minder beurzen. Daarnaast zie je in het retailkanaal een enorme concentratie. Steeds minder inkopers beslissen over steeds meer winkels.

Nico Rijnbeek is stellig hierover: 'Veel van deze retailers zijn geen ondernemers meer te noemen. Doordat de inkopers van franchiseorganisaties bepalen wat er in de winkels (tuincentra) komt, hebben de ondernemers minder invloed op het sortiment.' Wat voor het consumentenproduct geldt, geldt op een andere manier ook voor het institutionele product. Toon Ebben: 'Ik ben alleen interessant voor mijn klant als hij bij mij een compleet sortiment kan aftekenen, dus van Acer tot Zelkova.' Een beurs voor institutioneel groen is daarnaast een totaal andere beurs dan een retailbeurs. Dit is er ook de reden van dat IPM Essen voor Ebben een mindere beurs is en hij eerder inzet op Neurenberg. Toon Ebben: 'Bij ons gaat het om de verbeelding. Wij hebben de architecten en projectontwikkelaars nodig. Die wil ik op een beurs tegenkomen.'

Anders

Door internet, social media, is het aantal manieren waarop je contact kunt hebben met de klant sterk veranderd. Je zou je dus kunnen afvragen of een beurs nog wel van deze tijd is en wat het doel van een beurs is. Vroeger ging het echt om nieuwe producten, nieuwigheden en nieuwe klanten. Inmiddels lijkt dat voor veel aanwezigen veranderd te zijn in netwerken en relaties onderhouden. Voor de enige Duitse kweker en ondernemer van het gezelschap, Klaus Peters, is dat er een bewijs voor dat je terughoudend moet zijn met beurzen. Het is volgens hem beter om te investeren in bestaande klanten. Daarnaast geldt volgens Peters dat de echte beurs de beurs op het bedrijf is. Linders heeft recent fors ingezet op de beurs in Venray en heeft parallel aan deze beurs samen met Agrocultuur en Flora Holland een eigen symposium gehouden. Dergelijke initiatieven hebben volgens Linders wel toekomst.

Hoe nu verder?

Voor het forum was niet geheel toevallig ook Hans Maessen van HAS Den Bosch uitgenodigd. Als er een voedingsbodeme is voor een gemeenschappelijke en nationale boomkwekerijbeurs,



Jack Goossens, Bestuur Flora Holland en boomkweker.



Petra Nouws, Treeport Zundert en boomkweker.



Hens Hinloopen, Mankar Benelux.



Guido Linders, BVB Substrates.

dan is het wellicht een idee om een student hier onderzoek naar te laten verrichten. Petra Nouws van Treeport Zundert vindt dat een goed idee: 'Maar zorg dan wel voor een student die niet zelf uit de sector komt en die onbevangen tegen de problematiek aan kan kijken.' Peter Maessen belooft dat hij in het eerstkomende managementoverleg een voorstel voor een onderzoek zal parachuteren. Het forum, tussentijds onderbroken door een uitgebreid hutspotkerstdiner, werd dit jaar gesponsord door Everris. Tijdens en zeker ook nog na het eten van de pure Hollandse kost is er door de aanwezige deelnemers uitgebreid

gesproken en zeker ook geluisterd naar elkaars ideeën. Zonder dat er uiteindelijk één gezamenlijke conclusie kan worden getrokken, was de mening van de meeste deelnemers dat het goed is dat er over dit onderwerp nader en uitgebreider is gediscussieerd.

Conclusie

De vraag 'Verdient Nederland zijn eigen IPM?' werd tijdens het Everris *Boom in Business*-kerstdiner door de meeste aanwezigen met 'ja' beantwoord. Duidelijk minder eensgezindheid bestond over de haalbaarheid, de frequentie, de

weg daarnaartoe en het type beurs waarnaar we zouden moeten streven. Het feit dat Nederland nu zo'n fijnmazig netwerk heeft van beurzen die een belangrijk deel van hun succes halen uit de regio waar ze worden gehouden, heeft daar mede schuld aan. De conclusie van deze discussie is dat er op dit moment weinig initiatieven zijn om de bv Boomkwekerij Nederland internationaal uit te dragen. Dat is jammer, want dat betekent dat de kosten per individueel bedrijf voor marketing en promotie zullen toenemen.



Peter Maessen, Docent HAS Den Bosch



Toon Ebben, Boomkwekerij Ebben.