

Nieuwe beurs, nieuwe kansen, nieuwe



Sonja van den Berk: "Bij Brabant Plant staan we niet te springen om een nieuwe vakbeurs, maar het heeft zo zijn voordelen om er als eerste bij te zijn."

De eerste editie van Tuinbouw Relatiedagen Venray valt in een tijd waarin het onrustig is op de beurzenmarkt. Dat maakt de start niet eenvoudig. Groot voordeel is het achterland van deze vakbeurs, dat verder reikt dan de landsgrenzen. Standhouders stappen in, omdat ze ervaring hebben met Gorinchem of Hardenberg. Of soms spontaan, omdat ze kansen zien.

TEKST: PIETERNEL BOUWMAN-VAN VELDEN

Naarmate Tuinbouw Relatiedagen Venray dichterbij komen, neemt de lijst van standhouders gestaag toe. De motieven om mee te doen aan deze nieuwe vakbeurs van Evenementenhal Holding zijn heel divers. Standhouders zijn zeer tevreden over het all-in concept, waarbij bezoekers na binnenkomst in de watten worden gelegd. Bezoekers, die allemaal een uitnodiging hebben ontvangen van de centrale organisatie en vervolgens mogen rekenen op een warm welkom, een drankje en een hapje en openingstijden die gemakkelijk in te passen zijn in het programma van drukke ondernemers.

Aftasten

"Wij nemen graag deel aan deze vakbeurs, die toch een iets andere doelgroep aanspreekt dan de tweejaarlijkse beurs in Venlo", vertelt Sonja van den Berk van Brabant Plant uit Haarsteeg. "De nadruk van deze beurs ligt meer op de vollegrondstuinbouw." Brabant Plant is een plantenkwekerij die zowel gespecialiseerd is in de opkweek van warme groenteplanten als planten voor de vollegrond.

"Het is niet zo dat we staan te springen om een nieuwe vakbeurs, maar het heeft zo zijn voordelen om er als eerste bij te zijn. We

wachten af of deze beurs het evenement in Venlo evenaart en beoordelen dan opnieuw voor welke beurs we kiezen. Het is dus niet vanzelfsprekend geweest dat we mee doen", gaat ze door. Ook in Venlo is Brabant Plant standhouder van het eerste uur.

Van den Berk heeft ook ervaring met de vakbeurs in Gorinchem, die inmiddels is uitgegroeid tot de nationale tuinbouwvakbeurs. Die vindt ze zeer geslaagd, maar vooral sterk omdat iedere standhouder er gelijk is. Die sfeer moet er – wat haar betreft – in blijven. Geen grote stands, die afbreuk doen aan het begrip relatiebeurs. Gezellig en gemoedelijk moet het er aan toe gaan. Dan komen ook haar klanten graag voor een praatje en ontstaan gesprekken om de vaste klantenkring uit te breiden. Het zou mooi zijn als de beurs in Venray hetzelfde kan betekenen in een regio waar de plantenkwekerij ook vollegrondplanten afzet.

Midden tussen klanten

Robert-Jan Kolster van snijheester veredeling- en vermeerderingsbedrijf Kolster in Boskoop staat op vele beurzen, waaronder Horti Fair, Plantarium, Gorinchem, Venlo en IPM (Essen). Ook in Venray zal hij van de partij zijn. "Het concept van Gorinchem spreekt me erg aan", vertelt hij. "De vakbeurs in Venray ligt eigenlijk midden in het gebied waar veel snijheester-telers actief zijn. Er is dus heel veel klandizie voor mij."

Hoewel het in veel takken van tuinbouw minder goed gaat doet Kolster het verhoudingsgewijs goed. Het bedrijf is groot in het vermeerderen van snijhortensia's, een teelt die tamelijk veel belangstelling kent. Daarnaast bevat het brede assortiment sierheesters, die hun sierwaarde danken aan hun blad, bessen of vruchten.

"Bessen en sierappels zijn populair, omdat het echte seizoensproducten zijn. Veel telers die niet meegaan in schaalvergroting in vollegrond of glas kijken uit naar nieuwe producten", legt Kolster uit. "We hebben dus de tijd een beetje mee gehad."

Binnen het assortiment is pioenroos een belangrijk product. In Limburg is daar belangstelling voor, want daar is een vervroeging mogelijk van veertien dagen ten opzichte van het westen van het land. De vermeerderaar heeft in Gorinchem veel bestaande relaties te woord gestaan, maar er ook nieuwe klanten aan over gehouden. Zo hoopt hij dat de vakbeurs in Venray ook zal verlopen.

Duitse klanten

Sinds kort heeft Eric Gerritsma Tuinbouwmechanisatie een Duitse vertaling aan de website toegevoegd. Dat zegt iets over de plannen van dit bedrijf, gespecialiseerd in spuittechnieken en toebehoren voor de glastuinbouw.

Gerritsma verwacht dus dat hij in Venray ook Duitse ondernemers kan ontmoeten. "Ik heb een goed gevoel over de organisatie", vertelt hij. Hij is al vanaf het begin standhouder toen de eerste Relatiedagen in Rijswijk werden gehouden en ook in Hardenberg en Gorinchem is hij van de partij. "Ik ben wel kritisch. Ik doe niet aan elke beurs mee. Er moeten in mijn beleving echt niet meer beurzen bij komen, want het aanbod raakt veel te veel versnipperd.



Robert-Jan Kolster: "De vakbeurs in Venray ligt eigenlijk midden in het gebied waar veel snijheester-telers actief zijn. Er is dus heel veel klandizie voor mij."



Eric Gerritsma: "Ik gebruik mijn tijd vooral om nieuwe ontwikkelingen binnen mijn bedrijf uit te leggen. Daar is dit soort gelegenheden goed voor."

Druk zal het niet worden, verwacht ik."

Venray is voor een deel gericht op de vollegrondstuinbouw. Die sector is voor Gerritsma niet interessant, maar hopelijk komen er glasgroente- en bloementelers op de vakbeurs af. Wellicht is zijn apparatuur ook voor een enkele boomkweker met tunnels interessant.

"Ervaring met eerdere beurzen leert dat ik veel relaties zal treffen. Ik gebruik mijn tijd dus vooral om nieuwe ontwikkelingen binnen mijn bedrijf uit te leggen. Daar is dit soort gelegenheden goed voor", besluit hij.

Vier op een rij

Vier bedrijven uit verzamelgebouw Oelderse Halte in Oirlo nemen gezamenlijk deel aan deze vakbeurs. Vitelia, Agrocultuur, Arvalis en Summa hebben aan weerszijden van een pad ieder hun standruimte. Mooier kan het eigenlijk niet.

Arie Janssen van Vitelia, dat voornamelijk in veevoeders handelt, is aanwezig, omdat de beurs zeker ook professionals in de vollegrondstuinbouw, boomteelt en akker/weidebouw trekt. Eerdere ervaring als standhouder tijdens de vakbeurs in Gorinchem geven hem het vertrouwen ook in te

stappen in deze regionale vakbeurs, zegt hij. Rob Hendrix van Summa kan op de vakbeurs zijn doelgroep goed bereiken. Summa is gespecialiseerd in verzekeringen. "We verwachten veel agrarisch ondernemers, maar ook toeleveranciers die we kunnen benaderen", legt hij uit. En dat is noodzakelijk. Summa doet veel zaken in de landen tuinbouw, maar ziet kansen om uit te breiden op deze markt. Juist een regionale beurs is belangrijk, want deze tussenpersoon opereert vooral in Noord- en Midden-Limburg en Brabant.

Tuinbouw Relatiedagen Venray is voor velen een nieuwe uitdaging, mits de sfeer van deze vakbeurs vergelijkbaar is met de vakbeursen in Hardenberg en Gorinchem. Toeleveranciers zijn gecharmeerd van de locatie, die midden in het Limburgse tuinbouw- en boomteeltgebied ligt. Ook de kans op bezoek van Duitse en Belgische ondernemers is een belangrijke overweging om mee te doen.

SAMENVATTING