

Enthousiasme over Tuinbouw Relatiedagen Venray

Vakbeurs in grensgebied is aantrekkelijk voor standhouders



De gunstige ligging in de grensstreek en het regionale karakter van de beurs trekt veel deelnemers en bezoekers naar Venray.

Tuinbouw Relatiedagen Venray staat weer voor de deur. Net als vorig jaar is er weer veel belangstelling van exposanten. De gunstige ligging in de grensstreek én het regionale karakter van de vakbeurs trekt hen aan. De combinatie met de vollegrondsector maakt het extra interessant voor deelnemende bedrijven. En de sfeer is er altijd goed.

Het gaat goed met Tuinbouw Relatiedagen Venray. Beursorganisator Ramon Schlepers ziet dat er weer evenveel belangstelling is voor deelname als vorig jaar. De vierde editie van de Noord-Lim-

burgse vakbeurs wordt nu voor de tweede keer gelijktijdig gehouden met Tuinbouw Totaal Vollegrondsgroente, een evenement van het LTO Vollegrondsgroente Netwerk. Dat blijkt een goede combinatie te zijn. Vorig jaar werd de vakbeurs nog gecombineerd met de Boomkwekerij Vakbeurs, maar dit jaar zijn beide vakbeurzen zelfstandig verder gegaan.

Internationaal publiek

“De vakbeurs in Venray is voor ons bijzonder, omdat we op deze locatie ook erg gunstig zitten voor buitenlandse bezoekers”, vertelt Schlepers. Vlak over de grens ligt een groot tuinbouw-

gebied en die ondernemers zijn geïnteresseerd in Nederlandse ontwikkelingen. Internationaal ondernemen is een trend, maar de Noord-Limburgers hebben dat van oudsher al in zich. “We profileren ons nadrukkelijk in de Duitse vakbladen en sturen relatiekaarten mee. Bovendien hebben we intussen een Duitse website voor geïnteresseerden.”

Overigens betekent dit niet dat de beursorganisatie de Nederlandse bezoekers uit het oog verliest. Na een aantal moeilijke jaren zoeken bedrijven nadrukkelijk nieuwe business, of dat nu Nederlandse of buitenlandse klanten zijn.

Duitse markt

Groente- en sierteeltplantenkweker Grow Group is inmiddels een oudgediende op de vakbeurs in Venray. Deze exposant is vanaf het begin aanwezig en doet dus voor de vierde keer op rij mee. Verkoop manager Arjan Sonneveld is zelf twee van de drie dagen aanwezig. "Dat we nu weer aanwezig zijn is niet vanzelfsprekend. We kijken iedere keer weer kritisch naar de toegevoegde waarde van een stand op deze vakbeurs. Dat geldt voor iedere beurs", legt hij uit. Tot nu toe sloeg de balans door naar de goede kant.

Het bedrijf heeft in totaal vier locaties, waarvan twee in Noord-Limburg. Doordat een belangrijke doelgroep zich in deze regio bevindt is het logisch dat Grow Group deelneemt aan deze vakbeurs. Sonneveld: "We spreken onze vaste relaties in een ontspannen sfeer, maar er melden zich ook weer nieuwe klanten. Voor ons is de Duitse markt ook een interessante. In het gebied rond Krefeld en Straelen zijn veel ondernemers gevestigd die we graag willen bereiken."

De plantenkweker heeft een speciale divisie die zich richt op de groeiende markt van opkweek voor de biologische teelt. Dit gebeurt op de vestiging in Bergschenhoek in aparte afdelingen met een eigen klimaatbeheersing. Destijds stapte het bedrijf als eerste in deze niche en is daar nu de grootste in. Zo ontwikkelde het bedrijf ook haar eigen biologische grond- en meststoffen.



Arjan Sonneveld: "We kijken iedere keer weer kritisch naar de toegevoegde waarde van een op deze vakbeurs."

Direct contact eindklant

Het bedrijf EmceePack uit Lisse, dat gespecialiseerd is in de productie van



Jacco Mantel: "Interessant is dat we ook het gebied achter Venray bereiken."

verpakkingsmaterialen voor de agrarische- en bloemisterijsector, is nieuwkomer op de vakbeurs. Jacco Mantel, verantwoordelijk voor Sales Export, legt uit waarom zijn bedrijf heeft gekozen voor deelname aan Tuinbouw Relatiedagen Venray en Gorinchem. "EmceePack heeft twee fabrieken, één in Nederland en één in China. Wij produceren voornamelijk sierteelt- en voedingsmiddelenhoezen voor de verpakkingsgroothandel, maar in toenemende mate hebben wij direct contact met de eindklant. We staan in Venray en Gorinchem om onze naamsbekendheid te vergroten."

Het bedrijf heeft nog een jong verkoopteam, dat graag een gesprek aangaat met potentiële klanten. Een regionale vakbeurs is daarvoor een uitstekende plaats. Mantel: "Interessant is het dat we ook het gebied achter Venray bereiken. We hebben ook nog een speciale actie op de vakbeurs. Telers kunnen zich bij ons melden met hun hoes of verpakking. Dan maken wij ter plekke een offerte voor de productie ervan. Doorgaans neemt dat bij de groothandel veel tijd in beslag en nu weten klanten direct waar ze aan toe zijn."

Zelf verpakken

De firma De Koningh Coding & Labeling uit Duiven is zowel aanwezig op de vakbeurs in Venray als in Gorinchem. Het bedrijf levert machines voor productidentificatie, van kleine desktopprinters die labels uitdraaien tot geavanceerde inline etiketteersystemen. De tuinbouw is uiteraard niet de enige doelgroep voor dit bedrijf, maar wel een groeiende markt. Directeur eigenaar Bert-Jan Dijk is zelf aanwezig op de vakbeurs om zijn klanten te

woord te staan. "Wij staan op veel beurzen. De tuinbouw is voor ons een interessante branche, of het nu gaat om de vollegrondstuinbouw of de glastuinbouw."

Dijk wil telers graag direct bereiken. Zijn bedrijf is hoofdzakelijk gericht op de Nederlandse markt. "We zien dat telers steeds vaker producten op hun bedrijf al verpakken voor de eindklant, in bijvoorbeeld flowpack. Er is dus vraag naar goede etiketteersystemen."

Hoewel De Koningh zich nu nadrukkelijk profileert op de tuinbouwmarkt is het bedrijf niet bepaald nieuwkomer. "Wij doen het codeerspelletje nu al 47 jaar en zijn inmiddels uitgegroeid tot marktleider", vertelt Dijk.



Bert-Jan Dijk: "We zien dat telers steeds vaker hun producten op hun bedrijf al verpakken voor de eindklant."

Samenvatting

Tuinbouw Relatiedagen Venray is in vier jaar uitgegroeid tot een regionale vakbeurs met een internationaal karakter. De ligging is gunstig ten opzichte van Duitse teeltgebieden. De exposanten grijpen de mogelijkheid aan om hun relaties weer eens te ontmoeten en contacten aan te halen. De één richt zich op de Nederlandse markt, de ander vindt juist het gebied aan de andere kant van de grens interessant.