

Initiatiefnemer Bert van het Hof:

'De tuinbouw in het noorden verdient



Bert van het Hof: "In Noord-Nederland zijn best veel toeleveranciers, installatiebedrijven en kassenbouwers gevestigd met interessante zaken voor de telers in deze regio." Foto Jan Anninga

In januari vindt de tweede editie van de Tuinbouw Relatiedagen in Hardenberg plaats. Deze relatiedagen zijn hét trefpunt waar ondernemers en relaties in de tuinbouwsector elkaar ontmoeten. Bert van het Hof van Meteor Systems in Emmen is de initiatiefnemer van deze tuinbouwvakbeurs in Noord-Nederland. Hij en drie andere standhouders geven hun mening over deze beurs.

TEKST: HARRY STIJGER

Evenementenhal Hardenberg is de eerste vestiging van de Van der Most Groep, die haar deuren heeft geopend voor vakbeurzen en evenementen. Hier ligt het begin van de vakbeurzen met dé unieke full-service-formule. Daarbij is alles geregeld van het versturen van de uitnodigingen voor de standhouders tot het serveren van een hapje en een drankje in de stand. De standhouders kunnen zich volledig richten op het uitwisselen van informatie, contacten leggen, inspiratie en ideeën

opdoen en in een sfeervolle ambiance zaken doen. Zowel de standhouders als de bezoekers kunnen gratis gebruik maken van de uitgebreide catering op de beursvloer.

Typische netwerkbeurs

"In Noord-Nederland en Noord-Duitsland, in de omgeving van Papenburg, hebben we veel tuinbouwbedrijven, die ook heel innovatief zijn. Deze bedrijven zitten echter niet dicht bij elkaar zoals in het westen

van ons land. Daarnaast zijn er hier best wel veel toeleveranciers, installatiebedrijven en kassenbouwers gevestigd. Deze bedrijven hebben genoeg interessante dingen te bieden voor de telers in deze regio", zegt Bert van het Hof.

Doordat de tuinbouwbedrijven in het noorden niet in centra bij elkaar zitten, kost het veel tijd om die bedrijven te bezoeken. "Dat lukt je niet in drie dagen. Bovendien biedt deze relatiebeurs met een totaal concept van eten en drinken voldoende mogelijkheden om met de telers contact te hebben."

Nog groeien

Het idee voor een tuinbouwvakbeurs in het noorden van het land stamt uit 2005. Een kleine groep van tien regionale kassenbouwers en installateurs stonden in december van dat jaar allemaal met een stand op de A&L Vakdagen, een beurs waar akkerbouwers en loonwerkers elkaar ontmoeten. "Na die beurs hebben we tegen de beursorganisatie in Hardenberg gezegd dat we een vakbeurs alleen voor de tuinbouw wilden. Ze hebben toen tijd en ruimte voor ons ingepland aan het begin van het jaar. Januari is een gunstige periode voor de telers om een beurs te bezoeken."

Samen met de beursorganisatie heeft Van het Hof de kar van deze tuinbouwvakbeurs getrokken. Hij wil de beurs komende maand nog groter maken dan dit jaar. Zo blijft hij bedrijven enthousiasmeren om deel te nemen.

De eerste editie kende al 80 standhouders. In januari 2008 zullen dat er meer dan 100 zijn. De standhouders komen niet alleen uit Nederland maar er staan ook enkele Duitse bedrijven.

"Als je iets nieuws begint, heeft dat altijd een zekere aanlooptijd nodig om te groeien. Er zijn altijd bezoekers en standhouders die de kat uit de boom kijken. Behalve meer standhouders verwacht ik ook meer bezoekers."

Geen noviteitenbeurs

Herwin Schipper is vertegenwoordiger bij Cogas Noord BV in Emmeloord. Dit bedrijf is een totaalinstallateur voor de glastuinbouw en levert verwarmings-, elektro-, water- en regeltechnische installaties. Dit installatiebedrijf is ook actief in



Henry Janssen: "Hardenberg is vooral een relatiebeurs en de openingstijden 's middags en 's avonds zijn ideaal."

tuincentra, de agrarische sector en de industrie.

"Als installateur richten we ons met name op Noord-Nederland en Noordwest-Duitsland. De vakbeurs in Hardenberg wordt bezocht door relaties uit deze regio", zegt Schipper. "Wij geven de voorkeur aan een stand op een dergelijke regionale beurs boven een stand op internationaal georiënteerde beurzen zoals de Horti Fair, omdat we bijna niet internationaal opereren."

Schipper vervolgt: "De Tuinbouw Relatiedagen in Hardenberg zijn ideaal voor ons bedrijf omdat de juiste doelgroep er komt. Dat zijn niet alleen de glastuinders maar ook klanten uit aanverwante bedrijfstakken als de tuincentrumsector. Deze laatste groep is veelal van huis uit kweker en werken voornamelijk met uit de tuinbouw afkomstige installatietechniek. Met de komst van de tweede Tuinbouw relatiedagen in Hardenberg, zijn we dan ook zeer content."

'Hardenberg' is geen noviteitenbeurs. "Het is wel een goede gelegenheid om

In de januari-uitgave van *Onder glas* besteden we uitvoerig aandacht aan de Tuinbouw Relatiedagen Rijswijk die op 12, 13 en 14 februari 2008 worden gehouden.

contact te onderhouden met je relaties. Want in drie dagen tijd ontmoet je net zoveel klanten als in drie weken op de weg", besluit Schipper.

Pendelbus voor Duitse telers

Henry Janssen is directeur Brinkman Agro. Het toeleveringsbedrijf voor de glastuinbouw met 8 vestigingen in Nederland en 9 vestigingen in het buitenland, neemt voor het tweede jaar deel aan de Tuinbouw Relatiedagen Hardenberg.

Brinkman heeft een vestiging in Emmen (Drenthe) en ziet het belang van een full-service beurs voor die regio. "Telers uit die regio moeten altijd veel kilometers maken om een beurs te bezoeken. Regionale beurzen hebben dan juist een belangrijke functie. Het maakt deel uit van de activiteit in de regio; het houdt de regio levendig en de contacten zijn gemoedelijker", zegt Janssen.

"Hardenberg is vooral een relatiebeurs en de openingstijden 's middags en 's avonds zijn ideaal. Voor de deelnemers zorgt de full-service formule voor een lage instapdrempel en de kosten zijn voor ons te overzien."

De tuinbouwtoeleverancier vindt het ook van belang dat Duitse telers deze vakbeurs bezoeken. Ter promotie van de beurs over de grens zal Brinkman daarom, net als vorig jaar, mede-initiatiefnemer zijn om bussen vanuit Bielefeld en Papenburg te laten rijden. "Op deze wijze proberen we er gezamenlijk voor te zorgen dat de Tuinbouw Relatiedagen Hardenberg een stevige, vaste plaats krijgen op de jaarlijkse beurskalender van de glastuinbouw."

Niet kwantiteit maar kwaliteit

Harry van het Hof is vertegenwoordiger in de bovenste helft van Nederland voor de Duitse firma Bruno Nebelung. Het bedrijf verkoopt jonge planten uit zaad en stek van perkgoed, zomerbloemen, vaste planten, balkongroenten (bijvoorbeeld paprika, tomaat en aubergine in pot) en kruiden. Ze verhandelen ook bloembollen.

De vertegenwoordiger vindt de Tuinbouw Relatiedagen van belang voor Noord-Nederland. "We zijn meteen op de eerste editie in Hardenberg gaan staan, omdat het een vakbeurs voor de tuinbouw is.

Met het bedrijf staan we ook ieder jaar in Rijswijk, waar zo'n 16.000 bezoekers komen. Op de eerste beurs in Hardenberg zijn er 2.900 bezoekers gekomen. Toch heb ik op iedere beurs 28 nieuwe adressen van telers genoteerd. Het maakt dus niet uit hoeveel bezoekers er komen, maar wie er komt." Het resultaat is dat hij na een aantal bezoeken van nieuwe adressen nu bij zes telers jong plantmateriaal levert.

Contacten onderhouden



Harry van het Hof: "Een regionale beurs is veel beter en gemoedelijker. Het totaalconcept werkt perfect."

Ter vergelijking geeft Van het Hof aan dat hij op de Horti Fair, met 48.000 bezoekers dit jaar, maar 5 nieuwe adressen heeft genoteerd. Dit komt volgens hem omdat daar vooral internationale bezoekers komen, waar hij als regionale vertegenwoordiger niet op zit te wachten.

"Een regionale beurs is veel beter en gemoedelijker", zegt hij. "Het totaalconcept van de Van der Most Groep werkt perfect. Telers werken de hele dag en komen aan het einde van de middag naar de beurs toe en kunnen daar een hapje eten." Voor veel telers was Hardenberg dit jaar nieuw en daarom zijn veel telers ook nog niet geweest. Hij sluit niet uit dat er nieuwe adressen te noteren zijn, maar dat zullen er naar verwachting deze keer wel wat minder zijn. "Veel dezelfde relaties zullen de beurs weer bezoeken en dat is goed voor het onderhouden van contacten."

De Tuinbouw Relatiedagen Hardenberg worden gehouden op 15, 16 en 17 januari 2008 in de Evenementenhal Hardenberg, Energieweg 2, 7772 TV in Hardenberg. De openingstijden zijn van 14.00 uur tot 22.00 uur.