



JOS VAN LINT, PLANTARIUMDIRECTEUR

# ‘Niet bezoekersaantal,

Plantarium kondigde onlangs een samenwerkingsverband met de beurs Groen-Direkt aan. Hiermee wil de beurs de positie als toonaangevende beurs versterken. Daarnaast past de organisatie de opzet aan, om meer ruimte voor contact tussen standhouder en bezoeker mogelijk te maken. Beursdirecteur Jos van Lint zet uiteen waarom dat belangrijk is.

Tekst:  
René Bouwmeester  
Fotografie: René Faas

**P**lantarium is al jaren een belangrijke vakbeurs voor de boomkwekerij. In augustus reizen duizenden vakbezoekers af naar de hallen in Boskoop om zakenrelaties te ontmoeten en kennis te nemen van de laatste trends. De beurs vindt voor de 33e keer plaats, maar van sleet is geen sprake. Sterker nog, beursdirecteur Jos van Lint zoekt met zijn team constant naar verbeterpunten om de bezoekers beter van dienst te zijn. Ook dit jaar heeft hij een aantal nieuwe elementen aan de beurs toegevoegd.

De opvallendste verandering is de samenwerking met Groen-Direkt. Dit jaar kunnen de belangstellenden voor het eerst in één moeite doorlopen naar die andere boomkwekerijbeurs Groen-Direkt. Sinds Groen-Direkt enkele jaren geleden verhuisde naar het PCT-terrein, grenzen de expositieruimten aan elkaar. Dit voorjaar besloten beide organisaties samen te werken om zo de grootste boomkwekerijvakbeurs ter wereld te vormen.

Door de samenwerking keert Groen-Direkt terug naar de basis. Deze beurs maakte jaren geleden deel uit van het complex van Plantarium. Groen-Direkt groeide als meer verkoopgerichte beurs uit zijn jas en dat resulteerde in een verzelfstandiging. Na een aantal jaren elders te hebben bestaan, streek Groen-Direkt neer pal naast Plantarium en werd een fysieke verbinding eenvoudig mogelijk.

Jos van Lint is directeur van Proba, het bedrijf dat verantwoordelijk

is voor de organisatie van Plantarium. Hij is 26 jaar betrokken bij de beurs en legt uit wat hij met Plantarium en de samenwerking met Groen-Direkt voor ogen heeft.

**Veel boomkwekerij- en vasteplantenbeurzen hebben het moeilijk gehad de afgelopen jaren. Plantarium gaat gestaag door. Wat is het geheim?**

“Er is niet echt een ‘geheim’. Plantarium is een van de oudste beurzen op dit vakgebied. De beurs wordt gehouden in augustus op het moment dat het gewas op zijn mooist is en het is een internationale meerdaagse beurs. Dat helpt. Maar het belangrijkste is, denk ik, dat Plantarium een van de weinige beurzen is die is opgezet door kwekers en handelaren. Zij vormen het bestuur. Daardoor staan wij dicht bij de markt. Misschien is dat het geheim van Plantarium.”

**Plantarium heeft eerder dit jaar uitgebreid gesproken met standhouders en bezoekers. Wat beogen jullie met deze gesprekken?**

“We zijn na 33 jaar een vaste waarde voor de sector. Maar of dat zo blijft, weet niemand. Dat hebben we gezien bij V&D en de Horti Fair. Als je even niet oplet, ben je dood en begraven voor je het weet. Je gaat niet elk jaar denken ‘heb ik toekomst’, maar je moet wel nadenken over je positie. Is Plantarium nog interessant voor deelnemers en bezoekers? We hebben daarom standhouders en bezoekers



# maar verblijftijd moet omhoog'

gevraagd wat zij van de beurs vinden. We hebben ook de mensen gevraagd die hebben aangegeven niet meer te komen. Juist die groep geeft de scherpe randjes aan. Ze weten heel goed waar het om gaat. Als je hun mening vraagt, kun je die uitgemeten krijgen."

## Wat was de belangrijkste boodschap die u meekreeg?

"Een van de zaken die opvalt, is dat steeds werd gesproken over samenwerking. Maar daarvoor heb je minstens twee partijen nodig en die moeten allebei bereid zijn iets van zichzelf in te leveren om er samen beter van te worden."

## Wat zien we terug van de ideeën die zijn geopperd tijdens de gesprekken?

"Sommige ideeën moeten we nog verder uitwerken. We gaan intensiever samenwerken met de deelnemers en relaties. Dat kan door relatiebijeentkomsten en presentaties op de beursvloer. Met TPK Media Partners is bijvoorbeeld afgesproken om winkelpresentaties te tonen in de centrale as van Plantarium."

## De samenwerking is er nu ook met Groen-Direkt. Hoe is dat contact tot stand gekomen?

"Taaf Rosbergen van Groen-Direkt bezocht onze stand op de IPM (een Duitse beurs, red.) en we dronken samen een bak koffie. Toen kwam het ter sprake. 'Hoe ik dacht over samenwerken?' Het gesprek viel even stil. Ik moest er over nadenken, maar een week later zaten we samen op kantoor. Over het verleden is niet meer gesproken. We besloten samen te werken. In het kielzog van die samenwerking zijn een stuk of twintig bedrijven aangehaakt die van Boskoop 'Tree-valley' willen maken. Dat is een mooi neveneffect."

## Op welke manier geven jullie deze samenwerking verder vorm?

"Heel concreet. Er komt een fysieke verbinding tussen beide beurzen. We laten een 'treintje' heen en weer rijden tussen diverse haltes. Verder houden we met alle deelnemers intensiever contact. We hebben daarvoor een klantcontactavond op de woensdag. Daarnaast gaan we naar elkaar verwijzen in advertenties en uitnodigingen."

## Hoe zien jullie de samenwerking in de toekomst?

"De intentie is om deze samenwerking vol te houden. Het uitgangspunt is het behoud van identiteit. Plantarium kan zich hierdoor nog sterker profileren als relatie- en innovatiebeurs voor de internationale boomkwekerij. Groen-Direkt kan zich nog sterker focussen als handelsbeurs in boomkwekerij-artikelen."

## Het idee is onder meer om samen meer bezoekers te trekken. Wat is de doelstelling?

"Journalisten kijken altijd naar bezoekersaantallen. Dat begrijp ik, maar dat zegt niet zoveel. Er komen niet zo snel meer mensen en we verhuren niet zo snel meer standmeters. Van de 16.500 bezoekers zijn er 11.000 commercieel geïnteresseerd. Als je dat aantal naar bijvoorbeeld 12.000 wil trekken, doe je al verschrikkelijk veel. Het gaat ons om de kwaliteit. En dan moet je deze groep in de ogen kijken. Vinden zij de beurs waardevol? We vinden een toename in het absolute aantal een bonus. Wat we nastreven is een langere verblijfsduur. Nu is dat gemiddeld een halve dag. Als we dat weten te verlengen, wordt het interessant."

## Welk voordeel heeft een langere verblijfsduur?

"Als bezoekers langer blijven, kunnen we langer communiceren wat Boskoop heeft te bieden. Mensen blijven niet zomaar hangen. Als ze dat wel doen, dan is de beurs interessant. Daar komt het altijd op

neer. Bezoekers komen voor hun relaties, maar als ze de tijd nemen voor de rest, doen ze onverwachte contacten op en zullen er meer relaties ontstaan. Dat soort ervaringen maakt het voor hen de moeite waard.

En de omgeving van Boskoop profiteert mee. Als het bij ons regent, druppelt het bij een ander. Met andere woorden, het bedrijfsleven om Boskoop heeft er baat bij. Van boomkweker tot hotels en restaurants."

## Hoe maak je een beurs interessant?

"Een avondprogramma kan helpen om de vakbezoeker langer vast te houden. Dit kan ook op de dag met presentaties op de beursvloer. De beursinrichting speelt ook een belangrijke rol. Als je dat niet goed doet, heb je de helft al verloren. We halen de indeling elk jaar door elkaar. We zetten wel bepaalde bedrijven bij elkaar, dat gaat in overleg, maar je zult bij ons nooit blindelings naar bepaalde stands kunnen lopen, zoals op de IPM. Daardoor zien bezoekers meer van de andere stands."

## Onder de bezoekers bevinden zich ook veel leden van de vereniging Groei en Bloei. Wat willen jullie daarmee?

"De leden van Groei en Bloei bezoeken de beurs op zaterdag. We zijn ook dan nog steeds een vakbeurs, maar wie als consument wil kijken, is dan welkom. Als je interactie teweeg brengt met die groep, kun je lol beleven. Want vergis je niet, Groei en Bloeileden zijn een testpubliek voor de standhouders. Deze mensen zijn geïnteresseerd, kritisch en als het mooi is, willen ze het product hebben. Dus wat doen sommige standhouders? Ze gebruiken de zaterdag om de consumentenreacties te peilen, bijvoorbeeld door ze te laten kiezen uit twee kleuren van dezelfde plant."

## Hoe ziet u de toekomst van Plantarium?

"Het aantal stands zal afnemen, maar het aantal standhouders zal groeien. Dat wil niet zeggen dat ondernemers niet naar de beurs komen. Er kan een aanleiding zijn dat kwekers ervoor kiezen om samen te werken, bijvoorbeeld door met tien bedrijven een stand te delen. Als hun producten elkaar niet 'bijten', kan dat best."

## Hoe kijkt u tegen de totale sierteeltsector aan?

"Ik denk dat de betrokkenen in de sierteeltsector elkaar meer moeten opzoeken, bijvoorbeeld de bloembollenteelers en de heesterkwekers. Keukenhof wordt nu geassocieerd met bloembollen. Daar laten we kansen onbenut. We zouden eigenlijk de combinatie moeten zoeken met als doel het hele Nederlandse product in de markt zetten. Dan kunnen we samen meer verkopen."

## 33 jaar vakbeurs

Plantarium is al 32 jaar een vooraanstaande vakbeurs voor de boomkwekerij. In augustus vindt de 33e editie plaats. Deelname uit 15 verschillende landen en vakbezoek uit 48 landen onderstrepen dit internationale karakter. Op Plantarium presenteren zo'n 300 exposanten een enorm assortiment boomkwekerijproducten voor de consumentenmarkt in pot en container en als vollegrondproduct. De beurs start woensdag 26 augustus en duurt tot en met zaterdag 29 augustus. Het terrein bevindt zich aan de Italiëlaan in Hazerswoude-Dorp, bij Boskoop.