



Groensector kende geen krimp door uitblijven beurzen, waarom dan wél gaan?

'Op GTH gaat het om het materieel'

Financieel gezien heeft de markt geen krimp ondervonden van het uitblijven van de beurzen GroenTechniek Holland. Waarom zou je dan nog op een beurs gaan staan? We spreken erover met Willem Bierema van Fedecom Fairs en met standhouders Mark van den Heuvel van Mechan Groep, Dick van Breda van Wim van Breda, Arjan van den Oord van Ahlman- Mecalac en Lex Zandbergen van Kraakman Perfors.

Auteur: Charlotte van Iersel

Welke beursverwachtingen zijn er en zijn die relevant voor jullie als sector?

Dick van Breda (Wim van Breda): 'We willen laten zien wat er nieuw is. Bij ons is dit nu de ecologische manier van maaien. Op de GTH kunnen we dit ook laten zien aan de bezoekers.' Arjan van den Oord (Ahlman-Mecalac): 'Beurzen met een specialiteit, die hebben voor mij waarde. Je moet een specifieke doelgroep kunnen aanspreken.'

De mening van Van den Oord en Van Breda sluit aan bij een breed gedragen visie: je laat alleen zien wat nieuw is.

Mark van den Heuvel (Mechan Groep): 'We missen als bedrijf vaak de juiste groep mensen op een beurs. Voor ons is een vakblad als Stad + Groen relevanter; een tijdschrift kun je gewoon uit de brievenbus vissen.'

Lex van Zandbergen (Kraakman Perfors) vult aan: 'Noviteiten kun je toch vinden in Stad + Groen? Daarvoor hoef je niet met al je personeel naar een beurs. En zo'n vakblad kun je gewoon lezen in de pauze. Bedrijven zien een vakblad vaak ook als aanvulling op de beurzen. Het dwingt je om na te denken over je verhaal. Wat wil je dit jaar laten zien? En hoe kun je mensen lekker maken?'

Dit was voor Van den Heuvel ook een reden om soms een editie van de GTH over te slaan. 'Beurzen moeten passen in je strategie. Social media is in onze strategie voor ons steeds belangrijker geworden.'

Is een beurs niet gewoon een dure netwerkborrel? Hoe bereken je je waarde op de beurzen?

Van Breda: 'Hardenberg voelt soms als een nieuwjaarsbijeenkomst; op GTH gaat het meer om het materieel. Je kunt dan samen even



Mark van den Heuvel

tegen de machine aan staan. Op een beurs staan is voor ons nog steeds waardevol. Mensen willen elkaar ontmoeten waar de branche samenkomt; daar kunnen ze elkaar spreken. Er zijn toch veel mensen die graag even een praatje willen maken.'

Van den Oord ziet zichzelf als een man van de inhoud: 'Ik kom op een beurs om iets te laten zien. Daar tref ik mensen die interesse hebben in mijn product; dat is toch lastiger vanaf een plaatje. We nemen dus ook alleen de machines mee die het gesprek bevorderen.'

Van den Heuvel: 'Het is een dure netwerkborrel. Daarbij is het lastig om direct de waarde te berekenen, want wij werken met langetermijncontracten in een nichemarkt. Het kan dus zo een half jaar duren voordat we een contract opmaken. Wij berekenen de waarde voor ons bedrijf aan de hand van de juiste concentratie van bezoekers.'

Van Zandbergen vult aan: 'Wij zijn een van de grootste mechanisatiebedrijven in Nederland; we horen er gewoon te staan. Maar als je kijkt naar onze stijgende verkoopcijfers in de corono-

natijd, zonder beurs, dan is de rekensom gauw gemaakt. Op deze stelling zeg ik dus volmondig ja: het is een dure netwerkborrel. Maar toch kunnen we in korte tijd veel klanten spreken; daar kun je niet tegenop rijden.' Overigens is de beurs GroenTechniek Holland qua kostprijs standruimte en per getrokken bezoeker de goedkoopste beurs in Nederland voor de groensector om aan deel te nemen, zo relateert Willem Bierema.

Leiding bij klantcontact

'Wil je koffie?' Dit aanbod is een klein gebaar dat door verschillende standhouders wordt gemaakt. Je moet de leiding nemen over het verkoopproces en daar hoort het aanbieden van een kopje koffie bij.

Van Breda: 'Normaal kom je bij je klant over de vloer. Nu komt de klant bij jou over de vloer en mag jij hen koffie aanbieden.'

GroenTechniek Holland

Op de beurs GroenTechniek Holland kun je dus een kopje koffie aangeboden krijgen in de stand van Wim van Breda of in een van de andere stands, verdeeld over een oppervlak

GROENTECHNIEK HOLLAND

dat zo groot is als 20 voetbalvelden, met 4 kilometer gangpad. 'Dat is geen probleem', zegt Willem Bierema van Fedecom Fairs. 'Onze bezoekers zijn fitte buitenmensen; die draaien er hun hand niet voor om om een stukje te lopen. Maar ieder jaar zo'n grote beurs, dat gaan we niet doen.'

Fedecom organiseert nu om de twee jaar een combinatiebeurs van GroenTechniek Holland en AgroTechniek Holland. Deze combinatiebeurs blijft, want het verschil tussen Agro en Groen wordt steeds kleiner. Daarnaast kan er zo worden bespaard op de kosten voor standhouders en bezoekers; de tarieven zijn bevroren of zelfs verlaagd. Dit is indrukwekkend, want een landelijk bekend festival als Lowlands, dat ook in Biddinghuizen plaatsvindt, is 15 procent in prijs gestegen. Bierema voelt zich ook een soort artiest met zijn beurs. 'Een artiest zegt altijd: Kom ook naar mijn volgende show; dat wordt mijn beste show. Dat gevoel heb ik dit jaar ook. De komende editie van GTH wil je niet missen.'

De vijfde show van GroenTechniek Holland zal plaatsvinden van woensdag 14 tot en met zaterdag 17 september 2022. Meer informatie op www.fedecomfairs.nl/groen-techniekholland.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



Dick van Breda



Lex Zandbergen