



Bezoeken we in de toekomst nog steeds beurzen?

Vier beursbobo's aan het woord

Begin september staat de derde editie van Groentechnik Holland op de kalender. De beurs is inmiddels uitgegroeid tot een vaste waarde voor de groene sector, maar zal dat in de toekomst ook zo blijven? Wij vroegen vier personen naar hun mening: Roon Hylkema (Jean Heybroek), Anton de Jong (Husqvarna), Dick van Breda (Wim van Breda BV) en Michäel van der Lienden (Van der Haeghe). Alle vier waren ze nauw betrokken bij de totstandkoming van de beurs: echte beursbobo's, dus.

Auteur: Nino Stuivenberg

Een beurs organiseren, is dat nog wel van deze tijd?

Roon Hylkema (Jean Heybroek): 'Ik ben absoluut van mening dat beurzen nog van deze tijd zijn. Dit is een onderwerp dat al lang speelt. Ik loop zelf 26 jaar mee, en er wordt al 26 jaar gediscussieerd over de vraag of er meer of minder beurzen moeten

komen. Hoeveel we er ook hebben, uiteindelijk blijven we toch gaan. Ik ben er heilig van overtuigd dat beurzen nog lang blijven bestaan. Natuurlijk speelt het hele online-gebeuren mee, maar het fenomeen beurs is nog lang niet dood. Wat je soms wel ziet is dat bedrijven een editie overslaan, maar dat is dan eenmalig, vaak ook uit financieel

oogpunt. Uiteindelijk komen ze toch weer terug. Blijkbaar voorziet de beurs toch in bepaalde behoeften.'

Anton de Jong (Husqvarna): 'Je ziet dat mensen zich in de hedendaagse samenleving steeds meer informeren via internet. Naar onze mening is de



8 min. leestijd

beurs een verlengstuk van internet. De mensen hebben interesse in producten en wij ze laten zien op de beurs: hoe ze ingezet kunnen worden, van demo tot zelf testen, en natuurlijk laten we het nieuws zien. Enerzijds wil je natuurlijk het contact met klanten en relaties behouden; anderzijds hoor je dat mensen dingen al online gezien hebben. Wat dat betreft moet je misschien je conclusies trekken en kun je stellen dat een beurs niet meer helemaal van deze tijd is, de manier waarop we het nog steeds doen. Ik denk zelfs dat hier al binnen vijf jaar verandering in komt. Groentechniek Holland zou dan niet meer eens per twee jaar moeten worden georganiseerd, maar eens in de vier jaar.'

Dick van Breda (Wim van Breda BV): 'Ik denk dat een beurs nog steeds van deze tijd is. Er is namelijk een bepaalde categorie mensen die het product nog steeds in het echt wil zien. Je ziet wel dat beurzen in Duitsland bijvoorbeeld een stuk beter bezocht worden dan hier in Nederland; we moeten er extra aandacht aan geven, want de behoefte is er wel degelijk. Verder vormen beurzen een ontmoetingspunt voor de markt, en dat is belangrijk om te behouden. Je behoudt de band met je bestaande klanten, maar kunt ook contact leggen met mensen die je juist nog niet kent: je bereikt een nieuwe doelgroep. Wat mij betreft, kunnen we beurzen er dus zeker in houden. Eens in de vier jaar lijkt mij wat weinig, maar ik ben het met De Jong eens dat de tussenliggende periode langer moet zijn, want we hebben nu eenmaal niet altijd iets nieuws te bieden. Om de drie jaar zou wat dat betreft een oplossing zijn.'

Michaël van der Lienden (Van der Haeghe): 'Beurzen zijn duidelijk niet meer zoals vroeger. In de jaren negentig waren er vooral jaarlijkse beurzen en stond je iedere keer naar hetzelfde te kijken. Nu is dat om de twee jaar en zie je veel meer ontwikkelingen. Dat komt mede doordat wij als markt in een heel interessante fase zitten: er verandert van alles op het gebied van gps, robotisering, onkruid en wetgeving. Onze branche is nog nooit zo actueel geweest als nu. Het is een interessante tijd; dan is het belangrijk om een goede beurs te hebben. We moeten de beurzen echter wel aanpassen aan de tijd: de reden dat een klant naar een beurs gaat is anders. Eigenlijk moet er een onderscheid gemaakt worden tussen internet en de rest, want wat op internet staat, heeft de klant allang gezien. Wat mij betreft ligt de bal bij ons om de beurs interessant te houden; wij moeten er als exposanten voor zorgen dat er genoeg te zien is.'



Roon Hylkema

'In de jaren negentig stond je ieder jaar naar dezelfde machines te kijken'

Groentechniek Holland: groter of kleiner dan in 2015?

Roon Hylkema (Jean Heybroek): 'In het algemeen is de beurs dit jaar groter; er komen nog steeds nieuwe standhouders bij. Die groei is er vooral in de breedte. Je ziet bijvoorbeeld dat sommige bedrijven alleen stoelen of banden produceren, maar toch naar de beurs komen. De standhouders zelf, dus de bedrijven die er al langer staan, exposeren niet direct groter, denk ik, al heeft dat natuurlijk ook te maken met het financiële plaatje. Voor Jean Heybroek is Groentechniek Holland in ieder geval business as usual. We nemen alles mee, pakken breed uit en gaan op dezelfde weg verder.'

Anton de Jong (Husqvarna): 'Wij pakken zelf niet groter of kleiner uit dit jaar, maar wel anders. Belangrijk aan deze versie van GTH is dat we praten over concepten. Zo hebben we de Husqvarna Automower, die professioneel inzetbaar is in combinatie met Husqvarna Fleet Service 2.0, evenals de inzet van accuproducten in combinatie met de juiste laadoplossingen, zelfs CO2-neutraal. Voorheen exposeerden wij net als ieder ander bedrijf: we zetten een tent neer en stelden een rijtje machines op, terwijl we aan de achterkant wat demo's gaven. Twee jaar geleden zijn we dat anders gaan doen.'

We hebben dat toen voor het eerst geprobeerd op de Groene Sector Vakbeurs. We stellen de gebruiker nu veel meer centraal. De machines zien ze toch wel staan, maar hoe breng je een verhaal over duurzaam ondernemen en CO2-reductie over? Dit jaar pakken we op Groentechniek Holland bijvoorbeeld uit met het 'Pop-upstadspark', samen met enkele partners. Dit is een heel andere manier om te laten zien wat voor werk je doet en welke oplossingen en concepten je kunt bieden. Wij kiezen er dus bewust voor om niet meer alleen onze 'winkel' te laten zien, maar op een andere manier onze kennis te delen. Het opstellen van een rijtje machines is echt niet meer van deze tijd.'

Dick van Breda (Wim van Breda BV): 'Wij pakken deze editie groter uit dan twee jaar geleden. Dat heeft vooral te maken met het feit dat we ons programma uitgebreid hebben met reinigingsmachines, die wij op Groentechniek Holland zullen presenteren. Verder is ook het bestaande assortiment gegroeid. Voor de beurs zelf zou ik heel graag meer beweging zien. Van oorsprong zijn het demodagen, en dat demo-aspect moet terugkomen. Er moet aandacht getrokken worden; dat is iets wat we de laatste jaren een beetje vergeten zijn. Wat mij betreft kunnen ze de beurs beter de GTH-Demodagen noemen. Niet meer alleen machines tonen, maar daar ook echt beweging in brengen.'

Michaël van der Lienden (Van der Haeghe): 'Als je alleen naar de grootte kijkt, is de beurs voor ons bedrijf puur hetzelfde. We benaderen de beurs wel anders dan andere jaren. Als we vroeger een model tractor hadden en daar was een 24, 26 en 28 pk-versie van beschikbaar, dan stelden we alle drie die machines naast elkaar op. Nu kijken we daar veel bewuster naar en zouden we maar één van die drie meenemen; we nemen niet meer blindelings ieder machientje mee. Dat kan aanzienlijk schelen wat betreft transport en het klaarmaken voor de beurs, want die voorbereiding begint al vroeg. Zo kijken we bij iedere beurs weer wat het rendement is.'

De Noren willen vanaf 2025 een verbod op de verkoop van benzine en dieselauto's. Hoe staat de branche in deze discussie en de overgang naar elektrisch?

Roon Hylkema (Jean Heybroek): 'Als branche staan wij in deze discussie aan de zijlijn. Het zijn namelijk de fabrikanten die bepalen welke kant we uiteindelijk op gaan als het gaat om brandstoffen of elektrisch rijden. Wij kunnen het er wel mee eens

zijn, maar kunnen zelf niet zomaar een overgang naar elektrisch op gang zetten; dat kan alleen de fabrikant. We proberen wel continu met fabrikanten in contact te staan en op die manier over te brengen wat er in de markt verwacht wordt, maar dat is niet echt een actieve rol. Met Jean Heybroek proberen we wel de belangrijke trends op te pakken. Overigens zie je wel dat er steeds beter naar distributeurs geluisterd wordt, bijvoorbeeld bij Toro.'

Anton de Jong (Husqvarna): 'Ik denk dat de branche heel positief tegenover dit soort ontwikkelingen staat. Hoewel wij als Husqvarna in een iets andere tak van sport zitten, veelal die van de handgedragen machines, is er in de Benelux duidelijk een verschuiving te zien. Vooral op het gebied van maaien komt er steeds meer robotisering. Het enige probleem daarbij is dat de actieradius van de accu vooralsnog erg laag is. Ik zou de accountmanagers van Husqvarna best op accu willen laten rijden, maar het bereik is nog niet optimaal. Bij Husqvarna vinden we duurzaamheid en CO2-reductie belangrijk en hebben wij daar ook onze ambities in, dus wij vinden deze ontwikkeling positief. Ik denk dat de rest van de branche daar ook zo over denkt. Onlangs hebben we als branchevereniging nog een bezoek gebracht aan Frisian Motors, producent van elektrische voertuigen. Er is een collectief besef dat dit de toekomst heeft. Natuurlijk blijven we in sommige gevallen nog brandstoffen gebruiken, maar accu is in veel gevallen een oplossing.'

Dick van Breda (Wim van Breda BV): 'Ik zie net als De Jong dat het bij de gereedschappen heel hard gaat. De markt voor elektrische handgedragen machines zoals heggenscharen, kettingzagen en bosmaaier is enorm aan het groeien. Wat betreft groter materiaal valt er nog veel winst te behalen; de batterij houdt het simpelweg nog niet lang genoeg vol. Bij kleinschalige producten gaat het de goede kant op, maar bij auto's zie je dat er maar een paar fabrikanten zijn die de zaken goed voor elkaar hebben. Ik ben het met Hylkema eens dat wij als branche hierbij aan de zijlijn staan. Het enige wat wij kunnen doen, is bij fabrikanten vragen stellen en vertellen dat er belangstelling is. Het is aan hen om actie te ondernemen.'

Michaël van der Lienden (Van der Haeghe): 'Het is moeilijk om voor de hele branche te spreken, maar ik ben persoonlijk verbaasd dat een land als Noorwegen zo het voortouw wil nemen hierin; zij zijn rijk geworden met olie en mijnbouw. Volgens mij zijn het vooral mooie politieke uitspraken, maar

ik vraag mij af of ze economisch goed doordacht zijn. Desondanks denk ik dat we in de toekomst wel verandering gaan zien. Of dat nu in 2025 is, eerder of later: je ziet dat er nu met milieuzones al actie ondernomen wordt. De vraag is bovendien of fabrikanten wel in staat zijn om aan de elektrische vraag te voldoen. Bij auto's gaat het snel, maar dat is mede te danken aan de hoge subsidiëring. Ik vraag mij af of we dat als tuin- en parkbranche wel bij kunnen houden. Technisch natuurlijk wel, maar economisch? Daar komt nog bij: 2025 lijkt ver weg, maar voor de fabrikant is dat morgen. De ontwikkeling duurt jaren en dan zijn er wereldwijd ook nog eens overal verschillende behoeften. Er speelt dus veel meer mee dan alleen iets willen; deze vraag is niet in een paar zinnen te beantwoorden.'

Welke bijzondere trends zijn er op GTH te zien?

Roon Hylkema (Jean Heybroek): 'Ik voorzie dat de markt voor elektrisch aangedreven machines steeds verder doorzet, zowel in het zware als het semiprofessionele assortiment. Daarnaast is er natuurlijk de robotbesturing. De accutechnologie wordt steeds beter, en dat is duidelijk een groeisector in de branche. Dat gaat gepaard met steeds slimmere software in de vorm van applicaties.'

Anton de Jong (Husqvarna): 'Ik verwacht heel veel op het gebied van accu en robotisering; op die vlakken is een belangrijke trend gaande. Ook op het gebied van *collectivity* worden stappen gezet met apps. Wij spelen daar zelf ook op in met Husqvarna Fleet Services. Veel gemeenten hebben wel tweehonderd machines in bezit, maar hebben eigenlijk geen idee waar die allemaal staan. Als ze nieuwe machines nodig hebben, worden die ingekocht, terwijl er ergens anders misschien wel machines stilstaan. Husqvarna Fleet Service is dan ook een vorm van duurzaam ondernemen. Met apps kun je dat overzicht creëren. Verder is accu wat mij betreft een zekerheid die verder zal doorzetten. Er kan langer mee gewerkt worden en het geluid wordt sterk teruggebracht.'

Dick van Breda (Wim van Breda BV): 'Ik denk dat de trends zich op twee gebieden voordoen: besturing, met gps en radiografisch, en elektrisch. Bij elektrisch geldt dat vooral voor handgereedschappen en nog niet zozeer voor voertuigen. Elektrisch zal steeds verder doorzetten. Dat heeft onder andere te maken met regelgeving en eisen bij aanbestedingen. Er wordt niet meer puur naar de prijs gekeken, maar er kunnen punten gescoord worden met de elektrische apparatuur die gebruikt wordt. Op die manier zal die markt alleen maar verder groeien.'

'Het opstellen van een rijtje machines is echt niet meer van deze tijd'



Michaël van der Lienden (Van der Haeghe): 'De algemene trends zie ik net als de andere heren op het gebied van robotisering en elektrisch. Voor onszelf hebben we een aantal dingen die we op GTH sterk naar voren brengen. Zo presenteren we met het merk Köppl voor het eerst een tweewielige werktuigdrager op lithium. Deze is vooral interessant vanwege de geluidsreductie, wat hem geschikt maakt voor begraafplaatsen, recreatieparken en bijvoorbeeld ook golfbanen. Die geluidsreductie is iets waar we sterk op inspelen. Verder komen we van Ferris met benzineapparatuur die helemaal geoptimaliseerd is; deze heeft 25 procent

Er is een collectief besef dat accu de toekomst heeft



Be social

Scan of ga naar:

www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-6950

'Onze branche is nog nooit zo actueel geweest als nu'

minder brandstof nodig. Het vervangen van de olie om de 500 uur is teruggebracht door een uniek *oil guard*-systeem, waarmee je diesel inhaalt. Zo kun je de onderhoudskosten terugbrengen. Dat is in grote lijnen waar wij sterk op in willen zetten.'



Michaël van der Lienden