



Twintig jaar Groenbeurs Haaren: klein van opzet, groot in vertrouwen

Geen grote stands, geen internationale allure en geen strak geregisseerd programma. En toch, of misschien juist daardoor, is de Groenbeurs Haaren al twintig jaar een vaste waarde voor kwekers en hun klanten. Wat ooit begon als een gezamenlijk initiatief van een handvol ondernemers, is uitgegroeid tot een tweedaags, laagdrempelig ontmoetingsmoment waar handel, vertrouwen en collegialiteit samenkomen. De opzet is al die jaren nauwelijks veranderd. En dat is precies de kracht.

Auteur: Huub Snijders

De kiem voor Groenbeurs Haaren werd zo'n twintig jaar geleden gelegd, toen enkele kwekers uit de regio de behoefte voelden om hun klanten gezamenlijk te ontvangen. Geen individuele open dagen meer, maar samen de deuren open. 'Een open dag voelt al snel als een verplichting voor klanten,' blikt een van de grondleggers terug. 'Hier kom je gewoon langs, drink je een kop koffie, loop je rond en praat je bij.'

Sortiment als collectief

De Groenbeurs Haaren is geen optelsom van losse stands, maar functioneert als een gezamenlijk aanbod. Kwekers stemmen onderling af wie er wel en niet bij past. 'Het is net een fruitschaal,' klinkt het treffend. 'Je wilt een gezonde mix. Geen tien keer hetzelfde product, maar een assortiment dat elkaar versterkt.' Dat maakt de beurs ook aantrekkelijk voor bezoekers: wie binnenkomt, komt vaak letterlijk met een lege

vrachtwagen en vertrekt met een volle. Alles ligt dicht bij elkaar, zonder commerciële druk.

Springplank voor starters

Voor sommige deelnemers betekende de Groenbeurs Haaren meer dan alleen een paar goede beursdagen. Aad Vermeer, inmiddels een gevestigde naam, stond hier zeventien jaar geleden als startende kweker. 'Ik had exposure nodig. Mijn bedrijf moest in beeld komen.

‘Het is net een fruitschaal: je wilt een gezonde mix. Geen tien keer hetzelfde product, maar een assortiment dat elkaar versterkt’

Door de openheid van collega's en het gezamenlijke klantenbestand heb ik hier echt een vliegende start kunnen maken.’

Die openheid - destijds best spannend - bleek achteraf een gouden zet. Kwekers leverden hun klantenlijsten aan, die werden samengevoegd en gezamenlijk benaderd. Een groot deel van de klanten bleek overlap te hebben. Het vertrouwen dat daarvoor nodig was, legde de basis voor de samenwerking die vandaag nog steeds voelbaar is.

Vertrouwen als handelskapitaal

Wie rondloopt op de beurs, merkt al snel dat het hier niet draait om snelle deals of grote woorden. De sfeer is gemoedelijk, bijna famili-air. Kwekers kennen elkaars klanten, verwijzen door en staan - impliciet - garant voor elkaar. ‘In de boomkwekerij is vertrouwen vaak belangrijker dan cijfers van een bureau,’ zegt een deelnemer nuchter.

Dat onderlinge vertrouwen werkt door in de handel. Klanten durven breder in te kopen, juist omdat ze weten dat het collectief staat voor kwaliteit. En omdat collega's elkaar bevestigen: ken je die kweker? Ja, dat zit goed.

Meebewegen zonder de kern los te laten

Is er dan in twintig jaar niets veranderd?

Natuurlijk wel. De deelnemers wisselden, het assortiment ontwikkelde zich, en de catering werd iets beter. Maar de kern bleef intact: weinig overhead, alles in eigen beheer, samen opbouwen en samen opruimen.

Ook inhoudelijk laat de beurs de ontwikkeling van de sector zien. Waar specialisatie ooit de norm was, is het assortiment in de breedte gegroeid. Nieuwe selecties, sterkere planten, meer aandacht voor gezondheid en toepasbaarheid - op kleine schaal zie je hier de historie van de afgelopen decennia terug.

Geen concurrent van grote beurzen

Groenbeurs Haaren wil nadrukkelijk geen alternatief zijn voor grote (internationale) vakbeurzen. Buitenlandse bezoekers komen soms, maar dat is geen doel op zich. ‘Dit zijn relatiedagen,’ zegt een van de deelnemers. ‘Klantencontact, bijpraten, laten zien wat er is en wat er niet meer is.’ Pogingen om bezoekers van verder weg te trekken, zelfs met een bijdrage aan hotelkosten, bleken weinig effect te hebben. En dat is prima: de beurs is in de eerste plaats bedoeld voor het vaste netwerk van klanten.

Waarom het werkt

Twintig jaar Groenbeurs Haaren laat zien dat schaal niet alles zegt. Juist de kleinschaligheid maakt het sterk: een vaste groep deelnemers,

‘In de boomkwekerij is vertrouwen vaak belangrijker dan cijfers van een bureau’

een aanvullend assortiment en een ontspannen sfeer zorgen ervoor dat klanten elk jaar terugkomen.

Of, zoals een van de kwekers het samenvat: ‘Het is niet moeilijk. Gewoon leuk. Dat was het twintig jaar geleden, en dat is het nu nog steeds.’

‘Door de openheid van collega's en het gezamenlijke klantenbestand heb ik hier echt een vliegende start kunnen maken’



Scan, lees & deel!