

‘Beursbezoek is als een 5D-versie van online ontmoeten’

HortiContact en De Groene Sector Vakbeurs weer in vol ornaat

Na een beursloos jaar en een jaar met twee beurzen op een ‘vreemde’ datum worden in de komende maanden de vakbeurzen HortiContact en De Groene Sector Vakbeurs weer gehouden. Op de data die het beste afgestemd zijn op de branche en voor de bezoekers vertrouwd zijn: De Groene Sector Vakbeurs in januari en HortiContact in februari. ‘Twee jaar zonder beurzen heeft het belang ervan aangetoond.’

Auteur: Heidi Peters

HortiContact, de nationale vakbeurs in Nederland voor de glastuinbouwsector

In 2022 werd HortiContact gehouden in mei. ‘Niet ideaal, maar opnieuw een jaar verplaatsen was geen optie,’ vertelt Lucas van ‘t Hof, clustermanager Agri, Groen & Horti van Easyfairs Nederland. ‘Dat zou betekenen dat er drie jaar lang geen vakbeurs gehouden zou worden en dat was voor niemand een optie. De datum was niet ideaal, maar vanuit de sector was er behoefte aan een vakbeurs. HortiContact is de enige vakbeurs voor de Nederlandse glastuinbouwsector. Daarom zijn we heel blij dat we nu weer als vanouds in februari de vakbeurs kunnen houden.’



Lucas van 't Hof

HortiContact wordt gehouden in de Evenementenhal Gorinchem in Gorinchem op 14, 15 en 16 februari 2023 en is dagelijks geopend van 13.00 tot 21.00 uur. Tijdens de lockdownperiodes is de Evenementenhal Gorinchem verbouwd. Er is een nieuwe, mooie hoofdentree en in beursshal 2 is een grote vide gecreëerd van 5000 vierkante meter die in verbinding staat met de grote beursshal. Er is een kennisprogramma, op de beursvloer kan de innovatieroute gevolgd worden en in de innovatiezone in de vernieuwde beursshal Next Level zijn ook noviteiten te zien.

De 19e editie van HortiContact wordt dan ook weer een volwaardige vakbeurs. De organisatie merkt in de voorbereidingen dat er vanuit deelnemers en bezoekers behoefte is om weer, op de juiste datum, bij elkaar te komen. 'Kijkend naar een beursconcept vind ik het belangrijk dat er een aantal dingen gebeuren,' legt Van 't Hof uit. 'Een beursbezoek kun je vergelijken met wat ik vaak noem: een vijfdimensionaal sociaal medium. Een bezoeker kan daar kijken, ruiken, proeven, communiceren, kennis ophalen, kortom alle zintuigen worden op een beurs geprikkeld. Dat levert voor alle partijen het meeste op wanneer deze bezoeker zich herkent in de wereld waarin hij of zij zich dagelijks begeeft. De beurs is opgedeeld in deelsegmenten, zoals kassenbouw, uitgangsmaterialen en gewasbescherming en het is dan ook belangrijk dat deze allemaal goed vertegenwoordigd zijn. Dan ben je een volwaardige, complete beurs. Daarnaast is kennisdeling belangrijk: een goed kennisprogramma waarbij ingegaan wordt op actuele thema's en vanuit dat vraagstuk wordt gekeken naar de toekomst. Dit zijn allemaal elementen waarvan ik vind dat deze terug moeten komen op een beursvloer. Daarnaast hoort er een hapje en een drankje bij en mogelijkheden om te netwerken.'

Lucas van 't Hof Wees deel van de oplossing

Op het moment van schrijven zijn de sprekers en de exacte onderwerpen van het kennisprogramma nog niet bekend. Wel kan al verteld worden dat lezingen in deze editie – het zal geen verrassing zijn – gaan over onderwerpen als energie en duurzaamheid. Denk hierbij aan emissieneutrale glastuinbouw. Daarnaast komen ook onder meer plantgezondheid, automatisering en arbeid aan bod. HortiContact wil zijn, en is ook: de nationale vakbeurs voor de glastuinbouw in Nederland. 'Daar zijn we ook trots op. Door de vooruitstrevendheid van de Nederlandse glastuinbouwsector zijn er veel innovaties te zien die geïnteresseerde bezoekers van over de landsgrenzen naar de beurs trekken, maar in de kern blijven we een nationale beurs voor de Nederlandse glastuinbouwsector.'

HortiContact verwacht ruim 350 exposanten een podium te bieden die in drie dagen zo'n 14.000 bezoekers verwelkomen. 'In de glastuinbouwsector speelt momenteel ongelooflijk veel en er liggen veel uitdagingen voor zowel de korte als de lange termijn,' zegt Van 't Hof.



Accountmanager HortiContact Marleen Nijland

'Als je als leverancier onderdeel wil zijn van de oplossing, dan is het de investering die je moet doen als deelnemer waard. Want als je nu niet zichtbaar bent en nu niet onderdeel bent van de oplossing, er nu niet voor zorgt dat de verbinding die je als leverancier kunt maken met je klanten, op peil houdt of aanknoopt, dan ben je op de korte of lange termijn ook geen onderdeel van de oplossing. Hierbij kijken we ook naar onszelf als organisatie: als wij een beurs creëren waar alle deelsegmenten zijn vertegenwoordigd op de beursvloer, dan kan zo'n beurs fungeren als vliegwiel voor de sector. Dat vijfdimensionale, waarbij ontmoetingen, gesprekken en ideeën ontstaan, in combinatie met een mooi kennisprogramma dat helpt voor te bereiden op de toekomst, dat helpt de sector vooruit.'



 **BE SOCIAL**
Scan, lees & deel!