



STANDHOUDERS TREFFEN HET HART VAN DE DOELGROEP

'DIT SMAAKT NAAR MEER!'

Tevreden gezichten, goede leads, prettige, informele gesprekken en een goede 'vibe'. 350 standhouders mochten op 23, 24 en 25 januari 2019 in de Utrechtse Jaarbeurs zo'n 13.000 bezoekers ontvangen. En veel standhouders van de vakbeurs Facilitair & Gebouwbeheer kijken terug op een meer dan geslaagde 21ste jaargang.

Tekst: Roland Duivis



„Het is een zeer goede beurs geweest voor ons”, zegt Peter de Jong opgetogen. De directeur van WeGo Carsharing Solutions uit Amsterdam vertelt dat de aanwezigheid van WeGo op de beurs het bedrijf geen windeieren heeft gelegd. Een dikke vijftig leads hield het bedrijf over aan de drie dagen in de Utrechtse Jaarbeurs. „Vervolgens is het natuurlijk de vraag wat daar uitkomt, maar in de weken erna hebben we een goede opvolging gehad. Zeker dertig partijen bleken nog altijd zeer geïnteresseerd en een paar overeenkomsten zijn inmiddels nagenoeg afgerond. Dus ja, de beurs mogen we wel succesvol noemen. Het smaakt naar meer!”

„Met deze mensen willen we aan tafel zitten.”

De Jong kende de vakbeurs Facilitair & Gebouwbeheer uiteraard al wel, maar de editie van 2019 was de eerste waar WeGo als standhouder actief was. „Voorheen waren we vooral zichtbaar en aanwezig op automotive-events en beurzen. Maar op de vakbeurs Facilitair loopt echt onze doelgroep rond, de financiële mensen en de beslissers.”

WeGo realiseert efficiënte en duurzame mobiliteit door innovatief autodelen. Met autodeel-oplossingen worden voertuigen toegankelijk gemaakt voor gebruikers via de app en is er zicht het gebruik van de

voertuigen. „Door middel van onze zelfontwikkelde techniek en toegankelijke dienstverlening zijn we in staat om de bezettingsgraad van de voertuigen te verhogen. Door autodelen succesvol te maken zorgen we voor minder stilstaande voertuigen, gedeelde kosten, flexibele mobiliteit en minder parkeerdruk.” De WeGo-stand in Hal 10 (dichtbij de ingang) trok veel bekijks met de daar opgestelde elektrische auto. Zo kwam De Jong in contact met 'spontane' bezoekers, die alles wilden weten over de mogelijkheden. WeGo draagt bij aan de transitie naar elektrisch rijden. Autodelen maakt de - nu nog dure - elektrische auto's wel bereikbaar voor iedereen, omdat betaald wordt naar gebruik. „Voor velen is carsharing toch nog een onbekend fenomeen en elektrisch rijden lijkt nog toekomstmuziek. Op de beursvloer hadden we de mogelijkheid om hierover echt in gesprek te gaan met de bezoekers.”

Waardevolle gesprekken

„Het is lastig om meteen het succes te meten van onze beursdeelname. Het ging ons ook niet zozeer om in drie dagen tijd zoveel mogelijk klanten binnen te halen. Wel wilden we waardevolle gesprekken voeren, over de inhoud praten en meer naar buiten treden met onze producten en diensten”, zegt Stephanie van Bolderen. De marketing en communicatiemanager van bedrijfscateraar Vitam is zeer tevreden over - wat



ze zelf noemt - de beursontmaagding van Vitam. „We hebben hier het hart van de doelgroep te pakken. Niet alleen potentiële klanten maar ook bestaande opdrachtgevers komen we hier tegen. Met hen voer je dan eens wat informelere gesprekken.” Het debuut op de beursvloer is zo goed bevallen dat Vitam zich voor volgend jaar ook alweer heeft ingeschreven.

Breed aanbod

Klaver Fietsparkeren is geen onbekende op de beursvloer. Al vele jaren is het bedrijf aanwezig op de vakbeurs Facilitair & Gebouwbeheer. Senior Accountmanager Gerben Hofsté begint met een compliment aan de organisatie. „Ze hebben al jaren ervaring en dat merk je. Er is bijvoorbeeld duidelijk aangegeven dat de wandelgangen open en begaanbaar moeten blijven. Er mag niets staan. De stand tegenover ons had echter een flink apparaat neergezet in het gangpad. Nadat we dit gemeld hadden, werd het direct opgelost.”

„Niet alleen potentiële klanten maar ook bestaande opdrachtgevers komen we hier tegen. Met hen voer je dan eens wat informelere gesprekken.”

De drie dagen op de beurs noemt hij ‘fantastisch’. Niet voor niets keert Klaver ieder jaar weer terug. „In Den Bosch was het al goed, maar Utrecht is toch veel centraler en goed bereikbaar met het openbaar vervoer. Hierdoor wordt volgens mij het bezoek ook beter verspreid. Voorheen was het vooral de donderdag die heel druk was, nu is het toch meer verdeeld over de drie dagen. Als standhouder is dat wel prettig natuurlijk.”

Klaver besteedt als de specialist op het gebied van fietsparkeren veel tijd en aandacht aan de problematiek rondom fietsparkeren, ontwikkeling van fietsparkeeroplossingen en het delen van kennis over fietsparkeren. Vooral het brede aanbod op de beurs zorgt er volgens Hofsté voor dat de bezoekers openstaan voor nieuwe dingen. De aanwezigheid

van de vele bezoekende facilitair managers is daarbij een pré. „Met deze mensen willen we aan tafel zitten. We kunnen ze hier op een informele wijze advies geven.”



Goede vibe

Al enkele jaren is Isero IJzerwarengroep aanwezig op de beurs. Isero IJzerwarengroep is een gespecialiseerde groothandel én dienstverlener met een breed en diep bouwgerelateerd assortiment op het gebied van hang- & sluitwerk, gereedschap, ijzerwaren & bevestigingsmiddelen en werkkleding & PBM's. Deze keer had het bedrijf de focus gelegd op beveiliging en bedrijfskleding. „Misschien hadden we dit jaar iets minder leads, maar het is zeker goed bevallen. We hebben veel goede gesprekken gevoerd en die bieden nog veel potentie”, vertelt Simone Dekker, marketingcommunicatie adviseur bij Isero. „Onze stand in hal 11 trok veel bezoekers, hoewel dit vooral tussen 11.00 en 14.00 uur was. We waren met tien personen en tijdens die uren waren we allemaal in gesprek. Daarna zakte het helaas wat in.” Ondanks de soms luide muziek van Q-Music vanuit de stand aan de overkant, is ze zeer te spreken over de sfeer in hal 11. „Daar is veel beleving en je hoort constant het geroezemoes wat bij een beurs hoort. Er hangt een goede vibe.”

