

SUCCESSVOLLE SAMENWERKING TUSSEN ELDEE EXPO EXPERTS EN KONINKLIJKE FRUITMASTERS

'JE BENT ALTIJD ZO GOED ALS JE LAATSTE KUNSTJE'

Koninklijke FruitMasters is met vierhonderd aangesloten fruittelers de grootste fruitcoöperatie van Nederland. Ze vermarkten het Nederlandse kwaliteitsfruit en geïmporteerd fruit direct van de bron aan handelshuizen en retailers in binnen- en buitenland. Beurzen maken daarbij een belangrijk onderdeel uit van hun marketingmix. Daarvoor doen ze al vele tientallen jaren zaken met Eldee Expo Experts uit Beesd. Een gesprek met Dick Heijmans (innovatiemanager FruitMasters) en Caroline Drost (algemeen directeur en eigenaar van Eldee).



In Berlijn, Madrid, eigenlijk alle landen in Europa, maar ook in Azië. Daar is FruitMasters met hun beursstand te vinden. "Wij zijn waar onze markt is", vertelt Dick Heijmans. "Vakbeurzen zijn voor ons belangrijk, niet alleen omdat we daar onze producten kunnen etaleren, maar vooral omdat we er 1-op-1 met onze afnemers kunnen praten. Daar leren we nieuwe klanten kennen of bestendigen we bestaande relaties. Daar presenteren we onze nieuwe en bestaande producten of laten we afnemers bijvoorbeeld zien hoe ze slimmer hun omzet kunnen vergroten."

PARTNER

Om die operaties elke keer weer soepel te laten verlopen hebben de mensen van FruitMasters behoefte aan een betrouwbare partner. Dick Heijmans: "Een

bedrijf dat ons niet alleen steeds opnieuw moet verrassen met een opvallend en aantrekkelijk standontwerp, maar dat ook alle zaken om zo'n beursdeelname voor ons kan regelen. Vergis je niet, een beursdeelname is meer dan een stand opbouwen. Je praat over vergunningen, veiligheidseisen, logistiek en transport, over de ruimte voor catering de bouw van een of meerdere spreekkamers, het aantal verversingskoelkasten voor fruit, nemen we alle apparatuur mee of huren we het ter plekke. Dat moet allemaal binnen een beperkte tijd en een afgesproken budget worden beslist en gerealiseerd." Caroline Drost: "Dat is precies wat we doen. We faciliteren onze klanten van A tot en met Z. Natuurlijk hoeven we bij een bedrijf als FruitMasters niet uit te leggen wie ze zijn, het is een wereldspeler. In elke briefing bespreken we uitvoerig wat hun doel is, waar deze

keer de nadruk op zal liggen. Wij houden ons dan bezig met het ontwerp, daar hebben we met ons 6 stappenplan een bijzondere werkwijze voor ontwikkeld. Daarin worden ook factoren als duurzaamheid, veiligheid, opslagvolume en transport en logistiek meegenomen. Voor klanten met een beurs in de USA bouwen we de stand bijvoorbeeld helemaal zelf, in Rusland kun je dat uitbesteden en doen we alleen de eindcontrole. FruitMasters blijft natuurlijk tijdens het gehele proces als opdrachtgever de kritische sparringpartner met het verstand van fruit. Daar bemoeien we ons helemaal niet mee.”

NIEUWE VESTIGING

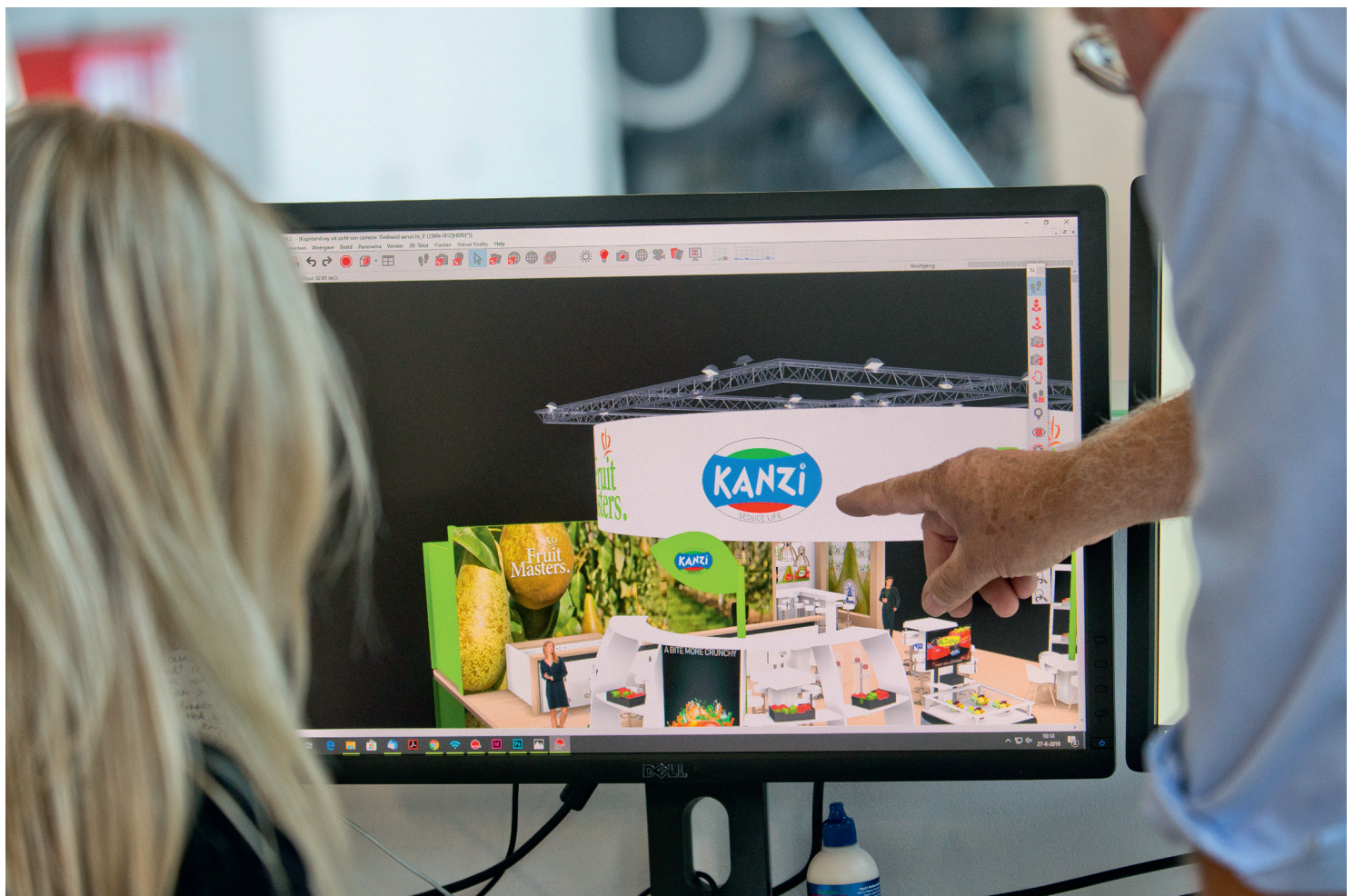
Henk Drost startte in 1976 met Eldee Expo Experts, dochter Caroline Drost nam het bedrijf in 2005 over. Eldee is recent verhuisd van Geldermalsen naar Beesd. “Het pand in Geldermalsen werd te klein. We hadden de vergunningen binnen om er een verdieping op te bouwen toen de buurman zich

‘ELKE KEER ALS WE EEN OPDRACHT VOOR EEN NIEUWE STAND VERSTREKKEN WILLEN WE WORDEN VERRAST MET EEN NIEUW CONCEPT, EEN ANDERE GEDACHTE’

meldde. Ook hij wilde uitbreiden en had zijn oog op ons pand laten vallen. We hadden de eerste gesprekken in april van dit jaar en we kwamen er snel uit. We konden dit pand in Beesd aankopen en precies naar onze wensen verbouwen. Op 21 juli gingen we hier aan de slag. Dat betekent niet alleen dat we nu alle ruimte hebben voor zo’n dertig kantoormedewerkers, maar ook dat we showruimte hebben gecreëerd voor leveranciers van bijvoorbeeld meubilair, AV-apparatuur, elektriciteit of aluminium bouwmaterialen. Onze dertien timmerlieden blijven werken in de productievestiging in Tricht, waar we onlangs fors hebben geïnvesteerd in CNC-apparatuur. Met deze veranderingen kunnen we de komende jaren verder groeien.”

WETENSCHAP

Hoe zorg je ervoor dat een beursstand doet wat hij moet doen? Bezoekers triggeren, zodat ze bij je binnenstappen, zorgen dat ze zich op hun gemak voelen, dat ze zonder moeite





de informatie vinden waarnaar ze op zoek zijn, een omgeving creëren die efficiency koppelt aan een goede uitstraling die past bij je bedrijf? “Dat is bijna een wetenschap. Telkens wanneer wij een beurs bezoeken loop ik kritisch rond, kijken of ik dingen zie die ook voor ons van meerwaarde zouden kunnen zijn”, vertelt Dick Heijmans. “En daarbij speelt de professionaliteit, de creativiteit en het innovatieve vermogen van je standbouwer natuurlijk een belangrijke rol. Elke keer als we een opdracht voor een nieuwe stand verstrekken willen we worden verrast met een nieuw concept of een andere gedachte. Het is overigens geen automatische dat Eldee elke opdracht krijgt. Om de zoveel jaren schrijven we een opdracht uit waarvoor we meerdere bureaus uitnodigen. Dat is in feite gewoon een wedstrijd waarbij de beste wint. Dat de mensen van Eldee ons bedrijf van binnen en buiten kennen en ze aan een half woord genoeg hebben geeft ze natuurlijk een voorsprong, maar het is nooit een gelopen race.”

KUNSTJE

Eldee Expo Experts en FruitMasters werken al lang samen. “Ik kan me nog herinneren dat we eind jaren tachtig een nieuwe naam nodig hadden”, vertelt Dick Heijmans. “Heb ik op een vrijdagmiddag samen met

Henk Drost over zitten sparren en we kwamen uit op FruitMasters. Daar hebben we in het weekend Caroline - ze werkte hier toen al - voorbeelden van laten maken, die we op maandag aan de Raad van Bestuur hebben gepresenteerd. Goedgekeurd.” Volgens Caroline zit de kracht van de samenwerking juist in het elkaar voortdurend scherp houden. “Dit is een zwaar concurrerende branche. Daarom moeten we goed luisteren, de vraag van de klant herkennen en daar de optimale oplossing voor verzinnen. Ten slotte moet er ook nog een klik zijn, want je moet intensief met elkaar kunnen samenwerken. Wij zijn een bedrijf dat service heel hoog in het vaandel heeft staan. Oog voor details, aanvoelen hoe je een klant nog meer van dienst kunt zijn, zodat zijn beursdeelname een succes wordt. Dat begint met kritisch blijven, dat zit hier in de organisatie ingebakken, nooit op de automatische piloot varen, maar steeds weer op zoek gaan naar de maximale prestatie. Met altijd de gedachte in je achterhoofd dat je zo goed bent als je laatste kunstje. Want zo is het wel, als je verslapt staat er altijd een collega klaar om het van je over te nemen.”

Dick Heijmans en Caroline Drost houden elkaar voortdurend scherp.

**‘BEURZEN
MAKEN EEN
BELANGRIJK
ONDERDEEL
UIT VAN DE
MARKETINGMIX
VAN
FRUITMASTERS’**