



HILTHO HORST 2023

WELKOM BIJ DE GROOTSTE CONSUMENTEN PAVILJOENENBEURS VAN NEDERLAND

Sinds de eerste editie van de HILTHO in de Mèrthel in Horst is deze consumentenbeurs uitgegroeid tot de grootste consumenten paviljoenenbeurs van Nederland. Toch heeft het vierjaarlijkse evenement altijd het regionale karakter weten te behouden. En daar maakt de nieuwe organisator en Horstenaar Han Geurts zich dit jaar opnieuw hard voor. “De HILTHO is naast een consumentenbeurs ook vooral een sociaal event, voor en door de regio.”



Fotografie: HILTHO

Noem de naam HILTHO en de kans is groot dat ondernemers uit de regio deze beurs kennen. Sinds de oprichting in 1967 wordt de consumentenbeurs in Horst georganiseerd. “De eerste editie van de HILTHO vond destijds plaats in de Mèrthol in Horst en is ontstaan als fondsenwerving voor de Koninklijke Harmonie van Horst”, vertelt Han Geurts. “De lokale horeca-ondernemer Jan van Heijster besloot een beurs voor de lokale middenstand te organiseren en gunde de entree-inkomsten aan de vereniging. Vanaf de allereerste editie had de HILTHO dus niet alleen een commerciële, maar ook een sociaal-maatschappelijke insteek: samen een event neerzetten waarbij iedereen een bijdrage levert en waarvan iedereen beter wordt.”

NIEUWE ORGANISATOR

Waar de beurs in het begin gericht was op huishouden, industrie en landbouw, zorgde de overname door Depro Beurzen in 1992 voor een duidelijke focus op consumenten en groeide HILTHO uit tot een grote regionale beurs. Toen Depro Beurzen te kennen gaf een opvolger voor de beurs te zoeken, wist Han dat dit bij hem zou passen. “Als maatschappelijk betrokken Horstenaar triggerde de beurs mijn ondernemersgeest. Als inwoner, wethouder en verenigingsman heb ik ervaren wat de betekenis en waarde van het lokaal netwerk is. Een netwerk van mensen; ondernemers, werknemers en vrijwilligers die samen een project of evenement tot een succes kunnen maken. Deze sociale betrokkenheid is kenmerkend voor de regio. Daarom werken we als HILTHO met zoveel mogelijk lokale leveranciers en partners. Samen met lokale ondernemers verzorgen we de horeca en voor de verenigingen bieden we een verdienmodel, net als tijdens de eerste editie

destijds. Zo maken we samen meer dan alleen maar een succesvolle HILTHO.”

ZAKELIJK INTERESSANT

De beurs is gericht op consumenten, maar de HILTHO biedt door het regionale karakter een bredere meerwaarde voor ondernemers. “Het is een dagje uit samen met partner of gezin, waarbij ze indrukken opdoen en dit ter plekke al met hun partner bespreken. Afhankelijk van het product of dienst resulteert dit in een directe aankoop of afspraak. Hun deelname zorgt ervoor dat ze als bedrijf top of mind zijn wanneer de bezoeker in de toekomst hun product of die dienst nodig hebben. En dit gaat verder dan alleen privé-aankopen. Het gros van de bezoekers werkt lokaal of is zelf ondernemer. Ze doen op de beurs niet alleen privé maar ook zakelijke inspiratie op. Zo zijn er naar aanleiding van beursdeelname al heel wat langdurige samenwerkingsverbanden ontstaan. Hetzelfde geldt voor de (potentiële) personeelsleden die de beurs bezoeken. Het is een geweldige manier om jezelf als werkgever te profileren en te laten zien waar je voor staat. De HILTHO laat zien wat de regio te bieden heeft en dat de meeste producten en diensten die je als consument of bedrijf nodig hebt, lokaal of regionaal verkrijgbaar zijn.”

VERNIEUWDE INDELING

Net als voorgaande jaren bestaat de HILTHO uit verschillende paviljoenen. Wel heeft Han goed naar de indeling gekeken en een aantal aanpassingen doorgevoerd. “Bezoekers komen het terrein op en lopen met zicht op Kasteelpark Ter Horst richting de entree. Zo krijgen ze de mooie natuurlijke omringende omgeving mee, wat



8

bijdraagt aan de beleving van de beurs én hen hopelijk inspireert om later zelf eens dit gebied te gaan verkennen. Vervolgens betreden ze het centrale paviljoen waar ook de horeca gevestigd is, met doorlopend entertainment. Dit geheel is aangevuld met de voor sommigen wel bekende spiegeltent waar ook de deelnemers na de beurs graag samenkomen. Vanuit het centrale paviljoen bezoek je de drie verschillende beurspaviljoens die elk een eigen ingang hebben. De looproute is zo ingedeeld dat mensen langs alle stands lopen. De beursvloer sluit elke dag om 21:00 uur, waarna de bezoekers en exposanten samen verder kunnen borrelen en netwerken in de spiegeltent.”

SAMEN OPTREKKEN

Han moedigt bedrijven vooral aan om gezamenlijk op te trekken. “Denk aan twee bedrijven die samen een stand delen of een groep ondernemers uit dezelfde regio die samen hun stand aan een overkoepelend thema ophangen. Je vult elkaar aan en je creëert samen extra uitstraling voor je bedrijf en de bezoeker. Bovendien maak je gebruik van elkaars netwerk. Daar heb je na afloop nog veel profijt van.” Naast de mogelijkheid om te exposeren wordt er voor de deelnemers een ruimte gecreëerd om te inspireren met korte kennissessie over hun product of dienst. “Elke





ondernemer heeft een goed verhaal te vertellen, gerelateerd aan zijn product of dienst, waarmee ze de bezoekers kunnen inspireren.”

POP-UP WINKELCENTRUM

Op dit moment vinden de voorbereidingen voor de beurs plaats en voert Han gesprekken met (potentiële) exposanten. Dit zijn voornamelijk exposanten uit de regio die op de HILTHO hun naamsbekendheid willen vergroten of juist behouden. Ook neemt een aantal landelijke spelers deel om het aanbod binnen de vier thema's wonen en interieur, tuin en buitenleven, vakantie en vrije tijd, en gezonde leefstijl voor de bezoekers compleet te maken. “Tijdens de gesprekken met exposanten merk ik dat de beurs een begrip is en dat velen op basis van hun voorgaande ervaringen graag weer deelnemen. Nieuwe ondernemers kloppen spontaan aan met de vraag of de HILTHO iets voor hen zou kunnen zijn. Voor de meeste regionale mkb-bedrijven heeft het evenement een grote

meerwaarde. Op de HILTHO heb je gedurende een aantal dagen persoonlijk contact met een breed publiek uit de regio. Ik ben ervan overtuigd dat deze persoonlijke aandacht de kracht is van het mkb. Zelf ga ik bij voorkeur persoonlijk bij standhouders op bezoek om de mogelijkheden te bespreken. Samen kijken we dan wat voor die ondernemer de beste optie is. Door de verwachtingen te managen, haalt iedereen het maximale uit diens deelname aan het grootste pop-up winkelcentrum van Zuid-Nederland.”

De HILTHO 2023 vindt plaats van 6 t/m 11 oktober in Horst. Kijk voor meer informatie op www.hiltho.nl of neem contact op met Han Geurts via 06-12506420 of han@hiltho.nl.