

Industrieel Ontwerpen  
Universiteit Twente

Kim van Renswouw  
Bacheloropdracht  
10 april – 6 juli 2007  
Vroomshoop

# Verslag Bacheloropdracht

Het ontwerpen van een beursstand voor slaapkamerinterieurs van Vroomshoop



*Universiteit Twente*  
Faculteit der Construerende Technische Wetenschappen  
Industrieel Ontwerpen

Postbus 217  
7500 AE Enschede  
Tel. 0534 89 91 11

*Vroomshoop*  
Postbus 32  
7680 AA Vroomshoop  
Tel. 0546 66 77 11

*Bestemd voor*  
Ing. M. Nijkamp (begeleidend docent, Universiteit Twente)  
A. Russchen (bedrijfsbegeleider, Vroomshoop)  
Prof. Dr. Ir. A. de Boer (hoogleraar, Universiteit Twente)

**Bacheloropdracht**  
**Het ontwerpen van een beursstand voor Vroomshoop**

C.C.M. van Renswouw  
s0099465

Datum van publicatie: 10 oktober 2007  
Aantal pagina's: 102  
Aantal bijlagen: 9  
Oplage: 5 stuks

# Summary

Bedroom furniture is designed, developed and produced within the company Vroomshoop. Vroomshoop needs a new stand which matches the new image of the company. For this reason Vroomshoop instructed to design and develop a new booth which will be used at the exhibitions in September and November 2007 in Cologne (Germany), Brussels (Belgium) and Den Bosch (The Netherlands).

Before the first drafts can be developed, an extensive research has been done to formulate a List of Requirements from the stand.

A stand must be an extension of the vision and the identity of a company. Since there is obscurity within the company concerning the vision of Vroomshoop and no vision was described, research in this topic has been done. From this it appears that the conservative furniture Vroomshoop used to make, makes place for new, modern, elegant and more exclusive bedroom furniture. Quality and service to the customer are still important to Vroomshoop.

During an exhibition, different stakeholders will be exposed to the stand. It is important that the stand design is able to anticipate the interest of these stakeholders. An analysis of the existing stand gives information which can be useful. The positive and negative aspects are discussed and can be taken along the design.

The company could achieve different goals by participating the exhibition. Vroomshoop wants, among other things, to maintain existing contacts, to recruit new customers, to introduce and sell new products, to raise name familiarity and to modernize the image. These goals should be kept in mind during the design process.

Finally a trend-, location-, competition- and costs analysis are made to understand the field of exhibitions, stand development, and bedroom furniture, and to estimate what the costs for designing and developing a stand will be.

On the basis of the List of Requirements the three drafts modern/light, classic modern and warm/terra are made. According to color, material, charisma, possibility to develop under own management, and trends the classic modern draft is chosen. The draft classic modern is elegant, in accordance with the weight of the furniture and fulfills the trends. It is also possible to design this stand in own conduct.

The chosen design can be used at every exhibition. Since Vroomshoop participates on three exhibitions in 2007, the stand design is elaborated for these three occasions. A pantry, tables and chairs, the stand designs for every exhibition and the global components like the floor, walls, ceiling, lighting, colors and materials are worked out in detail. The final design is reviewed with the model makers so that they can produce the stand and it can be used on the exhibitions in September and November 2007.



# Samenvatting

Binnen het bedrijf Vroomshoop wordt slaapkamermeubilair ontworpen, ontwikkeld en geproduceerd. Vroomshoop is toe aan een nieuwe beursstand en heeft daarom de opdracht gegeven om een nieuwe stand te ontwerpen die aansluit bij het vernieuwde imago van het bedrijf en meerdere jaren gebruikt kan worden. De stand zal vanaf september 2007 op de babybeurzen in Keulen en Den Bosch en op de internationale meubelbeurs in Brussel komen te staan.

Voordat er concepten ontwikkeld kunnen worden, is eerst uitgebreid onderzoek gedaan om een Programma van Eisen voor de stand op te stellen.

Een stand dient een verlengstuk te zijn van de visie en de huisstijl van een bedrijf. Aangezien binnen Vroomshoop onduidelijkheid heerste over de visie en er geen echte visie beschreven was, is er eerst onderzoek binnen het bedrijf gedaan. Hieruit kwam naar voren dat de behoudende slaapkamermeubels deels plaats maken voor modern, stijlvol en exclusiever slaapkamermeubilair. Kwaliteit en service naar de klant toe zijn ook binnen het nieuwe imago nog steeds van belang.

Tijdens een beursdeelname komen verschillende stakeholders met de stand in aanraking. De stand moet voorzien in de belangen van deze stakeholders. Ook een analyse van de bestaande beursstand geeft informatie, de plus- en minpunten kunnen meegenomen worden in het ontwerp.

Verskillende doelstellingen van een bedrijf kunnen behaald worden door deel te nemen aan een beurs. Vroomshoop wil onder andere bestaande contacten onderhouden, nieuwe klanten verwerven, producten introduceren en verkopen, de naamsbekendheid verhogen en het imago opkrikken. Bij het ontwerpen van de stand dient met deze doeleinden rekening te worden gehouden.

Tot slot zijn een trend-, locatie-, concurrentie-, en kostenanalyse uitgevoerd om inzicht te krijgen in wat er speelt op het gebied van beurzen, standontwikkeling en slaapkamermeubilair en wat de kosten zijn voor het ontwerpen en ontwikkelen van een stand.

Aan de hand van het Programma van Eisen zijn drie concepten ontwikkeld, modern/licht, klassiek modern en warm/terra. Op basis van kleur, materiaal, uitstraling, maakbaarheid in eigen beheer, de aansluiting bij het meubilair en trends is gekozen voor het concept klassiek modern. Het concept heeft een stijlvolle uitstraling, is in overeenstemming met de zwaarte van het meubilair en voldoet aan trends op het gebied van standbouw. Tevens kan de gehele stand in eigen beheer ontwikkeld worden.

Het gekozen concept kan in principe op elke beurs gebruikt worden. Aangezien er in 2007 drie beurzen zijn waar Vroomshoop aan deelneemt, zijn voor deze drie beurzen uitgewerkte ontwerpen gemaakt. De pantry en tafels en stoelen, de standontwerpen van elke beurs en de algemene onderdelen zoals de vloer, de wanden, het plafond, verlichting en het kleur- en materiaalgebruik zijn tot in detail uitgewerkt. Het ontwerp is met de modelmakers besproken en zij zullen de stand gaan produceren zodat deze in september en november 2007 op de beurs gebruikt kan worden.

# Inhoud

<b>Summary</b> .....	<b>4</b>
<b>Samenvatting</b> .....	<b>5</b>
<b>Voorwoord</b> .....	<b>8</b>
<b>Inleiding</b> .....	<b>9</b>
<b>1 Werkwijze van Vroomshoop</b> .....	<b>11</b>
1.1 Visie van Vroomshoop.....	11
1.2 Filosofie van Vroomshoop .....	16
1.3 Ontwerpmethodiek van Vroomshoop .....	16
1.4 Eisen die voortvloeien uit de werkwijze van Vroomshoop .....	17
<b>2 Stakeholderanalyse</b> .....	<b>18</b>
2.1 Stakeholders .....	18
2.2 De belangen van de stakeholders .....	18
2.3 Psychologie van de beursganger.....	19
2.4 Eisen die voortvloeien de stakeholdersanalyse.....	24
<b>3 Analyse bestaande beursstand</b> .....	<b>26</b>
3.1 Bestaande beursstand van Vroomshoop.....	26
3.2 Punten van verbetering aan de bestaande beursstand .....	29
3.3 Positieve punten aan de bestaande stand.....	29
3.4 Eisen die voortvloeien uit het de analyse van de bestaande stand.....	29
<b>4 Ontwerp van een beursstand</b> .....	<b>31</b>
4.1 Stappen om tot een beursstand ontwerp te komen.....	33
4.2 Beursstand ontwikkeling .....	35
<b>5 Trends op het gebied van meubelbeursstands</b> .....	<b>36</b>
5.1 Home trade Centre .....	36
5.2 Meubelbeurzen.....	37
5.3 Vakbladen .....	39
5.4 Eisen die voortvloeien uit het trendonderzoek.....	40
<b>6 Locatieanalyse</b> .....	<b>41</b>
6.1 Locaties waar de beursstand komt te staan.....	41
6.2 Eisen die voortvloeien uit de locatieanalyse .....	43
<b>7 Concurrentieonderzoek</b> .....	<b>45</b>
7.1 De concurrenten van Vroomshoop.....	45
7.2 De Marktpositie van Vroomshoop.....	47

7.3 Beursstands van de concurrenten .....	50
7.4 Eisen die voortvloeien uit het concurrentieonderzoek .....	53
<b>8 Briefing opdrachtgever .....</b>	<b>54</b>
8.1 Verkoopleider .....	54
8.2 Ontwerpers .....	56
8.3 Modelmakers .....	56
8.4 Eisen die voort vloeien uit de briefing .....	56
<b>9 Doeleinden .....</b>	<b>57</b>
<b>10 Kostenbudget .....</b>	<b>58</b>
10.1 Productiekosten .....	58
10.2 Onderhoud en onderhoudskosten .....	59
10.3 Eisen die voortvloeien uit de kostenanalyse .....	59
<b>11 Programma van Eisen .....</b>	<b>60</b>
<b>12 Beeld creëren .....</b>	<b>64</b>
12.1 Looppaden .....	64
12.2 Meubilair in de stands .....	68
12.3 Roomarranger .....	70
<b>13 Concepten .....</b>	<b>72</b>
13.1 Concepten .....	72
13.2 Conceptkeuze .....	80
<b>14 Concept uitwerken .....</b>	<b>82</b>
14.1 Pantry en tafels en stoelen .....	82
14.2 Brussel .....	83
14.3 Keulen .....	86
14.4 Den Bosch .....	88
14.5 Vloer .....	89
14.6 Wanden .....	90
14.7 Plafond .....	91
14.8 Verlichting .....	94
14.9 Kleurgebruik en materiaalgebruik .....	95
<b>15 Toetsing aan Programma van Eisen .....</b>	<b>98</b>
<b>Bronnen .....</b>	<b>100</b>
<b>Bijlagen .....</b>	<b>103</b>

# Voorwoord

Graag zou ik bij deze een aantal personen willen bedanken die mij tijdens de bacheloropdracht geholpen hebben.

Om te beginnen bij de heer Dekker en de heer Koedijk die mij voor het uitvoeren van de bacheloropdracht een plaats binnen het bedrijf Vroomshoop hebben aangeboden. Tonny Grimberg van het IDC heeft mij in contact gebracht met Vroomshoop en mij tijdens het sollicitatiegesprek ondersteund. Op deze manier heb ik kennis over het solliciteren naar opdrachten voor in de toekomst opgedaan.

Verder heb ik veel steun gehad aan André Russchen die mij binnen Vroomshoop begeleid heeft, wegwijs heeft gemaakt in het bedrijf en feedback heeft gegeven op het gemaakte werk. Ook de gehouden brainstormsessies hebben voor mij veel informatie opgeleverd.

Maaïke Nijkamp dank voor de begeleiding vanuit de Universiteit. De voortgangsgesprekken, feedback en adviezen gedurende het gehele proces hebben mij goed op weg geholpen en nieuwe inzichten gegeven.

Binnen het bedrijf Vroomshoop eveneens dank aan Carlo van der Aa voor het advies en de feedback vanuit verkooppogpunt, de modelmakers die mee hebben gedacht over de maakbaarheid van de stand en in samenwerking met André Russchen de stand ook uiteindelijk hebben ontwikkeld.

Verder was het prettig dat Wieteke de Kogel bij het vinden van een bacheloropdracht begeleiding heeft gegeven. Ook de feedback op het plan van aanpak door Wieteke was erg nuttig. Arie Paul van den Beukel heeft het afronden van de bacheloropdracht begeleid, ook hiervoor dank.

Tot slot nog dank aan de ontwerpbureaus die informatie hebben gegeven over het proces om tot een standontwerp te komen, de medewerkers van Vroomshoop voor het geven van hun mening over de visie van Vroomshoop en de fijne samenwerking en aan alle andere mensen die direct of indirect betrokken zijn geweest bij dit project.

# Inleiding

De bachelorfase van de opleiding Industrieel Ontwerpen aan de Universiteit Twente wordt afgesloten met een individuele opdracht. Dit is het verslag van deze eindopdracht.

## *Opdrachtomschrijving*

De opdrachtgever is Vroomshoop, een bedrijf dat (comfort)bedden, babymeubilair, boxsprings, kledingskasten, tienerledikanten en matrassen binnenshuis ontwerpt, ontwikkelt en produceert.

Om de gehele collectie te kunnen presenteren op de meubelbeurzen dient een nieuwe beursstand voor Vroomshoop ontworpen te worden. De bestaande stand is al ongeveer acht jaar oud en het bedrijf is toe aan een vernieuwde uitstraling. Het is de bedoeling dat de beursstand vanaf september 2007 gebruikt kan worden op meubelbeurzen in onder andere Brussel, Keulen en Den Bosch.

Bij het ontwerpen van een beursstand komt veel kijken. Er dient onder andere rekening te worden gehouden met materialen, kleurgebruik, wanden, plafond, transparantie, 'eyecatching' (de uitstraling van het bedrijf en de producten), verlichting en voorzieningen voor het personeel (koelkast, garderobe, berging).

Het is de intentie om de beursstand voor Vroomshoop voor september 2007 klaar te hebben zodat deze gebruikt kan worden op de meubelbeurzen die dan plaats zullen vinden. De student zal een uitgewerkt concept ontwikkelen en hier het nodige vooronderzoek voor verrichten. De daadwerkelijke stand kan in samenwerking met medewerkers van Vroomshoop worden ontwikkeld. Het tijdsbestek van deze ontwerpoperdacht is drie maanden.

De opdracht betreft ook een praktijkgericht onderzoek voor Vroomshoop. Het probleem met de bestaande beursstand is reeds door Vroomshoop gesignaleerd en daarom zal het onderzoek diagnostisch en ontwerpgericht zijn.

Uiteindelijk zal er een uitgewerkt concept geleverd worden voor de beursstand van Vroomshoop die voldoet aan het vooraf opgestelde Programma van Eisen. Doormiddel van collages, moodboards, tekeningen en 3D-visualisatie zal dit concept worden gepresenteerd. Vervolgens wordt er aan de modelmakers van Vroomshoop doorgegeven hoe de beursstand eruit moet zien. Zij zullen de beursstand dan gaan produceren.

## *Inhoud*

In de hoofdstukken een tot en met tien komen de aspecten van het onderzoek naar voren. Vervolgens worden de conclusies vertaald naar een Programma van Eisen. Aan de hand van deze eisen worden concepten ontwikkeld waarvan één concept uitgewerkt zal worden tot eindontwerp.

De visie van het bedrijf Vroomshoop zal in de beursstand tot uiting gebracht worden. Om deze visie in kaart te brengen is hier in het eerste hoofdstuk onderzoek naar gedaan. Ook worden de filosofie en de ontwerpmethodiek besproken.

Tijdens de beursdeelname zullen verschillende stakeholders met de stand in aanraking komen. In hoofdstuk twee worden de stakeholders benoemd, wordt aangegeven wat de belangen van deze stakeholders zijn en wat de psychologie van de beursganger is.

De bestaande stand van Vroomshoop wordt in hoofdstuk drie kritisch bekeken. Positieve en negatieve aspecten van deze stand worden uitgelicht en kunnen meegenomen worden in het ontwerpproces.

Om tot een ontwerp voor de beursstand te komen, zullen een aantal stappen doorlopen moeten worden. Er is uitgezocht wat deze stappen inhouden en deze zijn in hoofdstuk vier op een rijtje gezet. In de hierop volgende hoofdstukken zullen de stappen doorlopen worden om zo tot het uiteindelijk ontwerp te komen.

Een stand dient te voldoen aan de trends die spelen op het gebied van slaapkamerinterieur en beursstands. In hoofdstuk vijf worden trends beschreven die te zien zijn in het Home Trade Centre, in meubelwinkels, op meubelbeurzen en die in vakbladen worden beschreven.

Ook de locatie van de stand is van belang voor het ontwerpproces. Aangezien de stand in 2007 in ieder geval op de beurzen in Keulen, Den Bosch en Brussel staat, zijn deze locaties geanalyseerd. Het soort stand en de regels van de beursgebouwen zijn te vinden in hoofdstuk zes.

Om in kaart te brengen waar Vroomshoop op de markt staat ten opzichte van zijn concurrenten, is er in het concurrentieonderzoek (hoofdstuk zeven) bekeken wat de positie van Vroomshoop en andere slaapkamerfabrikanten is.

Binnen Vroomshoop zijn ideeën over hoe de stand er uit zou moeten zien. In de briefing (hoofdstuk acht) zijn deze ideeën van verkoopleiders, ontwerpers en modelmakers vastgelegd.

Een beursdeelname heeft verschillende doeleinden. De doelen die Vroomshoop wil behalen met de beursdeelname zijn weergegeven in hoofdstuk negen.

Het ontwerpen en ontwikkelen van een stand kost uiteraard geld. Vroomshoop heeft geen kostenbudget voor de stand vooraf beschikbaar gesteld. Om toch een indicatie te geven van de kosten die het ontwikkelen van een stand met zich mee brengt, zijn verschillende standontwerpbureaus benaderd (hoofdstuk tien).

Aan het eind van elk voorgaande hoofdstuk zijn eisen opgesteld waaraan de stand moet voldoen. Alle eisen worden vervolgens in hoofdstuk elf, het Programma van Eisen bij elkaar gevoegd.

In hoofdstuk twaalf wordt er een beeld gevormd aan de hand van looppaden en 3D-afbeeldingen. Ook wordt vastgelegd welke series en labels in welke stand moeten komen te staan.

Na een schets- en brainstormsessie zijn er drie concepten gekozen. Deze worden in hoofdstuk dertien toegelicht. Ook zal hier worden uitgelegd voor welk concept er uiteindelijk gekozen is.

Het gekozen concept wordt vervolgens in hoofdstuk veertien uitgewerkt. De uitwerkingen worden voor de beurzen in Keulen, Den Bosch en Brussel weergegeven, maar het ontwerp is zo opgezet dat de stand ook op andere beurzen gebruikt kan worden.

Tot slot wordt er gekeken of het ontwerp voldoet aan het programma van eisen en wat de aanbevelingen zijn (hoofdstuk 15).

# 1 Werkwijze van Vroomshoop

Vroomshoop ontwerpt, ontwikkelt en produceert slaapkamermeubilair voor alle leeftijden. Het, van oorsprong familiebedrijf, bestaat al bijna 65 jaar.<sup>1</sup> Zowel de bedden, boxsprings als ook matrassen worden in eigen werkplaats/fabriek ontworpen en geproduceerd. De matrassen op basis van pocketveren worden ontwikkeld om de beddencollectie kracht bij te zetten. Het leveren van matrassen vormt een soort extra service naar de klant toe.

Het assortiment van Vroomshoop bestaat uit:<sup>2</sup>

- Babykamers
- Tienslaapkamers
- Boxsprings
- Boxspring ledikanten (Boxspring, gecombineerd met uitrijdbaar ledikant)
- Uitrijdbare comfortkamers voor volwassenen
- Matrassen (pocket-veren)
- Kledingkasten

Vroomshoop heeft drie labels onder zijn naam, Emdeka (tienslaapkamers), Onno Sens (boxspringprogramma) en Zorah (ledikant- en boxspringprogramma). Binnen deze labels zijn weer verschillende series te onderscheiden. Vroomshoop ontwikkelt ook babykamers, deze series vallen niet onder een apart label. De oude collectie van Vroomshoop (series bestaande uit één en twee persoonsledikanten, kledingkasten en commodes) valt ook niet onder een label.

Vroomshoop is een van de grootste fabrikanten op het gebied van slaapkamermeubilair in de Benelux. Maar niet alleen in de Benelux is de afzet groot, ook in landen als Duitsland, Griekenland, Spanje en Portugal levert Vroomshoop slaapkamermeubilair.

## 1.1 Visie van Vroomshoop

Aangezien er nog onduidelijkheid heerste over de visie van Vroomshoop en er geen duidelijke visie beschreven was, is hier een onderzoek naar gedaan. Verschillende medewerkers van Vroomshoop zijn een aantal A3 collages voorgelegd. Vervolgens is gevraagd welke collages goed bij Vroomshoop passen en waarom en welke collages niet bij Vroomshoop horen. De collages zijn onderverdeeld in vijf groepen namelijk, omgevingen, sferen, stijlen, kleuren en vormen en zijn te zien in de figuren 1 tot en met 5. Aan de hand van deze vijf groepen kan het slaapkamermeubilair, de manier waarop werknemers met elkaar omgaan, de sfeer binnen het bedrijf en de presentatie van Vroomshoop naar buiten toe beschreven worden.

---

<sup>1</sup> Wonink, H. (1992)

<sup>2</sup> Website Vroomshoop. (2007)



Figuur 1

Geconcludeerd kan worden dat de ontwerpers en modelmakers anders denken dan de verkopers wat betreft het type omgeving dat bij Vroomshoop past. De ontwerpers en modelmakers geven aan dat de landelijke collages ((1) en (2), figuur 1) aansluiten bij de sfeer die onderling binnen het bedrijf heerst. Werknemers gaan ontspannen met elkaar om, de sfeer is rustig, warm en gemoedelijk en de veel werknemers kennen elkaar. Verder is het bedrijf gelegen in een landelijke omgeving. Wel wordt aangegeven dat de promotie van de nieuwe meubels steeds zakelijker aangepakt wordt en ook de vormgeving wordt moderner en strakker. De wintercollage ((6) figuur 1) sluit hierbij aan, deze is helder en stijlvol en komt overeen met de Onne Sens serie.

De verkopers associëren over het algemeen de drukke stadsomgeving ((5) figuur 1) bij Vroomshoop. Het is vaak druk en chaotisch op de verkoopafdeling en men werkt individueel. Tevens is er wel eens onduidelijkheid over wie waarvoor verantwoordelijk is en loopt de communicatie soms langs elkaar.





Figuur 2

Figuur 3

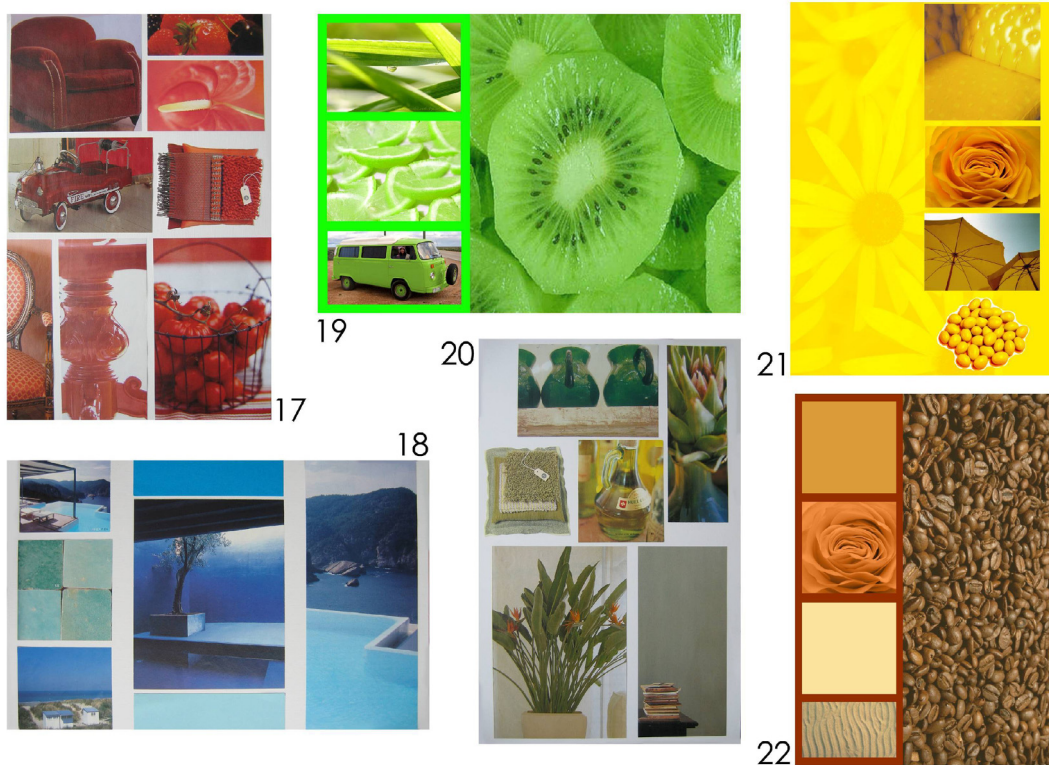
Ook op het gebied van sfeer is er een verschil binnen het bedrijf. De modelmakers kiezen de chaotische collage ((10) figuur 2) terwijl de verkopers en ontwerpers de moderne- en designcollages het beste bij Vroomshoop vinden passen ((7) en (8) figuur 2). Dit is te verklaren doordat de modemakers in een drukke ruimte werken met veel lawaai en grote machines. De ruimte is minder overzichtelijk dan de kantoorruimte van de verkopers en ontwerpers. Ook ondergaat Vroomshoop momenteel een imago verandering, voorheen waren de producten van Vroomshoop behoudend en stonden degelijkheid en kwaliteit centraal. Deze collecties bestaan nog steeds en worden nog verkocht, maar met nieuwe lijnen wil Vroomshoop de vormgeving meer meenemen in het ontwerp en mag het meubilair exclusiever zijn. Bij dit nieuwe Vroomshoop horen de collages (7) en (8), sfeer- en stijlvol, gebruik van houttinten en een moderne vormgeving.

Over de stijl van de producten zijn alle medewerkers het eens, de moderne collage sluit het beste aan bij Vroomshoop ((16) figuur 3). De vormgeving is rechthoekig rechtaan en de kleuren zijn niet opvallend. Meubels dienen in serie te produceren zijn. De details zoals deze binnen het classicisme en de Jugendstil toegepast worden zijn niet terug te vinden in de meubels van Vroomshoop. Het is een bedrijf wat mee gaat met hedendaagse trends maar niet wil opvallen door exclusieve, extreme ontwerpen.

Over de kleuren die bij Vroomshoop passen zegt het merendeel van de werknemers de warme tinten. De olijfgroene en beige/bruine collages ((20) en (22) figuur 4) passen het beste bij de sfeer binnen het bedrijf. Ook hier komt weer de relatie tot de natuur uit naar voren (landelijk gelegen bedrijf, ontspannen sfeer). De bruine collage straalt vertrouwen, geborgenheid, stabiliteit en gewichtigheid uit. Het is voor Vroomshoop belangrijk dat klanten vertrouwen in het bedrijf hebben. Uiteraard wil men graag bedden verkopen, maar een goed advies en goede nazorg zijn ook van belang. Het vertrouwen van de klant en service naar de klant toe spelen hierbij een grote rol.

Over de fel groene en gele collages ((19) en (21) figuur 4) wordt gezegd dat deze kleuren te opvallend zijn voor Vroomshoop. Het bedrijf treedt niet op de voorgrond wat betreft nieuwe ontwerpen. Vroomshoop is wat behoudender en ingetogen. Trends worden gevolgd in plaats van bedacht. De twee vrolijke, moderne, frisse en zonnige collages sluiten wel aan bij de tienerkamers van het label Emdeka. In deze meubels worden vrolijke kleuren als detail toegepast.

Met het nieuwe imago is het voor Vroomshoop van belang dat het bedrijf meer gaat 'opvallen'. De blauwe collage straalt rijkdom, kalmte, betrouwbaarheid, ruimte en hoge comfort doch eenvoud uit. Deze sluit aan bij de chiquere, strakke en exclusievere uitstraling van de Onno Sens en Zorah labels.



Figuur 4



Figuur 5

Ook over de vormcollages zijn de werknemers het met elkaar eens, de twee moderne, rechte, strakke collages horen bij Vroomshoop ((24) en (26) figuur 5). Collage 26 sluit aan bij de hedendaagse meubels en toont de moderne vormgeving. Tevens past deze rechte collage bij de gedachte van Vroomshoop dat producten in serie geproduceerd moeten kunnen worden. In het meubilair worden elementen herhaald en met gelijkvormige modules worden verschillende series gemaakt. Met zo weinig mogelijk wordt zoveel mogelijk (uitstraling en kwaliteit) geproduceerd. Collage 24 past goed bij Onno Sens, eenvoudige vormen, houttinten gecombineerd met aardetinten, modern, sfeer- en stijlvol maar niet te uitbundig.

De organische collage (23) sluit totaal niet aan bij het nieuwe meubilair van Vroomshoop. De oude collectie bestaat uit meubels in deze stijl maar in de nieuwe labels zijn deze vormen niet terug te vinden. Binnen Vroomshoop zijn er nog werknemers die conservatief denken en ook het interieur van het bedrijf doet hier aan denken maar in de producten is de vernieuwing duidelijk terug te vinden.

Uit dit onderzoek kan de volgende visie van Vroomshoop beschreven worden:

*De medewerkers realiseren zich dat het imago van Vroomshoop een verandering aan het doormaken is. De behoudende slaapkamermeubels maken deels plaats voor modern en exclusiever slaapkamermeubilair. Het ontwerpen van kwalitatief hoogwaardige producten voor het middenklassensegment staat centraal bij Vroomshoop. Onder kwaliteit wordt een lange levensduur en degelijkheid verstaan. Klanten die nu een bed kopen, moeten over een aantal jaar nog tevreden zijn over het product. Vroomshoop is van mening dat een goede bedbodem en matras van belang zijn voor een goed bed dat comfortabel ligt. De vormgeving kwam eerder vaak op de tweede plaats. Dit is echter bij de nieuwe labels (Onno Sens en Zorah) anders, ook hier dienen de bedbodem en het matras van goede kwaliteit te zijn, maar ook de vormgeving en uitstraling spelen nu een grote rol.*

*De vormgeving van het meubilair is modern gericht, maar er zijn geen extremen. De bedden van Vroomshoop zijn niet exclusief genoeg om door te gaan als de zogenaamde designbedden. De trends op het gebied van slapen, stijl, comfort en kwaliteit worden gevolgd om zo een brede doelgroep te bereiken en veel te kunnen verkopen. Binnen de modern gerichte vormgeving zijn heel wat verschillende meubellijnen te onderscheiden. Bedden zijn in verschillende houttinten, van lichtbeuken tot donker kersenkleurig, te verkrijgen, boxsprings verschillen van bekleding en de ledikanten hebben verschillende uitstralingen.*

*Verder zijn producten van Vroomshoop eerlijk, men wilt graag bedden verkopen, maar een goed advies en goede nazorg zijn ook van belang. Het vertrouwen van de klant en service naar de klant toe spelen hierbij een grote rol.*

*Aangezien de meubels voor de middenklasse zijn, is de prijs hier ook op gericht. Het meubilair uit de nieuwe lijnen Onno Sens en Zorah stijgt zowel op het gebied van prijs als uitstraling boven het middensegment uit, maar er zijn ook meubels die weer goedkoper zijn. De Onno Sens serie wordt in de folder met veel sfeer plaatjes en in een vernieuwende grafische vormgeving gepresenteerd. Ook de minder 'dure' meubels zouden op deze manier gepresenteerd kunnen gaan worden. Verder zal het baby- en tienermeubilair eveneens mee gaan met de vernieuwde uitstraling.*

*De landelijke omgeving waarin het bedrijf ligt is van invloed op de werkwijze van de werknemers. Het drukke, zakelijke en onpersoonlijke stadsleven is niet van toepassing binnen Vroomshoop. Het presenteren en aanprijzen op de markt zal wel zakelijker worden.*

*Met het nieuwe imago is het voor Vroomshoop van belang dat het bedrijf zich minder terughoudend en afwachtend gaat gedragen en laat zien dat er ook zeer stijlvolle en redelijk exclusieve ledikanten en boxsprings door Vroomshoop ontworpen worden.*

*Binnen het bedrijf gaan de werknemers in een ontspannen, rustige en gemoedelijke sfeer met elkaar om.*

Voor de stand betekend dit dat de uitstraling overeen moet komen met hoe Vroomshoop zijn nieuwe imago ziet. Strak, modern en stijlvol maar niet te uitbundig. De stand zal een 'Onno Sens uitstraling' moeten hebben.

## 1.2 Filosofie van Vroomshoop

Na de tweede wereldoorlog is Vroomshoop opgezet met als belangrijke reden werkgelegenheid in de streek rondom Vroomshoop scheppen. Het bedrijf heeft momenteel 150 werknemers in dienst. Door bedden te ontwerpen die in massa produceerbaar zijn en door de trends op het gebied van slaapkamermeubilair op te volgen, blijft er werkgelegenheid voor deze mensen. Omdat Vroomshoop niet zelf experimenteert met exclusief meubilair maar de bestaande trends op volgt, is Vroomshoop meer zeker van verkoop en kunnen de 150 werknemers van werk voorzien worden. Socialiteit is voor Vroomshoop erg belangrijk, mensen werken er vaak al heel wat jaren en hebben het naar hun zin binnen het bedrijf. Mede doordat Vroomshoop een binding heeft met werknemers en afnemers en veel waarde hecht aan vertrouwen bestaat het bedrijf al bijna 65 jaar.

Verder is een belangrijke opvatting van Vroomshoop, "hetgeen in eigen beheer gedaan kan worden, gebeurt ook binnenshuis tenzij het echt niet anders kan".

## 1.3 Ontwerpmethodiek van Vroomshoop

Elk ontwerpbureau en bedrijf dat producten ontwerpt heeft een bepaalde manier van ontwerpen. Bij Vroomshoop ligt tijdens het ontwerpen de focus op ergonomie en het materiaalgebruik. Comfort is door consumenten gewenst en Vroomshoop speelt hier op in door bijvoorbeeld hogere ledikanten en verrijdbare meubels (eenvoudig schoonmaken) te ontwerpen. In de productie wordt veel gebruik gemaakt van plaatmateriaal en massief hout. Het staal, waar Vroomshoop ooit mee is begonnen, wordt niet meer verwerkt. Staal- en kunststofonderdelen zoals zwenkwieltjes, handgreepjes en bedbodems worden dan ook ingekocht.

Vertegenwoordigers en verkopers van Vroomshoop geven informatie door aan de ontwerpers over wat er bij de concurrenten en op de beurzen speelt en wat de trends zijn op het gebied van slaapkamermeubilair. Het is belangrijk om deze nieuwe ontwikkelingen te volgen en de informatie tijdens het ontwerpen in het achterhoofd te houden maar het ontwerpproces hier niet door te laten leiden. Dit beperkt namelijk de creativiteit en het klakkeloos overnemen leidt niet tot goede, innovatieve ontwerpen.



Ook is het belangrijk om te kijken naar de productietechnieken die gebruikt worden door de concurrenten en te bekijken of deze technieken ook binnen Vroomshoop te gebruiken zijn en eventueel tijd en kosten kunnen besparen.

Vroomshoop heeft in het verleden zeer veel ledikanten, commodes en garderobekasten ontwikkeld. Deze bestaande modellen kunnen een inspiratie vormen waarop verder ontwerpen kan worden. Zo kunnen tienerkamers aangevuld worden met bijvoorbeeld nieuwe kasten en een speciaal bed (hoogslaper, stapelbed, etc.). De ontwerpen zijn afhankelijk van standaard maten van lades, bedbodems, matrassen en ledikantzijdes. Met deze standaard afmetingen wordt een nieuwe ledikant, commode of kast ontwikkeld.

De ontwerpers maken schetsen met de hand. Doormiddel van de programma's Illustrator en Photoshop worden de meubels getekend en in een omgeving geplaatst om zo het meubilair te presenteren. Wanneer het ontwerp gemaakt is, gaat deze naar de technische tekenaars die bekend zijn met de productietechnieken. Met behulp van het programma Microstation worden monotekeningen van alle onderdelen van het meubel gemaakt. Ook wordt er bekeken of het meubel soepel geproduceerd kan worden.

Vervolgens wordt er een prototype in de modelwerkplaats gemaakt, hier wordt bekeken of alle onderdelen passen en of het product eventueel sneller of beter in massa geproduceerd kan gaan worden. Na deze prototype test en eventuele aanpassingen kan de opdracht in productie worden genomen. Technische tekeningen worden aan medewerkers in de fabriek gegeven en via de CNC-bewerking worden de machines aangestuurd.

Zodra de opdracht in productie wordt genomen start ook het grafische werk. Het meubilair wordt gefotografeerd en verwerkt in folders, brochures en handleidingen in meerdere talen.

#### 1.4 Eisen die voortvloeien uit de werkwijze van Vroomshoop

Aan het einde van elk hoofdstuk worden eisen gegeven die van toepassing zijn op het ontwerpen van de stand. Het kan zijn dat een eis in meerdere hoofdstukken naar voren komt. In het Programma van Eisen (hoofdstuk 11) zullen alle eisen samengevoegd worden tot een algemeen PvE voor de stand.

Stakeholders	Eisen
Vroomshoop	De naamsbekendheid dient met de beursdeelname vergroot te worden.
Vroomshoop	De kwaliteit van de producten moet in de stand getoond kunnen worden.
Vroomshoop	In de stand moet de ergonomie en het comfort van de meubels naar voren komen.
Vroomshoop	In de stand moet de warme en gemoedelijke sfeer van Vroomshoop waar te nemen zijn
Vroomshoop	De presentatie en aanprijzing van meubels op de markt moet zakelijk zijn
Vroomshoop	In de stand moeten verschillende meubels in verschillende kleuren getoond kunnen worden.
Vroomshoop	In de stand moet slaapkamermeubilair voor alle leeftijden getoond kunnen worden.
Vroomshoop	De stand moet aansluiten bij de moderne vormgeving van de labels Onno Sens en Zorah maar mag niet extreem zijn
Vroomshoop	De stand moet in overeenstemming zijn met de zwaarte van de meubels
Vroomshoop	De stand moet zoveel mogelijk in eigen beheer ontwikkeld worden

## 2 Stakeholderanalyse

Allereerst zullen in dit hoofdstuk de verschillende stakeholders die tijdens de beursdeelname met de stand zijn verbonden in kaart worden gebracht. Vervolgens worden de belangen die deze stakeholders bij de stand hebben beschreven. Verschillende voorzieningen in de stand moeten ervoor zorgen dat alle stakeholders hun activiteiten kunnen uitvoeren.

Om de belangen van de inkopers beter in kaart te brengen is de psychologie van de beursganger bekeken. Zo wordt duidelijk waarom men een beurs bezoekt, hoe mensen in de stand komen en daar blijven en wanneer men aan een stand voorbij loopt. Wanneer de stand voorziet in de behoefte van de inkoper zal deze eerder naar binnen komen en daar ook gaan onderhandelen.

Tot slot zullen er aan de hand van de belangen van de stakeholders eisen voor de beursstand geformuleerd worden.

### 2.1 Stakeholders

De volgende stakeholders zijn te onderscheiden:

- Verkopers van Vroomshoop (meestal 3 maximaal 5)
- Hostess (niet altijd aanwezig)
- Detaillisten
- Inkoopgroeperingen
- Grote winkelketens
- Exportbedrijven (met name in Brussel en Keulen)
- Modelmakers
- Distributeur

Uiteraard hebben er meer stakeholders te maken met het ontwerpen en ontwikkelen van de stand zoals ontwerpers, technische tekenaars en grafische ontwerpers. Deze zijn bij de stakeholderanalyse buiten beschouwing gelaten omdat het ontwerp- en ontwikkelproces al voor de beursdeelname afgerond is.

### 2.2 De belangen van de stakeholders

De verkopers van Vroomshoop vertegenwoordigen het bedrijf. Het voornaamste belang is het verkopen van de meubels op de beurzen en het vergroten van de naamsbekendheid van Vroomshoop. De uitstraling van de stand is daarbij erg belangrijk. Detaillisten dienen aangetrokken te worden. Wanneer ze in de stand de meubels hebben bekeken zal er ook onderhandeld worden, een gedeelte waar gesproken kan worden is dan erg belangrijk. Vanuit dit gedeelte moet de hele stand te overzien zijn.

Behalve het verkopen van slaapkamermeubilair en verhogen van de naamsbekendheid, wil Vroomshoop ook contacten onderhouden, nieuwe detaillisten trekken en het imago opkrikken. Ook deze belangen van Vroomshoop worden door de verkopers vertegenwoordigd. Verder is het voor de verkopers belangrijk dat er een ruimte is waar de verkopers hun persoonlijke spullen kunnen opbergen.

Het belang van de hostess is dat ze gemakkelijk haar werk kan doen, zo moet de stand goed schoongemaakt kunnen worden en moeten de schoonmaakmiddelen eenvoudig kunnen worden opgeborgen. Ook dient er een koffiebar aanwezig te zijn zodat er aan de bezoekers een drankje en hapje aangeboden kan worden. Wanneer er geen hostess aanwezig is, nemen de verkopers deze taken voor hun rekening.

Een derde doelgroep is de detaillisten. Zoals hierboven beschreven is het ook voor de detaillisten belangrijk dat er een gedeelte in de stand is waar gesproken kan worden. Verder is het voor de detaillist van belang dat hij informatie over de producten van Vroomshoop kan krijgen zonder dat hij daar naar

moet zoeken of veel moeite voor moet doen. Een detaillist bezoekt veel stands en het is belangrijk dat de informatie die het bedrijf Vroomshoop wil geven, gemakkelijk bereikbaar is voor de detaillist.

Voor inkoopgroeperingen, grote winkels en de export gelden dezelfde belangen als voor de detaillisten. Ook deze mensen komen om nieuwe trends te bekijken, inkopen te doen en contacten te leggen.

Verder dient de stand op- en afgebouwd te worden. De modelmakers van Vroomshoop zorgen hiervoor. Voor deze stakeholders zijn er andere eisen en wensen dan voor bijvoorbeeld de verkoper. Het opbouwen en afbreken moet relatief snel kunnen gebeuren zonder dat de modelmakers met zware onderdelen moeten werken. Ook moet de stand op te zetten zijn zonder dat deze beschadigd raakt. Het gereedschap en de kisten waar de verlichting inzit, moeten veilig opgeborgen kunnen worden. Het opbouwen van de stand duurt meestal enkele dagen en in de tussentijd mogen de onderdelen niet gestolen worden.

Tot slot dient de stand vervoerd te worden. Het in- en uitladen in de vrachtwagen gebeurt door de modelmakers. Ook hier geldt weer dat de onderdelen niet zwaar mogen zijn en dat ze niet beschadigd mogen raken. Voor de distributeur is het belangrijk dat de onderdelen goed in de vrachtwagen passen en dat de onderdelen niet beschadigd raken tijdens de rit.

### 2.3 Psychologie van de beurganger

#### **Stopping power**

De uitstraling die een stand moet hebben om van passanten kijkers te maken wordt 'Stopping Power' genoemd. Wanneer de Stopping Power van de stand niet voldoende is, zullen bezoekers aan de stand voorbij lopen.

De Stopping Power kan gerealiseerd worden door geïntegreerde communicatie toe te passen, wanneer overal dezelfde soort reclame wordt toegepast versterkt dit de naamsbekendheid en herkennen passanten het bedrijf.

Ook kan de AIDA-formule –Attention, Interest, Desire, Action– nageleefd worden. Eerst dient de aandacht getrokken te worden (de stand moet tussen de concurrerende stands uitspringen), vervolgens is het de bedoeling dat de passanten geïnteresseerd raken. Hierna zal de passant 'verlangen' naar nadere kennismaking en tot slot is het de bedoeling dat de passant de stand binnen stapt.

Door middel van geluid, tast, geuren, materialen en kleurgebruik kunnen passanten aangetrokken worden. Een wisselwerking van deze aspecten draagt bij de Stopping Power van de stand.

Afhankelijk van de doeleinden van de beursdeelname kan gekozen worden voor al dan niet een plafond of verhoogde vloer. De vormgeving van deze onderdelen kan het gewenste effect versterken of juist afweren.

Ook licht levert een sterke bijdrage aan de Stopping Power. Door met licht accenten te leggen, kan de aandacht van bezoekers worden gestuurd.

Tot slot is het voor de Stopping Power belangrijk dat de vorm van de stand de functie opvolgt. Hierbij kan er afgevraagd worden wie waarom en waarvoor naar de stand gebracht moet worden?<sup>3</sup>

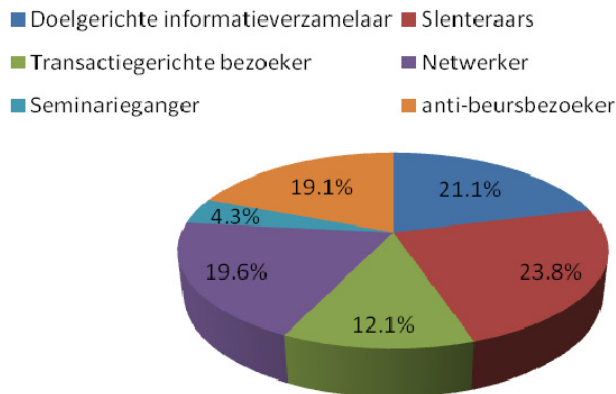
---

<sup>3</sup> Wesselijs, T. (2001). p51-57

## Typen beursgangers

Doctor K. Wiegierink (2004) heeft door middel van het ondervragen van 600 bezoekers van vakbeurzen, onderzocht wat voor typen beursgangers er te onderscheiden zijn (figuur 6).

### Typen beurgangers



Figuur 6

De doelgerichte informatieverzamelaar (21.1%) gaat gericht opzoek naar leveranciers of oplossingen, bereid de beurs goed voor en bezoekt veel stands. De slenteraars (23.8%) gaan naar een beurs om algemene te informatie op te doen over een bepaald onderwerp. Over het algemeen bereidt deze bezoeker zich nauwelijks op de beurs voor en heeft hij op de korte termijn geen aankoopplannen. De transactiegerichte bezoeker (12.1%) zoekt gericht naar promoties en prijzen, laat offertes maken en koopt daadwerkelijk in op de beurs. Over het algemeen zullen dit zakenvoerders zijn van bedrijven die naar de beurs gaan met als doel relaties onderhouden en inkopen doen. De netwerker (19.6%) richt zich alleen op het onderhouden en leggen van contacten met leveranciers, collega's of klanten. Deze bezoeker bereidt zich voor door afspraken te plannen. 4.3 % Van de beursgangers gaat naar de beurs om alleen kennis op te doen. De seminarieganger bereidt zich grondig voor op de beurs en zal tijdens de beurs algemeen oriënterend gedrag vertonen. Tot slot is er de anti-beursbezoeker (19.1%), deze bezoekt een beurs tegen zijn zin en heeft geen duidelijke doelstelling. Er wordt door deze groep bezoekers geen voorbereiding getroffen en tijdens de beurs bezoekt de anti-beursbezoeker zo min mogelijk stands. Bij deze groep kan gedacht worden aan ambtenaren in overheidsdiensten.<sup>4</sup>

De beurzen waar Vroomshoop zal staan zijn vakbeurzen. Hier komen bezoekers die nieuwe producten inkopen, contacten onderhouden en leggen, nieuwe trends bekijken en afspraken maken omtrent de inkoop van nieuwe producten. Voor Vroomshoop zijn dan ook de transactiegerichte bezoeker, de doelgerichte informatieverzamelaar en de netwerker van belang. Uit deze bezoekers valt winst te behalen. Producten kunnen verkocht worden, offertes worden opgesteld, bestaande contacten onderhouden en nieuwe contacten gelegd. Op deze manier verkoopt Vroomshoop niet alleen producten maar wordt het bedrijf ook bekender in het slaapkamermeubilairsegment.

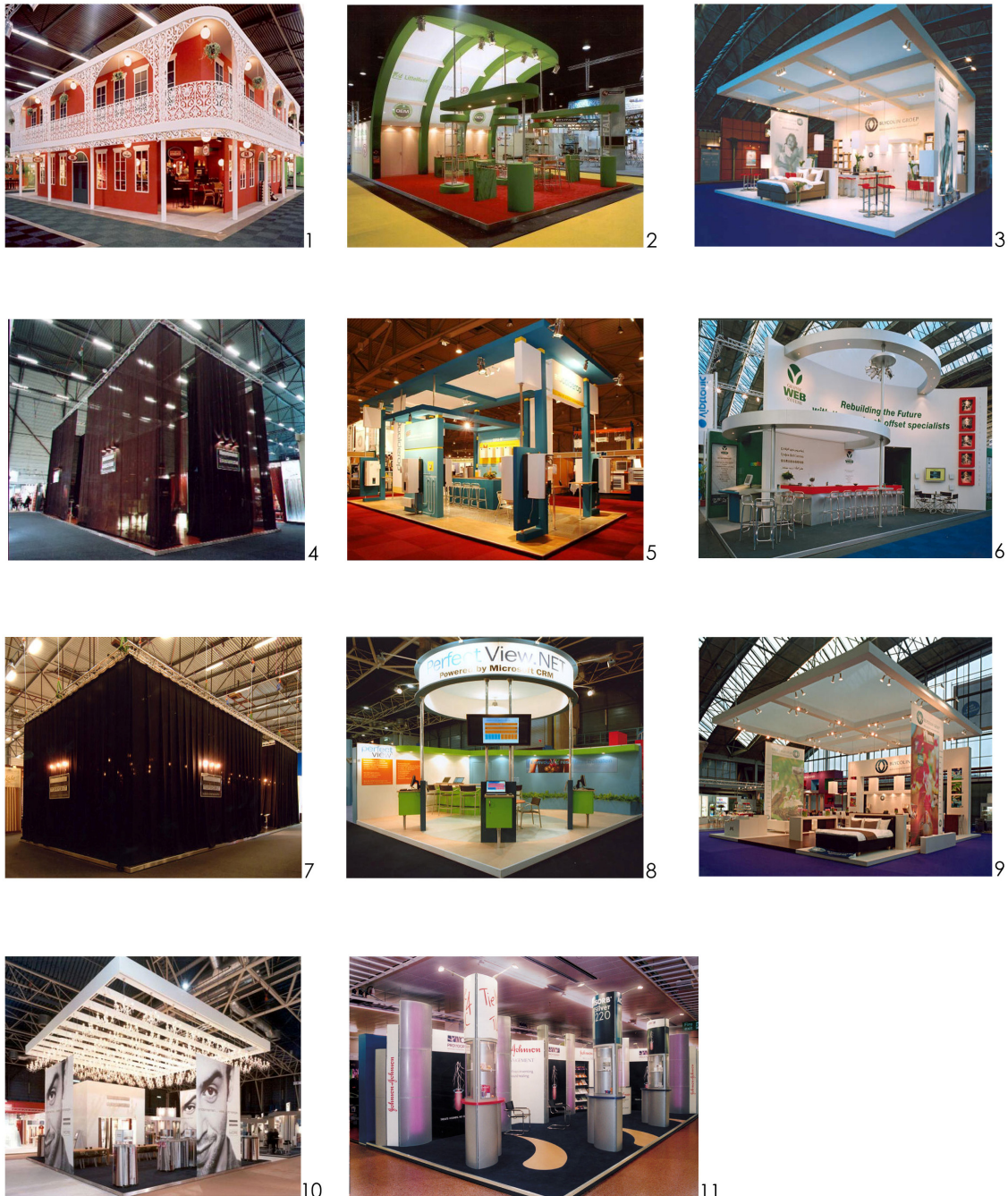
## Ondervraging

Om in kaart te brengen wanneer mensen een stand aantrekkelijk vinden en naar binnen gaan, zijn aan 30 mensen (15 universitaire studenten en 15 werknemers (detailisten, ontwerpers en verkopers)) afbeeldingen van elf verschillende beursstands getoond (figuur 7 en bijlage A1 en A2). Er is gevraagd om aan te geven bij welke stand men snel en bij welke stand men niet snel naar binnen zou gaan en wat de reden daarvoor is. (In bijlage A3 is een vragenlijst te zien.) De stands hebben verschillende

<sup>4</sup> Temmerman, W., i.s.m. Expo-id-. (2004)



eigenschappen op het gebied van toegankelijkheid, kleurgebruik, materiaalgebruik en aankleding. Niet alle stands uit figuur 7 worden gebruikt om meubilair of producten te presenteren. Maar de punten die aangehaald worden door de ondervraagde personen kunnen wel gebruikt worden om een stand te ontwerpen waar men zich prettig in voelt. Aan de hand van dit onderzoek kunnen een aantal zaken aangenomen worden.



Figuur 7

Zo blijkt dat de meerderheid van de groep studenten (doelgerichte informatieverzamelaar en seminarieganger) het minst snel stand nummer 6 binnen zal gaan (40%). Als reden wordt gegeven dat er weinig bezoekers in stand 6 passen en dat het daardoor snel erg vol wordt waardoor je langs de stand af

loopt. Verder is de stand hoogdrempelig, het geheel ziet eruit als een podium waar bezoekers niet op mogen komen. Indien iemand informatie wenst te ontvangen, kan deze even kort bij de balie opgehaald worden. Ook oogt de stand erg steriel, koud en te zakelijk door het vele wit. De stand is niet uitnodigend omdat er weinig spannende items aanwezig zijn.

Bij stand nummer 8 en 2 gaan studenten eveneens niet snel naar binnen (beide 20%). Ook hier is de student van mening dat de stand weinig uitnodigt om naar binnen te komen omdat alles al vanaf de looppaden te zien is.

De stand waar studenten het snelst naar binnen gaan is de stand nummer 11 (27%). Deze stand heeft veel open zijdes maar je ziet niet meteen wat er allemaal in de stand staat en gebeurd. Deze mate van onoverzichtelijkheid is iets waardoor men de stand in wordt getrokken. Ook de vriendelijke uitstraling (afgeronde vormen) en de gele vlekken op de grond (ze wijzen als het ware de weg naar binnen) zorgen ervoor dat men naar binnen gaat. Of de bezoekers ook werkelijk in de stand blijven is afhankelijk van hetgeen er in de vitrines getoond wordt.

Stand nummer 3 en 9 staan beide op de tweede plek (20%). Het kleur- en materiaalgebruik straalt warmte en gemoedelijkheid uit. Wanneer men langs de stand zou wandelen, is er te zien wat de stand te bieden heeft, maar men kan niet alles zien. Door de nieuwsgierigheid die ontstaat gaan mensen de stand in. Als er in de stand genoeg te zien is dan zal men blijven totdat alle informatie ontvangen is.

Geconcludeerd kan worden dat studenten een stand binnen gaan als ze nieuwsgierig gemaakt worden. De meerderheid vindt het prettig als er vanaf de buitenkant wel al een deel van de stand te zien is, maar er zijn ook studenten die juist worden aangetrokken als er helemaal niets te zien is (stand nummer 4 en 7). Aan een hoogdrempelige stand met een koude en kille uitstraling wordt voorbij gelopen.

Studenten bezoeken een beurs met een ander doel dan een detaillist of een ander soort inkoper. Om deze reden zijn er ook 15 mensen ondervraagd die vanuit hun achtergrond misschien op een andere manier naar een beursstand kijken.

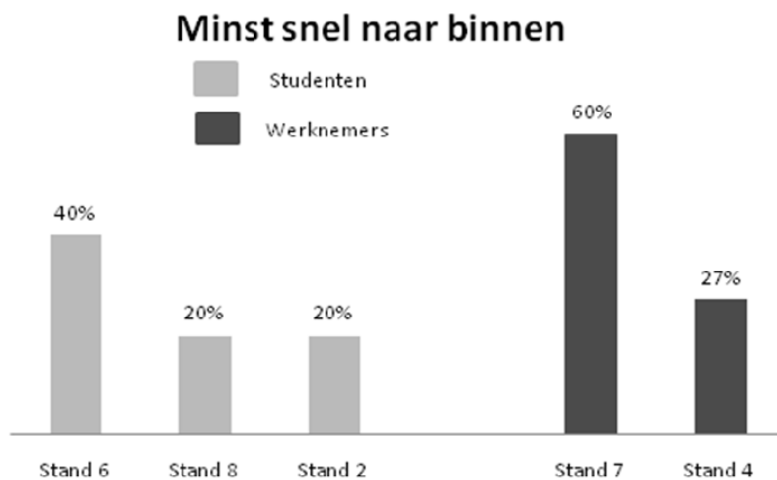
60 % Van de werknemers (transactiegerichte bezoeker, doelgerichte informatieverzamelaar en netwerker) gaat het minst snel bij stand nummer 7 naar binnen. Wanneer men langs deze stand loopt is het totaal niet duidelijk wat de stand te bieden heeft. Doordat er geen informatie aangeboden wordt, weet de werknemer niet of het zin heeft om de stand te bezoeken en zal deze niet geneigd zijn om naar binnen te gaan. Het is een hoogdrempelige stand.

Om dezelfde redenen gaan werknemers ook niet snel bij stand nummer 4 naar binnen (27%). Deze stand oogt echter op de afbeelding een stuk lichter dan stand nummer 7 en komt daardoor minder dreigend over.

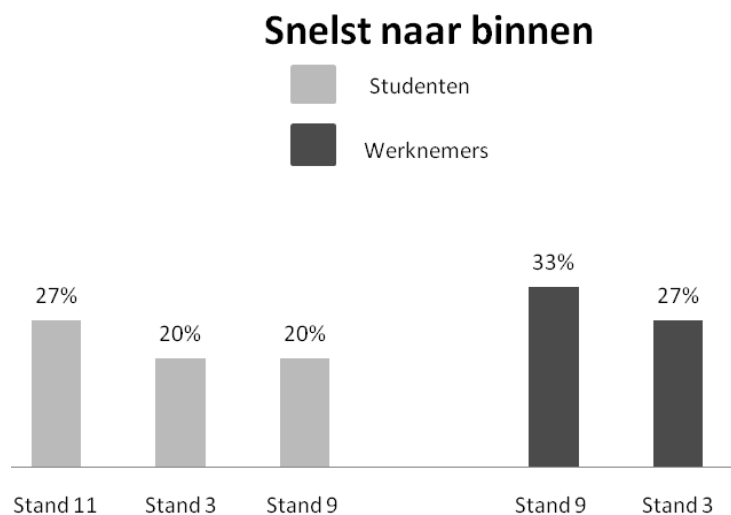
Werknemers gaan het snelst naar binnen bij stand nummer 9 (33%). Deze stand oogt open en er is te zien wat het bedrijf te bieden heeft. Doordat er een aantal grote banners hangen, blijven sommige delen van de stand nog ongezien, dit geeft de stand een speels karakter en creëert nieuwsgierigheid. De banners zorgen er tevens voor dat de aandacht op de stand gevestigd blijft en dat de bezoeker niet meteen de stand van de buurman in kijkt. In de stand heerst een bepaalde beslotenheid door het plafond en het kleurgebruik.

Ook stand nummer 3 gaat men snel binnen (27%). Deze stand heeft veel weg van stand nummer 9. Ook hier zorgt het plafond voor beslotenheid. De stand heeft een grote mate van transparantie, maar door de banners wordt de aandacht in de stand gehouden. Het warme kleurgebruik laat de bezoeker zich op zijn gemak voelen.

Wat betreft de werknemers is het van belang dat een stand ruimtelijk en transparant oogt maar dat er wel nog gebieden in de stand ongezien blijven zodat de bezoeker nieuwsgierig gemaakt wordt. De werknemer wilt voordat hij de stand binnen gaat al weten wat het bedrijf te bieden heeft.



Figuur 8



Figuur 9

In een staafdiagram is overzichtelijk weergegeven bij welke stands men het minst snel naar binnen gaat (figuur 8) en bij welke stands men het snelst naar binnen gaat (figuur 9). De mening van de studenten komt overeen met de mening van de werknemers wat betreft de stand waar men snel naar binnen zou gaan. Voor de stand waar men niet snel naar binnen zou gaan, vinden studenten een zakelijke, kille stand niet prettig terwijl detaillisten sneller afknappen op een stand die aan de buitenkant geen informatie biedt. Voor de beursstand van Vroomshoop is het van belang welke aspecten detaillisten en grote inkoopgroeperingen aantrekt. Om deze reden zal er meer nadruk gelegd worden op de aspecten die uit de ondervraging met de werknemers naar voren komen. Des al niet te min biedt de ondervraging aan studenten belangrijke aspecten waarmee tijdens het ontwerp van de stand rekening gehouden kan worden (genoeg ruimte, geen koude en kille materialen en kleuren gebruiken, goede eyecatchers plaatsen).

#### Boodschap overbrengen

De boodschap die bedrijven op de beurs willen overbrengen kan doormiddel van beeldprojectie gerealiseerd worden. Onder beeldprojectie wordt niet alleen het projecteren verstaan, maar ook het vertonen van films of andere beelden via andere media (plasma'schermen, breedbeeld televisies en

videowalls). Het gebruik van projectie heeft verschillende voordelen, zo draagt het bij aan de Stopping Power. Het is wel van belang dat de communicatiekracht groter is dan de Stopping Power. (De beursbezoeker moet zich achteraf niet alleen de film herinneren, maar ook het bedrijf en de boodschap). Projectie kan ook gebruikt worden als demonstratiemiddel. Tot slot kan de belevingswereld van de doelgroep gecreëerd worden.

Afhankelijk van de boodschap die overgebracht dient te worden, het budget van het bedrijf en de stand (positie in de hal, grootte en indeling van de stand en de plaats van het medium in de stand) kan bepaald worden welke projectiemogelijkheid het beste gebruikt kan worden. Er zijn veel mogelijkheden om de projectie zodanig aan te brengen dat de Stopping Power heel groot wordt (3D-televisies, plasma- en lcd-schermen weggewerkt in de achtergrond en gekoppelde schermen), wel is het belangrijk om te realiseren dat de techniek ondergeschikt is aan de boodschap. Het medium en de uitstraling moeten passen bij het bedrijf en men moet na het zien van de boodschap onthouden wat deze is en over welk bedrijf het gaat.<sup>5</sup>

### Soorten ruimte in een stand

Van Moerkercke schrijft in een stuk op de Belgische expobase website dat stands kunnen worden ingedeeld in verschillende ruimtes. Zo zorgt de aandachtszone ervoor dat bezoekers naar de stand worden gelokt. Zorg wel dat de eyecatchers werken en dat er geen prototype staat, dit geeft een averechts effect en schaadt het imago van het bedrijf. Nieuwe producten kunnen eventueel gedemonstreerd en verkocht worden in de verkoopruimte. Verder is een vrije circulatieruimte zeer belangrijk, de bezoekers moeten een gevoel van ruimte hebben en de standbemanning mag zich niet belemmerd voelen in haar taak. Een dienstzone is het gebied waar het personeel even pauze kan houden en waar de persoonlijke spullen opgeborgen kunnen worden. Verder kan er nog een onthaalzone aanwezig zijn waar belangrijke detaillisten en ondernemers ontvangen kunnen worden. Hier kan rustig overlegd worden.<sup>6</sup>

## 2.4 Eisen die voortvloeien de stakeholdersanalyse

Stakeholder	Eisen	Specificaties
Verkopers Vroomshoop	Het meubilair moet getoond kunnen worden	
Verkopers Vroomshoop	De stand moet het imago van Vroomshoop uitstralen	
Verkopers Vroomshoop	De stand moet de naamsbekendheid verhogen	
Verkopers Vroomshoop	De stand moet bezoekers trekken	
Verkopers Vroomshoop	De stand moet de boodschap van Vroomshoop uitstralen	
Verkopers Vroomshoop/Inkopers	De stand moet een zitgedeelte hebben waar onderhandeld kan worden	
Verkopers Vroomshoop/Inkopers	Vanuit de overlegruimte moet de hele stand overzien kunnen worden	
Verkopers Vroomshoop/Hostess	Er moet een ruimte zijn voor persoonlijke bezittingen van de standbemanning	
Verkopers Vroomshoop/Hostess	Er moeten warme dranken gemaakt kunnen worden	
Verkopers Vroomshoop/Hostess	Producten ter onderhoud van de stand moeten uit het zicht opgeborgen kunnen worden	
Verkopers Vroomshoop/Hostess	Drinken en eten moet koel bewaard kunnen worden	

<sup>5</sup> Klompenhouwer, H. (2007)

<sup>6</sup> Moerkercke, D. van. (2005)

Inkopers	De stand moet snel en gemakkelijk informatie geven over de producten en het bedrijf	
Modelmakers	De stand moet eenvoudig op te bouwen zijn	Met maximaal 10 personen in maximaal 3 dagen (27 uur)
Modelmakers	De stand moet eenvoudig af te bouwen zijn	Met maximaal 10 personen in maximaal 1 dag (9 uur)
Modelmakers	De stand moet veilig op- en af te bouwen zijn	
Modelmakers	De onderdelen van de stand mogen niet te zwaar zijn	Elk onderdeel moet door één persoon te tillen zijn en mag niet meer wegen dan 15 kg
Modelmakers	De stand moet zonder te beschadigen op- en af te bouwen zijn	
Modelmakers/ Distributeur	De stand moet zonder te beschadigen vervoerd kunnen worden	
Distributeur	De onderdelen moeten goed in een vrachtwagen passen	Alle onderdelen van de stand moeten in één vrachtwagen vervoerd kunnen worden
Distributeur	De onderdelen mogen niet bewegen tijdens het transport	
Vroomshoop	De stand moet de aandacht trekken van voorbijgangers	
Vroomshoop	De stand moet de interesse van beursbezoeker opwekken	
Vroomshoop	De stand moet de bezoeker de stand in laten komen	
Inkopers	Er moet genoeg ruimte zijn om door de stand te kunnen lopen (ook als er meerdere bezoekers in de stand zijn)	Tussen verschillende series moet minimaal 1.50 meter zitten
Inkopers	Het materiaal- en kleurgebruik moet bezoekers op hun gemak stellen	
Inkopers	De stand moet transparant en overzichtelijk zijn	
Verkopers Vroomshoop	De stand moet bezoekers nieuwsgierig maken	
Vroomshoop/Inkopers	De stand moet laagdrempelig zijn	
Verkopers Vroomshoop/Bezoekers	In de stand moet voldoende circulatieruimte zijn	



# 3 Analyse bestaande beursstand

In dit hoofdstuk zal de bestaande beursstand van Vroomshoop bestudeerd worden. De positieve en negatieve punten van deze stand worden uitgelicht. Vervolgens worden uit de analyse van de bestaande stand eisen voor de te ontwerpen beursstand gehaald.

## 3.1 Bestaande beursstand van Vroomshoop



Momenteel is Vroomshoop bezig met het veranderen van het imago. Met een nieuw logo, de nieuwe baby- en tienerlijnen en de Onno Sens en Zorah serie komt het bedrijf, en daarmee ook de producten, niet meer "oudbollig" maar juist modern en stijlvol over. De bestaande beursstand van Vroomshoop gaat al acht jaar mee. Ook deze is toe aan vernieuwing om te kunnen aansluiten bij het nieuwe imago. Een aantal afbeeldingen van deze stand (op baby- en kinderbeurzen) zijn te zien in figuur 10.

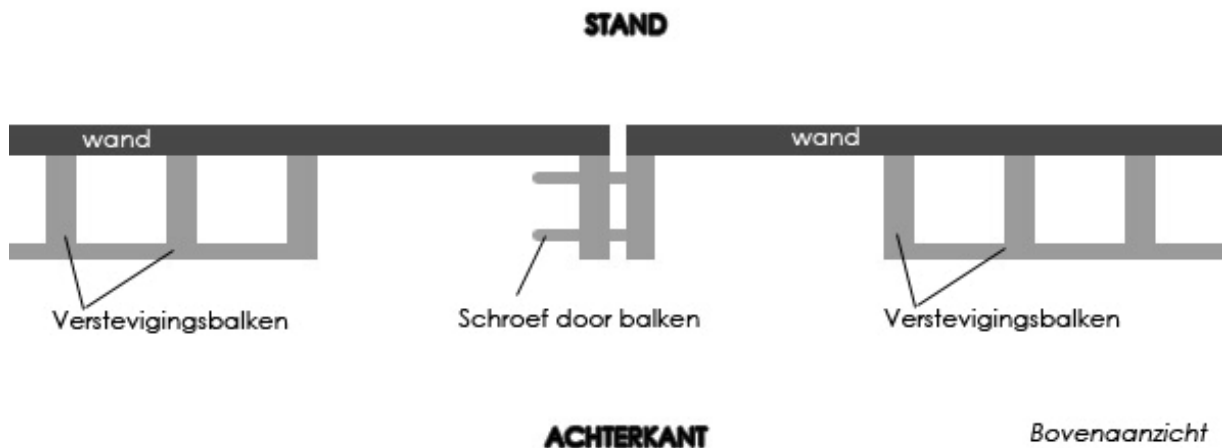
Er is te zien dat de stand bestaat uit wanden waarop aan de bovenzijdes lampen geplaatst zijn (figuur 10 (8)). Deze zorgen ervoor dat de meubels letterlijk in de spotlight staan. Tussen verschillende wanden hangen buizen met daaraan licht gekleurde gordijnen (figuur 10 (3)). Doordat de stand kan worden opgebouwd uit verschillende modules (wanden met daartussen gordijnen), is deze zowel geschikt voor kleine als grote beursstands.

Op de lichte, houtkleurige wanden zijn van oorsprong grijze panelen geplaatst met daarop de namen van de tiener- en babykamers (figuur 10 (5)). Later zijn deze panelen van een kleurtje voorzien waardoor het geheel vrolijker oogt (zie figuur 10 (6)).

Figuur 10

Een aantal kasten, bureaus en ledikanten staan op een verhoging waardoor deze beter in het oog springen (figuur 10 (4)). Tienerledikanten worden niet meer op verhogingen gezet omdat de podia dan te groot worden.

Aan de achterkant van de wanden zit een constructie van balken om stevigheid te creëren. De balken aan weerszijde van de achterkant van een wand kunnen doormiddel van een schroef tegen elkaar gedraaid worden. Op deze manier staan de wanden stevig tegen elkaar aan. Een schematische tekening van de wanden is te zien in figuur 11.



Figuur 11

De vloer in de bestaande stand werd vaak terplekke geleend en bestond uit donkere tapijttegels. Ook is er een laminaatvloer aangeschaft. Onder de tapijttegels of het laminaat wordt een ondervloer van O.S.B.-platen gelegd om zo de oneffenheden weg te werken. O.S.B. staat voor de Engelse term Oriented Strand Board. Dit betekent in het Nederlands, een plaat gemaakt van gerichte houtschilfers. Een O.S.B.-plaat is samengesteld uit verschillende lagen houtschilfers van een vooraf bepaalde vorm en dikte, die onderling door een bindmiddel zijn verbonden. De schilfers ('strands') van de buitenlagen zijn evenwijdig aan de plaatlengte gericht, die van de binnenlaag zijn ofwel willekeurig gestrooid ofwel dwars gericht op de lengterichting van de plaat. O.S.B wordt tegenwoordig al veel gebruikt als ondervloer. Het is een stuk goedkoper dan multiplex en heeft een hoger rendement (uit een bepaalde hoeveelheid houtmateriaal kan meer O.S.B. gemaakt worden dan multiplex).<sup>7</sup>

In de baby- en tienerslaapkamers zijn grote poppen en andere gekleurde objecten te zien die als eyecatcher dienen (figuur 10 (1)).

Over de gehele lengte van de stand is een dubbele wand geplaatst zodat daar een ruimte ontstaat voor de standbemanning. Deze ruimte is echter te groot en er wordt veel materiaal opgeslagen wat nodig is voor de op- en afbouw van de stand. Dit is zonde van de vierkantenmeter prijs van de stand.

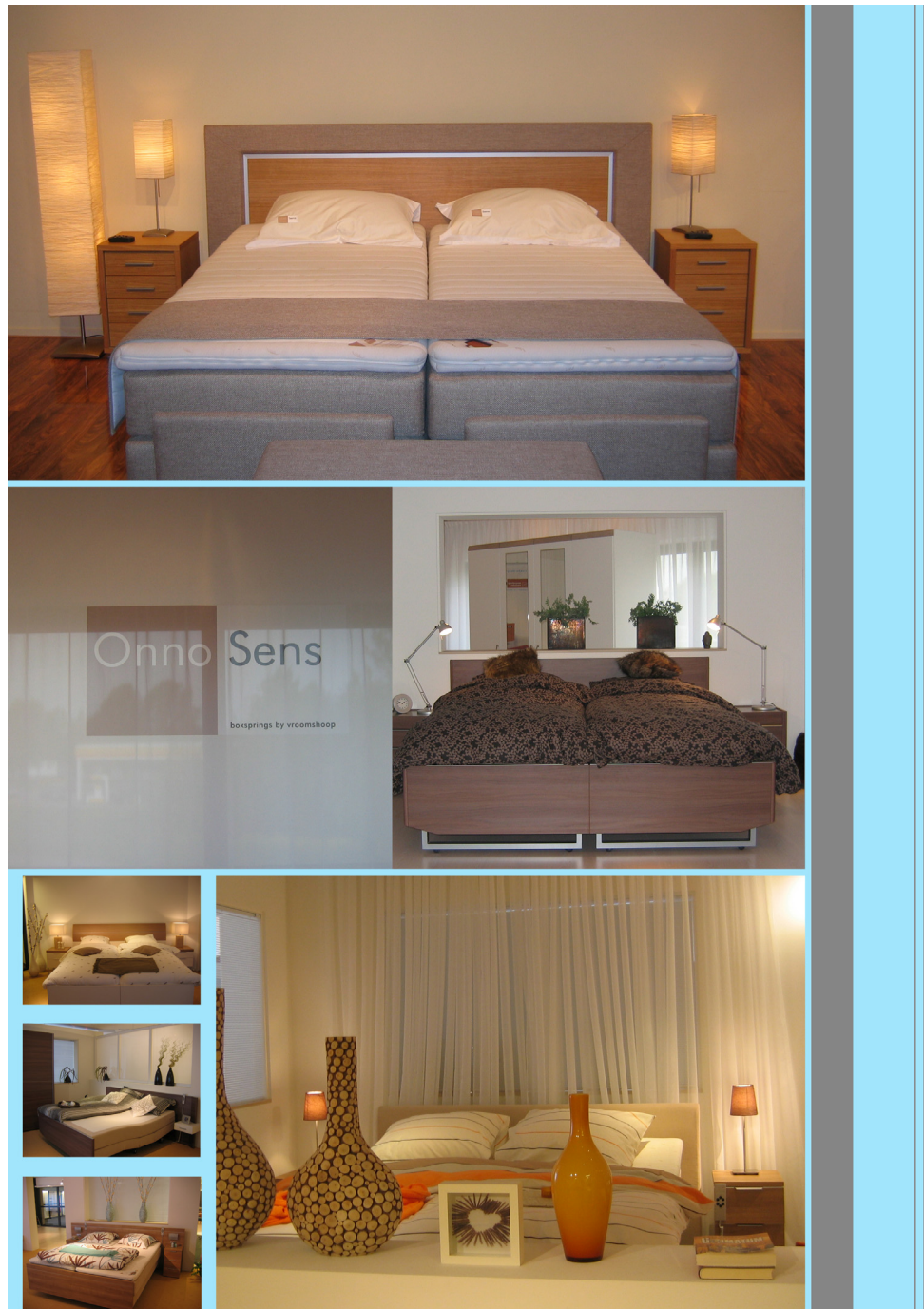
Afhankelijk van de grootte van de stand en het soort beurs worden veel of slechts enkele ledikanten geplaatst. Zo kan er bijvoorbeeld op een babybeurs voor worden gekozen om alleen de nieuwe modellen te plaatsen en op een grote beurs zullen van meerdere series een aantal meubels getoond worden.

In de bestaande stand was nauwelijks multimedia aanwezig, de orders werden op een laptop ingevoerd, maar er was verder geen multimedia in de richting van de passant aanwezig.

Vroomshoop heeft, net als bijna 160 andere bedrijven, een vaste standruimte in het Home Trade Centre in Nieuwegein. Hier worden het hele jaar door contacten onderhouden en gelegd en inkopen gedaan door detaillisten en andere inkopers. Het HTC heeft de sfeer van een beurs, maar dan met een permanent karakter. Op de vaste stand van Vroomshoop in het HTC wordt wel informatie via een aantal

<sup>7</sup> Website wikipedia (2007)

lcd-schermen en een projectiescherm gegeven. In figuur 12 is een collage te zien die een indruk geeft over hoe de vaste stand van Vroomshoop in het HTC eruit ziet. Er is veel lichtinval van buiten en door in de wanden 'ramen' te maken blijft de ruimte redelijk transparant maar kunnen de verschillende slaapkamermeubels goed gepresenteerd worden. Het is jammer dat in de 'ramen' op enkele plaatsen lamellen worden gehangen, dit geeft een verouderde uitstraling. Door het aanbrengen van verhogingen worden de slaapkamers goed en afzonderlijk gepresenteerd. Verder is er doormiddel van decoratieaccessoires een slaapkamer sfeer gecreëerd.



Figuur 12



### 3.2 Punten van verbetering aan de bestaande beursstand

Volgens verkoopleiders van Vroomshoop voldoet de bestaande stand totaal niet meer aan hedendaagse trends, er dient dan ook een geheel nieuwe stand te komen. Een aantal concrete punten van verbetering die blijken uit het commentaar van de verkoopleiders zijn de personeelsruimte, het keukenblok en de opstelling van de tafels. De personeelsruimte was in de bestaande stand erg groot en er stonden veel overbodige spullen die alleen nodig zijn bij het op- en afbouwen van de stand. Verder is het belangrijk dat er een verzorgd keukenblok in de stand zit wat zodanig ingericht is dat de verkopers niet lang bezig hoeven zijn met schoonmaken en het afwassen van servies. Tot slot gaf de verkoopleider aan geen tafels verspreid door de stand te willen hebben staan.

Ook de ontwerpers van Vroomshoop geven aan dat de bestaande stand aan vernieuwing toe is. De stand straalt niet het nieuwe imago van Vroomshoop uit. Voor de vloer dient een systeem bedacht te worden zodat oneffenheden opgeheven worden, het geheel strak en mooi komt te liggen en de vloer in harmonie is met de meubels.

De modelmakers die de stand opbouwen en afbreken hebben als grootste minpunt aan de bestaande stand het gewicht, de stand is te zwaar en hierdoor moeilijk op te bouwen en af te breken. Tevens is het vervoeren van de stand lastig.

Op het gebied van reclame en promotie van Vroomshoop zal er een bewegende poster of een lcd- of plasmascherm kunnen komen wat bijdraagt aan het bevorderen van de naamsbekendheid en het aantrekken van nieuwe detaillisten. Verder zijn de gordijnen die tussen de wanden hangen niet meer van deze tijd en dient het kleur- en materiaalgebruik in overeenstemming te zijn met het meubilair en de trends.

### 3.3 Positieve punten aan de bestaande stand

Ondanks de veroudering zitten er ook positieve punten aan de stand. Zo is er onlangs een aluminium trussysteem van Eurotruss aangeschaft. Een truss is een constructie met een statische structuur die bestaat uit buizen die door middel van driehoekige eenheden zijn verbonden. Aan deze constructie kunnen lampen (en plafonddelen) gehangen worden. De driehoekige constructie steunt op de daarbij behorende palen. Dit systeem kan nog prima gebruikt worden in de nieuwe stand. Er zullen wel trussonderdelen bij gekocht dienen te worden gezien de stand in Brussel een stuk groter wordt dan de bestaande stand. Ook de bestaande verlichtingselementen kunnen gebruikt worden in de nieuwe stand. Het modulaire systeem van de stand is handig, zo kan de stand voor grote en kleine stands gebruikt worden. Verder draagt het gebruik van verhogingen bij aan het presenteren van het meubilair. De modelmakers geven aan dat het bestaande systeem om de wanden aan elkaar te maken goed werkt. Tot slot is het plaatsen van eyecatchers een slimme manier om bezoekers de stand in te lokken.

### 3.4 Eisen die voortvloeien uit het de analyse van de bestaande stand

Stakeholder	Eisen	Specificaties
Vroomshoop	De stand moet een moderne en stijlvolle uitstraling hebben	
Vroomshoop	De stand moet aansluiten bij het nieuwe imago van Vroomshoop	
Vroomshoop	De visie van Vroomshoop moet in de stand naar voren komen	
Vroomshoop	De stand moet een verlengstuk zijn van de huisstijl van Vroomshoop	

Verkopers Vroomshoop/hostess	De ruimte voor de standbemanning mag niet te groot zijn	Er dient een koelkast, keukenkast en kast voor jassen in te passen
Verkopers Vroomshoop/hostess	De ruimte voor de standbemanning moet functioneel zijn ingericht	
Verkopers Vroomshoop	De tafels mogen niet verspreid door heel de stand staan	
Modelmakers	De stand moet gemakkelijk op te bouwen zijn	Met maximaal 10 personen in maximaal 3 dagen (27 uur)
Modelmakers	De stand moet gemakkelijk af te breken zijn	Met maximaal 10 personen in maximaal 1 dag (9 uur)
Vroomshoop	Oneffenheden in de vloer moeten kunnen worden opgeheven	
Vroomshoop	De vloer moet strak liggen	
Vroomshoop	De vloer moet in harmonie zijn met de meubels van Vroomshoop	
Vroomshoop	De bestaande trussen moeten gebruikt worden	
Vroomshoop	De stand moet op grote en kleinere oppervlakten te plaatsen zijn	
Vroomshoop	Bepaalde meubels moeten extra onder de aandacht gebracht kunnen worden	

## 4 Ontwerp van een beursstand

Om tot een beursstand te komen, zullen zowel het bedrijf zelf (verkopers en bestuursorganen) als de ontwerper een aantal stappen moeten doorlopen. Volgens Drs. M. Waardenburg kunnen de volgende stappen worden onderscheiden: analyse, concept, voorbereiding, beursdeelname, follow up en de evaluatie.<sup>8</sup> Dit zijn stappen tot beursdeelname en deze zijn dus van belang voor het bedrijf Vroomshoop. In eerste instantie zal een bedrijf, als er besloten is om aan beurzen deel te nemen, moeten uitzoeken op welke beurzen het bedrijf wilt staan.

Drs. M. Waardenburg geeft aan dat er plus- en minpunten aan beursdeelname verbonden zijn.

De pluspunten<sup>9</sup>:

- Doelgroep komt naar het bedrijf toe, er ontstaat gelegenheid tot persoonlijke communicatie met mensen die al gemotiveerd zijn voor communicatie met het bedrijf Vroomshoop<sup>10</sup>
- Persoonlijk contact, er kunnen face-to-face gesprekken worden gehouden
- Daadwerkelijke beïnvloeding van merkvoorkeuren, er is een zicht op wat de concurrentie te bieden heeft
- Goede mogelijkheden om producten te tonen, men kan de producten werkelijk zien en 'beleven'
- Kracht van 3D-communicatie, (catalogus (2D) versus warenhuis (3D))<sup>11</sup>
- Resultaten zijn goed meetbaar, het aantal geïnteresseerde en de verkoopcijfers kunnen bijvoorbeeld goed in kaart gebracht worden

Eventuele nadelen<sup>12</sup>:

- Eigen klanten komen ook bij de concurrent. Dit kan een positieve bijdrage leveren doordat een push tot nog betere relatiemarketing ontstaat. Verder komen klanten van de concurrent nu ook bij Vroomshoop.<sup>13</sup>
- Kostbaar
- Eenmalig karakter
- Vermoeiend voor personeel

Er is (al voordat deze bacheloropdracht startte) door Vroomshoop besloten dat het bedrijf in 2007 deelneemt aan drie beurzen, de voordelen van een beursdeelname zijn dus sterker dan de nadelen.

"Afhankelijk van de aard van de exposant en/of de bezoeker van de beurs zijn verschillende soorten beurzen te onderscheiden."<sup>14</sup> Zo zijn er publieks-, vak-, nationale- en internationale beurzen. Verder zijn er nog de trade mart ("permanente opstelling van de groothandel"<sup>15</sup>), huisshow, roadshow en congresgebonden beurzen te onderscheiden. De te ontwerpen beursstand van Vroomshoop zal op vakbeurzen komen te staan. De beursstand zal meerdere malen, op zowel grote als kleine plaatsen, gebruikt worden. Om deze reden zal er gekozen worden voor een systeemstand of een modulaire stand. Drs. M. Waardenburg beschrijft een systeemstand als volgt, "Een stand die wordt opgebouwd uit een standaard assortiment van losse elementen, zoals buizen en panelen."<sup>16</sup> "Modulaire bouw betreft standbouw die de presentatiekracht van conventionele standbouw, prestige vooral, combineert met de efficiency van systeembouw. De elementen zijn behalve volumineus en kwalitatief hoogwaardig tevens makkelijk koppelbaar."<sup>17</sup> Het voordeel van deze standtypen is dat de stand aan te passen is aan vrijwel

<sup>8</sup> Waardenburg, M. (2006). p5-6

<sup>9</sup> Waardenburg, M. (2006). p18

<sup>10</sup> Herlé, M. (1999). p13

<sup>11</sup> Wesselius, T. (2001). p22

<sup>12</sup> Waardenburg, M. (2006). p18

<sup>13</sup> Wesselius, T. (2001). p24

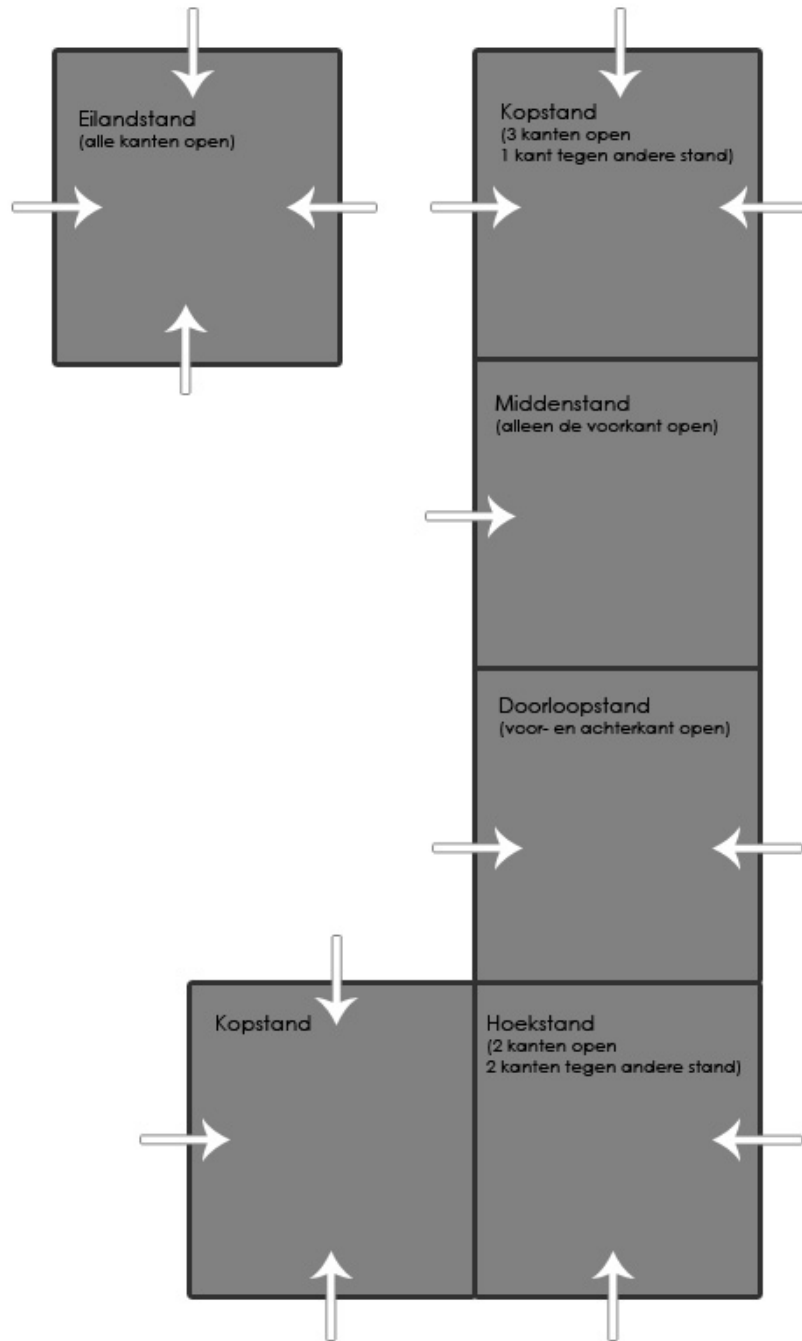
<sup>14</sup> Waardenburg, M. (2006). p10

<sup>15</sup> Herlé, M. (1999). p12

<sup>16</sup> Waardenburg, M. (2006). p14

<sup>17</sup> Wesselius, T. (2001). p59

iedere omgeving binnen beurshallen en zo meerdere jaren gebruikt kan worden. Afhankelijk van de plaats op de beurs (eiland-, kop-, midden-, doorloop- of hoekstand) kan de indeling voor de stand worden gemaakt. (In figuur 13 zijn voorbeelden van bovengenoemde stands te zien)



Figuur 13

#### 4.1 Stappen om tot een beursstand ontwerp te komen

Voor het ontwerpen van de stand worden andere stappen doorlopen. Het soort beurs waar de stand komt te staan (vakbeurzen), de visie van Vroomshoop (hoofdstuk 1) en de belangen van de stakeholders (hoofdstuk 2) zijn aspecten waar tijdens het ontwerpen rekening mee gehouden dient te worden.

Maar er is meer. Zo zullen er voorafgaand aan het genereren van concepten een aantal analyses gedaan moeten worden.

##### **Trends**

Om een stand te ontwerpen die aansluit bij de hedendaagse belevingswereld van mensen (beursbezoekers) en meegaat met de laatste ontwikkelingen op de beurs, zullen deze trends onderzocht moeten worden. In hoofdstuk vijf worden de verschillende trends op het gebied van beursstands en presentatie van slaapkamermeubilair in kaart gebracht.

##### **Locatieanalyse**

In elk beursgebouw zijn regels van toepassing. Omdat de beursstand van Vroomshoop op meerdere beurzen gebruikt moet worden, zal de stand aan de meest strenge regels moeten voldoen. In hoofdstuk zes zullen de locaties waar de stand in 2007 komt te staan besproken worden.

##### **Concurrentieonderzoek**

Uiteraard is het van belang om te weten waar de concurrent mee bezig is. Voor het ontwerpen van de stand zijn echter de producten die deze concurrenten ontwerpen niet zozeer van belang. Het is belangrijker om in kaart te brengen welke concurrenten op de beurs staan en wat de marktpositie is van Vroomshoop ten opzichte van een aantal concurrenten (hoofdstuk zeven).

##### **Briefing opdrachtgever**

Om de stand aan te laten sluiten bij de eisen en wensen van medewerkers van Vroomshoop is een briefing gedaan. In hoofdstuk acht worden de wensen van verkoopleiders, ontwerpers en modelmakers van Vroomshoop in kaart gebracht.

##### **Doeleinden**

Door als bedrijf deel te nemen aan beurzen zijn verschillende doelstellingen te realiseren. Het is voor de verkoop- en marketingleiders belangrijk dat deze doelstelling goed geformuleerd worden zodat ze achteraf meetbaar zijn. Verder moeten de doelstellingen realistisch en meetbaar blijven (niet te veel doelstellingen). Voor het ontwerpproces is het voldoende om de doeleinden in kaart te brengen. Met deze doeleinden dient tijdens het ontwerpen van de stand rekening te worden gehouden (zie hoofdstuk negen).

##### **Kostenbudget**

Om de beschikbare kosten voor de beursdeelname in kaart te brengen dient een kostenbudget vastgesteld worden (voor het budget van Vroomshoop zie hoofdstuk tien). Binnen het door Vroomshoop aangegeven budget zal bij het ontwerpen van de stand rekening gehouden dienen te worden met de volgende aspecten:

- Kosten van de stand zelf
  - Aanschaf materiaal
    - Vloer
    - Ondervloer
    - Wanden
    - Plafond
    - Verf
    - Behang
  - Aantal manuren die nodig zijn voor het ontwikkelen van de stand
  - Opslagkosten

- Aanpassingen/reparaties
- Standinrichting
  - Foto- of tekstpanelen
  - Presentatiezuilen
  - Verlichting
  - Belettering
  - Lichtbakken
  - Displays
  - Zitjes & tafels
  - Balie
  - Keukenblokje (koelkast, espressomachine)

Nadat de analyse fase is afgerond kan een Programma van Eisen voor de beursstand opgesteld worden (hoofdstuk 11). Aan de hand van dit Programma van Eisen kan een beeld gevormd worden en aan de hand daarvan worden creatieve concepten gegenereerd waarmee Vroomshoop zich kan onderscheiden van de concurrent. Uiteindelijk zal van de gemaakte concepten één concept gekozen worden om verder uit te werken.

### **Beeld creëren**

Door in plattegronden looppaden te tekenen, ontstaat een beeld waar het meubilair in de stand kan staan en waar bezoekers lopen. Aan de hand van een 3D-visualisatie kan gecontroleerd worden of de looppaden daadwerkelijk goed liggen en de ruimte voor het meubilair en de looproutes voldoende is. (hoofdstuk 12)

### **Concepten en conceptkeuze**

Nu duidelijk is waar het meubilair komt te staan kunnen concepten voor de stand bedacht worden. Creativiteit, originaliteit en vakmanschap dragen bij aan het ontwikkelen van goede concepten. Aan de hand van het programma van eisen en in overleg met verkoopleiders en ontwerpers van Vroomshoop zal een concept gekozen worden om verder uit te werken. (hoofdstuk 13)

### **Uitwerking concepten**

Het gekozen concept zal in een 3D-programma gepresenteerd worden. Ook wordt het materiaal- en kleurgebruik in kaart gebracht. Wanneer het concept uitgewerkt is, zal dit met de modelmakers besproken worden zodat deze de stand kunnen gaan ontwikkelen. (hoofdstuk 14)

*Samenvattend, de volgende stappen worden doorlopen:*

- 1) *Trends onderzoeken*
- 2) *Locatieanalyse*
- 3) *Concurrentieonderzoek*
- 4) *Briefing opdrachtgever*
- 5) *Doeleinden en beursconcept*
- 6) *Kostenbudget*
- 7) *Beeld creëren*
- 8) *Concepten en conceptkeuze*
- 9) *Concept uitwerking*

## 4.2 Beursstand ontwikkeling

Om te controleren of bovengenoemde stappen ook daadwerkelijk in de praktijk gebruikt worden, is er via telefonische gesprekken<sup>18</sup> en het internet<sup>19</sup> informatie verzameld over verschillende ontwerp bureaus en bedrijven die beursstands ontwerpen. De verschillende standbouw bureaus en -bedrijven geven alle min of meer dezelfde stappen aan die worden doorlopen om tot een goede beursstand te komen. Namelijk briefing (inclusief locatieonderzoek en besprekingen met betrekking tot het budget), beursstrategie/beursadvies, conceptontwikkeling en -ontwerp (inclusief decoratie en interieur) en standbouw. Dit bevestigt de eerder genoemde negen stappen voor een groot deel. Het verschil is dat deze bedrijven geen trend- en concurrentieonderzoeken doen. Omdat de ontwerpers dag in dag uit in de wereld van de standbouw zitten, is deze kennis paraat en hoeft er weinig onderzoek gedaan te worden. Verder geven de ontwerp bureaus en bedrijven aan dat er veel gebruik gemaakt wordt van systeem- en modulaire stands omdat deze snel op te bouwen zijn en relatief licht zijn.

De werkwijze van een drietal ontwerp bureaus en bedrijven die stands ontwerpen en bouwen zal kort worden toegelicht.

Holland Reklame en Standbouw doet met name aan uniforme standbouw, het ontwerpen van standaard stands die in rijen tegen elkaar aan staan. Elke stand is exact even groot en bestaat over het algemeen uit vloerbedekking, wandpanelen en een daklijst. Elke exposant die een uniforme stand huurt, kan vervolgens zijn eigen stand inrichten. Door middel van decoratie en meubilering zal de exposant zich proberen te profileren.<sup>20</sup> Behalve deze uniforme stands ontwerpt Holland Reklame en Standbouw ook individuele stands. Deze worden, in tegenstelling tot de eerder genoemde stands, volledig naar wens van de klant gemaakt. Zodra er een aanvraag binnen komt, stuurt Holland Reklame en Standbouw een verkoper naar de klant, deze gaat de stand bespreken. Vervolgens wordt het standidee van de klant met de tekenaar overlegd. Wanneer het concept duidelijk is, wordt de stand in een 3D CAD-programma getekend. De verkoper toont het geheel weer aan de klant en wanneer deze geen aanpassingen meer heeft, wordt de stand gemaakt en op de beurs in elkaar gezet.

Arti '70 Exhibitions geeft behalve het feit dat er goed overlegd dient te worden met de klant aan dat er per beurs regels zijn waaraan de stand moet voldoen. Bij het ontwerpen van een stand die vaker gebruikt wordt, moet met veel regels rekening gehouden worden. De plattegrond dient bekeken te worden om te zien waar het bedrijf staat en hoe het zit met elektriciteit, pilaren et cetera. Ook Arti '70 wil dat de visie van de klant goed naar voren komt, de stand moet een verlengstuk zijn van de huisstijl van het bedrijf. Aan de hand van de visie van een bedrijf kan de exclusiviteit van een stand bepaald worden (moet de stand vol staan of is 1 designobject voldoende?). Verder is het belangrijk om rekening te houden met de opslag, het vervoer en de verpakking van de onderdelen van de stand. Voor een stand die meerdere malen gebruikt moet worden, is het verstandig om hoogwaardige materialen te gebruiken. Tot slot moet de decoratie wisselend aan te brengen zijn.

Artica voert allereerst een uitgebreide briefing uit om onder andere in kaart te brengen voor welke beurs de stand ontworpen dient te worden, wat de doelgroep en doelstelling is, wat de visie van het bedrijf is en welk budget er beschikbaar is. Met deze informatie kan er een creatief concept ontwikkeld worden waarbij de klant zich kan onderscheiden op de beurs.

Door ervoor te zorgen dat er iets te zien is op de stand worden mensen naar de stand getrokken en daar gehouden. Het is belangrijk om niet alles aan de rand te plakken, daardoor hoeven mensen namelijk niet de stand in te gaan. Verder moet de stand overzichtelijk zijn zodat men niet bang is om de stand in te gaan. Een goed verlichtingniveau zorgt ervoor dat bezoekers niet verblind worden en dat de stand ook niet in het donker staat.

<sup>18</sup> Telefonisch geraadpleegde standbouw bureaus en -bedrijven zijn Holland Reklame en Standbouw, Vink Standbouw, Arti '70 Exhibitions, Horizon Design and Development en Artica

<sup>19</sup> Via internet geraadpleegde standbouw bureaus en -bedrijven zijn AAA Display, Burkhardt Leitner constructiv, Yes-Expo Style, ABC Display Industry, Arti '70, AD en Standing

<sup>20</sup> Wesselijs, T. (2001). p58

# 5 Trends op het gebied van meubelbeursstands

## 5.1 Home Trade Centre

Trends op het gebied van meubelbeursstands zijn in het HTC (Home Trade Centre) goed te zien ondanks het feit dat hier vaste stands staan en geen beursstands. De opzet en indeling van de vaste stands kan worden vergeleken met grote beursstands.

In figuur 14 is een collage te zien van trends op het gebied van het interieur van de stand, gebaseerd op het HTC en grote winkelketens zoals Eijerkamp in Zutphen.



Figuur 14

Verschillende manieren van afscheidingen (zie (1),(2) en (5) in figuur 14) en eyecatchers zijn in elke stand terug te vinden. In figuur 14 (4) worden producten zo opgesteld dat ze de aandacht trekken, maar ook grote lampenkappen, muziek, materiaalborden, beeldschermen en producten gepresenteerd op een podium (6) dienen als eyecatcher.

Vaak worden de ruimtes door middel van een plafond 'afgebakend'. Een plafond kan sfeer creëren en geeft beter de belevingsbeeld van de consument weer. Een nadeel is echter wel dat de warmte niet goed weg kan. Een plaatselijk plafond of een open constructie voorkomt dit (3).



## 5.2 Meubelbeurzen

Een trendaangevende beurs op het gebied van meubels is de Salone del Mobile in Milaan. Op deze beurs worden exclusievere meubels tentoongesteld. Voor Vroomshoop is deze beurs echter te exclusief en om deze reden neemt het bedrijf niet deel aan deze beurs. De trends uit Milaan op het gebied van standbouw kunnen wel, eventueel in mindere maten, toegepast worden in de beursstand van Vroomshoop. Een zeer exclusief uitziende stand past niet bij het meubilair van Vroomshoop en kan bezoekers van de beurzen in Keulen, Brussel en Den Bosch afschrikken.

Op de beurs in 2006 werd veel gebruik gemaakt van grote lampen. Wanden waren niet alleen wit, maar vaak voorzien van een warme sfeertint. Ook het gebruik van verschillende texturen op wanden en vloeren kwam veel terug. Verder waren er ook in Milaan verhogingen en podia om bepaalde meubels extra onder de aandacht te brengen. Multimedia werd op verschillende manieren toegepast. Zo waren er weinig televisieschermen maar des te meer grote wanden met daarop of achter speciale verlichting of een video boodschap.

In 2007 zette de trend van 2006 zich door. Mevrouw Zandbeek zegt hier over, "Hoewel in Milaan een enorme diversiteit te vinden is, sprong één overkoepelende trend direct in het oog. Namelijk, het gebruik van stijlen, materialen, technieken en ideeën uit het verleden. Er wordt mee gefliert, er wordt op geparafraseerd, het wordt vervormd en gerecycled. Verleden, heden en toekomst gaan hand in hand. Het experiment wordt niet geschuwd. Het resultaat: een exposé van vernieuwing, verrassing en denkvrijheid".<sup>21</sup> Op het gebied van standbouw kan worden gezegd dat er veel gebruik is gemaakt van verlichting (figuur 15). Verlichting kan sfeer brengen, producten letterlijk in de spotlight zetten, dienen als eyecatcher(1 en 2) of reclameboodschap (4) en een scheiding tussen twee ruimte aangeven (3).



Figuur 15

<sup>21</sup> Zandbeek, F. van (2007)

Ook op de 100% Design beurs in Rotterdam (figuur 16) wordt er gespeeld met verlichting. Lichtborden en lichtwanden zijn in allerlei soorten maten, kleuren en materialen te verkrijgen.

Met plafonddelen wordt speels omgegaan. Zo gaan wanden over in plafonddelen, hangen er rechthoekige stoken met ingebouwde spots aan het plafond van het beursgebouw en worden er zelfs vierkante boxen als stand gebruikt.

Wanden kunnen bekleed worden met materialen met verschillende texturen. Afhankelijk van de uitstraling van de stand kan gekozen worden voor textuur met een zachte, harde, grove, fijne, blokkige of organische uitstraling.

In figuur 16 zijn verschillende eyecatchers te zien. Zo zijn stoelen omringd met een spaghettigordijn, worden meubels in een grote wandkast opgesteld en is er een grote fotolijst voor een stand geplaatst.



Plafonddelen met inbouwspots



Plafonddelen die overgaan in wanddelen



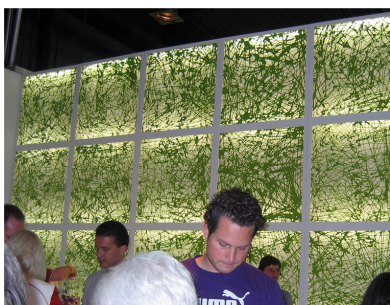
Een 'lijst' en miniatuurmeubels in kast



Lichtwand



Presentatiewand



Eyecatcher stoel



Textuur op wand

Figuur 16

### 5.3 Vakbladen

Ook in vakbladen zoals de Expovisie en de Expozine worden trends op het gebied van beursstands beschreven. Huub Klompenhouwer schrijft in een artikel in Expovisie (april 2007) over de etagestandtrends en de voor- en nadelen hiervan. Etagestands vallen op een beurs goed op (mits het niet allemaal etagestands zijn). De trend trekt de aandacht van de bezoeker en is een goede eyecatcher.

“De vergelijking op de beurs met de stedenbouw dringt zich op. Er zijn beurzen waar de vierkante meters schaars zijn en, om toch te kunnen presenteren, de hoogte moet worden gezocht.”<sup>22</sup>

Verder heeft een hoge stand een bepaalde uitstraling. Wanneer er op de eerste etage een viplounge is, heeft dit een bepaald prestige.

Echter, op het gebied van prijs is een etagestand niet voordeliger uit, voor de bovenste vierkanten meters dient dezelfde prijs betaald te worden als de vierkantenmeterprijs voor het vloeroppervlak. Verder gaan er vierkante meters verloren voor de trapconstructie. Daar komt nog bij dat het ontwerpen van een etagestand een stuk ingewikkelder is en tevens meer tijd kost om op te zetten. Als alternatief voor een etagestand kan voor een hoge stand van één etage gekozen worden. Dit is ook een opvallende ontwikkeling van de laatste jaren. Aan trussen die hangen op de hoogte van een etagestand, wordt bijvoorbeeld een frame van het standoppervlakte gehangen. Hieraan wordt dan vaak doek bevestigd als standwand.<sup>23</sup>

Op een beurs roept alles om aandacht, niet alleen de wanden en plafonds, maar ook de standbemanning, affiches, folders, animaties en demonstraties. Een nieuwe trend (beschreven door Christophe Landuyt in Expovisie april 2007) is het overbrengen van boodschappen via de vloer. Dynamische en interactieve animaties via plasmaschermen in de vloer worden gebruikt om sfeer te creëren en de aandacht van mensen te trekken (Stopping Power). Deze vloersystemen worden gemaakt in allerlei materialen (van kunststof, vezelplaten, laminaat, sandwichplaten tot glas tot marmer of natuursteen). Behalve het feit dat kabels en buizen onzichtbaar weggewerkt kunnen worden, verhoogd de systeenvloer de stand met enkele centimeters. Hierdoor wordt het geheel beter zichtbaar.<sup>24</sup>

In de stand van Vroomshoop zal de vloer neutraal en rustig moeten ogen. Meerdere modellen slaapkamermeubilair worden in verschillende kleuren tentoongesteld. Een rustige vloer schept eenheid tussen deze verschillende meubels.

Ook op het gebied van prestatietechnieken vinden er steeds nieuwe ontwikkelingen plaats. Zo is LED-verlichting steeds meer bij pop-ups en displays terug te vinden. Door middel van deze verlichting worden displays niet alleen met spots vanaf boven aangelicht maar kunnen meerdere kanten van de displays belicht worden.

Bewegende beelden kunnen uitstekend met LED-schermen weergegeven worden. Deze schermen kunnen in een wand geïntegreerd worden. Bewegende beelden kunnen ook, zoals eerder aangegeven, doormiddel van een beamer geprojecteerd worden.

Doormiddel van vierkante of ronde vormen aan de voor- of achterkant van een scherm, kan een presentatiewand een 3D-effect krijgen. De creativiteit van de boodschap wordt hier behoorlijk mee vergroot.

Tot slot kan er, door de ontwikkeling van de UV-jet printtechniek, op vrijwel elke ondergrond geprint worden. Ook dit draagt bij aan het creatief en professioneel overbrengen van een boodschap.<sup>25</sup>

Niet alleen de indeling en de verlichting van de stand kunnen een bezoeker aanzetten tot een bezoek, ook kleur en geur zijn van invloed. Geuren worden door mensen direct gekoppeld aan emoties en herinneringen. Tijdens de beursdeelname kan er in de stand een geur verspreid worden die aansluit bij de producten die in de stand getoond worden. De nieuwe trend om geur aan een product toe te voegen, wordt ondersteund door de verkoop van geuren in busjes en geurzuilen. Invloeden van buiten af (geluid, licht, geur) worden echter persoonlijk verwerkt, wat de één als aangenaam ervaart kan de ander

<sup>22</sup> Klompenhouwe, H. (2007)

<sup>23</sup> Klompenhouwe, H. (2007)

<sup>24</sup> Landuyt, C. (2007)

<sup>25</sup> Klompenhouwer, H. (2007)

onprettig vinden. Er kan wel aangegeven worden hoe het prikkelen van zintuigen over het algemeen van invloed is op het gedrag. Zo werken geuren als lavendel en jasmijn ontspannend en citrusvruchtgeuren en eucalyptus concentratieverhogend.

Wanneer men te weinig prikkels ontvangt, wordt dit als onprettig ervaren terwijl te veel prikkels juist weer te veel energie kost. Omdat een beurs een drukke omgeving is met veel geroezemoes, kan muziek beter achterwege gelaten worden. Het is als exposant vanwege de overvloed aan geluid moeilijk om op het gebied van muziek onderscheidend te zijn.

Net zoals geur het karakter van een stand kan versterken kan het kleurgebruik hier ook aan mee werken. Vaak zullen echter bedrijfskleuren gebruikt worden, het is dan wel belangrijk om de kleur goed te combineren met het licht. Zo komt hard, fel en wit licht agressief over. Er kan gebruik gemaakt worden van kleurfilters om de juiste kleur licht te creëren.<sup>26</sup>

Een laatste trend is het inhuren van acteurs tijdens een beursdeelname. Om onderscheid te maken en de boodschap te versterken kunnen acteurs worden ingehuurd. Deze acteurs worden geïnformeerd over het bedrijf en zijn visie en gaan vervolgens in de stand aan het werk in hun rol als komiek, butler, beursspelpresentator, etc.<sup>27</sup>

#### 5.4 Eisen die voortvloeien uit het trendonderzoek

Vroomshoop	Trends op het gebied van presentaties van slaapkamermeubilair moeten worden toegepast mits deze passen bij de visie van Vroomshoop
Vroomshoop	Trends op het gebied van beursstands moeten worden toegepast mits deze passen bij de visie van Vroomshoop

---

<sup>26</sup> Expozine (2006)

<sup>27</sup> Expozine (2006)

# 6 Locatieanalyse

## 6.1 Locaties waar de beursstand komt te staan

Omdat er per beursgebouw regels zijn waaraan de stand moet voldoen, is het van belang om in kaart te brengen op welke beurzen de stand van Vroomshoop moet komen te staan. De beursstand komt in 2007 in ieder geval op de meubelbeurzen in Brussel, Den Bosch en Keulen te staan. Maar de stand moet meerdere jaren gebruikt worden en op alle beurzen zowel kunnen functioneren als hoekstand, middenstand, doorloopstand en kopstand.

Per locatie zal worden aangegeven hoe groot de stand zal zijn en wanneer en waar de beurs plaats vindt. Ook worden de data voor de opbouw mogelijkheden gegeven, het opbouwen van de stand moet uiteraard in deze tijd gerealiseerd kunnen worden. Verder zal de stand moeten voldoen aan regels wat betreft hoogte en constructie, brandverordening, vervoer binnen het gebouw, verpakkingen en afval, aansluitpunten, bevoorrading, veiligheid en geluid. Aangezien elke beurs eigen regels heeft zal de stand aan de meest 'strengere' regels moeten voldoen. Omdat Vroomshoop in ieder geval in 2007 deelneemt aan de beurzen in Den Bosch (Pink & Blue Kids Fair Trade), Keulen (Kind+Jugend) en Brussel (Internationale Meubelbeurs), zal in dit onderzoek gekeken worden naar de regels van deze beurzen die van belang zijn voor het ontwerpen van de stand.

### Brussel

De internationale meubelbeurs vindt plaats van 4 tot en met 7 november 2007 in het Brussels Expo, 'de Paleizen'. De opbouw mogelijkheden voor standbouw in eigen beheer zijn vanaf maandag 29 oktober. Indien tapijt of panelen via de Meubelbeurs besteld zijn, starten de opbouw mogelijkheden één of respectievelijk twee dagen later. De stand van Vroomshoop op de internationale meubelbeurs in Brussel zal 336m<sup>2</sup> (21m x 16m) zijn. Één zijde van 21 meter is open en de andere drie zijdes zijn gesloten (middenstand). In deze stand bevindt zich een pilaar.

### *Regels die van belang zijn voor het ontwerpen van de stand<sup>28</sup>*

- Er worden geen personenwagens tijdens de op- en afbouw toegelaten binnen de omheining van de Heizel. Op speciale aanvraag en mits een speciale procedure kunnen uitzonderingen gemaakt worden voor een half uur laden en lossen.
- Elke bestelwagen of vrachtwagen die de Heizel binnenrijdt dient over een laissez-passer te beschikken.
- Voertuigen worden niet in de hallen toegelaten.
- Alle stands moeten volledig zelfdragend zijn, zonder ophanging aan of steun tegen muren en plafonds.
- Voor stands hoger dan 3,50 meter moet vooraf een goedkeuring worden aangevraagd.
- Als de stand hoger is dan de standhoogte van 2,50 meter en hoger dan de stand van de buurman dan moet de achterzijde van de stand netjes en in een neutrale kleur afgewerkt zijn.
- Alle ophangwerken moeten via de Meubelbeurs aangevraagd worden en worden uitgevoerd door een erkende organisatie.
- Muziek mag niet storend zijn. Het geluidsniveau mag de 80 dB niet overschrijden.

### Den Bosch

Op de Nederlandse vakbeurs, Pink & Blue Kids Trade Fair, worden onder andere kindermeubelen, matrasjes, dekens, bedtextiel, buggys, auto- en fietszitjes, babyverzorgingsartikelen en decoratieartikelen voor baby's en kinderen tot 4 jaar getoond.<sup>29</sup> De beurs zal plaats vinden in de Brabanthallen (Peelhal en Baroniehal) van 23 tot en met 25 september 2007 en de opbouw mogelijkheden starten vanaf 19

<sup>28</sup> Meubelbeurs Brussel - Technische algemene regels i.v.m. standbouw (2006)

<sup>29</sup> Website Pink & Blue Kids Trade Fair (2007)

september. De beursstand van Vroomshoop zal 100m<sup>2</sup> (10m x 10m) groot zijn. De stand heeft twee open en twee gesloten wanden (hoekstand).

#### *Regels die van belang zijn voor het ontwerpen van de stand<sup>30</sup>*

- Standhouders krijgen op bestelling vooraf parkeerkaarten toegezonden, deze kunnen gedurende de hele beursperiode (van opbouw t/m afbouw) als in en uitrijkaart gebruikt worden.
- Lossen van goederen dient op eigen standruimte te geschieden.
- Na lossing dienen personen-, vracht- en bestelwagens direct buiten geparkeerd te worden op het expeditie terrein.
- Auto's mogen niet in de hallen blijven staan.
- De wandhoogte van een stand is beginsel vrij, mits passend in het gebouw.
- Stand hoger dan 2,50 meter dient zelf en voor eigen rekening tweezijdig afgewerkt te worden in neutrale, egale kleur.
- Elke door een gangpad begrensde zijde van een stand dient voor tenminste 50% van de lengte doorzicht te bieden. De gedeelten die geen doorzicht bieden mogen maximaal 3 meter lengte hebben.
- Wanneer onderdelen aan het plafond van het beursgebouw opgehangen dienen te worden, dient dit vooraf bij de beursorganisatie aangevraagd te worden.
- Aanvraagformulier hijspunten uiterlijk 7 dagen voor aanvang opbouw aanvragen bij de organisatie van de Brabanthallen.

#### **Keulen**

Ook in Keulen vindt de beurs plaats in een expohal, de Koelnmesse. De 'Kind+Jugend'-beurs wordt gehouden van 13 tot en met 16 september 2007. Er worden onder andere kinderwagens, auto- en fietsstoeltjes, meubilair, textiel en speelgoed getoond.<sup>31</sup> Opbouwmogelijkheden starten vanaf 10 september. De stand van Vroomshoop zal hier 100m<sup>2</sup> (10m x 10m) bedragen. De stand heeft drie open zijdes en één gesloten zijde (kopstand).

#### *Regels die van belang zijn voor het ontwerpen van de stand<sup>32</sup>*

- Voertuigen mogen alleen op de daarvoor aangegeven plaatsen geparkeerd worden (1.1)
- Voertuigen mogen alleen met een vergunning in de hallen (2.1)
- Standhoogte tot 3,50 meter zonder vergunning<sup>33</sup> (4)
- Stands boven de 2,50 meter moeten neutraal afgewerkt zijn (ook aan achterkant) (4.3)
- Materialen (zowel voor de standbouw als decoratiematerialen) moeten voldoen aan DIN 4102 of NEN 13501-1, en norm voor brandveiligheid (4.1 en 4.4.1.1)
- Licht ontvlambare materialen mogen niet gebruikt worden
- Zelfdragende stands van één verdieping hoeven geen vergunning aan te vragen
- Er kan geëist worden om een keuringsrapport te laten zien van gebruikte materialen
- Er moet een goedgekeurde brandblusser in de stand aanwezig zijn (4.4.1.12)
- Stands moeten aan de bovenkant voor minimaal 50% open zijn in verband met de sprinklers (4.4.2)
- Er mag alleen zekerheidsglas gebruikt worden (4.4.3)
- Glas moet aan de zijkanten zodanig bewerkt zijn dat men zich niet kan bezeren (4.4.3.)
- Algemeen begaanbare oppervlakte die direct grenzen aan oppervlakten die meer dan 0.20 meter dieper liggen moeten met een balustrade begrensd worden. De balustrade moet minstens 1.10 meter hoog zijn en een horizontale kracht weerstaan van 1,0 kN/lfdm kunnen weerstaan. De balustrade moet drie horizontale delen hebben. (4.6)
- Voor een podium moet de bodembelasting voldoen aan DIN 1055 bladzijde 3, tabel 1. (4.6)
- De bodembelasting moet 2,0kN/m<sup>2</sup> weerstaan (4.6)
- Podia van één trede mogen maximaal 0.20 meter hoog zijn (4.6)
- Standwanden die aan de achterburen grenzen moeten een neutrale achtergrond hebben (4.7.1)

<sup>30</sup> Deelnemersinformatie Pink & Blue Kids Trade Fair (2006)

<sup>31</sup> Website Kind & Jugend (2007)

<sup>32</sup> Kind+Jugend – Technische Richtlijnen (2006)

<sup>33</sup> Teilnahmebedingungen Besonderer Teil (2007)

- De stand moet zelfdragend zijn (4.7.3)
- De vloer mag de vloer van de hal niet beschadigen en mag geen sporen en resten van plak achterlaten (4.7.4)
- Er mag alleen iets aan het plafond hangen in overleg met de Koelnmesse (4.7.5)
- Voor audio- en videoboodschappen is toestemming nodig van de Koelnmesse (4.7.7)
- Geluid mag niet storend zijn en mag de grens van 70 dB niet overschrijden (4.7.7)
- Voor muziekweergave op allerlei gebied is de toestemming van de GEMA (te vergelijken met de Nederlandse BUMA) en de Koelnmesse nodig (5.13)
- Elektriciteit in de stand dient bij de Koelnmesse minimaal 4 weken voor de aanvang van de beurs aangevraagd worden (5.3.1)
- Voordat een elektriciteit installatie opdracht ingediend wordt moet er zelf eerst informatie ingewonnen worden over de aanwezige aansluitmogelijkheden in het hallennetwerk van de Koelnmesse (5.3.1)
- Elektriciteit verder volgens gegevens 5.3.1 en 5.3.2
- Alle warmtegevende en ontwikkelende elektronische apparatuur moet op niet brandbare, warmtebestendige en asbestvrije oppervlaktes gemonteerd worden. Afhankelijk van warmte ontwikkeling moet voldoende afstand tot brandbare stoffen gehouden worden. Belichtingsarmaturen mogen niet aan decoraties of iets dergelijk gemonteerd zijn. (5.3.4)
- Water en afvoer moeten minimaal 4 weken voor aanvang van de beurs besteld worden. (5.4)
- De druk van het water moet tussen de 2 en de 6 bar liggen (5.4)
- Op de plattegrond moet de gewenste wateraansluiting te zien zijn (5.4)
- Bouwstoffen en materialen moeten asbest vrij zijn (5.8)
- Drankaanbod moet voldoen aan Getränkeschankanlagen (SchankV) en Betriebssicherheitsvordordnung (BetrSichV) (5.14)
- Indien mogelijk dienen milieuvriendelijke en recyclebare producten gebruikt te worden (6.1)

Behalve de voorgeschreven regels zijn ook algemene factoren zijn van invloed. Zo is er vaak een oneffen vloer in een beurgebouw. Ook kan er een pilaar of een vervelende hoek in de gereserveerde standruimte zitten. Omdat de plaats tijdens het ontwerpen van deze stand nog niet bekend is en omdat de stand op meerdere beurzen gebruikt gaat worden, moet de stand zodanig opgezet kunnen worden dat een pilaar, rare hoek of een andere afwijkende vorm omzeild kan worden.

## 6.2 Eisen die voortvloeien uit de locatieanalyse

Stakeholder	Eisen	Specificaties
Vroomshoop	De stand moet zowel groot als klein opgezet kunnen worden (modulair zijn)	
Vroomshoop	De stand moet een levensduur hebben van meerdere jaren	Minimaal 5 jaar
Vroomshoop	De stand moet zowel kunnen functioneren als hoestand, middenstand, doorloopstand en kopstand	
Vroomshoop, beursorganisatie	De stand mag niet te hoog zijn	Maximaal 3,50 meter
Vroomshoop, beursorganisatie	De achterzijde van de stand moet netjes en in een neutrale kleur afgewerkt zijn	
Vroomshoop, beursorganisatie	De stand moet volledig zelfdragend zijn	
Vroomshoop, beursorganisatie	Voor elk onderdeel wat aan het plafond van het beursgebouw opgehangen moet worden, dient vooraf bij de beursorganisatie een vergunning aangevraagd te worden	Minimaal 4 weken voor aanvang van de beurs aanvragen



Vroomshoop	Het opbouwen van de stand moet snel gebeuren	Maximaal 3 x 9 uur (3 dagen) (met maximaal 10 personen)
Vroomshoop	Het afbreken van de stand moet snel gebeuren	Maximaal 9 uur (1 dag) (met maximaal 10 personen)
Beursorganisatie	Elke door een gangpad begrensde zijde van een stand moet de mogelijkheid hebben om een deel doorzicht te bieden	Tenminste 50% van de lengte moet de zijde doorzicht kunnen bieden
Beursorganisatie	Geluid in de stand mag niet te hard zijn	Maximaal 70 dB
Beursorganisatie	Voor audio- en videoboodschappen is toestemming nodig van de beursorganisatie	Minimaal 4 weken voor aanvang van de beurs aanvragen
Vroomshoop	Oneffenheden in de vloer moeten opgevangen kunnen worden	Een verschil tot 4 cm moet door de ondervloer opgevangen kunnen worden
Vroomshoop	Een afwijkende vorm of pilaar in de stand moeten omzeild kunnen worden	
Beursorganisatie	De mogelijkheid moet bestaan om de bovenkant van de stand open te houden	Minimaal 50% van het plafond moet open kunnen zijn
Beursorganisatie, Vroomshoop	De materialen waarvan de stand gemaakt is mogen niet licht ontvlambaar zijn	
Beursorganisatie, Vroomshoop	Er mag alleen zekerheidsglas gebruik worden	
Beursorganisatie, Vroomshoop	Glas moet aan de zijkanten zodanig bewerkt zijn dat men zich niet kan bezeren	
Beursorganisatie	Podia van één trede mogen niet hoog zijn	Maximaal 0.20 meter
Beursorganisatie	De bodembelasting van het podia mag niet te groot zijn	Moet 2,0kN/m <sup>2</sup> kunnen weerstaan
Beursorganisatie	Algemeen begaanbare oppervlakte die direct grenzen aan oppervlakten die meer dan 0.20 meter dieper liggen moeten met een balustrade begrensd worden	De balustrade moet minstens 1.10 meter hoog zijn en een horizontale kracht weerstaan van 1,0 kN/lfdm kunnen weerstaan. De balustrade moet drie horizontale delen hebben
Beursorganisatie, Vroomshoop	Water en afvoer moeten voor aanvang van de beurs besteld worden.	Minimaal 4 weken voor aanvang van de beurs aanvragen
Beursorganisatie, Vroomshoop	De druk van het water moet goed zijn	De druk van het water moet tussen de 2 en de 6 bar liggen
Beursorganisatie, Vroomshoop	Op de plattegrond moet de gewenste wateraansluiting te zien zijn	
Beursorganisatie, Vroomshoop	Elektriciteit in de stand dient bij de beursorganisatie voor de aanvang van de beurs aangevraagd worden	Minimaal 4 weken voor aanvang van de beurs aanvragen
Beursorganisatie, Vroomshoop	Voordat een elektriciteit installatie opdracht ingediend wordt, moet er zelf eerst informatie ingewonnen worden over de aanwezige aansluitmogelijkheden in het hallennetwerk van de beurs	
Beursorganisatie, Vroomshoop	Alle warmtegevende en ontwikkelende elektronische apparatuur moet op niet brandbare, warmtebestendige en asbestvrije oppervlaktes gemonteerd worden. Afhankelijk van warmte ontwikkeling moet voldoende afstand tot brandbare stoffen gehouden worden.	



# 7 Concurrentieonderzoek

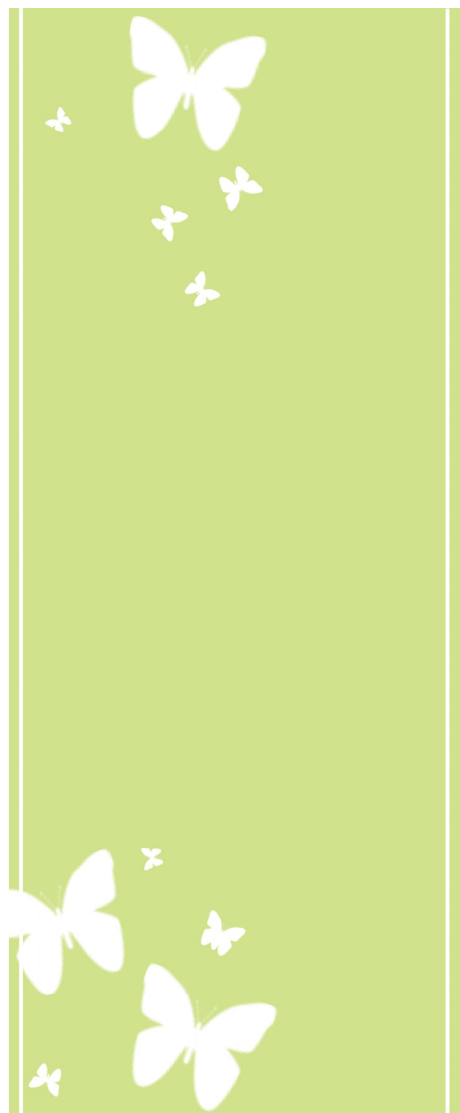
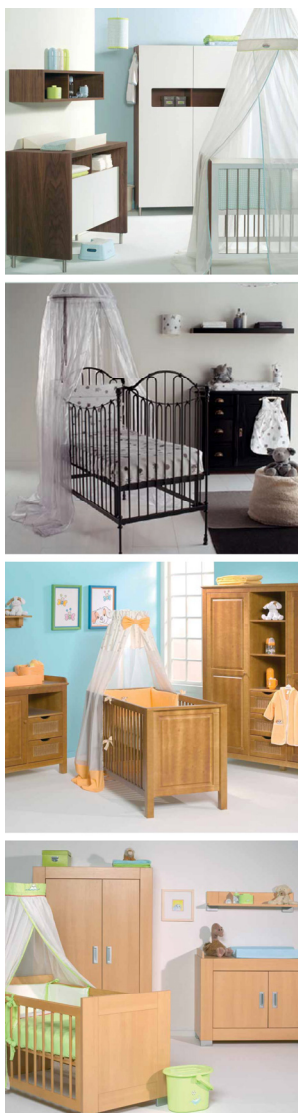
## 7.1 De concurrenten van Vroomshoop

Vroomshoop levert slaapkamer meubilair voor alle leeftijden. Doordat alle segmenten bediend worden, heeft Vroomshoop veel concurrenten, iedere slaapkamerfabrikant in Europa kan als concurrent worden gezien. Vroomshoop is echter wel de enige die de hele breedte (van babykamers tot seniorenslaapkamers) bediend.

Op de meubelbeurzen zullen de bedrijven die slaapkamermeubilair presenteren de concurrenten vormen. De andere meubelbedrijven vormen minder concurrentie aangezien de detaillisten die voor Vroomshoop belangrijk zijn op zoek zijn naar slaapkamermeubilair.

Bedrijven die op de Pink & Blue Kids Trade Fair in Den Bosch staan, ontwikkelen onder andere kinderspeelgoed, beddengoed, kinderwagens en babykamers. Concurrenten voor Vroomshoop op het gebied van slaapkamermeubilair zijn A3 Products, Aerts (Childwood), Baby Dan Benelux, ASC (ABZ-SGA Combination), Bebe-Jou, Cools/Petito, Amigo's Amiga's, Jamak en Pericles (La Carrosserie Enfantine).<sup>34</sup> Niet al deze bedrijven ontwikkelen het meubilair in eigen beheer, veel wordt vervaardigd in voormalige Oostbloklanden en China. Een collage van het babykamermeubilair van deze concurrenten is te zien op de collage in figuur 17. Er wordt veel gebruik gemaakt van verschillende houttinten in combinatie met een frisse kleur. Ook de klassieke ledikantjes met stalen spijlen worden nog gemaakt, deze bedden produceert Vroomshoop echter niet.

In Keulen zijn op de beurs Kind+Jugend veel dezelfde Nederlandse bedrijven terug te vinden als op de Pink & Blue beurs in Den Bosch. Op de Keulse beurs staan echter ook nog veel bedrijven uit andere landen. Ook worden in Keulen tiner slaapkamers getoond.



Figuur 17

<sup>34</sup> Website Pink & Blue Kids Trade Fair (2006)

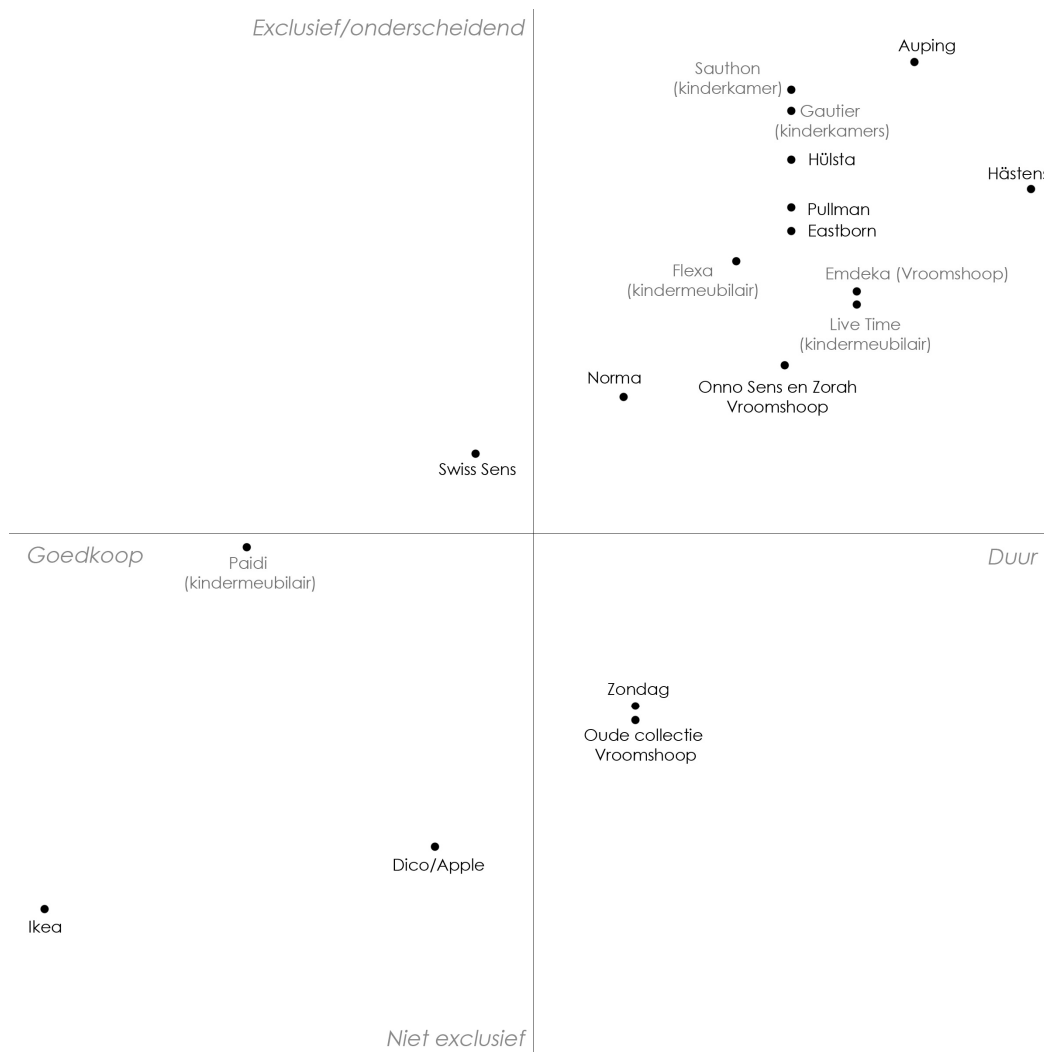
Een aantal concurrerende bedrijven op het gebied van matrassen en slaapkamerinterieur voor volwassenen zijn: Anker bedding, Auping, Avek, Dico Group/Apple, Dico Group/Zydante, Driftmeier, Dunlopillo, Eastborn, Evan, Kreamat, Van Landschoot, Montel, Norma Boxmeer, Van Os slaapkamers, Pullman (ook op het gebied van matrassen), Veldeman Beding Nederland, PHB Matrassenfabriek, Polypreen International, Record Bedding, Recticel Bedding, Stallman en Ubica Slaapcomfort. Ook van het meubilair van deze concurrenten is een algemeen collage gemaakt (figuur 18).



Figuur 18

## 7.2 De Marktpositie van Vroomshoop

Voor het ontwerpen van de stand zijn de producten die deze concurrenten ontwerpen echter niet zozeer van belang. Wel is het belangrijk om in kaart te brengen wat de marktpositie is van Vroomshoop ten opzichte van een aantal concurrenten. Om dit weer te geven is een assenstelsel gemaakt met daarin op de x-as 'goedkoop' en 'duur' en op de y-as 'exclusief' en 'niet exclusief'. Per bedrijf is aangegeven waar ze in de markt staan (figuur 19).



Figuur 19

Het is voor veel bedrijven moeilijk te bepalen waar ze precies staan aangezien er verschillende lijnen voor meerdere segmenten ontworpen worden. Zo ontwikkelde Vroomshoop vroeger vooral behoudende meubels. Deze niet exclusieve lijnen worden nog steeds gemaakt (figuur 20), maar de nieuwe lijnen Onno Sens en Zorah doen mee op de duurdere, wat exclusievere markt. Ditzelfde geldt ook voor Eastborn, dit bedrijf heeft duurdere en goedkopere lijnen op de markt. Wat betreft het kindermeeubilair (figuur 21) gaat Vroomshoop mee met duurdere, exclusievere ontwerpen. Behalve de verschillende lijnen binnen een bedrijf verandert de marktpositie van een bedrijf ook in de loop van de jaren. In figuur 19 is de positie van de bedrijven op dit moment te zien. Uit figuur 19 blijkt dat de positie van Vroomshoop (oude collectie) redelijk prijzig en niet exclusief is. Het zijn degelijke, kwalitatief goede producten. Grofweg drie groepen zijn te onderscheiden. De goedkope en niet exclusieve slaapkamermeubels (Ikea, Dico-Apple, Paidi), de dure en zeer exclusieve slaapkamermeubels (Auping, Hülsta, Sauthon, Gautier en Hästens) en de groep

die hier tussen in zit. In deze middelste groep gaat Vroomshoop met de nieuwe lijnen en het kindermeeubilair mee. Hier zullen zich ook de meeste concurrenten van Vroomshoop bevinden. Het is de bedoeling dat de stand een uitstraling heeft die in de middelste groep past. Producten mogen prijzig zijn, maar de kwaliteit van de producten moet wel duidelijk naar voren komen. De stand mag ook exclusiever ogen, in de richting van de Onno Sens stijl (figuur 22). Er zijn veel bedrijven op de markt die slaapkamermeubilair inkopen uit goedkope landen en zelf niet ontwerpen en ontwikkelen. Deze bedrijven vormen uiteraard wel een concurrentie voor Vroomshoop, maar in bovenstaande figuur is getracht bedrijven te geven die zelf zowel ontwerpen als ontwikkelen.

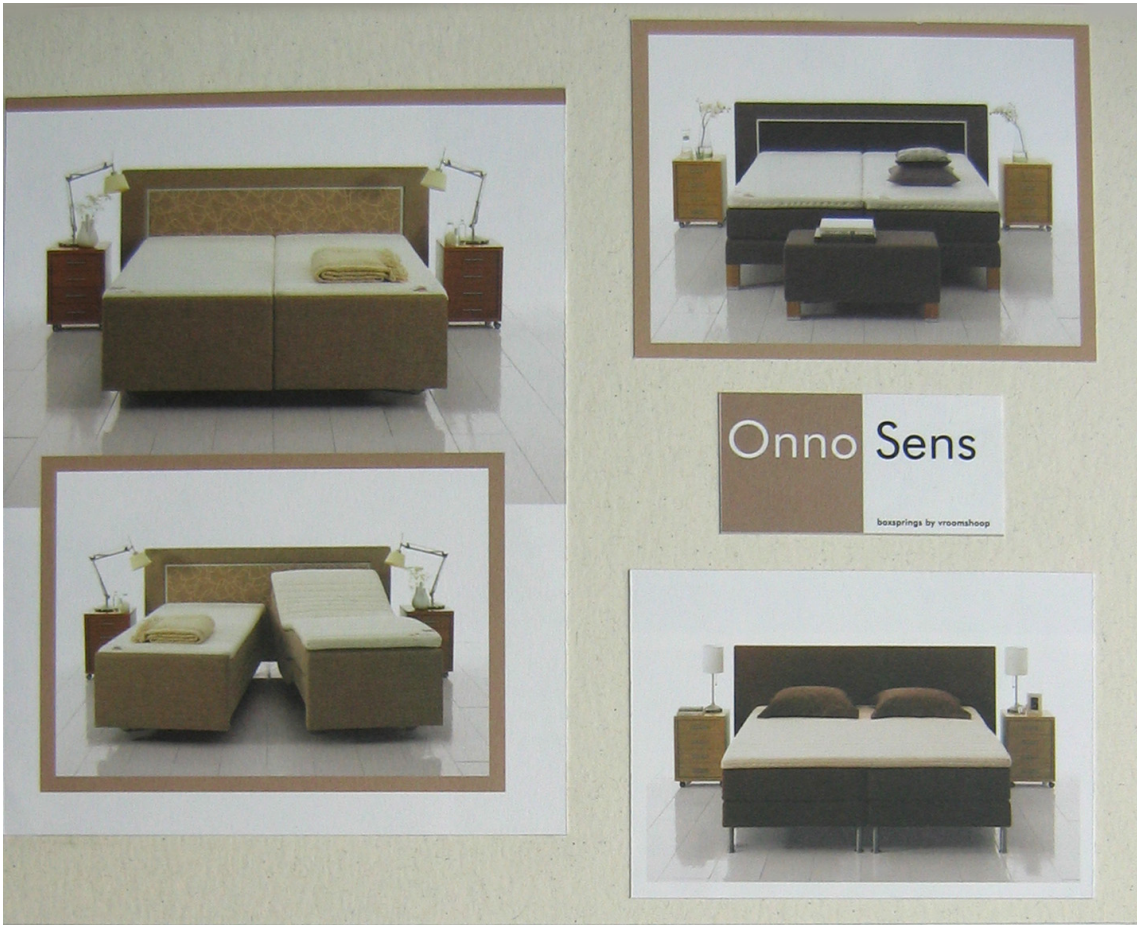


Figuur 20



Figuur 21





Figuur 22

### 7.3 Beursstands van de concurrenten

In onderstaande figuur (23) zijn foto's te zien van de baby- en kinderbeurs in Den Bosch en Keulen. Deze afbeelding geeft echter weinig informatie over de beursstands van concurrenten van Vroomshoop. Wel wordt de sfeer in kaart gebracht. Zowel de Pink & Blue- en de Kind+Jugend beurs ogen vrolijk, fris, druk en er worden veel verschillende producten getoond. Het is belangrijk dat de stand van Vroomshoop zowel binnen deze kleurrijke kinderbeurzen als op de internationale meubelbeurs in Brussel bij beursgangers in het oog springt.



Figuur 23

Aangezien er gedurende dit project geen meubelbeurzen zijn, is het lastig om de bestaande stands van de concurrenten te bekijken. Wel is er door het bezoeken van het HTC en grote woonwinkels een beeld ontstaan van de trends op het gebied van beursstands. Deze zijn beschreven in het trendonderzoek (hoofdstuk 5).

Verder zijn bestaande beursstands op internet bekeken. Deze stands zijn ontworpen door ontwerp bureaus en bedrijven die zich op dit gebied hebben gespecialiseerd. Een aantal stands met aparte, opvallende of goede onderdelen zullen worden besproken.

In figuur 24 zijn stands of delen van stands te zien die zijn ontworpen en ontwikkeld door Burkhardt Leitner constructiv. Dit bedrijf richt zich op standdesign, tentoonstellingsbouw en het inrichten van musea en kantoorruimten. Door logische, 'self-explaining' constructies te gebruiken, kunnen flexibele en modulaire stands met een grote vrijheid aan design ontwikkeld worden.<sup>35</sup>

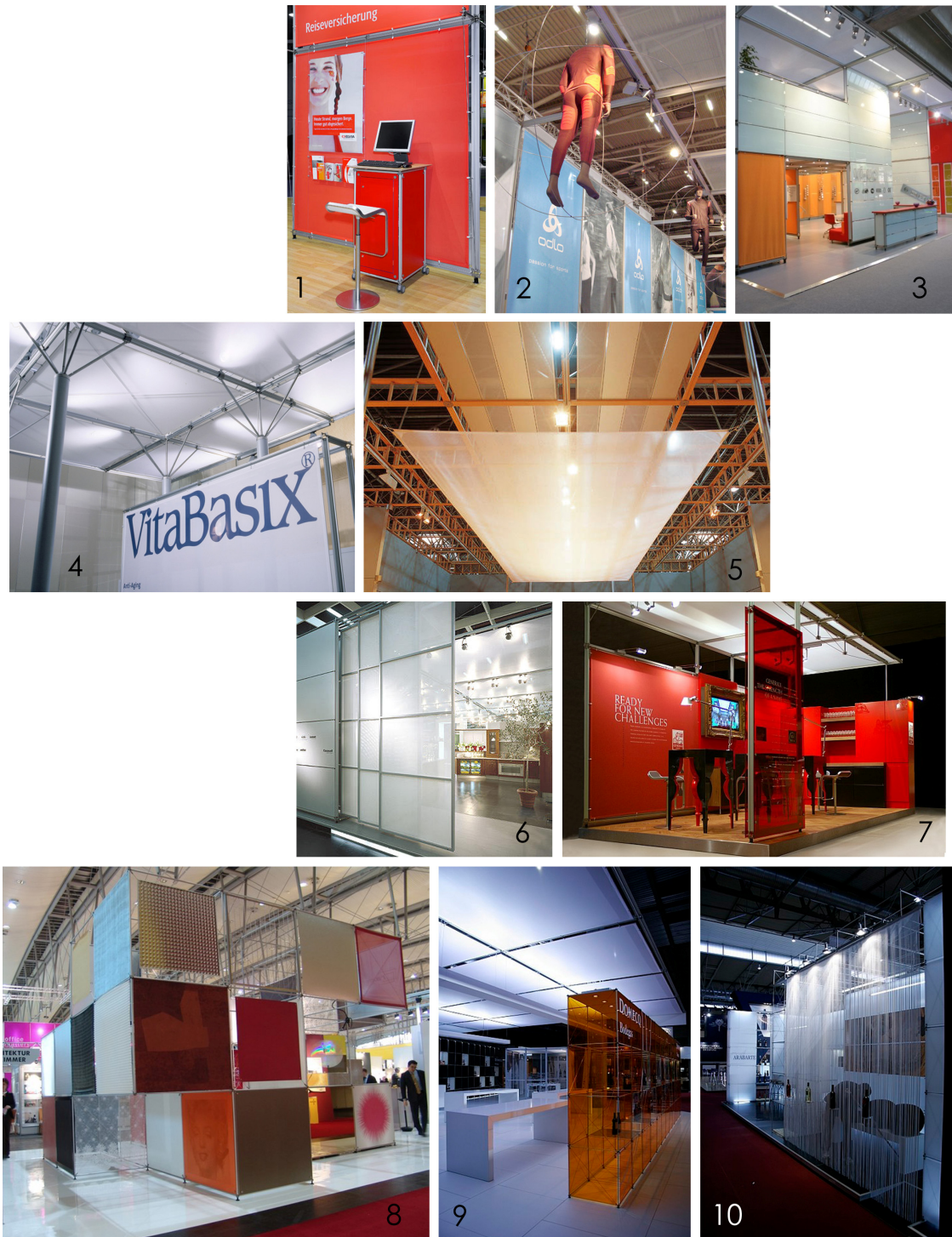
Het is belangrijk dat er een goede eyecatcher in de stand aanwezig is zodat de aandacht van de bezoeker op de stand gevestigd wordt en de bezoeker naar binnen wordt getrokken. In figuur 24 (2) is te zien dat in de stand van ODLO gebruik is gemaakt van een eyecatcher.

Ook is in de verschillende stands getracht scheidingen te creëren die deels transparant zijn (6 t/m 10). Doormiddel van kunststof wanden, schijfpuien, touwgordijnen en al dan niet ingespannen vierkanten in een frame is de transparantie behouden gebleven. Het plaatsen van niet transparante wanden kan ook gewenst zijn. Een ingespannen zeil in een vierkante frame kan dan gebruikt worden als wand (1). Dit is een lichte constructie en daardoor gemakkelijk te vervoeren.

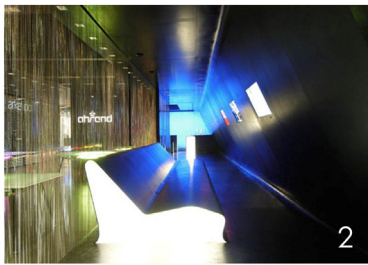
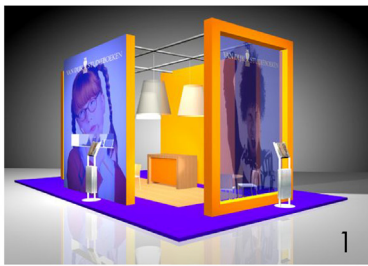
<sup>35</sup> Website Burkhardt Leitner constructive (2006)



Verder is er te zien dat een plafond gemaakt kan worden door in een lichte constructie een zeil te spannen (4 en 5). Ook matte kunststofplaten kunnen als plafonddelen gebruikt worden. Door hier verlichting op te richten of achter te plaatsen ontstaat een lichte, flitsende stand (1 en 9).



Figuur 24



Figuur 25

In figuur 25 zijn stands van drie verschillende bedrijven te zien, Yes-Expo Style (1 t/m 6), Verver Standbouw (7 en 8) en L&M Standbouw (9 en 10).

Door een plafond te plaatsen, ontstaat er een visuele scheiding en komen de producten in de stand beter over zoals ze in werkelijkheid ook gebruikt gaan worden. Een voordeel van een open plafond constructie is dat de warmte beter weg kan. Deze constructie kan tevens gebruikt worden om verlichting of iets dergelijks aan te hangen (1). De stand kan zo gemaakt worden dat de wand overloopt in het plafond (3 en 5) of dat een plafond rust op verschillende wanden (7). Tevens worden er regelmatig friezen gebruikt, zo ontstaat er weer een visuele scheiding met de ruimte boven de stand en wordt de lucht tevens doorgelaten (8).

Ook Yes-Expo Style maakt gebruik van een spaghettigordijn scheiding (2). Bij deze stand wordt gekleurd licht als eyecatcher gebruikt in tegenstelling tot multimedia of een product. Het is de bedoeling dat de sfeer die hier gecreëerd wordt bezoekers zal trekken. Ook grote reclame objecten (6), een hoge poort met daarop de naam van het bedrijf (4) en grote, aan het plafond hangende kubussen met daarin het logo van het bedrijf (9) kunnen als eyecatcher gebruikt worden.

Om transparante scheidingen te creëren zijn al verschillende manieren genoemd. Het gebruik van spijlen kan dit transparante effect ook geven (3). Er ontstaat zo een ruimte waar overlegd kan worden, maar het overzicht blijft wel behouden. Door wanden in een hoek van 90° op de zijkant te plaatsen kunnen passanten beter de stand inkijken en naar binnen gaan. In plaats van wanden kunnen ook lijsten met daarin reclame posters gebruikt worden (10).



#### 7.4 Eisen die voortvloeien uit het concurrentieonderzoek

<b>Stakeholders</b>	<b>Eisen</b>
Vroomshoop	De stand van Vroomshoop moet duidelijk uitstralen dat het een stand is van Vroomshoop
Vroomshoop	De marktpositie van Vroomshoop moet in de stand naar voren komen.
Vroomshoop	In de stand moeten modellen uit de gehele collectie van Vroomshoop gepresenteerd worden
Vroomshoop	De stand moet op gebied van vormgeving aansluiten bij de labels Onno Sens en Zorah
Vroomshoop	De stand moet op gebied van kleurgebruik aansluiten bij de labels Onno Sens en Zorah
Vroomshoop, Inkopers	Aan de stand moet direct herkend kunnen worden dat het een stand is van Vroomshoop
Vroomshoop	De stand moet op verschillende beurzen gebruikt kunnen worden
Vroomshoop	De stand moet transparant en overzichtelijk ogen
Vroomshoop	De stand dient bezoekers aan te trekken

# 8 Briefing opdrachtgever

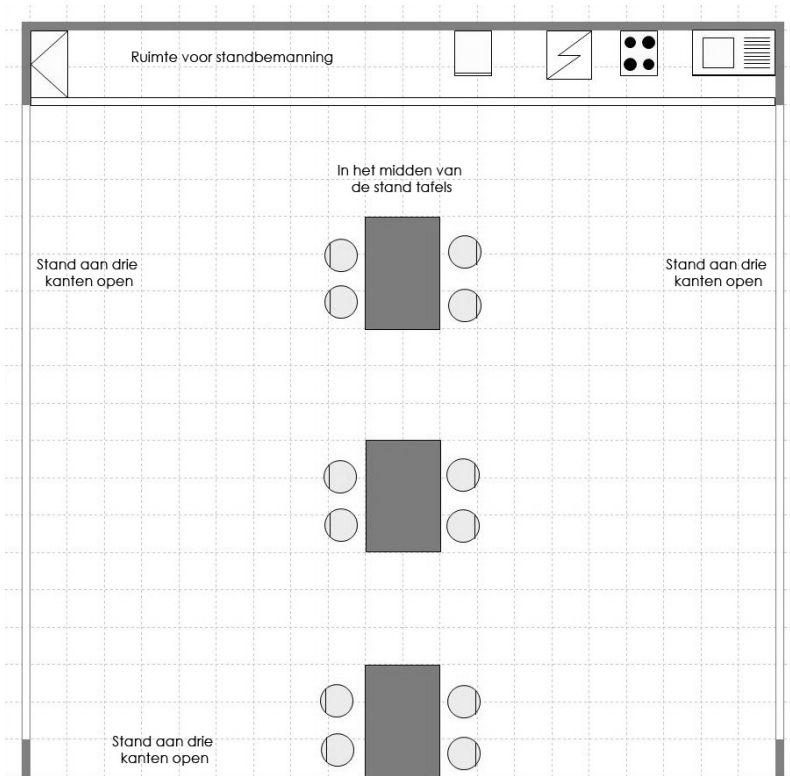
Om een stand te ontwerpen die optimaal aansluit bij het bedrijf Vroomshoop, is een briefing gedaan. Tijdens de briefing wordt gesproken met verkopers, ontwerpers en modelmakers van Vroomshoop. Aan de hand van deze gesprekken is een beeld gevormd over wat wel en niet in de stand moet komen en zijn er een aantal ideeën naar boven gekomen.

Samen met de reeds opgedane informatie over Vroomshoop, de visie en het meubilair, zal een stand ontworpen worden die als het ware een verlengstuk vormt van de huisstijl en de visie van Vroomshoop.

## 8.1 Verkoopleider

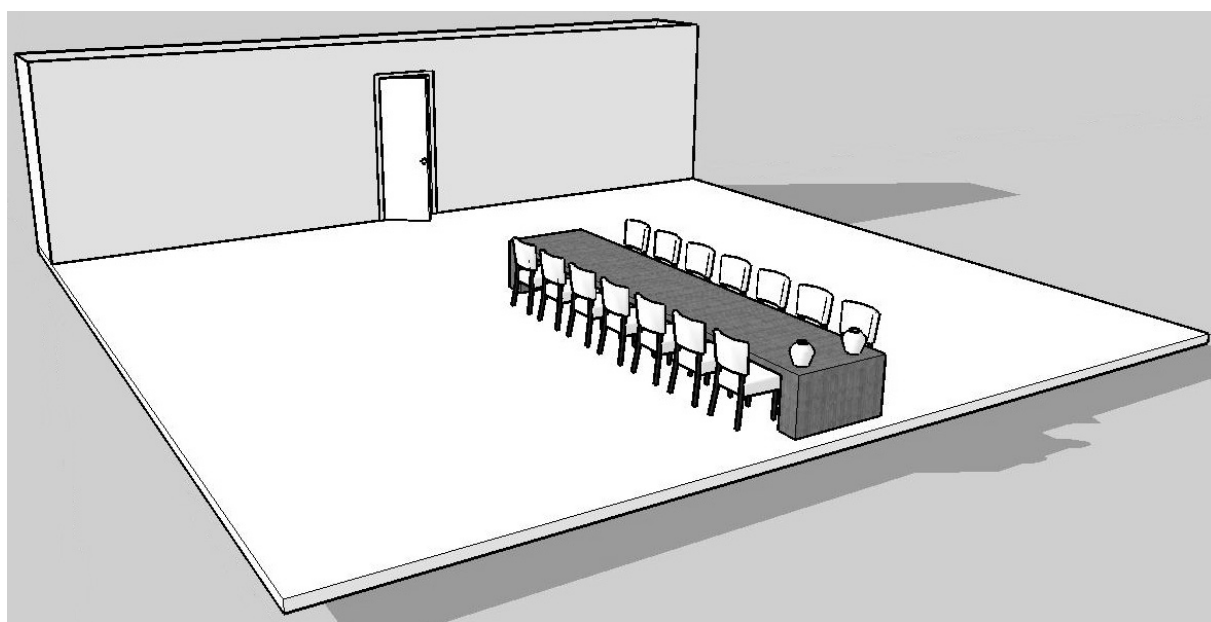
Ideeën van de verkoopleider van Vroomshoop op het gebied van de soort stand, materialen en kleuren:

- Veel licht in de stand.
- De basis witkleurig met eventueel een aantal details in kleuren (bijvoorbeeld stof of verf op panelen).
- Gebruik maken van een beperkt aantal wanden (alleen daar waar kasten tegen aan komen). Op deze manier is de stand transparant en zijn er veel mogelijkheden voor beursbezoekers om de stand binnen te komen.
- Kasten kunnen ook in de ruimte staan, hoeft niet noodzakelijk tegen de zijkant. Ook dit zorgt ervoor dat de stand aan drie zijdes open kan zijn.
- Een ruimte waar het personeel persoonlijke spullen kwijt kan (garderobe) en waar een keukenblok staat (koelkast). Deze ruimte hoeft niet groot te zijn, de opbouwmaterialen hoeven hier niet opgeborgen te worden.
- Eenvoudige lichte wandjes werken vaak het best. Na gebruik kunnen deze eenvoudig geschuurd en opnieuw over geschilderd worden.
- Stand moet uit modules opgebouwd worden. Zo kunnen er zowel kleinere als grote stands gemaakt worden.
- Plafond hoeft niet (te warm).
- De stand kan ook hangen in plaats van staan. Dit is misschien wel duurder.
- Vloer moet licht zijn, bijvoorbeeld van wit hout.
- Lichtkleurige stand met stoffen en details in aardetinten.
- Een net barretje zonder rotzooi en met een koffiemachine zodanig dat er geen lastige situaties ontstaan met afwassen en koffiezetten.
- Er hoeft geen stromend water in de stand aanwezig te zijn
- De grootte van tafels moet aanpasbaar zijn zodat deze zowel in een kleine stand als in een grote stand in proportie is.
- Geen tafels verspreid door de stand. De ruimte wordt dan inefficiënt gebruikt en het oog rommelig.
- Als je langs de stand loopt moet het ogen als een 'podium' waar de beursbezoekers naar toe worden getrokken.
- Goede constructie van wanden zodat de wanden recht en strak staan.



Figuur 26

In figuur 26 is een plattegrond te zien met een globale indeling zoals de verkoperleider van Vroomshoop de stand ziet. Bezoekers kunnen aan tafels ontvangen worden die in het midden van de stand staan (niet verspreid door heel de stand). In de keuken moeten de voorzieningen aanwezig zijn om drinken en hapjes te maken en om het servies af spoelen. Deze ruimte moet netjes blijven en hoeft niet groot te zijn. Verder moet de stand de mogelijkheid hebben om aan drie zijdes open te zijn (wel met kleine wanden om kasten en ledikanten tegen aan te plaatsen). In figuur 27 is een afbeelding te zien van deze, nog lege, stand in perspectief.



Figuur 27

## 8.2 Ontwerpers

Ideeen van de ontwerpers van Vroomshoop op het gebied van de soort stand, materialen en kleuren zijn:

- De stand moet iets van sfeer uitstralen en niet heel clean ogen
- Een lichte basis van de stand kan gecombineerd worden met kleuren/notenhouttinten als detail
- Een stand met een uitstraling in de richting van de Onno Sens lijn
- De stand moet de aandacht trekken maar mag bezoekers zeker niet afschrikken
- Omdat er veel kleurvariatie zit in de meubels van Vroomshoop is een homogene stand belangrijk
- De zwaarte van de stand moet in overeenkomst zijn met de meubels
- Architectonische vormgeving moet voor een bouwkundige volumineuze uitstraling zorgen
- Sfeerverlichting in combinatie met highlights om bepaalde producten extra uit te lichten
- Multimedia is een geschikte tool om bezoekers naar de stand te trekken
- Een koffiezetmachine kan als eyecatcher dienen

## 8.3 Modelmakers

Ook met de modelmakers van Vroomshoop is overleg gepleegd. De belangrijkste punten die hieruit naar voren zijn gekomen:

- De vloer kan in eigen beheer gemaakt worden door platen wit te lakken en deze vervolgens te bewerken met een harde laklaag. Dit is echter wel slijtage- en dus ook onderhoudsgevoeliger dan een vloer van laminaat. Voordeel is dat wanneer er een deel bijgemaakt moet worden dit realiseerbaar is. Een vloer van laminaat die ingekocht is, kan na een aantal jaar minder eenvoudig worden bijgeleverd.
- De bestaande ondervloer bestaat uit O.S.B.-platen van 122 bij 244 cm. Dit kan wederom voor als ondervloer dienen.
- Triplex kan als materiaal voor de wanden gebruikt worden. Een frame wat bedekt wordt met triplex bespaart veel gewicht
- Er dient een opslagruimte in de stand of een vrachtwagen aanwezig te zijn voor het opbergen van de kisten en het gereedschap
- De onderdelen moeten eenvoudig vervoerd kunnen worden
- De stand mag hoger zijn dan afgelopen jaren (2,40 meter). De stand was ten opzichte van de andere stands vrij laag en viel daardoor wat in het niet

## 8.4 Eisen die voort vloeien uit de briefing

Stakeholders	Eisen	Specificaties
Vroomshoop, Inkopers	Er moet veel licht in de stand zijn	
Verkoopleiders	De ruimte voor de standbemanning (pantry) moet zo klein mogelijk zijn	Er dient een koelkast, keukenkast en kast voor jassen in te passen
Verkoopleiders	De warmte moet uit de stand kunnen	
Vroomshoop	De wanden moeten recht en strak staan	
Vroomshoop	De tafels mogen niet verspreid door heel de stand staan	
Vroomshoop	De stand moet sfeer uitstralen	
Vroomshoop	De stand moet bezoekers trekken	
Vroomshoop	De stand moet laagdrempelig zijn	
Vroomshoop	De zwaarte van de stand moet in overeenstemming met de meubels zijn	

# 9 Doeleinden

De doeleinden die door middel van de beursdeelname bereikt dienen te worden, kunnen worden onderverdeeld in klantgeoriënteerde-, productgeoriënteerde-, prijsgeoriënteerde- en communicatie-doeleinden. De beursstand van Vroomshoop dient een grote bijdrage te leveren aan het behalen van deze doeleinden.

## Klantgeoriënteerde doeleinden

- *Onderhouden van contacten.* Het onderhouden van contacten gebeurt eigenlijk het hele jaar door, maar een beurs is een goed medium om het netwerk te onderhouden. Vroomshoop heeft een lijst met daarop de personen die op de beurs aanwezig zijn en wanneer aan het einde van de beurs bekende personen nog niet zijn geweest, worden deze nog benaderd.
- *Verwerven nieuwe klanten.* Met de meubelbeurs in Brussel is het de bedoeling dat een nieuw land veroverd wordt (België). De export dient verhoogd te worden door nieuwe exportbedrijven, winkelketels, detaillisten en inkoopgroeperingen te vinden.

## Productgeoriënteerde doeleinden

- *Product introductie.* Op elke beurs worden een aantal nieuwe producten geïntroduceerd, maar dit gebeurt ook het hele jaar door.
- *Verkoop bevorderen.* Uiteraard dient de inkoper over te gaan tot aanschaf van de producten van Vroomshoop.
- *Sluiten van orders.* Om de verkoop te kunnen bevorderen dienen orders gesloten te worden.
- *Ondersteunen van lopende verkoop.* Omdat er op de meubelbeurzen ook vaste klanten van Vroomshoop komen, worden lopende verkopen ondersteund.

## Prijsgeoriënteerde doeleinden

- *Verzamelen van adressen.* De verkoopleider zal tijdens beurzen ook van de stand af gaan om bij concurrenten te kijken wat deze doen en welke detaillisten daar zijn. Zo kunnen nieuwe detaillisten/ inkoopgroeperingen/winkelketens worden gevonden.
- *Maken van afspraken.* Met 60%-70% van de detaillisten wordt na de beurs contact opgenomen voor specifieke afspraken over collectie en prijzen etc.

## Communicatiedoeleinden

- *Naamsbekendheid verhogen.* Nu Vroomshoop een nieuw logo heeft en bouwt aan een nieuw imago, is het van belang dat de stand bijdraagt aan het verhogen van de naamsbekendheid.
- *PR-overwegingen → imago opkrikken.* Ook hier geldt weer dat het nieuwe imago op de beurs duidelijk naar voren moet komen. Het behoudende imago van Vroomshoop dient omgezet te worden naar fris, stijlvol, modern en wat exclusiever. De degelijkheid en kwaliteit van producten van Vroomshoop moet wel goed naar voren blijven komen.

Deze doeleinden dienen te worden omgezet in doelstellingen zodat achteraf gesteld kan worden of er aan de doelstelling voldaan is of niet. Zo kan er bij het doeleinde "onderhouden van contacten" de doelstelling zijn: "Tijdens de beurs moet met 60% van de bestaande contacten gesproken zijn". Het opstellen van de doelstellingen is echter een marketingtaak en is niet nodig voor het ontwerpproces. Het is van belang om met deze doeleinden rekening te houden, maar het maken van doelstellingen en achteraf kijken of hieraan voldaan wordt, is een taak van de verkoper- en marketingleiders.

(Omdat deze doeleinden al een soort eisen zijn, worden in dit hoofdstuk niet nog een keer de eisen geformuleerd. De doeleinden komen terug in het Programma van Eisen (hoofdstuk 11)).

# 10 Kostenbudget

Vroomshoop geeft vooraf geen budget voor de productiekosten (in manuren) en het aanschaffen van materialen (voor de stand zelf en voor de aankleding van de stand). Dit is in principe gunstig omdat alles mogelijk zou moeten zijn. De ontwerper hoeft geen rekening te houden met de kosten van de materialen en de productietijd. Nu is dit in praktijk vrijwel nooit het geval.

Vroomshoop stelt manuren beschikbaar om de stand te produceren (deze zijn echter niet concreet gedefinieerd). De kosten om materiaal aan te schaffen moeten het liefst zo laag mogelijk zijn. Dit kan voor een ontwerpproces ongunstig uitpakken omdat er dan voor goedkopere, minder exclusieve of mooie oplossingen wordt gekozen. Om dit probleem zoveel mogelijk te vermijden, worden voor een aantal van dergelijke oplossingen de voor en nadelen op een rij gezet. Zo kan het bedrijf kiezen voor de goedkope, minder mooie oplossing of voor de duurdere, meer exclusieve oplossing.

Om een idee te krijgen over de kosten van het ontwerpen en ontwikkelen van een stand, zijn wederom een aantal standbouw bedrijven benaderd (Artica, Holland Reclame en Standbouw en Arti '70).

Deze geven alle drie in eerste instantie aan dat de kosten van de stand volledig afhankelijk zijn van wat de klant te besteden heeft. "Op een vierkant meter kan van alles gebouwd worden dus als men uitgaat van een vierkante meterprijs is dat zeer relatief", H. Teklenburg van Artica.

Artica werkt custom-made op speciale aanmaak en wanden en verlichting worden vaak gehuurd. De aanschafkosten voor het materiaal voor een stand ter grote en vorm van de beursstand in Brussel (336 m<sup>2</sup>) kan variëren van € 50.000 tot € 80.000 afhankelijk van het te kiezen materiaal. Aan elkaar getimmerd plaatmateriaal afgewerkt met latex is een goedkope oplossing. Gemelamineerde platen (spaanplaat met een dun laagje folie erover) is een stapje duurder. Nog iets duurder is HPL (high pressure laminate) wat op plaatmateriaal gelijmd wordt en het meest dure materiaal is spuitwerk (alles wordt gemaakt van plaatmateriaal afgewerkt met lak).

Behalve de kosten voor de materialen zijn er nog meer kostenposten te onderscheiden, namelijk:

- Het ontwerp (afhankelijk van het budget van de klant en de grootte van de stand)
- Technische tekeningen (± € 1500)
- Organisatie (afhankelijk van de grootte van de stand)
- Maakuren (afhankelijk van de grootte van de stand)
- Vervoer naar de beurs (oplegger laten rijden + inpakken oplegger) (± € 15000)
- Huur van verlichting en trussen (± € 5000)

Omdat de modelmakers van Vroomshoop zelf de oplegger in- en uitladen, zal het vervoer naar de beurs en het inladen van de oplegger voor Vroomshoop minder zijn dan € 15000. Vroomshoop heeft al een aantal trussen en spots in huis die gebruikt kunnen worden, dus ook de kosten voor verlichting zullen minder zijn dan € 5000.

Verdere kosten die een beursdeelname met zich mee brengt is de huur van de standplaats en de kosten van de overnachtingen voor het personeel dat de stand opbouwt. Hoe groter de stand hoe meer dagen men bezig is met het opzetten van de stand. Deze kosten vallen echter niet in het kostenbudget voor het ontwerpen van een stand.

## 10.1 Productiekosten

Productiekosten kunnen worden onderverdeeld in het aantal manuren dat nodig is om te stad te ontwikkelen en de kosten van het materiaal van de stand. Vroomshoop wil de stand in eigen beheer ontwikkelen. Er dienen dus materialen gebruikt te worden die in de modelwerkplaats bewerkt kunnen worden. Onder deze materialen vallen plaatmaterialen van O.S.B.-platen, MDF, Triplex (of een andere multiplex) en massieve houtsoorten. De totale kosten van deze materialen zullen door de

modelwerkplaats berekend worden zodra het ontwerp van de stand gemaakt is. Vroomshoop heeft een aantal materialen op voorraad liggen maar dit is niet voldoende. Er zal dus nog plaatmateriaal besteld moeten worden.

Het is lastig in te schatten hoeveel tijd de productie van de stand in zal gaan innemen omdat de onderdelen over een tijdsbestek van enkele weken tussen andere opdrachten door gemaakt worden. Zoals al eerder aangegeven kan er niet concreet worden aangegeven hoeveel de stand aan productie mag gaan kosten.

### 10.2 Onderhoud en onderhoudskosten

De stand moet ongeveer 5 tot 6 jaar gebruikt kunnen worden. Gedurende deze periode veranderen de trends op het gebied van kleurgebruik. Om deze reden moet de kleur van de onderdelen van de stand aangepast kunnen worden zonder dat er nieuwe onderdelen aangeschaft dienen te worden. Het plaatmateriaal moet geschuurd en overgeschilderd kunnen worden. Het is hiervoor van belang dat de planken een zodanig formaat hebben dat deze door de schuurmachines passen. Aangezien het onderhoud in eigen beheer gebeurd zijn de kosten hiervan moeilijk in kaart te brengen.

De stand wordt op de beurs terplekke schoongemaakt. De manuren, vierkante meterprijs van het magazijn en de kosten voor verfmaterialen, folie en schoonmaakmiddelen zullen de onderhoudskosten vormen. Aangezien binnen Vroomshoop de faciliteiten voor het onderhoud aanwezig zijn, hoeft er bij het ontwerpen geen rekening gehouden worden met deze onderhoudskosten.

### 10.3 Eisen die voortvloeien uit de kostenanalyse

Stakeholders	Eisen	Specificaties
Vroomshoop	Materiaalkosten moeten zo laag mogelijk zijn	
Vroomshoop	Materiaal moet te bewerken zijn in eigen werkplaats	
Vroomshoop	De stand moet een levensduur van een aantal jaren hebben	Minimaal 5 jaar
Vroomshoop	De kleuren van de stand moeten te vervangen zijn	
Vroomshoop	De planken moeten door de schuurmachine passen	De plank mag maximaal 1.20 meter breed zijn
Modelmakers	De wanden moeten door 1 persoon gedragen kunnen worden	De plank mag maximaal 1.20 meter breed zijn

# 11 Programma van Eisen

Alle eisen uit de voorgaande hoofdstukken zijn ondergebracht in een Programma van Eisen voor de beursstand. De eisen zijn onderverdeeld in primaire-, secundaire-, bedrijfseconomische-, vormgeving-, en productie eisen.

## 11.1 Primaire eisen

### Meubilair presenteren

- Het meubilair moet getoond kunnen worden
  - In de stand moet slaapkamermeubilair voor alle leeftijden getoond kunnen worden
  - In de stand moeten modellen uit de gehele collectie van Vroomshoop gepresenteerd kunnen worden
- De kwaliteit en comfort van de producten moet naar voren komen
- De stand moet de boodschap van Vroomshoop uitstralen
- Bepaalde meubels moeten extra onder de aandacht gebracht kunnen worden
- Het meubilair dient aangelicht te worden door spots die aan trussen hangen

### Bezoekers trekken

- De stand moet snel en gemakkelijk informatie geven over de producten en het bedrijf Vroomshoop
  - De stand dient de bezoeker de stand in te laten komen
  - De stand moet de aandacht trekken van voorbijgangers
  - De stand moet de interesse van beursbezoeker opwekken
  - De stand moet bezoekers nieuwsgierig maken
  - De stand moet laagdrempelig zijn
  - In de stand moet voldoende circulatieruimte zijn
  - De stand dient ruim opgezet te worden
  - De stand moet transparant en overzichtelijk ogen
- Aan de stand moet direct herkend kunnen worden dat het een stand is van Vroomshoop

### Meerdere malen te gebruiken zijn

- De stand moet zowel groot als klein opgezet kunnen worden (modulair zijn)
- De stand moet op verschillende beurzen gebruikt kunnen worden
- De stand moet een levensduur hebben van minimaal 5 jaar
- De stand moet zowel kunnen functioneren als hoestand, middenstand, doorloopstand en kopstand
- Een afwijkende vorm van of pilaar in het standoppervlak moet omzeild kunnen worden
- De bestaande trussen moeten gebruikt worden
- De kleuren van de stand moeten te vervangen zijn

## 11.2 Secundaire eisen

### Pantry bevatten

- Er moet een ruimte zijn voor persoonlijke bezittingen van de standbemanning
- Er moeten warme dranken gemaakt kunnen worden
- Er moeten koude dranken aangeboden kunnen worden
- Producten ter onderhoud van de stand moeten uit het zicht opgeborgen kunnen worden
- Drinken en eten moet koel bewaard kunnen worden
- De ruimte voor de standbemanning mag niet te groot zijn (er dient een koelkast, keukenkast en kast voor jassen in te passen)



- De ruimte voor de standbemanning moet functioneel zijn ingericht

### **Op te bouwen zijn**

- De stand moet eenvoudig op te bouwen zijn
- De stand moet eenvoudig af te breken zijn
- Het opbouwen van de stand moet binnen 3 x 9 uur (3 dagen) te realiseren zijn met maximaal 10 modelmakers
- Het afbreken van de stand moet binnen 9 uur (1 dag) te realiseren zijn met maximaal 10 modelmakers
- De stand moet veilig op te bouwen zijn
- De stand moet veilig af te breken zijn
- De onderdelen van de stand mogen niet zwaarder dan 15 kg zijn
- De stand moet zonder te beschadigen op- en af te bouwen zijn
- De onderdelen van de stand moeten eenvoudig buiten de vrachtwagen vervoerd kunnen worden (de plank mag maximaal 1.20 meter breed zijn)

### **Te vervoeren zijn**

- De stand moet, zonder beschadigd te raken, vervoerd kunnen worden
- De onderdelen moeten in één vrachtwagen passen
- De onderdelen mogen niet bewegen tijdens het transport

### **Reglement beursgebouwen naleven**

- De stand mag niet hoger zijn dan 3.5 meter
- De achterzijde van de stand moet netjes en in een neutrale kleur afgewerkt zijn
- De stand moet volledig zelfdragend zijn
- Voor elk onderdeel wat aan het plafond van het beursgebouw opgehangen moet worden, dient minimaal 4 weken voor aanvang van de beurs bij de beursorganisatie een vergunning aangevraagd te worden
- Elke door een gangpad begrensde zijde van de stand moet tenminste voor 50% van de lengte van de zijde doorzicht kunnen bieden
- Geluid in de stand mag niet harder zijn dan 70 dB
- Voor audio- en videoboodschappen is toestemming nodig van de beursorganisatie
- Minimaal 50% van het plafond moet open kunnen zijn
- De materialen waarvan de stand gemaakt is mogen niet licht ontvlambaar zijn
- Er mag alleen zekerheidsglas gebruik worden
- Glas moet aan de zijkanten zodanig bewerkt zijn dat men zich niet kan bezeren
- Podia van één trede mogen niet hoger zijn dan 0.20 meter
- De bodembelasting van het podia moet ten minste 2.0 kN/m<sup>2</sup> zijn
- Algemeen begaanbare oppervlakte die direct grenzen aan oppervlakten die meer dan 0.20 meter dieper liggen moeten met een balustrade begrensd worden
- De balustrade moet minstens 1.10 meter hoog zijn en een horizontale kracht van 1,0 kN/lfdm kunnen weerstaan. De balustrade moet drie horizontale delen hebben
- Water en afvoer moeten minimaal 4 weken voor aanvang van de beurs besteld worden
- De druk van het water moet tussen de 2 en de 6 bar liggen
- Op de plattegrond moet de gewenste wateraansluiting te zien zijn
- Elektriciteit in de stand dient bij de beursorganisatie minimaal 4 weken voor de aanvang van de beurs aangevraagd worden
- Voordat een elektriciteit installatie opdracht ingediend wordt, moet er zelf eerst informatie ingewonnen worden over de aanwezige aansluitmogelijkheden in het hallennetwerk van het beursgebouw
- Alle warmtegevende en ontwikkelende elektronische apparatuur moet op niet brandbare, warmtebestendige en asbestvrije oppervlaktes gemonteerd worden. Afhankelijk van warmte ontwikkeling moet voldoende afstand tot brandbare stoffen gehouden worden.
- Belichtingsarmaturen mogen niet aan decoraties of iets dergelijk gemonteerd zijn

### 11.3 Bedrijfseconomische eisen

#### **Zo laag mogelijke kosten**

- Materiaalkosten moeten zo laag mogelijk zijn

#### **Klantgeoriënteerd zijn**

- Contacten moeten onderhouden worden
- Nieuwe klanten moeten verworven worden

#### **Productgeoriënteerd zijn**

- Orders moeten gesloten kunnen worden
- De lopende verkoop moet ondersteund kunnen worden
- De stand moet een zitgedeelte hebben waar onderhandeld kan worden
- Vanuit de overlegruimte moet de hele stand overzien kunnen worden

#### **Communicatie bevorderen**

- De stand moet de naamsbekendheid verhogen
- De stand moet het imago van Vroomshoop goed uitstralen

### 11.4 Vormgeving eisen

#### **Aansluiten bij Vroomshoop**

- De stand moet in overeenstemming zijn met de zwaarte van de meubels
- De presentatie en aanprijzing van meubels op de markt moet zakelijk zijn
- De stand moet een verlengstuk zijn van de huisstijl van Vroomshoop
- De stand moet aansluiten bij de moderne vormgeving van de nieuwe series van Vroomshoop maar mag niet te exclusief zijn
- De visie van Vroomshoop moet in de stand naar voren komen

#### **Sfeer uitstralen**

- In de stand moet de rustige, warme en gemoedelijke sfeer van Vroomshoop waar te nemen zijn
- De stand moet een moderne en stijlvolle uitstraling hebben

#### **Kleur bevatten**

- De stand moet op gebied van kleurgebruik aansluiten bij de labels Onno Sens en Zorah
- Er moet veel licht in de stand zijn
- In de stand moeten verschillende meubels in verschillende kleuren getoond kunnen worden
- Het kleurgebruik moet bezoekers op hun gemak stellen

#### **Vorm bevatten**

- De stand moet op gebied van vormgeving aansluiten bij de labels Onno Sens en Zorah
- Het materiaalgebruik moet bezoekers op hun gemak stellen

#### **Trends opvolgen**

- Trends op het gebied van beursstands moeten worden toegepast mits deze passen bij de visie van Vroomshoop
- Trends op het gebied van presentaties van slaapkamermeubilair moeten worden toegepast mits deze passen bij de visie van Vroomshoop

#### **Vloer bevatten**

- De vloer moet in harmonie zijn met de meubels van Vroomshoop
- De vloer mag maximaal 0.05 meter hoog zijn
- De vloer moet strak liggen

- Oneffenheden in de vloer van maximaal 0.04 cm moeten opgevangen kunnen worden

#### **Logische indeling hebben**

- De tafels mogen niet verspreid door heel de stand staan
- De stand moet transparant en overzichtelijk zijn
- De warmte moet uit de stand kunnen
- De wanden moeten recht en strak staan

#### *11.5 Productie-eisen*

- De stand moet zoveel mogelijk in eigen beheer ontwikkeld worden
- Materiaal moet te bewerken zijn in eigen werkplaats
- De planken moeten door de schuurmachine passen (de plank mag maximaal 1.20 meter breed zijn)
- De wanden moeten door één persoon gedragen kunnen worden (de plank mag maximaal 1.20 meter breed zijn)

# 12 Beeld creëren

Voordat de concepten gegenereerd kunnen worden, dient een beeld gevormd te worden over de ruimte die de stand in gaat nemen. Dit beeld wordt gemaakt door in de plattegronden van de stand looppaden te tekenen, in kaart te brengen welke meubels op de beurs komen te staan en een 3D-voorstelling te maken van de indeling zoals die bij de looppaden bedacht is.

## 12.1 Looppaden

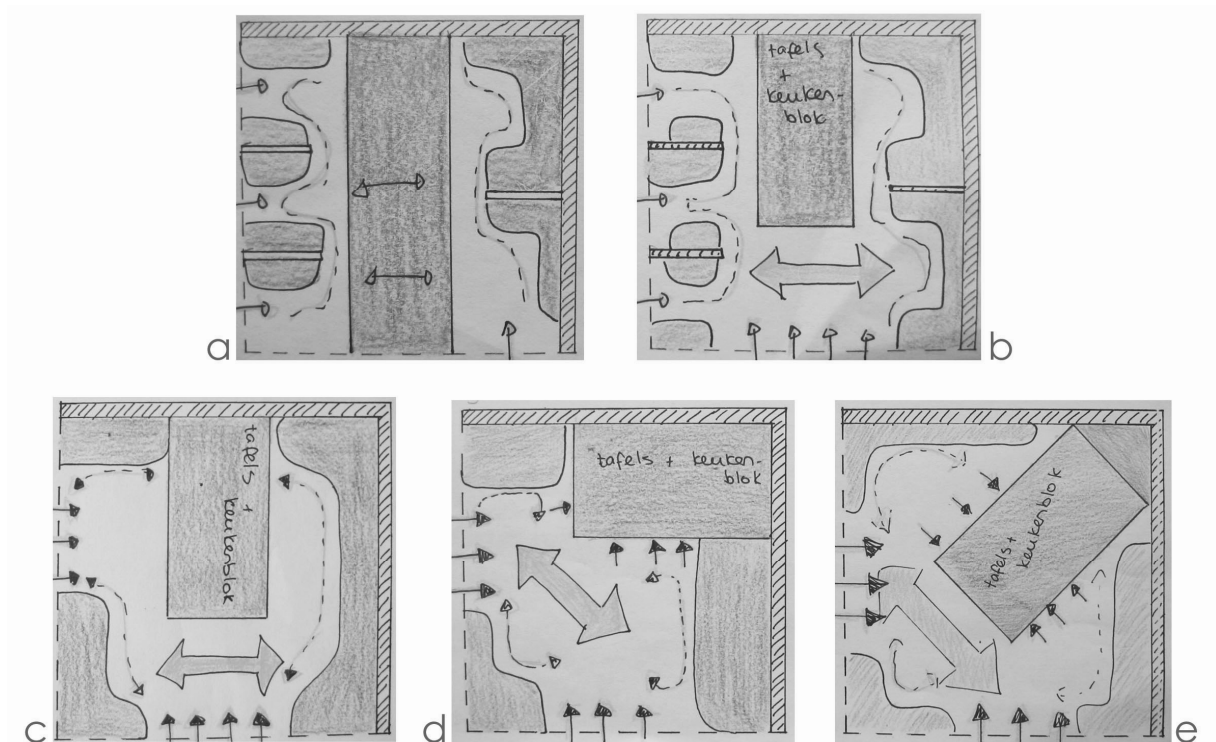
Bij het inrichten van een ruimte dient rekening te worden gehouden met de afmetingen van de ruimte (lengte x breedte x hoogte) en met de functies die de ruimte heeft. In het geval van de stand zijn deze functies de doeleinden die doormiddel van de beursdeelname bereikt dienen te worden. Deze zijn voor alle beursdeelnames in 2007 hetzelfde en zijn in hoofdstuk 9 geformuleerd (Doeleinden). De afmetingen van de beursstand zijn per beurs verschillend. Voor de beurzen die in 2007 plaats vinden zijn de afmetingen in hoofdstuk 6 gegeven (Locatieanalyse).

Behalve de afmetingen en de doeleinden is ook het aantal open en gesloten wanden en de locatie van vaste onderdelen zoals pilaren in beursgebouwen van belang. Elektriciteitsaansluitingen kunnen doormiddel van verlengsnoeren zodanig verlegd worden dat hier met het ontwerpen van de stand geen rekening mee gehouden hoeft te worden. Aangezien Vroomshoop het niet nodig acht een wateraansluiting in de stand te hebben, hoeft er ook geen rekening te worden gehouden met waterleidingen.

Bij het inrichten van een ruimte dient er met drie soorten ruimtes rekening gehouden te worden, plaatsings-, gebruiks- en circulatieruimte. De plaatsingsruimte is de ruimte die wordt gereserveerd om er zeker van te zijn dat een meubel altijd kan worden geplaatst. De gebruikersruimte is de ruimte die nodig is om een meubel te kunnen gebruiken en de circulatieruimte is de ruimte die moet worden gereserveerd om voorwerpen of ruimte te bereiken. De circulatieruimte is in een stand van groot belang. Men moet alle meubels goed kunnen bekijken en ook wanneer er meerdere mensen in de stand lopen, moet er voldoende bewegingsruimte zijn.

Een eis die van belang is voor het maken van de looppaden is dat de tafels waaraan onderhandeld en overlegd kan worden bij elkaar staan in plaats van verspreid door heel de stand. De ruimte voor de tafels, stoelen en het keukenblokje kan gezien worden als een vast element. Door in de plattegronden van de stands looppaden aan te geven tussen de ingangen van de stand en de vaste elementen, ontstaan er als het ware eilandjes waar meubels geplaatst kunnen worden. Er is dan duidelijk te zien op welke gebieden meubilair geplaatst kan worden en waar bezoekers kunnen lopen. Met de vaste elementen is net zolang geschoven totdat de ideale indeling gevonden is (de indeling die het beste voldoet aan het Programma van Eisen).

De plattegrond van de beurs in Den Bosch is te vinden in bijlage B1. In figuur 28 zijn de plattegronden met daarin de looppaden voor de stand in Den Bosch weer gegeven.



Figuur 28

28.a De overlegruimte zit in het midden van de stand. Meubels worden aan weerszijde van de overlegruimte opgesteld. Een nadeel hiervan is dat bezoekers de stand uit moeten of tussen de tafels door moeten lopen om naar de andere kant van de stand te komen. Dit moedigt mensen niet aan om in de stand te blijven. Verder worden de slaapkamers in verschillende ruimtes in de stand getoond, hierdoor wordt het overzicht in de stand minder. Op het gebied van overzicht en laagdrempeligheid is deze stand niet in overeenstemming met het Programma van Eisen.

28.b In deze plattegrond is de overlegruimte verkleind (minder ruimte tussen de tafels) waardoor bezoekers gemakkelijk van de ene kant naar de andere kant in de stand kunnen lopen. Ook hier is de stand verdeeld in meerdere ruimtes/slaapkamers. Het voordeel hiervan is dat het meubilair mooi, per slaapkamer, gepresenteerd kan worden. Door een slaapkamer na te bootsen zien bezoekers hoe de kamer in een vertrouwde omgeving ongeveer oogt. Het nadeel is echter weer dat het overzicht verloren gaat. Ook is de circulatieruimte in dit geval zeer beperkt. Geconcludeerd kan worden dat 5 à 6 slaapkamers te veel is om op 10 m<sup>2</sup> te tonen en dat er meer transparantie in de stand dient te komen om het geheel overzichtelijk en begaanbaar te maken.

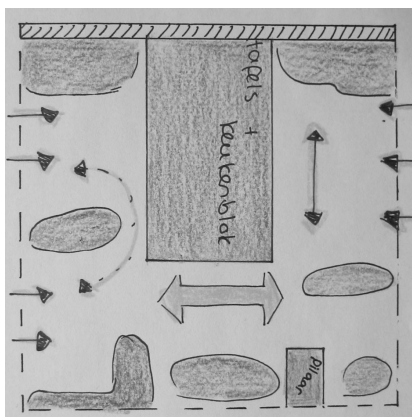
28.c Omdat de hoeveelheid en het type meubels in dit stadium nog niet bekend is en uit de vorige twee plattegronden blijkt dat 5 à 6 slaapkamers te veel is, wordt in deze plattegrond alleen ruimte aangegeven waar meubels kunnen staan, zonder te spreken over het aantal slaapkamers. In deze ruimte is ruim voldoende circulatieruimte waardoor bezoekers elkaar minder snel in de weg lopen. Er is bewust gekozen om twee 'hoofdingangen' te creëren zodat er tussen deze ingangen nog een blauwgekleurd gebied ontstaat waar meubilair geplaatst kan worden.

28.d De tafels en het keukenblok zijn naar de hoek verplaatst. Bij deze oplossing is er voldoende circulatieruimte. De plaatsingsruimte gaat echter ten koste van deze circulatieruimte. Een ander nadeel van deze opstelling is dat één rij stoelen zo geplaatst is dat de personen die daar zitten tegen de achterwand van de stand aan kijken en niet de meubels in de stand zien.

28.e De overlegruimte is diagonaal geplaatst. De ruimte om van de ene kant van de stand naar de andere te komen is ruim voldoende, het overzicht vanuit de overlegruimte over de stand is goed en het geheel oogt speels. De diagonale indeling gaat wel ten koste van de plaatsingsruimte voor het slaapkamermeubilair.

Geconcludeerd kan worden dat indeling op plattegrond 28.c het gunstigst is wat betreft overzicht en plaatsings- en circulatieruimte. De standbemanning kan vanaf de overlegruimte de hele stand overzien en bezoekers hebben voldoende ruimte om door de stand te lopen.

Op de meubelbeurs in Keulen heeft de stand dezelfde afmetingen als in Den Bosch. Het verschil is dat er in Keulen drie wanden open zijn in plaats van twee. Ook staat er in de stand van Keulen een vaste zuil. De plattegrond van de beurs in Keulen is te vinden in bijlage B2.



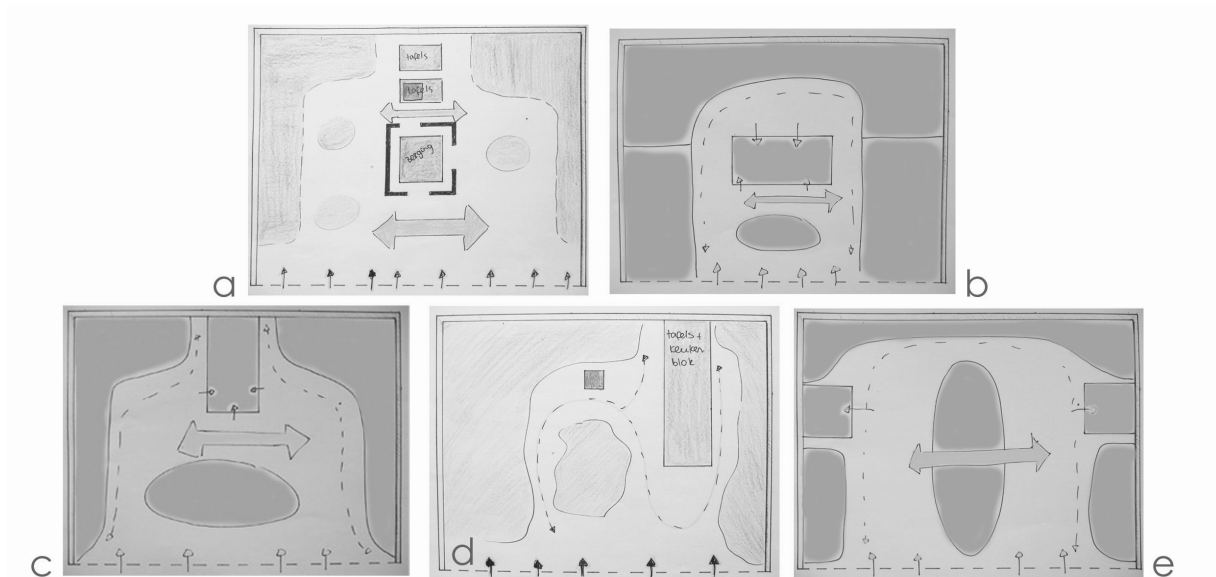
De twee hoofdpaden langs de stand zijn aan de linker en rechter kant van de stand. De voorkant is eveneens open, maar hier lopen minder bezoekers langs. Omdat het oppervlak van deze stand exact hetzelfde is als in Den Bosch, zijn er geen nieuwe plattegronden met looppaden gemaakt en is ongeveer dezelfde indeling als in Den Bosch gehandhaafd (zie figuur 29). Een ingang is nu verplaatst naar de rechterkant van de stand en omdat er in de stand een zuil staat zal er wat ruimte verloren gaan.

Figuur 29

Op de internationale meubelbeurs in Brussel is de beursstand van Vroomshoop een stuk groter dan de stand op de beurzen in Keulen en Den Bosch. Er zal dan ook in Brussel meer meubilair getoond worden. De plattegronden van de stand met de verschillende indelingen zijn te zien in figuur 30. In dit geval is alleen de voorzijde open en staat er een vaste zuil achterin de stand. De plattegrond van de meubelbeurs in Brussel is te vinden in bijlage B3.

30.a In het midden van de stand zit een pantry met daar omheen een bar. Achter de pantry staan de overlegtafels waaraan. Door in het midden een pantry te zetten gaat het overzicht verloren en kan de standbemanning vanaf de overlegtafels de voorkant van de stand niet meer zien. Wel is er voldoende circulatieruimte aan de voorkant van de stand, bezoekers zullen snel de stand binnen lopen omdat deze open en ruimtelijk oogt.

30. b Hier is de overlegruimte wederom in het midden geplaatst. Nu zijn echter de tafels en de pantry bij elkaar gezet waardoor het overzicht over de stand al een stuk beter is (alleen achter de pantry is een deel van de stand niet te zien). Rondom de overlegruimte kunnen meubels geplaatst worden. Om voldoende circulatieruimte te houden, zal het meubilair niet te ver de stand in moeten staan.



Figuur 30

30.c De pantry in de overlegruimte staat tegen de achterkant van de stand aan waardoor vanaf de tafels de hele stand overzien kan worden. Een nadeel is dat in de overlegruimte een pilaar staat. Voor in de stand kunnen een aantal nieuwe modellen geplaatst worden die als eyecatcher dienen. Op deze manier is de overlegruimte ook minder in zicht vanaf de voorkant van de stand. Wel wordt de circulatieruimte hierdoor minder.

30.d Omdat er zowel boxsprings en ledikanten van Onno Sens en Zorah als tienerkamers van Emdeka getoond moeten worden, is de ruimte door de bar en tafels ook hier weer in tweeën gedeeld. De seniorenkamers nemen meer plaats in dan de tienerkamers, vandaar dat de overlegruimte uit het midden is gezet. Op deze manier wordt er meer ruimte voor Onno Sens en Zorah gecreëerd en minder voor Emdeka.

30.e Hier is voor het gedeelte van Onno Sense en Zorah en voor het gedeelte met de tienerkamers een aparte overlegruimte gecreëerd. Op deze manier wordt de tweedeling nog duidelijker zichtbaar dan in de voorgaande indelingen. De vraag is echter of dit wel gewenst is, alle labels vallen immers onder Vroomshoop en de verkopers willen geen tafels verspreid door de stand. In dit geval zouden er ook twee koffiebarretjes moeten komen aangezien het niet praktisch is om met koffie en thee door de stand te lopen.

Er kan geconcludeerd worden dat de opstelling in figuur 30.d de meest logische is. Er wordt door de plaatsing van de overlegruimte een licht onderscheid gemaakt tussen de verschillende labels en vanuit de overlegruimte is de gehele stand te overzien. Verder is het praktisch om de pantry tegen de achterwand aan te plaatsen. Het geheel staat hierdoor stevig en de achterkant van de pantry hoeft niet mooi afgewerkt te worden.

Omdat het oppervlak van deze stand erg groot is (21m x 16m), zal de circulatie- en plaatsingsruimte geen probleem opleveren. Afhankelijk van de series die in de stand komen te staan zal in een 3D-programma gecontroleerd worden of de circulatieruimte voldoende is. Het is belangrijk dat de stand niet te vol gestopt wordt met meubilair.

## 12.2 Meubilair in de stands

Binnen het bedrijf Vroomshoop bepaalt de verkoopafdeling welke meubels op de beurzen gepresenteerd gaan worden. Wanneer nog niet bekend is bij de verkoopafdeling welke meubels uit een bepaalde collectie getoond dienen te worden, kan de ontwerper die de stand ontwerpt een voorstel doen en op basis van 3D-programma's aantonen of het meubilair al dan niet in de stand geplaatst kan worden.

Voor de twee babybeurzen in Keulen en Den Bosch was het al snel duidelijk dat de verkoopafdeling drie babykamers wilt gaan presenteren, de Orion in *noten 40* en *camee* kleur, de Spacer in *noten 55* en *alpine wit* en tot slot de Tondo in *noten 55* en *camee*. De laatste kamer zal als doorgroeikamer gepresenteerd worden. In figuur 31 zijn de drie babykamers te zien.



Figuur 31



Op de internationale meubelbeurs in Brussel dienen zowel baby- en tienerkamers als slaapkamermeubilair voor volwassenen getoond te worden (één babykamer als doorgroeikamer (Tondo), twee Emdeka tienerkamers en een aantal Onno Sens en Zorah slaapkamers). Welk meubilair uit de collecties Onno Sens en Zorah en het aantal is nog niet bekend bij de verkoopafdeling. Tijdens het genereren van concepten zal er in het 3D-programma Sketch Up bekeken worden welk meubilair in de stand geplaatst kan worden, rekening houdend met de circulatie-, gebruiks- en plaatsingsruimte. De Onno Sens boxspings en Zorah ledikanten zijn respectievelijk links en rechts te zien in figuur 32. Welke series uit het Emdeka label op de beurs getoond worden is eveneens nog niet duidelijk. Bij het genereren van concepten zal hiervoor plaats vrij gehouden worden, uitgaande van standaard maten van bestaande ledikanten, kasten en bureaus van Emdeka.



Legno



Angelo



Tessuto



Mezzo



Trivia



Senza



Vieno



Adulto

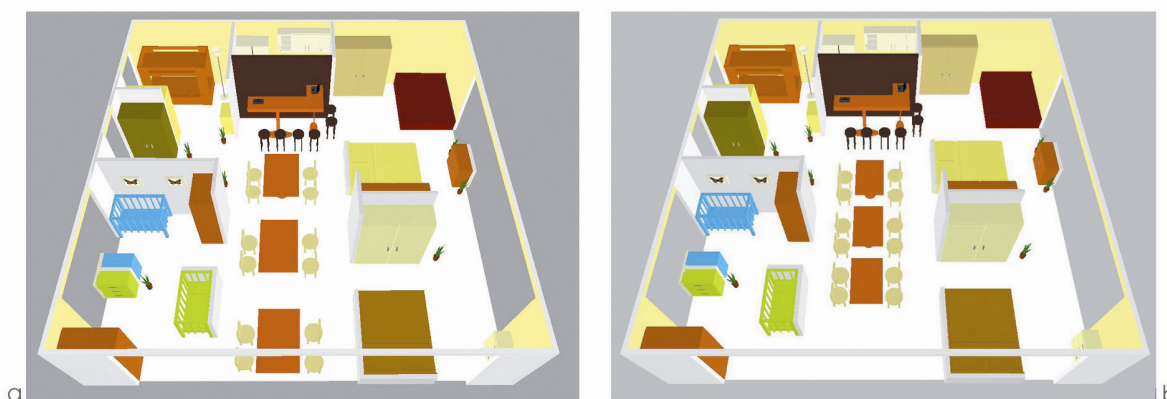
Figuur 32

### 12.3 Roomarranger

Nu de looppaden in kaart zijn gebracht, kan de inrichting in 3D worden getekend. Er kan worden bekeken hoe een indeling er in een bepaalde ruimte uitziet en of de circulatie-, gebruiks- en plaatsingsruimte ook daadwerkelijk voldoende zijn.

In het programma Room Arranger is de stand op schaal in 3D gemodelleerd. Standaard meubels geven een indicatie van de inrichting van de stand. Op deze manier kan er snel en eenvoudig bekeken worden of de verschillende slaapkamermeubels in de daarvoor beschikbare ruimte passen en of de circulatieruimte voldoende is.

In figuur 33.a is een 3D-weergave te zien van de plattegrond uit figuur 28.a. De overlegruimte zit in het midden van de stand. Meubels worden aan weerszijde van de overlegruimte opgesteld. Er is nu duidelijk te zien dat de circulatieruimte en het overzicht niet voldoende zijn doordat de stand is verdeeld in aparte kamers en dat het lastig is voor bezoekers om van de ene naar de andere kant in de stand te komen.



Figuur 33

Ook voor de plattegrond in figuur 28.b is een 3D-afbeelding gemaakt (figuur 33.b). Doordat de tafels een stuk dichter op elkaar zijn gezet, ontstaat er voor in de stand meer ruimte. De losse kamers zorgen ook hier weer voor een onoverzichtelijke stand en bezoekers kunnen niet gemakkelijk door de stand lopen.

Na meer geëxperimenteerd te hebben met de plattegronden uit figuur 28 en 29, blijkt dat indeling uit figuur 28.c (en 29) inderdaad de beste oplossing is. In figuur 34 is een afbeelding te zien van deze stand. Doordat er minder meubilair in de stand is geplaatst (slechts twee babykamers en één doorgroeikamer) en het meubilair niet meer in aparte ruimtes is gezet, ontstaat een zeer overzichtelijke stand met voldoende ruimte voor bezoekers om te lopen. De drie kamers die de verkopers in de stand in Keulen en Den Bosch willen hebben, passen dus op een oppervlakte van 10m<sup>2</sup>.



Figuur 34

Uiteraard is dit slechts de indeling van de stand. Hoe de ruimte er verder uit gaat zien, komt in de volgende hoofdstukken aan bod. De ingangen, wanden, vloer, overlegkamer, pantry en tussenwandjes zullen vormgegeven worden. Ook dienen er materialen en kleuren uitgezocht te worden.

Voor de stand in Brussel is eveneens geëxperimenteerd met het plaatsen van meubels in het programma Room Arranger. Maar aangezien het in deze fase nog niet bekend is welke meubels op de stand in Brussel moeten komen en omdat de stand in Brussel erg groot is, is het overbodig om in een 3D-afbeelding te bekijken of er voldoende plaats is. Tijdens de conceptfase wordt de stand vormgegeven en dan kan ook bekeken worden welke meubels exact in de stand komen te staan zodat de circulatieruimte voldoende blijft.

# 13 Concepten

Tot nu toe is alleen de globale indeling van de stands bepaald. De vormgeving van de stand staat nog vrij. In een brainstormsessie over de visie van Vroomshoop zijn verschillende thema's voor de stand naar voren gekomen. (Deze brainstorm en de thema's zullen verder niet in het verslag besproken worden. Wel zijn de brainstorm en een aantal schetsen voor de volledigheid in bijlage C geplaatst.) De verschillende thema's zijn na een schetsfase uiteindelijk uitgegroeid tot drie concepten, modern/licht, klassiek modern en warm/terra.

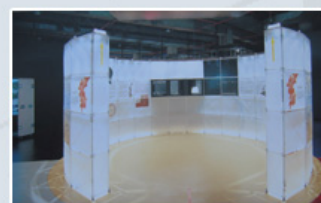
Het is de bedoeling dat de onderdelen van de stand op elke beurs gebruikt kunnen worden. De drie concepten zullen dan ook algemeen inzetbaar zijn en niet toegespitst op een bepaalde beurs.

## 13.1 Concepten

### Modern/licht

Uit het vooraf gedane onderzoek (de visie van Vroomshoop, trendonderzoek, concurrentieonderzoek, briefing) blijkt dat veel stands tegenwoordig zo licht mogelijk zijn op het gebied van materiaal- en kleurgebruik. Lichte materialen zoals kunststoffen of interieurstoffen worden in een aluminiumframe gespannen. Dit geeft een zakelijke uitstraling en zo wilt Vroomshoop zich ook naar de buitenwereld toe presenteren.

In figuur 35 is een sfeercollage van dit modern/licht concept te zien. Alles is strak vormgegeven en stands worden vanaf alle kanten verlicht doormiddel van spots. De sfeerverlichting die wordt toegepast valt niet op (er zijn geen lampen te zien), een lichtbron wordt achter een matte plaat geplaatst waardoor er diffuus licht ontstaat. Verder werkt ook het kleurgebruik mee aan een zakelijke uitstraling, koele kleuren worden in combinatie met grijs gebruikt. De constructie van de wanden en displays in de stand is duidelijk zichtbaar.



Figuur 35



Aan de hand van het modern/licht thema zijn schetsen omtrent de vormgeving van de stand gemaakt. Al deze losse schetsen zijn samengevat gepresenteerd op een foambord (figuur 36). Op dit foambord is een basisconstructie te zien die in alle stands toe te passen is (1), een sfeerplaatje (2), een keukenblok (6) en voor de stands in Den Bosch (10m x 10m, twee zijdes open) (3), Brussel (21m x 16m, één zijde open) (4) en Keulen (10m x 10m, drie zijdes open) (5) is een tekening gemaakt op basis van het basisconcept.



Figuur 36

De gesloten zijdes van de stand worden geheel dicht gemaakt met kunststof- of houten platen. Hier kunnen dan grote kledingkasten tegenaan geplaatst worden. Boven de boxsprings dienen banners gehangen te worden. Deze kunnen ook tegen de dichte wanden aan komen.

De open zijdes van de stand zijn in beginsel geheel open. In de vloer ligt verdiept een buis en aan de bovenkant van de stand (op 3.50 meter) hangt ook een buis. Tussen deze twee buizen kunnen reclameborden of dunnere buizen gehangen worden. Er kan op deze manier per stand gekozen worden hoeveel reclameborden er tussen de rails worden gehangen. De reclameborden kunnen om hun eigen (verticale) as draaien. Om een transparante afscheiding te creëren kunnen verschillende buisjes dicht naast elkaar geplaatst worden of kan er een interieurstof strak tussen twee buizen gespannen worden doormiddel van ringen die aan de stof zitten en om de buizen geschoven worden. (zie figuur 36 (1))

Verdergaand op dit concept kan er ook voor gekozen worden om alleen een rails in de grond te plaatsen waarop dan reclameborden geklikt worden. Ook kan er een raamwerk gemaakt worden van aluminium buizen waar tussen al dan niet vierkanten borden/stoffen gehangen worden (zie figuur 36 (5)).

Om iets opvallends in te stand te maken is er voor gekozen om het keukenblokje juist ronde vormen te geven zodat er een groot contrast ontstaat. De pantry bestaat uit een kwart cilinder waarin de standbemanning de persoonlijke bezittingen kwijt kan. Om er voor te zorgen dat de bezoekers niet direct de pantry inkijken, loopt de wand iets door. Aan het einde van de wand is nog een cilinder gemaakt. Hierin staat het koffiezetautomat (het bovenste deel van de cilinder kan van glas gemaakt worden zodat je daadwerkelijk de koffiebonen ziet zitten). Aan de cilinder zit een half rond barretje (zie figuur 36 (6)).

### Klassiek modern

Het tweede concept is in het thema klassiek modern gemaakt. Het toepassen van stijlen, materialen, technieken en ideeën uit het verleden in een modern interieur is eveneens een trend die in de standbouw terug komt. De technische vormgeving van het vorige thema maakt nu plaats voor een meer sfeervolle, warmere uitstraling. Wel blijft het geheel strak ogen.

In figuur 37 is een sfeercollage te zien die aansluit bij een klassiek moderne uitstraling. In het classicisme werd volop gebruik gemaakt van bouwelementen als poorten, pilaren en friezen. Deze elementen komen ook terug in het klassiek modernisme. Nu worden de vormen zodanig vereenvoudigd dat er een strak geheel ontstaat. Grote bouwkundige elementen zijn kenmerkend. Evenals het gebruik van lichte tinten in combinatie met beige/bruin. In de collage is te zien dat de onderdelen van de stand niet meer licht ogen, maar juist zwaar en massief zijn.

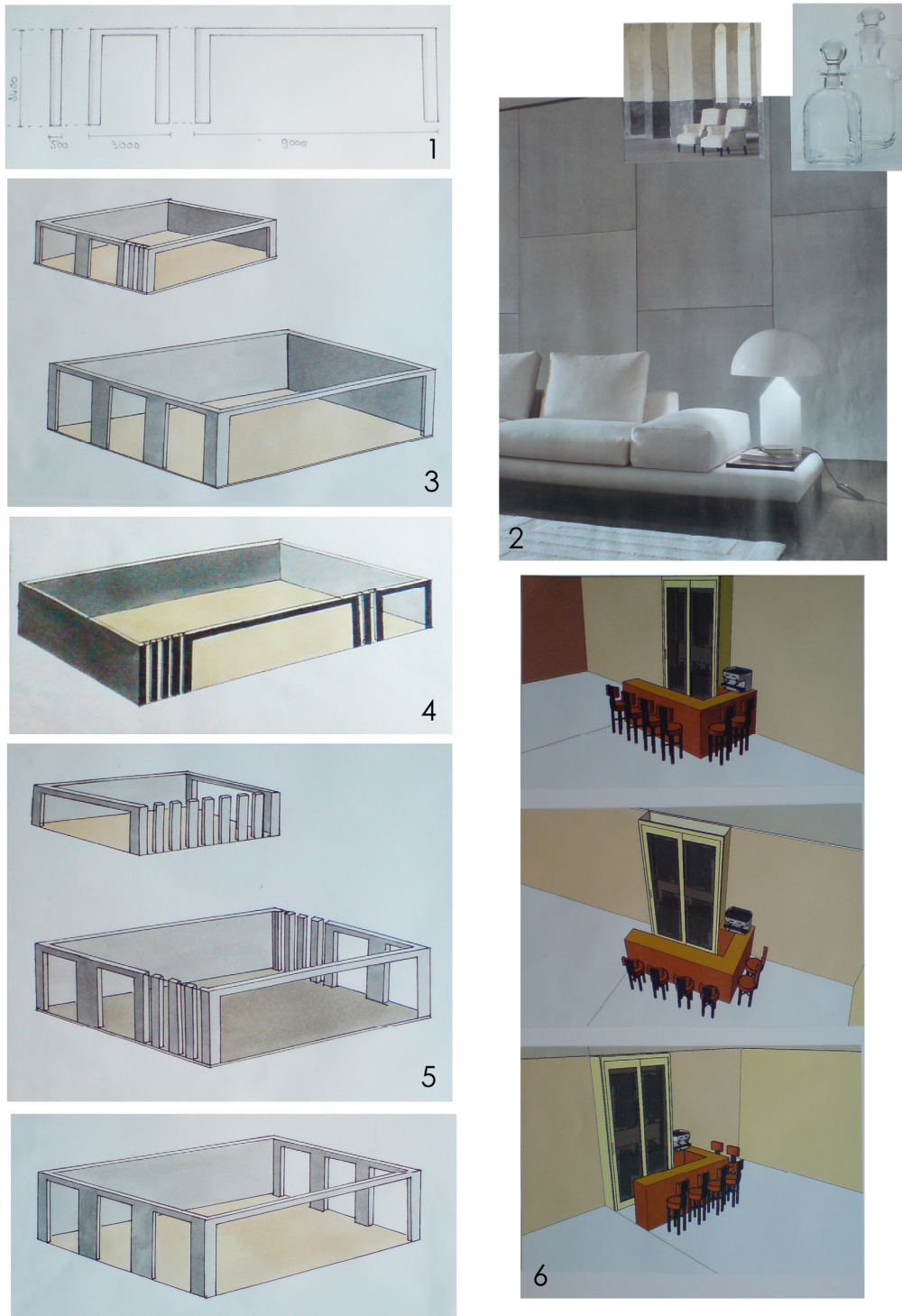


Figuur 37



Wederom zijn de gemaakte schetsen uitgewerkt en op een foambord weergegeven (figuur 38). De basisconstructie is vertaald in een ontwerp voor de stands in Den Bosch (3), Brussel (4) en Keulen (5).

Het basisprincipe van dit concept bestaat uit drie onderdelen, poorten met een buiten maat van 10.00 meter, poorten met een buiten maat van 3.30 meter en pilaren van 0.50 x 0.30 meter. De hoogte van de stand is 3.50 meter (zie figuur 38 (1)).



Figuur 38



Op iedere stand kunnen de drie onderdelen de open zijdes van de stand verschillend invullen. Op plaatsen waar veel mensen de stand in moeten kunnen, kan een grote poort geplaatst worden. Wanneer een zijde wel open is, maar er aan die kant geen mensen de stand in mogen, kunnen er pilaren geplaatst worden. Zo zien voorbijgangers deels wat er in de stand staat en worden ze nieuwsgierig gemaakt. In Brussel wordt in de stand onderscheid gemaakt tussen het Emdeka label en de Onno Sens en Zorah labels. Doormiddel van een grote en een kleine poort kan dit onderscheid versterkt worden. Voor de overlegruimte zijn een aantal pilaren geplaatst om privacy te creëren.

De afmetingen van de onderdelen zijn zodanig gekozen dat ze in alle drie de stands gebruikt kunnen worden. Wanneer de lengte van een zijde verandert, kunnen de pilaren iets dichters naar elkaar geschoven worden en past het geheel alsnog. De gesloten zijdes van de stand blijven wederom dicht en de wanden worden gemaakt van hout.

Er is bewust voor gekozen om de zwaarte van de onderdelen van de stand ook uit te stralen door middel van het materiaal (houten wanden en onderdelen). Omdat het slaapkamermeubilair wat Vroomshoop ontwikkeld redelijk zwaar oogt, is dit goed in overeenstemming met de stand.

Het keukenblokje gaat mee in de strakke, klassiek moderne stijl. Er is getracht de pantry zo minimaal mogelijk te maken maar om mee te gaan in de verticale uitstraling is de pantry net zo hoog als de stand (3.50 meter). De pantry is in dit geval meer een grote kast met schuifdeuren. In de kast kan de standbemanning persoonlijke bezittingen opbergen. In de bar die voor de keukenkast staat, zit een koelkast (zie figuur 38 (6)).

## Warm/terra

Het derde en laatste concept is ontwikkeld in het kader van warm/terra. Uit de ondervraging aan medewerkers van Vroomshoop (in het kader van de visie van Vroomshoop) kwam naar voren dat de rust, natuur, sfeer en warmte een belangrijke rol spelen binnen het bedrijf. Dit is niet zozeer de uitstraling naar buiten toe maar meer de sfeer die in het bedrijf heerst. Deze uitstraling kan doormiddel van de beursstand naar buiten toe worden uitgedragen. Wanneer een stand voorzien is van warme tinten en subtiel verwijst naar de natuur geeft dit een vertrouwd en rustgevend karakter aan de stand. Bezoekers zullen zich op hun gemak voelen in de stand.

Ondanks het feit dat het meubilair van Vroomshoop machinaal ontwikkeld wordt en op productiegebied nauwelijks verwijst naar de natuur, is de uitstraling van de meubels toch in overeenstemming met de natuur. Dit komt door het kleurgebruik, er worden notentinten gecombineerd met lichte tinten en terra kleurige stoffen.



In figuur 39 is een sfeercollage te zien voor dit concept. Er wordt veel gebruik gemaakt van hout. Niet alleen in de vloer is de houtstructuur terug te zien, ook de wanden en het meubilair zijn van hout vervaardigd. Hout laat een interieur leven. Ook de kleuren uit de collage zijn warm en sfeervol. In dit concept wordt geen wit gebruikt, de lichtste tint is crème/zandkleurig.

Figuur 39

In figuur 40 is het foambord van het laatste concept te zien. Ook hier wordt eerst de basisconstructie (1) met een sfeerplaatje (2) getoond. Met deze constructie is de stand in Den Bosch (3), Brussel (4) en Keulen (5) vormgegeven.



Figuur 40



Wederom zijn de gesloten zijdes van de stand dicht. In de wanden moet de houtstructuur zichtbaar zijn, dit in tegenstelling tot de vorige twee concepten waar de wanden wit geveerd waren. In de open zijdes worden pilaren geplaatst van 0.50m x 0.50m x 3.50m. De pilaren zijn alleen aan de bodem van de stand bevestigd en staan verder los. Dit geeft een open effect. Om de verwijzing met de natuur te maken kunnen deze pilaren bekleed worden met een behang wat een riettextuur heeft. Ook kunnen de pilaren van hout gemaakt worden. Dit creëert eenheid met de rest van de stand (in de vaste wanden en de vloer is ook de houtstructuur zichtbaar).

Wanneer een lange zijde van de stand helemaal vol staat met pilaren oogt dit te symmetrisch en eentonig. Om deze reden kunnen tussen twee pilaren interieurstoffen gespannen worden. Ook zitten er in dit concept reclameborden die afgewisseld met de pilaren geplaatst kunnen worden.

Bij dit concept is geen keukenblok ontworpen. Hier past zowel de organisch- als de strak gevormde pantry uit de twee eerder genoemde concepten bij. Zodra er een concept gekozen is, zal een van deze twee keukenblokken uitgewerkt worden.

### 13.2 Conceptkeuze

De drie bovenstaande concepten zijn gepresenteerd aan een ontwerper en verkoopleider van Vroomshoop. Na overleg is er gekozen om het klassiek moderne concept verder uit te werken. Per concept zal worden aangegeven wat de sterke en de minder sterke punten zijn.

#### **Modern/licht**

Dit concept sluit erg goed aan bij de trends in de standbouw. Het gebruik van lichte materialen, het blootstellen van de constructie en het werken met systemen die eenvoudig in elkaar klikken, zijn kenmerkend voor de nieuwe stands. Ook voor de opbouw is dit concept ideaal. De onderdelen zijn niet zwaar en gemakkelijk te vervoeren.

Door het lichte karakter van de stand is het meubilair goed te zien. In de meubels van Vroomshoop zitten verschillende houttinten en kleuren verwerkt, de witte achtergrond van de stand scheidt rust en eenheid.

Systeemstands bestaande uit lichte materialen worden met name gebruikt door bedrijven die een informatief doeleinde hebben en dus geen product tonen. Bedrijven en ontwerp bureaus die slechts één product hebben (meestal in de multimedia- of autosector) gebruiken ook wel eens dit type stands. Wanneer een bedrijf echter een hele collectie meubels wilt presenteren is de stand veel te licht. De uitstraling en zwaarte van de stand komen niet overeen met het meubilair van Vroomshoop. Aangezien het bedrijf zich wel zakelijk wil presenteren, kan ervoor gekozen worden om het overleggedeelte in de stand een dergelijk karakter te geven.

Een ander minpunt van deze stand is dat de technische uitstraling niet aansluit bij de belevingswereld van het slapen. Ook de sfeer en gemoedelijkheid die binnen Vroomshoop waar te nemen is, wordt door middel van deze stand op geen enkele manier tot uiting gebracht.

Verder wil Vroomshoop de stand in eigen beheer ontwikkelen. De modelwerkplaats is niet ingericht om de materialen die nodig zijn voor deze stand (kunststof, aluminium en interieurstoffen) te bewerken. Aan deze eis zou dus grotendeels niet voldaan kunnen worden.

#### **Klassiek modern**

Ook dit concept voldoet aan de trends die spelen in de interieur- en standbouw wereld. Stijlen uit het verleden worden in een nieuw, modern jasje gestoken.

Een moderne uitstraling past bij de visie van Vroomshoop, het bedrijf maakt moderne meubels maar hier zijn geen extremen in. Dit komt terug in de stand, er wordt rekening gehouden met trends maar de stand mag geen mensen afschrikken door zijn extreme ontwerp (dus geen nieuwe trends introduceren).

De elementen uit de klassieke oudheid die in de stand toegepast worden, geven het geheel een bouwkundig karakter. Door de zwaardere elementen straalt het geheel kwaliteit uit. Kwaliteit is ook een eigenschappen die de meubels van Vroomshoop hebben. Verder is de zwaarte van deze stand in overeenstemming met het meubilair.

Omdat de pilaren los van elkaar staan, kunnen ze overal geplaatst worden. Mochten de afmetingen van de stand anders zijn dan vooraf vermeld dan hoeven de modelmakers niet terplekke nog onderdelen bij te maken of aan te passen.

Ook in dit concept wordt gebruik gemaakt van lichtgekleurde wanden en vloerdelen om rust en eenheid te creëren. Doordat hier wel ruimte is voor warme en zachte tinten straalt de stand sfeer uit. Wanneer bezoekers de stand binnen komen zal de belevingswereld van het slapen voelbaar zijn.

Een nadeel van dit concept is dat de onderdelen vrij zwaar zijn. Een oplossing hiervoor is om geen massief hout te gebruiken maar om triplexplaten aan een constructie te bevestigen zodat de onderdelen van binnen hol zijn.

Deze stand kan in zijn geheel binnen Vroomshoop geproduceerd worden. Alle onderdelen zijn in de modelwerkplaats te vervaardigen.

### **Warm/terra**

Het laatste concept is erg gericht op de sfeer binnen Vroomshoop en minder op trends. De stand heeft door het gebruik van de beige en terra tinten een sfeervolle, gemoedelijke en vertrouwde uitstraling. Bezoekers zullen zich snel op hun gemak voelen. De houtstructuur in de wanden en vloer draagt hieraan bij omdat hout levend oogt. Maar doordat het meubilair van Vroomshoop zelf al veel hout- en terra tinten bevat, wordt het geheel erg druk en kan de stand zelfs meubels afstoten doordat de kleuren net niet overeen komen.

Ook hier is het voordeel van de pilaren dat de stand op elke plek opgebouwd kan worden. Het nadeel is nu echter dat de open zijdes geen stevigheid hebben omdat deze alleen maar uit pilaren bestaan. Er zouden verbindingstukken tussen de pilaren geplaatst moeten worden zodat de standdelen niet omvallen. De kwaliteit die de stand moet uitstralen wordt hierdoor een stuk minder.

Uit deze argumenten mag duidelijk zijn dat concept twee het best voldoet aan de eisen die aan de stand gesteld zijn. Een aantal kenmerken uit concept één kunnen toegepast worden op de overleg ruimte in de stand. Op deze manier kan het meubilair in een sfeervolle omgeving gepresenteerd worden en kan Vroomshoop zich als nog zakelijk presenteren.

### **Keukenblok**

Het keukenblok dat in concept twee gemaakt is, zal ook in de uiteindelijke stand gebruikt worden. Met dit concept gaat de minste ruimte verloren. De strakke vormgeving versterkt ook het klassiek moderne concept. Net zoals de stand, dient ook deze pantry nog verder uitgewerkt te worden.

# 14 Concept uitwerken

Het gekozen concept kan in principe op elke beurs gebruikt worden. Aangezien er in 2007 drie beurzen zijn waar Vroomshoop aan deelneemt, zijn voor deze drie beurzen uitgewerkte ontwerpen gemaakt. Om een 3D-voorstelling te krijgen, is het uiteindelijk ontwerp uitgewerkt in Sketch Up.

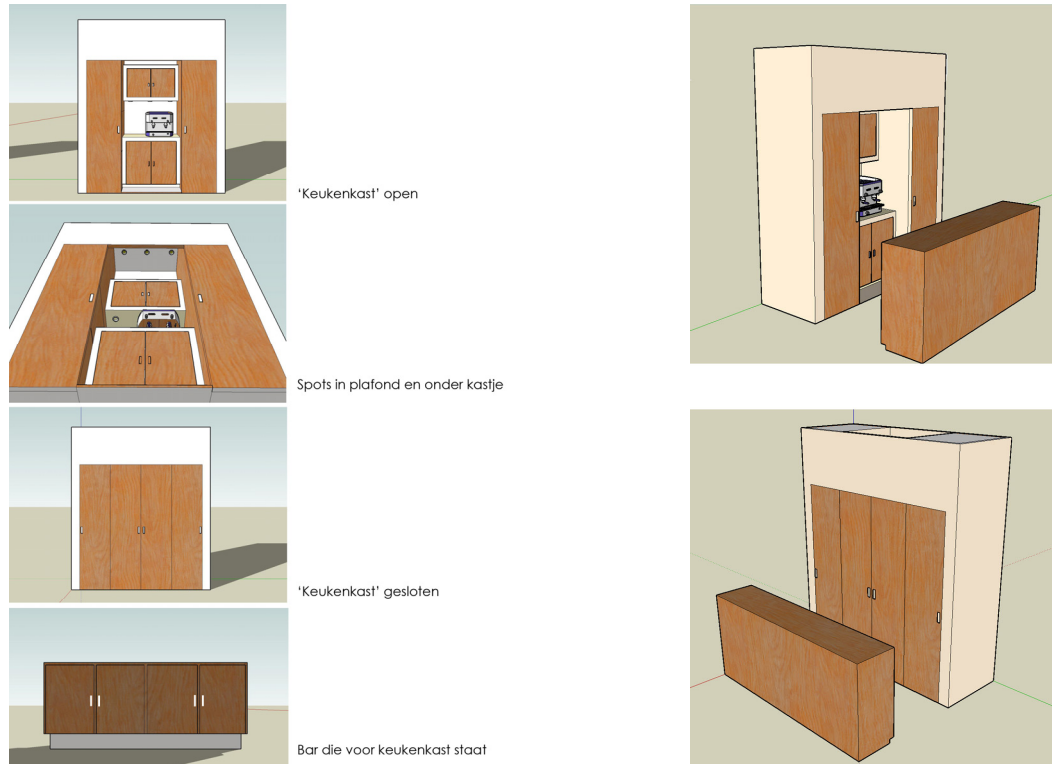
Allereerst zullen de pantry en tafels en stoelen aan bod komen, vervolgens worden de standontwerpen van elke beurs gepresenteerd. Tot slot worden de algemene onderdelen in de stand zoals de vloer, de wanden, het plafond, verlichting en het kleur- en materiaalgebruik beschreven.

## 14.1 Pantry en tafels en stoelen

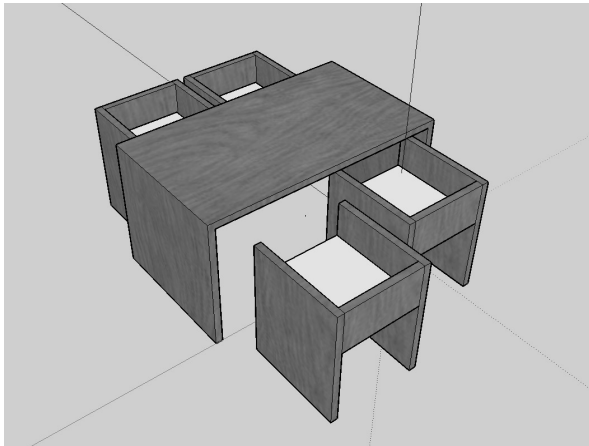
De pantry (keukenblok en bar) zullen in elke stand geplaatst worden. Met het aantal tafels kan gevarieerd worden afhankelijk van de grootte van de stand.

De pantry uit de conceptfase is verder uitgewerkt tot een grote kast met schuifdeuren (figuur 41). De deuren kunnen 's avonds op slot zodat het koffiezetautomaat wat in de kast staat niet gestolen kan worden. De buitenzijdes van de kast bestaan uit twee opbergkasten en in het midden zit een aanrecht met daarop een koelkast en op het aanrecht een koffiezetautomaat.

's Ochtends, als de standbemanning aankomt, kunnen de buitenste deuren naar binnen worden geschoven. In de twee kasten kunnen de persoonlijke bezittingen van de standbemanning opgeborgen worden. Daarna worden de schuifdeuren naar buiten geschoven (naar links en naar rechts) en komt het aanrecht met daarop de koffiezetautomaat te voorschijn. Bekers, koekjes, suiker, lepels, etc. kunnen in het keukenkastje boven het aanrecht opgeborgen worden. In de bar die voor de stand staat, zitten kasten waar foldermateriaal opgeborgen kan worden.



Figuur 41



Figuur 42

Voor de keukenkast en de bar staan, afhankelijk van de stand, een aantal tafels met stoelen (figuur 42). Zowel de pantry als de tafels en stoelen zullen gemaakt worden door de modelmakers van Vroomshoop. De materiaalkleuren waaruit deze onderdelen gemaakt worden, zijn *noten 50* en *alpine wit*.

'Vroomshoop' zal in *alpine witte* letters uitgefreesd worden en boven de schuifdeuren komen te hangen. Ook kunnen de letters, in een wat kleiner formaat, uit *noten 50* worden gefreesd en op de bar geplaatst worden.

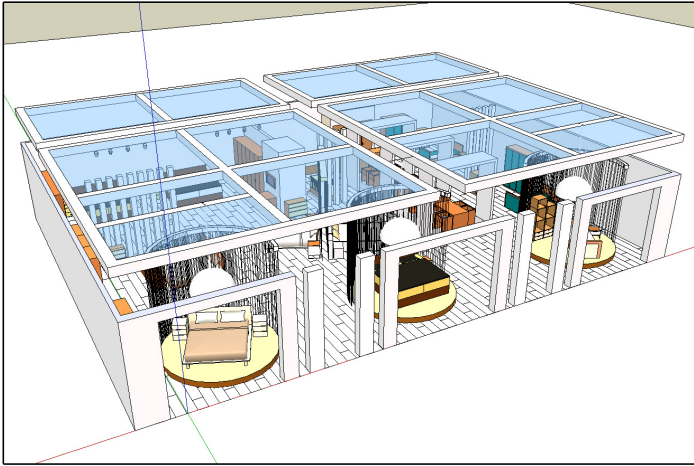
De modelmakers van Vroomshoop zijn zeer ervaren in het maken van meubels. Ze zullen dan ook de gehele stand zelf ontwikkelen. Van alle onderdelen zijn maattekeningen gemaakt, maar een exacte technische uitwerking is niet nodig voor de modelmakers. De maattekeningen zijn samen met de 3D-afbeeldingen met de modelmakers besproken zodat zij de materialen kunnen bestellen en de stand kunnen gaan bouwen. In bijlage D1 en D2 zijn de maattekeningen van de pantry en de tafels en stoelen te vinden.

#### 14.2 Brussel

Voorafgaand aan het uiteindelijke ontwerp zijn verschillende opstellingen bedacht. Wanden, poorten, pilaren, ingangen en de soorten meubilair en hun opstelling zijn net zo lang veranderd en verschoven totdat de ideale opstelling bereikt was. De indeling van de vaste elementen, zoals in de looppaden aangegeven (hoofdstuk 12), is gehandhaafd. Per stand is er voor gezorgd dat de circulatie-, gebruiks- en plaatsingsruimte voldoende is.

In eerste instantie werd er te veel slaapkamermeubilair in de stand geplaatst waardoor er geen ruimte over bleef voor eyecatchers aan de voorkant van de stand. Ook werd er geen onderscheid gemaakt tussen de overlegruimte en de stand zelf. Met een nieuwe, verfrissende blik is opnieuw een ontwerp gemaakt van de stand met voldoende circulatie en plaatsingsruimte (uiteraard wel voortgeborduurd op de positieve aspecten van de eerder gemaakte concepten). De concepten voor Brussel zullen verder niet in het verslag besproken worden maar zijn te vinden in bijlage E1 en E2. De exacte typen meubels en hun afmetingen zijn per stand te vinden in bijlagen F.

De uiteindelijke stand voor Brussel is te zien in figuur 43. (Voor meer afbeeldingen van dit ontwerp wordt verwezen naar bijlage G1 en G2.)

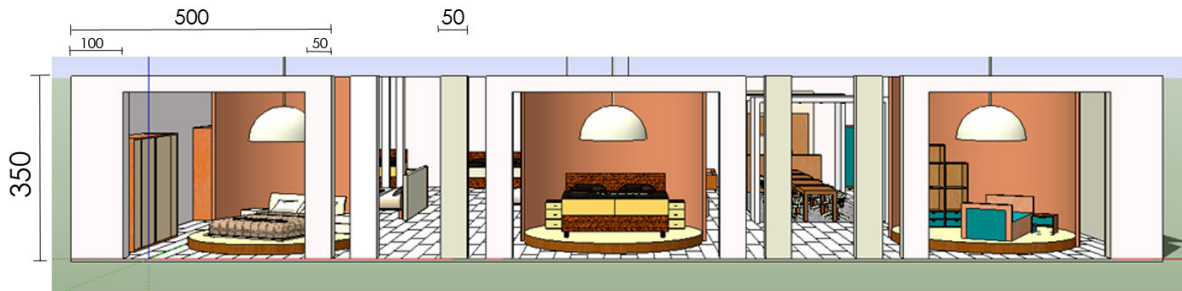


Figuur 43



Aan de open zijde van de stand staan drie grote poorten met daartussen steeds twee pilaren van 0.50 meter. De afmetingen van de poorten hebben een buiten maat van 5 meter. Zowel de pilaren als de poorten hebben een dikte van 0.30 meter.

Om reclame mogelijkheden te creëren op de hoekpunten hebben de linker en de rechter poort beide één zijkant met een lengte van 1.00 meter. De poort in het midden heeft zijkanten van 0.50 meter (figuur 44). Tussen de poorten staan twee pilaren met daartussen een doorgang van 1.25 meter. Ook tussen de poorten kan men naar binnen lopen. De afstand tot het podium is 0.90 meter.

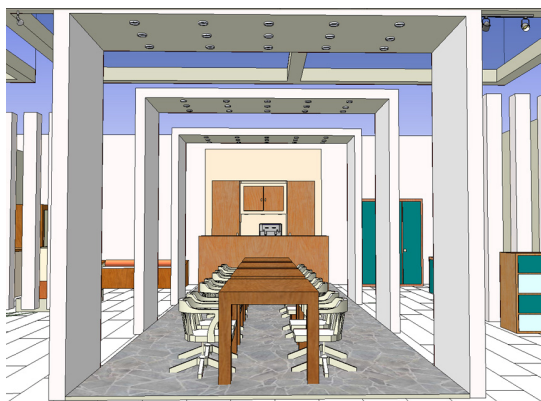


Figuur 44

Omdat op de beurs in Brussel drie labels van Vroomshoop gepresenteerd worden, zijn er drie grote eyecatchers aan de voorkant van de stand geplaatst. Een Zorah ledikant, Onno Sens boxspring en een Emdeka kamer zijn op een rond podium geplaatst. Boven de podia hangen grote lampen die zorgen voor sfeerverlichting.

In figuur 44 zijn halfronde wanden achter de podia te zien. Op deze wanden kunnen de logo's van de betreffende labels geprojecteerd worden. In plaats van de halfronde wanden kan er ook voor gekozen worden om een dubbele laag van spaghettigordijn (met daartussen spots) op te hangen of om panelen van stof op te hangen. Uiteindelijk is er in overleg met de verkopers en ontwerpers gekozen voor spaghettigordijnen (figuur 43). Dit creëert een zekere mate van transparantie en aangezien er geen geld is voor projectoren zal een halfronde wand log en saai overkomen.

Achter deze eyecatchers is de rest van het meubilair te zien. Aan de linkerkant staan de Onno Sens en Zorah modellen opgesteld en aan de rechterkant twee Emdeka tienerkamers en een babydoorgroeikamer. De overlegruimte zit tussen deze twee delen.



Figuur 45

Daar waar in de stand een warm en sfeervol karakter gecreëerd is, is in de overlegruimte juist getracht een zakelijke uitstraling weer te geven (figuur 45). Doormiddel van een op beton lijkende vloer op de houten vloer te plaatsen wordt er al een contrast aangegeven. Om en over de overlegruimte worden drie poorten geplaatst van 3.00 meter hoog en 1.00 meter diep. Zo ontstaat er een scheiding met de rest van de stand maar kan de standbemanning de stand vanaf de tafels wel overzien (de poorten staan 2.00 meter van elkaar af). In de poorten zijn spots geplaatst om er voor te zorgen dat de tafel goed belicht wordt. De binnenkant van de poorten kan nog voorzien worden van een blauwe of grijze tint om de zakelijke, koele uitstraling nog meer te benadrukken.

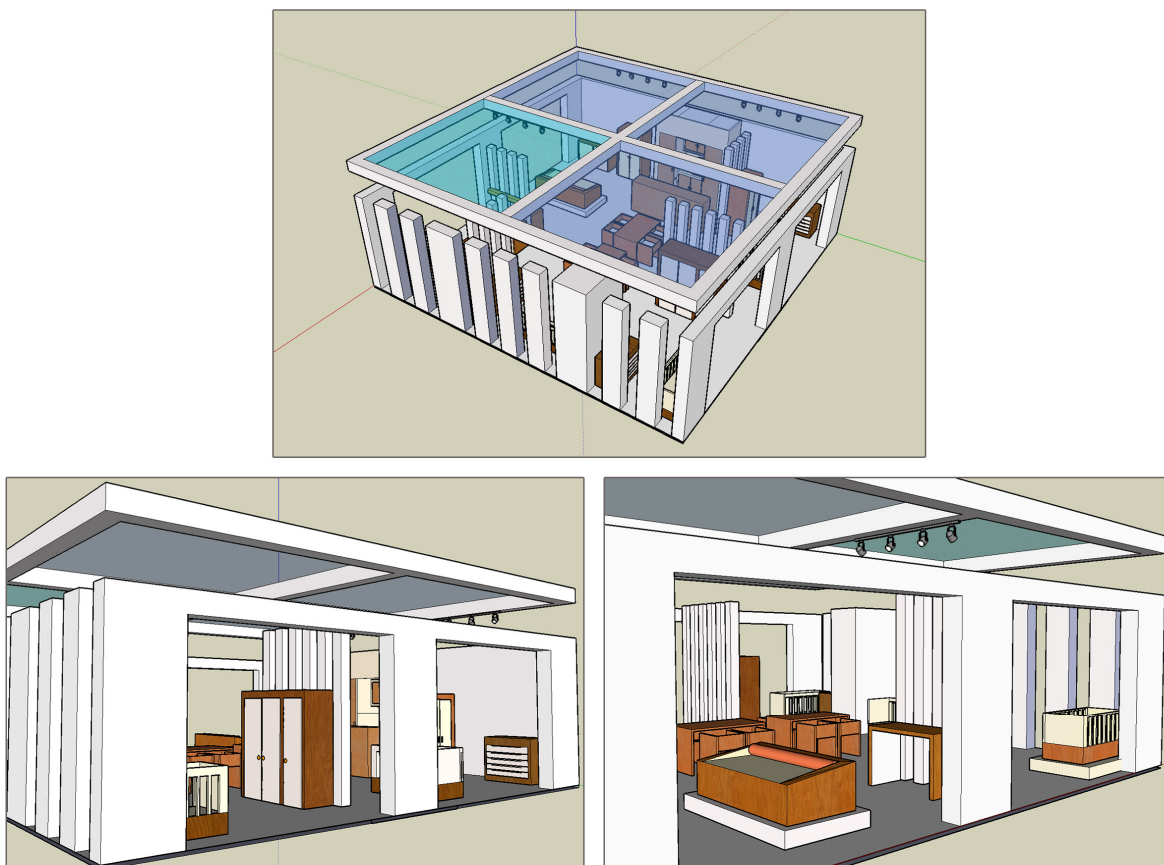
In de stand zelf zijn enkele transparante scheidingen geplaatst doormiddel van een rij pilaren van 0.20 meter bij 0.20 meter en een tweelaags spaghettigordijn met daartussen spots. Deze scheidingswanden zullen nog besproken worden in paragraaf 14.6. Ook de vloer en het plafond komen nog in latere paragrafen aan bod (respectievelijk 14.5 en 15.7).

Tot slot is er een oplossing voor de vaste zuil in de stand bedacht. De zuil staat 3.25 meter van de achterwand en ongeveer 3.50 meter links van de overlegruimte. De zuil wordt bekleed met plaatmateriaal en tussen de pilaar en de achterwand is een wand geplaatst. Op deze manier is er plaatsingsruimte ontstaan voor een grote garderobekast van Onno Sens en aan de andere kant is er een hoek gecreëerd waar de babydoorgroeikamer (Tondo) kan staan. (zie de plattegrond van de stand in Brussel in bijlage G3)

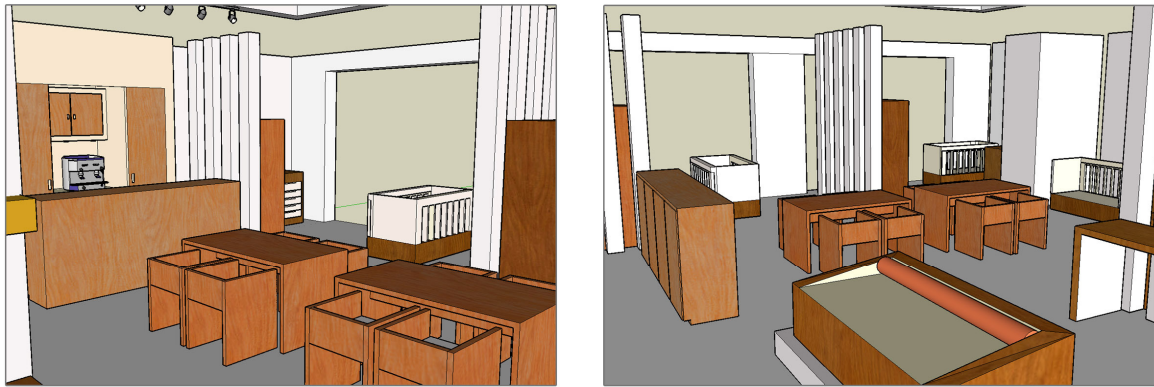
### 14.3 Keulen

Ook hier zal alleen het uiteindelijke ontwerp besproken worden. (Voor de eerder gemaakte concepten van Keulen wordt verwezen naar bijlagen E3.)

In figuur 46 is het uiteindelijke ontwerp van Keulen te zien (voor plattegrond zie bijlage G4). In Keulen kunnen dezelfde wand elementen als in Brussel gebruikt worden. De hoofdpaden lopen links en rechts langs de stand. Aan deze beide zijdes zullen dan ook twee grote poorten (à 5.00 meter) geplaatst worden. Wederom wordt er rekening gehouden met de reclamemogelijkheden. De poorten zullen allemaal één zijkant van 1.00 meter en één zijkant van 0.50 meter hebben waardoor er aan beide zijdes drie oppervlakken van 1.00 meter bij 3.50 meter ontstaan voor reclameposters.



Figuur 46

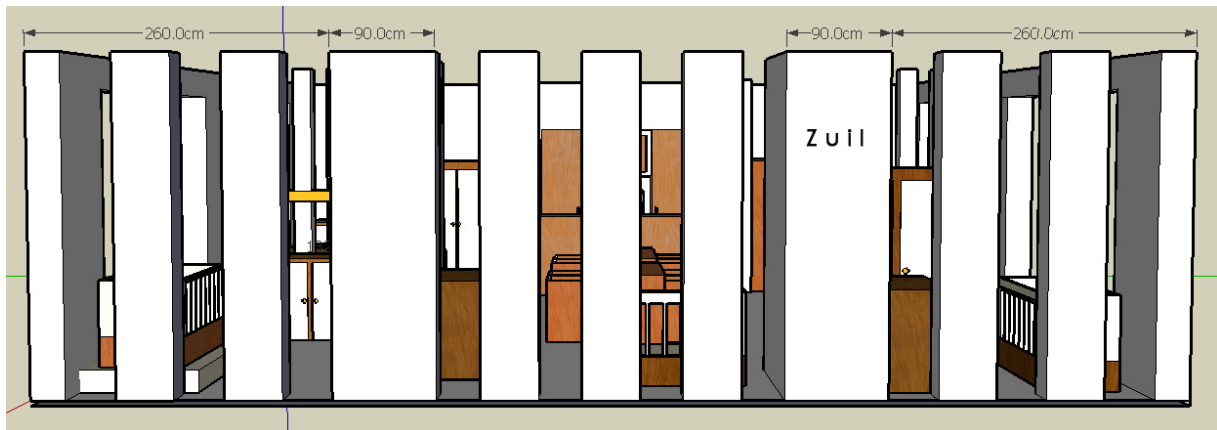


Figuur 47

De pantry en de tafels en stoelen zijn ook in deze stand geplaatst (figuur 47). Omdat deze stand een stuk kleiner is dan die in Brussel zijn de poorten om de overlegruimte weggelaten.

Aan de voorzijde van de stand zullen pilaren geplaatst worden (er is hier één pilaar van 0.50m x 0.50m meer nodig dan in Brussel). Op deze manier kan men aan deze zijde niet gemakkelijk de stand in, maar doordat er wel delen van de stand zichtbaar zijn, worden de bezoekers nieuwsgierig gemaakt en zullen ze sneller de stand in willen gaan.

Aangezien er in deze zijde een vaste zuil staat, is hier een oplossing voor bedacht die een positieve wending aan de zuil geeft. De zuil zal zodanig bekleed worden dat er in de stand plaatsingsruimte voor een commode ontstaat (deze kan tegen de wanden om de zuil staan). In figuur 48 is de zijde met de pilaren te zien. Door de twee oppervlakten van 0.90 meter wordt de herhaling van zuilen onderbroken. Tevens zijn er zo twee reclamemogelijkheden bij gekomen.

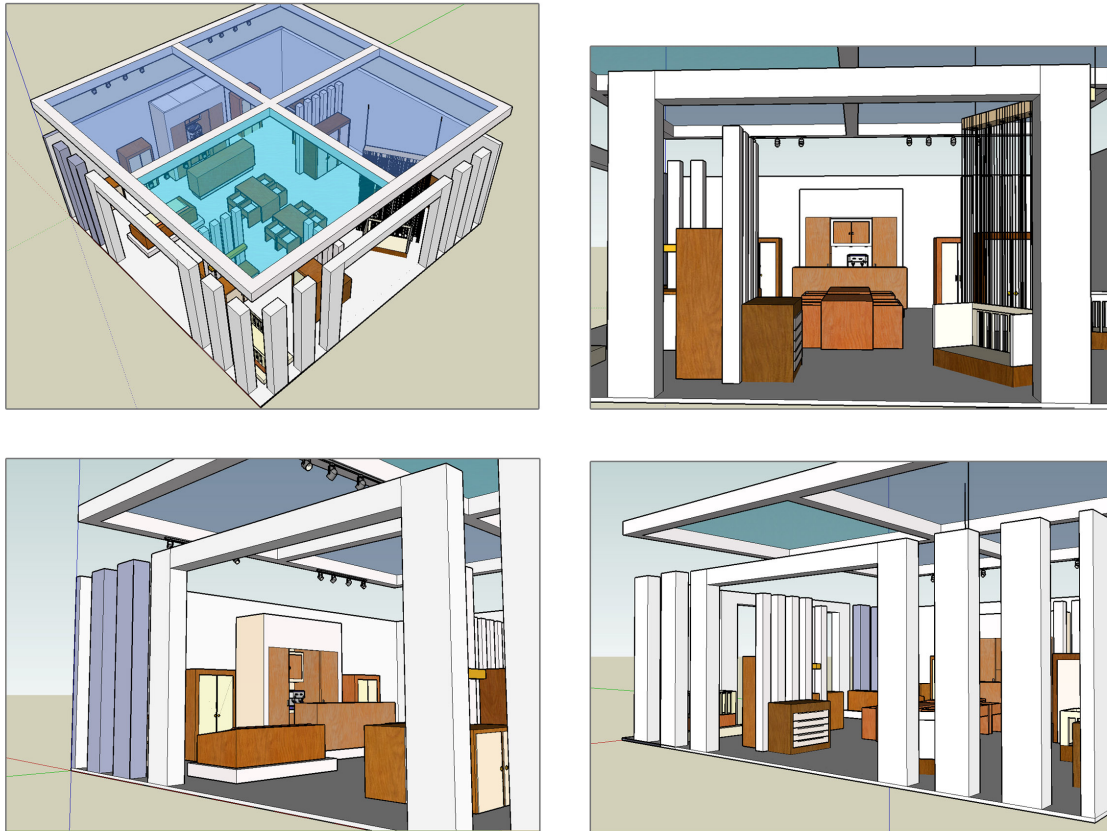


Figuur 48

Deze stand is eveneens te klein om de grote ronde podia te plaatsen. Bovendien is het babymeubilair in verhouding te klein voor deze podia. Wel zullen er voor de babyledikanten een aantal kleine, rechthoekige podia gemaakt worden. De grote lampen die in Brussel boven de ronde verhogingen hangen zullen in Keulen boven de tafels in de overlegruimte geplaatst worden. Door de grote lampen, de poorten en pilaren en de pilaarwandjes in de stand zal toch duidelijk zijn dat het hier gaat om een stand van Vroomshoop.

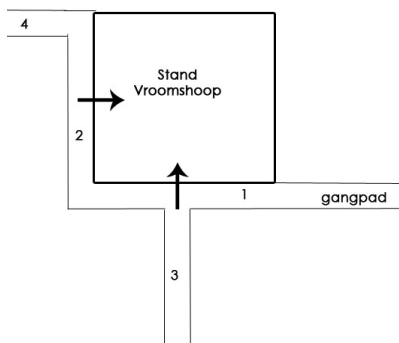
#### 14.4 Den Bosch

De concepten voorafgaand aan het uiteindelijke ontwerp zijn voor Den Bosch te vinden in bijlagen E4. In figuur 49 is het uiteindelijke ontwerp voor Den Bosch te zien (voor de plattegrond zie bijlagen G4).



Figuur 49

Er lopen twee paden langs de stand van Vroomshoop. In figuur 50 wordt dit schematisch weergegeven. Om ervoor te zorgen dat de aandacht van de bezoekers op gangpad nummer 3 ook wordt getrokken, wordt de poort (van 5.00 meter) in het midden van de open zijde geplaatst. Omdat de bezoekers die op gangpad 4 lopen juist niet direct in de stand moeten kijken (dan kijken ze tegen de zijkant van de pantry aan), is ook aan de linkerzijde de poort in het midden geplaatst. Aan elke kant van de poort staan nog twee pilaren.



Figuur 50

Deze stand heeft dezelfde afmetingen als de stand in Keulen. Ook hier zullen de ronde podia dus niet passen. Omdat er in Den Bosch geen vaste zuil in de stand staat, kan het spaghettigordijn met daartussen spots hier wel geplaatst worden. Het gordijn wordt meteen rechts achter de poort aan de voorzijde van de stand geplaatst. Voor dit gordijn komt een babyledikant te staan. Dit geheel zal dienen als eyecatcher (zie figuur 51)



Figuur 51

Verder zal er in Den Bosch hetzelfde type meubilair gepresenteerd worden als in Keulen. Er is alleen een verschil in afmetingen van het meubilair. De Duitse maatvoering van de matrassen is anders dan de Nederlandse. In Duitsland zijn de matrassen 70 cm lang en in Nederland 60 cm. De babyledikanten zullen dus in Duitsland groter zijn dan in Nederland.

Uit het 3D-model blijkt dat de meubels zowel in Keulen als in Den Bosch prima in de stand passen. De plaatsingsruimte is dus voldoende. Ook blijft er voor de bezoekers voldoende ruimte over om de stand in en door te lopen. De pantry, tafels en stoelen zijn zo neergezet dat de gebruiksruimte voldoende is.

#### 14.5 Vloer

De vloer is een belangrijk gegeven in de stand. Zoals uit het trendonderzoek bleek, worden tegenwoordig boodschappen zelfs via de vloer overgebracht.

De vloer in de stand van Vroomshoop bestaat uit egaal witte vloerdelen. De planken (afmetingen zie bijlage D3) worden door de modelmakers uit stukken MDF gezaagd en vervolgens wit gelakt. Het in eigen beheer ontwikkelen van de vloerdelen is een eis van Vroomshoop.

In de stand zoals deze oorspronkelijk ontworpen is, zullen de vloerdelen eveneens heel licht zijn, maar dan met een houtstructuur (over de lengte van de plank). Een witte vloer zorgt ervoor dat de meubels in de stand met elkaar verbonden worden. Doordat er veel meubels in de stand staan en deze meubels ook van verschillende materialen gemaakt zijn, is een neutrale vloer erg belangrijk, het brengt rust. Het voordeel van een vloer met een houtnerf is dat deze een stuk minder besmettelijk is dan een egaal witte vloer. Verder staalt het meer sfeer uit. Een effen vloer zonder textuur is levenloos en geeft geen warme uitstraling. Wanneer echter een plank kapot is, kan er eenvoudig een vloerdeel bijgemaakt worden terwijl ingekochte vloerdelen vaak een aantal jaren later niet meer verkrijgbaar zijn.

De boodschap die via de vloer in de stand van Vroomshoop over gebracht wordt, is niet direct duidelijk. De betonnen vloer die in de overlegruimte ligt, vormt in combinatie met de houtenvloer een contrast (wanneer wordt gekozen voor de lichte vloer met houtconstructie is dit contrast nog groter). De achterliggende gedachte hierbij (de boodschap) is dat Vroomshoop rekening houdt met de bezoekers en eveneens een zakelijke uitstraling geeft. De stand zelf oogt sfeervol en de slaapkamerbeleving is waarneembaar. Ook komen betrouwbaarheid en rustgevendheid naar voren. Maar Vroomshoop stelt zich

wel zakelijk op en laat zien dat het een bedrijf is met kwalitatief sterke producten die er ook op het gebied van exclusiviteit en vormgeving mogen zijn.

Omdat de stand laagdrempelig dient te zijn, is er voor gekozen om de vloer zo laag mogelijk te houden. (De vloer heeft een minimale hoogte van 0.05 meter) Hierdoor kunnen bezoekers direct naar binnen lopen en hoeven ze vooraf niet te denken of ze wel of niet de stand 'op' willen.

De vloer bestaat uit twee lagen, een ondervloer van O.S.B.-platen en daarop de witgelakte planken van MDF. Wanneer de vloer in de beursshal erg hobbelig is, wordt deze eerst uitgevlakt met balkjes die onder de O.S.B.-platen gelegd worden.

## 14.6 Wanden

In de stand zijn verschillende wanden te onderscheiden:

- Vaste wanddelen voor de gesloten zijden (1.20m x 0.20m x 3.50m)
- Pilaren voor de open zijden (0.50m x 0.30m x 3.50m)
- Poorten voor de open zijden (5.00m x 0.30m x 3.50m)
- Pilaarwandjes voor in de stand (0.20m x 0.20m x 3.20m) (afhankelijk van de lengte die de wand moet hebben worden er veel of weinig pilaren neer gezet. De ruimte tussen de pilaren is ook 0.20 meter)
- Halfronde cirkel met spaghettigordijnen (diameter 3.90m)
- Poorten boven overleg ruimte (1.00m x 0.20m x 3.00m)
- 'Wand' van spaghettigordijnen (3.50m x 0.15m x 3.20m en 2.00m x 0.15m x 3.20m)
- Wanddelen om de zuil in Keulen te bekleden (1.50m x 0.04m x 3.50m en 0.90m x 0.04m x 3.50m)
- Wanddelen om de zuil in Brussel te bekleden (1.75m x 0.04m x 3.50m en 1.25m x 0.04m x 3.50m)
- Wanddelen tussen de zuil in Brussel en de achterwand (1.20m x 0.20m x 3.50m)

### Hoogte wanden

Er is voor gekozen om de stand 3.50 meter hoog te maken. Dit is de maximaal toegestane hoogte voor stands in de beursgebouwen zonder dat een vergunning nodig is. Doordat de stand op- en afgebroken kan worden zonder hoogwerkers en zonder bemoeienis van de beursorganisatie, geeft dit vrijheid voor Vroomshoop. Vroomshoop is niet graag afhankelijk van andere organisaties en wil de stand in eigen beheer kunnen opzetten en afbreken.

Verder is de hoogte van 3.50 meter niet voor niets aangehouden door de beursorganisaties. Tot deze hoogte kan er met relatief eenvoudige constructies een stevige stand gebouwd worden. Wanneer er boven deze hoogte wordt gegaan, zullen er lastigere constructies bedacht moeten worden en aangezien de eerste beurs al in september is, hebben de modelmakers hier geen tijd voor.

Ook het vervoer van de onderdelen van 3.50 meter is nog realiseerbaar, wanneer de onderdelen langer worden zullen deze niet meer in de vrachtwagen passen en zijn ze erg onhandelbaar.

Tot slot is het ook voor de ruimtelijke beleving beter om de stand niet hoger te maken dan 3.50 meter. Op deze manier kunnen bezoekers nog refereren aan de woonbeleving en blijft de link tussen normaal wonen en de stand zichtbaar.

De spaghettigordijnen en de pilaarwandjes in de stand hebben een hoogte van 3.20 meter. Allereerst zijn de spaghettigordijnen niet langer dan 3.20 meter verkrijgbaar. Het plafond zweeft in het uiteindelijke ontwerp boven de stand (wordt omhoog getakeld), maar aangezien Vroomshoop onafhankelijk wil zijn van andere organisaties moet de mogelijkheid bestaan om het plafond aan de wanden van de stand te



hangen. Het plafond komt dan in de stand (aan de wanden) te hangen zodanig dat de bovenkant gelijk is met de 3.50 meter (maximale toegestane hoogte) en de onderkant van het plafond kan rusten op de pilaarwandjes.

De hoogte van de poorten over de overleg ruimte is 3.00 meter om onderscheid te maken tussen de stand en deze ruimte.

De dikte van de wanddelen is 0.20 meter en van de wanddelen die de zuilen bekleden 0.04 meter (deze staan namelijk al stevig omdat ze in de vorm van een kubus om de zuil heen staan). De wanddelen die hele zijdes afsluiten, moeten over de hele lengte blijven staan en zijn daarom dikker. De poorten en pilaren zijn 0.30 meter. Dit oogt massiever en biedt eveneens meer stevigheid.

De afmetingen en constructies van de poorten, pilaren, pilaarwandjes en het podia zijn te zien op de maattekeningen zoals deze met de modelmakers besproken zijn (bijlagen D4).

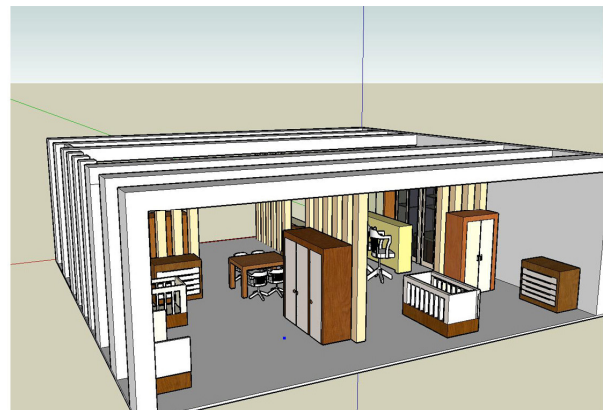
### 14.7 Plafond

Afhankelijk van de doeleinden van de beursdeelname kan gekozen worden voor al dan niet een plafond. Boven de stand van Vroomshoop moet deels een plafond komen. Hierdoor wordt de stand afgezonderd van het beursgebouw en ontstaat een intiemere sfeer. Ook kan de verlichting aan het plafond opgehangen worden zodat al het meubilair goed uitgelicht wordt. Wel is het belangrijk dat de warmte uit de stand kan. Ook moet in het beursgebouw in Keulen het plafond voor minimaal 50% open zijn voor de sprinklers.

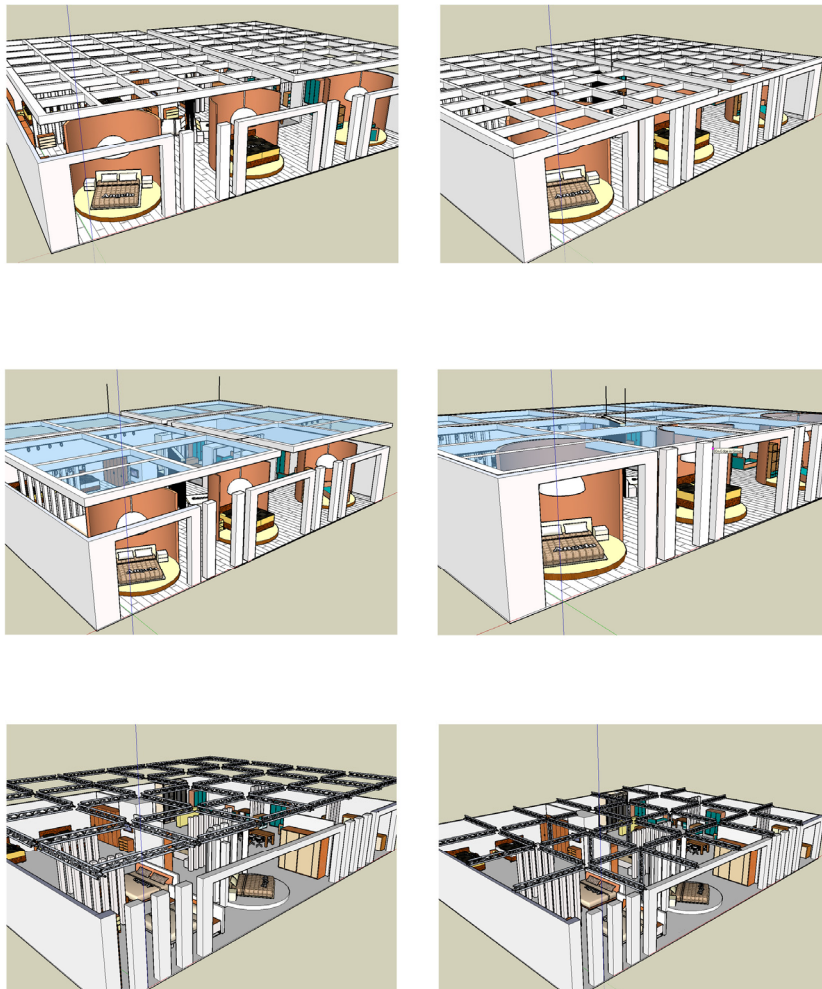
Allereerst was er een plafond bedacht zoals in figuur 52 te zien is. Wanddelen gaan over in plafondstroken. Door de houten constructie van de onderdelen oogt dit plafond sfeervol. De warmte kan door de openingen goed weg en het geheel oogt licht. Een nadeel is echter dat dit systeem niet handig op verschillende stands te gebruiken is. Wanneer de afmetingen van de stand veranderen bestaat de kans dat het plafond niet meer past.



Figuur 52



In figuur 53 zijn drie plafondsommen op een rij gezet waarvan de afmetingen wel aangepast kunnen worden.



Figuur 53

De trussen zoals Vroomshoop die oorspronkelijk wilde gebruiken zijn onderaan in figuur 53 te zien. Trussen zijn stevige constructies die geschikt zijn om verlichting en geluidsmateriaal aan op te hangen. De lichtste truss is de zogenaamde traptruss. Deze bestaat uit twee onderling verbonden liggers. De driehoekstruss bestaat uit drie liggers met onderlinge verbindingen en de zwaarste truss, de vierkante trussen, bevatten vier onderling verbonden leggers die samen een holle balk vormen.<sup>36</sup>

Vroomshoop heeft een aantal driehoekstrussen in bezit maar dit zijn niet genoeg trussen om beurs in Brussel te voorzien van verlichting. Zelfs voor de twee beurzen in Keulen en Den Bosch zijn er te weinig trussen beschikbaar.

Ondanks het feit dat trussen erg stabiel en eenvoudig aan elkaar te maken zijn, wordt er niet voor deze oplossing gekozen. De aanschafkosten van de nieuwe trussen liggen namelijk erg hoog en de trussen

<sup>36</sup> Landuyt, C. (2007)



sluiten niet aan bij de uitstraling van Vroomshoop. Het oogt technisch en koud en helpt niet mee een rustgevende, warme, stijlvolle slaapkamersfeer te creëren.

Het bovenste plafond uit figuur 53 is opgebouwd uit houten balken die vierkanten van 2m x 2m vormen. Door vierkanten weg te halen kunnen de afmetingen van het plafond eenvoudig aangepast worden. Tussen de vierkanten kunnen al dan niet interieurstoffen gespannen worden.

Omdat dit plafond op deze manier wel uit erg veel vierkanten bestaat is een derde mogelijkheid ontwikkeld, te zien in het midden van figuur 53. Dit plafond bestaat uit vier onderdelen, twee van 10m x 10m en twee van 5m x 10m (voor Keulen en Den Bosch is één deel van 10m x 10m voldoende), en is eveneens opgebouwd uit houten balken. Elk onderdeel wordt verdeeld in grote vierkanten (5m x 5m), afhankelijk van de stand kunnen binnen deze vierkanten nog balken geplaatst worden. In de vierkanten kan ook hier transparante interieurstof worden gespannen. Doordat deze vierkanten een stuk groter zijn, heeft dit plafond veel meer een ruimtelijke werking.

Het plafond oogt warm en rustig en sluit aan bij de sfeer die past bij slaapkamers. Dit plafond komt niet op je af zoals het aluminium truss-systeem. Verder is hout goedkoper in aanschaf dan de trussen en kan het geheel in eigen werkplaats gemaakt worden. Een nadeel voor de modelmakers is dat dit tijd kost terwijl de trussen alleen ingekocht hoeven worden. In het uiteindelijke ontwerp is voor dit plafond gekozen.

Nu deze keuze voor het plafond gemaakt is, dient er besloten te worden of de plafonddelen boven de stand komen te hangen (plafond wordt omhoog getakeld en hangt aan het dak van het beursgebouw) of dat ze aan de stand vast zitten. De voor- en nadelen van deze twee mogelijkheden worden puntsgewijs aangegeven.

#### *Voordelen ophangen:*

- Het oogt mooi als het plafond hoger hangt, dit creëert hoogte (trend) en geeft daardoor ook een ruimtelijk gevoel wanneer men in de stand loopt (niets komt op je af).
- Concurrenten heb vaak hoge stands, wanneer het plafond boven de 3,50 meter opgehangen wordt, valt de stand van Vroomshoop niet in het niets
- De verlichting komt met een hoger plafond ook hoger te hangen waardoor de hitte minder voelbaar is en de meubels beter en mooier verlicht worden
- Er ontstaat ruimte tussen de stand en het plafond waardoor de warmte beter weg kan
- De constructie van de stand moet steviger zijn als het plafond direct op de stand steunt
- Er komen geen steunpunten voor het plafond in de stand
- Het plafond wordt de lucht in getakeld en is dus gemakkelijk op te bouwen

#### *Nadelen ophangen:*

- Vroomshoop wordt organisatorisch- en tijdsafhankelijk van het beursgebouw en de mensen die het plafond omhoog moeten takelen
- Er zijn extra kosten verbonden aan het omhoog takelen van het plafond (de prijs is afhankelijk van het aantal ophangpunten en zal voor Vroomshoop in Brussel ongeveer 2000 euro kosten)
- Wanneer het plafond aan de wanden gemaakt wordt, geeft dit extra stevigheid en kunnen de wanden niet meer omvallen

In het uiteindelijk ontwerp is er voor gekozen om het plafond op te hangen. De voordelen hiervan zijn de extra kosten die het ophangen met zich mee brengt waard. Omdat Vroomshoop zelf wil dat het plafond aan de stand vast gemaakt wordt, kan er voor gekozen worden om het plafond (indien er geen ophangmogelijkheid is) aan de wanden van de stand te hangen en met voeten in de stand te ondersteunen.

Om de plafonddelen zo licht mogelijk te houden kan er gebruikt gemaakt worden van lichtgewicht panelen. De zogenaamde featherTec is gebaseerd op de honingraat sandwich technologie. De stijfheid en sterkte wordt verkregen door de structuur die tussen de twee platen ligt. FeatherTec wordt al veel toegepast in de steiger-, podium- en tribunebouw en wordt nu ook vaker gebruikt in de standbouw. Er zijn twee soorten FeatherTec, een houten (HO) en een propyleen (PP) soort. FeatherTech HO is gemaakt van een houten honingraatstructuur van MDF of Multiplex en huidlagen van MDF of Multiplex. FeatherTec PP heeft een polypropyleen honingraat. Omdat FeatherTec is afgewerkt met glasvezel versterkt polyester kunnen de platen een hoge belasting aan. De lichtgewicht panelen kunnen op diverse manieren worden bewerkt (maatpanelen, CNC-bewerkingen en oppervlakte-, kant- en hoekafwerkingen in verschillende materiaalkeuze en afmetingen).<sup>37</sup>

Deze mogelijkheid is voorgelegd aan Vroomshoop en er zal door de modelmakers beslist worden of er hout of featherTec gebruikt gaat worden.

Wegens tijdsgebrek is er door Vroomshoop besloten om het plafond niet te gaan ontwikkelen voor de twee beurzen in september (Keulen en Den Bosch). In plaats van de vierkante plafonddelen met stof, worden er balken over de stand gelegd waaraan de verlichting opgehangen kan worden. (In bijlage H is hier een afbeelding van te zien). Helaas oogt dit een stuk minder mooi en ruimtelijk.

#### 14.8 Verlichting

Licht zorgt voor de accenten en de sfeer. Wanneer in een stand slechts een paar spotjes hangen, maakt dit al een groot verschil met wanneer er geen verlichting aanwezig is. Het plaatsen van een aantal spots is echter wel de meest eenvoudige toepassing. Er kan veel meer gedaan worden met licht.

Afhankelijk van de doelstellingen die met de stand behaald dienen te worden kan een lichtplan opgezet worden. Wanneer bijvoorbeeld het doel het onderhouden van bestaande relaties is, zal warm licht effectief werken. Afhankelijk van de producten die uitgelicht dienen te worden, kan de bundelbreedte en de spreidingshoek gekozen worden (een scherp geconcentreerde lichtbundel of licht dat zich breed verspreidt en nauwelijks een kernspot heeft). De spots worden vaak boven de stand opgehangen aan trussen of aan andere plafondsoorten.<sup>38</sup>

Er zijn drie soorten licht te onderscheiden, namelijk direct-, indirect- en diffuus licht. Direct licht schijnt, zoals de naam ook aangeeft, direct op een bepaalde plek. Dit is bij het sommige activiteiten noodzakelijk. In de stand is direct licht nodig voor het verlichten van de meubels. Ook wordt er direct licht gebruikt in de overlegruimte zodat papier en folders goed te lezen en bekijken zijn. Direct licht geeft een duidelijke lichtvlek en harde schaduwen, het is erg belastend voor het oog wanneer er in een ruimte alleen direct licht aanwezig is.

Indirecte licht wordt weerkast via bijvoorbeeld een muur of een plafond. Doordat het licht zich verspreidt geeft het zachter licht en ook zachtere schaduwen. Indirect licht geeft vaak een warmere sfeer. Wel is het duurder in gebruik omdat het licht weerkaatst wordt en dus een langere weg aflegt.

Tenslotte is er nog diffuus licht, dit wordt verspreidt door een scherm of bol. In praktijk kan een lamp meerdere lichtsoorten bevatten. In de stand van Vroomshoop wordt indirect licht in combinatie met diffuus licht gebruikt. De spots tussen het spaghettigordijn weerkaatsen het licht deels via het gordijn. Ook wordt het licht verzacht doordat het gordijn ervoor hangt. Om sfeer te creëren kunnen op een aantal nachtkastjes schemerlampen geplaatst worden, ook dit geeft diffuus licht.

---

<sup>37</sup> Expovisie. (2007)

<sup>38</sup> Klompenhouwer, H. (2007)

Behalve het opdelen in soorten licht kan ook een onderverdeling worden gemaakt in de functies van het licht. Zo is er algemene-, functionele- en accentverlichting.

Algemene verlichting zorgt ervoor dat iedere hoek van een ruimte goed kan worden verlicht. Om dit in de stand te bereiken worden de bouwspots en de gewone spots aan het plafond gehangen.

Functionele verlichting is nodig voor specifieke, plaatsgebonden functies. De inbouwspots in de poorten van de overlegruimte hebben een specifieke functie.

Accentverlichting kan worden gebruikt om bepaalde kenmerken te accentueren, ook hiervoor worden de spots die aan het plafond hangen gebruikt. Op plekken waar normale verlichting te heet wordt of te groot is, kunnen LED's geplaatst worden. Zo kunnen het logo en de naam 'Vroomshoop' van LED-verlichting worden voorzien. Het gebruik van LED's in de standbouw is een trend die steeds meer op komt zetten. Voor de verschillende functies van licht kan gebruik gemaakt worden van direct, indirect of diffuus licht.<sup>39</sup>

In de stand dient ook rekening te worden gehouden met de hoeveelheid Watt die een spot geeft. Wanneer er alleen spots van 60 Watt gebruikt worden, zal de stand een saaie aanblik krijgen. Overbelichting is echter ook niet gewenst, wanneer een spot te fel is of verkeerd staat afgesteld kunnen bezoekers worden verblind of kunnen posters licht reflecteren waardoor de poster deels onleesbaar wordt.

De spots zorgen in de stand voor direct licht, het slaapkamermeubilair moet goed aangelicht worden. Vroomshoop heeft 31 bouwspots van 150 Watt, 8 bouwspots van 300 Watt en 58 spots van 75 Watt. In het standontwerp voor Brussel zijn deze spots geplaatst, uitgaand van twee à drie spots per meubelstuk kunnen alle meubels goed aangelicht worden. De kosten voor de aanschaf of het huren van verlichting zoals die in het kostenbudget zijn opgenomen, zijn dus niet van toepassing voor Vroomshoop.

Een combinatie van licht met een meubel kan als eyecatcher gebruikt worden. Dit is gedaan door boven de ronde podia grote lampenkappen te hangen die zorgen voor een diffuus licht. Ook tussen de spaghettigordijnen worden spots gehangen. Het is uiteraard van belang dat de verlichting niet alle aandacht trekt. De meubels dienen centraal te staan.

#### 14.9 Kleurgebruik en materiaalgebruik

##### **Kleur**

Kleur is een erg belangrijk gereedschap. Het is in staat om in één keer de stijl of de sfeer overbrengen. Tevens is het iets wat mensen direct zien wanneer ze een ruimte binnen komen. Het gaat dan niet om een feitelijk kleurbeeld, maar over een indruk die de kamer opwekt.<sup>40</sup>

Omdat de stand een rustig en harmonieus beeld moet geven, worden kleuren gebruikt die op de kleurencirkel naast elkaar liggen. Voor ruimtes die ruim moeten ogen, zijn lichte kleuren geschikt. In combinatie met het neutrale wit ontstaat een gevoel van rust, verfijning en ontspanning. Wel moet er opgelet worden dat het geheel niet saai wordt, vandaar dat de overlegruimte secundaire kleuren uit de koele helft van de kleurencirkel bevat (blauwachtige tinten gecombineerd met het neutrale grijs).

Bij het kiezen van de kleur moet ook rekening worden gehouden met de manier waarop een bepaalde kleur de geest en het individu beïnvloedt. Wanneer de binnenkant van de poorten van de overlegruimte van een blauwe tint worden voorzien zal dit de geest scherpen. Verder heeft blauw een kalm, ruimtelijk, koel, tijdloos, betrouwbaar en helder karakter. Doormiddel van de grijs gekleurde vloer zal het geheel zakelijk en professioneel overkomen. In figuur 54 is een sfeercollage te zien van de overlegruimte. Hierin komt ook het kleur gebruik naar voren.

---

<sup>39</sup> Gibbs, J. (2006). p 83

<sup>40</sup> Gibbs, J. (2006). p 96



Figuur 54

Voor de rest van de stand zullen zoals eerder aangegeven lichte tinten gebruikt worden. De vloer en wanddelen zijn wit. Als een groot oppervlak wit gekleurd is, zullen de kleurenergieën terug de ruimte in gekaatst worden, dit geeft een gevoel van licht en ruimte. De slaapkamermeubels zullen op deze manier goed te zien zijn. Ook wordt het meubilair, wat verschillende hout- en terratinten bevat, door de witte achtergrond samengebracht.

Om de warme en gemoedelijke sfeer naar boven te laten komen zullen details (de spaghettigordijnen, pilaarwandjes, lampenkappen en vloerbedekking op de ronde podia) in terra-, bruin/beige tinten gekleurd worden. Deze tinten stralen vertrouwen, geborgenheid, behaaglijkheid en warmte uit. In figuur 55 is een sfeercollage voor de stand te zien. Ook hier komt het kleurbeeld naar voren.



Figuur 55

## Materialen

Als er in een ontwerpplan geen textuurcontrasten te vinden zijn, lijkt het al snel weinigzeggend en levenloos. In de meeste gevallen zijn er minimaal drie verschillende texturen nodig om de gewenste variatie te krijgen. In de stand zijn de wanden, poorten en pilaren wit geverfd. Er wordt geen hoogglanslak gebruikt, maar het oppervlak is wel erg glad en strak. Om de stand leven te geven, worden de wandpilaartjes bekleed met een suèdeachtig behang wat zacht aanvoelt. Ook de spaghettigordijnen hebben een andere textuur dan de wanden en de wandpilaartjes. Verder is in het oorspronkelijk ontwerp gekozen voor een lichte vloer met houtstructuur om de stand een derde textuur te geven. Op de ronde podia worden kleden gelegd van stof, dit geeft weer een contrast met de gladde vloer. In figuur 56 zijn de materialen die in de stand gebruikt worden te zien.



Figuur 56

Om de overlegruimte diepte te geven worden hier harde texturen gebruikt (betonnen vloer, poorten die wit of blauw gelakt worden, massief houten tafels en pantry). Harde texturen kaatsen het licht terug waardoor er diepte gecreëerd wordt. Om de zakelijke uitstraling te versterken wordt er op de stoel een leren zitting gemaakt. In figuur 58 zijn de materialen voor de pantry te zien.



Figuur 57



# 15 Toetsing aan Programma van Eisen

Tot slot is er bekeken of het uiteindelijke ontwerp voldoet aan het Programma van Eisen. Dit kan het beste in kaart gebracht worden door de stand te bezoeken en de sfeer waar te nemen. Aangezien de beurzen pas in september en november zijn, zal en aan de hand van het Sketch up model en de materiaalborden gekeken worden of de stand voldoet aan de vooraf opgestelde eisen. Foto's van de beursstand zullen op de beurzen gemaakt worden en achteraf toegevoegd worden in bijlage I.

## Primaire eisen

*Het meubilair van Vroomshoop moet getoond kunnen worden*

Aan deze eis is voldaan. Het meubilair komt in de stand goed tot zijn recht door de kleurkeuze en de verlichting. Doormiddel van een aantal transparante pilaarwandjes kunnen meubels visueel van elkaar gescheiden blijven en afzonderlijk gepresenteerd worden.

Door in Brussel de overlegruimte tussen de labels Onno Sens en Zorah en het label Emdeka te plaatsen, kunnen zowel tiener- en babyledikanten als seniorenslaapkamers in één stand geplaatst worden.

Nieuwe modellen kunnen als eyecatcher vooraan in de stand geplaatst worden. Doordat deze op een rond podium staan met een spaghettigordijn erachter en een grote lamp erboven, valt het geheel op bij de voorbijgangers.

De trussen zijn niet gebruikt om de verlichting aan te hangen, aan deze eis van Vroomshoop is dus niet voldaan. Dit komt echter wel ten goede van de stand, een houten plafond sluit beter aan bij de sfeer die Vroomshoop wilt uitstralen.

*De stand moet bezoekers trekken*

Om de aandacht van bezoekers te trekken, wordt gebruikt gemaakt van eyecatchers. Doordat deze vooraan in de stand staan en de rest van het meubilair achter in de stand opgesteld staat, zal eerst de aandacht van de bezoekers getrokken worden. De semitransparantie van de stand maakt bezoekers nieuwsgierig waardoor men verder de stand in zal lopen (aan de rand staan weliswaar de eyecatchers, maar in de stand is ook nog heel wat te zien, bezoekers zien niet meteen alles wanneer ze langs de stand lopen).

De opkomende trend op het gebied van multimedia is niet nageleefd. Doormiddel van beeldschermen of projecties zouden bezoekers aangetrokken kunnen worden maar Vroomshoop heeft momenteel geen budget beschikbaar om projectoren of beeldschermen aan te schaffen.

De stands zijn inclusief meubilair in Sketch Up getekend. De ruimte tussen het meubilair en de vaste elementen, de looppaden, is ruim voldoende. Men kan goed door de stand lopen en de verschillende meubels bekijken. Door de grote openingen aan de voorkant en de lage vloer is de stand makkelijk toegankelijk (laagdrempelig).

De ronde podia hebben niet alleen als doel bezoekers de stand in te lokken. Ook de naamsbekendheid van Vroomshoop zal hierdoor verhoogd worden. De drie labels van Vroomshoop worden groots gepresenteerd. Tevens is er rekening gehouden met reclamemogelijkheden op de hoekpunten van de stand en boven de schuifdeuren van de pantry.

*De stand moet meerdere malen te gebruiken zijn*

De losse modules (poorten, wanden en pilaren) zijn zodanig op te stellen dat de stand op meerdere beurzen opgezet kan worden (zowel kleine als grote beurzen). Doordat de afmetingen van de onderdelen door de schuurmachine passen, is de kleur eenvoudig aan te passen aan de trends. Alle onderdelen zijn van hout gemaakt en kunnen met een bevestigingssysteem eenvoudig aan elkaar gemaakt en van elkaar afgehaald worden. De stand kan dan ook zeker vijf jaar gebruikt worden.

## Secundaire eisen

*De stand moet een pantry bevatten*

De persoonlijke bezittingen van de standbemanning kunnen veilig opgeborgen worden en de pantry neemt zo min mogelijk ruimte in doordat het een grote kast is met schuifdeuren. Ook kan de koffiezetautomat 's avond veilig opgeborgen worden zonder dat het apparaat verplaatst hoeft te worden.



#### *De stand moet op te bouwen zijn*

De onderdelen van de stand worden in de modelwerkplaats gebruiksklaar gemaakt. Tijdens de opbouw zullen de meeste onderdelen alleen aan elkaar geklikt/geschoven moeten worden.

Het opleggen van de vloer kost echter wel veel tijd omdat de planken pas op de beurs gelegd kunnen worden. Op dit gebied is niet voldaan het Programma van Eisen. Een andere eis waar niet geheel aan voldaan is, is de zwaarte van de onderdelen. Deze zijn wel lichter dan die van de vorige stand, maar omdat het houten elementen zijn, zit niet elk onderdeel onder de 15 kg.

#### *De stand moet te vervoeren zijn*

De onderdelen van de stand passen in de vrachtwagen. Door ze in te pakken met folie zullen de onderdelen niet beschadigd raken.

#### *De stand moet voldoen aan de reglementen van de beursgebouwen*

De regels van de beursgebouwen in Keulen, Brussel en Den Bosch zijn doorgenomen en met deze regels is rekening gehouden tijdens het ontwerpproces. Er zal niet per regel worden besproken of de stand eraan voldoet. Geconcludeerd is dat de stand aan alle regels voldoet anders zou de beursdeelname niet door kunnen gaan.

### **Bedrijfseconomische eisen**

Het zal pas na de beurs blijken of contacten zijn onderhouden, producten zijn verkocht en of de naamsbekendheid is verhoogd. Wel kan er geconcludeerd worden dat de overlegruimte het mogelijk zou moeten maken om goed te kunnen overleggen en onderhandelen.

Verder is er door de modelmakers getracht om de kosten voor het materiaal zo laag mogelijk te houden. Aan de eis om de stand geheel in eigen beheer te ontwikkelen is voldaan.

### **Vormgevingseisen**

De stand komt op het gebied van zwaarte overeen met de zwaarte van de meubels. Ook sluit de sfeer in de stand goed aan bij de visie van Vroomshoop (rustig en stijlvol) en wordt de belevingswereld van het slapen nagebootst. Het kleurgebruik en het materiaalgebruik draagt bij aan de vertrouwelijke omgeving die de stand moet uitstralen.

De zakelijke presentatie naar buiten toe is doormiddel van de overlegruimte gerealiseerd.

Door het plafond boven de stand uit te tillen, wordt de trend om stands de hoogte in te bouwen opgevolgd. Deze eis is helaas niet te realiseren omdat Vroomshoop een plafond gaat maken van losse balken die op de stand gelegd worden.

De lichte vloer zorgt ervoor dat de meubels met elkaar verbonden worden.

### **Productie-eisen**

Alle onderdelen van de stand kunnen uit hout vervaardigd worden en zijn dus in eigen beheer te produceren. De wanden hebben een breedte van 1.20 meter, dit is een handzaam formaat om te vervoeren (planken kunnen door één persoon gedragen worden) en het past door de schuurmachine.

# Bronnen

## Verwijzingen in tekst

1. Wonink, H. (1992). *Een halve eeuw 'Vroomshoop Meubelen'*, Hout- en Staalmeubelfabrieken Vroomshoop B.V., B&M Uitgever, Almelo
2. Vroomshoop (2007). [http://www.vroomshoopmeubelen.nl/index.php?id=13&hoofd\\_id=13](http://www.vroomshoopmeubelen.nl/index.php?id=13&hoofd_id=13), geraadpleegd op 30-03-2007
3. Wesselus, T. (2001). *Effectief deelnemen aan beurzen*, Kluwer, Alphen aan den Rijn – Diegem
4. Temmerman, W., i.s.m. Expo-id-. (2004). <http://www.expobase.be/dossier/103/default.aspx? vs=0 N&art=EXP29n01.mth> geraadpleegd op 17-04-2007
5. Klompenhouwer, H. (2007). *Projecties: Nieuwe technieken, nieuwe mogelijkheden*, Expovisie, jaargang 56, nr. 585
6. Moerkercke, D. van (2005). Expobase, *Een efficiënte beursdeelname valt niet uit de lucht*, <http://www.expobase.be/dossier/103/default.aspx? vs=0 N&art=EXP53n01.mth>, geraadpleegd op 17-04-2007
7. Wikipedia (2007). Oriented Strand Board, [http://nl.wikipedia.org/wiki/Oriented\\_Strand\\_Board](http://nl.wikipedia.org/wiki/Oriented_Strand_Board), geraadpleegd op 5 juni 2007
8. Waardenburg, M. (2006). *Hoe neem ik deel aan een beurs?*, Kluwer, 's Gravenhage
9. Waardenburg, M. (2006). *Hoe neem ik deel aan een beurs?*, Kluwer, 's Gravenhage
10. Herlé, M. (1999). *Te kijk staan, Samson*, Alphen aan de Rijn
11. Wesselus, T. (2001). *Effectief deelnemen aan beurzen*, Kluwer, Alphen aan den Rijn – Diegem
12. Waardenburg, M. (2006). *Hoe neem ik deel aan een beurs?*, Kluwer, 's Gravenhage
13. Wesselus, T. (2001). *Effectief deelnemen aan beurzen*, Kluwer, Alphen aan den Rijn – Diegem
14. Waardenburg, M. (2006). *Hoe neem ik deel aan een beurs?*, Kluwer, 's Gravenhage
15. Herlé, M. (1999). *Te kijk staan, Samson*, Alphen aan de Rijn
16. Waardenburg, M. (2006). *Hoe neem ik deel aan een beurs?*, Kluwer, 's Gravenhage
17. Wesselus, T. (2001). *Effectief deelnemen aan beurzen*, Kluwer, Alphen aan den Rijn – Diegem
18. Telefonisch benaderd op 16-04-2007: zijn Holland Reklame en Standbouw (036-5225666), Vink Standbouw (010-4268417), Arti '70 Exhibitions (0183-351022), Horizon Design and Development (010-2450707) en Artica (0541-680666)
19. Via internet geraadpleegde standbouw bureaus en -bedrijven zijn AAA Display, Burkhardt Leitner constructiv, Yes-Expo Style, ABC Display Industry, Arti '70, AD en Standing (bronvermelding zie *algemene bronnen – websites*)
20. Wesselus, T. (2001). *Effectief deelnemen aan beurzen*, Kluwer, Alphen aan den Rijn – Diegem
21. Zandbeek, F. van (2007). Zandbeek communication group, Salone Internazionale del Mobile, <http://www.zandbeek.com/salonedelmobile/>, geraadpleegd op 26-04-2007
22. Klompenhouwer, H. (2007). *Ga eens de hoogte in!*, Expovisie, jaargang 56, nr. 585
23. Klompenhouwer, H. (2007). *Ga eens de hoogte in!*, Expovisie, jaargang 56, nr. 585
24. Landuyt, C. (2007). *Wat gebeurt er op de vloer?*, Expovisie, jaargang 56, nr. 585
25. Klompenhouwer, H. (2007). *Displays worden steeds meer custom build*, Expovisie, jaargang 56, nr. 586
26. Expozine. (2006). *Verleiding op de beurs*, Expozine, editie 2006
27. Expozine. (2006). *May we have your attention please!*, Expozine, editie 2006
28. Meubelbeurs Brussel - Technische algemene regels i.v.m. standbouw (2006)
29. Pink & Blue Kids trade fair (2007). <http://www.pinkandbluekidstradefair.com/web/show/id=117784>, geraadpleegd 19-04-2007
30. Deelnemersinformatie Pink & Blue Kids Trade Fair (2006)
31. Kind+Jugend (2007). <http://www.kindundjugend.com/>, geraadpleegd op 19-04-2007

32. Kind+Jugend – Technische Richtlijnen (2006)
33. Teilnahmebedingungen Besonderer Teil (2007)
34. Deelnemers Pink & Blue Kids Trade Fair (2006).  
<http://www.pinkandbluekidstradefair.com/web/show/id=124568>, geraadpleegd op 19-04-2007
35. Burkhardt Leitner constructiv (2007). <http://www.burkhardtleitner.de/index.php?page=92>,  
geraadpleegd op 12-04-2007
36. Landuyt, C. (2007). *Trust the truss*, Expovisie, jaargang 56, nr 586
37. Expovisie. (2007). *Lichtgewicht paneel*, Expovisie, jaargang 56, nr 586
38. Klompenhouwer, H. (2007). *Vertel het met licht*, Expovisie, jaargang 56, nr 586
39. Gibbs, J. (2006). *Inleiding Interieur Ontwerp*, BIS Publishers, Amsterdam
40. Gibbs, J. (2006). *Inleiding Interieur Ontwerp*, BIS Publishers, Amsterdam

### Algemene bronvermelding

#### Boeken

- Herlé, M. (1999). *Te kijk staan*, Samson, Alphen aan de Rijn
- Boner, J., Morgan, C.L, Onna van, E., Petch, S. (2003). *Grand Stand, Design for trade fair stand & exhibitions*, Tien Wah Press, Singapore
- Gibbs, J. (2006). *Inleiding Interieur Ontwerp*, BIS Publishers, Amsterdam
- Raaij, W. F. van, Floor, J.M.G. (1998). *Marketingcommunicatiestrategie*, Educatieve Partners Nederland, Houten
- Tangaz, T. (2006). *Interieurs Ontwerpen*, Libero, Kerkdriel
- Waardenburg, M. (2006). *Hoe neem ik deel aan een beurs?*, Kluwer, 's Gravenhage
- Wesselus, T. (2001). *Effectief deelnemen aan beurzen*, Kluwer, Alphen aan den Rijn – Diegem
- Wonink, H. (1992). *Een halve eeuw 'Vroomshoop Meubelen'*, Hout- en Staalmeubelfabrieken Vroomshoop B.V., B&M Uitgever, Almelo

#### Websites

- AAA Display (2007). *Easy paneelwanden*,  
<http://www.aaadisplay.com/?qclid=COWoxvylvYsCFSYSQgodvnZa2g>, geraadpleegd op 12-04-2007
- ABC Display Industry (2005). *Stands*, <http://www.press-stands.com/?Ing=nl>, geraadpleegd op 12-04-2007
- ABD Display Industry (2005). *Systeem Stands*, <http://www.abcdisplay.nl/ABCsite/Pages/Nederlands.html>,  
geraadpleegd op 12-04-2007
- AD (2007). *Systeemstand*, <http://www.ad-assen.com/exhibition.htm>, geraadpleegd op 16-04-2007
- Arti '70 (2007). *Service*, <http://www.arti70.nl/servicenl.htm>, geraadpleegd op 16-04-2007
- Burkhardt Leitner constructiv (2007). <http://www.vysion.eu/producten/burkhardt/content.html>,  
geraadpleegd op 16-04-2007

Burkhardt Leitner constructiv (2007). *Company*, <http://www.burkhardtleitner.de/index.php?page=92>, geraadpleegd op 12-04-2007

Kind+Jugend (2007). <http://www.kindundjugend.de/>, geraadpleegd op 19-04-2007

Moerkercke, D. van (2005). Expobase, *Een efficiënte beursdeelname valt niet uit de lucht*, [http://www.expobase.be/dossier/103/default.aspx?vs=0 N&art=EXP53n01.mth](http://www.expobase.be/dossier/103/default.aspx?vs=0N&art=EXP53n01.mth), geraadpleegd op 17-04-2007

Standing (2007). *Mobiele presentatiewanden*, <http://www.standing.nl/nederlands/reklame.htm>, geraadpleegd op 12-04-2006

Yes-Expo style (2007). *Standbouw*, <http://www.yes-expo.nl/page.php?page=standbouw>, geraadpleegd op 11-04-2007