

Tjeerd van de Kimmenade en Jimmy Sieben van Cialona Expo:

“We regisseren de complete beursbeleving”

Tegen het decor van de almaar voortgaande digitalisering van onze samenleving voelt een kennismaking met de activiteiten van Cialona Expo uit Helmond als een warm bad. De organisatie weet met de ontwikkeling van creatieve beurs- en standconcepten namelijk niet alleen de marketinggedachte van haar klanten telkens weer vakkundig te vertalen naar tastbaar resultaat, ook haalt het bedrijf alles uit de kast om vraag- en aanbodzijde op de beursvloer letterlijk bij elkaar te brengen. Een meerwaarde waarvan het belang door steeds meer opdrachtgevers wordt onderkend. “Het medium beurs is springlevend”, aldus eigenaar Tjeerd van de Kimmenade. “Simpelweg omdat het de plaats is waar je je klanten nog écht kunt ontmoeten.”

Telefoneren, e-mailen, Skypen, sms'en, appen... De middelen om anno 2017 snel, gemakkelijk en dynamisch te communiceren zijn legio. “Hartstikke handig allemaal, zeker tijdens het dagelijkse zakendoen”, weet ook Tjeerd, al meer dan twee decennia actief binnen het bedrijf, waarvoor Eduardo Cialona ruim vijftig jaar geleden de basis leg-

de. “Maar tegelijkertijd zorgt die digitale opmars voor een behoorlijke verschraving van het intermenselijk contact. Dat maakt een beurs tot een steeds populairdere plek om klanten persoonlijk te treffen en hen in een passende ambiance te informeren over de ontwikkelingen die binnen je business gaande zijn.”

Totaalplaatje

Bedenken, ontwerpen, produceren, visualiseren, organiseren en compleet regisseren: de totstandkoming van een passend beurs- en standconcept heeft bij Cialona meerdere dimensies. “We verzorgen een invulling waarmee de klant succesvol is tijdens een beursdeelname”, vervolgt mede-eigenaar Jimmy Sieben. “Volledig op maat en meerdere doelen dienende dan sec het relatiebeheer. Want ook om nieuwe producten onder de aandacht te brengen of een stuk merkbeleving en naamsbekendheid te genereren, is een beurs een buitengewoon geschikt medium.” Dat alles maakt het bedenken van een succesvolle beurspresentatie tot een waar specialisme. Het is niet langer meer een kwestie van een hokje bouwen, het gaat om het geheel, het creëren van een totale beleving, zo wijzen de woorden van Tjeerd uit. “En daaraan levert Cialona als een ervaren creator en regisseur een substantiële bijdrage. We ontwerpen, vervoeren en bouwen de stand. Maar we regelen op locatie desgewenst ook de presentatiematerialen, AV-apparatuur, apps om bezoekersaantallen te registreren, meubilair, demonstratrices, catering en nog veel meer. Tot aan de chocolaatjes met bedrijfslogo toe. Alle disciplines, mensen en middelen zijn bij ons aan boord om de klant rondom zijn beursdeelname één op één en van A tot Z te ontzorgen. Of dat nu hier in de regio dient te gebeuren of bijvoorbeeld in het steeds populairder wordende beursland Dubai, waar we sinds een paar jaar eveneens een vestiging hebben.”

Dezelfde taal

Ontzorgen is ook het kernbegrip wanneer de relatie tussen Cialona en Wesselman ter sprake komt. Alweer zo'n drie jaar vertrouwen Tjeerd en Jimmy als directievoerders volledig op de financiële en juridische expertise van het kantoor. Kennis en kunde die door relatiemanager



Lisette de Bont worden omgezet in maatgerichte adviezen en daden. "Destijds zijn we via Joop Kuijpers bij Wesselman terechtgekomen", schetst Jimmy het ontstaan van de samenwerking. "En wat minstens zo mooi was: hij zorgde er tevens

ons ook en spreekt onze taal. Daarnaast is het een geruststellende gedacht dat je een assertieve partner hebt die alles voor je regelt en op elk gewenst moment zicht biedt op de zaak. Zeker in ons geval. Tjeerd en ik hebben niet zoveel met

Cialona in de breedste zin van het woord van een tiptop dienstverlening. "We zitten een keer per jaar bij elkaar om de jaarrekening te bespreken en de route richting de toekomst te bepalen", zegt Lisette. "Verder springen we vanaf alle kanten in waar en wanneer dat noodzakelijk is. Zeker in de beginfase hebben we rondom de signalering van bepaalde onderbelichte en risicovolle financiële en juridische zaken een behoorlijke toevoegde waarde geleverd. En dat doen we natuurlijk nog steeds. Vanuit onze radarfunctie kijken we naar datgene wat specifiek van toepassing is op Cialona. Om vervolgens direct de juiste acties te ondernemen."

We verzorgen een invulling waarmee de klant succesvol is tijdens een beursdeelname

voor dat de juiste persoon aan ons bedrijf werd gekoppeld. Want dat is inmiddels wel gebleken. Lisette is niet alleen erg bekwaam, ze begrijpt

financiële aangelegenheden. Het enige wat we belangrijk vinden, is wat er onder de streep staat." Op weg daarnaartoe voorziet Wesselman

