

## **Naar Expo Real? Tips voor een succesvol bezoek**

26-09-2010 21:24

Nog een week en dan start de Expo Real in München. Ik ben er al twee jaar niet geweest en heel benieuwd wat ik daar zal aantreffen. Is er een positieve vibe merkbaar of toch nog een beetje somberheid troef? Of wordt er alsof gedaan? Het zal in ieder geval anders zijn. Geen stands meer van ING Real Estate en TCN waarschijnlijk en zo zullen nog wel meer partijen ontbreken. Voor het eerst doet ons bedrijf mee met het Holland Property Plaza. U weet wel, de vaste pleisterplaats voor de Nederlandse bezoeker aan de Expo. De opzet is dit jaar anders dan de afgelopen jaren en veel partijen hebben zich dan ook aangemeld. Ik ben heel erg benieuwd hoe de deelname ons zal bevallen. In ieder geval mogen we deze Hollandstand nu legaal als uitvalsbasis gebruiken waar we voorgaande jaren nog weleens wat scheve gezichten kregen als we er te lang bleven hangen!

Ik heb de Expo altijd beschouwd als de betere broer van de Mipim in Cannes. Inhoudelijker, serieuzer en meer een echte beurs in plaats van een groot relatiefeest. Nieuwe relaties ontstaan en bestaande worden bevestigd. Wat dat betreft kan ik niet wachten om volgende week zondag weer af te reizen.

Laat ik een paar tips geven voor mensen die als bezoeker naar de Expo gaan. Naast allerlei praktische zaken, zoals voldoende visitekaartjes (!) en comfortabele schoenen, vind ik het allerbelangrijkste dat je weet waarvoor je naar München afgereisd bent. Wat is het doel van de reis? Concreet investeerders zoeken, objecten verkopen, relaties aanknopen of diensten aanbieden. En als je dat weet, bedenk dan ook wat je boodschap is. Ik weet dat dit heel obligaant klinkt, maar ik vermoed dat 80% van de bezoekers aan de Expo afreist zonder zich een concreet doel op te leggen en na te denken welke boodschap hij of zij wil laten beklijven bij zijn gesprekspartners. En beste werkgevers van deze mensen: dat is zonde van het geld.

Bovenstaande geldt uiteraard nog meer exposanten, zoals bijvoorbeeld de deelnemers aan Holland Property Plaza. Bedenk niet alleen wat de boodschap wordt, maar oefen het ook met elkaar.

Dit jaar ga ik echter niet alleen voor mezelf en ons bureau naar de Expo Real, maar ook voor Vastgoedjournaal.nl. Drie dagen lang zal ik me begeven in het beursgeweld en in een dagelijkse column schrijven over het wel en wee van met name de Nederlandse exposanten en bezoekers aan de beurs. Daarbij zal ik letten op de performance van de Nederlandse exposanten en of beide groepen een consistente boodschap uitdragen. Je bent communicatieadviseur of je bent het niet!

Luc Dietz

PS: Wilt u kans maken dat uw activiteit in de dagelijkse column van Luc Dietz meegenomen wordt, nodig hem dan uit via [ldietz@dietzcommunicatie.nl](mailto:ldietz@dietzcommunicatie.nl)