

Gut besuchte Hausmesse bei Balke in Hamburg

Vielfalt und Service

BALKE | Das Hamburger MGW-Mitglied hatte Ende Mai zur Hausmesse eingeladen. Die im zweijährigen Rhythmus durchgeführte Veranstaltung fand in diesem Jahr nochmals einen stärkeren Zuspruch aus dem Balke-Kundenkreis als jemals zuvor. Gut 400 Anmeldungen standen auf der Teilnehmerliste – darunter auch eine ganze Reihe potenzieller Neukunden.

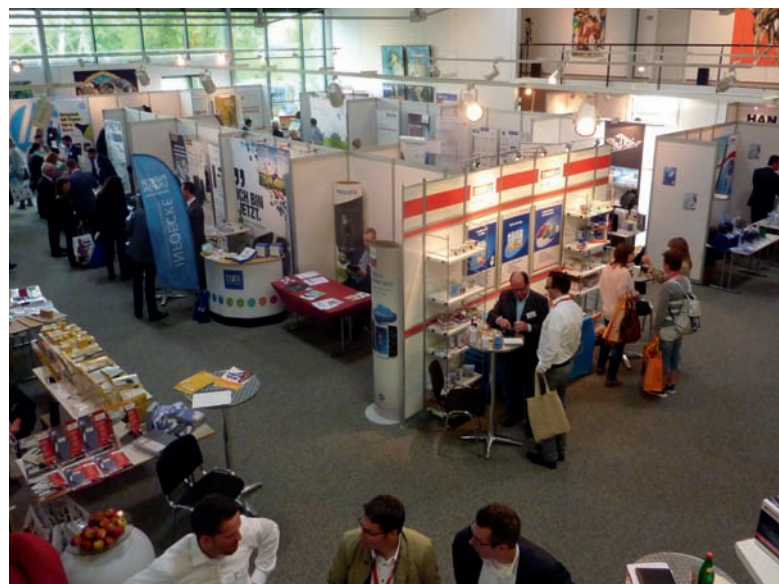
Hausmessen sind für viele Bürofachhändler immer wieder das gern genutzte Mittel der Wahl, wenn es darum geht, Kundenorientierung und Kundenbindung zu unterstreichen. Wir berichten in unserem Magazin regelmäßig an dieser Stelle darüber – auch um andere Unternehmen zu ermutigen, dieses Marketinginstrument gezielt einzusetzen. Kirsten Haller und ihr Team des Soennecken-Mitglieds Balke aus Oststeinbek bei Hamburg setzen schon seit

vielen Jahren auf die Hausmesse als Bühne gegenüber den Kunden. Die im zweijährigen Rhythmus durchgeführte Veranstaltung, man will ja die Kunden begeistern und nicht überfordern, findet traditionell einen hohen Zuspruch. Neben der perfekten Organisation ist dies mit Sicherheit auch der Tatsache geschuldet, dass man bei Balke immer wieder ein gutes Händchen für das Leitthema der Veranstaltung zeigt. In diesem Jahr lautete dieses Ernährung und Fitness im Büro. Drei über den Tag verteilt mehrfach angebotene Workshops zu relevanten Themen wie

gesunde Ernährung, Gymnastik am Arbeitsplatz oder Kampf dem Kopfschmerz rundeten das anspruchsvolle Programm des Hausmesse-Tages gelungen ab.

Die Veranstaltung hatte in diesem Jahr einen starken, ja sogar den besten Zuspruch aller bislang durchgeführten Hausmessen. Für die geschäftsführende Gesellschafterin Kirsten Haller das Ergebnis eines sehr professionellen Einladungs-Management ihrer Vertriebsmitarbeiter. Gut 400 Anmeldungen aus dem Balke-Kundenkreis standen am Ende auf der Teilnehmerliste – vor zwei Jahren kamen rund 300 Teilnehmer. Besonders erfreut zeigte sie sich darüber, dass nicht nur viele der wichtigen Bestandskunden zur Hausmesse nach Oststeinbek gekommen waren, sondern auch eine ganze Reihe potenzieller Neukunden, die man sehr gezielt eingeladen hatte. Diese nahmen Kirsten Haller, ihr Mann Markus sowie Vertriebsleiter Oliver Vogt jeweils persönlich am Eingang in

Die Markenindustrie des Bürobedarfs kommt gerne und in großer Zahl zur Balke-Hausmesse.





beiden Jahren deutlich aufgerüstet und bietet inzwischen eine breite Palette ergänzender Services, mit denen man die Kunden in ihrem Tagesgeschäft unterstützen kann.

Kompetenz im Service

Daneben geht es mit Blick auf die Kunden bei der Kernkompetenz Bürobedarf vor allen Dingen um eine permanente Verfügbarkeit sowie einen guten Lieferservice. In stündlichen Lagerführungen wurden den Kunden im Rahmen der Hausmesse Kompetenz, Artikelvielfalt und Abläufe der Logistik gezeigt. Mit einem Sortiment von 5.700 lagermäßig verfügbaren Artikeln deckt man den Standardbedarf gewerblicher Verwender komplett ab. Die Kommissionierung erfolgt Scanner-gesteuert, die Fehlerquote liegt unter 0,4 %. Bei rund 500 Aufträgen mit über 1.000 Paketen täglich eine sehr gute Quote. Die Auslieferung übernimmt ein Dienstleister, allerdings mit auf Balke gebrandeten Fahrzeugen, im Großraum Hamburg. Weiter entfernt ansässige Kunden werden über Paketdienste beliefert. Die Kunden zeigten sich von der Leistungsfähigkeit durchweg überzeugt und nahmen ein gutes Gefühl von ihrem Besuch der Balke-Hausmesse mit zurück an ihren Arbeitsplatz. E/ ■

Empfang und zeigten ihnen die Leistungsfähigkeit des Unternehmens sowie die individuellen Möglichkeiten einer intensiven Zusammenarbeit. Oliver Vogt: „Wir sind anders als die Globals – und dies wollen wir an so einem Tag auch gerne zeigen.“

Mit Zusatzsortimenten erfolgreich

Doch was wäre eine Hausmesse ohne Lieferanten und ohne deren Ware. Von Herstellerseite waren deshalb mehr

als 40 Unternehmen präsent – darunter nahezu die gesamte Markenindustrie des Bürobedarfs. Neben der Präsentation und der Information zu den Herstellersortimenten war das besondere Interesse von Balke zur Hausmesse natürlich darauf gerichtet, die eigene Leistungsfähigkeit insbesondere bei den ergänzenden Sortimenten abseits des Bürobedarfs zu unterstreichen: Werbemittel, Catering, Hygienebedarf sowie Reinigungsmittel sind hier aus dem Portfolio von Balke zu nennen. In diesen Sortimentsbereichen habe man, so

Vertriebsleiter Oliver Vogt, in den letzten

Logistikleiter Michael Hoffmann zeigte den Kunden die Abläufe im Balke-Lager.

