

Einstimmung auf die WM in Afrika

Unter dem Motto „Zu Gast in Südafrika“ hatte das Hamburger Fachhandelsunternehmen **Balke** schon Anfang Mai seine Kunden zur Hausmesse inklusive Einstimmung auf die Fußball-WM eingeladen. Die Resonanz war beachtlich.

Die Büro-Bedarf-Balke GmbH ist schon seit 1950 am Hamburger Markt aktiv und inzwischen eines der führenden inhabergeführten Fachhandelsunternehmen der Bürobedarfsbranche in der Region. Die Kunden des engagierten Mitglieds der Marketing-Gruppe West (MGW) werden unter dem Slogan „Wir machen Büros effizienter. Versprochen!“ im gesamten norddeutschen Raum mit Büromaterial, EDV-Zubehör sowie individuellen Dienstleistungen versorgt. Gerade in Zeiten

wachsender Online-Bestellquoten wird der persönliche Kontakt zu den Kunden und damit vornehmlich unter den handelnden Personen immer wichtiger, davon ist Balke-Geschäftsführerin Kirsten Haller fest überzeugt. Nicht zuletzt aus diesem Grund wird im Zweijahresrhythmus am Firmensitz in Oststeinbek eine ganztägige Hausmesse veranstaltet. Dazwischen finden weitere Kundenveranstaltungen zu speziellen Themen wie zum Beispiel E-Procurement-Lösungen statt.

Dass sich Kirsten Haller und ihr Team gerne als vorbildliche Gastgeber präsentieren, merkte man der Veranstaltung durchgängig an. Perfekte Organisation, viel Liebe zum Detail und eine insgesamt lockere, herzliche Stimmung – vom roten Teppich, der die Besucher zum Eingang führte, bis zur Begrüßung durch die Firmenchefin und die „Übergabe an den persönlichen Kundenbetreuer“, der den Gast weiter begleitete, war an alles gedacht. Beim Rundgang über die Messe



Die Besucher der Hausmesse nahmen nachhaltige Eindrücke mit: von der Lieferantenmesse über die Logistikführung bis zum afrikanischen Dorf mit ungewohnten kulinarischen Genüssen



**Repräsentativ und wegweisend:
Balke-Firmensitz als Veranstaltungsort
der Hausmesse**

mit ihren 38 Ständen hatten die Kunden ausgiebig Gelegenheit, sich über die Neuheiten der wichtigsten Lieferanten zu informieren. Zusätzlich gab es E-Business-Workshops, die Möglich-

keit zum Logistikkundgang sowie eine Kunstausstellung.

Ein Volltreffer war das Thema Afrika und damit die Einstimmung auf die Fußball-WM. Zwischen Verwaltungsgebäude und Lager hatte das Balke-Team dazu mit viel Liebe zum Detail ein afrikanisches Dorf mit Zelten und einem großen Rundgrill aufgebaut. Die Catering-Mannschaft arbeitete im Akkord, um gleichzeitig bis zu 50 Besucher kulinarisch mit afrikanischen Spezialitäten von Hähnchen-Piri-Piri über Thunfisch im Bananenblatt bis zu Chakalaka zu versorgen. Neben dem Essen fanden auch die zum Mitnehmen bereitgestellten Gewürze großen Zuspruch. Da die zugehörigen Rezeptkarten schnell neue Besitzer fanden, ist wohl anzunehmen, dass in norddeutschen Küchen schon seit Wochen intensiv afrikanisch gekocht wird.

Dass der persönliche Kundenkontakt bei Balke kein Lippenbekenntnis ist, sondern echt gelebt wird, davon konnten sich auch die MGW-Kollegen Roy Schulz aus Berlin, Hans-Joachim Meyer von Oss-



**In ihrem Element: Kirsten Haller begrüßte
jeden der knapp 300 Gäste persönlich.**

wald aus Hannover und Ingo Repplinger von Regler aus dem Saarland überzeugen. Und auch bei Soennecken-Aufsichtsrat Benno Lohausen könnte man einmal nachfragen, ob bei ihm die afrikanische Küche Einzug gehalten hat.

www.balke-hamburg.de

FKS

Fachhändler auf Erfolgskurs

Nachdem das hanseatische IT-Dienstleistungsunternehmen Friedrich Karl Schroeder (FKS) Ende Januar als einer der „Top 25 Arbeitgeber Hamburgs“ ausgezeichnet wurde – den Preis überreichte Wirtschaftsminister Axel Gelaschko – bleibt das inhabergeführte Traditionshaus auch wirtschaftlich erfolgreich. Schon das Krisenjahr 2009 konnte FKS mit über 26 Millionen Euro und einem Umsatzplus von 26 Prozent abschließen, nun ist ein weiteres Wachstum in den ersten vier Monaten 2010 von 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen. „Ganz sicher hat unsere Neuausrichtung in vier Kompetenzfelder (Virtualisierung und Storage, Managed Services, Infrastruktur und Papierausgabe-Technologie) zu Beginn des Jahres dazu beigetragen, dass wir uns so hervorragend entwi-

ckeln“, berichtet Christian Schroeder, geschäftsführender Gesellschafter. So wird FKS auch zukünftig solide bei einer Eigenkapitalausstattung von über 65 Prozent weiter wachsen. Neu für FKS ist der Schritt in die Grundlagenforschung. Gemeinsam mit der Uni Hamburg entwickelt FKS eine DIN-Spezifikation für mittelständisches Outsourcing. Unter der Führung von Professor Nüttgens von der Universität Hamburg entwickeln Praxispartner eine marktorientierte Spezifikation, die kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) ein mögliches Standardvorgehen beim Outsourcing von IT- und wissensintensiven Geschäftsprozessen aufzeigen soll. Die Spezifikation steht auf der Website zum kostenlosen Download zur Verfügung.

www.fks.de

Lyreco

NRW-Vertrieb ausgebaut

Der Global Player vergrößert seine Vertriebsmannschaft in Deutschland, um im so genannten Field Sales-Bereich mit Zielrichtung kleine und mittelständische Kunden seinen Wachstumskurs fortzusetzen. Die Expansion konzentriert sich auf Nordrhein-Westfalen, wo Lyreco laut Firmeninformation im vergangenen Jahr ein Umsatzwachstum von 14 Prozent verzeichnete. Der Global wird im Raum Dortmund ein komplett neues Team mit zehn Außendienstmitarbeitern aufbauen und erhöht dadurch die Anzahl der Field Sales-Mitarbeiter auf 264, aufgeteilt in 24 Teams. Insgesamt verzeichnete dieser Bereich 2009 „eine positive Umsatzentwicklung und hatte auch im 1. Quartal 2010 einen sehr guten Start“, so die Firmenmeldung. Das neue Team in Dortmund solle diesen Trend verstärken.

www.lyreco.de