

Kunden ordentlich betüdeln....

Unter dem Motto „Lassen Sie sich begöscheln...“ lud Kirsten Haller, Geschäftsführerin des etablierten Hamburger Bürobedarfshändlers **Balke**, Anfang April zur Hausmesse, einer „rundum gelungenen“ Veranstaltung.

Auch wenn laut Duden „begöscheln“ das plattdeutsche Wort für „beschwichtigen“ ist – gemeint ist die im Hamburger Raum gebräuchliche Interpretation, die meint: „umsorgen, umschmeicheln oder betüdeln...“.

Die Büro-Bedarf-Balke GmbH ist seit 1950 am Hamburger Markt aktiv und nach eigener Auskunft „größtes inhabergeführtes Unternehmen der Bürobedarfsbranche in Hamburg“. Als MGW-Mitglied setzt man das gemeinsame Credo vorwiegend im norddeutschen Raum um und versorgt die Kunden mit Büromaterial, EDV-Zubehör und vielen individuellen Dienstleistungen: „Wir machen Büros effizienter. Versprochen!“ Im Zweijahresrhythmus veranstaltet der renommierte Händler eine Hausmesse

am Firmensitz in Oststeinbek. Hier stehen die Kommunikation und der persönliche Kontakt zwischen Endkunden, Herstellern und dem Händler im Mittelpunkt. Und auch in diesem Jahr konnte man wieder mehr als 300 Kunden und Interessenten begrüßen. Balke-Geschäftsführerin Kirsten Haller kommentiert: „Wir sind gerne Gastgeber und freuen uns auf ein persönliches Gespräch und darauf, unsere Gäste zu verwöhnen. Bei unserer Onlinequote von über 50 Prozent wird so ein persönlicher Tag immer wichtiger.“ Mit großem Interesse nahmen die Kunden und Interessenten das Angebot der 35 Markenhersteller wahr, sich an den Ständen über Neues und Bewährtes zu informieren. Neben Pro-

duktrends und Neuheiten auf den Messeständen fand auch der Inhouse-Marketing-Workshop von HP viele Neugierige.

C-Artikel-Management im Fokus

Auf dem hauseigenen Balke-Stand wurden neben dem C-Artikel-Management die Formularverwaltung und das neue Scannerprogramm für einen noch effizienteren Schrankbelieferungsservice präsentiert. Auch über den reinen Büroartikelbedarf hinausgehende Serviceleistungen werden bei Balke groß geschrieben. So können die Balke-Kunden Blumen für Jubi-



Den Händler und die Produkte auch in der Realität erleben: Die Kunden, von denen viele nur über den Webshop bestellen, zeigten großes Interesse an den Produkthighlights der ausstellenden Markenhersteller, informierten sich aber auch beim Lagerrundgang über die Logistikkompetenz ihres Handelspartners.



Gelungene Hausmesse bei Büro-Bedarf-Balke in Oststeinbek

läen und Geburtstage ganz einfach mitbestellen. Als weitere neue Dienstleistung bietet das MGW-Mitglied seit kurzem gemeinsam mit einem Kooperationspartner exklusive Espressomaschinen und deren regelmäßige Wartung an. Espressobohnen können dann mit jeder normalen Bürobedarfs-Bestellung mitgeordert und geliefert werden.

Auf dem gemeinsamen Stand von Marketing-Gruppe-West und TradePilot wurden die Gäste über die Möglichkeit der bundesweiten Belieferung und elektronischen Abwicklung von C-Artikel-Bestellungen beraten.

Zusätzlich fanden an diesem Tag verschiedene interessante Anwenderforen für Webshop-Kunden und für die Einsteiger Vorträge zum Thema Webshop statt. Die informativen Rundgänge durch die Logistik wurden von zahlreichen Gästen genutzt. Über die stündlichen Verlosungen von HP-Fotodruckern und Digitalkamera-Paketen konnten sich besonders die neun Gewinner freuen.

Auch für das leibliche Wohl war wie in jedem Jahr bestens gesorgt. Das Motto „Der Norden tischt auf!“ versprach kulinarische Köstlichkeiten aus norddeutschen Ländern und sorgte für einen rundum gelungenen Tag.

Eine runde Sache

Viele positive Feedbacks der Kunden und Lieferanten erreichten den Händler nach der Messe.

So kommentierte die Leiterin der Abteilung Facility Management von KSP, Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim & Partner: „Perfekt geplant, organisiert und ausgerichtet. Ihre Hausmesse habe ich in einer angenehmen und entspannten Atmosphäre erlebt, mit vielen interessanten Gesprächen und guter Küche. Ich habe mich zweimal bei den Bratkarntoffeln und dem Rostbeef bedient. Dafür möchte ich mich herzlich bei Ihnen allen bedanken.“

Auch die beteiligte Industrie zeigte sich angetan. Exemplarisch mag der Kommentar des Verkaufsleiters von Pilot Pen Deutschland gelten: „Ich möchte Ihnen und Ihrem gesamten Mitarbeiterstab nochmals gratulieren für eine ganz tolle Hausmesse. Wir hatten eine tolle Stimmung und Atmosphäre. Die vielen Besucher waren sehr positiv gestimmt und kannten uns auch schon von den vorherigen Messen. So war das rundum eine gelungene Veranstaltung. Nochmals: Gratulation zu Ihren Kunden und danke für die Zusammenarbeit.“

www.balke-hamburg.de

www.pbs-business.de

free color
Printing is life

PRODUKTNEUHEIT

Tonerkartusche für
Samsung
ML 2550

black

Art.-Nr.: 800453



- Topkonditionen zur Produkteinführung
- Lifetime Garantie
- Druckleistung: 10.000 Seiten
- Passend für Samsung ML 2550, 2551N, 2551NP, 2552W
- Füllmenge: 285 Gramm
- Sofort lieferbar ab Lager soft-carrier!
- Made in Germany – ein Produkt der K+U Printware GmbH zertifiziert nach DIN EN ISO 9001, DIN EN ISO 14001 und STMC-certificated!



Distribution für den
Fachhandel!
EDV-Zubehör
Bürobedarf

www.softcarrier.com