

bbw

Bilanz nach einem intensiven Jahr

Zu seiner Delegiertenversammlung am 23. April in Berlin hat der Bundesverband Bürowirtschaft (BBW) seinen Geschäftsbericht 2007/08 herausgegeben.

Ausgangspunkt der Tätigkeit ist das im vergangenen Jahr erstellte Leitbild des BBW, das gemeinsam mit Händlern und den Vorständen der Verbundgruppen entwickelt worden ist. Daraus wurden konkrete Ziele für dieses und die kommenden Jahre abgeleitet.

Gemeinsam mit der Industrie im „forum bürowirtschaft“ wurden drei Tagungen im Jahr 2007 durchgeführt: Die Frühjahrs-Arbeitstagung mit der Zielgruppe PBS-Ladengeschäfte in Münster war die größte unter ihnen. Im Oktober wurde mit dem Symposium „Druck und Kopie“ ein neues Veranstaltungsformat für die Zielgruppe der Bürotechnik-Unternehmen entwickelt, wo es stark um marktstrategische Themen ging. Und im November fand die 25. Arbeitstagung speziell für Büro- und Objekteinrichter statt, die in Zusammenarbeit mit der Köln-Messe alle zwei Jahre im Herbst ausgerichtet wird, wenn keine „Orgatec“ stattfindet.

Aus dem Stand heraus erfolgreich war der Start des Wettbewerbs „Die goldene Schultüte“. Die Jury hatte interessante Einsendungen zu Events rund um das Schulgeschäft zur Auswahl und konnte die besten von ihnen prämiieren und als Sonderschau auf der Messe „Paperworld“ präsentieren. Aktuell läuft die Ausschreibung zum Wettbewerb 2008 mit dem Einsendeschluss 31. Oktober.



Ulf Ohlmer

Nicht ganz so steil wurde die Einführung des „Schreibwarenzeichens“ als Branchensignet für die Ladengeschäfte gestartet, auch wenn der Aufwand hierfür ein Vielfaches gegenüber dem Wettbewerb betrug. Für den Kick-off wurde die Arbeitstagung in Münster ausgewählt, 16 im Altenaer Kreis organisierte Hersteller finanzierten die ersten 80 Schilder und Montagen, Euko, Edding, Helit und Durable folgten mit eigenen Angeboten, um eine erkennbare Anzahl von Displays an den Fachgeschäften zu erzielen. Die vom BBW als Rechteinhaber koordinierte Einführung verlangt von allen Beteiligten Zähigkeit. Dass der Grundansatz richtig ist, beweist das Interesse der österreichischen Händlerschaft, auch dort da Schreibwarenzeichen einzuführen.

Beide Projekte sind das Ergebnis dreijähriger Entwicklungszeit, an der die im Altenaer Kreis organisierte Industrie eine maßgebliche Rolle gespielt hat, bei der Koordination wie auch bei der Finanzierung. Dies war nur auf der Grundlage einer sehr konstruktiven Zusammenarbeit aller drei Wirtschaftsstufen der Branche, Einzelhandel, Großhandel und Industrie möglich.

BBW-Präsident Ulf Ohlmer bewertete gegenüber den Delegierten der BBW-Landesverbände die Arbeit seines Verbandes positiv, die nur durch das Engagement des Präsidiums und der BBW-Arbeitskreise möglich gewesen wär. Für dieses und die kommenden Jahre möchte er nun die Qualifizierung innerhalb der Branche voranbringen. Er sieht es als strategisch wichtiges Thema der Unternehmen im Wettbewerb zu branchenfremden Vertriebsformen an.

Anzeige



balke

Hausmesse bescherte positive Resonanz

Die Büro-Bedarf-Balke GmbH ist bereits seit 1950 am Hamburger Markt aktiv und das größte Hamburger inhabergeführte Unternehmen der Bürobedarfsbranche. Als MGW-Mitglied engagiert sich Büro-Bedarf-Balke vorwiegend im Norddeutschen Raum.

Unter dem Motto „Lassen Sie sich begöschchen...“ lud Geschäftsführerin Kirsten Haller Anfang April in die Gebäude der Büro-Bedarf-Balke GmbH ein. Diese Hausmesse wird alle zwei Jahre ausgerichtet und zählte auch in diesem Jahr wieder über 300 Kunden und Interessenten. „Wir sind gerne Gastgeber und freuen uns auf ein persönliches Gespräch und darauf, unsere Gäste zu verwöhnen“, unterstreicht Kirsten Haller. Bei einer Online-Bestellquote von über 50 Prozent werde so ein persönlicher Tag immer wichtiger für die Kundenbeziehung.

Mit viel Interesse nahmen die Kunden das Angebot der 35 Markenhersteller wahr, sich an den Ständen über PBS-Produkte zu informieren.

Auf dem gemeinsamen Stand der MGW und Trade Pilot wurden die Gäste über bundesweite Belieferung und elektronische Abwicklung von C-Artikeln beraten. Zusätzlich wurden an diesem Tag verschiedene interessante Vorträge für die Webshop-Kunden präsentiert.



Hausmesse bei Balke: Positive Resonanz

EM-TIPP – Wer gewinnt?
Ihr easy-Tipp für jedes Spiel!

Mehr Infos unter www.pbseasy.de

PBS | easy

www.pbsetwork.de | Die Business-Plattform der PBS-Branche