

HAUSMESSE ZUM 20-JÄHRIGEN FIRMENJUBILÄUM

„Stolz auf das, was wir **GEMEINSAM** geschaffen haben“





In der letzten Ausgabe des STARCLUB-Journals haben Sie viele Tipps für die Ausrichtung einer Hausmesse erhalten. Doch wie eine solche Messe konkret ausgestaltet wird, kann je nach Zielstellung ganz unterschiedlich sein. Steht die Neukundengewinnung und -beratung im Vordergrund oder möchten Sie Ihr Unternehmen in der Region bekannter machen? Im Interview mit Sina Schuch erzählt STARCLUB-Mitglied Kemal Baran von der Hausmesse zum 20-jährigen Jubiläum seines Unternehmens, der Baran GmbH.

Herr Baran, Sie haben Ihr Firmenjubiläum im Sommer im Rahmen einer Hausmesse gefeiert. Worum ging es Ihnen dabei?

KEMAL BARAN: Danke sagen war an diesem Tag wichtiger als alles andere. Ohne die Kunden, Geschäftspartner, Freunde und Familie und nicht zuletzt ohne mein Team wäre der Erfolg meines Betriebs ja gar nicht möglich – und da wollte ich gern etwas zurückgeben. Daher sollte die Hausmesse auch möglichst locker und familiär sein.

Wie haben Sie gefeiert? Wie viele Gäste waren geladen?

KEMAL BARAN: Unser Firmengelände liegt auf einem ehemaligen Spargelhof, den wir selbst originalgetreu wieder aufgebaut haben. Eine tolle Kulisse! Zum Glück hat das Wetter mitgespielt, denn alles sollte draußen stattfinden, nachmittags von 12 bis 17 Uhr. Eingeladen waren rund 400 Kunden, Freunde und Geschäftspartner mit Begleitung – insgesamt waren es etwa 800 Gäste, von denen viele bis zum Schluss blieben.

» Zum Glück hat das Wetter mitgespielt, denn alles sollte draußen stattfinden. «

Welche Programmpunkte waren geplant und wie kamen diese an?

KEMAL BARAN: Ganz zentral war sicherlich meine Rede, in der ich auch über meinen Werdegang berichtete, von der Sonderschule über den Realschulabschluss – den ich nur gemacht habe, weil meine Schwester mir 500 Mark dafür versprochen hatte – bis heute. Wir haben nun bereits seit zehn Jahren unseren Firmensitz auf dem Spargelhof, ebenso

Zahlreiche Kunden und Geschäftspartner feierten mit – auch viele Mitarbeiter erhielten ein Dankeschön.



SIE HABEN AUCH EINE HAUSMESSE DURCHGEFÜHRT?



Gerne berichten wir darüber im STARCLUB-Journal! Erzählen Sie uns mehr über Ziele, Organisation und Erfolg der Veranstaltung. Was hat besonders zum Gelingen beigetragen?

@ email@buderus-starclub.de



Sina Schuch

im Interview mit Kemal Baran



Buderus SYSTEM PARTNER

Baran GmbH

Heizung-Lüftung-Sanitär



Burgdorf (bei Hannover)



2004 gegründet



Geschäftsführer:
Kemal Baran



30 Heizung/Sanitär Mitarbeiter/-innen, davon 7 Auszubildende



Leistungsspektrum:

Sanitär-, Heizungs- & Lüftungstechnik, Klimatechnik



www.baran24.de



wie die angegliederten Firmen, die ich nach und nach mit Familienmitgliedern und anderen Partnern gegründet habe, etwa Dachtec für Dachbau und Elektrotec für Elektroinstallation.

Geschenke und Blumen wurden zum Jubiläum auch überreicht, als Dankeschön an langjährige Mitarbeiter und Kunden. Daneben gab es ein abwechslungsreiches Programm, mit Livemusik, Kinderschminken, einer Buderus Hüpfburg, einem Schnellzeichner sowie „Zielspritzen aufs Brandhaus“ mit der Freiwilligen Feuerwehr Burgdorf. Für die Verpflegung sorgten Foodtrucks, ein Kaffeestand und ein Eiswagen.



Die Buderus Systempartner-Hüpfburg mit dem Handwerker-Maskottchen



» Buderus kenne ich bereits durch meine Ausbildung 1996 und bin seitdem treuer Kunde. «

Haben Sie neben der Hüpfburg noch weitere Unterstützung seitens Buderus genutzt?

— **KEMAL BARAN:** Ja, das Buderus Infomobil mit einer Wärmepumpe und einer Ölbrennwertanlage war ebenfalls vor Ort! Verteilt wurden Meterstäbe, Feuerzeuge und Infomaterial. Buderus kenne ich bereits durch meine Ausbildung 1996 und bin seitdem treuer Kunde. Unter den Gästen waren auch Innen- und Außendienstler von Buderus.

Was gab es außerdem organisatorisch zu bedenken?

— **KEMAL BARAN:** Viele, viele Kleinigkeiten. Wir haben bereits anderthalb Jahre vorher mit der Planung begonnen und beispielsweise eine Gästeliste erstellt. Bei der Feier selbst hat ein Empfangskomitee jeden Gast auf der Liste abgehakt und mit einem Armband versorgt. Auf Geschenke wollten wir verzichten und haben stattdessen bereits in der Einladung um Spenden für zwei gemeinnützige Projekte gebeten.

Haben Sie einen Tipp für den erfolgreichen und reibungslosen Ablauf einer Hausmesse?

— **KEMAL BARAN:** Sehr wichtig: frühzeitig einladen und auch eine Deadline für die Rückmeldung setzen. Wir haben ein halbes Jahr vorher eingeladen und dafür eine eigene E-Mail-Adresse angelegt. Wenn keine Antwort kam, haben wir nachgehakt. Außerdem: die Presse einladen! So gab es viele schöne Nachberichte. Im Vorfeld haben wir zusätzlich Anzeigen geschaltet und auf das Jubiläum hingewiesen. Und nicht zuletzt: die Organisationsarbeit auf mehrere Schultern verteilen und das Team mit einbinden.

Viele weitere Tipps und Tricks für Ihre Hausmesse finden Sie in der Buderus Partnerwelt Online im Bereich **Unterstützung für Ihre Betriebsführung** oder über nebenstehenden QR-Code.

