

Gelungene Hausmesse beim SHK-Handwerksbetrieb Naasz

1000 Besucher bei den „Naasz-Days“



Auf 700 m² konnten sich die Besucher in Infomobilen oder auf Ständen informieren. Und auch die Hüpfburg (hier eher eine „Sitzburg“) für die Kleinen durfte nicht fehlen...

Auch in der momentan schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage ist es für einen SHK-Handwerksbetrieb noch möglich, mit einem relativ kleinen Budget eine Hausmesse bzw. ein Event zu organisieren sowie konkrete Aufträge zu rekrutieren. Wie dies der Firma Joachim Naasz Heizungstechnik gelungen ist, erfahren Sie im folgenden Beitrag.

Die Firma Joachim Naasz Heizungstechnik wurde 1998 vom Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister Joachim Naasz in Weilheim/Teck gegründet. Und was einmal in einer Doppelgarage begann, ist sechs Jahre später zu einer Betriebsstätte mit 400 m² Lager, Büro und Kundenräumen herangewachsen. Heute beschäftigt Naasz zwei Bürokräfte, drei Meister und vier Facharbeiter. Abgedeckt wird ein breites Spektrum der Gebäu-

detechnik: Heizung, Solaranlagen, Tankanlagen, Schornsteinsanierungen, Raumklimageräte, Sanitär sowie Komplett-Badsanierungen.

Industriepartner gesucht

Joachim Naasz entschloss sich im Januar 2004 mithilfe der Acher & Acher Unternehmensbetreuung das Projekt Hausmesse in Angriff zu nehmen. Die Zeichen für einen Erfolg standen gut. Zum einen gab es im Jahr 2004 keine Gewerbeschau in Weilheim und zum anderen näherte sich die Fristsetzung der BImSchV zum 1. November. Mitte Januar begann man mit einer Brainstorming-Sitzung, in der der grobe Ablauf festgelegt wurde und der Veranstaltungstitel „Naasz-Days“ entstand. Im Vorfeld wurde schnell klar, dass so eine Hausmesse nur mit sehr viel Mithilfe von Industriepartnern zu bewältigen ist. Auf Ende Februar wurden die potenziellen Industriepartner zur Konzeptvorstellung in die Räume der Firma Naasz eingeladen. Alle Eingeladenen erklärten sich dort bereit, am Projekt teilzunehmen und sich aktiv daran zu beteiligen. Mit dabei waren Aquasol, Buderus, Heibad, Hüppe, Judo, Ökofen, Zehnder, Saniku, Stiebel Eltron und Vision Air. Die Veranstaltung selbst terminierten die Beteiligten auf das Wochenende 19./20.

Juni. Auf einer rund 700 m² großen Ausstellungsfläche in und um das Betriebsgelände der Firma Naasz sollten die Stände, Infomobile, Präsentationsanhänger, Show-Truck platziert werden.

info + info + info + info + info +

- Joachim Naasz Heizungstechnik
73235 Weilheim/Teck
Telefon (0 70 23) 74 03 60
Telefax (0 70 23) 74 03 61
www.naasz-heizung.de
- Acher & Acher
Unternehmensbetreuung
71665 Vaihingen
Telefon (0 70 42) 81 24 70
Telefax (0 70 42) 81 24 71
www.acher-und-acher.de

Hinweis: Für die Aktion „Hausmessen“ bietet Acher & Acher den SHK-Handwerksbetrieben zwei Vergütungsmodelle: 1. Pauschal 2500 Euro (inkl. 25 Zeitstunden) für Konzepterstellung und Vorbereitung oder 2. Einzelstundenabrechnung zu je 45 Euro.

Kesselsanierung + Haustechnik-Check

Bei der Auftragserteilung einer Kesselsanierung (bis 50 kW) erhalten die Kunden der Firma Naasz bis zum 30.9.04 einen kostenlosen Haustechnik-Check. Dieser umfasst die Sicht- und Gebrauchsprüfung sowie die Erneuerung bei Bedarf folgender Anlageteile:

- defekte Perlatoren
- nicht gängige Eckventile
- Austausch verschmutzter Filtereinsätze
- Reparatur oder Erneuerung von schwergängigen oder defekten Thermostatventilen
- Austausch bei Waschtischarmaturen (Oberteile und Kartuschen).

Was wurde den Besuchern geboten?

Folgendes wurde den Besuchern am Samstag von 10 bis 20 Uhr und am Sonntag von 10 bis 18 Uhr geboten:

- Messe-Sonderverkauf (am Samstag). Bei ausgewählten Produkten gab es ergänzend folgendes Angebot von Naasz: „Sie kaufen das Produkt, wir übernehmen den Einbau kostenlos für Sie“.

- Fachvorträge zu Ölbrennwerttechnik, Regenwassernutzung, Holzpellet-Heizungen, Raumklimatisierung sowie „Das 1 x 1 der Heizungs-Kleinstreparatur“

- Tai-Chi-Workshop auf der grünen Wiese

- Kinderbetreuung, Hüpfburg und Dampfkarsuell

- Stände mit Speisen und Getränken

- Verlosungsaktion

- Rahmenprogramm mit Live-Musik für Jung und Alt

Der Reingewinn der Einnahmen aus dem Speisenverkauf etc. wurde übrigens einer Einrichtung gespendet, die sich um krebskranke Kinder kümmert. Und wie wurden die Besucher auf die Messe aufmerksam gemacht? Dazu Unternehmensberater Mathias Acher: „Zum einen gab es eine Woche vor der Veranstaltung eine Veröffentlichung im Mitteilungsblatt. Drei Tage vor der Veranstaltung erschien dann in der Tageszeitung ein mehrseitiger Artikel, wo sich alle Aussteller präsentierten. Die

Stammkunden wurden zudem direkt angeschrieben.“ Bereits nach der ersten Veröffentlichung hätte es mehrere Anrufe von Lesern beim Handwerksunternehmen gegeben, die sich z. B. für die Themen Raumklimatisierung und Wellness interessierten. „Viele waren auch von der Idee mit dem Tai-Chi-Workshop begeistert“, ergänzt Mathias Acher. „Dies war ein besonderer Mehrwert des Betriebes für seine Kunden.“

Der Aufwand hat sich gelohnt

Nach zwei anstrengenden Tagen waren sich Aussteller und das gesamte Naasz-Team einig, dass sich der Aufwand gelohnt hat. „Die Aussteller waren mit der Organisation und dem Produkt- bzw. Themen-Mix sehr zufrieden“, meinte Joachim Naasz rückblickend. „Es wurde alle für uns wichtigen Zielgruppen angesprochen,



Sogar für die Rockband „Forgotten Heroes“, die am Samstag für Stimmung sorgte, wurden spezielle Naasz-Shirts gedruckt

von der jungen Familie bis hin zur älteren Generation.“ Naasz hob hervor, dass aufgrund der guten Werbemaßnahme im Vorfeld die Besucher mit konkreten Vorstellungen auf die Messe gekommen seien, was die Beratungsgespräche sowie eine Auftragserteilung sehr erleichtert hätte. Hochzufrieden waren alle Beteiligten auch mit der Besucherzahl. Die Organisatoren schätzten, dass am Samstag etwa 300 und am Sonntag rund 650 Besucher vorbeigeschaut haben. Handwerksunternehmer Naasz ist sich sicher, dass es nicht nur bei den Messeverkäufen bleiben wird, sondern dass er noch „einen ganzen Schwung neuer Anfragen

und Aufträge“ bekommen wird. Zudem mussten viele Neuadressen im Nachgang professionell bearbeitet werden. „Und gelohnt haben sich die ‚Naasz-Days‘ für uns selbstverständlich auch aus Imagegründen. So kannten z. B. viele Besucher die Vielfalt unserer Leistungen bisher noch nicht“, resümierte der Handwerksunternehmer. „Ganz wichtig für den Erfolg war zudem, dass wir mit Herrn Acher einen bezahlbaren Beratungsprofi von Anfang an mit an Bord hatten. Alleine wären wir zeitmäßig überfordert gewesen.“ Sein Fazit lautet deshalb: „Es werden garantiert nicht die letzten ‚Naasz-Days‘ in Weilheim gewesen sein!“

Jürgen Wendnagel



Mit zufriedem Gesicht drehte Firmenchef Joachim Naasz am Sonntagabend eine Runde auf dem Dampfkarsuell