

[pil] 8. November 2016 - Seit mehr als 30 Jahren steht die [Pscherer Druck GmbH](#) unter anderem für Kompetenz rund um selbstklebende Etiketten. Inzwischen führt Stefan Pscherer zusammen mit seiner Schwester die Druckerei, die auch Lösungen für Großformatdruck und Werbemittel anbietet, in zweiter Generation. Um dem Firmenanspruch „Innovativ Drucken“ weiterhin gerecht zu werden und wettbewerbsfähig bleiben zu können, setzt das niederbayerische Familienunternehmen nun verstärkt auf den Druck hochqualitativer Etiketten und plant dafür eine neue Digitaldruckmaschine anzuschaffen.

Damit sich diese Investition in Millionenhöhe auch auszahlt, hat der Firmenchef gemeinsam mit bauerundpartner im Vorfeld eine Wachstumsstrategie entwickelt.

Die Grundlage hierfür wurde bereits vor einigen Monaten mit dem Beratungsmodul „Strategie/ Positionierung“ geschaffen: Im Zuge des Generationswechsels hatten Stefan Pscherer und der Unternehmerberater Hartmut Weigelt die Eckpunkte für die künftige Marschroute der Druckerei festgelegt.

Marketing, Personal, Kommunikation, Finanzierung

Mittels einer Wettbewerbsanalyse wurden nun unter anderem das Marktvolumen ermittelt und neue Kundengruppen adressiert sowie eine Marketing- und Vertriebsstrategie erarbeitet. Um die Neuerung möglichst breit zu kommunizieren, soll eine Direktmailing-Kampagne an Etikettenkäufer anlaufen, Social-Media-Plattformen werden als zusätzliche Kommunikationskanäle genutzt sowie eine neue Internetseite erstellt.

Auch die Belegschaft will Pscherer ganz gezielt über die Veränderung informieren und seine Mitarbeiter auf diese Weise für die weitreichende Bedeutung dieser umfangreichen Investition für das Unternehmen sensibilisieren.

Als Grundlage für eine systematische Personalplanung kamen in einem weiteren Schritt die innerbetrieblichen Prozesse auf den Prüfstand; Mitarbeiter sollen ihren Stärken entsprechend in die Abläufe eingebunden und gegebenenfalls weitere Fachkräfte eingestellt werden.

Last but not least haben sich Stefan Pscherer und Hartmut Weigelt intensiv mit der Finanzierung befasst. Hier galt es nicht nur, die passende Finanzierungsform zu finden, sondern auch zu prüfen, ob bzw. welche Fördermöglichkeiten ausgeschöpft werden können.

Nach den guten Erfahrungen beim Thema Strategie und Positionierung hat Stefan Pscherer auch in Sachen Wachstum und Investition gerne auf die sachkundige Begleitung seines Beraters vertraut. Der neutrale unverstellte Blick von außen war für ihn dabei besonders wichtig: „Herr Weigelt hat mir nicht nur die Chancen, sondern auch die Risiken klar vor Augen geführt.“

Umso zufriedener ist Hartmut Weigelt, dass das Strategie- und Positionierungspapier bei der [Pscherer Druck GmbH](#) nun konsequent umgesetzt wird. „Das ist der logische Schritt ins Wachstum.“