

Ein erfolgreiches KMU – die Zumsteg Druck AG in Frick

«Mit dem roten Faden» für den Kunden

Jede KMU versucht im Markt eine Nische zu erobern. Keine einfache Aufgabe, so auch im Druckbereich. Die Firma Zumsteg Druck AG in Frick hat eine solche Nische entdeckt. Ihr Stichwort: «Mit dem roten Faden».

Benjamin Zumsteg ist Geschäftsführer und Mehrheitsaktionär der Zumsteg Druck AG in Frick. Was versteht er unter dem «roten Faden» seines KMU? Im Gespräch mit der «Aargauer Wirtschaft» erläutert er seine Arbeit: «Sehen Sie: Im KMU-Alltag wird vieles wegen dem Druck des Alltagsgeschäftes verschoben. Zeitdruck führt zu Improvisationen, Inselfösungen und Schnellschüssen.» Und weiter: Fehlende Voraussetzungen würden die Entscheidungen erschweren und verzögern. Da hakt die Zumsteg Druck AG ein: «Hier bieten wir für unsere Kunden die richtigen und passenden Dienstleistungen und Massnahmen an.» Beim «roten Faden» handelt es sich um die Voraussetzungen für eine wirkungsvolle Kommunikation. Für Heinz Oftinger, Leiter der Dienstleistung «roter Faden», ist klar: «Ohne klare und

aktuelle Vorgaben aus dem Businessplan gibt es Einbussen in der Wirkung und dem professionellen Erscheinungsbild der Drucksachen.»

Wie rollt der «rote Faden» ab?

Zuerst wird ein kostenloses Analyse- und Beratungsgespräch geführt. Den zweiten Schritt bildet ein mehrstündiger Workshop, bei dem der Umfang, die Ziele, die Prioritäten, Organisation, Aufwand und Nutzen, Umsetzung sowie Massnahmen des Projekts «roter Faden» erarbeitet werden. Aus dem Ergebnisprotokoll ergibt sich eine Offerte. Der dritte Schritt ist dann die Massnahmenumsetzung gemäss Offerte/Projektplan.

Es ist geradezu phänomenal, an was bei diesem Prozess alles gedacht werden muss. Dazu folgende Stichworte: Beratung, Fach- und Personalcoaching, Teamaufbau, Projektleitung, Analysen, Aktualisierung des Businessplanes, Kommunikations- und Marketingkonzept, Adressstamm, Umsetzungsdesign, Erscheinungsbild, Botschaften, Slogans, Medienarbeit, Texte, Kundenevents, Werbekonzepte u. a. Aus dieser Liste ersieht der Aussenstehende, was alles zu diesem roten Faden gehört!

So kommt denn auch Kunde Stefan Häseli, Inhaber eines Ateliers für Coaching und Training in Gossau SG, zum Fazit: «Die Dienstleistung «roter Faden» überzeugt qualitativ auch als echte Dienstleistung gegenüber einem KMU.» Und er zählt auf, was er nebst dem Drucker alles gebraucht hätte, um zu seinem Ziel zu kommen: einen Webmaster, einen Kommunikationsberater, insgesamt etwa fünf Firmen und Kontaktpersonen.

Eine Erfolgsgeschichte

Man kann schon sagen: Die Zumsteg Druck AG schreibt seit einem Dutzend Jahren eine Erfolgsgeschichte. Sie begann 1995 mit der Eröffnung des ersten Copy Shop im Fricktal. Drei Jahre später kam es zur totalen Vernetzung mit Internet, EDV und Digitaldruck. 2002 gründete Zumsteg eine AG, bei der auch Stefan Leimgruber als Verkaufsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung eingetreten ist. Im gleichen Jahr zog das Unternehmen in den neu erbauten Fritech-Park, wo es sich noch heute befindet. In der folgenden Zeit wurde in die Zukunft investiert: Onlineshop, Web-to-Print, Letter-Shop, Book on Demand sowie Konzept und Aufbau eines Océ Quality Centers mit Umstellung auf Océ-Technologie CPS und VarioPrint.

2005 erfolgte erneut der Maschinenwechsel auf die modernste Technik. Rasch erhielt die Zumsteg Druck AG einen guten Ruf für günstige und rasch produzierte Drucksachen. Aber den Durchbruch schaffte sie in den Jahren 2007/08. Die Geschäftsleitung erarbeitete ein neues Image für hochwertige Druckerzeugnisse und auch die Dienstleistung «roter Faden». Und dies alles mit einem Personaletat von zehn Mitarbeitenden plus Partnernetzwerk und freien Mitarbeitern.

Visionen und Strategien

Wie Geschäftsführer Zumsteg betont, sei aber dieser Prozess noch lange nicht zu Ende. «Wir wollen

die Top-Adresse für personalisierte Drucksachen, Bücher und Broschüren schweizweit und international sein», lautet seine hochgesteckte Vision. Dazu dient eine firmeneigene Strategie. So soll die Innovationsfähigkeit beibehalten und weiter gepflegt werden. Der Brand, also die Marke, soll gestärkt werden. Und weiterhin will man vermehrt in die Wachstumsmärkte eindringen. Nicht nur in der Schweiz, sondern auch in der EU, wo man bereits Fuss gefasst hat.

«Wir sind ein modernes, vielseitiges Dienstleistungsunternehmen mit einer Grösse und Struktur, welche kompetente und schnelle Entscheidungsfindung möglich macht», hält der Chef fest. Und noch etwas Wichtiges: «Durch unser KMU-Netzwerk haben wir ein sensationelles Know-how mit einer vollumfänglichen Angebotspalette für alle KMU.» Strategisch eingebundene Partner in den Bereichen Digitaldruck, Offsetdruck/IT/Software-Entwicklung und Unternehmensberatung befinden sich in den Kantonen Aargau, Baselland, Glarus und Zürich.

Da kann man abschliessend nur sagen: ein KMU pur! Mit Innovation und Weitsicht. Ein Kleinunternehmen, das seinen roten Faden findet.



**aargau kmu
kämpft
für bessere
Rahmen-
bedingungen.**