

Mit Kugelschreiber & Co. auf Erfolgskurs

Fürstenzeller Firma will sich als führender Werbemittelhändler etablieren – Neuer Firmensitz gesucht

Von Sebastian Fleischmann

Fürstenzell. Wer von einem Messebesuch ein Säckchen voller Werbeartikel mit nach Hause bringt, der kann mit recht hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgehen, dass ein Unternehmen aus Fürstenzell (Lkr. Passau) dabei seine Finger im Spiel hatte. Allein 6,5 Millionen Kugelschreiber mit individuellem Firmen- oder Organisationsaufdruck hat Werbemittel-1 e.K. im vergangenen Jahr an seine Kunden verkauft, hinzu kommen etliche Feuerzeuge, Schlüsselanhänger oder Kaffeetassen. Mit mehr als 10 000 Einzelaufträgen pro Jahr für Kunden quer durch alle Branchen ist der Familienbetrieb zu den Großen im deutschen Werbemittel-Handel aufgestiegen.

„Die Wahrscheinlichkeit, schon einmal einen Werbeartikel aus unserem Haus in der Hand gehabt zu haben, ist inzwischen sehr hoch“, sagt Markus Hirschenauer mit einem verschmitzten Grinsen. Im November hat der 34-Jährige offiziell die Leitung des Unternehmens von seinem Vater Georg übernommen. Operativ war der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann, der bereits mit 16 in den Familienbetrieb eingestiegen ist, freilich schon deutlich länger in strategische Entscheidungen eingebunden. So zum Beispiel auch beim Entschluss, einen eigenen Onlineshop zu entwickeln. Bereits in den Jahren 2006 und 2007 startete das Unternehmen hier seine ersten Versuche. Heute ist der aufwendig gestaltete Onlineshop längst Herzstück des Familienbetriebs, der inzwischen knapp 30 Mitarbeiter inklusive fünf auszubildenden beschäftigt.

Rund 60 000 Artikel hat Werbemittel-1 inzwischen im Sortiment. Zu den „Klassikern“ für den Kundenkontakt wie bedruckte Kugelschreiber aller gängiger und namhafter Hersteller wie Stabilo oder Pelikan kommt dabei auch das eine oder andere Kuriosum: So seien zuletzt auch Werbegeschenke wie String Tangas mit Aufdruck oder individuelle Fruchtgummi-Tütchen mit Chili-Geschmack bestellt worden.



Mehr als 60 000 Artikel vom Schlüsselanhänger bis zur Damenunterwäsche umfasst das Sortiment von Werbemittel-1 laut dem neuen Inhaber Markus Hirschenauer. Neben dem 34-Jährigen sind in dem Familienbetrieb auch noch seine Frau Doris, seine Eltern Renate und Georg sowie sein Bruder Peter aktiv. – Foto: Fleischmann

Sechs IT-Spezialisten kümmern sich um Programmierung, Wartung und Weiterentwicklung des Webshops. Besonders stolz ist Markus Hirschenauer dabei auf den selbst entwickelten Kalkulator – von der Art des Drucks bis zur Menge der Artikel könne der gesamte Auftrag bequem am Bildschirm konfiguriert werden, die Kosten seien sofort ersichtlich. „Anfragen per Post oder E-Mail entfallen“, beschreibt er. Entsprechend groß sei freilich die Menge der Daten, die für jeden einzelnen Artikel hinterlegt werden müssen.

Doch genau diese einfache und schnelle Handhabung werde von den Kunden geschätzt, ist Hirschenauer überzeugt – und sei neben wettbewerbsfähigen Preisen und einem effizienten Suchmaschinen-Marketing ein weiteres wichtiges Kriterium, wie er meint. Als weiteres Erfolgsrezept nennt er die breite Kundenstruktur – vom Ein-

Mann-Handwerksbetrieb über die öffentliche Hand bis zum global agierenden Großkonzern. Zwar komme der Großteil der Kunden aus dem gesamten deutschsprachigen Raum, immer öfter gebe es aber auch Bestellungen aus Frankreich, Belgien, den Niederlanden oder sogar Russland. Aber auch in Niederbayern habe man trotz der Expansion der vergangenen Jahre weiter einen festen Kundenstamm.

„Wir wollen uns als einer der führenden Werbemittel-Händler in Deutschland etablieren“, formuliert Markus Hirschenauer das Ziel für die nähere Zukunft. Der Anspruch basiert auf der Entwicklung der vergangenen Jahre mit jeweils zweistelligen Umsatz-Wachstumsraten. Inzwischen sei man so bei einem mittleren einstelligen Millionenbetrag angelangt. Auch im kommenden Jahr soll die Expansion Hirschenauer zufolge weitergehen, so seien etwa fünf bis sechs

Neueinstellungen geplant. Um sich ganz auf das Wachstum im Kerngeschäft Werbemittelkonzentrieren zu können, habe man 2014 zudem die seit den 90er Jahren aufgebaute zweite Sparte Vereinsbedarf an einen Mitbewerber verkauft. Mehr als 5000 Kunden in Deutschland und Österreich waren hier laut Markus Hirschenauer zuletzt mit Pokalen, Krügen und vielem mehr ausgestattet worden.

Manifestieren könnte sich die positive Entwicklung des 1983 von Georg und Renate Hirschenauer in einer Fürstenzeller Doppelhälfte gegründeten Unternehmens, das derzeit zur Miete an der Ortenburger Straße residiert, schon bald auch im Umzug in ein eigenes Firmengebäude. Denkbar seien „eine Bestandsimmobilie mit gewisser Größe oder ein Neubau“, berichtet Markus Hirschenauer und betont: „Es ist uns aber auf jeden Fall wichtig, in der Region zu bleiben.“