

Druck rund ums Büro

Ulrike Pfund, Geschäftsführerin Druckerei Carl Pfund GmbH, Talheim

So alt werden nicht viele: Die Druckerei Carl Pfund feiert in diesem Jahr ihr 120-jähriges Firmenjubiläum.

Ulrike Pfund, die seit 2001 zusammen mit ihrem Vater die Geschäfte führt, weiß die Vorteile des traditionsreichen elterlichen Betriebes zu schätzen. Die gute Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern und gegenseitige Loyalität schaffen ihrer Erfahrung nach ein produktives und motivierendes Arbeitsumfeld. Im letzten Jahr konnten zwei Mitarbeiter 40-jähriges Arbeitsjubiläum feiern und einer sogar das 50-jährige. „Der hat mich schon im Kinderwagen durch die Druckerei geschoben“, meint die Chefin heute lachend.

Sogar der alte Brauch des „Maigeldes“ wird hier noch hochgehalten: Jeder Mitarbeiter bekommt zum „Tag der Arbeit“ vom Chef oder der Chefin persönlich fünf Euro in die Hand gedrückt. Der Familienbetrieb mit 15 Mitarbeitern und 2000 Quadratmetern Betriebsgelände ist seit den siebziger Jahren eine reine Formulardruckerei. Gedruckt werden Endlosformulare, Schnelltrennsätze, geöste Sätze sowie Trägerbandsätze, aber auch ganz normale Briefbögen in Sonderfarben. Kurz: alles, was man im Büro an Druckunterlagen braucht.

Ungefähr die Hälfte des Umsatzes macht Carl Pfund mit Wiederverkäufern. Das sind häufig Kollegendruckereien, aber auch Agenturen. Der Kundenschutz ist eine „Heilige Kuh“ für die Druckerei und man gibt sich dort größte Mühe, dass keine Informationen nach außen dringen. So steht zum Beispiel beim Speditionsauftrag als Absender nicht die Druckerei, sondern nur die Kundennummer.



„Wir achten sehr auf Qualität, denn es ist uns klar, dass wir nicht unserem Ruf schaden, sondern dem des Wiederverkäufers“, betont Ulrike Pfund. Im Maschinenpark befinden sich zwei Endlos-Druckmaschinen und zwei Junior-Print-Maschinen mit bis zu fünf Farbwerken. Dazu kommt die komplette Druckvorstufe und Weiterverarbeitung. Zu den Kunden gehören namhafte, weltweit agierende Unternehmen, wie zum Beispiel ein Hersteller deutscher Luxuskarossen. Da sich Pfund aber auf kleine und mittlere Auflagen spezialisiert hat, stellen ebensolche Industriebetriebe und Handwerker den Hauptanteil bei den Kunden. Diese Zielgruppe benötigt die persönliche Beratung am meisten und honoriert sie auch entsprechend. Da der Formularemarkt in den letzten Jah-

Stationen

1970 geboren in Heilbronn

1989–1991 kaufmännische

Ausbildung in einer Agentur für
Formularentwicklung

Seit 1991 Tätigkeit im Vertrieb,

Kalkulation und der Arbeitsvorbereitung im elterlichen Betrieb

1994 Ausbildung zur Betriebsassistentin Fachrichtung Druck

1996–1999 nebenberufliches Studium zur Betriebswirtin

Seit 2001 Geschäftsführerin der Druckerei Carl Pfund GmbH

ren eingebrochen ist, wollte Pfund die bereits bestehenden Kunden durch Zusatzangebote weiter ausbauen. Dies geschieht zum einen durch Druckerzeugnisse, die Pfund bei Kollegen einkauft, aber auch durch den Handel mit Werbeartikeln.

Gerade kleinere Firmen ersparen sich durch das neue Angebot Arbeit. Sie müssen keine Druckdetails, wie zum Beispiel Farbangaben herausuchen und weiterleiten, sondern erhalten von der Druckerei Pfund das komplette Angebot aus einer Hand, ganz gleich ob es sich um Kugelschreiber, Fahnen oder Flyer handelt. „Das ist für uns nicht nur ein Zusatzgeschäft, sondern gleichzeitig eine gute Maßnahme zur Kundenbindung“, so fasst die Geschäftsführerin zusammen.

Gabriele Eisenbarth ■