



Drucker aus Leidenschaft

Michael Bauer (r.) und Sohn Philipp Bauer leiten Bauer Medien als Geschäftsführer.

Das Credo

Acht Vorteile

- Mieten statt kaufen sichert Kapazitäten
- Mieten garantiert einen Maschinenpark auf der Höhe der Zeit
- Die Kernmärkte sind Österreich, Bayern und die Schweiz
- Qualität ist die Antwort auf heterogene Anforderungen
- Schnelligkeit bei kompromissloser Qualität
- „Wir machen Druck, Sie haben Luft!“
- Kompromisslose Qualität mit zehn Prozent Preisvorteil
- Flexibilität für Verlage und Agenturen

dass er um zehn Prozent günstiger ist bei garantierter Qualität, dann musst du dumm sein, wenn du dem keine Chance gibst“, ist Bauer überzeugt.

... für Verlage und Agenturen

Interessant ist das Angebot von Bauer Medien auch für Verlage und Agenturen: Auf Wunsch produziert man für Kundenpräsentationen binnen drei Tagen Mustere Exemplare in Kleinstauflagen, „damit man dem Kunden zeigen kann, wie das fertige Magazin aussieht – auf dem richtigen Papier, der richtigen Schmuckfarbe, zellophaniert und mit 3D-UV-Lack“. Das schafft in der Qualität hierzulande sonst keiner. (red)

Daten & Fakten

Bauer Medien

Die Bauer Medien Produktions- & Handels-GmbH mit Sitz in Wien-Landstraße ist eine Neudefinition der Firma Bauer Druck GmbH, die seit dem Jahr 1940 als gewachsenes Familienunternehmen bis 2009 bestanden hat. Bauer Medien sichert sich für sein innovatives Geschäftsmodell Kapazitäten auf modernsten Druckmaschinen bei verschiedenen Unternehmen und produziert derzeit ca. 70 Magazine und diverse andere Druckprodukte (u.a. auch Schulbücher) für 23 internationale Kunden, davon 16 in der Schweiz, und 70 österreichische Kunden. Geschäftsführer von Bauer Medien sind Michael und Philipp Bauer.

„Wir sind gut zu beiden Seiten“

Die Bauer Medien-Geschäftsführer Michael und Philipp Bauer haben das Druckbusiness revolutioniert.

WIEN. „Wir arbeiten 24 Stunden, sieben Tage die Woche – und wir haben einen weiteren großen Vorteil: Wir haben die modernsten, neuesten Maschinen zum günstigsten Preis“, beschreibt Michael Bauer, gemeinsam mit Sohn Philipp Bauer Geschäftsführer von Bauer Medien mit Sitz in Wien-Landstraße, den USP seines Unternehmens.

Basis des smarten Geschäftsmodells ist das Mieten von Druckmaschinenkapazitäten – in Tschechien, in der Slowakei, aber auch in Österreich. Nur mit den modernsten Maschinen gebe es höchste Produktivität und beste Qualität. „Aber“, relativiert Bauer, „man muss natürlich auch die Auslastungen liefern. Wir sind bei den meisten unserer Lieferanten größter Einzelabnehmer.“

Mittlerweile ist Bauer Medien auch in der Schweiz und in Bayern gut im Geschäft. Die Schweiz sei „am akribischsten und am härtesten“, was Qualitätskriteri-

en betrifft; auch die Bayern seien, ebenso wie viele heimische Firmen, äußerst anspruchsvoll. Bauer: „Daraus ziehe ich folgenden Schluss: Wenn du imstande bist, derartig heterogene Qualitätsanforderungen gnadenlos zu erfüllen, dann machst du irgendetwas richtig und dann kannst du was. Das ist die Botschaft, die wir überbringen wollen.“ Dass er mit diesem Konzept recht hat, beweist der Erfolg am Markt – und ein Umsatz, der sich in den vergangenen Jahren teils verdoppelte und 2018 bei über acht Mio. € liegen wird – trotz Erhöhung der Papierpreise und zunehmend rauen Branchenklimas.

Angebote mit Speed ...

Tempo ist nicht zu unterschätzen am schwierigen Druckmarkt: „Wir schaffen es, auch wenn wir in Tschechien oder der Slowakei drucken, Wochenmagazine mit satten Auflagen binnen drei Tagen in die Schweiz zu liefern. Un-

sere Auftragslage würde es nicht geben, wenn die Leistung nicht stimmt.“ „Wir machen Druck, Sie haben Luft!“, ist der Claim des Traditionsunternehmens.

Noch einen Vorteil führt Bauer an: Man sei „gut zu beiden Seiten. Der Drucker braucht die Aufträge und wir brauchen die Aufträge – und wenn irgendetwas passiert, bin ich auf der Seite meines Kunden.“ Als „Drucker aus Leidenschaft“ beschreibt er sich.

Sein Rezept für einen Markt, auf dem seit einiger Zeit Betrieb um Betrieb von der Landkarte verschwindet, die Mitarbeiteranzahl reduziert wird und die Auftragsvolumina sinken: „Man braucht Mietverträge für Maschinen und man muss die Märkte erweitern.“ In die Schweiz zu expandieren, sei die beste Idee gewesen, „weil dort Qualität bestellt und Qualität bezahlt wird“. Dazu kommt: „Wenn du Finanzchef in einem Unternehmen bist und da kommt einer, der beweist,