

Analoge und digitale Kommunikation verbinden

Meilensteine

1866 Mit der Gründung einer Bücherfabrik wird der Grundstein für die heutige Baumer AG gelegt.

1907 Neubau an der Laubgasse in Frauenfeld. Patent für Geschäftsbücher mit Rohleder-rücken.

1940 Einstieg in den Endlos-formulardruck. Das Thema Buchdruck gerät zunehmend in den Hintergrund.

1978 Die Familie Jud übernimmt von der dritten Baumer-Genera-tion die Aktienmehrheit.

1994 Mit neuen Laser- und Inkjetgeräten steigt die Baumer AG in die Personalisierung von Dokumenten ein und spezialisiert sich zunehmend im Bereich Mailingdruck.

2003 Daniel Jud übernimmt die Geschäftsführung des Unter-nehmens von seinem Vater Max.

2006 Wandel vom klassischen Produzenten zum vielseitigen Dienstleister und Generalunter-nehmen für Mailingproduktion, Druckprodukte, Outsourcing-Service und webbasierte Dienst-leistungen.

2010 Bezug des Neubaus in Islikon. Zertifizierte Sicherheit und ökologische Nachhaltigkeit gehören ab sofort zum Stan-dard.

2014 Internationale Auszeich-nung für einen «best in class» Businessprozess-Workflow im Behördenumfeld.

Von Sicherheitsdokumenten über Dialog-marketing bis zum Druck-Outsourcing: Die Baumer AG aus Islikon hat sich zur schlagkräftigen Dienstleisterin entwickelt, die analoge und digitale Kommunikation kombiniert. Mit seinen hohen Sicherheits- und ökologischen Standards bedient das Unternehmen schweizweit öffentliche und privatrechtliche Kunden sowie Auftrag-geber aus dem gemeinnützigen Bereich.



1



2



3

1 Der Neubau erfüllt modernste Sicherheits-, Nachhaltigkeits- und Produktionsstandards.
2 Moderner Druckmaschi-nenpark (Rollen-Inkjet-Systeme mit Offsetdruck-Qualität).
3 Die neue Boxmail erlaubt den Versand personalisierter, drei-dimensionaler Gegen-stände.

(Bilder: Baumer AG)

Rund 325'000 Rechnungen, 43'000 Mahnungen, 3'000 Ent-zugsverfügungen sowie 45'000 Gutschriftanzeigen im Jahr – diese enormen Mengen an Dokumenten-Versendungen muss-ten die Mitarbeiter des Strassenverkehrsamts Thurgau bis vor einiger Zeit zusätzlich zum normalen Tagesgeschäft schultern. Heute setzt das Amt zum Handling von Drucksachen und Versand auf den Full Service von Baumer Process. Gesteigerte Effizienz und gesenkte Kosten sind das Ergebnis.

Baumer Process ist eines von drei Geschäftsfeldern, das die Baumer AG bewirtschaftet. Das Druck-Outsourcing von Wahl- und Abstimmungsunterlagen gehört dazu oder etwa die Ver-arbeitung von Bussen. Der Umgang mit sensiblen Daten stellt dabei hohe Anforderungen, die auch im Geschäftsfeld Baumer Document gelten, wenn es um den Druck von Sicherheitsdo-kumenten geht, zum Beispiel um PIN-Code-Dokumente von Banken, um Mofa-Vignetten oder um Patienten-Armbänder, die die Baumer AG für fünf grosse Schweizer Spitäler herstellt.

Dialogmarketing als Schwerpunkt

Neben diesen spezialisierten Diensten ist das Dialogmarketing mit 70 Umsatzprozenten zum wichtigsten Geschäftsfeld der Baumer AG geworden. «Im gemeinnützigen Bereich sind wir schweizweit einer der grössten Anbieter von personalisierten Mail-Kampagnen», sagt Geschäftsführer und Verwaltungs-ratspräsident Daniel Jud selbstbewusst.

Angeboten werden vollautomatisierte oder teilautomatisierte Dialogmarketing-Kampagnen. Die Palette reicht dabei vom Direct-Mailing über das Spenden-Mailing bis zu crossmedia-len Kampagnen. In diesem Geschäftsfeld spielt die analoge Kommunikation in Form von Briefen, personalisierten Doku-menten oder passenden Give-Aways nach wie vor eine bedeu-tende Rolle.

Gleichzeitig baut die Baumer AG die Aktivitäten fürs Digital-marketing auf. Als Start-up werden mit dem Tochterunterneh-men droot AG in Winterthur die Möglichkeiten ausgelotet, um die besten Kommunikationswege zu finden und dabei analoge und digitale Instrumente zu verbinden. Erste Kunden sind bereits gefunden. «Damit bieten wir ein besseres Kundener-lebnis im Kommunikationsprozess», versichert Jud.

Datenschutz auf hohem Niveau

Die Baumer AG hat einen weiten Weg zurückgelegt. Aus der ursprünglichen Bücherfabrik und innovativen Produzentin von Endlosformularen ist eine Expertin für Digitaldruck und Dia-logmarketing geworden. Nach der Übernahme des traditions-reichen Unternehmens durch die Familie Jud wurde dieses neu positioniert, vor allem im Ausrüstungsbereich. Noch Ende der 1990er-Jahre wurden 90 Prozent des Umsatzes mit Endlos-formularen generiert.

Als Daniel Jud 2003 von seinem Vater Max die Geschäftsfüh-rung übernahm, bauten sie gemeinsam die Strategie neu auf. Aus sechs wurden drei Geschäftsfelder, investiert wurde in den Sicherheitsbereich und ins Gebäude. Schliesslich machte das Unternehmen den grossen Schritt und zog von Frauenfeld in einen Neubau im Industriegebiet von Islikon um.

In einem Geschäft, das zu über 80 Prozent mit sensiblen und personalisierten Daten umgeht, sind hohe Sicherheitsstan-dards nicht nur ein Erfordernis, sondern Voraussetzung. Der neue Standort auf der grünen Wiese erleichterte die Umset-zung der Datenschutz-Vorgaben, von der Video-Überwachung bis zu Zugangsbeschränkungen in definierten Zonen. Datenschutz wird grossgeschrieben und gelebt. Davon zeugen nicht nur die baulichen Sicherheitsmassnahmen, sondern auch das Datenschutz-Zertifikat Good Priv@cy, das in einer zweiten

Stufe durch ein Audit nach der ISO-Norm 27001 für IT-Sicher-heit ergänzt wird. Massgeblich seien die Bedürfnisse der Kunden, erklärt Daniel Jud. Darum erfülle die Baumer AG alle erforderlichen Geheimhaltungsverpflichtungen, selbst Vorga-ben des Bankkundengeheimnisses.

«Alles, was uns der Kunde an persönlichen Daten anvertraut, bleibt bei uns, wird verarbeitet und wieder gelöscht», erläu-tert der Geschäftsführer die Datenschutzpolitik. In Verträgen werde festgehalten, was mit den Kundendaten geschieht und wie diese gehandhabt werden. Das betrifft vor allem die Ge-schäftsfelder Baumer Process und Baumer Dialog.

Maschinen, Software und Menschen

Ihre Dienstleistungen bietet die Baumer AG heute in der gan-zen Schweiz an. Nur etwa fünf Prozent des Jahresumsatzes von circa 12 Millionen Franken werden im Ausland erwirt-schaftet. Das Auftragspektrum reicht von 10 000 Exemplaren bis zu einem Auflagevolumen in Millionenhöhe. Stark veran-kert ist das Unternehmen bei Nonprofit-Organisationen, ins-besondere Vereinen, NGOs, Verbänden und Parteien, aber auch namhafte Vertreter aus der Finanzindustrie, aus dem Handel und Detailhandel, Behörden und Agenturen vertrauen auf die Kompetenzen des Thurgauer Dokumenten- und Dia-logmarketing-Spezialisten.

Daniel Jud darf auf ein 40-köpfiges Team zählen. Dazu gehö-ren Programmierer, IT-Fachleute, Polygrafen und neuerdings auch eine Lehrstelle für einen Mediamatiker. Damit Druckvor-stufe, Produktion und Logistik beschäftigt sind, sorgen sieben Projektleiter und drei Key Accounter. Ein ansehnlicher Maschi-nenpark mit Anlagen für den Druck, für die Ausrüstung und für die Kuvertierung machen die Hardware aus. «Wir investie-ren aber auch viel in Software und Software-Lösungen, vor

allem in Menschen, denn sie sind unser grösstes Kapital», unterstreicht Daniel Jud.

Mit der Provida durch dick und dünn

Seit 1993 begleitet die Provida die Baumer AG auf ihrem Weg. «Wir sind bis heute gut bedient, wenn es um die Revi-sion unserer Bücher und um die Beratung in steuerlichen, aber auch in unternehmerischen Fragen geht», hält der Verwal-tungsratspräsident fest. Vorteilhaft seien die geografische Nähe und das unternehmerische Denken der Ansprechpartner bei der Provida AG. «Sie ist seit Jahrzehnten an unserer Seite und geht mit uns durch dick und dünn.»

«Wir sind gut aufgestellt», sagt Daniel Jud. Das gilt auch aus ökologischer Sicht. Der Standort in Islikon nutzt die Abwärme der Maschinen fürs Heizen und Kühlen, ergänzt durch Erdwär-me. Hinzugekommen ist jüngst eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach, die einen Drittel des gesamten Energieverbrauchs deckt.

Analog und digital in die Zukunft

Zuversichtlich ist der Geschäftsführer darüber, dass «unsere Dienstleistungen und Produkte den Trends entsprechen». Es gebe immer mehr Kunden, die sich wieder für Mailing-Aktionen interessierten. Dazu brauche es Innovationen wie zum Beispiel die neue Boxmail, die es erlaubt, dreidimensionale Gegenstände personalisiert und als Brief zu versenden. Das gedruckte Dokument werde nach wie vor seine Bedeu-tung behalten. Gleichzeitig gelte es, die analoge und digitale Kommunikation sinnvoll zu kombinieren, betont Daniel Jud. «Wir werden deshalb nicht ausruhen und weiter investieren, auch in Menschen, die mit uns auf diese spannende Reise gehen wollen.»



Daniel Jud
Geschäftsführer /
VR-Präsident

Baumer AG

Alte Landstrasse 45
8546 Islikon

T +41 052 723 42 42
djud@baumer.ch
www.baumer.ch