



Thomas Johst von der gleichnamigen Wermisdorfer Buchbinderei zeigt Kalender und Legespiel, die extra für den Tag der offenen Tür entworfen wurden.

Foto: Dirk Hunger

# Buchbinderei Johst im Höhenflug: Für flirtende Exoten gibt es Silber

Wermisdorfer Unternehmen erhält Branchenpreis / Mit Spezialisierung gegen digitale Konkurrenten

VON JANA BRECHLIN

**WERMSDORF.** „Augenblick mal – Wir kennen uns doch“ – das klingt ein bisschen nach einem Flirt. Hier hält man inne und schaut genauer hin. Genau das wollte Thomas Johst von der gleichnamigen Wermisdorfer Buchbinderei erreichen, als er ein Spiel im Memory-Stil mit Tieren entworfen hat. Nicht einfach zwei gleiche Paare müssen dabei gefunden werden, sondern zu jedem Tier der passende Ausschnitt, der lediglich ein Auge zeigt. „Kinder sind da total gut“, hat Johst beim Testen mit seiner vierjährigen Tochter festgestellt.

Doch auch, wenn es beim Spielen länger dauert, ein Hingucker ist das Ganze auf jeden Fall. So wie verschiedene Kalender, ein Notizbuch und sogar eine Schokolade mit besonderer Verpackung,

auf denen sich jeweils Exoten finden. Mit all diese Produkten hat die Buchbinderei verschiedene Techniken präsentiert und damit beim Tag der offenen Tür Fachpublikum das eigene Leistungsspektrum gezeigt. Dafür gab es Anfang November bei den Druck & Medienawards 2016 in der Kategorie „Kunden- und Verkaufsteam des Jahres“ den zweiten Platz. Der Branchenpreis würdigte das Konzept aus Veranstaltung für Fachpublikum und Präsentation der eigenen Arbeit.

Für die Mitarbeiter in Wermisdorf eine schöne Bestätigung, freut sich der Firmenchef, der das Lob an sein Team weitergibt. „Unsere Kunden sind Agenturen und Druckereien, da muss man sich immer etwas einfallen lassen und kann nicht mit 08/15-Kalendern kommen“, sagt er. Für den Familienbetrieb mit 20 Mitarbeitern sei es wichtig, mit neuen

Technologien zu arbeiten und besondere Kundenwünsche an Papierschnitt oder -Prägung, Bindung sowie Verpackung erfüllen zu können. „Wir sind technisch relativ breit aufgestellt. Und wenn wir etwas nicht selber können, suchen wir uns Partner“, so Johst. Nur so könne man auf dem Markt bestehen. Und der sei – vor allem durch die „unschlagbar günstigen“ Preise der Online-Druckereien – hart umkämpft. Die Internetdruckereien hätten mittlerweile qualitativ zugelegt und seien für kleinere Häuser eine starke Konkurrenz. Das bekommen auch die Buchbinder zu spüren: „Wenn Druckereien wegen des Preisdrucks schließen müssen, fallen sie für uns als Kunden weg“, sagt der Unternehmer.

Da helfe nur weitere Spezialisierung, auch wenn Thomas Johst betont, dass hochwertige Produkte das „normale

Tagesgeschäft“ seien. Aber hier eine Goldprägung, dort ein Schnitt, der das Produkt in neuem Licht erscheinen lässt oder eine knifflige Faltung, die bei Kunden für Aha-Effekte sorgt – das sind die Dinge, bei denen der Betrieb so richtig glänzen kann. Dabei sieht die Produktionshalle mittlerweile mehr nach Industrieanlage und weniger wie eine Buchbinder-Werkstatt aus. „Es gibt durchaus noch handwerkliche Arbeiten, aber viel eher technologische Aufgaben. Von meinen 20 Mitarbeitern ist einer noch im ursprünglich handwerklichen Bereich tätig“, macht er deutlich.

Um Kenntnisse weiterzugeben und Fachkräftemangel zu begegnen, bildet Johst selbst aus. Für seine Branche ist er trotz allem optimistisch. „Bücher und Broschüren werden immer ihren Platz haben“, ist der Wermisdorfer sicher.