

Druck- und Medienkaufmann/-frau BP

beraten, planen, überwachen, organisieren, leiten, abwickeln

Druck- und Medienkaufmänner und Druck- und Medienkauffrauen arbeiten in der Regel in Druckereien, wo sie die Produktion von Drucksachen, wie Medienerzeugnisse, Verpackungen, Verlagswerke und Produkte der Werbetechnik planen und abwickeln. Hierfür stehen sie sowohl mit der Kundschaft in Kontakt, die sie kompetent und zuvorkommend beraten, wie auch mit den kaufmännisch-technischen Mitarbeitern und der Produktionsleitung.

In der Planungsphase führen die Kaufleute Machbarkeitsabklärungen durch und sorgen dafür, dass der Ressourceneinsatz und -verbrauch möglichst tief ist. Sie koordinieren die Zusammenarbeit mit internen und externen Dienstleistern und achten auf eine transparente und klare Kommunikation. Sie setzen Termine fest

und überwachen deren Einhaltung, sie disponieren das Material, die Betriebsmittel und planen auch den Einsatz des Personals. Sobald eine Produktion abgeschlossen ist, kümmern sie sich um die Auslieferung der fertigen Drucksachen. Damit auch das zügig vorangeht, leiten sie meist selbst ein Team. Sie arbeiten somit an der Schnittstelle zwischen Organisation und Produktion.

Anhand von Betriebsdaten werten Druck- und Medienkaufleute zum Abschluss ihre Kundenprojekte aus und analysieren allfällige Schlüsselmomente und was man das nächste Mal besser machen könnte. Durch Optimierungen entlang der Wertschöpfungskette mit dem Fokus auf Effizienz- und Qualitätssteigerung tragen sie wesentlich zu Entwicklung ihrer Unternehmen bei.



Was und wozu?

- ▶ Damit der Druck- und Medienkaufmann einen umfangreichen Druck erfolgreich abwickeln kann, kennt er sich aus in allen Fragen und den üblichen Verfahren, Abläufen, Technologien und Systemen der Produktion.
- ▶ Damit die Druck- und Medienkauffrau einem Kunden das geeignete Papier, Verfahren sowie die ideale Auflagenzahl für eine Broschüre empfehlen kann, berät sie ihn auch bei der Kostenfrage und zeigt ihm die verschiedenen Vorteile auf.
- ▶ Damit der Druck- und Medienkaufmann seine Kunden binden kann, investiert er einiges in die Qualitätssicherung, in umweltverträglichere Verfahren und kommt somit auch den vermehrt ökologischen Ansprüchen entgegen.
- ▶ Damit zwei Paletten mit druckfreien Prospekten an einen Kunden ins Nachbarland ausgeliefert werden kann, kümmert sich die Druck- und Medienkauffrau um die Zollpapiere und Lieferscheine.

Facts

Zutritt

- Bei Prüfungsantritt:
- a) Abgeschlossene Berufslehre (EFZ) in der grafischen Branche oder als Kaufmann/-frau EFZ oder gleichwertige Ausbildung plus anschliessend mind. 2 Jahre Berufspraxis in der grafischen Branche oder
 - b) andere Ausbildung und mind. 6 Jahre Berufspraxis in der Druck-, Verpackungs- oder Medienbranche.

Ausbildung

3 Semester berufsbelegende Ausbildung. Hinweis: Die Kurskosten werden teilweise vom Bund übernommen.

Sonnenseite Als Druck- und Medienkaufmann/-frau ist man vielseitig gefordert. Da man in diesem Beruf sowohl über produktionstechnische, betriebswirtschaftliche und organisatorische Kenntnisse verfügt wie auch über ein Basiswissen der grafische

Industrie, können einem die wenigsten etwas vormachen.

Schattenseite Wenn die Maschinen mal laufen, laufen sie. Ein Produktionsausfall kommt teuer zu stehen. Somit führen zu spät gelieferte Druckdaten zu Stress-Situationen oder man muss alles umdisponieren. Entweder kostet es dann Nerven, Geld oder beides.

Gut zu wissen Druck- und Medienkaufleute kümmern sich um viele Dinge gleichzeitig und sind dadurch für ihre Mitarbeitenden und Vorgesetzten, aber auch für die Kundschaft und Lieferanten eine wichtige Ansprechperson. Die dadurch anfallenden Aufgaben gestalten den Tagesablauf dieser Berufsleute spannend und kurzweilig, manchmal hektisch und selten monoton.

Anforderungsprofil

	vorteilhaft	wichtig	sehr wichtig
Belastbarkeit, Ausgeglichenheit	[Progress bar]		
Einsatzbereitschaft	[Progress bar]		
exakte Arbeitsweise	[Progress bar]		
Interesse an Druckerzeugnissen, kaufmännisches Geschick	[Progress bar]		
Interesse an Wirtschaftsfragen, Interesse an Handel und Verkauf	[Progress bar]		
Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick	[Progress bar]		
Kundenorientierung	[Progress bar]		
Organisationstalent	[Progress bar]		
sicheres Auftreten, gute Umgangsformen	[Progress bar]		
technisches Verständnis, Computerkenntnisse	[Progress bar]		

Karrierewege

