

IM TAKT DER BRANCHE

Zwischen Druck und Dialog

Mit 90 Jahren zieht der Schaffhauser Druckunternehmer ROLF BÜNTER Bilanz: Ein Berufsleben geprägt von technischer Präzision, kontinuierlichem Wandel und langjährigem Engagement für die Ausbildung junger Fachkräfte, und dem Arbeitgeberverband. Mit Weitblick, Innovationskraft und unternehmerischem Mut hat BÜNTER seine Druckerei zu einem erfolgreichen Unternehmen aufgebaut und die grafische Branche der Region Schaffhausen mitgestaltet.

Von Claude Bürki



Rolf Bünter ist überzeugt, dass die Qualitätsdrucksache weiterhin Bestand haben wird.

Die *Bünter-Druck AG*, gegründet von ROLF BÜNTERS Vater EMIL, begann als Kleinbetrieb an der Webergasse in Schaffhausen, um sich 1951 an der Fulachstrasse zu vergrössern. 1960 kehrt Sohn ROLF nach fünf Jahren als Swiss Printer in Kanada zurück in die Schweiz und plant an neuem Standort an der Schweizerbildstrasse gemeinsam mit seinem Vater den weiteren Ausbau der väterlichen Druckerei.

Dort beginnt 1984/85 eine neue Unternehmens-Ära. Ein mutiger Schritt; denn es waren Zeiten mit reduzierter Nachfrage und Kurzarbeit. 1994 erahnt ROLF BÜNTER die rasante Entwicklung der grafischen Branche voraus. Mit Mut, neuen Produktideen und Spezialitäten erschliesst er sich neue Marktsegmente und sichert so die Zukunft des Unternehmens. Er investiert, modernisiert und baut das Unternehmen aus. Grosse Anliegen sind ihm dabei die Lehrlingsausbildung und der sportliche Teamgeist in seiner Firma. Nach Jahren erfolgreicher unternehmerischer Tätigkeit fusionieren die *Bünter Druck AG* und *Bolli & Böcherer* 1999 zur *BB Bruck AG*, die 2000 wiederum von *Forster Druck* übernommen wird. Der Name wurde in *Druckwerk SHAG* geändert, die noch heute am Standort Schweizerbild aktiv ist.

Sie waren Schriftsetzer wie ich, also duzen wir uns doch!», begrüsst ROLF BÜNTER seinen Besucher spontan, noch bevor sich eine Gelegenheit ergibt, ihm zum 90. Geburtstag zu gratulieren. Das öffnet die Tür zu einem Gespräch ohne Förmlichkeit.

Claude Bürki: Rolf, du hast deine Setzerlehre in einer Schaffhauser Offizin absolviert?

Rolf Bünter: Ja, bei meinem Vater! Nach der Lehre arbeitete ich von 1957 bis 1960 in Montreal und Granby in Kanada. Zuerst fand ich jedoch keine Stelle im Beruf, erst nach neun Monaten, weil ich nicht in der Gewerkschaft war. Während dieser ersten Monate arbeitete ich im Kaufhaus *Simpson Sears Canada* im Verkauf. Rückblickend war das für mich die beste Sprachlehre; denn wenn du verkaufen willst, musst du reden, reden, reden ... Französisch konnte ich ja schon, da ich in der Schweiz ein Jahr Schulzeit in der Westschweiz verbracht hatte. 1960 kehrte ich zurück in die Schweiz, mein Vater war 60, die Nachfolge im väterlichen Betrieb musste geplant werden. In Kanada hätten die mich noch gerne behalten.

Der Sport hat neben dem Beruf auch eine Rolle gespielt in deinem Leben. Beruf und Sport, beides greift ineinander. Was hat dir der Sport gebracht?

Ich habe Handball gespielt und war 40 Jahre lang Taucher mit über 2.000 Tauchgängen. Dabei habe ich zusammen mit meiner Frau Unterwasserfilme gedreht. Das war speziell, lief jedoch immer nebenher. Im Beruf war auch einiges speziell: Wir haben uns frühzeitig auf Verpackungen spezialisiert. Wir haben für die *Cilag* (heute *Johnson & Johnson*) Verpackungen gedruckt, lackiert, gestanzt und geklebt.

Somit wurde schon früh aus der Akzidenz- auch eine Verpackungsdruckerei. Und die Umsiedelung des Unternehmens an die Adresse Schweizersbild war sicher ein Quantensprung.

Ja, besonders maschinenmässig: Vierfarbendruck mit Lackeinheiten, dann kamen Stanzmaschinen und Klebmaschinen. Und es musste extra noch ein steriler Raum eingerichtet werden. Es war eine grosse Herausforderung. Im Verpackungsdruck wurden die Präzisionsvorschriften immer stringenter, strenger. Was zunächst im Zehntelmillimeterbereich präzise war, musste bald einmal im Hundertstelmillimeterbereich stimmen.

War Cilag Hauptkunde?

Wir bedienten noch andere Unternehmen, aber *Cilag* war der Hauptkunde.

Mithin ein Klumpenrisiko?

Genau. Denn die kamen eines Tages und sagten, du musst um 40 Prozent runter mit dem Preis! Diese Forderung kam aus Amerika. >

VORHERSAGE. ANSAGE. DURCHSAGE.

Aus- und Weiterbildung geniessen einen hohen Stellenwert, weil sie das entscheidende **Know-how** liefern für den digitalen Wandel, den Klimaschutz und die Steigerung der **Arbeitsmarktchancen**. 46% aller Arbeitnehmer halten sie für essenziell für Kompetenzentwicklung und **höhere Gehälter**. Die grosse **Termin- und Seminarübersicht** finden Sie in den *Druckmarkt impressions*.

Photo by Oleg Laptev on Unsplash

Monatlich als PDF-Magazin.

Jetzt kostenlos abonnieren.
www.druckmarkt.com

 **DRUCKMARKT**
impressions
Das PDF-Magazin mit Navigation.

Da entgegnete ich, dass ich das nicht kann, sonst hätte ich sie ja bis jetzt beschissen. Was nicht half: Die Produktion wurde nach Italien verlagert, denn die Italiener waren tatsächlich um 40 Prozent billiger. Wir mussten damals in Kurzarbeit weitermachen.

Zum Glück wurde ich damals frühzeitig informiert, sodass ich Zeit hatte, mich nach anderen Aufträgen umzusehen. Ich fand dann andere Verpackungskunden, aber es ging in der Folge immer wieder nur um den Preis. Das hat sich bis heute nicht geändert.



Privater Weitblick – auch nach dem Rückzug aus dem Berufsleben.

1988 wählte dich der Schaffhauser Arbeitgeberverband der Druckereiunternehmen zum Vorsitzenden. Erfahrung in der Vereinsarbeit hattest du ja als Präsident eines Handballclubs.

Ja, es gibt gewisse Parallelen zwischen Sport und Beruf. In beiden Disziplinen sind schnelle und richtige Entscheidungen erforderlich sowie Flexibilität und Durchhaltevermögen.

Es geht die Sage, dass sich die «Schaffhauser Druckbarone» eifersüchtig beäugelt hätten – von Harmonie sei in diesem Verband keine Rede gewesen. Mit Elan und Weitsicht hast du dann den Verband in ruhigere Gewässer geführt und dadurch ein freundschaftliches Miteinander bewirkt. Die Konkurrenz wurde bald nicht mehr als Feind, sondern als Partner wahrgenommen ...

Tatsächlich gelang es mir, einen Wandel im Ton herbeizuführen. Ich forderte auf, Dinge miteinander zu machen, anstatt gegeneinander. Das blieb haften, sodass die Konkurrenz nicht mehr als Gegner, sondern als Partner wahrgenommen wurde. Das war aber genauso auch das Verdienst meiner damaligen Vorstandskollegen, die in Druckereien tätig waren, die heute nicht mehr existieren. Nach zehn Jahren übergab ich das Präsidium einem jüngeren Nachfolger.

Damals war auch schon von einer «negativen Entwicklung» in der grafischen Branche die Rede. Zeichnete sich da bereits das digitale Zeitalter ab?

Das ist über längere Jahre gegangen, sukzessive. Uns hat es nicht so sehr betroffen wie diejenigen, die nur Akzidenzen gedruckt haben und im Privatbusiness waren. Wir haben uns weiter auf den Verpackungsbereich konzentriert, so kam IVF Hartmann als Kunde zu uns. Für die haben wir praktisch alles gedruckt. Als relativ kleiner Drucker profitierte ich davon, dass die erwarteten, dass der Chef persönlich vorbeikommt. Der Verpackungsbereich wurde so zum wichtigsten Standbein der Druckerei. Wir machten zirka 55 bis 60 Prozent unseres Umsatzes mit Verpackungen.

Du hast dich auch stark in der Lehrlingsausbildung engagiert.

Ja, ich war lange Chef der Lehrlingsausbildungskommission Schaffhausen und habe unzählige Lehrabschlussprüfungen abgenommen – Setzer- und Druckerabschlussprüfungen. Das hielt mich immer à jour, gab es doch immer wieder Wandlungen in beiden Berufen.

Welche Ratschläge würdest du heute jungen Leuten auf den Weg geben?

Mit dem heutigen Wissen? Das grafische Gewerbe wird es weiterhin geben, wie auch immer, und wenn sich jemand für dieses Gewerbe entscheidet, dann führt der Weg über die IT, über den Computer. Vielleicht gibt es wieder ganz Neues, man weiss ja nie. Es ist schwierig, eine Zukunftsperspektive für diese Berufe zu benennen. Die Qualitätsdrucksache wird weiterhin Bestand haben. Aber konsolidiert auf kleine Auflagen, mit weniger Personal etc. Ob ich, konkret, die Branche einem Jungen empfehlen würde?

Vielleicht in Richtung Mediamatiker?

Da kann sicher die Ausbildung zum Polygrafen beziehungsweise zur Polygräfin ein Element davon sein, das sich weiter ausbauen lässt. Diese Ausbildung kann als Fundament dienen – eine Basis, die nicht nur die gestalterischen und technischen Kompetenzen vermittelt, sondern auch das Verständnis für mediale Prozesse und kreative Kommunikation fördert.

Rolf, vielen Dank für das Gespräch.



ONLINE PRINT SUMMIT

MÜNCHEN, 12.-13. MÄRZ 2026

RE:INVENTING PRINT
FOR THE ON-DEMAND ERA.

JETZT TICKET SICHERN

www.online-print-summit.com