

## DWS Sturm GmbH

Gutenbergstraße 1-3  
95512 Neudrossenfeld  
Tel.: 0 92 03 / 68 62-22  
Fax: 0 92 03 / 68 62-24  
Mail: [info@klebebindung.bayern](mailto:info@klebebindung.bayern)

[www.klebebindung.bayern](http://www.klebebindung.bayern)

Geschäftsführer: Sascha Sturm

### Perfektion braucht Leidenschaft

Seit der Gründung im Jahr 1997 begleitet die DWS Sturm GmbH diesen Leitspruch. Modernste Technik und umfangreiche Serviceleistungen garantieren den Kunden die komplette Abwicklung Ihrer Aufträge aus einer Hand: Von der Beratung bis zur Auslieferung. Schwerpunkt des Unternehmens ist die Softcover-Bindung, sowie Rückstichheftungen im Klein- und Kleinstformat. Neben Falzen, Schneiden, Binden und Heften bietet DWS Sturm über die üblichen Dienstleistungen einer Industriebuchbinderei hinaus noch viel mehr, zum Beispiel Folienkaschieren, Rillen, Stanzen und seit neuestem sogar Lettershop-Arbeiten – alles aus einem Haus! Selbst Registerstanzen sind kein Problem. Als mittelständischer Familienbetrieb agiert DWS Sturm vollkommen neutral und unabhängig. Anders als Großbuchbindereien bietet das Unternehmen zu fast jeder Zeit eine maximale Flexibilität. Neben einer zeitnahen Auftragsabwicklung und kompetenter Beratung überzeugt es dabei vor allem mit Zuverlässigkeit und einer langjährigen Erfahrung.

**DWS**  
Sturm GmbH  
[www.klebebindung.bayern](http://www.klebebindung.bayern)

**BEVOR ETWAS ANBRENNT**

**SCHNEIDEN  
FALZEN  
CELLOPHANIEREN**

**KLEBEBINDEN!**

**KONFEKTIONIEREN  
VERSENDEN**

**SAMMELHEFTEN**

**RILLEN  
PERFORIEREN  
STANZEN**

DWS Sturm GmbH  
Druckweiterverarbeitung  
Gutenbergstraße 1-3  
95512 Neudrossenfeld

Tel. +49 9203 686 222  
Fax +49 9203 686 224  
[info@klebebindung.bayern](mailto:info@klebebindung.bayern)  
[www.klebebindung.bayern](http://www.klebebindung.bayern)

**...hier bleiben Sie kleben!**  
[www.klebebindung.bayern](http://www.klebebindung.bayern)



**Sascha Sturm**  
Geschäftsführer

## Ein Ansprechpartner für ein komplettes Projekt

Als Ein-Mann-Betrieb vom Vater Gerd Sturm 1997 gegründet, ging es mit der DWS Sturm GmbH trotz einiger Rückschläge bis heute stetig bergauf. Im Interview mit dem Deutschen Drucker verriet Sohn Sascha Sturm, seit 2010 Geschäftsführer, einige seiner Erfolgsrezepte.

**Deutscher Drucker:** *Was haben Sie besser gemacht als andere Buchbinder?*

**Sascha Sturm:** »Die Frage nach ›besser‹ und ›schlechter‹ darf man sich hier nicht stellen. Mein Vater und ich stecken noch immer 100 Prozent unserer Energie und Leidenschaft in das Unternehmen. Ebenso wie alle unsere Mitarbeiter. Wir haben uns immer konsequent und strategisch weiterentwickelt und uns dabei mit dem nötigen Mut und Risiko kaum Schwächen erlaubt. Dadurch sind wir heute der führende Industriebuchbinder im nordbayerischen Raum.«

**Deutscher Drucker:** *Ihr Portfolio umfasst einen sehr breiten Bereich der Druckweiterverarbeitung. Ist das Ihr Alleinstellungsmerkmal?*

**Sascha Sturm:** »Full-Service hilft uns natürlich, im harten Wettbewerb zu bestehen. Unser Erfolg hängt allerdings viel mehr mit unserer Flexibilität und Zuverlässigkeit zusammen. Wenn ein Kunde heute 10.000 Broschüren bestellt, morgen plano anliefert, sind diese manchmal sogar schon am dritten Tag beim Kunden irgendwo in Deutschland – das kann nicht jeder. Wir geben

unseren Kunden ein Terminversprechen; das ist unsere Motivation und dieses Versprechen halten wir. In allen Produktionsbereichen sind wir bestens aufgestellt und können so fast immer flexibel agieren und damit unsere Kunden und deren Endkunden glücklich machen.«

**Deutscher Drucker:** *Schlägt sich dieses Versprechen auch im Preis nieder?*

**Sascha Sturm:** »Diese Frage kann ich klar und deutlich mit einem ›Nein‹ beantworten. Der Preis ist neben Qualität und Flexibilität natürlich ein wichtiges – in vielen Fällen auch das wichtigste – Argument. Darüber sind wir uns vollkommen im Klaren. Aber auch wir müssen wirtschaftlich kalkulieren. Wir versuchen fast täglich interne Produktions- und Logistikprozesse zu optimieren. So können wir auch im deutschlandweiten Wettbewerb bestehen.«

**Deutscher Drucker:** *Ist das Ihr Ziel, deutschlandweite Expansion?*

**Sascha Sturm:** »Natürlich wäre es einfacher, nur den regionalen Markt zu bedienen, das haben wir in den letzten Jahre auch erfolgreich gemacht. Aber modernere Maschinen bieten auch größere Kapazitäten, die wir dem Markt anbieten möchten. Auch stellen wir immer wieder fest, dass oft genau solche zuverlässigen ›Problemlöser‹ wie wir es sind gebraucht werden – irgendwo in Deutschland. Wir arbeiten eng mit Logistikunternehmen zusammen. Entfernungen sind heutzutage überhaupt kein Problem mehr.«

**Deutscher Drucker:** *Wie ist DWS groß geworden und wie begeistern Sie ihre Kunden heute?*

**Sascha Sturm:** »DWS ist ganz klassisch durch Empfehlungen bekannt geworden. Wir versuchen jeden Tag, unsere Kunden von uns zu überzeugen und für DWS zu begeistern. Dafür nutzen wir jede sich bietende Chance. Ich glaube, bis jetzt ist uns das immer gut gelungen.«