

PSI JOURNAL

PSI Journal

Internationales Magazin
für Werbeartikel

Juli 2018

57. Jahrgang



Albina Pen

Dragon Gifts

Eine echte Herzenssache

Product Guide

Weihnachten, Sets,
Veredelungen
Gedeckter Tisch
und Genussmittel

Stedman

5 Produktlinien
und 18 neue Styles

Walter Medien

Digitale
Kalenderwerkstatt



DS-GVO in der Praxis

**Herausforderung
für die Branche**

Albina Pen

Eine echte Herzenssache

„Eins ergibt das andere“ ist eines der unzähligen überlieferten Zitate Niccolò Machiavellis. Eine Aussage, die der florentinische Philosoph, Politiker, Diplomat, Chronist, Schriftsteller und Dichter auch ganz auf Albina Pen gemünzt haben könnte, hätte er nicht 500 Jahre vor ihr gelebt. „Eins ergibt das andere“ passt jedoch haargenau auf die Lebensgeschichte der Mitbegründerin und Geschäftsführerin von Dragon Gifts.



Das die Russin erfolgreich in der Werbeartikelbranche tätig ist, hat sich über Jahre entwickelt. Als sie noch zur Schule ging, hat man ihr eine Karriere als Lehrerin oder Journalistin vorausgesagt. In der Tat hat

Albina Pen mit 15 Jahren ihr erstes Geld mit Artikeln in der regionalen Presse verdient. Ihre Fähigkeit, Dinge gut erklären und auf den Punkt bringen zu können, mag dazu beigetragen haben, dass sie sich nach der Schule an der Theaterfakultät eingeschrieben hat und zur Special Events-Managerin ausbilden ließ. Eine wichtige Rolle spielte auch ihr Wunsch, ihr kreatives Potenzial einzubringen. Darauf alleine wollte sie sich jedoch nicht verlassen. Schon während ihres Studiums belegte sie zusätzlich Wirtschaftskurse. „Ich habe eine breit angelegte Ausbildung gesucht – sowohl in Kunst und Kultur als auch in ökonomischen Belangen. Ich musste lernen, wo meine Stärken und Schwächen liegen und wie ich mich verbessern kann. Es war für mich schon immer ein Abwägen zwischen dem, was ich wollte und dem, was ich hatte“, beschreibt die zweifache Mutter ihre (beruflichen) Anfänge.

Kopfüber in ein neues Leben

Wer verstehen möchte, wie und warum aus Albina Pen ein erfolgreicher Werbeartikelprofi wurde, muss sich etwas intensiver mit ihrem Werdegang beschäftigen. Die Wurzeln der 38-Jährigen liegen in Blagoveshchensk nahe der chinesischen Grenze. Die geografische Nähe zum Reich der Mitte hat schließlich dazu geführt, dass sie eine Anstellung bei einem taiwanischen Unternehmen in Südchina annahm, das auf die Herstellung von Handy-Accessoires spezialisiert war. Mit Blick zurück auf diese Zeit sagt Albina Pen heute: „Ich habe mich kopfüber in dieses für mich völlig neue Leben gestürzt. Die meiste Zeit habe ich in der Produktion verbracht, um alle Schritte guter Arbeit kennenzulernen. Daneben musste ich noch Mandarin pau-



ken.“ Mit einem Augenzwinkern fügt sie hinzu: „Und das ist – ganz ehrlich – wirklich nicht gerade die einfachste Sprache.“ Der Vorteil dieser Phase ihres Lebens: Sie lernte jeden Tag dazu. „Chinesische Kultur, geistige Haltung der Chinesen und ihre Art und Weise, Geschäfte zu machen. Das war schon recht schwierig, aber es zahlte sich aus und ermöglichte mir, mein eigenes Unternehmen zu gründen.“

Am Anfang waren Handy-Accessoires

Den Grundstein für ihr eigenes Business legte Albina Pen gemeinsam mit ihrem Mann Denis in der südchinesischen Stadt Guangzhou. „Damals gehörten wir zu den wenigen Nicht-Chinesen, die dort lebten“, erinnert sich die gebürtige Russin. „Chinesische Schokolade war salzig. Das Brot war süß. Doch trotz aller Unterschiede fanden wir sehr schnell heraus, dass wir auch etwas mit der Stadt gemeinsam haben. Wir haben uns in Guangzhou verliebt und konnten uns keinen besseren Ort vorstellen, um unser eigenes Unternehmen zu gründen. Begonnen haben wir mit Telefon-Accessoires und Logistikdienstleistungen. Das war die Geburtsstunde von Gain Dragon. Als wir die guten Wachstumsperspektiven sahen, haben wir kontinuierlich neue Dienstleistungen entwickelt, die zunächst zu separaten Unternehmensbereichen und später zu eigenständigen Firmen mit rechtlicher Selbstständigkeit und eigener Belegschaft wurden.“ So entstand auch Dragon Gifts, für das sie heute ausschließlich arbeitet und verantwortlich zeichnet.

Von Überdruß keine Spur

Beim täglichen Umgang mit Handy-Accessoires stellte Albina Pen sehr schnell fest, dass sich einige von ihnen als Geschenkartikel eigneten. Mit Blitzgeschwindigkeit kamen immer mehr Handys und Gadgets auf den Markt. Einige davon waren weit mehr als einfach nur Accessoires. Die kreative Geschäftsfrau stellte sehr schnell fest: Gebrandet und personalisiert sowie individuell verpackt wurden sie zu neuen Artikeln. „Nachdem ich die Kanton-Messe und die Hong Kong Gifts & Premium Fair zum ersten Mal besucht hatte, wurde mir klar, dass ich mein Produktspektrum ausweiten könnte. So stieg ich in die Werbeartikelbranche ein und hatte das gefunden, wonach ich immer gesucht hatte: ein Gebiet, in dem ich mein ganzes kreatives Potenzial entfalten kann.“ Den besonderen Vorteil der Werbeartikelbranche sieht Albina Pen denn auch in der enormen Auswahl. „Die Produkte sind so vielfältig, dass es einfach unmöglich ist, dass es langweilig wird“, schwärmt Albina Pen. „Ich arbeite mit so vielen unterschiedlichen Menschen, dass sich bei jedem Projekt neue Horizonte öffnen. Als ich für BMW und Toyota gearbeitet habe, habe ich jede Menge über Automobile gelernt. Wenn ich ein Angebot für ein pharmazeutisches Unternehmen oder >>

ALBINA PEN IN PERSON

Was war heute Morgen Ihr erster Gedanke?

Ich dachte an die neuen Kaffeemischungen, die mir Kunden aus der Dominikanischen Republik mitgebracht haben. Ich kann mir einen Morgen ohne Kaffee nicht vorstellen.

Wann war Ihr Tag ein guter Tag?

Wenn nach einem arbeitsreichen Tag alles erreicht ist, das geplant war.

Was bringt Sie in Hochstimmung?

Ich versuche, jeden Augenblick des Lebens zu schätzen. Ein sonniger Tag und gute Musik heben meine Stimmung sofort.

Und was bringt Sie auf die Palme?

Menschen, die ihre Versprechen nicht halten.

Was verzeihen Sie sich am ehesten?

Ein Stück Kuchen zuviel oder ein spätes, deftiges Abendessen, auch wenn es mich eine zusätzliche Einheit auf dem Tennisplatz oder im Schwimmbad kostet.

Wie können Sie die Zeit vergessen?

Wenn ich mit meinen Kindern zusammen bin oder an einem spannenden Projekt arbeite.

Vier Wochen Zwangsurlaub. Wohin geht's?

Nach Süd- oder Nordamerika. Es ist großartig, neue Orte kennenzulernen.

Wofür geben Sie gern Geld aus?

Ich liebe es, für meine Kinder einzukaufen. Ich versuche, ihnen all das zu ermöglichen, was ich als Kind nicht hatte.

Lassen Sie sich von Werbung verführen?

Absolut, allerdings nur von wirklich hochwertiger. Billige, aufdringliche Werbung spricht mich nicht an.

Wann ist ein Werbeartikel ein guter Werbeartikel?

Ein guter Werbeartikel sollte nützlich und funktional sein und seinen Empfänger begeistern.

Der beste, den Sie je bekommen haben?

Eine Power Blade, die mir ein chinesischer Geschäftspartner überreicht hat. 2017 hat sie einen PSI FIRST Award gewonnen.

Was nervt Sie im Zusammenhang mit einem Werbeartikel?

Wenn Menschen ihr Produktangebot nicht ausweiten und immer das Gleiche für jede Gelegenheit bestellen. Dabei bieten wir so viel Auswahl für jedes erdenkliche Event an.



>> eine Weinhandlung vorbereite, tauche ich ganz in deren Besonderheiten ein.“ So werde ihre Arbeit niemals monoton und deshalb kann sich die 38-Jährige auch nicht vorstellen, dass sie der Branche jemals überdrüssig werden könnte.

Profis, aber keine Zauberer

Bei aller Begeisterung weiß sie allerdings auch um die schwierige Seite. Und dabei denkt sie vor allem an die manchmal auftretende Schwäche auf der Kundenseite, wenn es um Vorausplanungen geht. „Kunden verlangen Produkte zu einem bestimmten Zeitpunkt, lassen uns jedoch manchmal keine Zeit, qualitativ ansprechende Artikel herzustellen und entsprechend auszuliefern. Wir sind zwar alle echte Profis,



Mit ihren Produkten treffen Albina Pen und Dragon Gifts den Geschmack der Kunden. 2017 wurde das Unternehmen mit dem PSI FIRST Award ausgezeichnet (rechts PSI Geschäftsführer Michael Freter).

aber eben keine Zauberer.“ Dabei zählt Albina Pen gleich mehrere Eigenschaften von Dragon Gifts auf, die ihrer Einschätzung nach ihr Unternehmen einmalig für die internationale Werbearbeitbranche machen. „Unsere Einzigartigkeit liegt in unserer wirklich umfangreichen Auswahl. Über Jahre hinweg haben wir solide Geschäftsbeziehungen aufgebaut und Exklusivverträge mit führenden Manufakturen geschlossen. Wir können im wahrsten Sinne des Wortes jeden Artikel herstellen – von der einfachen bis zur High-End-Variante. Da unser Hauptsitz in China ist, können wir unseren Kunden wettbewerbsfähige Preise, Qualitätskontrolle bei jedem Auftrag und eine reibungslose Versorgung anbieten. In unserem Büro in Guangzhou arbeitet ein großes Team, das aus chinesischen und russischen Fachkräften besteht, die alle zwei bis drei Sprachen sprechen. Das ist ein besonderer Pluspunkt“, beschreibt Albina Pen ausführlich und mit Leidenschaft die Vorzüge ihres Unternehmens. Nicht ohne Stolz fügt sie sogleich auch die stärksten Erfolge von Dragon Gifts hinzu: „Wir produzieren lizenzierte Produkte für internationale Sport-Events.“

Glänzende innovative Zukunft

Darüber hinaus ist sie sehr stolz auf ihr Moskauer Büro: „Obwohl ich es erst vor drei Jahren eröffnet habe, ist es mir gelungen, ein professionelles, engverbundenes Team aufzubauen.“ Nicht zuletzt liegen ihr die nachhaltigen Erfolge sehr am Herzen. „Ich wünsche mir, dass mit dem Unternehmen Dragon Gifts drei wichtige Aspekte untrennbar verbunden sind: High-End-Produkte, die sicher und umweltfreundlich sind.“ Darin sieht Albina Pen generell die, wie sie es formuliert, „glänzende innovative“ Zukunft der Werbearbeitwirtschaft. Die Produkte von morgen müssen „sicherheitstechnische und umweltfreundliche Kriterien erfüllen. Gleichzeitig werden sie aufgrund der voranschreitenden Entwicklungen immer technikorientierter werden.“ Für die aufgeschlossene Geschäftsfrau durchaus eine Entwicklung mit viel Wachstumspotenzial, das „die Werbearbeitbranche positiv verändern kann.“

Eine Brücke schlagen

Wenn Albina Pen über Dragon Gifts spricht, dann tut sie dies mit viel Leidenschaft. Es wird sehr schnell deutlich, dass es ihr dabei um mehr als nur ein Unternehmen geht. „Dragon Gifts ist meine Kreation, meine Idee. Es ist ein integraler Bestandteil meines Lebens, eine Herzensangelegenheit.“ Und sie hat noch einiges vor, möchte ihr Unternehmen weiter voranbringen. „Ich bin ziemlich perfektionistisch veranlagt. Meine Devise lautet: lieber ein bisschen weniger, aber dafür nahe an der Perfektion als viel, aber halbherzig.“ Mit Dragon Gifts möchte Albina Pen eine Brücke schlagen zwischen Europa und China. Nicht zuletzt deshalb ist Dragon Gifts auch PSI Mitglied geworden. Dass das Unternehmen immer attraktiver für Kunden wurde, die mit chinesischen Unternehmen zusammenarbeiten möchten, hat sie darin bestärkt, den Brückenschlag zu intensivieren. Denn „mit chinesischen Geschäftsleuten zu arbeiten, birgt Fallstricke“, weiß Albina Pen. „Man muss einfach nur Vorsicht bei der Wahl der Partner walten lassen, die qualitativ ansprechende Produkte gemäß Kundendwunsch herstellen.“

Wichtigstes Ziel von allen

Bei allen beruflichen Ambitionen hat die zweifache Mutter jedoch privat ein noch viel wichtigeres Ziel: „Ich möchte meine beiden Kinder zu glücklichen, anständigen Menschen erziehen und ihnen eine hervorragende Ausbildung ermöglichen. Meine Tochter und mein Sohn sollen lernen, sich in den unterschiedlichsten Situationen zurechtfinden und auch anpassen zu können, ohne ihre Träume aufzugeben. Ich hoffe sehr, dass mir das gelingt.“ <