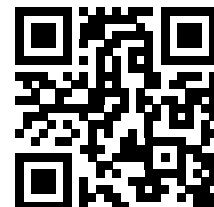


Leadership and Excellence in Auto-ID



Auto-ID and Printing Solutions

Exklusivinterview mit
Dirk Bauermann
ehem. Trainer der
Deutschen Basketball-Nationalmannschaft

Erfolg und Teamgeist	02
Interview mit Dirk Bauermann	03
SATO - Eine smarte Verbindung	06
Eigentümer auf Zeit	08
ProGlove - Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter	10
Brother - Minimieren Sie die Ausfallzeiten	12
Interview mit dem PFB Team	13
Android Zero-Touch Enrollment	14
Kontakt	16

PFB GmbH - Erfolg und Teamgeist

Die Jahre 2020 und 2021 haben uns deutlich vor Augen geführt, dass nichts so bleibt wie es einmal war, dass wir - ob beruflich oder privat - unsere Prioritäten, unsere Ziele und Vorstellungen neu definieren und uns auf die neuen Gegebenheiten einstellen müssen.

PFB möchte Sie, unsere Kunden und Partner, dabei unterstützen, indem wir gemeinsam Ihre Arbeitsprozesse bewerten und Ihnen gegebenenfalls helfen, diese zu optimieren.

In der Ihnen vorliegenden Pressemappe unseres Unternehmens erwarten Sie spannende Interviews sowie neue Lösungen und Produkte unserer Partner SATO, ProGlove



v.l.n.r.: Frau Yvonne Junge, Frau Karin Frisch und Frau Jolanta Biberstein



und Brother ebenso wie ein sehr persönliches Interview mit Dirk Bauermann, einem oder sogar dem erfolgreichsten deutschen Basketballtrainer.

Er hat uns in diesem Interview einen Einblick in seine Sichtweise auf Themen wie Erfolg und Teamarbeit gegeben. Da der Mensch - ob im Sport oder im Unternehmen - immer zentraler Faktor für Erfolg oder Misserfolg ist, können uns einige seiner Erfahrungen vielleicht helfen, neue Lösungsansätze zu finden.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Dirk Bauermann

Im folgenden Interview gibt die Basketballtrainer-Legende Dirk Bauermann uns Antworten auf die Fragen, welche Stufen er auf seinem Weg zum Erfolg beschritten hat und welche Faktoren für ein erfolgreiches Team unabdingbar sind.

PFB: Für viele Menschen sind Sie mit Ihren Erfolgen bei Deutschen Meisterschaften, Weltmeisterschaften, Olympiaden als Ausnahmetrainer in der internationalen Basketball-Szene bekannt. Sie haben Ihre Biographie „Mission Erfolg“ genannt. Können Sie uns die Vision, den Plan und den Weg zu Ihrem Erfolg erläutern?



Dirk Bauermann - Bildquelle: Wikipedia*

Dirk Bauermann: In meinem Business ist es sehr schwierig, einen langfristigen Plan zu haben.

So etwas wie Fünfjahrespläne, also ich bin jetzt Trainer in den USA, ich werde in drei Jahren den nächsten Schritt machen und Trainer in der ersten deutschen Liga sein, um dann noch einmal zwei Jahre später Trainer auf dem Europaliga-Niveau zu sein, solche Pläne funktionieren nicht.

Der Plan besteht im Wesentlichen in dem

Glauben an die eigenen Fähigkeiten, in der Gewissheit, alles zu investieren, was notwendig ist, um erfolgreich zu sein, und sich dann sozusagen dem eigenen Weg vorbehaltlos anzuvertrauen.

Man muss sich mit allem, was man hat an Know-How, an Energie, an Erfahrung einbringen und versuchen, sich der Aufgabe, für die man sich entschieden hat, mit größtem Einsatz zu widmen.

Ich glaube, dass mein persönlicher Weg ein gutes Beispiel dafür ist, dass es so gut funktionieren kann. Dass ich Trainer werden will und zwar auf höchstem Niveau, das war für mich schon relativ früh ein klar definiertes Ziel. Mein erster Schritt war damals das Studium in den USA, um dort Basketball zu spielen und von guten amerikanischen Trainern zu lernen. Der zweite Schritt war, in den USA als Assistententrainer zu arbeiten und von den besten Trainern zu lernen. Und das alles, obwohl mir viele von diesem Weg abgeraten haben. Ich war dort der erste junge deutsche Trainer, der sich diesen Weg zugetraut hat.

Man wurde auf mich aufmerksam und ich wurde im nächsten Schritt zehn Jahre lang Cheftrainer bei Bayer Leverkusen. Diese zehn Jahre haben sich so ergeben, weil ich sehr viel investiert habe und auf einem bestimmten Weg war. So ging der Weg weiter von Bayer Leverkusen zur deutschen Nationalmannschaft, zu anderen Nationalmannschaften, zu vielen

gewonnenen Meisterschaften. Insofern würde ich sagen, dass die Konzentration auf die eigene Entwicklung und nicht auf den nächsten Teil des Lebens zu schauen, für den Erfolg entscheidend ist. Dann muss man sehen, welche Türen sich öffnen und hoffentlich wieder durch die richtige Tür gehen. Das war jedenfalls immer mein Ansatz.

PFB: Im Sport können Leistung und Erfolg ja sehr genau bemessen werden. Es gibt Siege, Niederlagen, Platzierungen, Quoten. Aber was bedeutet für Sie ganz persönlich beruflicher, oder allgemeiner Erfolg?

Dirk Bauermann: Erfolg besteht für mich darin, aus dem Mannschaftlichen oder dem persönlichen Potenzial ein Optimum herausgeholt zu haben. Meine Idee von mir selber war, immer sicherzustellen, dass ich die bestmögliche Version von mir selber werde. Und wenn ich Mannschaften trainiere, dann gilt das Gleiche: Ich will sie zur bestmöglichen Version von sich selber machen. Am Ende muss das Ganze mehr sein als nur die Summe seiner Teile. So gesehen ist der Erfolg auch nicht absolut, sondern relativ. Sich jedes Mal neu auf diesen Weg zu machen, das ist eine Herausforderung, die mir nach wie vor den allergrößten Spaß macht.

PFB: Was macht ein erfolgreiches Team aus?

Dirk Bauermann: Alle hoch erfolgreichen

* https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Dirk_Bauermann_May_2012.jpg

Mannschaften haben einen Spieler, den die Amerikaner „glue“ nennen, also „Klebstoff-Spieler“, der nicht der talentierteste, der hochbezahlteste, der am häufigsten in den Medien vorkommende und von den Medien gelobte, der nicht der beliebteste bei den Fans ist, aber der eine ganz starke integrative Kraft im Team hat, der treibt, der beruhigt, der zusammenführt.

Fast alle historisch großen Mannschaften, egal aus welcher Mannschaftssportart, haben einen solchen Spieler in ihren Reihen gehabt. Das ist dann, wie die Amerikaner sagen, der „unsung hero“, also der Held, über den keiner spricht, über den es keine Gedichte oder Lieder gibt, das sind aus meiner Sicht die Spieler, die am Ende bei ähnlich talentierten Mannschaften den Unterschied machen. Diesen Spielern geht es nie um sich persönlich, sondern sie verstehen sich immer als Teil des größeren, wichtigeren Ganzen und verstehen ihre Aufgabe so, dass sie diejenigen sind, die die Energien bündeln, alle zusammenhalten um gemeinsam auch großen Herausforderungen standhalten zu können.

Ich glaube, eine zweite Qualität von hoch erfolgreichen Mannschaften ist, dass sie einen großen kollektiven Zusammenhalt besitzen, dass sie zusammenstehen, gerade dann, wenn es schwierig wird. Das Potenzial einer Mannschaft ist immer definiert durch charakterliche Eigenschaften wie beispielsweise Siegeswillen, wie Einstellung zum Training, wie Einstellung zur Mannschaft und zum Kollektiv. Es gibt viele Mannschaften, die ihr wahres Potenzial nie erreichen. Das ist fast immer eine Frage der Zusammenstellung eines Teams und der Rollen innerhalb des Teams, die ja auch definiert werden müssen. Dabei hat der Trainer eine sehr wichtige Funktion, indem er mit der Mannschaft insgesamt, aber auch mit dem einzelnen Spieler immer wieder offene und ehrliche Gespräche führt, die durchaus auch hart sein können, aber immer konstruktiv und problem- und lösungsorientiert sein müssen. Das ist ein ständiger Prozess und manch-



Dirk Bauermann im taktischen Gespräch mit Dirk Nowitzki

mal auch leichter gesagt als getan.

Erfolgreiche Mannschaften haben immer auch Krisenmomente erfahren, es aber immer geschafft, gestärkt daraus hervorzugehen. Krisen sind notwendig, um mehr voneinander zu verstehen, Schwächen zu erkennen und sie dann bewusst zu Stärken zu machen.

PFB: Gab es Rückschläge in Ihrer Karriere, die Sie letztlich auch vorangebracht haben, beziehungsweise würden Sie einen gemachten Fehler als eine wertvolle Lernerfahrung betrachten?

Dirk Bauermann: Rückschläge gab es natürlich auch bei mir. Beispielsweise bin ich ja beim FC Bayern und auch einmal in Griechenland entlassen worden. In solchen Situationen ist es notwendig, als Mensch einfach Kurs zu halten. Man muss dann mit brutaler Ehrlichkeit und Selbstkritik die Prozesse analysieren anstatt sozusagen alles auf andere, auf unglückliche Umstände oder auf das schlechte Wetter zu schieben und dann in der Lage zu sein, die richtigen Schlüsse aus diesem Scheitern zu ziehen, um besser zu werden. Nur so ist es möglich, aus schwierigen Situationen oder Scheitern sogar gestärkt hervorzugehen. Man darf nicht im Selbstzweifel verharren, sondern muss die richtigen Schlüsse ziehen und dann weitermarschieren.

PFB: In jedem Job ist es unabdingbar, sich

immer neues Wissen anzueignen. Was für Werkzeuge nutzen Sie, um noch besser zu werden, beziehungsweise um sich weiterzuentwickeln?

Dirk Bauermann: Erstens kritische Selbstreflexion. Zweitens Coaching durch Menschen, die ich immer wieder einlade und die meine Arbeit verfolgen und mir Ansätze zu Veränderung geben. Dazu gehört auch die Arbeit mit einem Sportpsychologen, der nicht nur in der Zusammenarbeit mit der Mannschaft hilft, sondern auch mich persönlich berät.

Da der Sport ein sehr dynamischer Prozess ist, glaube ich, dass man sich immer als lernendes System verstehen muss und auch aufmerksam in Bereiche blicken muss, die nicht unmittelbar mit dem Sport zu tun haben. Es ist wichtig, zu sehen, was andere gemacht haben, die sehr erfolgreich waren in ihrem Lebensbereich oder ihrem Business. Das, glaube ich, muss man bis zum letzten Tag tun, denn Stillstand ist immer Rückschritt.

PFB: Nachdem Sie so viele Erfolge erreicht haben, wie schaffen Sie es, dabei so bodenständig zu bleiben?

Dirk Bauermann: Meine Erfahrung ist die, dass Erfolg, auch finanzieller, wirtschaftlicher Erfolg, zwei Dinge mit den Menschen macht: Entweder, sie werden zu den Nowitzkis dieser Welt, das heißt, sie verstehen ihren großen Erfolg nicht als Grund

dafür, sich über andere zu erheben. Die anderen halten sich plötzlich für etwas Besseres, gehen möglicherweise auch mit ihrem Reichtum hausieren und glauben, dass ihre Meinung nun richtiger und wichtiger ist als die anderer. Es gibt da nur sehr selten einen Graubereich.

Für mich war natürlich deshalb auch die Zusammenarbeit mit Dirk Nowitzki ein großes Privileg. Ich durfte sechs Jahre lang nicht nur mit einem der besten Basketball-Sportler der Welt zusammenarbeiten, sondern gleichzeitig auch mit einem unglaublich demütigen, freundlichen, umgänglichen und bescheidenen Menschen. Ich glaube, dass es für unseren Erfolg, insbesondere bei der WM 2005 und bei der Olympia-Teilnahme 2008 entscheidend war, einen solchen Spieler in der Mannschaft zu haben.

Ich meine, das wird ja bei Ihnen auch nicht anders sein. Wenn da so eine Primadonna rumläuft, die zwar super texten kann oder eine tolle Schreibe hat, oder ein richtig guter Verkäufer ist, aber allen anderen ständig das Leben schwer macht mit Eskapaden, dann wird das langfristig nie gut funktionieren.

Die allermeisten hoch erfolgreichen Trainer führen von vorne mit dem eigenen Beispiel. Die eigene Leidenschaft für die Mannschaft, für die Aufgabe, für das Spiel zieht die anderen mit und motiviert und inspiriert, anstatt von hinten, also mit der

Peitsche, zu führen.

PFB: Wie viel Einfluss hat die aktuelle Krise auf den Basketball-Profisport?

Dirk Bauermann: Also erstmal würde ich sagen, dass sie eine viel geringere Auswirkung hat, als auf andere Bereiche wie zum Beispiel die Gastronomie, die Hotellerie oder die Beschäftigten im Gesundheitssystem. Profisport findet in allen Ländern überall statt, er findet zwar, bis auf wenige Ausnahmen ohne Zuschauer statt. Im Vergleich zu anderen Lebensbereichen würde ich sagen, sind die Auswirkungen absolut handelbar und überhaupt nicht schlimm. Mittlerweile sind in Deutschland mehr als 80.000 Menschen an Covid-19 gestorben. Viele haben Großmutter, Großvater, Großeltern verloren, junge Erwachsene, Kinder sind schwer erkrankt... also ich sitze hier und wir haben morgen ein Spiel - also, wenn ich da ein Problem hätte, dann hätte ich, glaube ich, überhaupt nichts verstanden.

PFB: Wenn Ihr Leben verfilmt werden würde, welchen Titel hätte der Film?

Dirk Bauermann: „Glück gehabt“.

PFB: Ich glaube, das haben Sie sich erarbeitet, Ihr Glück!

Dirk Bauermann: Ja, na klar, man muss hart arbeiten an sich und an seiner Kompetenz und so weiter, all die Dinge, aber man muss eben auch ganz viel Glück ha-

ben. Außerdem braucht man immer auch Menschen, die an einen glauben, die einen fördern und die einen unterstützen. Insofern glaube ich, ist es fast eine Verpflichtung, ab einem bestimmten Zeitpunkt der Karriere etwas zurückzugeben. Deshalb ist mir ja auch so wichtig, dass ich mich bei der Ausbildung junger Trainer beteilige und da meine Erfahrung weitergeben kann.

PFB: Was war das schönste Kompliment, was Sie jemals bekommen haben?

Dirk Bauermann: Da gibt es eigentlich zwei. Und beide waren sehr ungewöhnlich, weil sie so eigentlich nie kommuniziert wurden. Das eine war: Ich habe als Deutscher die polnische Nationalmannschaft trainiert, was historisch gesehen durchaus nicht unproblematisch war. Nach der EM 2011, die eher mittelmäßig verlaufen ist, gab es eine Abschlussbesprechung. Die polnische Nationalmannschaft hat dabei sozusagen unisono den auch anwesenden Präsidenten gebeten, alles zu tun, damit ich weiter ihr Trainer bleibe. Das war toll. Und dann die Aussage vorgestern von einem der Spieler hier in Rostock oder der Mannschaft insgesamt, die gesagt haben: wir gehen für dich durch die Wand. Auch das ist einfach sehr ungewöhnlich und für mich ein großes Kompliment.

PFB: Vielen Dank für das tolle und inspirierende Interview, Herr Bauermann.



Dirk Bauermann im Gespräch mit Jolanta Biberstein - PFB GmbH Business Development Manager

Eine smarte Verbindung

Das Potenzial von intelligenten Etikettendruckern ausschöpfen

An Herausforderungen für Unternehmen auf der ganzen Welt hat es im vergangenen Jahr nicht gemangelt. Von Lieferengpässen bis hin zu Zwangsschließungen und sozialen Einschränkungen - jede Branche hatte inmitten der anhaltenden Pandemie mit Schwierigkeiten zu kämpfen.

Wir bei SATO sind uns bewusst, dass jedes Unternehmen einzigartig ist und sich in unterschiedlichen Stadien der Digitalisierung befindet. Als führender globaler Anbieter von Auto-Identifikationslösungen bedient SATO eine Vielzahl von Branchen, um Abläufe zu rationalisieren und herauszufinden, wo wir die Mitarbeiter unterstützen können, indem unsere Cloud-verbundene Automatisierungs- und Etikettendrucktechnologie Zeit für Sie spart. Als Experten auf unserem Gebiet wollen wir Veränderungen inspirieren, neue Ideen entwickeln und kundenzentrierte Innovationen durch "Ceaseless Creativity" fördern.

Durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern, wie dem langjährigen Partner Printing for Business GmbH, haben wir vielen Unternehmen den Weg in die Digitalisierung erleichtert.

Wir fördern die Nutzung bisher brachliegender Potenziale durch die Schaffung nahtloser Benutzererlebnisse im Gesundheitswesen, im Einzelhandel, in der Lebensmittelindustrie und in der verarbeitenden Industrie im Bereich

Cloud-Konnektivität, Radiofrequenz-Identifikationstechnologie (RFID) und unsere neueste Innovation in Bezug auf das individualisierte Endnutzer-Internet, Web AEP.



Beschleunigte digitale Integration

Laut einer globalen Umfrage des führenden Beratungsunternehmens McKinsey aus dem Jahr 2017 gaben nur 2 % der Befragten in weltweit führenden Unternehmen an, dass sie sich auf eine digitale Strategie für all ihre Lieferketten konzentrieren, wobei bis zu 49 % stattdessen Marketing- und Vertriebsstrategien bevorzugten[1]. Diejenigen, die ihre Ressourcen strategisch in die Digitalisierung der Lieferkette durch integrierte Etikettierungsprozesse und einen weniger "händischen" Ansatz verlagert haben, schufen einen deutlichen Mehrwert und höhere Renditen für ihre Aktionäre. Corona hat, wie wir gesehen haben, Schwachstellen in Lieferketten

aufgedeckt und so die Notwendigkeit der Digitalisierung beschleunigt, wodurch die Vorteile der Implementierung einer Cloud-gebundenen Lösung deutlich wurden. Unterschiedliche Benutzererfahrungen, kombiniert mit komplexen Änderungen an der traditionellen Kundenschnittstelle, können jedoch auf internen Widerstand stoßen. Genau hier kann der SATO CT4-LX helfen.

Zeitsparende Intelligenz

Unser intelligenter 4-Zoll-Desktopdrucker der nächsten Generation wurde entwickelt, um Zeit zu sparen und die Effizienz in schnelllebigen Umgebungen deutlich zu steigern. Der CT4-LX wurde speziell für Benutzer mit unterschiedlichen Fähigkeiten entwickelt und verfügt über einen 4,3-Zoll-Farb-Touchscreen mit einfachen



Der smarte Etikettendrucker SATO CT4-LX

Symbolen für ein leicht zu navigierendes Menüsystem. Für den Fall, dass der Drucker einen Fehler aufweist und eine Benutzereingabe erforderlich ist, sind außerdem Anleitungsvideos an Bord, um mögliche Ausfallzeiten zu minimieren. Darüber hinaus verfügt der Drucker über 31 Sprachen für multinationale Unternehmen, die sich schnell umstellen lassen.

Steigerung der Effizienz bei der Rückverfolgbarkeit

Zeitersparnis ist nicht der einzige Vorteil des CT4-LX, denn der Drucker lässt sich auch nahtlos in bestehende Arbeitsabläufe integrieren. Seine RFID-Funktionen bieten eine erhöhte Flexibilität für die Bestandsverwaltung und die Rückverfolgbarkeit, während die erhöhte Datenerfassung eine außergewöhnliche Etikettiergenauigkeit liefert - Tag für Tag. Einzelhändler, die ein effizientes Omnichannel-Kundenerlebnis wünschen, können beispielsweise die RFID-Technologie nutzen, um eingehende Waren zu kennzeichnen, den Bestand in Echtzeit zu überprüfen und Teillieferungen zu vermeiden. Hersteller können beispielsweise ihre Lagerverwaltungssysteme mit den RFID-Funktionen des CT4-LX und der genauen Datenspeicherung kombinieren. Außerdem können RFID-Tags an Paletten angebracht werden, und Krane und Ga-

belstapler mit RFID-Antennen an der Vorder- und Rückseite ausgestattet werden, um einen vollständigen Überblick und Genauigkeit bei der Aufnahme und Abgabe von Paletten zu gewährleisten.

Als solches bieten wir mit dem CT4-LX eine breite Palette von UHF-, HF- und NFC-Codierungslösungen zur Unterstützung von EPC-, ISO-, I-Code- und Tag-it-Industriestandards an, um zusätzliche Flexibilität zu bieten - ein Muss für das Erreichen von 100 % Genauigkeit, wenn es um das Bestandsmanagement und die Rückverfolgbarkeit geht.

Etikettendruck weitergedacht

Wir bei SATO suchen ständig nach Wegen, um der Zeit voraus zu sein. Als wir Application Enabled Printing (AEP) für unsere intelligenten Etikettendrucker einführt, senkte dies die Geschäftskosten erheblich und revolutionierte gleichzeitig die Erfahrung der Endnutzer. Das Potenzial von AEP war jedoch noch nicht voll ausgeschöpft - bis wir Web AEP entwickelt haben.

Die gesteigerte Flexibilität dieser intelligenten Lösung ist vor allem, aber nicht nur für Webentwickler ein großes Plus.

Mit Web AEP können Entwickler gängige Webtechnologien und Programmiersprachen wie Javascript, HTML5 und CSS verwenden, um Anwendungen zu erstellen.

len.

Das bedeutet, es ist schnell, unkompliziert und leicht skalierbar für die komplexesten Kundenumgebungen. Jetzt können unsere Independent Software Vendors (ISVs) webbasierte Anwendungen erstellen, die auf jede einzelne ihrer Kundenumgebungen zugeschnitten sind. Einer unserer Partner hat zum Beispiel ein einfaches visuelles Point-and-Click-Tool für Restaurantköche entwickelt. Sie scannen einfach einen Produkt-Barcode, die Anwendung sucht nach dem Rezept in einer Cloud-Datenbank, prüft, ob das Produkt ein variables Gewicht hat und generiert sofort alle Etikettendaten (einschließlich Zutaten, Allergene, Preise und mehr).

Wenn die Entscheidung für eine SATO-Lösung fällt, erhält man nicht nur einen absolut zuverlässigen, präzisen und effizienten Etikettendrucker, sondern auch einen vertrauenswürdigen Geschäftspartner, der ständig bestrebt ist, die Erwartungen zu übertreffen - und das ist die Definition einer smarten Verbindung.

Um weitere Informationen über SATO und seine Lösungen zu erhalten besuchen Sie bitte: <https://www.satoeurope.com/>

Quelle: [1] McKinsey & Company, 'The case for digital reinvention', February 2017.



Senken Sie die Kosten mit den smarten Etikettendruckern von SATO.

Eigentümer auf Zeit



Ob ein Kauf oder doch eher Leasing infrage kommt, kann von unterschiedlichen Faktoren abhängen – darunter die aktuelle Liquidität oder vielleicht der Wunsch nach Lösungen, die sich stets auf dem neuesten Stand befinden. Die PFB Printing for Business GmbH bietet ihren Kunden an, alle Produkte aus dem Portfolio wie Barcodelesegeräte, Mobilcomputer, RFID-Lösungen und Drucker zu leasen.

Keine Kapitalbindung, steuerlich absetzbare Raten und ein Liquiditätsspielraum, der ein finanziell unabhängigeres Handeln erlaubt: Wer auf Leasing statt auf Kauf setzt, kann von vielen Vorteilen profitieren. Insbesondere dann, wenn bestimmte Produkte nur für ein Projekt, das vielleicht über ein oder zwei Jahre laufen soll, benötigt werden. Das können beispielsweise 20 kleine, handliche Desktopdrucker sein, die Etiketten mit einem Barcode zum Aufkleben drucken können. „Würde sich ein Unternehmen alle Drucker für dieses Vorhaben direkt kaufen, würden sich die Kosten eventuell nicht amortisieren“, weiß Jolanta Biberstein, New Market Development Manager bei der PFB Printing for Business GmbH. Seit mehr als 26 Jahren ist das Unternehmen als Dienstleister im Bereich Auto-ID und Printing-Solutions tätig und berät als herstellerunabhängiger Partner andere Firmen. „Wir haben ein großes Portfolio mit Lösungen für so ziemlich jede Anforderung“, sagt Biberstein. „Wir sehen es als unsere Aufgabe, den Kunden auch aus finanzieller Sicht das beste Angebot zu machen. Da gehört die Möglichkeit des Leasings nun mal dazu.“

Nicht zuletzt muss man ganz klar sagen: Wenn es stets auf den neuesten Stand der Technik ankommt, kann Leasing durchaus Sinn machen: „Während viele Geräte nach wenigen Jahren praktisch schon veraltet sind und sie keine Updates oder Upgrades mehr leisten, müsste man, um up to date zu sein, in der Regel wieder für neues Equipment erneut hohe Anschaffungskosten in Kauf nehmen“, weiß Biberstein. „Leasingnehmer dagegen haben den Vorteil, die technisch modernsten Geräte zu erhalten.“ Und das, ohne gegebenenfalls Kreditschulden aufnehmen zu müssen. So lohnt sich das Leasen grundsätzlich, wenn das Kapital fehlt, eine Unsicherheit in Bezug auf die zukünftigen Begebenheiten besteht oder ein hoher Wertverlust bei Kauf kaum vermeidbar wäre. Praktisch: Die Leasingraten können als Betriebsausgaben steuerlich abgesetzt werden. Investitionsbezogene Steuern wie die Gewerbesteuer entfallen zudem beim Leasing.

Leasing bedeutet dabei grundsätzlich die Anmietung von Geräten. Der Unterschied zur „Miete“ besteht dabei hauptsächlich in den Rechten und Pflichten: So besitzt

„Wir sehen es als unsere Aufgabe, den Kunden auch aus finanzieller Sicht das beste Angebot zu machen. Da gehört die Möglichkeit des Leasings dazu.“

JOLANTA BIBERSTEIN, New Market Development Manager bei der PFB Printing for Business GmbH



der Nutzer eines Leasing-Objekts alle Rechte, Risiken und Pflichten, die bei der traditionellen Miete in der Regel der Vermieter trägt. So kann er beispielsweise mitentscheiden, zu welchem Zeitpunkt die geleasten Geräte angeschafft werden sollen – praktisch bei zeitlich festgesetzten Projekten im Unternehmen. Aber er ist auch dafür verantwortlich, dass die geleasten Produkte gewartet und repariert werden und dass die notwendigen Versicherungen abgeschlossen werden. Ihm kommen daher eher die Eigenschaften eines Eigentümers zu. PFB unterstützt ihre Kunden in dieser Hinsicht jedoch mit umfangreichen Serviceverträgen, die zusätzlich abgeschlossen werden können – ein Full Service sozusagen.

FLEXIBEL GESTALTETE LEASINGVERTRÄGE

Die Leasingverträge gestaltet die PFB mit ihren Kunden ganz individuell und passt sie flexibel an. Dazu hat das Unternehmen einen Leasingpartner an seiner Seite: „Als Leasingspezialist begleiten wir unseren Partner, die PFB GmbH, nun schon seit drei Jahren. Dabei unterstützen wir die PFB mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen – national wie international“, sagt Sven Muthmann, Niederlassungsleitung Branch Leader Dortmund, Grenke AG Dortmund.

Und was passiert am Ende des Leasingvertrags? Dann können die Kunden sich bei Bedarf dazu entscheiden, die

Produkte gegen ein bestimmtes Entgelt zu übernehmen – oder sie ganz praktisch wieder zurückzugeben, ohne sich um die Entsorgung oder den Weiterverkauf Gedanken zu machen.

Anna Köster ■



KEINE HOHEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN: Insbesondere für zeitlich begrenzte Projekte lohnt es sich, beispielsweise mobile Drucker zu leasen statt sie zu kaufen.



Wie Barcode Scanner den Menschen mit dem Internet der Dinge verbinden

Eine Fabrik ohne Menschen bleibt auf absehbare Zeit eine Illusion. Trotzdem muss die Digitalisierung weiter forciert werden. Dabei gilt es, den Menschen mit dem Internet der Dinge zu verbinden.

Bisweilen legen die öffentlich geführten Debatten nahe, dass Roboter und künstliche Intelligenz den Menschen in Kürze verdrängen. Die Realität sieht jedoch anders aus. Der Mensch bleibt wichtig – auch und gerade in der Industrie. Nach wie vor legen die Daten nahe, dass wir eher mit einem Facharbeitermangel denn mit Massenarbeitslosigkeit zu kämpfen haben. Und weil das so ist, kommt es gerade jetzt darauf an, die Digitalisierung zu forcieren. Denn erst mit ihrer Hilfe kann man die sich abzeichnenden Probleme flankierend lösen.

Nichtsdestotrotz gilt es festzuhalten, dass Digitalisierung nur um der Digitalisierung willen in eine Sackgasse führt. Digitalisierung muss Sinn ergeben. Auf den Punkt gebracht heißt das: Digitale Technologien müssen Werte erzeugen. Prozesse müssen sich verbessern, die Effizienz muss sich steigern und die Produktivität sollte natürlich auch zunehmen. All das ist jedoch nur dann möglich, wenn man nicht am Menschen vorbei denkt. Denn der ist ein zentraler Aspekt der Digitalisierung – ein Muss, kein Vielleicht!

So oder so wird die Technologisierung der Industrie zunehmen. Das ist letztlich eine Binsenweisheit. Bislang zieht man jedoch die falschen Schlüsse daraus. Oft nimmt man diese Tatsache als Anlass für Bedrohungsszenarien. Dabei besteht dazu überhaupt kein Anlass. Mensch und Maschine müssen nicht gegeneinander antreten.

Sie müssen zusammenwirken. Also geht es darum, die Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine zu forcieren.

Wenn man das erreichen möchte, muss man heute jedoch vor allen Dingen daran denken, den Menschen mit dem Internet der Dinge zu verbinden. Denn genau an dieser Stelle tut sich bislang eine Kluft auf, eine Schnittstelle sozusagen, die es zu adressieren gilt. Den Schlüssel dazu können

tigung, Logistik, Prozessdokumentation oder Warenbewegungen entlang der Supply Chain geht. Barcodes sind quasi omnipräsent.

Und dafür gibt es gute Gründe: Barcodes bieten eine einfach zu implementierende Technologie, mit deren Hilfe sich vielfältige Informationen transportieren lassen und die drüber hinaus gut etabliert ist. An jedem beliebigen Tag scannen die Mitar-



Scannen Sie schnell und leicht Barcodes mit der MARK-Serie von ProGlove

Industrie Wearables wie etwa die Handschuhschanner von ProGlove bilden.

Die Macht von Mikroeffizienzen erkennen

Warum aber sollte ein Barcode Scanner eine derart große Rolle spielen, mag mancher fragen. Die Antwort darauf fällt vergleichsweise einfach aus: Barcodes sind das wichtigste Steuerungsinstrument in der Industrie. Ganz egal, ob es um Fer-

beiter entlang der Wertschöpfungs- und Zulieferketten milliardenfach. Es passiert so oft, dass es fast schon außer Acht gelassen wird.

Genau aus diesem Grund verschenken viele Unternehmen jedoch ein im Grunde unglaubliches Potenzial, das sich noch dazu vergleichsweise einfach erschließen ließe. Denn vielfach unterschätzt man die Skalierungseffekte, die sich mithilfe von

Mikroeffizienzen erreichen lassen.

Um im Beispiel zu bleiben: Wenn die Mitarbeiter scannen, kommt in den meisten Fällen ein konventioneller Pistolenscanner zum Einsatz. Diesen Scanner muss man aufnehmen, anschließend damit scannen, eine Bestätigung abwarten und

die Leichtgewichte dabei pro Batterieladung bis zu 10.000 Scans. Zudem bietet der Wearable Spezialist Lösungen für den Zugang und die Konnektivität zu den Werks- und Lagerhallen an.

Gerade für die Mitarbeiter bringen die Winzlinge von ProGlove eine spürbare

Die wahre Geschichte des Shop Floors kennen

Die Scanner der MARK Produktfamilie sind aber mehr als nur „einfache“ Barcode Scanner. Sie sind IoT-Geräte, mit denen man weit mehr als nur den Barcode Content erfassen kann. Die Scanner erlauben es, eine ganze Reihe von Meta-Daten zu erfassen. Dazu zählen etwa der Ort und die Anzahl der Scans, aber auch ein Schrittzähler sowie ein Zeitstempel. Mithilfe der Industrie Analytics Lösung Insight von ProGlove lassen sich diese Daten kontextualisieren. Selbstverständlich geschieht das im Einklang mit den bestehenden Regularien des Datenschutzes.

Insight kann dabei entweder als Stand-Alone-Lösung oder aber im Zusammenspiel mit bestehenden ERP-, WMS-, BI- oder MDM-Lösungen betrieben werden. Der Mehrwert besteht in der Bottom-Up-Ansicht, den die Lösung bietet. Sie erlaubt es, Prozesse und Workflows zu analysieren, Heatmaps und Blocker zu identifizieren oder aber Aussagen darüber zu treffen, ob genug Mitarbeiter vor Ort sind. Insight erfasst dabei die Prozesse und Abläufe so wie sie sind, und nicht nur so, wie sie sein sollten. Damit erzählt Insight sozusagen die wahre Geschichte des Shop Floors.

ProGlove konnte mit seiner Technologie bereits über 500 der weltweit bekanntesten Industriemarken überzeugen. Das Unternehmen wurde nicht zuletzt deshalb von führenden Analysten wie Gartner als Cool Vendor und vom Weltwirtschaftsforum als Technologie Pionier ausgezeichnet.



Halten Sie Ihre Wearable Scanner einsatzbereit mit der 10-Slot Charging Station



Jederzeit freie Hände mit den Wearables von ProGlove

ihn schließlich wieder ablegen. Dabei ver-rinnen wertvolle Sekunden, die sich ein-sparen lassen. Zum Beispiel mit den Wearable Scannern der MARK Produktfamilie. Die Werker tragen den Scanner auf dem Handrücken an einer Manschette. Somit entfallen die Greifzeiten, was sich je nach Umfeld auf eine Zeitersparnis von bis zu sechs Sekunden belaufen kann.

Ein einfaches Rechenbeispiel verdeutlicht dabei den Skalierungseffekt: Geht man etwa in einem Lager von 10.000 Scans pro Schicht aus und legt eine Zeitersparnis von vier Sekunden zu Grunde, bedeutet das, dass man pro Schicht 40.000 Sekunden spart. An einem Werktag mit drei Schichten summiert sich das mithin auf 120.000 Sekunden pro Tag. Das sind etwa 1,4 Manntage pro Tag. Zeit, in der man den Durchsatz signifikant steigern kann.

Ergonomie auf höchstem Niveau

ProGlove bietet mit der MARK Produktfamilie eine ganze Palette von Wearable Barcode Scannern für unterschiedliche Anwendungsfälle an. Sie lassen sich durch ihren Plug & Play Ansatz sehr leicht in Betrieb nehmen. Je nach Modell schaffen

Entlastung. Denn mit nur etwa 40 Gramm und der Größe einer Streichholzschachtel sind sie oft mehr als zehnmals so leicht wie gängige Scanner. Und das kann sich je nach Umfeld und Scanfrequenz auf eine Ersparnis von bis zu 1,5 Tonnen Gewicht summieren. Das entspricht dem Gewicht eines Kleinwagens, den jeder Mitarbeiter an einem Tag nicht mehr heben muss.

Zudem sorgen eine Reihe von Feedback-Optionen sowie ein integriertes Display für mehr Qualität beim Kommissionieren und den typischen Arbeiten im Lager. So lassen sich zum Beispiel bis zu 33 Prozent der typischen Kommissionierungsfehler vermeiden, bevor sie entstehen, weil die Mitarbeiter eine Rückmeldung auf ihren Scanner erhalten können.

Die Wearables von ProGlove sorgen darüber hinaus aber noch für einen weiteren maßgeblichen Vorteil: Die Mitarbeiter behalten immer die Hände frei. Sie müssen keine unnatürlichen Bewegungen machen und können sich auf ihre eigentliche Tätigkeit konzentrieren. Ein echter Sicherheitsfaktor also, gerade dann, wenn man an den Einsatz in Hochregallagern denkt.



Minimieren Sie die Ausfallzeiten in Ihrem Lager

Wir wissen leider alle, dass gestörte Arbeitsabläufe und beschädigte Barcodes kostspielig und zeitaufwendig sind. Deshalb brauchen Sie für Ihr Lager maximal zuverlässige Drucker, die solche Ausfallzeiten minimieren und so die Effizienz steigern.

Vielleicht suchen Sie bereits eine Alternative zu Ihren vorhandenen Etikettendruckern im Lager oder Lösungen für einen neuen Standort und wünschen sich außerdem ein Garantieverprechen, auf das Sie sich unbedingt verlassen können? Dann sind die hochwertigen Etikettendrucker von Brother für Sie die ideale Lösung. Für jede Aufgabe im Lager, sprich vom Wareneingang bis hin zum Versand der Ware, hat Brother den richtigen Drucker für Sie. Unabhängig vom Druckvolumen und von der mobilen oder stationären Nutzung - das Portfolio an mobilen, Desktop- und Industrie-Etikettendruckern kann Ihre Druckanforderungen für den Wareneingang, die Einlagerung, die Kommissionierung sowie Versandaufgaben entsprechend Ihren Anforderungen und Wünschen erfüllen. Hier finden Sie die für Sie passenden Lösungen!

Die mobilen Etikettendrucker für unterwegs

Die mobilen Drucker sind für Wareneingangs-, Lager- und Kommissionierungsprozesse ideal geeignet. Der Druck von Kommissionieretiketten ist zum Beispiel eine Anwendung, bei der es sinnvoll ist, vor Ort zu drucken, statt im Back-Office. Der Anwender erhält einen Kommissionierungsauftrag auf dem Handheld-Terminal, entnimmt und scannt das Produkt, scannt das Regaletikett und das Kommissionieretikett wird direkt gedruckt.

Anschließend kann das Etikett auf dem Karton angebracht und das Produkt für den späteren Versand im Versandbereich abgelegt werden. Egal ob am Körper oder fest auf dem Gabelstapler montiert – die mobilen Drucker sind für schnelle Etikettieraufgaben unterwegs entwickelt worden und können mit Akkus ausgestattet werden, die einen ganzen Arbeitstag überstehen.

Die Desktop-Etikettendrucker für die Workstation

Die Desktop-Etikettendrucker sind für ein mittleres Druckvolumen optimiert und können problemlos Hunderte von Etiketten pro Tag drucken. Die Drucker sind ideal für den Druck von Versandetiketten. Thermodirekt eignet sich für die

Etiketten mit einer kürzeren Lebensdauer. Thermotransfer-Technologie bietet sich hingegen an, wenn das Etikett anspruchsvollen Umgebungsbedingungen ausgesetzt wird oder die Erwartungen an die Lebensdauer der Etiketten höher sind.

Die Industriedrucker für tausende Etiketten pro Tag

Die Industriedrucker sind für hohe Druckvolumen optimiert – sie können problemlos Tausende von Etiketten pro Tag drucken.

Die Geräte eignen sich hervorragend für den Druck von Palettenetiketten beim Wareneingang sowie von Versandetiketten für versandfertige Waren.

Wenn es um hohe Effizienz geht, ist die Druckgeschwindigkeit eines industriellen Etikettendruckers entscheidend.



Mobile Drucker von Brother für effiziente Kommissionierung und Mobilität

Etikettendruckers entscheidend. Außerdem steigert die hohe Farbbandkapazität die Produktivität, da Verbrauchsmaterialien länger ausreichen und damit seltener gewechselt werden müssen.

Sind Sie die langen Trägerfolien beim Drucken leid? Mit einer zusätzlichen Einheit lassen sich einzelne Etiketten vom Trägermaterial trennen und zur Entnahme an die vordere Kante spenden. Damit das Arbeitsumfeld beim Verwenden eines Etikettenmaterials mit Trägerfolie nicht leiden muss, ist ein interner Aufwickler für das Trägermaterial bei der Spendefunktion inkludiert. Mit einem Industriedrucker mit internem Etiketten-Aufwickler für das komplette Etikettenmaterial, Etikett mit Träger, können Sie ganze Etikettenrollen mit einem Druckjob bedrucken und aufwickeln lassen. Dieses eignet sich für große Stückzahlen, die zu einem späteren Zeitpunkt verarbeitet werden.

Entsprechend des Brother-Mottos stets „at your side“

Über die Integration brauchen Sie sich keine Gedanken zu machen, denn alle Etikettendrucker unterstützen verschiedene Druckerbefehlssprachen, einschließlich der ZPL2-Emulation. Dies macht den Austausch vorhandener Drucker zu einer einfachen Plug & Play-Aufgabe.

Um die nötige Kompatibilität für die Lageretikettierung anbieten zu können, hat Brother außerdem Partnerschaften



Einzigartig: 3 Jahre Garantie inkl. Druckkopf, auch auf den Industriedrucker TJ-4420TN

aufgebaut. So können gängige Etikettendesign-Softwarelösungen, wie z.B. Bartender und NiceLabel, die Integration mit ERP-Systemen – wie SAP und Handscannern von Datalogic – anbieten und die Implementierung nahtlos gestalten.

Ein Kunde wandte sich beispielsweise mit dem Wunsch an uns, manuelle Prozesse für seine Regaletiketten zu vermeiden. Die Etiketten waren handgeschrieben, mit der Zeit verblasst und kaum noch lesbar. Gemeinsam mit Brother wurde die vom Kunden gewünschte Etikettengröße und das Material entwickelt, das genau den Anforderungen des Kunden entsprochen hat. Die Prozedur für den Ausdruck wurde schließlich vor Ort von einem Brother Sales Engineer eingerichtet. Ein weiterer Vorteil ist, dass Brother ein SAP-Gold-

Member ist und eigene SAP Device Types unterstützt. Das vereinfacht die Sicherstellung des direkten Drucks aus dem ERP-System. Es gibt zahlreiche Geschichten wie diese. Das „at your side“-Motto von Brother erleben wir in jedem Projekt. Das Brother Team ist breit aufgestellt und stellt die Mitbetreuung unserer Kunden vom ersten Moment an sicher. Darüber hinaus macht uns das einzigartige Garantieversprechen zuversichtlich, Lagerhallen mit Brother Etikettendruckern auszustatten. 3 Jahre Garantie inkl. Druckkopf für bis zu 30 km – das ist ein Versprechen, auf das Sie sich verlassen können. Sie müssen sich keine Gedanken mehr über Ausfallzeiten oder teure Serviceverträge machen. Bei einigen Geräteserien kann der Austausch der Ersatzteile sogar vor Ort durch eigene Mitarbeiter erfolgen – so intuitiv wurden die Produkte entwickelt. Überzeugen Sie sich selbst von der Qualität der Brother Etikettendrucker und fragen Sie am Besten noch heute nach einer kostenlosen Teststellung. So können wir Ihre Anforderungen frühzeitig erkennen und die notwendige Integration zu z.B. Ihrem Warehouse Management System sicherstellen. Wir stehen Ihnen in Kooperation mit Brother zur Seite und helfen Ihnen kompetent, Ihre Lagerabläufe zu verbessern und so die Produktivität zu maximieren.



Die Drucker von Brother unterstützen Sie überall in Ihrem Warenlager



Bert Jansen - Geschäftsführer PFB GmbH

Aufgrund weitreichender Kontaktbeschränkungen war der Direktvertrieb fast unmöglich. Welche neuen Wege ist die PFB GmbH vertriebsseitig seit Anfang 2020 gegangen? Informations- und Kaufverhalten hat sich weiter in die Online-Welt verschoben.

Karin Frisch: Der berufliche Alltag ist in vielen Bereichen virtueller geworden: Webmeetings, Online-Konferenzen und digitale Teamarbeit über mehrere Standorte hinweg sind an der Tagesordnung. Die Umstellung auf die virtuelle Gesprächsumgebung erfolgte jedoch reibungslos und sowohl unsere Kunden als



Jolanta Biberstein - New Market Development Manager PFB GmbH

Schnelle Reaktionen und flexibles Handeln waren seit Beginn der Coronapandemie unbedingt notwendig. Inwiefern hat dies Einfluss auf die langfristige Unternehmensstrategie der PFB GmbH?

Bert Jansen: Corona hat ganze Branchen schwer gebeutelt und sie vor große Schwierigkeiten gestellt. Für andere Unternehmen war die Krise wie ein starkes Aufputzmittel. Zehn Jahre komprimiert zu einem Jahr, so würde ich die Zeitschneise nennen, in der wir unser Unternehmen verändert und neu aufgestellt haben. Corona als Game Changer bei PFB. Unsere Organisationsstruktur wurde agiler und

auch wir als Team haben uns sehr schnell an die neue Kommunikation gewöhnt.

Auch wir, die PFB, standen unter Herausforderungen:

“Nur wer digital aufrüstet und seine Geschäftsprozesse und -modelle digitalisiert, bleibt wettbewerbsfähig.“

Die Anpassung an das Kaufverhalten der Kunden hat eine große Priorität im Vertrieb. Wir legen großen Wert auf den, wenn auch virtuellen, persönlichen Kontakt. Dabei spielt Verlässlichkeit, Vertrauen und Flexibilität umso mehr eine besonders große Rolle.

Partielle Schließungen im Einzelhandel, verändertes Mobilitätsverhalten und digitale Schübe in den Märkten – welche neuen Märkte erschließen sich aufgrund der gesellschaftlichen Veränderungen für die PFB GmbH?

Jolanta Biberstein: Zunächst ist es für uns wichtig, dass wir regelmäßig Branchendaten auswerten. Wenn wir die Verbrauchertrends schnell erkennen, können wir analysieren, welche Produkte gerade gefragt sind. Durch den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden erhalten wir detaillierte Einblicke in die individuellen Kundenbedürfnisse.

Die PFB muss dahingehend immer wieder

flexibler, unsere IT-Infrastruktur wurde komplett erneuert und für mobile Arbeitsplätze konzipiert. Unsere Marketingaktivitäten und -strategien haben wir gebündelt und für einen langfristigen Zeitraum ausgelegt.

Die PFB GmbH hat die zurückliegenden Monate genutzt, um das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen und langfristiges Wachstum sicherzustellen, um für unsere Kunden größtmögliche Zuverlässigkeit, Sicherheit und Flexibilität bieten zu können.



Karin Frisch - Director Sales PFB GmbH

neue Geschäftsideen und -strategien entwickeln. Durch die Beobachtung des Markts wegen Prognosen erstellt und jedes Mal wieder verbessert.

Die Kommunikationswege werden immer schneller, Social Media agiert in Echtzeit und wir wollen Markttrends schnellstmöglich erkennen und mit den Trends mitgehen. Auch die Kommunikation mit Kunden und Partnern über, beispielsweise die Social Media Kanäle, muss aufrecht gehalten werden, um immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Man muss zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und mit der richtigen Botschaft mit der richtigen Zielgruppe kommunizieren.



Offizieller Android Zero-Touch Enrollment Partner

Als Ihr Geschäftspartner bieten wir Ihnen mit der Android™ zero-touch enrollment Konfiguration einen einfachen, sicheren und schnellen Weg, mobil zu arbeiten.

Mit Hilfe des zero-touch enrollments stellen Sie sicher, dass alle Android Geräte genau nach Ihren Vorgaben zentral konfiguriert werden sowie die richtigen Einstellungen und regelmäßige Updates eingespielt werden.

Diese Art der Konfiguration hilft Ihnen, viele Arbeitsprozesse Ihrer Mitarbeiter zu optimieren.

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Auto-ID and Printing Solutions

*Android ist eine Marke von Google LLC

CONTACT

Your ToDo's

#1

Personal

#2

Phone

#3

E-Mail

#4

Website

Printing for Business GmbH
Silberbergstr. 2
57572 Niederfischbach

tel.: +49(0) 2734 49561 0
fax: +49(0) 2734 49561 20

Printing for Business GmbH
Uerdinger Str. 74
40668 Meerbusch

tel.: +49(0) 2150 70938 0
fax: +49(0) 2150 70938 18

info@pfb.de
www.pfb.de