

„Trusted Advisor“

Ein Geschäftspartner, dem man vertrauen kann – da sind sich die Kunden der Printing for Business GmbH aus Niederfischbach einig. Das Unternehmen bietet Firmen verschiedener Größenordnungen neben einer herstellerunabhängigen Beratung auch die Lieferung maßgeschneiderter bewährter und innovativer IT-Lösungen und trifft damit genau den Nerv der Zeit.



Die Suche nach einer für den jeweiligen Zweck des Unternehmens passenden Druck- oder Scanlösung kann sich zu einer großen Herausforderung entwickeln. Die Anbieter in diesem Bereich stellen eine Vielzahl an Produkten beziehungsweise Lösungen vor – und nur wer sich gut auskennt, kann treffsicher das passende Produkt für sich und seine Firma finden. Und was macht der ganze große Rest, der bei dem Wust an Angeboten den Überblick – und womöglich noch viel Zeit und Geld – verliert?

Viele kleine und mittelständische Produzenten, große Industrieunternehmen aber

auch internationale Konzerne wünschen sich deshalb jemanden an ihrer Seite, der sie unabhängig berät, die passenden Lösungen liefern kann und dabei jederzeit als Ansprechpartner für technische- und Servicefragen fungiert. Genau mit diesem Anspruch wurde die Printing for Business GmbH, kurz PFB, im Jahr 1994 gegründet. Der Schwerpunkt der PFB GmbH liegt in der persönlichen Beratung und der Suche nach Lösungen für Unternehmen aus dem Handel, der Produktion, Transport und Logistik, dem Gesundheitswesen und der Automobilindustrie. Dabei spielt das Vertrauen und die Verlässlichkeit für PFB eine zentrale Rolle – denn in einer sich so schnell verändernden Welt sind diese Werte die Basis einer langfristigen und erfolgreichen Zusammenarbeit.



„Zuverlässigkeit, Offenheit und Ehrlichkeit führen zu der besten und langwierigsten Kooperation mit dem Kunden.“

BERT JANSEN-BALTHASAR, Geschäftsführer der Printing For Business (PFB) GmbH

LANGJÄHRIGE KOOPERATIONEN

„Unsere Kunden sind weltweit agierende Unternehmen, die darauf setzen, dass wir sie ehrlich beraten und die besten und hochwertigsten Geräte für sie zur Verfügung stellen“, erläutert Bert Jansen-Balthasar, Geschäftsführer bei PFB. „Langjährige Kooperationen mit unseren Kunden sind das Resultat von professioneller Arbeit und daher keine Seltenheit.“ Durch die jahrelang gesammelten Erfahrungen und die erfolgreiche Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Unternehmen ist die PFB GmbH dazu in der Lage, auf unterschiedlichste Anforderungen zu reagieren und auf vertrauensvoller Basis den Kunden zu helfen sowie ihre Produktivität und Effektivität zu steigern.

Um dies zu gewährleisten, setzen die Mitarbeiter auf einen intensiven Kontakt mit führenden Herstellern und nehmen zugleich regelmäßig an intensiven Fortbildungen teil: „Unser gesamtes Team ist geschult, Lösungen für jegliche Probleme zu finden und fungiert somit als ‚Trusted Advisor‘, um das beste Produkt für die jeweiligen Bedürfnisse zu finden und bereit zu stellen“, erklärt Jansen-Balthasar. Der Fokus liegt dabei immer auf einer herstellerunabhängigen Beratung, bei der die individuellen Kundenbedürfnisse im Vordergrund stehen.

„Die Leitsätze der Unternehmenskultur der PFB GmbH setzen nicht umsonst auf das Team, das gemeinsam stark ist. Ein erfolgrei-

ches Team kann seine Kunden am besten zufriedenstellen. Zuverlässigkeit, Offenheit und Ehrlichkeit führen zu der besten und langwierigsten Kooperation mit dem Kunden.“

Neben etablierten Lösungen sind es ebenso die innovativen Technologien, die das Unternehmen aus Niederfischbach seinen Kunden anbieten kann – seien es Produkte oder Lösungen im Bereich Druck, Etikettierung, Barcodes, Spracherkennung, RFID, Bilderkennung, Chipkarten oder Biometrie. Neue Produkte und neue Entwicklungen aufgrund von Marktanforderungen werden sofort in das bestehende Portfolio aufgenommen, um immer das passende Angebot bereitzustellen.

MOBILE LÖSUNGEN GEFRAGT

Aktuell sind es vor allem mobile Lösungen, die stark gefragt sind – vor allem im Bereich des Transports und der Logistik, wo die Mitarbeiter der Unternehmen flexibel und mobil sein müssen. Dafür stellt die PFB GmbH die neueste Generation an mobilen Computern bereit: „Diese sind sehr zuverlässig und robust, sodass selbst das Fallen auf harte Böden die Geräte nicht unbrauchbar macht“, erklärt Rania Köhler, Marketing Managerin bei PFB. Das Unternehmen berät seine Kunden vorzugsweise vor Ort, um einzuschätzen, welche Art von Scannern, Druckern oder mobilen Handheld-Computern benö-

tigt werden. „Wir wollen nicht nur einfach Werbung für unsere Produkte machen“, sagt Köhler weiter. „Es geht darum, jeden einzelnen Kunden persönlich anzusprechen und aufzufangen. Umfassender Service bietet Vertrauen und stärkt die Kundenbindung.“

Die persönliche Beratung ist auch deshalb wichtig, weil einige Branchen von teilweise sehr komplexen Anforderungen geprägt sind, wie das Gesundheitswesen. Hier müssen beispielsweise die meisten Geräte mittels starker Chemikalien desinfiziert werden. PFB bietet in diesem Bereich unterschiedliche Produkte wie Etikettendrucker und Handscanner an, die dies ermöglichen. Ein anderes Beispiel ist die Vermeidung der Verwechslung von Patientendaten – und dies wird unter anderem dadurch erreicht, dass die Technik effizient arbeitet und aufeinander abgestimmt ist.

„Markttrends zu antizipieren und in neue Marktentwicklungen zu investieren, um langfristig erfolgreich zu sein, ist einer der Mosaiksteine einer nachhaltig angelegten Firmenstrategie“, sagt der Geschäftsführer abschließend. Mit unseren umfassenden Druck- und Scanlösungen sowie den Lösungen im Auto-ID-Bereich bieten wir unseren Kunden einen umfangreichen Service an und stehen für Leistung, Qualität und Kompetenz. Und das schätzen unsere Kunden seit vielen Jahren an uns.“

Anna Köster ■