



# Zwei für eine Sache

Als Anbieter von Produkten und Lösungen ist man auf eine gute Zusammenarbeit mit Herstellerpartnern angewiesen, sodass beide Seiten voneinander profitieren – und letztendlich auch der Kunde. Bert Jansen-Balthasar von PFB und Marcel Kars von Zebra berichten, worauf es ankommt und wie sie gemeinsam den Drucker- und Scannermarkt auch in Zukunft erfolgreich angehen.

**FACTS office:** Können Sie kurz die aktuelle Lage im Drucker- und Scannermarkt beschreiben? Wie schätzen Sie den Bedarf ein?

**Bert Jansen-Balthasar:** Die Nachfrage nach Auto-ID-Produkten für logistische und industrielle Anwendungen wächst seit Jahren stetig. Scanner, Drucker und mobile Computer sind wichtige Werkzeuge und Hilfsmittel bei der Prozessplanung, Steuerung und Optimierung und somit von essenzieller Bedeutung für Unternehmen, um die Realisierung von Industrie 4.0 zu unterstützen. Dies sind die Basistechnologien, damit sich Logistik, Produktion und Retail positiv entwickeln können.

**Marcel Kars:** Die aktuellen Entwicklungen stimmen uns optimistisch, dass sich dies auch nicht so schnell ändern wird. Durch

eine neue EU-Verordnung zum Schutz vor Produktfälschungen müssen beispielsweise Apotheken ab Februar 2019 jedes Medikament vor dem Verkauf scannen. Das bedeutet für die Hersteller die Umstellung auf

neue Barcodes und für Apotheker die Einführung neuer Barcodescanner.

Auch in anderen Branchen wie Einzelhandel, Logistik oder Produktion setzen Unternehmen durch die zunehmende Vernetzung



**GESTIEGENE NACHFRAGE:** Moderne Tablets und mobile Drucker – wie hier von Zebra – sind vor allem für die Realisierung von Industrie 4.0 wichtig.

immer stärker auf Datenerfassung durch Barcodes und RFID-Tags. Die Entwicklung geht von papierbasierten hin zu digitalen Prozessen via Barcodes, da die Informationen so in Echtzeit erfasst und abgerufen werden können. Die dadurch ermöglichte Nachverfolgbarkeit der Wertschöpfungskette erhöht die Transparenz in Unternehmen und steigert die Effizienz. Das macht sie zu einem echten Wachstumstreiber in diesen Branchen.

Darüber hinaus setzen Unternehmen verstärkt auf 2D-Barcodes, in denen bedeutend mehr Informationen codiert werden können als in 1D-Barcodes. Die technische Umsetzung dieses Upgrades treiben wir bei Unternehmen führend voran, insbesondere mit unseren Partnern wie PFB.

**FACTS office: Partnerschaft ist ein gutes Stichwort: Herr Jansen-Balthasar, für einen Anbieter von Druck- und Barcodelösungen wie PFB ist die Wahl der richtigen Herstellerpartner überlebenswichtig. Worauf legen Sie besonderen Wert?**

**Jansen-Balthasar:** In einer engen Kunden- und Lieferantenbeziehung – und damit meine ich ausdrücklich sowohl auf unsere Beziehung zu den Kunden von PFB ebenso wie zu unseren Lieferanten – ist Vertrauen von grundlegender Bedeutung. In einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit ist damit der Grundstein gelegt, um gemeinsam die richtigen Akzente zu setzen und die Herausforderungen des stetigen Wandels zu meistern sowie den vielfältigen Wünschen und Anforderungen unserer Kunden zu entsprechen. Darauf aufbauend benötigen wir für unsere Lösungen Produkte, die in ihren individuellen Bereichen technisch führend

*„Sehr wichtig ist für mich die persönliche Unterstützung durch die Mitarbeiter von Zebra, die wir auf vielfältigen Ebenen, ob durch die technische Vertriebsunterstützung, die exzellent vernetzten Vertriebsmitarbeiter oder das Management, erhalten.“*

**BERT JANSEN-BALTHASAR**, Geschäftsführer der PFB Printing for Business GmbH



sind. PFB arbeitet heute mit Partnern zusammen, die auch in der Zukunft zu den Marktführern gehören werden und zudem über den Tellerrand hinausschauen.

**FACTS office: Sie arbeiten mit mehr als 15 Herstellerfirmen zusammen, eine davon ist Zebra Technologies. Was zeichnet diese Partnerschaft aus? Welche Unterstützung erfahren Sie von dem Hersteller für Spezialdrucklösungen?**

**Jansen-Balthasar:** Zebra Technologies hat sich nach dem Kauf des Unternehmens Symbol/Motorola zu dem führenden Anbieter von Lösungen im Bereich Drucken/Scannen und mobile Computer entwickelt. In all diesen Sparten ist Zebra weltweit marktführend und somit in der Lage, auch Technologien der Zukunft zu entwickeln und voranzutreiben. Dies sehen wir an einer Reihe neuer Entwicklungen, die aktuell von Zebra zur Marktreife

gebracht werden. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Zebra hat sich über viele Jahre entwickelt und ermöglicht es beiden Unternehmen, auch kritische und komplizierte Projekte zu realisieren. Da auch internationale Konzerne zu unserem Kundenkreis gehören, können wir auf die weltweite Präsenz von Zebra zählen. Sehr wichtig ist für mich die persönliche Unterstützung durch die Mitarbeiter von Zebra, die wir auf vielfältigen Ebenen – ob technische Vertriebsorganisation oder Management – erhalten. Dies versetzt uns in die Lage, schnell und proaktiv zu arbeiten und erfolgreich zu sein.

**FACTS office: Und welchen Stellenwert haben Partnerschaften wie mit PFB für Sie, Herr Kars?**

**Kars:** Zebra möchte eine digitalere, besser vernetzte globale Business-Community schaffen und dafür sind unsere Partner essenziell. In über 100 Ländern arbeiten wir mit unseren fast 10.000 Channel-Partnern eng zusammen, um für unsere gemeinsamen Kunden die bestmöglichen Ergebnisse zu produzieren. Nicht zuletzt durch unser großes Partner-Ökosystem, das wir stets weiter ausbauen, sind wir immer am Puls der Zeit. So wissen wir, was unsere Kunden brauchen, und können gemeinsam Innovationen vorantreiben, die unsere Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.

Zebra und PFB arbeiten seit rund 15 Jahren zusammen. In dieser Zeit hat sich ein großes gegenseitiges Vertrauen und tiefes Verständnis für das Geschäft des Partners und die Möglichkeiten der Zusammenarbeit entwickelt. Die Teams auf beiden Seiten können sehr gut einschätzen, was sie gemeinsam für ▶

*„Die Teams auf beiden Seiten können sehr gut einschätzen, was sie gemeinsam für einen Kunden erreichen können.“*

**MARCEL KARS**, Vice President Sales DACH bei Zebra Technologies





**AN EINEM STRANG ZIEHEN:** Auf Messen haben die Partner Zebra und PFB die Möglichkeit, gemeinsam Lösungen zu präsentieren und Kunden zu beraten. Im Bild: Marcel Kars von Zebra (li.) und Bert Jansen-Balthasar von PFB (re.).

► einen Kunden erreichen können. Dass PFB zudem ein umfassendes Verständnis unserer Kernbranchen besitzt und klare Vorstellungen von den Bedürfnissen der Unternehmen in den entsprechenden Märkten hat, erleichtert die gemeinsame Entwicklung innovativer Lösungen deutlich.

**Jansen-Balthasar:** PFB ist seit mehr als 20 Jahren vertrauenswürdiger Ansprechpartner für Firmen, wenn es um das Erarbeiten von Lösungen und die Weiterentwicklung von bestehenden Infrastrukturen geht. Wir sind international aufgestellt und doch individuell tätig. Unser großes Engagement wird von den Kunden durch langjährige Kooperationen belohnt. Wir bieten unseren Partnern ein gutes, engagiertes und motiviertes Team, das erfolgreich am Markt agiert, solide und profitabel aufgestellt ist und somit den Herstellern eine Möglichkeit bietet, zusätzliche Marktzugänge zu entwickeln.

**FACTS office:** Auch auf Messen wie der EuroCIS und der LogiMAT arbeiten Sie mit Ihren Partnern zusammen, Herr Kars. Welchen Mehrwert ziehen Sie daraus?

**Kars:** Messestände mit Partnern bieten uns die Möglichkeit, gemeinsam unsere Lösungen zu demonstrieren und zu beleuchten, wie wir Unternehmen nahezu aller Branchen zu effizienteren und transparenteren Prozessen verhelfen können. Ein weiterer Vorteil ist, dass

wir gemeinsam mehr Besucher an unseren Stand ziehen und dadurch mehr Geschäft für beide Seiten generieren können. Das ist Teil unseres Versprechens, auch in das Wachstum unserer Partner zu investieren.

**FACTS office:** Welche Stärken sehen Sie im Portfolio von Zebra im Vergleich zu anderen Anbietern im Markt?

**Jansen-Balthasar:** Eine globale Sicht auf die Entwicklung und unterschiedliche Anforderungen der Kunden und dafür die richtigen Lösungen zu bieten ist durch Zebras umfassendes Produktportfolio möglich. Dies befähigt uns, dem Kunden beratend zur Seite zu stehen, ohne ein bestimmtes Produkt zu favorisieren.

**FACTS office:** Wie stellt Zebra sich auf, um für zukünftige Entwicklungen, insbesondere die angedachte „Industrie 4.0“, gewappnet zu sein?

**Kars:** Die Entwicklung ist bereits im Gange und Unternehmen haben erkannt, dass sie sich an den Wandel anpassen müssen. Die Abnehmer wollen keine Produkte von der Stange, sondern eine auf sie zugeschnittene Lösung. Und um das zu ermöglichen, ist das Internet der Dinge (IoT) als einer der wichtigsten Treiber von Industrie 4.0 bei vielen Unternehmen bereits in unterschiedlichen Ausprägungen im Einsatz.

In diesem Kontext steigt die Relevanz von Echtzeit-Ortungslösungen (Real-Time Locating Systems, RTLS) – und hier sind wir mit unserem Produkt- und Lösungsportfolio unter dem Leitsatz „Erfassen, analysieren, handeln“ stark aufgestellt. Seit über 40 Jahren produziert Zebra die Schlüsselemente des IoT – Sensoren, Barcodes und RFID –, die jetzt durch Cloud-Computing und omnipräsentes WLAN wichtige Faktoren bei der Vernetzung von Geräten und dem Data-Mining darstellen.

Die Verknüpfung der physischen und digitalen Welten steigert die Transparenz der Betriebsabläufe und liefert handlungsorientierte Erkenntnisse, die wiederum eine bessere Kundenerfahrung schaffen, die Effizienz verbessern und sogar neue Geschäftsmodelle ermöglichen. Zebra konzipiert gemeinsam mit seinen Partnern individuell auf Kundenbedürfnisse zugeschnittene Lösungen und liefert dazu hochwertige, robuste Mobilgeräte und Drucker sowie Services und Software, um höchste Qualität und eine reibungslose Nutzererfahrung zu gewährleisten.

Gemeinsam mit unseren Partnern wie PFB begleiten wir unsere Kunden bei der Migration von älteren Betriebssystemen zu Android. Die Zukunftssicherheit stellen wir dabei mit dem branchenweit größten Angebot mobiler Android-Geräte für Unternehmen sicher. So können wir jedem Kunden eine passgenaue Lösung anbieten.

Anna Köster ■