

Gemeinsam im dynamischen Markt bestehen

Im dynamischen Drucker- und Scannermarkt braucht es neben neuen Lösungen und Produkten vor allem starke Partnerschaften auf Hersteller- und Distributoreseite, um die stetigen Herausforderungen meistern zu können. Marc Dippel, Regional Sales Director DACH, Honeywell Safety and Productivity Solutions, und Karin Frisch, Sales Director bei der PFB GmbH, erzählen im Interview mit FACTS office, worauf es dabei ankommt und was sie jeweils aneinander schätzen..



FACTS office: Herr Dippel, beschreiben Sie kurz das Unternehmen Honeywell: Was sind die Schwerpunkte und worin unterscheidet es sich von den Mitbewerbern im Markt?

Marc Dippel: Honeywell Safety and Productivity Solutions (SPS) als Teil von Honeywell International Inc liefert Produkte, Software und vernetzte Lösungen, die die Produktivität, Sicherheit am Arbeitsplatz und Asset Performance für unsere Kunden weltweit erhöhen. Im Bereich Productivity-Solutions bietet Honeywell ein umfassendes Portfolio an mobilen Terminals, Scannern und Druckern. Branchenführende Softwarelösungen, Cloud-Technologien und Automationslösungen runden das Portfolio ab und bilden somit ein ganzheitli-

ches Solutionsangebot. Über die Schnittstellen zu anderen Business-Units innerhalb von Honeywell hat der Kunde direkten Zugang zu der größten Auswahl an persönlicher Schutzausrüstung und Gasmestechnologie oder kundenspezifischen Sensoren, Schaltern und Reglern.

FACTS office: Welche Rolle spielen grundsätzlich Partnerschaften mit anderen Unternehmen und mit Herstellern beziehungsweise Systemintegratoren?

Dippel: Grundsätzlich stellen unsere Distributoren, Reseller und Systemintegratoren die verlängerte Werkbank zum Endkunden dar. Durch die teilweise jahrelange Betreuung unserer zahlreichen Endkunden haben speziell

unsere Systemintegratoren einen sehr dedizierten Zugang zum Endkunden und sind eng in deren Geschäftsabläufe integriert. Honeywell unterstützt gemeinsam mit unseren Partnern die immer weitergehende Optimierung der Prozesse.

FACTS office: Ein Distributor ist PFB – Printing for Business. Seit wann arbeiten Sie zusammen und was schätzen Sie an dem Unternehmen besonders, Herr Dippel?

Dippel: PFB ist ein langjähriges Partnerunternehmen von Honeywell. Wir bei Honeywell schätzen besonders an PFB, dass es sich um ein dynamisches mittelständisches Unternehmen handelt, welches mit kurzen Entscheidungswegen flexibel agieren kann und den

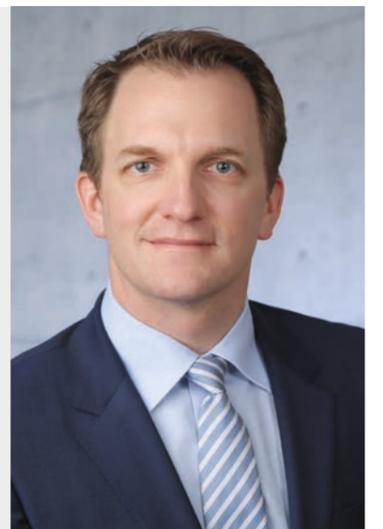
Hauptfokus immer auf den Kunden und seine Bedürfnisse legt. Eine Reihe an gemeinsam umgesetzten Kundenprojekten zeigt genau diese Flexibilität und Agilität.

FACTS office: Wie sehen Sie die Zusammenarbeit mit Herstellerpartnern und speziell mit Honeywell, Frau Frisch?

Karin Frisch: Vertrauen ist einer der wichtigsten Punkte in einer solchen Zusammenarbeit. Eine Partnerschaft, die auf diesen Werten beruht, kann den Grundstein legen, um die Herausforderungen des stetigen Wandels zu meistern sowie den vielfältigen Wünschen und Anforderungen unserer Kunden zu entsprechen. Dazu benötigen wir natürlich für unsere Lösungen die passenden Produkte und legen

„Ein hohes Maß an Flexibilität ist unabdingbar in unserem sehr dynamischen Markt. Hier schafft es PFB, die durch Vertrauen und Leistung vom Wettbewerb abzusetzen.“

MARC DIPPEL, Regional Sales Director DACH, Honeywell Safety and Productivity Solutions



„Honeywell ist wie PFB international aufgestellt, sodass wir auch außerhalb Deutschlands erfolgreich in verschiedenen vertikalen Marktsegmenten zusammenarbeiten.“

KARIN FRISCH, Sales Director bei der PFB – Printing for Business GmbH



dabei großen Wert darauf, dass diese stets technisch auf dem neuesten Stand sind. Honeywell ist mit seinem breiten Produktportfolio in den Bereichen Drucker, Scanner und mobile Computer ein hervorragender Ansprechpartner und Lösungsanbieter wenn es um die Realisierung von schwierigen Kundenprojekten im Auto-ID Umfeld geht. Das Unternehmen ist wie PFB international aufgestellt, sodass wir auch außerhalb Deutschlands erfolgreich in verschiedenen vertikalen Marktsegmenten zusammenarbeiten. Flexible Reaktionen auf Kundenwünsche und der persönliche Support zeichnen Honeywell als Partner aus.

FACTS office: Eine gegenseitige Unterstützung ist das A und O in einer Partnerschaft, keine

Frage. Wie sieht das denn von Seiten PFBs aus?

Dippel: PFB unterstützt Honeywell als Value Added Reseller in der Produktberatung und -positionierung beim Endkunden. In laufenden Projekten zeichnet sich PFB als sehr selbstständiger Partner aus, der sich dem gesamten Projektverlauf eigenständig stellt, aber diese auch gemeinsam mit Honeywell Hand in Hand umsetzt.

Frisch: PFB ist seit über 20 Jahren ein vertrauensvoller Ansprechpartner, wenn es um das Erarbeiten von individuellen Lösungen und die Weiterentwicklung von bestehenden Infrastrukturen geht. Dazu bieten wir unseren Partnern, so auch Honeywell, ein gutes, engagiertes und motiviertes Team, das erfolgreich international am Markt agiert, profitabel auf-

gestellt ist und somit den Herstellern eine Möglichkeit bietet, zusätzlich Marktzugänge zu entwickeln.

FACTS office: Wie sehen die Projekte aus, in denen Honeywell und PFB bereits zusammengearbeitet haben?

Dippel: Sowohl im klassischen Mittelstandsgeschäft als auch bei großen Key Accounts arbeiten beide Unternehmen seit Jahren erfolgreich zusammen und agieren gemeinsam beim Kunden, um diesen bestmöglich beraten und unterstützen zu können.

FACTS office: Wie schätzen Sie die aktuelle Lage im Drucker- und Scannermarkt ein?

Frisch: Die Nachfrage nach Auto-ID-Produkten für logistische und industrielle Anwendungen steigt seit Jahren stetig an. Scanner, Drucker und mobile Computer sind wichtige Werkzeuge und Hilfsmittel bei der Prozessplanung, Steuerung und Optimierung und somit von großer Bedeutung für Unternehmen. Dies sind die Basistechnologien, damit sich Logistik, Produktion und Retail positiv entwickeln können. Mit Honeywell haben wir heute und auch in Zukunft den richtigen Partner an unserer Seite, um dies stemmen zu können.

Dippel: Ein hohes Maß an Flexibilität ist unabdingbar in unserem sehr dynamischen Markt. Hier schafft es PFB, sich durch Vertrauen und Leistung vom Wettbewerb abzusetzen und gleichzeitig durch ihre hohe Flexibilität immer wieder auf neue Anforderungen und Entwicklungen zu reagieren.

Anna Köster ■

ZUFRIEDENE KUNDEN IN ALLEN BRANCHEN: Durch die Kombination aus Service und Beratung sowie moderner Hardware überzeugen PFB und Honeywell Firmen aller Größen.

