



„Gemeinsam Innovationen vorantreiben“

Wie wichtig es ist, Chancen, die in der Digitalisierung stecken, zu ergreifen und für das Unternehmen zu nutzen, weiß Philipp Johannesson, VP Sales DACH bei Zebra Technologies – mit den Technologien seines Unternehmens sieht sich der Hersteller Zebra als entscheidender Wegbereiter dafür.

Als wichtige Unterstützung dienen dem Unternehmen kompetente Partner, insbesondere Bert Jansen, Geschäftsführer bei PFB Printing for Business, mit seinem gesamten Team.

FACTS office: *Wie hat sich Ihrer Einschätzung nach der Markt des Auto-ID in den vergangenen Jahren entwickelt?*

Philipp Johannesson: Immer mehr Branchen und Unternehmen haben ein Stadium erreicht, in dem sie ihre Digitalisierungsstrategien konkret umsetzen müssen. Und dabei spielen Auto-ID-Produkte eine wichtige Rolle – sie bilden im Prinzip die Schnittstelle zwischen dem Materiellen und dem Digitalen. Hinzu kommt, dass mehr und mehr Verfahren auch gesetzlich zum Standard werden, wie zum Beispiel die Echtheitsprüfung von verifizierungspflichtigen Medikamenten in Apotheken mittels Barcode-scan. Demgemäß verzeichnen wir seit Jahren ein stetiges Wachstum bei der Nachfrage.

Bert Jansen: Das können wir als erfahrener Dienstleister im Bereich Auto-ID und Drucklösungen absolut bestätigen: Auch bei uns steigt die Nachfrage nach Auto-ID-Produkten

für logistische und industrielle Anwendungen stetig. Für Themen wie Prozessplanung und -steuerung oder Optimierung von Abläufen sind diese Produkte naturgemäß essenziell.

FACTS office: *Und welche Entwicklungen sind im Printing-Bereich zu erwarten?*

Johannesson: Auch wenn es im Office-Bereich einen Trend zu weniger Papierausdrucken gibt, erhöht sich im Industrie- und Lagerumfeld die Nachfrage. Etiketten- und RFID-Printing sind ein wichtiges Element der Digitalisierung, sie bereiten die Welt der Dinge für den Übergang in die Digitalwelt vor. Von daher werden mobile Drucker sowie Drucker im industriellen Umfeld vermehrt benötigt, während es auf der Bürofläche einen Rückgang gibt. Hier sind wir durch unser innovatives Portfolio und unseren Ansatz, in Lösungen zu denken, sehr gut aufgestellt.

FACTS office: *Welche Rolle spielt Zebra in den Märkten und worin sehen Sie die Kernkompetenz des Unternehmens?*

Johannesson: Die Unternehmen haben erkannt, dass sie die Chance für sich nutzen müssen, die in der Digitalisierung steckt. Für sie gilt es jetzt, bezüglich des Internets der Dinge und Industrie 4.0 mit innovativen Ideen flächendeckend loszulegen. Genau für diese Aufgabe sind wir mit unseren Technologien ein entscheidender Wegbereiter. Das hat Auswirkungen auf verschiedene Bereiche: Zum Beispiel wird die Echtzeitortung mithilfe von sogenannten Real-Time-Location-Systems eine wichtige Rolle spielen. Und hier liefern wir mit unserem Produkt- und Lösungsportfolio das Beste, was es auf dem Markt gibt. Die Kunden erkennen und schätzen, dass wir den gesamten Prozess und die Arbeitsabläufe im Blick haben – von der Verfolgung der Erfas-

sungs- und Analysedaten bis hin zur Umsetzung konkreter Maßnahmen. Es zählt sich aus, dass Zebra frühzeitig darauf gesetzt hat, maßgeschneiderte Lösungen zu liefern. Hinzu kommt, dass unser Innovationsmotor seit 40 Jahren unermüdlich brummt. So liefern wir nicht nur die Schlüsseltechnologien für das IoT wie Sensoren, Barcodes und RFID, sondern beziehen auch Prescriptive Analytics, die Datennutzung via Cloud über unsere „Savanna Data Services“-Plattform und Data Mining mit in unsere Lösungen ein. All das macht uns zu einem starken und bewährten Partner auf der großen Reise der digitalen Transformation.

FACTS office: Inwiefern erfahren Sie hierbei Unterstützung von Ihren Partnern?

Johannesson: Die Unterstützung seitens unserer Partner in Sachen Vertrieb und Vermarktung ist einer der wichtigsten Treiber für unseren Erfolg. Hier herrscht ein sehr vertrauensvolles Verhältnis, bei dem beide Seiten Ansporn für den jeweils anderen sind. Das trifft in besonderem Maße auf unsere Zusammenarbeit mit PFB zu, die inzwischen seit 15 Jahren besteht. Da hat sich eine Vertrauensbasis entwickelt, auf der sich gemeinsam viel für unsere Kunden erreichen lässt.

Jansen: Wenn es um das Erarbeiten von Lösungen und die Weiterentwicklung von bestehenden Infrastrukturen geht, sind wir vertrauensvoller Partner der Industrie. Dieses Engagement wird von unseren Kunden durch langjährige Kooperation belohnt. Wir arbeiten mit unseren Partnern auf Augenhöhe und wollen durch eine globale Sicht auf die Entwicklung und Anforderungen unseren Kunden die richtigen Lösungen bieten. Dies ist durch unser umfassendes Portfolio und unser motiviertes und engagier-

„Unsere Kunden befinden sich auf einer Reise, bei der Daten eine entscheidende Rolle spielen. Auf diesem Weg wollen wir ihnen die bestmögliche Ausrüstung zur Verfügung stellen und unterstützend zur Seite stehen.“

PHILIPP JOHANNESSEN,
VP Sales DACH bei Zebra Technologies



tes, international aufgestelltes Team gesichert. Aufgrund unseres vertrauensvollen Verhältnisses zu Zebra können wir auch zeitkritische und komplexere Projekte realisieren. Da auch internationale Konzerne zu unseren Kunden gehören, können wir auf die weltweite Präsenz von Zebra setzen. Die persönliche und individuelle Unterstützung in der Zusammenarbeit mit Zebra ist mir besonders wichtig. Dies ermöglicht es uns schnell auf Entwicklungen zu reagieren!

FACTS office: Herr Johannesson, wie sehr schätzen Sie die Zusammenarbeit mit PFB?

Johannesson: PFB kennt und versteht unsere Kernbranchen sehr genau und weiß, welche Bedürfnisse in den Unternehmen vorherrschen. Dieses Wissen teilen die Experten von PFB mit uns und dadurch entsteht dieser gemeinsame Ansatz für die Entwicklung von innovativen Lösungen. PFB antwortet immer mit frischen Lösungen auf die Anforderungen der Kunden und bringt sie damit auch in Sachen

Digitalisierung weiter – auch auf Basis ihrer bestehenden Infrastruktur. Engagement dieser Art ist ganz entscheidend für den Erfolg unseres globalen Geschäftsmodells.

FACTS office: Herr Jansen, wie steht es um die Weiterentwicklung von PFB?

Jansen: PFB hat sich in den vergangenen 25 Jahren eine führende Position als Anbieter von Auto-ID-Lösungen für Logistikprozesse in Handel und Industrie erarbeitet. Mein Ziel ist es, unser Unternehmen in den nächsten Jahren weiterzuentwickeln und durch kompetente, zuverlässige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Lieferanten als international erfolgreiches Unternehmen am Markt zu positionieren und langfristig sowie nachhaltig aktiv zu sein.

FACTS office: Und wie stellt Zebra sich aktuell auf, um auf die zukünftigen Anforderungen reagieren zu können?

Johannesson: Wir sehen uns mit unserer Erfahrung und unseren innovativen Lösungen als wichtigen Wegbereiter der digitalen Transformation. Hier haben wir bereits eine sehr aussichtsreiche Position im Markt erreicht, werden diese aber natürlich immer weiterentwickeln. Unsere Kunden befinden sich auf einer Reise, bei der Daten eine entscheidende Rolle spielen. Auf diesem Weg wollen wir ihnen nicht nur die bestmögliche Ausrüstung zur Erfassung zur Verfügung stellen, sondern ihnen auch weiter unterstützend beiseite stehen. Neben der Erfassung der Daten ist ein weiteres Feld auch die Analyse und Umsetzung der Ergebnisse in Handlungen. In diese Richtung denken und arbeiten wir.

Anna Köster ■

„Gemeinsam mit Herstellern, wie Zebra Technologies, sind wir permanent dabei, zusätzliche Marktzugänge für unsere Kunden zu schaffen.“

BERT JANSEN, Geschäftsführer bei der PFB Printing for Business GmbH

