

„Aus eins und eins mach Drei“



Es gibt Zuwachs bei Printing for Business (PFB): Der Spezialist für Auto-ID- und Barcode-Lösungen hat mit der Intelligent Data System (IDS) GmbH einen starken Partner übernommen, der das Portfolio der Siegener sinnvoll ergänzt. So soll das Angebot für die Kunden beider Unternehmen deutlich erweitert werden. Im Interview erläutern PFB-Geschäftsführer Bert Jansen und Jolanta Biberstein, New Market Development Manager bei PFB und Geschäftsführerin bei IDS, ihre Ziele und die Hintergründe der Übernahme.

FACTS: Sie haben zum November des vergangenen Jahres die Intelligent Data System, kurz IDS GmbH, übernommen. Wie kam es dazu?

Bert Jansen: Mit dem IDS-Gründer Rainer Marchewka besteht bereits seit Langem ein guter Kontakt; PFB und IDS sind in vielen Bereichen auf einer Wellenlänge. Bei IDS stellte sich im

vergangenen Jahr die Frage nach der Unternehmensnachfolge immer drängender – und diese war gar nicht so einfach zu finden. Nach einigen Gesprächen stellte sich heraus, dass die Kerngeschäfte von IDS und PFB sich hervorragend ergänzen: Auto-ID- und Barcode-Lösungen auf der einen, eine starke Softwareentwicklung und Techniker-Mannschaft auf der anderen Seite.

FACTS: Wie passt das Unternehmen in Ihr Portfolio?

Jansen: PFB ist traditionell stark im Vertrieb und Marketing, IDS punktet in individuellen Software-Lösungen und Technik-Support. Aus eins und eins wird sozusagen Drei: Indem wir unsere Synergien nutzen, können wir unseren Kunden gemeinsam ein wesentlich breiteres



„Wir bieten unseren Kunden nun einen erheblichen Mehrwert und spezifischere, noch individuellere Lösungen mit einem breiten Angebot.“

JOLANTA BIBERSTEIN, New Market Development Manager bei PFB und Geschäftsführerin bei IDS



„Die Kerngeschäfte von IDS und PFB ergänzen sich hervorragend: Auto-ID- und Barcode-Lösungen auf der einen, eine starke Softwareentwicklung und Techniker-Mannschaft auf der anderen Seite.“

BERT JANSEN, Geschäftsführer der PFB GmbH und IDS



Angebot zur Verfügung stellen. Mit IDS beraten wir etwa zu Themen wie der Digitalisierung im Lager, in der Produktion sowie im Büro und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen. PFB ist unter anderem stark im Retail-Bereich und in der Logistik, etwa bei der Implementierung mobiler Datenerfassungssysteme. Die Bereiche ergänzen sich sehr gut, sodass beide Unternehmen – und letztendlich natürlich unsere Kunden – profitieren.

FACTS: Inwiefern weiten Sie Ihre Geschäftsbereiche gemeinsam aus?

Jolanta Biberstein: Da gibt es einige Beispiele. So gehören etwa der Vertrieb und die Installation von Laserdruckern bei IDS zum Tagesgeschäft, wir generieren so rund die Hälfte unseres Umsatzes. PFB fokussiert sich dagegen vornehmlich auf Auto-ID- und Barcode-Lösungen. Viele Kunden benötigen beides und so überlappen sich die jeweiligen Schwerpunkte. Für unsere Kunden bedeutet das einen erheblichen Mehrwert, denn wir bieten nun spezifischere, noch individuellere Lösungen mit einem breiten Angebot.

FACTS: Die allgemeine Stimmung in der Wirtschaft ist unsicher, doch PFB expandiert. Wie schaffen Sie das?

Jansen: Wir konnten unter anderem die Krise 2020 für Veränderungen nutzen, angefangen vom Relaunch der Website bis zu einer neuen Infrastruktur. So haben wir etwa ein Warenwirtschafts- und ein Dokumentenmanagementsystem neu aufgesetzt. Heute sehen wir, dass die Veränderungen sich bezahlt machen. Allerdings hat uns auch unsere Kundenstruktur in die Hände gespielt: Wir fokussieren uns einerseits stark auf die Logistikbranche, andererseits auf den Retail-Bereich. Erstere hat in der Corona-Zeit geboomt, man denke etwa an das wachsende Geschäft von Lieferdiensten. Im Retail war die Geschäftslage zunächst durchwachsen, wobei wir auch hier kundenseitig vergleichsweise gut aufgestellt waren. So haben nicht zuletzt zahlreiche Unternehmen aufgrund von Fördergeldern zunehmend investiert. Man kann sagen, dass wir die Lage 2020 erkannt und genutzt haben. Wir konnten nun drei Jahre in Folge unseren Umsatz um bis zu 30 Prozent steigern.

FACTS: Welche mittel- und langfristigen Ziele möchten Sie mit der IDS GmbH und PFB angehen?

Biberstein: Für die nahe Zukunft haben wir uns vorgenommen, die internen Strukturen bei IDS zu festigen. Mittelfristig möchten wir

das Geschäft mit PFB und IDS stabilisieren, den eingeschlagenen Weg fortführen und organisch wachsen. Zurzeit stocken wir die Belegschaft auf und haben in beiden Unternehmen zahlreiche Stellen ausgeschrieben, dabei sind Ausbildungsangebote ebenso wie Vertriebsexperten. Wir setzen außerdem weiterhin auf unsere langjährige Kundenbeziehungen und darauf, dass unsere Abnehmer wissen, dass sie sich auf uns verlassen können – von der Bedarfsanalyse bis zum Support.

Nadia Hamdan ■

info

PFB und IDS auf der EuroShop 2023

Vom 26. Februar bis 2. März 2023 waren PFB und IDS mit einem Stand auf der EuroShop aktiv. Auf einer der weltgrößten Handels-Fachmessen stellten die Unternehmen spannende Lösungen für ein ganzheitliches Shopping-Erlebnis vor – unter anderem eine digitale Ankleide auf Basis von RFID-Tags.