



# So kann es weitergehen ...

**Eine faire, ehrliche und zuverlässige Beratung – das ist der Schlüssel zum Erfolg. Bert Jansen, Geschäftsführer bei der Printing for Business GmbH, setzt seit nunmehr 25 Jahren genau darauf und beweist mit der positiven Entwicklung seines Unternehmens, dass er mit seiner Strategie seinen Kunden und Partnern genau den richtigen Mehrwert bietet.**

Die Printing for Business GmbH (kurz PFB) gehört zu den führenden Anbietern von Druck- und Barcodelösungen für internationale Konzerne, große Industrieunternehmen sowie kleine und mittelständische Produzenten – und das inzwischen seit 25 Jahren. Das 1994 in Siegen gegründete und seit 2012 in Niederfischbach europaweit operierende Unternehmen feiert in diesem Jahr sein Jubiläum. „Selbstverständlich werden wir diesen 25. Geburtstag intern zelebrieren“, erklärt Geschäftsführer Bert Jansen. „Doch auch unsere Kunden sollen von diesem Jubiläum und dem Erfolg der letzten Jahre profitieren.“ Die Eröffnung einer Zweigstelle in Meerbusch war dabei nur ein erster Schritt.

So ist geplant, im Laufe des Jahres Mitarbeiter für den Beratungs- und Servicebereich einzustellen, um die wachsende Anzahl an

Kunden auch in Zukunft schnell und bedarfsgerecht zu beraten und zu betreuen. Damit wächst nicht nur das Team, sondern ebenso das zugehörige Know-how. Zudem ermöglicht die Erweiterung des Produktportfolios eine ständige Weiterentwicklung und nicht zuletzt eine Steigerung des Umsatzes.

## POSITIVE ENTWICKLUNG

„Die letzten Jahre sind durch ein stetiges Umsatzwachstum gekennzeichnet. 2018 war das bisher umsatzstärkste Jahr in der Geschichte der PFB GmbH“, berichtet Jansen. „Die Mitarbeiteranzahl, das Umsatzwachstum, die Gesamtzahl der Kunden, europaweite Vertriebsaktivitäten – alle wichtigen Kennzahlen zeigen in eine positive Richtung. Sämtliche Maßnahmen im Unternehmen sind darauf

ausgerichtet, das weitere Wachstum zu sichern und unser Unternehmen langfristig im Markt in der Spitzengruppe zu positionieren. Dies ist mein Anspruch und daran lassen wir uns auch messen.“

Der Schwerpunkt im Unternehmen liegt auf der Erstellung von Lösungskonzepten für unterschiedliche Branchen wie Industrie und Handel, Logistik, Fertigung und Gesundheitswesen. „Dabei gehen wir auf die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden ein, um die optimale Strategie zu entwickeln. Uns liegt es wirklich am Herzen, dass sie alle mit uns und den von uns angebotenen Lösungen zufrieden sind. Bisher ist es uns sehr gut gelungen – und das soll auch in Zukunft so bleiben“, erklärt Jansen. „Durch die Kernkompetenz von PFB im Bereich Auto-ID ist es uns über viele Jahre gelungen, von unseren Kunden als Trus-

## interview

**FACTS office: Die letzten 25 Jahre sind vor allem durch einen massiven, technischen Wandel geprägt. Was ist derzeit die gravierendste Neuheit, die Sie im Bereich Scanner und Drucker beobachten?**

**Bert Jansen:** Derzeit ist vor allem der Wechsel der mobilen Betriebssysteme von Windows zu Android für unsere Kunden einschneidend. Innerhalb der nächsten Zeit wird Microsoft seinen Support und Updates für Windows-Embedded-Systeme einstellen, weshalb wir extrem bemüht sind, unsere Kunden mit neuester Technik auszustatten und für Android zu begeistern. So sind sie mit neuester Technologie ausgestattet, die auch langfristig unterstützt wird.

**FACTS office: Stichwort IOT (Internet of Things) und Industrie 4.0.: Welche Rolle nimmt PFB hier ein?**

**Jansen:** Es findet eine immer engere Verknüpfung von verschiedenen Produkten statt. Hier nehmen neue Managementsystem, die eine

zentrale Verwaltung ermöglichen, eine immer wichtigere Rolle ein. PFB implementiert und verwaltet diese im Auftrag des Kunden und ermöglicht dadurch eine erhebliche Reduzierung der IT-Verwaltungsaufgaben und beschleunigt wesentlich die notwendigen Vorgänge.

**FACTS office: Nachdem Sie nun seit so vielen Jahren mit Ihren Mitarbeitern, Kunden und Partnern zusammenarbeiten – welche positiven Entwicklungen haben Sie wahrgenommen?**

**Jansen:** Mir fällt deutlich auf, dass in unseren Arbeitsprozessen nicht mehr nur der Fokus auf das Geschäft als Gegenstand gelegt wird, sondern auf die Menschen, die dahinterstehen. Das Zusammenwachsen des Teams, das freundliche Miteinander als Partner und die persönliche Unterstützung der Kunden. Themen wie eine „Unternehmenskultur“ standen vor 25 Jahren noch nicht im Raum. Mir ist es wichtig, dass die individuellen Bedürfnisse Bedeutung haben. Nur so können Prozesse tatsächlich optimiert werden – hinter den Technologien



**BERT JANSEN**, Geschäftsführer bei der Printing for Business GmbH

stehen immer auch Persönlichkeiten und darum möchte ich mich bei meinem Team und Mitarbeitern bedanken, die unseren Erfolg überhaupt erst möglich gemacht haben.

ted Advisor wahrgenommen zu werden und uns in geplante Projekte schon von Beginn an zu involvieren. Faire, zuverlässige und ehrliche Beratung ist unser Schlüssel zum Erfolg.“

## KONTINUIERLICHE INVESTITION

Vor allem die langjährigen Partnerschaften weiß das Unternehmen sehr zu schätzen, schließlich seien Kooperationen, die über viele Jahre, teilweise Jahrzehnte laufen, in der heutigen Zeit nicht mehr selbstverständlich. „Dass einige Kunden aber über so einen langen Zeitraum mit uns zusammenarbeiten, zeigt uns, dass wir in den letzten Jahren und bis heute den richtigen Weg gegangen sind“, weiß Jansen. Langjährige Kooperationen gibt es aber auch auf Herstellerseite: „Wir arbeiten mit vielen Herstellern zusammen, die auch in der Zukunft zu den Marktführern gehören werden und zudem über den Tellerrand hinaus schauen. Partner wie beispielsweise Zebra Technologies, Honeywell, Lexmark und DataLogic ermöglichen uns, aus unserem breiten Portfolio optimierte, individuelle Lösungen anzubieten.“ Durch kontinuierliche Investition in die Forschung und Entwicklung kann PFB kommende Branchentrends, technologische Entwicklungen und Integrationsoptionen antizipieren und folglich reagieren.

„Wir wollen weiter wachsen und unseren Kunden noch viele weitere Jahre umfassende Beratung, Konzeption und Integration verschiedenster IT-Lösungen in bestehende Geschäftsprozesse aus einer Hand anbieten“, erklärt Jansen abschließend. „Das schaffen wir,

indem wir einerseits als Konstante im Bereich Auto-ID und Druckerlösungen fungieren und andererseits unseren Kunden in der sich schnell verändernden Arbeitswelt zukunftsfähige Lösungen präsentieren.“

Anna Köster ■



**STARKES TEAM:** Iris Kalitz, Manager Order Processing, Maja Kudric, Inside Sales Manager, Emilia Boos, Inside Sales Manager und Tim Assmann, E-Commerce Manager bei PFB