


„Wer nicht mit der Zeit geht, verpasst die Trends“



Welche Entwicklungen für die Druckerbranche zu erwarten sind und welche IT-Lösungen die Betriebe verschiedener Marktsegmente in den nächsten Jahren maßgeblich prägen werden – das weiß Bert Jansen-Balthasar, Geschäftsführer der Printing for Business GmbH aus Niederfischbach.

gen unserer Kunden aus Industrie und Handel, Logistik, Fertigung und Gesundheitswesen zu erfüllen. Unsere Kernkompetenzen erlauben es, Lösungen zu entwickeln, die speziell auf jeden einzelnen Kunden zugeschnitten sind. PFB-Lösungen basieren sowohl auf etablierten als auch auf innovativen Technologien wie Druck & Etikettierung, Barcodes, Spracherkennung, RFID, Bilderkennung, Chipkarten und Biometrie. Durch kontinuierliche Investition in die Forschung und Entwicklung kann PFB kommende Branchentrends, technologische Entwicklungen und Integrationsoptionen antizipieren und folglich reagieren. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, bessere Entscheidungen zu treffen, ihre Prozesse zu optimieren sowie Workflows zu automatisieren.

FACTS: *Sie setzen den Fokus auf Lösungen. Rückt das reine Hardwaregeschäft (grundsätzlich) in den Hintergrund?*

Jansen-Balthasar: Die Hardware ist Mittel zum Zweck, um die bestimmten Anforderungen des Kunden zu erfüllen. Die Aufgabenstellung der PFB fängt jedoch weit vor der Auslieferung der Produkte an. Zusammen mit unseren Kunden analysieren wir die Situation und entwickeln gemeinsame Lösungen, die herstellerunabhängig sind und potenziell auftretende Probleme beheben.

Wir orientieren uns immer am Interesse und an der Zufriedenheit unserer Kunden. Nur so können wir uns das Vertrauen der Kunden sichern, und dies bildet die Grundlage einer langfristigen Beziehung. Insofern steht das pure Hardwaregeschäft nicht unbedingt im Vordergrund.

FACTS: *Wie schätzen Sie die Aussichten der ITK-Branche für 2016 ein? Wird der Druckermarkt weiterwachsen?*

Jansen-Balthasar: Aufgrund des Preisverfalls in vielen Bereichen der IT wird sich die Anzahl der verkauften Produkte 2016 sicherlich erhöhen und der Markt somit auch wachsen. Bei den Umsatzzahlen wird es vermutlich bei einigen Unternehmen eher rückläufig aussehen.

Für uns bedeutet dies, neue Produkte zu entwickeln und auf Marktveränderungen direkt zu reagieren. Denn wer nicht mit der Zeit geht, verpasst die neuen Trends. PFB hat jedoch den Anspruch, langfristig und weiterhin einer der führenden Auto-ID-Lieferanten und Berater zu sein.

FACTS: *Was werden aus Ihrer Sicht die Trends der Druckerbranche für 2016 sein?*

Jansen-Balthasar: Mobile IT-Lösungen werden für unsere Kunden immer wichtiger und werden die Betriebe verschiedener Marktsegmente in den nächsten Jahren maßgeblich prägen.

FACTS: *Mit PFB Printing for Business bieten Sie Druck- und Barcode-Lösungen. Beschreiben Sie bitte kurz, was Kunden von Ihnen erwarten können.*

Bert Jansen-Balthasar: Jedes Unternehmen hat eigene, besondere Wünsche und Bedürfnisse an seine Drucker und die mobile Datenerfassung. Als herstellerunabhängiger Spezialist sind wir es gewohnt, die hohen Anforderun-



BERT JANSEN-BALTHASAR, Geschäftsführer der Printing for Business GmbH

Mobile Lösungen – ob mobile Drucker oder mobile Datenerfassungsgeräte – sind weiter auf dem Vormarsch und werden die Arbeitsabläufe in Unternehmen revolutionieren und verändern. Dabei spielt nicht nur Mobilität, sondern auch Flexibilität eine große Rolle. In den unterschiedlichen Anwendungen können wir unsere Kunden beraten und auf unseren Erfahrungsschatz zurückgreifen. Aufgrund der Vielfalt an Möglichkeiten ist eine individuelle Beratung häufig sehr wichtig, um unsere Kunden schnell zufriedenzustellen.

FACTS: *Wie verlief das Jahr 2015 für PFB – was kommt im neuen Jahr auf Ihr Unternehmen noch zu?*

Jansen-Balthasar: Grund zur Freude hat Printing for Business allemal. Neben einem Umsatzwachstum zeigen auch die Ergebnisse der ersten drei Quartale einen deutlichen Anstieg an Aufträgen. Auch bei den Themen Customer-Care und Kundenzufriedenheit konnten wir 2015 deutlich zulegen. Stetige und rasante Entwicklungen fordern von uns eine immer bessere Qualifizierung, um auf ihre Bedürfnisse und Anforderungen schnell reagieren zu können. Dabei bleibt das vertrauliche und verlässliche Miteinander auch im Jahr 2016 die Basis unseres gemeinsamen Erfolgs.

Anna Sieradzki ■

Ihr Unternehmen ist ein Konzern oder ein größeres, international aufgestelltes Mittelstandsunternehmen mit vergleichbar geprägter Struktur und mit einer eigenen Vertriebsmannschaft und/oder einem breiten Netz an Fachhändlern? Sie vermarkten erklärungsbedürftige Produkte und Services im B2B-Umfeld und müssen Antworten auf neue Marktanforderungen finden und gleichzeitig profitabel wachsen?

Zur Verstärkung Ihres Managementteams oder Besetzung der Geschäftsleitung suchen Sie daher einen erfahrenen und nachweislich erfolgreichen Vertriebsmanager mit einem breiten Hintergrundwissen?

Unser Mandant verfügt über eine breite Management-erfahrung mit Schwerpunkten in Vertrieb und Marketing – mit entsprechender Personalführung. Seine nationalen und internationalen Tätigkeiten führten ihn in die Branchen IT/Bürokommunikation, PBS und in den Supplies-Markt. Seinen Erfolg leitet er aus einem gesunden Mix an strategisch-konzeptioneller und operativ-umsetzender Arbeit ab. Wenn Sie auf der Suche nach einer vertriebslich geprägten Führungskraft sind, dann sollten Sie unseren Mandanten kennenlernen.

GF Vertrieb / Sales Director

- 19 Jahre Management-erfahrung in Vertrieb (Direktvertrieb und Fachhandel) und Marketing im B2B-Umfeld
- Nachweisbare Erfolge im Business-Development, im Post-Merger-Management und bei Turnaround-Herausforderungen
- Branchenerfahrungen in der IT/Bürokommunikation, in der PBS-Branche und im Supplies-Markt
- Tätigkeit in internationalen Konzernen und in mittelständisch geprägten Unternehmen
- P+L-Verantwortung mit Erfahrungen in Controlling, Einkauf und Supply-Chain-Management
- Winnig Spirit und offen für Veränderungen



Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, wenden Sie sich bitte an die müller & partner management consultants GmbH unter **0172/976 69 66**.

müller & partner  gmbh

Gern nehmen wir Ihre Anfrage auch per Post entgegen und melden uns umgehend: müller & partner management consultants GmbH
Saarner Straße 79, 47269 Duisburg