

SHARP

engage

EN AVIS FRA SHARP

Nr 1 • 2016



**MØD PLUG
AND MEET**

176

udstillere på
Shop Nordic

**SWEDBANK
PRINTER LØS**

**UDNÆVNT SOM
NR. 1 I SVERIGE**

Foxconn's investering skaber nye muligheder.

sharp.dk

LEDER

Ikke andet end muligheder!

Velkommen til **Engage**, vores nye avis for kunder, partnere og ansatte - det vil sige hele Sharp-familien. Vi byder også velkommen til det nye Sharp og til nye tider, for vores muligheder har aldrig været større. Vi går ind i en ny æra, efter den taiwanske virksomhed Foxconn/Hon Hai investerede i Sharp (du kan læse mere om dette længere fremme i avisen).

Det nye Sharp styrker også positioneringen af vores tilbud. Det store, kendte, stærke, røde japanske brand har haft meget at kæmpe med, når det gælder netop det. Sharp har altid tidligere været forbundet med tv, mikroovne, kopimaskiner, barbermaskiner, penne og riskogere samt den bagvedliggende teknologi såsom LCD, IGZO, LED og solceller. Der er også blevet talt bredt om den innovative opfindsomhed, men i de senere år også om "den kriseramte japanske elektronikgigant" – store ord, men egentlig ret uklart.

Så hvad er Sharp i dag? Vores vision er at inspirere og hjælpe vores kunder med at få det fulde potentiale ud af deres information ved hjælp af integreret teknologi.

Den hjælpende hånd med rådgivning og service når frem til vores kunder gennem sælgere og teknikere i hele Norden, og uanset hvem og hvor det drejer sig om i de nordiske lande, garanterer vi samme høje niveau inden for levering og service. Vi tror på, at den fortsatte udvikling af vores partnere og medarbejdere har bidraget til, at vi igen er blevet anerkendt i den store kundeundersøgelse Custice Awards, hvor vi blev årets leverandør inden for dokumenthåndtering og blev kåret som vinder i 9 ud af 21 provinser i Sverige. Det kan kun lade sig gøre med mennesker og service i verdensklasse.

Så vi siger: Stolte, men aldrig tilfredse. Velkommen til vores nye avis **Engage** og til det nye Sharp!

HENRIK FLINK
Managing Director
Sharp Business Systems



engage

ANSVARLIG UDGIVER: Henrik Flink, Managing Director Sharp Business Systems.
CHEFREDAKTØR: Herman Lundquist, Marketing Director, Sharp Business Systems.

REDAKTØR: Ronny Olovsson, Vinter.
LAYOUT: Mikael Cylvén og Peter Kemi, Vinter.
PRODUKTION: Vinter.

31%

Af alle de mellemstore A3-farvesystemer (50-59 sider per minut), som blev købt på det svenske marked i første kvartal i år, så var næsten en tredjedel fra Sharp. Markedsandele kan ses på mange måder – vi ser det som et bevis på tilfredse kunder. (Kilde: DMR)



Thomas Olovsson og **Jonne Zachrisson** er stolte og glade over prisen som bedste leverandør af dokumenthåndteringsløsninger.

NU ER DET BEVIST:

Bedst i Sverige!

SANDVIKEN. Sharp er udnævnt til bedste leverandør af dokumenthåndteringsløsninger i Sverige af Custice Awards og er desuden blevet tildelt ni priser på lokale markeder.

– Det er fantastisk og fuldt ud fortjent, siger **Thomas Olovsson**, chef for direkte salg hos Sharp.

Guldmedalje som leverandør af dokumenthåndteringsløsninger. Custice Awards har udnævnt Sharp som vinder, og Thomas Olovsson, chef for direkte salg, og Jonne Zachrisson, chef for forhandlersalg, er selvfølgelig både glade og stolte.

HER ER CUSTICE AWARDS BEGRUNDELSE: BEDSTE LEVERANDØR AF DOKUMENTHÅNTERINGSLØSNINGER I SVERIGE 2016: **SHARP** "Det er første år, at Sharp vinder prisen som bedste leverandør af dokumenthåndteringsløsninger. Sharp har dog vundet 'Bedste service' 2015 og 'Bedste mærke' 2014. Med ni lokale udmærkelser og den nationale pris er Sharp den førende aktør på det

svenske marked i 2016, når det gælder virksomhedernes kundetilfredshed".

Thomas:
– Eftersom undersøgelsen er baseret på interviews med virksomheder, hvor de skulle bedømme os på service, tilgængelighed, pris, relation og problemløsning, så føles det som en stærk erklæring, at vi vinder prisen. Vi ved, at der er en hård konkurrence, og det er fuldt ud fortjent, at vi har fået den bedste rating.

– At vi er bedst til at levere, skal vi fortælle om i vores salg til nye kunder. Det er en erklæring fra vores eksisterende kunder, som i sig selv giver os nogle stærke argumenter på markedet.

– Alle virksomheder er velkomne til selv at opdage, hvorfor markedet synes, at Sharp er bedst, konstaterer Jonne.



FAKTA / CUSTICE AWARDS:

Custice Awards blev stiftet i 2014 for at fremhæve nationale og lokale aktører inden for dokumenthåndterings- og telebranchen. Custice interviewer løbende beslutningstagere i svenske virksomheder om deres forskellige leverandører og løsninger, herunder hvor tilfredse de er med deres leverandør. Opgørelsen er baseret på 14.380 svar fra beslutningstagere i virksomheder i hele Sverige og er dermed Sveriges største opgørelse over virksomheders kundetilfredshed inden for kopi- og printbranchen. Et sammendrag af disse interviews ligger til grund for Custice Awards.



Vidste du, at størstedelen af Sharps multifunktionssystemer er miljødeklarerede af Svanemærket? Det er naturligvis ikke et mål i sig selv – selvom vi altid bestræber os på at reducere vores egen indvirkning på miljøet. Med vores

produkter forbruger I mindre energi og mindsker på den måde jeres miljøpåvirkning. At I vælger en miljøbevidst partner er også positivt at fremhæve i jeres egen kommunikation – alt for at give jeres brand et grønnere skær.



Christer Abrahamsson på vej til næste møde med Plug and Meet.

Nyt mødemøbel med alt i ét

ALVIK. Problemer i konferencerummet, tilslutningsvanskeligheder og ledninger her og der. De dage er nu forbi. Takket være Sharps Plug and Meet.

– Nu kan møderne komme i gang, når de skal – og tiden udnyttes bedre, siger **Christer Abrahamsson**, Nordic Business Director, Visual Solutions.

De fleste virksomheder har, uanset størrelse, behov for et eller flere mødelokaler. Her skal der selvfølgelig være mulighed for at kommunikere med resten af erhvervslivet. Og så langt er alt som oftest også fint. Derefter begynder besværlighederne.

HVORDAN SER LOKALET UD? Materialer i vægge og lofter? Hvordan skal kablerne trækkes? Hvad tillader ejeren af ejendommen? Hvilke tilslut-

ninger er nødvendige?

Det er bare en brøkdel af alle de spørgsmål, som kan dukke op, inden det er tid til at beslutte, hvilket udstyr der skal installeres i lokalet. Hvilket styresystem skal der være? Størrelse? Model? Funktioner? Endnu flere spørgsmål.

MEN NU ER LØSNINGEN på alle disse bekymringer her. Spørgsmålstejnene skal rettes ud. Sharps Plug and Meet er alt i ét. Ingen unødige ting,

ingen mærkelige koblinger. Du bestemmer helt enkelt, om du vil have en mobil eller en fast enhed. Derefter sørger Sharp for resten, inden mødemøblen leveres til dig.

– Vi skal blot tale med kunden et minut, så er alt på plads. Alt kommer færdigmonteret, hvilket sparer en masse tid og kræfter. At stå for konferencekommunikationen har tidligere været et stort projekt, nu bliver det nemmere og mere smidigt, konstaterer Christer, som ser det nye produkt som en revolution på markedet efter lanceringen først på sommeren.

– Vi tror, at det her er, hvad alle ønsker sig og vil have. En yderligere bonus ved systemet er, at du kan tage det med

dig, når du skifter lokale eller ejendom. Det har ofte store omkostninger for virksomhederne, når de skal overlade lokaler til nogle andre. Det reduceres betydeligt med Plug and Meet og gør, som jeg ser det, at det mere eller mindre sælger sig selv.



DET HER ER RESULTATET AF PLUG AND MEET.



Henrik Flink glæder sig over aftalen med Foxconn.

Sharp + Foxconn = nye muligheder!

ALVIK. Foxconns investering i Sharp betyder stabilitet – mere end noget andet.

– Aftalen sikrer, at vi har økonomi til at fortsætte investeringer og udvikling for at styrke Sharp, konstaterer Henrik Flink, Managing Director, Sharp Business Systems.

Taiwanske Hon Hai/Foxconn er verdens største kontraktproducent af elektronik og nu også majoritetsejer af Sharp globalt set. Teknologigiganten er en af de største leverandører til blandt andet Apple og har 1,3 millioner ansatte. Nu ejer de desuden 66 % af Sharp, og det er en investering, som hilses velkommen.

Henrik Flink, Managing Director, Sharp Business Systems:

– Foxconn har gerne villet investere i Sharp i flere år, og

Sharp stod i den situation, at de behøvede investorer. Foxconns strategiske mål med investeringen er Sharps brand, distribution, teknologi og innovation.

Hvilke muligheder giver det Sharp?

– For Sharp i Norden betyder det stabilitet og naturligvis tryghed. Vi vil fortsat kunne levere tjenester og produkter i verdensklasse inden for vores kerneforretning, men får også nye muligheder for at udvide

vores tilbud til markedets krav og ønsker. Helt enkelt en stærk konkurrent inden for alle vores produktområder.

Hvordan udvikler I jeres produkter og tjenester?

– Udviklingen af vores produkter og tjenester går fortsat fremad. Endnu bedre brugervenlighed, sikkerhed og tilgængelighed i kundetilpassede og branchespecifikke løsninger er meget positivt for vores fremtidige leverancer til kunder og partnere.

– Totalt set er der afsat 310 millioner euro til det europæiske marked inden for Business Solutions, hvilket indebærer, at vi kan udvikle interne processer, udvikle medarbejdere, satse på nye markeder og tilbud og ikke mindst fortsætte

den europæiske strategi for erhvervelse af virksomheder, som har medført 22 opkøb siden 2008, hvoraf Norden har stået for de seks.

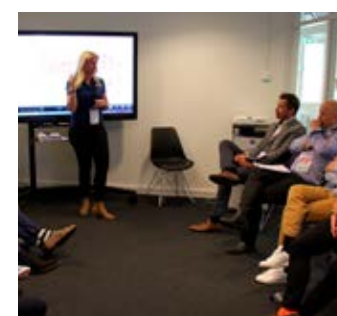
Hvordan ser du selv på aftalen, er det et godt match mellem Sharp og Foxconn?

– Det er det bedste af to verdener. Sharp har altid været god til det teknologiske og at udvikle innovative produkter. Foxconns styrke er, at de fremstiller kvalitetsprodukter til rette tid, pris og i de rette mængder. At disse to verdener mødes er en perfekt symbiose, som er en fordel for hele Sharp-familien, herunder slutkunder, samarbejdspartnere og ansatte, konstaterer Henrik.

"Kontinuitet og traditioner"

ALVIK. Sharp Business School er mere end bare en uddannelse. De seneste 20 år har den været en af motorerne bag Sharps vækst:

– Den lægger vægt på samhørighed og familiefølelse for alle dem, som sælger og servicere Sharps produkter og tjenester, hvilket styrker os, siger Daniel Johansson, Produktchef for software og koordinator for Sharps uddannelseskoncept.



Sharp Business School er en motor for Sharps vækst.

Sharp Business School har i princippet haft samme koncept og kontinuitet siden starten i 1998. To moduler, et i efteråret og et i foråret. Nye sælgere fra hele Norden får markedets bedste start i en branche med hård konkurrence. I løbet af tre måneder er der totalt 15 uddannelsesdage fordelt over fem gange. Produkt, finansiering og løsnin-

ger, salgstræning og opfølgning afsluttes med en skrap certificering og et eksamensbevis. Siden skolens opstart har cirka 500 sælgere været igennem uddannelsen, og mange af de personer der har en nøgleposition hos Sharp eller virksomhedens partnere, har engang startet rejsen med Sharp Business School.

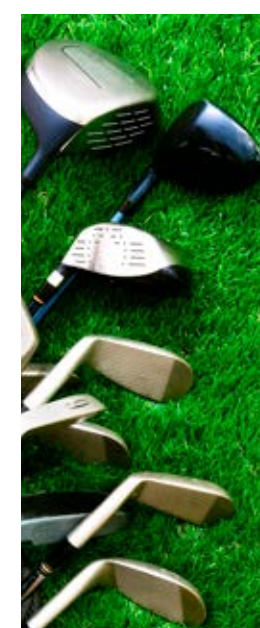
HENRIK FLINK, Managing Director, Sharp Business Systems:

– Inden for rammerne af Business School er der en række underliggende koncepter. Service- og teknikeruddannelse, lederuddannelser, ledelsesudvikling og uddannelse til key account manager. Den seneste tilføjelse er "Kund-

skabsløftet", som startede i august sidste år. Samtlige Sharp-sælgere, inklusive salgchefer og virksomhedsledere hos partnere, får fire dage med emnet løsningsorienteret salg, som dels løfter, dels udjævner vidensniveauet og forståelsen for den samlede kundeværdi og de tjenester, vi leverer.

KUNDSKABSLØFTET er et samarbejde mellem virksomheden Säljkompetens og Fredrik Holmlund, som også står for de virksomhedsrelaterede og inspirerende dele på salgsskolen for nye sælgere. Den seneste store uddannelsesrunde var Sharp Sales Training Camp, som blev arrangeret i maj.

– Her samledes samtlige af Sharps sælgere i Stockholm til en uges stationstræning, som havde fokus på de seneste løsninger, de seneste produkter, nye tjenester og nye muligheder. Sharp Sales Training Camp afholdes efter behov, når nye produkter og løsninger lanceres, fortæller Daniel. Sharp Sales Training Camp har været afholdt siden 1999.



Sharp Hammarby Open tiltrak et rekord stort antal deltagere

Den 26. maj var det endnu engang tid til Sharp Hammarby Open. Den årlige golfturnering, som Sharp arrangerer sammen med Hammarby Fotboll i Kallfors golfklub.

Dagen bød på et rekordstort antal deltagere, mange interessante møder og selvfølgelig, spændende golf. Vinderen af den individuelle konkurrence kunne gå hjem med et 55" Sharp TV under armen.

– Det er utrolig dejligt at kunne drage nytte af hinanden og skabe nye forretningsmuligheder gennem et godt samarbejde, siger Sharps Daniel Sundström, en af initiativtagerne bag konkurrencen, og Hammarby Fotbolls Erik Sundin er enig:

– Det er sjovt og værdifuldt at kunne arrangere sådan en vellykket dag sammen med en sponsor, siger han.

Til trods for at vejret ikke var det bedste, så var stemningen løssluppen blandt deltagerne, og der var mange kendte ansigter.

– Denne gang fik vi så mange tilmeldinger, at vi måtte takke nej til interesserede. Men vi vil altid gerne gøre oplevelsen endnu bedre for deltagerne og spejder allerede nu efter idéer til næste år, påpeger konkurrencens projektleder Josefin Hällback.



Vinderen Henrik Gruvholt.

VI SPØRGER ...

Hvad ser du som værende kundernes største behov?



Gert Kjær, Ågare, Office Partner, Aalborg, Danmark.

– Kundens største behov er at kunne føle sig tryk ved sin leverandør.



Mathias Lindell, administrerende direktør, Utec Utskriftspecialisten AB, Uddevalla, Sverige.

– Utecs motto er "personlighed hele vejen". I en verden hvor den digitale og analoge verden fusioneres, behøver kunderne en partner, som de kan stole på, og som vejleder dem ind i fremtiden.



Timo Kavenius, Head of Sales, Oy Perkkio, Helsinki, Finland.

– Vores kunder har behov for høj kvalitet, brugervenlighed, omkostningseffektive produkter og løsninger.



Peter Steinholtz, Business Manager IT, Sharp Business Systems, Umeå, Sverige.

– Kundens største behov er god service samt høj tilgængelighed og sikkerhed på de tjenester, vi leverer.



Anders Gillner.

Skærme hjælper golfspillerne

VÄSTERÅS. Skerike Golfklub har samarbejdet med Sharp i mange år. De udendørs digitale skærme er blevet "det store samtaleemne i byen".

– En fantastisk løsning for vores medlemmer og gæster, siger golfklubbens chef Anders Gillner.

Skerike Golfklubb ligger ca. fem kilometer fra Västerås centrum og har omkring 1.450 medlemmer. Hele virksomheden drives som en form for selskab, og der cirkulerer dagligt mange mennesker rundt på og omkring anlægget. For at kunne give medlemmer og besøgende de bedste forudsætninger for information har klubben satset på et nærmest unikt koncept med digitale skærme – udendørs.

Der er løbende information på skærmene om for eksempel tidsbestilling, starttider og konkurrencer – men der vises også reklamer for klubbens forskellige samarbejdspartnere og sponsorer. Sharp har leveret den totale skærmløsning med digital information, som er sat op to strategiske steder; i klubbens hus og udenfor.

– Sharp har konstrueret kabinettet, som indeholder skærmene, og monteret det hele. Vi kan roligt sige, at den her løsning har været en stor succes. Der kommer hele tiden positive kommentarer fra vores besøgende og ikke mindst reaktioner fra spillere og andre med tilknytning til andre klubber.

– Vi ligger helt klart i front her, fortsætter Anders, som fortæller, at Sharp har været klubbens partner i mange år og har fulgt med i den kraftige vækst, der har været.

– Skerike er en perfekt kunde for os. Udover alt det andet vi gør, så sponsorerer vi blandt andet også en større konkurrence, som i år tiltrak 150 deltagere, siger Stefan Karlstedt, salgschef hos Sharp, Västerås.

"Vi er meget tilfredse med printløsningen"

OSLO. Et langt samarbejde fortsætter. Swedbank i Norge er trofaste Sharp-kunder.

– Sharps printløsninger passer fint til vores behov, siger Vidar Borgersen, IT-chef, Swedbank, Norge.

Sharps samarbejde med Swedbank i Norge er veletableret. Samarbejdet startede for alvor, da den nye laserteknologi slog igennem for 10 år siden og har fortsat lige siden. Vidar konstaterer, at meget af Swedbanks kontorarbejde bygger på, og er direkte afhængig af, en velfungerende printstruktur, hvilket Sharps løsning tilbyder. Tid er som bekendt penge, og i dette tilfælde handler det ikke bare om en lidt slidt kliché. Men om den reelle virkelighed.

– TIDLIGERE PRINTEDE VI rigtig meget, hvilket vi stadig gør, men dokumenterne kunne blive liggende, og så blev der printet nye. Med Sharps pre-print-løsning undgår vi dette, og det har betydet et mærkbart reduceret papirforbrug, hvilket selvfølgelig er positivt

for os. Der er en del af Sharps totale kundetilbud, som passer godt til os, fortsætter Vidar, som også betoner vigtigheden af at have en velfungerende og smidig sikkerhedsløsning til printmiljøet.

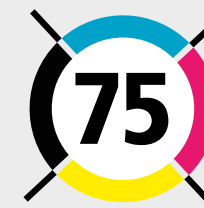
– VI HÅNDBTERER OFTE dokumenter, som ikke er offentlige og indeholder følsomme oplysninger. Sharps system med personlige kort til at aktivere print eliminerer den risiko, at et dokument kan blive taget af andre kollegaer eller ligger fremme for længe og dermed eksponeres. Vi er meget tilfredse med lige præcis printløsningen med høj driftssikkerhed, god kvalitet og service. Den giver os effektive løsninger, eftersom vi også kan registrere vores ansatte på serveren og få et samlet overblik over omkostningerne for den enkelte afdeling, siger Vidar.

– SWEDBANK ER en stor, god og central kunde for os.

Udover printløsningerne arbejder vi på nuværende tidspunkt med leverancer af interaktive skærme til mødelokaler, siger Geir Flesjö, Major Account Manager, Sharp Business Systems i Norge.



GEIR FLESJÖ.



Denne avis printes 75 forskellige steder i Norden. I stedet for at trykke avisen centralt og derefter transportere den ud til alle vores kunder i Norden, har vi valgt at praktisere det, vi prædiker og minimere miljøpåvirkningen ved at lade vores partnere printe den lokalt og udlevere den til deres kunder. Kontakt gerne Sharp i din hjemby, hvis du vil vide mere om fordelene ved at lave dine egne tryksager. Du kan selvfølgelig også læse avisen på www.sharp.dk.

JANUAR 2017

1

Søndag

Den 1. januar 2017 ændredes loven om kassesystemer for erhvervsdrivende i Norge. Det indebærer blandt andet, at alle kassesystemer som sælges fra den dato, skal være certificeret i henhold til de nye regler. Alle Sharps kassesystemer vil blive certificeret i henhold til de nye krav – og vi gør det enkelt for erhvervsdrivende at udvikle deres virksomhed og arbejde smartere.

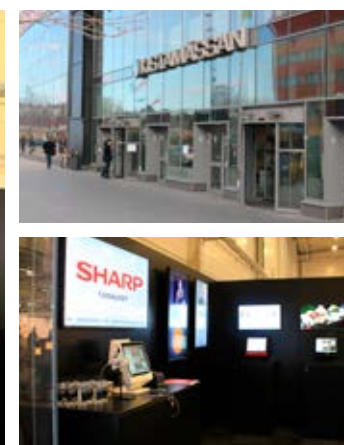
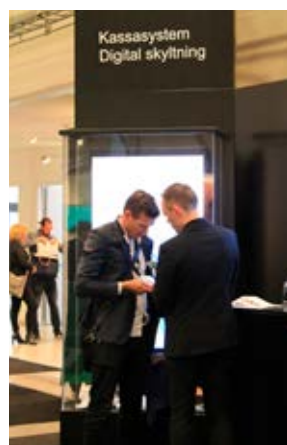


Vidar Borgersen har kun positivt at sige om Swedbanks mangeårige samarbejde med Sharp.

SHOP NORDIC-MESSEN

blev som vanligt afholdt i Stockholm i foråret. Butikkoncept, indretning og design blev fremvist af 176 udstillere. Sharp præsenterede sit tilbud inden for kassesystemer og digital skiltning for de 3.536 besøgende.

– Det mest positive var at kunne møde så mange kunder, både eksisterende og potentielle, i løbet af så kort tid. Vi havde også en rigtig god markedsføring, ikke mindst pga. messens flotteste stand, siger Petri Lahti, salgschef for kassesystemer hos Sharp.



SHARP



Det eneste du behøver

Plug and Meet – en nyhed for enkelthedens skyld

Vi kalder den Sharp Plug and Meet. En ny løsning til møder og præsentationer. Glem alt om mislykkede tilslutninger til konferencerummets skærme. Sig farvel til USB-dongler, der bliver væk, defekte ledninger og håbløst kabelrod. Rul bare Sharp Plug and Meet ind, og sæt strømkablet i væggen.

sharp.dk



Kent Pettersson og vicedirektør Lise Björevall ser store fordele med det nye MX-6500N-system.

STØRRE PRINTER ER EN MILJØGEVINST:

“Nu trykker vi kun det materiale, vi behøver”

BENGTSFORS. For Kåpi Tvätt AB var større lig med bedre for at gøre mindre. MX-2610N blev erstattet med en MX-6500N, og vupti kan de trykke deres egne brochurer:

– Vi kan opdatere, når der er brug for det og bare trykke det antal, vi behøver med kort varsel, konstaterer administrerende direktør Kent Pettersson.

Brochurer og salgsmateriale, der trykkes eksternt, bliver forældet og siden ender i skraldespanden kender de fleste virksomheder. Det var hverdagen for Kåpi Tvätt AB i Bengtsfors – inden de skiftede til en MX-6500N.

– Jeg plejer at skifte printere hvert fjerde år, og nu var det tid igen, hvor vi fandt ud af, at vi kunne lave denne ændring. Jeg kiggede lidt mere på det. Vi har fjernet en del andre printere og anvender nu en større i stedet.

Hvilken konkret forbedring ser du i forbindelse med udskiftningen?

– Det, at vi selv kan trykke små serier af tryksager. At vi hurtigt kan udskifte indholdet og trykke offerer i stedet. Ikke noget opbygget lager med tryksager, som senere ikke kan anvendes.

Har det været sådan tidligere, at I har været nødt til at smide mange brochurer ud?

– Ja, desværre, sådan var det. Jeg vil ikke vide, hvor mange vi har

Kenny Gustafsson, Dalslands Kontorsmaskiner/Dako AB:

“Kunden havde et øget behov for udskrivning og produktion af eget brochuremateriale. Behøvede en enkel løsning, som er fleksibel og med en god kvalitet. Omkostningseffektiv løsning, som producerer kundens brochurer, prislister og markedsføringsmateriale til kunder i hele Sverige. Kunden havde tidligere en MX-2610N, som nu er blevet udskiftet med en MX-6500N med efterbehandling til brochureproduktion. Foldning, beskæring og hæftning. Desuden kan den udbygges med forskellige funktioner”.

smidt i skraldespanden ... For mange, det er det. Så det er godt, at vi har ændret på det nu. Vi fortsætter med en uddannelse nu, så vi lærer at gøre mere af dette i fremtiden. Med det her system får vi en ren miljøgevinst som bonus, nu trykker vi kun den mængde, vi behøver.

Er der nogle andre fordele ved at have “eget trykkeri”?

– Vi kan lave vores egne messe-tilbud og har desuden meget korte leveringstider, når de skal trykkes. Man er jo aldrig ude i god tid (latter!).

Hvordan fungerer service af maskinen?

– Det fungerer rigtig godt. Sharp svarer, også efter kl. fire (latter!). Det er gået fint med at få hjælp, også i weekenden, så vi er meget tilfredse, konstaterer Kent.



BLI (Buyers Laboratory LLC) gav senest seks priser til Sharp efter omfattende tests af dokumenthåndteringsprodukter i Europa. Vi fik to udmærkelser for "enestående A3-farvesystem" blandt de større produktionsmodeller og to for "eksemplarisk, når det gælder pålidelighed og billedkvalitet" blandt de større sort/hvid A3-systemer. Vores mindste A4-farvesystem fik udmærkelserne "enestående til mindre arbejdsgrupper" og "bedste energieffektivitet".

Sharp Ohøj! Sharp hjælper for andet år i træk arrangøren KSSS under ÅF Offshore Race 2016 med smarte skærmløsninger til aktivitetsområdet, VIP-loungen og KSSS Info Desk. Desuden udleverer vi løbende trykt information fra KSSS Race Office til deltagerne og besøgende.



Lettere at samarbejde med Sharps cloudcomputing

Godt samarbejde inspirerer til kreativ tænkning, og med Sharp Cloud Portal Office kan du effektivisere din virksomhed ved at give medarbejderne sikker adgang til al den information, de behøver, når de har brug for den, og lige meget hvor de befinder sig.

Du kan for eksempel scanne papirdokumenter direkte fra dit multifunktionssystem eller bare synkronisere filer fra din computer, tablet, smartphone

eller BIG PAD. De opbevares sikkert, men du kan også dele dem med andre, som har et abonnement. Det hele styres fuldt ud af IT-afdelingen. Og det er bare begyndelsen!

DU KAN DELE filer med dem, du vil ved at sende et link til filen i Cloud Portal Office. Modtageren får linket via e-mail, og linket fungerer ikke efter den tidsperiode, som du selv har valgt. Smart, ikke?



15 nye multifunktionssystemer til A3.

Sharp lancerer i år en ny serie af multifunktionssystemer til A3-farveprint. Alle har en brugervenlig grænseflade, som kan tilpasses efter behov, og systemerne kan nemt integreres i kundernes eksisterende IT-system med optimerede arbejdsgange som resultat. Systemerne passer til alle typer virksomheder og er

tilgængelige i modeller, der kan udskrive mellem 30 og 60 dokumenter per minut.

– Modellerne øger valgmuligheden og løser kundernes problemer og efterspørgsel. Smarte funktioner sparer arbejdstid, de er mere støjsvage og har bedre miljøegenskaber end tidligere modeller. Desuden reduceres logistikstyringen, da alle modeller anvender samme tilbehør og

stort set samme forsyninger, siger Jonne Zachrisson, Nordisk Produktchef.



Sig hej til ... RoBoHoN!

OSAKA. En robot, en projektor, en smartphone, en ... RoBoHoN!
Og "ultra cute" ifølge The Verge.

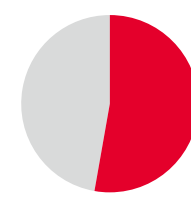
Den kan gå, projicere, tale, filme, modtage mundtlige ordrer, ringe, tage billeder, vække dig om morgenen ... Og være din smartphone.

RoBoHoN lanceres nu af Sharp i Japan som den ultimative hybrid mellem al kommunikationsteknologi og den aktuelle "robottrend". Til forskel fra andre smartphones kan RoBoHoN gå rundt og være din ven.

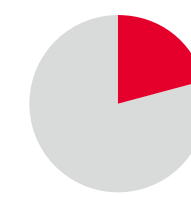
At RoBoHoN blev til i Japan er vel ikke så overraskende, den er mere eller mindre en levende manga-karakter.

Det forventes, at den kommer til at koste 1.800 dollars i handlen. På nuværende tidspunkt vides det ikke, om RoBoHoN kommer til Europa og evt. hvornår.

Du kan se en præsentation af RoBoHoN på YouTube.



53% af de personer som arbejder på kontor siger, at de ville være mere produktive, hvis de havde bedre og mere moderne udstyr – det viser en nylig europæisk undersøgelse foretaget af Sharp, som er baseret på over 6.000 interviews, herunder virksomheder i Sverige.



21% af de interviewede i samme undersøgelse indrømmer, at de anvender usikre offentlige fildelingstjenester til følsomme virksomhedsoplysninger.



Kristen Järleby
Zenterio har nu styr på sit printermiljø.

Helhedstænkning giver sikker udskrivning

LINKÖPING. IT-virksomheden Zenterio arbejdede med et opdelt printermiljø. Så begyndte man at tænke i helheden, og nu kan alle ansatte udskrive på en Sharps printløsning.

Zenterios Head of IS/IT Kristen Järleby er meget tilfreds med konceptløsningen, som blev sat i værk før årsskiftet. På daværende tidspunkt blev de tidligere printermodeller, af forskellige fabrikater og modeller, udskiftet med en helt ny dokumenthåndteringsløsning

med Kontor-X som leverandør.

– Vi har 220 ansatte med kontor i Linköping og Stockholm og havde brug for en standardiseret platform. Vi indså, at vi kunne klare os med én og samme model i hele koncernen, konstaterer Kristen Järleby, som på én gang fik en løsning, der giver sikker udskrivning samtidig med, at den kan håndtere forskellige miljøer såsom Mac, PC og ikke mindst Linux.

– **VI LAVEDE** samme løsning til Stockholm, og mange af vores medarbejdere har allerede rost den sikre udskrivningsmodel. Det opleves meget positivt, at man

Martin Karlsson,
Kontor-X,
Linköping:

"Der var nogle udfordringer med at supportere Zenterios interne IT med forskellige drivere og fabrikater. Vi standardiserede printerflåden til én og samme model og fabrikat og kobled en Follow Me Print-funktion på med Equitrac. Vi kobled tonerovervågning på samtlige maskiner, hvilket betyder, at det hele styres automatisk".

har sit kort, som giver adgang til og mulighed for at udskrive fra ethvert system. På længere sigt tror jeg også, at vi vil spare en del penge på den her måde.

PÅ KONTORET i Linköping er de ansatte fordelt på tre etager, og der er to printere på hver etage. IT-branchen er præcis som dens ansatte i konstant bevægelse, hvilket den nye printermiljø også understøtter.

– Vi arbejder ofte med bærbare enheder, computere og telefoner, mens vi samtidig er på farten det meste af tiden. Den nye løsning er perfekt, også i den henseende.

HVAD TÆNKER DU,



... Jörn Christoffersen, Administrativ direktør hos Print Danmark ApS i Ballerup, om partnerskabet med Sharp?

Hvor længe har I arbejdet sammen med Sharp?

– Vi har været forretningspartnere siden 1. oktober 2015.

Hvordan ser jeres samarbejde ud?

– For det første er vi meget glade for vores samarbejde med Sharp. Det har haft stor betydning for vores udvikling og salg og hurtigt flyttet os mod en større virksomhed. Vi har et tæt forhold med kun omkring 10 kilometer til Sharps hovedkontor i Danmark.

Hvad ser du som det mest positive ved samarbejdet?

– Vi kan altid regne med korte beslutningsprocesser. At det er en bestemt person, i hvert fald Torben Lund Rasmussen, som kan tage de fleste beslutninger i forhold til vores samarbejde, prisfastsættelse og lignende er meget positivt og fleksibelt. Vi er begejstrede over den modtagelse, vi får hos Sharp Danmark.

Hvordan ser fremtiden ud for jer?

– Vi har allerede haft stor succes med Sharps multifunktionssystem og andre produkter. Samtidig satser vi på Sharp Visual Solutions og har nogle dedikerede medarbejdere, som udvikler dette nye salgsområde. Vi forventer os også gode resultater specielt på dette.

Hvad ser du som det vigtigste for jer i resten af 2016 og starten af 2017?

– Vi er en ung virksomhed, der kun har eksisteret i to år, så vi skal fortsætte med at holde momentum i vores salgsarbejde og sørge for, at vi hele tiden sælger efter Sharp New Bizz.

Navn: Jörn Christoffersen.
Alder: 51 år.
Bor: Lejlighed, Københavns havn.
Interesser: Al slags sport og min familie - ikke nødvendigvis i den rækkefølge.

SHARP

Red
verden en
lille smule
hver dag



Tak fordi du
vælger Svanemærkede
produktionsløsninger!

This is Why

sharp.dk

Med et production print-system fra Sharp effektiviserer du din virksomhed og sparer ressourcer – både økonomisk og miljømæssigt. Pengene kan du investere i noget andet, som gør arbejdsmiljøet endnu bedre. Egen barista ville vel ikke være helt dårligt? /This is Why vi hellere vil tale om fordelene ved vores produkter end selve teknikken.