

SHARP

# engage

EN AVIS FRA SHARP

Nr 2 • 2017



ALARMERENDE RAPPORT:  
**TEKNISKE  
PROBLEMER  
STJÆLER TID**

**STOCKHOLMS  
LÄNS LANDSTING  
VALGTE SHARP  
- EN STOR FORRETNING**

**SHARP I HOVEDROLLE  
PÅ NATIONALTEATER**

19

tips, der  
effektiviserer

Nyt kassesystem hjælper Stockholms Stadsmission.

[sharp.dk](http://sharp.dk)

## LEDER

## Samarbejde, kontinuitet og løbende forbedringer

**H**os Sharp er samarbejdet med kunder, partnere og leverandører et fælles fundament i vores værdigrundlag. Det blev dannet i 90'erne sammen med verdens bedste partnere – hvoraf mange er de samme virksomheder den dag i dag og de har udviklet og tilpasset deres aktiviteter. Et sådan eksempel er Office Management, hvis grundlægger Johan Tilander besøgte Sharp i 1993 med sine højtflyvende planer, som ingen troede på. Læs mere på side 13 om deres imponerende rejse.

Kontinuitet har også været afgørende i løbet af vores rejse. Næste år fejrer vi mange 20-års jubilæer – virksomheden i hele Norden med det nye nordiske hovedkontor i Alvik i Stockholm, Sharp Business School i Stockholm, finansieringskonceptet Sharp Nordic Finans og Svanemærkningen af vores dokumenthåndteringssystem. 1997 var sandelig et vigtigt år i forhold til, hvor vi er i dag.

Udover kontinuitet og samarbejde er løbende forbedringer (fra det japanske "Kaizen" – ændring til det bedre) en del af vores værdigrundlag, noget, som vi hos Sharp, sammen med vores kunder, partnere og leverandører, baserer vores fortsatte succes på. Jeg og mine 250 kollegaer i Norden arbejder dagligt med at forbedre processer, udvikle virksomheden og finde nye løsninger. Et arbejde, der aldrig slutter, og hvor vi aldrig kommer endeligt i mål.

Løbende forbedringer er også noget, der er plads til ifølge vores europæiske undersøgelse, hvor vi spurgte 6.000 kontormedarbejdere om deres frustrationer over gammel eller dårlig teknologi på kontoret. Læs mere, og få 19 eksperttips til, hvordan du kan spare tid i vores anden udgave af avisen Engage.

God læselyst!

**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.

# Alarmerende rapport: Forældet teknologi på kontoret sluger en hel måneds arbejdstid

**LULEÅ.** Den svenske servicesektor spilder en hel måneds arbejdstid per medarbejder per år på grund af dårlig teknologi på kontoret.

Det viser en ny europæisk undersøgelse:

**– Vi har haltet bagefter i digitaliseringen i forhold til en række andre lande i Europa og Asien, konstaterer en bekymret Niklas Nordström, Business Sweden.**

**I** alt 6.000 kontormedarbejdere i Europa er blevet adspurgt i en helt ny undersøgelse udført af analysefirmaet Censuswide på foranledning af teknologivirksomheden Sharp.

En opgørelse over al den tid, som "sløses bort" i venten på videokonferencer, hvor lyd og billede ikke fungerer, filer, som ikke kan deles eller andre irriterende tekniske problemer viser, at hele 19 arbejdsdage pr. individ pr. år forsvinder.

En hel arbejdsmåned er væk!!

**NIKLAS NORDSTRÖM**, bestyrelsesmedlem i Business Sweden, hvis hovedfokus er at fremme svensk vækst, ser undersøgelsen som en advarselklokke.

– Jeg tror, at der er rigtig meget, vi kan gøre i forhold til, hvordan vi udnytter vores arbejdstid. Det kan handle om dårlige møderutiner og selvfølgelig også forældet teknologi. Jeg tror, at der kan gøres meget i servicesektoren ved blot at effektivisere arbejdet. Vi skal være bedre til at forstå værdien af faktisk at gøre det.

– Traditionelt har vi været meget fokuserede på effektiv produktion og haft stort fokus på at optimere industriprocesser. Men vi har haft sværere ved at identificere, hvordan vi økonomiserer med vores tid på kontoret.

Undersøgelsen giver et unikt billede af hverdagen på de svenske kontorer.

**HELE 60 PROCENT AF** kontormedarbejderne i Sverige mener, at teknologien på deres kontor ikke er opdateret. 79 procent angiver, at de på et tidspunkt i løbet af arbejdsdagen bliver

frustrerede over de tekniske løsninger på deres kontor.

**MERE END HVER FJERDE** irriteres over dårlig internetforbindelse, og hele 21 procent siger, at de har problemer med at gemme dokumenter og derefter finde dem. 11 procent, svarende til hver tiende medarbejder, siger, at de ikke engang er i stand til at bruge softwaren.

**Er du overrasket over, at Sverige, som på mange måder fremhæves som moderne, synes at lide under forældet teknologi i service-sektoren?**

– Både ja og nej. Sverige er langt fremme på mange områder, men vi har også haltet bagefter med digitaliseringen i forhold til en række lande i Europa og Asien, som har overhalet Sverige. Det er en grund til at Sverige får lavet en fornyet indsats i forhold til digitaliseringen, som påvirker mange jobs og brancher.

**23,2 procent – næsten hver fjerde kontormedarbejder – siger, at de ikke anvender den tekniske løsning, de har på kontoret, fordi den er for kompliceret. Det lyder håbløst.**

– Det er et faktum, at vi ikke altid køber teknologi, som virkelig forenkler. Mange medarbejdere synes, at den teknologi, vi investerer i, komplicerer arbejdet snarere end den understøtter. At teknologien bliver en hindring snarere end en mulighed. Det er selvfølgelig et problem, hvis vi ikke vender den udvikling, konstaterer Niklas.





– Jeg tror, at der er rigtig meget, vi kan gøre i forhold til, hvordan vi udnytter vores arbejdstid.



**Niklas Nordström** hos Business Sweden tror på en fornyet indsats.

## VI SPØRGER ...

**Hvilken teknologi på dit kontor er den største tidsrøver?**



**Kristin S. Frithjofsen, Marketing Manager, Älvsbyhus Norge AS:**

– Det er en udfordring at dele filer mellem afdelinger, vi bruger meget tid på at lede efter nødvendig information, synes jeg. Ofte må man ringe til den person, som har lavet dokumentet og bede dem om at sende det.



**Juha Mikkilä, Creative Director, Työmaa, Finland:**

– Alt for ofte er det sådan, at onlinemøder med video ikke fungerer. Der er altid nogen, som har problemer med at blive opkoblet, og kvaliteten på delte filer er ofte ekstremt dårlig med hensyn til opløsning og farvegengivelse.



**Carina Hillerström, Markedschef, Mediekompagniet:**

– Da vi også har kontor i Göteborg, er vi afhængige af, at teknologien fungerer, men det er sket mere end én gang, at man står der og ikke kan få videoteknikken til at fungere. Hvilket ender med, at vi kun kører med lyd.

### SKRÆMMENDE FAKTA

**60** procent af de svenske kontormedarbejdere angiver, at deres kontor IKKE har opdateret teknologi.

**79** procent angiver, at de på et tidspunkt i løbet af arbejdsdagen bliver frustrerede over teknologien på deres kontor.

**24,8** procent irriteres over dårlig internetforbindelse, **21** procent over, at dokumenter er svære at gemme og senere finde og **11** procent siger, at de ikke kan bruge softwaren.

**12,4** procent bruger i gennemsnit **16–20** minutter på at lede efter et dokument,

før de finder dem på deres netværk.

**KUN 25,9** procent af kontormedarbejderne i Sverige føler, at de har effektive processer til at håndtere regelmæssige administrative opgaver. **74,1** procent mener noget andet.

I Umeå mener imidlertid hele **61,5** procent, at de har meget effektive processer.

**27** procent mener, at den måde, de udfører deres arbejde på, er forældet og frustrerende. **31,1** procent siger, at de bruger al for meget tid på kedelig administration.

I alt 6.000 kontormedarbejdere i Europa er blevet adspurgt i en helt ny undersøgelse udført af analysefirmaet Censuswide på foranledning af teknologivirksomheden Sharp.

**42,4%**

angiver, at kollegaer glemmer at dele vigtige dokumenter.

**ÆNDRER**

15,2 procent angiver, at kollegaer ændrer kodeord uden at informere andre, som har brug for adgang.

**37,8%**

angiver, at kollegaer "taler i munden på hinanden" på møder.

**GLEMMER**

36,4 procent angiver, at kollegaer "glemmer" kodeord.

# "Vi kan gøre virksomheder mere rentable"

**SVERIGE.** Sharps store europæiske undersøgelse viser, at ineffektivitet i nutidens kontormiljøer koster virksomheder en måneds arbejde pr. medarbejder pr. år.

At bekymringer erstattes af fakta byder Herman Lundquist, Nordic Marketing Director hos Sharp, velkommen:

– Undersøgelsen viser, at der er et stort behov på markedet efter vores tjenester og produkter.

En måned af hver kontormedarbejders arbejdstid sluges af forældet teknologi, som fungerer dårligt eller endda slet ikke fungerer, når der skal afholdes videokonferencer, eller filer skal udskrives eller deles. Vi har nok alle forestillet os, at der går en del tid med det, men en hel arbejds-måned får nok de fleste af os til at mande os op.

– Det er rart, at der nu findes fakta, som bekræfter vores bekymringer. Vi hører jo om det her fra kunderne, og vi ved, at der findes tidsrøvere, og at der altid er plads til forbedring og effektivisering, siger Herman.

– Det er rigtig meget arbejdstid, hvis vi kunne få fire nye uger at være produktive i. Er man en virksomhed med 50 medarbejdere, så



**Herman Lundquist** mener, at der er økonomi i at have den rette teknologi.



**Det handler også om at tilpasse arbejdsgangen**

*Herman Lundquist,  
Nordic Marketing  
Director, Sharp*

forstår man hurtigt, at tiden kunne bruges bedre, og at der er økonomi i at have den rette teknologi.

**Hvordan kan Sharp imødekomme dette behov, som helt klart findes?**

– Vi har produkter og tjenester, som blandt andet effektiviserer arbejdet og lader teknologien udføre tidskrævende opgaver. Men det er vigtigt, at man skræddersyer og tænker helheden ind for hver enkelt virksomhed. Det handler ikke kun om at købe teknologi, det handler også om at tilpasse arbejdsgangen. Virkelig gennemføre en forandring, som udnytter

den nye teknologis fordele. Her kan vi hjælpe med at identificere problemerne og foreslå helhedsløsninger.

**Hvis det er noget, jeg gerne vil have nu, hvordan gør jeg så?**

– Det er enkelt! Du kontakter din nærmeste Sharp-partner og bestiller et besøg, så kommer vi og kigger på, hvordan det ser ud og foreslår en løsning. Vi kan tilpasse vores leverance ud fra dit unikke behov og forventede resultat. Vi kan uden tvivl hjælpe kunder med at frigøre tid, så deres virksomhed bliver mere konkurrencedygtig og rentabel.

## NOGLE AF SHARPS PRODUKTER, SOM KAN EFFEKTIVISERE SVERIGE

**Det integrerede kontor**, en helhedsløsning, der virkelig hænger sammen og fungerer i stedet for klippe-klistre-løsninger, som hverken er kompatible eller rationelle. Gør det muligt altid at have adgang til delte filer og dermed kunne gennemføre effektive møder.

**Vores løsninger** til dokumenthåndtering gør, at du kan få fat i vigtige virksomhedsoplysninger når som helst og hvor som helst – fra næsten alle enheder. Det letter beslutningsprocessen og forbedrer samarbejdet i og mellem arbejdsgrupper.

**Multifunktionssystem** forenkler og effektiviserer dokumentdeling og -udskrivning gennem flere integrerede og tidsbesparende funktioner. Bare den lille funktion at den starter, inden du er fremme ved systemet, sparer dig tid.

**BIG PAD** – Interaktive skærme giver bedre møder og mere engagerede deltagere, som kan deltage aktivt forskellige steder fra – og har let adgang til oplysninger bagefter via skyen.



**52%**

angiver, at kollegaerne ikke fylder nyt papir printeren, når den løber tør.

**FLYTTER**

30,6 procent angiver, at kollegaerne flytter dokumenter og ændrer mappestruktur.

**35,6%**

angiver, at kollegaerne ignorerer at afhjælpe tekniske problemer.

**EFTERLADER**

62,8 procent angiver, at kollegaerne efterlader papir i printeren.

Tallene refererer til Sverige. I alt 6.000 kontormedarbejdere i Europa er blevet adspurgt i en ny undersøgelse udført af analysefirmaet Censurwide på foranledning af teknologivirksomheden Sharp.

# Dårlige kontorvaner koster i effektivitet



**SVERIGE.** Er du ligeglad med at fejlmelde, lader du andre fylde nyt papir i printeren, eller lader du som om, at teknikken ikke fungerer for at slippe for at arbejde? Eller hører du til de 19,2 procent, som foregiver at lytte, men arbejder med noget andet under videomøderne?

**Ny undersøgelse viser alarmerende mangler på svenske kontorer.**

**K**ommer du ud til printeren og opdager, at kollegaen ikke har lagt nyt papir i, eller at nogle ikke engang har fejlanmeldt den, selvom alting blinker rødt? Bliver videokonferencen forladt? Glemmer kollegaer at dele vigtige dokumenter inden møder?

Jo, der er en risiko for, at du genkender dette. Energirøverne er mange, og ineffektiviteten i svenske kontormiljøer

er værre, end mange tror. Ifølge en aktuell undersøgelse går der en hel arbejdsmåned tabt pr. år pr. medarbejder i ineffektive rutiner og ineffektiv teknologi. To ud af fem medarbejdere siger blandt andet, at de har problemer med at få adgang til vigtige dokumenter. Nicklas Walldan



Nicklas Walldan

er ansvarlig for teknologien hos ejendomsselskabet Vasakronan: – Ja, jeg må sige, at det hænger godt sammen

med tidligere arbejdsgange, tanken om at man havde alle tingene på sin egen computer med basis for at kunne dele og frigøre dokumenter fra den fysiske placering og

computer. At man omstiller sig til at arbejde med løsninger i skyen, så dokumenter bliver tilgængelige for alle med tilladelse. Det ændrer hele arbejdsgangen.

**SHARPS UNDERSØGELSE** i Sverige viser, at 23,6 procent af kontormedarbejdere siger, at de ikke bidrager til at løse dårlig opførsel på jobbet. 6,2 procent vælger i stedet at mumle irriteret og derefter lade stå til. Det er interessant at bemærke, at 9,3 procent af mændene ”mumler” mod bare 3,6 procent af kvinderne.

– Jaaa, det stemmer nok desværre meget godt (latter). Jeg er nok mere kvindelig anlagt i så fald, siger Nicklas.

**19,4 PROCENT** af de svenske kontormedarbejdere siger, at de har en teknisk løsning på arbejdet, som gør det svært at samarbejde med kollegaerne. Hele 25 procent, hver fjerde kontormedarbejder, siger, at de arbejder med en teknisk løsning, som gør det svært at dele information med kollegaer. 31,1 procent angiver, at selve kontorindretningen gør det ligefrem svært at tale med kollegaerne.

– Det kan jeg nikke genkendende til, ofte

findes der ikke naturlige steder og miljøer på kontoret, hvor der kan opstå spontane møder. For få møderum og for få sofaer. Indretningen er ofte låst i kontormiljøer med egne arbejdspladser. Af vores egne undersøgelser kan vi se, at virksomheders kontormiljøer faktisk påvirker hele virksomhedens image.

**OG DEN NYE** teknologi, som skal understøtte videokonferencer, er mange steder utilstrækkelig eller snarere en hindring for samarbejde. Faktum er, at kun 30,2 procent føler sig fortrolige med at starte et videomøde. 33,4 procent angiver, at deltagerne ofte ikke kan logge på videokonferencer, 22,7 procent at der er problemer med lyden, og 7,2 procent at der mangler en agenda.

– Vi ser også, at en stor andel kommer uforberedte til møderne. Vi har selv gode videomøder, men det skyldes, at teknikken virker. Der må ikke være mere end to tastetryk.

**LIDT SKRÆMMENDE ER DET**, at 5,7 procent angiver, at deltagere bevidst glemmer møder, og 19,2 procent erkender, at de arbejder videre med noget andet under conferenceopkaldet.



**Carina Nordberg** er tilfreds med det nye brugervenlige kassesystem.

# Nyt kassesystem hjælper Stockholms Stadsmission

**STOCKHOLM.** Brugervenligt, overskueligt og tilpasset virksomheden Matmissionens særlige behov. Da Stockholms Stadsmission besluttede sig for et nyt kassesystem, var der en række krav, der skulle opfyldes.

– Vi er meget tilfredse. At medarbejderne nu nemt kan se statistik har åbnet en ny verden for dem, siger Carina Nordberg, Controller hos Stockholms Stadsmission.

**S**tockholms Stadsmission driver tre forskellige virksomheder – 13 genbrugsbutikker, tre remake-butikker, Grillska Huset med conferencefaciliteter, restaurant, bageri og catering samt dagligvarebutikken Matmissionen. Da der skulle implementeres et nyt kassesystem, fik Sharp til opgave at udvikle dette ud fra tre ønsker; brugervenligt set fra et butiksperspektiv, overskueligt fra centralt hold og ensartet set fra en administrativ synsvinkel.

**EFTER EN** kortlægning og dokumentation af virksomhedernes behov samt det eksisterende system fandt man en løsning, som nu er installeret på 17 forskellige adresser i Stockholm samt Eskilstuna.

– Vores software Sharp Retail er komplet fra bunden og opfyldte disse ønsker på stort set samtlige punkter, siger Simon Rudolfsson, Nordic Key Account Manager hos Sharp, og fortsætter:

– Med den cloud-baserede

løsning Sharp WebOffice uploades samtlige informationer fra kasserne i realtime, det er et fantastisk værktøj for dem, som har behov for hurtigt at finde statistik og information.

**I FØLGE CARINA** Nordberg er det ikke mindst brugervenligheden, som åbner nye døre.

– Eftersom vi arbejder med arbejdsmarkedsintegration, dvs. at personer kommer til os i jobtræning efter at have været væk fra arbejdsmarkedet, er det vigtigt, at alle rutiner og systemer er ens, uanset hvor i vores virksomhed de arbejder.

**DER BLEV** bestilt en del ekstra funktioner til dagligvarebutikken Matmissionens særlige behov.

– I vores virksomhed følger vi op på nogle ting, som man eksempelvis ikke gør i genbrugsbutikkerne. Vores vigtigste målbare mål er eksempelvis, hvor meget mad der afhændes. Her har det lettet utrolig meget at kunne overføre produktdata fra dem gamle system uden problemer, siger Johan Rindevall, direktør hos Matmissionen.

– Vi kan også følge op på statistikker og kortlægge købsadfærden på en anden måde end tidligere.

**BÅDE MATMISSIONENS** og den resterende del af Stockholms Stadsmissions arbejde er blevet lettere

takket være det nye system.

– Vi oplever, at det er nemt at ændre opstillingen og lave genvejstaster i systemet, hvilket har en stor værdi for os, da vi arbejder med et stort sortiment, der ændres fra dag til dag. Det er også et stort plus, at vi kan koble billeder til tasterner, siger Johan og får medhold af Carina:

– Vi er meget tilfredse. Systemet er enkelt, brugervenligt og overskueligt. Jeg møder dagligt personer, som giver udtryk for, hvor tilfredse de er.

*Sharp står også bag Stockholm Stadsmissions håndtering af gavekort.*



**///**  
**Vi är jättenöjda. Systemet är enkelt, användarvänligt.**

*Carina Nordberg,  
Controller,  
Stockholms  
Stadsmission*

## **MATMISSIONEN**

Matmissionen er en social dagligvarebutik i Järfälla uden for Stockholm, som gør det muligt for økonomisk udsatte personer at købe mad til stærkt reduceret pris.

## **Om medlemskab**

Et medlemskab af Matmissionen giver en rabat, som betyder, at du betaler en tredjedel af den normale pris. Køb begrænses til 250 svenske kroner om ugen, en slags ugentlig pulje. Du kan ansøge om medlemskab, hvis du lever af blandt andet socialhjælp, garanti-pension, dagpenge fra Migrationsverket eller sygedagpenge, dagpenge, pension eller løn, som er lavere end 8.700 svenske kr./mdr. efter skat.





**SHARP**

## Unlock Frigør dine ansattes 19 spildte arbejdsdage om året

ANSATTE I EUROPÆISKE VIRKSOMHEDER SPILDER 13 TIMER OM MÅNEDEN PÅ AT LEDE EFTER DOKUMENTER OG VENDE PÅ PRINTERE\*

### Inspiring ideas from technology

Vi udvikler hele tiden nye løsninger, som har til formål, at virksomheder kan yde bedre. Vores integrerede teknologi har revolutioneret mange virksomheders måde at arbejde med information, teknik og hinanden. Nu vil vi hjælpe dig!

Find ud af, hvordan du kan frigøre potentiale i din virksomhed allerede i dag. Gå ind på: [www.sharp.dk/unlock](http://www.sharp.dk/unlock)

\* Undersøgelse foretaget i april 2016 af Censuwide for Sharp i Europa.

[www.sharp.dk/unlock](http://www.sharp.dk/unlock)

#SharpUnlock





**Jonny Indrevåg**  
er mere end tilfreds  
med Sharp.

# Kommunen, som indkøber til fremtiden

**ÅLESUND.** Sharps produkter og tjenester til dokumenthåndtering effektiviserer i Ålesund kommune. De har flere, lidt specielle, krav til Sharp som leverandør.

– Sikkerheden er ekstra vigtig, eftersom vi arbejder med følsomme oplysninger, som ikke må komme ud, siger kommunens indkøbschef Jonny Indrevåg.

**Å**lesunds kommune har et samarbejde med 19 andre

kommuner, som strækker sig ud i Atlanterhavet i et omfat-

tende system af øer og halvøer.

”Hvor fjeldene og fjordene møder det åbne hav” lyder et turistslogan – og områdets specielle geografiske forudsætninger spillede da også en vigtig rolle, da Ålesunds kommune indkøbte kontorsystem.

– At det kan tage lidt ekstra tid at nå til visse steder i Ålesund var en udfordring med hensyn til det serviceniveau,

vi krævede i vores indkøb. Vi satte krav om en responstid på højst fire timer, hvis noget ikke fungerer, siger Jonny Indrevåg, som er kommunens indkøbschef og ansvarlig for de indkøb, der går gennem offentligt udbud.

**I DE OTTE** år Sharp og Ålesund kommune har samarbejdet, har der været få problemer.





**Ålesund ligger på** Norges vestkyst, næsten midt i landet, og tilhører det norske fylke Møre og Romsdal. Det er en kommune, som strækker sig ud i Atlanterhavet i et omfattende system af øer og halvøer.

Det eneste, Jonny erindrer, er en del forsinkelser i forbindelse med leverancer af helt nye systemer.

– Jeg plejer at sige sådan her: Når ingen klager eller har nogle bemærkninger, så skal man være tilfreds. Det er i virkeligheden et godt bevis på, at alt fungerer.

– Forsinkelserne har vi kunnet løse ved at bruge de gamle maskiner i en overgangsfase. Sharps partner i Ålesund, Kontorsystemer, stiller altid op, og de har heldigvis serviceteknikere placeret både langt syd og nord for kommunen.

**LEVERANCEN FRA Sharp** indeholder indtil videre i alt 400 systemer af forskellige typer, lige fra enkle printersystemer til store multifunktions-systemer, hvor man både kan udskrive og scanne. Men kommunen anvender også tjenester til eksempelvis fortrolig udskrivning.

**JONNY FORTÆLLER**, at de som kommune har specielle behov i forhold til netop sikkerhed. Arkivering er en stor del af den administrative hverdag for mange medarbejdere – og dette gøres stadig manuelt. Alt så i papirform. Arkivsystemet ligger på en særskilt platform, som man både udskriver fra og scanner til. Der findes mange følsomme oplysninger, som eksempelvis personoplysninger, som ikke må komme i de forkerte hænder.

**FORTROLIG UDSKRIVNING** betyder, at man udskriver til

netværket og derefter henter dokumentet på et valgfrit Sharp-system.

#### **Har Ålesunds kommune andre krav?**

– For os er det vigtigt, at produkterne er svanemærkede, det er et krav, som kommer fra politikerne i kommunen. Men ellers: god kvalitet til en rimelig pris – og det har Sharp vist sig at være bedst til.

#### **Er der noget, Sharp kan forbedre?**

– Måske endnu lavere priser, ha, ha. Men nej, man skal være realistisk, priserne kan ikke være for lave, hvis vi skal have den produktkvalitet, som vi kræver.

**JONNYS ROLLE** i indkøbsfasen er at, som han selv siger, ”fastlægge de krav, vi stiller til potentielle leverandører, så der er en god konkurrence, og vi får de bedste bud fra leverandørerne”.

#### **Hvad vil du give af råd til en person med tilsvarende rolle i en anden kommune?**

– Vær sikker på, at du får den kvalitet, du efterspørger. Det handler naturligvis om at være tydelig i sin kravspecifikation, men også om at sætte sig ind i produkterne. Vi i Ålesund opsøger gerne leverandørerne direkte og stiller spørgsmål.

– Inden for det offentlige kan vi udveksle information mellem hinanden på en anden måde for at finde ud af mere om vores leverandører – det er

nok ikke så almindeligt i den private sektor.

**SHARP HAR GENNEMFØRT** en stor undersøgelse blandt kontormedarbejdere i ni europæiske lande (læs mere om den i det her nummer). Den viser blandt andet, at så meget som 19 dage om året går tabt i ventetid på grund af langsom eller ineffektiv teknologi. Det kan Jonny Indrevåg godt genkende og peger på en række forbedringer, hvor Sharps teknologi bidrager til at frigøre mere tid.

– De nye produkter, vi har fået, er helt klart hurtigere at bruge, teknologien er mere udviklet. Men det bygger også på, at vi lytter til, hvilke behov brugerne har.

#### **Hvad tænker du om fremtiden**

##### **– hvad bliver kravene?**

– I dag arbejder vi jo stadig meget med papirarkivering, men jeg spår, at arkivering bliver mere og mere digital. At vi for eksempel kommer til at arbejde med digitale signaturer. Samtidig vil medarbejderne fortsætte med at skrive ud.

– Derudover tror jeg, at selve anvendelsen bliver endnu enklere, mere intuitiv og hurtigere. Altsammen for at spare tid i løbet af arbejdsdagen.

– Kravet om at arbejde der, hvor der vækstes. Her kan vi anvende cloudcomputing, mobile enheder og så videre i større udstrækning. Det er jo i dag allerede almindeligt i den private sektor, men behovet findes helt sikkert også inden for kommuner, spår Jonny.

## SIG HEJ TIL ...



... Geir Skaar, Kontorchef hos Kontorsystemer AS i Ålesund.

#### **Hvorfor vælger dine kunder Sharp?**

– Det skyldes helheden, vil jeg mene. Et godt udbud, god service og brugervenlige produkter. Man kan også genkende dem som bruger, når der kommer nye Sharp-produkter, det er vigtigt.

#### **Hvilke specielle krav stiller kunder til dokumenthåndtering i dag?**

– Softwaren i systemerne bliver vigtigere, det kan handle om kortløsninger og scanningsfunktioner for eksempel. Mobil udskrivning.

#### **Hvis man besøger Ålesund, hvad må man så ikke gå glip af?**

– Naturen, havet, fjeldene. Og selvfølgelig fisk, du kan ikke komme her uden at smage på alle vores friske delikatesser direkte fra havet.

**Navn:** Geir Skaar.  
**Alder:** 58 år.  
**Bor:** Hus i Ålesund.  
**Interesser:** Golf, fodbold og friluftsliv.



**SHARP**

Vil du have et glimt af fremtiden?



**Kig forbi Sharps stand på Sign & Print Scandinavia 2017**

**Dato for messen**  
7.-9. februar 2017

Læs mere, og registrér dig her  
[www.signochprintscandinavia.se](http://www.signochprintscandinavia.se)

**Sign&Print**  
SCANDINAVIA

**Inspiring ideas from technology**

[sharp.dk](http://sharp.dk)



# Mere tid til Motivation Service

**STOCKHOLM.** Forretningerne med Sharp har både frigjort tid og øget fleksibiliteten for Motivation Service.

– Sharps cloudcomputing har lettet meget, siger Fredrik Landgren, administrerende direktør.

**M**otivation Service er Nordens førende virksomhed inden for salgskonkurrencer og motivations- og loyalitetsprogrammer. Siden 1973 har de ageret som eksperter, projektledere og ikke sjældent en forlængelse af en række virksomheders markedsføringsafdelinger. Relationen med Sharp strækker sig langt tilbage i tiden.

– Vi har gjort forretninger med Sharp i mange år. De har forsynet os med printere og kopimaskiner. Da vi skiftede lokaler for tre år siden, købte vi desuden deres cloudcomputing, siger Fredrik Landgren og fortsætter:

– Vi er en lille tæt organisation. Vores IT-afdeling består af to personer og en vigtig faktor, da vi købte



**Motivation Services'** lille tætte organisation har fået mere tid.

cloudcomputing, var, at vi kunne frigøre en af disse medarbejders tid, så han kunne tage sig af kunderne i stedet for vores interne teknologi. Overordnet set har den tjeneste frigjort megen tid for os.

**DA MANGE AF** Motivation Services medarbejdere enten er småbørnsforældre eller rejser meget, har cloudcomputing også gjort det muligt at arbejde hjemmefra eller på farten. En fleksibilitet som Fredrik mener, at de

bliver bedre og bedre til at anvende.

– Vi har skullet lære at arbejde på en ny måde, og supporten fra Sharp har været fantastisk.



## "Svanen giver fordele, som kunden tydeligt forstår"

**NORDEN.** Svanemærket siden 1997, en fordel, som gør Sharp mere attraktiv, når bæredygtigheden bliver mere og mere vigtig.

– Vi ser, at det bliver vigtigere og vigtigere for vores kunder, at de kan føle sig trygge ved, at deres indkøb bidrager til deres miljøarbejde, siger Jonne Zachrisson, Nordisk Produktchef for dokumentsystemer, Sharp.

**B**æredygtighed bliver mere og mere vigtig for stort set alle virksomheder og organisationer. Alle har behov for at fremvise et proaktivt arbejde for at mindske deres miljøpåvirkning, og der er det vigtigt at kontrollere sine leverandører. Hjælper de, eller gør de skade?

Sharp svanemærker alle sine multifunktionssystemer og har gjort det længe.

Jonne Zachrisson:

–Vi vil give kunden en tryg-

hed ved, at vi kontrolleres af en tredje part. Vi vil give kunden et godt grundlag for sit eget miljøarbejde. De skal kunne vide og kontrollere, hvad de køber, og hvordan det belaster miljøet. Det gør det enklere for kunderne, at vi svanemærker alle vores maskiner. Så ved de, at vi kan levere noget, som ikke ødelægger deres bæredygtighedsarbejde.

**I har længe arbejdet med svanemærkningen, men ser**

**du en attitudeændring nu ud fra hele debatten om bæredygtighed og miljøspørgsmål?**

– Jeg kan se, at miljøbevidstheden stiger hele tiden, absolut. Den er på agendaen hos mange af vores kunder. Og vi modtager flere og flere spørgsmål desangående. De spørger om systemernes egenskaber og bliver mere detaljerede. Det føles godt, at vi kan give enkle svar netop vedr. miljøpåvirkningen.

**Det er lidt unikt, at Sharp har alle systemerne svanemærket?**

– Ja. Vi har været i gang med dette siden 1997, og vi er de eneste som har production print-produkter svanemærket. Vi har faktisk også en anden sag, vi S-mærker vores produk-

ter, også selvom det er frivilligt i dag. Kravet er forsvundet, men vi fortsætter alligevel. Vi vil give kunden trygheden og anvende en tredjepart, som undersøger vores produkter.

**Har I en fordel af dette, når I sælger? Har Svanen solgt jeres maskiner?**

– Det har den gjort. Definitivt. Vi har fået ordrer takket være Svanen. Mange genkender symbolet og forstår straks, at vi kan levere den tryghed, de søger.

**Hvad mere gør I fremadrettet?**

– Som organisation ser vi hele tiden på ISO-certificeringer, så det her er på linje med helhedsarbejdet hos Sharp, siger Jonne Zachrisson.

# Godt udbytte for Sharp i Danmarks fondsverden

**– Prisen udgør ikke den store forskel mellem Sharp og andre aktører på markedet. Det er konkurrencen for omfattende til, siger Martin Grove Christensen, IT-chef hos Fonden Dansk Standard i København.**

**M**artin Grove Christensen fortæller, at bæredygtighed, effektivitet, stabilitet og personlig kemi betyder mindst lige så meget i samarbejdet med forskellige leverandører.

– Da vi skulle finde en ny samarbejdspartner for to år siden, bestemte vi blandt andet, at det var et ufravigeligt krav, at virksomheden skulle være svanemærket. Derved reducerede

vi antallet af mulige kandidater til bare to-tre leverandører, og det blev hurtigt klart, at Sharp havde den pakke, som passede os bedst.

**MED 160** medarbejdere og op til 500.000 udskrifter om året var det vigtigt, at alt fungerede fra dag et. Og det har det gjort.

– Sharps automatiske overvågning har betydet, at vi stort set ikke behøver nogen support. Sharps effektivitet betyder meget i vores hverdag – ikke mindst Follow-Me-funktionen, som har øget sikkerheden og mindsket problemet med bunker af glemte dokumenter ved printerne.

**NOGET, MARTIN** virkelig sætter pris på, er Sharps årlige event

(”som er en kombination af informationsmøde og socialt samvær”). Her får kunderne mere at vide om, hvad de kan forvente sig af Sharp fremover. At blive indbudt gør, at Martin føler sig værdsat – og det viser, at Sharp tænker langsigtet i stedet for bare at sælge så

meget som muligt.

– Måske er det en af grundene til, at Sharp højst sandsynligt kommer til at stå for vores IT-løsning, når det atter bliver tid til at vælge samarbejdspartner, mener Martin Grove Christensen.



**Bæredygtighed** og personlig kemi var afgørende for Fonden Dansk Standard.

**Nu lancerer vi vores mest konkurrencedygtige line-up nogensinde. Besøg os på Integrated Systems Europe (ISE) 2017, så får du mere at vide!**

Vi satser stort på Visual Solutions på verdens største AV-messe Integrated Systems Europe i februar. Der vil du se vores nye produktudbud inden for digital skiltning og interaktive skærme. Kom og besøg os på messen og se, hvordan vores strategi kan blive et vindende koncept for din virksomhed!

Besøg os i stand 12-E76 på ISE 2017 i Amsterdam 7.-10. februar, så fortæller vi mere. [www.iseurope.org](http://www.iseurope.org)

Inspiring ideas from technology



## PARTNER

# “Vi er vokset sammen”



Sharp og Office Management har en lang, stabil relation bag sig.

**De er Sharps største partner, og det nære samarbejde strækker sig helt tilbage til 1993.**

– Da vi begyndte at arbejde sammen, var vi begge meget små. Siden har vi haft en fælles tilvækst, er vokset sammen, siger Richard Hammarström, Forretningsrådeschef hos Office Management.

**D**rømmen om at udvikle kopimaskine- og kontormarkedet blev virkeliggjort i 1993, da de to entreprenører Johan Tilander og Tony Johansson dannede Office Management. Fra at begynde med én eneste kopimaskine i sortimentet er de i dag en succesrig helhedsleverandør inden for IT, kommunikation og kontor.

**DEN ALLERFØRSTE** virksomhed, Tilander og Johansson tog kontakt med, var Sharp – som med det samme blev Office Managements første leverandør.

– Sharp er vores ældste og største partner. I alle disse år har samarbejdet været intakt og meget tæt. De forsyner os altid med rigtig gode produkter og supplerende ydelser,

siger Mats Ågren, administrerende direktør hos Office Management.

**EN AF GRUNDENE** til at det hele tiden har fungeret så godt er, efter Mats Ågrens mening, at Sharp har stor vilje til at tage hånd om den såkaldte Sharp-familie.

– Det er tydeligt, at de ønsker, at deres partnere skal have det godt. De holder årlige lederskabs- og salgskonferencer, hvor de uddanner og informerer os partnere. Det er en udmærket anledning til erfaringsudveksling og til at knytte relationer.

**HOS OFFICE MANAGEMENT** er det Richard Hammarström, som har ansvaret for Sharp-virksomheden.

– Samarbejdet mellem os har udviklet sig til også at lande på et mere strategisk niveau. Kombinationen af daglig drift og strategisk fremtidig udvikling er kommet til at fungere rigtig godt.

**Hvorfor tror du, at jeres samarbejde har fungeret – og fungerer – så godt?**

– Vi har stor tillid til hinanden. Og det, som gør dem unikke, er deres tilstedeværelse og fleksibilitet. Mange leverandører er meget topstyrede og statiske. Men Sharp er beredt på at foretage ændringer for at få det til at fungere med os, siger Richard Hammarström og fortsætter:

– Jeg vil sige, at de er meget forretningsfokuserede. De er også dygtige til at få os partnere til at samarbejde.

#### FAKTA

**Virksomhed:** Office Management.

**Startet:** 1993.

**Region:** Stockholm, Malmø, Göteborg, Uppsala, Gävle, Luleå, Helsingborg, Oslo og Helsingfors.

**Antal ansatte:** 374.

**Omsætning:** 902 mio. svenske kr. (2015).

**Sharps partner siden:** 1993.

## SIG HEJ TIL ...



... Webropols administrerende direktør Michael Widén, som havde brug for hjælp til at løse et problem med virksomhedens aftalehåndtering.

**Hvilket problem var det, I havde?**

– Grunden til, at vi udskiftede maskinen, var, at den gamle helt enkelt var udtjent og havde nået pensionsalderen. Som bonus fik vi dermed funktioner, som hjælper os med de praktiske problemer ved manuel håndtering af alle vores aftaler, som vi gjorde tidligere.

**Hvordan blev problemet løst?**

– Kontor-X leverede en ny maskine, som håndterer alle aftaler digitalt. I stedet for at scanne alle disse manuelt og gemme dem som filer i computeren, bliver alt nu udført automatisk. Alle data overføres direkte til vores virksomhedssystem, og vi får en mappe for den respektive kunde. Det er en meget stor hjælp for os.

**Hvad er den store fordel for jer?**

– Det er, at vi sparer tid, megen tid som vores administrator nu kan anvende til noget andet. Vi behandler jo en betydelig mængde aftaler. Desuden undgår vi helt risikoen for trykfejl og andet, som kan opstå ved manuel håndtering.



**Det her er en prestigeforretning for Sharp. En fjer i hatten.**

*Christian Eliason,  
Sharp*

**Helena Barkman og Christian Eliason** hos Sharp glæder sig over aftalen med SLL.

## Stockholms Läns Landsting valgte Sharp: "Det beviser, at vi har et rigtig godt tilbud"

**STOCKHOLM.** For Sharp er den vundne indkøbsaftale med Stockholms Läns Landsting, SLL, en milepæl. En kunde, som omsætter for 80 milliarder og har 40.000 medarbejdere.

– Historisk ser vi, at de bestiller cirka 380 systemer per år, det er naturligvis en prestigeforretning for os, siger Christian Eliason, Major Account Manager hos Sharp.

Sharp har vundet Stockholms Läns Landstings indkøb af multifunktionsprintere til dokumentproduktion med tilhørende ydelser på i alt fire år. En stor aftale, som er indgået efter en tid med juridiske prøvninger og undersøgelser.

Christian Eliason og kollegaen Helena Barkman, Bid

Manager, er naturligvis glade for, at den store forretning til sidst landede hos Sharp.

– Det er den største enkelt-aftale, vi har. Det er svært at angive eksakte tal, men hvis de handler som de har estimeret, bliver den sandsynligvis størst på antal enheder, siger Christian.

**I hvilket område befinder vi os, drejer det sig om hundredvis af maskiner?**

– Vi skal levere samtlige printere, som de skal bruge i aftaleperioden. Historisk set har de bestilt ca. 380 systemer pr. år, men det er et estimat. Og det kan meget vel blive mere end det, siger Helena.

**Det lyder gigantisk?**

– Ja. Det er en stor aftale, og det er sandsynligvis den største indkøbsaftale i år for os her i Sverige. De har 40.000 medarbejdere og omsætter for 80 milliarder Svenske kr. pr. år, så som kunde er de enorme. SLL omfatter 26 kommuner og

tillfytningen er ca. 35.000 pr. år i regionen, så vi synes virkelig, det er en spændende kunde, siger Helena.

**Det må vel være tilfredsstillende, at de vælger netop Sharp. Vi antager, at alle de store leverandører var med og kæmpede her, eller hvad?**

– Absolut, det her er en prestigeforretning for Sharp. En fjer i hatten. Det beviser, at vi har et rigtig godt tilbud af høj kvalitet til en konkurrencedygtig pris og med en professionel organisation, konstaterer Christian.



# Sharp har hovedrollen på Finlands nationalteater

**HELSINGFORS.** Velkommen bag kulisserne på Finlands nationalteater, en smuk stenbygning fra 1902 ved Järnvägstorget i Helsingfors. Her blandes Shakespeares sonetter med den seneste teknologi fra Sharp.

– Der er stort pres på vores printere, det centrale system udskriver ca. 30.000 sider om måneden, siger teaterets systemspecialist Tommi Konttila.

**T**ommi Konttila er en mand med mange ansvarsområder på Finlands nationalteater. Fra computere, servere og mobiltelefoni til billetsystem og administration af bestillingssystem.



**Tommi Konttila** er specielt glad for fjernbetjeningsfunktionen, som sparer ham megen tid.

– Og sammen med vores ejendomsadministrator har jeg ansvaret for indkøb af multifunktionssystemer. Finlands nationalteater har samarbejdet med Sharp i godt og vel ti år. Vores kontakt her i Helsingfors er deres partner Oy Perkko, siger systemspecialisten Tommy Konttila.

**DET ER ET SAMARBEJDE,** som indbefatter totalleverancer af både hardware – sammenlagt ni systemer – og tjenester som eksempelvis sikre os mobile udskrifter.

**TOMMI ER SPECIELT** tilfreds med fjernstyringsfunktionen, som gør, at han kan administrere og styre Sharps systemer fra sin egen computer i stedet for at skulle løbe op og ned i teaterhuset.

– Ja, det sparer megen tid for mig – og skosåler, ler Tommi.



– Lige den del er faktisk den største fordel for mig personligt.

**FOR ØVRIGT SYNES** Tommi Konttila, at antallet af service-tilfælde måske ligger i overkanten, men påpeger at partneren

Oy Perkko er forbilledligt hurtig til at løse de eventuelle problemer.

– Jeg synes også, at igangsætningen fungerer godt, når vi har skaffet nye systemer. Der er altid en installatør med, som viser, hvordan alt fungerer, og

hvordan man kommer i gang.

– Når forbrugsprodukter som toner er brugt op, kommer leverancerne hurtigt. Dette er enormt vigtigt for det daglige arbejde.

**UDSKRIFTSVOLUMENET ER** påfaldende stort på Finlands nationalteater. Det centrale system printer op til 30.000 sider hver måned. Tommi forklarer hvorfor:

– Det er jo sådan, at teaterstykkets manus stadig indlæses ved hjælp af bunker af almindeligt papir, teaterverdens måde at arbejde på er lidt traditionel.

– Et teaterstykke på tre timer består jo af en anelig mængde tekst, derfor er der stort pres på for at kunne udskrive – meget og ofte, siger Tommi Konttila.



**Teaterets printere** skal kunne klare ca. 30.000 udskrifter hver måned.



# Sjovere og enklere møder for Scandic Alvik

**ALVIK.** Da Scandic Alvik ville opdatere deres konferenceudstyr, testede de en BIG PAD. Resultatet? Enklere og meget sjovere møder.

Den har været nogle år på markedet, Sharps BIG PAD. Men med sin brugervenlighed og multifunktion får den konventionelle præsentationsværktøjer til at virke umoderne.

Da hotel Scandic Alvik følte, at de var klar til at tage næste skridt i udviklingen af deres konferenceudstyr, faldt valget på netop en BIG PAD.

– Vi har otte lokaler, som vi bruger til konferencer og events af forskellig slags. Og de systemer, der findes i disse

lokaler, fungerer godt. Men vi tænkte på fremtiden og hvor vi er på vej hen. Vi vil konstant bevæge os fremad, siger Martin Engqvist, F&B Manager, Scandic Alvik.

**HOS SHARP TOG** Marcus Öberg, Account Manager, hånd om Scandic Alviks behov for moderne og brugervenligt udstyr og arrangerede en demonstration af en interaktiv skærm.

– Der er mange fordele ved en interaktiv skærm, hvor man kan gøre alt i et udstyr. Du kan anvende skærmen til at holde foredrag, vise præsentationer og desuden som whiteboard uden besværlig opkobling og en masse ledninger. Det her skaber muligheder. Desuden er det ikke så nemt at lave fejl, siger Marcus Öberg.



For Scandic Alvik faldt valget på en BIG PAD.

**EFTER DEN VELLYKKEDE** demonstration er der nu BIG PAD i Scandics konferencelokaler. Og den er allerede blevet anvendt.

– Det første som slog os var, hvor enkel den var at anvende. Det er mange forskellige per-

soner, som kommer i kontakt med og skal passe systemet. Desuden var det jo også rigtig morsomt at bruge. Det kommer til at gøre vores møder meget sjovere, siger Martin Engqvist.

**SHARP**

Er du en del af vores spændende fremtidsplaner?

Inspiring ideas from technology

**SHARP**  
BUSINESS SCHOOL



Hos Sharp har vi et antal interessante stillinger, hvor netop din erfaring og dine kompetencer kan komme til deres ret – foruden sælgerstillinger er der også stillinger inden for support, administration, specialistfunktion eller leder.

Kontakt os med dine sælgerambitioner, og bliv en del af vores spændende fremtidsplaner. Vi søger desuden sælgere til vores Sharp-partnere rundt om i landet.

Vi uddanner kontinuerligt sælgere fra hele Norden på Sharp Business School, som har leveret et vindende koncept siden 1997. Og hos Sharp arbejder vi for retfærdighed og imod diskriminering i alle ansættelses- og udvælgelsesprocesser.

Lad os høre fra dig allerede i dag via [www.sharp.dk](http://www.sharp.dk).