

**SHARP**

# engage

EN AVIS FRA SHARP

Nr 4 • 2018

**Fleksibilitet er  
nøgleordet for  
Thomas**

---

**GDPR er en  
konkurrencefordel**

---

**Digital proces sparer  
40 arbejdsdage**

---

**Norsk politi holder  
foredrag  
om sikkerhed**

---

Blomstrende  
forretninger med  
nyt kassesystem

**Kvalitet har  
førsteprioritet  
i Folkets Hus**

**Teknologi sparer  
75.000 om  
måneden**

**Spa med  
førsteklasses  
teknologi**

4000

Med så mange procent fanger digital skiltning opmærksomheden bedre end almindelig skiltning.

**Digital skiltning gør en forskel.** Undersøgelser viser, at digital skiltning bidrager til øget salg. Kendskabsgraden øges med 47,7 procent, mens den genererer 32,8 procent flere besøgende til butikken.

## Leder

### Hvor sikker er du

Sikkerhed og tryghed har altid været nøgleord for Sharp. Sikker udskrivning. Sikre IT-miljøer. Sikre betalinger. Trygge brugere. Vores løsninger giver respekt på markedet. Gennem årene er vores budskab blevet modtaget med stor begejstring, men overraskende ofte med manglende interesse. Sharp vil altid være et skridt foran, og nu ser det ud til, at verden begynder at tænke, som vi altid har gjort. Det faktum, at GDPR får et stort gennembrud i hele Europa, er begyndelsen på noget nyt. Med vores samfundsmæssige udvikling er det helt logisk at beskytte dig som individuel person.

Sikkerheden og trygheden i brugen af produkter og tjenester kombineret med en pålidelig samarbejdspartner kommer, i mine øjne, til at være en afgørende faktor ved valg af leverandør. Du, som kunde og partner, får en stadig vigtigere rolle, vi skal bygge videre på vores erfaringer og altid vise vejen frem med hjerte og hjerne.

Vi håber, du vil nyde denne udgave af Engage. Avisen for hele Sharp-familien, det vil sige kunder, partnere, leverandører og medarbejdere – for dig som stadig er nysgerrig og vil vide mere.

Læs kunders beretninger om, hvordan vores løsninger påvirker deres arbejdsdag og virksomhedens økonomi. Det er især glædeligt, at der er tale om så forskellige brancher – det viser endnu engang, hvor godt vores produkter og tjenester fungerer i virkeligheden, og hvor dygtige og motiverede medarbejdere vi har. Medarbejdere, som forstår din virksomhed og tilbyder de rigtige løsninger.

Vi arbejder ufortrødent videre for at alle skal se og forstå vores tilbud og strategier fremadrettet.

HENRIK



SHARP  
**engage**

**Ansvarlig udgiver:** Henrik Flink, Managing Director  
Sharp Business Systems.

**Chefredaktør:** Herman Lundquist, Marketing Director,  
Sharp Business Systems.

**Printet på Sharp MX-8090N**



SEVERINE TRINH-FOOT.

# GDPR er en konkurrencefordel

Teknologien i dag har på mange måder forringet retten til privatlivets fred. Når GDPR træder i kraft, indebærer det, at alle virksomheder, der på en eller anden måde arbejder med personoplysninger, skal træffe foranstaltninger for at opfylde de nye krav.

Severine Trinh-Foot, GDPR Programme Director hos Sharp Europe, har ansvaret for, at Sharp er rustet til opgaven.

**GDPR, eller persondataforordningen, træder i kraft den 25. maj. For dem, som ikke ved, hvad det er, kan du så forklare det?**

– Det er en europæisk lov, der har til formål at beskytte europæiske borgeres personoplysninger bedre, det vil sige alt, som kan identificere en person. Det betyder, at mennesker kommer til at have mere kontrol over, hvordan deres data anvendes.

**Hvad indebærer det rent praktisk for en virksomhed som Sharp?**

– Forordningen påvirker Sharp på flere måder. Nogle af de vigtigste ting er, at alle medarbejdere hos os får et tillæg i deres kontrakt, der beskriver, hvordan deres personoplysninger anvendes og opbevares, og hvilke foranstaltninger vi har truffet for at beskytte deres personoplysninger mod eksempelvis tyveri. Vi har også implementeret en GDPR-vision, politikker og en databeskyttelsesorganisation. Vi har også føjet databeskyttelsesvilkår til vores store kommercielle kontrakter.

**Hvad er din rolle i det her?**

– Jeg har fået til opgave at lede det her projekt i Europa.

**Hvad har Sharp gjort for at forberede sig på den nye forordning?**

– Vi implementerer et europæisk program

med hjælp fra PWC. Det er stadig i startfasen, men det kommer til at påvirke alle forretnings- og supportområder.

**Hvordan vil I arbejde med GDPR i fremtiden?**

– Sharp, og fremfor alt vores Information Systems Division, flytter i stigende grad fokus til at lytte og handle på vores kunders feedback med AIOT (Artificial Intelligence og Internet of Things), Managed Services og Cloud Computing som kernen i vores forretningsmodel. Disse ambitiøse mål har øget fokus på avanceret dataanalyse. I denne sammenhæng er det afgørende at være kompatibel med GDPR. Derfor kan GDPR blive en konkurrencefordel, så vi vil benytte lejligheden og se det som en mulighed for at vokse.

## FAKTA

### DISSE KRAV SKAL VIRKSOMHEDER OPFYLDE

- ▶ De må kun behandle personoplysninger, hvis de opfylder kravene i loven.
- ▶ De må kun indsamle personoplysninger til et specifikt formål.
- ▶ De må kun indsamle de oplysninger, som er nødvendige for at opfylde formålet.
- ▶ Håndterer de personoplysninger, skal de er korrekte og opdaterede.
- ▶ Når formålet er nået, skal oplysningerne slettes.
- ▶ Personoplysningerne skal opbevares sikkert, så de ikke kan ændres eller stjæles.
- ▶ De skal kunne bevise, at de opfylder ovenstående krav.



**25** procent af alle møder forsinkes på grund af dårlig teknologi.

**Bedre teknologi får medarbejdere til at blive.** Bedre teknologi ville gøre 53 procent af medarbejderne mere produktive, og 14 procent ville stoppe med at søge nyt job.

**1/3** En ud af tre angiver, at forsinkelser ved fjernmøder skyldes vanskeligheder med at koble sig op til videokonferencer.



## ”Sharp har sort bælte i samarbejde”

I 30 år har Håkan Karlsson drevet Kontor & Miljö i Avesta. Lige så længe har han været partner med Sharp. Nu er han flyttet til nye friske udstillingslokaler, hvor kunderne kan se færdige kontor- og konferencemiljøer.

### Hvilke reaktioner får du fra kunderne?

– Meget positive! 30 år i de tidligere lokaler satte sine spor på både godt og ondt. De besøgende synes, de nye lokaler er rigtig flotte, og at det er blevet lettere at parkere udenfor.

### Var det vemodigt at forlade det gamle sted?

– Vi har lavet et nostalgisk hjørne med gamle ting. Jeg har gemt Sharp-brochurer, der er 30 år gamle, men det er rart at se fremad.

### Hvordan er det at have været trofast Sharp-partner så længe?

– Sharp er meget dygtige, når det kommer til samarbejde. Ved indvielsen af vores nye lokaler havde vi omkring 120 gæster. Sharp var til stede og er rigtig gode til at stille op.



HÅKAN KARLSSON,  
ADMINISTRERENDE  
DIREKTØR HOS  
Kontor & Miljö  
i Avesta.



## Fremtidens teknologi

Sharp ser konstant fremad for at finde bedre og smartere løsninger og innovationer.

Vi fortsætter med at udvikle teknologi til smarte møder med blandt andet stemmestyring og ansigtsgenkendelse.



### Forhåndsvisning, der imponerer

Verdens første floristdemo i 8K, en forhåndsvisning af Sharps 8K-tv og professionelle videokamera imponerer med sin detaljerigdom.

## Fra luft til vand

Skywell, et spændende innovativt produkt, der laver drikkevand af luft, findes snart hos Sharp.



Skywell tager den omgivende luft og filtrerer den, og fjerner støv, luftbårne partikler og bakterier.



Luften kondenseres derefter på en kold overflade.



Resultatet er Air Water.



# Sharp ruster sine kunder til GDPR



DANIEL JOHANSSON.



PETER STEINHOLTZ.

EU's persondataforordning, GDPR, træder i kraft den 25. maj. Lige til det sidste arbejder Sharps eksperter på at hjælpe kunder med omstillingen.

– Vi oplever, at en del ikke forstår omfanget af, hvad forordningen kræver, siger Daniel Johansson, Nordic Product Manager for software.

**Gennem det seneste år** har Daniel Johansson arbejdet intensivt med mange kunder, som har brug for support til at skabe sikre IT-miljøer og problemfri dokumenthåndtering.

– Vi får en hel del spørgsmål. Generelt oplever vi, at virksomhederne har brug for at gennemgå deres processer, og hvordan de håndterer information, der betragtes som personoplysninger.

**GDPR medfører, at** virksomheder skal være forsigtige med information, som udskrives, kopieres og scannes. Udskrifter fra et multifunktionssystem, som efterlades i udskrivningsbakken eller i genbrugsbeholdere, der ikke er sikret, er sårbare over for uautoriseret adgang og kan betragtes som brud på personoplysningsloven. Der hjælper Sharp med en række sikkerhedsløsninger.

Peter Steinholtz er forretningsrådeschef for salg af IT hos Sharp. Han hjælper med

at etablere lokale netværk, som beskytter virksomhederne og tilbyder alt lige fra antivirus-programmer til firewalls.

– De IT-tjenester, vi sælger, skal være så sikre som muligt. Kunderne skal føle sig trygge, når vi håndterer deres IT-miljøer. Vi hjælper med at finde løsninger, så de kan beskytte sig mod hackerangreb og datatab.

**Som erhvervsdrivende** er det menneskeligt at vige tilbage for de nye regler, GDPR medfører. Selv Sharps eksperter beskriver forordningen som omfattende. Peter Steinholtz forklarer, at GDPR er mere klar, men samtidig sværere end den gamle personoplysningslov. Visse typer af hændelser, for eksempel datatab og hackerangreb, skal rapporteres til datatilsynet inden for 72 timer.

**Til dem, der er** ude i sidste øjeblik med at sætte sig ind i det nye, har han nogle gode råd.

– Er man sent ude, synes jeg man skal begynde med at lave en risikoanalyse og gennemgå, hvilke personoplysninger man håndterer, og hvor de opbevares. Det er en udfordring for mange virksomheder at lokalisere alle gemte personoplysninger. Det er det, vi kan hjælpe kunderne med. Vi leder efter følsomme oplysninger i deres digitale system, siger Peter Steinholtz.

**Daniel Johansson** forklarer, at det kan være, at alle logger ind på deres multifunktionssystem. Det giver mulighed for at følge op og spore, hvem der har gjort hvad med udstyret.

– Information på papir er svær at spore og let at forlægge. Låner nogen et ringbind, der derefter forsvinder, er det ekstremt svært at se, hvem der har håndteret oplysningerne. Det kan man undgå ved at scanne information ind og sørge for, at filerne gemmes i computeren. Det er rigtig godt at opbevare følsomme oplysninger i sikre, digitale systemer, siger Daniel Johansson.

**Andre måder at beskytte sig** mod hackerangreb er, ifølge eksperterne, at oprette en IT-sikkerhedspolitik i virksomheden. Sådan en simpel ting som adgangskoder, og hvordan de forvaltes, er let at glemme, men meget vigtigt, mener Peter Steinholtz.

Mange synes, det er kompliceret med automatiserede ændringer af adgangskoder inden for et bestemt tidsinterval. Så giver man køb på sikkerheden, da det er meget nemt at få adgang til adgangskoder for at få fat i et register. Eksterne trusler fra internettet er også en stor risiko, hvis man ikke regelmæssigt opdaterer sit IT-miljø. Det tager vi os af og strukturerer et sikkert miljø for at holde IT-infrastrukturen beskyttet hos vores kunder.



# Største IT-sikkerhedsrisici på kontoret

## GAMMELT UDSTYR

**RISIKO:** Følsom information ligger stadig i computere og printere.  
**FORANSTALTNING:** Slet gemte oplysninger, når I skifter ud og destruerer.

## UAGTSOMHED OG SKØDESLØSHED

**RISIKO:** Køb på sikkerheden og oplysninger, der opbevares uden kontrol.  
**FORANSTALTNING:** Oprette jeres egen IT-politik, som er forankret hos medarbejderne.

## ADGANGSKODE

**RISIKO:** Ofte for let at knække og ændres for sjældent.  
**FORANSTALTNING:** Indfør automatiserede ændringer af adgangskoder, der indeholder flere tegntyper.

## GLEMTE UDSKRIFTER

**RISIKO:** Dokumenter, som efterlades i printeren, kan føre til, at følsomme oplysninger spredes.  
**FORANSTALTNING:** Opbevar følsom information i sikre digitale systemer.

## TRUSLER FRA INTERNETTET

**RISIKO:** Indtrængning i systemerne via eksterne trusler, for eksempel virusangreb.  
**FORANSTALTNING:** Hold IT-miljø og servere opdaterede.

## MANGLENDE KVALIFIKATIONER

**RISIKO:** Usikker drift.  
**FORANSTALTNING:** Sørg for regelmæssig uddannelse for at styrke bevidstheden om sikkerhed.





## En god chance for at imponere

På ISE 2018 viste Sharp sin brede vifte af løsninger til alle typer møder, digital skiltning og uddannelse.



Aktivitetsbaserede arbejdspladser med den seneste teknologi giver de bedste forudsætninger for gode forretninger.



Første interaktive skærm, BIG PAD, med 4K LCD touch-panel. Ideel til at arbejde med tegninger, tekst og beregninger, som kræver høj opløsning.



Sharps skærme kan installeres i alle vinkler og hænge frit.



KNUT ERIK HAUSLO (til højre på billedet) er seniorrådgiver i informationssikkerhed og en flittig foredragsholder.

# Norsk politi holder foredrag om risici

Vi mødte Knut Erik Hauslo, som er seniorrådgiver i informationssikkerhed og den seneste tid har holdt foredrag på tre populære events for Sharps kunder i Oslo.

Politihøgskolen i Oslo sætter pris på sikkerhedsfunktionerne i Sharps multifunktionssystem, men selv disse tilpasses GDPR.

Knut Erik Hauslo holdt foredrag om de sikkerhedsrisici, der kan være på kontoret set fra Politihøgskolens perspektiv, og hvad man kan gøre for at sikre følsomme oplysninger.

– Printere er en fælde. Mange sætter forskellige maskiner op, men glemmer, hvilke oplysninger der samles dér. Det er vigtigt med intern kontrol og at sørge for, at gamle eller følsomme oplysninger ikke lagres. Det er godt, hvis maskinen er udstyret med en funktion, der ødelægger oplysningerne, når printeren skrottes, siger Knut Erik Hauslo.

**I forbindelse med sine** forelæsninger har han bemærket, at virksomhedernes største udfordring er at vide, hvad der gælder, når oplysninger sendes.

– Et tydeligt eksempel er norske personnumre. Dem må man ikke sende i e-mails, hvis de ikke er beskyttede. Vi har allerede eksisterende love omkring dette i Norge, men



der er mange, der ikke overholder det. Det kan medføre identitetstyveri.

Politihøgskolen sætter pris på sikkerhedsfunktionerne i Sharps multifunktionssystem, men Knut Erik Hauslo understreger vigtigheden af, at man stadig sætter sig ind i, hvilke oplysninger der gemmes, for at de ikke lever deres eget liv. Selv på politiskolen, som har plads til at uddanne 672 politifolk, laver man en grundig gennemgang på trods af, at de grundlæggende har godt styr på sikkerheden.

– Ja, vi forsøger i det mindste at have det, ler Knut Erik Hauslo.

– Men det er vigtigt at huske, at informationssikkerhed ikke bare handler om firewalls og antivirus-programmer. Medarbejdernes daglige håndtering er lige så vigtig.

**Politihøgskolen arbejder meget** med at gennemgå deres systemer og rutiner. De har anvendt en metode udviklet af Carnegie Mellon University og følger anbefalingerne fra den nationale sikkerhedsmyndighed for at kontrollere, hvilke personoplysninger der er gemt.

– Alle har brug for at identificere, hvilke reelle trusler der findes, eksternt såvel som internt, og hvilke risici det medfører. Så kan du se, hvilke handlinger der skal prioriteres for at intet skal gå galt eller for at mindske konsekvenserne, hvis der allerede er sket noget, siger Knut Erik Hauslo.



# Fleksibilitet er nøgleordet for Thomas



THOMAS LYCK HOLM, salgsschef for Visual Solutions i Danmark.

Møde-kulturen har forandret sig, og det har presset teknologien til at følge efter.

Præcis som Sharps produktfamilie Plug and Meet skal være funktionel for at møde kundernes krav, skal Thomas Lyck Holm, salgsschef for Visual Solutions i Danmark, være fleksibel.

Luk øjnene, og tænk på dit seneste møde. Formodentlig anvendte I en del teknologi. Sandsynligvis skulle I finde det der HDMI-kabel eller tilslutte et par ledninger. Måske var det lidt besværligt, inden alt kom i gang.

**Vores mødekultur** har forandret sig i kølvandet på udviklingen af smartphones og tablets. Ikke nok med at vores arbejdspladser og mødelokaler generelt kræver mere teknologi – de skal også være fleksible og mobile i højere grad end tidligere. Og det skal gå hurtigt.

– For nogle få år siden var det mere almindeligt for virksomheder at bruge store mødelokaler. I dag er det modsatte tilfældet. Det skal være hurtige møder på steder, der er lige ved hånden, helst via internettet, siger Thomas Lyck Holm, salgsschef for Sharp Visual Solutions.

Ændringen skabte et hul mellem virkeligheden og den teknologi, der var tilgængelig på markedet. Sharp var en af de første virksomheder, der så behovet og valgte at udvikle skærme, som kan leve op til de nye krav.

Kunderne vælger selv, hvilke funktionaliteter de har behov for og vil have på deres

skærm. Skal der være touch-skærm, et kamera til videokonferencer eller har kunden brug for ekstra lyd?

– Mobile skærme eller møbler med indbyggede skærme er genialt. Det er lidt ligesom smartphones og tablets – vi kan nemt tage dem med og anvende dem, hvor vi vil – og de kan bruges overalt af alle i virksomheden, siger Thomas Lyck Holm.

## **Hvordan ser dine egne møder og din arbejdsdag ud? Har det også ændret sig?**

– Det ændrer sig hver dag. Den teknologiske udvikling går hurtigt. Kundens krav, ønsker og idéer er altid nye. Vi må sammen finde en løsning, der er optimal for dem. I mit job som salgsschef er det vigtigt at være fleksibel og lytte til markedet. Kunden har en anden tankegang, når det gælder Visual Solutions-produkter.

**Tankegangen, som** Thomas Lyck Holm refererer til, er den gadget-effekt, som hviler på Visual Solutions (VS). Sammenlignet med Sharps almindelige salg af eksempelvis multifunktionsprodukter er VS en helt anden verden. Nogle gange er det mere sjov end et

egentligt behov at investere i VS, mener han.

– Kunden kan nemt sammenligne en professionel skærm med et TV, da priserne kan findes overalt på nettet. En professionel skærm og et TV er ikke det samme, og en professionel skærm koster mere. Så i salget af VS-produkterne skal vi have stort fokus på, at dialogen med kunden handler om fordelene for dem. Vores produkter kan skabe helt nye muligheder og måder at arbejde på. Det kan være svært at sætte en pris på.

## **Har din måde at arbejde som salgsschef på ændret sig i takt med, at tankegangen hos kunderne har ændret sig?**

– Det har den. Hvis vi gør, som vi altid har gjort, så vil vi ikke udvikle os, og det vil vores kunder heller ikke. Kunsten er at vise og tilbyde fremtiden til kunden, uden at miste nutiden, siger Thomas Lyck Holm.

### **FAKTA**

**Navn:** Thomas Lyck Holm. **Alder:** 43 år.

**Familie:** Gift og to børn, en søn på 10 år og en datter på 8 år.

**Ansæt hos Sharp:** 2001.

**Fritidsinteresser:** Spille golf, rejse og være sammen med min familie.



# Fra sponsor til partner

Den tid, hvor sponsorering af sportshold bestod af trykte logoer på trøjer og kampprogram, er forbi. Mange klubber og virksomheder har gjort som Sharp og løftet blikket fra det traditionelle. Nu er sporten omgivet af store erhvervsnetværk.

– Vi er blevet mere en partner end en sponsor. Det ser vi meget positivt på, siger Josefin Hällback, Nordisk marketingkoordinator hos Sharp.

– Vi har arrangeret familiedage og er med til at arrangere en stor golfturnering. Klubberne inviterer andre sponsorer og virksomheder, og vi tager kunder med. Det er rigtig godt, da det samler en masse mennesker, som får et naturligt mødested, siger Josefin Hällback.

**Relationerne får noget ekstra,** da Sharps sælgere i mange tilfælde også har et brændende engagement i klubberne på mere end et professionelt plan.

– Det er endnu nemmere at gøre et godt job i netværket, hvis

repræsentanten har sit hjerte i klubben. Det giver ekstra tillid at have en fælles interesse i sporten. Gode relationer er meget vigtige, når man driver forretning, siger Daniel Sundström, salgsdirektør hos Sharp.



JOSEFIN HÄLLBACK.

**For at netværksmøderne** og aktiviteterne ikke skal blive kortsigtede mingle-arrangementer, kræves kontinuitet og langsigtet



arbejde - for at opbygge og udvide netværket af kontakter på alle fronter.

– Relationer opbygges ikke over en nat. Klubberne er ofte

vældig gode til at hjælpe til. De fungerer som en bro og kan introducere os for de rette personer. Det giver os rigtig meget, afslutter Josefin Hällback.

## ”Der er mange nye kunder, der har fundet os på den her måde”

Nytænkning hos sportsklubber og sponsorer giver gode synergieffekter for alle involverede. Det er man enige om, både på sponsorsiden og i sportsklubberne.

Sharp har i nogle år været sponsor i et stort antal sportsklubber og foreninger rundt om i Norden. Sponsorater i dag er i høj grad baseret på, at klubberne tilbyder attraktive pakker, hvor sponsorerne indgår i et og samme netværk. Det giver nye forretningsmuligheder og samarbejdspartnere.

– Når man gør det på den rigtige måde, giver det en rigtig god effekt. Det bliver en investering i vores salg, siger Herman Lundquist, nordisk markedschef hos Sharp.

**Hammarby Fotboll** har for eksempel 380 aftalepartnere. 130 af dem er med i erhvervsnetværket. Der opstår samarbejder på tværs blandt medlemmerne, som møder kolleger i andre brancher og drager nytte af hinandens produkter og tjenester.

– Sharp, som har så bred en portefølje, kan identificere mange gode kunder i vores netværk, hvor fodbold bliver et knudepunkt til at opbygge vigtige relationer. Vi matcher medlemmerne og kan lave en lang liste over virksomheder, som laver forretninger med hinanden, siger Patrik Blomquist, markedschef hos Hammarby Fotboll.

I Hammarbys netværk er der et erhvervsråd, hvor repræsentanter fra sponsorsiden informeres om fremtidige investeringer og får mulighed for at have tanker om virksomheden. Ifølge Patrik Blomquist stiller virksomhederne store krav til, at investeringerne er rentable.

– De ønsker at måle i kroner og ører, hvor mange forretninger der gøres i netværket, og vi gør alt,



HERMAN LUNDQUIST.



PATRIK BLOMQUIST.

hvad vi kan for at få dem til at føle sig som en del af vores arbejde.

**Til et vellykket netværksmøde** kan der komme omkring 100 personer. Man mødes 12 gange om året, for eksempel til grillaftener, på partnerture og ved den store golfturnering.

– Nogle gange joker man med golf, men der laves faktisk en hel del forretninger på golfbanen, siger Patrik Blomquist med et grin.

Herman Lundquist mener, at engagementet giver et godt udbytte.

– Der er mange nye kunder, der har fundet os på den her måde. Vi handler også tjenesteydelser hos de andre medlemmer af netværket. Det er et give/tage-forhold, alle vinder på.

Med 3.200 aktive børn og unge i klubben brænder Patrik Blomquist desuden for de samfundsmæssige fordele ved også at satse stort på breddefodbold og tilbyde unge en aktiv fritid. Det er afgørende, at partnerskabet med sponsorerne fungerer.

– Jo flere penge, jo flere ressourcer til sporten. At partnerskabet med sponsorerne desuden giver fantastiske relationer og venner for livet er en bonus, siger Patrik Blomquist.



Udestuer i fokus hos Expodul.

## Ny teknologi sparer 55.000 om måneden

Efter at være gået fra langsom og træg papirhåndtering til ny teknologi og hurtigere arbejds gange sparer virksomheden mange penge hver måned.

Ved hjælp af løsninger fra Sharp har Expodul, producent af udestuer i Småland, effektiviseret deres produktion.



TOMMY THYSELIOUS, administrerende direktør hos Expodul.

Hos Expodul, i Forserum uden for Jönköping, arbejder omkring 30 medarbejdere med glasoverdækkede rum, hvor udestuer er i fokus. Samarbejdet med Sharp har udviklet sig og er vokset over tid. I dag trykker virksomheden deres egne brochurer og kataloger med Sharps teknologi, og ved hjælp af en unik Sharp-løsning har man koblet skærmpaneler med realtidsforbindelse til virksomhedens økonomisystem. Det letter og fremskynder produktionen. Udregninger viser, at Expodul med den nye løsning sparer omkring 55.000 kroner om måneden.

Med ordrepanelet kan alle medarbejdere i hele produktionen se, hvor ordrene er placeret, og hvor på lageret materialet er. Alle ved hele tiden, hvad status er. Det kommer til at give os et kæmpe løft, når vi går ind i højsæsonen med korte leveringstider, siger Tommy Thyselius, administrerende direktør hos Expodul.

**Til et konferencelokale** har Expodul skaffet en BIG PAD touch-skærm, som ofte anvendes ved uddannelse og på møder med kunder og leverandører.

– Det er rigtig godt for os. Vi kan vise billeder og dokumenter for mange samtidig, uden vi behøver at stå trængt sammen om en computer. Det er nemt at hente alt, når den er opkoblet til serveren, mener Tommy Thyselius.

### Gennem samarbejdet med Sharp

har Expodul også en scanningsstation, som de bruger dagligt. Alle fakturaer og dokumenter scannes til et digitalt arkiv med mappestruktur. Det giver også en ekstra sikkerhed, da arkivet bevares, selvom der skulle opstå brand. Det har på mange måder lettet arbejdet for Tommy Thyselius og hans medarbejdere, at næsten alt er blevet digitalt.

– Vi undgår at bruge tid på unødvendige ting. Tidligere printede vi enormt meget papir som grundlag for vores produktion. Papir er definitivt en tidsrøver. Det tager lidt tid at scanne dokumenterne ind, men når det er gjort, finder vi alt det, vi har brug for meget hurtigt.

**De store forandringer** blev indført i en stille periode. Efterhånden er der foretaget små justeringer, og medarbejderne er blevet uddannet i flere omgange. Tommy Thyselius har gode forhåbninger, når Expodul nu går mod en intensiv tid.

– Johan Byström hos Sharp i Jönköping er meget proaktiv. Det er rigtig godt, når leverandører tænker i, hvad der passer lige til os, og hvad vi kan udvikle. Alle disse ting er en del af det store maskineri, og for os gælder det om altid at trække i samme retning. Det begynder vi at gøre nu, og det bliver en vigtig del af helheden.





120 Interflora-butikker får nyt kassesystem i foråret. Fra venstre: Åsa, Annika og Nettan arbejder hos Bloms Blommor i Sollentuna centrum.

# Blomstrende forretninger med nyt kassesystem

Da Interflora havde brug for et nyt kassesystem tilpasset blomsterbranchen, benyttede de Sharp. Det nye system er klar til brug i 120 butikker over hele Sverige i løbet af foråret – et stort projekt, som forløb uden problemer for de involverede.

Da Interflora bestemte sig for at udvikle og opdatere deres kassesystem, valgte de også at skifte leverandør. De søgte et system, som viser rapporter og data på en nem og pædagogisk måde, og som fungerer som en god støtte, når de enkelte detailhandlere skal tage beslutninger i hverdagen. Valget faldt derfor på Sharp, da man ser en stor værdi i, at Sharp kontinuerligt udvikler sine systemer inden for området betalingsløsninger.

– I vores branche har vi hverken tiden eller kompetencerne til at lave vores egne kassesystemer. Vi har brug for nogen, der har styr på omverdenen, og der er Sharp virkelig gode. De lærte os det nye, og vi kunne hurtigt komme ud i butikkerne med en færdig løsning, siger Marie Holmqvist, forretningsudviklingschef hos Interflora.

**I opstarten udpegede man** syv pilotbutikker, som testede systemet for at opdage eventuelle faldgruber. Sharp fik gode tilbagemeldinger fra butikkerne og lavede en del småjusteringer for at tilgodese de specifikke behov, blomsterhandlere har.

– Vi har haft en tæt dialog med butikkerne i løbet af testperioden, hvor vi sammen

opbyggede et kasselayout med store touch-knapper, som passer til deres miljø. Vi har også skabt funktioner, som er fuldstændig tilpasset deres unikke behov for at lette hver enkelt erhvervsdrivendes hverdag, også fra centralt hold, siger Fredrik Fors, Key Account Manager hos Sharp.

– Nu kan Interflora opdatere alle systemer centralt med aktuelle kampagner, produkter og priser. Desuden får de nu daglige rapporter og statistik, så de kan planlægge indkøb og løse eventuelle problemer, der dukker op. I forlængelse heraf kommer Interflora til at stå stærkere i deres forhandling med leverandører med alle de salgsdata, vores system leverer.

– En vigtig ting for de enkelte erhvervsdrivende er helt sikkert også, at vi tilbyder support på svensk alle dage året rundt, siger Fredrik.

**Efter at have finpudset** detaljerne blev kassesystemerne rullet ud i 20 butikker per måned. For ikke at forstyrre forretningerne i juletiden og på Valentinsdag, hvor der er ekstra tryk på hos blomsterhandlerne, holdt man nogle korte pauser i udrulningen. I



Blomsterhandlere har brug for modstandsdygtige touch-skærme.

løbet af maj måned ventes alle 120 butikker at have fået det nye kassesystem. Marie Holmqvist hos Interflora er tilfreds med samarbejdet.

– Sharp har været meget professionelle, og vores kontaktperson har gjort et godt stykke arbejde. Gennem hele omstillingsprocessen har Sharp været meget serviceorienterede i al deres kommunikation med os.

Når de 120 butikker har fået deres nye kassesystem, vil Interfloras omkring 480 repræsentanter over hele landet få det samme tilbud.



## ”Vi og Sharp spiller i samme liga”

I århundreder har mennesker valfartet til kurstedet Loka Brunn i Bergslagen. I dag tilbyder administrerende direktør Mia Spendrup og hendes medarbejdere den nyeste og bedste teknologi for at opfylde hotel- og kongresgæsternes behov. Sammen med Loka Brunn har Sharp opbygget et langsigtet samarbejde med skræddersyede løsninger, der har virksomhedens interesser i fokus.

### **På hvilke måde er moderne teknologi vigtig for jeres virksomhed?**

– Vi skal kunne tilbyde de bedste teknologiske løsninger for vores gæster. Vi ser det som en hygiejnefaktor, når vi arbejder med konferencer. Kunderne stiller stadig højere krav til teknologien i mødelokalerne, og at vi imødekommer det, giver os ikke bare tilfredse gæster, som gerne kommer tilbage, det er desuden en konkurrencefordel for os. Det er vigtigt at kunne opfylde kundens behov, da det kan være forskellen mellem forretning eller ej for os. Førsteklasses teknologi er en del af vores varemærke.

### **Hvordan anvender I Sharps løsninger i jeres daglige arbejde?**

– I seks konferencelokaler har vi store touch-skærme, som, trods deres mange funktioner, er meget nemme at bruge og koble sig op på. Vi har en konferencevært, som er uddannet i teknikken og kan hjælpe til ved behov. Men det er vigtigt for vores



Loka Brunns administrerende direktør MIA SPENDRUP og hendes medarbejdere tilbyder førsteklasses teknologi.

kongresgæster, at det er både enkelt og smidigt. I alle vores 150 hotelværelser har vi Sharps TV-skærme med en software, der gør, at vi kan give information og tilbud på vores egen kanal.

### **Hvilken respons får I fra gæsterne?**

– Vi har kun fået positive kommentarer, aldrig nogen negative. Det bedste for os er, når en kongresgæst har haft en så god oplevelse, at han/hun gerne vil komme tilbage til os som privatperson. Så har vi virkelig lykkedes med det, vi ville opnå. Vi arbejder for, at gæsterne skal føle, at der er en helhed, en rød tråd hos Loka Brunn, og at vi har en høj standard overalt.

### **Hvorfor valgte I Sharp?**

– Fordi Sharp er et stærkt og trygt varemærke med gode og brugervenlige løsninger, der passer til vores behov.

### **Hvordan synes du, samarbejdet fungerer?**

– Vi har en tæt og god kontakt med Sharp. Vi ønsker hele tiden at være på forkant med at forbedre vores virksomhed. Der er det vigtigt med en pålidelig partner, så vi kan udvikles sammen på lang sigt.

### **Fremtiden ja, hvordan ser den ud for jer?**

– Vi arbejder hele tiden med at forbedre vores virksomhed. Vi fortsætter med at renovere og forbedre Loka Brunn for at sikre, at vi opretholder den højeste kvalitet og standard og kan give en god service til vores gæster. I det arbejde er det vigtigt, at Sharps løsninger holder det høje niveau, de har. Vi spiller i samme liga.



# Kvalitet og tryghed først i Umeå Folkets Hus

Umeå Folkets Hus er et af Norrlands største conferenceanlæg. For at overstige forventningerne hos kunder og gæster har de, med hjælp fra Sharp, satset stort på moderne teknologi de seneste år.

I centrum af Umeå ligger Folkets Hus, et kultur- og konferencested. Her kan du opleve teaterforestillinger og koncerter. Den anden del af virksomheden er møder – alt lige fra det lille møde mellem to personer til store konferencer for mere end tusind mennesker. Her er funktionel og opdateret teknologi afgørende. De anvender dagligt multifunktionssystemer, videovægge og mødeudstyr fra Sharp.

– Der er en bred vifte af færdigheder hos vores gæster. De, som er meget teknisk dygtige og ved, hvordan de vil have det, og til dem, som har lånt computere af deres arbejdsgivere. Derfor er den største gevinst, at teknologien er så brugervenlig, siger Tomas Renkonen, salgs- og markedsansvarlig hos Folkets hus.

**Konferenceteknologien bruges** i 33 mødelokaler. Ved hjælp af store skærme i foyeren og på bygningsfacaden kan forbipasserende holde sig orienteret om, hvad der er på programmet. En af virksomhedens opgaver er at holde Folkets Hus i tiptop stand med hensyn til indretning og teknologi. Ifølge administrerende direktør Håkan Bäckström bruger de mange ressourcer på at nå det mål, og han stiller høje krav til valg af partner.

– For mig skal et leverandørsamarbejde have fokus på, at det, vi køber, er af god kvalitet og opfylder vores krav. Men de bløde værdier, såsom service og relationer, er lige så vigtige. Det får vi som kunde hos Sharp, siger Håkan Bäckström.

**Også Tomas Renkonen** er tilfreds med samarbejdet.

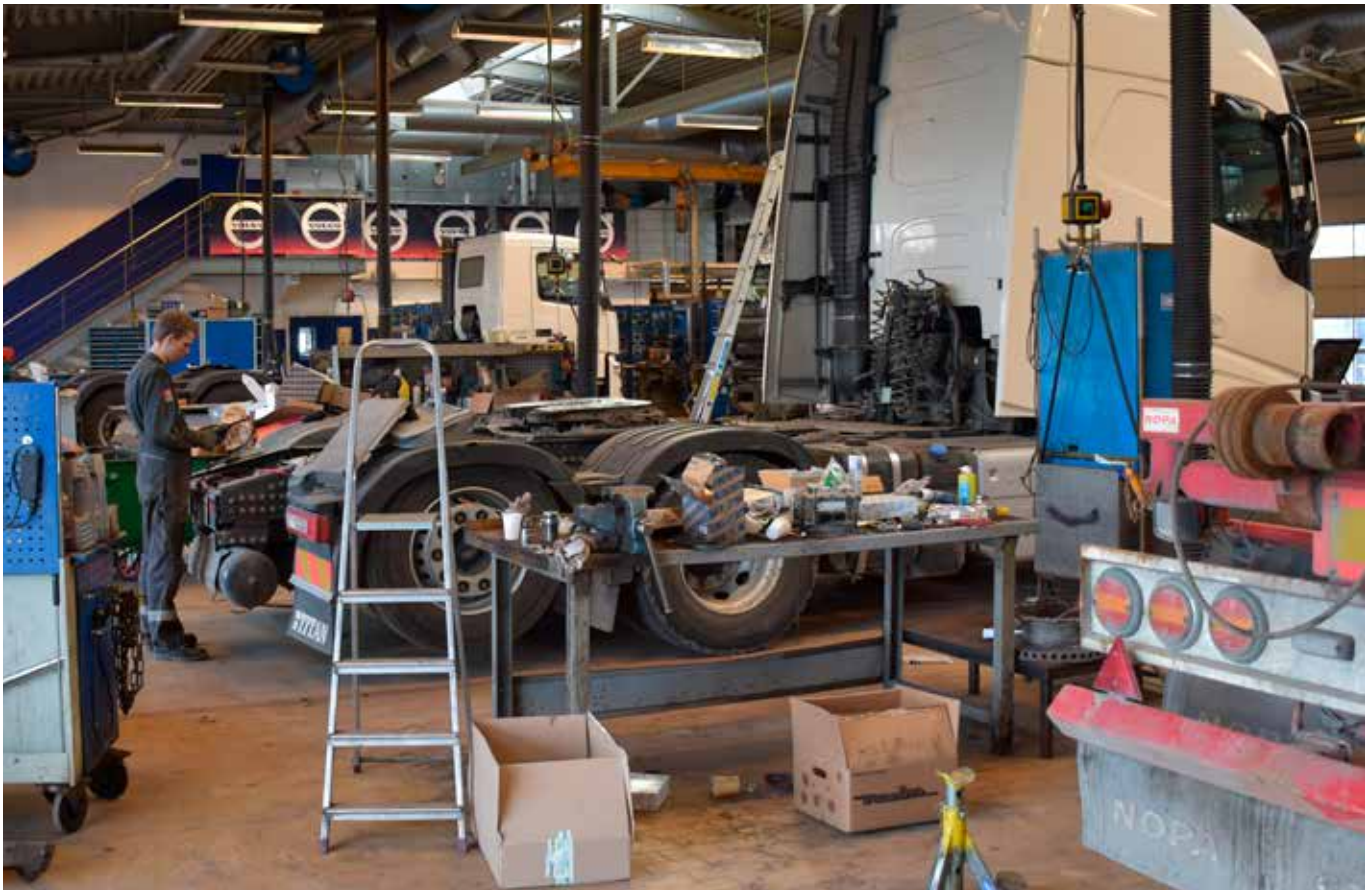
– Vores behov varierer ikke så meget fra mærke til mærke rent hardwaremæssigt, men vi er meget afhængige af hurtig hjælp, hvis der opstår problemer. Sidder vi fast, kommer Sharp og hjælper os. Vi føler os aldrig forbigået. Det er hjørnesteinen for at kunne gøre forretninger.



Der spilles teater og afholdes koncerter og konferencer i Umeå Folkets Hus.



HENRIK JAKOBSSON fra Sharp og TOMAS RENKONEN fra Umeå Folkets Hus.



TITAN LASTVOGNE skiftede fra manuel til digital håndtering i begyndelsen af januar 2017.

## ”Vi sparer 40 arbejdsdage per år”

Titan Lastvogne i København brugte længe et manuelt system til sine arbejdsordrer. Men processen krævede tid, og nogle gange forsvandt arbejdskortene. Nu, med Sharps multifunktionssystem, sparer de 40 arbejdsdage – per år.

Tidligere var hver mekaniker hos Titan Lastvogne, som er en autoriseret forhandler af Volvo og Renault lastbiler, tvunget til at notere service eller reparation på bagsiden af hvert køretøjs arbejdskort. En krævende proces, som efterfølgende også omfattede en fysisk arkivering af kortene i nummerorden. Med 120 medarbejdere og omkring 20.000 arbejdskort per år tog det her rigtig meget tid. Desuden var det svært at dele informationen med andre værksteder, og sommetider opstod der menneskelige fejl – eller endnu værre: Et arbejdskort forsvandt.

**Nu, med Sharps** multifunktionssystem, sker hele dokumenthåndteringsprocessen digitalt. De største fordele med det nye system er, at alle, uanset hvor de befinder sig, kan hente



OLE FISKER, IT-, kvalitets- og miljøchef hos Titan Lastvogne.

et arbejdskort, mener Ole Fisker, IT-, kvalitets- og miljøchef hos Titan Lastvogne.

– Risikoen for at miste et arbejdskort efter arkivering er faldet betydeligt. Vi sparer også rigtig meget tid, 40 arbejdsdage om året, med det nye system, siger han.

Det er ikke kun mekanikerne ude på værkstederne, som mærker forandringen. Også virksomhedens kunder er blevet positivt påvirket.

– Jeg er overbevist om, at der findes kunder, som har mærket, at vi er blevet hurtigere til at hente information om service eller

reparationer, der er blevet udført i en anden filial, siger Ole Fisker.

**At de lige valgte Sharp** som leverandør er ikke tilfældigt. Titan Lastvogne har været kunde og anvendt Sharps multifunktionssystem inden for andre områder de sidste fem år.

– Sharp har gennem længere tid informeret os om, at de har løsninger til at håndtere dokumenterne elektronisk, derfor var det naturligt at henvende os til dem, da vi besluttede os for at ændre systemet. Den foreslåede løsning levede op til vores forventninger, og eftersom prisen var attraktiv, var det et let valg.

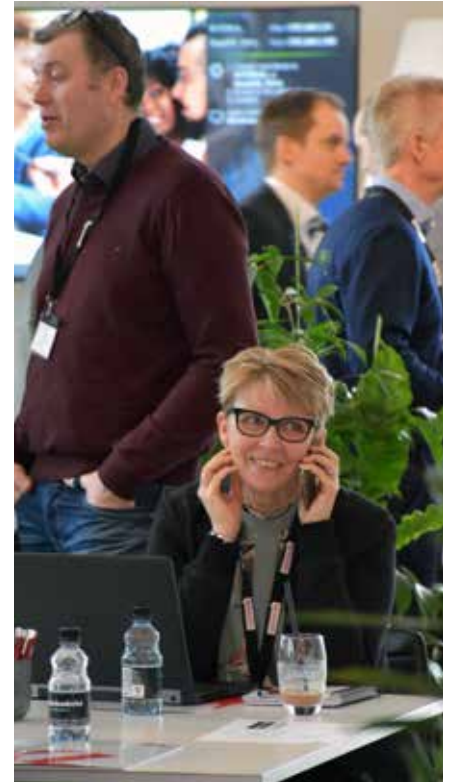
Titan Lastvogne skiftede fra manuel til digital håndtering i begyndelsen af januar 2017. Før det havde virksomheden brugt Sharps multifunktionssystem i lidt over to uger for at teste alle funktioner – og allerede den første dag efter testperioden var hele deres dokumenthåndtering digitaliseret.

– Ændringen blev særdeles godt modtaget af medarbejderne. Alle kunne se, at det gav en større sikkerhed i forhold til håndtering og, ikke mindst, at det gav store tidsbesparelser, siger Ole Fisker.





Konceptet House of Sharp har fået gode karakterer af kunderne.



# Oplevelsen er afgørende

Konceptet House of Sharp har vist sig at være en god satsning på at give kunderne nye muligheder for at opleve Sharps tilbud i deres rette miljø.

Det sidste år er metoden blevet populær, og nu er der planer om at ændre Sharps showrooms flere steder.

Tidligere blev produkterne vist som på en traditionel messe, hvor udstyret blev linet op. Idéen om House of Sharp opstod, fordi man gerne ville lave et godt arrangement uden lange tekniske demonstrationer. Nu opbygger vi autentiske miljøer, hvor de besøgende nemt kan få et billede af, hvordan deres løsninger kan integreres i deres virksomhed.

– Hos et typisk House of Sharp kan du blandt andet kigge ind på et kontor, hvor mennesker sidder og arbejder med det, vi kan tilbyde, for eksempel dokumenthåndtering og fakturascanning. Det er virkelig værdsat at kunne gå hen til folk og hurtigt få at vide, hvordan de gør, og hvordan systemerne fungerer, siger Herman Lundquist, nordisk markedschef hos Sharp.

**En demonstration** tager ikke mere end nogle minutter. Derefter kan kunderne gå videre for at se, hvordan et internt printcenter fungerer, hvordan man skaber et godt uddannelsesmiljø, arbejder smart i et bestyrelseslokale, eller hvor let det er at rulle udstyr ind overalt og hurtigt komme i gang med et videomøde.

– På denne måde kan du nemt se, hvad du har brug for i din egen virksomhed, og hvilke fordele det kan give. Med hjælp fra vores kunde Interflora opbyggede vi et miljø som en blomsterhandler, hvor besøgende kunne se, hvordan vi arbejder med vores kassesystemer og skærme. En anden gang lavede vi et cafémiljø, hvor man selvfølgelig også kunne få kaffe, siger Herman med et grin.

**Konceptet House of Sharp** har fået god respons. Alle events er blevet evalueret ved at spørge kunderne, hvordan deres oplevelse var, og ifølge Herman er scoren i gennemsnit 4,5 på en femtrins-skala.

– Det er ikke kun os, som synes, det her er en god idé. Kunderne siger, at de har fået et godt billede af vores tilbud, at det er en god måde at tale forretning på, og at det er tiden værd.

Det første event blev gennemført i Stockholm for godt et år siden. I efteråret blev House of Sharp afholdt i Umeå. I begyndelsen af 2018 blev Sharp-kontoret i Oslo indrettet til et permanent House of Sharp, hvor tre kundeevents indviede konceptet. For nylig var der et stort event i København med det hidtil



Tilpassede miljøer gør det lettere for Sharps kunder.



Første House of Sharp blev gennemført for et år siden.

største House of Sharp-miljø. På lang sigt er det tanken at lave alle udstillingsområder om til House of Sharp.

– Så kan vi til enhver tid invitere kunder, så de kan se, hvordan vi kan hjælpe dem. Alle involverede er enige om, at det er værdifuldt at mødes i de rette miljøer i stedet for at have almindelige produktvisninger.



Du fortjener  
bedre møder –  
vi har teknologien

Sharp.dk

Teknologi til alle typer af møder og uddannelser – fra større skærme og videovægge til interaktive skærme og videokonferencer. Vores skærme kan bruges vægmontret, på gulvstativ eller som et pænt mobilt mødemøbel med indbyggede højttalere, mikrofon og kamera. Selvfølgelig har de også brugeroplevelsen "pen-på-papir"! Uanset anvendelsesområde, behov eller miljø har vi den bedste mødeløsning til dig.

**SHARP**

Be Original.