

Vernetzte Lösungen für die Arbeitswelt von morgen

Der Wandel der Arbeitswelt stellt viele Unternehmen vor Herausforderungen. Im November und Dezember lud **Sharp Business Systems Deutschland** Kunden und Partner daher erneut zur „Plaza Tour“. Im Fokus dabei standen vor allem Lösungen für ein vernetztes Arbeiten.

An insgesamt fünf Standorten von Sharp in Berlin, Neu-Isenburg, Köln, Hilden und Paderborn konnten sich gewerbliche Endkunden, aber auch Handelspartner, über das umfangreiche Portfolio des Herstellers informieren. An insgesamt sechs Themeninseln präsentierte Sharp dabei vielfältige Lösungen für zeitgemäße Büroumgebungen – von der Ausstattung für hybride Meetings und kollaborative Arbeitsbereiche über Druck- und Scan-Workflows, LED-Wände bis hin zu Shared-Desk-Konzepten sowie einem in Kooperation mit Jura erarbeiteten Kaffeekonzept, das dank „Pay per Cup“ eine tassengenaue Abrechnung inklusive Service und Wartung bietet.

Mit im Gepäck hatte Sharp dabei auch seine Cloud-Lösung „Synappx“, mit der Geräte und Workflows in einer Plattform vernetzt und somit die Zusammenarbeit in einer hybriden Arbeitswelt vereinfacht werden kann. Aus der nutzerfreundlichen Anwendung heraus können Angestellte schnell auf Informationen und Technologien wie Druckgeräte oder Displays im Unternehmensnetzwerk zugreifen, sie bedienen und mit ihnen arbeiten. Innerhalb der Plattform stehen aktuell drei Anwendungen zur Verfügung: „Synappx Go“ für schnelles Informationsmanagement am Smartphone, „Synappx Meeting“ als Desktop-Applikation, die für effizientere Besprechungen sorgt, sowie das „Synappx Collaboration Hub“, das die Funktionen der beiden „Synappx“-Applikationen vereint.

„Büro geht heute auch schön“, betont Torsten Bechler, Manager Product Marketing bei Sharp Business Systems, der den



Mit ihrem Impulsvortrag gaben Torsten Bechler (l.), Manager Product Marketing bei Sharp Business Systems, und Philipp Möhle, Regionalvertriebsleiter beim Möbelhersteller Wini, einen Einblick in die Anforderungen und Möglichkeiten neuer Arbeitswelten.

Besuchern der Tour bei einem gemeinsamen Impulsvortrag mit Philipp Möhle, Regionalvertriebsleiter beim Sharp Einrichtungspartner Wini, einen Einblick in die Anforderungen und Möglichkeiten neuer Arbeitswelten und hybrider Zusammenarbeit gab. In ihrer Präsentation gingen die beiden dabei auch auf unterschiedliche Arbeitsplatzszenarien ein und zeigten anhand anschaulicher Praxisbeispiele auf, worauf es technisch und ergonomisch ankommt, damit effizientem Arbeiten nichts mehr im Wege steht. „Wir haben nicht nur Produkte wie Drucker, Displays und Notebooks, sondern bieten mit ‚My integrated Office‘ ein ganzheitliches Konzept mit 360-Grad-Bürolösungen“, erklärt Bechler, den Mehrwert für Kunden und Partner. Mit dem Konzept berücksichtige man dabei nicht nur aktuelle, sondern auch zukünftige Anforderungen.

Die Roadshow, zu der pro Station rund 60 Besucher gekommen sind, habe eine gute Möglichkeit geboten, nach der langen Zeit mit fast ausschließlich virtuellen Veranstaltungen wieder ins persönliche Gespräch zu kommen, resümiert Kai Scott, Geschäftsführer von Sharp Business Systems Deutschland, der sich nicht nur mit der Tour, sondern auch mit der generellen Geschäftsentwicklung zufrieden zeigt. Einen Teil dazu beigetragen habe sicher, dass man ohne größere Liefer Schwierigkeiten durch die Pandemie gekommen sei. Als echtes „Zugpferd“ jedoch habe sich aber das „My integrated Office“-Konzept erwiesen, von dem man nicht nur zahlreiche Kunden, sondern im vergangenen Jahr auch 32 neue Partner habe überzeugen können.

www.sharp.de