

Double the Business!

Sharp Electronics Europe CEO Hans Kleis will den Umsatz des japanischen Technologiekonzerns in Europa bis zum Ende des Geschäftsjahres 2007 verdoppeln. Garanten des Erfolges sollen die drei Geschäftsbereiche LCD-TV, Document Solutions und Solar sein.

Hamburg, 18 März 2005. Mit einem klar formulierten Ziel eröffnete Sharp Europa CEO Hans Kleis die Sharp Electronics Hauptpressekonferenz anlässlich der CeBIT 2005: Verdoppelung des Umsatzes in Europa bis Ende des Geschäftsjahres 2007. Kleis setzt dabei vor allem auf die boomenden Unternehmensbereiche LCD-TV, Document Solutions und Photovoltaik. Neben der Weiterentwicklung bestehender Kernmärkte, wird Sharp vermehrt in die prosperierenden Märkte im Osten Europas investieren, die eine zunehmend hohe Nachfrage nach Hightech-Gütern aufweisen. Als Beispiel nannte Kleis neben Russland vor allem die neuen EU-Länder, in denen im ersten Schritt die Vertriebsstruktur gestärkt werden soll.

Während Sharp seit Jahren bei LCD-Fernsehern und Photovoltaik-Modulen klarer Weltmarktführer ist, spielt der japanische Technologiekonzern im Bereich Document Solutions zwar im Konzert der Großen mit, aber noch nicht die erste Geige. Dies soll sich nun ändern. Weltweit erstmals vor großem Publikum wurde unter anderem eine völlig neue Technologie vorgestellt, die den Tonerverbrauch im Vergleich zu den Vorgängermodellen um ein Drittel senken wird. Mit neuen Geräten, neuen Beratungsmodellen für potenzielle Kunden und neuen Vertriebskonzepten will Sharp in Europa seinen derzeitigen Marktanteil laut Kleis „massiv ausbauen“.

Zum ersten Mal konnte Europa Japan im vierten Quartal 2004 als wichtigsten Markt für LCD-Fernseher überrunden. Eine Zahl, die die Dimensionen dieses gigantischen Marktes erahnen lässt: Allein in Deutschland warten 60 Millionen Bildröhrengeräte darauf, durch moderne flache Fernseher ersetzt zu werden. Die Anforderungen der Konsumenten sind dabei sehr unterschiedlich. Vom Early Adopter, der bereits jetzt für das hochauflösende Fernsehen HDTV gerüstet sein und auf großen Bildschirmdiagonalen volles Home Cinema Feeling erleben will, bis zum Konsumenten, der einfach nur ein Gerät mit gutem Bild, aber ohne viele technische Features bevorzugt, reicht die Palette. Als einziger Hersteller weltweit ist Sharp mit der heute vorgestellten „Vier-Panel-Strategie“ in der Lage, die volle Breite der Nachfrage zu erfüllen. Neben den „Full HD“-Geräten wie dem im Markt befindlichen 45 Zoll Modell und dem auf der CeBIT erstmals in Europa präsentierten 65 Zoll LCD-TV setzt Sharp auf eine umfangreiche Palette an „HD ready“-Geräten. Als Weltpremiere in diesem Segment zeigt Sharp auf der CeBIT mit der GD7E-Serie die ersten gemeinschaftlich mit Loewe entwickelten LCD-Fernseher. Diese neue Sharp Serie wird im Loewe Werk in Kronach produziert. Neben Barcelona wird Kronach damit zur zweiten Produktionsstätte für LCD-Fernseher in Europa. Von der Nähe zum Markt verspricht sich Sharp weit reichende strategische Vorteile gegenüber dem Wettbewerb.



Mit einer weiteren Weltpremiere geht Sharp speziell auf die besonderen Bedürfnisse des europäischen Marktes ein. Die neuen Modelle der P50-Serie sind speziell auf den europäischen Fernsehstandard PAL abgestimmt und liefern damit eine bislang unerreichte Bildqualität, selbst mit dem herkömmlichen TV-Signal. Sharp ist weltweit der einzige Hersteller, der solche PAL-optimierten Panels anbietet und adressiert damit die Käufer, die in absehbarer Zeit nicht zu den Nutzern von HDTV-Angeboten zählen werden – mithin den Großteil des potenziellen LCD-TV-Markts.

Die vierte Säule sind die nach wie vor häufig nachgefragten 4:3 Modelle mit VGA-Auflösung in Größen von 13 bis 20 Zoll, die vor allem als Zweit- oder Drittgeräte Platz in den Haushalten finden.

„Mit dieser einzigartigen ‚Vier-Panel-Strategie‘ ist Sharp in Europa in einer Ausgangsposition, die es uns trotz zunehmender Konkurrenz ermöglichen wird, unseren Marktanteil in den nächsten zwei Jahren mindestens zu halten, wenn nicht gar auszubauen“, so Hans Kleis.

Dies gilt laut Kleis auch für das dritte Standbein – Photovoltaik: Deutschland, als nach Japan weltweit wichtigster Markt, hat hierbei seit Jahren eine klare Vorreiterfunktion. Es wird damit gerechnet, dass weitere Länder dem Vorbild Deutschlands folgen werden und mit neuen Gesetzgebungen – wie zum Beispiel in Spanien – den Boom der Solarenergie weiter vorantreiben. Sharp setzt dabei nicht nur auf Großprojekte im Megawatt-Bereich, sondern vor allem auf den Einsatz von Solarmodulen im privaten Gebrauch, wie zum Beispiel auf Hausdächern und Fassaden.

Abdruck frei, Beleg erbeten

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.sharp.de>