

SIKRE

KUNDEMAGASIN
FOR NOKAS
NR 1 2013

SIDER



**OLAV THON
VALGTE NOKAS**

**NOKAS AUTOCASH
LANSERES I TYSKLAND**

**SPAREBANK 1
FORLENGER
MED NOKAS**

**BST: BYGNINGENS
FASTLEGE**

Skandinavia er vårt hjemmemarked



GJENNOM DE SISTE par årene har Nokas for alvor etablert seg i Skandinavia. I 2013 er det derfor naturlig at vi definerer vårt hjemmemarked som Skandinavia.

MED VÅR ETABLERING i Sverige og Danmark gjennom flere oppkjøp og overtakelser, har vi fått med oss mange dyktige medarbeidere og spennende kunder. Dette bidrar i høyeste grad til at vi kan fortsette å utvikle nye tjenester.

MED EN SOLID kompetanseplattform i alle tre skandinaviske land, er vår målsetting å etablere beste praksis for å forbedre våre forretningsprosesser. Vi har allerede høstet frukter av denne satsningen, og det er gledelig at vi har lykket med å lande flere nye avtaler som går på tvers av landegrensene i hele Skandinavia.

ET STERKT HJEMMEMARKED er viktig for Nokas. For oss betyr det en solid plattform som er en forutsetning for videre vekst i Europa. Vi er allerede involvert i prosjekter i Europa, samtidig som vi erkjenner det faktum at Europa er inne i en økonomisk krise. For mange av våre kunder innenfor tradisjonell industriproduksjon er dette en stor utfordring. Dette er noe vi har stor forståelse for, og vi følger selvsagt denne utviklingen nøye.

ET EUROPA I KRISE representerer imidlertid et godt mulighetsbilde for Nokas. Det er for eksempel stor interesse for bankene i Europa å ta inn tjenester som kan bidra til å redusere deres kostnader. Innenfor Cash Handling har vi i dag veletablerte tjenester som kan bidra til å bedre strukturen for bankene og således redusere deres kostnader.

INNENFOR SIKKERHET er også det europeiske marked spennende for oss. Gjennom vår kombinasjon på kompetanse og teknologi har vi mange gode sikkerhetsløsninger å tilby.

VÅR ERFARING fra Skandinavia er utvilsomt en spennende og høyst aktuell eksportartikkel for det europeiske marked.

I DENNE UTGAVEN av Sikre Sider kan du lese om flere av våre løsninger innenfor både cash handling og sikkerhet som nylig er levert til Skandinaviske virksomheter. Med ønske om et fremgangsrikt 2013 – god lesning!

Nokas er Nordens største totalleverandør av sikkerhet og kontanthåndtering. Selskapet driver virksomhet i Norge, Sverige og Danmark, og har i tillegg kontorer i Polen. Konsernet er delt inn i to divisjoner: Cash Handling og Security & Safety og omsetter årlig for rundt 2,2 milliarder NOK. Selskapet har cirka 3500 medarbeidere og leverer i dag tjenester til rundt 110 000 kunder.

Konsernet har 14 tellesentraler hvorav seks i Norge, fem i Sverige og tre i Danmark. Nokas har cirka 300 verditransportrutere og rundt 150 mobile enheter som daglig bidrar til trygg forvaring og leveranser av kontanter i hele Skandinavia.

Nokas har tillatelse til å utøve vaktvirksomhet i de land der selskapet har virksomhet.

Sikre Sider er et kundemagasin for Nokas AS.
Ansvarlig redaktør: Heine Wang
Redaksjon/utforming:
Consilio Kommunikasjon AS
Foto: Dag G. Nordsveen, Bård Gudim, Petter Holskjær og Nokas.

firmapost@nokas.no
www.nokas.no

Telefon:
Norge +47 02580
Sverige +46 10-222 60 00
+46 77-550 07 00
Danmark +45 70 15 76 00



INNHOOLD



04



08



06



10



16

- 04 Forlenget avtale med SpareBank 1
- 07 Jubel for ny hjertestarter
- 06 Nokas autoCash lanseres i Tyskland
- 08 Heine Wang nyvalgt NHO-president
- 10 Bygningens fastlege
- 12 Solid grep i nord
- 13 Cash-kupp i Sverige
- 14 Spesialisere – Standardisere – Sentralisere
- 15 Vokser videre i Sverige
- 16 Gjør Gøteborg tryggere
- 17 Viste seg fram i Stockholm
- 17 Lærte bort brannvern
- 18 Olav Thon valgte Nokas
- 20 Kontrollerer 400 dører

FORLENGET AVTALE MED SPAREBANK 1

SpareBank1-alliansen gir Nokas fornyet tillit etter fem års samarbeid. I september skrev partene under på en ny, toårig avtale, som gjør Nokas til totalleverandør innenfor kontanthåndtering, verditransport og vaktjenester.

– Vi er en stor og tung aktør innen finansbransjen, og vi er opptatt av å samarbeide med leverandører som er store og seriøse nok til å oppfylle våre krav og behov. Derfor er Nokas en naturlig samarbeidspartner for oss, sier sikkerhetssjef i SpareBank1-Gruppen, Ole Jørgen Eiterå.

Han er godt fornøyd med samarbeidet i løpet av de fem årene som har gått, og glad for at en ny avtale nå er på plass.

– Vi har en god dialog med Nokas, og opplever at de er løsningsorienterte og tilpasser seg våre behov etter hvert som de endrer seg. Og det er selvfølgelig av stor verdi for oss at de er landsdekkende og kan betjene oss over hele landet der vi har banker, sier han.

EN NÆRING I ENDRING

SpareBank1-alliansen ble kunde av Nokas i 2007, og den gang omfattet avtalen kontanthåndtering og vaktjenester i samarbeid med sikkerhets-selskapet Siemens. Denne avtalen videreføres, og Nokas skal være en strategisk partner i forhold til vurdering og utvikling av kontanthåndteringen. Samtidig skal Nokas levere alt av vakthold og utrykningstjenester til bankene, og i tillegg vil flere av bankenes resepsjoner fortsatt være betjent av uniformerte Nokas vektere.

– Vi er nok en krevende kunde, og vi er en næring i stor endring. Fokuset i bankene har endret seg mye de siste årene, og vi har blitt mindre opptatt av kontanter og mer opptatt av råd-

givning. Det er viktig for oss at Nokas greier å snu seg rundt og innrette seg etter nye krav, og det opplever jeg at de gjør, sier Eiterå.

Avtalen gjelder for alle bankene i alliansen, og det ligger også muligheter for at bankene i alliansen skal ta i bruk Nokas autoCash og teknisk service. I tillegg skal bankene forhandle Nokas webCash til sine kunder.


– Vi er inne i en kontinuerlig endringsprosess der vi blant annet foretar en gjennomgang av bankstrukturen, og vi er opptatt av å drive mest mulig kostnadseffektivt. Nokas autoCash kommer inn som en del av den prosessen, sier Eiterå.

EN TILLITSERKLÆRING

Konserndirektør salg og marked i Nokas, Petter Falch Pedersen, forteller at avtalen med SpareBank1-alliansen er en av de største totalavtalene Nokas noen gang har tegnet.

– Vi er selvfølgelig veldig glade for å ha fått til denne avtalen. For oss er dette en tillitserklæring og en inspirasjon for å fortsette en god leveranse inn mot banken, og det er ikke minst hyggelig for oss i Nokas at SpareBank1-alliansen ønsker å utvide samarbeidet til også å omfatte våre nye, innovative løsninger fra Cash Management Services. Jeg er svært stolt av den jobben Nokas har bidratt med inn mot Sparebank1 i løpet av de siste fem årene, jeg er sikker på at vi vil fortsette å levere en svært god tjeneste i årene som kommer, sier han.





Sparebank1 Gruppen, her ved sikkerhetssjef Ole Jørgen Eiterå, har nylig forlenget avtalen med Nokas med to nye år.



Driftsjef Per Sørensen (t.v) i Fleggaard Detail og Henrik Beckwith, direktør for Nokas Cash management services i Danmark.



Administrerende direktør for Nokas Cash Handling, Peter Wesenberg, er meget fornøyd med avtalen med danske Fleggaard, som representerer et stort gjennombrudd for Nokas autoCash.

FLEGGGAARD VELGER NOKAS AUTOCASH

Nokas autoCash lanseres i Tyskland

Nokas har inngått avtale med den danske grensehandelskjeden Fleggaard på sikring og automatisering av all kontanthåndteringen i selskapet. Avtalen representerer et stort gjennombrudd for tjenesten i både Tyskland og Danmark.

Fleggaard er blant Danmarks største familieide konsern med cirka 1000 ansatte. Selskapet er den største og ledende aktøren innen grensehandel mellom Danmark og Tyskland.

Nokas har nylig tegnet avtale med alle Fleggaard Details forretninger i Tyskland som ligger tett mot grensen til Danmark.

GJENOMBRUDD FOR NOKAS AUTOCASH

– For oss er dette en viktig avtale av flere grunner, forteller Peter Wesenberg, administrerende direktør i Nokas Cash Handling. Fleggaard er første aktør som beslutter å innføre Nokas autoCash på samtlige butikker i kjeden. For oss er dette en solid bekreftelse på at vi kan levere den kvaliteten vi ønsker og at vi på denne måten bidrar til å øke effektiviteten i kontanthåndteringen og ikke minst sikkerheten for alle

Fleggaards ansatte.

Utover det er det svært gledelig for oss å kunne presentere denne tjenesten i Tyskland, noe som er i tråd med vår strategi om å ekspandere til nye markeder utenfor Skandinavia, påpeker Wesenberg.

UNIK LØSNING

Avtalen innebærer blant annet at Nokas nå vil fjernovervåke Fleggaards kontantbeholdninger og automater, og videre sørge for at butikkens dagsomsetning krediteres kundens konto allerede neste dag. Løsningen som Nokas leverer til Fleggaard, er unik i den forstand at det blir håndtert fire ulike valutaer; DKK, SEK, NOK og EUR.

– Så langt oss bekjent er vi faktisk det eneste selskapet i verden som kan levere en slik løsning, sier Henrik Beckwith, direktør for Nokas CMS i Danmark. Han tror avtalen med Fleggaard vil bane vei for flere kontrakter i Danmark.

– Med erfaringene vi nå skaffer oss med Fleggaard, og ikke minst erfaringene fra leveranser i Norge, står vi godt rustet til å levere løsninger på Nokas autoCash. Vi er i forhandlinger med flere kunder i Danmark og har selvsagt store ambisjoner med tanke på 2013.

Innenfor Cash handling leverer vi også en

rekke andre tjenester, blant annet leverer Nokas verditransporttjenester til en rekke kunder, blant annet COOP, Dansk Supermarked, Dagrofa- konsernet, flere banker og Scandlines, forteller Beckwith.

STORE FORVENTNINGER

Etter en pilotperiode i en utvalgt butikk, ble det påbegynt en fullstendig utrulling i de øvrige butikker i 2012.

– Vi forventer å ha innført Nokas autoCash i alle våre forretninger innen utgangen av året, forteller Michael Kildemand, økonomisjef i Fleggaard Detalj.

– Det krever noe mindre tilrettelegging i våre lokaler og arbeidsrutiner, men det blir for lite å regne i mot den økte sikkerhet vi kan tilby våre medarbeidere.

– Vi har lenge ønsket å få andre til å ta ansvar for kontanthåndteringen og selv konsentrere oss om det vi er aller best til – nemlig grensehandel. Når det er sagt, så betyr våre medarbeideres sikkerhet alt. Vi har vurdert Nokas autoCash-løsningen til å være den fremste på markedet, og den kan være med på å skape sikkerhet og trygghet for våre medarbeidere. Følgelig har vi store forventninger til Nokas, men vi er ikke i tvil om at de vil innfri, avslutter Kildemand.



Bent Brende fra Nokas fikk gleden av å overrekke hjertestarter til Rortunet Kjøpesenter i Slemmestad, her representert ved senterleder Marianne Mevik. Bak, Lars Martin Smedberg, vokter ved senteret.

Jubel for ny hjertestarter

– Dette er fantastisk, sier senterleder Marianne Mevik ved Rortunet kjøpesenter på Slemmestad. Senteret ble trukket ut som vinneren av en hjertestarter fra Nokas under kjøpesenterkonferansen 2012 på Fornebu i høst.

– Det er alltid mye mennesker her, og da må man være forberedt på at ting kan skje, sier Marianne Mevik.

Over 300 mennesker har Rortunet som arbeidsplass, og hvert år er mer enn 1,6 millioner kunder innom kjøpesenteret.

– Vi er opptatt av at folk skal føle seg trygge, og jeg tror det er viktig at vi som jobber her er godt forberedt. Vi har allerede én hjertestarter på senteret, men vi er fordelt over to bygninger med litt avstand imellom. Nå får vi endelig en hjertestarter i hvert bygg.

FLERE SYKDOMSTILFELLER

Mevik håper at det aldri vil bli nødvendig å ta i bruk den nye hjertestarteren, men forteller at det har vært flere alvorlige sykdomstilfeller ved senteret tidligere. Senest i slutten av november mistet en eldre kvinne livet etter at hun ble rammet av hjertestans i en av butikkene. Lars Martin Smedberg er vokter i Nokas og objektsleder for Rortunet, og han var på jobb da det skjedde.

– Det kom noen ansatte fra Meny løpende og ropte at de trengte hjelp. De holder til i den andre bygningen som ligger et lite stykke unna, og en dame hadde falt om i kassaområdet. Jeg hentet hjertestarteren, og to andre var allerede i gang med hjerte- og lungeredning da jeg kom tilbake. Siden jeg hadde fått grundig opplæring i bruk av hjer-

testarteren, så det var naturlig at jeg tok den jobben. Men vi klarte dessverre ikke å redde henne, forteller han.

HAR REDDET LIV

Også driftsleder Dagfinn Eriksen har vært nødt til å ta i bruk hjertestarteren. I løpet av sine 16 år ved Rortunet, har han bidratt til å berge liv med hjertestarter tre ganger.

– Det er en kjempebelastning for alle som er involvert, men vi er opptatt av å øve og være forberedt slik at vi reagerer riktig når det er behov for det. I tillegg er vi opptatt av å kontrollere at utstyret fungerer. Den hjertestarteren vi har, blir sjekket daglig, forteller han, og legger til at det nå vil bli gjennomført opplæring for vektere og ansatte i bruk av den nye hjertestarteren.

– EN GLEDE Å GI BORT

Det var Bent Brende som fikk gleden av å overrekke hjertestarteren på vegne av Nokas.

– Det er virkelig en glede å få gi den bort, og det var ekstra hyggelig å høre gleden i telefonrøret da jeg fortalte at de hadde vunnet. Dette er en arbeidsplass hvor man virkelig bryr seg om tryggheten til både kunder og ansatte, og hvor de legger stor vekt på HMS-arbeidet. Det er godt å vite at hjertestarteren ikke bare blir hengt på veggen, men at de vil sette seg inn i hvordan den fungerer og gjennomføre opplæring slik at de

kan ha nytte av den hvis det skulle bli behov for den igjen, sier han.

Rortunet ble trukket ut som vinner blant 51 besøkende som registrerte seg på Nokas' stand på kjøpesenterkonferansen på Fornebu. Det var totalt 450 deltakere på konferansen.



Fra venstre: driftsleder Dagfinn Eriksen, vokter Lars Martin Smedberg, markedsadministrator Stine Engebretsen og senterleder Marianne Mevik.

NYVALGT NHO-PRESIDENT HEINE WANG

– En anerkjennelse av vår bransje

– Næringspolitikk har alltid engasjert meg, og samspillet mellom bedrifter og det offentlige er helt avgjørende for at bedrifter skal utvikle seg, sier Heine Wang. Den ferske NHO-presidenten mener vervet som NHO-president er en anerkjennelse av hele bransjen.

Konsernsjef Heine Wang i Nokas ble tidligere i høst utnevnt til president i Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO). Det regnes for å være det høyeste vervet innen norsk næringsliv.

NHO er den største interesseorganisasjonen for bedrifter i Norge og har omlag 21.500 medlemsbedrifter innen håndverk, industri, service og IKT/kunnskap. Medlemsbedriftene representerer cirka 525.000 arbeidsplasser og står for rundt 40 prosent av verdiskapningen i privat sektor.

KOMPETANSE OG INNOVASJON

NHOs formålsparagraf sier at organisasjonen skal arbeide for at medlemmene får arbeidsvilkår og utviklingsmuligheter som skal styrke næringslivets konkurransedyktighet og lønnsomhet, og derved skape grunnlag for en god leve- og livsstandard i et økonomisk sunt og vekstkraftig samfunn.

– For å legge til rette for dette, jobbes det i dag mye med kompetanse og innovasjon blant medlemsbedriftene. Jeg synes det er en veldig riktig retning å følge. Skal bedrifter opprettholde dagens konkurransekraft, er det avgjørende at man har riktig kompetanse og ikke minst evne og vilje til å drive med innovasjon. I Nokas er dette et sentralt satsningsområde. Utviklingen vi har hatt de senere år, skyldes i aller høyeste grad innovasjon av tjenester, påpeker Wang.

ENGASJERT I NÆRINGSPOLITIKK

Næringspolitisk utvikling er helt sentralt for å sikre gode vekstkår for bedrifter. Dette er følgelig et område det jobbes mye med i NHO. Samspillet med det offentlige er viktig, og NHO har gode kanaler inn mot myndighetene der det fremmes krav og innspill på vegne av medlemsbedriftene. De som driver virksomheter i dag er avhengige av forutsigbare rammer som skal sikre god og stabil utvikling, ikke minst for å opprettholde og skape nye arbeidsplasser. NHO har en helt sentral rolle i Norge for å påvirke denne utviklingen.

– Samspillet mellom næringslivet og det offentlige er viktig, og det gjelder like mye

for store som for små bedrifter. Det er eksempelvis like viktig at forhold blir lagt til rette for familiebedrifter som for grønne bedrifter, eller store konsern. Felles for alle bedrifter er at gode rammevilkår skaper rom for vekst og utvikling. Dette betyr at bedrifter kan opprettholde dagens arbeidsplasser og ikke minst skape rom for at det kan etableres flere, understreker Wang.

Det er ikke bare konsernsjefen i Nokas som er engasjert i NHO. Mange av selskapets ansatte har verv og engasjement i organisasjonen på ulike nivåer. I tillegg er Nokas også medlem i søsterorganisasjonene i Sveige og Danmark, Svensk Næringsliv og Dansk Industri. Organisasjonene spiller en viktig rolle med tanke på den utviklingen Nokas har hatt og ikke minst hvordan konsernet planlegger for fremtiden, ikke bare med tanke på utviklingen i Skandinavia, men også i Europa.

– Nokas har vært medlem av NHO i nesten hele sin levetid, og har hatt stor nytte av medlemskapet. NHO besitter svært mye kompetanse som tilkommer medlemsbedriftene på en veldig god måte. For vår del har medlemskapet båret frukter ved at vi har tilgang på viktig kompetanse som setter oss i bedre stand til å drive vår forretning, sier Wang.

SPENNENDE OPPDRAG

Vervet som president i NHO byr også på mange spennende og morsomme oppgaver for Wang. I oktober hadde han blant annet som oppdrag å lede en rundbordskonferanse der blant andre kong Harald og den finske presidenten deltok.

– Vervet fører til at jeg møter mange spennende og dyktige mennesker, noe som både er inspirerende og lærerikt. Jeg synes også det er veldig positivt at kongen viser engasjement rundt dette arbeidet som betyr så mye for NHO og ikke minst norsk næringsliv. Kvelden før rundbordskonferansen var vi invitert på slottsmiddag, og jeg ville løyet om jeg ikke sa at det var stor stas, forteller NHO-presidenten.

Han mener vervet er en flott anerkjennelse



både for Nokas, sikkerhetsbransjen og servicebransjen, man han påpeker at vervet på ingen måte vil endre arbeidsdagen hans i Nokas. – Jeg kommer til å yte minst like mye som tidligere, men det blir nok litt mer reising i forbindelse med representasjon og noen færre rolige kvelder i tiden fremover, avslutter Wang.

ÆREFULLT VERV

Det er ikke bare slottsmiddager som står på agendaen for NHO-presidenten. De viktigste oppgavene er å lede NHOs styre, representantskapet og generalforsamlingen. Presidenten har også en rolle ved større egne arrangementer, som Årskonferansen og Småtinget, samt å representere NHO ved en rekke andre regionale konferanser.

Generalforsamlingen, består av presidenten og visepresidenten, 44 øvrige medlemsrepresentanter og 99 representanter fra medlemsbedrifter. Generalforsamlingen velger president for to år om gangen.

Heine Wang føyer seg inn i rekken av tidligere profilerte NHO-presidenter som Kristin Skogen Lund (adm. dir. i NHO og konserndirektør i Telenor), Paul-Christian Rieber (adm. dir. i GC Rieber), Erling Øverland (tidligere konserndirektør i Statoil), Jens Ullveit-Moe (investor og konsernsjef i Umoe), Leif Frode Onarheim (tidligere konsernsjef i Nora Industrier, styreformann i Orkla og stortingsrepresentant), Svein Aaser (tidligere konsernsjef i DNB og Nycomed) og Diderik Schnitler (tidligere adm.dir i Saga Petroleum).



NHO

Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) er den største interesseorganisasjonen for bedrifter i Norge.

Norges Håndverkerforbund, Norges Industriforbund og Norsk Arbeidsgiverforening ble til NHO da de tre organisasjonene slo seg sammen 1. januar 1989.

De næringspolitiske tradisjonene strekker seg tilbake til 1886 da Håndverkerforbundet ble stiftet.

Medlemmene i NHO utgjør omlag 21.500 bedrifter innen håndverk, industri, service og IKT/kunnskap.

Medlemsbedriftene utgjør cirka 525.000 arbeidsplasser.

NHOs formål er å arbeide for at medlemmene får arbeidsvilkår og utviklingsmuligheter som styrker næringslivets konkurransedyktighet og lønnsomhet, og derved skape grunnlag for en god leve- og livsstandard i et økonomisk sunt og vekstkraftig samfunn.

NHOs søsterorganisasjoner i Skandinavia

SVENSKT NÄRINGS LIV

Sveriges arbeidsgiverforening representerer private virksomheter i Sverige. Organisasjonen ble stiftet i mars 2001 gjennom en sammenslåing av Sveriges Industriforbund og Svenska Arbetsgivarforeningen. Foreningen har til formål å forbedre vilkårene for alle foretak i Sverige. Svensk Näringsliv har 50 medlemsorganisasjoner som i sin tur representerer

60.000 medlemsforetak. Hovedkontoret ligger i Näringslivets hus på Östermalm i Stockholm.

DANSK ARBEJDSGIVERFORENING (DA)

Danmarks arbeidsgiverforening representerer private virksomheter i Danmark og er hovedorganisasjon for 14 arbeidsgiverforeninger. DA er medlemsstyrt og

representerer cirka 25.000 virksomheter innen blant annet industri, handel, transport, service og bygg- og anlegg.

DI (TIDLIGERE DANSK INDUSTRI)

DI er en næringslivsorganisasjon og arbeidsgiverforening for omkring 10.000 virksomheter i Danmark. DI er medlem av Dansk Arbejdsgiverforening (DA).

Bygningens fastlege

– Vi sjekker tilstanden på bygget på samme måte som en lege undersøker pasienten, og finner ut hva som må gjøres for at funksjonskravene skal oppfylles, sier Jarl Tønning i Nokas BST.

Jarl Tønning er gründeren som startet selskapet Brann og Sikkerhetsteknikk AS i Porsgrunn i 1992. I oktober i fjor solgte han 51 prosent av aksjene i selskapet til Nokas.

– Vi er i utgangspunktet et rådgivende ingeniørfirma, og de ansatte har bakgrunn som sivilingeniører, bygningsingeniører og branningeniører. Når man skal bygge et bygg, settes det krav til at bygget må brannteknisk prosjekteres for at det skal møte funksjonskravene til akseptabel brann- og rømningsikkerhet, forteller han.

60.000 PÅ KURS

Selskapet driver også med brannteknisk kontroll, kursing og opplæring.

– Det er ikke nok å ha et bygg som er i brannteknisk god nok stand. Man må også bygge opp en brannvernorganisasjon, ha beredskapsplaner på plass og ha medarbeidere som har gjennomgått tilstrekkelig opplæring, sier Tønning.

Siden 1995 har mer enn 60.000 ansatte i ulike bedrifter fått opplæring av BST, og bedriften er dermed en av de ledende aktørene innen brannvernkurs i Norge.

– Det er litt skremmende å se hvor få som faktisk er i stand til å bruke slukkeutstyr. Mange kjøper det, men øver aldri på å bruke det. Hvis man gjennomgår et kurs, får man både kunnskap og trening, og blir tryggere i situasjonen når en reell brann oppstår. Ved å handle raskt og riktig i en slik situasjon kan man kanskje forhindre en katastrofe, og vi har fått tilbakemelding fra flere kursdeltakere som har lyktes med å slukke reelle branner etter å ha vært på kurs hos oss, forteller Tønning.

UNIK SLUKKESIMULATOR

Brannvernkursene foregår blant annet ved hjelp av en unik slukkesimulator som BST selv har vært med på å utvikle.

– Man kan trene på slukking med alle typer slukkemidler og få en følelse av hvordan det oppleves, selv om man i realiteten bare peker på en skjerm med en laserstråle. Slik trening er verdifull fordi man kan ta seg tid til å se hvordan ting fungerer, sier Tønning. Han forteller at Nokas BST også foretar de lovpålagte branntekniske årskontrollene som innebærer sjekk av alarmanlegg, nødlys og slukkemateriell, og generelle risikoanalyser som går ut over det brannverntekniske. – Vi er i dag 12 ansatte, og vi har tro på at vi skal vokse og bli større i fremtiden, sier Tønning.



Jarl Tønning i Nokas BST sørger blant annet for kursing og opplæring innenfor brannteknisk kontroll.





Fra en demonstrasjonsøvelse i regi av Nokas BST på Mosseporten kjøpesenter.

– Ivaretar sikkerheten

– Vi må ivareta sikkerheten til både ansatte og kunder, og da er det verdifullt for oss å få bistand fra fagfolk som har den nødvendige kompetansen, sier driftssjef Per Fæste ved kjøpesenteret Mosseporten.

Circa 400 mennesker har sitt daglige virke på kjøpesenteret Mosseporten, og hver eneste dag er flere tusen kunder innom for å handle. Driftssjef Per Fæste er opptatt av at alle skal kunne føle seg trygge når de oppholder seg på senteret.

– Vi er jo ikke eksperter på brannvern og risikoanalyse selv, så da er vi avhengige av å samarbeide med eksterne fagfolk. Vi opplever Nokas BST som en av de aller beste på markedet, sier han.

NYTTIGE ØVELSER

Mosseporten ble kunde av Nokas gjennom en kjedeavtale allerede i 1995. Da var senteret tilknyttet Steen & Strøm-kjeden, og Nokas BST var brannteknisk prosjekteringsansvarlig samt tværfaglig ansvarlig for brannteknisk kontroll da senteret ble revitalisert i 2007 – 2008. Nå er Mosseporten en del av Amfi-kjeden, men de har likevel valgt å videreføre samarbeidet.



Driftssjef Per Fæste ved Mosseporten kjøpesenter er opptatt av sikkerhet for både kunder og ansatte og verdsetter rpd og kompetanse fra fagfolk på sikkerhet.

– Nokas BST hjelper oss med alt som har med brannsikkerhet å gjøre. De har utarbeidet all nødvendig dokumentasjon, de bistår oss ved offentlige tilsyn, og nå er de i ferd med å gjennomføre en generell risikoanalyse, forteller Fæste.

Nokas BST har også gjennomført flere kurs og øvelser ved senteret, og Fæste mener dette har gitt de ansatte verdifull kunnskap og erfaring.

– Vi har gjennomført noen øvelser som har vært ganske omfattende, og hvor vi har lagt litt flere elementer inn i øvelsen enn bare å ta brannalarmen. Da har Nokas BST blant annet filmet inne i senteret mens øvelsen pågår, og på den måten har det vært mulig å se hvordan de ulike ansatte har reagert. Det har vært nyttig i evalueringen i etterkant. Ulike personer har ulike ansvarsoppgaver når brannalarmen går, og ved å se på filmen har vi kunnet påpeke hva som har fungert godt og hva som ikke har fungert så bra, sier han.



Solid grep i nord

– Dette er Norges tredje største kjøpesenter, og senteret blir en veldig viktig kunde for oss, forteller avdelingsleder Bjørn Ivar Mathiassen ved Nokas i Tromsø. Det gigantiske Jekta Storsenter åpnet dørene i november.

Tromsøs ordfører var tilstede for å kaste glans, kundene strømmet til, og 40 vektere fra Nokas bidro til å ivareta sikkerheten. Åpningen av Jekta Storsenter, som inneholder hele 140 butikker fordelt på 65.000 kvadratmeter, ble feiret med både underholdning og fyrverkeri.

– Det er Coop Nord SA som står bak kjøpesenteret, og de er vår største kunde på sikkerhet her i nord. Vi leverer både teknikk, kontanthåndtering, mobile vektere, sivile vektere og sentervektere til dem. Åpningen av Jekta representerer også nye muligheter for oss, og vi kan skaffe oss en del nye, lokale kunder. Nå leverer vi for eksempel også tjenester til G Max som har åpnet

butikk på senteret, forteller Mathiassen.

Han trakk selv i vekteruniformen og bidro under åpningen av senteret.

– Det var en lang dag med mye som skjedde både morgen og kveld. For min del ble det 16 timers vakt, men det er ingenting i forhold til alle de ansatte som viste en fantastisk innsats over tre dager, sier han.

TOTALLEVERANDØR

Nokas er totalleverandør av sikkerhet i nord, og Nokas i Tromsø har avdelinger for både vakt og verditransport, samt egen tellesentral. Ved hjelp av underleverandører, leverer avdelingene også tjenester innenfor teknikk.

– Vi leverer tjenester i både Nordland, Troms og Finnmark, så vi dekker et stort geografisk område. Det innebærer selvfølgelig at det blir en del reising. Vi skal holde kontakten med kunder i alle byer og følge dem opp på en god måte, samtidig som vi må være tilstede i markedet for å skaffe nye kunder. Det meste styres fra Tromsø, men vi er avhengige av stedlige mellomledere i andre byer i de tre fylkene for å lykkes, sier Mathiassen.

SOLID GREP

Avdelingen i Tromsø har opplevd en formidabel vekst de siste årene, og Mathiassen har planer om å vokse videre.



– Vi er i vekst, og det skal vi fortsette med. Personalmessig har vi økt arbeidsstokken med 25-30 prosent de siste årene, og det skyldes først og fremst at vi har fått flere store oppdrag som krever mange ansatte. Planen er å fortsette å vokse, og å ta markedet samtidig som vi leverer tjenester av god kvalitet til en god pris. I tillegg kan det bli aktuelt med oppkjøp av andre selskaper, forteller han.

Mathiassen forteller at Securitas og en lokal aktør med navnet Trygg Vakt i Tromsø by er de største konkurrentene, men anslår at Nokas i dag har en markedsandel på rundt 65 prosent.



Cash-kupp i Sverige

I februar kjøpte Nokas opp G4S sin kantonhåndteringsvirksomhet i Sverige. I september gikk konkurrenten Panaxia konkurs – og markedet stod foran en formidabel utfordring.

Panaxia kontrollerte ved konkursen ca 20 prosent av det svenske kantonhåndteringsmarkedet. Så å si over natten stod en stor andel av kundene i det svenske markedet uten en distribusjonsløsning for kontanter. I kjølevannet av dette fikk langt de fleste av Panaxias kunder til dels betydelige økonomiske tap.

De gjenværende aktørene i bransjen, Loomis og Nokas, var sitt ansvar bevisst og satte inn ekstra ressurser for å redusere skadevirkningene for Panaxias kunder.

Siden konkursen, har Nokas signert kontrakter med tidligere Panaxia-kunder til en verdi av over 325 millioner svenske kroner.

– Vi er meget fornøyd med tidspunktet for oppkjøpet av vår svenske virksomhet, og denne organisasjonen har gjort en formidabel innsats ved å tegne nye kontrakter med Panaxias kunder etter konkursen, sier konserndirektør Peter Wesenberg i Nokas.

KONTANTEN

De nye kontraktene representerer en tilvekst på 25 prosent i årsomsetning, og Kontanten AB er en av de største

nye kundene. Kontanten kontrollerer i dag ca 20 prosent av det svenske minibankmarkedet med ca 630 automater, og Nokas har fått god hjelp av DNB for å sikre kunden en god løsning.

– Nokas tar over hele ansvaret både for driften og kontantbeholdningene i automatene. Dette er en tjeneste Nokas har utviklet for bankmarkedet og for lukkede kassesystemer innen retail. Overvåkingen vil skje fra Nokas sitt operasjonssenter i Norge, og selve transporten og tellingen fra virksomheten i Sverige, forteller Wesenberg.

FRA MINUS TIL PLUSS

Nokas har de siste årene overtatt en rekke virksomheter innen kantonhåndtering hvor det har vært nødvendig å få til en snuoperasjon. I 2005 kjøpte konsernet deler av sikkerhetsvirksomheten til Siemens, og året etter overtok selskapet hele Hafslund verditransport. I 2007 kjøpte konsernet Norsk Kontantservice (Nokas), og i 2011 ble Dansk Værdihåndtering i Danmark en del av Nokas.

– Vi har klart å snu alle disse virksomhetene til å levere akseptabel lønnsomhet, og i løpet av de fire siste årene har vi forbedret marginen i den norske virksomheten til et akseptabelt nivå målt innen bransjen, sier Wesenberg, og legger til at det meste av resultatforbedringen har skjedd gjennom fokus på kvalitet, kostnadseffektivisering og salg.

SPESIALISERE STANDARDISERE SENTRALISERE

– Vi har opplevd en betydelig vekst de siste årene, og det har ført til et økt behov for spesialisering, standardisering og sentralisering. De tre S-ene vil gjøre oss til en enda bedre leverandør og samarbeidspartner, sier konstituert direktør for forretningsområdet Vakt, Tore Nordermoen.

– Det er ikke alltid hensiktsmessig at alle skal kunne alt. I en så stor organisasjon som Nokas, er det nødvendig med en viss spesialisering. Det vil både gi oss noen stordriftsfordeler og samtidig sikre et solid kompetansenivå på de ulike områdene, sier Tore Nordermoen.

NY DRIFTSENTRAL

Ett av grepene som har blitt gjort, er å opprette en ny, sentralisert driftssentral i lokalene på Brobekk i Oslo.

– Sentralen er døgnbemannet, og den fungerer som et bindeledd mellom de ulike avdelingene i forretningsområdet Vakt. Sentralen bistår også med planleggingen og organiseringen av arbeidet ute i avdelingene, og med oppdekkingen av ubemannede vakter som følge av sykefravær eller ferie. Her jobber det vektere med spesialkompetanse innen sitt felt, og på den måten kan vi være sikre på at vi har medarbeidere med høy grad av kompetanse både når det gjelder IKT-verktøy, HMS og når det kommer til å påse at vi jobber i tråd med vekteroverenskomsten. Det er selvfølgelig positivt både for kunder og medarbeidere, sier Nordermoen.

Sentralen fungerer som en nasjonal driftssentral for konsernet, men det er også opprettet noen satellitter andre steder i landet. – De ansatte ved satellittene jobber direkte mot den sentrale sentralen, og har den samme spesialiseringen, forteller Nordermoen.

SENTRALISERT REKRUTTERING

Også rekrutteringsarbeidet er sentralisert,



og det er opprettet en egen enhet i Oslo med ansvar for rekruttering og opplæring.

– På denne måten bygger vi opp et godt kompetansemiljø som skal sikre at nye medarbeidere får god og riktig kompetanse før de går ut i ordinær jobb, forteller Nordermoen.

Han er ikke redd for at en større grad sentralisering i konsernet vil føre til dårligere kontakt med kunder og ansatte utenfor hovedstaden.

– Ikke i det hele tatt. Vi har en avdelingsstruktur med avdelingsledere ute i distriktene, og de endringene vi gjør nå innebærer at avdelingslederne blir avlastet fra rekke administrative oppgaver. Dette vil gi dem bedre mulighet til å være ute i markedet og ute hos kundene. Vi har fått tilbakemeldinger fra både kunder og medarbeidere om at det er ønskelig, og nå har vi fullt fokus på kompetanse og leveranse, sier han.



Vokser videre i Sverige

– Vi regner hele Skandinavia som vårt hjemmemarked, sier konserndirektør Pål Wang. Nokas satser videre i Sverige, og i sommer kjøpte selskapet blant annet RiksEttan Larmcentral AB i Gøteborg.

– Oppkjøpet av RiksEttan var et viktig strategisk oppkjøp, sier Pål Wang. Nokas er allerede landsdekkende i Sverige innen kontanthåndtering, og nå er planen å bli landsdekkende også innenfor vakttjenester, teknikk og alarmsentral.

UAVHENGIGE INSTALLATØRER

RiksEttan AB var frem til oppkjøpet en selvstendig, uavhengig alarmsentral, og det er mange uavhengige installatører som selger alarmer tilknyttet sentralen.

– De uavhengige installatørene er viktige for oss. Målet vårt er ikke å konkurrere med dem, men å få til et godt samarbeid. Vi skal selvfølgelig også ha egne selgere, men vi er avhengige av de uavhengige installatørene for å lykkes med ambisjonen om å dekke hele Sverige, forteller Wang.

Nå er arbeidet i gang med å oppgradere og modernisere sentralen, og både software og hardware byttet ut slik at sentralen drives på samme plattform som sentralen i Tønsberg. Samtidig utvikles den slik at kapasiteten økes, og det legges til rette for å kunne ta i mot mer kameraovervåking.

– Kundene kommer ikke til å merke noen

umiddelbare endringer, men på sikt vil de nyte godt av at vi tilfører sentralen vår kompetanse. Dette er ikke minst viktig med tanke på å kunne inngå skandinaviske avtaler med selskaper som opererer både i Norge og Sverige, sier Wang.

FLERE OPPKJØP

Nokas har også foretatt flere andre oppkjøp i Sverige de siste månedene.

I sommer overtok Nokas 80 prosent av aksjene i teknikk-selskapene Lås Aktuellt AB og Jonik AB, samt 18 prosent av aksjene i Gothia Kameraövervakning.

– Lås Aktuellt er markedsledende innen lås og installasjon i Malmö, mens Jonik har avdelinger i både Vesterås, Stockholm og Ørebro. Begge disse selskapene blir kontrollert av Nokas, mens Gothia blir et tilknyttet selskap. De har avdelinger flere steder i Sverige, og skal primært drive med salg av våre tjenester, forteller Wang.

Nokas snuser også på flere andre selskaper, og er spesielt på utkikk etter vakt-selskaper i Stockholm-regionen.

– Vi er tilstede med vakttjenester i Gøteborg, men mangler foreløpig disse tjenes-

tene i Stockholm og Malmö. Dette er et satsingsområde for oss nå, og vi regner med å være på plass i disse to byene i løpet av første kvartal av 2013, sier Wang.

VIKTIG MARKED

Nokas ser et stort potensial i det svenske markedet, og Wang forteller at det er gode grunner til at Sverige er et fokusområde for selskapet.

– Norge og Sverige er på mange måter to veldig like markeder. Kundene ligner hverandre, og det er etterspørsel etter de samme tjenestene. Samtidig er det noen forskjeller. Det svenske markedet er dobbelt så stort som det norske, og mens sikkerhetsbransjen i Norge er dominert av noen få, store aktører, er bransjen i Sverige fremdeles preget av mange små og mellomstore selskaper. Det gir oss noen muligheter, sier han.

Nå arbeides det også med planene om å samlokalisere Nokas' virksomheter i Gøteborg.

– Planleggingen begynner nå, og vi ser for oss dette i et to-tre års perspektiv. Det vil gjøre samhandlingen mellom de ulike tjenestene enklere, sier Wang.



Karl-Henrik Gustafsson
Markedssjef
Nokas Bevakning

GJØR GØTEBORG TRYGGERE

Patruljerende ordensvakter fra Nokas Bevakning skal gjøre Gøteborg til en tryggere by å ferdes i. I september inngikk selskapet en viktig avtale med GöteborgsLokaler.

– Vi er veldig fornøyde med at vi har fått dette oppdraget, og vi er glade for å kunne levere sikkerhet til GöteborgsLokaler og deres leietakere og besøkende. Vi ser frem til et godt samarbeid, og sammen skal vi gjøre Gøteborg tryggere, sier markedssjef Karl-Henrik Gustafsson i Nokas Bevakning.

ORDENSVAKTER

GöteborgsLokaler er et kommunalt forvaltnings-selskap som har ansvar for torgene i Gøteborg sentrum. Oppdraget innebærer at to patruljebiler fra Nokas med to såkalte ordensvakter i hver bil, skal patruljere ti torg i sentrum på dag- og kveldstid.

– I Sverige har vi en litt annen ordenning enn i Nor-

ge. Vi har ordensvakter som er godkjent av politiet, og som har begrenset politimyndighet. Det innebærer for eksempel at man har mulighet til å anholde personer ved behov, forteller Gustafsson. I tillegg til regelmessig patruljering, skal ordensvaktene være tilgjengelige for utrykning ved alarm eller tilkalling.

– Vi skal også bistå med tjenester som flagging og låsing og åpning av lokaler, forteller Gustafsson, og legger til at oppdraget byr på flere muligheter for Nokas Bevakning.

– Vi håper å oppnå visse synergier. Vi kommer i kontakt med mange butikker som ligger ved torgene gjennom dette oppdraget, og det gir oss en god mulighet til å profilere oss og å gjennom det skaffe nye kunder, sier han.



Lærte bort brannvern

1. desember ble røykvarslerens dag markert over hele landet. Nokas BST og Byggmakker på Brobekk benyttet anledningen til å gi kundene grunnleggende kunnskap om brannvern og praktisk trening i brannslukking med simulator.

– Vi er opptatt av brannvern og brann-sikkerhet, og hadde snakket en del med Nokas BST om dette. Da kom vi på ideen om å gjennomføre et stunt for å få denne kunnskapen ut til kundene våre, sier HMS-ansvarlig Atle Solberg i Byggmakker Norge.

Løsningen ble å rigge opp en stand i butikken på Brobekk, der kundene fikk prøve seg på å slukke brann.

– Nokas stilte med en brannsimulator, og vi hadde ansvaret for opplæring i bruk av slukkeutstyr. De fleste har nok slukkeutstyr hjemme i form av et pulverapparat eller lignende, men det er veldig mange som ikke har noen erfaring med å bruke det. Det kan være veldig nyttig å ha prøvd det i praksis, og å faktisk ha dratt ut splinten og trykt inn håndtaket, sier Solberg.

DIPLOM OG SERTIFIKATER

Både voksne og barn fikk muligheten til å prøve seg, og alle barn som gjennomførte øvelsen fikk med seg diplom. Det var også et eget opplegg for proff-kundene, der de fikk muligheten til å gjennomføre nødvendig praktisk opplæring for å bli sertifisert for varme arbeider.

– Det er et krav, blant annet til håndverkere, at de må ha gjennomført en slukkeøvelse for å få jobbe med varme arbeider. Det var flere som benyttet seg av den muligheten. For å få godkjent sertifiseringen for varme arbeider, må de i tillegg igjennom en teoretisk opplæring, sier avdelingsleder Nokas BST kurs og opplæring, Peter Høyum.

Det er rundt 2000 boligbranner i Norge hvert år, og spesielt i julen er det mange som opplever brann eller branntilløp i hjemmet. Økt bruk av levende lys er en av forklaringene, og i fjor var det dobbelt så mange boligbranner i desember som i måneden etter, viser tall fra Finansnæringens Hovedorganisasjon.



Viste seg fram i Stockholm

I september gikk messen Skydd 2012 av stabelen i Stockholm, og for første gang kunne Nokas vise seg fram som en totalleverandør i det svenske sikkerhetsmarkedet.

Skydd-messen arrangeres annethvert år, og er Sveriges største sikkerhetsmesse. I år var nesten 14.000 besøkende innom Stockholmsmessens lokaler i løpet av en travel helg, og Nokas fikk vist seg fram som et helhetlig sikkerhetsselskap med et bredt produkt- og tjenestespekter.

– Messen ble svært vellykket for vår del. Vi er på mange måter en ny og relativt ukjent aktør på det svenske markedet, og dette ble startskuddet for vår satsing på å bli den markedsledende aktøren i Sverige, sier salgsdirektør Johan Vanerell i Nokas Vårdehantling.

STILTE UT SAMMEN

Nokas Cash Handling og Security & Safety stilte ut på felles stand, slik at potensielle kunder og andre interesserte kunne få en presentasjon av alle selskapets tjenester på ett og samme sted. Nokas Bevakning viste også frem sin el-bil, som blant annet blir benyttet ved parkeringskontroller i Gøteborg. Nokas bidro også på et faglig seminar, ved at sikkerhetssjef i Nokas Cash Handling, Johan Petersson, holdt et foredrag og samtalte med professor emeritus Leif GW Persson om helikopterranet av daværende G4S Cash Solutions verdidepot i Stockholm i 2009.



Nokas har inngått en omfattende avtale med Olav Thon Gruppen om vaktjenester til hoteller, kjøpesentre og næringsseiendommer. Her representert ved sikkerhetssjef Ola Stavnsborg i Olav Thon Gruppen.

Olav Thon valgte Nokas

Nokas har inngått en omfattende avtale med Olav Thon Gruppen, og selskapet leverer nå vaktjenester til konsernets hoteller, kjøpesentre og næringsseiendommer over store deler av landet.

– De tre store vaktelskapene i Norge er ganske like i størrelse og utbredelse, og utfordringen vår var å skille dem fra hverandre. Vi endte på Nokas dels på grunn av pris, og dels fordi vi oppfattet dem som et litt uredd selskap som tør. I tillegg viste de stor kreativitet når det gjaldt å finne løsninger på hvordan de vil gjøre ting og løse ulike oppgaver, sier sikkerhetssjef Ola Stavnsborg i Olav Thon Gruppen.

Olav Thon Gruppen eier ca. 450 eiendommer i Norge, og er et av landets største og mest kjente eiendomsselskaper. Gruppen eier over 60 hoteller og leiligheter i Norge, Sverige, Belgia og Nederland som driftes gjennom hotellkjeden Thon Hotels, og er i tillegg landets ledende kjøpesenteraktør med eierinteresser i 80 kjøpesentre.

STORT POTENSIAL

Tore Nordermoen er konstituert direktør for forretningsområdet Vakt i Nokas, og han er svært fornøyd med å ha fått Olav Thons selskaper som kunde.

– Dette er selvfølgelig en svært viktig avtale for oss, og det er faktisk en av de største enkeltstående kontraktene vi har inngått i divisjonen, sier han.

Avtalen ble signert i mai i år, og omfatter leveranse av vekttertjenester, verditransport, kurs, teknisk sikkerhetsutstyr, alarmoverføringer og utrykning ved behov. Avtalen gjelder for alle selskaper som tilhører Olav Thon Gruppen, men også selskaper som er deleid av gruppen kan benytte Nokas som leverandør.

– For oss innebærer dette at vi får en enda tydeligere posisjon innen kjøpesenter-, hotell- og næringssei-

domssegmentet, og den gir oss et godt fundament for utvidet geografisk tilstedeværelse flere steder i landet, forteller Nordermoen.

Han tror at avtalen også kan by på nye muligheter for Nokas.

– Vi er opptatt av å leve opp til Olav Thon Gruppens forventninger, og ser store muligheter for å utvikle avtalen på sikt, sier han.

Avtalen gjelder for tre år, med opsjon på ytterligere ett pluss ett år.

– OPP TIL NOKAS!

Ola Stavnsborg har høye forventninger til samarbeidet, og han forventer at Nokas vil jobbe aktivt for å utvikle tjenestene videre i tråd med Olav Thon Gruppens behov.

– Vi er opptatt av at sikkerheten i våre selskaper skal ivaretas på en måte som ikke forstyrrer den daglige driften. Trusselbildet mot oss er generelt ganske lavt, og selv om vaktholdet er viktig, så er vektteren for oss først og fremst en serviceperson, sier han.

Også Stavnsborg tror at samarbeidet kan utvides på sikt, men påpeker at Nokas må bevise og levere.

– Vi er generelt fornøyd med leveransen så langt, men dette er en stor og omfattende avtale som vi dro i gang på rekordtid. Da blir det naturlig nok noen voksesmerter. Men vi har tro på at Nokas skal levere, og da kan det åpne seg nye muligheter. De er allerede inne på en del kontanthåndtering. Det kan også bli aktuelt med mer innen sivilvekttertjenester, og ikke minst innenfor teknikk, sier han.





ADGANGSKONTROLL



SALTO er et trådløst adgangskontrollsystem som nå er innstallert på 400 dører hos justisdepartementet i Oslo.

Sikkerhetssjef Jan Egedahl i justisdepartementet (t.v) er godt fornøyd med adgangskontrollsystemet SALTO som er levert av Nokas. Til høyre Nils Holter ved Nokas Teknikk i Oslo.

NOKAS SIKRER JUSTISDEPARTEMENTET

Kontrollerer 400 dører

Sikkerheten står i høysetet i Justis- og beredskapsdepartementet. Døren inn til justisministerens kontor og 400 andre dører er utstyrt med adgangskontroll fra Nokas.

– Dette er en trådløs løsning som både er prisgunstig, sikker og fleksibel. Prismessig ligger løsningen på om lag en firedel av tradisjonelle løsninger, og det kommer nettopp av at den er trådløs. Tidligere var det nødvendig med kabling til hver enkelt dør. Sånn er det ikke lenger, sier Nils Holter ved Nokas Teknikk i Oslo.

Han forteller om adgangskontrollsystemet SALTO, og legger ikke skjul på at han er stolt av at justis- og beredskapsdepartementet valgte Nokas som leverandør av adgangskontroll. – Det er en kortleser på hvert enkelt dørblad, og løsningen erstatter alle nøkler. Det er en fleksibel løsning som bidrar til en enklere hverdag, og det er enkelt å ha kontroll på hvem som har adgang til hvilke

dører. Det betyr selvfølgelig mye for oss at en tung aktør som justisdepartementet har valgt denne løsningen. Vi tar det som en bekreftelse på at systemet fyller alle krav til sikkerhet, sier han.

STOR FLEKSIBILITET

Sikkerhetssjef Jan Egedahl i justisdepartementet forteller at fleksibiliteten var hovedårsaken til at valget falt på SALTO.

– Vi ville ha et system som det var mulig å fjernstyre og kontrollere. Vi har ca. 400 ansatte, og det er hele tiden folk som begynner og slutter. I tillegg har vi en del konsulenter innom og folk som jobber på ulike prosjekter. Da må det være enkelt for oss å gi adgang til de rette stedene, og med SALTO er det lett å opprette ulike grupper og soner. Det er selvfølgelig mye enklere enn å holde orden på et nøkkelsystem, forteller han.

Han føler seg trygg på at SALTO oppfyller sikkerhetskravene i departementet til tross for at løsningen er trådløs.

– Det er absolutt sikkert nok til ordinære kontorer, og det er der vi bruker det. Vi har noen områder som krever større grad av sikkerhet, og der har vi valgt andre løsninger, sier han.

VANT PÅ PRIS

Oppdraget var ute på anbud, og Egedahl forteller at Nokas vant oppdraget i konkurranse med andre leverandører av det samme systemet fordi de var best på pris. Han er fornøyd med samarbeidet, men innrømmer samtidig at det er et krevende prosjekt.

– Vi holder til i midlertidige lokaler i Nydalen som følge av eksplosjonen i regjeringskvartalet, og vi disponerer ca. 20.000 kvadratmeter. Vi rehabiliterer og flytter inn underveis, og begynte først med 50 dører. Nå er vi snart i mål og på plass, sier Egedahl.

Departementet regner med å holde til i de midlertidige lokalene i minst ti år.