

SÄTKRÄ



NOKAS TAR STEGET UT

SIDAN 4



**KÖPER DANSK
VÄRDIHÅNTERING**

SIDAN 10

I NY SKRUD

SIDAN 16

**STRATEGISKT
GREPP I SVERIGE**

SIDAN 18

Tillväxt och innovation



2010 blev ett bra år för Nokas, faktiskt det bästa i koncernens historia. Det gör att vi har ännu bättre utgångspunkt för fortsatt tillväxt. Nyligen genomförde vi vårt 51:e uppköp. Parallellt med organisk tillväxt bidrar detta till att vår kurs mot att bli en stor nordisk aktör 2013 är stabil. Sedan ska Nokas fortsätta att växa i Europa.

HEMMAMARKNADEN är även fortsättningsvis vår viktigaste marknad. Det är det som vi skapar här som utgör utgångspunkten för tillväxt på nya marknader. Därför är det viktigt att påpeka att de över 2 500 norska medarbetarna utgör kärnan i Nokas. Varje dag levererar de säkerhetstjänster av hög kvalitet, ett område där företagets största värden skapas. Vår tillväxt är därför en bekräftelse på ett stabilt arbete som utförts av många duktiga medarbetare. Det ger mig en ödmjuk och stolt känsla i egenskap av företagsledare.

I Norge har vi dessutom byggt upp konkurrens effektiva verksamhetsmodeller och lösningar. Vår strategi för tillväxt och geografisk expansion kan genomföras eftersom vi har resurser och kompetens att föra över dessa lösningar till nya marknader.

UPPKÖP AV FÖRETAG har varit och kommer även fortsättningsvis att vara en viktig del av vår tillväxtstrategi.

Nyligen köpte vi företaget Dansk Værdihåndtering som gör oss till marknadsledande på värdehantering i Danmark. Den 1 februari köpte vi 70 procent av företaget CityLarm, som är vårt andra uppköp i Sverige. För 2011 har vi konkreta planer på ytterligare uppköp i dessa länder.

Om företaget inte hade gjort några uppköp under 2010, hade Nokas varit skuldfria idag. Det är emellertid inte vårt mål. Nokas har kraft att göra uppköp av stora företag, vilket också är planen. Det beror på att vi under 2010 genomfört en emission som gav oss god likviditet samt att verksamheten bedrivs på ett sätt som ger oss ett mycket bra kontantflöde.

INNOVATION är ett centralt begrepp i vår tillväxtstrategi. Vi gör betydande investeringar inom innovation, både när det gäller tjänster och när det gäller rekrytering.

I Norge har man kommit långt inom outsourcing av tjänster. Vi följer den här utvecklingen noga och anpassar vårt utbud av tjänster just för att fånga upp de möjligheter som dyker upp. Ett bra exempel på detta är att Norge som enda land i västvärlden har valt att lägga ut hela sin kontanthantering. Idag är det Nokas som hanterar detta. Vi har mycket att bidra med inom leverans av tjänster som effektiviserar kontantflödet i ett land.

Vår tillväxt är inte uteslutande ett resultat av uppköp. Vi har även haft en avsevärd organisk tillväxt. Vi kommer att arbeta ännu mer intensivt med detta framöver. En av åtgärderna som har vidtagits är en betydande förstärkning av säljfunktionen. Vi har arbetat upp en omfattande portfölj med produkter och tjänster som har en stor potential på marknaden och som vi förstås vill utnyttja i ännu större utsträckning.

I egenskap av växande företag lockar vi till oss duktiga medarbetare. Det är en bra bekräftelse. Duktiga och innovativa medarbetare bidrar till ytterligare tillväxt och inte minst till att skapa en ännu bättre arbetsplats.

Snart är vi 3 000 medarbetare, men vi ligger ännu bara i startgroparna.

Heine Wang
Koncernchef



Nokas är Nordens tredje största säkerhetskoncern och har verksamhet i Norge, Sverige och Danmark. Företaget är marknadsledande inom värdehantering i Norge med tolv räknecentraler, varav sex i Norge, fyra i Danmark och två i Sverige. Vi hanterar cirka 210 värdetransporter och behandlar i vårt system cirka 120 miljarder NOK, vilket

representerar cirka 65 procent av alla kontanter i Norge. I Danmark behandlar vi cirka 60 miljarder DKK. Koncernen har cirka 3 000 anställda och levererar tjänster till cirka 95 000 kunder. Företaget har officiellt tillstånd att utöva vaktverksamhet och är godkänt av Sikker Vakt. Nokas är ISO-certifierade enligt NS EN ISO 9001-2000 och är medlem av

NHO Service kopplat till NHO. Företaget har solida ägare, bland annat Orkla, DnBNor och stiftelsen Fritt ord.

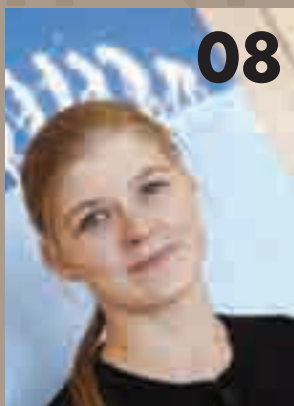
Säkra sidor är en kundtidning för Nokas AS.
Ansvarig utgivare: Heine Wang
Redaktion/layout:
Consilio Kommunikasjon AS

Foto: Dag G. Nordsveen/
www.nordsveen.net och Nokas

firmapost@nokas.no
www.nokas.no
Tfn 02580



Innehåll



04



12



- 04 TAR STEGET UT
- 06 FOKUS PÅ HJÄRTSTARTARE
- 08 VI BRYR OSS OM MILJÖN
- 10 DANSK VÆRDIHÅNDTERING
- 12 NYTT KONTOR I OSLO
- 14 UNIFIED SECURITY
- 15 KONTROLL OCH SVINNTJÄNSTER
- 16 MEDARBETARE I NY SKRUD
- 18 STRATEGISKT GREPP I SVERIGE
- 20 BRYR SIG OM NÖJDA KUNDER

TAR STEGET UT

Under 2010 bytte koncernen namn från Vakt Service AS till Nokas AS. Samtidigt intensifieras arbetet med att expandera verksamheten utanför Norge.

Nokas var tidigare ett lokalt Tønsberg-företag med tre personer, men har idag utvecklats till en miljardkoncern med närmare 3 000 anställda som är på väg ut i Europa med full fart.

– Verksamhetsmodeller och kompetens har byggts upp under åren i Norge, nu tar vi med oss det bästa vi har och söker oss ut på nya marknader. Vi är redan etablerade i Sverige och Danmark, men våra planer tar inte stopp där, berättar Nokas marknadschef Petter Falch Pedersen.

BYGGA UPP VARUMÄRKET NOKAS

Företaget har marknadsfört sig som Vakt Service sedan starten 1987, ett namn som gav tydliga signaler om vad verksamheten stod för och levererade. Sedan dess har företaget utvecklats kraftigt, både när det gäller storlek och när det gäller tjänster.

– Vakt Service har varit ett bra namn för verksamheten under hela den här perioden. I takt med att vi har expanderat verksamheten till att omfatta fler tjänster har namnet diskuterats ett flertal gånger. Vakt Service gav tydliga signaler om vad vi sysslade med, men efterhand som vi vuxit oss starka inom bland annat kontant-hantering kände vi att namnet inte beskriver verksamheten tillräckligt heltäckande. När vi nu dessutom är verksamma utanför landets gränser fattade vi beslutet att byta namn, förklarar Pedersen. Vi behövde ett namn som fungerar tvärs över landsgränserna. Dessutom var det viktigt att namnet inte bara fokuserade på vakt-

området. Vi hade flera namnförslag uppe för diskussion och namnet Nokas kom upp ganska tidigt i den här processen. Nokas var ett namn som redan fanns inom koncernen i och med uppköpet av Norsk Kontantservice AS 2007. Sommaren 2010 fattade vi det slutgiltiga beslutet om namnbytet.

– Under 2011 kommer namnet Nokas att bli ett väl synligt varumärke i Norge. Vi har i dag cirka 600 bilar som nu profileras om, byggnader märks om och under hösten 2011 kommer cirka 2 500 väktare i Norge synas i nya Nokas-uniformer. Vi ska jobba stenhårt för att synliggöra Nokas och målet är naturligtvis att Nokas-väktare ska bli en välkänd företeelse, säger Falch Pedersen och ler.



VISUELL IDENTITET

Logotypen är Nokas starkaste identitets-elementet och föreställer en väktare i en oval form som symboliserar ett öga. Den visuella identiteten sedan Vakt Service-tiden finns alltså kvar.

Det nya namnet är inte generiskt och valdes eftersom det redan var etablerat sedan uppköpet av Norsk Kontantservice AS.

Dessutom anspelar inte namnet heller på något specifikt område inom koncernen, utan omfattar hela verksamheten.

Namnet Nokas är kort och kan utan problem skrivas och uttalas på flera språk.

Vi bryr oss

”Vi bryr oss” är en sammanfattning av de värderingar som Nokas står för och är det kundlöfte som företaget ska leva efter varje dag. Agerande, beslut, bestämmelser och avtal manifesteras i denna nyckelvärdering.

– Vårt kundlöfte har funnits i många år och ska naturligtvis återspeglas oavsett namn och marknad. När vi rör oss utanför landets gränser genom bland annat uppköp av nya verksamheter jobbar vi därför hårt för att implementera våra värderingar hos nya medarbetare.

EXPORTERAR KOMPETENS

– På Nokas har vi byggt upp stor kompetens och inte minst effektiva verksamhetsmodeller. När vi verkar utomlands är en viktig del av vår strategi att implementera vår kompetens i den befintliga kompetensen på de lokala företagen som vi köper. Det har visat sig vara någonting som alla vinner på. I Sverige etablerar vi Security-divisionen genom förvärv av aktiemajoriteten i företaget Citylarm. Företaget har en stark position på sin hemmamarknad, en position som vi bygger vidare på samtidigt som vi för in ny kompetens från Nokas. I Danmark gör vi samma sak inom divisionen Cash Handling genom uppköpet av Dansk Værdihåndtering AS, berättar Falch Pedersen.



Petter Falch Pedersen är marknadschef för Nokas och hämtar ut stora synergier när Nokas köper upp företag utanför Norge.

Under 2011 kommer Nokas att arbeta med flera uppköp i Sverige och Danmark. Dessutom finns konkreta planer på ytterligare expansion till andra europeiska länder.



Nokas håller på att expandera verksamheten i Skandinavien med full fart.



NOKAS



Nokas genomför över 150 kurser bara i Norge varje år. Ökad fokusering på säkerhet på marknaden och ständigt höjda krav från myndigheter leder till ökad efterfrågan på utbildning.

Strängare krav skapar större utbildningsbehov


– På vår avdelning arbetar vi uteslutande med kurser och utbildning och i och med det ökande behovet på marknaden arbetar vi aktivt för att vidareutveckla kursutbudet, säger Stig Anders Helgesen. Han leder kursverksamheten på avdelningen SOG (Shipping, Oil & Gas) och vittnar om att deras 11 medarbetare har gott om uppdrag.

LANDSTÄCKANDE RAMAVTAL OM SÄKERHET

Traditionellt sett har avdelningen jobbat mot företag i on- och offshorebranschen. Idag levererar man tjänster även till helt andra branscher.

– Efterfrågan på säkerhet blir allt större, oavsett bransch. Vi har samlat på oss en mycket stor kompetens inom säkerhets-

området i den här koncernen. Vi arbetar nu aktivt i hela organisationen för att få fram synergier av detta för att kunna leverera ännu bättre produkter på marknaden. Vi har idag stora och landsomfattande leveranser av kurser till bland annat NAV, försvaret och stora kedjor inom detaljhandeln. I ramavtalet med NAV har vi bland annat skräddarsytt ett koncept för väktar-



Stig Anders Helgesen
är ansvarig för
kursverksamheten inom
Shipping, Oil & Gas.

utbildning, berättar Helgesen.

Detta är företag som prioriterar säkerhet högt och Helgesen berättar att han upplever dem som mycket professionella aktörer.

– För oss som leverantör är det både inspirerande och inte minst en bra bekräftelse på att vi jobbar i rätt riktning, säger han.

E-LEARNING

Genom ett strategiskt samarbete med företaget Storyboard har Nokas utvecklat ett eget utbildningskoncept för Norgesgruppen inom brandskydd. Storyboard har specialiserat sig på kompetensutveckling och e-learning och levererar skräddarsydda och verksamhetsorienterade e-learninglösningar.

– Tillsammans med Storyboard har vi tagit fram ett pedagogiskt utbildningsmaterial. Hittills har vi haft goda erfarenheter av den här kursformen och vi tror att den här typen



Helautomatisk hjärtstartare räddar liv på norska arbetsplatser.

” – Efterfrågan på säkerhet blir allt större på marknaden, oavsett bransch.

Stig Anders Helgesen, Nokas

av utbildning kommer att prägla en stor del av vår kurs- och utbildningsverksamhet i framtiden. E-learning har visat sig vara ett mycket effektivt sätt att bedriva utbildning på. Det har en bra inlärningseffekt, är flexibelt, sparar tid och är inte minst användarvänligt, menar Helgesen.

ÖKAT SÄLJ- OCH MARKNADSFÖRINGSARBETE

Under de senaste åren har avdelningen i första hand sålt tjänster till Nokas befintliga kunder. Nu ökar man satsningen på försäljning och marknadsföring.

– Vi har stora ambitioner om att ta större marknadsandelar och därför har vi nyligen anställt Christian Bendz som sälj- och marknadschef på SOG. Christian kommer senast från Næringslivets Sikkerhetsorganisasjon och tillför oss kompetens när det gäller utbildning inom säkerhet och beredskap, berättar Helgesen.

Kursutbudet och tjänsterna är organiserade i två avdelningar inom enheten: Fire & Safety och Care.

– Vi anpassar oss efter den ökande efterfrågan på mer specifika lösningar. Inom Fire & Safety levererar vi tjänster som är inriktade på säkerhet och beredskap. Bland annat har vi ett omfattande utbud inom industri-skyddsberedskap. Alla företag som måste ha ett industriskydd måste ha anställda med kunskap inom brandskydd, första hjälpen, ordning/säkring och varmarbeten, förklarar

Helgesen.

Inom Care arbetar man med kurser och tjänster inom i första hand första hjälpen på företag.

– Genom utbildning och vägledning erbjuder vi lösningar som ska bidra till ökad säkerhet i arbetsmiljön och en större förståelse för HMS. Det är också positivt att se att allt fler chefer ser mer seriöst på HMS-arbetet än för bara ett fåtal år sedan.

SATSAR PÅ HJÄRTSTARTARE

Nokas kundlöfte är ”Vi bryr oss”. – Det är en värdering som vi försöker leva upp till varje dag. Detta gäller både ute hos kunder och att vi i egenskap av chefer följer upp den gentemot våra anställda. Kundlöftet beskriver Nokas grundläggande inställning och är vägledande för vårt sätt att bedriva vår verksamhet. Vi vill även att våra tjänster ska återspegla vårt löfte. Nu jobbar vi bland annat med ett projekt om hjärtstartare. Tillsammans med företaget Orbitech som tillverkar dessa lanserar vi dem nu på bred front, i första hand mot företagsmarknaden. Vår starka sida är den geografiska närvaron över hela landen och spjutspetskompetensen inom utbildning i användning av hjärtstartare, berättar Helgesen.

– Dessutom har vi etablerat en egen webbutik, www.nokascare.no, där vi också säljer hjärtstartaren samt annan första hjälpen-utrustning och brandskyddsutrustning, avslutar han.



HJÄRTSTARTARE

Varje år dör nästan 6 000 personer i Norge av plötsligt och oväntat hjärtstopp. 2 av 3 som dör på jobbet dör av hjärtstopp.

74 % av de här personerna hade kunnat räddas om de hade fått rätt hjälp inom tre minuter.

För varje minut som passerar reduceras chansen att överleva med 10 procent.

Tidig användning av hjärtstartare är den enda bra behandlingen för hjärtstopp (VF).



– Vi tager hensyn til miljøet

Vår slogan "Vi bryr oss" handler ikke bare om mennesker eller materielle værdier. Nu satsar Nokas også på at blive et mere miljøvenligt foretag.

Hela koncernen ska nu certifieras i enlighet med ISO 14001.

– Även om vår verksamhet inte medför någon direkt miljörisk i form av giftiga ämnen eller stora utsläpp, vill vi ändå fokusera på miljön. Detta är viktigt för såväl anställda som för kunder och det passar bra in i våra värderingar, säger kvalitetschefen Bjarte Falch Pedersen. Han leder arbetet med Nokas miljöcertifiering. – Miljö har varit ett område som vi har satsat på under 2010 och under februari kommer miljöstyrningssystemet certifieras i enlighet med ISO 14001. Dessutom är huvudkontoret i Tønsberg på god väg att bli Miljöfyrtårn. Miljöfyrtårn-certifiering är även aktuell för flera avdelningar inom koncernen.

FEM OMRÅDEN

Nokas miljöinsats koncentreras främst kring flygresor, bilanvändning, transportsäckar för värdetransporter, batterier och

papper. Separata handlingsplaner och målsättningar har utarbetats för alla dessa områden. Bland annat ska antalet flygresor reduceras med 30 procent och förbrukningen av fossila bränslen med 15 procent.

– Planen har ett tvåårsperspektiv, men miljöarbetet kommer att vara en kontinuerlig process där vi hela tiden måste leta efter förbättringsområden. Miljöinsatsningen innebär att vi både måste tänka och jobba på nya sätt. För att lyckas måste de anställda förändra sitt beteende. Därför jobbar vi mycket med attitydkampanjer och -kurser, säger Falch Pedersen.

För att reducera antalet flygresor kommer man bland annat att använda videokonferenser och ny teknik för möten. Vaktarna och värdetransportörerna kommer främst att arbeta på att ändra körmönster för att reducera förbrukningen av fossila bränslen.

LYCKAT TESTPROJEKT

Nokas har också genomfört ett försöksprojekt med förändring av körmönster. Genom att köra med "mjukare gaspedal" och undvika tomgångskörning kunde en liten grupp av företagets chaufförer reducera bränsleförbrukningen och utsläppen med 20 procent. Med reducerad energiförbrukning sänker man dessutom kostnaderna och även om detta inte är det primära målet är det en bra bieffekt för företaget.

– En del av våra åtgärder kräver investeringar, vi ska bland annat köpa mer miljövänliga bilar. Ofta ser vi även att vi kan spara pengar på miljöåtgärderna. Till exempel när vi reducerar förbrukningen av energi, papper och flygresor. På det sättet uppstår en "win-win-situation", säger chefen.

Även om miljöåtgärderna medför förändringar för de anställda på Nokas kommer

Arbetet med miljö är en viktig del i vårt HMS-arbete och bidrar även till att man får säkra och trygga arbetsplatser, säger Ingeborg Heslien som är huvudskyddsombud för divisionen Security.



kunderna inte att märka någon större skillnad, förutom att de till exempel kommer att erbjudas e-fakturor för att reducera pappersförbrukningen. För kunder som intresserar sig för underleverantörernas miljösattnings kommer detta självklart att vara positivt. Allt fler kunder ställer faktiskt krav på dokumenterat miljöarbete i anbudsomgångarna. Så kommer det även att vara för Nokas i framtiden.

– Vi kommer att ställa miljökrav på våra underleverantörer i större utsträckning och miljöfokusering kommer att vara en fördel i anbudsförfrågningen, avslutar Bjarte Falch Pedersen.

– ETT VIKTIGT ARBETE

– Jag välkomnar företagets miljöcertifieringsprocess, både som anställd och som huvudskyddsombud. Jag ser på detta som ett viktigt arbete när det gäller det samhällsansvar som både enskilda individer och företaget har, och detta ligger helt i linje med Nokas nyckelvärdning ”Vi bryr oss”. Vårt gemensamma ansvar att ta vara på den yttre miljön är mycket viktigt. Jag uppmanar alla mina kollegor i båda divisioner att göra sin arbetsvardag så miljövänlig som möjligt, med de åtgärder som var och en av oss kan vidta med enkla medel och ökad medvetenhet om själva miljöämnet. Arbetet med miljö är en viktig del i vårt HMS-arbete och bidrar även till att man får säkra och trygga arbetsplatser, säger Ingeborg Heslien som är huvudskyddsombud för divisionen Security.

Fem miljöområden



Flyg

Nokas ska minimera antalet flygresor för chefer och satsa på alternativa möten.



Bil

Nokas ska reducera förbrukningen av fossila bränslen, bland annat genom att genomföra e-learningkurser i körsätt för alla anställda som använder bil i jobbet. Dessutom ska man köpa in bilar med alternativa drivmedel.



Transporttasker

Nokas ska etablera och införa returrutiner för transportsäckar för värdetransporter. Förbrukningen av säckar ska reduceras.



Batterier

Nokas ska ha bra returrutiner för de batterier som används som backup i säkerhetssystemen. Förbrukningen av batterier ska reduceras.



Papir

Nokas ska använda mindre papper, bland annat genom ökad användning av elektroniska arkiv, e-fakturor och dubbelsidiga utskrifter och kopior.

BLIR MARKNADSLEDANDE PÅ VÄRDEHANTERING I DANMARK

NOKAS gjorde nyligen sitt första uppköp i Danmark. Köpet sker i enlighet med företagets strategi om att expandera den nordiska verksamheten. Genom uppköpet blir Nokas marknadsledande på kontanthantering även i Danmark.

Uppköpet var företagets 50:e sedan starten 1987. Tidigare har man köpt 48 företag i Norge, ett i Sverige och nu alltså även det första i Danmark.

Dansk Værdihåndtering A/S är marknadsledande inom värdehantering i Danmark och hade en omsättning på cirka 140 miljoner DKK 2010. Företaget driver idag fyra räknecentraler och har ett stort antal värdetransportruttruter. Företaget har kämpat med dålig lönsamhet i många år och vi har för avsikt att vända den trenden, berättar Wesenberg.

REJÄL ERFARENHET AV OMSTÄLLNINGAR

Peter Wesenberg leder NOKAS division Cash Handling och berättar att koncernen har bred erfarenhet av att överta företag inom kontanthantering där en omställning är nödvändig.

– År 2006 övertog vi kundportföljen i Hafslund Verdi och 2007 köpte vi företaget Norsk Kontantservice. Båda företag hade stora underskott när koncernen gick in som ägare. Vår första åtgärd var att sätta igång en omfattande omställningsprocess. Företagen levererar nu totalt 50 miljoner på sista raden, vilket motsvarar 9 procents rörelsemarginal. År 2008 köpte vi även det svenska företaget Control Risk Scandinavia. Detta företag gick också med förlust, men idag levererar våra svenska kollegor i enlighet med våra ambitioner.

EXPORTERAR VERKSAMHETSMODELLER

– Vi väljer att gå in på den danska marknaden av flera orsaker. Det är för det första en del av vår långsiktiga strategi om att expandera i Norden, för det andra ser vi att vi har bra verksamhetsmodeller som vi vill implementera på nya marknader.

Kontanthantering i Danmark sköts på ett annat sätt än i Norge. I Danmark är värdekedjan mer fragmenterad eftersom bankerna i större utsträckning sköter kontanthantering själva, snarare än att överlåta det till externa företag.

– I Danmark har flera banker nu gått samman och bildat ett gemensamt företag, Bankenes Kontantservice. Detta företag kan på många sätt jämföras med Norsk Kontantservice som vi köpte 2007. Vi vill få till ett samarbete med Bankenes Kontantservice och erbjuda våra tjänster. Vi har stor tilltro till verksamhetsmodellerna som vi har utvecklat i Norge och ser en stor potential för att implementera dem nu när vi har fått fotfäste i Danmark, säger Wesenberg.

FOKUS PÅ SÄKERHET

– Det allra första vi gör är dock att öka säkerheten i företaget. Det danska företaget, som numera heter NOKAS Værdihåndtering, har under de senaste åren varit med om flera rån och vi har redan vidtagit de mest nödvändiga åtgärderna för att förbättra företagets säkerhet. Vi kommer att arbeta målinriktat med en plan framöver som ska leda till att företaget kommer upp till Nokas säkerhetsstandard så fort som möjligt. Vi har satt av avsevärda resurser för detta. Den här standarden ligger för övrigt helt i linje med den säkerhetsstandard som nu gäller för kontanthantering i Danmark, berättar Wesenberg.

MINUS SKA VÄNDAS TILL PLUS

Vårt danska företag har redan inlett en omställningsprocess. Mot bakgrund av vår erfarenhet av omställning av verksamheter

i Norge kan vi understödja denna process med ytterligare åtgärder. Vår klara målsättning är att skapa positiva resultat för det danska företaget.

Vi vill även ta med oss den erfarenhet vi har av nära samarbete med de anställdas organisationer i våra norska verksamheter. Grundliga och förutsägbara processer som är väl förankrade är avgörande för att man ska kunna driva igenom förändringar.

IMPLEMENTERAR AUTOCASH – REDUCERAR KUNDERNAS KOSTNADER

Under de senaste åren har vi utvecklat flera innovativa lösningar för kontanthantering i detaljhandeln.

– Med våra stängda kontantsystem tar vi fullt ansvar för kontantförvaringen hos kunden och ser till att tömning av kontanter och påfyllning av växel sker efter de faktiska behoven. AutoCash ger fullständig översikt över kontanthantering samtidigt som risken för svinn reduceras och säkerheten ökar. Det viktigaste är att kunden får in sin kontantomsättning på kontot, även om pengarna fortfarande befinner sig i butiken. Vi skiljer med andra ord den fysiska kontanthantering från den elektroniska värdehantering. Det gör att kunden kan fokusera på sin kärnverksamhet, eftersom vi reducerar både tidsförbrukning och kostnader, påpekar Wesenberg.

– Vi för redan en dialog med flera av de stora detaljhandelskunderna i Danmark och planerar pilotprojekt med AutoCash. Vi har stora förväntningar på produkten. Inte minst tror vi att AutoCash kommer att bidra till en kraftig ökning av intäkterna i vår danska verksamhet, avslutar Wesenberg.



Peter Wesenberg
Koncernchef, Nokas Cash Handling



Ny kontorsbyggnad reser sig i Oslo

Hösten 2011 samlar NOKAS all verksamhet i huvudstaden under ett och samma tak. 14 500 kvadratmeter fördelat på sex våningar står då klart i Brobekk.

Nokas tog god tid på sig att hitta en lämplig plats för sin nya kontorsbyggnad som nu reser sig i den norska huvudstaden.

– Läget för den nya byggnaden är optimalt för den verksamhet som vi ska bedriva härifrån. Säkerhet är vår bransch och nu får vi lokaler som är specialanpassade till våra behov och de krav som råder idag, säger Paul Normann, chef för Vakt på Nokas.

FLYTTAR FRÅN KVADRATUREN

Nokas Cash Handling, som är en av två divisioner i koncernen, flyttar från Norges Banks lokaler i centrum till Brobekk. Förutom att huvudadministrationen kommer att ligga i Brobekk flyttas även räkne-

centralen och stora delar av kontantförvaringen till de nya lokalerna. Pengarna kommer att förvaras tryggt i en av Europas rent säkerhetsmässigt mest moderna byggnader.

– Säkerheten har varit en avgörande faktor för utformningen och de lösningar som vi har valt för byggnaden. Det är stora värden som ska förvaras här, faktiskt 65 procent av hela kontantströmmen i Norge, påpekar Normann som till nästa höst tar med sig runt 300 kollegor och flyttar in i den nya, praktfulla byggnaden.

Byggprocessen har periodvis varit utmanande, på grund av de stränga säkerhetskrav som skulle följas, bland annat har bygget bevakats av vakter under arbetets gång.

Förutom Nokas Cash Handling kommer även Nokas Security att hålla till i byggnaden. Idag är Nokas verksamhet i Oslo utspridd på tre olika platser.

– En gemensam lokalisering innebär många positiva synergier för oss. För det första är kapaciteten i de nuvarande lokalerna på väg att ta slut och för det andra har det positiv effekt på samhörigheten att alla håller till i samma lokaler. Det är även positivt med en stor byggnad som representerar Nokas och ger ett bättre intryck av hur stora vi faktiskt är, påpekar Normann.

Förutom Nokas kommer företagen Skan-Controll och Unified Security att flytta in i byggnaden. Nokas äger 1/3 respektive 2/3



Paul Normann,
chef för Vakt
på Nokas Security.



av dessa företag. Av totalt 14 500 kvadratmeter kommer Nokas och tillhörande företag att ta cirka 12 000 kvadratmeter i anspråk. Resterande yta ska hyras ut till andra företag.

MODERN ARBETSPLATS

Den nya byggnaden kommer att innehålla en rad faciliteter som gör den till en bra och modern arbetsplats.

– Vi har lagt ner stora resurser på att an-

passa byggnaden till goda arbetsförhållanden med faciliteter som ska känneteckna just en modern arbetsplats. Bland annat får vi två stora konferensrum med modern AV-utrustning. Här kommer vi att arrangera kurser för våra anställda, vi kommer att genomföra väktarutbildningar och kurser för våra kunder. Det kommer även att finnas en egen matsal med plats för 220 personer och ett modernt kök, gym med omklänningsmöjligheter och recep-

tionstjänster.

– Vår tekniska avdelning med montörer får cirka 1 000 kvadratmeter med lager, kontor, demorum samt övriga faciliteter. Teknik levererar alarm, åtkomstkontroll, kameralösningar och nyckelsystem, berättar Normann.

Byggherre är Fabritius eiendom och Nokas har ingått ett avtal om att hyra byggnaden i 20 år.





Eyvind Kjensli leder Unified Security som understödjer Nokas ökade satsning mot högsäkerhetsmarknaden.

Unified Security – strategiska lösningar för högsäkerhetsmarknaden

Den 1 januari 2011 etablerades företaget Unified Security AS. Detta är en nysatsning som kommer att stärka Nokas satsning mot högsäkerhetsmarknaden i Norge.

Unified Security har sitt ursprung i den etablerade säkerhetsbranschen i Norge. Ågarna är Nokas AS och Eyvind Kjensli som även är operativ chef för det nya företaget. Man har sett behovet av och möjlighet att utveckla nya säkerhetslösningar baserade på tillgänglig teknik och bygga upp nya verksamhetsmodeller.

Företagets kärnverksamhet är att leverera säkerhetstjänster i form av rådgivning, etablering och uppföljning av säkerhetssystem och processer för högsäkerhetsmarknaden. – Vårt mål är att arbeta med professionella kunder som önskar ett mer seriöst och effektivt säkerhetsarbete. Väldigt många kunder inom det som vi definierar som högsäkerhetssegmentet har idag en rad olika säkerhetssystem. Det kan till exempel vara ett köpcentrum som har väktare, åtkomstkontroll och TV-övervakning. Vår affärsidé går i korta drag ut på att leverera en enda lösning som samordnar alla dessa element i ett enda system tillsammans med övriga system som parkeringskontroll, driftskontroll, alarmstyrning och detektering, berättar Kjensli.

STRATEGISK METOD

Unified Security kommer under det första halvåret 2011 att ha en stab på cirka 10 personer, som alla har gedigen erfarenhet från säkerhetsbranschen.

– Vi ska arbeta med säkerhet utifrån ett strategiskt perspektiv. Vi ska vara pådrivande och se till att säkerheten blir någonting som ligger på chefsnivå ute hos kunderna. Resultatet ska synas i hela organisationen

genom bättre avkastning på säkerhetsinvesteringar för företaget, understryker Kjensli.

– Tillsammans med företaget kommer vi att belysa sammanhanget mellan drift, data/IT och säkerhet. Vi analyserar den aktuella situationen, fastställer mål och strategi och utarbetar ett förslag på en lösning. Situationen för många företag idag kan vara fragmenterade system och flera leverantörer. Vi designar och levererar en lösning som består av ett system och en leverantör, påpekar Kjensli.

SYNERGIEFFEKTER

–Den här typen av lösningar blir allt vanligare eftersom de har en rad fördelar, inte minst reducerade kostnader.

I planeringsfasen identifierar vi potentialen för kostnadsbesparingar tillsammans med kunden. Om det skulle visa sig att lösningen inte är kostnadseffektiv, sätter vi inte igång. Vi tror dock inte att denna situation är särskilt sannolik. Lösningen ska också bidra till ökad säkerhet för verksamheten och till bättre förståelse och samarbete internt, avslutar Kjensli.

Företagets filosofi och lösningar kompletterar Nokas utbud av tjänster för norska kunder med särskilt höga krav på funktion, integration och drifttid. Det är viktigt för Nokas att kunna erbjuda en komplett leverans av alla säkerhetstjänster på marknaden. Unified Security kommer att serva kunder över hela Norge och ha kontor i Oslo och Stavanger.

Unified Security vil betjene kunder over hele landet og vil have kontorer i Oslo og Stavanger.



AS Skan-kontroll grundades 1974 och har idag cirka 250 anställda på kontor i Oslo, Bergen och Trondheim. Företaget levererar tjänster för hantering av svinproblem i handeln. I företagets kunddatabas återfinns bland annat några av landets största kedjor inom dagligvaror, elektronik, textil, fackhandel och sport.

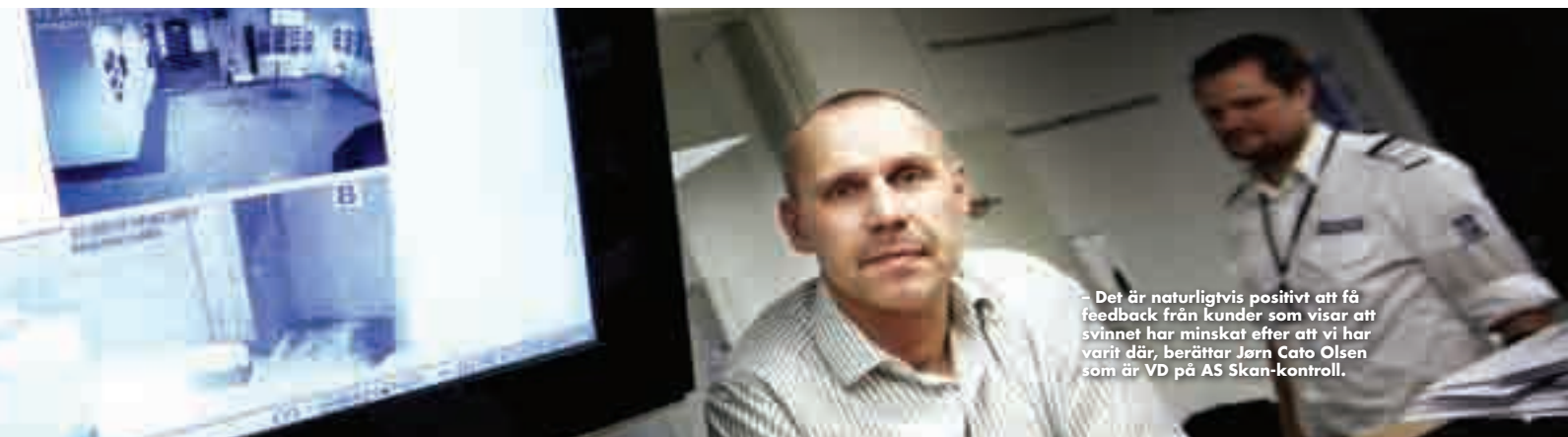
Enligt HSH utgör svinnet varje år cirka 1,3 procent av omsättningen inom detaljhandeln, en siffra som motsvarar cirka 4,3 miljarder NOK. Kedjor och butiker lägger av den anledningen stora resurser på bekämpning av det här problemet. Varje år läggs uppskattningsvis 1,1 miljard kronor på åtgärder som ska reducera svinnet.

– Svinnet inom handeln har gått ner något under de senaste åren och det kan finnas flera orsaker till detta. Vi upplever att allt fler kunder får ett mer professionellt sätt att se på det här problemet. Vi utvecklar och anpassar därför hela tiden vårt utbud av tjänster och det är naturligtvis positivt att få feedback från

SÄKERHET –

Skan-Kontroll har ett långvarigt samarbete med Profilhuset Meny-Ultra som har 167 butiker i Norge. Kurt Thomassen är säkerhetschef för kedjan och anser att systematiskt arbete med säkerhet i butikerna är en lönsam investering.

– Vi jobbar kontinuerligt med säkerhetsanpassningar för butikerna inom kedjan. För kedjan handlar detta arbete uteslutande om att bidra till bättre lönsamhet och skapa bra arbetsmiljö för våra anställda, påpekar Thomassen.



– Det är naturligtvis positivt att få feedback från kunder som visar att svinnet har minskat efter att vi har varit där, berättar Jørn Cato Olsen som är VD på AS Skan-kontroll.

Bli en starkare branschmiljö inom tjänster för kontroll och svinn

kunder som visar att svinnet har minskat efter att vi har varit där, berättar Jørn Cato Olsen som är VD på AS Skan-kontroll.

– Man uppger att stölder utgör cirka hälften av svinnet i Norge. Den andra hälften uppges komma från de egna anställda (29 procent), administrativa fel (16 procent) och leverantörer (6 procent). Det finns dessutom anledning att tro att det finns ett mörkertal här, påpekar Olsen.

LANDSTÄCKANDE PÅ TJÄNSTER INOM SVINNPROBLEMATIK

Sedan starten 1974 har AS Skan-kontroll uppvisat en stabil utveckling och levererar idag tjänster över hela landet. Från huvudkontoret i Oslo hanteras hela Sør- och Østlandet, medan resten av landet hanteras av avdelningskontoren i Bergen och Trondheim. Dessutom har man etablerat ett samarbete med företaget Security Norway AS med kontor i Kristian-

sund, Ålesund och Molde.

BLEV EN DEL AV NOKAS 2007

År 2007 köpte NOKAS in sig i AS Skan-kontroll för att förstärka sin position inom kontroll- och svinnproblematik. Idag äger NOKAS 32 procent av företaget.

– Genom detta uppköp och några andra åtgärder blev vi det största företaget i Norge inom svinnförebyggande arbete. Att få med Nokas på skutan bidrog naturligtvis till att ge oss större slagkraft på marknaden. Uppköpet måste beskrivas som en lyckträff för båda parter, understryker Olsen som förväntar sig ytterligare positiva effekter av samarbetet när samlokaliseringen blir ett faktum.

När Nokas nya kontorsbyggnad står klar för inflyttning under hösten 2011 kommer runt 30 personer från AS Skan-kontroll att få sin nya arbetsplats i Brobekk. Dessutom kommer tre personer från företaget Semac

AS också flytta in. AS Skan-kontroll äger 60 procent av Semac som är ett företag med stor kompetens inom säkerhetsstyrning på små och stora företag. Företaget hyr ut säkerhetschefer och levererar bland annat produkter som säkerhetsanalyser, bakgrundskontroller, medieövervakning, varningstjänster, kris och beredskap samt efterforskning, för att nämna några områden. Med sin tjänsteprofil bidrar Semac till att komplettera både AS Skan-kontroll och Nokas på ett stabilt sätt med tjänster inom säkerhet och beredskap.

– Det är även en tydlig målsättning för både oss och Nokas att dra nytta av synergier i och med samlokaliseringen. För det första får vi en samlad miljö med kompetens inom säkerhet och för det andra räknar vi med att kunna öka samarbetet om kunderna och därmed kunna erbjuda ännu bättre lösningar på marknaden, avslutar Olsen.

EN LÖNSAM INVESTERING

KOMPETENS EN NYCKELFAKTOR

– Först och främst är det Skan-Kontrollens kompetens som är väldigt värdefull för oss. De bistår med revisionsarbete och branschsupport för hela kedjan. Dessutom lägger vi ner stora resurser på utbildning av anställda. Skan-Kontroll har ett bra kursupplägg och genomför bland annat kurser om rån, kurser om svinn och olika säkerhetskurser. När det gäller svinn har vi en nivå som lyckligtvis ligger under de siffror som HSH arbetar med. Det tar vi

som ett tecken på att vi gör saker och ting rätt. För att bekämpa svinn är det viktigt att både anställda och chefer har rätt kompetens, förhållningssätt och engagemang. Syftet med att köra svinnkurser är att göra varje individ mer kunnig och fokuserad i de dagliga arbetsuppgifterna och ansvarsområdena, påpekar Thomassen.



Kurt Thomassen, säkerhetschef för Profilhuset Meny-Ultra, som lägger avsevärda resurser på sitt säkerhetsarbete.

I ny skrud

Namnbytet till Nokas medför många förändringar. En viktig och mycket uppenbar förändring är nya uniformer. – De nya uniformerna ska ge ett mildare uttryck och signalera service i större utsträckning, berättar HR-rådgivaren Anne Håkonsen. ...

Att skaffa sig nya kläder är i regel en ganska enkel sak. Att skaffa nya kläder till 2 500 personer är ett projekt av en helt annan dignitet.

– Processen med att planera de nya uniformerna inleddes hösten 2010. En särskild uniformskommitté skapades, bestående av representanter från vakt, värde och teknik samt koncernens främste förtroendevalde. Fem potentiella leverantörer bjöds in för att lämna anbud. Efter en grundlig urvalsprocess träffade vi ett avtal med Wenaas avd. Indiform och hösten 2011 kommer 2 500 medarbetare i koncernen synas i sina splitter nya uniformer som är specialdesignade för Nokas, berättar Anne Håkonsen.

Företaget är en del av Kwintet Konsernet, som är en av Europas ledande tillverkare och leverantörer av arbetskläder, uniformer och skyddsutrustning.

MJUKARE VÄRDEN

– Vi hade flera krav och önskemål för de nya uniformerna. Ett av dessa var att uniformerna skulle ge ett mildare uttryck och signalera service i högre grad. Bakgrunden till detta är att de flesta av våra väktare är ute bland folk på dagtid, i synnerhet när det gäller stationära tjänster. Vi vill att väktarna ska förmedla en tillmötesgående känsla och vara öppna för kontakt från människor som har frågor eller undrar över något. Uniformskänslan har därför tonats ner lite grann, berättar Håkonsen.

– Folk ska naturligtvis även fortsättningsvis uppfatta att det är väktare som bär uniform, men stilen ska vara något nedtonad.

Väktare som arbetar med värdetransporter, mobiltjänster och enskilda stationära objekt ska bära uniformer med ett mer kraftfullt uttryck. Orsaken till detta är att värdetransportväktare i första hand inte möter allmänheten och att vaktuppgiften och säkerheten står mer i fokus, förklarar Håkonsen.

EGEN DESIGN

Leverantören har bidragit med egna designer för att utveckla den nya Nokas-uniformen.

– I kravspecifikationen angav vi önskemål om färger samt en nedtonad uniformsprägel. Dessutom skulle uniformen förmedla ett bestående intryck: Där kommer en väktare från Nokas! Färgerna vi angav som bas var svart, grått, vitt och blått. Lösningen som vi valde i slutänden var koksgrå, och vi är mycket nöjda med det förslag som Wenaas gav oss. Uniformerna är designade så att det finns en hög igenkänningsfaktor mellan verksamhetsområdena, säger Håkonsen.

Hösten 2011 ska alla uniformerna bytas ut enligt planen. Det innebär att cirka 2 500 anställda får en ny Nokas-garderob.

– Logistikmässigt blir detta naturligtvis en utmaning. Vi kommer att byta ut alla uniformerna samtidigt, så det blir inte någon gradvis övergång. Från det att vi skriver under kontraktet till den slutliga leveransen har en tid på 30 veckor fastställts. Vi ser naturligtvis fram emot nästa höst. Då kommer Nokas-väktarna att vara väl synliga för allmänheten och vi vågar nog påstå att vi får de snyggaste uniformerna av alla väktare i Norge, avslutar Håkonsen.

– De nya uniformerna ska ge ett mildare uttryck och signalera service i större utsträckning, berättar HR-rådgivaren Anne Håkonsen.





Strategiskt viktigt grepp i Sverige



Citylarm är ett ledande säkerhetsföretag i Västsverige som har funnits sedan 1991. Företaget levererar allt från alarm, åtkomstkontroll och övervakning till avancerade kundanpassade säkerhetssystem.

SKA UTGÖRA UNDERLAGET FÖR TILLVÄXT I SVERIGE

– Uppköpet har en strategisk utgångspunkt för oss. Det ger oss ett kraftfullt fotfäste i Sverige inom divisionen Security. Ledningen på Citylarm blir kvar hos oss, det gör att värdefull lokal kompetens säkras samtidigt som Nokas tillför en större tyngd i form av ekonomi och kompetens.

Vi har stark tilltro på modellen och Citylarm blir nu grundstenen för våra vidare tillväxtplaner inom teknik i grannlandet, berättar Pål Wang som är koncernchef för Nokas Security.

Det var flera företag som var intresserade av att ta över Citylarm när det blev känt på marknaden att företaget var till salu. Price Waterhouse Coopers hanterade försäljningen.

– Vi är naturligtvis mycket nöjda med att vi fick göra köpet, jag tror en del av orsaken var den modell som vi lade fram. Vi ville ha med den tidigare ledningen i styrelsen samtidigt som vi inte tog över hela företaget, utan 70 procent. Detta var en lösning som fick ett bra mottagande av Citylarm. Jag är övertygad om att detta kommer att ge många synergier, påpekar Wang.

Citylarm byter nu namn till Nokas Teknik AB. Företaget har haft en bra tillväxt sedan det grundades och har levererat positiva resultat hela vägen. Företaget har etablerat sig som ett starkt varumärke i Göteborg med omnejd och har ett bra grepp om sin hemma-

marknad.

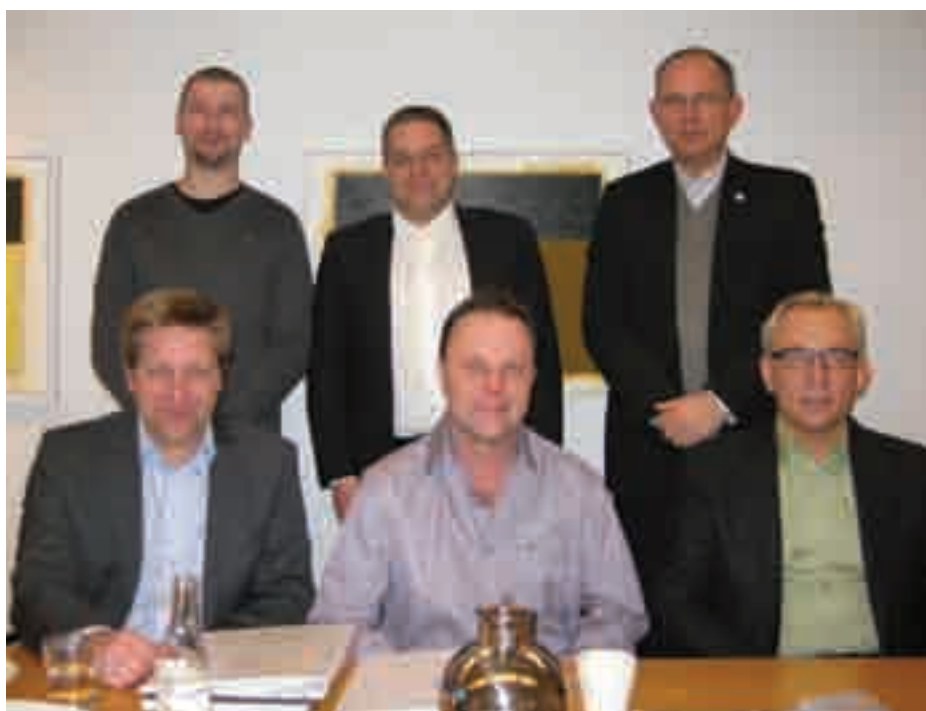
– Med solid och stabil lönsamhet och en väl-etablerad verksamhetsmodell att utgå ifrån är förutsättningarna goda för vidare geografisk tillväxt som är vårt överordnade mål i Sverige, säger Wang.

STORT AVTAL MED SWEDWOOD (IKEA)

Under 2010 träffade Citylarm ett avtal med Swedwood som är ett dotterbolag till IKEA. Företaget tillverkar möbler och komponenter till IKEA och har idag 40 produktionsanläggningar globalt, fördelat på tio länder på tre kontinenter. Avtalet innebär leverans av säkerhetsinstallationer till 22 av företagets produktionsenheter i Europa och är därmed en stor och betydelsefull order. Avtalet löper över tre år och är värt cirka 50 miljoner kronor.

– Avtalet är mycket värdefullt för oss och har

Den 1 februari köpte Nokas det svenska företaget Citylarm. Uppköpet är företagets andra i Sverige och är strategiskt viktigt mot bakgrund av tillväxtambitionerna för den svenska marknaden.



Uppköpet av Citylarm är ett strategiskt drag från Nokas sida och ska utgöra grunden för företagets tillväxt på säkerhetsmarknaden i Sverige. Bak till från vänster: Peter Liljeroos, Heine Wang, koncernchef Nokas, och Jan Tore Larsen, chef Nokas Security. Fram till från vänster: Pål Wang, koncernchef Nokas Security, Mikael Sjöberg, Citylarm, och Leif Olsson, VD Citylarm. Leif Olsson blir nu VD för Nokas Teknik AB.

stor potential för att växa. Förutom installationerna ska Nokas Teknik AB leverera service och underhåll samt följa upp tilläggsorder. Det finns även planer på att bygga två nya produktionsanläggningar. Dessutom har Swedwoods systerföretag Swedspan visat stort intresse för våra tjänster. Swedspan har i dag fem produktionsanläggningar i Europa, berättar Leif Olsson, som är VD för Nokas Teknik AB.

MÅNGA LIKHETSTECKEN

– Vi kommer att göra flera uppköp i Sverige under 2011. Vår plan är att först och främst expandera i de större städerna, det vill säga Stockholm, Göteborg och Malmö. Sedan är målsättningen att bli en landsomfattande aktör inom säkerhetslösningar, som vi är i Norge, berättar Wang.

– Säkerhetsmarknaden i Sverige är väldigt

lik marknaden i Norge. Tjänsterna som erbjuds sammanfaller i stor utsträckning. Den största skillnaden är storleken på marknaden, då den svenska marknaden är ungefär dubbelt så stor som den norska. Förutom geografisk tillväxt ser vi även en stor potential för tillväxt genom att erbjuda tjänster på andra marknader i Sverige. Citylarm har i första hand levererat tjänster till den offentliga sektorn och större företag. Kompetensen som vi har med oss från Norge ger oss en bra utgångspunkt för att utöka vår verksamhet mot nya målgrupper, dvs. små och medelstora företag och privatmarknaden, säger Wang.

NY ALARMSTATION

– Mot bakgrund av våra expansionsplaner kommer vi även på sikt att etablera en egen alarmstation i Sverige. Tekniskt sett skulle

det fungera bra för oss att serva den svenska marknaden med vår norska alarmstation, det finns det både kapacitet och kompetens för. Det är uteslutande av marknadsmässiga skäl som vi vill etablera en alarmstation i Sverige. Vi har två möjligheter, antingen bygga upp en helt ny eller köpa en befintlig. I Norge har vi byggt upp en tung kompetens kring alarmstationer som vi vill ta med oss på nya marknader. Idag finns vi representerade i en europeisk kommitté för alarmstationer. Detta är en branschkommitté som bedömer standarder och säkerhetskrav för alarmstationer. Idag lyder Nokas under säkerhetsbestämmelsen i FG-godkännandet (Forsikringssekskapenes Godkjennelsesnevnd). Om det skulle tillkomma nya EU-krav, anpassar vi oss naturligtvis oss efter dessa, avslutar Wang.

Man presterar bättre när man trivs. Därför ger nöjda anställda nöja kunder, säger Stuart Taylor.

– Vi ska alltid bedöma oss själva utifrån vad kunderna tycker om oss och det vi levererar. Undersökningar som vi har gjort tyder på att det finns ett tydligt samband mellan tillfredsställelsen hos de anställda och hos kunderna, säger han.

GODA RESULTAT

Nokas genomför årliga undersökningar för att få feedback från de anställda om hur de trivs på företaget.

– Resultaten är mycket positiva. För tre år sedan svarade 81 procent av de anställda på Nokas Security att de var nöjda eller mycket nöjda med sin arbetsplats. I höstas hade siffran stigit till 85 procent. Det är bra, men vi jobbar hela tiden för att bli ännu bättre, berättar Taylor.

Bland de 15 procent som svarade att de

inte är helt nöjda på jobbet var det färre som svarade att de var mycket missnöjda nu än för tre år sedan.

VI BRYR OSS!

Taylor tror att de goda resultaten är frukten av bra anpassning, en välutvecklad organisationsstruktur och en medveten satsning på chefsutbildning.

– Vi är väldigt medvetna om våra värderingar och en nyckelvärdering är att vi ska bry oss om varandra. För en chef innebär det att man inte bara har ansvar för det administrativa och att tidlistor och vaktlistor följs upp. Man måste även ha koll på hur personalen har det på jobbet. Samtidigt handlar det om att vara medveten om hur man kommunicerar med folk, säger Taylor, och understryker att detta inte bara är ett ansvar som åligger cheferna.

– Våra goda förhållningssätt måste lysa igenom i allt vi gör gentemot varandra och

kunderna. Alla måste arbeta för att alla ska trivas och vare individ har ansvar för sin egen arbetsplats, säger han.

ANVÄNDBAR CERTIFIERING

Bra anpassning och en flexibel och förändringsvillig organisation är en annan framgångsfaktor på Nokas, säger Taylor.

– Det är en stor fördel att vi är ISO-certifierade. Det innebär bland annat att alla medarbetare måste rapportera avvikelser. Alla avvikelserrapporter registreras i ett system och alla rapporter måste och ska behandlas och följas upp. Det gör nog att de anställda verkligen känner att deras feedback om saker som inte fungerar så bra som de borde har en avgörande betydelse och man slipper den frustration det innebär att känna att ingen lyssnar på en, säger han.



Nokas HR-chef Stuart Taylor anser att det finns ett tydligt samband mellan nöjda anställda och nöjda kunder.

Nöjda anställda = nöjda kunder

– Vi vill att våra kunder ska vara nöjda med de tjänster som vi levererar. För att det ska bli verklighet är det helt avgörande att de anställda trivs på sitt jobb, säger Stuart Taylor som är HR-chef på Nokas.