

Åtta ton kontanter om dagen!

Kontanter är fortfarande ett viktigt betalningsmedel och varje dag cirkulerar sedlar och mynt till ett värde av mer än 50 miljarder i Norge. Det är alltså en mycket viktig uppgift att se till att dessa pengar finns tillgängliga där de behövs. Nokas Cash Handling har över 150 värdetransportruttruter i Norge som säkrar omloppet av kontanter.

Kostnadseffektiv och säker kontanthantering ställer stora krav på innovation och nytänkande. Nokas hanterar varje år över 170 miljarder kronor och ansvarar för kontantomsättningen på de största norska bankerna och butikskedjorna.

Nokas levererar tjänster inom värdetransport, kontanthantering, valutaförsäljning till banker samt drift av uttagsau-

tomater för banker och företagskunder – upp till 850 000 uppdrag per år. Nokas Cash Handling består av tre verksamhetsområden: Nokas Produktion, Nokas Logistikk och Nokas CMS (Cash Management Services).

NOKAS PRODUKSJON

Verksamhetsområdet driver sex räknecentraler och depåer i Norge. De privata depåerna omfördelar överskotts- och underskottslikviditet mellan de lokala bankerna. Nokas driver dessutom kontantdepåer för Norges Bank.

NOKAS LOGISTIKK

Verksamhetsområdet ansvarar för företagets rikstäckande nätverk för värdetransporter, som är Norges mest utbyggda – från Lindesnes i söder till Hammerfest

i norr. Nätverket ger kunderna optimala lösningar med väletablerade rutiner och samordning av tjänster.

NOKAS CMS (CASH MANAGEMENT SERVICES)

Drift av kontantautomater för bank- och företagskunder samt den elektroniska tjänsteplattformen NEMSYS. NEMSYS är den gemensamma beteckningen på Nokas elektroniska kontanthanteringstjänster. NEMSYS bidrar till att optimera alla delar av kontanthantering och hanterar kommunikation med kunder och infrastruktur för kontanthantering. Sköter optimering och beställning av växel och upphämtning baserat på kundens dynamiska behov, oberoende av vilken fysisk lösning som har valts för den enskilda butiken.

SÄKRA

SIDOR

KUNDTIDNING FÖR NOKAS NR 1 2012

SATSER I SVERIGE

**TOTALLEVERANTÖR
AV TRYGGHET**

**EN SÄKRARE
TEATER**

**OMSETNING RETT
INN PÅ KONTO**

Kunderna i fokus



VÅR STRATEGI om lönsam tillväxt är ett vägledande mantra för oss. Vi fortsätter att växa och har inte några planer på att sluta med det. I skrivande stund har vi 3 500 medarbetare och under 2012 kommer vi att passera 2,2 miljarder i omsättning. Det ställer krav på oss som företag. Vårt fokus har varit och ska förbli på kunderna. Lönsam tillväxt förutsätter en stark kundfokusering.

EFTER UPPKÖPET av Dansk Værdihåndtering, G4S Cash Solutions AB, City Larm, Skandia Bevakning AB och Sesam Larm & Lås har Nokas fått ett starkt fotfäste i grannländerna. För att lyckas på alla marknader tror vi på en stark lokal ledning med beslutsbefogenhet – all business is local. Vi måste ha korta beslutsvägar och närhet till kunderna. Det har vi redan sett effekterna av i Norge och i Danmark, och nu etablerar vi samma modell i Sverige.

INNOVATION är ett område som är minst lika centralt för oss. Vår innovation drivs i första hand av våra kunder. Det gör att vi kan bemöta behoven på marknaden på ett bättre sätt och etablera tjänster som tillfredsställer dessa, men som även bidrar till ett mervärde för kunden. Detta är kanske ännu viktigare.

MED EN STOR skandinavisk organisation följer även nya utmaningar. Det är tre olika marknader som ska servas. Det finns många gemensamma nämnare, men också många olikheter. Att ta fram bästa praxis från våra marknader är ett viktigt arbete för oss. Vi ska arbeta vidare med dessa erfarenheter för att ta fram bra och effektiva lösningar och inte minst profilera oss som en stark och långsiktig partner på de marknader där vi är aktiva.

I DENNA UTGÅVA av Sikre Sider har vi valt att lyfta fram några kundfall för att visa hur vi arbetar och vad våra lösningar kan göra för ett företag. Trevlig läsning!



Nokas är Nordens största totalleverantör av säkerhet och kontanthantering. Företaget har verksamhet i Norge, Sverige och Danmark och har dessutom kontor i Polen. Koncernen är indelad i två divisioner, Cash Handling och Security & Safety, och omsätter cirka 2,2 miljarder NOK om året. Företaget har omkring 3 500 medarbetare och levererar idag tjänster till cirka 110 000 kunder. Koncernen har 14 räknecentraler, varav sex i Norge, fem i

Sverige och tre i Danmark. Nokas har runt 300 värdetransportruttor och cirka 150 mobila enheter som varje dag bidrar till säker förvaring och leverans av kontanter i hela Skandinavien.

Nokas är godkända för att erbjuda vaktjänster i de länder där företaget har verksamhet. Företaget är certifierat enligt NS EN ISO 9001:2000 och miljöcertifierat enligt ISO 14001.

Säkra sidor är en kundtidning för Nokas AS. Ansvarig utgivare: Heine Wang

Redaktion/Layout:
Consilio Kommunikasjon AS

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

firmapost@nokas.no
www.nokas.no

Telefon:
Norge +47 02580
Sverige +46 10-222 65 00
+46 77-550 07 00
Danmark +45 70 15 76 00



INNHold



04 Köper G4S Cash Solutions AB

06 Totalleverantör av trygghet till Jernia

07 Lyckad vändning

08 Nödvändig bransch

10 En säkrare teater

11 Officiell invigning av Nokas nya kontor i Oslo

13 Satsar på Sverige

14 Hela omsättningen rakt in på kontot

15 Nokas autoCash hos Tusenfryd

16 Nokas autoCash till Sverige

17 Hög servicenivå och krävande situationer

18 Enkelt, effektivt och säkert



KÖPER G4S CASH SOLUTIONS AB

Nokas köpte nyligen det svenska företaget G4S Cash Solutions och blir därmed ett av de största säkerhetsbolagen i Sverige och en viktig aktör på den skandinaviska kontanthanteringsmarknaden.

Uppköpet av G4S Cash Solutions AB är det 57:e uppköpet Nokas genomför sedan bolaget bildades 1987. G4S Cash Solutions AB har 550 årsverken och en årlig omsättning på 500 miljoner SEK.

– Som ny ägare kommer vi att bygga vidare på den svenska verksamhetens leveransplattform och vidareutveckla den i takt med kundernas behov, berättar Nokas koncernchef Heine Wang nött.

NORDISK MILJARDKONCERN

Uppköpet bidrar på ett viktigt sätt till att stärka bolagets nordiska satsning. Under 2011 köpte Nokas sex bolag, varav uppköpet av Dansk Værdihåndtering var det största.

– Många företag ser säkerhet och kontanthantering som två sidor av samma mynt. Vi vill kunna erbjuda våra tjänster till kunder som vill ha en nordisk leverantör. Under loppet av 2012 kommer vi att bli den enda aktören som kan leverera såväl säkerhets- som kontanthanteringstjänster i Norge, Sverige och Danmark, säger Heine Wang. Efter stora uppköp i utlandet lägger vi nu tonvikten vid att skapa ett skandinaviskt bolag med lokal ledning i de olika länderna. Ambitionen är att vara en betydande aktör i Skandinavien före utgången av 2013, berättar Wang.

INNOVATIVA LÖSNINGAR INOM KONTANTHANTERING

Genom uppköpet av G4S Cash Solutions AB är allt

förberett för att leverera framtidens lösningar inom kontanthantering. – Vår stora satsning på tjänsten Nokas autoCash, där vi tar ansvaret för all kontanthantering ute hos kunden, är redan en succé bland kunder i Norge och Danmark. Med en starkare position i Sverige bereder vi nu mark för att öka satsningen på Nokas autoCash. Vi har fått mycket god respons från våra befintliga kunder och har därför mycket stora ambitioner för tjänsten. Uppköpet av G4S Cash Solutions ger oss dessutom en solid kundplattform och leveransstruktur och inte minst många duktiga medarbetare, säger Wang.

SKA FORTSÄTTA ATT VÄXA

Nokas är ett snabbt växande bolag med många stora uppköp bakom sig. Och fler ska det bli, om vi får tro koncernchefen Heine Wang.

– Vi ska stärka koncernens samlade organiska tillväxt och göra nya uppköp. Idag investerar vi mycket i innovationer och nya arbetssätt för att kunna arbeta smartare. Veldig mycket av det vi arbetar med är tjänster som passar mycket bra för export. Idag levererar vi bland annat Nokas autoCash till den nordtyska marknaden och vår Security & Safety-division levererar avancerade lösningar till kunder över hela världen med utgångspunkt från vår verksamhet i Göteborg och Polen. Vi har en stabil ekonomisk situation som ger oss avsevärda resurser för vidare tillväxt, avslutar Wang.



Koncernchefen Heine Wang är mycket nöjd med uppköpet av svenska G4S Cash Solutions som kommer att bidra till att stärka Nokas position som en betydande aktör på den skandinaviska kontanthanteringsmarknaden.

” Genom uppköpet av G4S Cash Solutions AB är allt förberett för att leverera framtidens lösningar inom kontanthantering.

Heine Wang, koncernchef



Totalleverantör av trygghet till Jernia

Jernia säljer järnvaror, verktyg, målarprodukter, miljöprodukter, köksartiklar samt industrifillbehör. Jerniakedjan består av totalt 165 butiker i Norge, över 70 av dem ägs och drivs av Jernia Detalj AS.

Företaget ville ha en professionell leverantör som kunde uppfylla de flesta av företagets säkerhetsbehov. Valet föll på Nokas som totalleverantör av säkerhetslösningar.

– Det är viktigt för oss att ha en konkurrenskraftig leverantör som täcker flera verksamhetsområden och som kan vara en totalleverantör av de mesta som vi behöver inom säkerhet, säger Jernias sälj- och driftschef Anne Neteland.

NOKAS SOM TOTALLEVERANTÖR AV SÄKERHETSÖSNINGAR

Avtalet mellan Nokas och Jernia omfattar leveranser till alla Jernias egenägda butiker och inkluderar alarmanläggningar, alarmstationstjänster, alarmutryckning, kameraövervakning (ITV) samt service på levererad utrustning. Dessutom levererar SKAN-KONTROLL väktaranrop, områdeskontroll och kontrolltjänster.

I arbetet med avtalet och anbudsprocessen kunde Jernia ha en enda kontaktperson på Nokas, någonting som uppfyller Nokas Se-

curity & Safetys ambition om att vara en totalleverantör av integrerade vakt- och säkerhetslösningar. Och medan Jernia tidigare var tvungna att samarbeta med flera olika leverantörer och kontaktpersoner, kan man nu säkra en enhetlig säkerhetsstandard i samtliga butiker genom att arbeta med en kontaktperson på Nokas. – Jernia har genom hela processen uppfattat Nokas som en professionell leverantör, kan Neteland berätta.

LÖSNINGAR FÖR KONTANTHANTERING

Jernia har också valt Nokas som leverantör av tjänster kopplade till kontanthantering. För de allra flesta Jerniabutiker betyder detta att Nokas Cash Handling sköter det som traditionellt sett är kopplat till kontanthantering, som värdetransport och räkning. autoCash är den mest avancerade formen av kontanthantering och innebär att kunden outsourcar hela hanteringen till Nokas Cash Handling. Hittills är det två butiker i Jerniakedjan som har installerat Nokas autoCash. – Nokas autoCash ef-

ektiviserar processerna runt kontanthantering och gör min vardag lite enklare. Det finns många fördelar med att använda konceptet, berättar butikschefen på Jernia Lambertseter, Elisabeth Skaugerum.

På morgonen plockar de snabbt ut växelkassan och på kvällen sätts dagens kassa enkelt in i maskinerna. Andra fördelar är att det är möjligt att sätta in kontanter under dagen och att det går att hämta ut mer växel vid behov. Även om kontanterna ligger säkert i maskinerna, kommer dagens omsättning in på kontot dagen därpå. Jernias centrala ekonomiavdelning får betalningsfiler skickade till sig. Med Nokas autoCash elimineras många fel med verifikationer och betalningsrutiner.

Nokas autoCash är kontanthantering med snabb och enkel kassainbetalning och bara några knapptryckningar. Nokas Cash Handling övervakar och tar fullständigt ansvar för kontantbehovet, och sköter tömning och påfyllning så att de anställda på Jernia kan koncentrera sig på att driva själva butiken.



Peter Junge är verkställande direktör på Dansk Værdihåndtering och har varit med om en lyckad vändning av företaget.

Lyckad vändning

Den 4 januari 2011 gjorde Nokas sitt första uppköp i Danmark. Dansk Værdihåndtering A/S köptes upp och döptes sedan om till Nokas Værdihåndtering. Företaget stod inför stora utmaningar när det gällde lönsamheten. Idag ser situationen dock helt annorlunda ut för den marknadsledande värdehanteraren i Danmark.

Företaget hade tidigare stora problem med lönsamhet, rån och hög sjukfrånvaro. Efter en period med stora interna omstruktureringar, bland annat ny ledning, lyckades man vända verksamheten. Siffrorna har gått från stora avvikelser till att ligga inom budgetramarna. Sjukfrånvaron har halverats och man har inte varit utsatta för rån sedan uppköpet.

EFFEKTIV OMSTRUKTURERING

Peter Junge anställdes som verkställande direktör för Nokas Værdihåndtering sommaren 2011 och har lett detta arbete sedan dess.

– När jag kom till Nokas hade man redan inlett flera processer för att styra upp situationen. Det visade sig även att företaget hade många goda egenskaper som vi kunde vidareutveckla, och vi såg många möjligheter för verksamheten, påpekar Junge. Rutiner har gått igenom och korrigerats, säkerhetsnivån har höjts i hela företaget, bland annat genom att de anställda har fått genomgå ett utbildningsprogram. Dessutom har vi korrigerat vår kunduppföljning. Kundensvaret har lyfts upp i organisationen, någonting som har visat sig vara mycket lyckat. Vår målsättning är att vara starka på service och kunduppföljning, och hittills har vi fått bra feedback från kunderna, berättar Junge.

STARKA INOM DETALJHANDEL OCH FINANS

Nokas Værdihåndtering har en omfattande kundportfölj. I första hand levererar företaget tjänster till detaljhandels- och finansbranschen. Inom detaljhandeln har företaget arbetat upp en stabil position och har bland annat kunder som Dansk Supermarked och Coop på kundlistan. Dansk Supermarked är en av Danmarks största detaljhandelskoncerner med

stora kedjor som Netto, Bilka, Føtex och Salling. Inom finans är de största kunderna BankNordik, Spar Nord och Nykredit.

– Vi har starka och långsiktiga relationer med några av Danmarks största företag. Efter uppköpet för ett år sedan har vi efter hand flyttat över fokuseringen på utveckling och innovation. Vårt moderbolag i Norge har utvecklat flera spännande lösningar som vi håller på att implementera, bland annat Nokas autoCash. När kunden börjar använda lösningen, som är ett stängt kassasystem, tar vi över ansvaret för hela kontantbehållningen. För kunden innebär lösningen många fördelar. Pengarna registreras till exempel direkt på kundens konto, även om pengarna fortfarande befinner sig i butiken. Vi har stor tilltro till att lösningen kommer att stärka vår position på marknaden, säger Junge.

KOMPETENSÖVERFÖRING

– Att ha Nokas-koncernen i ryggen har naturligtvis haft stor betydelse för oss i Danmark. Koncernen har gjort närmare 60 uppköp och har därmed mycket hög kompetens när det gäller att integrera nya verksamheter. Vi har fått stora synergier från detta i samband med den vändning som vi har genomfört. Det har också varit viktigt för de anställda att veta att vi har ett stabilt moderbolag i ryggen. Det ger oss lugn och förutsägbarhet som återigen gör det möjligt för oss att koncentrera oss fullt ut på vår verksamhet, avslutar Junge.

Dansk Værdihåndtering har idag tre räknecentraler, en i Fredericia, en i Århus och en i Brøndby. Huvudkontoret ligger i Brøndby. Det jobbar 190 personer i verksamheten, fördelat på de tre kontoren.

I flera hundra år har väktaren varit en del av vår historia. Förr vandrade han runt i byn och såg till att det var lugnt och fridfullt, larmade om bränder och talade om för invånarna hur mycket klockan var. Idag bidrar väktarna med vakt- och utryckningstjänster, värdetransporter, flygplatskontroller, servicetjänster av olika slag, säkerhetstjänster på industriarbetsplatser och mycket, mycket mera.

– Vaktarna gör så mycket mer än det man ser, och det var nog många som märkte det under väktarstrejken i Norge 2010. Om väktarna inte kommer till jobbet, stannar stora delar av samhället upp. Flygplanen blir stående på marken, uttagsautomaterna töms på pengar och nattsäkerhetsfacken

svämmas över, säger Stuart Taylor, HR-chef Nokas Security & Safety.

MER SERIÖS

Branschen har genomgått stora strukturella förändringar under de senaste tio åren. På 1980-talet präglades den av många små aktörer. Idag domineras den av några få stora företag. – Förr kunde varje väktare egentligen skaffa sina egna kunder, och det var först och främst priset som var avgörande för kunden. Nu märker nog kunderna mycket större skillnad på de små och stora aktörerna, och kvaliteten på tjänsterna har blivit mycket viktigare, berättar Taylor.

Formella krav på kompetens och en medveten satsning på utbildning har gjort da-

gens väktare till yrkespersoner. – Vi hade ett mycket lyckat projekt som drevs mellan 1994 och 2011 som hette "Vektorskolen". Det var en kurs som var obligatorisk för alla väktare och som genomfördes i samarbete mellan branschen och NHO. Idag ligger projektet lite på is i väntan på att ny lagstiftning ska träda i kraft, men utbildning och kompetenslyft kommer att finnas ännu mer i fokus i framtiden, säger Taylor.

VAKT OCH SERVICE

Taylor tror branschen har fått bättre rykte under de senaste åren och att det bland annat beror på att man numera värnar mer om servicedelen av väktaryrket.

– Vaktarna utför många olika uppgifter

och folk har nog väldigt olika associationer till yrket. Vi kan skilja mellan service- och säkerhetstjänster. Ibland måste väktarna vara tuffa och fylla en vaktfunktion. Andra gånger är det ett utpräglat serviceyrke, säger han. Samtidigt menar Taylor att man har blivit mer servicemedvetna även i de situationer där väktarnas uppgift är att upprätthålla säkerheten. – För 15 år sedan var det nog mycket vanligare att en väktare valde att springa efter en snattare på en galleria. Det bidrar inte till att folk känner sig trygga. Idag tänker vi att det är bättre att snattaren kommer undan med sitt cigarettpaket, så kommer han sedan inte tillbaka när han vet att väktarna känner igen honom. Vi vill att vår närvaro ska få folk att

känna sig trygga, säger han.

EN DEL AV BEREDSKAPEN

– Vi har upptäckt och det har visat sig att det är viktigt att inkludera säkerhetsbranschen i beredskapsarbetet.

Det sade avdelningschefen Kåre Ellingsen vid Oslo kommuns beredskapssetat i en intervju med branschtidningen Aktuell Sikkerhet i september förra året. Mot bakgrund av terrorattentatet i regeringskvarteret och på Utøya anser Ellingsen att det är viktigt med ett bra samarbete mellan de ansvariga för den offentliga beredskapen och de privata säkerhetsbolagen.

– Nu ska det som hände runt den 22 juli först utvärderas och sedan ska beredskaps-

planen revideras. Frågan är hur branschen kan inkluderas, sade Ellingsen.

– PÅ PLATS

Både i den akuta fasen efter terrorattentatet och under de efterföljande veckorna gjorde väktare värdefulla insatser. De bistod polisen i deras arbete, gav första hjälpen och hjälpte till att ta hand om både skadade och anhöriga. Före detta justitieminister Knut Storberget gav branschen en eloge för insatsen. – Vaktarna utgör en mänsklig resurs som väldigt ofta är lättillgänglig. När någonting händer måste räddningstjänsten sätta sig i sina bilar och köra dit där de behövs för att kunna hjälpa till. Ofta är väktarna redan på plats, säger Stuart Taylor.

– Vaktarbranschen har genomgått stora förändringar under de senaste tio åren, och vi har blivit en bransch som samhället är helt beroende av, säger Nokas HR-chef Stuart Taylor.

NÖDVÄNDIG

BRANSCH



En säkrare teater

Rogaland Teater behöver högsta möjliga säkerhet, för byggnaden, publiken, skådespelarna och de andra anställda. Nu har teatern träffat ett avtal på sju år med Nokas.

Med 84 fast anställda medarbetare som huserar i en värdig huvudbyggnad från 1883 och över 400 föreställningar inför en publik på totalt cirka 100 000 personer varje år är det nödvändigt att prioritera säkerheten på en av Norges ledande teatrar. – För oss är säkerhet viktigt och vi behöver ta hjälp av en lång rad olika tjänster för att upprätthålla den på bästa möjliga sätt. Det gäller både åtkomstkontroll och övervakning, kontanthantering och väktartjänster under vissa av våra föreställningar. Dessutom prioriterar vi brandsäkerhet väldigt högt och behöver brandvakter som kan se till att alla rutiner följs, berättar Rogaland teaters HMS- och driftschef Øystein Næss.

TOTALLEVERANTÖR

Avtalet som har träffats med Nokas är ett kombinerat säkerhetsavtal som löper över sju år. Nokas ska stå för leverans av säker-

hetsutrustning som åtkomstkontroll, alarm med siren och kameraövervakning med lagring på NVR – i en enda sömlös integration. Dessutom ingår fasta och tillfälliga väktartjänster, brandvaktstjänster, mobila väktare med utryckning samt kassaskåp och värdehantering. Næss är mycket nöjd med avtalet och tror på ett bra samarbete. – Uppdraget låg ute på offentlig upphandling, och vi valde Nokas efter en utvärdering av helheten. De lämnade in en mycket bra ansökan och nu återstår det att se om de kan leva upp till våra förväntningar, säger han. Anbudet omfattade ett brett spektrum av vakt- och säkerhetstjänster. Från Rogaland Teaters sida var det inte något krav att den som vann upphandlingen skulle leverera alla dessa tjänster själv, men Næss är ändå nöjd med att Nokas är en totalleverantör som kan erbjuda hela spektrumet av tjänster.



– Inledningsvis var vi öppna för att leverantören skulle ta hjälp av underleverantörer, men det är naturligtvis bara positivt för oss att Nokas kan leverera alla tjänster själv. För oss är det en fördel att bara behöva förhålla oss till en leverantör, säger han.

EN VIKTIG KUND

Försäljningschefen Erik Haaland på Nokas är mycket nöjd över att få en av Vestlandets främsta kulturinstitutioner på kundlistan.

– Rogaland Teater är ett landmärke i Stavangers centrum, och blir en viktig kund för oss. Jag är glad och stolt över att teatern valde Nokas och det här avtalet innebär att vi kommer att kunna leverera ett komplett tjänstepaket inom alla våra områden, i ett format som ligger i uppdragsgivarens intresse. Det upplever jag som en styrka, säger han.

Officiell invigning av Nokas nya kontor i Oslo



Väktare i gamla originaluniformer hälsade välkomna till invigningen av Nokas nya lokaler i Brobekk i Oslo.

Torsdagen den 24 november 2011 var det framdukat för officiell invigning av de nya kontorslokalerna i Brobekk i Oslo. Cirka 300 medarbetare har nu sin arbetsplats i den nya byggnaden på Alf Bjerckes vei 1.



Heine Wang berättar bland annat om Nokas utveckling, från tre personer 1987 till dagens miljardkoncern.

De nya lokalerna invigdes med pompa och ståt. Vid ingången stod två väktare redo att ta emot de cirka 200 inbjudna gästerna. Dagen till ära hade man lånat gamla väktaruniformer från Vestfold fylkesmuseum för att sätta lite extra prägel på invigningen.

Marknadschefen Petter Falch Pedersen hälsade gästerna välkomna, senare hölls det tal av bland annat koncernchefen Heine Wang, styrelseordförande Terje Rogne samt Rune Bjerke från DNB och Bjørn Rune Gjelsten från Gjelsten Holding. Den



DNB:s koncernchef Rune Bjerke höll ett tal i samband med öppningen av Nokas nya kontor.

sistnämnde är involverad i stora fastighetsprojekt i Groruddalen och kom med ett mycket spännande inlägg om vilka utvecklingsplaner som finns för denna stadsdel i Oslo.



Pål Wang
Koncerndirektör
Nokas Nordic Security

Satsar på Sverige

– Vi ska bli en totalleverantör av säkerhet även på den svenska marknaden, säger Nokas koncerndirektör Pål Wang. Nu förhandlar vi om uppköp av flera svenska företag inom vakt och teknik.

– Jag kan inte säga så mycket om vad dessa förhandlingar går ut på, men vi planerar att köpa upp flera företag i Sverige framöver. Vi koncentrerar oss i första hand på områdena kring Stockholm, Göteborg och Malmö, och detta är en stor och viktig strategisk satsning för oss, säger Pål Wang.

TOTALLEVERANTÖR UTAN GRÄNSER

Det finns flera orsaker till att Nokas nu har vänt ögonen mot broderlandet i öster.

– Det är för det första en marknad som är dubbelt så stor som den norska och därmed viktig i sig. Dessutom är väldigt många av våra största kunder idag internationella företag med verksamhet i alla de skandinaviska länderna. Då är det en stor fördel för oss att kunna erbjuda samma produkter och tjänster över landsgränserna. Det ger oss möjlighet att sälja mer till befintliga kunder och vi vill kunna skaffa nya kunder i Sverige som vi kan få möjlighet till att sälja till även i Norge, säger Wang.

Han tror att många kunder i framtiden kommer att förvänta sig att kunna samarbeta med samma leverantör på båda sidor av gränsen mellan Norge och Sverige.

– Om du går i en galleria i Norge eller i Sverige, är det i stor utsträckning samma butiker du besöker. Detta är kunder som har närvaro i båda länder, då måste

vi ha det också. Vi har tidigare förlorat kunder, eftersom vi inte har varit tillräckligt bra på att leverera över gränserna. Men det ska vi bli nu. Med uppköpen, såväl de förestående som det redan genomförda uppköpet av värdetransporten för G4S, kommer vi att kunna leverera hela vårt tjänstespektrum även i Sverige. Det blir vi ensamma om att klara.

BYGGER ALARMSTATION

Som en del av satsningen ska Nokas också etablera en egen dygnetrunt-bemannad alarmstation i Sverige. Platsen är inte fastställd ännu, men stationen ska etableras och tas i drift före slutet av 2012.

– Vi har valt att etablera den själv istället för att köpa. Vi har en bra grund för att kunna göra det, för vi har redan delvis två alarmstationer i Sverige. Den ena är en operationscentral som övervakar vaktarna och den andra är en central som övervakar värdetransporterna för Nokas. Dessutom har vi en del alarmkunder som i dag är uppkopplade mot andra alarmstationer, så vi börjar inte helt från scratch. Det blir aktivitet från första stund, säger Wang.

Han berättar att den nya alarmstationen kommer att byggas på samma sätt som alarmstationen i Norge.

– Den kommer att baseras på samma lösningar och samma teknik och vara en modern och framtidsanpassad larmstation, säger han.

Nokas autoCash – hela omsättningen rakt in på kontot

Nokas Cash Handlings affärsidé är snabb och säker konvertering mellan pengar och elektroniska värden. Med Nokas autoCash blir kontanternas väg från kassan till bankkontot både säker och effektiv. Detta är Nokas mest effektiva lösning för kontanthantering. Kunden får in sin kontantomsättning direkt på kontot även om pengarna fortfarande befinner sig i butiken.

Nokas har utvecklat NEMSYS, som är marknadens främsta produktportfölj för kontanthantering. coreCash är basprodukten som består av räkning och värdetransport. Den mest avancerade och kompletta lösningen är Nokas autoCash. Här outsourceas hela butikens kontanthantering till Nokas Cash Handling.

Nokas övervakar systemet, säkrar ett optimalt kontantsaldo och ser till att såväl maskin- som programvara fungerar som den ska. Kunden får in sin kontantomsättning på kontot varje dag, vilket innebär flera olika fördelar: färre arbetsuppgifter, eliminering av kontantsvinn, bättre likviditet samt ökad säkerhet och kontroll.

Detta sparar tid och pengar åt kunderna, samtidigt som de kan lägga allt krut på försäljning och den egna kärnverksamheten.

Vid stängda kontantsystem tar Nokas hela ansvaret för kontanterna hos kunden och hanterar tömning av kontanter och påfyllning av växel efter faktiskt behov. Nokas autoCash ger fullständig översikt och kontroll över kontanthanteringens samtidigt som risken för svinn reduceras och säkerheten ökar. Kunden får alltså in sin kontantomsättning på kontot, även om pengarna fortfarande befinner sig i butiken. Här skiljs alltså den fysiska kontanthantering från den elektroniska värdehanteringen. Detta ger kunderna möjlighet att fokusera på kärnverksamheten. Med Nokas autoCash kan kunden reducera sina kostnader och frigöra tid som annars hade gått till hantering av företagets kontanter.

Nokas Cash Handling ser till att kunderna alltid har de kontanter som krävs. Om-cirkulering av kontanter i butiken med möjlighet till tidig kreditering av kundens konto bidrar till ett lägre transportbehov och därmed även lägre relaterade kostnader. Kunden lägger ner mindre tid på att stämma av kassan, svinnet elimineras och de anställda får en enklare och säkrare arbetsdag.

I dag finns det 25 Nokas autoCash-system i drift, och Nokas räknar med en betydande ökning av antalet nya avtal under 2012. I januari träffades ett avtal mellan Nokas och svenska ICA Maxi Högsbo om kontanthanteringssystemet Nokas autoCash.



Peter F. Wesenberg
Konserndirektör
Nokas Cash Handling

Nokas autoCash hos Tusenfryd

Tusenfryd har ingått ett avtal med Nokas om outsourcing av kontanthantering. För Nokas är detta ytterligare en signal på att företagets automatiska lösningar för kontanthantering håller på att bli väletablerade på marknaden.

Avtalet ger Nokas totalansvar för all maskinvara och service, och Nokas garanterar kontanterna i maskinen.

– Avtalet med Tusenfryd visar att vår modernisering av kontanthantering är rätt, både för kunden och för oss. Genom övervakning har vi full kontroll över kontantbehovet och hanterar tömning och påfyllning kontinuerligt och efter behov, berättar Arne-Christian Gnutzmann på Nokas Cash Management Services (CMS).

Nokas har etablerat ett eget kontantkontor inne på Tusenfrydsområdet. Kontoret är en liten räkningscentral, där Nokas "monstermaskin" Nokas autoCash Extreme snabbt och effektivt hanterar mycket stora kontantvolym. Sedlar och mynt behandlas och lagras på ett säkert sätt. Kontoret är bemannat och parkens anställda hämtar ut färdiga växelkassor vid öppning och lämnar sedan in dagskassan vid stängning. Vid dagens slut förs den totala summan över till banken och omsättningen finns på kontot nästa dag.

– Med över 100 kassor öppna dagligen och många personer som hanterar kontanter är vi beroende av optimal säkerhet och kontroll och inte minst effektivitet i startrutiner och dagskassor. Vi känner att vi får det från Nokas, säger Iver Fyksen, CFO på Tusenfryd.

Nokas har under ett flertal år arbetat aktivt för att utveckla nya och moderna lösningar för kontanthantering. Nokas autoCash är en automatisk lösning som ger ökad kontroll, hög effektivitet och bättre säkerhet för kontanter.

– Vi på Nokas vill hela tiden utmana oss själva att hitta nya lösningar som kan effektivisera och förbättra våra kunders vardag, säger Gnutzmann. Nokas bryr sig!



ICA Maxi Högsbo har valt Nokas autoCash.

Nokas autoCash till Sverige

I januari träffades ett avtal mellan Nokas och ICA Maxi Högsbo om kontanthanteringssystemet Nokas autoCash. Avtalet ger Nokas totalansvar för maskinvara och service, samtidigt som Nokas krediterar ICA Maxi Högsbo för de pengar som ligger i maskinen.

Nokas övervakar lösningen, både när det gäller rätt kontantmängd och teknisk status. För ICA MAXI Högsbo innebär detta att tidskrävande rutiner i samband med kontanthantering nu kan tas bort och att butiken istället kan koncentrera sig på andra arbetsuppgifter.

– Vi har länge arbetat för att hitta ett mer rationellt sätt att hantera kontanter. När Nokas presenterade sin autoCash-lösning napade vi direkt. Det viktigaste Nokas hjälper oss med är att vi får mer tid åt att hjälpa våra kunder. Vi är helt säkra på att detta är viktigt för vår framtid, säger ICA-handlare Martin Ekgund, ICA Maxi Stormarknad Högsbo.

Nokas bygger upp en egen räknecentral i butikens bakre regioner med en Nokas autoCash Back Office-lösning. Den har kapacitet för snabb hantering av mycket stora kontantvolym. Maskinen matar ut nödvändig växel och tar emot dagskassan från varje kassa och kassör. Nokas ser till att det alltid finns ett optimalt kontantsaldo tillgängligt för växlingsbehovet på ICA MAXI Högsbo, och dagsomsättningen krediteras kundens bank. Och inte minst – pengarna förvaras alltid i säkerhet.

– Nokas autoCash innebär ett helt nytt sätt att se på kontanthantering. Vårt sätt att tänka ger både oss och kunderna en mer effektiv hantering av pengarna. Genom att övervaka systemet kan vi effektivisera och optimera kontantlogistiken och ge våra kunder en högre servicegrad, säger Jonas Bernander, som arbetar med sälj och marknad på Nokas Kontanthantering AB.



Väktarna från Nokas hjälper till att skapa lugn och ro på Trondheim Torg, en av stadens största gallerior.

Hög service-nivå och krävande situationer

Trondheim Torg ligger mitt i hjärtat av Trondheim och är en av stadens största gallerior med sina 73 butiker. Väktare från Nokas upprätthåller lugn och ro i det myllrande köpcentret.

Trondheim Torg ligger mitt i hjärtat av Trondheim och är en av stadens största gallerior med sina 73 butiker. Väktare från Nokas upprätthåller lugn och ro i det myllrande köpcentret.

– I det här jobbet är det viktigt att tycka om människor. Vår uppgift är att hantera, hjälpa och kunna sätta ner foten och ta vårt ansvar, säger Kim Roger Lyso, som ansvarar för en utepatrull med 20 väktare.

LITE SOCIALARBETARE

Det ska kännas tryggt att både besöka och arbeta på Trondheim Torg. Uniformerade väktare förebygger snatterier och oro i butikerna och deras uppgift är därför att vara väl synliga för alla som befinner sig i gallerian.

– Ibland är det krävande. Vi kan uppleva

tydliga hot från missbrukare och sysslolösa ungdomar som måste hanteras. Som väktare har vi inte samma medel som polisen, därför är dialog och kommunikation väldigt viktigt. Vi vill ligga steget före, ha bra kunskap om kriminella miljöer och visa intresse för hur de har det utan att bli alltför familjära. Det får vi betala för i situationer när det blir skarpt läge. Om vi inte kan lösa problemet själva begär vi förstärkning från polisen. Tack och lov händer det inte så ofta, säger Lyso.

BRA SERVICE GER TRYGGHET FÖR KUNDER OCH ANSTÄLLDA

– Det är många aktiviteter på gallerian som kräver väktarnas närvaro. En nära dialog med gallerians chef ger en bra uppföljning av uppdragen. Vi hjälper till med enkla

vaktmästartjänster, varumottagning, kontrollerar och justerar klimatanläggningen, hjälper till vid byggprojekt, säkrar utrymningsvägar och går brandvakt. Om en oförutsedd situation inträffar ansvarar vi för en säker evakuering av köpcentret.

– De som jobbar här tillkallar oss om de behöver tillsyn av butiken, de kanske behöver växel eller måste lämna butiken i andra ärenden. Vårt jobb är att ge enkel service och skydda butiken mot svinn. Vi hjälper också renhållningsavdelningen med att hålla ordning i gallerian. Generellt sett kan jag säga att vi utgör en central kontaktpunkt för alla parter på Trondheim Torg. Vi måste kunna svara på många frågor som angår livet här på gallerian. Det är ett stort ansvar och vi är stolta över det jobb vi utför, avslutar Kim Roger Lyso.



XXL
ALL SPORTS UNITED

Enkelt, effektivt och säkert

XXL har 16 varuhus i Norge och fem i Sverige. Det är Norges största webbutik för sport och friluftsliv, och är de enda i branschen som ger sina kunder prisgaranti. Det gör att de måste tänka kostnadseffektivt, även när de väljer leverantörer som Nokas.

– Billigast in ger billigast ut, säger XXL sport & vildmarks CFO Krister Fiksdal-Pedersen, som började som ekonomichef i april 2011. För att XXL ska kunna hålla sina löften och lägsta pris på alla varumärken måste de hela tiden välja de smartaste lösningarna.

UPPLEVER NOKAS SOM KONKURRENSKRAFTIGA

När XXL skulle välja leverantör av värde-transport, kontanthantering, svinnkontroll, kameraövervakning och alarmsystem var det några kriterier som vägde extra tungt. – För oss var det viktigt att hitta en leverantör på riksnivå som erbjuder totallösningar inom säkerhet. Vi måste tänka kostnadseffektivt i alla led för att kunna erbjuda våra kunder så låga priser som vi gör. Så få aktörer som möjligt gör vår vardag enklare och billigare, påpekar Fiksdal-Pedersen, som anser att Nokas är en konkurrenskraftig leverantör på flera områden.

BRA SÄKERHET PÅ VARUHUSEN

Fiksdal-Pedersen satsar på skalsäkring. Alla varuhus har galler, alarmsystem och övervakningskameror.

– Säkerheten är naturligtvis mycket viktig för oss. Inte bara den faktiska säkerheten, utan även signaleffekten. Vi har lyckligtvis inte inbrott så ofta i våra varuhus och mycket av det beror nog på att vi satsar på skalsäkerhet, säger Fiksdal-Pedersen.

DE ANSTÄLLDAS SÄKERHET ÄR VIKTIG

Genom tjänsterna kontanthantering och värde-transport levererar Nokas växel, hämtar nattsafes, levererar dagskassan till banken och ser till att pengarna överförs till XXL:s konto.

– Nokas hanterar många miljoner kronor åt oss varje dag. Det är tryggt att veta att pengarna är i trygga händer och att våra anställda slipper belastningen med att transportera så stora värden, säger Fiksdal-Pedersen.

NY OCH SPÄNNANDE PRODUKT

Fiksdal-Pedersen berättar att Nokas nyligen presenterade en ny produkt inom kategorin för kontanthantering och värde-transport.

– Lösningen innebär att vi kan hålla pengarna från drop-safe till räknemaskin, som sätter in pengarna direkt på vårt konto, berättar han. I egenskap av CFO måste han tänka kostnadseffektivt och ord som "enkelt", "effektivt" och "säkert" präglar hans vardag.

– Det är viktigt att lösa saker och ting på ett enkelt sätt. Så fort det blir lite komplicerat innebär det ökade kostnader för oss. Det nya systemet fungerar både enkelt och effektivt, så det värdesätter vi absolut. Samtidigt är det roligt att se att Nokas arbetar så mycket med produktutveckling, avslutar Fiksdal-Pedersen.

