

SÄKRA

SIDOR

KUNDTIDNING FÖR NOKAS NR 1 2013



**OLAV THON
VALDE NOKAS**

**NOKAS AUTOCASH
LANSERAS I TYSKLAND**

**SPAREBANK 1
FORLANGER AVTALET
MED NOKAS**

**BST:
FASTIGHETSLÄKAREN**

Skandinavien är vår hemmamarknad



UNDER DE SENASTE

åren har Nokas på allvar etablerat sig i Skandinavien. 2013 är det därför naturligt att vi definierar vår hemmamarknad som Skandinavien.

MED VÅR ETABLERING i Sverige och Danmark genom förvärv och övertaganden har vi fått med oss många duktiga medarbetare och spännande kunder. Det bidrar i högsta grad till att vi kan fortsätta utveckla nya tjänster.

MED EN SOLID kompetensplattform i alla tre länderna är vårt mål att etablera bästa praxis för att förbättra våra affärsprocesser. Vi har redan skördat frukterna av denna satsning och vi är glada att ha lyckats landa flera nya avtal som sträcker sig över landsgränserna i hela Skandinavien.

EN STARK HEMMAMARKNAD är viktig för Nokas. För oss innebär det en solid plattform som är en förutsättning för fortsatt tillväxt i Europa. Vi är redan involverade i projekt i Europa, samtidigt som vi inser att Europa befinner sig i en ekonomisk kris. För många av våra kunder inom den traditionella tillverkningsindustrin är detta en stor utmaning. Detta är något som vi har stor förståelse för och vi följer självklart utvecklingen noga.

ETT EUROPA I KRIS är dock en bra möjlighet för Nokas. Exempelvis har bankerna i Europa stort intresse för att utnyttja tjänster som kan bidra till att de minskar sina kostnader. Inom kontanthantering har vi idag väletablerade tjänster som kan bidra till att förbättra bankernas struktur så att de kan sänka sina kostnader.

NÄR DET GÄLLER SÄKERHETEN är också den europeiska marknaden spännande för oss. Genom vår kombination av kompetens och teknik kan vi erbjuda många bra säkerhetslösningar.

VÅR ERFARENHET från Skandinavien är utan tvekan en spännande och mycket aktuell exportprodukt för den europeiska marknaden.

I DENNA UTGÅVA av Säkra Sidor kan du läsa om fler av våra lösningar inom både kontanthantering och säkerhet som nyss har levererats till skandinaviska företag. Vi önskar dig ett framgångsrikt 2013 – 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 uppräkningscentraler, varav sex i Norge, fem i Sverige och tre i Danmark. Nokas har runt 300 värdetransporter och cirka 150 mobila enheter som varje dag bidrar till säker förvaring och leverans av kontanter i hela Skandinavien.

Nokas har tillstånd att utöva bevakning i de länder där bolaget är verksam.

Säkra sidor är en kundtidning för Nokas AS.

Ansvarig utgivare: Heine Wang
Redaktion/layout:

Consilio Kommunikasjon AS

Foto: Dag G. Nordsveen, Bård Gudim, Petter Holskjær och 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



NOKAS
Vi bryr oss!

INNEHÅLL



04



08



06



10



16

- 04 Förlängt avtal med SpareBank 1
- 07 Jubel för ny defibrillator
- 06 Nokas autoCash lanseras i Tyskland
- 08 Heine Wang nyvald NHO-ordförande
- 10 Fastighetsläkaren
- 12 Fast grepp i norr
- 13 Cash-kupp i Sverige
- 14 Specialisera – Standardisera – Samordna
- 15 Växer vidare i Sverige
- 16 Gör Göteborg tryggare
- 17 Visade upp sig i Stockholm
- 17 Brandskyddsutbildning
- 18 Olav Thon valde Nokas
- 20 Kontrollerar 400 dörrar

FÖRLÄNGT AVTAL MED SPAREBANK 1

SpareBank1-alliansen ger Nokas förnyat förtroende efter fem års samarbete. I september skrev parterna under ett nytt tvåårigt avtal som gör Nokas till totalleverantör inom kontanthantering, värdetransport och bevakningstjänster.

- Vi är en stor och tung aktör inom finansbranschen och vi strävar efter att samarbeta med leverantörer som är stora och seriösa nog att uppfylla våra krav och behov. Därför är Nokas en naturlig samarbetspartner för oss, säger Ole Jørgen Eiterå, säkerhetschef för SpareBank1 Gruppen.

Han är mycket nöjd med samarbetet under de fem år som gått och är glad över att ett nytt avtal är nu på plats.

- Vi har en bra dialog med Nokas och uppfattar dem som lösningsorienterade och flexibla nog för att anpassas sig efter behov när de förändras. Och det är naturligtvis av stort värde för oss att de är rikstäckande och kan betjäna oss över hela landet där vi har banker, säger han.

EN BRANSCH I FÖRÄNDRING

SpareBank1-alliansen blev kund hos Nokas 2007 och då omfattade avtalet kontanthantering och bevakningstjänster i samarbete med säkerhetsföretaget Siemens. Detta avtal löper vidare och Nokas blir en strategisk partner när det gäller utvärdering och utveckling av kontanthantering. Samtidigt ska Nokas tillhandahålla alla bevaknings- och uttryckningstjänster till bankerna och dessutom kommer flera av bankens receptioner även fortsättningsvis att vara bemannade med uniformerade Nokas-vakter.

- Vi är nog en krävande kund och vi är verksamma i en bransch i stor förändring. Fokus för bankerna har förändrats mycket under de senaste åren

och vi arbetar mindre med kontanter och mer med rådgivning. Det är viktigt för oss att Nokas nu lyckas vända och rätta sig efter de nya kraven och det tycker jag att de gör, säger Eiterå. Avtalet gäller alla banker i alliansen och det finns också möjligheter för att bankerna i alliansen ska börja använda Nokas autoCash och teknisk service. Dessutom ska bankerna sälja Nokas webCash till sina kunder.


- Vi befinner oss i en kontinuerlig förändringsprocess där vi bland annat gör en översyn av bankstrukturen och vi är angelägna om en så kostnadseffektiv drift som möjligt. Nokas autoCash är en del av den processen, säger Eiterå.

EN FÖRTROENDEFÖRKLARING

Koncerndirektör för försäljning och marknad hos Nokas, Petter Falch Pedersen, berättar att avtalet med SpareBank1-alliansen är ett av de största totalavtal som Nokas någonsin ingått.

- Vi är naturligtvis mycket glada över att ha nått detta avtal. För oss är detta en förtroendeförklaring och inspiration att fortsätta leverera bra tjänster till banken och det är särskilt trevligt för oss på Nokas att SpareBank1-alliansen vill utöka samarbetet till att också omfatta våra nya, innovativa lösningar från Cash Management Services. Jag är mycket stolt över den insats Nokas har bidragit med till SpareBank1 under de senaste fem åren och jag är säker på att vi kommer fortsätta att ge mycket god service under många år framöver, säger han.





SpareBank1 Gruppen, här
representerade av säkerhetschef
Ole Jørgen Eiterå, har nyss förlängt
avtalet med Nokas med två nya år.



Driftchef Per Sørensen (t. v.) på Fleggaard Detail och Henrik Beckwith, direktör för Nokas Cash Management Services i Danmark.



VD för Nokas Cash Handling, Peter Wesenberg, är mycket nöjd med avtalet med danska Fleggaard, som representerar ett stort genombrott för Nokas autoCash.

FLEGGAARD VÄLJER NOKAS AUTOCASH

Nokas autoCash lanseras i Tyskland

Nokas har ingått avtal med den danska gränshandelskedjan Fleggaard för skydd och automatisering av all kontanthantering inom företaget. Avtalet innebär ett stort genombrott för tjänsten i både Tyskland och Danmark.

Fleggaard är en av Danmarks största familjeägda koncerner med cirka 1 000 anställda. Företaget är den största och ledande leverantören inom gränshandel mellan Danmark och Tyskland.

Nokas har nyss undertecknat ett avtal med samtliga Fleggaard Details butiker i Tyskland som ligger nära gränsen till Danmark.

GENOMBROT FÖR NOKAS AUTOCASH

- För oss är det här ett viktigt avtal av flera skäl, säger Peter Wesenberg, VD för Nokas Cash Handling. Fleggaard är den första aktör som beslutat att införa Nokas autoCash i samtliga butiker i kedjan. För oss är detta en solid bekräftelse på att vi kan leverera den kvalitet vi önskar och att vi bidrar till att öka effektiviteten i kontanthantering och inte minst säkerheten för alla Fleggaards anställda.

Utöver detta är det mycket glädjande för oss att kunna presentera denna tjänst i Tyskland, vilket är i linje med vår strategi om att expandera till nya marknader utanför Skandinavien, påpekar Wesenberg.

UNIK LÖSNING

Avtalet innebär bland annat att Nokas nu kommer fjärrövervaka Fleggaards kontantbehållningar och automater, samt även sörja för att butikens dagskassa krediteras kundens konto redan nästa dag. Lösningen som Nokas levererar till Fleggaard är unik i den meningen att fyra olika valutor hanteras: DKK, SEK, NOK och EUR.

- Så vitt vi vet är vi faktiskt det enda företaget i världen som kan erbjuda en sådan lösning, säger Henrik Beckwith, chef för Nokas CMS i Danmark. Han tror att avtalet med Fleggaard kommer att bana väg för fler kontrakt i Danmark.

- Med den erfarenhet vi nu skaffar oss med Fleggaard och inte minst erfarenheterna från leveranser i Norge, är vi väl positionerade för att leverera lösningar för Nokas autoCash. Vi förhandlar med flera kunder i Danmark och har självklart höga ambitioner när det gäller 2013.

Inom kontanthantering levererar vi även

en rad andra tjänster. Bland annat tillhandahåller Nokas värdetransporttjänster till kunder, däribland COOP, Dansk Supermarked, Dagrofa-koncernen, flera banker och Scandlines, berättar Beckwith.

STORA FÖRVÄNTNINGAR

Efter en testperiod i en utvald butik, inleds en fullständig distribution till de övriga butikerna 2012.

- Vi räknar med att ha infört Nokas autoCash i alla våra butiker innan året är slut, säger Michael Kildemand, ekonomichef hos Fleggaard Detalj.

- Det krävs en del mindre anpassningar av våra lokaler och arbetsmetoder, men det är inget mot den ökade säkerhet som vi kan erbjuda våra medarbetare.

Vi har länge velat få andra att ta ansvar för kontanthantering så att vi kan koncentrera oss på det vi är bäst på – nämligen gränshandel. Med det sagt, så betyder våra medarbetares säkerhet allt. Vi har bedömt Nokas autoCash-lösning som den främsta på marknaden och den kan bidra till att skapa säkerhet och trygghet för våra medarbetare. Därför har vi stora förväntningar på Nokas, men hyser inga tvivel om att de kommer att uppfyllas, avslutar Kildemand.



Bent Brende från Nokas fick glädjen att överrätta defibrillatortill Rortunet köpcenter i Slemmestad, som här representeras av centerchef Marianne Mevik. Längst bak, Lars Martin Smedberg, väktare vid centret.

Jubel för ny defibrillator

– Det här är fantastiskt, säger centerchef Marianne Mevik på Rortunet köpcenter i Slemmestad. Centret drogs som vinnare av en defibrillator från Nokas under köpcenterkonferensen 2012 på Fornebu i höstas.

- Det är alltid mycket folk här och då måste man vara beredd på att saker och ting kan hända, säger Marianne Mevik.

Över 300 personer har Rortunet som arbetsplats och varje år besöker över 1,6 miljoner kunder köpcentret.

- Vi strävar efter att folk ska känna sig trygga och jag tror att det är viktigt att vi som jobbar här är väl förberedda. Vi har redan en defibrillator i centret, men vi är fördelade på två byggnader med lite avstånd emellan. Nu får vi äntligen en defibrillator i varje byggnad.

FLERA SJUKDOMSFALL

Mevik hoppas att det aldrig blir nödvändigt att använda den nya defibrillatortill, men säger att det har varit flera allvarliga sjukdomsfall i centret tidigare. Senast i slutet av november avled en äldre kvinna efter att hon drabbats av hjärtstopp i en av butikerna. Lars Martin Smedberg är väktare hos Nokas och objektsledare för Rortunet och han var på jobbet när det hände.

- Det kom några anställda från Meny springande och ropade att de behövde hjälp. De håller till i den andra byggnaden som ligger en kort bit bort och en dam hade ramlat i kassaområdet. Jag hämtade defibrillatortill och två andra hade redan satt igång med hjärt-/lungräddning när jag kom tillbaka.

Eftersom jag hade fått grundlig utbildning i användning av defibrillatortill var det naturligt att jag tog på mig att använda den. Men vi klarade tyvärr inte att rädda henne, berättar han.

HAR RÄDDAT LIV

Även verksamhetschef Dagfinn Eriksen har tvingats använda defibrillatortill. Under sina 16 år på Rortunet har han hjälpt till att rädda liv med defibrillatortill tre gånger.

- Det är en enorm börda för alla inblandade, men vi är angelägna om att öva och vara förberedda så att vi reagerar på rätt sätt när det behövs. Dessutom är vi angelägna om att kontrollera att utrustningen fungerar. Den defibrillatortill vi har kontrolleras dagligen, berättar han, och lägger till att det nu kommer att genomföras utbildning för väktare och anställda i hur den nya defibrillatortill ska användas.

- EN GÅVA SOM GES MED GLÄDJE

Det var Bent Brende som fick äran att överlämna defibrillatortill för Nokas räkning.

- Det är verkligen en gåva som vi ger med glädje och det var särskilt trevligt att höra glädjen i luren när jag berättade att de hade vunnit. Detta är en arbetsplats där man verkligen bryr sig om säkerheten för både kunder och anställda och där man lägger stor vikt vid HMS-arbetet. Det är bra att veta att defibrillatortill inte bara kommer att hängas på väggen, utan att de anställda kommer sätta

sig in i hur den fungerar och genomföra utbildning så att de kan utnyttja den om det skulle behövas igen, säger han.

Rortunet drogs som vinnare bland 51 besökare som har registrerat sig i Nokas monter på köpcenterkonferensen på Fornebu. Det var totalt 450 deltagare på konferensen.



Från vänster: verksamhetschef Dagfinn Eriksen, väktare Lars Martin Smedberg, marknadskoordinator Stine Engebretsen och centerchef Marianne Mevik.

NYVALD NHO-ORDFÖRANDE HEINE WANG

- Ett erkännande av vår bransch

- Näringslivspolitik har alltid engagerat mig och samspelet mellan företag och allmänhet är helt avgörande för företagets utveckling, säger Heine Wang. Den nya NHO-ordförande anser att uppdraget som NHO-ordförande är ett erkännande av hela branschen.

Koncernchef Heine Wang hos Nokas utsågs tidigare i höst till ordförande för Näringslivets Hovedorganisasjon (NHO). Det betraktas som den högsta positionen inom norskt näringsliv.

NHO är den största branschorganisationen i Norge och har cirka 21 500 medlemsföretag inom hantverk, industri, service och IKT/kunskap. Medlemsföretagen representerar cirka 525 000 arbetsplatser och står för cirka 40 procent av värdeskapandet inom den privata sektorn.

KOMPETENS OCH INNOVATION

NHO:s verksamhetsförklaring säger att organisationen ska arbeta för att medlemmarna får arbetsvillkor och utvecklingsmöjligheter som ska stärka näringslivets konkurrenskraft och lönsamhet och därmed skapa underlag för en god levnads- och livsstandard i ett ekonomiskt sunt och tillväxtkraftigt samhälle.

- För att underlätta detta arbetar vi i dag mycket med kompetens och innovation bland medlemsföretagen. Jag tycker det är rätt riktning att följa. Om företagen ska kunna behålla sin nuvarande konkurrenskraft är det viktigt att de har rätt kompetens och inte minst förmåga och vilja att satsa på innovation. Hos Nokas är detta ett centralt satsningsområde. Den utveckling vi haft under de senaste åren kan i allra högsta grad tillskrivas innovation av tjänster, påpekar Wang.

ENGAGERAD I NÄRINGSLIVSPOLITIK

Näringslivspolitikens utveckling är avgörande för att säkerställa goda tillväxtvillkor för företag. Därför är detta ett område som vi arbetar mycket med inom NHO. Samspelet med allmänheten är viktigt och NHO har bra kanaler mot myndigheterna där krav och förslag lämnas på uppdrag av medlemsföretagen. De som driver verksamheter idag är beroende av förutsägbara ramar för att säkerställa en sund och stabil utveckling, inte minst för att upprätthålla och skapa nya arbetstillfällen. NHO har en nyckelroll i Norge när det gäller att påverka den här utvecklingen.

- Samspelet mellan näringsliv och allmänhet

är viktigt och det gäller både stora och små företag. Exempelvis är det lika viktigt att förutsättningarna är de rätta för familjeföretag som för gröna företag eller stora koncerner. Gemensamt för alla verksamheter är att goda ramvillkor skapar utrymme för tillväxt och utveckling. Detta innebär att företag kan behålla dagens arbetstillfällen och även skapa utrymme för att det kan etableras fler, understryker Wang.

Det är inte bara koncernchefen för Nokas som är engagerad i NHO. Många av bolagets anställda har uppdrag och engagemang i organisationen på olika nivåer. Dessutom är Nokas medlem i systerorganisationerna i Sverige och Danmark, Svenskt Näringsliv och Dansk Industri. Organisationerna spelar en viktig roll med tanke på Nokas utveckling och inte minst med tanke på koncernens framtidsplaner, inte bara när det gäller utvecklingen i Skandinavien utan även i Europa.

- Nokas har varit medlem i NHO under nästan hela verksamhetens livslängd och har haft stor nytta av medlemskapet. NHO besitter väldigt mycket kompetens som medlemsföretagen kan utnyttja på ett mycket bra sätt. För vår del har medlemskapet burit frukt genom att vi får tillgång till viktig kompetens som ger oss bättre förutsättningar att driva vår verksamhet, säger Wang.

SPÄNNANDE UPPDRAG

Uppdraget som ordförande för NHO erbjuder många spännande och roliga uppgifter för Wang. I oktober hade han bland annat i uppdrag att leda en rundabordskonferens där bland annat norske kung Harald och den finska presidenten deltog.

- Uppdraget leder till att jag träffar många spännande och begåvade människor, vilket är både inspirerande och lärorikt. Jag tycker också att det är väldigt positivt att kungen visar engagemang för detta arbete som betyder så mycket för NHO och inte minst för norskt näringsliv. Kvällen före rundabordskonferensen var vi inbjudna till middag på slottet och jag ljuger om jag inte säger att det var riktigt roligt, berättar NHO-ordföranden.



Han anser att uppdraget är ett fint erkännande både för Nokas, säkerhetsbranschen och servicesektorn, men han påpekar att uppdraget inte på något sätt förändrar hans dagliga arbete hos Nokas. - Jag kommer att ge minst lika mycket som tidigare, men det blir förmodligen lite fler resor i samband med representation och något färre hemmakvällar under den kommande tiden, säger Wang.

HEDERVÄRT UPPDRAG

Det är inte bara slottsmiddagar som står på agendan för NHO-ordföranden. De viktigaste uppgifterna är att leda NHO:s styrelse, förvaltningsråd och generalförsamling. Ordförande har också en roll vid större egna arrangemang, som årskonferensen och Småtinget samt att representera NHO vid ett antal andra regionala konferenser.

Generalförsamlingen består av ordförande och vice ordförande, 44 andra medlemsrepresentanter och 99 representanter från medlemsföretagen. Generalförsamlingen väljer ordförande för två år.

Heine Wang sällar sig till raden av tidigare profilerade NHO-ordförande som Kristin Skogen Lund (VD för NHO och koncernchef hos Telenor), Paul-Christian Rieber (VD för GC Rieber), Erling Øverland (tidigare koncernchef hos Statoil), Jens Ullveit-Moe (investorare och koncernchef hos Umoe), Leif Frode Onarheim (tidigare koncernchef hos Nora Industrier, styrelseordförande för Orkla och stortingsrepresentant), Svein Aaser (tidigare koncernchef hos DNB och Nycomed) och Diderik Schnitler (tidigare VD för Saga Petroleum).



NHO

Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) är den största branschorganisationen i Norge.

Norges Håndverkerforbund, Norges Industriforbund och Norsk Arbeidsgiverforening bildade NHO då de tre organisationerna gick samman 1 januari 1989.

De näringspolitiska traditionerna sträcker sig tillbaka till 1886 då Håndverkerforbundet grundades.

Medlemmarna i NHO utgör ungefär 21 500 företag inom handel, industri, service och IKT/kunskap.

Medlemsföretagen har sammanlagt cirka 525 000 arbetsplatser.

NHO:s syfte är att verka för att medlemmarna får arbetsvillkor och utvecklingsmöjligheter som stärker näringslivets konkurrenskraft och lönsamhet och därigenom lägga grunden till en god levnads- och livsstandard i ett ekonomiskt sunt och tillväxtkraftigt samhälle.

NHO:s systemorganisationer i Skandinavien

SVENSKT NÄRRINGSLIV

Svenska Arbetsgivareföreningen representerar privata företag i Sverige. Organisationen grundades i mars 2001 genom en sammanslagning av Sveriges Industriförbund och Svenska Arbetsgivareföreningen. Föreningen har till syfte att förbättra villkoren för alla företag i Sverige. Svenskt Näringsliv har 50 medlemsorganisationer som i sin tur representerar

60 000 medlemsföretag. Huvudkontoret ligger i Näringslivets hus på Östermalm i Stockholm.

DANSK ARBEJDSGIVERFORENING (DA)

Danmarks arbetsgivareförening representerar privata företag i Danmark och är huvudorganisationen för 14 arbetsgivarföreningar. DA är medlemsstyrt och

representerar cirka 25 000 företag inom bland annat industri, handel, transport, service och bygg- och anläggningsindustrin.

DI (TIDIGARE DANSK INDUSTRI)

DI är en näringslivsorganisation och arbetsgivareförening för cirka 10 000 företag i Danmark. DI är medlem av Dansk Arbejdsgiverforening (DA).

Fastighetsläkaren

- Vi kontrollerar byggnadens tillstånd på samma sätt som en läkare undersöker patienten och tar reda på vad som måste göras för att funktionskraven ska uppfyllas, säger Jarl Tonning från Nokas BST.

Jarl Tonning är grundaren som startade företaget Brann og Sikkerhetsteknikk AS i Porsgrunn 1992. I oktober förra året sålde han 51 procent av aktierna i bolaget till Nokas.

- Vi är i grunden ett teknikkonsultbolag och de anställda har bakgrund som civilingenjörer, byggnadsingenjörer och brandingenjörer. När man ska bygga ett hus ställs det krav på en brandteknisk planering av byggnaden så att den uppfyller funktionskraven på godtagbar brand- och utrymnings säkerhet, berättar han.

60 000 PÅ KURS

Företaget bedriver också brandteknisk kontroll, kurser och utbildning.

- Det räcker inte att ha en byggnad som är i brandtekniskt gott skick. Man måste också bygga upp en brandskyddsorganisation, ha beredskapsplaner och ha medarbetare med relevant utbildning, säger Tonning.

Sedan 1995 har fler än 60 000 anställda i olika företag utbildats av BST och företaget är därmed en av de ledande aktörerna när det gäller brandskyddskurser i Norge.

- Det är lite skrämmande att se hur få som faktiskt kan använda släckutrustning. Många människor köper släckutrustning men tränar aldrig på att använda den. Om man går en kurs får man både kunskap och träning och blir tryggare i situationen när en verklig brand uppstår. Genom att agera snabbt och korrekt i en sådan situation kan man kanske förhindra en katastrof och vi har fått feedback från flera deltagare som lyckats släcka verkliga bränder efter att ha varit på kurs hos oss, berättar Tonning.

UNIK SLÄCKSIMULATOR

Brandskyddskurserna sker bland annat med hjälp av en unik släcksimulator som BST har bidragit till att utveckla.

- Du kan träna på släckning med alla typer av släckmedel och få en känsla av hur det känns, även om man i realiteten bara pekar på en skärm med en laserstråle. Sådan träning är värdefull eftersom man kan ta sig tid att se hur saker och ting fungerar, säger Tonning.

Han säger att Nokas BST även utför den lagstadgade brandtekniska årsinspektionerna som innebär kontroll av larmsystem, nödbelysning och släckutrustning samt allmänna riskanalyser utöver det brandskyddstekniska. - Vi är för närvarande 12 anställda och vi tror att vi kommer växa och bli större i framtiden, säger Tonning.



Jarl Tonning på Nokas BST sörjer bland annat för kurser och utbildning inom brandteknisk kontroll.





Från en demonstrationsövning i regi av Nokas BST på Mosseporten köpcentrum.

– Garanterar säkerheten

- Vi måste garantera säkerheten för både anställda och kunder och det är värdefullt för oss att få hjälp från proffs med rätt kompetens, säger driftschef Per Fæste vid köpcentret Mosseporten.

Circa 400 personer arbetar på köpcentret Mosseporten som varje dag besöks av tusentals shoppingsugna kunder. Driftschef Per Fæste är angelägen om att alla ska kunna känna sig trygga när de besöker centret. - Vi är inte experter på brandskydd och riskanalys själva, så då är vi beroende av att samarbeta med externa experter. Vi upplever Nokas BST som en av de bästa på marknaden, säger han.

NYTTIGA ÖVNINGAR

Mosseporten blev kund hos Nokas genom ett kedjeavtal redan 1995. Då var centret bundet till Steen & Strøm-kedjan och Nokas BST var brandteknisk projekteringsansvarig samt övergripande ansvarig för brandteknisk kontroll då centret renoverades 2007–2008. Nu ingår Mosseporten i Amfi-kedjan, men har ändå valt att fortsätta samarbetet.

- Nokas BST hjälper oss med allt som har



Driftschef Per Fæste vid Mosseporten köpcentrum är engagerad i säkerheten för både kunder och anställda och uppskattar råd och kompetens från yrkesfolk inom säkerhet.

att göra med brandsäkerhet. De har förberett all nödvändig dokumentation, de hjälper oss vid offentliga kontroller och nu håller de på med en generell riskanalys, berättar Fæste.

Nokas BST har också genomfört flera kurser och övningar i centret och Fæste menar att det har gett de anställda värdefull kunskap och erfarenhet.

- Vi har genomfört några övningar som har varit ganska omfattande och där vi har lagt in några fler delar än bara att hantera själva brandlarmen. Då har Nokas BST bland annat filmat inne i centret medan övningen pågick och på så sätt har man kunnat se hur olika anställda har reagerat. Det har varit till nytta i utvärderingen efteråt. Olika människor har olika ansvarsområden när brandlarmet går och genom att titta på filmen har vi kunnat peka på vad som fungerat bra och vad som inte fungerat så bra, säger han.



Fast grepp i norra Norge

Tromsös borgmästare var på plats för att sprida glans, kunderna flockades och 40 vaktare från Nokas bidrog till att garantera säkerheten. Öppnandet av Jekta Storsenter som innehåller hela 140 butiker spridda över 65 000 kvadratmeter, firades med både underhållning och fyrverkerier.

- Det är Coop Nord SA som står bakom köpcentret och de är vår största kund inom säkerhet här i norr. Vi tillhandahåller både teknik, kontanthantering, mobila vaktare, civila vaktare och centervaktare till dem. Öppnandet av Jekta innebär också nya möjligheter för oss och vi kan få några nya, lokala kunder. Nu levererar vi till exempel dessa tjänster även till G Max som har öppnat en butik i centret, berättar Bjørn Ivar Mathiassen, avdelningschef på Nokas i Tromsö.

Han drog själv på sig väktaruniformen och bidrog när centret öppnades.

- Det var en lång dag med massor som hände både morgon och kväll. För min del

blev det 16 timmars vaktarbete, men det är ingenting jämfört med alla anställda som gjorde en fantastisk insats under tre dagar, säger han.

TOTALLEVERANTÖR

Nokas är totalleverantör av säkerhet i norra Norge och Nokas i Tromsö har avdelningar för både vaktare och värdetransporter samt egen räkningscentral. Med hjälp av underleverantörer erbjuder avdelningarna även tjänster inom teknik.

- Vi erbjuder tjänster i både Nordland, Troms och Finnmark, så vi täcker ett stort geografiskt område. Detta innebär naturligtvis att det blir en hel del resor. Vi ska

hålla kontakten med kunder på alla orter och följa upp dem på ett bra sätt, samtidigt som vi måste vara närvarande på marknaden för att skaffa nya kunder. Det mesta styrs från Tromsö, men vi är beroende av lokala mellanchefer på andra orter i de tre fylkena för att lyckas, säger Mathiassen.

STADIGT GREPP

Avdelningen i Tromsö har upplevt en enorm tillväxt under de senaste åren och Mathiassen har planer på att expandera ytterligare. - Vi växer och det ska vi fortsätta med. När det gäller personalen så har vi utökat styrkan med 25-30 procent under de senaste åren och det beror först och



främst på att vi har fått flera stora uppdrag som kräver många anställda. Planen är att fortsätta att växa och ta marknadsandelar samtidigt som vi levererar tjänster av hög kvalitet till ett bra pris. Dessutom kan det bli aktuellt med förvärv av andra företag, säger han. Mathiassen berättar att Securitas och en lokal aktör som heter Trygg Vakt i Tromsø är de största konkurrenterna, men uppskattar att Nokas idag har en marknadsandel på cirka 65 procent. – Detta är Norges tredje största köpcentrum och centret är en väldigt viktig kund för oss, säger Bjørn Ivar Mathiassen, avdelningschef på Nokas i Tromsø. Gigantiska Jekta Storsenter slog upp portarna i november.



Cash-kupp i Sverige

I februari köpte Nokas upp G4S kontanthanteringsverksamhet i Sverige. I september gick konkurrenten Panaxia i konkurs och marknaden stod inför en enorm utmaning.

Panaxia kontrollerade vid konkursen cirka 20 procent av den svenska marknaden för kontanthantering. Nästan över en natt stod alltså en stor del av kunderna på den svenska marknaden utan en distributionslösning för kontanter. I kölvattnet av detta led majoriteten av Panaxias kunder delvis stora ekonomiska förluster.

De kvarvarande aktörerna inom branschen, Loomis och Nokas, var medvetna om sitt ansvar och satte in extra resurser för att minska skadeverkningarna för Panaxias kunder.

Sedan konkursen har Nokas tecknat avtal med tidigare Panaxia-kunder till ett värde av över 325 miljoner kronor.

– Vi är mycket nöjda med tidpunkten för uppköpet av vår svenska verksamhet och denna organisation har gjort en formidabel insats genom att ingå nya avtal med Panaxias kunder efter konkursen, säger koncernchef Peter Wesenberg hos Nokas.

KONTANTEN

De nya kontraktet innebär en ökning med 25 procent i årsomsättning och Kontanten AB är en av de största nya kunderna. Kontanten kontrollerar idag cirka 20 procent av den svenska mark-

naden för uttagsautomater med ca 630 automater och Nokas har fått god hjälp av DNB för att garantera kunden en bra lösning.

– Nokas tar över hela ansvaret för såväl drift som kontantbehållningen i automaterna. Detta är en tjänst som Nokas har utvecklat för bankmarknaden och för slutna kassasystem inom detaljhandeln. Övervakningen kommer att ske från Nokas verksamhetscenter i Norge och transport och uppräknning från verksamheten i Sverige, säger Wesenberg.

FRÅN MINUS TILL PLUS

Nokas har under de senaste åren förvärvat ett antal verksamheter inom kontanthantering där det har varit nödvändigt att uppnå en vändning. Under 2005 förvärvade koncernen delar av säkerhetsverksamheten hos Siemens och året därpå övertog företaget hela Hafslund verditransport. Under 2007 köpte koncernen Norsk Kontant-service (Nokas) och 2011 blev Dansk Værdihåndtering i Danmark en del av Nokas.

– Vi har lyckats vända alla dessa enheter till rimlig lönsamhet och under de senaste fyra åren har vi förbättrat marginalerna i den norska verksamheten till en acceptabel nivå mätt inom branschen, säger Wesenberg och tillägger att den största delen av resultatförbättringen har skett genom fokus på kvalitet, kostnadseffektivitet och försäljning.

SPECIALISERA STANDARDISERA SAMORDNA

– Vi har upplevt en betydande tillväxt under de senaste åren och det har lett till ett ökat behov av specialisering och standardisering. Dessa tre S gör oss till en ännu bättre leverantör och samarbetspartner, säger tillförordnad VD för affärsområdet Bevakning, Tore Nordermoen.

– Det är inte alltid rimligt att alla ska kunna allt. I en stor organisation som Nokas är det nödvändigt med en viss specialisering. Det kommer både att ge oss några stor driftsfördelar samtidigt som det säkrar en stabil kompetensnivå inom de olika områdena, säger Tore Nordermoen.

NY DRIFTCENTRAL

En av åtgärderna som vidtagits är att skapa en ny central driftcentral i lokalerna i Brobekk i Oslo.

– Enheten är bemannad dygnet runt och fungerar som länk mellan de olika avdelningarna inom affärsområdet Bevakning. Centralen hjälper också till med planering och organisation av arbetet ute på avdelningarna och med att täcka upp obemannade skift på grund av sjukdom eller semester. Här jobbar väktare med specialkompetens inom sina områden och på så sätt kan vi vara säkra på att vi har personal med hög kompetens både när det gäller IKT-verktyg, HMS och när det gäller att arbeta i enlighet med väktaravtalet. Det är självklart positivt både för kunder och medarbetare, säger Nordermoen.

Centralen fungerar som en nationell driftcentral för koncernen, men det finns även några filialer på andra håll i landet.

– Personalen vid filialerna arbetar direkt mot centralen och har samma specialisering, berättar Nordermoen.

CENTRALISERAD REKRYTERING

Även rekryteringsarbetet är centraliserat och en egen enhet har skapats i Oslo med ansvar för rekrytering och utbildning.



– På så sätt bygger vi upp en god kompetensmiljö som ska säkra att nya medarbetare får god och korrekt kompetens innan de går ut i vanliga jobb, säger Nordermoen.

Han är inte orolig för att en högre grad av centralisering inom koncernen kommer att leda till sämre kontakt med kunder och anställda utanför huvudstaden.

– Inte på det hela taget. Vi har en avdel-

ningsstruktur med avdelningschefer ute i distrikten och de ändringar vi gör nu innebär att avdelningscheferna avlastas från en rad administrativa uppgifter. Detta ger dem bättre möjlighet att vara ute på marknaden och hos kunderna. Vi har fått feedback från både kunder och medarbetare om att det är önskvärt och nu har vi fullt fokus på kompetens och leverans, säger han.



Växer vidare i Sverige

– Vi räknar hela Skandinavien som vår hemmamarknad, säger koncernchef Pål Wang. Nokas satsar vidare i Sverige och i somras köpte bolaget bland annat RiksEttan Larmcentral AB i Göteborg.

– Uppköpet av RiksEttan var ett viktigt strategiskt förvärv, säger Pål Wang. Nokas är redan rikstäckande i Sverige inom kontanthantering och nu är planen att bli rikstäckande även inom bevakningstjänster, teknik och larmcentral.

OBEROENDE INSTALLATÖRER

RiksEttan AB var fram till uppköpet en självständig, oberoende larmcentral och det finns många oberoende installatörer som säljer larm kopplade till centralen.

– De oberoende installatörerna är viktiga för oss. Vårt mål är inte att konkurrera med dem, utan att ha ett bra samarbete. Vi kommer naturligtvis också att ha egna försäljare, men vi är beroende av de oberoende installatörerna för att lyckas med ambitionen om att täcka hela Sverige, berättar Wang.

Nu är arbetet igång med att uppgradera och modernisera centralen och både mjukvara och hårdvara byts ut så att centralen drivs på samma plattform som centralen i Tönsberg. Samtidigt utvecklas den så att kapaciteten ökas och åtgärder vidtas för att kunna ta emot mer kameraövervakning. – Kunderna kommer inte att märka någon

omedelbar förändring, men på sikt kommer de att dra nytta av att vi tillför centralen vår kompetens. Detta är särskilt viktigt med tanke på att kunna sluta avtal med skandinaviska företag verksamma i både Norge och Sverige, säger Wang.

FLER FÖRVÄRV

Nokas har också gjort flera andra förvärv i Sverige under de senaste månaderna.

I somras tog Nokas över 80 procent av aktierna i teknikbolagen Lås Aktuellt AB och Jonik AB, samt 18 procent av aktierna i Gothia Kameraövervakning.

– Lås Aktuellt är marknadsledande inom läs och installation i Malmö, medan Jonik har kontor i både Västerås, Stockholm och Örebro. Båda dessa företag kontrolleras av Nokas, medan Gothia blir ett intressebolag. De har kontor på flera orter i Sverige och ska primärt arbeta med försäljning av våra tjänster, berättar Wang.

Nokas sniffar också på flera andra bolag och är särskilt på jakt efter bevakningsbolag i Stockholmsregionen.

– Vi erbjuder bevakningstjänster i Göteborg men saknar ännu dessa tjänster i Stockholm och Malmö. Detta är ett satsnings-

område för oss nu och vi räknar med att vara på plats i dessa två städer under första kvartalet 2013, säger Wang.

VIKTIG MARKNAD

Nokas ser en stor potential på den svenska marknaden och Wang berättar att det finns goda skäl till varför Sverige är ett fokusområde för bolaget.

– Norge och Sverige är på många sätt två mycket likartade marknader. Kunderna liknar varandra och det finns efterfrågan på samma tjänster. Samtidigt finns det vissa skillnader. Den svenska marknaden är dubbelt så stor som den norska och medan säkerhetsbranschen i Norge domineras av ett fåtal stora aktörer, präglas branschen i Sverige fortfarande av många små och medelstora företag. Det ger oss några möjligheter, säger han.

Nu arbetar man också med planerna på att samlokalisera Nokas verksamheter i Göteborg.

– Planeringen börjar nu och vi ser detta framför oss i ett perspektiv på 2–3 år. Detta kommer att förenkla samhanteringen mellan de olika tjänsterna, säger Wang.



Karl-Henrik Gustafsson
Marknadschef
Nokas Bevakning

GÖR GÖTEBORG TRYGGARE

Patrullerande ordningsvakter från Nokas Bevakning ska göra Göteborg till en tryggare stad. I september tecknade bolaget ett viktigt avtal med GöteborgsLokaler.

– Vi är mycket glada över att vi har fått detta uppdrag och vi är glada över att kunna erbjuda säkerhet till GöteborgsLokaler och deras hyresgäster och besökare. Vi ser fram emot ett gott samarbete och tillsammans kommer vi att göra Göteborg tryggare, säger marknadschef Karl-Henrik Gustafsson på Nokas Bevakning.

ORDNINGSVAKTER

GöteborgsLokaler är ett kommunalt förvaltningsbolag som ansvarar för torgen i Göteborgs centrum. Uppdraget innebär att två patrullbilar från Nokas med två ordningsvakter i varje bil ska patrullera tio torg i centrum på dag- och kvällstid. – I Sverige ser det lite annorlunda ut än i Norge. Vi har ordningsvakter som är godkända av polisen

och som har begränsade polisiära befogenheter. Det innebär till exempel att man har möjlighet att gripa personer vid behov, säger Gustafsson. Utöver ordinarie patrullering ska ordningsvakterna vara tillgängliga för uttryckning vid larm eller när de tillkallas.

– Vi erbjuder även tjänster som flaggning och läsning och öppning av lokaler, berättar Gustafsson och tillägger att uppdraget ger flera möjligheter för Nokas Bevakning.

– Vi hoppas att uppnå vissa synergieffekter. Vi kommer i kontakt med många butiker som ligger vid torgen genom detta uppdrag och det ger oss en bra möjlighet att profilera oss och på så sätt skaffa nya kunder, säger han.



Kunskap i brandskydd

Den 1 december var det brandvarnarens dag över hela landet. Nokas BST och Byggmakker på Brobekk utnyttjade tillfället att ge kunderna med grundläggande kunskap i brandskydd och praktisk utbildning i brandbekämpning med simulator.

– Vi är engagerade i brandskydd och brandsäkerhet och hade talat en del med Nokas BST om detta. Då kom vi på idén att genomföra ett stunttrick för att sprida denna kunskap till våra kunder, säger HMS-ansvarig Atle Solberg på Byggmakker Norge.

Lösningen blev att rigga upp en monter i butiken i Brobekk där kunderna fick försöka att släcka elden.

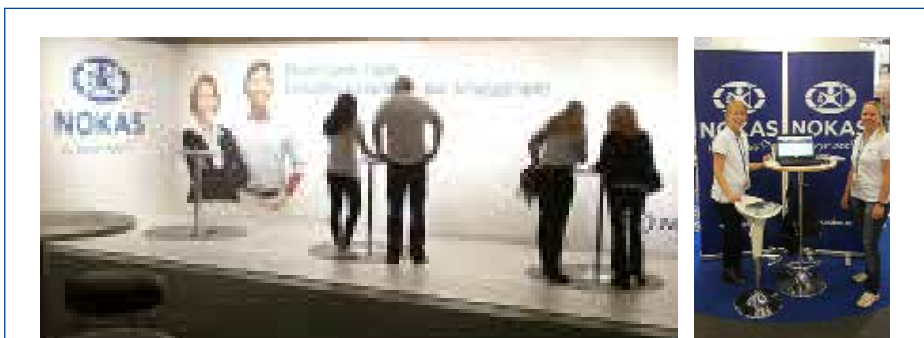
– Nokas ställde upp med en brandsimulator och vi hade ansvaret för utbildningen i användning av släckutrustning. De flesta har nog släckutrustning hemma i form av en pulver-släckare eller liknande, men det finns många som inte har någon erfarenhet av att använda den. Det kan vara till stor hjälp att ha testat den i praktiken och att faktiskt ha dragit ut sprinten och tryckt in handtaget, säger Solberg.

DIPLOM OCH CERTIFIKAT

Både vuxna och barn fick möjlighet att testa och alla barn som fullföljde övningen fick ett diplom. Det fanns också ett separat program för proffskunderna, där de fick möjlighet att genomföra nödvändig praktisk utbildning för att bli certifierad för heta arbeten.

– Det är ett krav, bland annat för hantverkare, att de måste ha genomfört en släckövning för att få utföra heta arbeten. Det var flera som utnyttjade möjligheten. För godkänd certifiering för heta arbeten, måste de också genomgå en teoretisk utbildning, säger Peter Høyum, avdelningschef för Nokas BST kurser och utbildning.

Det sker cirka 2 000 bostadsbränder i Norge varje år och särskilt vid jul är det många som drabbas av brand eller brandincidenter i hemmet. Ökad användning av levande ljus är en av förklaringarna och förra året var det dubbelt så många bostadsbränder i december som månaden efter, enligt siffror från Finansnæringsens Hovedorganisasjon.



Visade upp sig i Stockholm

I september gick mässan Skydd 2012 av stapeln i Stockholm och för första gången kunde Nokas visa upp sig som en totalleverantör på den svenska säkerhetsmarknaden.

Skydd-mässan arrangeras vartannat år och är Sveriges största säkerhetsmässa. I år kom nästan 14 000 besökare till Stockholmsmässans lokaler under en hektisk vecka och Nokas kunde visa upp sig som ett komplett säkerhetsföretag med ett brett produkt- och tjänsteutbud.

– Mässan blev mycket lyckad för vår del. Vi är på många sätt en ny och relativt okänt aktör på den svenska marknaden och detta blev startskottet för vår satsning på att bli marknadsledande aktör i Sverige, säger försäljningschef Johan Vanerell på Nokas Värdehantering.

STÄLLE UT TILLSAMMANS

Nokas Cash Handling och Security & Safety ställde ut i en gemensam monter så att potentiella kunder och andra intresserade kunde få en presentation av alla bolagets tjänster på ett och samma ställe. Nokas Bevakning visade också upp sin elbil, som bland annat används för parkeringskontroller i Göteborg.

Nokas bidrog också till ett fackseminarium genom att säkerhetschefen för Nokas Cash Handling, Johan Petersson, höll ett tal och samtalande med professor emeritus Leif GW Persson om helikopterrånet mot dåvarande G4S Cash Solutions värdedepå i Stockholm 2009.



Nokas har ingått ett omfattande avtal med Olav Thon Gruppen om väktartjänster för hotell, köpcenter och näringsfastigheter. Här representerade av säkerhetschef Ola Stavnsborg hos Olav Thon Gruppen.

Olav Thon valde Nokas

Nokas har tecknat ett omfattande avtal med Olav Thon Gruppen och företaget levererar nu vaktjänster till koncernens hotell, köpcentrum och kommersiella fastigheter i stora delar av landet.

– De tre stora vaktbolagen i Norge är ganska lika varandra i storlek och utbredning och vår utmaning var att skilja dem från varandra. Vi hamnade hos Nokas delvis på grund av priset och delvis för att vi uppfattade dem som ett ganska modigt företag som vågar. Dessutom visade de stor kreativitet när det gällde att hitta lösningar på hur de ska göra saker och ting och lösa olika uppgifter, säger säkerhetschef Ola Stavnsborg på Olav Thon Gruppen.

Olav Thon Gruppen äger ca 450 fastigheter i Norge och är ett av landets största och mest kända fastighetsbolag. Gruppen äger över 60 hotell och lägenheter i Norge, Sverige, Belgien och Nederländerna som drivs genom hotellkedjan Thon Hotels och de är även landets ledande köpcentrumaktör med ägarintressen i 80 köpcentrum.

STOR POTENTIAL

Tore Nordermoen är tillförordnad chef för affärsområdet Bevakning på Nokas och han är mycket nöjd över att ha fått Olav Thons bolag som kund.

– Självklart är detta en mycket viktig affär för oss och det är faktiskt ett av de största enskilda kontrakt vi har undertecknat i divisionen, säger han.

Avtalet undertecknades i maj i år och omfattar leverans av väktartjänster, värdetransport, kurser, teknisk säkerhetsutrustning, larmöverföringar och uttryckning vid behov. Avtalet gäller för alla bolag som ingår i Olav Thon Gruppen, men även företag som delvis ägs av koncernen kan använda Nokas som leverantör.

– För oss innebär det att vi får en ännu tydligare po-

sition inom köpcenter-, hotell- och näringsfastighetssegmentet och den ger oss en god grund för utökad geografisk närvaro på flera platser i landet, berättar Nordermoen.

Han tror att avtalet också kan ge Nokas nya möjligheter.

– Vi är fast beslutna att leva upp till Olav Thon Gruppens förväntningar och ser stora möjligheter till utveckling av avtalet på sikt, säger han. Avtalet är på tre år med option på ytterligare ett plus ett år.

– UPP TILL NOKAS!

Ola Stavnsborg har höga förväntningar på samarbetet och han förväntar sig att Nokas kommer att arbeta aktivt med att utveckla tjänsterna ytterligare i linje med Olav Thon Gruppens behov.

– Vi är angelägna om att säkerheten i våra bolag sköts på ett sätt som inte stör den dagliga verksamheten. Hotbilden mot oss är i allmänhet ganska låg och även om vakthållningen är viktig, så är väktaren för oss först och främst en serviceperson, säger han. Också Stavnsborg tror att samarbetet kan utökas på sikt, men påpekar att Nokas måste bevisa och leverera.

– Vi är generellt nöjda med leveransen hittills, men detta är ett stort och omfattande avtal som vi fick igång på rekordtid. Då kommer det naturligt nog en del växtvärk. Men vi tror att Nokas kommer att leverera och då kan nya möjligheter visa sig. De är redan inne på en del kontanthantering. Det kan också bli aktuellt med större verksamhet inom civilväktartjänster och inte minst inom teknik, säger han.





TILLTRÄDESKONTROLL



SALTO är ett trådlöst system för tillträdeskontroll som nu har installerats på 400 dörrar hos justitiedepartementet i Oslo.

Säkerhetschef Jan Egedahl på justitiedepartementet (t. v.) är mycket nöjd med tillträdeskontrollsystemet SALTO som levererats av Nokas. Till höger syns Nils Holter vid Nokas Teknikk i Oslo.

NOKAS SKYDDAR NORSKA JUSTITIEDEPARTEMENTET

Kontrollerar 400 dörrar

Säkerheten har högsta prioritet på norska justitie- och beredskapsdepartementet. Inngången till justitieministerns kontor och 400 andra dörrar är utrustade med tillträdeskontroll från Nokas.

– Det här är en trådlös lösning som är prisvärd, säker och flexibel. Prismässigt ligger lösning på ungefär en fjärdedel av traditionella lösningar och det beror just på att den är trådlös. Tidigare var det nödvändigt med kablage till varje dörr. Så det är inte längre, säger Nils Holter på Nokas Teknikk i Oslo. Han berättar om passersystemet SALTO och döljer inte att han är stolt över att justitie- och beredskapsdepartementet valt Nokas som leverantör av tillträdeskontroll. – Det sitter en kortläsare på varje enskilt dörrblad och lösningen ersätter alla nycklar. Det är en flexibel lösning som bidrar till en enklare vardag och det är lätt att ha kontroll över vem som ska kunna passera vilka dörrar. Det betyder självklart mycket för oss att en tung aktör som justitiedepar-

tementet har valt denna lösning. Vi tar det som en bekräftelse på att systemet uppfyller alla krav på säkerhet, säger han.

STOR FLEXIBILITET

Säkerhetschef Jan Egedahl på norska justitiedepartementet berättar att flexibiliteten var huvudskälet till att valet föll på SALTO. – Vi ville ha ett system som kunde fjärrstyras och kontrolleras. Vi har ca 400 anställda och det är hela tiden folk som börjar och slutar. Dessutom har vi en del konsulter här och folk som jobbar med olika projekt. Då måste det vara lätt för oss att ge tillträde till rätt plats och med SALTO är det lätt att skapa olika grupper och zoner. Det är självklart mycket enklare än att hålla ordning på ett nyckelsystem, säger han.

Han är övertygad om att SALTO uppfyller departementets säkerhetskrav trots att lösningen är trådlös.

– Den är absolut tillräckligt säker för vanliga kontor och det är där vi använder den.

Vi har några områden som kräver högre grad av säkerhet och där vi har valt andra lösningar, säger han.

PRISET AVGJORDE

Kontraktet upphandlades och Egedahl berättar att Nokas vann upphandlingen i konkurrens med andra leverantörer av samma system eftersom de kunde erbjuda det bästa priset. Han är nöjd med samarbetet men medger samtidigt att det är ett krävande projekt.

– Vi finns i tillfälliga lokaler i Nydalen till följd av explosionen i regeringskvarteret och vi disponerar ca 20 000 kvadratmeter. Vi renoverar och flyttar in under tiden och började först med 50 dörrar. Nu är vi snart i mål och på plats, säger Egedahl.

Departementet räknar med att finnas kvar i de tillfälliga lokalerna i minst tio år.