

Man yter bedre når man trives. Derfor vil fornøyde ansatte gi fornøyde kunder, mener Stuart Taylor.

– Vi skal alltid bedømme oss selv ut ifra hva kundene syns om oss og det vi leverer. Det vi har gjort av undersøkelser, tyder på at det er en klar sammenheng mellom de ansattes tilfredshet og kundetilfredsheten, sier han.

GODE RESULTATER

Nokas gjennomfører årlige undersøkelser for å få en tilbakemelding fra de ansatte om i hvilken grad de trives i selskapet.

– Resultatene er svært positive. For tre år siden svarte 81 prosent av de ansatte i Nokas Security at de var tilfreds eller meget tilfreds med arbeidsplassen. I høst hadde tallet steget til 85 prosent. Det er bra, men vi jobber hele tiden for å bli enda bedre, forteller Taylor.

Blant de 15 prosentene som svarte at de ikke er helt tilfreds på jobben, var det færre som svarte at de var svært misfornøyd nå enn for tre år siden.

VI BRYR OSS!

Taylor tror de gode resultatene er frukter av god tilrettelegging, en velutviklet organisasjonsstruktur og en bevisst satsing på ledertrening.

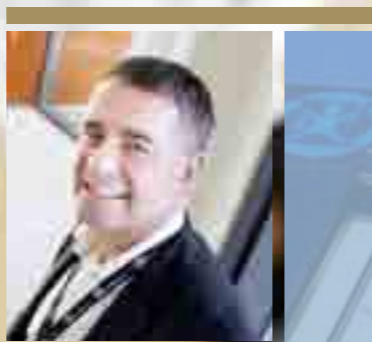
– Vi er veldig bevisste på verdiene våre, og en kjerneverdi er at vi skal bry oss om hverandre. For en leder betyr det at han ikke bare har ansvar for det administrative og at timelister og vaktlister følges opp. Han må også være opptatt av hvordan medarbeiderne har det på jobb. Samtidig handler det om å være bevisst på hvordan man kommuniserer med folk, sier Taylor, og understreker at dette ikke er et ansvar som bare hviler på lederne.

– De gode holdningene våre må komme til uttrykk gjennom alt vi foretar oss overfor hverandre og kundene. Alle må jobbe for at alle skal trives, og den enkelte har ansvar for sin egen arbeidsplass, sier han.

NYTTIG SERTIFISERING

God tilrettelegging og en fleksibel og endringsvillig organisasjon er en annen suksessfaktor i Nokas, mener Taylor.

– Det er en stor fordel at vi er ISO-sertifisert. Det innebærer blant annet at alle medarbeidere må rapportere avvik. Alle avviksmeldinger blir registrert i et system, og alle slike meldinger må og skal behandles og følges opp. Dermed føler nok de ansatte i veldig stor grad at det nytter å gi tilbakemelding hvis noe ikke fungerer så godt som det burde, og man slipper frustrasjonen ved å føle at man ikke blir hørt, sier han.



HR-direktør i Nokas, Stuart Taylor, mener det er en klar sammenheng mellom fornøyde kunder og fornøyde ansatte.

Fornøyde ansatte = fornøyde kunder

– Vi er opptatt av at kundene våre skal være fornøyde med de tjenestene vi leverer. For å få til det, er det helt avgjørende at de ansatte trives på jobb, sier HR-direktør Stuart Taylor i Nokas.

STIKRE

KUNDEMAGASIN
FOR NOKAS
NR 1 2011

SIDER

NOKAS TAR STEGET UT

SIDE 4

KJØPER
DANSK VÆRDI-
HÅNDTERING

SIDE 10

I NY DRAKT

SIDE 16

STRATEGISK
GREP I SVERIGE

SIDE 18

NOKAS

Vekst og innovasjon

”

2010 ble et godt år for Nokas, faktisk det beste i konsernets historie. Vi har dermed styrket vårt grunnlag for å fortsette veksten. Nylig gjennomførte vi vårt 51. oppkjøp. Parallelt med organisk vekst bidrar dette til at vi holder stø kurs mot å bli en stor Nordisk aktør innen 2013. Deretter skal Nokas vokse videre i Europa.

HJEMMEMARKEDET er fortsatt vårt viktigste marked. Det er det som skapes her som gir oss grunnlag for å vokse inn i nye markeder. Derfor er det viktig å påpeke at over 2500 medarbeidere i Norge utgjør grunnfjellet i Nokas. Daglig leverer disse sikkerhetstjenester av høy kvalitet og det er her de største verdiene i selskapet skapes. Vår vekst er derfor en bekreftelse på et solid arbeid utført av mange dyktige medarbeidere. Som leder av bedriften gjør det meg ydmyk og stolt.

I Norge har vi i tillegg bygget opp konkurranseeffektive forretningsmodeller og løsninger. Vår strategi om vekst og geografisk ekspansjon kan gjennomføres fordi vi har ressurser og kompetanse til å ta med disse løsningene til nye markeder.

OPPKJØP AV SELSKAPER har vært, og er fortsatt en viktig del av vår vekststrategi.

Vi kjøpte nylig selskapet Dansk Værdihåndtering som gjør oss til markedsleder på verdihåndtering i Danmark. 1. februar kjøpte vi 70 prosent av selskapet CityLarm som er vårt andre oppkjøp i Sverige. I 2011 har vi konkrete planer om videre oppkjøp i disse landene.

Dersom selskapet ikke hadde foretatt oppkjøp i 2010, ville Nokas i dag vært gjeldfritt. Det er imidlertid ingen målsetting. Nokas har løfteevne til å foreta oppkjøp av store selskaper, hvilket også er planen. Dels skyldes det at vi i 2010 gjennomførte en emisjon som ga oss store likvider og i tillegg er virksomheten drevet på en måte som gir oss svært god kontantstrøm.

INNOVASJON står sentralt i vår strategi om vekst. Vi gjør betydelige investeringer innenfor innovasjon, både i forhold til tjenester, men også med tanke på rekruttering.

I Norge har man kommet langt på å outsource tjenester. Vi følger denne utviklingen nøye og tilpasser vårt tjenestetilbud nettopp for å fange opp de mulighetene som byr seg. Et godt eksempel på dette er at Norge som eneste land i den vestlige verden har valgt å sette ut hele sin kontanthåndtering. I dag er det Nokas som håndterer dette. Vi har mye å bidra med i forhold til å levere tjenester som effektiviserer kontantstrømmen i et land.

Vår vekst kommer ikke utelukkende av oppkjøp. Vi har hatt en betydelig organisk vekst også. Fremover vil vi jobbe enda mer intensivt med dette. Et av tiltakene som er gjort er en betydelig styrking av salgfunksjon. Vi har opparbeidet en omfattende produkt- og tjenesteportefølje som et stort potensial i markedet, det ønsker vi selvsagt å utnytte i enda større grad.

Som et voksende selskap opplever vi å tiltrekke oss dyktige medarbeidere. Det er en god bekreftelse å få. Dyktige og innovative medarbeidere vil bidra til videre vekst og ikke minst bidra til å skape en enda bedre arbeidsplass.

Snart er vi 3000 medarbeidere, men fortsatt er vi bare i startgropen.

Heine Wang
konsernsjef

”

Nokas er Nordens tredje største sikkerhetskonsern med virksomhet i Norge, Sverige og Danmark. Selskapet er markedsleder på verdihåndtering i Norge med tolv tellesentraler, hvorav seks i Norge, fire i Danmark og to i Sverige. Vi håndterer cirka 210 verditransportruter og behandler gjennom vårt system cirka 120 milliarder NOK som representerer cirka 65 prosent av

alle kontantene i Norge. I Danmark behandler vi cirka 60 milliarder DKR. Konsernet har cirka 3 000 ansatte og leverer tjenester til cirka 95 000 kunder. Selskapet har offentlig godkjenning til å utøve vaktvirksomhet og er godkjent av Sikker Vakt. Nokas er ISO-sertifisert etter standarden NS EN ISO 9001-2000 og er medlem av NHO Service tilknyttet NHO.

Selskapet har solide eiere med blant annet Orkla, DnBNor og stiftelsen Fritt ord.

Sikre sider er et kundemagasin for Nokas AS.
Ansvarlig redaktør: Heine Wang
Redaksjon/utforming:
Consilio Kommunikasjon AS
Foto: Dag G. Nordsveen/
www.nordsveen.net og Nokas

firmapost@nokas.no
www.nokas.no
Tlf 02580



Innhold



- 04 TAR STEGET UT
- 06 FOKUS PÅ HJERTESTARTERE
- 08 VI BRYR OSS OM MILJØET
- 10 DANSK VÆRDIHÅNDTERING
- 12 NYTT KONTORBYGG I OSLO
- 14 UNIFIED SECURITY
- 15 KONTROLL OG SVINNTJENESTER
- 16 MEDARBEIDERE I NY DRAKT
- 18 STRATEGISK GREP I SVERIGE
- 20 OPPTATT AV FORNØYDE KUNDER

TAR STEGET UT

I 2010 endret konsernet navn fra Vakt Service AS til Nokas AS. Samtidig intensiveres arbeidet med å ekspandere virksomheten utenfor Norge.

Fra å være et lokalt Tønsberg-selskap bestående av tre personer, er Nokas i dag et milliardkonsern med nærmere 3000 ansatte, og på full fart ut i Europa

– Forretningsmodeller og kompetanse er bygget opp gjennom år i Norge, nå tar vi med oss det best av vår kompetanse og søker nye markeder. Vi er allerede etablert i Sverige og Danmark, men våre planer stopper ikke der, forteller markedsdirektør i Nokas, Petter Falch Pedersen.

BYGGER OPP MERKEVAREN NOKAS

Selskapet har markedsført seg som Vakt Service siden oppstarten i 1987, et navn som ga tydelige signaler om hva virksomheten sto for og leverte. Siden den gang har selskapet hatt en sterk utvikling, både i forhold til størrelse og tjenester.

– Vakt Service har vært et godt navn for virksomheten gjennom hele perioden. Gradvis som vi har ekspandert virksomheten med flere tjenester, har navnet flere ganger vært tema for diskusjon. Vakt Service ga tydelige signaler om hva virksomheten drev med, men etter hvert som vi har vokst oss store innenfor blant annet cash handling, følte vi at navnet ikke favnet godt nok om virksomheten. Når vi i tillegg har beveget oss utenfor landets grenser kom beslutningen om å endre navn, forklarer Pedersen. Vi så behovet for et navn som kunne fungere på tvers av landegrenser, og ikke minst var det viktig at navnet

ikke entydig fokuserte på vakt. Vi hadde flere navneforslag på bordet og ganske tidlig i prosessen kom Nokas-navnet opp. Nokas var på det tidspunktet et navn som eksisterte i konsernet i lys av at vi kjøpte opp Norsk Kontantservice AS i 2007. Sommeren 2010 ble den endelige beslutningen om navneskiftet tatt.

– I løpet av 2011 vil Nokas-navnet bli et godt synlig merke i Norge. Vi har i dag cirka 600 biler som nå blir omprofilert, bygningsmassene merkes om og i løpet av høsten 2011 vil cirka 2500 vektere i Norge bli synlige i nye Nokas-uniformer. Vi skal jobbe knallhardt for å synliggjøre Nokas og målet er selvsagt at Nokas-vekter skal bli et begrep, smiler Falch Pedersen.



VISUELL IDENTITET

Logoen er det sterkeste identitets-elementet for Nokas og viser en vekter som er plassert i en oval form som symboliserer et øye. Det visuelle uttrykket er altså beholdt fra tiden selskapet het Vakt Service.

Det nye navnet er ikke lenger generisk og er valgt fordi det allerede var etablert etter oppkjøpet av Norsk Kontantservice AS.

I tillegg henspeiler ikke navnet på et spesifikt område i konsernet men favner over hele virksomheten.

Nokas-navnet er i tillegg kort og kan enkelt skrives og uttales på flere språk.

Vi bryr oss

Vi bryr oss er en oppsummering av verdiene Nokas står for og er kundeløftet selskapet skal etterleve hver dag. Adferd, avgjørelser, bestemmelser og avtaler er grunnfestet i denne kjerneverdien.

– Vårt kundeløfte har eksistert i mange år og skal selvsagt videreføres uavhengig av navn og markeder vi etablerer oss i. Når vi beveger oss utenfor landets grenser gjennom blant annet oppkjøp av nye virksomheter, jobber vi følgerig tungt med å implementere våre verdier for nye medarbeidere.

EKSPORTERER KOMPETANSE

– I Nokas har vi bygget opp mye kompetanse og ikke minst effektive forretningsmodeller. Når vi går utenlands er en viktig del av strategien å implementere vår kompetanse sammen med den lokale kompetansen i selskapene vi kjøper opp. Dette har vist seg å være en vinn-vinn situasjon. I Sverige etablerer vi Security-divisjonen ved at vi kjøper opp majoriteten av aksjene i selskapet Citylarm. Selskapet har en sterk posisjon i sitt hjemmemarked, en posisjon vi bygger videre på samtidig som vi bringer inn ny kompetanse fra Nokas. I Danmark gjør vi det samme innenfor Cash Handling divisjonen gjennom oppkjøpet av Dansk Værdihåndtering AS, forteller Falch Pedersen.



Petter Falch Pedersen er markedsdirektør i Nokas og henter ut store synergier når Nokas kjøper opp virksomheter utenfor Norge.

I 2011 vil Nokas arbeide med flere oppkjøp i Sverige og Danmark. I tillegg foreligger det konkrete planer om videre ekspansjon til andre europeiske land.



Nokas holder god fart med å ekspandere virksomheten i Skandinavia.





Stig Anders Helgesen er leder for kursvirksomheten innenfor Shipping, Oil & Gas.

Nokas står årlig for gjennomføringen av over 150 kurs bare i Norge. Økt fokus på sikkerhet i markedet og stadig skjerpede krav fra myndighetene bidrar til økt etterspørsel etter opplæring.

Strengere krav gir større opplæringsbehov

– I vår avdeling jobber vi utelukkende med kurs og opplæring, og med et økende behov i markedet jobber vi aktivt for å videreutvikle kurstilbudet, sier Stig Anders Helgesen.

Han leder kursvirksomheten i avdelingen Shipping, Oil & Gas (SOG), og kan melde om solid oppdragsmengde for avdelingens 11 medarbeidere.

LANDSDEKKENDE RAMMEAVTALER PÅ SIKKERHET

Tradisjonelt har avdelingen jobbet mot virksomheter i on- og offshorebransjen. I dag leverer de tjenester også til helt andre bransjer.

– Etterspørsel etter sikkerhet er økende uavhengig av bransje. I konsernet har vi samlet svært mye kompetanse på sikker-

het. Vi jobber nå aktivt i hele organisasjonen for å hente ut synergier av dette for å kunne levere enda mer spisse produkter i markedet. Vi har i dag store og landsomfattende leveranser av kurs til blant annet NAV, Forsvaret og store kjeder innenfor detaljhandel. I rammeavtalen med NAV har vi blant annet skreddersydd et konsept for vekteropplæring, forteller Helgesen.

Dette er virksomheter som har satt sikkerhet høyt på agendaen, og Helgesen forteller at han opplever dem som svært profesjonelle aktører.

– For oss som leverandør er det både inspirerende og ikke minst en god bekreftelse på at vi jobber i riktig retning, sier han.

E-LÆRING

I et strategisk samarbeid med selskapet Storyboard har Nokas utviklet et eget opplæringskonsept for Norgesgruppen innen brannvernledelse. Storyboard har spesialisert seg på kompetanseutvikling og e-læring, og leverer skreddersydde og forretningsorienterte e-læringsløsninger.

– Sammen med Storyboard har vi laget et pedagogisk opplæringsmateriale. Så langt har vi høstet gode erfaringer med denne kursformen og vi tror denne form for



Helautomatisk hjertestarter redder liv på norske arbeidsplasser.

Etterspørsel etter sikkerhet er økende i markedet uavhengig av bransje.

Stig Anders Helgesen, Nokas

opplæring vil prege mye av vår kurs- og opplæringsvirksomhet i tiden fremover. E-læring har vist seg å være en svært effektiv måte å drive opplæring på. Det gir god læringseffekt, er fleksibelt og tidsbesparende og ikke minst brukervennlig, påpeker Helgesen.

ØKER SALGS- OG MARKEDSARBEIDET

Over de senere år har avdelingen primært solgt tjenester til eksisterende kunder av Nokas. Nå styrkes satsingen på salg og markedsføring.

– Vi har store ambisjoner om å ta større markedsandeler, og derfor har vi nylig ansatt Christian Bendz som salgs- og markedssjef innenfor SOG. Christian kommer senest fra Næringslivets Sikkerhetsorganisasjon og tilfører oss økt kompetanse på opplæring innenfor sikkerhet og beredskap, forteller Helgesen.

Kurstilbudet og tjenestene er organisert i to avdelinger innenfor enheten; Fire & Safety og Care.

– Vi tilpasser oss den økende etterspørselen etter mer spesifikke løsninger. Innenfor Fire & Safety leverer vi tjenester rettet mot sikkerhet og beredskap. Blant annet har vi et omfattende tilbud på industrivernberedskap. Alle bedrifter som er pålagt å ha et industrivern, må ha ansatte med kompetanse innenfor brannvern, førstehjelp, orden/sikring og varme arbeider, for-

klarer Helgesen.

Innenfor Care jobbes det med kurs og tjenester primært innenfor førstehjelp i bedrifter.

– Gjennom opplæring og veiledning tilbyr vi løsninger som skal bidra til økt sikkerhet i arbeidsmiljøet og økt forståelse for HMS. Det er også hyggelig å registrere at stadig flere ledere tar arbeidet med HMS enda mer på alvor enn hva vi så for bare få år tilbake.

SATSER PÅ HJERTESTARTERE

Vi bryr oss er kundeløftet i Nokas. – Det er en verdi som vi søker å etterleve hver dag, både ute hos kunder, og at vi som ledere følger det opp overfor ansatte. Kundeløftet beskriver grunnholdningen i Nokas og er retningsgivende hvordan vi skal drive vår virksomhet. Vi ønsker følgelig at våre tjenester skal gjenspeile løftet vårt. Nå jobber vi blant annet med et prosjekt knyttet opp mot hjertestartere. I samarbeid med selskapet Orbitech som produserer disse, lanseres disse nå bredt ut, primært mot bedriftsmarkedet. Vår styrke er den geografiske tilstedeværelsen over hele landet og spisskompetansen for å drive opplæring i bruk av hjertestartere, forteller Helgesen.

– Vi har også etablert egen nettbutikk, www.nokascare.no, der vi også selger hjertestartere, i tillegg til annet førstehjelpsutstyr og brannvernustyr, avslutter han.

HJERTESTARTERE

Årlig dør nesten 6000 personer i Norge av plutselig og uventet hjertestans. 2 av 3 som dør på jobben – dør av hjertestans.

74 % av disse kunne vært reddet med riktig hjelp i løpet av tre minutter.

For hvert minutt som går, reduseres muligheten for å overleve med 10 prosent.

Tidlig bruk av hjertestarter er den eneste gode behandlingen for hjertestans (VF).



– Vi bryr oss om miljøet

Slagordet "Vi bryr oss" handler ikke bare om mennesker og materielle verdier. Nå satser Nokas også på å bli et mer miljøvennlig selskap. I disse dager sertifiseres hele konsernet etter ISO 14001.

– Selv om vår virksomhet ikke medfører noen miljørisiko i form av giftstoffer eller store utslipp, ønsker vi å fokusere på miljø. Både ansatte og kunder er opptatt av dette, dessuten passer det godt med våre verdier, sier kvalitetsdirektør Bjarthe Falch Pedersen. Han har ledet arbeidet med miljøsertifisering i Nokas.

– Miljøarbeidet har vært et satsingsområde i 2010, og i løpet av februar vil miljøstyringssystemet bli sertifisert etter ISO 14001. I tillegg er hovedkontoret i Tønsberg godt i gang med å bli Miljøfyrtårn. Miljøfyrtårn-sertifisering vil være aktuelt for flere avdelinger i konsernet.

FEM OMRÅDER

Miljøsertifisering i Nokas har hovedfokus på

flyreiser, bilbruk, transportposer for verditransport, batterier og papir. På hvert av disse områdene er det laget egne handlingsplaner og målsettinger. Blant annet skal antall flyreiser reduseres med 30 prosent og forbruk av fossilt brennstoff reduseres med 15 prosent.

– Planen har et toårsperspektiv, men miljøarbeidet vil være en kontinuerlig prosess der vi stadig må se etter forbedringsområder. Miljøsertifiseringen innebærer at vi må tenke nytt og jobbe på nye måter. For å lykkes kreves det atferdsendring hos alle ansatte. Derfor jobber vi mye med holdningskampanjer og kurs, sier Falch Pedersen.

For å redusere antall flyreiser vil man blant annet benytte videokonferanser og ny teknologi for å avholde møter. For vektere og

verditransportører blir det et prioritert område å endre kjøremønster for å redusere forbruket av fossilt brennstoff.

VELLYKKET TESTPROSJEKT

Nokas har også gjennomført et forsøksprosjekt med endring av kjøremønster. Ved å kjøre med en "mykere gasspedal" og unngå tomgangskjøring greide en liten gruppe av selskapets sjåfører å redusere drivstofforbruk og utslipp med 20 prosent. Med redusert energiforbruk sparer man også kostnader, og selv om dette ikke er målet, er det en hyggelig bieffekt for selskapet.

– Noen av tiltakene våre krever investeringer, blant annet skal vi kjøpe mer miljøvennlige biler, men ofte ser vi at vi også kan spare kostnader på miljøtiltakene. Blant

Arbeidet med miljø er en vesentlig del i vårt HMS arbeid og bidrar også til at man får sikre og trygge arbeidsplasser, sier hovedverneombud i divisjon Security, Ingeborg Heslien.



annet når vi reduserer forbruket av energi, papir og flyreiser. På den måten er det jo en vinn-vinn-situasjon, mener direktøren.

Selv om miljøtiltakene medfører endringer for de ansatte i Nokas, vil ikke kundene merke noen særlig forskjell, bortsett fra at de som et eksempel vil få tilbud om e-faktura for å spare papir. For kunder som er opptatt av underleverandørens miljøsertifisering, vil selvfølgelig dette telle positivt. Flere og flere kunder setter faktisk krav om dokumenterbart miljøarbeid i forbindelse med anbudsrunder. Og slik vil det også være for Nokas i fremtiden.

– Vi vil i større grad sette miljøkrav til våre underleverandører, og miljøfokus vil være en fordel i anbuds konkurranser, avslutter Bjarthe Falch Pedersen.

– ET VIKTIG ARBEID

– Både som ansatt og som hovedverneombud ønsker jeg bedriftens prosess med å bli miljøsertifisert velkommen. Jeg ser på dette som et viktig arbeid i forhold det samfunnsansvaret både den enkelte av oss og bedriften har, og at dette er helt i tråd med Nokas sin kjerneverdi "Vi bryr oss". Vårt felles ansvar for å ta vare på det ytre miljøet er svært viktig og jeg oppfordrer alle mine kollegaer i begge divisjoner til å gjøre sin arbeidshverdag så miljøvennlig som mulig med de tiltakene enhver av oss med enkle grep og økt bevissthet på temaet kan gjøre. Arbeidet med miljø er en vesentlig del i vårt HMS arbeid og bidrar også til at man får sikre og trygge arbeidsplasser, sier hovedverneombud i divisjon Security, Ingeborg Heslien.

Fem miljøområder



Fly

Nokas skal minimere antall flyreiser for ledere og satse på alternative møter.



Bil

Nokas skal redusere forbruket av det fossile brennstoffet, blant annet ved å gjennomføre e-læringskurs i kjøretøferd for alle ansatte som bruker bil i jobben. Det skal også kjøpes inn biler med alternativ drivstoff.



Transportposer

Nokas skal etablere og implementere returordning for transportposer i verditransport. Forbruket av poser skal reduseres.



Batterier

Nokas skal ha gode returordninger for batteriene som brukes til back-up i sikkerhetssystemene. Forbruket av batterier skal reduseres.



Papir

Nokas skal bruke mindre papir, blant annet ved økt bruk av elektroniske arkiver, e-faktura og dobbeltsidige utskrifter og kopier.

BLIR MARKEDSLEDER PÅ VERDIHÅNDBLING I DANMARK

NOKAS foretok nylig sitt første oppkjøp i Danmark. Kjøpet skjer i tråd med selskapets strategi om å ekspandere virksomheten i Norden. Gjennom oppkjøpet blir Nokas markedsleder på kontanthåndtering også i Danmark.

Oppkjøpet var selskapets nr. 50 siden oppstarten i 1987. Fra før har man kjøpt 48 selskaper i Norge, ett i Sverige og nå altså det første i Danmark.

Dansk Værdihåndtering A/S er markedsleder på verdihåndtering i Danmark og hadde i 2010 en omsetning på rundt 140 millioner danske kroner. Selskapet driver i dag fire tellesentraler og har et stort antall verditransportrutet. Selskapet har slitt med dårlig lønnsomhet i mange år og vår hensikt er å snu denne trenden, forteller Wesenberg.

SOLID ERFARING MED OMSTILLINGER

Peter Wesenberg leder Cash Handlingdivisjonen i NOKAS og forteller at konsernet har bred erfaring med å overta selskaper innenfor kontanthåndtering hvor det kreves omstilling.

– I 2006 kjøpte vi innmaten i Hafslund Verdi og i 2007 kjøpte vi selskapet Norsk Kontantservice. Begge selskapene hadde store underskudd da konsernet gikk inn på eiersiden. Vårt første grep var å igangsette en omfattende omstillingsprosess. Selskapene leverer nå til sammen rundt 50 millioner på bunnlinjen, noe som representerer 9 prosent driftsmargin. I 2008 kjøpet vi også opp det svenske selskapet Control Risk Scandinavia. Dette selskapet gikk også med underskudd men i dag leverer våre svenske kolleger et resultat i tråd med våre ambisjoner.

EKSPORTERER FORRETNINGSMODELLER

– Vi velger å gå inn i Danmark av flere årsaker. Det er for det første en del av vår langsiktige strategi om å ekspandere i Norden, dernest ser vi at vi har gode forretningsmodeller som vi ønsker å implemen-

tere i nye markeder. Kontanthåndteringen i Danmark løses på en annen måte enn i Norge. I Danmark er verdikjeden mer fragmentert ved at bankene i større grad håndterer kontanthåndteringen selv, fremfor å overlate dette til andre selskaper.

– I Danmark har flere banker nå gått sammen og danner ett felles selskap, Bankenes Kontantservice. Dette selskapet kan på mange måter sammenlignes med Norsk Kontantservice som vi kjøpte i 2007. Vi ønsker å få til et samarbeid med Bankenes Kontantservice og tilby våre tjenester. Vi har stor tro på forretningsmodellene vi har utviklet i Norge og ser et stort potensiale for å implementere disse når vi nå har skaffet oss fotfeste i Danmark, sier Wesenberg.

FOKUS PÅ SIKKERHET

– Det aller første vi gjør er imidlertid å øke sikkerheten i selskapet. Den danske virksomheten, som for øvrig nå heter NOKAS Værdihåndtering, har i løpet av de senere årene opplevd flere ran, og vi har allerede igangsatt strakstiltak for å bedre sikkerheten i selskapet. Fremover vil vi arbeide målrettet etter en plan for å bringe selskapet opp på Nokas sin sikkerhetsstandard så fort som mulig. Vi har satt av betydelige midler til dette. Denne standarden er forøvrig helt i tråd med den sikkerhetsstandard som nå er vedtatt for kontanthåndtering i Danmark, forteller Wesenberg.

SKAL SNU MINUS TIL PLUSS

Vårt danske selskap har allerede startet en omstillingsprosess. Med bakgrunn i vår erfaring med omstilling av virksomheter i Norge kan vi forsterke denne prosessen med ytterligere tiltak. Vår klare målsetting

er å skape positive resultater for det danske selskapet.

Vi vil også ta med oss erfaringen vi har med tett samarbeid med de ansattes organisasjoner i våre norske virksomheter. Grundige og forutsigbare prosesser med god forankring er avgjørende for å lykkes med gjennomføring av endringer.

IMPLEMENTERER AUTOCASH - REDUSERER KUNDENES KOSTNADER

I løpet av de siste årene har vi utviklet flere innovative løsninger for kontanthåndtering i detaljhandelen.

– Ved bruk av lukkede kontantsystemer tar vi fullt ansvar for kontantbeholdningen hos kunden og sørger for at tømning av kontanter og etterfylling av veksel skjer etter faktiske behov. AutoCash gir full oversikt og kontroll over kontanthåndteringen samtidig som risiko for svinn reduseres og sikkerheten økes. Hovedpoenget er at kunden får sin kontantomsetning inn på konto selv om pengene fremdeles befinner seg i butikken. Vi skiller med andre ord den fysiske kontanthåndteringen fra den elektroniske håndteringen av verdiene. På denne måten kan kunden fokusere på egen kjernevirksomhet fordi vi reduserer både tidsbruk og kostnader, påpeker Wesenberg.

– Vi er allerede i dialog med flere av de store detaljkundene i Danmark, og planlegger pilotprosjekter med autoCash. Vi har store forventninger til produktet, ikke minst har vi tro på at autoCash skal bidra til å øke inntjeningen kraftig i vår danske virksomhet, avslutter Wesenberg.



Peter Wesenberg
Konserndirektør, Nokas Cash Handling



Nytt kontorbygg reiser seg i Oslo

Høsten 2011 samler NOKAS all aktivitet i hovedstaden under ett og samme tak. 14 500 kvadratmeter fordelt over seks etasjer står da klart på Brobekk.

Nokas brukte god tid på å finne et egnet sted til sitt nye kontorbygg som nå reiser seg i hovedstaden.

– Beliggenheten til det nye bygget er optimalt i forhold til virksomheten vi skal drive herfra. Sikkerhet er vårt fagfelt, og nå får vi lokaler som er spesialtilpasset våre behov og dagens krav, sier direktør for Vakt i Nokas, Paul Normann.

FLYTTET FRA KVADRATUREN

Nokas Cash Handling som er en av to divisjoner i konsernet, flytter fra Norges Banks lokaler i sentrum til Brobekk. I tillegg til at hovedadministrasjonen vil ligge på Brobekk, flyttes også tellesentralen og

store deler av kontantbeholdningen til de nye lokalene. Pengene vil bli trygt plassert i et av Europas mest moderne bygg hva gjelder sikkerhet.

– Sikkerhet har vært en premissleverandør i forhold til utformingen og de løsninger vi har valgt for bygget. Det er store verdier som skal passes på her, faktisk 65 prosent av hele kontantstrømmen i Norge, påpeker Normann som til neste høst får med seg i underkant av 300 kolleger i det nye praktbygget.

Byggeprosessen har til tider vært utfordrende grunnet strenge sikkerhetskrav som skal innfris, blant annet har vi hatt bemannt vakt hold under byggeperioden.

Foruten Nokas Cash Handling vil også Nokas Security ha tilhold i bygget. I dag er virksomheten til Nokas i Oslo spredt på tre ulike lokaliteter.

– En samlokalisering representerer mange positive synergier for oss. For det første er kapasiteten i ferd med å bli sprengt på de stedene vi er i dag, og for det andre vil det være positivt for samhörigheten at alle holder til i samme lokaler. Det er også positivt å få et stort bygg som representerer Nokas og gir et mer riktig inntrykk av hvor store vi faktisk er, påpeker Normann.

I tillegg til Nokas vil selskapene Skan-Controll og Unified Security flytte inn i



bygget. Nokas har eierandeler på henholdsvis 1/3 og 2/3 i disse selskapene. Av totalt 14 500 kvadratmeter vil Nokas og tilhørende selskaper legge beslag på cirka 12 000 kvadratmeter. Det resterende vil bli leiet ut til andre virksomheter.

MODERNE ARBEIDSPASS

Det nye bygget vil inneholde en rekke fasiliteter som vil gjøre det til en god og moderne arbeidsplass.

– Vi har brukt mye ressurser for å legge til rette for gode arbeidsforhold med fasiliteter som skal kjennetegne nettopp en moderne arbeidsplass. Blant annet får vi to store og konferanserom med moderne AV-utstyr. Her vil det bli arrangert kurs for egne ansatte, det vil bli gjennomført vektorepplæring og det vil bli avholdt kurs for våre kunder. Det blir også egen kantine med plass til 220 personer og tilhørende moderne kjøkken, trimrom med garderobe-

anlegg og resepsjonstjenester. – Vår tekniske avdeling med montører vil få cirka 1000 kvadratmeter med lager, kontorer, demorum samt øvrige fasiliteter. Teknikk leverer alarm, adgangskontroll, kameraløsninger og nøkkelsystemer, forteller Normann.

Byggherre er Fabritius eiendom og Nokas har inngått en avtale om å leie hele bygget i 20 år.



Paul Normann, direktør for Vakt i Nokas Security.





Eyvind Kjensli leder Unified Security som supplerer Nokas økte satsning mot høysikkerhetsmarkedet.

Unified Security - strategiske løsninger til høysikkerhetsmarkedet

1. januar 2011 ble selskapet Unified Security AS etablert. Dette er en ny-satsning som vil styrke Nokas satsning mot høysikkerhetsmarkedet i Norge.

Unified Security har sitt utspring i den etablerte sikkerhetsindustrien i Norge. Eierne er Nokas AS og Eyvind Kjensli som også er daglig leder for det nye selskapet. Sammen har man sett behovet og mulighetene for å utvikle nye sikkerhetsløsninger basert på tilgjengelig teknologi og bygge nye forretningsmodeller.

Kjernevirksomheten til selskapet er å levere sikkerhetstjenester i form av rådgivning, etablering og oppfølging av sikkerhetssystemer og prosesser til høysikkerhetsmarkedet.

– Vårt mål er å jobbe med profesjonelle kunder som har et ønske om å profesjonalisere og effektivisere sitt sikkerhetsarbeid. Svært mange kunder innenfor det vi definerer som høysikkerhetssegmentet, har i dag en rekke ulike sikkerhetssystemer. Det kan eksempelvis være et kjøpesenter som har vektere, adgangskontroll og TV-overvåkning. Vår kompetanse går i korte trekk ut på å levere en løsning som samordner alt dette i ett system sammen med øvrige systemer som parkeringskontroll, driftskontroll, alarmstyring og deteksjon forteller Kjensli.

STRATEGISK TILNÆRMING

Unified Security vil i løpet av første halvår 2011 ha en stab på rundt 10 personer, alle med tung kompetanse fra sikkerhetsbransjen. – Vår tilnærming er å jobbe med sikkerhet ut fra et strategisk utgangspunkt. Vi skal være en pådriver for at sikkerhet blir et tema på ledelsesnivå ute hos kundene. Resultatet skal synes i hele organisasjonen gjennom

bedre avkastning på sikkerhetsinvesteringer for bedriften, understreker Kjensli.

– Sammen med bedriften vil vi belyse sammenhengen mellom drift, data/IT og sikkerhet. Vi vil gjennomføre prosesser der vi analyserer nåsituasjonen, etablerer mål og strategi og designer et løsningsforslag. Situasjonen for mange bedrifter i dag kan være at man har fragmenterte systemer og flere leverandører til disse. Vår løsning er å designe og levere en løsning som består av et system og en leverandør, påpeker Kjensli.

SYNERGIEFFEKTER

– Løsninger som dette vil bli mer vanlig da de har en rekke fordeler, ikke minst reduserte kostnader.

I planleggingsfasen vil vi sammen med kunde avdekke innsparingspotensialet. Skulle det vise seg at løsningen ikke er økonomisk fordelaktig vil vi følgelig ikke igangsette. Vi har likevel liten tro på at en slik situasjon vil inntreffe. Løsningen skal også bidra til økt sikkerhet for virksomheten og bidra til bedre forståelse og samarbeid internt, avslutter Kjensli.

Selskapets filosofi og løsninger vil komplettere Nokas' samlede tjenestespekter til kunder i Norge med spesielt høye krav til funksjonalitet, integrasjon og oppetid. Det er viktig for Nokas å kunne tilby en komplett leveranse av alle sikkerhetstjenester til markedet.

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



– Det er selvsagt hyggelig å få tilbakemeldinger fra kunder som kan melde om nedgang i svinnet etter at vi har vært der, forteller administrerende direktør i AS Skan-kontroll, Jørn Cato Olsen.

AS Skan-kontroll ble etablert i 1974, og har i dag rundt 250 ansatte fordelt på kontorer i Oslo, Bergen og Trondheim. Selskapet leverer tjenester knyttet til svinneproblematikk mot handelsnæringen. På kundelisten finner man blant annet noen av landets største kjeder innenfor dagligvare, elektro, tekstil, faghandel og sport.

Ifølge HSH utgjør svinne årlig rundt 1,3 prosent av omsetningen innenfor detaljhandelen, noe som representerer cirka 4,3 milliarder kroner. Kjeder og butikker bruker av den grunn store ressurser på å bekjempe dette problemet. Anslagsvis brukes det hvert år 1,1 milliard kroner på tiltak for å redusere svinnet.

– Svinnet i handelsnæringen har vist en svak nedgang de siste årene og det kan være flere årsaker til dette. Vi opplever at stadig flere kunder får et mer profesjonelt forhold til problemet. Vi utvikler og tilpasser derfor hele tiden vårt tjenestetilbud og det er selvsagt hyggelig

Blir et sterkere fagmiljø innen kontroll og svinntjenester

å få tilbakemeldinger fra kunder som kan melde om nedgang i svinnet etter at vi har vært der, forteller administrerende direktør i AS Skan-kontroll, Jørn Cato Olsen.

– Det anslås at tyverier utgjør rundt halvparten av svinnet i Norge. Den resterende halvparten anslår man stammer fra egne ansatte (29 prosent), administrative feil (16 prosent) og leverandører (6 prosent). I dette er det grunn til å tro at det er en del mørketall, påpeker Olsen.

LANDSDEKKENDE PÅ TJENESTER INNENFOR SVINNEPROBLEMATIKK

Siden oppstarten i 1974 har AS Skan-kontroll vist en solid utvikling og leverer i dag tjenester over hele landet. Fra Hovedkontoret i Oslo håndteres hele Sør- og Østlandet, mens resten av landet blir håndtert fra avdelingskontorene i Bergen og Trondheim. I tillegg er det etablert et samarbeid med selskapet Security Norway

AS med kontorer i Kristiansund, Ålesund og Molde.

BLE EN DEL AV NOKAS I 2007

I 2007 kjøpte NOKAS seg inn i AS Skan-kontroll for å styrke seg innenfor kontroll og svinneproblematikk. I dag eier NOKAS 32 % av selskapet.

– Gjennom dette oppkjøpet og noen andre grep, ble vi det største selskapet i Norge på svinneforebyggende arbeid. Å få Nokas med på laget bidro selvsagt til å gi oss større slagkraft i markedet. Oppkjøpet må sies å ha vært et lykketreff for begge parter, understreker Olsen som forventer ytterligere positive effekter av samarbeidet når samlokaliseringen blir et faktum.

Når det nye kontorbygget til Nokas står klart til innflytting høsten 2011, vil rundt 30 personer fra AS Skan-kontroll få sin nye arbeidsplass på Brobekk. I tillegg vil tre personer fra selskapet Semac AS også

flytte inn. AS Skan-kontroll har en eierandel på 60 prosent i Semac som er et foretak med høy kompetanse på sikkerhetsledelse for små og store bedrifter. Selskapet leier ut sikkerhetssjefer og leverer blant annet produkter som sikkerhetsanalyser, bakgrunnskontroller, mediaovervåkning, varslingstjenester, krise og beredskap samt etterforskning for å nevne noen. Med sin tjenesteprofil bidrar Semac til å komplettere både AS Skan-kontroll og Nokas på en solid måte med tjenester innenfor sikkerhet og beredskap.

– Det er også en klar målsetting for både oss og Nokas å hente ut synergier av samlokaliseringen. Gjennom denne får vi for det første et samlet kompetansemiljø på sikkerhet, for det andre forventer vi å øke samarbeide om kundene og derigjennom kunne tilby enda bedre løsninger ut i markedet, avslutter Olsen.

SIKKERHET – EN LØNNSOM INVESTERING

Skan-Kontroll har et langvarig samarbeid med Profilhuset Meny-Ultra som har 167 butikker i Norge. Kurt Thomassen er sikkerhets sjef for kjeden og mener systematisk arbeid med sikkerhet i butikkene er en lønnsom investering.

– I kjeden jobber vi kontinuerlig med sikkerhetstilpassninger for butikkene. For kjeden handler dette arbeidet utelukkende om å bidra til bedre lønn-

somhet og skape gode arbeidsplasser for våre ansatte, påpeker Thomassen.

KOMPETANSE ER EN NØKKELFAKTOR

– Først og fremst er kompetansen Skan-Kontroll sitter på veldig verdifull for oss. De bistår med revisjonsarbeid og har faglig support for hele kjeden. I tillegg bruker vi mye ressurser på opplæring av ansatte. Skan-Kontroll har et godt kursopplegg og gjennomfører blant annet ranskurs, kurs

om svinne og ulike sikkerhetskurs. Når det gjelder svinne har vi et nivå som heldigvis ligger under tallene som HSH opererer med. Det tar vi som et tegn på at vi gjør ting riktig. For å bekjempe svinne, er det viktig at både ansatte og ledere har riktig kompetanse, holdninger og engasjement. Hensikten med å kjøre svinnekurs er å gjøre den enkelte mer kunnskapsrik og fokusert i forhold til sine daglige gjøremål og ansvarsområder, påpeker Thomassen.



Kurt Thomassen, sikkerhets sjef for Profilhuset Meny-Ultra, som legger ned betydelig med ressurser i sitt sikkerhetsarbeid.

I ny drakt

Navneskiftet til Nokas medfører mange endringer. En viktig og meget synlig endring, er nye uniformer. – De nye uniformene skal gi et mildere uttrykk og signalisere service i større grad, forteller HR-rådgiver Anne Håkonsen.

Å skaffe seg et nytt antrekk er som regel en relativt enkel affære. Når man skal skaffe nytt antrekk til 2500 personer, blir det et stort prosjekt.

– Prosessen med å planlegge nye uniformer startet høsten 2010. Det ble opprettet et eget uniformsutvalg bestående av representanter fra fra vakt, verdi og teknikk samt konsernets hovedtillitsvalgt. Fem potensielle leverandører ble kalt inn for å gi et tilbud. Etter en grundig prosess inngikk vi avtale med Wenaas avd. Indiform, og høsten 2011 vil 2500 medarbeidere i konsernet synliggjøre seg i helt nye uniformer spesialdesignet for Nokas, forteller Anne Håkonsen.

Selskapet er en del av Kwintet Konsernet som er en av Europas ledende produsenter og leverandør av arbeidstøy, uniform og verneutstyr.

MYKERE VERDIER

– Vi hadde flere krav og ønsker for de nye uniformene. Et av disse var at uniformene skulle gi et mildere uttrykk og signalisere service i større grad. Dette vil gjelde for Bakgrunnen for dette er at de fleste av våre vektere er ute blant mennesker på dagtid, spesielt gjelder dette stasjonære tjenester og vi ønsker at vekterne skal signalisere imøtekommethet og være åpne for at publikum kan kontakte dem om de har spørsmål eller lurer på ting. Uniformspreget er derfor tonet litt ned, forteller Håkonsen.

– Folk skal selvsagt fortsatt oppfatte at det er en uniform som bæres av våre vektere, men altså i en noe neddempet stil. Når det gjelder vektere som jobber innenfor Verdi-

transport, mobiltjeneste og enkelte stasjonære objekt, skal de bære uniformer med et strengere uttrykk. Årsaken er at verditransportvektene primært ikke møter publikum, og at vakt hold og sikkerhet skal stå mer i fokus, forklarer Håkonsen.

EGET DESIGN

Leverandøren har bidratt med egne designere for å utvikle den nye Nokas-uniformen.

– I kravspesifikasjonen ga vi føringer i form av ønsker for farger i tillegg til ønsket om et neddempet uniformspreget. I tillegg skulle uniformen gi et tydelig etterlatt inntrykk: Der kommer en Nokas-vekker! Fargene vi la til grunn var sort, grått, hvit og blått. Løsningen vi til slutt endte opp med ble koksgrå og vi er veldig fornøyd med løsningsforslaget som Wenaas kom opp med. Uniformene er i designet slik at det er en god gjenkjennelseeffekt på tvers av forretningsområdene, sier Håkonsen.

Høsten 2011 skal etter planen alle uniformene skiftes ut. Det betyr at rundt 2500 ansatte får ny Nokas-garderobe.

– Logistikkmessig blir det selvsagt en utfordring. Vi kommer til å skifte ut alle uniformene samtidig, så det ingen gradvis overgang. Fra vi signerer kontrakten til endelig leveranse er det stipulert en tid på 30 uker. Vi gleder oss selvsagt til neste høst. Da vil Nokas-vektene bli godt synlig for publikum, og vi er ubeskjedne nok til å påstå at vi får de flotteste uniformene blant vektere i Norge, avslutter Håkonsen.

– De nye uniformene skal gi et mildere uttrykk og signalisere service i større grad, forteller HR-rådgiver Anne Håkonsen.



Strategisk viktig grep i Sverige



Citylarm er et ledende sikkerhetselskap i Vest Sverige og har eksistert siden 1991. Selskapet leverer alt fra alarmer, adgangskontroller og overvåking til avanserte kundetilpassede sikkerhetssystemer.

SKAL DANNE GRUNNLAGET FOR VEKST I SVERIGE

– Fra vår side er oppkjøpet strategisk drevet. Det gir oss et solid fotfeste i Sverige innenfor Security divisjonen. Ledelsen i Citylarm bli med oss videre, dette sikrer oss verdifull lokal kompetanse samtidig som Nokas tilfører mer tyngde i form av økonomi og kompetanse.

Vi har stor tro på denne modellen og Citylarm blir nå grunnstenen for våre videre vekstplaner på teknikk i nabolandet, forteller konserndirektør i Nokas Security, Pål Wang.

Det var flere selskaper som var interessert i å overta Citylarm da det ble kjent i markedet at selskapet var til salgs. Price Waterhouse Coopers var tilrettelegger for salget. – Vi er selvsagt godt fornøyd med at vi fikk tilslaget om kjøp, noe av grunnen tror jeg var modellen vi la frem. Vi hadde et ønske om å trekke med den tidligere ledelsen i selskapet samtidig som vi ikke overtok hele selskapet, men 70 prosent. Dette var en løsning som ble godt mottatt av Citylarm. Jeg er overbevist om at dette gir oss mange synergier fremover, påpeker Wang.

Citylarm endrer nå navn til Nokas Teknik AB. Selskapet har siden oppstarten hatt en god vekst og har levert positive resultater hele veien. I Gøteborg og omegn har selskapet etablert seg som et sterkt varemerke og har et solid grep om sitt hjemmemarked.

– Med solid og stabil lønnsomhet og en veletablert forretningsmodell i bunn, ligger forutsetningene godt til rette for videre geografisk vekst som er vårt overordnede mål i Sverige, sier Wang.

STOR AVTALE MED SWEDWOOD (IKEA)

I 2010 inngikk Citylarm en avtale med det selskapet Swedwood som er et datterselskap av IKEA. Selskapet produserer møbler og komponenter til IKEA og har i dag 40 produksjonsanlegg i verden fordelt på 10 land i tre kontinenter. Avtalen innebærer en leveranse på sikkerhetsinstallasjoner til 22 av selskapets produksjonsenheter i Europa og er følgelig en stor og viktig ordre. Avtalen løper over tre år og har en ramme på rundt 50 millioner kroner.

– Avtalen er meget verdifull for oss og innehar et stort vekstpotensiale. I tillegg

1. februar kjøpte Nokas opp det svenske selskapet Citylarm. Oppkjøpet er selskapets andre i Sverige og er strategisk viktig i lys av vekstambisjonene i det svenske markedet.



Oppkjøpet av Citylarm er strategisk drevet av Nokas og skal danne grunnlaget for selskapets vekst i sikkerhetsmarkedet i Sverige. Bak fra venstre: Peter Liljeroos, Heine Wang, konsernsjef Nokas og Jan Tore Larsen, direktør Nokas Security. Foran fra venstre: Pål Wang, konserndirektør Nokas Security, Mikael Sjøberg, Citylarm og Leif Olsson, VD Citylarm. Leif Olsson blir nå VD i Nokas Teknik AB.

til installasjonene skal Nokas Teknik AB levere service og vedlikehold samt følge opp tilleggsordre. Det foreligger også planer om bygging av to nye produksjonsanlegg. I tillegg har Swedwoods søsterselskap Swedspan vist stor interesse for våre tjenester. Swedspan har i dag fem produksjonsanlegg i Europa, forteller Leif Olsson, som er VD i Nokas Teknik AB.

MANGE LIKHETSTREKK

– Vi kommer til å foreta flere oppkjøp i Sverige i 2011. Vår plan er først og fremst videre ekspansjon i de største bysentra, det vil si Stockholm, Gøteborg og Malmö. Deretter er målsettingen å bli en landsdekkende aktør på sikkerhetsløsninger, tilsvarende som vi er i Norge, forteller Wang.

– Sikkerhetsmarkedet i Sverige er veldig likt markedet i Norge. Tjenestene som

tilbys er i stor grad sammenfallende. Den største forskjellen er størrelsen på markedet da det svenske markedet er omtrent dobbelt så stort som det norske. I tillegg til geografisk vekst ser vi også et stort potensial for å vokse ved å tilby tjenester i andre markeder i Sverige. Citylarm har primært levert tjenester til det offentlige og større bedrifter. Kompetansen vi tar med oss fra Norge gir oss et godt grunnlag for å øke vårt nedslagsfelt til nye målgrupper, det vil si SMB-markedet og privatmarkedet, sier Wang.

NY ALARMSTASJON

– Med bakgrunn i ekspansive planer vil vi på sikt også etablere en egen alarmstasjon i Sverige. Teknisk sett ville det vært uproblematisk for oss å drifte markedet i Sverige med alarmstasjonen vi har i Norge, det er

det både kapasitet og kompetanse til. Det er utelukkende av markedsmessige årsaker vi vil etablere en alarmstasjon i Sverige. Vi har to muligheter, enten bygge opp en helt ny eller kjøpe opp en eksisterende. I Norge har vi bygget opp tung kompetanse rundt alarmstasjoner som vi ønsker å ta med oss til nye markeder. I dag er vi representert i et Europeisk utvalg for alarmstasjoner. Dette er et fagutvalg som vurderer standarder og sikkerhetskrav til alarmstasjoner. I dag er Nokas underlagt sikkerhetsbestemmelsen som ligger i FG-godkjenningen (Forsikringssselskapenes Godkjennelsesnevnd). Dersom det innenfor EU skulle tilkomme nye krav, vil vi følgelig tilpasse oss disse, avslutter Wang.