

Nordland Lås & Sikkerhet AS

– ny bedrift

i Mo Industripark

Nylig flyttet Nordland Lås & Sikkerhet AS inn i Vinkelen. De har flyttet all aktivitet til de nye lokalene, like ved hovedporten i Mo Industripark.

- Med dette har vi fått økt vårt areal med 25 prosent, til 400 kvadratmeter og lokalene er tilrettelagt for vår virksomhet, sier daglig leder Alexander Ræstad i Nordland Lås & Sikkerhet AS.

I vår overtok de Låssenteret Bodø AS. Fortsatt er dette to separate firma, og Ræstad er daglig leder for begge.

- Planen er å integrere virksomheten, spesielt på det administrative og strategiske planet. Geografien vil nok sette en del grenser for øvrige deler av virksomheten.

Nordland Lås & Sikkerhet AS (NLS) har 14 ansatte, og Låssenteret Bodø AS har 7.

I industriparken har de mange sluttkunder. Til sammen utgjør dette ca. 15 prosent av kundeportefølgen til NLS. Plasseringen av de nye lokalene er derfor gunstig, både for kunder innenfor og utenfor Mo Industripark.

Sikkerhet i endring

Nordland Lås & Sikkerhet AS er et autorisert TrioVing Sikkerhetssenter. De er et frittstående lokalt eid selskap, som har TrioVing som sin hovedleverandør. TrioVing er en del av ASSA ABLOY, verdens ledende konsern innen produksjon av låser og tilhørende produkter, og TrioVing er Norges største leverandør. Tidlig på 1990-tallet var TrioVing alene som aktør i Norge. Med de store teknologiske endringene innenfor denne bransjen ble det også endring i det norske markedet, med økt konkurranse og internasjonalisering.

Fagfelt og kompetansebehov for låsesmeder er også betydelig endret. På 1990-tallet var det viktig å ha medarbeidere som var gode håndverkere. På 2000-tallet måtte man ha god elektrokompetanse. Nå kreves det medarbeidere som er dyktige på både elektro og IKT.

Både kundene og myndighetene har de siste årene økt kravene til sikkerhet og tilgjengelighet. Myndighetskravet til universell utforming har hatt stor betydning for låsbransjen, i form av større og mer avanserte leveranser.

For bedrifter og huseiere betyr det økte kostnader ved nybygg, og ved utskifting av eldre låsesystem ønsker de fleste kundene en kortbasert løsning i stedet for de tradisjonelle nøklene.

- Det har vært en voldsom vekst i adgangskontrollmarkedet, og flere kunder har ønsket om nøkkelfrie



De ansatte i Nordland Lås & Sikkerhet AS er godt fornøyde med nye lokaler, like ved hovedporten i Mo Industripark. Fra venstre: Espen Breen, Håvar Guldhav og Alexander Ræstad.

bygg. TEK10 med universell utforming har også bidratt til mer avanserte prosjekter. Siden 1990-tallet har kravene økt betydelig, og det har i sin tur betydd vekst i bransjen, forteller Alexander Ræstad.

Kundefokus for bedrifter og offentlige etater kan også føre til økt konflikt mellom tilgjengelighet og åpenhet på den ene siden, og samtidig sikkerhet for verdier, drift og ansatte, og vern mot industrispijasje. Matsikkerhet er også viktig i enkelte bransjer, for eksempel for oppdrettsnæringen.

Ræstad legger til at vi i Nordland ikke har vært vant til slik måte å tenke risiko, ofte fordi vi ikke har hatt så stort behov for det.

- Vi merker stadig at verden har kommet tett inn til oss, og også vi må nå gjøre tiltak som i første omgang virker fremmed. For eksempel må arbeidsgivere iverksette tiltak for å beskytte medarbeidere, slik vi har sett på enkelte offentlige kontor.

Vi er også blitt langt mer sårbare, blant annet på grunn av datadrift, datanettverk, med mer. Alt dette får direkte konsekvenser for vår bransje, med tiltak som risikovurderinger og oppfølgende tiltak for sikkerhet for ansatte, eiendom og drift, sier Ræstad.

En IT-bransje

- I vår bransje skjer det en svært rask utvikling, både i forhold til forretningsmodell, IT-utvikling og øvrig teknologi. Tidsfaktoren i forhold til prosjekter er betydelig strammere, og som bedrift krever det at også vi endrer oss i takt med utviklingen i bransjen, sier Alexander Ræstad.

Han forteller at de som ledd i utviklingen av firmatet vil flytte mer av støttefunksjonene ut av drif-

ten, samtidig som de skal holde på med det de er best på.

- Vi skal snart velge en langsiktig samarbeidspartner på IT. Videre skal vi flytte deler av vårt datasystem ut i «skyen». Det er store kostnader ved å sette dette ut til eksterne leverandører. Samtidig skal det gi gevinst for hovedvirksomheten vår, sier Ræstad. Som eksempel på deres behov nevner han omfattende bruk av nye IT-hjelpemidler i daglig drift, som smarttelefonen som har blitt et viktig hjelpemiddel. Med den har de lett tilgang til et omfattende arkiv i «skyen» når de er ute på oppdrag, med dokumentasjon for prosjektet, plantegninger, behov for supplerende installasjoner, oppdateringer, med mer.

- Underveis i et prosjekt blir det voldsomt store dokumentmengder for kvalitetssikring, vedlikehold og modifikasjon. Via smarttelefon har vi tilgang på vårt administrasjonssystem, der vi kan registrere fremdrift og avvik, foreta bestillinger, legge til bilder, notater, og annet, forteller Alexander Ræstad. For kunder gir det klare fordeler, gjennom bedre kvalitet og mindre tidsforbruk. Samtidig krever det gode systemer for å sikre høy driftssikkerhet på IT-tjenestene.

Rustet for økt konkurranse

- Som en liten regional aktør merker vi godt konkurransen fra større leverandører utenfra, også i Nordland. Selv om vi i vår bransje er blitt en litt større aktør, så er vi fortsatt liten på riksplan.

Det krever god innsikt for å kunne levere på budsjett i et prosjekt.

Konkurransen skjerper oss i alle ledd, både ansatte, våre underleverandører, og også kunden. Det opplever vi som positivt både for bedriften og de ansatte, og det skjerper oss i daglig drift, sier han. Som følge av teknologiske endringer har også nye prosjekt blitt endret, der det nå kan gå med inntil 300 timer for selv et lite prosjekt, på grunn av dagens krav til universell utforming, adgangskontroll og alarm.

- Vi mener det er svært viktig at vi har god fleksibilitet i forholdet vi har til entreprenører og i de forskjellige byggeprosjektene.

Det er utfordrende å kunne håndtere de store prosjektene, ikke minst når det er mange som kommer samtidig. Samtidig skal vi også ha god kundeoppfølging med de mange små kundene vi har, avslutter daglig leder Alexander Ræstad ved Nordland Lås & Sikkerhet AS.