GLOBAL

no. 2
2006

Tidning för Gunnebo-koncernen

Stärkt kompetens leder till nya affärer

BÄSTE LÄSARE

FÖRRA NUMRET AV Gunnebo Global, som distribuerades på sju språk i början av januari, hade som tema vårt omfattande integrationsprojekt Gunnebo One Company. Projektet har som mål att förena cirka 40 förvärvade företag med ett 90-tal bolag till ett kundcenter per land där Gunnebo är närvarande med egna bolag samt sex kompetenscenter med ansvar för all produkt- och systemförsäljning.

Den nya organisationen, som trädde i kraft den 1 januari i år, innebär också att varje kund- och kompetenscenter får en enhetlig organisation med affärsenheter för våra kunder inom bank och detaljhandeln samt till kunder som har anläggningar och byggnader som särskilt behöver skyddas mot intrång, till exempel flygplatser, hamnar, kraftverk, ambassader och militära anläggningar.

Vi är dessutom en världsledande leverantör av högsäkerhetsklassade kassaskåpsprodukter också till andra kunder än banker och detaljhandeln och den ställningen ämnar vi behålla och ytterligare stärka.

GUNNEBO ONE COMPANY, som berör över 3 000 medarbetare, har som främsta syfte att öka vår organiska tillväxt och förbättra lönsamheten.

De flesta kollegor inom marknadsföring, försäljning och administration i framförallt Europa har fått nya och/eller utökade arbetsuppgifter. För att klara av denna stora organisationsförändring krävs omfattande träning, utbildning och kompetensutveckling. Vi har därför valt kompetens som tema i detta nummer av Gunnebo Global. Ett bra exempel på hur vi inom Gunnebo löser denna viktiga fråga är vår satsning på Gunnebo Academy som du kan läsa mera om på sidan 16. Ett annat exempel är en utförlig beskrivning på sidan 11 av kompetenscentret Elektronisk Säkerhet, och av Säker Förvaring på sidorna 8 och 9.

Gunnebos serviceverksamhet svarar för cirka 20 procent av vår omsättning och är en mycket prioriterad del av vårt totala säkerhetsutbud. Att snabbt och effektivt kunna erbjuda service efter det att säkerhetssystemet är levererat och installerat är en nyckelfaktor för att få nya och behålla viktiga kunder. På sidan 15 beskriver vi hur vårt kundcenter i Tyskland/Österrike byggt upp en eftermarknadsservice med över 100 Gunnebo-tekniker med fokus på öppettider, nåbarhet, inställelsetider samt punktlighet och kvalitet på utförda reparationer och lämnad service.

FRÅGAN ÄR OM DET finns någon bransch som är lika mässintensiv som säkerhetsbranschen. Det finns minst en större mässa per vecka någonstans i världen som visar säkerhetsprodukter och -system. Gunnebo deltar på flera av dessa och på sidorna 22 och 23 redovisar vi ett par av de mässor som Gunnebo One Company nyligen deltagit i.

Vi har slutligen startat en serie med artiklar där utomstående kommer att ge sin syn på säkerhetsbranschen. Den första artikeln på sidorna 4 och 5 är skriven av Ragnar Löfstedt, professor i säkerhet sedan många år vid Kings College i London. Artikeln ska ses som ett fristående inlägg och kommer förhoppningsvis att följas av flera från olika delar av världen.

Trevlig läsning!

JANERIK DIMMING
INFORMATIONSDIREKTÖR
GUNNEBO AB

INNEHÅLL

Största bankfacksroboten
Gunnebo Schweiz har levererat och installerat en av Europas största bankfacksrobotar. Zürcher Kantonalbank är beställare av bankfacksautomaten med över 1 800 bankfack. 3

Om en säkrare värld
Vi oroar oss allt mer för olika risker i vår omvärld i dag. Professor Ragnar Löfstedt vid Kings College i London skriver om strävan efter en säkrare värld. 4-5

Jönsson lämnade styrelsen
Två riktiga trotjänare avtackades inför 350 deltagare vid Gunnebos årsstämma den 30 mars. 6-7

Det kompetenta Gunnebo
Gunnebo Global sätter i detta nummer fokus på kompetens. Vi tar reda på vad ett av de nya kompetenscentren ska arbeta med, vi skriver om servicekompetensen i Gunnebo och vi beskriver hur Gunnebo lyckats utveckla en kärnkompetens för nya former av affärer. 8-16

Testlösning för Ericsson
När Ericsson nyligen utrustade sitt franska huvudkontor lät företaget Gunnebo testa en modell som kan komma att bli global lösning på alla Ericsson-kontor. 18

Besök av engelsk prins
Gunnebo Entrance Control har haft fint besök. Prins Andrew besökte nyligen anläggningen i Uckfield. 20

Ansvarig utgivare: Janerik Dimming, Telefon 031-83 68 03, janerik.dimming@gunnebo.com **Redaktion:** Karin Martinsson, karin.martinsson@gunnebo.com | Janerik Dimming, janerik.dimming@gunnebo.com | I Anchi Alm, MediaSpjuth AB, anchi@mediaspjuth.se **Materialadress:** Gunnebo AB, Att: Gunnebo Global, Box 5181, 402 26 Göteborg
Produktion: MediaSpjuth AB, Telefon 036-30 36 30, Fax 036-19 02 60, info@mediaspjuth.se **Översättning:** Comactiva Translations AB **Tryck:** Elanders Tryckeri
På vår hemsida finner du pressmeddelanden, delårsrapporter, årsredovisningar och Gunnebo Global. Adressen är: **www.gunnebo.com**

Forskningscenter i Barcelona säkras

Barcelona Biomedical Research Park är ett av de största biomedicinska forsknings- och utvecklingscentren i Europa och ska med tiden bli arbetsplats för över 1 000 forskare.

Gunnebo Spanien har säkrat byggnaden med tillträdeskontroll, entrésäkerhet och larm.

Här i Barcelona Biomedical Research Park ska över 1000 forskare arbeta när det blir färdigt. Gunnebo Spanien står för säkerheten.

Med en total yta på 55 000 kvadratmeter och en placering i OS-byn, precis vid Barcelonas sandstrand, sticker den ellipsformade byggnaden ut i Barcelonas stadsbild.

Barcelona Biomedical Research Park, PRBB, är basen för en rad forskningscenter inom biomedicin och har ett nära samarbete med det närliggande Hospital del Mar.

Byggnaden påbörjades 2002 och redan 2003 fick Gunnebo Spanien order på tillträdeskontroll för en första zon.

Den senaste ordern är betydligt större.

– I den andra fasen av projektet ska vi installera tillträdeskontroll i form av en SMI-server och dessutom en Internetbaserad besökarkontroll, båda dessa är integrerade i PRBB:s intranät, berättar Hugo Balaguer, ansvarig för affären under 2005. Säkerhetssystemet styr 150 kortläsare och 100 larmdetektorer.

Dessutom har Gunnebo Spanien levererat entrésäkerhet i form av Hidden Gates och GlasStile entréspärrar, kopplade till systemet för tillträdeskontroll.

– Hela systemet togs i bruk i början av maj och inom en nära framtid ska vi integrera det system för tillträdeskontroll som vi installerade för tre år sedan. ■

Europabank valde automatiserade bankfack

I två enskilda utrymmen finns de två självbetjäningsautomaterna till den nya bankfacksroboten på Zürcher Kantonalbank i Zürich. Kontorschef Rolf Schärer (t.h.) och Bernhard Wächter på Gunnebo Schweiz bekräftar den färdiga installationen.

En av Europas största automatiserade bankfacksanläggningar togs i bruk på Zürcher Kantonalbank i höstas.

Anläggningen har levererats och installerats av Gunnebo och omfattar över 1 800 bankfack.

De 1 838 bankfacken är placerade i ett säkert valv, byggt efter Europastandard 9, i källaren på Zürcher Kantonalbank i Zürich.

STÖRST I LANDET

Anläggningen är den största i Schweiz och en av de största i Europa. Autosafe-anläggningen består av två automatiserade robotsystem som hämtar bankfacken från källaren och för dem upp till någon av de två automaterna i banklokalen.

SÄRSKILDA KUNDUTRYMMEN

I självbetjäningsdelen av banken finns två separata kundutrymmen, säkrade med specialdörrar, och varje utrymme har en självbetjäningsautomat för bankfacksroboten.

– När kunden beställer sitt bankfack får han eller hon sina två nycklar, ett kort och en femsiffrig kod, säger Bernhard Wächter på Gunnebo Schweiz. Med hjälp av kortet och koden beställer kunden upp sitt bankfack från anläggningen när som helst på dygnet och kan i det säkra utrymmet ostört hantera innehållet i sitt bankfack. ■

Professor Ragnar Löfstedt vid Kings College i London:

Risker och strävan efter en säkrare värld

Trots en högre livskvalitet är vi i västvärlden i dag mer oroliga än någon gång tidigare över de risker som finns med vår tillvaro.

Hur påverkar det säkerhetsmarknaden och hur kommer framtiden att se ut?

Professor Ragnar Löfstedt vid Kings College i London har skrivit en artikel för Gunnebo Global om risker – och om framtidens säkerhetsmarknad.

I västvärlden lever vi säkrare och mer hälsosamt än någonsin tidigare. Den förväntade livslängden har fördubblats under de senaste 100 åren. Miljön är nästan lika ren som den var vid tiden före den industriella revolutionen. Vår livskvalitet är mycket hög – vi har tillgång till rent dricksvatten, vi bor i varma bostäder och vi arbetar mindre, men får mer betalt än våra förfäder.

Samtidigt är allmänheten överlag mer orolig för olika former av risker. Vi oroar oss över maten vi äter, medicinerna vi tar, vattnet vi dricker och för brottsligheten. I vissa delar av Europa vågar vi inte längre låta våra barn gå hem från skolan.

Dessa iakttagelser gjordes första gången på 1970-talet (Wildavsky 1979) och har lett till att andra forskare undersökt drivkrafterna bakom den allmänt utbredda oron (se faktaruta).

HUR PÅVERKAR DETTA SÄKERHETSMARKNADEN?

Påverkas säkerhetsmarknaden av hur allmänheten uppfattar risker och av bristen på tillit till politiker, myndigheter och näringsliv? Självklart. För 40 år sedan brydde sig till exempel de flesta människor inte om att låsa dörren till sina hem. I dag har många av oss elektroniska inbrottslarm. För 30 år sedan tog affärsidkare med sig dagskassan hem för att räkna den. I dag transporteras kontanter i speciella värdetransportbilar och räknas elektroniskt.

Trots att det alltid har funnits brottslighet är vi i dag mer oroade över kriminalitet. Eftersom vi har mer fritid och större tillgång till nyheter som ofta fokuserar på brottslighet, är vi nuförtiden mer medvetna och vidtar därför fler åtgärder för att skydda oss själva.

Vi tar därför till oss de senaste tekniska lösningarna. Våra bilar är fullproppade med stöldskyddsutrustning, vi förser varor med elektroniska etiketter och vi använder konto- och kreditkort med speciella chip och koder. Dessa säkerhetsåtgärder fungerar i den meningen att vi förhindrar brottslighet där åtgärderna vidtas. Brottsligheten upphör dock inte trots detta.

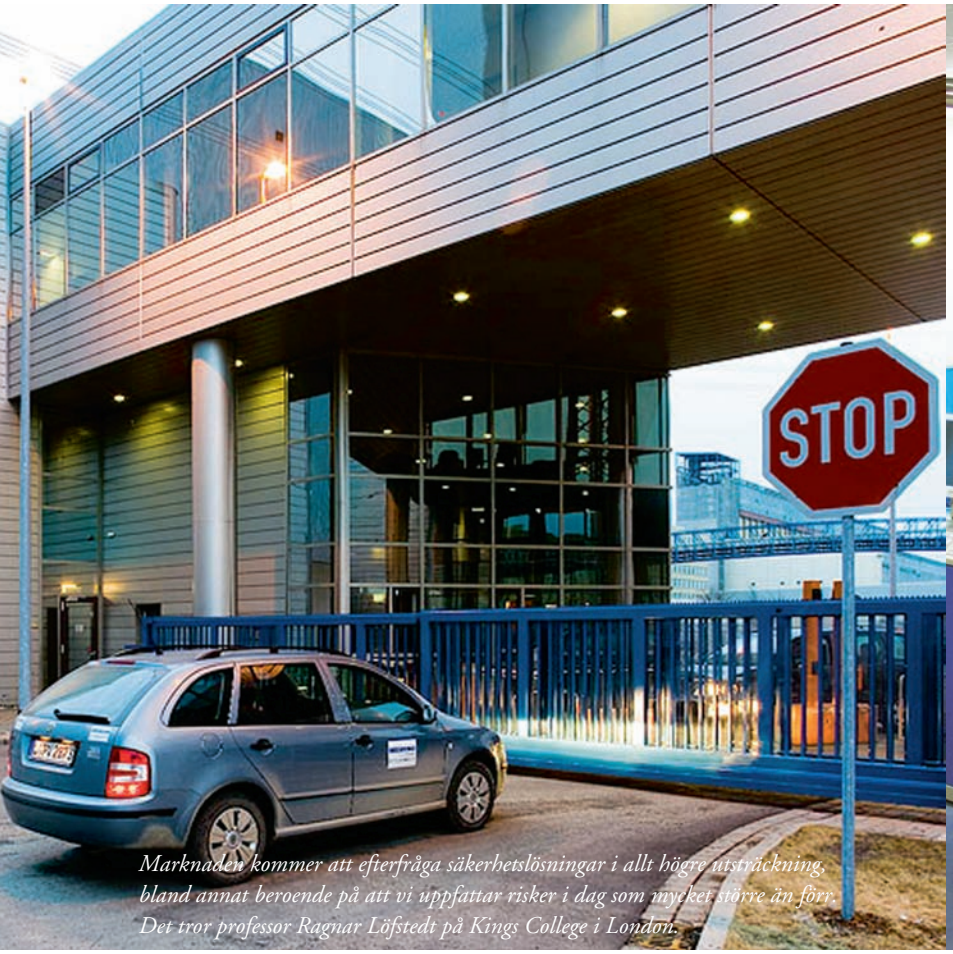
Så länge vi har höga arbetslöshetsnivåer bland speciellt unga män inom lägre socialgrupper, och en del av Europas befolkning är beroende av tung narkotika, kommer brottsligheten alltid att finnas kvar. Brotten kommer dock att ändra karaktär och inriktas på exempelvis stölder av handväskor och mobiltelefoner samt butikstölder i fattiga stadsdelar där man inte har råd med elektroniskt stöldskydd.

VAD KOMMER HÄRNÄST?

Säkerhetsmarknaden kommer, åtminstone på kort sikt, att ha en årlig tillväxt på 2-3 procent över BNP-utvecklingen i varje land. Vi kommer att ta ytterligare steg mot säker kontanthantering, rånsäkra banker och hus med inbrottslarm. Så länge det finns ett upplevt terrorhot kommer även detta område att växa. Tillväxten kan dock inte tas för given. Det finns ett antal möjliga hot som säkerhetsbranschen måste ta hänsyn till.

RISKEN FÖR ALLTFÖR LÅNGTGÅENDE OCH ICKE ENHETLIGA SKYDDSÅTGÄRDER

De flesta av oss är efter den 11 september 2001 beredda att stå ut med längre köer till säkerhetskontroller på flygplatser, särskilt i USA. Ju längre tiden går och i takt med att våra minnen bleknar, desto högre kommer kraven växa på att säkerhetskontrollerna är rättvisa och proportionerliga. Det finns i dag signaler som tyder på att så inte är fal-



Marknaden kommer att efterfråga säkerhetslösningar i allt högre utsträckning, bland annat beroende på att vi uppfattar risker i dag som mycket större än förr. Det tror professor Ragnar Löfstedt på Kings College i London.

let. Vad gäller exempelvis rättvisa kan frågan ställas varför till exempel amerikanska myndigheter insisterar på att vi måste ta ur våra bärbara datorer från vårt handbagage medan man på de flesta håll i Europa förväntas behålla dem i väskorna. Bristen på enhetliga säkerhetsåtgärder kommer att få ett folkligt och därmed även politiskt bakslag som i sin tur riskerar att påverka säkerhetsbranschen i dess helhet.

BEHOVET AV FÖREBYGGANDE KRISKOMMUNIKATION

Säkerhetsbranschen behöver, liksom många andra branscher, bättre förstå allmänhetens upplevelser och attityder. Hur påverkas säkerhetsbranschen om allmänheten uppfattar att den har misslyckats efter till exempel en terrorattack? Sådana frågor har inte analyserats färdigt och, eftersom världen förblir osäker, skulle det vara klokt av branschen att utveckla förebyggande kommunikationsstrategier om en sådan kris skulle uppstå. Man måste komma ihåg att förebyggande kriskommunikation vinner allmänhetens förtroende medan retroaktiv kriskommunikation ofta eroderar detsamma. (Löfstedt 2004).

FORTSATT TILLVÄXT

Säkerhetsbranschen kommer att fortsätta växa eftersom vi alla vill leva i en säkrare värld. Det finns dock ett antal moln på himlen som branschen måste förhålla sig till. För att hantera frågor som bristen på enhetlighet i åtgärder mot terrorism måste branschen utveckla en kombination av uppriktig och ärlig dialog med politiker och myndigheter samt ett större engagemang av externa parter. Dessutom måste branschens kunder spendera mer tid på att utveckla och kommunicera riskstrategier.

I denna osäkra värld med hemtränade terrorister som lär sig att bygga bomber från Internet, bör företag och myndigheter satsa mer resurser på förebyggande säkerhetssystem.

Referenser:
Fischhoff, B., P.Slovic, S.Lichtenstein, S.Read and B.Combs. 1978. How safe is safe enough? Policy Sciences, vol.9, p.127-152. • Kasperson, R.E., O.Renn, and P.Slovic et al. 1988. The social amplification of risk. Risk Analysis, vol.8,p.177-187.• Lofstedt, R.E. 2004. Risk communication and management in the twenty first century. International Public Management Journal, Vol.7, p.335-346. • Lofstedt, R.E. 2005. Risk Management in Post Trust Societies. Basingstoke: Palgrave/Macmillian • Slovic. 1987. Risk perception. Science, vol.236, p.280-285. • Slovic, P.2001. Perception of Risk. London: Earthscan • Wildavsky, A. 1979 No risk is the highest risk at all. • American Scientist.

Faktaruta:

Så upplever vi risker:

- Människor är 1 000 gånger mer oroade över ofrivilliga risker (till exempel att bo nära en anläggning för avfallsförbränning) än frivilliga (till exempel rökning).
- Människor är mer oroade över tekniska missöden (till exempel kemikaliska olyckor) än över naturkatastrofer (till exempel jordbävningar).
- Människor upplever välkända risker (som att få influensa) som mindre allvarliga än okända faror (som att få SARS).
- Sällsynta risker som orsakar många dödsoffer på en gång (exempelvis flygplansolyckor) oroar allmänheten mer än vanligt förekommande risker med få dödsoffer (till exempel bilolyckor).
- Tillit har stor betydelse. Det finns ett direkt samband mellan å ena sidan stor folklig tilltro till politiker och myndigheter och å andra sidan nivån på den upplevda risken.
- Allmänhetens uppfattning av en risk beror till stor utsträckning på om risken varit föremål för massmedial bevakning.

Källor: Fischhoff m fl 1978; Slovic 1987, Slovic 2001, Löfstedt 2005, Kasperson med flera 1988.

Gunnebos årsstämma

– Den nya organisationen får full kostnadseffekt 2007

Två riktiga trotjänare lämnade Gunnebos styrelse i samband med årsstämman den 30 mars.

Nils-Olov Jönsson och Sten Langenius har sammanlagt över 20 år i styrelsen bakom sig.

Inför 350 deltagare avtackades de av styrelsens ordförande Roger Holtback.

Avtackade trotjänare i styrelsen Nils-Olov Jönsson och Sten Langenius.

Gunnebos årsstämma lockade som vanligt ett stort antal aktieägare och andra besökare. För första gången fick aktieägarna höra Göran Gezelius, som ersatte Bjarne Holmqvist som VD och koncernchef förra våren, hålla sitt VD-anförande. Han beskrev de senaste årens utveckling i bolaget som inte alltigenom positiv.

– Sedan tre-fyra år tillbaka har Gunnebo inte växt av egen kraft och lönsamheten har börjat stagnera.

– Därför har vi genomdrivit ett omstruktureringsarbete inom produktionen där vi har stängt flera fabriker. Vi har även genomfört ett stort integrationsprojekt med namnet Gunnebo One Company, förklarade han.

FULL EFFEKT 2007

Samordningen av bolag i olika länder och inriktningen mot en kundorienterad organisation kommer att kosta Gunnebo 185 MSEK i engångskostnad och beräknas ge kostnadssänkningar på cirka 90 MSEK om året.

– Kostnadsminskningarna kommer att få full effekt 2007 och när alla funnit sina nya roller i organisationen efter sommaren 2006 står Gunnebo väl rustat att öka lönsamheten och den organiska tillväxten.

Göran Gezelius gav sedan sin syn på den aktuella säkerhetssituationen och Gunnebos möjligheter att möta utvecklingen av allt fler värdetransportrån.

– Genom att recirkulera mer kontanter i butikerna skulle vi minska förflyttningen av pengar markant och Gunnebo har de produkter som krävs för sådan recirkulering i utbudet.

Förutom de vanliga punkterna behandlade årsstämman också en rad förändringar i stadgarna, dels beroende på den nya aktiebolagslagen, dels med anledning av den nya bolagsstyrningskoden.

TROTJÄNARE AVTACKADES

Under punkten val av styrelse tackade två långvariga styrelseledamöter för sig. Nils-Olov Jönsson och Sten Langenius har varit med om en fantastisk utveckling under skapandet av den internationella säkerhetskoncernen Gunnebo. Nils-Olov Jönsson är dessutom en av koncernens största ägare. Men nu var båda inte tillgänglig för omval och ersattes av årsstämman med Bo Dankis och Björn Eriksson. Roger Holtback avslutade bolagsstämman med att avtacka båda.

– Vi kommer att sakna Nils-Olov Jönsson och Sten Langenius ur ett antal olika dimensioner, sade styrelseordföranden. Det är två utomordentligt kvalificerade styrelseledamöter som har gjort stora insatser för bolaget och som har varit med under den fantastiska uppbyggnadsperioden. ■

Nils-Olov Jönsson

(Född 1934) Ledamot i styrelsen sedan 1994.
Övriga styrelseuppdrag: Ordförande i Vätterledens Invest AB samt flera av dess dotterbolag.

Varför slutar du i styrelsen?

– Jag sitter ju också i nomineringskommittén och vill föregå med gott exempel. Med min ålder tycker jag också att jag bör släppa fram lite nytt blod i styrelsen.

Hur ser du själv på dina år i styrelsen?

– Jag är mycket nöjd med utvecklingen för Gunnebo, den lämnar inget i övrigt att önska. Det roligaste har varit att få vara med och bygga upp en internationell koncern med Göteborg som huvudort. Och visst kommer jag att sakna styrelsearbetet, det är något jag har levt med i så många år.

Sten Langenius

(Född 1934) Ledamot i styrelsen sedan 1995
Övriga styrelseuppdrag: Ordförande i Nordea storbanksenheten i regionbank Västsverige, ledamot i Nordic Shelter Solutions Group Oy och Swemed LAB International AB samt Gunnebo Industrier AB.

Varför slutar du i styrelsen?

– Det är inte alltid något man väljer, åldern tar hand om den frågan åt en. Jag har suttit i styrelsen i mer än tio år nu.

Hur ser du själv på dina år i styrelsen?

– Det har varit väldigt positivt och intressant att arbeta i Gunnebos styrelse. Det är ett styrelsearbete som ställer höga krav på medlemmarna. Det har hänt mycket varje år och det har varit många frågor att ta ställning till, inte minst alla företagsköp. Jag tycker att Gunnebo har haft en bra styrelse de här åren. Det har funnits den kompetens som behövs och dessutom har vi ett bra management i företaget.

De 350 deltagarna på Gunnebos årsstämma fick lyssna till både skön körsång av Bolagsstämmorna och ett intressant anförande av nye VD:n och koncernchefen Göran Gezelius (ovan). Ordning och reda höll som vanligt styrelseordförande Roger Holtback tillsammans med Gunnebos bolagsjurist Lars Wallenberg (bilden till vänster).

Bo Dankis

(född 1954)
Tidigare poster: VD för Assa Abloy. Chef för Assa Abloys verksamhet i södra Europa och under fyra år VD för Assa Abloys bolag i Frankrike, ledande befattningar inom ABB och Gadelius Trading med placering i Japan.

Varför tackade du ja till att ingå i Gunnebos styrelse?

– Det kändes väldigt roligt. Jag har tackat nej till de flesta andra förfrågningar men med åtta år i säkerhetsindustrin kände jag att det här var rätt. Som tidigare VD för Assa Abloy har mina och Gunnebos vägar korsats flera gånger tidigare, bland annat när vi köpte Fichet-Bauches låsverksamhet av Gunnebo och sålde Chubbsafes kassaskåpsdel till Gunnebo.

Vad hoppas du kunna åstadkomma i styrelsen?

– Jag vill ställa min tid till förfogande, mitt engagemang, mitt nätverk och min erfarenhet. Dels från säkerhetsbranschen, dels från andra typer av industri. Jag hoppas att den erfarenheten ska komma Gunnebos aktieägare tillgodo. Jag vet hur viktigt det är att en styrelse agerar i aktieägarnas intresse, men också är med och stöttar den operativa ledningen.

Björn Eriksson

(född 1945)
Tidigare poster: Budgetchef på Finansdepartementet, generaldirektör för Generaltullstyrelsen och chef för Kustbevakningen samt under åtta år Rikspolischef samt president för såväl Interpol som World Customs Organisation. Sedan 1996 landshövding i Östergötlands län.

Varför tackade du ja till att ingå i Gunnebos styrelse?

– Det låter intressant och väldigt spännande. Gunnebo är inne i en mycket intensiv fas där det ska bli kul att få vara med. Dessutom tror jag att jag har en bakgrund som kommer att passa in.

Vad hoppas du kunna åstadkomma i styrelsen?

– Jag hoppas kunna bidra med en del polisiärt kunnande. Dessutom tror jag inte att det är fel att ha arbetat en del med offentlig förvaltning även i ett börsbolags styrelse. Många av Gunnebos kunder finns inom offentlig verksamhet och där tror jag att jag kan tillföra en del.

Företagets kompetens:

Att ge kunden det den vill ha

Det är många komponenter som formar en vinnare på den internationella säkerhetsmarknaden. En av de viktigaste är kompetens. Kompetens har varit en viktig framgångsfaktor för Gunnebo genom åren. Och med det nya konceptet Gunnebo One Company har Gunnebo lagt grunden för ett än mer kompetent och fokuserat företag. Kompetenscentren är givetvis en nyckel, den starka kundorienteringen en annan. Exemplen är många.

I detta nummer av Gunnebo Global lyfter vi fram några olika aspekter på kompetens med exempel från Gunnebo-koncernen.
Läs om vad kompetenscentren egentligen gör och hur säljarna breddar sig för att möta kunderna på ett bättre sätt.
I slutändan finns det bara ett syfte med en hög kompetens: att förse kunden med optimala säkerhetslösningar – och att sedan följa upp med bra service.

En av Gunnebos absoluta kärnkompetenser finns inom området säker förvaring.
Med nya produkter och försäljningsformer har Gunnebo utvecklat den kompetensen och tar nu viktiga steg inom nya kundgrupper.

Tillverkning, försäljning och service av produkter för säker förvaring av värdehandlingar och pengar har varit en grundsten i utvecklingen av Gunnebo som en internationell säkerhetskoncern. Inom Gunnebo finns i dag ett antal verksamheter som var och en har över hundra års erfarenhet av att utveckla högsäkerhetsklassade brand- och inbrottsskyddande skåp, framför allt för bankvärlden. Den kompetensen har utnyttjats effektivt i arbetet med att bredda utbudet.

FÖRVARAR VÄRDESAKER HEMMA

Under 2004 lanserades SecureLine, ett sortiment av inbrotts- och brandskyddande produkter samt yttre områdesskydd som riktar sig till privatpersoner och mindre företag. I Storbritannien har det nya konceptet blivit en succé och chefen för affärsenheten Säker Förvaring i Storbritannien, Tom Rochford, ser flera orsaker till det.

– För det första använder sig britter i stort sett inte av bankfack. Väldigt få banker erbjuder den tjänsten och väldigt få utnyttjar den. I stället förvarar människor sina värdeföremål hemma och då behöver de bra brand- och inbrottsskyddande skåp som samtidigt inte behöver vara av samma säkerhetsklass som dem vi säljer till bankerna.

– Den marknaden har vi nått in på med hjälp av SecureLine. Den typiske köparen av SecureLine är en privatperson som behöver någonstans att förvara pass, smycken, testamente och liknande hemma i bostaden.

SÄLJS AV ÅTERFÖRSÄLJARE

Den andra anledningen till framgången för SecureLine är de nya metoderna för marknadsföring och försäljning. Affärsenheten Säker Förvaring i Gunnebo Storbritannien marknadsför och säljer inte SecureLine på egen hand. I stället säljs produkterna av återförsäljare. Många av dem är mindre låssmeder men en stor del säljs också via olika Internet-sajter. Däremot tar Gunnebo Storbritannien hand om hela logistiken. Gunnebo lagerhåller produkterna, tar emot order och sköter hela distributionskedjan.

SecureLines framgångar bygger på kärnkompetens

Gunnebo Storbritannien har hittat nya vägar till goda affärer. I det stora centrallagret finns över 1 000 kassaskåp som säljs av återförsäljare och via Internet. All logistik och distribution sköter Gunnebo.

– Vi säljer inga skåp själva, men ser till att de hamnar hos slutkunden.

– På det sättet behöver återförsäljarna inte ligga på dyra lager men kan ändå erbjuda hela vårt sortiment. Vi fokuserar helt på logistiken.

– Visst kostar det oss lite mer att ligga på lagret, men å andra sidan kan vi ta ut lite högre priser från våra återförsäljare. De behöver ju inte hantera produkterna över huvud taget, bara sälja dem.

– Framför allt har Internet-försäljningen gått mycket bra. Vi har ett hundratal återförsäljare som säljer SecureLine över Internet i dag.

RIKTAR SIG ÄVEN TILL SMÅFÖRETAG

SecureLine är inte bara ett sortiment som riktar sig till privatpersoner. Även mindre företag är en viktig målgrupp och nyligen fick Gunnebo Storbritannien, från sin distributör i Nordirland, en storordер på datamediaskåp till privatpraktiserande läkare. Datamediaskåpen ska användas för säker förvaring av patientjournaler.

– I Nordirland har receptförskrivna läkemedel som exempelvis Metadon ett mycket högt värde på gatan, säger Mark Brookes, ansvarig för affären på affärsenheten Säker Förvaring i Gunnebo Storbritannien. Det har lett till att vi har installerat många inbrottsskyddande skåp hos apoteken.

– Nu har privatklinikerna blivit nästa mål. Därför har de lokala myndigheterna beslutat tilldela medel för att privatklinikerna ska kunna investera i datamediaskåp. På det sättet kan de skydda patientjournalerna och identiteten på de patienter som har dessa läkemedel utskrivna.

För den här typen av användning, i mindre företag, är Gunnebos mer avancerade datamediaskåp inte ett rimligt alternativ. Men nyutvecklade datamediaskåpet SecureData, är den optimala produkten.

– Fram tills helt nyligen hade vi inte haft någon produkt att konkurrera med för den här målgruppen, säger Mark Brookes. SecureData är rätt produkt i rätt prisnivå för den här typen av behov. Den här ordern hade vi inte haft en chans att få om vi inte hade haft SecureLine.

I en första omgång ska 78 skåp levereras till ett av fyra distrikt, så småningom ska resterande tre distrikt utrustas på samma sätt och förhoppningen är stor att Gunnebo ska få även den ordern. ■

Nytt material över hela världen

Gunnebos kompetenscenter Säker Förvaring har tagit fram ett gemensamt säljmaterial som under våren gått ut till många kunder på samtliga Gunnebos marknader.

– Det är bättre att koordinera våra aktiviteter än att göra 20 olika kampanjer, säger Robert Hall, chef för kompetenscentret.

I början av årets samlade kompetenscentret Säker Förvaring ihop affärsenhetschefer från kundcenter i Europa för att resonera kring gemensamma aktiviteter på marknadsföringssidan.

– Vi diskuterade vilken som var den bästa produkten och det bästa varumärket att gå ut med en gemensam aktivitet kring, säger Robert Hall. Och vi beslutade oss för att satsa på Chubbsafes brandskyddande datamediaskåp. Det var en lämplig produkt och Chubbsafes är det varumärke som är representerat på flest marknader.

I april var 165 000 produktdatablad klara för leverans och fram till den 1 juli pågår kampanjen för fullt.

– En del har gått ut via återförsäljare, andra direkt till slutkunder. Särskilt spännande blir kampanjen att utvärdera i många av de mindre länderna där vi tidigare inte haft möjlighet att marknadsföra produktsortimentet inom Säker Förvaring och dessutom se utfallet på de marknader där Fichet-Bauche är traditionellt starkt. ■

Kompetenscenter Elektronisk säkerhet

Experterna som bygger systemen

Nybildade kompetenscenter en viktig kunskapsbank

De sex kompetenscentren ansvarar för utveckling och försörjning av produkter till Gunnebos integrerade säkerhetslösningar. Det är de som ska sprida kompetens och utveckla nya lösningar som kundcentren kan erbjuda kunderna.

– Ett viktigt uppdrag är att lära oss olika marknaders behov så att vi kan erbjuda rätt kompetens till kundcentren och i slutändan kunderna, säger Jean-Marie Betermier, chef för kompetenscentret för Elektronisk säkerhet.

Tanken bakom kompetenscentren i den nya organisationen är att nya, innovativa lösningar fortlöpande ska kunna utvecklas och presenteras på marknaden. I kompetenscentren ska den främsta expertisen inom olika produktområden samlas och Jean-Marie Betermier ser framför allt två huvuduppgifter för sitt kompetenscenter elektronisk säkerhet – att ständigt förbereda sig för framtiden och att stötta de dagliga affärerna i de olika ländernas kundcenter.

– För att öka tillväxten och lönsamheten i Gunnebo måste vi ha starka lösningar att erbjuda kunderna, säger Jean-Marie Betermier. Vårt övergripande uppdrag är att definiera vilka nya lösningar de prioriterade marknaderna behöver, samt givetvis utveckla nya lösningar och ta fram rätt produkter. En viktig utmaning är också att minska kostnaderna genom centrala inköp av de produkter som ingår i våra lösningar. Vi ska kunna stötta kundcentren med det bästa vi har, både i dag och i framtiden.

– Det går inte att säga att det ena är viktigare än det andra. Framtiden är viktig, men företaget lever inte i framtiden. Det är lika viktigt att tjäna pengar i dag.

TRÄFF MED KUNDCENTREN

För att kunna fullgöra sitt uppdrag kommer Jean-Marie Betermier att arbeta nära Gunnebos olika kundcenter i varje land. Under våren har hans team rest runt till alla länder och träffat kundcentren. Allt för att få veta vad säljarna behöver från sitt kompetenscenter för att kunna erbjuda sina kunder ett så konkurrenskraftigt utbud som möjligt.

– Vårt kompetenscenter behöver kunskap om hur exempelvis den italienska säkerhetsmarknaden ser ut. Vilka är de specifika dragen där och vilken typ av lösningar behöver de italienska kunderna? Den här organisationen bygger på att vi kan ta hänsyn till lokala förhållanden. Det är det allra viktigaste för våra kunder.

Jean-Marie Betermier.

STOR BETYDELSE FÖR KUNDERNA

Kompetenscentren har få direkta kundkontakter på de marknader där Gunnebo har ett etablerat kundcenter, men deras verksamhet kommer ändå att få stor betydelse för kunderna, menar Jean-Marie Betermier. En fördel är att ny teknik snabbt kan integreras i de lösningar som erbjuds, en annan att det går att bygga mer standardiserade system till konkurrenskraftiga priser.

– När vi samlar all expertis på ett ställe får vi en bättre kontroll över utbudet av säkerhetslösningar och en enhetlighet gentemot kunderna, även om vi tar hänsyn till behoven i olika länder. Det skapar möjlighet för oss att erbjuda kunderna avancerade lösningar som i sin tur leder till återkommande affärer.

Bildandet av kompetenscenter ska inte leda till en begränsning av friheten i de olika kundcentren när det gäller den dagliga verksamheten, det är Jean-Marie Betermier noga med att betona. Allt som kan göras i de respektive kundcentren när det gäller integrerade säkerhetslösningar tycker han ska göras där.

– Sett i ett längre perspektiv, om två år, tror jag att varje land kommer att kunna ta hand om integrerade säkerhetsprojekt med sina egna resurser. Affärer på lokal nivå är inget som ett kompetenscenter ska syssla med.

– Kompetenscentren är ett sätt att sprida kunskap och kompetens i organisationen. Teamen inom affärsenheterna ska ha kompetens att oberoende av oss driva sina projekt. Men när det handlar om mycket stora projekt med hög grad av utveckling kan de arbeta tillsammans med våra experter för att få stöd och support och avancerad kompetens.

Med sikte på framtiden handlar forskning och utveckling inom området elektronisk säkerhet mycket om att hitta och använda nya teknologier. Och framför allt få dem att fungera tillsammans.

– När det gäller teknisk utveckling lägger vi mycket fokus på att studera nya teknologier som kommer från andra håll. Vi ska inte spendera tio miljoner euro på att utveckla en sensor eller en biometrisk teknik.

– Vår F&U-avdelning arbetar i huvudsak med att utveckla mjukvarulösningar som kopplar ihop existerande teknik. Där ligger 90 procent av det värde vi skapar.

Även där är marknaden utgångspunkten och framför allt de prioriterade marknaderna i den nya Gunneboorganisationen. Särskilda insatser kommer att göras för att ta fram standardiserade lösningar.

– Innovationsarbetet ska starta från kundernas behov, säger Jean-Marie Betermier. Vi koncentrerar oss på bank, detaljhandel och anläggningar med höga säkerhetskrav på yttre och inre områdesskydd – de kundorienterade affärsenheterna i varje land.

– Innovativa och pålitliga plattformar är nyckelfaktorer för att lyckas på den elektroniska säkerhetsmarknaden. De gör det möjligt att skapa en differentiering och en bättre lönsamhet.

Roligare arbete men h

Säljarna får en betydligt bredare kompetens i Gunnebos nya, kundorienterade organisation.

Det är något som både säljare och kunder uppskattar.

– Det gör vårt arbete mycket intressantare, säger Ole Olsen, chef för affärsenhet Bank i Gunnebo Nordic i Danmark.

Jörgen Vang Pedersen, säkerhetsansvarig på Nordea i Danmark, och Ole Olsen på Gunnebo Nordic framför som styrs helt automatiskt.

Danmark är ett av de länder där Gunnebo nu slagit samman sina verksamheter till en gemensam landorganisation med affärsenheter direkt riktade mot de största och viktigaste kundgrupperna.

Organisationen innebär att kunderna erbjuds bättre helhetslösningar samtidigt som kraven på säljarna ökar.

KOMPLETTA LÖSNINGAR

I stället för att som tidigare sälja enbart kassaskåp, ska en säljare inom affärsenheten Bank i dag kunna skapa en komplett säkerhetslösning för kunden som även omfattar exempelvis områdesskydd, entrésäkerhet, tillträdeskontroll och säkerhetsdörrar.

– Det gäller ju att vi säljare bygger upp en god kunskap om alla olika produkter som kan ingå i en säkerhetslösning för en bank, säger Ole Olsen. Men framför allt gäller det att vi utvecklar vår kompetens att se kompletta lösningar hos våra kunder.

– I många år har säljarna på Rosengrens varit vana att sälja produkter, inte lösningar. Men de senaste två åren har vi arbetat mer och mer med hela koncept och det måste vi utveckla ytterligare.

NÄRA SAMARBETE KRÄVS

Arbetet med att bredda och bygga upp ny kompetens hos banksäljarna i Danmark har redan börjat. Den närmaste tiden kommer mycket arbete att läggas på att säljarna ska lära sig mer om produkterna inom bland annat områdesskydd och entrésäkerhet.

– Vi lär av varandra, av våra kolleger på före detta Gunnebo Protection, säger Ole Olsen. Vi har en period framför oss då vi måste ha ett nära samarbete, speciellt när vi arbetar med projekt där vi har flera olika typer av produkter inblandade.

Ole Olsen själv arbetade i tio år som säljare på Gunnebo Protection i Danmark innan han kom över till Rosengrens och banksidan för sex år sedan. Som banksäljare tyckte han att det var värdefullt att ha kompetens även när det gällde andra typer av säkerhetsprodukter och i dag är hans kompetens precis vad alla säljare i Gunnebo Nordic behöver.

– Det är givetvis en stor fördel för mig att jag har den kompetensen med mig i den nya organisationen, säger han. Jag har redan arbetat lite på det sättet med vissa av mina kunder när det gäller exempelvis områdesskydd och entrésäkerhet.

HÖGRE KRAV MEN ROLIGARE

Ole Olsen tycker att organisationsförändringen är välkommen. Samtidigt menar han att det nya arbetssättet ställer högre krav på alla.

– Vi säljare måste bredda kompetensen, men vi måste också koncentrera oss mer på att sälja. Vi kan inte arbeta med både för-

ögre krav

r en av de ingångar – den interna garageinfarten –

säljning och leverans, så det krävs att den interna organisationen klarar att hantera mer av installationer och service. Vi måste samarbeta mycket tätt när vi arbetar med större projekt.

– Men det blir mycket roligare att arbeta som säljare på det här sättet. Jag får lära mig mer om fler produkter, jag kan erbjuda större helhetslösningar och jag får en närmare relation till kunden.

– Jag kommer absolut att utvecklas som säljare.

Positivt från kunden:

Nu kan vi beställa mer

Nordea i Danmark är en av de kunder som haft en mycket lång relation med Rosengrens i Danmark.

– Att kunna köpa hela säkerhetslösningar från en och samma kontakt blir en stor fördel för oss, säger Jörgen Vang Pedersen, säkerhetsansvarig på Nordea i Danmark. Det kan nog leda till att vi köper fler produkter från Gunnebo.

Tidigare har samarbetet mellan Nordea och Rosengrens handlat om produkter som bankfack, serviceboxar och värdeskåp. När det gäller installationer av områdesskydd har Nordea arbetat med Gunnebo Protection. Och Nordeas säkerhetschef i Danmark, Jörgen Vang Pedersen, ser mycket positivt på att säljarna inom nya Gunnebo Nordic får en bredare kompetens och i framtiden kan erbjuda kompletta säkerhetslösningar.

Jörgen Vang Pedersen är säkerhetsansvarig på Nordea i Danmark.

– För oss som kund är det en mycket god idé. Faktum är att vi tidigare har frågat Rosengrens om vi inte skulle kunna köpa även områdesskydd från dem i stället för att behöva gå via ytterligare ett bolag.

FRÅN ETT OCH SAMMA STÄLLE

– Den stora fördelen för mig som kund är att mina säkerhetsaffärer blir koordinerade på ett och samma ställe. Jag kan gå till min banksäljare och köpa även stängsel eller vad jag nu behöver.

Jörgen Vang Pedersen tror också att den större kompetensen hos banksäljarna kan leda till att fler order läggs hos Gunnebo i framtiden. Helt enkelt därför att han som kund kan få inblick i hela det sortiment som Gunnebo kan erbjuda.

– Fram tills nu har vi ju haft flera andra leverantörer av exempelvis säkerhetsdörrar och annat. Vi har inte känt till vilka övriga tjänster Gunnebo har haft att erbjuda.

– Nu kommer vi att få ta del av ett mycket större sortiment och för oss kan det nog leda till att vi köper ännu fler produkter från Gunnebo.

Einzahlungsautomat
Einzahlungs
GUNNEBO
For safer world.

Nytt call-center ger ännu bättre service till kunden

En av Gunnebos starkaste kompetenser är förmågan att ge service till kunden efter det att säkerhetssystemet är levererat och installerat.

Gunnebo Tyskland/Österrike satsar nu på ny teknik och ett call-center för att utveckla servicedelen i verksamheten.

Gunnebos nya, mer kundorienterade organisation kommer att innebära ökat fokus på eftermarknadsservice (After Sales Service). På många av Gunnebos huvudmarknader byggs nu servicenäten ut för att ytterligare möta kundernas behov och säkra driften av deras säkerhetslösningar.

Ett av de länder som satsar på en väl utbyggd serviceorganisation är Tyskland. Där har man det senaste halvåret arbetat hårt för att effektivisera och förbättra kundsupporten. Gunnebos produktsortiment kräver en bred kompetens på servicesidan, vilket i sig har varit en stor utmaning att klara.

– Många av Gunnebos produkter utsätts för hårt slitage i en krävande miljö. För en bibehållen prestanda kan regelbunden service utgöra skillnaden. säger Dieter Bangel, ansvarig för eftermarknadsservice i Tyskland och Österrike.

KUNDSUPPORTSAVTAL I OLIKA NIVÅER

Gunnebo Tyskland/Österrike har fyra olika servicenivåer beroende på kundens behov av inställelsetider och driftssäkerhet.

För de kunder som har fullserviceavtal finns kundsupporten tillgänglig för kunderna sex dagar i veckan från sju på morgonen till halv tio på kvällen.

Med ett nytt call-center i tyska St.Gangloff har eftermarknadsservice nu också en gemensam kontaktyta och ett telefonnummer för samtliga affärsenheter i Tyskland och Österrike. Den uppdaterade IT-plattformen SIT (”Stay-in-touch”), har eliminerat många tidigare tekniska bekymmer som att kunder möttes av upptaget-ton eller blev bortkopplade.

– Tack vare vårt call-center, den nya IT-plattformen och förbättrade rutiner kommer kunderna att tas omhand på ett betydligt effektivare sätt, vilket bidrar till en högre kundtillfredsställelse,
fortsätter Dieter Bangel. Den nya plattformen gör det också möjligt att mäta den tekniska produktiviteten, reservdelshanteringen och effektiviteten.

När en kundförfrågan kommer in till det nya call-centret koordineras serviceinsatserna via IT-plattformen eller genom telefon eller fax. Vissa insatser går att klara med telefonsupport, allt annat tar någon av Gunnebos 100 servicetekniker eller 20 underleverantörer hand om.

Dieter Bangel är ansvarig för eftermarknadsservice i Tyskland och Österrike.

– Målet är att kunden inom en timme ska ha mottagit en första respons från ”first level support” om vilka åtgärder som ska vidtas och när detta skall ske. För var och en av de fyra serviceregionerna i Tyskland och Österrike finns det en servicemanager med ett helt serviceteam.

Den tyska organisationen räknar med att kundtillfredsställelsen ytterligare ska förbättras under 2006, i takt med att hela omstruktureringen blir klar. Fokus ligger på öppettider, nåbarhet, inställelsetider för tekniker, punktlighet och kvaliteten på reparationen/service. Under året ska Gunnebo i Tyskland och Österrike satsa på att sammanställa ett kundtillfredsställelseindex för att få en objektiv bild av kundernas åsikter.

– Till grund för indexet ligger intervjuer och dessutom information från IT-plattformen om antal inkommande samtal, reparationer, preventiva underhållsbesök och tid för reparation.

Integrationen av Gunnebo-bolag, och deras produkter, till en gemensam organisation har inneburit en hel del överföring av information till det nya SIT-systemet.

– De närmaste åren arbetar vi för att öka antalet servicekontrakt och därmed ersätta många av de löpande serviceuppdragen säger Olle Magnusson, landschef för kundcentret Tyskland/Österrike. Ungefär 10 procent av serviceverksamheten, huvuddelen inom bank och detaljhandel, är kontraktsavtal i dagsläget.

– En väl fungerande serviceorganisation tillhör Gunnebos främsta prioriteringar. Om vi uppnår vår målsättning under 2006 gällande kundtillfredsställelse och effektivitet, har vi en klar konkurrensfördel gentemot våra konkurrenter. Då vi kan erbjuda våra kunder både totala säkerhetslösningar och eftermarknadsservice för såväl egna som andra leverantörers säkerhetssystem. Däri ligger det stora möjligheter till ökad tillväxt – i Tyskland/Österrike och på övriga Gunnebomarknader.

Fakta

Eftermarknadsservice
Kundcenter Tyskland/Österrike

- 100 Gunnebo-tekniker och 20 underleverantörer.
- Varje tekniker servar 2 till 4 kunder/dag.
- Ett call-center i St.Gangloff servar hela den tyska/österrikiska marknaden.

Gunnebo Academy – en stor satsning på intern ledarutbildning

Ett viktigt sätt för Gunnebo att värna om kompetensen i koncernen är Gunnebo Academy.

Inför övergången till den nya organisationen har Gunnebo gjort en bredare satsning än någon gång tidigare på den interna ledarutbildningen.

Lodewieke van Stevendaal och Martijn Broer diskuterar med Gunnebos koncernchef Göran Gezelius under en kaffepaus.

Hittills i år har två omgångar chefer gått ledarutbildningen Gunnebo Academy. Sammanlagt är det över 70 chefer som har drillats i grundläggande ekonomi, ledarskap, företagsvärderingar och varumärkesbyggande.

– Vi tyckte att det var viktigt i samband med övergången till en ny organisation att sprida den här informationen bredare och skapa nya nätverk, säger Monica Lindeberg på Gunnebos personalavdelning. Många har fått nya arbetsuppgifter och behöver lära känna andra i organisationen.

GAV FLER INFORMATIONSKANALER

En av deltagarna under Gunnebo Academy var Lodewieke van Stevendaal från Nederländerna. Hon arbetar med försäljning, projektledning och i viss mån även teknisk support, av SafePay.

– Gunnebo Academy gav mig mycket, säger hon. Det var ett bra sätt att få fler informationskanaler i organisationen tillgängliga. Jag lärde känna många personer som jag tror kan hjälpa mig att ge kunderna bättre lösningar.

Nya kontakter i organisationen som kan ge kunderna bättre lösningar. Det är en av de stora vinsterna som Lodewieke van Stevendaal ser med Gunnebo Academy.

– Utbildningen var överlag mycket bra. Till exempel var det nyttigt att få en inblick i vad som händer i företaget om vi jobbar med för små marginaler. Vi fick också veta mycket om hur vi ska tolka olika siffror och föreläsarna var oerhört duktiga.

En viktig del i ledarskapsutbildningen är att driva ett projekt tillsammans med kolleger från hela världen. Lodewieke van Stevendaal blev projektledare för en grupp som skulle göra en studie kring ämnet ”Complete on time”.

– Vi bestämde oss i gruppen för att vara väldigt konkreta. Vi ville titta närmare på våra respektive länder och se om vi levererade i tid till kunderna. Sedan gick vi in och undersökte vilka orsaker som ligger bakom att vi ibland inte håller tiderna.

– Vi hittade en del strukturella problem och en del andra faktorer som kan orsaka långa ledtider, men vi hittade också lysande exempel.

– Till exempel ligger Indien väldigt högt när det gäller att leverera i tid.

HAR STÄRKT KOMPETENSEN

Lodewieke van Stevendaal är mer än nöjd med sin utbildning och tycker att den har gett henne mycket.

– Gunnebo Academy har definitivt stärkt min kompetens. Under den här utbildningen har jag träffat människor med samma uppdrag som jag har och vi har lärt oss mycket av varandra. Något man gör bra i ett land kan spridas till andra länder bara genom att man träffas och berättar om det. ■

720 säkerhetsdörrar till fransk bank

Gunnebo Frankrike har nyligen tagit hem en storordер på säkerhetsdörrar.

Den franska banken BNP Paribas har gett Gunnebo Frankrike i uppdrag att leverera och intalleras över 720 nya säkerhetsdörrar på sina bankkontor för att skydda extra känsliga områden.

Efter krav från värdetransportföretagen ställer fransk lagstiftning om värdetransportsäkerhet mycket höga krav på just bankernas säkerhetsdörrar. Tillträde till värdeskåp och kontanthanteringsautomater liksom det så kallade säkrade tekniska området, måste skyddas med dörrar med elektroniska lås. Utförliga regler för hur olika typer av personal med behörighet till dessa områden ska få tillträde har också införts.

Ordern på säkerhetsdörrarna är ett bevis på att Gunnebo är ett ledande företag när det gäller säkerhetslösningar till banker.

RENOVERINGSPROGRAM

– Dörrarna för BNP Paribas är en del i ett omfattande internt renoveringsprogram för bankens kontor som kallas för ”tillgänglighet och service”, säger Gilbert Korchia, affärsenhetschef Bank och ansvarig för ordern hos Gunnebo Frankrike.

– En av dörrarna ger tillträde för värdetransportpersonalen från utsidan, den andra går in mot bankkontoret och ska användas av bankpersonalen. Ett styrt låssystem gör det omöjligt för bankpersonal och personal från värdetransportföretagen att få tillträde till området samtidigt, och är kopplat till larmövervakningen.

Gunnebo Frankrikes affärsenhet Bank har tidigare, via Gunnebos franska dotterbolag Fichet-Bauche, levererat säkerhetsutrustning av olika slag till BNP Paribas. Senast handlade det om en större order på myntrulleautomater.

– Ordern på säkerhetsdörrarna är ett viktigt bevis på att Gunnebo Frankrike är ett av de ledande företagen när det gäller säkerhetslösningar till banksektorn, säger Christian Selosse, vice VD för Gunnebo AB och chef för Gunnebo Frankrike.

ÖKAT SÄKERHETSTÄNKANDE

Frankrike har på senare år infört flera olika lagar för att öka säkerheten kring just banker och värdetransporter. Den senaste handlar om tidsstyrning av värdeskåp och kontanthanteringsautomater och innebär att den typen av automater endast ska kunna öppnas en gång av värdetransportföretaget. De ska vara utrustade med tidsstyrning om minst tio minuter.

– Även om en stor del av våra kunder redan har den typen av utrustning kan den lagen mycket väl innebära ytterligare affärer när det gäller lås och elektroniska tillträdessystem inom affärsenheten Bank, säger Gilbert Korchia. ■

Första elektroniska bankfacken till Kina

Gunnebo Singapore har tillsammans med Gunnebos agent i Kina levererat sitt första elektroniska bankfackssystem i Kina till Industrial Bank i Beijing.

1 492 bankfack, numrerade utan att siffran 4 använts, togs i bruk av banken i mitten av april.

Bankfackssystemet Electronic Safe Store 2 000C på Industrial Bank omfattar nästan 1 500 bankfack kopplade till mjukvaran SafeControl. Mjukvaran sköter kundhantering, bankfackshantering, administration av specialboxar och uthyrning. För kundidentifieringen vid entrén till bankfackslokalen används ett biometriskt system med fingeravtryck och pinkoder.

Gunnebo Singapore och Gunnebos agent i Kina, Beijing Forgoal, har tillsammans arbetat med ordern på bankfacken, som tillverkades i Mora i Sverige och installerades på fem dagar.

Robin Liu var en av de medarbetare på Beijing Forgoal Trade Co Ltd som arbetade med installationen av bankfacken – som för övrigt helt saknar nummer 4 i numreringen av facken.

– Bankfacken har ett unikt numreringssystem, där siffran 4 helt uteslutits, berättar Elsie Tay, chef för Gunnebo Singapore.

– I bland annat Kina betyder siffran 4 bokstavligen ” död” och anses allmänt vara ett mycket dåligt omen, därav de specifika kraven på numrering. ■

Ericssons nya huvudkontor i Frankrike har fått en omfattande säkerhetslösning. Mest spännande är tillträdeskontrollen och larmövervakningen, som styrs på distans från företagets huvuddator i Stockholm.

Gunnebolösning ledstjärna för Ericsson

Gunnebos affärer med telekomföretaget Ericsson går vidare.

Vid Ericssons franska huvudkontor i Massy, strax utanför Paris, testas just nu en lösning som företaget vill se som en standardlösning som kan användas globalt.

Säkerhetssystemet för Ericssons nya franska huvudkontor är omfattande. Det består av såväl yttre områdesskydd som elektronisk säkerhet och tillträdeskontroll. Gunnebo har levererat stängsel och motoriserade grindar för den yttre säkerheten och ett helt integrerat, elektroniskt säkerhetssystem invändigt. Det integrerade säkerhetssystemet består av Tre SpeedGate entréslussar med tillhörande tillträdeskontroll och dessutom både CCTV-kameror och larmsystem.

– Allt är sammankopplat i Gunnebos mjukvara Site Master, SMI, berättar Conny Borgström, key account manager på Gunnebo Nordic och ansvarig för affärerna med Ericsson.

– SMI styr samtliga enheter som ingår i säkerhetssystemet och kopplar ihop dem med varandra. Det innebär till exempel att en kamera på en viss plats går igång så fort en detektor larmar eller att larmet går igång om någon tar sig igenom entréspärrarna utan behörighet.

KOPPLAD TILL HUVUDDATORN I SVERIGE

Det som är riktigt spännande med lösningen i just Frankrike är också att det är en form av pilotsystem för Ericsson. Mjukvaran Sitemaster är nämligen kopplad till koncernens huvuddator i Sverige vilket gör det möjligt för säkerhetsavdelningen i Sverige att styra och övervaka många funktioner på distans. Och det är en lösning som Ericsson så småningom vill ska bli verklighet inom andra länder och regioner.

– Vi testar att sköta övervakningen av larmsystemet från Sverige, samtidigt som det finns en övervakningscentral lokalt i Frankrike, säger PG Malmborg, ansvarig för fys-säkerhet för Ericsson på koncernnivå.

– Frankrike är den första enheten där vi testar den här kopplingen till en övervakningscentral på distans i ett annat land. Tanken är att ett stort antal kontor så småningom ska ha centraliserad styrning och övervakning.

Förutom övervakning av larm och videokameror är även tillträdeskontrollen vid kontoret i Frankrike kopplad till huvudkontoret i Kista. Och det är en lösning som kan ge stora fördelar för ett företag som Ericsson med tiotusentals anställda och kontor över hela världen.

I dag skiljer sig systemen för tillträdeskontroll åt på Ericssons olika kontor, vilket innebär att anställda som tillfälligt byter arbetsplats måste få nya passerkort dit de kommer. Med ett globalt system skulle behörigheten kunna styras från en central dator och behörigheter ändras betydligt enklare.

– Vi vill kunna styra tillträde och zoner på distans på samma sätt som vi vill ha kontroll över andra delar av säkerhetssystemet. Då slipper vi bygga upp kompetens och hantering av tillträde på varje enskilt ställe och kan sköta det mer effektivt.

– Gunnebo har varit leverantör av inpasseringsutrustning för oss i många år och därför valde vi att testa den mjukvarulösning som Gunnebo har. Nu ska vi utvärdera testerna och se vilken typ av lösning vi ska använda globalt. ■

Säkra valv för diamant och guld

Vid International Bank Vaults anläggning i sydafrikanska Durban kan kunderna hyra bankfack, men också hålla visningar och göra storaffärer med guld och diamanter.

Säkerhetsutrustningen har Gunnebo Sydafrika levererat.

Värdesakerna förvaras i de nya bankfacken.

International Bank Vaults, IBV, har specialiserat sig på att erbjuda sina kunder speciallösningar när det gäller säker förvaring. Valvet i Durban ligger i shoppingcentret Gateway och övervakas dygnet runt av egna vakter. Kraven på säkerhetslösningen är höga – kunderna är bland andra stora, internationella guld- och diamanthandlare som hyr bankfack och dessutom kan använda lokalerna för affärsmöten och visningar.

– IBV:s affärsidé är att erbjuda kunderna säkra utrymmen för alla deras olika behov, säger David Smith, chef affärsenhet Bank på Gunnebo Sydafrika. Det är dessutom idag långa köer för att få traditionella bankfack hos en bank i Sydafrika.

Valvet i Durban har säkrats med säkerhetsdörrar för personalingången, en entrésluss och en skärm vid receptionen, samtliga tillverkade i skottsäkert material. Gunnebo har också levererat en valvdörr med ett mycket avancerat kombinationslås, en valvdörr som fungerar som nödutgång, gallergrindar, ventilationssystem och sammanlagt 1014 bankfack i varierande storlekar.

International Bank Vaults, IBV, har specialiserat sig på säker förvaring. Valvet i Durban, Sydafrika, ligger i shoppingcentret Gateway.

– Valvdörrarna och bankfacken har tillverkats i Malaysia. Det är allt från mindre, traditionella bankfack till fack som är cirka 70 centimeter höga, berättar David Smith.

– IBV har planer på att utrusta valvet med ytterligare bankfack och funderar dessutom på expansion i bland annat Johannesburg och internationellt. Så det finns möjligheter till fler affärer. ■

Gunnebo utrustar franska fängelser

Säkerhetssystem för fängelser är en stor affär för Gunnebo Frankrike.

Förra året utrustades bland annat fyra Paris-fängelser med säkerhetsfönster och de närmaste två åren ska franska justitiedepartementet bygga sju nya fängelser, en ny möjlighet till goda affärer.

Gunnebo Frankrike levererade förra året säkerhetsfönster för vakttornen till fyra fängelser i Paris och två andra anstalter i sydvästra Frankrike.

Marknaden för fängelsesäkerhet i Frankrike är stark just ju, inte minst beroende på att Frankrikes fängelser är överfulla.

För att råda bot på platsbristen planerar regeringen att bygga sju nya fängelser de närmaste åren och Gunnebo Frankrike har klart med de första leveranserna till de planerade projekten.

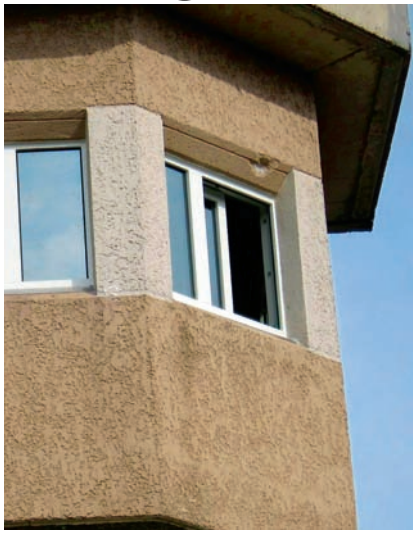
– Till att börja med ska vi leverera kablar till tre anstalter som ska säkra fängelset ovanifrån för att förhindra fritagningsförsök med helikopter, säger Arnaud de Seigneurens, säljare på Gunnebo Frankrikes affärsenhet för anläggningar med höga säkerhetskrav.

– Bara den ordern är värd 400 000 euro, dessutom förhandlar vi om leveranser av yttre områdesskydd, tillträdeskontroll och säkerhetsfönster.

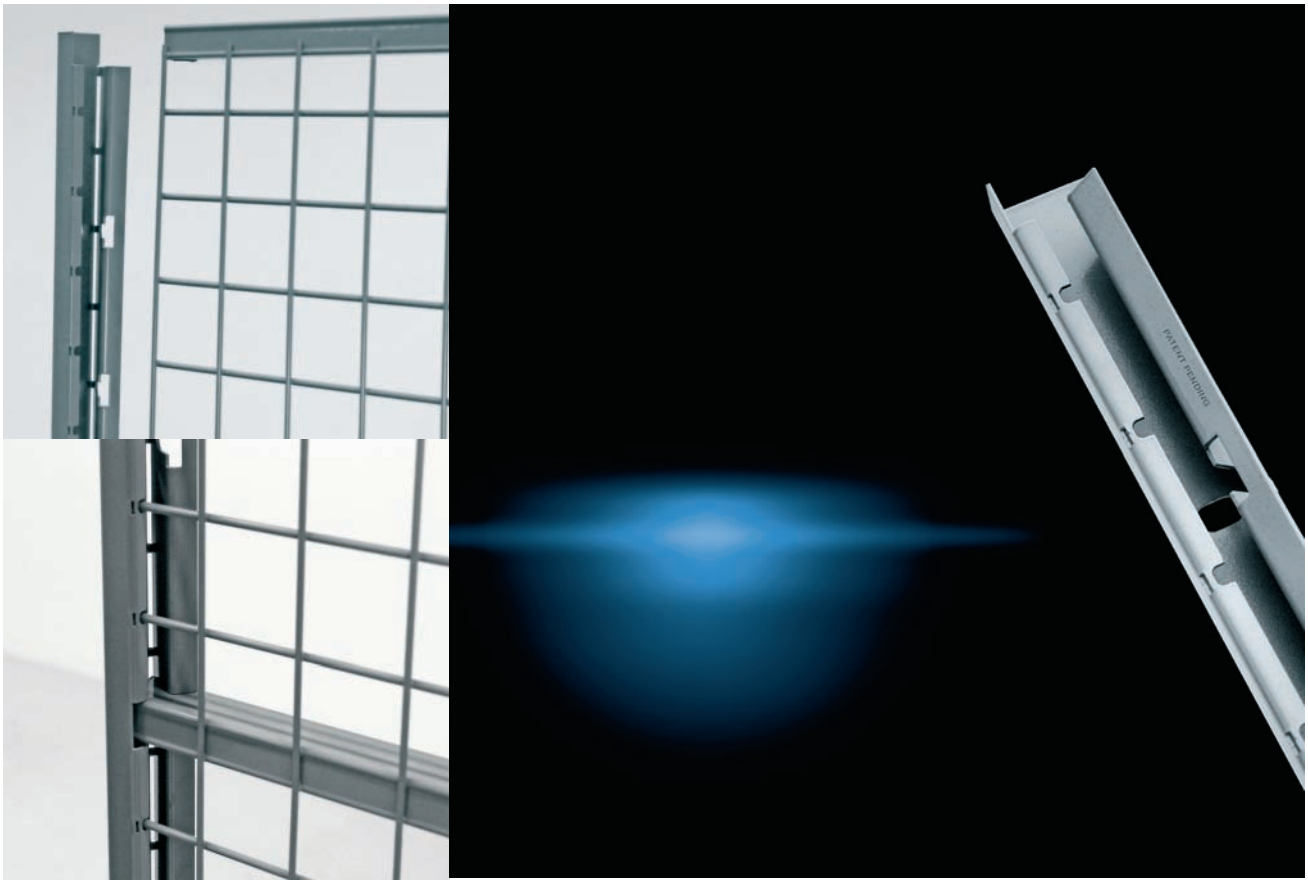
KOMPLETT UTBUD

Gunnebo Frankrike har i den nya organisationen en komplett säkerhetslösning att erbjuda kunderna med såväl yttre områdesskydd som tillträdeskontroll, övervakning och larm.

– Det är mycket bra att vi kan erbjuda ett komplett utbud till våra kunder numera. Vi är det enda säkerhetsföretaget i Frankrike som har det utbudet. ■



Säkerhetsfönster till övervakningstorn har levererats till bland annat fyra fängelser i Paris. Nu kommer ytterligare order eftersom myndigheterna i Frankrike ska bygga sju nya fängelser de närmaste åren.



Med en enkel ändprofil kan kunderna nu skräddarsy sina egna nätväggar i stället för att behöva specialbeställa. Styrkan i konstruktionen blir i stort sett densamma.

Flexibla nätväggar ger stora möjligheter

Gunnebo Troax fortsätter att utveckla nyheter när det gäller inre områdesskydd.

Den senaste nyheten är profilen END som gör användningen av Troax nätväggar ännu mer flexibel.

De nya profilerna kompletterar ett produktutbud av panelkonstruktioner som bygger på ett modulärt tänkande. Troax gick förra året över till att tillverka samtliga element av nätväggar i segmenten maskinskydd, byggprodukter respektive lager- och industriprodukter i sju olika bredder. Nu kommer en ändprofil som gör det möjligt för kunden att på plats anpassa sitt skydd efter befintliga förutsättningar.

– END är en vertikal kapprofil som gör att man kan kapa panelen precis där man behöver och bygga ett skydd på plats med nästan samma styrka som en modulpanel, säger Patrik Carlsson, produktchef för maskinskydd och egendomsskydd.

– På många platser där man installerar inre områdesskydd är det många småändringar som behöver göras. Nu kan man göra dem på plats utan att behöva specialbeställa paneler.

END är en lösning som ska ge mer kundanpassade lösningar framför allt när det gäller maskinskydd och egendomsskydd. När produkten visades för första gången på den stora byggmässan Nordbygg i Stockholm i mars, för kunder inom byggindustrin, var tongångarna mycket positiva.

– Vi fick många positiva kommentarer, säger Patrik Carlsson, och den riktigt stora vinsten med profilen tror jag kommer att visa sig när kunderna har den på plats.

– Främst tror jag att maskinbyggarna kommer att uppskatta den här profilen, de behöver ofta skräddarsydda lösningar. Dessutom tror jag mycket på den när det gäller byggen av lägenhetsförråd.

STÖRRE ANVÄNDARVÄNLIGHET

För kunden är den främsta fördelen med den nya ändprofilen en ökad flexibilitet. END innebär en större användarvänlighet när det gäller Troax olika system av nätväggar.

– Det kortar ledtiderna betydligt, säger Patrik Carlsson. Kunden kan göra en specialpanel på plats i stället för att beställa dem färdiganpassade från fabrik och få en längre leveranstid. Dessutom blir det ju billigare för kunden.

– END blir en viktig kompletteringsprodukt som kommer att öka kundnyttan i våra system och ger oss större konkurrenskraft. ■

Fakta

Gunnebo Troax utgör kompetenscenter för inre områdesskydd och har kundcenter i 13 länder i Europa samt produktionsanläggningar i England och Sverige. Gunnebo Troax tillverkar och säljer inre områdesskydd inom framför allt tre segment: maskinskydd, byggprodukter respektive lager- och industriprodukter.

Danskt stadsfängelse en säker affär

På Jylland, Danmark, pågår för närvarande ett omfattande bygge av ett nytt stadsfängelse i Enner. Fängelset kommer att inhysa 225 interner och Gunnebo Nordic A/S står för områdes- och tillträdesskyddet.

För att garantera säkerheten vid det nya fängelset i Enner omgärdas fängelseområdet av ett 4,2 kilometer långt och fyra, fem meter högt inre och yttre Gunnebo-stängsel. Även utomhusområdet säkras av ett fyra meter högt svetsat antracitgrått Gunnebo nätstängsel.

Huvudentrén säkras av två stycken sex meter höga skjutgrindar som har installerats för att skapa en slussfunktion. Ytterligare 35 slaggrindar för interner och personal har installerats inne på området. Vid huvudentrén har också ett fyrtiotal pollare

installerats, varav fyra är hydrauliska och skjuts upp ur marken för att förhindra obehöriga fordon vid fritagningsförsök. Pollarna har genomgått krocktester och uppfyller högt ställda krav på terroristsäkring.

Totalt levererar Gunnebo Nordic områdes- och tillträdesskydd till ett ordervärde av 2,2 euro till anstalten. ■

Frågor om antikt skåp

Gamla kassaskåp är kära klenoder för sina ägare. I januari kom en förfrågan till Gunnebo Storbritannien från en ägare till ett mycket gammalt skåp av märket John Tann. Ägaren ville veta när kassaskåpet var tillverkat och även om det gick att köpa ett nytt handtag till en av lådorna i botten av kassaskåpet. Utifrån serienumret kunde Gunnebo lämna besked om att skåpet tillverkades den 24 juni 1884. ■

William Mouat (till höger), landchef för Indonesien och Superbrands VD, Victor Jeffery (till vänster), vid utdelningen av Superbrands Award Certificate.

Chubbsafes prisat som Superbrand i Indonesien

Efter noggranna undersökningar av marknaden och en lång urvalsprocess av Superbrands-kommittén i Indonesien fick Chubbsafes under förra året statusen Superbrands Indonesia. Utmärkelsen innebär att Chubbsafes får använda Superbrands logotyp som en form av kvalitetsstämpel på produkter, förpackningar och annat marknadsföringsmaterial för att ytterligare stärka sitt varumärke. Superbrands är en Londonbaserad organisation som fungerar som en oberoende bedömare av olika varumärken över hela världen. ■

Avancerad övervakning för nytt shoppingcenter

Gunnebo Spanien ska leverera säkerhetssystemet för det nya rekreations- och shoppingcentret Penilunio i centrala Madrid. Shoppingcentret ska få en yta på 50 000 kvadratmeter och utrustas med ett komplett övervakningssystem. Systemet, en SMI-server, ska styra tillträdeskontroll, larm och videoövervakning, bland annat ska en helt ny generation inspelningsapparater sköta inspelningen med 50 bilder i minuten. ■

Nytt om namn

Göran Gustafson ny logistikchef

Göran Gustafson har utsetts till Senior Vice President med ansvar för logistik och lagerfrågor inom Gunnebo-koncernen och dessutom medlem av ledningsgruppen. Han tillträdde sin tjänst den 1 februari 2006.

Göran Gustafson är civilingenjör från Chalmers i Göteborg och har tidigare innehaft en rad ledande befattningar inom tillverkning, distribution och logistik. Han kommer närmast från en tjänst som Vice President Operatons Saws, Bahco Group AB, med ansvar för tillverkning, distribution, logistik, inköp, forskning/utveckling samt VD för den svenska verksamheten.

Monica Banck ny personaldirektör

Monica Banck, tidigare personaldirektör på Elanders, har utsetts till ny personaldirektör för Gunnebo och är medlem av ledningsgruppen. Monica Banck efterträdde Ulf Johnsson som personaldirektör den 1 maj 2006. Hon har tidigare arbetat som personaldirektör på Elanderskoncernen med placering i Göteborg och har dessförinnan innehaft personalchefstjänster hos Celero Support AB och Siemens Business samt personalledande befattningar hos Bilspedition och General Foods.

Skottsäkra dörrar skyddar vid rån

Gunnebo Australien har, i samarbete med en av de största bankerna i Australien, tagit fram en ny serie skottsäkra säkerhetsdörrar för att skydda kassapersonalen. Dörrarna, tillsammans med teknologi för avancerad tillträdeskontroll, ger en betydligt högre säkerhet vid rånförsök och installeras i särskilt riskutsatta banker. Gunnebo Australien är anlitade för att utrusta mer än tio bankkontor varje månad. ■

Gunnebo One Company -

Världens största *IT-mässa, tyska* **CeBIT**, *blev även i år en träffpunkt för alla leverantörer av självbetjäningsautomater inom kontanthantering för bankmarknaden. Gunnebo presenterade sitt kompletta produktsortiment för kontanthantering och introducerade fem produktnyheter – sedel- och mynträknaren SafeCash Combi, mynträknaren SafeCoin C 500 för självbetjäning, deponeringsautomaten SafeBag 500, tillträdesskydd med SafeGate och mjukvarusystemet SafeControl.*

Gunnebo Nordic AB:s *affärsenhet Detaljhandel ställde ut på* **butiksleverantörsmässan i Sollentuna** *22-23 mars. Mässans besökare visade ett stort intresse för Gunnebos nya säkerhetskonceptet för butik, bland annat var många av de befintliga kunderna mycket intresserade av Gunnebos kompletta produktsortiment.*
Det nya säkerhetskonceptet resulterade bland annat i en konkret beställning av kontanthanteringssystemet SafePay.

The Practical World *i Köln är en av Europas största säkerhetsmässor och här presenterade Gunnebo hela Chubbsafes och SecureLines produktsortiment. De nya tillskotten Secure Prestige/Superior och Secure Data var några av mässans höjdpunkter.*

För första gången deltog
Gunnebo nyligen med en egen monter vid den stora detaljhandelsmässan **EuroCis** *i Düsseldorf. I montern presenterades Gunnebos koncept för detaljhandeln med såväl en SafePay-lösning med tömningsenhet som Gateways produkter för varularm. Utfallet av mässdeltagandet blev mycket gott, Gunnebo besöktes av representanter för de största och viktigaste detaljhandelskedjorna i Tyskland.*

visar upp sig för kunderna

Gunnebo Polen *introducerade konceptet Gunnebo – One Company för den polska marknaden vid den internationella säkerhetsmässan* **Securex 2006** *den 28-31 mars. Securex är Polens största och mest renodlade säkerhetsmässa och Gunnebo Polen visade ett brett utbud av produkter inom såväl säker förvaring som tillträdeskontroll, områdesskydd och automatisk kontanthantering. Gunnebomontern hade många besök av både befintliga och potentiella kunder.*

Gunnebo Storbritannien *ställde ut på* **MLA Expo** *den 7-9 april i Telford. Den populära mässan är Storbritanniens största evenemang för låssmedsbranschen och arrangeras av branschorganisationen Master Locksmiths Association. För första gången introducerades Gunnebos varumärke för låssmederna, bland annat genom värdeskåp och datamediaskåp från produktsortimentet inom Säker Förvaring. Totalt under mässan tog Gunnebo hem order på inte mindre än 170 skåp.*

Kompetenscentret *Tillträdeskontrolls flygsäkerhetsdivision deltog nyligen på flygmässan* **Passenger Terminal 2006** *den 21-23 mars i Paris-Nord Villepinte. Mässan arrangeras varje år och är inriktad på flygindustrin som helhet. Gunnebo visade bland annat upp den automatiska immigrationsslussen ImmSec FL, envägsslussen PasSec HSW D och en ny konceptmodell av en boardingsluss, BoardGate, som rönte stort intresse. Den starkt nischade mässan hade mycket stort besökarantal och Gunnebo fick en rad förfrågningar från bland annat flygbolag, flygplatser, facility management-företag och arkitekter.*

När säkerhetsmässan Sicurezza *i Milano slog upp portarna den 15 mars var tre tidigare Gunnebo-bolag för första gången samlade med sina säljteam i en och samma monter. Gunnebo Italien visade upp sin nya marknadspotential för många intresserade kunder och lyckades mycket bra under den fyra dagar långa mässan. I samband med mässan utsågs också sju särskilt intressanta nyheter som fick utmärkelsen Security & Safety Award och en av dessa nyheter var SafeCash R.*

GUNNEBO
For a safer world®

Gunnebo AB, Box 5181, 402 26 Göteborg, Sweden.

Rundvandring på Gunnebo Entrance Control. Från vänster är det Lewis Scott, chef för UK Trade and Investment, Hilary Humphreys, assistent, Peter Field, Vice Lord Lieutenant, och Rob Wheeler, chef för kompetenscentret, som guidar Prins Andrew (i mitten).

Kunglig test av entréslussar

Gunnebo Entrance Control i Uckfield i England hade högtidligt besök i slutet av februari i år.

Hertigen av York, Prins Andrew, fick då en demonstration av Gunnebos produkter för tillträdeskontroll.

Gunnebo var ett av tre företag i området East Sussex som hade valts ut för ett besök av hertigen av York, som också är ambassadör för Storbritanniens affärer.

East Sussex kommunfullmäktige hade rekommenderat Gunnebos kompetenscenter Tillträdeskontroll och beskrivit företaget som ”svenskägt men med största delen av produktionen förlagd till Uckfield och världsledande inom tillträdeskontroll och säkerhetslösningar”.

Det kungliga besöket blev mycket lyckat. Hertigen fick en kort historik om Gunnebo Entrance Control och därefter presenterades det nya konceptet Gunnebo One Company.

Chefen Rob Wheeler beskrev också hur det nya kompetenscentret Tillträdeskontroll ska arbeta och berättade om tillväxtmöjligheterna inom flygplatssäkerhet.

GUIDAD TUR

Prins Andrew togs sedan på en guidad tur runt i fabriken och fick se tre olika produkter – Autosec, Fabrication Workshop och immigrationsslussen ImmSec. Hertigen visade sig vara mycket intresserad och pratade med flera av medarbetarna under sin rundvandring.

Besöket avslutades sedan i demonstrationsavdelningen där prinsen bland annat fick tillfälle att se fler av Entrance Controls produkter.

Prins Andrew testar en av Gunnebo Entrance Controls entréslussar.