



Säkerhetsentreprenörer & Auktoriserade Låsmästarföretag

Säkerhets installatören 2017

HASSE ARO

**Terrorattacken
väckte kärleken**

MIKAEL ASPERHOLM

**Min hjärtefråga
är ett SLR med
god ekonomi**

MEDLEMMARNA ENIGA

Utmaningen

– hitta utbildad
duktig personal

BENGT OLCEDER

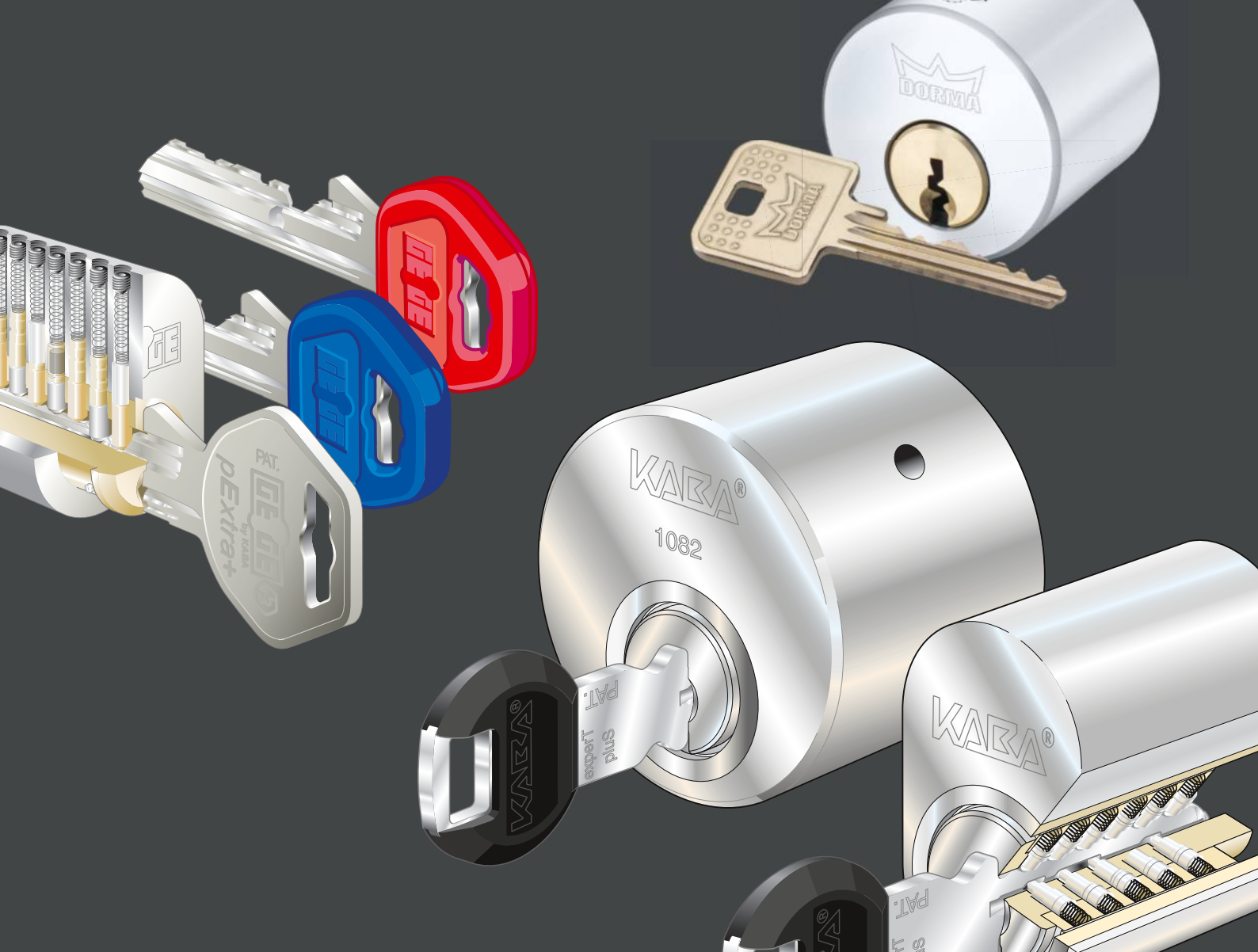
**Vad hände med
låset som skulle
bli en revolution?**



Uppskattade möten för branschen

Lyckad kongress

Utställning, nyheter & mässmingel ...



experT pluS, pExtra+ och DMS

dormakabas låssystem med patentskyddade nycklar är utvecklade för den nordiska marknaden. De uppfyller de olika krav som kan ställas på ett låssystem och ger samtidigt största möjliga skydd och driftsäkerhet. Varje koncept har ett mycket brett sortiment med såväl godkända cylindrar som bascylindrar och specialcylindrar för de flesta behov. Välj det koncept som passar bäst för era krav och ändamål.

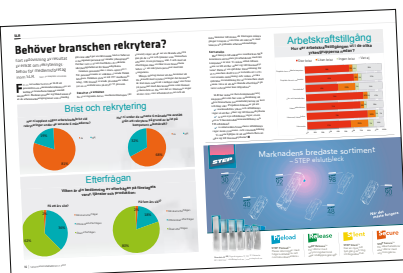
Låssystem för en tryggare omgivning



10 SLR KONGRESSEN

Nyheter, utställning
och härliga möten

28



20



30



SLR årsmöte

"Terrorattacken väckte kärleken"

Hasse Aro, sid 8

5

TEKNIKSATSNING
Hotell Gothia Towers
valde nyckelfritt.

9

BENGT OLCEDER
Vad hände med låset
som skulle göra revo-
lution?

18

HÖRT OM EPD?
Skärpta EU-krav
för deklarering av
produkters miljöpåverkan.

20

MASSIV KAMPANJ
"ASSA krattar ma-
negen för låssmed-
erna" med Yale Doorman.



16

Nyfiken på:
Mikael Asperholm



22

Medlemsbesöket
Nokas Lås-Aktuellt

Säkerhetsinstallatören utges av: Sveriges Lås och Säkerhetsleverantörers Riksförbund, SLR. www.slr.se

Besöksadress: Granviksliden 2, 435 35 Mölnlycke. **Ansvarig utgivare:** Benny Jansson. E-post: benny.jansson@slr.se.

Annonser: Ebbe Svensson. E-post: ebbe.svensson@slr.se.

Kansli: Ing-Marie Lundberg. E-post: kansli@slr.se. **Tel:** 08-721 40 55. **Fax:** 08-721 40 56.

Repro & layout: Cicero Tryck & Media. E-post: info@cicerotryck.se. **Tel:** 08-641 37 77. **Tryck:** DanagårdLiTHO AB, Ödeshög 2017.

Upplaga: 11 600 ex. **ISSN** 2001-791X.

Hög tid för statlig auktorisation av låssmedsföretag!

Det senaste årets kraftigt ökade problem med oseriösa falska låssmeder sätter nu ljuset på att åter väcka och driva frågan om en statlig Auktorisation av låssmeder.

Frågan har historiskt drivits av SLR och utmynnade i flera förslag/motioner från olika riksdagsmän till Sveriges Riksdag på såväl 1970-, 1980- som 1990-talen.

Förslag till införande av statlig auktorisation avslogs bland annat med hänvisning till näringsfrihet och att branschen själva hade löst det hela med en så kallad frivillig-auktorisering mellan tre parter som man tyckte fungerade bra.

SLRs auktorisation av medlemsföretag, som syftar till att ge en ökad trygghet för kunder och medborgare, räcker tyvärr inte till för att stoppa de nya oseriösa aktörer som nu gett sig in i branschen.

Flera andra länder i Europa har nyligen infört en lagmässig reglering gällande utövandet av låssmedstjänster. Exempel är bland annat Italien, Irland och Finland.

Andra länder på gång är bland annat Belgien.

Där ställs det krav på såväl företagen som dess medarbetare.

Nu är det hög tid att vi även i Sverige påbörjar processen att införa en nationell reglering.

Bevakningsföretagen är redan reglerade sedan många år och detsamma bör gälla för låssmedsföretag.

Det är rimligt att anta att allmänheten förväntar sig att en låssmed är seriös och uppfyller ett antal grundkrav, bland annat att

kriminell belastning ej finns. Som det är nu kan vem som helst sätta upp en skylt och kalla sig låssmed.

Det är djupt beklagligt att många personer nu drabbats av oseriösa falska

aktörer med bland annat oskäligt höga kostnader, förstörda dörrar och lås som följd, samt inte minst blivit utsatta för hotfulla situationer och rädsla för att berätta vad man blivit utsatt för.

Detta ska inte behöva hända i Sverige!

Anlita i rådande läge ett SLR-auktoriserat låsmästarföretag!

*Benny Jansson
Ordförande SLR*

"Det är djupt beklagligt att många personer nu drabbats av oseriösa falska aktörer"

ORDFÖRANDE I SLR

Namn: Benny Jansson.

Född: 2 april 1957.

Familj: Fru, fyra barn, fem barnbarn.

Bor: Västra Göteborg.

Karriär: Utbildade sig till möbelsnickare med mål att bli slöjdlärare. Jobbade därefter som båtbyggare i några år innan en drygt 30-årig karriär som säkerhetsentreprenör och låssmedsmästare tog vid. Efter försälj-

ning av låsföretaget 2006 byggde han sig en båtverkstad och återvände till rötterna i båtbyggeriet som nu delas med uppdraget som SLRs ordförande. Benny är även vice ordförande i Swesec samt ledamot i European Locksmith Federations styrelse.

Hobby: Att resa, bygga på sommarstugan, båtar och SLR.



NOKAS LÅSTEKNIK I GÖTEBORG OCH ASSA I SAMARBETE

Tydliga krav när exklusivt hotell valde ny låslösning

Säkert, men ändå lätt att använda och administrera. Det var grundkraven när Svenska Mässan i Göteborg valde låslösning för hotellet Gothia Towers tekniska utrymmen med verksamhetskritisk och dyrbar utrustning.

TEXT: CLAES GÖRAN HANBERG | BILD: KRISTIAN ÄLEGÅRD

**GOTHIA
TOWERS**

Närheten till nöjesparken Liseberg uppskattas av de många barnfamiljer som bor på hotellet under semestern.

VÄND! Så funkade det hos Gothia Towers



Hotellet Tower 3 har en ljus och luftig interiör och en restaurang, Upper House, som utsetts till Göteborgs bästa. Här kan gästerna njuta av god mat vid ett vackert dukat bord.



Mässan hyr ut utrymmen till teleoperatörer. Behörigheten läggs in via CLIQ® Web manager.

"Vi är inte beroende av nycklar som tappas bort"

Hotellet Gothia Towers har många anställda och ett flertal entreprenörer. Att kunna ge varje person rätt behörighet är därför ett viktigt säkerhetskrav.

– Efter att ha gått igenom offerterna valde vi CLIQ® Remote, berättar Peter Mogren, säkerhetstekniker på Svenska Mässan. Det är ett säkert och flexibelt system som vi i nuläget använder i våra tekniska utrymmen. Då är vi inte enbart beroende av nycklar som lätt kan tappas bort. Upphandlingen av CLIQ® Remote var ett viktigt tillägg från oss till den upphandling byggentreprenören Peab gjorde inom ramen för partneringsavtalet med Svenska Mässan för tornprojektet. Nokas Låsteknik i Göteborg har installerat låssystemen och ASSA har projekterat.

CLIQ® REMOTE FÖRENA FÖRDELARNA med passersystem och mekaniska nyckelsystem. Det gör systemet lämpligt för till exempel verksamheter med geografisk spridning. Med CLIQ® Remote är det möjligt att ge en person, oavsett var den befinner sig i världen, behörighet till en fastighet på distans eller att ta bort behörigheten. Dessutom går det att bestämma när på dygnet en utdelad nyckel ska börja och sluta fungera samt i vilka dörrar

nyckeln får användas. Användarna kan enkelt uppdatera nycklarna via strategiskt utplacerade nyckeluppdaterare.

För närvarande finns systemet enbart i det nybyggda och tillbyggda tornet.

– På sikt kommer vi att låta installera CLIQ® Remote även i det tredje tornets tekniska utrymmen, säger Peter Mogren. Här tillkommer mekaniska lås, ASSA dp. Nyckeladministrationen i CLIQ® Web Manager är smidig, även om det krävs ett litet jobb initialt med att lägga in alla nycklar. Men den tiden spar jag snabbt igen genom att slippa hantera vanliga nycklar.

ATT I CLIQ® WEB MANAGER kunna tilldela olika behörigheter och snabbt kunna spärra en nyckel som kommit bort är viktiga säkerhetsfaktorer.

– Entreprenörerna kommer bara in i de utrymmen de måste ha tillgång till i sitt jobb. Detsamma gäller hissmontörer och andra hantverkare. Vi hyr även ut teknikutrymmen till teleoperatörer som behöver komma åt sin utrustning dygnet runt. Deras behörigheter styr jag också via CLIQ® Web Manager.

På varje hotellrumsdörr sitter numera VingCard Elsafes beröringsfria lås som

bygger på RFID-teknik, en online-lösning som tillhandahålls av ASSA ABLOY. Kortet avmagnetiseras inte om de till exempel kommer i kontakt med en mobiltelefon. Det uppskattas av hotellgästerna när de kommer till hotellet efter att kanske ha gjort Göteborg by night och är trötta.

MED VINGCARDS GAMLA OFFLINE-SYSTEM

var det snudd på katastrof om ett kort med behörighet till alla rum tappades bort, minns Peter Mogren med en rysning.

– Då måste vi manuellt blocka ut kortet i alla dörrar. Numera kan vi göra det med en enkel knapptryckning. Vårt nya kombikort fungerar nu även smidigt i de Aperio-läsare och övriga kortläsare som personalen använder.

Svenska Mässan har också Aperio från ASSA, ett lås som trådlöst kopplas till ett online passersystem via en öppen standard.

– Aperio har installerats i dörrar ”med tät trafik”, berättar Peter Mogren. Det kan vara dörrar till kök och ekonomikutrymmen i hotellet. Våra goda erfarenheter av Aperio bidrog till valet av CLIQ® Remote för teknikutrymmena.

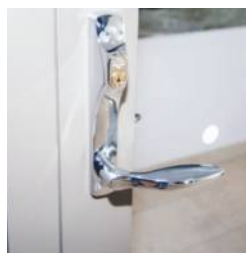
I publika utrymmen finns ASSAs dörrstängare med glidarm, inte minst av estetiska skäl. ■



Det är väl sörgt för utrymningssäkerheten. Vissa dörrar har därför utrymningsbehör. Nokas Låsteknik har installerat CLIQ Remote i Gothia Towers och ASSA projekterat.



Utsikten från Tower 3 är hisnande särskilt för den som har höjdsräck.



HOPPE
Ta nya grepp.



Flip-Up handtag För institutioner och offentlig miljö

HOPPEs produkter har sedan tidigare använts flitigt i offentliga miljöer.

Mycket på grund av den höga kvaliteten, som ger produkterna en långvarig hållbarhet, men också på grund av det miljövänliga materialet aluminium.

Nu kompletteras HOPPEs produkt program med handikappanpassade WC-behör med flip-up funktion. Man låser från insidan genom att lyfta trycket uppåt och låser upp igen genom att trycka det nedåt. Det enkla montaget samt att WC-behöret är vändbart höger/vänster, ger dig många fördelar när det gäller montage, användarvänlighet och lagerhållning. En ytterligare fördel är att alla HOPPEs aluminium produkter är nickelfria, testade enligt gällande EU-direktiv. Allt detta för att tillgodose krav och byggnormer i den offentliga miljön.

För mer information: www.hoppe.com/service/forsaljningsdokument

HOPPE Nordic Countries Oy · Östergatan 16 · 434 30 Kungsbacka ·
Tel. 0300-177 23 · Fax 0300-177 24 · info.nordic@hoppe.com · www.hoppe.com

Hasse Aro

"Terrorattacken väckte kärleken"

Han är tretton år och springer för sitt liv, jagad av ett helt gäng unga killar som följt efter honom från bussen en sen fredagskväll. Desperat viker han in på en tomt och ringer på dörren till ett hus han aldrig har varit i och inte känner dem som bor där. Till hans lycka är någon hemma och släpper in honom. Faran över.

Om detta hade jag tänkt skriva.

Rånvågen som dragit genom välbeställda och hittills förskonade Nacka. Ungdomsgång som rånar ensamma barn.

Mellan oktober och december förra året anmäldes 17 rån i Nacka Forum, Järla Sjö, Sickla och Ektorp. Alla offer under 18 år.

Det skulle min krönika handla om denna gång. Rädsla, utsatthet och maktlöshet.

Men så blir det inte.

I stället tänkte jag skriva om kärlek.

NEJ, JAG HAR INTE BLIVIT FLUMMIG. Inte heller hamnat i medelålderskrisens sökande efter livets mening med hjälp av

mindfulness, flower-power och carpe diem.

Ända sedan hippierörelsen på 1960-talet har kärlek blivit ett av de mest utvattnade av alla ord. Lika smakfullt som en misslyckad lutfisk. Vattnig, degig och helt utan mening.

Dess motsats, hat, har däremot fått en allt fylligare, om än bittrare smak.

Ända fram tills den 7 april.

Då Rahkmat Akilov satte sig bakom ratten på en stulen lastbil, svängde in på Drottninggatan och tryckte gasen i botten.

Om han handlade för IS vet vi inte än. Inte heller om han hade planerat gärningen, och i så fall tillsammans med någon eller några andra. När detta skrivs har två misstänkta medhjälpare både anhållits och släppts.

ÄR DU LÄSER HAR KANSKE YTTERLIGARE

någon gripits. Men vi vet några saker. Hans syfte var att skapa panik. Slå in en kil mellan oss, få oss rädda och misstänksamma. Och på sikt få oss att tvivla på vårt eget samhälle.

I det stöddes han av Hatarna, de som egentligen står längst ifrån honom ideologiskt, men som i det fördolda hoppats på att någon som han skulle dyka upp.

För då skulle Sverige "vakna".

När lastbilen kraschat in i Åhléns några minuter senare hade fyra människor omkommit, bland dem en 11-årig flicka på väg hem från skolan. Deras familjers liv har han lyckats förstöra. Och vi andra vaknade.

Men inte som Hatarna hade hoppats.

Hela Stockholm gick man ur huse. Fyllde platsen och hela kvarteret med blommor. Klistrade minneslappar över varuhuset, kramade poliser, talade med varandra och, några dagar senare, samlades till en minnesstund vars storlek aldrig tidigare skådats.

Terrorattacken väckte inte hatet. Utan kärleken.

"Det är något allvarligt fel på det svenska folket. De borde vara rasande, inte kärlekstörstande", skriver Ingrid Carlqvist, en av de mer tongivande i hatrörelsen.

Ledsen att vi gjorde dig besviken, Ingrid.

För hatet kommer inte att vinna. Kanske i dag, eller imorgon. Men inte sedan och inte alltid. För att citera ett berömt citat från en film som handlade om hatet i det stora och kärleken i det lilla.

Attacken förändrade något i oss, det är naturligtvis självklart. Om en liten flicka på väg hem från skolan kan bli ett terroroffer så kan vi alla drabbas.

Men å andra sidan, vad kan vi göra? Inget. Det spelar ingen roll hur noga vi tittar över axeln, eller hur många betonglejon som sätts upp. Den ensamme gärningsmannen hittar sin strategi.

Så för oss andra återstår bara att bita ihop och gå vidare. Som vi alltid gör. Fast nu med en ny insikt; det är inte hatet som förenar oss.

EN ANNAN MINNESSTUND, NU PRIVAT. En gammal kollega har ryckts ifrån oss och sin familj alldeles för tidigt och totalt oväntat. Även den ceremonin gick i kärlekens tecken.

Och en av talarna valde att citera den kanske mest använda, och därmed slitna, kärleksformlingen. Men nu kändes den plötsligt odödlig:

"Om jag talar både människors och änglars språk men saknar kärlek, är jag bara ekande brons, en skrällande cymbal."

Det har vi lärts oss sedan april. Hatarnas ord är bara skrällande cymbaler.

Jag återkommer om rånvågen. ■



PRISBELÖNT PROGRAMLEDARE

Namn: Hans-Göran Aro.

Född: 8 september 1957.

Familj: Fru, fyra barn.

Bor: Stockholm (uppvuxen i Tumba).

Karriär: Började på lokalradion, följt av Radio Stockholm där han jobbade som reporter, nyhetsredaktör och programledare för *Stockholm Direkt*. Programledare för SVTs *Trekvar* och därefter för TV3s *Efterlyst* i drygt 20 år men även

andra program. Numer knuten till TV4 och *Krimkvarten*.

Han sitter också med i styrelsen för Svenska Stölskyddsföreningen, SSF.

Hobby: Att resa.

Utmärkelser: Flerfaldigt Kristallen-belönad. Två gånger som "Årets manliga programledare", en gång som producent för Expedition Robinson samt mottagit varsin Kristall för *Efterlyst* och *Stalker*.

BENGT OLCEDER

Vad hände med låset som skulle bli en revolution?

The Punch Lock-uppfinnaren skulle tjäna en miljon kronor i månaden. Året var 1965 själv tjänade jag 2 200 i månaden vilket jag då tyckte var en hygglig lön.



Jag träffade uppfinnaren, Mr.X, på Arlanda i februari 1965. Min chef och jag var på väg för att jobba på företagets HK i Bryssel under några veckor.

På Arlanda stötte vi på Mr.X av en tillfällighet. Men efteråt förstod jag att mötet var lite arrangerat.

Jag jobbade då som "nyckelspecialist" i ett internationellt företag med verksamhet i 23 olika länder. Mr.X ville kanske ha mina synpunkter på ett lås och en nyckel. Han visade stolt upp en prototyp av ett hänglås och det fungerade perfekt.

Låset hade inte nyckelhål, det var ju en klar fördel. Nyckeln; en plastbit med inbakade magneter. Nyckeln skulle vara svår att kopiera, fördel eller nackdel? Tänk er en nyckelknippa med 10 klumpiga plastnycklar.

Helsida i Aftonbladet 13/5 1967

Enligt tidningsartikeln var planerna fantastiska. I Asien räknade man med att sälja 50 miljoner lås årligen.

Under obegränsad tid framåt skulle Mr.X få 2 procent av intäkterna. Låsen skulle tillverkas av en japansk fabrik som sedan tidigare hade 60 000 anställda.

Vidare står det i artikeln att ett stort antal amerikanska bolag har inkommit med anbud på försäljningsrätten. Det sägs att Mr.X har sålt licensen till Spanien där en stor hopsättningsfabrik är under byggnad. Även en fabrik är under byggnad i Hälsingland.

Så beskrivs låset i tidningen

Uppfinningen är lika enkel som genial. Nyckeln är en liten plastbit. I den finns magneter som korresponderar med rörliga delar inne i låset.

Matematiskt kan antalet kombinationer uppgå till 133 biljoner. Mr.X har skaffat patent i 27 länder på magnetlåset.

Artikeln i tidningen slutar:

Vad ska du göra med alla pengarna?

"Inget särskilt. En ny båt ska jag köpa nu genast och sen ska familjen segla i Stockholms skärgård. Hela sommaren. Det andra intresset är tennis. I övrigt ska jag fortsätta som vanligt. Att konstruera. Jag har många planer" säger han. Och ler knipslugt som förmodligen bara en framgångsrik uppfinnare kan.

Vad hände sedan?

Jag har varit i branschen under hela tiden sedan dess och inte hört mer om Mr.X och inget om det låset som skulle bli en revolution i vår bransch. I dag finns det mycket enkla skåplås med magnetnyckel men dessa får inte jämföras med Mr.Xs drömmar. ■

Vet ni mer? Hör av er!

Är det någon av er mina läsare som vet mer, hör av er till mig.
Mejl: bengt@olceder.se
Telefon: 070-522 08 59



The Punch lock.

Skön start på årets kongress!

En skärgårdskryss med m/s Trubaduren inledde SLR:s kongress i Göteborg. Vädergudarna fanns på plats och bjöd på strålande solsken och bleke. Goda skaldjur och personal som bjöd på en fantastisk show!

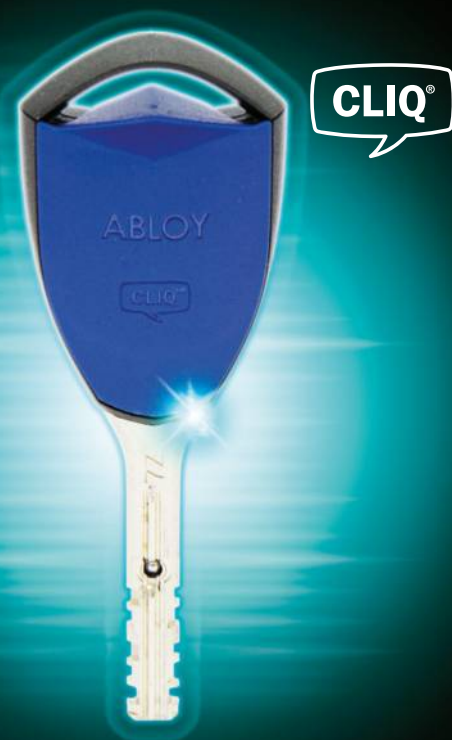




VÄND! Kongressen i bilder

ABLOY®

CLIQ® för explosiv miljö



ABLOY® PROTEC²

Med vår nya CONNECT-funktion tar ABLOY ytterligare ett steg mot ännu bekvämare access. Med din CONNECT-nyckel kopplad till ditt CLIQ® system via din smartphone är du fri att uppdatera din access var du än befinner dig i din vardag.

PROTEC² – double checked security

ATEX-klassad

www.abloy.se



An ASSA ABLOY Group brand

ASSA ABLOY

SILCA OMNIA



- Användarvänlig nyckelmaskin för tillhållar- och kassaskåpsnycklar. Med LED-belysning och ergonomisk design.

SILCA FUTURA



- Liten och smidig maskin som fräser och dekodar laserskurna bilnycklar på kod, borrarde nycklar på kod och cylindernycklar.

SILCA FASTBIT II



- Användarvänlig tillhållarmaskin från Silca för att kopiera tillhållare, Abloy och Abusämmen. Pålitlig och precis.



Innehållrik utställning

På Hotell Post hade medlemmarna möjlighet att besöka en välordnad och intressant leverantörsutställning.





5 röster från kongressen

Vi ställde två frågor till kongressdeltagarna:

Vilken fråga de anser det viktigast att SLR driver?

Varför tycker du det är bra att vara med i SLR?

Irene Hermansson, Skrea Lås & Smide:



- Kompetens och yrkesintroduktion.
- Det är kvalitetsstämpel. Där en duktig låssmed, är på rätt sida om lagen och att du fått utföra prov för att få vara med.

Niklas Kristianssen, Låsspecialisten bröderna Nykom AB:



- Rekryterings- och personalbiten.
- Tillsammans är man starka. Vi hjälps åt att driva viktiga frågor och får infallsvinklar från många plan.

Cvetka Blennmo, Lås & Trygghet, Helsingborg:



- Utbildningen. Det är svårt att hitta bra intresserad personal.
- Jag kan vända mig till dem och få rätt information och hjälp med det jag behöver.

Stefan Alexandersson, Låssmeden Sven Alexandersson AB:



- Utbildningsfrågor och ny personal.
- Mycket behöver drivas, som regelverk, utbildningar och massvis med frågor som vi gör mycket bättre ihop.

Martin Järbur, VD Norrskydd:



- Att få in mer kunskap i branschen.
- För att vi kan arbeta gemensamt, exempelvis som det här med utbildningsprojekten som drivs gemensamt få igenom förändringar i branschen.

VÄND! Återblick från banketten

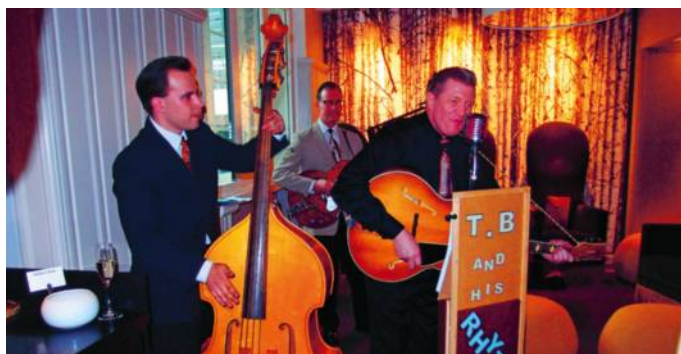
Nyheter, branschsnack & nya möten ...



... bankett med mingel & musik



SLR:s kongress avslutades med en festmiddag på Hotel Post. T.B AND HIS RHYTHM TRIO startade underhållningen som sedan följdes upp av dragspel och sång i Lasse Dahlkvists anda av Emil Andersson. Kvällen avslutades med dans till bandet COOLCATS.



5 röster från kongressen

Vi ställde två frågor till kongressdeltagarna:

Vilken fråga de anser det viktigast att SLR driver? Varför tycker du det är bra att vara med i SLR?

Marie Lundin, Lås-smedsmästare, Norrås Järfälla:



- Utbildning. Vi behöver nytt folk och rätt folk.
- Att man får information från andra medlemsföretag, utbyter idéer och har kontakt med övriga låssmeder.

Staffan Björkman, Optimera, Eksjö:



- Utbildning är stort, det märker vi också på små orter.
- Satsningar som gynnar alla och att man tar tillvara på våra intressen.

Joakim Lundin, AB Norrås, Stockholm:



- Utbildningen, den är kritisk för att få det här att fungera.
- Jag tycker det är bra att kunna lyfta fram frågor gemensamt som vi haft problem med.

Ingemar Nykom, VD Låsspecialisten bröderna Nykom AB:



- Utbildning. Sedan det här med krav på arbete med dörrar, vad gör vi om man inte längre får det?
- Det är gemensamma intressen och vi kan driva gemensamma frågor.

Mats Nykom, Låsspecialisten bröderna Nykom AB:



- Utbildning och rekryteringsfrågorna.
- Gemenskapen plus alla frågor som behandlas på mötena med leverantörer och olika kravställare.

Ett SLR med god ekonomi hjärtefrågan för Mikael Asperholm

Eldsjälen Mikael Asperholm ger både ett engagerat och kunnigt intryck. Mikael utstrålar både beslutskraft och göteborgskt gemyt.

Nyligen avgick Mikael Asperholm från SLRs förbundsstyrelse. Den skuta han lämnar är allt annat än ett sjunkande skepp. SLR seglar för förlig vind med god ekonomi och många medlemmar.

Mikael Asperholm skulle kunna beskrivas som en hårt arbetande man med flera nyckelroller och som inte ger sig förrän allt gått i lös. Själv beskriver han sig så här:

– Jag är en lyssnande person som gärna tar till mig bra idéer, både från SLRs medlemmar och mina medarbetare på Södra Vägens Låsservice i Göteborg. En god laganda är viktig. Vi anordnar därför olika aktiviteter för personalen med respektive. Det skapar samhörighet och främjar ett gott arbetsklimat.

Ärkebiskopen brukar kallas den främste bland jämlikar. Är du det också?

– Lite åt det hållet. Jag ser mig mera som en teamledare än som en diktatorisk chef. Jag jobbar mycket men kan konsten att koppla av också. Då kan det bli några ackord på min gitarr, den kultförklarade Fendern, eller en promenad med retrievern Emma.

Mikael Asperholm ogillar långbänken och vill i stället fatta snabba beslut. När det väl är fattat ska det inte tjafsas i all oändlighet. Då är det detta beslut som gäller, vare sig det handlar om ett företag eller ett styrelsemöte.

Bättre balans i styrelsen

Mikael satt i SLRs förbundsstyrelse som adjungerad ledamot 1999–2009. Efter ett sabbatsår blev han åter invald som suppleant år 2010 men avgick och avtackades högtidligen 2017.

– Jag är 58 år och kände att jag inte längre ville vara så bunden som man blir i förbundsstyrelsen i en så livaktig organisation som SLR.

FOTO: KATHARINA ASPERHOLM



Efter många år i SLRs förbundsstyrelse avgick Mikael Asperholm år 2017.

– Men jag är kvar i granskningsnämnden för gesäll- och mästarbrev.

Dessutom finns det flera från västkusten i styrelsen. Vi behövde därför bredda underlaget geografiskt. Mitt företag tar också sin tid. Tidigare var jag även ordförande i Låsmästarföreningen Väst. Där är jag nu kassör men avgår 2018.

En cirkushäst har svårt att lämna manegen för gott. Mikael känner likadant när det gäller SLR:

– Jag är fortfarande sammankallande i styrelsens granskningsnämnd för gesäll- och mästarbrev. För att säkerställa en hög kompetens hos låssmederna arrangerar vi prov för gesäller och mästare. Vi både utarbetar proven och reviderar dem successivt. Till sammans med andra rättar jag också proven. Vi utfärdar sedan godkännandet till dem som klarat nålsögat. Dessutom sitter jag i den grupp som förvaltar SLRs kapital som gör oss mindre beroende av leverantörernas pengar. Oberoendet är en hjärtefråga för mig.

Jobbar aktivt med rekrytering

2016 satte SLR rekord när det gäller det skriftliga mästarprovet, som långt ifrån alla

klarar första gången.

– År 2016 fick femton personer sina mästarbrev, berättar Mikael Asperholm. Lika många avlade gesällprov och intresset för låssmedsycket är relativt stort. Det är glädjande och förbundet jobbar aktivt för återväxten, utifrån ett handlingsprogram.

Det har hänt mycket under de år han suttit i förbundsstyrelsen:

– En viktig milstolpe var när vi i början av 2000-talet ändrade stadgarna. Det gjorde det möjligt för större företag att bli medlemmar; tidigare var medlemskapet enbart personligt. Det är viktigt att få med alla i branschen i SLR. Då kan vi växa och bli en stark aktör på marknaden. I dag har SLR 151 medlemsföretag

Kassaskåpsäker investering

År 1988 köpte Mikael Asperholm Södra Vägens Låsservice. En kassaskåpsäker investering både bokstavligt och bildligt.

– Under dessa 29 år har utvecklingen gått från mekaniska till elektromekaniska





FOTO: KATHARINA ASPERHOLM

Retrievern Emma är inte bara med till sjöss, hon är också Mikael Asperholms trogna följeslagare på promenaderna hemma i Heestrand.

MIKAEL ASPERHOLM

Ålder: 58 år.

Bor: I eget hus i Heestrand i Tanums kommun i Bohuslän.

Familj: Hustrun Katharina.

Fritidsintressen: Båt- och övrigt friluftsliv, utlandsresor och gitarrspel. Har inte tummen mitt i handen, utan har byggt om renoverat sitt hus. Har ett förflutet som inredare av lokaler.

Bil: BMW 520.

Favoritartister: Pink Floyd, Dire Straits och Eric Clapton.

Gör honom glad: När han ser att människor är i harmoni.

Gör honom ledsen: Orättvisor.



Mikaels välvärdade träbåt.

lås, säger han. Men mekaniken kommer att finnas kvar länge än. Kraven på kunskap hos låssmederna har också ökat, i takt med datoriseringen och ny teknik. Det handlar inte längre enbart om ett hantverk.

Den största förändringen är konsolideringen, där branschen främst vuxit genom förvärv.

Ökad medvetenhet

En annan trend är ett ökat säkerhetsmedvetande hos våra kunder.

Mikael Asperholm ser framtiden an med tillförsikt i en bransch han varit trogen i snart 30 år.

Han har successivt trappat ner jobbet men lär, likt cirkushästen, få svårt att dra sig tillbaka helt. Ränderna går aldrig ur ... ■

www.prodig.se



SILCA UNOCODE 199



- En datastyrd budget nyckelfräsmaskin med optisk läsare som både kodar och kopierar cylindernycklar, bil, mc och båtnycklar.

SILCA OPTIKA LIGHT



- Profilavläsningsmaskinen som snabbt hittar profilen på din nyckel.



Har du hört talas om EPD? Inte?

Känner du inte till EPD, då är det dags att lägga förkortningen på minnet! EPD står för Environmental Product Declaration. Det är resultatet av EUs skärpta krav när det gäller att deklarerar produkters miljöpåverkan.

Begreppet EPD berör i princip samtliga bygg- och beslagsprodukter, som exempelvis låscylindrar, låshus och dörrstängare, men också elektromekaniska lösningar.

För lås- och säkerhetsleverantörer betyder det att upphandlare i framtiden kommer att kräva att dina produkter är EPD-certifierade. SEM Group, samarbetspartner med SLR och som samlar alla tunga tillverkare och leverantörer av lås- och säkerhetssystem i Sverige, har beslutat att gå med i EPD via det europeiska nätverket ARGE.

– Som seriösa tillverkare och leverantörer ska vi kunna ge en tydlig innehållsdeklaration på våra produkter i enlighet med EUs direktiv och på vilket sätt produkterna påverkar miljön. Det blir en klar konkurrensfördel mot de tillverkare och leverantörer som struntar i att miljödeklarerar. Redan i dag använder byggföretagen underleverantörernas EPD för att uppfylla miljökraven. Det behovet kommer att öka, säger Henrik Kolga, VD för SEM Group.

En produkts påverkan på miljön under sin livscykel är en viktig faktor vid planering, materialval, tillverkning samt vid försäljning och inköp. Ett



sätt att informera om en produkts miljöpåverkan är just genom en miljövarudeklaration. Tack vare denna får leverantörer möjligheten att presentera sin produkts miljöegenskaper på ett sakligt och transparent sätt. EUs ambition är att det på sikt ska finnas EPD för alla byggprodukter.

SEM Group är ledande vad gäller branschens anpassningar för miljön och har som mål att samtliga medlemsföretag ska ha miljövarudeklarationer, s.k. EPD för sina produkter. Redan i dag har alla tunga tillverkare inom SEM Group anslutit sig. Och fler är på väg, säger Henrik Kolga.

EU-kommissionen skärpte för ett par år sedan kraven på

hållbar utveckling för byggnader genom att specificera ”hållbart användande av naturliga resurser” som ett grundläggande krav när man uppgraderade CPD (Construction Product Directive) till CPR (Construction Product Regulation).

Utsläppsvärden, livscykelkostnader och energieffektivitet är bara några av de specifikationer som en hållbar (sustainable) byggnad måste uppfylla.

I Sverige är kraven om en hållbar utveckling ännu så länge frivillig till skillnad mot andra EU-länder, däribland Tyskland.

I Frankrike blir det obligatoriskt i år. Däremot kräver den svenska byggproduktförordningen (CPR)

numera obligatorisk CE-märkning av byggprodukter för så kallade harmoniserade produkter.

Vad betyder det här konkret för SLRs medlemmar?

– SLR får räkna med att vid alla offentliga upphandlingar blir det allt viktigare att ha produkter med EPD, eftersom dessa ger information som kan jämföras mot ställda miljökrav och vid utvärdering för att gynna produkter med lägre miljöpåverkan. En EPD ger därför upphandlare ett verktyg för att beskriva och jämföra olika varor och tjänsters miljöprestanda. Detta kommer att bli en allt starkare konkurrensfördel gentemot

de tillverkare och leverantörer som väljer att inte miljödeklarera.

Då är det väl i första hand tillverkarens uppgift att se till att de produkter de levererar till SLR är EPD-märkta?

– Ja, men det innebär samtidigt att man som underleverantör vid en upphandling kan visa på att de produkter som man tänker installera verkligen är EPD-märkta.

Hur vet installatören det?

– Alla produkter kommer vara EPD-märkta. Läs om dem på SEM Groups hemsida.

Vilket ansvar har installatören?

– Installatören måste förvisa sig om att produkter som installeras alltid är EPD-märkta – givetvis under förutsättning att beställaren har det som krav.

Har SEM Group exklusivitet på EPD-märkningen eller kan jag köpa in produkter

från tillverkare som inte är medlemmar?

SEM Group har exklusivitet för den svenska marknaden. Rent teoretiskt kan man köpa in en produkt som tillverkats i annat land och som i sin tur är EPD-certifierad i det landet. Det gäller framför allt Tyskland och Frankrike.

Ännu så länge är det frivilligt med EPD-märkning i Sverige. Då har det väl ingen betydelse idag?

– Jo, faktiskt. Ska du få en certifiering för ett så kallat "Grönt hus" i dag måste du kunna visa på att komponenterna i huset är EPD-märkta. Som informationsplattform är därför EPD ett verktyg för att ge möjlighet för planerare och byggherrar att integrera ett hållbarhetsperspektiv redan i planeringsfasen för att sedan kunna "Gröna hus-certifiera" byggnaden. Det är helt enkelt en miljö- och kvalitetsstämpel som höjer värdet på byggnaden. ■



EPD-DEKLARATION – SÅ FUNKAR DEN

En EPD® (Environmental Product Declaration) är en oberoende verifierad och registrerad miljövarudeklaration som ger information om en produkts miljöpåverkan i ett livscykelperspektiv.

Den är ett resultat av EUs skärpta krav när det gäller att deklarerar produktens påverkan på miljön. EPD baseras på de principer och regler som finns i standarderna SS-EN ISO 14025 och SS-EN 15804.

EPD berör i princip samtliga mekaniska byggbeslagsprodukter och elektromekaniska lösningar.

Alla EPD-er registreras i det internationella EPD-systemet där de är offentliga och gratis att hämta för både företag och privatpersoner.

I Europa finns en paraplyor-

ganisation, ECO Platform, som håller ihop olika nationers EPD-program och som säkerställer ett gemensamt ramverk kring EPD.

Följande produkter är i dag EPD-certifierade:

- ✓ Brevinkast
- ✓ Dörrstängare och koordinators
- ✓ Elmanövrerade beslag
- ✓ Fönsterbeslag
- ✓ Glasdörrsbeslag
- ✓ Gångjärn
- ✓ Hänglås
- ✓ Jalousibeslag
- ✓ Låscylindrar
- ✓ Skjutdörrsbeslag
- ✓ Trycken för dörrar och fönster
- ✓ Låshus
- ✓ Mekaniska knapplås
- ✓ Panikutrymningsbeslag

NYHET!

MOTORLÅS 6000 SERIEN

SNABBARE OCH SMARTARE



6000 serien är en ny marknadsledande motorlåsserie från Safetron. Snabbare och smartare än något tidigare motorlås.

TwoCom teknologin ger nya möjligheter till en enklare, säkrare och mer kostnadseffektiva installationer.

SSF 3522 KLASS 5
100 METER KABEL
SERIEKOPPLING (2 LÅS)

**SAFE
TRON**

KVALITE OCH INNOVATION FRÅN SVERIGE
www.safetron.com



FOTO: JAN SEGERFELDT

Här poserar ett glatt och engagerat gäng hos ASSA i Eskilstuna. Där slutmonteras Yale Doorman innan leverans.

MASSIV KAMPANJ FÖR YALE DOORMAN

"ASSA krattar manegen för låssmederna"

För andra året i rad hårsatsar ASSA på marknadsföringen av Yale Doorman. Det digitala inslaget i kampanjen, ASSAs största någonsin, är stort. Ett viktigt syfte är att hjälpa låssmederna att öka sin försäljning av konsumentprodukten Yale Doorman.

En stor kundundersökning utgjorde avstampet för kampanjen.

– Vi träffade bl annat norska och svenska par med barn i skolåldern för att få veta vad som är viktigt när det gäller lås, berättar Mari Törmälä, affärsområdeschef Yale Skandinavien hos ASSA ABLOY.

Undersökningen visade att enkelhet, trygghet och bekvämlighet är viktigast för konsumenten med säkerheten som självklar bas.

– Ganska få kände dock till digitala lås. Vi

satsade därför på att informera om digitala lås i allmänhet och Yale Doorman i synnerhet.

Utan att initialt berätta om priset var 50 procent av respondenterna ändå intresserade av att köpa Yale Doorman. Folk mitt i karriären, som ofta har ont om tid, vill också ha en professionell installation och service.

Vill köpa allt hos låssmeden

– En dansk undersökning visar att de som ser Yale Doorman som en viktig komponent i det smarta hemmet vill både köpa låset och övriga produkter hos en låssmed, säger Mari Törmälä. Det inger trygghet.

Daniel Öhlander är marknads- och kommunikationschef hos ASSA och kan se tillbaka på en mycket lyckad megakampanj:

– Jag var med tidigt i utvecklingen av Yale Doorman och är verkligen glad över att vi nu går ut och berättar om denna fantastiska produkt. Vi har fokuserat på de problem privatkunder har, till exempel villaägare, och löst dem genom att ta fram en lättanvänd produkt som också ger trygghet. Den är redan väldigt populär men jag tror att vi bara skrapat på ytan av den potential som finns. Så



FOTO: JAN SEGERFELDT

Johan Krievins och Kristian Ålegård är duon som ser till att flytta från ASSAs positioner inom området digital marknadsföring.

låsmedernas marknad är verkligen ljus. Det gäller särskilt låssmeder som väljer att aktivt marknadsföra Yale Doorman. ASSA stöttar dem gärna på olika sätt.

Vill ha hjälp med installationen

Den som köper det digitala Yale Doorman från en låssmed kan samtidigt köpa professionell hjälp med installationen.

– Långt ifrån alla vill eller kan montera låset själv, menar Thord Avodin, säljchef, affärspartners hos ASSA. Gör man det ändå kanske det inte fungerar efter att man fåfängt ägnat helgen åt att försöka få till det. Yale Doorman säljer mycket bra och är en produkt som ASSA kommer att vidareutveckla. Så det finns en god intäktspotential för låssmederna på konsumentmarknaden, både vad gäller nyförsäljning och service. Det gäller inte minst dem med butiker i bra köplägen.

Det finns spin off-effekter som kan generera affärer för låssmederna. Den som köper Yale Doorman till sin villa från en låssmed kanske också väljer denne som leverantör till sitt företag av andra säkerhetsprodukter från ASSA.

Yale Doorman-kampanjen är den massi-



FOTO: JAN SEGERFELDT

Megakampanjen för Yale Doorman innebär "allmän mobilisering" för ASSA. Många har dragit sitt strå till stacken. Bakre raden från vänster: Johan Krievins, Margaret Enström, Emma Törelus och Magnus Eriksson. Främre raden från vänster: Björn Larsson och Kristian Älgård:

vaste kampanjen i ASSAs historia. En bred mix av marknadsföring-verktyg har använts, bl annat digital marknadsföring, TV- och butiksreklam. Det digitala inslaget i kampanjen är stort. Det visar att ASSA insett att det är ett utmärkt sätt att nå kunderna i dagens uppkopplade samhälle.

Johan Krievins, som jobbar just med digital marknadsföring, är en av många eldsjälar som bidragit till att göra den stora kampanjen framgångsrik:

– Jag tillför ett annat synsätt när det gäller information och marknadsföring. Det handlar bl annat om att hjälpa till att exponera Yale Doorman i våra återförsäljares webbutiker. Förutom byggvaruhandeln har vi också stöttat låssmeder när det gäller digital information och försäljning, lönsamma kanaler som fler borde satsa på. ASSA hjälper gärna till med det. Ett viktigt uppdrag för oss är också att informera och utbilda potentiella kunder om fördelarna med Yale Doorman. Annonser via Google är en kanal bland flera vi då nyttjar.

Många klick

Kristian Älgård är webbmaster på ASSA:

– Det finns ett 40-tal låssmeder som har en webbutik. Dagens

konsumenter handlar ofta på nätet. Låssmederna bör hänga på trenden och satsa mer på internet. Då kan de fokusera på att installera, medan försäljningen sker på nätet. De kan då också erbjuda tjänster kring installation och eftermarknad på internet.

Webben visar vägen

ASSAs webb länkar till låssmedernas och butikernas hemsida och webbshop.

Antalet klick på ASSAs hemsida har ökat mycket, jämfört med innan kampanjen.

Magnus Eriksson är svensk produktchef för Yale Doorman och betonar serviceaspekten:

– Köper jag en bil i Avesta men bor i Stockholm så kan jag givetvis serva den där jag bor. På samma sätt kan låssmederna tjäna pengar på eftermarknaden även om låset är köpt någon annanstans. De ser det kanske som en reklamation men det är i stället ett servicejobb. Att serva och uppdatera ett digitalt lås bör vara lika självklart för låssmeden som att gör det med ett mekaniskt lås.

Med ASSAs största kampanj någonsin är manegen nu krattad för låssmederna. Marknadspotentialen för Yale Doorman är enorm och de lågt hängande frukterna lätta att skörda. ■



iLOQ är det första och enda elektroniska låssystemet i världen som alstrar den energi som systemet behöver genom att nyckeln förs in i cylindern. iLOQ erbjuder enklare, säkrare och förmånligare hantering av behörigheter, än vad som är möjligt i batteridrivna elektromekaniska låssystem.

iLOQ C10S.1 kan ingå i godkänd läsenhet enligt SSF 3522 klass 4.

www.iLOQ.se



LITEN BLIR STOR

Lås-Aktuellt blir Nokas och dotter blir VD



Lena Goldmann, vd på Nokas Lås-Aktuellt, är dotter till grundaren Christer Olsson och har skött bokföringen sedan hon var 16 år.

Lås-Aktuellt i Malmö startades 1967 och växte sakta men stadigt. Firman blev en del av Nokas och gick det fort framåt. Nyligen förvärvades även Låsmekano i Helsingborg och Blekinge Lås & Larmteknik i Karlshamn.

TEXT & FOTO: MARTIN LEISBORN

I början är de flesta små och för Lås-Aktuellt i Malmö ägde den lilla begynnelsen rum när låssmed Christer Olsson startade firman år 1967. I dag är det ett stort och etablerat företag som fortsätter växa. Säkerhetsinstallatören träffar VDn Lena Goldmann på plats i butiken.

– Lås-Aktuellt har gjort en spännande resa. Min pappa Christer Olsson startade Lås-Aktuellt tillsammans med två kollegor. Det var sedvanlig låsmästarverksamhet, dörröppningar, jobb för polis etcetera. Men pappa har alltid varit en entreprenör och sett till att ligga på framkant med utvecklingen. Han arbetar fortfarande kvar i företaget och är en viktig tillgång med sin kompetens och erfarenhet.

Bland Lås-Aktuellts låscylinrar och nyckelslipar syntes dock två barn ibland kryssa omkring. Christers son Håkan växte upp med företaget och blev själv anställd när åldern blev den rätta. Tvillingsyster Lena slog dock först in på ett annat spår, innan tiden var mogen för även henne att träda in i företaget. Nu är det hon som håller i ratten.

– 1988 började min tvillingbror Håkan i företaget, och blev en drivande kraft när det gäller elektronik, larm och liknande. Egentligen har han alltid jobbat här, sprungit bland nyckelspänen sedan han var liten, men när han gick ur el-telelinjen började han jobba fulltid. I dag är han företagets försäljningschef.

Lena själv var mer intresserad av siffror än nycklar, valde ekonomisk gymnasielinje och började arbeta på en bank och sedermera ett fastighetsbolag. Men vid sidan om hjälpte hon även till på pappas låsfirma.

– Jag har skött bokföringen sedan jag var



Butiksväggen pryds av allehanda diplom som företaget fått genom åren.

16 när jag lärde mig vad debet och kredit var, skrattar Lena och berättar vidare:

– 1995 började jag här på heltid och skötte då det administrativa och bokföring, samt stod i butiken. Men jag fick även stå i verkstaden och göra nycklar och låscylindrar. Det var "Learning by doing!" och det har varit väldigt kul att lära känna kunderna.

Fler kvinnor i branschen

På frågan om hur det är att vara kvinna i en mansdominerad bransch säger Lena att det varit bra och att många kunder verkar ha uppskattat en kvinnlig medarbetare på firman, något som de vill fortsätta med.

– Vi är i dagsläget totalt nio kvinnor på Nokas Lås-Aktuellt. Rollerna är alltifrån låstekniker, administratörer, inköpare och platschef. Vi söker kontinuerligt fler kvinnliga medarbetare.

När Lena kom in hade företaget fem anställda och höll då till i andra lokaler några hundra meter från där de är i dag. Det var ett av många medelstora låsföretag som då fanns i Malmö.

– Men vi utvecklades och blev fler, fick några stora prestigeuppdrag som hjälpte oss på traven och började kanske rentav snubbla förbi de andra låssmederna. Men vi kallar dem inte konkurrenser utan kollegor, det har alltid varit så. Även om vi tävlar om samma upphandlingar kompletterar vi varandra bra i staden. Malmö är ju inte så stort.

Företaget växte vidare och 2004 var lokalerna på Nobelvägen för små. Lås-Aktuellt flyttade då till den nuvarande platsen på Sallerupsvägen 11.

– Då var vi elva anställda och visste inte riktigt hur vi skulle fylla lokalerna, men vi satsade. Sedan dess har vi växt. Sedan tidigt såg vi fördelarna med att fördela ansvaret bland de anställda och bygga en liten organisation.

Nokas kommer in

Tiderna förändras hela tiden och det gäller att hänga med i svängarna och att försöka förutse framtiden. Lena berättar om hur det gick till för deras del.

– 2010 började vi fundera på hur vi ska göra för att överleva i längden. Det hade börjat bildas stora koncerner inom säkerhetsteknik, och större företag köpte upp mindre. Så vi tänkte att tittar vi in i kristallkulan så kommer kanske inte det medelstora låsföretaget att finnas om ett tag, antingen är det stora koncerner eller mindre 4–5 mannföretag. Vi kände att vi inte hade lust att ta ett steg tillbaka utan förvalta det pappa hade byggt upp. Han hade ju börjat med bara en skruvmejsel i handen, så för att kunna gå vidare var vi tvungna att få lite resurser i vår rygg och började se oss kring och fick kontakt med Nokas, som då var ganska nya i Sverige.

Svårt beslut

Beslutet var inte lätt och togs inte direkt, och fördelarna med att köpas upp vägdes mot nackdelarna. Förhandlingar drevs parallellt med två olika aktörer men till slut föll valet på Nokas som i augusti 2012 köpte åttio procent av aktierna.

– Vi är fortfarande ägare av tjugo procent av aktierna. Det gjorde att vi hade en säkrad



FOTO: NOKAS LÅS-AKTUELLT

Håkan Olsson, tvillingbror till Lena, är företagets försäljningschef.



NOKAS

Grundades: Nokas startades 1987 och firar 30 år i år. Två bröder i Tönsberg, Norge, och deras kompis bildade ett vaktbolag för att bevaka traktens sommarstugor.

Expansion: Senare expanderades verksamheten till att innefatta både vaktservice, värdehantering, aviationsäkerhet och teknik inom larm och lås. I dag är Nokas lika stora som Securitas inom säkerhet och vaktteknik i Norge. Nokas kom till Sverige 2010–2011 genom att köpa upp G4S värdehantering och har sedan dess expanderat genom förvärv av flera larm- och bevakningsföretag samt olika teknikföretag.

Anställda: Nokas har ett stort spektrum av tjänster och har i dag cirka 9 000 anställda i Skandinavien.

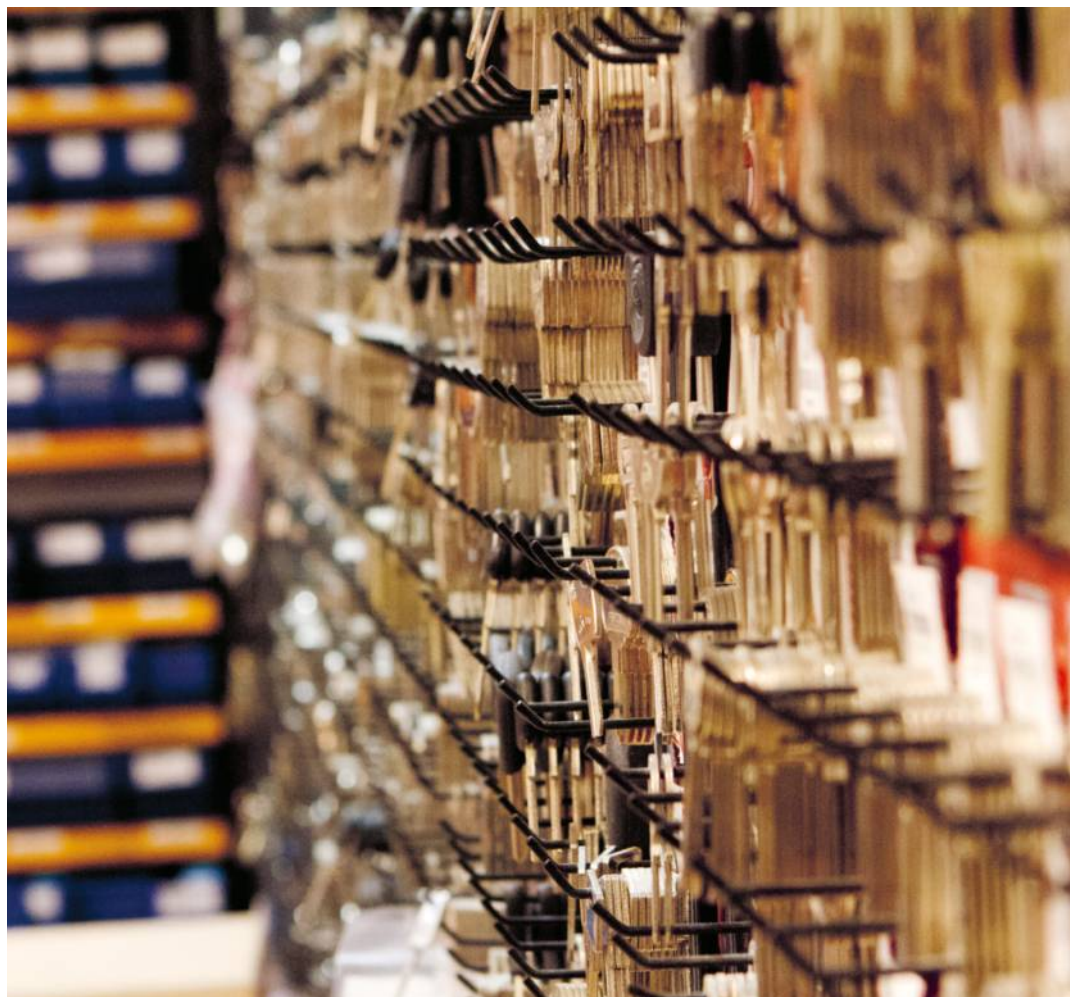
VÄND! Möjligheter – och svårigheter



Låssmed Ken Jacobsson in action.



Mekaniska lås lever ännu kvar.



Som i de flesta andra låssmedsbutiker finns ett stort utbud av nyckelämnen.

► anställning och även kunde vara med att med vår kompetens hjälpa Nokas med säkerhetstekniken. Vi var då tjugo anställda, i dag är vi 86, dels genom organisk tillväxt dels för att vi 2016 förvärvade Låsmekano i Helsingborg och nu i mars 2017 Blekinge Lås- och Larmteknik i Karlshamn.

Liksom i deras eget fall kommer de uppköpta firmornas tidigare ägare att vara kvar,

något som har flera fördelar.

– Vi ser det som viktigt att de som kan historien, marknaden, kompetensen och sin personal finns kvar i företaget. Sedan hjälper vi till med att bjuda på organisation och struktur, ett management bakom för att effektivisera och utvecklas. Så i och med detta kan vi tillgodose hela region Syds marknad.

Företaget heter numera Nokas Lås-Aktuellt och har sedan uppköpet gått från en omsättning på 37 miljoner till 110 miljoner 2016. Så företaget går vidare och klättrar stadigt uppåt.

Svårigheter som alla andra

Att ha större resurser genom ett större företag i ryggen löser dock inte alla problem. Nokas Lås-Aktuellt stöter på samma svårigheter som alla andra i yrket.

– Vi fajtas, som alla andra i branschen, med problem med resursförsörjningen. Lönetrissningar och att företag knycker arbetskraft från varandra gör att det är svårt. Vi behöver mycket mer personal och hade kunnat öka vår

omsättning mycket mer om vi hade haft det. Så resursförsörjningen är ett stort problem och den hindrar oss i vår organiska tillväxt.

Frågan hur det ska avhjälpas diskuteras inom många företag och inte minst inom SLR, och på Nokas förs också diskussioner om olika vägar.

– Vi håller på och tittar på hur vi inom Nokas kan tillhandahålla det, hur vi ska kunna utvecklas inom företaget och visa den möjligheten för andra. Frågan är hur man kan göra yrket attraktivt. Vi ser synen på utbildning som ett samhällsproblem, just det att ”har man inte gått högskola så är man ingenting”. När jag gick ur gymnasiet var det kanske bara tio procent som gick vidare till högskola. Nu är det nästan ett skällsord att inte göra det, och det är fult att vara skoltrött. Men här kan man få ett jättefint yrke direkt efter gymnasiet, och sedan utvecklar vi dem vidare inom företaget. Så vi måste kanske bli som IKEA, alla vill ju jobba på IKEA. Det är lite så vi försöker komma vidare. ■



Plinga så kommer vi. Här finns betjäning till både små och stora kunder.



Ett äpple faller inte långt från äppelträdet. Sonen Juhani Wiland har nu tagit över rodret och driver företaget vidare tillsammans med Kari som fortfarande är delägare.

Största utmaningen att hitta utbildad personal

Borås är berömt för stadens textilindustrier och kanske har några läsare varit på den fina djurparken. Säkerhetsinstallatören åker till Borås i ett annat syfte, att besöka medlemsföretaget Direct Larm & Lås.

TEXT & FOTO: MARTIN LEISBORN

Sedan århundraden har Borås haft behov av ökad säkerhet. På 1600-talet vädjade de knallarna i bygden till kung Gustav II Adolf om skydd och legalisering av sin försäljning. Samma århundrade startades Älvsborg regemente i staden eftersom riket behövde en förstärkning för att skydda Västsverige från danskarna. Dessutom har staden härjats av flera stadsbränder. I dag är det framför allt brottslighet och brand som orsakar behovet av säkerhetsinstallatörer.

Ett av företagen som tillhandahåller detta är Direct Larm & Lås. Vi träffar träffar Kari

Ruokolainen och hans son Juhani Wiland.

– Jag startade firman en gång i tiden men är i dag delägare. Rollen som VD har jag överlåtit till Juhani, berättar Kari. I början var jag själv och jobbade mycket med värdeskåp, säkerhetsskåp och inbrottslarm, men började efter några år anställa folk. Runt 1998 tog vi över Securitas Directs installationer i Södra Älvsborg. Vi gjorde försäljning, installation och service på de larmen. I dag är vi partner till Securitas Direct både i Skaraborg och Södra Älvsborg.

Från larm till lås

Direct Larm & Lås har i dag tjugotre anställda fördelade på 17 i Borås och 6 i Skövde där ett kontor startades upp för två år sedan. Från början handlade verksamheten mest om säkerhetsskåp och larm.

– 2008 började vi ordentligt med låsinstallationer. Vi monterade lås på egna passeringssystem, men det året tog vi licenserna och allt annat som krävs, samt att vi blev medlemmar i SLR och anställde låsmästare. Då började vi köra låsmästeri på ett helt annat sätt än tidigare.

Som de flesta andra städer har Borås under svunna århundraden drabbats av förödande stadsbränder. I dag är risken för något sådant ►

DIRECT LARM & LÅS



Grundades: 1993.

Hette först: Brand och Trygghets-service.

Blev aktiebolag: 1996.

Grundare: Kari Ruokolainen.

Nuvarande vd: Juhani Wiland.

Filialer: Borås och Skövde.

Anställda: 22.

Specialitet: Hel entreprenad larm och lås till företag.

VÄND! Expanderande företag



Kari Ruokolainen grundade företaget och var länge dess VD.



Som VD blir det även mycket pappersgöra för Juhani.

► epidemiskt minimal men brandrisken i enskilda fastigheter finns kvar. Kari förklarar vad som märks i deras verksamhet.

– Brandlarm är en stor bit, och som växer. Sedan är det mycket kamerainstallationer för Securitas Direct för liveövervakning på industriområden och liknande. Går larmet kan man i larmcentralen se live vad som händer på platsen och i området. Likadant är det på butikslarm, att larmcentralen kan följa händelseförloppet.

Det som kännetecknar Direct Larm & Lås i Borås är deras inriktning mot större företag samt pakettlösningarna inom lås och larm i samarbete med Securitas Direct. Konsumentensidan är nästan obefintlig.

– Det kommer in en och annan konsument i butiken men vår inriktning är hundra procent till företag och fastighetsägare.

Kan man komma in och köpa hänglås?

– Jo, det kan man också, men det är inte så vill profilerar oss, utan helt och hållet till professionella användare. Vi jobbade tidigare med villainstallationer ihop med Securitas, men runt 2006 slutade vi med det. Verisure gör den biten nu medan vi själva koncentrerar oss på vår försäljning mot företag, så våra säljare bearbetar bara företagskunder.

Partnerföretaget Securitas Direct har väl utvecklade tjänster med sin larm- och kameracentral, och Kari och hans anställda levererar det som behövs för att ansluta kunderna till det.

– Vi har hela kedjan, från projektering till installation. Vi kopplar upp dem till larmcentralen, sköter servicen så kunden får allt på en och samma avtal, inklusive installation,

larmcentralstjänster, fria väktarutryckningar från Securitas väktare och livstids garanti och fri service från oss. I den fasta månadskostnaden ingår allt, fast man kan koppla på mer efteråt, förklarar Kari.

En bransch i utveckling

Kari kommer egentligen från Finland men flyttade 1980 till Göteborg lite senare till Borås där det blivit många år inom säkerhetsbranschen.

Han gick en radio- och TV-teknikerutbildning och jobbade efter det på olika säkerhetsbolag, från ordningsvakt till elektronissysslor och mycket annat. Kari har alltså ägnat största delen av sitt liv åt säkerhet och vi frågar hur han tycker att branschen förändrats genom åren.

– Det har kommit mer och mer elektronisk teknik, samtidigt som det fortfarande ska vara mekaniska lås, fast det är inte lika mycket. Förr var inbrottslarmen betydligt enklare och bara inbrottslarm. I dag har vi bildöverföring så att larmcentralen kan verifiera vad som verkligen händer, inte bara veta att det händer nånting och åka dit och titta. Så skillnaden har blivit enorm. Vi ser samma utveckling i dag på låsbiten. Det har varit mycket mekanik men där går vi åt samma håll som övriga säkerhetsinstallationer, mer och mer elektronik och automatik.

Larmen är smartare nuförtiden, men är inte tjuvarna det också?

– Jo, det går nog hand i hand. Det har förändrats på det sättet att förr var det mycket inbrott i småbutiker, ICA-butiker och liknande. I dag kan man inte hämta nånting däri-

från, cigaretterna och allt är så väl skyddade att det är väldigt svårt att komma åt dem.

Hur har brottsligheten anpassat sig?

– Statistiken visar att brottsligheten inte har minskat i samhället, och den kommer att fortsätta öka. Det blir inte mindre antal kriminella, men det har ändrat sig. Så när vi förebygger brottsligheten så hittar de på nåt annat. Det ser man framför allt på att det händer mycket under öppetiderna: rån, hot och den typen av händelser. Det är på grund av att säkerhetstekniken gör att det inte är så lätt att hämta någonting nattetid som det var innan. Tjuvarna måste jobba mer på dagen, det är en tydlig utveckling.

Vad var det som lockade tjuvar förr?

– På 1990-talet var det mycket datorstöld, det var hårdvaluta. I dag har alla bättre datorer hemma än vad det finns på jobbet, så det finns ingen marknad för gamla datorer som det var då. Vi har haft Bilprovning som stor kund under alla år och de hade enorma problem på sina anläggningar under början av 1990-talet.

– De var väldigt långt framme inom datorisering och statistik, och alla bilprovningstationerna var kopplade till Vällingby genom kraftfulla datorer. Men det spred sig givetvis att de hade bra grejor så de hade ett enormt svinn på datorer. De blev av med många nätverksservrar.

– Så jag utvecklade under 1994-1995 ett säkerhetsskåp med inbyggd ventilation till dem så att de kunde ha nätverksservrarna i gång i ett låst säkerhetsskåp.



I butiken finns hederliga låsslipar och andra verktyg för nyckeltillverkning.

AXS
[akses']

glas · beslag · automatik



FOTO: TOMAS JANSSON/UTC FIRE & SECURITY



Brandlarm är en av de växande delarna av marknaden för säkerhetsinstallation som Direct Larm & Lås jobbar med.

Vad är den största utmaningen för säkerhetsbranschen?

– Att hitta lämplig personal som har utbildning och kan nånting. Det finns inget färdigutbildat folk i larm- och låsbranschen.

Vad tycker du behöver göras?

– Man borde titta över utbildningen för säkerhetstekniker, gärna få fram någon sorts utbildning inom företagen efter gymnasiet. Det finns inga skolor som har den typen av linjer idag.

Vilken linje är närmast målet för någon som ska välja gymnasium men siktar på att bli säkerhetsinstallatör?

– Någonting med svagström och datateknik. De flesta

säkerhetsprylar som kommer är datorbaserade, så nätverkstekniken är absolut det viktigaste. Livekameror, passeringssystem och allt kopplas till det. Sedan är kanske problemet att nätverkstekniker oftast inte är hantverkare, så man måste på något sätt få ihop det. Det är en stor skillnad mellan låstekniker och nätverkstekniker. Men det borde vara ett intressant yrke för dagen ungdomar. Det är väldigt omväxlande jämfört exempelvis med en datatekniker.

Hur ser verksamheten ut hos er om fem år framåt?

– Vi växer stadigt, utvecklas hela tiden och det stannar nog inte här. Så då är vi kanske dubbelt så många. ■

Leverans och support av dörrautomatik

- till låssmeder över hela landet.

Vi lagerför och distribuerar dörrautomatiker och tillbehör från flera välrenommerade fabrikat.

Vårt utbud tillsammans med vår kunskap gör att vi alltid kan leverera rätt produkt anpassad för dina önskemål.

lem
ENTRE-MATIC

GEZE

dormakaba

BEA
OPEN UP NEW HORIZONS

HOTRON

**Öppna konto i
vår webshop!**

www.axsnordic.com

Vi kan automatik.

AXS
[akses']

Enkät styrker utbildningsbehovet! Stor brist!

Kort redovisning av resultat av enkät om rekryteringsbehov för medlemsföretag inom SLR. TEXT THORBJÖRN HELLMAN

För en tid sedan beslutade SLR att genomföra en enkätundersökning för att kartlägga branschens faktiska anställningsbehov. Beslutet grundar sig bland annat på att de arbetsmarknadsprognoser som offentlig-

görs inte alltid ger en rättvisande bild av behovet av kompetent personal för mindre yrkesgrupper. Det har varit svårt att överblicka det faktiska rekryteringsbehovet för lässmedsyrkena.

Enkäten genomfördes i mars–april 2017. För genomförande av enkäten svarade Enkätfabriken. Enkäten gick ut till 197 medlemsföretag, 106 företag svarade på enkäten vilket ger en svarsfrekvens på drygt 53 procent.

Resultat av enkäten

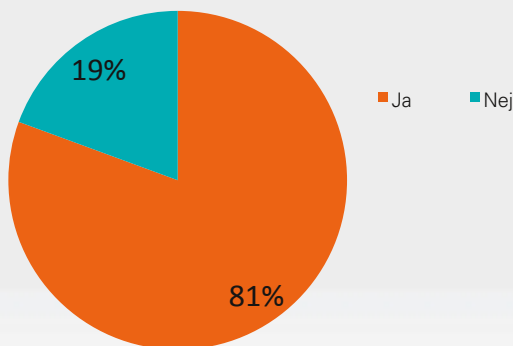
En övervägande del av medlemsföretagen (80

procent) säger att de ser en ökande efterfrågan på de varor och tjänster som branschen erbjuder, även på längre sikt. I och med att efterfrågan ökar så ökar även branschens behov av att rekrytera personal med rätt kompetens.

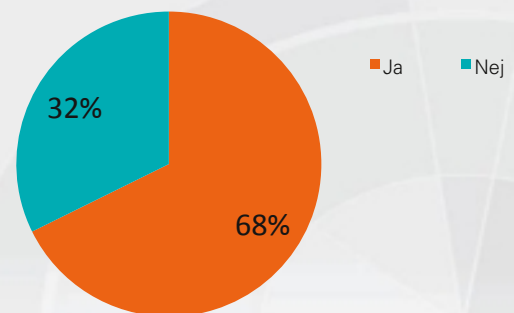
Många företag menar att det kommer att bli aktuellt med nyrekryteringar det kommande året men också att i nuläget råder stor brist på personal med den kompetens som lässmedsyrkena kräver. En stor del av företagen anger att det råder stor arbetskraftsbrist och att

Brist och rekrytering

Har ni upplevt någon arbetskraftsbrist vid rekryteringar under de senaste 6 månaderna?



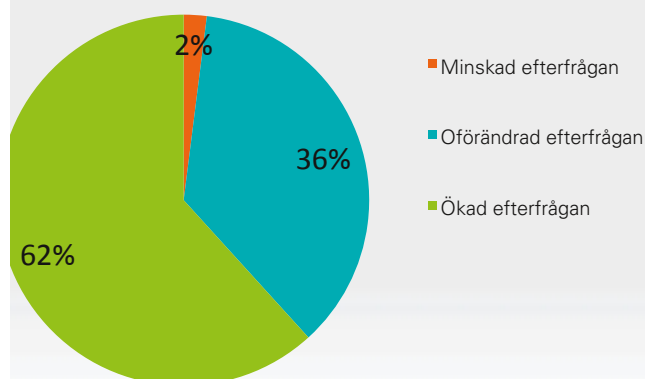
Har ni under de senaste 6 månaderna avstått ifrån att rekrytera på grund av brist på kompetent arbetskraft?



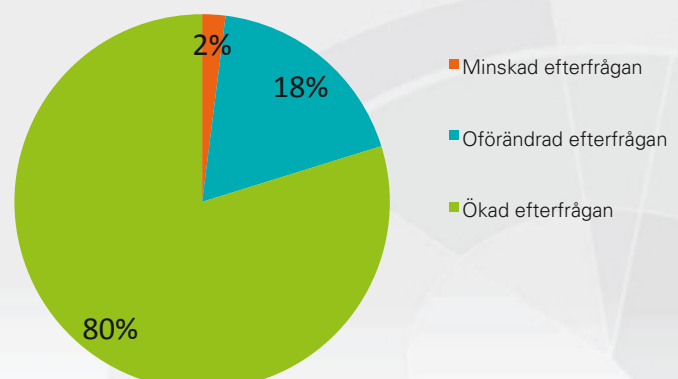
Efterfrågan

Vilken är din bedömning av efterfrågan på företagets varor, tjänster och produktion:

På ett års sikt?



På fem års sikt?



detta hämmar tillväxten då företagen många gånger tvingats avstå från att rekrytera med hänsyn till gällande arbetsmarknadsläge.

Kort analys

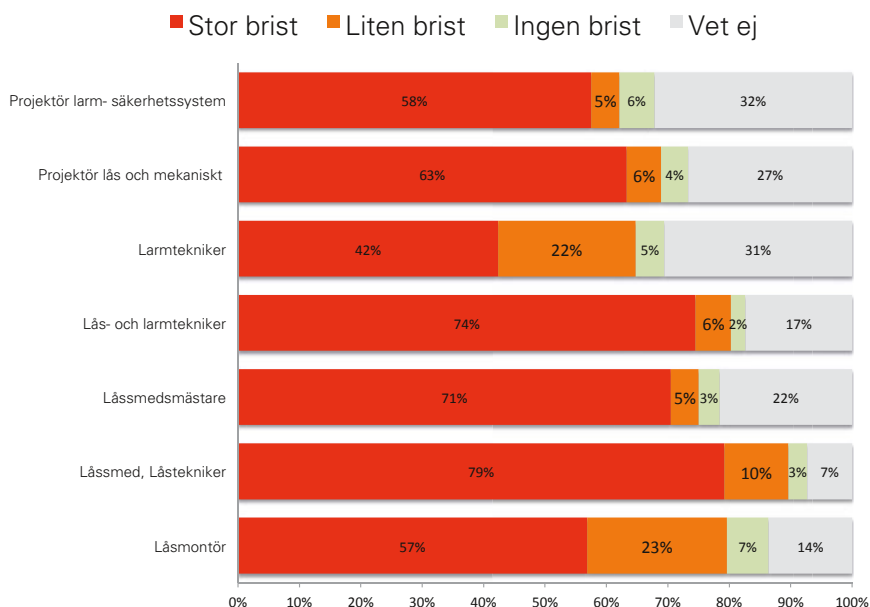
Med hänsyn till enkätens resultat kan SLR konstatera att bristen på arbetskraft med rätt kompetens är stor. Vi måste alltså tillsammans se till att fler söker sig till låssmedsyrkena! Detta är en självklar förutsättning för att branschen skall kunna fortsätta att verka i nuvarande omfattning och vidare en lika självklar förutsättning för att branschen skall kunna växa så att den ökande efterfrågan på varor och tjänster kan tillgodoses.

SLR har initierat flera kompetensförsörjningsprojekt som har som målsättning att säkra branschens personalrekrytering på kort och lång sikt. Projekten fokuserar på att:

- ✓ marknadsföra yrken och utbildningsvägar så att fler söker sig till låssmedsyrkena
 - ✓ ta fram nya utbildningsvägar, exempelvis Yrkesintroduktionsanställning och YH-utbildning
 - ✓ kvalitetssäkra branschens utbildningsvägar inom gymnasie- och vuxenutbildning
- Vi måste hjälpas åt att attrahera flera att söka sig till låssmedsyrkena! ■

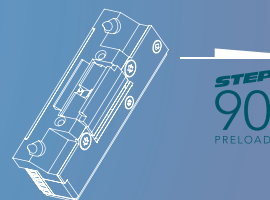
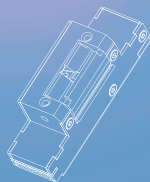
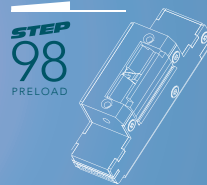
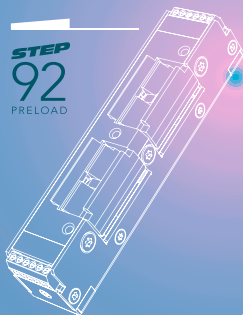
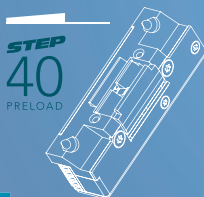
Arbetskraftstillgång

Hur ser arbetskraftstillgången ut i de olika yrkesgrupperna nedan?



STEP

Marknadens bredaste sortiment – STEP elslutbleck



När det
måste fungera.



Preload

STEP Preload™
Passar dörrmiljöer med höga kvalitetskrav och normala säkerhetskrav.

Release

STEP Release™
För dörrar med utrymningsterminal eller nödöppningsknapp.

Silent

STEP Silent™
Ger en mjuk och tyst gång och hög intrångssäkerhet.

Secure

STEP Secure™
För säkerhetsdörrar eller dörrar med utrymningskrav.

Kraftfullt gehör för nytt fokus på SLRs kongress!



Årsmötet hölls i Hörsalen Wendelbergs Folkhögskola.

SLRs 62:a årsmöte var välbesökt och hölls den 8 april på Wendelsbergs Folkhögskola i Mölnlycke.

Efter avslutat möte och lunch så visades SLR-villan som ligger 75 meter från huvudbyggnaden på Wendelsberg.

Årsmötesförhandlingarna avlöpte planenligt och ett första beslut togs om frigörande av ekonomiska medel för att driva kompetensförsörjningsfrågan. Ett extra årsmöte i oktober är planerat för att konfirmera detta.

Mikael Asperholm avtackades som styrelsesuppleant och Martin Järbur invaldes på denna post. I övrigt är förbundsstyrelsen efter omval oförändrad.

SLR satsar i det korta perspek-

Är du rädd för rost? ABUS hänglås är här för evigt!

100% rostfri säkerhet



Security Tech Germany



Korrosions-
beständiga
delar

Enastående
rostskydd





Sara Berggren presenterade resultatet av SLRS enkät om rekryteringsbehov.

tivet på en ny utbildningsform, SLR yrkesintroduktion – Låsmed. Kortfattat innehåll var följande:

Instruktion för arbetsgivare – Rekryteringsprocess – Utbildningsplan – Handledningsinstruktion - Slutprov–Intyg. Lansering av SLR yrkesintroduktion ska ske under juni 2017.

Styrelsens förslag till ny handlingsplan antogs enhälligt och i den ingår bland annat rekrytering av en kommunikatör på deltid. ■



SLRs förbundsstyrelse 2017-2018 från vänster Dennis Blennmo, Sara Berggren, Benny Jansson, Anette Aava, Martin Järbur, Roy Dahlgren och Mats Yxhag.



Thomas Benneklint presenterade SLRs nya koncept SLR yrkesintroduktion.



Susanne Hansen beskrev arbetet med att höja yrkesstatusen och öka söktrycket på utbildningarna.



ASSAs VD Urban Doverholt informerade under årsmötet om EPD miljödeklaration.



Thorbjörn Hellman ansvarig kompetensförsörjning inledde fördjupningen om utbildning.

SANIBOX öppnar dörrar Med mynt och kreditkort



Myntautomaten är anpassad för Sveriges nya mynt
Svensk kvalitet sedan 1949

SAFETEAM

Satsar och blir heltäckande i Storstockholm för bättre service

■ Safeteam har köpt Vällingby Låsservice som nu blir ett helägt dotterbolag till Safeteam i Sverige AB. Genom förvärvet får de en komplett täckning i Storstockholm och kan då ge sina kunder ännu bättre service.

– Köpet ligger i linje med vår strategi att genom förvärv av små och medelstora företag, i kombination med organisk tillväxt, växa på utvalda orter, säger Safeteams VD, Thomas Bennekliint.

Vällingby Låsservice är etablerat i Hässelby i västra Stockholm, medan Safeteam har verksamhet i Johanneshov och på Norrmalm.

Förstående ägare

Vällingby Låsservice grundades på 1960-talet och är en väletablerad aktör inom området lås- och säkerhetssystem. Företaget omsätter cirka 23 miljoner kronor och har elva anställda. Säljare är Ess Holding AB, som ägs av Anita och Mathias Esselström.

– Vi har haft förmånen att un-

der många år få driva Vällingby Låsservice. Därför var det viktigt för oss att företaget övertas av en ägare som förstår verksamheten och som har rätt värderingar, menar Anita Esselström.

– Vällingby Låsservice är ett välskött företag med gott renommé på marknaden. Deras kompetens kompletterar dessutom vår befintliga verksamhet på ett utmärkt sätt. Nu ser jag fram emot att lära känna våra nya kollegor och att tillsammans se vad vi kan åstadkomma med gemensamma krafter, säger Magnus Heimvik, regionchef för Safeteams verksamhet i Stockholm.

Marknaden för säkerhet i Stockholm är expansiv med mycket nybyggnation och ett ökat säkerhetsmedvetande hos företag, bostadsrättsföreningar och myndigheter.

– Vi känner en stark framtidstro, både vad gäller marknadsandelar och införandet av nya tekniska lösningar, avslutar Magnus Heimvik.



Medarbetarna på Vällingby Låsservice ser fram emot att få jobba under sin nya ägare, Safeteam i Sverige AB. Fr v: Angelica Carlsson, Linus Alexandersson, Anton Sjöberg och Magnus Heimvik, regionchef Stockholm.



Anton Sjöberg på Vällingby Låsservice har just gjort en nyckel för en av företagets många kunder.



Det är fullt hos Vällingby Låsservice. Här visar Angelica Carlsson upp en låscylinder.



Fr v: Anders Geeber, Nokas, Mikael Juhlin, Alviks Lås, Tomas Malmgren, Alviks Lås, Håkan Ferm, Alviks Lås, Stefan Brockman, Nokas, Stefan Malmgren, Alviks Lås, och Niklas Kjellén, Nokas.



Stefan Malmgren och brodern Tomas Malmgren visar upp det digitala låset Yale Doorman.

NOKAS

Alviks Lås AB har fått ny ägare – Nokia

■ Nokas är ny huvudägare i Alviks Lås AB i västra Stockholm.

– Vi är mycket glada över att få välkomna Alviks Lås till Nokasfamiljen. Verksamheten kompletterar vårt utbud i Stockholmsområdet, säger Stefan Brockman, regionchef, Nokas Teknik.

Nokas har efter förvärvet en heltäckande verksamhet inom säkerhet i Storstockholm.

Företaget kan därigenom leverera bevaknings- och värdehanteringstjänster, tillsammans med säkerhetsteknik, teknik och människa i kombination.

– Förvärvet av Alviks Lås ligger i linje med Nokas Teknisk

strategi, att förstärka försäljningskrafterna för organisk tillväxt genom noggrant utvalda förvärv, framhåller Stefan Brockman.

”Förstärker vår position”

Alviks Lås AB startade sin verksamhet år 1983.

Av grundarna är Håkan Ferm fortfarande verksam i bolaget. Bolaget omsatte 2016 cirka 44 miljoner och har 16 anställda.

Alviks Lås har ett brett utbud av produkter och tjänster för lås- och tillträdeskontroll.

– Vi är mycket nöjda med att få utvecklas vidare inom Nokaskoncernen, säger Håkan

Ferm, delägare i Alviks Lås. Det förstärker vår position i Stockholmsområdet. Tillsammans med Nokas kan vi nu erbjuda ett komplett tjänsteutbud inom hela området teknisk säkerhet.

Håkan Ferm, Stefan Malmgren, Mikael Juhlin och Tomas Malmgren är kvar som minoritetsägare i Alviks Lås AB även framgent.

Nokas är en ledande säkerhetskoncern med verksamhet i Norge, Sverige och Danmark.

Bolaget grundades år 1987 och har 9 000 medarbetare inom tre divisioner: Cash Handling, Security och Systems.

ASSA ABLOY

Större valfrihet med leveranser innanför dörren

■ Snart kan mottagare av e-handlade paket välja att få sina varor levererade direkt innanför dörren.

Det nya leveranssättet är framtaget av PostNord och ASSA ABLOY. Konsumenters valfrihet ökar ytterligare när digitala lös gör det möjligt att få paket levererade innanför ytterdörren.

Nästan var fjärde svensk vill kunna få sina e-handlade varor levererade direkt innanför dörren*.

Med PostNords kommande leveranssätt levereras varorna innanför dörren med hjälp av en engångskod vilket gör att mottagaren inte behöver vara hemma för att ta emot leveransen.

PostNord och ASSA ABLOY inleder nu ett pilotprojekt tillsammans med e-handlarna Jollyroom, Apotea och Komplet, där 100 hushåll i Lerum får testa

leveransalternativet.

– Det ska vara enkelt och bekvämt att handla på nätet. Vi vill därför ge konsumenterna ökad valfrihet och möjligheten att få sina e-handlade varor på flera olika sätt. Vi ser en tydlig trend och efterfrågan om ökad valfrihet vid leverans och vi kommer nu kunna leverera varor innanför ytterdörren på ett säkert sätt. Mottagaren behöver inte vara hemma eller passa någon tid, vilket gör det både enkelt och bekvämt. Vår ambition är att PostNord ska leverera på det sätt som passar mottagaren bäst, säger Johan Hellman, Head of eCommerce på PostNord.

– Vi ser en stor efterfrågan från både företag och hushåll om ökad valfrihet och lösningar som förenklar vardagen. Med nya och innovativa produkter, som vårt lås Yale Doorman, får

våra kunder möjlighet att enkelt och säkert använda sig av olika tjänster utan att själva behöva vara hemma eller passa tider. Möjligheterna för den här typen av samarbeten är stora, säger Kristoffer Wadman, affärsutvecklingschef på ASSA ABLOY Skandinavien.

Den nya lösningen är ett samarbete mellan PostNord och ASSA ABLOY.

Det nya och gemensamma erbjudandet är framtaget för att förenkla kundernas vardag genom synergieffekter mellan tjänst och produkt.

Leveransmetoden är den senaste av flera alternativ från PostNord som utvecklats på mottagarnas villkor för att möta den ökade e-handeln, med förändrade konsumtionsbeteenden, och där skapa större valfrihet vid leveransen.

Så fungerar det – Steg för steg

a) Välj hemleverans när du handlat varor på nätet från någon av de e-handlare som medverkar i testet.

b) Du får själv via din mobiltelefon godkänna om leveransen kan ske under ett valt tidsfönster.

c) Vid val av hemleverans innanför ytterdörren får PostNords chaufför automatiskt en engångskod för att kunna öppna ytterdörren. När chauffören placerat dina paket innanför dörren blir koden ogiltig.

d) Du får ett meddelande via din mobiltelefon att paketet är levererat.

För ytterligare information

• **PostNord Medierelationer**, 010-436 10 10, press@postnord.com

• **Johan Hellman**, Head of eCommerce på PostNord, 010-436 56 91

• **Kristoffer Wadman**, affärsutvecklingschef ASSA ABLOY Skandinavien, 072-526 12 60

EVVA SCANDINAVIA

Förstärkt organisation i företaget



■ Evva Scandinavia har förstärkt säljorganisationen med Mikael Nordin. Han kommer att axla ansvaret i Region Syd från den 12 maj. Placeringsort är Lund. Micke kommer närmast från Ahlsell där han tidigare varit säljare i fem år.



■ Evva Scandinavia har också förstärkt produktionskapaciteten för mekaniska låssystem i Stockholm. Ingrid Lundberg är namnet och hon startade i företaget den 1 april.

SALTO SYSTEMS NORDIC

Nyanställer i Sverige

■ SALTO Systems Nordic har utökat sin organisation i Sverige och har anställt Curt "Curre" Grönberg som Area sales Manager för område Mitt. Curt har en gedigen erfarenhet inom försäljning och har sysslat med teknisk försäljning av tele/data-produkter. Curt kommer närmast från BB-gruppen där han är säljare på avdelning säkerhet i dotterbolaget Netline som har SALTO i sitt sortiment vilket gör att han redan nu har stor



kunskap om SALTOS produkter. Curt tillhör Stockholmskontoret men kommer att utgå från Karlstad.

ASSA BLIR ASSA ABLOY SWEDEN

Nytt namn från september 2018

■ ASSA AB ändrar namn till ASSA ABLOY Sweden AB och ASSA OEM AB ändrar namn till ASSA ABLOY OEM Sweden AB. Arbetet med de nya bolagsnamnen beräknas vara klart september 2018.

– Detta är en naturlig fortsättning på den process som

startade för 23 år sedan då svenska ASSA och finska ABLOY fusionerade, säger Urban Doverholt, vd ASSA AB.

Namnändringen innebär inga förändringar i bolagstrukturerna.

– Visioner, mål och strategier ligger fast oavsett namnbytet,

Vi är Sveriges ledande

Alla SLRs medlemmar är auktoriserade, innehar Mästarbrev och har en bred utbildning och ett gediget kunnande. Medlemsföretagen finns över hela landet och din närmsta säkerhetspartner hittar du här. Våra etiska regler och krav på Mästarbrev, garanterar en god service till mycket hög kvalitet.

ALINGSÅS	Alingsås Lås & Larmservice AB	www.alas.se
BANDHAGEN	Bergs Låsverkstad AB	www.bergslas.se
BODEN	Låssmeden AB	www.lassmedboden.com
BORÅS	Direct Larm Borås AB	www.directlarm.se
BORÅS	Lås & Slipexperten, AB	www.lasslip.se
BORÅS	LåsTeam AB	www.lasteam.se
BROMMA	Alviks Lås AB	www.alvikslas.se
BROMMA	Bromma Lås AB	www.brommalas.se
DANDERYD	Täby Danderyds Lås AB (filial)	www.tabyas.se
EKSJÖ	Optimera Svenska AB	www.optimera.se
ENKÖPING	Certego AB (filial)	www.certego.se
ESKILSTUNA	Certego AB (filial)	www.certego.se
FALKENBERG	Great Security Sverige AB (filial)	www.greatsecurity.se
FALKENBERG	Skrea Lås & Smide AB	www.skrealas.se
FALKÖPING	Vadsbolås AB (filial)	www.vadsbo.se
FARSTA	Farsta Lås AB	www.farstalas.se
FINSPÅNG	Nyckelkedjan, AB (filial)	www.nyckelkedjan.se
FLEN	Certego AB (filial)	www.certego.se
GNESTA	Punctum Lås & Larm AB (filial)	www.punctumlas.se
GUSTAVSBERG	Lås Larmteknik Värmdö AB	www.lasalarmteknik.se
GÄLLIVARE	Låsab Lås- & Larmservice AB	www.lasab.se
GÄVLE	Låscity i Gävle AB	www.lascity.se
GÄVLE	Lås & Nyckel i Gävle AB	www.nyckel.nu
GÄVLE	Låstjänst Alarm AB	www.lastjanst-alarm.se
GÖTEBORG	Göteborgs Lås & Nyckelverkstad AB	www.gbgglas.se
GÖTEBORG	Låfa, AB	www.lafalas.se
GÖTEBORG	Låset i Centrum HJK AB	www.lasetgbg.se
GÖTEBORG	Låsinväst Svenska AB	www.lasinvast.se
GÖTEBORG	Låssmeden S Alexandersson AB	www.lassmeden-sa.se
GÖTEBORG	Låsspecialisten AB	www.lassspecialisten.com
GÖTEBORG	Majornas Låssmed AB	
GÖTEBORG	Martin Mattson & Co Efttr AB	www.martinmattsson.com
GÖTEBORG	Nokas Låsteknik i Göteborg AB	www.nokas.se
GÖTEBORG	SafeTeam i Sverige AB	www.safeteam.se
GÖTEBORG	SafeTeam i Sverige AB (filial)	www.safeteam.se
GÖTEBORG	Certego AB (filial)	www.certego.se
GÖTEBORG	Södra Vägens Låsservice AB	www.sodravagenslas.se
HALMSTAD	Halmstad Låsservice AB	www.halmstad-lasservice.se
HALMSTAD	Lås & Larmspecialisten AT AB	www.las-larm.com
HANDEN	Brandbergens Låshörna AB	www.lashornan.se
HANINGE	Haninge Lås AB	www.haningelas.se
HAPARANDA	Gränsås Service AB	
HELSINGBORG	Nokas Lås-Aktuellt AB (filial)	www.nokas.se
HELSINGBORG	Lås & Trygghet AB	www.las-trygghet.se
HELSINGBORG	Öbergs Lås & Nycklar Efttr KB	www.obergs.com
HUDDINGE	Lås-Arne Malmström AB	www.las-arne.se
HÄGERSTEN	Aspuddens Lås - Låstjänst HB	www.lastjanst.com
HÄGERSTEN	Bysmeden Lås AB	www.bysmeden.se
HÄGERSTEN	Certego AB (filial)	www.certego.se
HÄGERSTEN	Västberga Lås AB	www.vastbergalas.se
HÄRNÖSAND	Nylunds Lås AB	www.nylundslas.se

HÄSSELBY	Vällingby Låsservice AB	www.vallingbylas.se
HÄSLEHOLM	Hässelholms Låssmed AB	www.hmllassmed.se
HÖRBY	Allans Lås & Larm AB	www.allanslas.se
JOHANNESHOV	Sickla Låsteknik AB	www.sicklalasteknik.se
JÄRFÄLLA	Järfälla Låsservice, AB	www.jarfallalasservice.se
JÄRFÄLLA	Norrlås, AB	www.norrlas.se
JÖNKÖPING	Yxhage Lås & Europalarm AB (filial)	www.yxhage.se
JÖNKÖPING	Yxhage Lås & Europalarm AB	www.yxhage.se
KALMAR	Kalmar Låsservice AB	www.kalmarlas.se
KALMAR	WB Lås AB	www.wblas.se
KARLSHAMN	Blekinge Lås & Larmteknik AB	www.blekingelas.se
KARLSKOGA	Ekbergs Låsservice efttr AB	www.ekbergslas.se
KARLSKRONA	Karlskrona Låsservice AB	www.kna-las.nu
KARLSTAD	Certego AB (filial)	www.certego.se
KATRINEHOLM	Certego AB (filial)	www.certego.se
KIRUNA	Certego AB (filial)	www.certego.se
KISTA	Bysmeden Lås AB (filial)	www.bysmeden.se
KRAMFORS	Låssmeden i Kramfors AB	www.las-smeden.se
KRISTIANSTAD	Citylåset AB	www.citylaset.se
KRISTIANSTAD	Certego AB (filial)	www.certego.se
KRISTINEHAMN	Låsmästarn i Värmland AB	www.lasmastarn.se
KUMLA	Certego AB (filial)	www.certego.se
KUNGSBACKA	Kungsbacka Låsservice AB	www.kungsbackalas.se
KUNGSHAMN	Sotenäs Låsservice AB	www.sotenaslase.se
KÖPING	Certego AB (filial)	www.certego.se
LERUM	Lerums Lås & Larmservice, AB	www.lll.se
LIDINGÖ	Lidingö Lås & Larm AB	www.lidingolas.se
LIDKÖPING	Vadsbolås AB (filial)	www.vadsbo.se
LINDESBERG	Lås & Säkerhetsspecialisten i Sverige AB	
LINKÖPING	Lås & Nycklar i Linköping AB	www.lasochnycklar.se
LINKÖPING	Certego AB (filial)	www.certego.se
LJUNGBY	Almqvist & Brunskog AB	www.almbrun.se
LULEÅ	Luleå Låskonsult, AB	www.lulealaskonsult.se
LUND	All-Round Låsservice AB	www.allroundlas.com
LUND	Certego AB (filial)	www.certego.se
LUND	Great Security Sverige AB (filial)	www.greatsecurity.se
LYCKSELE	Norrskydd AB (filial)	www.norrskydd.se
MALMÖ	AB Allmänna Lås i Limhamn	www.allmannalas.se
MALMÖ	Bengtssons Låsservice AB	www.bengtssonslasservice.se
MALMÖ	Låscentralen E. Borgström AB	www.lascentralen.se
MALMÖ	Nokas Lås-Aktuellt, AB	www.nokas.se
MALMÖ	SafeTeam i Sverige AB (filial)	www.safeteam.se
MALMÖ	Safeteam Lås-Borgström AB	www.lasborgstrom.se
MALMÖ	Certego AB (filial)	www.certego.se
MARIEFRED	Mälardalens Säkerhetscenter AB	
MARIESTAD	Vadsbolås AB	www.vadsbo.se
MARKARYD	Säkerhetstjänst i Markaryd AB	www.sakerhetstjanst.se
MJÖLBY	Axet Lås i Mjölby AB	
MOTALA	Certego AB (filial)	www.certego.se
MÄRSTA	Nyckellås AB	
MÖLNDALE	Mölnåls Låsservice AB	www.molndalslas.se

säkerhetsföretag!



MÖLNDAL	SafeTeam i Sverige AB (filial)	www.safeteam.se	SUNDBYBERG	Låspunkten AB	www.laspunkten.se
NACKA	IT Installationsteknik Sverige AB	www.it-s.se	SUNDBYBERG	Punctum Lås & Larm AB	www.punctumlas.se
NACKA	Nacka Lås & Larm AB	www.nll.nu	SUNDSVALL	Byggbeslag AB, Låsavd.	www.byggbeslag.se
NORRKÖPING	Lås & Nycklar i Norrköping AB	www.lasonycklar.se	SUNDSVALL	Lås & Maskinservice AB	www.lasomaskin.se
NORRKÖPING	Låssmeden i Norrköping AB	www.lassmeden.se	SÄVEDALEN	Nokas Låsteknik i Göteborg AB (filial)	www.nokas.se
NORRKÖPING	Norrköpings Låsverkstad AB	www.norrkopingslasverkstad.se	SÖDERTÄLJE	Axlås Solidlås AB (filial)	www.axlassolidlas.se
NORRKÖPING	Nyckelkedjan, AB	www.nyckelkedjan.se	SÖDERTÄLJE	Mälardalens Säkerhetscenter AB (filial)	www.certego.se
NORRKÖPING	Certego AB (filial)	www.certego.se	SÖDERTÄLJE	Certego AB (filial)	
NORRTÄLJE	Norrtälje Låsservice AB	www.ntjlas.se	SÖDERTÄLJE	Telge Lås & Nyckel AB	
NORRTÄLJE	Spaak Säkerhet AB	www.spaaksakerhet.se	TRELLEBORG	Isgrens Lås AB	www.isgrens.se
NYBRO	Nybro Lås AB	www.nybrolas.se	TROLLHÄTTAN	Dalek Lås & Larm AB	www.dalek.se
NYKÖPING	Punctum Lås & Larm AB (filial)	www.punctumlas.se	TYRESÖ	Tyresö Låsservice AB	www.tyresolas.se
NYNÄSHAMN	Södertörns Lås AB	www.sodertornslas.se	TÄBY	Ensta Lås AB	www.enstalas.se
OSKARSHAMN	Sjögrens Lås & Brandskydd AB	www.sjogrenslas.com	TÄBY	Täby Danderöds Lås AB	www.tabylas.se
PITEÅ	Norrskydd AB (filial)	www.norrskydd.se	UDDEVALLA	Rikstváans Låsservice AB	www.rikstvaanslas.com
SKARA	Vadsbolås AB (filial)	www.vadsbo.se	UDDEVALLA	SafeTeam i Sverige AB (filial)	www.safeteam.se
SKARPNÄCK	Stanley Security Sverige AB	www.stanleysecurity.se	ULRICEHAMN	Perssons Låsservice AB	
SKÄRHOLMEN	Axlås Solidlås AB (filial)	www.axlassolidlas.se	UMEÅ	Norrskydd AB	www.norrskydd.se
SKÖVDE	Vadsbolås AB (filial)	www.vadsbo.se	UMEÅ	Låskedjan i Umeå AB	www.byggbeslag.se
SOLLENTUNA	Gerts Lås & Larm AB	www.gertslas.se	UMEÅ	Certego AB (filial)	www.certego.se
SOLLENTUNA	Norra Stationen Lås & Larm AB	www.abatronic.se	UPPLANDS VÄSBY	Punctum Lås & Larm AB (filial)	www.punctumlas.se
SOLLENTUNA	Sollentuna Lås (filial)	www.vallentunalas.se	UPPLANDS VÄSBY	Väsby Lås & Alarm AB	www.vasbylas.se
SOLNA	Råsunda Låsservice AB	www.rasundalas.se	UPPSALA	Certego AB (filial)	www.certego.se
SPÅNGA	Spånga Lås AB	www.spangalas.se	UPPSALA	Låsservice i Mälardalen AB	www.lsim.se
STENUNGSUND	SafeTeam i Sverige AB (filial)	www.safeteam.se	UTTRAN	Botkyrka Lås & Säkerhetsmontage AB	www.botkyrkalas.se
STOCKHOLM	Axlås Solidlås AB (filial)	www.axlassolidlas.se	VALLENTUNA	Vallentuna Lås AB	www.vallentunalas.se
STOCKHOLM	Axlås Solidlås AB	www.axlassolidlas.se	VARBERG	Great Security Sverige AB	www.greatsecurity.se
STOCKHOLM	Begelås, AB	www.begelas.se	VIMMERBY	Lås & Nyckelservice Vimmerby	www.lasochnyckelservice.se
STOCKHOLM	Brandts Lås & Nyckelservice	www.lasochnyckel.se	VISBY	Gotlands Glas & Lås AB	www.glasolas.se
STOCKHOLM	Corells Lås AB	www.corellslas.se	VÄLLINGBY	Garantilås i Stockholm AB	www.garantilas.se
STOCKHOLM	Hornsplans Lås AB	www.hornsplanslas.se	VÄNERSBORG	Puttes Lås & Nyckelservice AB	
STOCKHOLM	Karla Låsservice AB	www.karlalas.se	VÄRNAMO	Låsservice i Värnamo AB	www.varnamolasservice.se
STOCKHOLM	Kungsholms Låsservice AB	www.kungsholmslas.se	VÄSTERÅS	Lundkvist Lås & Nycklar AB	www.lundkvistlas.se
STOCKHOLM	Kungslås AB	www.kunglas.se	VÄSTERÅS	Certego AB	www.certego.se
STOCKHOLM	Lindells Låsservice AB		VÄSTERÅS	Finlarm AB	www.protectyou.se
STOCKHOLM	LS Svensk Larmteknik AB	www.svensklarmteknik.se	VÄSTRA FRÖLUNDA	SafeTeam i Sverige AB (filial)	www.safeteam.se
STOCKHOLM	Låsborgen AB	www.lasborgen.se	VÄXJÖ	Certego AB (filial)	www.certego.se
STOCKHOLM	Låscentrum AB	www.lascentrum.se	YSTAD	Skåne Lås, AB	www.skanelas.se
STOCKHOLM	Låskompetens i Stockholm AB	www.laskompetens.se	ÄNGELHOLM	Låshuset AB	www.lashuset.se
STOCKHOLM	Låsmakarna AB	www.lasmakarna.se	ÖREBRO	Axet Låsservice AB	www.axet-las.se
STOCKHOLM	Låsman AB	www.lasman.se	ÖREBRO	Lås & Säkerhet i Örebro AB	www.lassakerhet.se
STOCKHOLM	Låssmeden FGJ AB		ÖREBRO	Certego AB (filial)	www.certego.se
STOCKHOLM	Låssnabben AB	www.lassnabben.se	ÖRNSKÖLDSVIK	Norrskydd AB (filial)	www.norrskydd.se
STOCKHOLM	Nybergs Lås AB	www.nybergslas.se	ÖRNSKÖLDSVIK	Övik Låsteknik AB	www.lasteknik.com
STOCKHOLM	Punctum Lås & Larm AB (filial)	www.punctumlas.se	ÖSTERSUND	Gården & Persson AB	www.gardinpersson.se
STOCKHOLM	S:t Erik Lås AB	www.stlas.se			
STOCKHOLM	SafeTeam i Sverige AB (filial)	www.safeteam.se			
STOCKHOLM	Stockholms Låsservice City AB	www.sthlmslas.se			
STOCKHOLM	Storstadens Lås HB	www.storstadenslas.se			
STOCKHOLM	Söderlås vid Ringen AB	www.soderlas.se			
STRÅNGNÄS	Certego AB (filial)	www.certego.se			



VI KAN SKÅP!

Det moderna alternativet till det klassiska kassaskåpet!

- ✓ EN 14450 S2
- ✓ Brandskydd
- ✓ Stöldskydd



- ✓ EN 14450 S2
- ✓ Stöldskydd

Box 140 | 334 23 Anderstorp | 0371-52 32 90 | info@profsafe.se | www.profsafe.se



Vi söker **två låstekniker** till Hisingen

Låstekniker: Vi söker dig med flerårig erfarenhet av installation och service av lås. Du har god produktkännedom. Erfarenhet av svagströmsprodukter såsom kodlås, dörrautomatik mm är en fördel.

Låstekniker i butik: Tjänsten innebär försäljning i butik, nyckeltillverkning, tillverkning och reparation av låscylindrar och diverse lås.

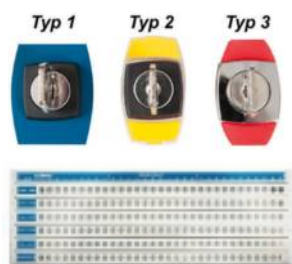
SafeTeam erbjuder fördelaktiga villkor samt ett fritt och omväxlande arbete med utvecklingsmöjligheter.

Läs mer om tjänsterna på www.safeteam.se/karriar-jobb

Välkommen med din ansökan till jobb@safeteam.se

Vid frågor kontakta:

Christer Benneklint, tel. 0707-15 26 22



www.adelharts.se
info@adelharts.se



OLDA
100 HZA

Automatisk karmregel

Monteras i karmen över dörrbladen
- för minimalt ingrepp i dörrbladet.

ny webbsida
olda.com

KASSASKÅPSNYCKELTILLVERKARSPECIALISTEN

Vi tillverkar alla typer av kassaskåpsnycklar. Speciellt Rosengrens nycklar och lås.

Vi utför öppningar och reparationer. Försäljning av nya och begagnade skåp.

Samma expertis under nya flaggor.



Hemsida med begagnade skåp:
www.sesamlas.se



Nokas Låsteknik i GBG AB
Box 7058
402 31 Göteborg



NOKAS

Besöksadress: Första Långgatan 18

www.nokas.se



Ni vet väl om att vi säljer
Kassaskåpsverktyg
och har

KASSASKÅPSNYCKELTILLVERKNING
Ring 070-261 20 80

om inte besök vår hemsida
www.lasspecialisten.com

Under
/Produkter/värdeförvaring/verktyg

**VAD ÄR DIN BIL
UTAN NYCKLAR?
INGENTING!**



**KOPIERA
DIN NYCKEL NU!**



PRODIB AB
VI KAN TRANSPONDERNYCKLAR



SECURITY
-School by Copiax-

Coaching för ledningen
Grundläggande Passersystem
Grundläggande Inbrottslarm
Grundläggande Elektromekanik
Grundläggande El & tele
Grundläggande Mekanik
Grundläggande CCTV
Dörrstängare
Utrymning
Nätverk

Antal kursplatser är
begränsat, först till
kvarn gäller!
Mejla din
intresseanmälan till
school@copiax.se

**Vill du boka
en annons?**

**Kontakta vår annonssäljare
Ebbe Svensson**

Telefon: 08-721 40 53

E-post: ebbe.svensson@slr.se



**SVERIGES LÅS OCH
SÄKERHETSLEVERANTÖRERS
RIKSFÖRBUND**

**SLR Garantin ger dig
ytterligare trygghet!**

SLR medlemsföretag, Auktoriserade Låsmästare samt Säkerhets-
installatörer erbjuder en tredje partskontrollerad grundtrygghet.

OKEJ, JAG BEHÖVER INTE PÅMINNAN DEJ OM HUR VIKTIG DAGENS MATCH ÄR .

PÅMINN MEJ ÄNDÅ ...

MATCHEN IDAG ÄR VÄLDIGT VIKTIG!

TACK FÖR PÅMINNELSEN!

PEAO07 ©Kryssmakaren G Bergquist/EP

↓	SKREV UPP ELLER NER	EXPO- NERAR SKAKAT	FÖNSTER- FUKT	↓	ORGAN	↓	HAR PILUDD	FLOTTAN	HJÄLPER MÄNNI- SKOR	↓	VILL VI HA I PARKEN	SVENSK VIK KRAFT	↓	LAGT VIKT PÅ INGES PARTNER	↓	VARAN	VISAR INGEN EMPATI	↓
					→											KNAPP- LÄGE VILL HA DET VÄTT		
UTAN NÅGRA LISTER							DIAMOND SYMBOL- TRÄD				FLYGER IVÄG FINT							TILL- VERKAR
FACKORD					IGEN				GRAND LUX			HAR LÄST BIBELN GAMMAL STAD						
→						FÖRLORA- DE I SPEL RING- TRÄD							→			"TA NER SKYLTEN"		
TORKHUS				FÖRÄN- RING RUM OCH KÖK			PÅLS MARTIN- SON							ÅR NOG DEN NYE		ROVA SPÅR- ÄMNE		
→											RYSSSTAD TORPAR- MÄTT							RINGA ANTAL
RYSSJA KAN MAN MÖJLET				RYMMER LÄCKER- HETER											PLAST- ÄMNE			
→						MASTER OF ARTS			KAN VARA INRE									

■ Var med och tävla om en Trisslott och få chansen till en storvinst! Tre vinnare får varsin Trisslott hemskickad i brevlådan.

■ Stort grattis säger vi till följande tre som får varsin Trisslott: **Sonja Johansson**, Kungsbacka, **Cathrin Andreasson**, Malmö, **Michael**

Borén, Lund.

Redaktionen håller tummarna för än mer tur med lottvinsterna!

Rolig tävling - så gör du

Lös krysset ovan. Mejla svarsraden i de blå fälten tillsammans med ditt namn, adress och mejladress till: **info@slr.se**

I ärendefältet i mejlet skriver du **Kryss 2/2017**. Du kan också skicka in ditt tävlingsbidrag.

Skriv ner svarsraden i de blå fälten tillsammans med ditt namn och adress på till exempel ett vykort och skicka det till:

SLR, Granviksliden 2, 435 35 Mölnlycke.

Den 31 augusti 2017 är sista tävlingsdag. Lösningen och vinnarna presenteras i nästa nummer av *Säkerhetsinstallatören*.



HÄR GÅR FLYGARÄSSET FRÅN FÖRSTA VÄRLDSKRIGET UT PÅ FLYGFÄLTET ...

NÄR HAN SÄTTER SEJ I COCKPIT I SIN SOPWITH CAMEL, SER HAN UPP MOT DEN MÖRKA HIMLEN ... BLIKTAR SLÄR NER BORTA I ÖST ...

BÄRA DOM MODIGASTE OCH MEST PLIKTTRÖGNA PILOTER FLYGER I SÄNT HÄR VÄDER ...

VILKEN SÖT BILD AV EN POJKE OCH HANS HUND FRAMFÖR BRASAN ...

VAR HITTADE HAN EN SÄN HUND?

↓	R	H	E	V	A
H	A	R	H	O	G
N	E	B	U	L	O
S	L	E	V	A	T
B	O	E	T	D	I
E	N	V	I	S	A
R	E	A	N	Å	K
Ö	R	N	G	O	T
R	A	T	A	D	E

ASSA Triton och ASSA Neptun

Cylinderserier som
säkrar alla fastigheter

ASSA Triton för kommersiella fastigheter och ASSA Neptun för flerbostad

Cylinderserierna bygger på beprövad teknologi för hög driftsäkerhet, samtidigt som de har förstärkts för att möta ökade krav på säkerhet och manipulation. En nykonstruerad rundcylinder ger en brythållfasthet i särklass.

ASSA Triton är avsedd för kommersiella och offentliga fastigheter. Cylindrarna finns i tre nivåer; med CLIQ®-teknologi, som högsäkerhetscylinder och som systemcylinder.

ASSA Neptun passar för flerbostadsmarknaden. Här erbjuds funktionscylindrar för att kunna säkra allt från entrédörrar och lägenhetsdörrar till postboxar och cykelförråd.

Läs mer på assa.se eller ring 016-17 70 00



ASSA[®]
ASSA ABLOY



» *Alltid på den säkra sidan*
med EPS-M «



Nyhet!

*Livslångt
varumärkesskydd*

