

Bedriften i Rosenkilden: NorAlarm as



Tekst: Sune Aabø Parker
Foto: Markus Johansson,
BITMAP

I midten av desember kunne vi lese i Dagens Næringsliv at en rapport fra Telemarkforskning viser at Stavanger-regionen og Jæren er best i næringsliv i Norge. I følge-tongen Gaselle selskaper, som er et institutt i samarbeid mellom Innovasjon Norge, Dun & Bradstreet og Dagens Næringsliv, kunngjorde samme media at Stavanger-baserte NorAlarm er best i verdiskaping innenfor sikkerhetsmarkedet i hele Norge. Samme avis kunngjorde Stavanger-baserte NorAlarm som best i verdiskaping innenfor sikkerhet i Norge, på sin såkalte Gaselle-liste. Rosenkilden tok turen ut til selskapet som påstår at de sikrer Rogaland. Tilstede var gründerne Terje Moi-Nilsen og Ove Nedrebø, og disse har sammen med daglig leder Terje Knag hatt en alarmerende vekst de siste årene.

Hvordan oppstod NorAlarm?

- Jeg drev Vaktcompaniet Svakstrøm sammen med Ove Nedrebø og solgte i prinsippet alarmer for andre aktører. Markedet for boligalarmer var i eksplosjonsartet vekst. Vi stod for den sikkerhetsmessige prosjektering og installeringen. I prinsippet konkurrerte vi dermed om leveransen, men måtte gi store deler av det framtidige kundeforholdet fra oss i form av at abonnemnet var det andre som tok seg av. Vi etablerte NorAlarm i oktober 1997 og høsten året etter hadde vi fått satt opp våre egen FG-godkjente alarmsentral. Da kunne vi endelig betjene egne kunder også på tjenestesisden av leveransen, forteller Terje Moi-Nilsen.

- Noen måneder senere, og i forbindelse med oppkjøringen mot lansering av vårt nye konsept som lokal sikkerhetstjenester kom jeg med på laget. Denne fasen var preget av kraftig oppkjøring av systemer, personell, kompetanse, rutineverk og infrastruktur, og det gode samspeillet mellom administrasjonen og styret ved hovedaksjonær Stavanger Venture var nok en viktig grunn til at vi taklet den store salgssuksessen våre konsepter viste seg å ha, sier daglig leder Terje Knag.



Bildetekst

Utfordringen i de dager var salg av abonnement med hovedvekt på boligsystemer. Vi har fra starten av fokusert på å være bedre enn våre konkurrenter på alle områder vi skulle virke, og kunne vi ikke bli bedre på rask tid og med sparsommelig ressursbruk, så satset vi rett og slett ikke på det. Vår tanke er å la kunden bli vinneren i den "byttehandel" som skjer i ethvert kunde- og leverandørforhold. Nøkkelen til vår suksess har dermed vært godt kundearbeid, god service, høye kvalitetsmål, høy kompetanse og det å være unik på en rekke områder. Disse områdene har vi lyktes på, og vi er stolte av hver eneste av de rundt 13.000 sikkerhetsinstallasjoner vi har foretatt de siste 5 årene, forteller en smilende daglig leder.

Hvilke andre forretningsområder betjener dere?

- I antall kunder er nok enda boligalarm klart størst, men vi har hatt fokus på å kontinuerlig utvikle oss på en kundeorientert måte. På forbrukersiden skjer det enda mye nytt, og foruten vår unike sikring av boligen med direkte tilkobling av brannalarmer til det offentlige brannvesenet, så mener vi at

vår kombinerte alarm og Enøk løsning (NorAlarm-Pluss) er det som vil dominere de aller fleste boliger og leiligheter i årene som kommer. Denne løsningen betyr i praksis at når alarmen tilkoples, senkes temperatur og belysning i huset etter ønske, og en sparer det som ser ut som å fortsatt være dyre kilowatt-kroner hver eneste gang en bruker alarmen, forteller Terje Moi Nilsen. Dessuten kan vi tilby det samme for fritidsboliger med for eksempel telefonaktivering av varmekilder, frostvakt og temperatur på hytten, forteller Ove Nedrebø. For mobile enheter som båt, bil og lignende har vi videre tilrettelagt alarmstasjonen for et fullt utbygget GPS-tracking system som gjør det mulig for oss å vite nøyaktig hvor objekter befinner seg ved et eventuelt tyveri, forteller Terje Knag ivrig.

- Større næringsvirksomheter i regionen er forholdsvis bra sikret selv om det finnes unntak, men det finnes mye å gå på i små og mellomstore bedrifter. Det handler om å vurdere sitt eget trusselbilde, noe som kan være svært komplekst. Alt fra utro tjenere til brannsikring. I tråd med trusselbildet som stadig forandrer seg så satser mer på næringsmarkedet i tiden framover, i

Alarmen går for sikkerhets-gasellene:
Salgs- og produksjef, Terje Moi Nilsen,
Daglig leder Terje Knag og
Seniorrådgiver Ove Nedrebø.



