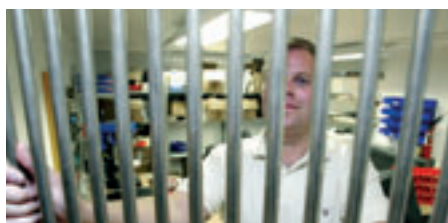


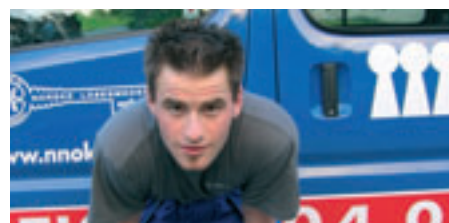


Rockeren hos TrioVing

4-5



Rolf A. Hemer AS i nye lokaler 14-15



Klar for yrkes-NM

22-24

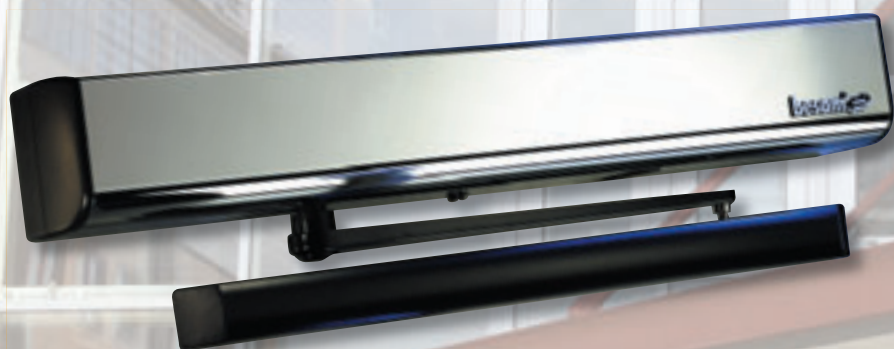
LÅSESMEDEN

2⁰⁶



Bekvemmelighet og sikkerhet

besam™ 
dørautomatikk



PowerSwing
Slagdøråpner

TrioVing®
dørlukkere



TrioVing®

www.trioving.no



Knut Kildahl
Formann

Det er sikkert nå – datamaskinen har kommet for å bli. Det har nok også internett, e-post, blogg, chat og faq. Vi legger inn kontaktpersoner i kundekartotek med e-mail adresse like naturlig som telefonnummer. Vi har ikke tid til å vente på postgangen, nå trenger vi alt og alle pr. omgående.

Våre hjemmesider er derfor stedet der vi etter hvert vil kunne finne alle som kan lås og alt det er å vite om lås i Norge. Vi har stor tro på at vi kan få til et felles treffsted på nettet som mange vil ha glede av, og oppfordrer låsesmeder, leverandører, FG, arkitekter og andre som kan ha meninger om mangt i bransjen vår til å gi tilbakemeldinger på sidene.

LEDERSKIFTE I FG

Erik Jørgensen tar lang sommerferie i år. Han vil pensjonere seg 1.august. Jeg vil benytte anledningen til å takke for godt samarbeid i mange år.

NL har hatt en god støttespiller i FG, personifisert ved Erik Jørgensen. Våre mål har vært sammenfallende og er en grunn til at våre medlemsbedrifter stadig vokser på rehabiliteringsmarkedet. Våre medlemmer er de utøvende håndverkerne som omsetter FG's krav til håndverksmessig installerte sikkerhetsprodukter og kombinerer dette med krav til rømning, estetikk og design. I denne prosessen er vi avhengig av et tett samarbeid med forsikringsbransjen og følge de samme retningslinjene. Jeg vil ønske den nye lederen Arve Haug lykke til og håper på et fortsatt godt samarbeid mellom FG og NL.

YRKES-NM

Vi har pr. dato fire brave lærlinger som skal møtes til dyst under yrkes NM på Lillestrøm 23-25 oktober.

Dette er omtalt inne i bladet og jeg vil ønske lærlingene lykke til!

Dette er en stor mulighet til å heve seg selv som håndverker, og god reklame for lærlingens bedrift som viser at kompetansen i bedriften videreføres på en god måte.

Under Yrkes NM vil NL også ha stand for å rekruttere unge fremadstormende elever med sikkerhet som fremtidsønske. Vi må kjempe med de store håndverksfagene for å få de beste til å velge vårt meget utfordrende og omfattende fag.

Jeg vil også minne om å sette av siste helga i oktober da vi skal samles til årsmøte i praktfulle Bergen. Vi håper på stor oppslutning og entusiasme!

Innhold:



Frivillig fanget av bransjen	4-5
Uten jentene stopper Ingeborg	6-7
Kort innføring i kodelåsens mysterier	8-10
Spørsmål og svar fra arbeidslivet	12
Alarm & Låsservice –Rolf. A Hemer	14

Produktnytt	17-20
Yrkes NM 2006	22- 23
Bransjenytt	24-25
Medlemsoversikt	26
Medlemsnytt	27

OFFISIELT ORGAN FOR FORENINGEN NORSKE LÅSESMEDER

August 2006 NR. 2 22. ÅRGANG ► **REDAKTØR:** Marion Jensen

► **ANNONSER:** NORSKE LÅSESMEDER Postboks 506, 1522 Moss. Tlf. 69 26 18 30 Fax 69 26 12 45 Internett: www.nl-lasesmed.no
E-mail: post@nl-lasesmed.no ► **DESIGN OG GRAFISK PRODUKSJON:** RM grafika as ► **OPPLAG:** 3000 eks.

Låsesmeden utkommer 3 ganger i året; April, august, desember. Den sendes NL-, DLF- og SLR-medlemmer, beslag- og låsgrossister, produsenter, banker, forsikringskontor, arkitekter, entreprenører, byggmestere, postkontor, borettslag, politikammere og lensmannskontor, og andre sikringsinteresserte grupper. Redaksjonen forbeholder seg rett til å redigere innsendte manuskripter og bilder.

Foreningen NORSKE LÅSESMEDER stiftet i 1977; en landsdekkende forening av godkjente medlemsbedrifter. **VÅRE MÅLSETTINGER ER:** • heve forståelsen for fysisk sikring og kriminalforebyggende tiltak • bevare og utvikle låsesmedhåndverket i takt med teknologisk utvikling • sikre tilgang til faget gjennom samarbeid om fagopplæring og lærlingeplasser • kvalitetssikring av medlemsbedriftene gjennom opplæring og etterutdanning

Frivillig fanget av

I 1983 spilte markedsdirektør i TrioVing, Per Bakke keyboard i rockebandet Cute. Litt forenklet kan man si at det er grunnen til at han i dag har vært i låsbransjen i snart 25 år.

TEKST OG FOTO PÅL ANDREASSEN

Det var nemlig via en bandkompis at Bakke først kom i kontakt med lås- og beslaggrossisten Erik Undall a/s, hvor han tok sine første steg mot dagens markedsdirektørrolle.

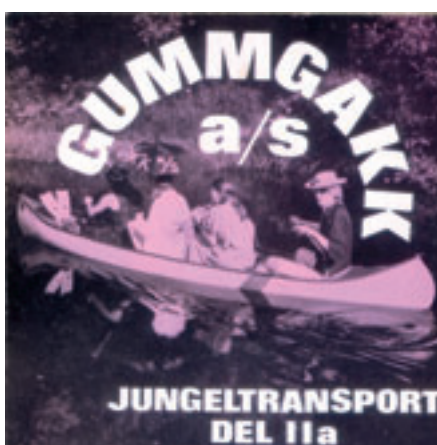
- Gitaristen i bandet jeg spilte i jobbet hos Erik Undall, og de trengte folk. Han spurte meg om jeg kunne tenke meg å begynne der, og jeg ble fort "fanget av bransjen", smiler Bakke.

Etter noen år med blant annet prosjektsalg og prosjektbeskrivelse fant Bakke ut at det kunne være smart med litt mer formell utdanning. Samtidig som han jobbet på dagtid gikk han tre år på markedsføringsskole på kveldstid, og var ferdig utdannet i 1990. Siden har livet hans, i alle fall den profesjonelle delen, bestått av salg og markedsføring.

- Jeg var avdelingssjef på oslokontoret til NT Møller Undall i noen år og da de ble kjøpt av TrioVing i 1996 ble det mer salgsjobbing – de første årene som markedsjef i prosjektavdelingen. Jeg har snart vært i låsbransjen i 25 år, men de første 20 årene jobbet jeg mest rettet mot entreprenører og arkitekter. Derfor er det utrolig morsomt å nå jobbe direkte med låsesmedene, TrioVings Sikkerhetssentre (TVSS) og distributører. Nå føler jeg virkelig at jeg er en del av miljøet, mener Bakke.

FORLENGET ARM I MARKEDET

Han kom til TrioVing i 1997, og har de siste fire-fem årene hatt tittelen markedsdirektør. Da Bjørn Ørnung sluttet for et par år siden tok han også over ansvaret for salget til låsesmedene.



Per Bakke kunne vært rockestjerne, men valgte låsbransjen. Men én plate ble det i alle fall på Gummgakk AS

- Omtrent halvparten av salget vårt går gjennom låsesmeder og TVSS. For oss er det viktig å bruke ressursene våre der det største og viktigste markedet er. Sikkerhetssentrene er vår forlengede arm ut i markedet, og er en kjede som skal ivareta både privatkunder og profesjonelle, forklarer Bakke.

Pr. i dag er det drøyt 60 TVSS'er rundt om i landet, i en frivillig frittstående kjede. Det er et antall Bakke er fornøyd med.

- Det skal være mellom 60 og 70 TVSS'er, men det viktigste for oss er at sentrene skal ha den ypperste kompetansen og at de dekker hele spekteret vårt. Kunden skal vite at han får kvalitet når han bruker et TVSS, sier Bakke til Låsesmeden.

GRØNT LYS PÅ DO

Alle TVSS'ene får jevnlig oppfølging, blant annet via salgsapparatet. Dessuten er det kjedemøter både på våren og høsten hvor man blant annet presenterer produktnyheter og andre relevante saker for bransjen.



bransjen

Per Bakke kan snart feire 25-års jubileum i låsbransjen

- Selv om det er frivillig å delta og sikkerhetssentrene må betale kostnadene selv, er det stor oppslutning om disse samlingene. Vi bruker å være rundt hundre personer, opplyser Bakke og legger til at det er artig å lansere produktnyheter litt utenom det vanlige på slike samlinger. Sist var fokuset blant annet på den nye Brighthandle. En dørvrider som lyser rødt eller grønt – avhengig om døren er låst eller ikke. Og som med batteridrift kan monteres på dører uten ekstra ledninger. Eller som "online" med 12 VDC og ledningsføring gjennom dørblad og karmoverføring. Et produkt Bakke ser for seg vil være aktuelt på for eksempel toalettører, møterom og undervisningsrom.

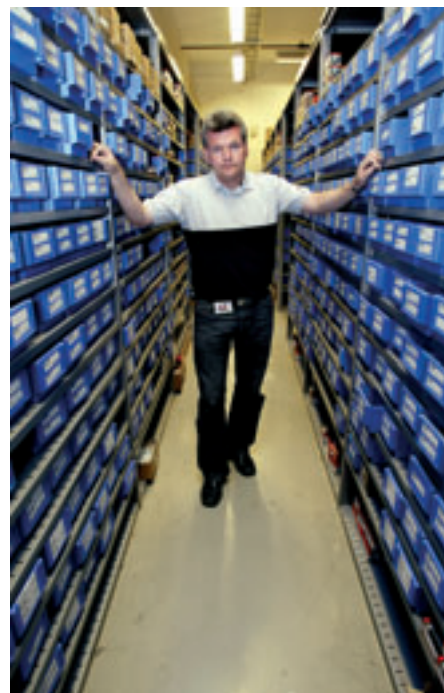
KOMPETANSE

Selv om Bakke har tittelen markedsdirektør, hevder han selv at han ikke er typen som bare er ute etter å selge. For ham er det spesielt viktig å være løsningsorientert og til enhver tid tilby kundene de beste løsningene. Og han er gjerne med, sammen med låsesmedene, og diskuterer løsninger og hvordan man kan generere business.

- Først og fremst er det jo gøy å jobbe innenfor salg. Da jeg begynte i bransjen i 1983 var grossistene de store kundene, mens i dag er TVSS'ene den største kundegruppen vår. Tidligere bare solgte vi varene, i dag fungerer det mer som en entreprise hele veien. Produkter og løsninger har blitt mer og mer kompliserte, ikke minst på elektronikkisiden og det stiller større krav til låsesmedene. Jeg skal ikke påstå at det ikke var sånn tidligere, men i dag er låsesmedene en faggruppe det oser kompetanse og profesjonalitet av, understreker 44-åringen.

PASSE FORMELL

Av kollegaer i bransjen blir han selv også sett på som en kar som oser kompetanse og profesjonalitet, og Bakke innrømmer at han setter struktur og profesjonalitet høyt. Både for seg selv og de som arbeider i



Som markedsdirektør har Per Bakke hovedansvaret for alt salg hos TrioVing

organisasjonen. Men det skal også være gøy å jobbe i TrioVing.

- Det er viktig å ha en uniform måte å gjøre ting på. Selv om jeg selv også kan være litt rotete og kanskje har noen "små svin på skogen", setter jeg veldig høye krav til struktur. Dessuten er det viktig å delegerer ansvar og myndighet innenfor visse rammer. Samtidig som det profesjonelle alltid skal ligge i bunn, både for meg og bransjen, føler jeg at låsbransjen er både uformell og veldig kollegial. Det er noe av grunnen til at jeg trives så godt, erklærer Bakke.

Ansvarsbevisst, grundig og kreativ er tre stikkord som også går igjen når man spør kollegaer om Per Bakke. Og det er liten tvil om at han tar jobben som markedsdirektør seriøst. Men også før han begynte i låsbransjen var Bakke en kar som utviste en usedvanlig høy grad av arbeidsmoral. Faktisk så mye at han gikk glipp av sin, sannsynligvis, første og siste sjanse til å bli plateartist. I alle fall på det gamle klassiske singelformatet.

- Tidlig på åttitallet spilte jeg i et band som het Gummigakk AS, og en sommer skulle vi spille inn vår første og eneste singel, et sted i Østfold. Men siden jeg hadde sommerjobb og ikke ville skulke jobben, kunne jeg ikke bli med i studio. Plikten fremfor alt, vet du, smiler Bakke.



Nesten alle jentene samlet på et brett. Fra venstre: Janne Th. Smedsrud, Trine Celius, Ingeborg Haukerud, Kari-Anne S. Aanerud, Kristine Nagell-Eriksen og Hilde Johnsen. Bente Brudal var ikke til stede da bildet ble tatt



Det er ikke alltid så lett for gutta å komme til ordet rundt lunsjbordet hos Ingeborg Beslag & Låssystemer. Men det er mer fordi de er i mindretall, enn på grunn av tradisjonell "jenteprat". Det er det nemlig lite av.

Uten jentene stopper Ingeborg

TEKST OG FOTO: PÅL ANDREASSEN

Når syv av tretten ansatte er jenter sier det seg selv at det er jentene som tar styringen, både rundt lunsjen og i den faglig hverdagen. Med avdelinger på både Kongsvinger og Jessheim, har Ingeborg Beslag & Låssystemer i løpet av de siste årene blitt en relativt stor lokal aktør i låsbransjen. Den første butikken ble åpnet på Kongsvinger i 2001, mens Jessheim-avdelingen så dagens lys to år etter.

- Da den tidligere konkurrenten på Jessheim forsvant var det et stort åpent

marked, og helt naturlig å åpne en avdeling her, forklarer Ingeborg Haukerud – som kan smykke seg med tittelen landets første kvinnelige låsesmed med mesterbrev.

Hun begynte i låsbransjen, hos Lexow AS, allerede i 1989, og før hun startet for seg selv med hjemmekontor i Nord-Odal i 1998, var hun blant annet salgskonsulent i TrioVing og hadde salgsansvar og var prosjektleder hos Lås & Prosjektservice AS. Og sjefen sjøl deltar fortsatt aktivt med befaringer, anbud, salg, prosjekteringer og kundeoppfølginger.

JENTER INNE, GUTTER UTE

Hovedtyngden av arbeidet med produksjon og prosjektering hos Ingeborg Beslag & Låssystemer er jentedominert, mens det er flest gutter ute og jobber. Men skal vi tro Ingeborg ligger det ikke noe bevisst feministisk politikk bak ansettelsen av alle damene i firmaet. Tvert i mot.

- Det er egentlig helt tilfeldig at vi er så mange jenter her. I starten var det ikke sann i det hele tatt. De fire første jeg ansatte var gutter. Men etter hvert som folk har sluttet, og vi har utvidet, har det jevnet seg ut. Det har jo for eksempel alltid



Knut Hansen (til venstre) fra Låsmontørene blir leid inn ved behov. Her får han kvalifisert hjelp av Hilde Johnsen, mens Tore Thomsen følger med i bakgrunnen

Trine Celius (til høyre) er eneste kvinnelige lærling hos Ingeborg Beslag & Låssystemer

vært en tradisjon med at det er gutter som begynner som lærlinger. Men Trine Celius som er lærling her i dag, fant oss på nettet som en kvinnebedrift og ville gjerne begynne hos oss, sier Ingeborg og legger til at i tillegg til Trine har hun også to mannlige lærlinger, John-Olav Nordby og Kim Pettersen.

LANG ERFARING

Det spørs imidlertid om John-Olav og Kim er så imponert over firmaets nye jakker. Pastellblå bomullsjakker osrer ikke akkurat av mannlighet og testosteron.

- Vi har ikke helt bestemt oss for hvilken farge de nye jakkene egentlig har ennå. Men holder en knapp på babyblå, smiler jentene.

Men de nye jakkene er da sannsynligvis heller ikke ment å være en del av antrekket til montørene som er ute på jobb. For selv om jentene er i flertall hos Ingeborg Beslag & Låssystemer, er det allikevel flest gutter blant montørene. Trine Celius er faktisk den eneste kvinnelige montøren. Men det betyr ikke at jentene ikke kan låsbransjen. Faglig ansvarlig på Kongsvinger-avdelingen, Hilde Johnsen har ikke mindre enn 23 års erfaring. Da Ingeborg hørte at Hilde skulle flytte tilbake fra Haugesund til Østlandet igjen, var hun ikke sen om å ta kontakt med den erfarne låsesmeden.

- Jeg har blant annet mange års bakgrunn fra Glass og Låsservice i Haugesund, men har nok ikke vært vant til et så kvinne-dominert arbeidsmiljø som det er her. Alle stedene jeg har jobbet har vært hyggelige, men det er jo klart at man får en

annen kontakt med jenter. Det blir nok en litt røffere tone på jobben når det nesten bare er mannfolk, tror Hilde.

- FÅ SNAKKE MED SJEFEN DIN

Den tidligere snekkeren og mekanikeren, Tore Thomsen som hos Ingeborg Beslag & Låssystemer jobber med prosjekt- og montasjeledelse, er heller ikke vant med et såpass kvinne-dominert arbeidsmiljø. Men etter snart to år i jobben på Jessheim har han etter hvert akklimatisert seg.

- Jeg hadde vel egentlig trodd det skulle vært større forskjell. Men det går mest i fagprat, og ikke i "jenteprat" for å si det sann, ler Thomsen.

Før ombyggingen av lokalene på Jessheim satt Thomsen midt i "skuddlinjen" i åpent kontorlandskap mellom avdelingsleder Janne Smedsrud og Ingeborg.

- Det er jo flere av oss som er glade i å prate. Men det er ikke noe rom for noe bla, bla, bla, understreker Janne Th. Smedsrud.

Hun har vært ansatt på Jessheim siden åpningen i 2003, og har mange års bakgrunn fra Grorud Jernvare og TrioVing før hun "kom hjem" til Jessheim igjen.

- Jeg hadde ikke jobbet så mye direkte mot NL-bransjen før jeg kom hit. Men jeg hadde jo en viss bransjeerfaring, sier hun. Verken Janne eller noen av de andre jentene har opplevd noen store problemer ved å være jente i en mannsdominert bransje. Men enkelte episoder har det jo vært. Som da en selger (som ikke var fra låsbransjen) insisterte på å få snakke med daglig leder, men nektet å snakke med Janne.

- Han bomma nok litt der, og ikke fikk han solgt noe heller. Jeg har ellers aldri opplevd noe negativt på kundesiden fordi jeg er kvinne. Egentlig føler jeg det mest som positivt at vi er så mange damer her. Men så har vi heller ikke den typiske "jente-kulturen", som ikke alltid er så positiv, mener Janne.

TRAFF BLINK MED KARI-ANNE

Når Ingeborg har ansatt nye folk i firmaet har det alltid vært viktigere med kvalifikasjoner og typen mennesker, enn kjønn. Det skal være litt "hærlig å høre", som de sier på hennes hjemtrakter. Egentlig hadde hun også en uskreven regel om å ikke ansette venninner. Men i tilfellet med Kari-Anne Svenneby Aanerud, som jobber deltid med administrasjon, kunne hun bare ikke motstå fristelsen.

- Hun var bare så godt kvalifisert for den jobben at jeg ikke kunne la være, smiler Ingeborg – som deler sin store hobby – skyting og elgjakt – med Kari-Anne.

Da stillingen som avdelingsleder på Kongsvinger ble ledig i fjor høst ble nok en jente rekruttert. Og selv om Kristine Nagell-Eriksen er utdannet innen markedsføring og tidligere ikke hadde noen jobberfaring fra låsbransjen, har hun allikevel solide familietradisjoner i bransjen. Kristines onkel, Jan Petter Moen var faktisk Ingeborgs sjef da hun jobbet for ASSA. Og bestefaren, Ole K. Moen hadde blant annet agenturer for Yale og Fas i sin tid.

- Når jeg så den ledige stillingen var det bare å slå til og søke. Dessuten er det fint å slippe pendlingen til jobb. Læringskurven har vært ganske bratt, men jeg får masse hjelp av blant andre Hilde. Jeg trenger jo en viss produktkunnskap i jobben min. Men selv om jeg ikke kan bygge en sylinder ennå, kan jeg i alle fall sette opp en beslagliste og gi tilbud på jobber. Står jeg fast på noen er det ikke verre enn at jeg ringer noen og spør. Bransjen er veldig flinke til å stille opp, konstaterer Kristine Nagell-Eriksen.

Sesam, sesam

- en kort innføring i kodelåsens mysterier

Låsesmeden har fått flere henvendelser om hvordan en kodelås og annet elektronisk døråpnersystem fungerer. Her skal vi kort prøve å forklare noen av de grunnleggende prinsippene.

AV PÅL ANDREASSEN (TEKST OG FOTO) OG
JOHN ERIK MYHRE (TEKST OG ILLUSTRASJONER)

Elektronikk og låser er noe som etter hvert henger mer og mer sammen. Vi bruker elektronikk til alt fra å skru på alarmer, til å administrere tilgang for mange tusen mennesker. For at man skal kunne åpne en dør elektronisk, må man ha en strømkilde (trafo), en elektrisk lås (motorlås, elektrisk sluttstykke, magnetlås eller lignende) og en styreenhet (kodelås, kortleser eller lignende). I eksempelet vises en kodelås med trafo og elektrisk sluttstykke.

Man fører strøm inn i kodelåsen (se fig.1), med pluss til både kodelås og sluttstykke. Minusen går inn i kodelåsen og ut via et relé – etter at man har tastet kode, eller brukt en annen form for kodebærer. På innsiden av døren er det vanlig å ha en bryter på vegg, eller dørkarm, som gir signal til kodelås/kortleser om at den skal åpne døren.

EN BITTE LITEN DINGS

Det er ganske vanlig at alarmer i privathus

slåes av og på med en mikrobryter, og denne kan enten monteres i sluttstykket (karmdelen av låsen), eller inni selve låsen. Den anbefales imidlertid på det sterkeste å



En usedvanlig diskret leser fra Bewator

monteres i låsen, da man ellers vil skru av alarmen ved å bryte opp døren, slik at reilen trekkes ut av sluttstykket.

En mikrobryter er egentlig bare en helt vanlig bryter som er liten nok til å få plass i låskassen, og som sjekker om reilen er ute eller inne. Denne kobles så til alarmens av- og på inngang, eller et relé, som igjen egentlig kan styre hva som helst (se fig. 2). Mikrobrytere brukes også hvis man trenger en lysvakt. Lysvakt brukes gjerne hvis man skal montere en sikkerhetslås i en rømningsdør i et forretningslokale eller lignende. Denne kobles så slik at en vesentlig funksjon i lokalet (lys, kassaapparat eller lignende) ikke fungerer før sikkerhetslåsen er låst opp.

KODEBÆRERE OG MAGNETLÅSER

Hittil har det mest vanlige vært å ha en stand alone (ikke koblet til PC eller lignende) kortleser på den døren man vil ha adgangskontroll på. Magnetstripen på kortet fungerer sammen med en kode og åpner døren. I tillegg finnes det også andre såkalte kodebærere, som for eksempel





Åge Sundstrøm (til venstre) hos Bewator viser gjerne frem det nyeste innen adgangskontroll til artikkelforfatter John Erik Myhre i Helt Sikkert.

berøringsfrie kort, fingeravtrykkesere og irislesere. En nøkkel er også en kodebærer. For å overvåke døren, og gi tilbakemeldinger til kodelås eller alarm, om den er åpen eller lukket, brukes en magnetbryter montert på dør/karm eller en mikrobryter i sluttstykket. Om døren blir stående åpen

for lenge sier den fra til kortleseren/kodelåsen om at den er åpen, og det blir gjerne varslet via et lydsignal. Denne informasjonen kan også sendes direkte til for eksempel en vakt i bygningen, eller et eksternt vekterselskap.

Det finnes også andre typer dørmagneter,

for eksempel en holdemagnet som holder en dør åpen, og som gjerne er koblet til en brannalarm, slik at døren lukkes ved brann. En tredje variant er den som monteres på dør eller karm, og holder døren låst med strøm. Denne typen er vanlig på rømningsdører.

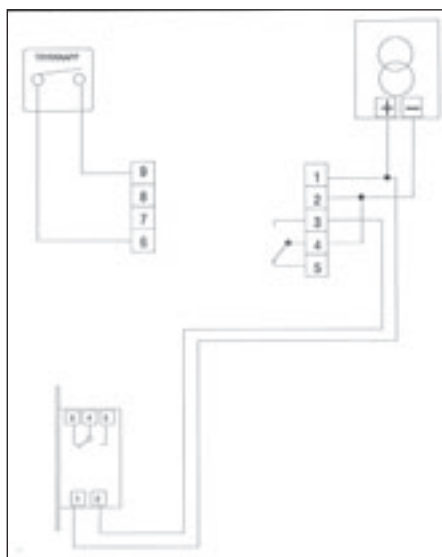


Fig. 1

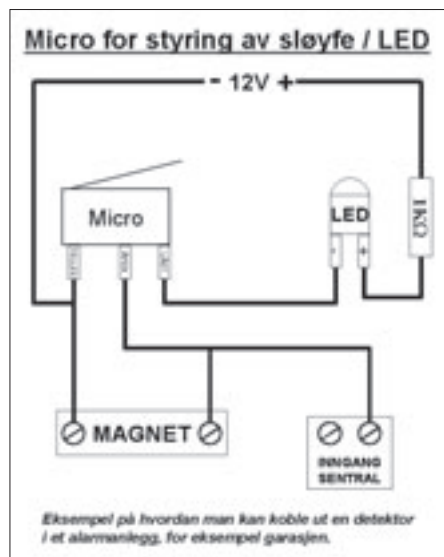


Fig. 2

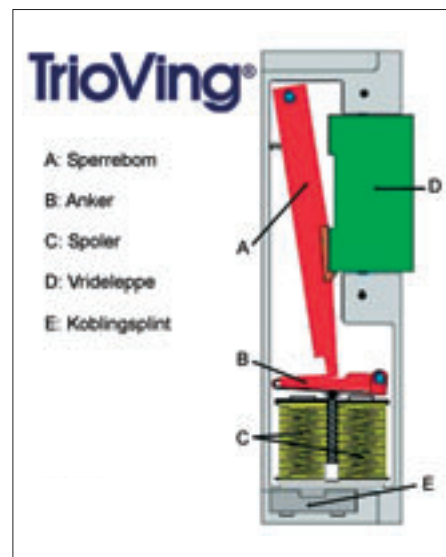


Fig. 3

Fortsetter på neste side



Det finnes etter hvert mange typer av såkalte kodebærere.

PORTTELEFONER

Når det gjelder porttelefoner gjelder de samme prinsippene som vi allerede har nevnt. Men her er det personen i leiligheten, eller huset, som aktiverer strømkretsen – ved å trykke på en knapp – som gjør at døren åpnes.

Det er vanlig at den som skal inn – etter å blitt ”klarert” av huseier – hører en slags dure/klaprelyd i det døren åpnes. Det kommer av at når man kjører vekselstrøm inn i sluttstykket, vil sluttstykkets anker (se fig. 3) trekke til og slippe i takt med frekvensen på vekselstrømmen. Ankeret slippes ikke lenge nok til at sperrebommen låses, men nok til at vi kan høre en durelyd. Det finnes etter hvert mange måter å betjene og overvåke dører med elektrolås. Porttelefon er nyttig når man har kunder eller besøkende som ikke har kodebærere, men som allikevel trenger å komme inn i bygningen. Tidligere var man avhengig av et svarapparat i leiligheten, eller på kontoret. Men ny teknologi gjør at man

nå kan svare og åpne døren via den vanlige telefonen, ved at porttelefonapparatet ringer via det offentlige telenettet. Det betyr at man ikke trenger å trekke nye kabler, og heller ikke montere svarapparater ved montering av slike anlegg. Dette medfører også at man kan viderekoble porttelefonen til mobiltelefonen og slippe inn for eksempel renholdspersonalet selv om man ikke er i lokalet.

Det er foreløpig få private hjem som styrer sin adgangskontroll via PC, men på bedriftsmarkedet er et system som for eksempel Bewator Entro blitt mer og mer populært. I tillegg finnes også systemer som Bewator 2010, som er et integrert sikkerhetssystem, med innbruddsalarm, adgangskontroll, branneteksjon og videoovervåking, beregnet for bedrifter der man krever full kontroll over sikkerheten. Begge disse systemene kan også styre flere lokaler via modem.



Tippeligaen 2006



TrioVing®

Brøbekkveien 80,
P.b 25 Tveita, 0617 OSLO

Tlf: 23 37 30 00
Fax: 23 37 30 50

I b&t Låsservice er det 13 karer med "spenning" i hverdagen...

TEKST OG FOTO:

NILS G. ROEN B&T LÅSSERVICE

Elektroniske og elektromekaniske produkter utgjør stadig mer av hverdagen i vår bransje. Produktene blir mer kompliserte og spesialiserte, samtidig som de skal integreres i kompliserte anlegg, så som elektronisk adgangskontroll, brannalarm, innbruddslarm, overvåking, tidsstyring, automatisk døråpning og porttelefon. Derfor oppstår behovet for en egen gruppe montører med utdanning og kompetanse spesielt for disse produktene. I b&t Låsservice teller i dag denne gruppen 13 mann.

Det er viktig for denne gruppen å stadig oppdatere seg i fag generelt, i produkter og i håndtering av produktene. Dette skjer ved egne samlinger. Da hentes det inn representanter for produsentene av produktene. De holder kurs og oppdaterer oss. Men minst like viktig er egen erfaringsutveksling og samarbeid om løsninger og måter å håndtere produkter og montasje på. På denne måten bygger vi opp en egen kompetansebase slik at den som står overfor en oppgave han er ukjent med, kan søke løsning internt og blant kollegaer.

Samlingene styrker også samhold og teamfølelse mellom kolleger, og det ser ut på bildet som at de 13 karene har det hyggelig. Denne samlingen var 20. april og ble holdt på vår hovedavdeling i Gjøvik.



Kurs i Rogaland

Etter initiativ fra OFIR (Opplæringskontoret for industrifag i Rogaland) arrangerte Marvik Service AS kurs og seminar for alle de fire aktørene som er medlemmer i OFIR og som for øyeblikket har lærlinger. Kurset var beregnet på lærlingene og praksiskandidatene til svennebrevet i låsesmedfaget, og responsen var så stor at man endte opp med hele 26 deltakere. De kom henholdsvis fra Låsgruppen, Sikring & Lås, Stavanger Låsservice og Marvik Service.

På agendaen sto blant annet kjennskap om hovedgruppene innen rømningsutstyr, brannsikring og forsikringsselskaperes krav til sikring både i næringslivet og i privatboliger.



ELOK elektrisk sluttstykke

Nå justerbar sideveis med stolpe 104.
Spesielt fin til slagdørsautomatikk.



- 8-30V AC/DC
- Rustfritt stål
- Stolper tilpasset alle aktuelle dører
- Norskprodusert
- Kan endres fra normal til omvendt funksjon
- Kan leveres med bryter for tilbakemelding



ELOK LÅSPRODUKSJON AS

Vollenveien 132, 1389 Heggedal, Tel.: 66 90 64 60, www.elok.no

Rådgiver cand. jur. Odd Bjørnås, Håndverksbedriftenes Landsforening - tilsluttet NHO - svarer på arbeidsrettslige spørsmål.



DETTE LURER VI PÅ:

► BEREGNING AV ANSETTELSESTID

Eier og daglig leder av en bedrift opplyste at han i august i fjor kjøpte en annen bedrift. Arbeidstakerne fortsatte i sine stillinger etter overdragelsen. En av disse har vært ansatt siden 1998, men i forrige uke leverte han skriftlig oppsigelse, med en oppsigelsesfrist på én måned. Vedkommende ønsket å slutte fordi han hadde akseptert et tilbud om en ledende stilling i en annen bedrift.

Daglig leder opplyste at lengden på oppsigelsesfristen ikke er regulert i arbeidsavtalen til vedkommende. Han tok derfor opp spørsmålet om oppsigelsesfristens lengde med ham umiddelbart etter mottakelsen av oppsigelsen, og hevdet at ved beregningen måtte det også tas hensyn til tiden han hadde vært ansatt i bedriften før overdragelsen.

Arbeidstakeren var ikke enig i dette. Han fremholdt at det avgjørende var ansettelsestiden etter virksomhetsoverdragelsen.

På denne bakgrunn spør daglig leder om hvem som har rett når det gjelder dette spørsmålet.

► Dersom en virksomhet er blitt overdratt til ny arbeidsgiver, skal det ved beregning av ansettelsestid for en arbeidstaker som sier opp sin stilling, også medregnes den tid arbeidstakeren har vært ansatt hos den tidligere arbeidsgiver, jfr. arbeidsmiljøloven § 15-3(6).

Når det gjelder vedkommende arbeidstakers oppsigelsesfrist, må det legges til grunn at han har vært ansatt siden 1998. Arbeidstakeren har således mer enn fem års sammenhengende ansettelse i virksomheten, og han har en oppsigelsesfrist på to måneder, jfr. lovens § 15-3(2). Oppsigelsesfristen løper fra og med første dag i måneden etter at oppsigelsen fant sted, jfr. arbeidsmiljøloven § 15-3(4).

Konklusjonen blir etter dette at arbeidsgiveren har rett. Partene kan selvfølgelig avtale at ansettelsesforholdet avsluttes tidligere enn det som følger av lovens bestemmelser, hvis de blir enige om det.

► SYKEFRAVÆR UTEN LEGERKLÆRING

En arbeidstaker har vært ansatt i ca. seks måneder i en bedrift. Bedriften er ikke med i ordningen med Inkluderende Arbeidsliv (IA). For kort tid siden var han fraværende fra arbeidet i fire dager på grunn av sykdom. Han tok ikke kontakt med lege i denne forbindelse, men han ringte til bedriftens daglige leder om morgenen første fraværsdag og ga beskjed om at han var syk, og dessuten at han av den grunn sannsynligvis ville bli borte fra arbeidet noen dager.

Da han møtte på arbeid i bedriften igjen, sa han til daglig leder at han hadde følt seg så uvel fjerde dag at han syntes det var for slitsomt å søke lege.

Etter at daglig leder hadde blitt meddelt dette, fikk vedkommende beskjed om at han ikke ville få sykepenger for noen av de fire dagene han hadde vært borte fra arbeidet. Arbeidstakeren syntes dette var meget urimelig, og fremholdt at han iallfall hadde rett til sykepenger for de tre første dagene.

På bakgrunn av det opplyste spør daglig leder om hva som er gjeldende rett på dette området.

► Ifølge folketrygdløven § 8-24 kan han nytte egenmelding for opptil tre kalenderdager om gangen når han har arbeidet i bedriften i minst to måneder. Hvis arbeidsuførheten varer utover de tre kalenderdagene egenmeldingen er nyttet, kan arbeidsgiveren kreve legeerklæring. Hvis han ikke legger frem legeerklæring, faller retten til sykepenger bort for egenmeldingsperioden. Dette gjelder likevel ikke hvis han har vært forhindret fra å søke lege og det er godtgjort at han har vært arbeidsufør fra et tidligere tidspunkt.

Det foreligger ikke opplysninger som medfører at denne unntaksbestemmelsen kommer til anvendelse i dette tilfellet. Han ringte til bedriften om fraværet sitt første dag han

var syk, og han kunne også brukt telefonen fjerde fraværsdag for å kontakte lege.

Arbeidstakeren har etter dette ikke rett til sykepenger for noen av de fire dagene han hadde fravær fra arbeidet.

► REDUSERT ARBEIDSTID ETTER FØDSELSPERMISJON

Daglig leder i en mindre bedrift opplyste at en av arbeidstakerne har krevd å få redusert sin arbeidstid etter fødselspermisjon, slik at stillingen endres fra hel til halv stilling for en periode på to år.

Kravet om redusert arbeidstid mottok daglig leder i forrige uke, og som grunnlag for det ble det vist til arbeidsmiljøloven § 10-2(4).

Daglig leder er i tvil om et krav om reduksjon av arbeidstiden som er begrunnet i et slikt forhold, omfattes av de grunner som er nevnt i § 10-2(4). Han opplyste imidlertid at en slik reduksjon av arbeidstiden for vedkommende ikke vil medføre noen særlige problemer for bedriften.

På denne bakgrunn spør daglig leder om hva som er gjeldende rett.

► Ifølge arbeidsmiljøloven § 10-2(4) er det tre forhold som kan gi grunnlag for redusert arbeidstid: Helsemessige grunner, sosiale grunner og andre viktige velferdsgrunner. Det fremgår videre at det er et vilkår at arbeidstidsreduksjonen kan gjennomføres uten vesentlig ulempe for virksomheten.

Retten til redusert arbeidstid er gjort generell og ikke knyttet til noen bestemt gruppe. I utgangspunktet kan således alle som kan dokumentere en viktig velferdsgrunn, gjøre gjeldende en slik rett. Ifølge lovforarbeidene tar imidlertid bestemmelsen særlig sikte på småbarnsforeldre, personer med omsorgsforpliktelser, og dessuten eldre eller syke arbeidstakere.

Konklusjonen blir at arbeidstakeren har krav på å få redusert sin arbeidstid.

Ny samarbeidspartner til NL

- Ingersoll Rand Security Technologies

Foreningen Norske Låsesmeder og Ingersoll Rand har skrevet samarbeidsavtale for 2006. Ingersoll Rand ønsker å støtte opp om en sterk og uavhengig interesseorganisasjon for sine viktigste distributører på det norske markedet.

Man ønsker også å bidra til økt kompetanse rundt sikkerhet og sikkerhetsprodukter, og med produserende enheter over hele verden håper man å kunne tilføre mange spennende impulser til en bransje med fokus på beslag, sikkerhet og sikkerhetsprodukter.

Ingersoll Rand Security Technologies A/S het tidligere Randi A/S, og utvikler, produserer og selger fortsatt Randi dørvridere. Virksomheten har eksistert i mer enn 125 år. Den 11. juni 1878 ble "Dørgrebsfabrikken" i Randers grunnlagt. Den produserte støpte dørvridere

til byggebransjen. I 1948 etterspurte et arkitektfirma dørvridere i rustfritt stål. Ordren ble levert – og det ble startskuddet til en utvikling hvor Randi i samarbeide med ledende arkitekter har utviklet tre unike vriderserier: Randi-Line®, Novo-Line® og Classic-Line®.

I dag inngår virksomheten i Randers i det amerikanske konsernet Ingersoll Rand, som eier 103 forskjellige produsenter over hele verden, med en omsetning på NOK 66,5 milliarder.

Ingersoll Rand ble grunnlagt i 1876 og er på Fortunes Topp 500 liste over amerikanske virksomheter. Ingersoll Rand er registrert på børsen i New York.

Konsernet er oppdelt i fem sektorer: Climate Control Technologies, Compact Vehicle Technologies, Construction Technologies, Industrial Technologies og Security Technologies, som "Randi" hører til og som representerer ca 20% av den totale omsetningen i konsernet. Security Technologies er i Europa representert med en omsetning på NOK 3,15 milliarder, 18 fabrikker og 3 800 ansatte.

I kraft av "familiemedlemskapet" har man adgang til en rekke kvalitetsprodukter, som tilbys på det skandinaviske markedet: Briton og Cisa panikkbeslag og dørlukkere, magnetlåser, Cisa hotellåser, Cisa sylindrelåser og nøkkelsystemer, Kryptonite hengelåser, Normbau sanitetsutstyr i rustfritt stål og nylon, Normbau care-produkter til bevegelsehemmede og deres hjelpere, kombinerende systemer for adgangs- og tidskontroll, PegaSys elektronisk adgangskontroll og biometrisk adgangskontroll.

Omsetningen i Norge var ca. 8 millioner NOK i 2005, og besto vesentlig av rustfrie beslag.

Ca 85% av omsetningen distribueres via låsesmeder, og "Randi" navnet er godt kjent blant norske låsesmeder. Randi, Ingersoll Rand har en klar strategi og målsetting om å vokse på det norske markedet, både via økt salg av eksisterende produkter samt ved å introdusere nye produkter/ produsenter til det skandinaviske markedet. I Norge er Ingersoll Rand foreløpig representert med regional salgssjef Henning Hugger, og har norske Mona Nørbech ansatt på hovedkontoret i Danmark.

Ingersoll Rand ønsker med samarbeidsavtalen med NL å komme nærmere sine kunder på det norske markedet, samt å bidra til å utvikle låsesmedbransjen som en naturlig distribusjonskanal av beslag og sikkerhetsprodukter til markedet.

Se for øvrig: www.irco.com

Mona Nørbech på hovedkontoret i Danmark er norsk og de fleste kunder i Norge kjenner henne. Hun kommer på kundebesøk i Norge et par ganger i året.



Beliggenhet, beliggenhet, beliggenhet

Etter 26 år i Sannergata er Alarm & Låsservice Rolf A. Hemer tilbake der alt startet i 1978, på St. Hanshaugen i Oslo. I en tidligere bankfilial, med skuddsikre vinduer og eget bankhvelv til sikkerhetsavdelingen.



Arne Hemer er godt fornøyd med de nye lokalene i Theresesgate i Oslo

TEKST OG FOTO: PÅL ANDREASSEN

- Det var et helt bevisst valg når vi skulle flytte at vi ville komme litt for oss selv – bort fra Oslo 5 og alle de andre låsesmedene. I tillegg ville vi selvsagt ha lokaler som lå bra til. Jeg brukte nok et år på å se på egnede lokaler før vi fant dette. Før vi flyttet inn i mai i år var det Nordea som holdt til her, forklarer Arne Hemer og ser seg rundt i de lyse og åpne butikk- og kontorlokalene.

Han har helt bevisst valgt å beholde den relativt åpne løsningen fra de tidligere banklokalene, og har laget en moderne butikk som på mange måter minner mer om et showroom enn en tradisjonell låsesmed.

- Jeg har jo vært en del rundt og sett både hvordan jeg ville ha det, og ikke ville ha det. Dessuten har vi fått god hjelp fra Møller Undall til å bygge opp butikken, innrømmer Hemer – og legger til at han



Lokalene i Theresesgate er like mye showroom som butikk

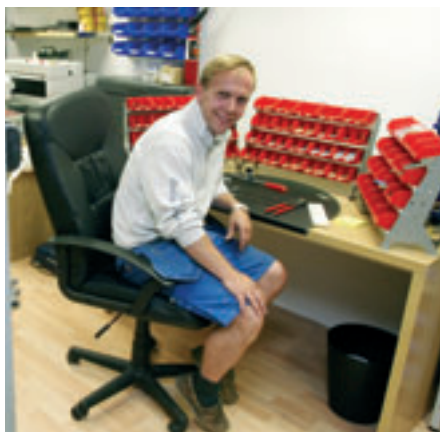
latt seg inspirere av MU's lokaler i Drammen i utformingen av de nye butikk-lokalene.

KAKE TIL 80 PERSONER

Da den offisielle åpningen fant sted 2. mai i år, hadde man bestilt marsipankake til 80 personer, og hver bidige smule gikk med. Responsen både fra kollegaer i bransjen og kunder har da heller ikke latt vente på seg. Dette er en butikk som skiller seg ut, og Hemer har allerede merket en jevn strøm av nye kunder. Kunder som ofte er mer opptatt av sikkerhet og design, enn hva ting koster. - Jeg hadde vel regnet med at det skulle bli sånn når vi flyttet vestover i byen. Man merker at pengene sitter litt løsere her. Før vi åpnet rådførte vi oss med leverandørene våre for å høre hva som selger i området. Og vi selger helt klart mer av for eksempel designvridere. Får vi to spørsmål om ett produkt, så bestiller vi fem – og satser på at det selger. Men det er klart at vi må føle oss frem i markedet, konstaterer Hemer.

10500 LEILIGHETER

Arne Hemer overtok eneansvaret for familiefirmaet i 2000, da han kjøpte ut faren og grunnlegger Rolf A. Hemer, som til å begynne med bare drev med svakstrømsprodukter som alarmer og dørkontroller. - Da moren og faren min startet opp i 1978 var det et rent svakstrømsfirma. Men en dag så kom to karer innom og lurte på om de kunne få stille ut noen låser i lokalene deres. Far fikk provisjon av låssalget, men det gikk ikke så lenge før de to karene gikk konkurs. Men da var jo allerede låskundene der, og far måtte bare



Låsesmed Christian Haagensen har en sikker arbeidsplass i det gamle bankhvelvet

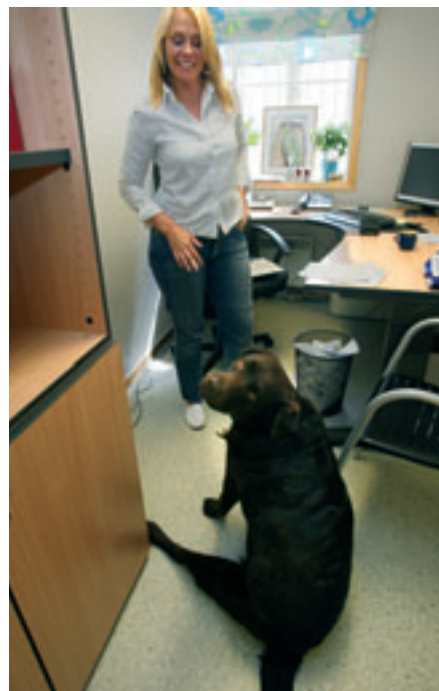
begynne med lås, forteller Arne. Egentlig var det hans bror, Harry, som skulle ta over familiefirmaet. Men da broren plutselig døde i 1986, og faren trengte hjelp, avbrøt Arne rørleggerutdanningen og begynte hos faren. Det var Harry som opprinnelig hadde ansvaret for den tradisjonelle låsesmedvirksomheten, mens Rolf i utgangspunktet var ansvarlig for svakstrømsbiten. I dag utgjør svakstrøm omtrent halvparten av omsetningen, og fire mann jobber heltid på kun adgangskontroll, overvåkning og porttelefoner.

- Det var et kjempestort marked for dette på slutten av 70-tallet da faren min startet opp. Med massevis av boliggårder og forretningsbygg som skulle moderniseres. I alle år har vi hatt store gårdeiere som kunder, og vi har blant annet en rammeavtale med Oslo kommune som gir oss ansvaret for 10500 leiligheter og alt av omsorgsbygg som trygdeboliger og barnehager, blant annet. Jeg har inntrykk av at kundene synes vi gjør en forholdsvis god jobb, og de vet at vi følger opp. Vi har jo vært med siden 1978, sier Arne Hemer – kledelig beskjedent.

FORNØYD MED UTVIKLINGEN

I tillegg til de fire på svakstrøm teller også staben, foruten Arne selv, kona Maria som tar seg av kontordelen, to låsesmeder, og en mann som kun har ansvaret for postkasser(!). Inntil for et par år siden var firmaet også grossist for Comelit, men solgte det agenturet til Svakstrømspecialisten. Og i ettertid har Bewator tatt over.

- Egentlig ville jeg ikke at vi skulle være mer enn fem mann. Men i tillegg til at vi nylig har ansatt både en ny låsesmed og en på svakstrøm, leier vi allerede nå inn to mann



Bernhard er ofte med Maria Hemer på jobb

på større svakstrømsprosjekter. De tre første månedene i år hadde vi en omsetningsøkning på 55 prosent. Men det har nok også litt å gjøre med at vi er blitt to mann ekstra, tror Arne Hemer, og legger til at man har budsjettert med en omsetning på drøyt tolv millioner i inneværende år.

Det betyr at det blir liten tid for noen av de ansatte til å sluntre unna, og aller minst for sjefen sjøl.

- Skal jeg klare det så må vi bli mye større. Og det skal vi ikke, ler han.

VIKTIG MED KURS

Arne Hemer var tidligere styremedlem i NL, pluss at han satt både i opptaksnemnda og i prøvenemnda i Akershus. Nå prioriterer han imidlertid tid med kone, tvillingdøtrene på 13 år og ikke minst firmaet, fremfor bransjevern. Men det betyr på ingen måte at han ikke er opptatt av bransjen og dens utvikling. Spesielt på svakstrømsiden.

- De som ikke er med på denne utviklingen vet ikke hva de går glipp av. I hele bransjen blir det bare mer og mer svakstrøm. En ting er å kunne montere og sette opp, men det er feilskøkingen som er vanskelig, det må læres. Det er for dårlig av firmaene når årets elektromekanikkurs blir avlyst på grunn av for få deltakere. Det burde være mer enn nok kandidater til å få fylt opp det kurset. Man må bruke penger for å tjene penger, slår Arne Hemer fast.





Servicemontør i Oslo

Arbeidsoppgaver:

Montasje og service på våre produkter innen bygningsautomatikk i Oslo området.

Kvalifikasjoner:

Vi søker etter en allsidig og dyktig montør, gjerne med erfaring fra elektro.

- Interesse for elektromekaniske løsninger er en forutsetning.
- Må kunne takle montasjemessige utfordringer og se løsninger.
- Jobbe selvstendig, opptre ryddig samt være serviceinnstilt og villig til å stå på i hektiske perioder.

Vi tilbyr:

En spennende jobb i et ungt miljø med muligheter for utvikling innen firmaet og dets fagområder. Med stillingen følger fullt utstyrt servicebil. Det gis konkurranse-dyktige betingelser etter kvalifikasjoner.

Søknad med CV sendes innen 21.08.2006. Vitnemål og attester vil vi be om siden.

Spørsmål om stillingen kan rettes til Jan P. Kvalevåg, tlf 959 87 920 eller servicesjef Erling Edvardsen på tlf. 23 17 68 09.

DORMA er en ledende produsent av dørlukkere, dørautomatikk, panikkbeslag, og glassdørsbeslag på verdensbasis.

DORMA GmbH har en omsetning på ca. 6 mrd. kr. og har ca. 6.000 ansatte.

DORMA Norge AS er et søsterselskap av DORMA GmbH. Vi er 33 ansatte og omsetter for ca. 120 mill. kroner.

DORMA Norge AS jobber med dørteknikk, bygningsautomatikk glassbeslag, og tekniske hjelpemidler. Vi har hovedkontor i Oslo og avdelinger i Sandnes, Kristiansand, Skien.