

PROFORT

NYHEDSBREV december 2013

UPDATES, PRODUKTNYHEDER, INSPIRATION OG HISTORIE FRA PROFORT ENGINEERINGS VERDEN

Den populære multiGuard Remote kommer nu i en LAN-version

Med produktserien multiGuard kan man "overvåge sine installationer med GSM – uafhængigt af internet og telefonlinier", som vi plejer at formulere det. Men sommetider er det mere praktisk at kunne koble sin multiGuard direkte til en netværksinstallation. Derfor introducerer vi nu multiGuard Remote LAN. Som navnet antyder, er det en variant af den populære multiGuard Remote – alarmsystemet til små installationer og private hjem. Enheden kommunikerer

med Proforts gratis web-server via Internettet uden brug af GSM eller telefonlinje. Enheden kontakter automatisk web-serveren uden, at yderligere opsætning i routeren er nødvendig. ★

I søsterserien Duplex kommer der naturligvis også en LAN-version.

PRODUKT
NYHED

TEMPERATUR/ FUGTMÅLER

Temperatur/fugtmåler til multiGuard Basic og multiGuard Max. med en nøjagtighed på 1,8% fugt og 0,2 °C. Forbindes til mini-USB indgangen.



PICCOLO SAFE

CASE: Helsingør kommune valgte Piccolo Safe til at sikre medarbejderne mod overfald i arbejdstiden.

Læs mere side 2



KUNDESERVICE

Mød Knud Andresen. Ni ud af ti gange er det ham du får i røret, når du får support.

Læs mere på bagsiden

Overfaldsalarm: Helsingør kommune valgte løsningen fra G4S og Profort

I dag sikrer Piccolo Safe Overfaldsalarm at over 200 medarbejdere i kommunens Center for Job og Arbejdsmarked og Borgerservice går trygge på arbejde

I Helsingør Kommune har chef for risikostyring Tuan Ba Cao brugt mange ressourcer på at undersøge markedet for overfaldsalarm. Med G4S som konsulenter faldt valget på Proforts Piccolo Overfaldsalarm.

Carsten Jensen der er ansvarlig for den praktiske implementering i Borgerservice fortæller: "I marts 2012 havde vi et meget grimt tilfælde, hvor en mand gik amok med en økse og sårede to medarbejdere. Vi satte straks ind for at forbedre sikkerheden med forskellige tiltag. Bl.a. ansatte vi en vagt, lavede opdeling i funktionszoner – og så anskaffede vi et overfaldsalarmsystem".

Carsten Jensen uddyber: "Det vigtigste ved sådan et system er, at det er nemt at bruge, og at det er pålideligt. Systemet kombinerer flere fordele: Det er nemt at bruge, det er fleksibelt og der er en god support. Især i opstartsfasen har vi

naturligvis haft nogle spørgsmål og udfordringer – og de er blevet behandlet hurtigt og meget serviceminded. Og naturligvis allervigtigst – systemet er pålideligt. Det SKAL det naturligvis være i en krisesituation – men det er også vigtigt i dagligdagen.

Vi har haft lidt problemer med fejlalarmer – og det viste sig hver gang, at det var hos personalet fejlen opstod. Så er det vigtigt at man ved at selve systemet er pålideligt, så man kan sætte ind med oplysning overfor medarbejderne" slutter Carsten Jensen.★



VIDSTE DU AT... Piccolo Safe har en "Man down"-funktion? Mister brugeren bevidstheden – eller kommer på anden måde til at ligge ned i mere end 30 sekunder – sender overfaldsalarmen automatisk alarm.



**Helsingør
Kommune**

Hvorfor smiler MonaLisa?

Man har særlige markedsføringsmæssige udfordringer, når man er et alarm-firma.

Vi har fanget en juletravl Torben Iversen til et lille interview om de særlige udfordringer, man står med i sikringsbranchen i forbindelse med markedsføring.

”Har man nogensinde set en actionfilm om tyveri af kostbare kunstgenstande, så ved man også at en af de vigtige ingredienser i et vellykket kup, er komplette tegninger over alarmsystemerne” starter Torben Iversen, der har stået bag et af Europas mest udbredte alarmsystemer til museer. Han uddyber: ”Det er klart, at kernen i et hvert ordentligt alarmsystem er, at det ikke kan afbrydes eller snydes. Derfor er det så vigtigt for tyve at vide, hvilken type alarmsystem de står over for – for jo bedre de kender deres ”fjende” – jo bedre kan de udnytte de svage punkter, der måtte være. Tænk bare på den første Olsenbande-film, hvor Kejsersopsatsen kører ned i en krypt, hvis den bliver udsat for tyveriforsøg. Netop fordi Egon Olsen ved alt om systemet, kan han udnytte den viden og vende den til sin egen fordel.

Af samme grund har vi ikke mulighed for at gå ud og fortælle, hvordan eller hvilke museer vi har sikret. Det er naturligvis ærgerligt, for tilfredse kunder er nu en gang den bedste måde at skaffe nye kunder på” konstaterer Torben Iversen og fortsætter: ”Så vi er nødt til at udtrykke os i generelle vendinger som f.eks. at vi bruges af flere end 500 førende museer i Europa. Eller at vi sikrer nogen af de kendteste kunstværker i verden”.

Vil det så sige at I f.eks. har sikret Mona Lisa?

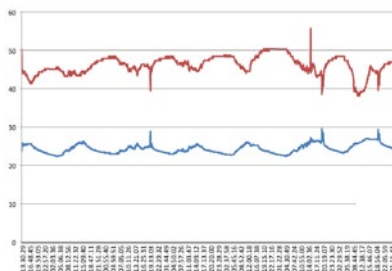
”Som sagt; det kan jeg ikke udtale mig om...” Sluttes Torben Iversen med et smil, der næsten er lige så hemmelighedsfuldt som Mona Lisas.★

VIDSTE DU AT...

Piccolo udover tyverisikring også kan lave klimaovervågning? Her f.eks log over temperatur og luftfugtighed eksporteret og grafisk fremstillet med 10.000 målepunkter i regneark.



Smiler MonaLisa fordi hun har en bevægelses-sensor fra Profort på ryggen? Vi ved det ikke!



Spørg bare Knud!

Som kunde hos Profort køber du ikke bare en alarm. Du køber også den ekstra tryghed, at du altid kan ringe og få svar på dine spørgsmål om produktet.

Som kunde hos Profort køber du ikke bare en alarm. Du køber også den ekstra tryghed, at du altid kan ringe og få svar på dine spørgsmål om produktet.

Selvom alle produkter er udstyret med en udførlig manual, og Proforts hjemmeside også giver yderligere vejledning, så er det en del af Proforts service at yde teknisk support, så længe der er behov for det.

Knud Andresen har de sidste seks år stået for den tekniske support hos Profort. Knud er uddannet teletekniker og har en baggrund som supporter og sælger, bl.a. hos TDC, hvor han var i 25 år.

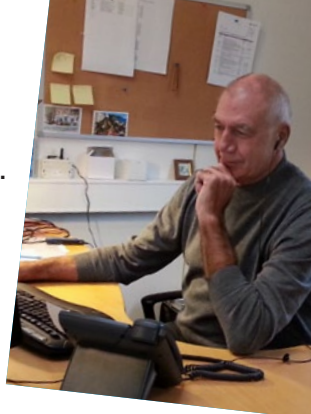
“Hos Profort har vi en sammensat gruppe af både private kunder og elinstallatører, og de har selvsagt forskellige behov. Vores private kunder vil typisk gerne have at vide, at de har tilsluttet alarmerne korrekt, eller også vil de gerne blive klogere på de muligheder, der er med det produkt, de har købt. Elinstal-

latører, der forhandler vores alarmer, har derimod brug for sparring i forhold til salg,” siger Knud Andresen.

Kom godt fra start

Profort sælger rigtig mange alarmprodukter om året, og det er som oftest førstegangsbrugere, der har brug for support.

“Jeg taler med ca. 25 om dagen i gennemsnit og kan følge teknikken hjemme hos kunden fra min pc, så jeg kan se, hvor problemerne ligger. Men når vi har solgt alarmsystemer til større virksomheder, vælger jeg ofte at tage ud og undervise kunder ude på stedet, hvor alarmerne sidder eller skal installeres. Det foregriber de udfordringer, der måtte komme med alarmerne og det sparer tid for både vores kunder og os selv,” slutter Knud Andresen.★



VIDSTE DU AT

- du kan hente manualer, quickvejledninger og datablade på vores hjemmeside?
- du kan også finde Knud Andresen under ”Knuds Corner” på vores hjemmeside.



www.profort.com

Profort a/s
Gunnar Clausens Vej 3
DK-8260 Viby J

Tlf.: +45 70 23 36 00
Fax: +45 70 23 36 01

E-mail: info@profort.com

