

FOKUS

JULI 2019

KUNDEBESØG
MED MERVÆRDI
OG MENING

SAMKØRSEL GAVNER
SAMARBEJDE OG
FORSTÅELSE

BRUG ALLE DINE
MULIGHEDER

TEMA

Samarbejde

LEDER

Af adm. direktør ved
Den Jyske Kontrolcentral
Henrik Egsgaard

Velkommen til juli-udgaven af vores FOKUS magasin. I dette nummer sætter vi fokus på, hvordan vi gennem gensidige samarbejder med vores partnere, skaber værdi for hinanden og partnernes kunder. I vil blandt andet stifte bekendtskab med nogle af vores nye tiltag – både internt og eksternt. Samtidig opfordrer vi vores partnere til at overveje, om de bruger alle de muligheder, de har som partner ved Den Jyske Kontrolcentral.

Vi vil i dette nummer også gerne slå et slag for at fejlalarmerne henover sommeren bliver reduceret, og at antallet af ubevidste overfaldsalarmer nedsættes. Det frigiver ressourcer og tid hele vejen rundt hos kunden, partneren, os og politiet. Så lad os sammen gøre en ind-
På forsiden På forsiden har vi i foråret budt et velkendt ansigt velkommen tilbage i vores serviceafdeling: Jane Pedersen er efter nogle år væk fra os vendt tilbage i en stilling som serviceleder. Sidste nyt er, at Thomas vender tilbage som serviceassistent i afdelingen. Velkommen til dem begge.

Slutteligt vil jeg gerne benytte lejligheden til at ønske vores to seje medarbejdere, Emma og Lene, samt hele Team Esbjerg tillykke med danmarksmesterskabet i kvindehåndbold.

God læselyst og god sommer til alle kunder, partnere og medarbejdere.

Udgiver

Den Jyske Kontrolcentral A/S
Lindevej 8 · 6710 Esbjerg V

Layout

AD Libitum – grafisk bureau
www.grafiskadlibitum.dk

Tekst

Pressekompagniet
www.pressekompagniet.dk

Tryk

AD Libitum – trykte medier
www.trykadlibitum.dk

Spørgsmål vedrørende indhold kan rettes til
administrerende direktør,
Henrik Egsgaard på hle@djkk.dk.
Alle rettigheder forbeholdes
Den Jyske Kontrolcentral A/S.

Hurtig kundeservice
er god service **4**

Kundebesøg med
merværdi og mening **6**

Overfaldsalarmer
med omtanke **8**

Samkørsel gavner
samarbejde og forståelse **10**

Brug alle dine
muligheder **12**

"Erhvervskunderne er nemme,
men de private trækker søm ud" **14**

ENAI-modtager øger
opetid og sikkerhed **16**

Intelligent videoanalyse
nedbringer fejlalarmer **17**

Mød os på Danish
Security Fair **18**

Ny serviceleder
er velkendt **20**

Det dufter
lidt af guld **21**

Husk nu vinduerne og dørene **22**

Hurtig kundeservice er **god service**



Jan Bredvig fra Campus Vejle har genopfrisket kompetencerne i kundeservice. Til efteråret skal servicekonceptet yderligere styrkes.

Den moderne kontrolcentral er meget andet end en vagt.

"Vi er vores partners ansigt udadtil og ofte den eneste kontakt, kunden har med den virksomhed, der leverer alarmopgaven. Det kræver, at vores medarbejdere har et velpas-set og opdateret servicegen", siger driftschef, Erik Sørensen:

"I gamle dage var opkald til kontrolcentralen et opkald til en autoritet. Man fik en herre i røret, og efter få oplysninger skulle han nok for-

tælle, hvad der nu skulle ske", forklarer han.

Sådan er det ikke længere. I dag er kontrolcentralen også en serviceydelse, og det kræver et solidt og anderledes servicegen at forvalte opgaven med at tage telefonen og hjælpe kunderne godt på vej.

"Det sørger vi for at vedligeholde hele tiden", understreger Erik Sørensen. Derfor har medarbejderne på Den Jyske Kontrolcentral været på genopfriskningskursus i at yde god kundeservice.

Hurtigt og kompetent

Den Jyske Kontrolcentral har allieret sig med underviser Jan Bredvig fra Campus Vejle for at give servicen et brush-up. Han har tidligere, med afsæt i virksomhedens værdier og leveregler, udarbejdet et kundeserviceprogram. Med en genopfriskning har Den Jyske Kontrolcentral nu

taget hul på et større kundeserviceprojekt, som skal udrulles i efteråret.

Filosofien bag kundeserviceprojektet er klar: Verdens bedste kundeservice på verdens korteste tid.

"Vores mål er at styrke serviceoplevelsen ved at være skarpere på at styre samtalen. God service er også, at vi får løst kundens udfordringer hurtigt og effektivt. Hvis vi kan styre samtalen derhen, hvor vi hurtigt og kompetent får løst kundens udfordring, sender det kunden videre med en god oplevelse. Samtidig kan vi hurtigere være klar til at give den næste kunde en venlig og effektiv betjening", uddyber Erik Sørensen:

"Det vil give kortere ventetid, en øget oplevelse af en professionel betjening samt en kompetent og ensartet ydelse", siger han.

Kundebesøg med merværdi og mening

Det gensidige samarbejde styrkes og udvikles af kundebesøg.

ET HELDAGSBESØG BESTÅR BL.A. AF:

- Introduktion til Den Jyske Kontrolcentral
- Rundvisning på kontrolcentralen
- Status omkring samarbejde
- Videndeling og undervisning i løsninger og serviceydelser parterne bruger
- Introduktion til nye, relevante løsninger og serviceydelser
- Lokale og tid til interne møder
- Forplejning

Hvad sker der egentligt, når en vægter ringer til Den Jyske Kontrolcentral?

Det bliver både montører, teknikere, serviceoperatører og vægttere klogere på med det tættere kundesamarbejde, som Den Jyske Kontrolcentral har lanceret.

"Vi vil gerne knytte vores partnere tættere til os og sikre, at vi gensidigt udvikler hinandens forretning i positiv retning", Henrik Holst Lehn, salgsleder ved Den Jyske Kontrolcentral:

"Vi inviterer derfor på en gensidig partnerdag, hvor vi hører om deres planer, ideer, ønsker, behov og udfordrin-

ger, og hvor vi skitserer vores muligheder, løsninger og ideer", forklarer han.

Med i maskinen

Formålet er at sikre, at både partnere og Den Jyske Kontrolcentral bliver klogere:

"Det betyder meget for samarbejdet og den gensidige forståelse, at man ved, hvordan virkeligheden ser ud i den anden ende af røret", siger Henrik Holst Lehn:

"Vi tror på, at det er udviklende for både os og vores samarbejdspartnere,

at vi inviterer kunden med i maskinrummet", uddyber han.

Michael H. Frandsen, Security Manager, SeeSafe,

"Vi fik **sat ansigt på** dem, der er i den anden ende af røret"

Rådgivnings- og installationsfirmaet SeeSafe har været på heldagsbesøg ved Den Jyske Kontrolcentral.

"Det kommer klart til at styrke vores samarbejde".

Sådan siger Michael H. Frandsen, Security Manager, SeeSafe, efter at virksomheden har brugt en dag sammen med Den Jyske Kontrolcentral for at få en gensidig større forretningsforståelse. Det fik de:

"Vi fik et dybere indblik i, hvordan Den Jyske Kontrolcentral fungerer. Vi fik sat ansigt på dem, der er i den anden ende af røret. Og det betyder faktisk rigtig meget. Nu er det ikke bare en stemme, men en person vi taler med", uddyber Michael H. Frandsen.

SeeSafe er specialister i proaktiv videoovervågning, og derfor fik video meget plads på dagens agenda.

"Vi fik en grundig gennemgang af de løsninger, vi allerede benytter os af, og services, vi og vores kun-

der kan få glæde af i fremtiden", forklarer Michael H. Frandsen:

"Nu ved alle i SeeSafe fx hvad ServiceWEB og Livestatus er, og hvordan det fungerer. Og det gør, at vores forståelse for hinanden bliver større", siger han.

Ifølge Michael H. Frandsen gør det kun samarbejdet bedre med en partnerdag:

"Vores samarbejde bliver tættere, fordi vi lærer hinanden bedre at kende. Og vi lærer, hvordan vi får det bedste ud af de løsninger vi bruger", uddyber han.





Overfaldsalarmer med omtanke

Politiet kører alt for ofte forgæves til overfalds-tryk, som ikke er udtryk for en reel fare. Vi skal kun tilbyde overfaldsalarmer, hvor der er et behov.

I mange alarmsystemer er det muligt at tilknytte en overfaldsfunktion som kan give kunden en ekstra følelse af tryghed. Bliver man eksempelvis truet til at frakoble alarmer, kan man i stedet for at indtaste sin normale kode indtaste en overfaldskode. Koden slår alarmer fra som normalt OG aktiverer samtidig overfaldsalarmer, så politiet bliver tilkaldt.

Det er smart, men også meget belastende for politiet, som kører til overfaldsalarmer uden grund, fordi man har tastet den forkerte kode.

Eksempler er der nok af, siger Erik Sørensen, driftschef i Den Jyske Kontrolcentral:

”Det helt store problem er, at kunden ofte overhovedet ikke ved, at overfaldsfunktionen er indbygget i deres alarmsystem. For nylig havde vi en overfaldsalarm fra et dækcenter. Da politiet nåede frem, var der ikke et øje – alarmer var falsk. En medarbejder havde tastet forkert ved fyraften og uden at vide det aktiveret overfaldsalarmer”, fortæller Erik Sørensen.

Ingen politigaranti

I en tid, hvor politiet må prioritere opgaverne stramt, er ikke-reelle overfaldsalarmer ikke i høj kurs.

”Politiet er temmelig trætte af at køre på falske alarmer. Jeg har talt med flere politikredse, og meldingen er den samme: Vi kører med udrykning, hvilket indebærer en risiko, og så skal der også være en grund til det”, siger Erik Sørensen.

Derfor er det vigtigt, at man som installatør tager en grundig samtale med sin kunde, før man sætter alarmer til at kunne aktivere et overfaldstryk.

”Man er nødt til at finde ud af, om kunden er i reel risiko for at blive udsat for overfald, og om der er et reelt behov. Har kunden ikke det, så skal det ikke installeres”, understreger han:

”Og har man solgt anlægget som en ’tryk på knappen, så kommer politiet’-løsning, så har man solgt det under forkerte forudsætninger. I stedet kan man vælge en løsning, hvor vi tilkalder en vægter, hvis kunden har brug for hjælp”, tilføjer han.

Brug det, hvor det giver mening

Det er selvfølgelig klart, at hvis kunden har et reelt eller særligt behov grundet øget eller konstant risiko for overfald, så skal de kunne få hjælp. Men det er vigtigt, at der i kundens forholdsordre står, hvorfor politiet skal tilkaldes. Et særligt behov kan eksempelvis være en guldsmed eller kendt kunstsamler, som har store værdier. Det kan også være virksomheder og institutioner som fx en døgnkiosk, bank, tankstation, kommune eller et værtshus.

”Der er steder, hvor en overfaldsalarm absolut giver mening. Her er det ikke et problem. Hvis installatøren sikrer, at der er i forholdsordren, er en uddybende forklaring på, hvorfor overfaldsalarmer er nødvendig, så kan vi informere politiet og bruge ressourcerne rigtigt. Det, vi skal undgå, er, at 99 procent af overfaldsalarmerne er falske alarmer, og at politiet kører med udrykning til 70 procent af dem”, siger Erik Sørensen.

Har man brug for yderligere information om, hvordan man formulerer forholdsordren, så det giver mening for politiet, så er man velkommen til at kontakte Den Jyske Kontrolcentrals serviceafdeling, som er klar til at hjælpe.

Samkørsel **gavner** samarbejde og forståelse

Kendskab til vægternes hverdag er vigtig – derfor er samkørsel en del af oplæringen ved Den Jyske Kontrolcentral.

Hvordan er det at køre som vagtpatrulje om natten? Og hvordan foregår en rundring i et industrikvarter?

Den indsigt får medarbejderne på Den Jyske Kontrolcentral som en del af deres oplæring.

Ved siden af sidemandsoplæring, interne kurser og videobaseret kompetenceudvikling, er medarbejderne også med en vægter på nattevagt.

"Vi er sikre på, at man som medarbejder på kontrolcentralen, kan få meget gavn af at se og kende den hverdag, som vægterne arbejder i. Derfor har vi allieret os med en samarbejdspartner, som tager os med på arbejde", fortæller Troels Frøslev Pedersen, kvalitetskoordinator ved Den Jyske Kontrolcentral.

God læring og forståelse

Samkørsel med vægterne er et bidrag til at afstemme forventninger og ikke mindst kvalificere den hjælp, medarbejderne ved Den Jyske Kontrolcentral yder til vægterne:

"Det er med til at præcisere og sortere i de oplysninger, vi giver til vagten under vagtkørsel. Vi skal være sikre på, at vores oplysningsflow også er det, vagten har brug for og finder optimalt i situationen", siger Troels Frøslev Pedersen.

Det handler om at sætte sig i vagtens sted og blive bevidst om, hvordan man bedst kan hjælpe. Den indsigt er meget værd, forklarer Stig Riber Skov, oplæringskoordinator ved Den Jyske Kontrolcentral:

"Der er meget god læring i at opleve, hvordan det er at gå rundt på et stort lager og lede efter et sikringsskab eller en bestemt detektor. Man får reflekteret over, hvordan man bedst kan hjælpe. Det er med til at sikre en forståelse af, at vi leverer nøgleviden og essentiel hjælp første gang", siger Stig Riber Skov.

Knud Simonsen, direktør for vagtfirmaet KS Vagt

"Det giver rigtig **god mening** at kende hinandens virkelighed"

Knud Simonsen fra KS Vagt er ubetinget glad for at have kontrolcentralens medarbejdere på samkørsel.

"Det gavner både min forretning og kontrolcentralens – det er 100 procent gevinst begge veje!"

Spørger man Knud Simonsen, direktør for vagtfirmaet KS Vagt, er der ikke meget skidt at sige om den samkørselsaftale, han har indgået med Den Jyske Kontrolcentral, og som foreløbigt har bevirket, at 30-40 medarbejdere fra kontrolcentralen har været med KS Vagt på arbejde.

"Det giver rigtig god mening at kende hinandens virkelighed, og der er kun godt at sige om det: Vi bliver klogere på hinanden, vi får kendskab til deres hverdag og deler noget af vores – det er yderst positiv", siger Knud Simonsen.

Han har lignende samkørselsaftaler med sine kunder, og han har flere eksempler på, at samkørs-

lerne giver konkrete spørgsmål og ændringer, som alle er glade for.

"Der er flere gange, hvor vi med samkørsel har kunnet konstatere, at deres tegninger over placeringen af en alarm ikke passer med den faktiske virkelighed, fordi der er bygget om eller ændret noget. Det får vi så rettet op på. Det gavner både os, kontrolcentralen og kunderne; vi bliver mere effektive og hurtigere, og dermed også mere lønsomme", fortæller Knud Simonsen.

“

"Vi er alle interesserede i at forbedre os og løse opgaven endnu bedre. At se den virkelighed, vi hver især arbejder i, gør meget for at styrke samarbejdet og sikre, at vi hjælper hinanden bedst muligt".

Knud Simonsen, direktør, KS Vagt

”



Brug alle dine muligheder

Du har en meget bred palet af muligheder som partner ved Den Jyske Kontrolcentral. Sæt dem i spil!

Den Jyske Kontrolcentral er en dynamisk virksomhed, som konstant udvikler på eksisterende services og føjer nye til. Produktporteføljen er omfangsrig, og det er ikke sikkert, at alle kender de muligheder, de har som partner. "Det arbejder vi nu aktivt for at sikre", siger Henrik Egsgaard, adm. direktør ved Den Jyske Kontrolcentral:

"Vi arbejder på bedre informationsmateriale, så partnerne tydeligt kan se værdien i de løsninger de allerede har og de løsninger, som de endnu ikke benytter. Vi har rigtig mange løsninger, som vi gerne vil engagere flere af partnerne i", forklarer han.

Dialogen styrker partnerskabet

"Vi har en meget bred palet af løsninger, som alle tager afsæt i, hvad partnerne har brug for og efterspørger. Vi har en meget velfunderet viden og erfaring, som er indarbejdet i de løsninger, vi tilbyder. Jeg er sikker på, at vi kan styrke vores partners forretning ved at øge kendskabsgraden til alt det, vi har – jo mere, de udnytter mulighederne af partnerskabet med os, desto mere værdi får de ud af at være tilknyttet Den Jyske Kontrolcentral", fortæller Henrik Egsgaard.

Blandt de værdiskabende produkter og services er livestatus, vagtudrykningsrapporter og DJK Kundehus, som alle tre kan personliggøres for at skabe mere

værdi for både partnere og deres kunder:

"Livestatus giver installatørerne et opdateret overblik over deres kunder og kunders udfordringer, hvilket kan spare dem enormt meget tid. Med vagtudrykningsrapporterne får både installatøren og kunden et overblik over, hvorfor vagten har været forbi. Og i DJK Kundehus har installatøren mulighed for at få ekstra hjælp i og udenfor åbningstiden med alt fra telefonpasning til support", siger Henrik Egsgaard.

"Samlet set skaber det en bedre oplevelse for både partnerne og deres kunder", tilføjer han.

Et andet eksempel Henrik Egsgaard nævner, er en mailliste:

"Et eksempel er vores mailliste i forbindelse med driftsforstyrrelser. Opstår et nedbrud, et teknisk problem eller andet, der påvirker driften, får alle på vores liste besked – både når driften forstyrres og når den normaliseres. En information som denne gør, at vores partnere bedre kan takle spørgsmål eller udfordringer internt og eksternt", fortæller Henrik Egsgaard:

"Men selvom det er en relevant service for mange partnere, er det kun 25 procent, der er på listen", uddyber han.

Og det er blot et par eksempler på de løsninger, partnerne nemt kan gøre brug af. I sidste ende handler det om at styrke dialogen fra begge sider:

"Der er både muligheder i at vide mere om det, vi kan ved Den Jyske Kontrolcentral, og i at opdatere os på, hvad der er brug for. Det er sådan, både vi og partnerne bliver bedre", siger Henrik Egsgaard.



”Erhvervskunderne **er nemme**, men de private trækker søm ud”



Peer Lindharth, indehaver af El-Team Sikring A/S på Fyn, er godt i gang med at skifte kontrolcentral. Det er der godt og skidt at sige om – plusserne er dog de fleste, siger han.

Da Peer Lindharth, indehaver af El-Team Sikring A/S i Odense, beslut-

tede sig for at skifte kontrolcentral til Den Jyske Kontrolcentral, var den primære årsag ønsket om at følge med i den tekniske udvikling. Han kunne se gevinsterne ved en kontrolcentral med en moderne tilgang og flere teknisk avancerede overvågningsløsninger.

Dog kunne han også se, at det nok ville blive en stor mundfuld rent administrativ:

”For et mindre firma med speciale i sikring er det et ret stort træk på res-

sourcerne at sætte en mand af til at løse opgaven. Men gevinsterne ved at skifte var åbenlyse, og samtidig kunne vi se skiftet som muligheden for at slå flere fluer med et smæk: Skiftet kunne kombineres med den kundeopdatering og gennemgang, vi alligevel skal levere hvert år”, forklarer Peer Lindharth.

Ulempen værd

Porteføljen hos El-Team Sikring er 70 procent erhverv og 30 procent pri-

vate. Skiftet på erhvervsdelen er blevet løst helt enkelt:

”En del af dem har vi slet ikke haft brug for at besøge, fordi vi kunne gøre det rent administrativt fra kontoret. Og resten har været enkle at opdatere, når vi alligevel har lavet det tekniske besøg”, siger Peer Lindharth:

”Men de private med ældre anlæg har trukket søm ud. Vi skal hjem til dem om aftenen, når de har fået fri,

og det er kræver kræfter”, understreger Peer Lindharth.

Samlet set har det været ulempen værd:

”Vi har brugt mange kræfter på det, fordi vi samtidig har slået flere fluer med et smæk og fået ryddet op og opdateret hele kundekartoteket. Men det har været det rigtige valg”, siger Peer Lindharth.

Henrik Holst Lehn., salgsleder, Den Jyske Kontrolcentral

Flytning giver overblik og **ny innovation**

Det er en proces at skifte kontrolcentral, men det er umagen værd.

”Sådan kan El-Team Sikring A/S’ Peer Lindhardts erfaring opsummeres, og det er et billede, som salgsleder ved Den Jyske Kontrolcentral Henrik Holst Lehn kan genkende:

”Man skifter kontrolcentral, fordi det kan svare sig, og fordi det er en

investering i virksomheden”, siger han:

”Der skal bruges kræfter på det, både fra kundens side og fra vores, og det er en proces, som kan være krævende. Derfor skal der også være klare gevinster ved det, og det kan vi heldigvis dokumentere, at der er”, fortæller Henrik Holst Lehn.

Nye kunder ved Den Jyske Kontrolcentral vælger kontrolcentralen til, fordi det bidrager til en nemmere hverdag med nye værktøjer og stærk support:

”Flytningen betyder et styrket overblik og giver plads til udvikling. Vores partnere kan bruge energien på at skabe ny forretning i stedet for at være bekymret for, om tingene fungerer. Samtidig kommer de også til en innovativ virksomhed, som proaktivt er med til at udvikle vores partnere, så de derigennem opnår øget kundetilfredshed og kundebinding”, forklarer Henrik Holst Lehn.

ENAI-modtager øger opetid og sikkerhed

Ny ENAI-modtager sikrer så tæt på 100 procents opetid som muligt.

Er din alarm online, så er den også online på kontrolcentralen.

Så enkelt kan man beskrive gevinsten ved den ENAI-modtager, som Den Jyske Kontrolcentral har installeret.

"ENAI-systemet sikrer, at der altid er hul igennem til enten hovedkontoret i Esbjerg eller backup-centralen i Horne", siger tekniker Dennis Pedersen.

ENAI-modtagesystemet består af servere med en såkaldt poll engine, som enkelt forklaret sikrer, at der altid er en modtager af det signal, der sendes. Er den første poll engine offline, vil man med det nye system automatisk sende signalet videre til den anden poll engine. Det er en klar forbedring og vil opleves som en øget stabilitet, vurderer Dennis Pedersen:

"Serverne er windows-baserede, og som de fleste windows-brugere ved, så er der jævnligt opdateringer på systemet. Når vi hidtil har service ret serverne, har det medført en offline-tid. Nu vil signalet blot blive sendt videre til den anden server", siger han.

Reelt betyder det noget nær 100 procents opetid.

"Vi bestemmer selv serviceintervallet på serverne, og vi servicerer dem ikke på samme tid. Fremover bør nedetid derfor kun opstå, hvis to uafhængige fiberforbindelser rammes af driftforstyrrelser fra udbyderne på én gang", siger han.



Intelligent videoanalyse nedbringer fejlalarmer

**Nyt analyseprogram
sorterer og kvalificerer
videomaterialet. Op til 90
procent fejlalarmer fan-
ges.**

Længe har videoalarmer haft et element af Peter og Ulven, hvor kameraerne ofte sendte et signal, der blot viste sig at være falsk alarm. Gennem de seneste år er videoanalyse et område, der har været i stor udvikling. Analysedelen er blevet fintunet, så der er i dag, er længere mellem alarmer udløst af en kat, et blad eller en blafrende plastikpose.

Men, der er stadig for mange fejlalarmer, og det kommer Den Jyske Kontrolcentral nu til livs med et nyt værktøj til videoanalyse: den intelligente software, Calipsa.

Den nye software sorterer videoalarmer og sender fejlalarmer i én mappe for sig og de reelle alarmer i én anden", siger Mads Søndergaard, der er teamleder i videoafdelingen ved Den Jyske Kontrolcentral:

"Det virker forbløffende godt. Vi fjerner mellem 60 og 90 procent af alle fejlalarmer på den konto, og kan koncentrere vores indsats på de alarmer, der har brug for vores opmærksomhed", uddyber han.

Færre fejl og billigere drift

Softwaren bygger på Artificial Intelligence (AI) – kunstig intelligens på dansk. Det kan forklares som en robot, der konstant analyserer på de

data (videoalarmer), der kommer ind. Men den analyserer ikke kun, den lærer også hele tiden at genkende mønstre, såsom fejlalarmer og reelle alarmer. Eksempelvis lærer softwaren at sende alarmer, hvor der hverken er biler eller personer på videoen, til mappen med fejlalarmer.

"Inden vi fik den nye software, havde vi allerede ret gode analyser af det videomateriale, der kom ind, og vi var allerede langt fremme med gode redskaber, der gjorde en forskel. Men vi må sige, at den nye løsning, som har været i brug siden årsskiftet, virkelig har vist sig at være effektiv og god", siger Mads Søndergaard.

Det nye analyseværktøj vil bidrage til færre fejl og dermed en bedre og billigere drift.

Mød os på Danish Security Fair



Den Jyske Kontrolcentral er med på Danish Security Fair i Messe C, Fredericia den 28.-29. august.

Sidste år var Den Jyske Kontrolcentral sammen med fire andre virksomhe-

der initiativtagere til Danish Security Fair-messen i Fredericias Messe C. Den event gik så godt, at messen gentages i år – i et endnu større set-up, siger salgsleder Finn Mortensen, Den Jyske Kontrolcentral: "Interessen var god, og vi er allerede godt i gang med at fylde en hal mere til årets messe", fortæller han.

Udover Den Jyske Kontrolcentral var Vitani (integrerede systemer), Bosch (kameraer), Protect (tågesystemer) og Scanview (videoovervågning) initiativtagere til messen, og alle virksomheder deltager igen i år. Det samme gør mange andre aktører: "Til sammen kender vi stort set alle i hele branchen, og vi har samtidig

godt fat i brancheforeninger som eksempelvis Risikokoordineringen i kommunerne og Sikringsgruppen under Tekniq; begge holder møder i forbindelse med Danish Security Fair-messen", uddyber Finn Mortensen. Han glæder sig til at møde mange kunder og forretningsforbindelser og bruge tid på gensidig inspiration:

"Messerne er altid en god ramme til at sikre, at vi arbejder med det, der optager vores kunder allermest. Det er der, vi mødes og drøfter og ideudvikler – så det håber jeg da også, vi får ud af at være med på årets messe", siger Finn Mortensen. Messen finder sted fra den 28. til den 29. august i Messe C i Fredericia.

Fremover vil den finde sted hvert andet år, så den ikke kommer i karambolage med messen, Essen Security, som ligeledes finder sted hvert andet år.

Ny serviceleder er **velkendt**

Jane Pedersen vender tilbage til Den Jyske Kontrolcentral som serviceleder.

"Det er længe siden – godt at snakke med dig igen".

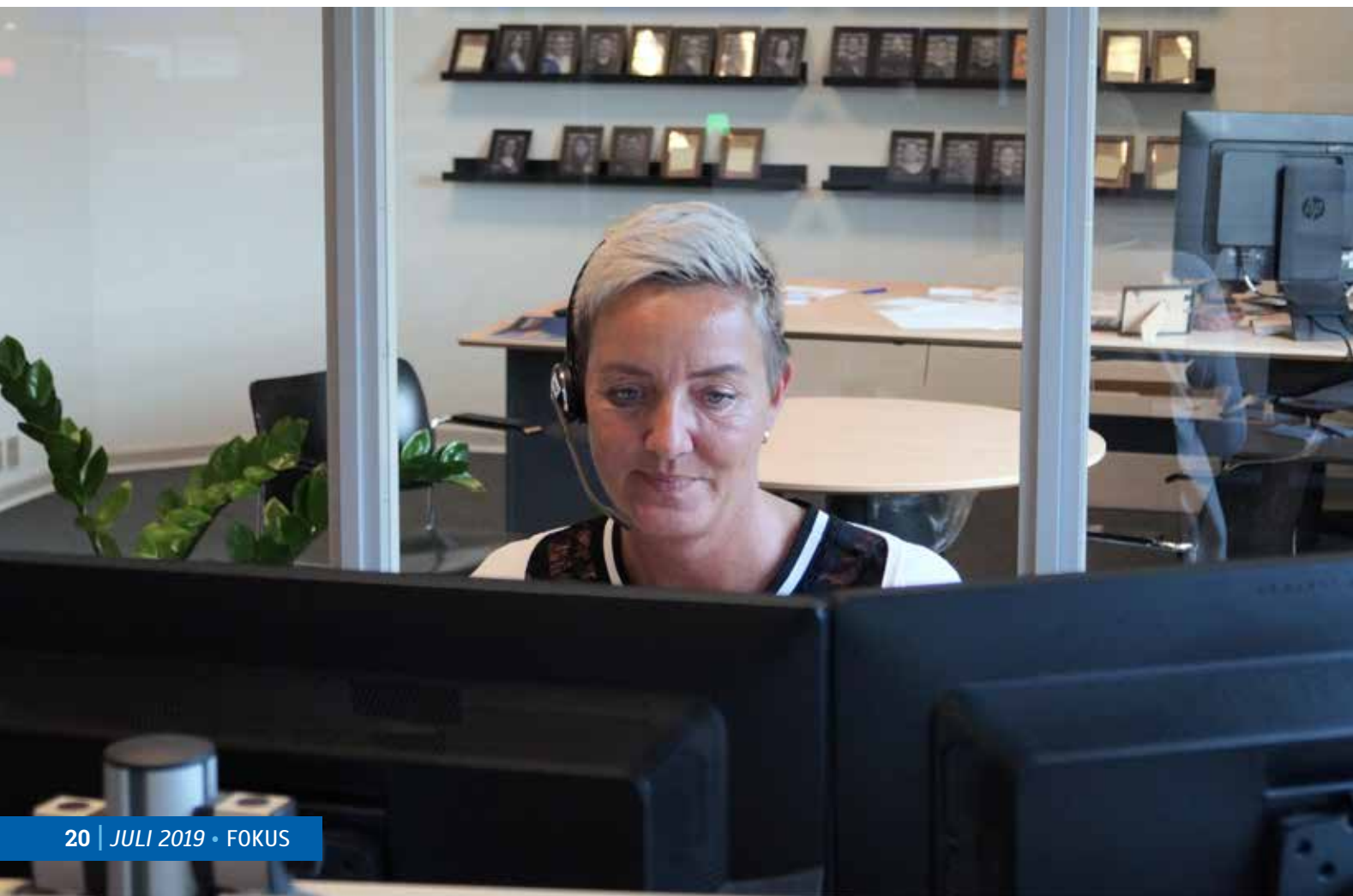
Den melding har Jane Pedersen fået i sit head-set en hel del gange, siden hun i 2019 vendte tilbage til Den Jyske Kontrolcentral i en stilling som serviceleder.

Jane har tidligere arbejdet som operatør og teamleder på kontrolcentralen fra 2001 til 2014, og hun er rigtig glad for at være tilbage i huset og servicere nye og gamle samarbejdspartnere og kunder:

"Det har været meget positivt at mærke, at den kundekontakt, jeg havde opbygget over årene, stadig er intakt. Vi kan huske hinanden", siger Jane Pedersen.

De relationer skal udbygges yderligere.

"Vi skal servicere og hjælpe i det daglige, og så skal vi være med til at udvikle forretningen og optimere på vores samarbejdspartneres virksomhed på den lidt længere bane. I serviceafdelingen er vi bindeleddet mellem installatør og kontrolcentral, og vi skal løse alle de opgaver, vi kan, for at gøre deres forretning og hverdag så enkel og effektiv som muligt", siger hun.



Det dufter lidt af **guld**

Lene Østergaard og Emma Cecilie Nielsen fra Den Jyske Kontrolcentral har vundet DM i kvindehåndbold med Team Esbjerg.

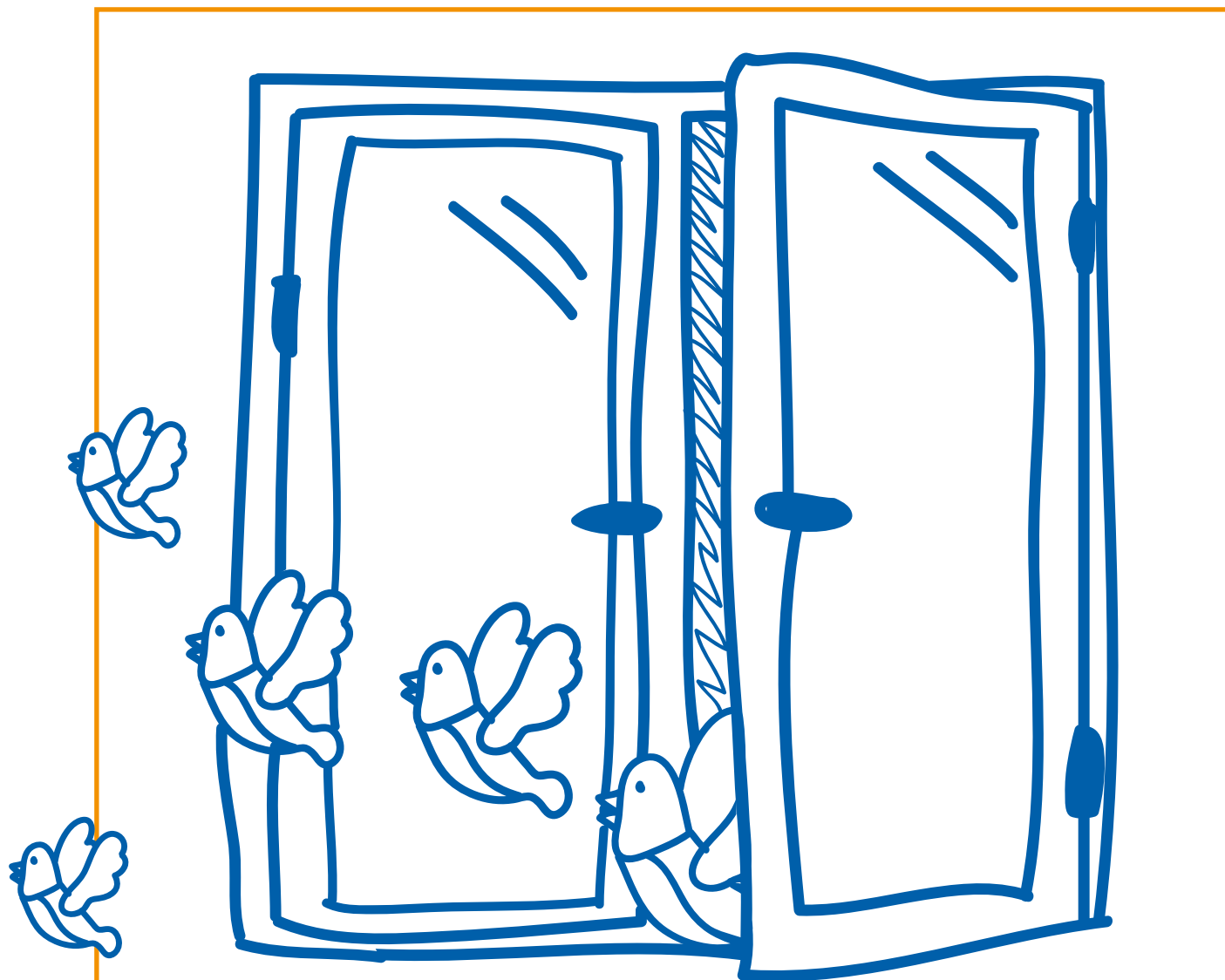
Den Jyske Kontrolcentral dufter lidt af guld i denne tid, hvor to kolleger har vundet DM i kvindehåndbold.

Venstre back Lene Østergaard Nielsen og højrefløj Emma Cecilie Nielsen er en del af det Team Esbjerg, som i den afgørende finale tog sæsonens ottende sejr over Herning-Ikast Håndbold og sikrede sig klubbens blot andet danske mesterskab i kvindehåndbold.

Uden for håndboldbanen dyrker Lene og Emma det gode samspil med kollegerne på kontrolcentralen mellem 10 og 15 timer om ugen, og direktør Henrik Egsgaard er stolt af at bidrage til, at lokalsporten blomstrer på den nationale scene:

"Der er brug for lokal opbakning fra erhvervslivet, hvis man skal levere store sportsresultater i lokalområdet, og Lene og Emmas arbejde i DJK Kundehus passer rigtig godt med deres træning. Det er dejligt, at vi kan bidrage og være en del af en så flot præstation", siger Henrik Egsgaard.





Husk nu vinduerne og dørene

*Sommeren er højsæson for indbrud og fejlalarmer.
Men det kan der gøres noget ved!*

Hvis du foretrækker at holde ferie frem for at holde øje med fejlalarmer fra dine kunder, så er det nu, du skal sætte ind.

Sommertid er højsæson for fejlalarmer, og mange af dem skyldes glemsomhed med vinduer og døre. Åbne vinduer og døre lukker en svalende brise ind i dagtimerne, men til gengæld kræver det samme åbne vindue et vagtbesøg, når man ikke lukker det til fyraften.

Husk, at gøre kunderne opmærksomme på, at sommerferiebudgettet kan bruges langt sjovere end på at betale for fejlalarmer.



Den Jyske Kontrolcentral



TELEFON 76 117 117
E-MAIL POSTKASSE@DJK.DK
WEB WWW.DJK.DK