

# Larmportalen ska få Mysec

**Mysecs basverksamhet är installation av larm, brandlarm, säkerhetskameror och passersystem. Men företaget startades för att utveckla en larmportal – och nu är den klar.**

**– I praktiken är det en helautomatiserad larmcentral i mobilen, säger Mysecs vd Toste Hedlund.**

Av Henrik Söderlund

Mysecs larmportal MCS administrerar, hanterar och förmedlar larm till förvalda mottagare i klartext. Användaren väljer vilka som ska ha tillgång till larmportalen antingen via dator, mobil eller surfplatta och skapar larmkopior på de larm och/eller händelser som ska förmedlas. Användaren kan välja vilken typ av larm som ska skickas till vilken mottagare och under vilka tider. Det innebär till exempel att det går att ställa in så att en drifttekniker får larm om driftstörningar, medan företagets ägare får information om skarpa larm och säkerhetschefen får samtliga larm.

– Vi såg att det här var något som inte fanns på marknaden. Vi vet att de stora bolagen har tittat på den här typen av lösning. Men vi har ett klart försprång och har inte sett något som har varit i närheten ännu, säger Toste Hedlund.

## En femtedel av omsättningen

Idén om en larmportal kom när Toste Hedlund arbetade på Larmissistans teknik AB och Sisab efterfrågade en heldigitalisering av larmöverföringen. När Securitas köpte upp larmissistans tog Örnsbergs el & data över uppdraget. Örnsbergs el & data frågade i sin tur Toste Hedlund, Kurt Jonsson

och Per-Olov Wallgren om de ville vara med.

Sagt och gjort: Mysec startades 2009 och öppnade upp den specialanpassade lösningen så att den fungerar för alla. I dag har företaget 10 anställda och omsätter 13–14 miljoner kronor om året, varav 2,5 miljoner kommer från larmportalen. Basverksamheten med installation av larm, brandlarm, kameror och passersystem har bekostat utvecklingen av larmportalen och målsättningen är att alla Mysecs kunder ska använda den.

– Nu har vi även mobilanpassat larmportalen. Det är som att ha en larmcentral i mobilen. Vi tar emot i stort sett alla system på marknaden, bland annat Galaxy, DSC, RB 2010, Siemens SPC med flera, säger Toste Hedlund.

## Satsar på användarvänlighet

I portalens larmlogg visas bland annat tidpunkt och larmkaraktär, det går att söka på olika datum, sektioner, områden och det går att få mer information om ett specifikt larm genom att klicka på det. Då visas även hur larmsändaren ser ut, fabrikat, objektsnamn, sändar-id och kontaktpersoner.

Toste Hedlund menar att användarvänlighet är i centrum

och grundtanken är att allt ska vara enkelt.

– Du kan logga in och lagra all dokumentation i portalen och sedan är det bara att gå in och hämta till exempel orienteringsritningen. Installatören behöver alltså inte leta efter pärmar som ofta är inlåsta. Vi håller också på att lägga in digitala kontrolljournaler, då kan du notera i portalen att du har gjort ett besök så får både kunden och larmfirman koll på vad som har skett.

Användaren kan lägga upp

**” Tidigare har man fått läsa av brandförsvarstablån och kollat OR-ritningar för att ta reda på var det brinner. Här får du all information direkt i klartext, vilket hus, vilket område och vilket ställe som det brinner på. Det har inte funnits tidigare.**

larmmottagare och skapa larmmottagargrupper. Om slutkunden har olika jourgrupper går det att välja så att de bara ska få larmen under de dagar eller de tider som de har jour och dessutom vilken eller vilka typer av larm som ska förmedlas.

– Ett vanligt vaktbolag som inte har någon egen larmcentral är beroende av att en annan larmcentral förmedlar larmen. I vår portal lägger användaren upp vaktbolaget som larmmottagare så att de kan rycka ut på valda larm. Vaktbolaget tar emot valda larm i sin driftdator och i sina telefoner och kunden tar emot sina valda

larmhändelser. Vid klassade anläggningar och för att uppfylla gällande regelverk och krav förmedlas valda larm alltid parallellt till en certifierad larmcentral.

Toste Hedlund är nogga med att betona specifika fördelar när det gäller brandlarm.

– När Safetels larmkommunikationsystem går ihop med ESPA-protokollet så innebär det att det som man lägger in i brandlarmscentralen på en adresserbar anläggning kommer ut i klartext på detektornivå och sektionsnivå direkt i telefonen. Tidigare har man fått läsa av brandförsvarstablån och kollat OR-ritningar för att ta reda på var det brinner. Här får du all information direkt i klartext, vilket hus, vilket område och vilket ställe som det brinner på. Det har inte funnits tidigare.

## Vilken typ av slutkunder riktar sig larmportalen till?

– Det är flera kommuner som har börjat titta på det och för kedjekunder är kundnyttan väldigt tydlig. Ta till exempel ICA-butiker som är en stor slutkund – centralt kan ICA ha kontroll på alla anläggningar samtidigt som den enskilda handlaren enbart har koll på sin butik. En annan fördel för handlaren kan vara kontroll på en kyldisk full med oxfilé, om den slutar fungera så vill han som ägare skicka det larmet både direkt till sig själv och parallellt till en kyltekniker, men kanske inte till en larmcentral.

## Vilka säljer portalen?

– I dagsläget är det bara vi själva, men vi vill få ut den till återförsäljare. Det kan vara larmcen-



Bilder från Mysecs larmportal MCS.



# att växa



Toste Hedlund, vd för Mysec.

**MCS larmportal**  
 Har utvecklats av Mysec och är en helautomatiserad larmportal som administrerar, hanterar och förmedlar larm i klartext till förvalda mottagare. Den uppfyller enligt Mysec många av de ställda kraven för en larmcentral, men är ett komplement till en certifierad larmcentral i det fall sådana krav finns. Användaren väljer vem eller vilka som ska ta emot vilken typ av larm och på vilka tider. Det går att lägga till egna texter som larmmottagaren får presenterat i klartext via sms och/eller mejl. Portalen erbjuder till- och frånslagskontroll som sms och/eller mejl och det går att se i klartext vem som slår till eller från systemet och när. All kommunikation till och från portalen är krypterad.

traler, kedjekunder, kommuner, larminstallatörer och så vidare. I framtiden kommer vi att jobba som en återförsäljare. Vi kommer flytta den till en fristående neutral sajt, så att vi inte konkurrerar med våra kollegor i larminstallationsbranschen. Vi har även tagit fram ett koncept så portalen enkelt kan "brandas", vilket innebär att portalen med loggor och färger följer det återförsäljarföretag som valt att bli återförsäljare.

**Siktar ni bara på den svenska marknaden?**

– Portalen är byggd för att lätt kunna översättas till engelska, men till att börja med koncentrerar vi oss på den svenska marknaden. Vi har träffat flera stora larmcentraler som tycker att det här är jättespannande.

**Ni är ett relativt litet företag, hur ska ni få ut portalen på marknaden?**

– Vi kommer att satsa på mer säljkraft, vi behöver någon som tar tag i den biten och får ut den till installatörer, kommuner och kedjekunder. Vi är i startgroparna

och letar med ljus och lykta efter någon etablerad och duktig som vill hjälpa oss med det här.

**Har ni satt upp något mål?**

– Vi har inte tänkt så långt. Men vi ser att det finns en enorm potential och att det kan bli hur stort som helst

**Vad har ni för konkurrenter?**

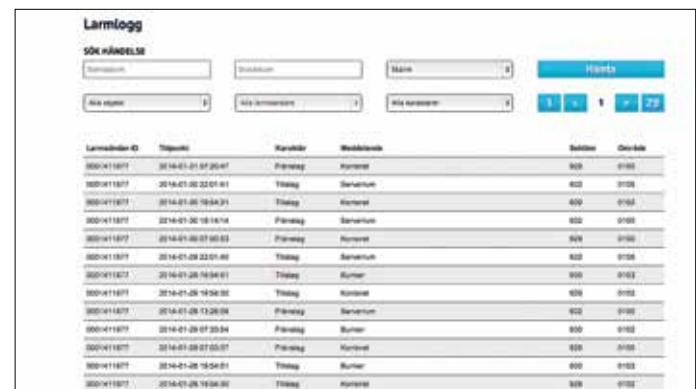
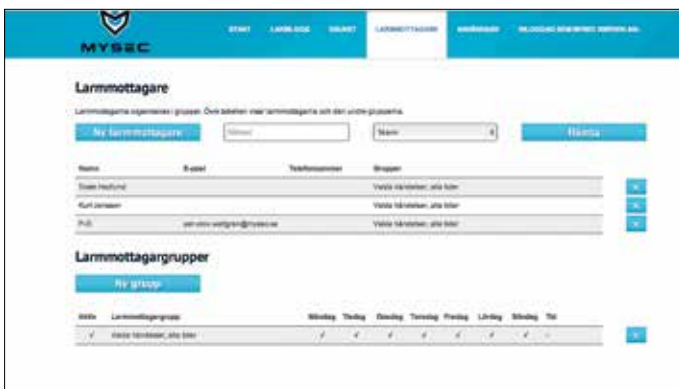
– Jag har inte sett något liknande. Visserligen har de nya larmcentralerna en del av funktionerna med att skicka sms och mejl till mottagare men det är inte mer än så.

**Ska ni utveckla fler produkter?**

– Tack vare larmportalens har vi utvecklat ett personlarm. Men annars handlar det om att förfina larmportalens. Nästa steg är att integrera film och inspelningar och ha larmlänkar som du kan koppla till larmloggen. Där är vi också väldigt nära.

**Vad är Mysecs största utmaning?**

– Att försöka få ut larmportalens till branschen så att det inte bara är vi som säljer den. ■



Bilder från Mysecs larmportal MCS.