



De utmanar gärna det mer traditionella utan att tappa fokus på seriositet, trovärdighet och kompetens.
– Vi försöker växa lugnt och försiktigt och i takt med kunderna för att bygga ett stabilt företag, säger Jesper Borrfors och Lotta Salomonsson, längst till vänster respektive längst till höger. I mitten står Sven Elm och Jon Nilsson.

När det saknas tid eller kunskap för säkerhetsfrågorna:

Bevakningsmäklarna rycker ut som stöd

Det är lätt att tro att det är för bra för att vara sant, att det finns en dold agenda men Bevakningsmäklarna känner att de alltid når fram med sitt budskap att de inte är en kostnad, utan en besparing.

Text: Lotta Eriksson Foto: Benny Wilhelmson

Om man googlar på "Bevakningsmäklarna" eller läser tidigare artiklar om företaget, så finner man att vanligt förekommande epitet är "lojala ombud", "objektiv tredje part", "katalysator", "medlare", "filter", "oberoende" och "komplement till säkerhetschefen".

Möjligen saknas termer som "modern", "seriöst" och "etiskt" och kanske kan beskrivningen också kryddas med "balans" och "fräschör".

På bara några få rader har man då förmodligen fångat en hyfsat relevant bild av Bevakningsmäklarna.

– Vi vill inte vara en kostnad utan en kostnadsbesparing. Det slår de fyra delägarna Jesper Borrfors, Sven Elm, Jon Nilsson och Lotta Salomonsson fast i en gemensam programförklaring.

– Vi vill sitta i kundens knä och ge dem förutsättningar att kommunicera sina behov för leverantörerna, förtydligar Lotta Salomonsson.

– Det går att skydda sig mot precis allt i hela världen men står kostnaden i paritet med det man skyddar sig emot? är den retoriska fråga Jesper Borrfors använder för att illustrera vad de tycker

att det handlar om; att kunna se vilka ekonomiska konsekvenser olika säkerhetslösningar ger.

Okunskap ger jobb

Bevakningsmäklarna uppger sig sträva efter att skapa en balans och hitta en samklang mellan funktion, kvalitet, teknik, tjänster, intervall och ekonomi. Grunden för deras arbete är att många säkerhetsansvariga saknar intresse och kunskap om säkerhet. Många tycker att det är krångligt, besvärligt och tar tid.

Många saknar dessutom förutsättningar att arbeta aktivt med säkerhetsfrågorna och andra lutar sig tillbaka i tillit till tidigare gjorda upphandlingar utan insikt om att kunskaper och lösningar snabbt blir inaktuella.

Och det är här Bevakningsmäklarna kan rycka ut!

– Vi vill öka företagets förmåga att ställa investeringar kontra risker, eftersom många tycker att det är frustrerande att inte veta om företaget har rätt säkerhetslösning eller om man betalar rätt, förklarar Jesper Borrfors.

– I den processen använder vi vår erfarenhet och leverantörernas kunskap för att få en bra dialog kring kundens säkerhetslösning. Kunden står i centrum medan vi är en oberoende part som kan ge råd och diskutera vad deras idéer och behov bygger på.

– Vi är ett komplement till den befintliga säkerhetsorganisationen och kan aldrig ersätta den interna organisationen. Vi kan inte heller fatta några beslut, utan bygger i stället de underlag som föregår besluten, understryker Lotta Salomonsson.

Abonnemang ger långsiktighet

Det gör de genom att inleda med en säkerhetsrevision, en nulägesanalys, då företagets säkerhetsupplägg, kvalitet, omfattning och kostnader går igenom.

Efter diskussioner med kunden och leverantörer om vad som kan förbättras mynnar arbetet ut i en konkret handlingsplan.



De har fortfarande tid för skämt trots bråda dagar. Under sommaren bildade de fyra delägarna även ett par "syster" till Bevakningsmäklarna; Stådmäklarna och Parkeringsmäklarna under namnet FairDeal Group.

Den kan i sin tur leda till en abonnemangstjänst som borgar för ett långsiktigt samarbete och kan omfatta allt från att bistå i upphandlingar till att implementera helhetslösningar. Abonnemangspriset är kopplat till uppdraget, omfattningen och kundens storlek.

– Säkerhetslösningar blir fort statiska. Det gäller att förändra och utveckla lösningen i harmoni med verksamheten samt utvecklingen av produkter och tjänster på säkerhetsmarknaden. Oftast får vi förtroendet att leda detta arbete över tiden.

– Då budgeterar vi över en period och delar upp kostnaden på månads- eller kvartalsbasis, beskriver Jesper Borrfors.

– Det viktigaste för oss är att vi inte blir en belastning för kunden, kostnadsmsigt eller tidsmässigt. Därför arbetar vi inte med långa avtalstider utan i korta processer, så att vi drar så få timmar som möjligt från kunden.

Med sina numera upparbetade kontakter med en lång rad leverantörer har Bevakningsmäklarna blivit en stor kund, vilket också gör att de får bra priser för sina kunder.

– Våra kunder drar nytta av våra stora kontaktytor bland leverantörerna. Annars är vårt enda förhållande till leverantörerna att vi ställer krav på att de ska göra sitt bästa för de kunder vi representerar, så att kunden får hög kvalitet under marknadspris, poängterar Jesper Borrfors och Lotta Salomonsson.

Rätt bakgrund ger framgång

Första året, som egentligen bara blev tio månader, var Bevakningsmäklarnas omsättning 1,7 miljoner kronor och i fjol 3,4 miljoner. I år tror delägarna att de ska hamna på mellan fem och sex miljoner kronor.

Grunden för dessa framgångar uppger de vara att tre av dem kommer från "leverantörssidan" och har arbetat med att leverera säkerhet i många år.

– Det gör att vi inser att kunderna har för litet kunskap om säkerhet, vilket ligger dem i fatet och blir dyrt, konstaterar Lotta Salomonsson och säger att ledstjärnan utifrån deras leverantörsperspektiv är enkelhet och helhet.

Jesper Borrfors har ett förflutet som officer och bidrar med nya infallsvinklar på gamla problem.

Vi vill inte vara en kostnad, utan en kostnadsbesparing...

– Våra kunder får inte bara en konsult, utan en expertgrupp på fyra individer som paketerar lösningen utifrån fyra olika perspektiv, betonar han.

De fyra bevakningsmäklarna startade sin verksamhet med var sin telefon och ett tomt skrivbord. De började ringa runt för att presentera sig själva och sin affärsidé hos leverantörer och potentiella kunder. Ingen av dem tog med sig kontakter från tidigare arbeten av etiska skäl. Däremot har en och annan tidigare kontakt sökt upp dem och velat ha hjälp.

Just nu har de bråda dagar, trots att de utökat sin styrka i lokalerna i Hammarby Sjöstad från fyra till sex personer. Med målmedvetenhet och långsiktighet får de allt fler kunder, senast butikskedjan Duka. De synes vara särskilt starka inom butikskedjor och fastighetsbolag. Den första stora kunden var butikskedjan Rusta och bland kunderna i dag finns företag som Vasakronan, Beijer, Plantagen, Goodyear, Eltel Networks, Strix Television, Axfood, Skanska, Vi-butikerna, Wedins och Biltema.

– I dag vet vi vad som finns lokalt över hela landet, vilka leverantörer och återförsäljare som är bra och vi har i prin-

cip daglig kontakt med de stora bevakningsföretagen, som G4S, Securitas och Svensk BevakningsTjänst, berättar Jesper Borrfors.

Pigg utmanare

Bevakningsmäklarna ser det en spännande utmaning att vara en pigg uppstickare i en i övrigt tämligen cementerad bransch. Som nydanande inom säkerhetsbranschen har de på två och ett halvt år myntat ett antal begrepp, som även deras "branschkollegor" uppfattat och nu också nyttjar, såsom "säkerhetsekonomisk rådgivning" och "säkerhetsresurs".

De medger att det skapade en viss oro i branschen när de presenterade sig för snart tre år sedan och att det fortfarande – sådär 700-800 företagsbesök senare – finns en och annan leverantör som inte förstår varför Bevakningsmäklarna är inblandade i diskussionerna.

– Det brukar inte vara några problem när vi har fått förklara vår roll och att vi är kundens resurs. Det finns ju av hävd en viss skepsis mot konsulter så vi får vara tydliga med att vi inte har någon dold agenda och att vi inte gör någon egen vinning, utan att arbetet är för allas bästa, säger de.

– Vi kommer att fortsätta förklara att man kan tycka att säkerhet är roligt och att det inte behöver vara så krångligt. Det handlar inte bara om teknik, utan också om mjuka värden, understryker Lotta Salomonsson.

– Allt fler inser att man inte kan ha detaljkunskaper om allting oavsett om man är inköpare eller säkerhetschef. Då kan vi komma in, befinna oss i mitten och förstå hur bägge sidorna tänker och fungerar samtidigt som vi för in nya värden. Visionen är att vi ska vara det självklara valet när företag ska ha hantera eller upphandla någon form av säkerhet, säger Jesper Borrfors.

– Tanken är att vi ska backa upp kundernas säkerhetsavdelningar med vår spetskompetens och vara en resurs att räkna med, nu och i framtiden, summerar Lotta Salomonsson. □



Om det saknas tid eller engagemang för att driva säkerhetsfrågorna rycker Bevakningsmäklarna ut!

– Vi har stora kontaktytor bland leverantörerna som kunderna får dra nytta av, hälsar de.

