

# Bevakningsmäklarna "medlar" när kunden köper säkerhet

**– Säkerhetsbranschen uppfattas som konservativ och lite stelbent utifrån. Det behövs en del nya grepp. Priserna pressas mer och mer, det är mest priset köparna av säkerhetstjänster tittar på. Prispressen är oerhörd idag på säkerhetsföretagen. Kunderna måste se mer till utfallet, vad de får för pengarna, än bara till priset. Vi vill gå in och skapa bättre kontakter och förståelse mellan kunder och säkerhetsbranschen.**

TEXT BERTIL WERNER  
FOTO JAN-PETER ALM

**D**et säger Jon Nilsson, en av fyra personer som driver det nya företaget Bevakningsmäklarna. Tre av de fyra har många år av erfarenheter från olika funktioner i bevakningsbranschen, den fjärde har sin bakgrund i försvaret. Företaget är lokaliserat till Hammarby sjöstad i södra Stockholm och verkar mest i Stockholmsområdet men även ute i landet.

## SÄKERHET I FOKUS

– Vi anser att det finns ett stort behov av företag av vår sort, säger Jon Nilsson. Säkerheten kommer mer och mer i fokus i det råare klimat som präglar samhället idag. Många företag köper säkerhet men vet egentligen inte så mycket om hur långsiktig säkerhet för ett företag ska se ut. Det är här vi kommer in. Vi är en objektiv tredje part mellan leverantörer av säkerhetstjänster och företagen som köper

dem. Vi vill få företagen som är våra kunder att förstå och värdera vad de köper genom att fungera som en katalysator mellan kunden och leverantören.

Affärsidén är att, som de säger på sin hemsida, ”erbjuda effektiva verktyg som löpande säkerställer pris, kvalitet och omfattning av våra kunders säkerhetslösning”.

– Vi går inte in i tillfälliga projekt utan arbetar långsiktigt via abonnemang med våra kunder, påpekar Ann-Charlotte Salomonsson. Vi betalas enbart av kunden och aldrig av någon säkerhetsleverantör. Vi är kundens lojala ombud. Vi arbetar med kvalitetssystemet ASI och erbjuder tjänster under samlingsnamnet ASSIST.

## KUNDANPASSAT

Det är ett kundanpassat verktyg som ska förbättra, effektivisera och generera bättre ekonomi och kvalitet i kundernas sä-

kerhetsinköp. I ett av de ”paket” som företaget erbjuder sina kunder ingår bland annat:

- En revision som görs i inledningen av samarbetet tillsammans med kunden för att se hur säkerhetslösningen ser ut och att den stämmer med behovet. Detta följs sedan upp regelbundet.
- Allt som rör avtalen med kundens leverantörer samlas i systemet, som t ex bevakning av löptider och uppsägningsdatum, kostnader, dokument och olika aktiviteter som gjorts.
- Telefonsupport dygnet runt erbjuds.
- Stickprovskontroller görs hos de bevakningsföretag som anlitas om det föreligger behov.
- Tillgång till framförhandlade priser med säkerhetsleverantörer när det gäller extra bevakningar och mindre teknikinköp.
- Kunden erbjuds också juridisk hjälp att



Bevakningsmäklarna: från vänster Sven Elm, Jesper Borrfors, Ann-Charlotte Salomonsson och Jon Nilsson.

tolka avtal och regler.

- Regelbundna möten med leverantörerna för att utbyta information om uppdraget och se tendenser som påverkar företagets säkerhet.

– I juridiska frågor samarbetar vi med ett företag som ständigt är tillgängligt i våra lokaler, påpekar Ann-Charlotte Salomonsson.

#### ETT SLAGS "MEDLARE"

– Man kan säga att vi är ett slags "medlare" mellan kunden och leverantören, säger Jon Nilsson. Vi vill prata bådas språk. Vi försöker förbättra kontakten mellan kund och leverantör. Det är mycket som är oklart i terminologin i säkerhetsbranschen. Där måste hela branschen bli bättre. Det saknas vettiga definitioner för mycket – vad är exempelvis områdesbevakning? Vad kan man kräva av en väkta-

re? Det här gör ju bland annat att kunder kräver mer tjänster än vad de betalar för. Många gånger har man inte riktigt klart för sig vad det är man har köpt egentligen. Vår roll är att klargöra olika begrepp och att se till helheten och kvaliteten i det som kunden köper. Kvalitet, ekonomi och långsiktighet för kunden är vad vi arbetar för. Det är ju inte alltid som bara priset är det viktiga.

Bevakningsmäklarna arbetar med alla sorter och storlekar av företag genom månadsabonnemang, eftersom det långsiktiga säkerhetstänkandet är företagets målsättning. Kundbehovet styr upplägget av "säkerhetskostymen".

#### OPARTISKT

– Vi är kundfokuserade och ger opartiska synpunkter till våra kunder, betonar Ann-Charlotte Salomonsson och Jon Nilsson. Vi arbetar med upphandlingar och offer-

ter och kan inte ha några ekonomiska kopplingar till leverantörerna, då skulle vi förlora vår opartiskhet. Däremot har vi under våra år i säkerhetsbranschen träffat på de flesta leverantörer och har god kännedom om dem.

Så här i starten av verksamheten tycker sig företaget ha fått ett mycket positivt bemötande från både kunder och leverantörer för sitt långsiktiga säkerhetstänkande. Man hoppas och tror att verksamheten ska växa sig större. Genom den klassiska mun-till-mun-metoden räknar företaget med att kunna sprida information om sin verksamhet. Men en hemsida finns förstås också. ■ ■