

NÄRINGSGLIV

Redaktör: Rolf Hansson, rolf.hansson@di.se, tel 08-573 65122

Varje dag om små och medelstora företag

■ Vad vill du läsa om på Näringsgliv?

Tipsa oss naringsgliv@di.se

Redaktör: Rolf Hansson,
rolf.hansson@di.se, 08-573 65122

Vinnare på vätan

Sommarens skyfall och höga luftfuktighet må ha gjort många svenska semesterfirare besviken. Men för Corroventa Avfuktning i Bankeryd har blötvädret givit mer klirr i kassan.

”Vi har ett dotterbolag i England som har varit utsatt för mycket regn. Där har vi många hymmaskiner ute och säljer oerhört bra”, säger Patrik Wahlén, styrelseordförande i Corroventa Avfuktning.

Smålandsföretaget konkurrerar med bland annat börsnoterade Munters och säljer produkter för torkning av vattenskadade och avfuktning av byggen och kryppgrunder. De senaste två månaderna har företaget märkt av ett kraftigt ökat tryck i försäljningen, framför allt från kunder i översvämningsdrabbade länder som Storbritannien.

Brittiskt genombrott

Corroventa Avfuktning säljer inte direkt till privatpersoner utan till saneringsbolag som Anticimex.

”Vi har haft en blygsam omsättning i Storbritannien och har försökt att bryta oss in på den marknaden i flera år. Nu går det väldigt bra där. Det är roligt inte minst för oss som nya ägare”, säger Patrik Wahlén som också är vd för Volati Industri som tog över ägandet i Corroventa Avfuktning i mars i år.

Tillverkningen av avfuktningmaskinerna sker på fabriken i Bankeryd. I sommar har produktionen gått för högtryck.

”Folk har varit inne och jobbat extra. Tack vare underleverantörer har vi klarat att möta efterfrågan”, säger Patrik Wahlén, som räknar med 30 procent högre omsättning första halvåret i år än i fjol.

”Vädret blir mer och mer instabilt och vi ser stora möjligheter att växa i Europa”, säger Patrik Wahlén.

MARIA OTTOSON

Di LANDET RUNT

Bankeryd

■ **Företag:** Corroventa Avfuktning.

■ **Ägare:** Volati Industri.

■ **Omsättning:** 65 Mkr (2006).

■ **Resultat:** 31 Mkr (2006).

■ **Anställda:** 20.



BANBRYTARE I BEVAKNING. Ann-Charlotte Salomonssons företag säljer råd och kompletta förslag till säkerhetslösningar oberoende av leverantör.

FOTO: JACK MIKRUT

Yrke: säkerhetsmäklare

Rivstart för branschens första oberoende konsulter

Ann-Charlotte Salomonsson och hennes tre kolleger är något av banbrytare i säkerhetsbranschen. Deras företag Bevakningsmäklarna i Stockholm ger råd i säkerhetsekonomiska frågor till företag, oberoende av leverantörer.

Företaget har fått en rivstart och omsätter efter knappt två år nära 4 miljoner kronor.

Bevakningsmäklarna är ett ungt konsultföretag med bara ett och ett halvt år på nacken, men representerar 40 års erfarenhet från säkerhetsbranschen.

Tre av delägarna har sin bakgrund inom larm och bevakning, men hoppade av som traditionella säkerhets-säljare. Den fjärde delägaren kommer från försvaret.

”Med tiden kände vi ett allt större behov av att vara neutrala och kunna råda kunden till det bästa köpet av säkerhetslösning, oberoende av leverantör. Det var det som drev oss att bilda ett eget företag”, säger Ann-Charlotte Salomonsson, säljare, mark-

nadsansvarig och en av ägarna. Hon har arbetat flera år som säljare på säkerhetsföretaget Securitas och är en av få kvinnor i den mycket mansdominerade branschen.

Opertisk rådgivare

De andra delägarna är Jesper Borrfor, Sven Elm och Jon Nilsson. Företaget, som ligger i Hammarby sjöstad i Stockholm, går så bra att det redan tvingats utöka sina kontorslokaler. Begreppet bevakningsmäklare har de själva lanserat och i höst görs en första nyrekrytering.

”Vad vi vet är vi de enda opartiska bevakningsmäklarna på marknaden och vi

har inga som helst ekonomiska kopplingar till leverantörerna”, säger Ann-Charlotte Salomonsson.

Känner leverantörerna

”Säkerhetsbranschen är komplex och företagare vet ofta inte hur de ska hantera företagets långsiktiga säkerhet. De överdimensionerar bevakningen eller låter priset styra valet på bekostnad av kvaliteten. Vi är en extern resurs till företagen eller ett komplement till företagets befintliga organisation. Därför kallar vi oss också för säkerhetsekonomiska rådgivare”, säger hon.

De fyra entreprenörerna känner till de flesta leverantörer inom områdena bevakningstjänster samt larm- och installationsteknik. Det innefattar passersystem och kameror samt fysiskt skydd som galler, grindar, kassaskåp med mera. It- och informations säkerhet ligger däremot utanför deras affärsområde.

”Tillsammans med kun-

den går vi igenom företagets säkerhetsbehov och ser om den lösning de har överensstämmer med behovet. Vi tar fram beslutsunderlag men kunden fattar besluten. Vi blir ett slags filter. För företagen kan det vara fördelaktigt med långsiktiga kontrakt”, säger Ann-Charlotte Salomonsson.

Upphandling och avtal

Kontraktet kan innefatta upphandlingar, som är krävande för den enskilde företagaren. Där ingår också att se över löpande avtal. Telefonsupport erbjuds dygnet runt liksom tillgång till juridisk hjälp för att tolka avtalen samt utbildning av kundföretagens personal i säkerhet.

”Vi vet att vi sparar pengar åt våra kunder samtidigt som vi höjer kvaliteten i de uppdrag de köper”, säger hon.

Leif Fromm, försäljnings- och logistikchef på Rusta, ett av kundföretagen, håller med.

”Vi hade inte resurser att gå igenom våra säkerhetsav-

tal, så vi anlade dem. För oss är det kostnadseffektivt. Vi har avtal om att när vi öppnar en ny butik och behöver expertis för till exempel larmfunktion så konsulterar vi dem”, säger Leif Fromm.

Bevakningsmäklarna arbetar i dag bland annat med fastighetsbolagen Wasakronan, AP-fastigheter och Humlegården samt Plantagen och Kunskapskolan.

REET WAIKLA

reet.waikla@di.se
08-573 652 63

Di LANDET RUNT

Stockholm

■ **Företag:** Bevakningsmäklarna.

■ **Ägare:** Ann-Charlotte Salomonsson, Jesper Borrfor, Sven Elm, Jon Nilsson med lika andelar.

■ **Omsättning:** 1,6 Mkr (11 månader 2006), Prognos 2007: 3,9 Mkr.

■ **Resultat:** En marginell vinst.

■ **Anställda:** De fyra delägarna.