

Nord-Europas ledende sikkerhetselskap

Trygghet og sikkerhet for mennesker
og selskaper døgnet rundt





«Trygghet og sikkerhet for mennesker og selskaper døgnet rundt»

Dette er Prosero

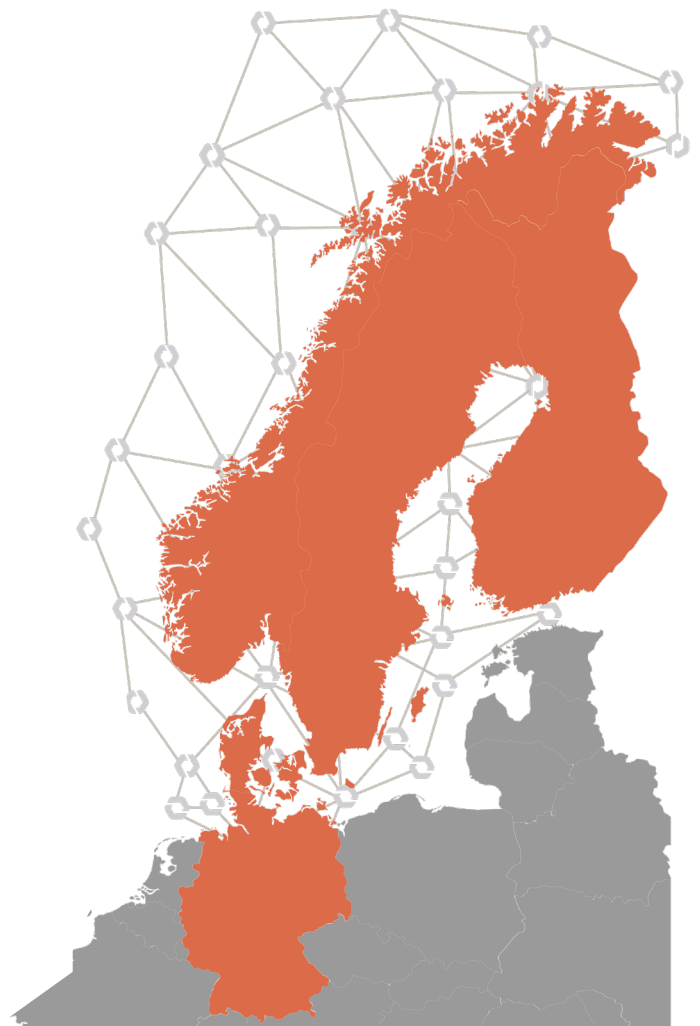
Prosero samler de ledende ekspertene innen teknisk sikkerhet og har på kort tid blitt Nord-Europas ledende aktør innen teknisk sikkerhet. Her er lokal tilstedeværelse og entreprenørskap kombinert med styrken til et internasjonalt nettverk av eksperter; hastigheten til det mindre selskapet med den større gruppens kompetanse, trygghet og utviklingskraft.

Markedsleder innen teknisk sikkerhet

Selskapene i Prosero tilbyr teknologiløsninger som beskytter mennesker og eiendom og gjør hverdagen enklere. Gjennom skreddersydde tekniske løsninger og tjenester innen lås, alarmer, adgangssystemer, dørautomatikk, kameraovervåking, brannvern, alarmoverføring og personlige alarmer, skapes dagens og morgendagens vellykkede sikkerhetsløsninger som bidrar til et tryggere samfunn.

En desentralisert forretningsmodell

Proseros sterke vekst er drevet av selskapenes fremgangsrrike utvikling muliggjort av gruppens desentraliserte forretningsmodell. Modellen bygger på at beslutningsprosessen i svært høy grad foretas hos de ulike selskapene i gruppen. Viktige beslutninger tas lokalt, av den lokale lederen og personalet, i umiddelbar nærhet til kundene. Dette gir fleksible enheter med korte beslutningsprosesser som raskt kan tilpasse seg markedets endrede behov. Det muliggjør økt engasjement, raskere vekst og gir nærhet til kundene og markedet.



Vår visjon

Trygghet og sikkerhet for mennesker og selskaper.

Vårt forretningskonsept

Å tilby ledende sikkerhetsprodukter og integrerte tjenester til bedriftskunder og offentlig sektor – alltid med markedets beste medarbeidere, lokal service og hastighet kombinert med sikkerheten og de digitale ressursene til den store sikkerhetsgruppen.



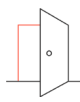
Adgangs-system



Elektriske låser



Mekaniske låser



Dørautomatikk



Kamera-overvåking



Tyverialarm



Brannalarm



Brannvern



Nødsentral



Personlig alarm



Overordnet system

Vår misjon

Prosero former dagens og morgendagens effektive sikkerhetsløsninger innenfor lås, alarm, adgangssystemer, overvåking, brannvern, alarmoverføring og personlige alarmer. Dermed bidrar Prosero til å skape et trygt, sikkert og åpent samfunn.

Våre verdier

- **Profesjonelt** – vi tilbyr kunnskap, verdsetter prestasjon og utfordrer oss selv.
- **Enkel** – vi er lette å gjøre forretninger med, sier det som det er og holder det vi lover.
- **Pålitelig** – vi tar alltid ansvar for sluttresultatet, involver kunden i viktige beslutninger og stoler på hverandre.

Våre tjenester

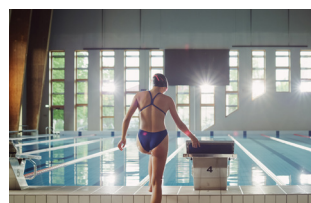
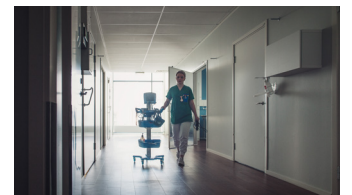
Selskapene i Prosero tilbyr skreddersydde tekniske sikkerhetsløsninger basert på moderne produkter og tjenester. Ved å ta ansvar for alle aspekter av leveransen, inkluderer tilbudet behovsanalyse, prosjektering, installasjon og igangkjøring, alarmoverføring samt service og vedlikehold.

Leverandøruavhengig ekspertise på alle sikkerhetsområder kombinert med en dyp forståelse av kundenes behov. Dette gjør det mulig for selskaper å tilby den riktige løsningen på rett sted, som er grunnlaget for å bygge langsiktige partnerskap og tiltrekke seg lojale kunder.

Våre kunder

Proseros virksomheter har mer enn 80 000 kunder. Kundene finnes i ulike bransjer og er av varierende størrelse, fra myndigheter, organisasjoner og selskaper til eiendomseiere, borettslag og privatpersoner.

Felles for kundene er deres behov for beskyttelse av mennesker, boliger og eiendom.





Historie

Proseros utvikling

Prosero ble startet etter at en rekke entreprenører i sikkerhetsbransjen diskuterte mulighetene og styrkene ved å samarbeide og utvikles raskere ved å samles i en felles gruppe. Dette resulterte i at åtte selskaper gikk sammen og etablerte Prosero.

Markedets stadig mer komplekse behov for integrerte sikkerhetssystemer, kombinert med den svært raske teknologiutviklingen stilte stadig høyere krav til sikkerhetsaktørene. Behovet for samarbeid for å dele kompetanse, utvide tilbudet og nå nye markeder, samtidig som man ville opprettholde den lokale ledelsen, var grunnlaget da åtte selskaper gikk sammen og etablerte Prosero Security Group i mai 2017.

Sammen ville man øke muligheten for å hente inn nasjonale og regionale avtaler, både når det gjelder geografisk dekning, et omfattende kompetansetilbud og et bredere spekter av tjenester.

Gruppen vekket raskt stor interesse. Flere sikkerhetselskaper så det store potensialet

og sluttet seg til kort tid etter at gruppen var etablert. Gjennom organisk vekst og vellykkede oppkjøp av markedets sterkeste sikkerhetselskaper har gruppen vokst til å bli markedsleder i Nord-Europa med sikte på fortsatt ekspansjon.

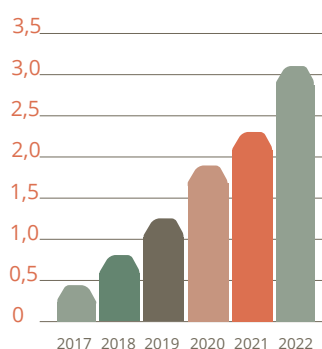
I løpet av årene har tjenesteporteføljen utviklet seg og blitt markedets bredeste innen sikkerhetsrelaterte produkter og tjenester.

Det beste fra to verdener

Den grunnleggende ideen; å tilby markedets ledende eksperter på forskjellige steder å bli en del av Prosero og opprettholde styrken i det lokale selskapet, for å møte fremtiden sammen som en sterkere gruppe, er fast etablert og har vist seg å være svært vellykket.

Med sterk interesse og etterspørsel fra nye selskaper, utvikles hele tiden nye samarbeid, porteføljen av sikkerhetsløsninger vokser stadig og den geografiske lokale tilstedeværelsen øker.

Omsetning per år 2017–2022 (mrd. SEK)



Siden starten har Prosero vokst med mer enn 50 % i gjennomsnitt per år.

Drivkraften for vekst er en kombinasjon av sterk organisk vekst på +10 % per år og et stort antall oppkjøp.



Proseromodellen

Vår forretningsmodell

Prosero består av markedsledende sikkerhetsaktører med sterke ledere som brenner for å videreutvikle virksomheten sin. Gjennom Prosero-modellen, en forretningsmodell med desentralisert styring, fortsetter driften i samme ånd og under samme merkevare som før med den lokale lederen, men nå med støtte fra det større fellesskapet og alle fordelene det tilbyr.

Operative og strategiske beslutninger tas lokalt i selskapet basert på eget marked, i umiddelbar nærhet til kundene. Det gir effektive selskaper der gründerånd, teknisk

kompetanse og kundekjennskap driver utviklingen fremover med støtte fra den større gruppen. Med lokal tilstedeværelse og et nært forhold til kundene, kombinert med et stort nettverk av markedsuavhengige eksperter, skapes vellykkede og markedsledende sikkerhetsløsninger.

Sammen skaper vi unike forutsetninger for at framgangsrike sikkerhetsaktører skal kunne utvikle svært attraktive kundetilbud.

1.

Tiltrekke og utvikle lokale verdensmestere

- Beholde lokale varemerker og organisasjoner
- Desentralisert forretningsmodell
- Lønnsom vekst ved å oppmuntre gründerkulturen og kunderelasjonene



2.

Attraktive kundetilbud og lojale kunder



- Skreddersydde løsninger for kunder
- Samarbeid for attraktive tilbud
- Leverandør- og teknologiavhengighet

3.

Utvikling gjennom erfaringsutveksling



- Landsdekkende og internasjonalt partnernettsverk av eksperter
- Veiledning gjennom erfaringsutveksling, tett dialog og samarbeid
- Forretningsutviklingsstøtte

4.

Fordeler gjennom felles initiativ



- Tilgang til markedsledende leverandøravtaler og vilkår
- Digital forretningsutvikling og markedsføring
- Kompetanseutvikling gjennom for eksempel Prosero Academy





Vårt tilbud

Hvorfor bli en del av Prosero?

På bare noen få år har Prosero vokst til å bli markedsleder i Nord-Europa. Flere og flere sikkerhetsaktører ser fordelene med å være en del av et større fellesskap. Teknologit utvikling og kompleksitet øker raskt, og verdien av å være en større aktør øker.

Suksessfulle selskaper kan fortsette å utvikle seg

Alle selskaper som blir en del av Prosero tilhører de mest vellykkede i sitt lokale marked. De har oppnådd suksess ved å ta de riktige avgjørelsene til rett tid. Dette krever en grundig forståelse av bransjen, kunder og teknologi, samt godt håndverk. Vi stoler på bedriftslederne våre, og derfor tas alle viktige forretningsbeslutninger av hver enkelt bedrift. Som en del av Prosero fortsetter driften langs samme vei og utvikles på grunnlag av hva som er best for hver enkelt selskap.

Unik plattform for vekst

Prosero er en vekstplattform for den fremgangsrike sikkerhetsoperatøren. Ved å bli en del av Prosero får selskapet ta del av alle fordelene som et internasjonalt nettverk av sikkerhetsekspertene i en større gruppe tilbyr. Nye produkter og tjenester kan legges til det lokale tilbudet, mens man med støtte fra fellesskapet i den store gruppen kan ta på seg større oppdrag om ønskelig.

Sterkere sammen

Innenfor gruppen vil selskapene ha tilgang til et stort nettverk av eksperter på ulike områder. Prosero-kolleger med mange års erfaring innenfor sikkerhetsbransjen bidrar med sin brede kompetanse og er en bra sparringpartner for nye forretningsidéer.

Trygghet for alle ansatte

Hos Prosero verdsetter vi kunnskap og erfaring. Nøkkelen til suksess er god ledelse og rett personale. I Prosero vil de ansatte fortsette å jobbe på en lokalt tilpasset arbeidsmåte med de samme kollegene og rapportere til samme leder. Kunnskap og erfaring sitter ikke i veggen – den finnes hos ansatte, og vi ønsker å beholde og utvikle ekspertene i selskapene våre.

Økt attraktivitet

Som en del av gruppen øker attraktiviteten og evnen til å både beholde og tiltrekke seg de beste medarbeiderne.

Fordel for kundene

Som kunde i et selskap som har valgt å bli en del av Prosero, kan man ta det med ro. Det samme kunnskapsrike personalet vil håndtere alle saker på den måten som passer kunden best. Den samme geografiske tilstedeværelsen og høye servicenivået vil bli tilbudt akkurat som før.

Men ikke alt vil være som før. Som en del av Prosero vil selskapene kunne tilby et bredere spekter av skreddersydde tjenester til konkurransedyktige priser. Gjennom interne samarbeid og gruppens sterke forhold til markedets ledende leverandører skapes attraktive kundetilbud.

I tillegg kan kunden alltid føle seg trygg på å inngå en avtale med den lokale sikkerhetsaktøren, som nå har en sterk gruppe i ryggen.

Proseromodellen

Proseros bidrag

Proseros største styrke er kompetansen som gruppen besitter. Selskapene har tilgang til sterk støtte gjennom nettverket av Prosero-kolleger og kan sammen utvikle unike tilbud i alle aspekter av teknisk sikkerhet. Nye muligheter og bidrag formes og utvikles kontinuerlig av medarbeiderne i Prosero. I Prosero finnes muligheter sammen med prinsippet om viljen til å bidra og nysgjerrigheten til å omfavne. Men det er opp til hver enkelt selskap å avgjøre hva som er best for den enkelte enhetens fremgang.

Forretningsutvikling

Proseros samlede kompetanse og nettverk skaper forutsetninger for nye forretningsmuligheter. Det forenkler veksten for selskapene ved å forbedre mulighetene for å nå nye kunder og utvide tjenestetilbudet. Sammen kan selskapene i gruppen ta på seg større og mer komplekse prosjekter og tilby svært høy leveransequalität og -sikkerhet.

Hvert selskap har sine egne skreddersydde aktivitetsplaner som på best måte vil bidra til deres individuelle vekst. Det er utviklet flere unike konsepter som gjør det lettere å utvide tjenestetilbudet.

Interne relasjonsbyggende nettverksmøter blir regelmessig arrangert for å øke kunnskapsdeling og stimulere forretningsutvikling.

Salg

Innenfor Proseros selskaper og nettverk finnes eksperter på områder som produkt, teknologi, administrasjon og jus. Sammen kan gruppen håndtere markedets ledende tekniske sikkerhetssystemer.

Tilgang til verktøy som beregninger, felles maler for kontrakter og dokumentasjonsstøtte effektiviserer og tilrettelegger salgsarbeidet. Gjennom ressursfordeling og økonomisk stabilitet skapes økt leveransesikkerhet, noe som gir konkurransefortrinn i salgsarbeidet. Når gruppens ulike kompetanseområder kombineres med geografisk tilstedeværelse, skapes konkurransefortrinn i både komplekse oppdrag og geografisk spredte anskaffelser.

Økonomi

Prosero kan tilby sentral støtte innen regnskap, lønnsadministrasjon og bransjespesifikk controlling for selskaper som ønsker det.

Innkjøp

Prosero utvikler relasjoner og forhandler med viktige leverandører både sentralt og lokalt for å sikre gunstige partneravtaler. Informasjon og statistikk om leverandører deles i gruppen. Ved leveringsproblemer med leverandører finnes interne prosedyrer for å løse eller håndtere eventuelle situasjoner.

Marked

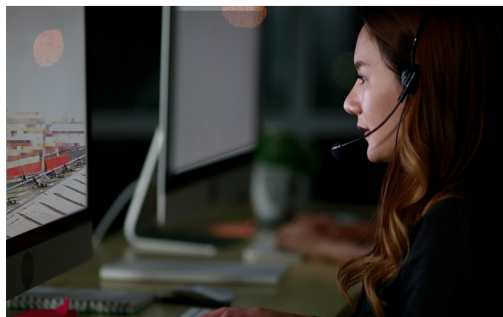
Ved behov kan selskapene benytte seg av Proseros verktøykasse for markedsføring. Her finner man felles presentasjonsmaler, bilder og dokumenter som for eksempel hjelper med utforming av tilbud. Selskapene kan også få støtte for produksjon av markedsføringsmateriell, nettsider, reklame eller med arrangementer.

HR og kompetanseutvikling

Prosero kan ved behov fungere som sparringpartner for personalspørsmål, rekruttering og oppsigelser.

Nettverk og kunnskapsdeling er sentralt i Proseros forretningsutvikling.





Stemmer fra selskapene Å være en del av Prosero

Selskaper som slutter seg til Prosero blir en del av et nettverk av ledende sikkerhetsekspertiser. Sammen utvikler selskapene verdien av å være en del av Prosero. Nettverket skaper trygghet, tilbyr støtte og legger grunnlaget for mange forretninger og fornøyde kunder. Nedenfor finner du noen av mange eksempler på vellykkede prosjekter og samarbeid gjort mulig gjennom gruppens nettverk.

Nasjonale avtaler

Noen av de største kontraktene i markedet er signert av selskapene i Prosero som har gått sammen for å skape et attraktivt kundetilbud. Norske Lockit vant en landsdekkende avtale med Avinor sammen med andre Proseroselskaper for tjenester til alle norske flyplasser.



«Når Avinor valgte en felles anskaffelse for alle flyplassene sine, kunne vi, med vår erfaring kombinert med styrken i Proseros store nettverk, tilby dem den beste løsningen», sier Raymond Dirk Hansen, administrerende direktør hos Lockit.

Storleveranse på kort tid

Låsesmeden Sven Alexandersson vant en avtale der 15 000 låser skulle skiftes på kort tid i Gøteborgsregionen. Gjennom samarbeid med andre vestkystbaserte Proseroselskaper ble kapasiteten sikret for å oppfylle leveransekravene.



«Oppgaven hadde vært for stor for oss som enkelbedrift. Nettverket gjorde det mulig», sier Ingemar Alexandersson, driftssjef for Låsesmeden Sven Alexandersson.

Nye kunder

Svenske Tele och Säkerhetstjänst kunne gjennom sitt sterke forhold til en stor butikkjede introdusere finske Arvolukko som samarbeidspartner i Finland.



«Gjennom Tele och Säkerhetstjänsts gode relasjoner har Arvolukko fått en ny viktig kunde, og vi har beholdt avtalen innenfor gruppen. Sammen streber vi etter å levere den samme gode kvaliteten som kunden er vant til, også på tvers av landegrensene», sier Patrik Andersson, driftssjef i Arvolukko.

Interne forretninger

Buysec er en grossist innenfor adgangskort og tilbehør. Flere selskaper i gruppen kjøper varer med gode vilkår via Buysec, noe som skaper et konkurransefortrinn for alle involverte.



«Det er selvsagt veldig gledelig at mange selskaper i gruppen har valgt oss som leverandør. Beslutningene om å handle av oss tas av det respektive selskapet. Selskapene velger oss, ikke bare fordi vi er en del av gruppen, men også fordi vi kan tilby dem den beste løsningen», sier Ole Andre Sveen hos Buysec.

Nye konsepter

For å møte markedets etterspørsel etter digitale løsninger har Prosero utviklet en sertifisering for låsesmeder, kalt Digital Låssmed®. Digital Låssmed® tilbyr digitale løsninger med høyeste kvalitet og funksjonalitet.



«Gjennom Digital Låssmed har vi fått gode verktøy for å kunne jobbe systematisk med digitale låser og adgangsløsninger. Digital Låssmed har ført til mange forretninger og fornøyde, faste kunder», sier Theo Runerås hos Dalek.

Ekspertise innenfor produkter og systemer

Gruppens brede kompetanse og tjenesteutvalg kommer alle til gode. Södra Vägens Låsservice har for eksempel kompetanse innen sikkerhetsskap og tjenestene deres brukes internt og videreformidles av flere selskaper i gruppen.



«Hos oss finnes noen av Sveriges fremste spesialister på sikkerhetsskap, og vi er glade for å kunne bistå med vår kompetanse i gruppen», sier Richard Johansson, driftssjef hos Södra Vägens Låsservice.

Lav terskel for å starte med nye systemer

I Proseros organisasjon finnes det eksperter på alle ledende sikkerhetssystemer som finnes i markedet. Når Norrbottens Larmkonsult skulle legge inn anbud på et nytt system, kunne Säkerhetsteknik i Malmö støtte med sin kompetanse, både i prosjekterings- og beregningsfasen og under igangkjøring.



«Med støtte fra selskapene i gruppen kunne vi trygt tilby kunden en for oss, ny systemløsning. Gjennom samarbeidet vant vi avtalen samtidig som vi utvidet det fremtidige tilbudet vårt», sier Patric Falk, driftssjef hos Norrbottens Larmkonsult.

Tilgang til produkter og materialer

Materialtilgjengelighet kan være utfordrende. Når leverandøren ikke er i stand til å levere, har Proserogruppen etablerte kanaler for å hjelpe hverandre internt. Da Rikstváans Låsservice hadde behov for produkter som ikke var på lager hos leverandøren, kunne Sickla Lås og Låssmeden Sven Alexandersson levere produktene til Rikstváan.



«Takket være gruppen klarte vi å levere i tide. Vi støtter hverandre med produkter når det trengs, det er bare en samtale unna». Lena Andersson, driftssjef i Rikstváans Låsservice.

Felles systemverktøy og maler

Markedsforutsetningen er i stadig endring og påvirkes av lover og forskrifter. OpenUp har ledet utviklingen av et systemverktøy for CE-merking av dørautomatikker som kan brukes av alle selskapene i gruppen.



«Med vår spesialkompetanse innen dørautomatikk kan vi utvikle egnet systemverktøy når markedet endres. Vi kan da dele disse med andre selskaper slik at flere kan dra nytte av det. Christopher Lindberg, driftssjef i OpenUp.

Personal- og ressursdeling

Noen ganger er det perioder med toppbelastning der en annen bedrift kan støtte med flere ansatte som har rett kompetanse for oppdraget. Da Avain Asema hadde en topp, støttet Arvolukko med personale.



«Under en utfordrende periode klarte vi, med støtte fra gruppen, å fullføre prosjekter uten forsinkelser. Det styrker og gagner kunderelasjonene våre», sier Jyri Aho, driftssjef hos Avain Asema.

Ledermøter og ekspertforum

Både nasjonale og internasjonale møter holdes jevnlig. Der diskuterer man aktuelle temaer og spennende ideer. Her knyttes mange viktige kontakter. I ekspertforumet møtes spesialister i felles bransjeområder for å lære av hverandre.



«Det er en sterk opplevelse å delta i disse forumene der mer enn 100 vellykkede gründere deler sine erfaringer. Den positive ånden og det sterke engasjementet til gruppen er virkelig smittsomt». Eva Hemb, finansdirektør Prosero.

Mestere blant mestere

Gjennom benchmarking mellom selskaper med lignende tilbud kan erfaringer fra beste praksis deles og fremgangsrrike initiativer formidles.



«Vi formidler ideer og tips om fremgangsrrike tiltak fra selskapene i gruppen og bidrar til å sette de riktige personene i kontakt med hverandre for erfaringsdeling», sier Johan Norrbrink, landssjef hos Prosero.

Innkjøp

I gruppen kan selskaper få støtte til anskaffelser og innkjøp. Gjennom gruppens størrelse er det lettere for oss å utvikle relasjoner med leverandører, få gunstige avtaler og gode vilkår, noe som betyr at selskapene våre kan tilby bedre løsninger med konkurransedyktige vilkår.



«Når vi ble en del av Prosero, fikk vi bedre vilkår og samarbeid med de fleste leverandørene våre», sier Magnus Janusz, driftssjef i hosAllround Lösservice.

Prosero Academy

Prosero Academy-initiativet tilbyr kurs for selskapene i gruppen. Her lærer deltakerne mer om aktuelle emner, oppdaterer gammel kunnskap og ikke minst knytter viktige nye kontakter innenfor gruppen.



«Jeg fikk mange gode tips og ideer som jeg vil ha stor nytte av». En av mange kommentarer fra deltakerne.

Delt kompetanse

I et fellesanbud gikk flere selskaper sammen og med samlet kompetanse var det mulig å vinne en ettertraktet avtale med Vattenfall. Samarbeid som dette åpner opp for nye kundesegmenter og markeder.



«Med selskapenes individuelle kompetanse, riktige sertifiseringer og en god geografisk tilstedeværelse, kunne vi sammen tilby Vattenfall det mest attraktive tilbudet», sier Johan Uddén, selger hos Zenita.





Ansatte og miljø

Proseros arbeidsmiljø

Prosero har over 1 600 ansatte. Sammen representerer medarbeiderne og deres sterke kompetanse den sanne verdien av Prosero. Alle selskapene i Prosero er ansvarlige for å skape et sunt arbeidsmiljø og minimere negativ miljøpåvirkning. Mange selskaper har miljøsertifiseringer, og nettverket brukes ofte til å dele beste praksis rundt bærekraftsspørsmål.

Jobbe hos Prosero

For å beholde og utvikle eksisterende medarbeidere og tiltrekke seg nye, er det avgjørende at selskapene i Prosero er attraktive arbeidsgivere. Kompetanseutvikling er et sentralt spørsmål både for selskapenes kontinuerlige konkurransevne og for medarbeidernes individuelle utvikling og motivasjon. Gruppen drives av gründerånd og gode ledere, en åpen bedriftskultur og korte beslutningsprosesser, noe som bidrar til at Proseroselskapene har svært lav personalomsetning.

Det er grunnleggende at arbeidsmiljøet er trygt, rettferdig og åpent. Prosero tilbyr et nettbasert varslingsystem for varsling.

Ansatt i det lokale selskapet

Som ansatt i et Proseroselskap har man sitt arbeidsforhold i den lokale bedriften. Det er den lokale lederen som er ansvarlig for rekruttering, personalspørsmål samt lønnsinnstilling og lønnsfordeler.

Kompetanseutvikling og læreplasser

Gjennom samarbeid med skoler og utdanningsinstitusjoner tilbys Proseros selskaper attraktive lærlingplasser og veiledning. Vi oppfordrer til samarbeid og mange medarbeidere deltar kontinuerlig i tverrfaglige prosjekter, noe som bidrar til kunnskapsdeling og kompetanseutvikling. I tillegg tilbyr det felles initiativet Prosero Academy jevnlig kurs i kompetanseutvikling.

For å kunne tilby personer videreutvikling, hender det også at man utlyser åpne stillinger for å kunne ta på seg nye arbeidsoppgaver i søsterselskaper innenfor gruppen.

Proseros bærekraftsarbeid

Proserogrubbens største kilde til CO₂-utslipp kommer fra transport. Gjennom å oppgradere bilparken til elbiler samt moderne planleggingsverktøy, streber Proseros selskaper etter å minimere utslippet av CO₂ fra transport.

I forbindelse med installasjoner brukes mange typer elektroniske produkter. Disse håndteres og resirkuleres i henhold til gjeldende krav og forskrifter. Defekte produkter repareres og gjenbrukes eller resirkuleres.





PROSERO

SECURITY GROUP

prosero.com

| Elektravägen 14 | 126 30 Hägersten, Sweden |
| +46 (0) 8 746 77 95 |