

Ny medlemsförmån på säkerhetsområdet -

Lönsammare än nånsin att vara medlem



Spel & Servicehandlarnas VD Bengt Hedlund har all anledning att vara nöjd när han summerar det senaste året.

- Vi har lyckats sluta flera avtal som är unika i handeln och det har aldrig varit så lönsamt att vara med i förbundet som nu.

El, kortinlösen, telefoni, hyresrätt och inte minst säkerhet är några av de områden som Spel & Servicehandlarnas Riksförbund slutit avtal om medlemsförmåner på under 2005. Bengt Hedlund menar att hemligheten med riktigt bra avtal är att alla inblandade ska tjäna på uppgörelsen.

Medlemsförmåner har alltid funnits men sedan i februari i år har det hänt extra mycket på det området. Då bildades nämligen Butikerna, en förhandlingsorganisation med numera sju branschförbund och cirka 3 400 medlemmar.

- Självklart blev det mer intressant för våra samarbetspartners när vi representerar så många handlare, säger Bengt Hedlund och påpekar att potentialen i princip är hur stor som helst.

- Der är fler förbund som vi för diskussioner om medlemskap med.

Men det handlar inte bara om att ha många medlemmar och därmed bli attraktiv för olika partners. Butikerna har satsat på att hitta egna unika lösningar som gör att alla inblandade vinner på samarbetet.

Finns inget liknande

- Vårt kortinlösenavtal med är det bästa exemplet på detta. Det finns inget liknande i handeln idag. Nordea är en framsynt bank som vågar ta ett steg i rätt riktning.

- Den här typen av upplägg blir allt vanligare. Vi frågade banken vad vi kunde göra för dem i stället för att bara kräva lägre avgifter. Resultatet blev att Nordea får hjälp med en hel del administrativt arbete samt att transaktionerna görs på ett säkrare sätt.

Poängen med avtalet är att alla inblandade är vinnare. Från banken till konsumenten.

Bengt Hedlund förklarar det med att banken får fler inlösenkunder men även möjlighet att bearbeta nya affärskunder. Man får även transaktionerna på ett säkrare sätt tack vare EMV-terminalen.

Egen säkerhetschef

Andra viktiga avtal som Butikerna slutit är med Östkraft om billigare el, med advokatbyrån Tenant & Partner om kostnadsfri rådgivning ibland annat hyresrätt samt med säkerhetskonsulten Carl Forsman som står till förfogande för alla medlemmar i Butikernas medlemsförbund. Avtal med en arbetsrättsjurist är på gång.

- Carl arbetar dels för Butikerna genom att han har kontakter med olika säkerhetsföretag, dels med att han hjälper våra enskilda medlemmar, säger Bengt Hedlund som uppmanar handlare att utnyttja den här möjligheten även innan det hänt något.

- På ett speciellt telefonnummer ringer man alltså Carl som då ger en kortare fri rådgivning. Behöver man mer hjälp betalar man ett timarvode.

Det är också genom Carl Forsman som man kommit i kontakt med Securitas Respons och precis sytt ihop ett säkerhetspaket som är unikt på många vis.

- Carl har besökt många butiker och noterat hur dåligt larmat det ofta är. Butiksägarna vänder sig många gånger

till lokala larmleverantörer och vet kanske inte riktigt vad man ska fråga efter. Man har heller inte bra kontroll på hur olika utföranden av larm påverkar försäkringspremien och vad totalkostnaden blir inklusive falska uttryckningar, säger Bengt Hedlund och berättar vidare om det nya avtalet.

Alla är vinnare

- Vi kopplar ihop Butikernas medlemmar med försäkringsmäklaren Assurans Selector och Securitas Response, ett företag som bara arbetar med larm för detaljhandeln och som även speciellt för Butikerna inkluderar larmsiréner Inferno och överfallslarm i grundpaketet efter samtal med Assurans Selector. Securitas Response tillhandahåller larmutrustning kopplad online till sitt kundvårdscenter.

Inferno, som bland annat används av stora butikskedjor i England och i ryska kärnkraftdepåer, är en ny produkt på den svenska marknaden. Siréner på 125 decibel har en mycket speciell frekvens som inget mänskligt öra uthärdar och resultatet är att även om man bryter sig in, blir skadestoden minimal då ingen klarar av att vistas i lokalen.

Securitas Response debiterar inte för uttryckningar och det ligger därmed i deras intresse att alla får utbildning om systemet och att det är kvalitetsprodukter som inte

falsklarmar. Skulle det trots allt ske så kostar det inget extra. Man kan därför lättare budgetera och vet vad säkerheten kostar totalt på ett år.

Kostnaden för utrustningen kompenseras till stor del av att man får sin försäkringspremie sänkt om man har affärsförsäkring genom Spel & Servicehandlarna.

- Detta är oslagbart. Ingen kan erbjuda något liknande på marknaden idag, säger Bengt Hedlund och hänvisar till såväl ökad säker i butik som personlig trygghet.

- Dessutom är det ekonomiskt mycket fördelaktigt för butiksägarna.

Många nya medlemmar

Innan jul kommer man att gå ut till sina medlemmar med information och erbjudande om att beställa den nya säkerhetslösningen.

- När kortavtalet presenterades i slutet av juni blev det anstormning av beställningar. Hitintills har totalt 700 avtal tecknats. Spel & Servicehandlarnas Riksförbund har fått ett par hundra nya medlemmar.

- Våra medlemmar ska verkligen få valuta för sin avgift. Och fitnessen är ju dessutom att ju fler och bättre förmåner, desto fler medlemmar och desto starkare förbund, avslutar Bengt Hedlund.

Text och foto:

GUNILLA PIHLBLAD