



Foto: SAAB Ventures

# Opax sticker upp

**Med ett kamerabaserat säkerhets-system sprunget ur ett 30-årigt forskningsarbete och ett expansivt samarbete med Securitas vill Opax nu ta mer mark och positionera sig.**

Det här är ett svenskt företag med muskler. Det slår Lena Herman, nybliven Marketing Director vid Opax, fast. Just nu är hon sysselsatt med att formulera affärs- och marknadsplaner för företaget.

Opax producerar fyra produkter och lösningar. Den ena är *Perimeter*, som möjliggör maximal säkerhet på exempelvis flygplatser och kärnkraftverk. Produkten finns även i en "light"-version i form av en tjänst som kan hyras. *Traffic* är en lösning anpassad för trafikövervakning och vägtunnlar medan *Rail* används för att övervaka järnvägsstationer och tågtunnlar.

– Våra produkter bygger på 30 års forskningsarbete inom försvaret, som sedan knopats av och blivit en produkt. Opax som bolag startades för sex år sedan. Två år senare köpte Saab Ventures delar av företaget och så sent som i fjol köptes hela bolaget upp, rekapitulerar Lena Herman.

Bland kunderna finns förutom flygplatser, kraftstationer och en diamantgruva, även skolor och kulturbyggnader. Ett annat använd-

ningsområde är väg- och järnvägstunlar, där larmet går direkt om någon obehörig rör sig på spåret.

– Våra kunder är de som behöver maximal säkerhet och inte vill ha några fellarm, poängterar hon.

**ATT SÄLJA EN** lösning som klarar nordiska väderförhållanden gör den attraktiv, enligt Lena Herman:

– Opax produkter är gjorda för våra nordiska förhållanden med regn och snö som annars är kritiska faktorer och ofta orsakar fellarm, vilket vanligtvis medför stora kostnader.

– Fördelen med vår kamerabaserade säkerhetslösning är att man eliminerar fellarmen och att man kan ha olika kameror. Det är en produkt som särskiljer en inkräktare från exempelvis en räv som syns på skärmen, även i riktigt dåligt väder, summerar hon.

80 procent av försäljningen sker i de nordiska länderna men produkterna tar även mark i exempelvis Frankrike, där ett stort slott med många värdefulla målningar, är en av kunderna.

– Vi finns i 17 länder genom våra återförsäljare och distributörer. En av våra samarbetspartners är Milestone i Danmark

men den största återförsäljaren för *Perimeter* som tjänst, är Securitas, berättar Lena Herman.

– Det är ett samarbete som verkligen har blivit framgångsrikt. Det har blivit en stor affärsidé för dem, eftersom de kan paketera om tjänsten. Den omfattar nu väktare med fler kameror och vårt system för bevakning av exempelvis åkerier och omlastningscentraler.

– Vanligtvis sitter det en ensam väktare och tittar på massor av skärmar men med vår teknik har han eller hon en enda skärm som lyser upp om det larmar. Dessutom är det Securitas som sköter teknik och support dygnet runt. De har bland annat anställt 60 egna säljare och tre internsäljare som ska tydliggöra nyttan inom Securitas.

**DE TEKNISKA LÖSNINGARNA** fungerar i i kombination med de flesta kameror på marknaden men för att säkerställa bästa kvalitet finns det en rekommendationslista. Där ingår till exempel kameror från Axis, Sony och Panasonic.

Med ny marknadschef vill bolaget positionera sig ännu mer i branschen. Eller som Lena Herman uttrycker det:

– Vi är en liten svensk teknisk uppstickare med muskler, som ska bli ännu bättre på att visa vår verksamhet. Självklart fortsätter vi kontinuerligt att utveckla de produkter vi har och vi tittar också på rökdetektorer som ett komplement.

– Huvudfokus framöver är att utveckla tjänstesektorn och få en mer global utveckling genom våra partners och ännu fler bra samarbeten. ●

**LOTTA ERIKSSON**

”**Övervakningen effektiviseras och fellarmen minimeras...**



**Teknik och marknadsföring är Lena Hermans två skötebarn. Hon startade det egna företaget Stratecom 2000. Innan dess arbetade hon som försäljare och tekniker, bland annat på IBM och Apple men var även nordisk chef för Kompass.**