



- Alarmer slik vi kjenner dem er utdatert

FOTO: Elisabeth de Lange Gjesdal

Det er kommet en ny aktør på markedet. Han mener forbrukerne blir lurt til å tro at det er smart å leie alarm.

Av Elisabeth de Lange Gjesdal

For en dag siden. 7 kommentarer



120



1

Ukens boliger i Bergen

NYE BOLIGER

VISNINGER

150

30

Henning Andersen i Smart Varsling vil heller selge deg alarmen.

– Forbrukerne er lurt til å tro at det er lurt å leie alarm. Det er lav installasjonspris og dyre abonnement. Før var det mange som leide TV og hvitevarer også, men man fant jo raskt ut at det er dårlig butikk, sier han.

Han sammenligner det han nå gjør med slik mindre

POPULÆRT



Kjøpte hytten 1,1 millioner under første prisantydning. Nå er den totalforvandlet



– Folk er mer og mer opptatt av å kunne velge selv. De handler og skreddersyr løsninger. Problemene med standardiserte pakker er at du betaler for en rekke tjenester du ikke bruker, sier Andersen.

– Mange er lei av dyre abonnement, vi kan tilby en månedspris på kroner null.

Dyrere inngangsbillett

Men er månedsprisen på kroner null, og du rent faktisk skal kjøpe alarmen – er til gjengjeld inngangsbilletten dyrere.

– Alarmtjenesten slik vi kjenner den er utdatert, mener Andersen.

– Det er gjennomsnittlig én uttrykning hvert femte år per forbruker, og vi mener det er bedre at du betaler kun for den uttrykningen. En skal ikke være veldig god til å regne før en ser at dette vil svare seg, sier han.

Andersen er invitert til Bergen for å holde foredrag på gründermessen 23. april.

Det er rundt en halv million nordmenn som har hjemmealarm, systemer som i mange tilfeller sender vektere når tyven allerede er rukket å komme seg bort.

– Og dersom vekterne rekker å komme til stedet mens innbruddstyvene fortsatt er der, så kan de likevel ikke gripe inn i situasjonen, påpeker Andersen.

Han mener dette skal være unødvendig å betale for.



På jakt etter nytt hus? Her kan du få kone med på kjøpet.

3

boligalarm i Norge. De har hørt om den nye tjenesten til Andersen.

– Sånn som vi ser det, så tilbyr vi to helt ulike produkter. Vi tilbyr en komplett boligalarmtjeneste, og gjennom vår alarmstasjon og vår kundeservice får man personlig kontakt hele døgnet, året rundt. Skjer det noe, er du garantert at det settes i gang et reaksjonsapparat, sier pressetalskvinne for Sector Alarm Norge, Sissel Eckblad.

– Et annet moment er at vi installerer topp moderne utstyr med livstidsgaranti. Dette er det oss som til enhver tid har ansvar for at fungerer. Alarmsentralene har topptrente alarmoperatører.

Hun synes det er positivt med en ny aktør i bransjen, men synes det er vanskelig å sammenligne priser.

– Skal en sammenligne priser, så kan en ikke sammenligne epler og pærer. Vi mener selv at vi har en veldig god alarmløsning til konkurransedyktig pris. Det er jo ofte slik at man får det man betaler for. Men vi er positive til nye aktører i bransjen, sier Eckblad.

Tyver eller svigermor?

Går alarmen, og du er kunde hos Andersen, får du opp et bilde direkte til din mobil. Der kan du se om det er et reelt innbrudd, om det er barna som er kommet hjem fra skolen – eller svigermor som er stukket innom for å vanne blomster.

Du har med andre ord alt på telefonen din, og du kan til og med ta bilder mens du ser et eventuelt innbrudd.

– Her går bildene direkte til din telefon, ikke til vaktstasjonen. Mange ønsker ikke at bilder fra inne i huset skal gå direkte ut, men nå har de mulighet til å ha kontroll på dem selv.

– Dersom du ser at det er et reelt innbrudd kan du varsle naboer eller politi med en gang, og det vil være mye kortere responstid. Dette vil skaffe en uforutsigbarhet hos dem som gjør innbrudd, sier han.

Som tilleggstjeneste planlegger de også å kunne tilby vaktmestertjenester som for eksempel gressklipping og snømåking. Merkelig, tenker du kanskje, men det er en tanke bak.

-Det er lite som er et så godt tegn på at du ikke er hjemme dersom plenen er høy eller oppkjørselen ikke er ryddet for snø.

- Skal utfordre giganter

Det finnes allerede svært store aktører på markedet, og Andersen beskriver det som David mot Goliat.

Etter kun en drøy måneds drift runder de en million kroner i



store deler av Norge, men først skal de finne gode, lokale samarbeidspartnere.

– Det er flere som driver i sikkerhetsbransjen, og han skal virkelig utfordre to giganter. Hele historien er veldig spennende, sier Mads Vold, Prosjektleder av Gründermessen og daglig leder i Exhibition Management AS.

Han sier at hele messen handler om skape nye produkter som skal forstyrre eksisterende og etablerte konsept forbrukerne allerede er vant med. Det kan være nye produkt som er med på å gi folk nye forbrukervaner.

– Gründermessen skal fremme sterke og ambisiøse gründerkandidater , og vi har tro på produktet hans, sier han.

– Her får folk en mulighet til selv å overvåke husene sine, dette må jo være en bedre ordning enn at noen bruker 45 minutter eller en time før de kommer. De rykker jo ikke ut med en gang, de ringer tre-fire ganger for å få tak i huseier først – så spør de om de skal rykke ut. Med dette nye systemet får du varslingen opp som en melding på telefonen. Da kan du selv se om en rute er knust, om det er mennesker der som ikke skal være der, eller annet. Da kan du selv kontakte politi – og du vil få en raskere responstid, tror Vold.

Del artikkel



Følg oss på Facebook

