

GRÜNDERINTERVJUET



I MÅLGRUPPEN: Paal Werpen og Ida Gulliksen Werpen, med lille Adelia og hunden Max, bor på et nytt byggefelt i Tranby. Nå sjekker de hvilke sikkerhetssystemer som er tilgjengelige på markedet.

Varsleren

Henning Andersen har jobbet med boligalarmer og sikkerhet i 14 år. Nå utfordrer han de etablerte aktørene, og er skråsikker på at tiden med alarm er forbi.

HILDE ORELD
IVÁN KVERME (FOTO)

DRAMMEN/TRANBY

– **JEG ER INSPIRERT** av mobilbransjen, der Telenor og Netcom hadde et duopol i en årrekke. Sikkerhetsbransjen er i dag der teleoperatørene var for mange år siden. Bransjen er dominert av Verisure og Sector Alarm, men teknologien har kommet så langt at man kan få like sikre, men bedre og mer fleksible løsninger til en lavere pris, sier Henning Andersen, struttende av selvtillit.

Trebarnsfarens har selv jobbet med sikkerhet siden 2001. Han har vært regionsansvarlig for Hafslund Sikkerhet, hadde ansvaret for Securitas Directs satsning mot nye boliger, og drevet eget firma, Safe House.

– **JEG SKULLE EGENTLIG** bli journalist, men så begynte jeg med salg, og det var så moro at jeg droppet journaliststudiene, sier mannen, som førstkommande mandag ruller ut sin helt nye varslingsløsning under firmanavnet Smartvarsling. Området rundt Drammen og Bærum er først ut. Han har knyttet til seg en rekke selgere som har erfaring fra bransjen, og er ikke i tvil om hvilken vei dette går:

– Det høres helt horribelt ut, men jeg satser på en omsetning på mellom 35 og 40 millioner kroner inneværende år. Det er ikke et hårete mål, men et veloverveid anslag med store sikkerhetsmarginer, sier gründeren, som legger til at boliger som ikke har alarm eller varsling, har åtte ganger så stor sannsynlighet for å få innbrudd.

ANDERSEN HAR SNUDD det etablerte på hodet: Der de store alarmselskapene opererer med lave og subsidierte installasjonskostnader og en månedlig snittpris på 400 kroner, satser Smartvarsling på en høyere inngangsbillett og ingen, eller lave månedlige utgifter. Og sier du opp avtalen med ett av de etablerte selskapene, plukker de med seg utstyret når du sier opp avtalen. Hos Smartvarsling er utstyret ditt til odde og eie, og de gir syv års produktgaranti.

– **KONKURRENTENE DRIVER** åpent landeveisrøveri! Våre kunder eier utstyret selv, har ingen bindingstid og velger selv hvordan de vil varsles ved innbrudd. Jeg mener fremtiden for alarmer er dystre. Nå dreier det mot varsling, og der er jeg først ute, sier Andersen, som er overbevist om at han vil få flere konkurrenter etter hvert, og synes det er spennende å utfordre duopolet i sikkerhetsbransjen i Norge med sin løsning.

– Det som tradisjonelt skjer, er at alarmselskapet ringer opp kunden når alarmen går. De ringer opptil ti ganger før de rykker ut, for det er utrykning som koster penger. Da får tyvene god tid til å jobbe i fred.

– *Og hva skiller dette fra din løsning?*

– Om du får innbrudd, hjelper det lite at en vokter



Fremtiden for alarmer er dystre



RETT HJEM: Henning Andersen mener han kan åpne døren til et

kommer etter tyve minutter eller en time. Det som trengs, er en preventiv sikring og muligheten for å ettersikre, både for å unngå ytterligere skader, eller at barna kommer hjem til et endevendt hus. Smartvarsling inkluderer mobilvarsling og videoovervåking, og gir kunden beskjed når sensorene utløses. Du får en egen mobilapplikasjon som viser direkte sendte bilder og logg fra huset ditt. Da kan du velge å reise hjem selv, sende naboen, videresende til en FG-godkjent vaktstasjon eller ringe til politiet. Da blir det mindre forutsigbart for de uvedkommende gjestene når og hvem som kommer.

Andersen tar en tenkepause før han fortsetter.

– Men det aller viktigste er å sikre seg mot brann. Det kan få fatale konsekvenser ikke å gjøre det, og hver tredje familie i Norge har ingen røykvarsler, eller en varsler som ikke fungerer. Derfor tilbyr vi tilknytning til vaktstasjon som sørger for at det lokale brannvesenet varsles. Dersom det viser seg å være falsk alarm, dekker vi kostnaden ved



Gründer:

Henning Andersen (37).

Selskap:

Smartvarsling AS.

Forretningsidé:

Leverer trygge og smarte løsninger som forenkler hverdagen.

Finansiering:

Mellom 500.000 og 700.000 av egne midler.



nytt marked.

brannvesenets utrykning, sier Andersen, som legger til at systemet også inneholder vanddetektorer med og uten magnetkontakt for avstengning av vannet, gassdetektorer og glassbruddsensor.

ETABLERINGSKOSTNADEN ER PÅ RUNDT 16.000 kroner for utstyr. Da eier kundene utstyret selv, men Andersen anbefaler å få fagfolk til å montere det. Han har også kontakt med flere elektrikere i landet som ønsker å selge Smartvarsling. En viktig inntektskilde for dem gikk bort da de store vekterselskapene tok over installasjonen av deres systemer selv. Han har lagt opp til fire servicenivåer, med alt fra null kroner per måned til 179 kroner per måned.

– Systemet er fleksibelt. Hvis du for eksempel er bortreist for en lengre periode, er det upraktisk å skulle varsles selv. Da er det mulig å betale for vekterservice den måneden du er bortreist, og ikke betale for dette

resten av året. Systemet er tjent inn igjen etter mellom tre og fem år sammenlignet med de andre løsningene som finnes på markedet.

– Men hva er verdien av Smartvarsling hvis man sier opp månedsabonnementet?

– Du vil fortsatt kunne overvåke huset, og for eksempel få informasjon om når barna kommer hjem. Er det ikke dem eller din bedre halvdel, kan du likevel velge å reise hjem selv, eller varsle en nabo. Men brannvarsling og muligheter til vekterhjelp, forsvinner.

– Hvor er Varslingsystemer om tre år?

– I år regner vi med å installere 2.000 Smartvarslings-systemer. Om tre år er ambisjonen å ha installert minimum 10.000 varslingssystemer. Min ambisjon er krystallklar: Jeg skal sette Smartvarsling på kartet. Varsling skal overta for alarm i denne bransjen. Med dagens teknologi er varsling en mer fornuftig og økonomisk løsning, påstår Andersen.

– Og deretter skal du ut i den store verden?



Det høres helt horribelt ut, men jeg satser på en omsetning på mellom 35 og 40 millioner kroner innværende år

– Jeg har vært innom tanken, men nå er jeg nødt til å roe ned. Jeg er jo bare i startfasen selv om jeg har lagt opp til et offensivt løp. Det kommer, men du får meg ikke til å komme med et årstall, sier Andersen.

hilde.oreld@finansavisen.no

Ambisjon:

Omsette for mellom 35 og 40 millioner kroner innværende år.

Eiere:

Gründeren 100 prosent, men to ansatte skal inn på eiersiden.

Tips oss om navn på spennende gründere:
grunder@finansavisen.no