

# Full tenning på slukking

**Stopper brann:** Mer effektiv slukking av brann og mindre vannskader er resultatet av Bjørn Hansens utvikling av vanntåkeanlegg. **Holder koken:** I over 20 år har den tidligere sjømannen utviklet den spesielle dysen som kan gjøre ham til mangemillionær.

## GRÜNDERLIV



## GRÜNDERRÅD

- Ikke mist motet
- Vær tålmodig
- Fortsett med utvikling

## PROFIL

**Gründer:** Bjørn Hansen (59)  
**Virksomhet:** Prevent Systems as driver salg, markedsføring og utvikling av patentert lavtrykk vanntåketeknologi primært for brannslukking  
**Grunnlagt:** 2007  
**Antall ansatte:** 5  
**Eiere:** Prevent Holding as (Bjørn Hansen og Erling Mengshoel), Eidsiva Vekst as og Erling Tvette as.  
**Utdannelse:** Maskinist og reparatør  
**Tidligere karriere:** Drev eget mekanisk verksted, sjømann

GEIR OLSEN  
LILLEHAMMER

Det hele startet egentlig midt på 1970-tallet. Bjørn Hansen fra Lillehammer drev sitt eget mekaniske verksted. Men vintrene var ikke høysesong for det han holdt på med.

Det var på sommerstid at folk skulle fikse ting. Slik ble det til at Hansen – som er maskinistutdannet – dro til sjøs vinterstid i noen år.

### Lys idé

Det var der ideen ble tent.

– Det var vel egentlig på et cruiseskip i 1974 jeg først begynte å tenke på dette, sier Hansen.

Under en brannøvelse begynte han å leke med tanken på hvor effektivt det ville være å stikke noe inn i et lukket rom for å slukke – istedenfor å åpne en dør på vidt gap for å komme til. Hansen har det med å pønse ut bedre måter å løse ting på. Han er av den typen.

Opp gjennom årene har han

tatt patenter på syv forskjellige oppfinnelser.

### – Hvilke?

- Å – det er så mye rart.
- Som hva da?
- Blant annet en ny type vannrørsystem som skal tilpasses vannslukkingssystemet, avslører han nødent.

Inne blant de syv er selvfølgelig også dysene han har utviklet.

### Boom

For omkring 20 år siden kom Hansen etterhvert i kontakt med Statoil, som fattet interesse for systemet. Etterhvert ble det daværende systemet installert på en rekke oljeplattformer. Så fattet cruiseskipene interesse.

– På slutten av 1990-tallet kom det krav om at alle båter som skulle anløpe amerikanske havner, skulle ha godkjente slukningsanlegg montert innen 2005. Da ble det for alvor fart i sakene, sier Hansen.

– Det ble rene boomen. Mine samarbeidspartnere ville da bare

smi mens jernet var varmt – mens jeg mente at vi også måtte fortsette med utviklingen som var stoppet helt opp. Konkurrenter dukket opp – men videreutvikling var det ingen interesse for.

Dermed brøt Hansen ut og fortsatte utvikling av en helt ny type dyse. For egen regning.

– Skulle jeg fortsette med inntektsbringende arbeid i verkstedet, eller skulle jeg satse alt på en fremtidig gevinst på dysen. Det ble som å balansere på en knivsegg. Og endte med at jeg drev med begge deler. Jeg måtte jo leve, sier Hansen.



Han legger ikke skjul på at det ble en tung periode.

### Kjøpte seg inn

I 2005 dukket Erling Mengshoel opp. Lillehamringen var nylig hjemvendt etter 19 år i USA, hvor han hadde jobbet innen finans. Han var på utkikk etter noe å satse på. Året

etter ble de to bysbarna partnere.

I løpet av de snart fire årene som er gått har det vært en rivende utvikling. De fikk raskt etablert et pilotanlegg for å vise frem og selge den nye teknologien. Så har det gått slag i slag. Med dannelse av selskapet Prevent Systems og støtte fra

# SPESIALBANKEN FOR DEG SOM HAR ET PROFESJONELT FORHOLD TIL PENGENE DINE

Skal du finansiere kjøp av verdipapirer eller eiendom? Plassere penger risikofritt til svært god rente? Kontakt oss på tlf. 24 02 81 20 eller [tine.baastad.ludvigsen@paretobank.no](mailto:tine.baastad.ludvigsen@paretobank.no). Se også [www.paretobank.no](http://www.paretobank.no)

Pareto bank



Innovasjon Norge fikk Hansen fokusere på utvikling. Før jul branttestet de den lille dysen på Sintef. Nyvinningen veier bare 60 gram, i motsetning til forgjengeren som er mange ganger større, og veier nær halv kilo.

Så sent som i april kom den første leveransen med det nye produktet. Dysene produseres på én fabrikk i Sverige og én i Danmark. Danskene er forøvrig også inne med en liten aksjepost.

Snart har de montert hundre anlegg her hjemme. Riksantikvaren er blant kundene. Olav Thon-gruppen likeså. Åtte-ni kirker er også sikret. De fleste er montert det siste året. Men den virkelig store ambisjonen ligger internasjonalt. Og spesielt i USA.

– Der er de virkelig på hugget. Fra 2011 krever myndighetene i 48 stater at det monteres automatisk slukningsanlegg i alle nye en- og tomannsboliger. Det estimeres til en omsetning på omkring tre milliarder dollar årlig, sier Mengshoel.



PARTNERE. Bjørn Hansen (til venstre) og Erling Mengshoel.

## PREVENT SYSTEMS AS

■ Selskapet er i en oppstartsfase. Midler er brukt for å tilrettelegge for salg av en ny generasjon vanntåke-dyse som selskapet har utviklet.

■ Den nye dysen var branttestet hos Sintef NBL i november 2009, og de første prosjektene med ny dyse ble levert i april i år.

■ Hadde 4,7 millioner kroner i driftsinntekter i 2009. Driftsresultat og resultat før skatt ble minus 2,2 millioner kroner.

■ Budsjettet for 2010 viser en økning i driftsinntektene på cirka 300 prosent og et resultat i pluss.

■ **ENDELIG.** Etter 20 år med utvikling er Bjørn Hansen i mål med sin lille dyse til bruk i brannslukking. Hjemme i Åsmarkvegen nær Lillehammer har han eget verksted og i rommet bak ham demonstrerer han hvordan vanntåken sprer seg. Alle foto: Geir Olsen



**NYVINNING.** Denne lille dysen skal være med å realisere ambisjonene om å bli størst i verden på lavtrykks vanntåkeanlegg.

## Topp & Bunn

### Strømpriser

Normalt hus/stor leilighet, landsdekkende leverandører, pris øre v/20.000 kWh/år



Topp

1	Tussa-24	45,9
2	Ustekveikja Energi as-lavpris	48,7
3	Telinet Energi-online	49,9
4	Los e-kunde	50,8
5	Hafslund Direkte	51,7

Kilde: Konkurransetilsynet

Bunn

1	Lærdal Energi	60,0
2	Luster Energiverk as	57,0
3	Gudbrandsdal Energi	55,8
4	Ustekveikja Energi as-lavpris	52,8
5	Hurumkraft Lavpris	52,5

### Beste rente

Lån 2.000.000 kr, 60% pant, flytende rente, kun landsdekkende banker, ikke obligatorisk med kundeprogram



Topp

1	Din Bank (Sparebanken Øst)	2,94 %
2	Eiendomskreditt	3,14 %
3	Postbanken	3,18 %
3	Fana Sparebank	3,18 %
3	Etnedal Sparebank	3,18 %

Kilde: Finansportalen

Bunn

1	Sparebanken Hedmark	3,69 %
2	Vik Sparebank	3,56 %
2	Landkreditt Bank	3,56 %
4	Surnadal Sparebank	3,55 %
5	Sunnadal Sparebank	3,50 %

### Fond

Avkastning ett år



Topp

1	Fortis Equity Indonesia	58 %
2	East Capital Tyrkia	52 %
3	East Capital Russland	50 %
4	Storebrand Vekst	49 %
5	Fortis Equity Turkey	46 %

Kilde: Oslo Børs

Bunn

1	DnB NOR OBX Derivat Bear	-45 %
2	XACT Derivat Bear	-44 %
3	Fondsfinans Alternativ Energi	-18 %
4	Handelsbanken Europa Protect	-10 %
5	Handelsbanken Euro Rente FI	-7 %

## DROPPERAKSJEFOND

**FINANS** Uroen i Hellas og i Europa har fått privatsparerne til å flytte pengene sine til obligasjonsfond og kombinasjonsfond i april, ifølge statistikk fra Verdipapirfondenes forening (VFF). Obligasjons- og kombinasjonsfond har vanligvis langt lavere risiko enn aksjefond. Det så ikke ut til å stoppe personkundene i 2009. Da ble det handlet flere aksjefondsandeler enn det ble solgt i hver eneste månedlige måling VFF gjorde. I april ble det bråstopp. Norske personkunder solgte flere aksjefondsandeler i april enn de kjøpte. Det ga en nettoinnløsning på 424 millioner kroner, mens nettotegningen i obligasjons- og kombinasjonsfond var 484 millioner kroner. Det er DnB Nor som får desidert mest av personkunders kombinasjonsfondsinvesteringer. **DN**