

Interview

Kristin Omholt-Jensen

This interview was conducted to obtain information about Rendra, the history of Rendra, the StreamBIM product, and general information that could be applied in the thesis report. The interview was conducted 26.04.2019 with the former CEO of Rendra AS Kristin Omholt-Jensen. She was involved with Rendra from January 2013 until she resigned as CEO February of 2019 and had the roles of entrepreneur, investor, chairman, seller, support, marketer and general manager of the company. The interview was conducted in Norwegian.

Veldig kort, hva er visjonen til Rendra?

Visjonen er å være en BIM basert samhandlingsplattform for byggeprosjekter. Formålet er å hjelpe byggeprosjektet med å oppføre byggeprosjekter uten feil og budsjettoverskridelser.

Hvordan kom Rendra inn i byggebransjen?

Rendra startet som en studentoppgave / prosjektoppgave ved NTNU i Trondheim. 8 studenter ønsket å undersøke kommersielle muligheter med en server-side rendering teknologi eid av et annet selskap. Etter at de undersøkte flere bransjer og use cases, endte de opp med et ønske om å fokusere på byggebransjen.

Har Rendra fokusert på noe annet enn byggebransjen?

Nei

Hvor lenge har Rendra jobbet innen byggebransjen?

Selskapet startet i april 2012 og fikk en R&D utviklingsavtale / pilot med Sykehuset i Østfold høsten 2012.

Har StreamBIM noen andre egenskaper enn streaming som gjør plattformen unik og attraktiv over andre konkurrerende løsninger?

BIM software som tilbys på nettbrett / smarttelefoner i dag er blitt svært like. For 2 år siden var StreamBIMs fordel; intuitivt brukergrensesnitt, raskt å laste opp og prosessere modeller, og streaming teknologien vår gjorde at vi klarte å sammenstille og tilgjengeliggjøre de store byggenes BIM modeller på nettbrett og smarttelefoner. IFC er et komplisert format å jobbe med, fordi det inneholder mye informasjon og er svært fleksibelt. Derfor forenkler mange av StreamBIMs konkurrenter sine BIM-modeller når de sammenstiller IFC filene i en hel 3d BIM modell. I dag er det kanskje bare brukergrensesnittet som er StreamBIM sitt konkurransefortrinn.

Hvilke større bygge-selskaper bruker StreamBIM?

Entreprenører: Backe

Byggherre; BUS 2 prosjektet i Bergen, Helse Bergen

Teknisk UE: Caverion

Det nevnes på nettsiden at det er mer enn 7 000 brukere, men det finnes kanskje noe annen informasjon også?

Ikke alle er aktive brukere, men siden StreamBIM ikke tar betalt pr bruker, så blir det fort mange brukere siden hvert byggeprosjekt kan ha mange brukere.

Hvor godt utbredt i verden er StreamBIM (hvor mange land)?

I 2019 vinner oftere BIM software fremfor 2D tegninger, sammenlignet med for noen år siden, men 2D tegninger og da ofte i papir, brukes fortsatt i de fleste land i de fleste byggeprosjekt. StreamBIM tilbyr også pdf tegninger på nettbrett og smarttelefoner men her er det mange gode konkurrenter. I dag brukes StreamBIM i prosjekter hovedsakelig i Norge, noen prosjekt i Sverige og et par på Island.

Har det vært noen spesielle tilbakemeldinger som har gitt StreamBIM et positivt inntrykk?

Å utvikle brukervennlig software som skal brukes på mobile enheter så vel som på desktop maskiner til bruk i en bransje som ikke akkurat er vant til å bruke software, er svært krevende. Brukerne av software på håndholdte enheter, er ofte de som er ute fra kontoret og som jobber operativt. Disse har lavest digital kompetanse og dårligst tid. Vi har jobbet tett med brukerne når vi har utviklet StreamBIM for å få deres tilbakemeldinger raskt slik at vi kunne forbedre og rette bugs. Det har vært en god måte å jobbe på, og vår måte å følge opp kundene på har alltid vært vår store fordel. Utover god oppfølging og brukerinvolvering, er det brukergrensesnittet som har brukerne og kundene alltid har kommentert som Rendras fordel.

Har du noen detaljer om hvordan Rendra ble til som oppstart?

Vi er nok ingen markedsledende bedrift dessverre. Det er Autodesk og Trimble som er det. Å bygge noe opp fra en ide til å bli en bedrift er svært krevende og krever mange timers arbeid av mange. Siden Rendra startet som en prosjektoppgave ved NTNU uten at selskapet eide sin egen teknologi og uten finansiering, ble oppstarten av Rendra svært krevende da studentene ble ferdig med sine studier (våren 2013) og ville ha markedslønn. I denne perioden var det heller ingen stor etterspørsel etter BIM software fordi byggeprosjektene ville bruke papirtegninger og de som var mest avanserte ønsket pdf tegninger på en smarttelefon. Dette var en svært krevende tid for selskapet. Jeg kom inn i Rendra i januar 2013 som investor og styreleder og deretter som daglig leder. Vi måtte si opp noen, vi måtte utvikle teknologien / produktet på nytt slik at den ble eid av selskapet og vi måtte skaffe R&D partnere og vi måtte skaffe finansiering. Det var en krevende tid. Det tok lang tid før markedet begynte å etterspørre BIM software, og det var ingen stor interesse for StreamBIM (den gang Rendra O) før midten/slutten av 2017. Så det var mange diskusjoner (les frustrasjoner) mellom studentene, investorene og R&D partnerne i denne tiden. I 2017 og 2018 ansatte vi en del nye folk, det var også krevende fordi da kom det folk inn som ikke var gründere men ansatte. Da merket vi forskjell på «passion» man har som gründer og det å være ansatt mot å få lønn. I et lite selskap blir denne forskjellen veldig synlig. Å lykkes som gründer er krevende. Min mening er at den viktigste egenskapen man trenger er passion for det man driver med og at man har lyst å lykkes og ikke gir opp. Dernest er det viktig at man er et godt team som vil det samme og jobber godt sammen. Blir det for mange interne diskusjoner og

ulikheter, drar man i forskjellige retninger og ikke sammen. Det er utfordrende for en gründerbedrift som jobber i et umodent marked.

Var det noen uforventede eller spennende momenter som førte at StreamBIM er der den er i dag?

Ja, mange... men kanskje spesielt da vi måtte starte Rendra på nytt i 2014.... Vi trengte en R&D partner for å få en IFU godkjent av Innovasjon Norge som igjen kunne skaffe finansiering fra en ekstern investor. Vi hadde ingenting egentlig. Da sa jeg til Pål-Robert at han måtte ta på seg Kongsberg dressen sin og at jeg skulle ta på meg shipping dressen, og så skulle vi dra til Avinor og presentere det vi hadde gjort før vi gikk inn i Rendra, og si hva vi trodde vi kunne å få til uten å jule. Målet var å få med Avinor i en IFU. Det fikk vi til og uten Bjørnar Markussen og Avinor, ville ikke Rendra vært til i dag. I 2015 hadde vi en situasjon hvor StreamBIM(Rendra O) krasjet ofte og mange brukere klaget mye. Da var det eksisterende kunder som ringte nye kunder og forklarte at dette vil team StreamBIM rydde opp i. Gode kunderelasjoner som Backe og Caverion har betydd mye for oss. Enkeltpersoner som Cato Hoel og Bjørnar Markussen har vært ekstremt viktige. Markus Berget begynte i Rendra våren 2018 men før det var han i Caverion. Han har også betydd svært mye for selskapets utvikling. Sommeren 2017 var selskapet nesten konkurs fordi det fungerte dårlig med selskapets største eier. Siden jeg akkurat hadde solgt i-Sea valgte jeg å kjøpe ut denne eieren og funde selskapet med arbeidskapital selv. For å få med de som jobbet i selskapet videre ga jeg bort aksjer, slik at de kunne bli medeiere. Planen var å drive selskapet videre selv for så å skaffe ny global vekstkapital i løpet av 2018.

Når og hvordan foregikk JDMT sitt oppkjøp av Rendra AS?

Vi solgte Rendra i januar 2018 til JDMT fordi de sa at de kjøpte og bygde selskap. De sa de hadde et stort relevant nettverk og selskap i mange land som kunne hjelpe oss med å få solgt / distribuert StreamBIM i mange land. Siden vi kun var i Norge, Sverige og på Island, tenkte vi at det var en god ide å ha slike eiere. Etter oppkjøpet viste det seg at det ikke ble helt slik jeg hadde håpet på.

Hvilke konkurrenter har StreamBIM primært?

Dalux er den største konkurrenten. De har en god 3D BIM software, profesjonelle eiere og er flinke selgere. Dernest er det BIM360 (Autodesk), Revizto og Trimble Connect. Det er veldig mange «konkurrenter» som selger 2D tegninger og dokumenthotell (lagring av dokumenter).

Hvordan ligger StreamBIM an i forhold til andre aktører som Dalux fra Danmark og Gamma fra Tyskland?

Jeg kjenner ikke til Gamma men Dalux er det selskapet som gjør det best av StreamBIMs konkurrenter sammen med BIM 360 familien til Autodesk.

Har kunder lurt på om StreamBIM får en AR løsning?

Ja, svart mange har etterspurt det veldig lenge.

Er AR i BIM mest ment som en gimmick og er verdifullt fordi andre konkurrerende selskaper har implementert det, eller det forventet at AR kan gi StreamBIM brukere genuine fordeler? Isåfall, er det noen forventinger til hvordan AR kan hjelpe?

Dalux har implementert AR men har først nå i det siste fått laget gode user case for bruk av teknologien. Personlig tror jeg AR er en meget anvendelig teknologi for byggeprosjekter men man må gå opp og lage de feature man trenger i tillegg til AR, slik at man kan bruke AR + BIM til å løse reelle behov som kunder har. En konkurrent til AR er skanning. Skanning brukes for eksempel ift dokumentasjon på utført arbeid. Der kan AR få en stor betydning siden det kan brukes fra en mobiltelefon.

Hvilken verdi vil StreamBIM sitte igjen med dersom AR blir implementert?

Dersom de fullfører det dere har laget med å legge til de featurene som mangler for å lage gode case, og de implementerer AR godt i StreamBIM, vil det bety svært mye for StreamBIM ift konkurrentene deres. Siden mange kunder har etterspurt AR i lang tid, vil de da bli veldig fornøyde med at StreamBIM «endelig» tilbyr dette de også.

Hvordan tenker Rendra å gå videre med informasjonen vi skaffer når prosjektet fullføres?

(det må du spørre Pål-Robert om siden jeg ikke er der lenger)

Hvordan var forventningene både fra deg som daglig leder og resten av Rendra internt for denne oppgaven?

Rendra manglet ressurser til å sette i gang et AR prosjekt selv, så det dere har gjort er svært verdifullt for selskapet. Siden Bjarte jobbet der og kjente til teknologien samtidig som han skrev bacheloroppgave sammen med dere, har dere levert verdifullt arbeid til selskapet.

Var det meninger om at oppgaven hadde et veldig mye bredere scope enn hva som var forventet av en gruppe studenter for en slik oppgave?

Nei, det var det ikke. En bedrift skal ikke misbruke studenter som gratis arbeidskraft men jobbe sammen med dem for at begge parter skal få et utbytte av samarbeidet. Slik får begge parter utbytte av en bachelor oppgave.

Var det forventet en fungerende MVP på slutten av oppgaven?

Nei, om noen har slike forventninger til en gruppe med bachelorstudenter uten vesentlig arbeidserfaring skal levere en fungerende MVP på 3-4 måneder, så tror jeg de må tenke over det en gang til.