



**eseebase**<sup>®</sup>  
WE MAKE BUILDINGS TALK

# Eseebase

Big data-satsning skabte vejen til vækst

**Der er mange omkostninger forbundet med at fraflytte en lejebolig. Det kan være alt fra maling af vægge til afhøvling af gulve. Under krisen spurgte Årstiderne Arkitekter A/S derfor sig selv, hvordan man kan gøre det billigere for lejerens at fraflytte sin bolig? Ved at digitalisere og samle al bygningsdata på en platform, blev det muligt at udarbejde 3D-tegninger af hele bygninger. Derudfra kan man beregne det præcise behov for ressourcer til istandsættelse af en given lejebolig og dermed spare udlejer og lejer typisk mellem 20–40 pct. på en fraflytning. Det blev startskuddet på Eseebase.**

2008 var der ikke meget gang i arkitektbranchen. Efter at boligboblen var brast, stod kunderne ikke ligefrem i kø for at opføre nye arkitektbyggede huse. I Årstiderne Arkitekter begyndte man derfor at tænke i nye baner. "Det var ikke decideret konkurrencevilkår, der nødvendiggjorde en nytænkning, men det gik hurtigt op for os, at det letteste at sælge i en krisetid er besparelser", siger Per Klitte, CEO i Eseebase.

Især de høje omkostninger ved fraflytninger fra alment boliger undrede konstruktørerne i Årstiderne Arkitekter. Man besluttede derfor at starte Eseebase A/S til at undersøge, hvordan man kunne sænke udgifter forbundet med fraflytning.

Eseebase fandt hurtigt frem til, at de høje omkostninger forbundet med fraflytninger skyldtes uigennemsigthed og dobbeltarbejde på tværs af forskellige dele af fraflytningen. Det var derfor oplagt at samle al

bygningsdata og formatere den, så data kunne tilgås af maler såvel som tømrer, og man dermed kunne spare arbejdstimer i opmålingsfasen. "Vi kombinerer en masse forskellige data, og derfor kan vi lave præcise udbud på en række opgaver. Vigtigst af alt, giver det en kæmpe økonomisk besparelse hos slutbrugeren", siger Per Klitte.

Effekten har været markant: "Det har vist sig, at bare på fraflytningsdelen sparer man 20–40 pct.", forklarer Per Klitte. Det skyldes, at der er en række opgaver, man ikke længere behøver at lave: "Før i tiden var håndværkerne ude og måle op hver gang for at give et tilbud. Den proces er helt væk nu. Nu giver håndværkerne ét tilbud hver 4. år", siger Per Klitte og forklarer, hvordan Eseebase således har kunne spare håndværkerne for alt det administrative arbejde: "Det er ikke blot kunden, der er glad for systemet – det er håndværkerne også, fordi de nu kan koncentrere sig om at lave deres arbejde i stedet for at måle op og give tilbud".

Og succesen med data stopper ikke her, Eseebases brug af data kan anvendes til mange andre formål som driftsplaner, energimærker, drift af de grønne områder m.m. Alt sammen for at skabe et unikt overblik og gøre det lettere at håndtere drift og vedligeholdelse for kunden.

Eseebases store succes med brugen af data gør, at de nu har rettet sigtet mod udlandet "Vi har et godt fodfæste på det danske marked, og tiden er kommet til næste fase", siger Per Klitte og forklarer, at de allerede er startet op i både Tyskland, England og Sverige.