

KONCEPT 3Dfacto laver virtuelle modeller til byggebranchen, der gør, at man i tre dimensioner kan se, hvordan det nye erhvervsdomicil skal indrettes. Thomas Randrup fortæller, hvordan satsningen på firmaets koncept har båret frugt, og hvordan en god idé kan skabe nye muligheder for byggeri og industri.

Den tredje dimension

ANDREAS GABRIELSEN
erhverv@ip.dk

Det hele startede med fire hvitvæggede vægge og en god idé. «Sådan beskriver virksomheden 3Dfactos direktør, Thomas Randrup, det udgangspunkt, han stod med tilbage i 1998, da det hele begyndte.

I dag er 3Dfacto en virksomhed i rivende udvikling med 16 medarbejdere, store internationale firmaer på kundelisten og en sund økonomi.

Historien om 3Dfacto er samtidig historien om, hvordan en stærk iværksættertrang og troen på den gode idé kan udvikle sig fra teorier på et stykke papir til en helt ny måde at opleve byggeplaner og produktmodeller på.

Fra forsker til direktør

Thomas Randrup læste på Institut for Matematik på DTU sammen med vennen Ande Binzer, og da de to på et tidspunkt nåede frem mod afslutningen af deres ph.d. blev de enige om, også at tage det næste skridt sammen.

Det skridt skulle føres ud i erhvervslivet, men først skulle de finde frem til den gode idé, der skulle danne fundamentet for deres iværksættertrang. De satte sig ned og brainstormede ved at skrive en lang række idéer ned.

Den idé de to endte med at sætte på, var at lave 3-D modeller af konstruktioner. Inspirationen kom fra Thomas Randrups tid som erhvervsforsker hos Odense Stålskibsvarft, hvor han lavede 3-D modeller af skibe, og så tænkte han, at det da måtte kunne overføres til andre produkter. Det var alt sammen meget nyt dengang i 1998. De fleste sendte vel deres første e-mail omkring 1995, så derfra og til at lægge tredimensionelle designs online var der et temmelig stort spring.

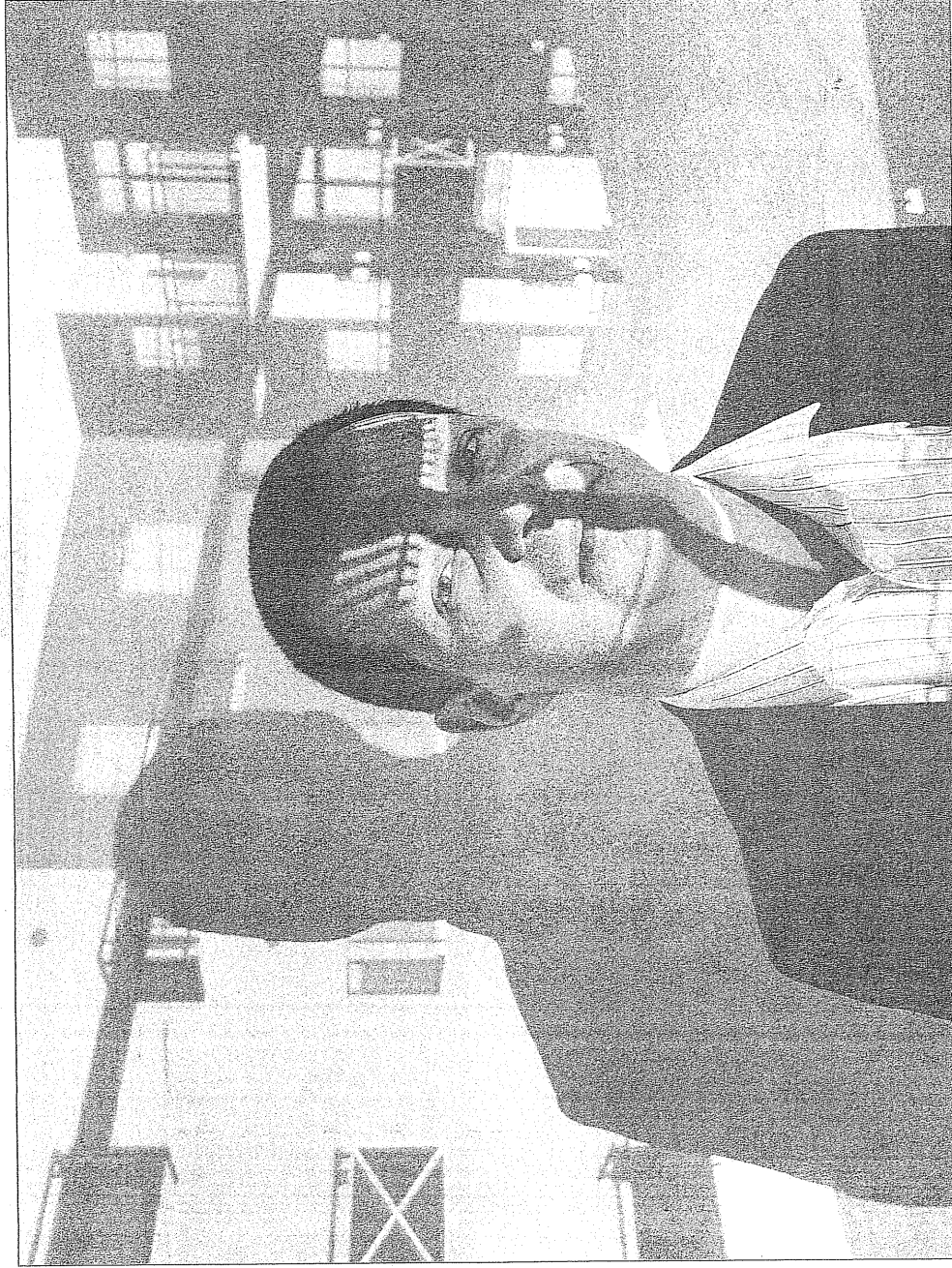
Men det hele mandede ud i programmet VirtuBUILD, der den dag i dag er kernen i virksomheden.

VirtuBUILD giver en tredimensionel fremstilling af de oplysninger, man indsamler. Det kan for eksempel være en planlægning over det nye erhvervsdomicil, der således kan vendes og drejes i alle vinkler og giver kunden en præcis indlevelse af rummernes størrelse og proportioner. Man kan altså træde ind i den virtuelle bygning og derved få en meget detaljeret illustration af, hvordan det endelige bygget kommer til at fremstå.

»Det, som VirtuBUILD kan, er at lave en model, der nøjagtigt repræsenterer det endelige produkt. Det vil sige, at vi kan sikre, at kunden ikke støder på uforudsete fejl, fordi programmet tager højde for de forskellige tekniske afhængigheder, der måtte være i produktet eller konstruktionen. Det er jo for

BLÅ BOG

- Thomas Randrup.
- Født i 1970.
- Bosat på Østerbro i København.
- Et gift og har et barn.
- Startede på Energilinjen på DTU i 1989.
- Fik Mastergrad fra Institut for Matematik på DTU i 1995.
- Tog ph.d. som erhvervsforsker på Odense Stålskibsvarft fra 1995 til 1998.
- Blev medstifter og direktør for 3Dfacto i 1998.
- Fik business-diplom fra Scandnavian International Management Institute i 2000.



UDVIKLING »Jeg tror ikke, det hjælper noget at sidde i sin kælder og udvikle noget og så straks derefter gå i gang med at sætte det på markedet. Man er nødt til at kende sit produkts stærke og svage sider.« siger Thomas Randrup, der er direktør i 3D Facto. Foto: Mik Eskerød

nogle firmaer, som passer inden for en overordnet ramme. For på en måde er der næsten ingen begrænsninger for, hvad VirtuBUILD kan bruges til, så det er op til os at lægge en strategi, der henvender sig til de målgrupper, vi vil helst vil ramme. På den måde er byggebranchen og den tungere industri blevet valgt ud, som de områder, hvor vi vil lægge vores indsats,« siger Thomas Randrup, og fortsætter:

til krisen. I efteråret sidste år flyttede firmaet ind i mindre og derved billigere lokaler, og afskedigede to medarbejdere for at skære ned på omkostningerne.

»Vi kunne jo godt fornemme, at der var blæsevej på vej, og derfor sikrede vi os på forhånd. Men i dag er jeg da glad for, at vi måned for måned har et overskud. Sådan har det selvfølgelig ikke altid været, især ikke i opstartstiden.

gang i byggeriet, både herhjemme og i udlandet, og Thomas Randrup tror så meget på sit produkt, at han er sikker på, at det vil blive en stadigt større del af den måde, man planlægger nye konstruktioner på.

»Softwaren gør jo det hele håndgribeligt. På den måde har vi for eksempel oplevet, at vores kunder har mere ved at oplære deres sælgere i et nyt produkt, simpelthen fordi man ser

er det jo en fordel at kunne visualisere det og justere opmåling, placering af elementer og få et grafisk indtryk af det hele, inden selve byggeprocessen går i gang,« siger Thomas Randrup, der er stolt over at hans 'barri' - hans oprindelige idé - har fundet sin anvendelse og berettigelse på markedet.

»Drivkraften for mig, er glæden ved at skabe. Vi har jo frembragt noget helt nyt. Og så er det jo utroligt spændende at se vores møde til at skabe en arbejds-

Foto: Mik Eskerød. Foto: Mik Eskerød

