

Greenbird konkurrerer med 50 IT-selskaper på CeBIT:

Eneste norske i hall 16



EGEN HALL FOR CODE_N: Greenbird og de andre selskapene som konkurrerer på Cebit har fått hver sin stand i en egen dedikert hall under messen som arrangeres fra 16. til 20. mars.

FOTO: CODE_N

På årets CeBIT-messe skal 50 startup-selskaper fra hele verden vise frem sine produkter og løsninger. Den eneste norske representanten i dette utvalget er Greenbird Integration Technology. Selskapene deltar i konkurransen CODE_n, som de fire siste årene er blitt en ekstra attraksjon på verdens største datamesse. Der vil Greenbird presentere Metercloud, en skytjeneste som skal være med på å løse noen av de integrasjonsutfordringene som energiselskapene med egne strømnett vil møte de neste årene.

– Norske nettselskaper, for eksempel Hafslund og BKK, står overfor veldig store utfordringer og investeringer frem mot 2019, der de blant annet skal rulle ut det som kalles automatisk strømvlesning. Utfordringen blir å integrere alle fagsystemene og alle dataene som vil strømme inn, sier Kent Narvhus Oksdøl i Greenbird.

Han er produktsjef i selskapet som sender to av sine 29 ansatte til Hannover fra 16. til 20. mars for å overbevise juryen om at deres løsning er den fremste i konkurransen som bærer undertittelen “Into the Internet of Things”.

– Innen 1. januar 2019 vil det komme en elektriker hjem til deg for å bytte ut strømmåleren som sitter i sikringsboksen, fortsetter Oksdøl. – I dag må strømkundene lese av måleren selv, men den nye måleren vil kunne rapportere hvor mye strøm du har brukt flere ganger i timen. Det går helt automatisk, og den rapporterer ikke bare strømmen, men også kvaliteten på spenningen og kan dessuten rapportere jordfeil og mange andre parametere.

Samtidig ruller selskapene ut det som kalles smart grid-teknologi, det vil si at de utplasserer avansert sensor-

teknologi ute i selve nettene.

– I dag har mange nettselskaper ikke full oversikt over spenningen i lavspentnettet. Ofte er de avhengige av at kundene ringer inn hvis det for eksempel blir mørkt i huset. Selskapene vet rett og slett ikke at det skjer noe, sier Oksdøl. – Men nå vil dette bli snudd helt på hodet, og nettselskapene vil kontinuerlig motta svært detaljerte målerdata fra strømmettet de drifter.

Transformasjonen nettselskapene er inne i, betyr tunge investeringer i mange forskjellige IT-systemer som skal håndtere datamengdene som strømmer inn.

– De er også avhengige av at fagsystemene snakker sammen for å utnytte investeringene, det vi kaller integrasjon, og det er her Greenbird kommer inn i bildet. Fagsystemene kan blant annet være systemer som samler inn målerverdier, kundeinformasjonssyste-



TILBYR HYLLEVARE: Produktsjef Kent Narvhus Oksdøl leder arbeidet i Greenbird med Metercloud, en skreddersydd løsning som skal integrere alle fagsystemene til energiselskapene. FOTO: GREENBIRD

mer og systemer som overvåker og styrer selve strømmettet, sier Oksdøl.

Greenbird ble etablert i 2010 av seks konsulenter som alle hadde lang erfaring fra å jobbe med nettopp de selskapene som eier og drifter strømmettene.

– Gründerne jobbet med tradisjonelle integrasjonsprosjekter hos de store nordiske aktørene for å få fagsystemene til å snakke sammen. Denne typen prosjekter er svært kostnadskreven og innebærer også høy risiko både med tanke på kostnader og overskridelser i bruk av tid på grunn av høy kompleksitet i fagsystemene som skal integreres, sier Oksdøl.

De store nordiske nettselskapene startet alle sine egne store prosjekter for å løse integrasjonen helt fra scratch, men de seks gründerne så at forretningsprosessene var veldig like.

– Vi så at det måtte være mulig å lage en integrasjonstjeneste som kunne gjenbrukes fra selskap til selskap. Det er denne tjenesten vi kaller Metercloud og der vi på mange måter utfordrer de klassiske konsultentselskapene som går inn med tradisjonell integrasjonsteknologi som involverer kanskje flere tusen timer med kundespesifikk utvikling. I stedet tilbyr vi et alternativ med ferdige komponenter som støtter de typiske forretningsprosessene for automatisk strømvavlesning og tilbyr dessuten dette som et abonnement, som en skytjeneste, med en fast pris for hvert målepunkt, forklarer Oksdøl. – Vår løsning innebærer at de

får en funksjonalitet ut av boksen som løser integrasjonen. Vi leverer ferdig støtte mot ofte brukte fagsystemer, noe som betyr lavere risiko, lavere up-front-kostnader og enklere drift og forvaltning.

CODE_n er fellesnevneren for konkurransen på CeBIT, og deltagerne er i tillegg fordelt på fire undergrupper. Greenbird og ti andre kandidater er samlet i Smart City, mens de tre andre kalles Industry 4.0, Future Mobility og

- Innen 1. januar 2019 vil det komme en elektriker hjem til deg for å bytte ut strømmåleren som sitter i sikringsboksen.

Kent Narvhus Oksdøl, produktsjef Greenbird

Digital Life.

Ernst & Young er en av initiativtagerne bak CODE_n, og partner Mark Smith i revisjonsselskapet forklarer hvorfor det er viktig å hente frem teknologi som gjør byene smartere.

– Byer over hele verden vokser med en utrolig hastighet. Mange lokale administrasjoner møter enorme utfordringer knyttet til mobilitet, strømforsyning, begrensede ressurser, miljøvern og helsetjenester. For å kunne kombinere veksten i disse byene med uen-

dret eller økt livskvalitet kreves det helt nye ideer, og det er her innovative digitale teknologier kan hjelpe til, sier Smith.

Automatisk strømvavlesning i kombinasjon med andre former for digitalisering av driften er en komponent i dette arbeidet med Smart Cities.

– Men det er også mulig å ta konseptet mye lenger, sier Oksdøl. – På dager hvor strømmettet i Oslo har ekstra stor belastning, kan man for eksempel ha en form for sentralstyring av store kontorbygg slik at man der reduserer strømforbruket for utvalgte bruksområder.

I de fire årene siden oppstarten har Greenbird vokst raskt og svært lønnsomt. I 2013 endte omsetningen på 33 millioner kroner og resultatet før skatt på 8,5 millioner. Tallene for 2014 er ikke klare ennå.

– Vi har en sterk økonomi, men businessen så langt har vært mer tradisjonell konsulentvirksomhet og integrasjonsprosjekter for frittstående nettselskaper, sier Oksdøl. – I disse årene har vi operert akkurat som de andre aktørene med spesifikke integrasjonsprosjekter for hver enkelt kunde.

– Men nå skal det bli hyllevarer?

– Ja, nå skal vi sette sammen komponentene og etablere en skytjeneste med en helt annen prismodel.

De andre løsningene Greenbird skal konkurrere med i hall 16 på det enorme messeområdet, varierer fra deling av parkeringsplasser til sensorer i klærne som kan analysere helsetilstanden. Vinneren får 30.000 euro i tillegg til heder og ære.

– Det viktigste er å markere oss overfor kunder i Norge og Europa. Vi er et oppstartsselskap, derfor er denne muligheten en god anledning til å vise oss frem, sier Oksdøl.

– Med en omsetning på 30–40 millioner kroner er dere blitt et stort oppstartsselskap?

– Ja, vi har nok begynt å tone ned den betegnelsen nå og kaller oss heller for et teknologiselskap.

Greenbird holder til i Oslo, og åpnet nylig et kontor i Stavanger med tre ansatte.

– De tiltakene energiselskapene gjennomfører for å digitalisere driften ved hjelp av avansert sensorteknologi, vil også komme i oljesektoren. Vi ser store muligheter til å kunne etablere oss i en bransje som nå blir tvunget til å drive mer lønnsomt og effektivt med lavere oljepriser, avslutter Oksdøl.