



SHARING KNOWLEDGE - CONNECTING PEOPLE - TACKLING CHALLENGES

EIP-AGRI seminar 'Data revolution: emerging new business models in the agri-food sector'

En summering av seminarium i Bulgarien 2016

Fredrik Stark, Lantbruksit.se, 2016-08-30



1. Bakgrund

EU-kommissionen driver lantbruksfrågor inom programmet EIP-AGRI. I början av 2016 utlyste de ett seminarium som fokuserades på datainsamling och affärsmodeller runt data i lantbruket och de gröna näringarna.

Ansökan till seminariet skedde genom att man som företag eller organisation skriftligt presenterade en affärsidé byggd på insamling av data inom de gröna näringarna. Som representant för Vreta Kluster och Lantbruksit.se beskrev jag en affärsmodell runt spårning av nötkreatur i fält, med fokus på att enkelt och snabbt kunna hitta ett specifikt djur i fält. Denna affärsidé ansågs som intressant och jag fick möjlighet att delta på seminariet som hölls i slutet av Juni, i Sofia, Bulgarien.

2. Syfte

Det primära syftet med seminariet var att kommissionen vill få bättre förståelse för behoven i branschen och kunna anpassa framtida program och stöd för detta. Ett annat syfte var också att samla olika aktörer från lantbruksnäringen och teknikbranschen, för att skapa nya kontakter och samarbetsmöjligheter.

3. Förberedelser

Som förberedelse till seminariet samlade vi några intressenter för diskussion på Vreta Kluster. De medverkande var förutom jag själv, Helene Oscarsson på Vreta Kluster och Max Jamiesson på LRF Konsult. Diskussionen på detta möte syftade till att hitta vilka områden som respektive organisation tycker är viktigt att få mer information om och om möjligt ta upp till diskussion på seminariet.

Generellt var gruppen tveksam till de många projekt runt databaser och informationsportaler som finns runt om i Europa. Dessa verkar ofta vara drivna från teknik och utvecklarhåll, istället för att syfta till någon direkt konkret nytta för lantbruket och de gröna näringarna.

Gruppen var enad om att det finns behov av att bygga digitala tjänster som helt baseras på ett behov och där kunden står i fokus. Vi diskuterade ganska mycket runt detta och ansåg att många av de tjänster som nu skapas, fortfarande har allt för lite fokus på kunden och kundens behov.

Vi diskuterade även utifrån respektive organisations perspektiv och intressen. LRF Konsult har genom åren samlat på sig mycket branschdata, där man börjat fundera på vilka möjligheter som finns att skapa nya affärer runt detta.

Vreta Kluster ser möjligheter bland annat till projekt inom visualisering av data från maskiner, där det finns regional kompetens inom forskning och utveckling som skulle vara intressant att använda i projekt.

Lantbruksit ser möjliga affärer i att kombinera redan existerande data, t.ex signalstyrkor på mobilnät med annan data, för att skapa nya tjänster och affärsmodeller.

Gruppen ställde också ett antal frågor som togs med till seminariet:

- Hur ser man på affärsmodeller och datainsamling i olika länder i Europa?
- Hur ser nedläggningstakten av t.ex mjölkproduktion ut i övriga Europa och vilka digitala hjälpmedel används där?
- Vem äger datat från de gröna näringarna?
- Vem ska kunna utnyttja datat?
- Vems är affären som skapas runt datat?
- Låsta data gör kanske att affärsmodeller inte utvecklas?
- Hur är värdet av data jämfört med konsulttjänster i framtiden?
- Sverige behöver bli bättre på att berätta vad vi kan inom digitaliseringen av lantbruket. Hur gör vi det?
- Vi upplever att företag och myndigheter ser helt olika på data. Hur ser det ut i övriga Europa?

4. Seminariet

Den 21:e Juni bar det sedan av till Bulgarien och Sofia. Seminariet handlade om affärsmodeller runt digital information (data) som samlas in i lantbruket och de gröna näringarna. Under seminariet deltog ca 120 personer från 30 länder, varav tre representanter från Sverige.

Fokus på seminariet låg på att lyfta upp frågeställningar inom datainsamling och affärsmodeller runt insamlad data. Diskussioner skedde dels i föreläsningsformat och dels i grupparbetsform. Under föreläsningarna gavs möjlighet till diskussion runt det specifika ämnet och sedan samlades vi i mindre fokusgrupper för att diskutera och producera konkreta frågeställningar och förslag för kommande delar i seminariet.

Under slutfasen av seminariet låg fokus på att, i ett par olika fokusgrupper, diskutera och konkretisera ett område och hur man skulle kunna starta direkta samarbeten runt detta område. Bland annat diskuterades värde i rådata och hur äganderätten ska se ut. Ett resultat av dessa fokusgrupper var bland annat skapandet av en Slack-grupp för att utbyta information inom EIP Agri. <https://agridata-eu.slack.com/>

Representanter från EIP-AGRI dokumenterade allt material som kom fram under seminariet och dessa finns nu tillgängliga för deltagarna. Delar av denna dokumentation finns som bilaga till denna rapport.

5. Reflektioner

Under förberedelserna till seminariet hade både jag och diskussionsgruppen svårt att se vilka konkreta resultat som skulle kunna komma ut från seminariet. Utifrån detta åkte jag till Bulgarien med målet att lyssna och ta med så mycket information och möjligheter som möjligt tillbaka till Sverige. Det skulle visa sig vara en mer givande resa än vad jag från början förväntat mig.

Jag upprättade flera intressanta kontakter, där åtminstone ett par skulle kunna leda till framtida samarbeten för Sverige, regionen, Vreta Kluster och kanske också affärer för min egen del. Jag fick också med mig lärorik information och bättre förståelse för hur förutsättningar och möjligheter till affärer ser ut i övriga Europa. Man kan konstatera att vi har goda möjligheter att bygga nya affärskoncept runt insamlad data i lantbruket i Sverige, då företag, rådgivare, lantbrukare och myndigheter här verkar jobba närmare varandra än i många andra EU-länder.

Under hösten kommer jag bland annat att följa upp möjligheter till samarbete runt datainsamling i djurstallar (Precision Livestock Farming) och fältrobotik. Just dessa två möjligheter omfattar Sverige och Spanien. Här nedan följer en lista på företag och intressanta affärsidéer, där jag ser möjligheter till vidare samarbeten över landsgränser framöver.

www.agriabg.com

Mycket intressant diskussion med Adrian Robinson om att lantbrukaren kanske inte alls ska dela data. Han anser att det kan finnas stora affärer för lantbrukaren i sitt data.

www.syntesa.fo/

Givande möte med Hadis Mahdavi som jobbar med affärsutveckling, affärsmodeller och forskningsprojekt. Bland annat har hon jobbat med ett stort EU-projekt där man intervjuat många lantbrukare inom EU om deras behov av IT och teknik.

<http://www.jugodata.rs/>

Aleksandar Prelevic, VD för Jugodata. De utvecklar och driver IT-system av olika slag och nu fokuserar de på att komma in i AG-marknaden. En av deras produkter nu är ett väldigt lokalt system för spårbarhet inom honungsproduktion i Montenegro. De har en väldigt speciell och värdefull honung, där man hittat en modell där biodlarna får gratis burkar mot att de delar med sig av sin data. Aleksandar berättar också att honugen blir ännu mer värd då man jobbar med ett certifieringsmärke och skapar full spårbarhet mellan konsument och odlare på ett enkelt sätt. Honungen kostar redan mellan 10-20 Euro i handeln, men förmodligen kan man i framtiden få ännu bättre betalt med hjälp av spårbarheten.

<https://www.wageningenur.nl/en/Persons/drs.-KJ-Krijn-Poppe.htm>

Krijn Poppe - Wageningen University, "Data innovation in the agri-sector" Han pratar mycket om historia runt utveckling och olika faser i processen där teknik blir utvecklad. Han säger också att det tar tid innan man hittar användningsområdet för ny teknik och att det i sig kan bli nya innovationer genom nya användningsområden för tekniken. "Collaboration and data exchange is needed!" Han nämner plattformen Richfields som kan användas för att samla data hos konsumenterna, som konsumenten sedan kan "donera" till forskning.

http://www.jti.se/index.php?mact=JTI,cntnt01,viewcv,0&cntnt01userid=211&cntnt01lang=sv_SE&cntnt01returnid=58

Jonas Engström är senior projektledare inom energi och effektivisering. Vi hade mycket givande diskussion om bland annat sparsam körning inom transportsektorn och möjligheterna med fältrobotik. Vreta Kluster kommer under det närmaste året att fokusera en del resurser på just fältrobotik och JTi har också planerade projekt inom området. Här finns eventuellt möjlighet till samarbete och informationsutbyte.

https://www.researchgate.net/profile/Wieslawa_Kasperska-Wolowicz

I Polen finns ett institut som har ett kluster liknande Vreta Kluster. Det kan för Vreta Kluster vara värdefullt att knyta närmare kontakt med Wieslawa som bedriver forskning där, för att undersöka om det finns några möjligheter till samarbete eller informationsutbyte.

6. Sammanfattning

Det samlade intrycket från seminariet är överaskande positivt och man kan konstatera att vi i Sverige ligger långt framme i teknikutveckling, samtidigt som vi har saker att lära av de övriga europeiska länderna. Ett sådant exempel är att det inte alltid är den avancerade tekniken som är nyckeln till framgång, snarare hur den paketeras. Detta visades av Jugodata som gör ett mycket nischat spårbarhetssystem för honung i en liten region i Montenegro. Där har nyckeln till framgång varit att erbjuda biodlarna gratis, tomma, honungsburkar om de registrerar sina data och sin produktion i systemet. Detta har gjort att man nu kan spåra honungen från butikshyllan till exakt område och bikupa, vilket har ökat exklusiviteten och gett biodlarna bättre lönsamhet.

Utifrån de frågeställningar som gruppen på Vreta Kluster hade före seminariet, så kan det från seminariet konstateras att möjligheterna och utmaningarna runt digitaliseringen i lantbruket ser relativt lika ut runt om i Europa. Några av de gemensamma kärnfrågorna är vem som äger datat som lagras, vem som ska få utnyttja datat och vem som äger den affär som skapas runt datat. Även det framtida värdet av datat, jämfört med konsulttjänster och fysiska varor, diskuterades flitigt.

Slutligen kan jag konstatera att mycket av tjänste- och produktutvecklingen inom digitaliseringen av lantbruket fortfarande är teknikdriven, där fokus ligger på att skapa tjänster utifrån en viss teknik snarare än att lyssna på kundens behov och använda befintlig teknik för att lösa problem. Det finns dock en positiv och växande trend, vilken är att använda avancerad teknik men gömma den och göra det extremt enkelt för användaren att få ett värde av tekniken. Om användaren behöver en grön eller röd lampa för att få en lösning på ett problem, så ska produkten eller systemet inte ha en färskärms med touchfunktion!

<http://ec.europa.eu/eip/agriculture/>

7. Bilagor

Deltagarförteckning
Dokumentation från EIP Agri