



ÖKAD TILLGÄNGLIGHET GENOM DIGITALISERING *- App för skoglig rekreation*

PILOTRAPPORT



EUROOPAN UNIONI

Interreg
Botnia-Atlantica
Euroopan aluekehitysrahasto



Rikare skog

Diversifiering genom Inkludering och Specialisering

INNEHÅLL

FÖRORD	1
INTRODUKTION	3
Inledning	3
Syfte och frågeställning	3
Bakgrund: fallstudien Ecotype AB	3
METOD OCH GENOMFÖRANDE	4
RESULTAT	5
Frågeställning 1: Fallstudie Ecotype AB:s företagsberättelse	5
Företagets utvecklingsfaser	6
Andra användningsområden	8
Frågeställning 2: Skogsägare och digitala lösningar	8
DISKUSSION	11
Att utveckla digitala tjänster	11
Utvecklingspotential.....	12
Skogsägare och digitala lösningar	12
SLUTSATSER	12

FIGURER

Figur 1 - Skärm dumpar av app med dess filtreringsverktyg	7
Figur 2 - Skogsägarnas främst mål med sitt skogsägande	9
Figur 3 - Sätt att skaffa information om sin skogsfastighet.	9
Figur 4 - Skogsägarnas oro för sin skog.....	10

FÖRORD

Rikare skog är ett projekt finansierat av Botnia Atlantica programmet (Interreg) tillsammans med Region Västerbotten, Region Västernorrland Österbottens kommunförbund och medverkande partnerorganisationer. Projektet pågår från augusti 2018 till slutet av 2021 och sker i samverkan mellan Sveriges lantbruksuniversitet och Skogsstyrelsen i Sverige och Ruralia institutet och Skogscentralen i Finland. Projektets syfte är att undersöka förutsättningar för nya typer av skoglig tjänsteutveckling som potentiellt kan attrahera ett bredare spektrum av skogsägare och därigenom bidra till en ökad lönsamhet och konkurrenskraft för de företag som är, eller önskar vara, verksamma på denna skogliga marknad. Med hjälp av ny kunskap identifierar projektet hinder och möjligheter i skoglig tjänsteutveckling vilket i sin tur stärker sektorns innovationsförmåga. En väl utvecklad tjänstemarknad anses avgörande för ett resurseffektivt och hållbart nyttjande av skogsresursen i de regioner som projektet är verksam i; Västerbotten, Västernorrland och Österbotten.

Projektet är uppdelat i tre huvudaktiviteter. Först identifieras behovet av ny kunskap och nya tjänstekoncept som motsvarar skogsägares behov av skoglig service (WP1). Den kunskapen utgör grunden är den andra huvudaktiviteten (WP2), där förutsättningar och potentialen i ett antal nya relevanta tjänstekoncept undersöks och utvecklas i form av så kallade piloter. Kunskapen och erfarenheterna från dessa aktiviteter omvandlas och överförs sedan till olika typer av lärandemoment (WP3).

I denna rapport presenteras ett resultat inom den andra projektaktiviteten (WP2) där ett specifikt tjänstekoncept eller affärsmodell undersökts i form av en pilot. Då fokus ligger på att studera innovativa möjligheter i nya, eller vidareutveckling av befintliga, tjänstekoncept så kan en pilot också förstås som en pilotstudie i ett konkret och praktiskt genomförande. Det övergripande syftet för projektets samtliga piloter är att få en djupare

förståelse för tjänstemarknaden i stort liksom vilken utvecklingspotential som finns för nya tjänster. Genom piloterna utvecklar projektet kunskap om specifika och enskilda tjänster – som sammantaget utgör pusselbitar i den större bilden och förståelsen.

Den nu redovisade piloten undersöker hur skogliga data kan tillgängliggöras genom digitalisering med både rekreation, serviceutveckling och skogsbruk som potentiella användningsområden. Företaget *Ecotype AB* har svarat för genomförandet och rapporten tillvara tar företagets erfarenheter av att utveckla digitala applikationer i en skoglig kontext. Rapporten har författats av Albin Nyström och Axel Ljudén tillsammans med projektarbetsgruppen vid Sveriges Lantbruksuniversitet (SLU) i Umeå.

För att lära dig mer om projektet, dess övriga piloter och resultat, besök:

www.slu.se/rikareskog

INTRODUKTION

Inledning

Tre fjärdedelar av Sveriges totala landyta består av skog och den knapphändiga informationen som beskriver den är ofta komplex och svårtolkad, svåråtkomligt och utspridd på olika ställen. Skogen används på många olika sätt av många olika aktörer och intressenter och bidrar med olika ekosystemtjänster. Den tillgängliga data som beskriver skogen, det vill säga information om jordmån, typ av skog, grad av fuktighet i marken och så vidare, används dock enbart av ett fåtal. Idag används skogliga data huvudsakligen för att effektivisera det svenska skogsbruket, även fast det skulle kunna användas till att effektivisera och tillgängliggöra andra områden. Ett exempel är svamp- och bärplockning, där tillgänglig information för den enskilda användaren i dagsläget främst består av topografiska kartor som visserligen ger en viss information om terrängen men långt ifrån så detaljrik information som krävs för att kunna finna nya bär- eller svampställen. Detta väcker frågor kring vilka målgrupper, resurser, sätt paketera information som är relevanta att ta hänsyn till hur skogliga data kan användas och tillgängliggöras.

Syfte och frågeställning

Mot bakgrund av ovanstående blir syftet med denna rapport därför att öka förståelsen för vilka hinder och möjligheter som finns för att med hjälp av digitalisering tillgängliggöra skogliga data i relation till tjänsteutveckling och affärsmöjligheter för företagande och skogsägande inom den skogligt relaterade näringen. För att uppnå syftet används två frågeställningar:

1. Hur kan ett exempel på tillgängliggörande av skogliga data genom digitalisering se ut som affärskoncept?
2. Hur ser skogsägares behov av och motivation till att utveckla sitt skogsägande med hjälp av digitalisering ut?

Frågeställning 1 besvaras genom att ge ett exempel med hjälp av en fallstudie som utgörs av en företagsberättelse genom *Ecotype AB*:s produkter och process och de erfarenheter och kunskaper som de därigenom tillgodogjort sig, medan frågeställning 2 besvaras genom en marknadsundersökning.

Bakgrund: fallstudien Ecotype AB

Med utgångspunkt i det företagsexempel som *Ecotype AB* utgör kommer nedan deras arbetsprocess med apputveckling beskrivas i relation till det behov som de identifierade samt de resurser som fanns tillgängliga vid uppstarten för företaget. Ovan beskrevs hur

skoglig information är svårtolkad och komplex och i stort sett enbart används av skogsbruket, trots att datan har potential att användas på fler sätt och av fler intressenter. Genom att aggregera all tillgängliga data på ett och samma ställe skapar företaget möjligheter för nya sätt att visualisera skogen och den information som beskriver skogen, samt öppnar upp för mer komplexa analyser. En indelning och beskrivning av Sveriges alla skogar i detalj möjliggör analyser som kan utföras i syfte att förutspå var förekomsten av olika svampar och bär är som störst, och som minst. *Ecotype AB* utvecklar och producerar lättanvända och tillgängliga digitala produkter för privatpersoner, offentlig sektor och industri för att öka förståelse, nyttan och användning av dessa data och naturen. Visionen är att förverkliga skogens fulla potential genom att samla otillgänglig, komplex naturinformation och göra den tillgänglig och lättolkad för allmänheten. Målet är att inspirera fler människor till att spendera mer tid i naturen. Fallstudiedelen av denna rapport beskriver *Ecotype AB*:s process i att ta fram en applikation som gör det enklare att hitta och plocka svamp och bär i skogen, och redogör också kortfattat för skogsägares behov och motivation för att använda digitalisering i relation till tillgängliggörandet av skogliga data och som verktyg för potentiellt nya affärsmöjligheter i sitt skogsägande utifrån en marknadsundersökning.

METOD OCH GENOMFÖRANDE

För att besvara rapportens två frågeställningar används två olika material. För den första frågeställningen som genom ett empiriskt exempel tillvaratar *Ecotype AB*:s erfarenheter och kunskap har grundarna själva beskrivit sin process nedan och för den andra frågeställningen som behandlar skogsägares behov och motivation har en marknadsundersökning genomförts. Marknadsundersökningen konstruerades av *Ecotype AB* tillsammans med forskare från SLU och spreds sedan via företaget och projektet Rikare Skogs kanaler och i sociala medier med förhoppning om att nå skogsägare. Marknadsundersökningen täckte in frågor som rörde exempelvis skogsägarnas drivkrafter med sitt skogsägande, deras inställning till andra intäkter än virkesbruk på sin skogsfastighet, om och i så fall hur skogsägaren använder en skogsbruksplan samt eventuella problem kopplat till skogsägandet.

RESULTAT

Frågeställning 1: Fallstudie Ecotype AB:s företagsberättelse

Det huvudsakliga syftet och målet med applikationen är att den ska visa vart och när individers chanser att hitta svamp eller bär är som störst. Antingen genom att presentera exakta skogar där svampen trivs för dem mindre erfarna personerna. Eller att beskriva alla skogar i detalj och göra det sökbart i en karta för dem mer erfarna plockare. Detta tillsammans med inspiration och kunskapsspridning ska göra att fler människor spenderar mer tid i skog och natur med hjälp av tjänsten. Arbetet med att utveckla den första prototypen av en applikation som kunde tillgängliggöra skogliga data på önskat sätt började med en dialog med forskare på SLU för att besvara frågeställningar kring ett rimligt tillvägagångssätt för att prediktera lämpliga svamp- och bärlokaler. Syntesen från dessa dialoger var att det skulle vara möjligt, men exakt hur man skulle gå till väga var ännu inte besvarat. Det blev tydligt att grundarna av företaget inte skulle klara av att utveckla systemet på helt egen hand, varken att utföra de geografiska analyserna eller att programmera en applikation. Däremot fanns en tydlig målbild av vart projektet skulle leda, hur de skulle ta dit och hur det går att förutspå vart arter kan växa. För att knyta de kompetenser som identifierats som centrala för utveckling av applikationen till teamet krävdes ett större nätverk samt finansiering. Grundarna tog därför hjälp av *SLU-holding*¹ till dessa frågor, som bidrog med finansiering och en breddning av nätverk vilket gjorde att fortsatt utveckling av tjänsten och företaget blev möjlig.

Som på dem allra flesta företag och organisationer skiljer sig arbetsuppgifter åt beroende på vilken position man har. Teamet växte ganska snabbt till att ha fyra medarbetare med olika kompetenser som behövdes för att realisera idén. Kompetensen som behövdes är mer specifikt, domänkunskap kring skogen, förståelse för skogens roll i samhället och den data som finns tillgänglig. Tillsammans med programmeringskompetens i kombination med GIS- geografiskt informationssystem, gavs en bra grund för de problem som behövde lösas i denna innovationsfas. Tidigt i processen sattes en målbild upp om vart företaget vill komma och vilken typ av produkt som skulle skapas. Företaget är ännu inte där och vägen dit har inte varit rak. Eftersom tjänsten är en innovation så har det inte funnits en färdig mall för hur man ska gå till väga. På utvecklings-sidan har den största delen av tiden har gått åt till att hitta, samla och analysera data för att sedan presentera data på ett sätt som går i linje med vad företaget vill åstadkomma.

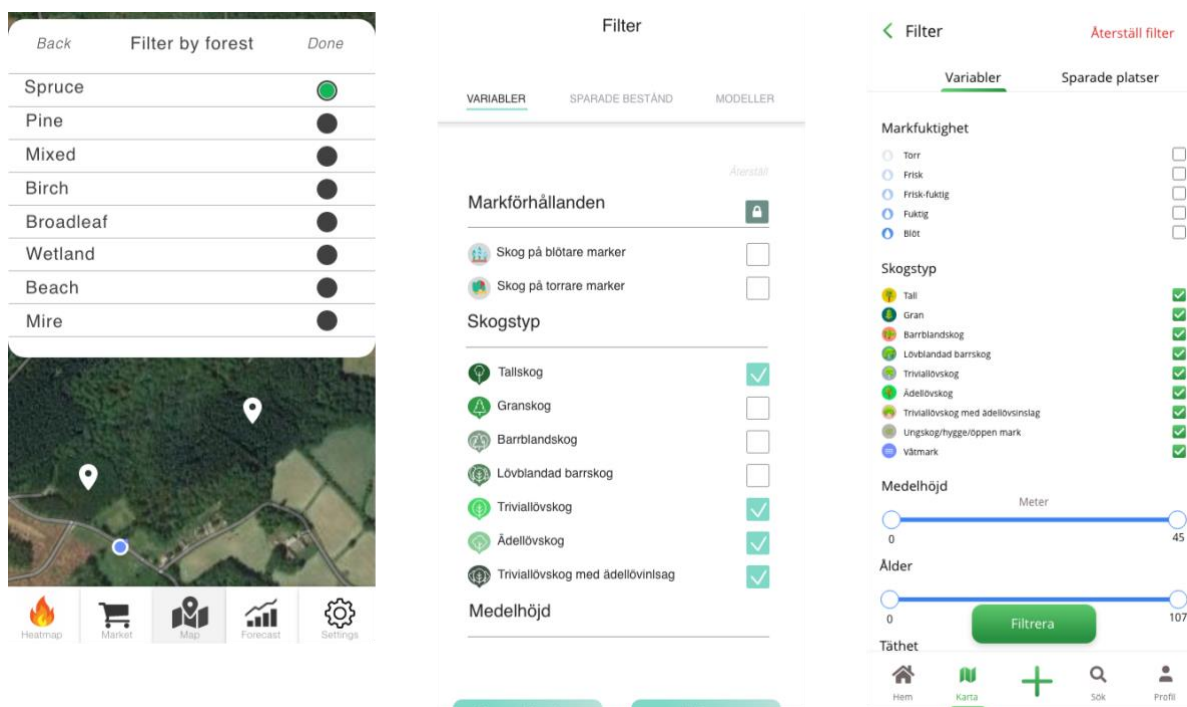
¹ *SLU Holding vid Sveriges lantbruksuniversitet har en rådgivnings- och affärsutvecklingsfunktion för att utveckla forskningsresultat till nya processer, tjänster eller produkter inom gröna näringar.*

Indelningen av Sveriges skogar och sammanfogningen med tillhörande information tog längre tid än planerat. På affärs-sidan har ansökningar om finansiering, skapande av affärsmodell och samarbeten med andra parter varit i fokus. Företaget har därför deltagit i flertalet affärsutvecklingsprogram som varit till stor hjälp, hos Uminova innovation, BIC - Factory och Uppsala Innovation Centre (UIC). Under hösten 2020 utfördes en betatest i syfte att testa antaganden, tjänsten och betalningsviljan. Totalt har 250 testare deltagit, dessa har bidragit med feedback som legat till grund för förbättringar av tjänsten och löpande uppdateringar under slutet av svampsäsongen. Kunskapen och erfarenheten som genererats från testningen används till den fortsatta utvecklingen under våren 2021 för att kunna presentera en färdig produkt på marknaden till svampsäsong 2021.

Företagets utvecklingsfaser

Företaget har under utvecklingen genomgått tre av fyra stora steg i planeringen för att nå detta mål. Först skapades en *proof of concept* (POC), sedan en *prototyp*, efter det en *minimum viable product* (MVP) och det som återstår är version 1 av tjänsten. Detta är en utvecklingsprocess som syftar till att inte bygga saker i onödan samt minimera risker inför en större lansering. Genom att gå igenom dessa steg så kan man vara förhållandevis säker på att kunder är redo att använda tjänsten.

Steg ett i utvecklingsprocessen var att utveckla en POC. Med målsättningen att säkerställa att kartfunktionalitet inte gav oönskad prestanda samt testa hur uppdateringar av kartan ska ske vid navigering. Det huvudsakliga syftet var att säkerställa att datastrukturen var komplett och det går att använda den slutgiltiga produkten innan utvecklingen påbörjas samt säkerställa att rätt teknisk lösning valts genom olika prestanda-test. Efter detta steg började arbetet med att skapa en *prototyp* med målsättningen att ytterligare bekräfta användargränssnitt och användarflöden i appen med målgruppen. För detta krävdes en representativ fokusgrupp som var villig att vara med i utvecklingen av tjänsten. Genom att tidigt påbörja arbetet med fokusgruppen och bekräfta användargränssnittets enkelhet och förståelighet minimerade företaget risker vid senare leverans till en större målgrupp. Resultat visade att filtreringsfunktionen är en central del i applikationen idag och utvecklades vidare i detta steg. Dessutom gav testgruppen viss information om vilka variabler som var relevanta att ta med i funktionen samt dess utformning.



Figur 1 Skärm dumpar på filtreringsverktygets utveckling över tid, i kronologisk ordning från vänster till höger. Det slutgiltiga filtreringsverktyget innehåller mer variabler att välja på vilket innebär att användare kan skilja och filtrera fram olika

Steg 3 handlade om att utveckla en MVP och utföra en större Beta-testning. Målsättningen var att utveckla en MVP för både iOS och Android som kan levereras genom externa testkanaler till en målgrupp på 250 användare. Genom att sätta upp testmiljöer samt skapa leveranspipelines för att kunna säkerställa trygga leveranser kunde vi utveckla den grundläggande tjänsten. En färdigställd beta-version av tjänsten levererades till en målgrupp om 250 personer som kunde testa fritt och ge feedback under hösten 2020. Stort fokus handlade om att testa antaganden om planerade funktioner och betalningsvilja. Testet avslutades med en stor enkät där användarna fick svara på frågor. Enligt sammanställningen av denna så visar resultatet att det stora problemet som finns hos användarna är att veta vart och när svamp och bär växer.

- 82% av testarna upplevde att sättet applikationen visualiserar skogen och data på skogen är av stor nytta för plockningen.
- 79% beskrev filtrerings-funktionen av skog som värdefull.
- 85% ville få rekommendationer på vart en viss art finns.
- 75% skulle betala för appen.

Det sista och slutgiltiga steget i utvecklingsprocessen handlar om att uppdatera MVP med feedback från MVP-gruppen. Syftet är att färdigställa appen för lansering till allmänheten med en målsättning att leverera till svampsäsong 2021. Även fast Version 1 ännu inte är färdig har applikationen tillräckligt med funktionalitet på plats för att

användare på ett enkelt sätt kan få information om skogen. Resultatet från undersökningarna visar också på nyttan genom att tillgängliggöra skogen på olika sätt genom digitalisering.

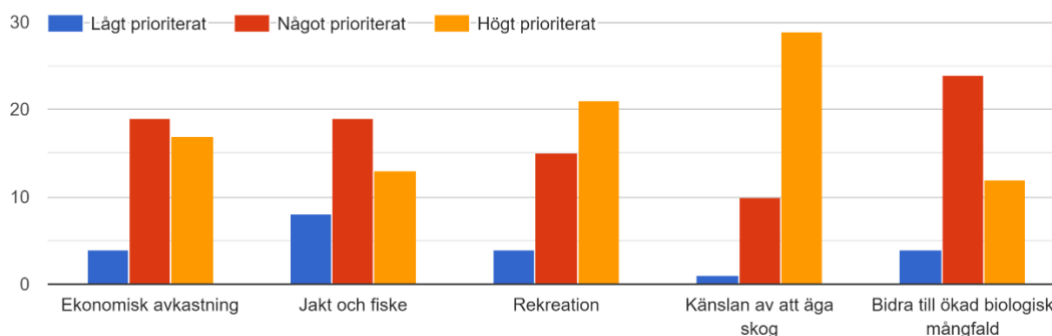
Andra användningsområden

Den databas och struktur som tagits fram till appen kan implementeras till andra områden, framför allt inom skogsbruket. Databasen innehåller skoglig information som just tagits fram till skogsbruk, företagets strukturering av denna data möjliggör åtkomst till informationen utan avancerade och dyra mjukvaror såsom *ArcGis*. Ett exempel på det är att företaget redan lanserat www.barkborrekollen.se. Barkborrekollen är en tjänst som kan användas i bekämpningen mot granbarkborren för att ge en snabb och komplett överblick på sina fastigheter. Det finns flertalet andra tillämpningar, både identifierade och oidentifierade, där det mesta grundar sig i sättet på vilket företaget visualiserar skogliga data på, med utgångspunkt i att den ska vara lättillgänglig, precis och användarvänlig för alla. Presentation av denna information på annorlunda sätt kan användas i andra syften än svamp- och bärplockning för att skapa värde och underlätta exempelvis skoglig planering, skötsel och naturvård.

Frågeställning 2: Skogsägare och digitala lösningar

Den marknadsundersökning som genomfördes besvarades av 40 personer. De 40 respondenterna var till största delen män, 37 stycken, medan bara 3 respondenter var kvinnor. Respondenternas skogsinnehav var relativt jämnt fördelade över landet, 14 i Götaland, 12 i Sveland och 14 i Norrland. Fler än hälften (57,5%) har varit skogsägare i mer än tio år och drygt 70% beskriver sig själva som rutinerade skogsägare. Hälften av respondenterna äger en fastighet på mindre än 50 hektar och en fjärdedel äger en fastighet på mer än 51–200 hektar, och ytterligare en fjärdedel äger en fastighet på över 201 hektar. 60% bor på, eller i nära anslutning till, sin fastighet. Skogsägarnas främsta mål med sitt innehav varierar men, känslan av att äga skog och rekreation anges av fler än hälften som högt prioriterat, före värde som jakt och fiske, ekonomisk avkastning och att kunna bidra till biologisk mångfald.

Vänligen prioritera dem främsta målen med ditt skogsägande?

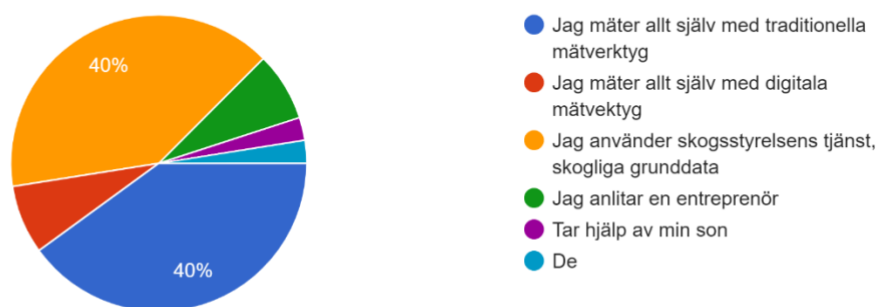


Figur 2 Skogsägarnas främst mål med sitt skogsägande

Den absoluta majoriteten anser sig besitta den kunskap de behöver för att kunna bedriva de skogsbruk de önskar, och de flesta uppger att de besitter ett tillräckligt stort kontaktnät för att kunna vidta skogsskötselåtgärder. Vad gäller information om fastigheten använder sig 80% av skogliga grunddata från Skogsstyrelsen, av vilka drygt ¾ tycker att det är användarvänligt medan ¼ av användarna tycker att det är komplicerat. När det gäller annan information skiljer sig tillvägagångssätten åt bland respondenterna, där de mer rutinerade skogsägarna i större utsträckning är självverksamma

När du behöver information om din fastighet som inte finns dokumenterat i exempelvis din skogsbruksplan. Hur går du tillväga?

40 svar



Figur 3 Sätt att skaffa information om sin skogsfastighet.

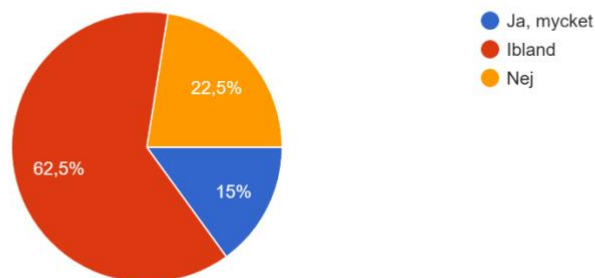
På en öppen fråga om vilken typ av information skogsägarna skulle vilja ha mer lättillgänglig svara de exempelvis mer grunddata, uppdaterade flygkartor och laserscanning över bestånden. Någon respondent lyfter dock riskfaktorn i att ökad information också ger ökad insyn av obehöriga. Dessutom lyfts aspekter att kunna få information, rådgivning och andra tjänster av för virkesmarknaden oberoende aktörer.

80% av respondenterna är positiva till alternativa intäkter på sin skogsfastighet och av de som redan har det angivits intäkter från exempelvis jakt, turism, arrenden och produktförädlingar av olika slags som inkomstkällor. 65% av respondenterna skulle vilja ha intäkter från bär och svamp som plockas på fastigheten och 79% av dessa kan tänka sig att samverka i frågan med andra företag mot ersättning. Endast en av tio upplever att bär eller svamp-plockning av privatpersoner är ett problem på fastigheten. Hälften av respondenterna använder mycket sällan eller aldrig sin skogsbruksplan även om många av dem tror att de skulle använda den oftare om det fanns mer lättillgänglig i ens smartphone.

Vad gäller de största upplevda begränsningarna med dagens skogsbruksplaner anges svårigheter med att hålla dem uppdaterade, svårigheterna med att dela in bestånden i mindre delar, inte tillräckligt användarvänlig, svåra att uppdatera med löpande åtgärder och att de är allt för styrda mot produktionsinriktning. Skador på skogen är ett problem för skogsägare och endast en knapp fjärdedel av respondenterna anger att de inte brukar oroa sig. Flera anger också intresse för att använda tjänster som på olika sätt kunde hjälpa dem att övervaka sin fastighet.

Brukar du oroa dig för din skog? Till exempel skadeangrepp, storm, brand osv.

40 svar



Figur 4 Skogsägarnas oro för sin skog

På frågor som rör vilka problem och utmaningar som skogsägare ställs inför anges exempelvis tidsbrist, utmaningar kopplade till att inte bo på sin fastighet, betesskador och svårigheter att hitta entreprenörer som kan leverera skogsvårdsåtgärder i enlighet med exempelvis hyggesfri skötsel. På frågan om vilken typ av tjänster som skogsägarna saknar idag anger respondenterna exempelvis att de saknar stöd att ställa om till hyggesfritt skogsbruk, marknadsverktyg för lokalt förädlade produkter, mer integrerade geografiska data samt information och tjänster/rådgivning frikopplat från de stora skogsbolagen och skogsägarföreningarna.

DISKUSSION

Nedanstående diskussion sammanfattar de viktigaste lärdomarna från grundarna av *Ecotype AB* samt resultaten från den marknadsundersökning de genomfört.

Att utveckla digitala tjänster

Ecotype AB:s erfarenheter är att vid utveckling av digitala produkter såsom applikationer tar allt längre tid än planerat, dessutom är det kostsamt. Som tidigare nämnts kom en utvecklare in i bolaget i ett tidigt skede. Den utvecklaren hade ingen kompetens inom användarvänlighet och design, det som kallas user experience (UX) och Front-end. Dessa delar är minst lika viktiga i processen som det rent tekniska. En applikation måste tilltala folk och vara användarvänlig för att den ska kunna användas, till detta krävs en viss kompetens och är tidskrävande. Ytterligare en del i utvecklingsprocessen är möjligheten till mjuka medel, det vill säga bidrag utan krav på återbetalning. Möjligheten att söka mjuka medel för entreprenörer i uppstartsfas finns hos många olika aktörer, exempelvis Vinnova, Almi, Inkubatorer, Innovationskontor på universitet, Jordbruksverket och Länsstyrelsen. Vissa medel finns tillgängliga året runt och vissa är tidsbundna. Nästan alla medel är dessutom öronmärkta, det vill säga att de enbart får användas till vissa saker. Att veta vilka medel som lämpar sig bäst till vad och när man ska söka har varit en process i sig.

Ytterligare en viktig erfarenhet är att en mer tydlig och enkel struktur för nedladdning och delning av öppna data varit att föredra. Detta är någonting som myndigheten för digital förvaltning (DIGG) har arbetat med under en längre tid. Tyvärr finns inte allt samlat på deras sidor och många av nedladdningslänkarna är brutna samt dokumentation ofta bristfällig. Större samarbeten och delning mellan olika aktörer kan öppna upp för mer innovation och därmed gynna både industrin och allmänheten i det långa loppet.

Företaget har sedan uppstarten växt från två personer till att nu vara sex personer. Självklart hade det varit fördelaktigt att ha hela teamet på plats från början, framför allt kompetensen inom front-end. Det hade skapat möjligheter att göra användartester redan från början och på sådant sätt minimera utvecklingskostnaden samtidigt som det blir verifierat att applikationen byggs på rätt sätt och med relevant innehåll från början. Ytterligare hade processen blivit billigare och snabbare om grundarna också hade haft programmeringskunskaper.

Utvecklingspotential

I uppstartsfasen låg företagets fokus huvudsakligen på att visa exakt vart och när svampen eller bären växer. Över tiden har problembeskrivning förändrats och kanske framför allt breddats. Bland annat har säkerheten i skogen kommit i större fokus, det har visat sig att många är rädda för att tappa bort sig, och känner sig därför otrygga i skogen. Därför fokuserar applikationerna nu också på att tillgängliggöra skogen för alla - och avdramatisera skogsbesök genom funktioner som ska öka tryggheten. Exempelvis finns det stora skillnader på natur och friluftsvanor mellan människor uppvuxna i Sverige och människor med utländsk bakgrund. Beskrivningar av själva skogen och tillhörande variabler också visat sig vara viktigt, inte bara en exakt plats. I nuläget riktar sig företagets tjänst till människor med ett stort intresse och hög kunskapsnivå för svamp- och bärplockning. Ganska snabbt kommer också tjänsten att anpassas till att användas av människor med mindre kunskap. I och med att fler människor använder sig utav applikationen kan denna samla in data om hur folk betar sig i skogen, vilka skogar folk trivs i etcetera. Företaget kan därigenom också samla in data om den svenska naturen. All den data kan komma att användas i forskningssyfte, både i sociala, ekonomiska och miljömässiga dimensioner. Att applikationen kan användas som en bas för medborgarforskning ser företaget som ett naturligt steg i utvecklingsprocessen.

Skogsägare och digitala lösningar

Även om *Ecotype AB*'s målgrupp är bredare än enbart skogsägare är just skogsägare och deras behov av, och motivation för, att använda sig av digitala lösningar och mer tillgänglig skoglig information viktiga värdeomätare och indikatorer för möjligheterna till att utveckla nya service- och tjänstekoncept med skoglig information som grund. Övergripande kan det konstateras att dagens skogsägare är öppna för nya lösningar för att hantera skoglig information, och många upplever också att de tjänster och produkter som finns tillgängliga idag inte till fullo möter de behov skogsägaren har. Detta återspeglas exempelvis i hur flera av respondenterna i undersökningen efterlyser information, rådgivning och karttjänster från mer oberoende aktörer.

SLUTSATSER

Skogen förser samhället, människor, ekosystem och naturen med mängder av värden så som jakt, rekreation, botanisering, skogsbruk, och svamp- och bärplockning, och årligen samlas mycket information in om skogen. Den insamlade skogliga data är dock inte tillgänglig och användarvänlig för den bredare allmänheten utan används företrädesvis

i syfte att effektivisera skogsbruket. Genom att paketera och presentera skogliga data på ett mer tillgängligt sätt, görs informationsresursen användbar för fler målgrupper. Fler och fler personer i Sverige flyttar till stora städer och en effekt blir att man distanserar sig från naturen. Av denna anledning är det därför av högsta grad nödvändigt att fokuserar på att bygga lösningar som skapar nytta och användning av naturen på ett lärorikt, informativt och roligt sätt för att få fler att upptäcka hur skogen och naturen kan skapa nytta för personen. Därför är det viktigt att andra företag och privatpersoner ser detta behov och utvecklar produkter och lösningar inom detta segment. Skogsägare har också visat sig ha intresse för och behov av annan typ av, och andra sätt att paketera skogliga data än den som finns i den traditionella skogsbruksplanen, samt information och rådgivning på en oberoende basis.

När det gäller den typ av innovativa tjänsteutveckling som rapporten beskriver kan det konstateras att starta ett företag är roligt, lärorikt och spännande men samtidigt ett mycket tidskrävande åtagande. Det kan självklart variera i omfattning, men som i detta fall - att ta fram en helt ny produkt från ingenting, utan tidigare erfarenhet krävs det en mycket stor insats och engagemang från involverade personer. Finansiering är viktigt, men inte lika viktigt som man tror. Tidigare i rapporten har det beskrivits att det finns en stor variation av så kallade mjuka medel att söka. Pengar är visserligen avgörande för att betala konsulter till en början, men därefter bör pengar företaget ansöker om verkligen planeras och riktas till personer som långsiktigt kommer att bli en del i bolaget, antingen genom anställning eller delägarskap. Det vill säga att ersättning till konsult enbart ska ses som en övergångsfas till något mer hållbart. Vidare kan också konstateras att teamet är mer värdefullt än tjänsten. Till en början utgör värdet på ett bolag enbart den kompetens som finns tillgänglig. Låt säga att ett företag ska utveckla en digital produkt men inte har någon kompetens inom programmering och ansöker därför om bidrag för att ersätta en konsult. Konsulten bygger färdigt produkten och sedan lämnar. Då har företaget visserligen en färdig produkt, men kunskapen kring hur tjänsten är uppbyggd tjänsten blir begränsad. Detta blir bland annat en utmaning när denna dessutom behöver underhåll och reparationer, likt en bil. Då kommer det att krävas ytterligare konsulter som behöver sätta sig in i tjänsten, förstå hur den fungerar och dessutom ta betalt för alla dessa timmar. Detta kommer att ske ständigt så länge tjänsten finns på marknaden. Att ha all den kompetens som krävs för att driva företaget på lång sikt är dessutom viktigt för framtida finansiering och kan inte poängteras nog. Vidare poängterar erfarenheterna från *Ecotype*:s utveckling vikten av att skynda långsamt för att kunna utveckla produkter/tjänster och företaget stegvis. Lyssna på feedback, analysera och implementera. Bygg inte något utan att säkerställa att det finns en efterfrågan. Tänk stort men utveckla lite i taget. Det kan också konstateras att mångfald

är värdefullt i utvecklingsprocesser. Även om det hade varit fördelaktigt att besitta kompetens inom programmering så har arbetet visat att olika erfarenheter gjort att många tankar och idéer har kommit fram. Teamet har i denna fallstudie haft en stor variation i bakgrund och kompetenser som utgör ett gott embryo för innovation. All kommunikation och nätverkande under processen har belyst vikten av mångfald inom företag, oavsett storlek.