

Casebeskriver af dataudveksling	Ansvarlig	nfh
	Oprettet	13-12-2018
	Side	1 af 5
Projekt: Effektiv kombination af data og viden, der bidrager til fremtidssikring af landbrugsproduktion		

Baggrund:

Et vigtigt element i landbrugets placering blandt de mest effektive og med en produktion af kvalitetsfødevarer har været dokumentation af arbejdsgange og sporbarhed i forhold til bl.a. foder og opvækst.

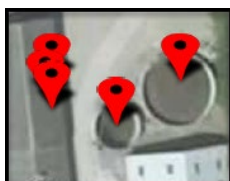
Inden for disse områder sker der en markant udvikling, hvor det for nuværende er nok med en 'tro og love' erklæring fra landmanden, måske suppleret med en uvildig audit er det meget snart muligt at dokumentere handlinger ved hjælp af intelligent data opsamling fra GPS og fodercomputere, og f.eks. brug af blockchain minimere risikoen for snyd parterne imellem.

Dansk landbrug er i modsætning til en del af vores konkurrenter på verdensmarkedet kendetegnet ved at være fragmenterede enheder. En del virksomheder er godt nok ejet i andelsselskaber, men i forhold til internationale koncerner, hvor både foderproduktion, opformering, slagtning og detailhandel ejers i en koncern, så har vi i Danmark mange partnere, der ikke nødvendigvis har samme mål og handlekraft.

Netop derfor har det været vigtigt i dette projekt at få sat fokus på praktiske cases, hvor opsamling og udveksling af data viser værdien i samarbejdet, og dermed kan være med til at fastholde danske landmænds position som ledende i fødevareproduktion.

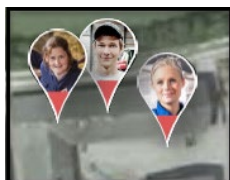
Beskrivelse af parametre:

Arbejdsgruppen under Panel for Digital vækst i fødevareklyngen er sammensat med repræsentanter fra alle centrale spillere i danske landbrug. Gruppen har haft til formål at behandle mulighederne for udveksling af data, og derfor var det et naturligt element at fremlægge ideerne fra dette projekt i forhold til at få kvalificeret, hvilke værdier de kunne se i et samarbejde på nogle specifikke områder.



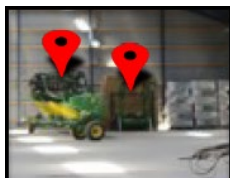
Lager lokationer

Fælles struktur på elementerne på et landbrug med geolokation på de enkelte elementer. Primært fokuseret omkring lager, fordi mange aktører har brug for viden herom, og fordi en sikkerhed omkring afleveret foder i den rigtige silo har stor betydning for troværdigheden omkring vores produkter.



Ansatte, placering

Mange aktører har brug for kontakt med landmanden eller landmandens ansatte, når varer leveres eller produktion afhentes. En rundspørge blandt landmænd giver et billede af, at mange timer bruges i mobilen på koordinering omkring opgaver.



Virtuelt maskinhus

Deleøkonomi fylder i det øvrige samfund, og der prøves også til inden for landbruget med nye platforme for udleje. Der er også en stor forretning i salg af reservedele. Helt naturligt var det derfor også at se efter værdi i samarbejdet omkring landmandens maskiner.

Juridiske overvejelser:

GDPR har fyldt meget i alle virksomheder det seneste år, og naturligvis har emnet også været oppe i forbindelse med dialogen omkring yderligere udveksling af data mellem virksomheder. Der har ikke i dette projekt været afsat ressourcer til juridisk at afdække konkrete forhold. Men der er i virksomhederne stor usikkerhed omkring håndteringen.

Code of conduct er et initiativ fra EU med opbakning fra COPA og COCEGA, samt maskinindustrien. Formålet er at sætte fokus på landmandens dataejerskab. Vi har i Danmark afholdt et enkelt møde på tværs i erhvervet om, hvorledes vi ser principperne implementeret. Der er villighed men tvivl om den praktiske håndtering.

Landmanden har også brug for standarder/guidens. Såfremt værdien skal realiseres, skal mange data samles op på bedriften, men det er uklart, hvorledes landmanden må såvel opsamle som at videregive data f.eks. om medarbejdere og deres færden på gården.

Anbefaling

Dialogen med rækken af virksomheder omkring dataudveksling og samarbejdet om at opstille cases viser, at værdien ikke nødvendigvis er langt væk, men at fagligt arbejde på tværs af virksomheder kræver en ekstra indsats, da et samarbejde udfordrer såvel etablerede forretningsmodeller som kørende tekniske løsninger. Der er behov for aktører med denne mediatorrolle. Det vil formentlig blive svært at opbygge en positiv business case, da værdien i et samarbejde ofte skal hentes et stykke fra de virksomheder, der umiddelbart skal opsamle data.

Imidlertid er det et faktum, at erhvervet taber konkurrencekraft, såfremt værdien af opsamlede data ikke realiseres, og at nuværende modeller med 'tro og love erklæringer' formentlig vil blive udfordret i markedet af spillere, der kan faktisk dokumentere de faktiske produktionsbetingelser.

Opgaver for en kommende mediator kunne omfatte indsatsområderne:

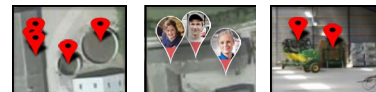
Teknisk løsning. Praktisk setup til udveksling af data. Håndtering af struktur og sikkerhed. Guidens for nye aktører og kendskab til praktiske muligheder.

Forretningsmodel. Bygge de forretningsmæssige koncepter, så der kommer en transparens omkring omkostninger og sikkerhed for varig drift. Typisk vil virksomheder skulle bygge elementer af den tekniske løsning ind i deres produktion, og derfor efterlyser virksomhederne sikkerhed for varig løsning – mere end en billig pris.

Juridisk bistand. Både landmanden og virksomhederne har brug for juridisk guides. Naturligvis spørger GDPR, så skabeloner for databehandlaftaler, aftaler med medarbejdere mv. vil hjælpe mange, ikke mindst de mindre virksomheder og bredden af landmænd.

Hvorvidt området løftes er ukendt. Der har ikke meldt sig en aktør på dette område. Virksomhederne i fødevareklyngen har i forskellig grad implementeret egne løsninger for at flytte data mellem enheder. En del bilaterale aftaler bliver indgået mellem virksomhederne omkring dataudveksling. Set fra landmandens synspunkt ville det være godt, hvis der kom en central spiller, der på professionelle vilkår kunne drive et setup dækkende alle tre indsatsområder.

Casebeskrivelser:



Topdanmark har i projektet vist interesse for at udvikle nye løsninger, hvor landmanden får større nytte af data på ejendommen, samtidigt med at Topdanmark undgår ulykker og dermed skadeserstatninger.

Konkret har der været afprøvet at tappe data fra en gyllesensor. En del landmænd installerede disse på grund af et lovkrav i forhold til risiko for en miljøkatastrofe ved brud på tanken og udløb i vandmiljøet.

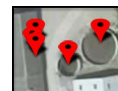
Casens formål har været at gøre landmanden opmærksom på, at såfremt gylletanken tømmes i en periode med høj grundvandsstand, kan dette medfører brud på bunden af tanken.

Nytteværdien for landmanden har i projektet været en præsentation af hver tank med angivelse af mængde gylle og restkapacitet. To vigtige styringselementer for landmanden, hvilket de også har kvitteret positivt på i den opfølgende spørgeundersøgelse.

En anden case med Topdanmark har omfattet forsikringsdækning af maskiner/udstyr. Der er procedure såfremt en maskine har nummerplade, men køber landmanden øvrigt udstyr, så kræver det, at landmanden selv henvender sig til assurandøren. Det kan være kritisk for landmanden såfremt han ikke er forsikret, og der sker ulykke eller blot tab ved reparation af en skade, der kunne have været dækket.

Casen omkring forsikringsdækning bliver gjort til genstand for den senere prototype i projektet.

Bekymringen fra landmændene omkring risiko for manglende forsikringsdækning kunne ikke fjernes, men blev håndteret. Konkret var landmænd bekymrede for, at de ikke ville være dækket, hvis de parkerede traktoren et sted, der i policen ikke var optegnet som maskinhus, eller såfremt de kørte flere timer hos naboen i en periode, og de ikke havde dækning i policen. Håndteringen har været gennemført ved at undgå cases, som berører vilkår for udbetaling af erstatning, men primært fokus på at minimere risiko for skade og maksimere dækning af skade.



DLG er deltager i arbejdsgruppen Panel for digital vækst i fødevareklyngen, og de har været med til at forme datamodellen, primært om lokationer.

I hverdagen står DLGs chauffører med den opgave, at de enten skal bringe eller afhente varer hos en række landmænd, men i modsætning til posten, så er en adresse på landmanden ikke nok. Pelletteret smågrisefoder skal i den rigtige silo, ellers går det helt galt. Derfor opbygges systemer, hvor landmanden sætter et klistermærke på en silo, og ved ordreafgivelse noteres dette nummer på ordren. Chaufføren

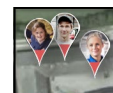
skal på en ordreseddel lede efter, om det er et silonummer et sted i en note, og ellers skal landmanden kontaktes.

Lidt i samme situation er chaufføren, når der skal afhentes korn i høstperioden. Landmandens marker er ofte placeret over et stort areal, og mejetærskeren tømmes ved skel til vej, men hvor? Når flere landmænd i samme område høster samtidigt, kan det give anledning til tvivl.

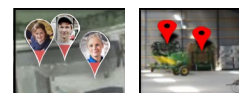
På den baggrund ønskede DLG at opbygge en struktur, hvor oplysninger om landmandens lokationer kunne gemmes, og formidles i forbindelse med salg/køb.

En sådan struktur kunne have værdi for flere parter i værdikæden. Angivelse af silo kan bruges i managementsoftware fra foderudstyr og oplysninger om markers placering kan bruges af maskinstationer, der ofte også er i tvivl om den enkelte marks placering.

Således vil der være af høj nytteværdi, såfremt disse data struktureres og formidles. Udestående er en aktør til at gennemføre dette i praksis.



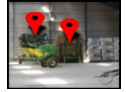
Tican er også medlem af arbejdsgruppen for Panel for digital vækst i fædevareklyngen, og i lighed med DLG vil det også være værdifuldt for dem med flere informationer fra den enkelte landmand. For hver leverandør har Tican optegnelse af, hvor aflæsningsramperne er placeret. Således har de selv et kartotek med strukturoplysninger. Tican ser imidlertid en fordel, såfremt chaufføren kan "bippe" de 2-3 medarbejdere de skal bruge som hjælpere ved læsningen. De bruger i dag en del ventetid ved læsning, og de har også indtryk af, at landmanden har samme udfordring med at samle folk, når vognmanden kommer.



Flexfarming er et eksempel på en deleøkonomisk platform målrettet landbruget. De formidler kontakt mellem køber og sælger af ydelser inden for udleje af maskiner med og uden fører.

Ideen om en struktureret tilgang til bedriftens grundoplysninger har også været præsenteret for Flexfarming. Deres forntning vil blive væsentlig nemmere, såfremt landmanden ikke skal vedligeholde profiloplysninger om bedriftens maskiner, men blot klikke 'flueben' ved de maskiner, de vil have overført til profilen hos Flexfarming.

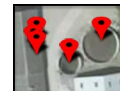
I flere tilfælde lejes maskinen ud sammen med fører. En stor hjælp i afregningen og dokumentation for arbejdets udførelse vil der være i at kunne medsende log på medarbejderen. Kan der sendes et Google kort med angivelse af tidspunkt for start af afslutning, så vil det spare en del dialogtid med kunder og udvise troværdighed.



Kramp, tidligere kendt som Grene, har i generationer leveret reservedele til landbruget. Derfor var det oplagt at afsøge denne aktør i forhold til at få en vurdering af mulighederne i det virtuelle maskinhus.

I forbindelse med Kramps webshop har de allerede opbygget en struktur med maskiner opdelt indenfor anvendelsesområde og producent. Et oplagt samarbejds punkt kan derfor være at benytte denne struktur som udgangspunkt for arkitekturen i en dataplatform.

Kramp ser store muligheder i, at landmanden nemt kan koble maskinerne på bedriften med Kramps reservedelskatalog. Ofte ønsker landmanden at købe en sliddel til en maskine, han allerede har på bedriften. Kobles de to strukturer, vil landmanden hurtigt kunne finde reservedele. F.eks. plovspids passende til netop hans plov.



Nature Energy driver en stribe biogasanlæg, og hvert af disse anlæg har landmænd som leverandører af gylle eller andre restprodukter til produktionen.

Det er Nature Energy, der selv varetager transporten af gylle og logistikken omkring distributionen. Således er der et sammenfald med de gyllesensorer, som også er omtalt i Topdanmark casen.

Såfremt en fælles platform kan formidle aktuelle mængder af gylle opdelt på leverandører, så kan Nature Energy langt bedre end i dag planlægge rute for opsamling. Landmanden vil også opnå værdi. Han slipper for løbende at måle niveau i gylletankene, og han får et hurtigt og nemt overblik over mængden og tidspunkt for leverancer til Nature Energy.