

Morgondagens affärsmodeller inom jord- och skogsbruket

Den 29:e november bjöd vi i Ungdomsutskottet in till seminariet "Morgondagens affärsmodeller inom jord- och skogsbruket". Ett tema som har mejslats fram ur idéer från förra årets upplaga av Mentorskapsprogrammet, där det kom förslag om fler aktiviteter inom ämnet "framtidspaning".

Seminariet varade under två timmar och inkluderade fyra talare. Alla inspirerade till att forma nya affärsmodeller som ska ta företagandet till nya höjder. Det gav även nya uppslag för hur vi bör agera som företagare i en framtid där klimatet ständigt är närvarande.

Historiska samarbeten

Charlotte Norrman, biträdande professor i industriell organisation vid Linköpings universitet, var förmiddagens första talare. Med presentationen "Samarbetsbaserade affärsmodeller inom lantbruket" redogjorde hon för hur samarbeten har nyttjats historiskt och vilka samarbeten som blir mer aktuella i framtiden. Charlotte utmanade uttrycket "själv är bäste dräng" och menar att man kan ta sitt företag till nya höjder med en tånjbar och flexibel affärsmodell där nya parter inkluderas.

Magdalena Hermelin, Hermelins grönsaker, belyste med sin presentation "En morot att äga sin affärsmodell" viken av kundsegmentering som en nyckel för att konkurrera med mervärden i stället för lägsta produktionskostnad. Hon beskrev att hon har tre olika kundkategorier: matbutikerna som hanterar de finare grönsakerna, självplockarna som uppskattar krokiga grönsaker med karaktär och slutligen restaurangerna som tar hand om större, osålda partier. Hon poängterade att en produkt ska födas ur en marknadsefterfrågan och att det är viktigt att följa trender, även för en liten primärproducent.

Aleksandra Holmlund, doktorand SLU, presenterade affärsmodeller bortom ved och virke. Idag är det endast

avverkningarna som genererar intäkter till skogsägaren, men inom en snar framtid kan även finansierad naturvård agera komplement eller till och med bli den huvudsakliga intäkten för skogsägarna. Biokrediter, det vill säga frivillig finansiering av naturvård, är något som kommer bli alltmer aktuellt i framtiden. Ur ett svenskt perspektiv kan biokrediter inkludera skydd av områden med högt naturvärde, variationsrikt skogsbruk eller biotoprestaurering.

Investeringar i transformativa bolag

Gustav Brandberg, medgrundare av investmentbolaget Gullspång Re:food, redogjorde för hur viktigt det är att investera i transformativa bolag – bolag vars aktivitet bidrar till samhället och miljön samtidigt som de genererar en stark ekonomisk tillväxt. Därför har Gullspång Re:food valt att investera i företag inom livsmedelskedjan och matproduktionen. Bolaget har bland annat investerat i företagen Agreea som arbetar med koldioxidkrediter, Matsmart som minskar matsvinnet och Nick's som producerar hälsosamt godis och snacks.

Det blev ett lyckat arrangemang med deltagare både på länk och på plats. Affärsmodellen är och kommer alltid att vara viktig för att lyckas som företagare. Slutsatsen är att framtidens affärsmodeller ska vara flexibla, inkluderande, värdeskapande och hållbara utifrån både ekonomiska, miljömässiga och sociala perspektiv.

Vi som arbetade med detta seminarium var Hedda Pålsson, Maria Karlsson och Lisa Karlsson. Seminariet spelades in och finns att tillgå på akademiens hemsida.

Hedda Pålsson

Seminariet kan ses i efterhand här: <https://www.ksla.se/aktivitet/morgondagens-affarsmodeller-inom-jord-och-skogsbruket/>



Inom en snar framtid kan finansierad naturvård vara ett komplement eller till och med huvudintäkt för skogsägare. Foto: Ylva Nordin.