



Grow Gothenburg

Slutrapport testbädden

Sharing City Göteborg, 2018–2019



A NATIONAL PROGRAM
FOR THE SHARING
ECONOMY IN CITIES

Sharing Cities Sweden är ett nationellt program för delningsekonomi i städer. Programmet har som ambition att sätta Sverige på kartan som ett land som aktivt, och med ett kritiskt förhållningssätt, utforskar delningsekonomis roll för hållbara städer och ytterst Agenda 2030. I programmet ingår fyra testbäddar för delningsekonomi i Stockholm, Göteborg, Malmö och Umeå.



Testbädd Sharing City Göteborg består av 15 partners som inom testbädden arbetat, både enskilt och i olika konstellationer, med att utveckla och testa tjänster och koncept för att dela produkter och ytor. På följande sidor beskrivs utvecklingsprocessen och lärdomarna från en av delningstjänsternas resa inom ramen för Sharing city Göteborg: odlingsplattformen Grow Gothenburg.

Mer om Sharing Cities Sweden på: www.sharingcities.se

Text av Jonathan Naraine, Grow Gothenburg, bearbetad av Tove Lund vid testbäddsledningen på konsument- och medborgarservice, Göteborgs Stad.

Sharing Cities Sweden genomförs inom Viable Cities, ett svenskt innovationsprogram för hållbara attraktiva städer, gemensamt finansierat av den svenska innovationsmyndigheten Vinnova, Energimyndigheten och FORMAS.

Sharing City Göteborg – att arbeta i en testbädd

Fenomenet testbäddar har vuxit fram som en beskrivning av en miljö som möjliggör test. Det kan ske i labbmiljö och på konstruerade platser, men också i verklig miljö. Syftet är att testbädden ska driva innovation genom att testa och utveckla nya tekniker, tjänster, idéer eller arbetsätt. Inom Sharing Cities Sweden är fokus på att testa idéer för att dela och samnyttja produkter, tjänster och yta.

Testbädd Sharing City Göteborg består av 15 partners som inom testbädden arbetat, både enskilt och i olika konstellationer, med att utveckla och testa tjänster och koncept för att dela produkter och ytor. Det handlar om såväl affärsmodeller baserat på Business to Consumer, Business to Business och Peer to Peer (B2C, B2B, P2P).

Att arbeta in en testbädd innebär att arbeta utifrån en innovationsprocess som kan se lite olika ut ifrån fall till fall, men grundstenarna i processen ser ut:

Förstå behov/knäckfrågor → Utveckla → Testa → Utvärdera → Implementering/ Uppskalning

Inom testbädden fanns från start både aktörer som var i behov av att vidareutveckla befintliga delningstjänster samt aktörer som ville utveckla något helt nytt från början. Det blev tidigt tydligt att även de delningstjänster som redan var igång innan testbäddens uppstart, var i behov av att ta ett varv till i innovationsprocessen för att få förnyad förståelse kring utvecklingsbehoven av deras tjänster. Det handlade framförallt om att förstå användarnas behov bättre för att kunna vidareutveckla tjänsterna i en riktning som möjliggör större hållbarhet och uppskalning i bemärkelsen att de når en kritisk användarbas.

Som ett resultat av en mer användardriven process följer en naturlig vidareutveckling av affärsmodellerna och i vissa fall även deras digitala plattformar, i de fall en sådan fanns.

Erfarenheter och lärande är en viktig dimension av att arbeta i testbädden. Det är först efter utvärdering och kunskapsgenerering som vi vet vilka delningsinitiativ som är värda att implementeras permanent eller skalas upp. En uppskalning kan ske både vertikalt och/eller horisontellt. Dvs i det första fallet växer huvudverksamheten och i det andra fallet är det en avknoppning kanske till en annan stadsdel eller kommun.

På följande sidor beskrivs utvecklingsprocessen och lärdomarna från en av delningstjänsterna i testbädden: odlingsplattformen Grow Gothenburg som under två års tid, 2018-2019, deltagit i testbädden.

Om Grow Gothenburg

Grow Gothenburg är en digital plattform och odlingscommunity där markägare och odlingsintresserade kan mötas för att byta tjänster, dela kunskap och utbyta idéer med varandra. Delningstjänsten lanserades våren 2017 och drivs av den ekonomiska föreningen The Foodprint Lab. Såväl offentliga som privata fastighetsägare och privatpersoner kan via plattformen erbjuda mark som andra kan odla på. Förutom odlingsmark visar plattformen ett utbud av lokala odlare att besöka och handla av samt kurser och events för den som vill lära sig mer om odling. Grow Gothenburg har en vision att alla som bor i staden kan odla sin egen mat eller köpa direkt från sin lokala stadsbonde. Därför är målet att möjliggöra för en odling i varje kvarter och på så sätt underlätta för sociala mötesplatser samt möjliggöra för Göteborg att bli mer självförsörjande på livsmedel.

Behov

Delningstjänsten utvecklades ursprungligen utifrån ett behov som The Foodprint Lab såg hos framförallt odlare som hade svårt att hitta mark eller odlingsprojekt i sin närhet att engagera sig i. Samtidigt fanns det stora ytor outnyttjad mark i staden och i en marknadsundersökning förstod The Foodprint Lab att även fastighetsägare hade en utmaning kring hur de skulle omvandla oanvända/döda ytor till levande, gröna mötesplatser. Några av fastighetsägarna såg odling som en lösning, men fastnade ofta i tvivel kring vem som skulle sköta ytan och hur man skulle nå ut. Utifrån dessa målgruppers behov utvecklades plattformen Grow Gothenburg som ett sätt att lösa båda dessa gruppers utmaningar och samtidigt skapa värde i form av sociala, ekologiska och även ekonomiska effekter.

Grow Gothenburg gick in i testbädden Sharing City Göteborg utifrån två specifika behov.

1. Det första handlade om att fortsätta utveckla plattformens funktionalitet, som knappt ett år efter lanseringen 2017 fortfarande var relativt enkel och dessutom inte mobilanpassad. Användarvänligheten upplevdes långt ifrån optimal och det fanns ett behov att lyssna mer till användarnas behov innan vidareutveckling av den digitala plattformen påbörjades.
2. En annan knäckfråga för Grow Gothenburg var själva affärsmodellen och värdeerbjudandet gentemot betalande kund som behövde vässas och förtydligas.



*Odling vid Slaktarens trädgård, på mark ägd av det kommunala fastighetsbolaget Higab.
Foto: Rebecca Hallqvist.*

Utveckling och test

Grow Gothenburg har arrangerat workshops med användare i olika segment samt gjort ett dussin intervjuer med fastighetsbolag som visat intresse för tjänsten. Detta gav en större klarhet i de olika målgruppernas behov samt hur webbutvecklingen skulle prioriteras framåt.

Utifrån detta har Grow Gothenburg vidareutvecklat affärsmodellen i samtal med kunder och praktiskt testat erbjudandet gentemot två fastighetsägare under 2018–2019; det kommunala fastighetsbolaget Higab i Göteborg samt Garveriet i Floda. De nya insikterna kring affärsmodell och skalbarhet har samlats i en affärsplan med syfte att söka ytterligare finansiering. Samtidigt har dialog förts med aktörer i ett antal nya städer inom och utanför Sveriges gränser och andra organisationer som vill samarbeta kring att sprida tjänsten.

Under 2019 har plattformens användarvänlighet testats och utvärderats med olika användargrupper vilket ledde till en prioriteringslista för de kommande årens digitala utveckling av tjänsten. En skiss/mock-up på hur tjänsten optimalt bör se ut togs fram av webbutvecklare och de högst prioriterade områdena utvecklades och implementerades för att förbättra användarvänlighet och dessa uppdateringar kommer att lanseras i mars 2020. Föreningen har även uppdaterat och anpassat marknadsföringsmaterial och broschyrer till fastighetsägare som ska användas framöver för att nå nya kunder.

Utvärdering & kunskap

Tjänstens samhällsnytta har under vintern 2019 börjat utvärderas inom pilotprojektet med det kommunala fastighetsbolaget Higab och en strategi och metod för effektmätning är på väg att utvecklas. Genom intervjuer och enkäter har Grow Gothenburg börjat mäta olika typer av samhällsnytta samt nytta för användarna på individnivå.

Exempel på indikatorer man tagit fram för att visualisera nyttan på samhällsnivå är: antalet odlare och deras upplevelse, samt effekter kring social samvaro och välmående, hur odlarnas aktiviteter och vistelse på plats har aktiverat ytan och gjort den tryggare, hur platsen upplevs av förbipasserande och hur det påverkar attraktiviteten och intresset för fastigheten, hur mycket mat som producerats samt vilken skillnad projektet gett i form av biologisk mångfald, klimatpåverkan och medvetenhet.

Att ingå i testbädden Sharing City har gett ökad förståelse för såväl användardriven design och innovationsprocesser som affärsmodellutveckling. Det finns ett behov av att fortsätta fördjupa förståelsen för både betalande kundsegment, samt dem som ännu inte är kund eller användare av plattformen.

INDIKATOR	2018	2019
Antal medlemskap privatpersoner (odlare)	100	240
Antal partnerskap mark/fastighetsägare	4	6
Antal matchningar odlingsmark	21	30
Antal odlingsytor (samlad område på hemsidan)	15	21
Antal m2 odlingsmark	990	1440
Antal nya skapade mötesplatser	4	6
Antal engagerade i odlingsprojekten	29	34
Antal startade odlingsföreningar och företag	4	6

Delningstjänsterna har inom Sharing City Göteborg uppmuntrats att ta fram indikatorer för att mäta utvecklingen och effekten av verksamheten över tid.



Odlingen vid Musikens hus på mark ägd av Higab. Foto: Martin Högqvist, Higab.

Praktiska lärdomar

- **Tidskrävande process och tålamod krävs** i arbetet med målgruppen fastighetsägare. Många av dialogerna och processerna med markägarna har tagit flera år samtidigt och det är först under 2019 som GrowGbg fick sina första odlingsprojekt genomförda och därmed ett "proof of concept". Under 2019 har man även förfinat sitt värdeerbjudande tack vare en bättre förståelse av kunden genom de intervjuer som genomförts.

- **Våga fokusera på ett segment i taget** och arbeta inte med alla på samma gång. De två viktigaste sakerna för tjänsten framåt är att parallellt utveckla och sprida tjänsten för användare - samtidigt som man söker nya partners bland fastighetsbolag för att kunna erbjuda mark och på så sätt komma närmre en ekonomiskt självbärande plattform.

- **Digital vs fysisk marknadsföring**

GrowGbg har ökat sin kunskap kring hur användare hittar delningstjänsten på nätet, men samtidigt lärt sig vikten av att kommunicera plattformens värden och tjänster i en fysisk värld. En majoritet av odlarna har hittat tjänsten via fysiska event och enligt vissa undersökningar av stadsodlare stöter de flesta på möjligheten av att odla när de väl besöker eller promenerar förbi en odling. Odlarna söker sig främst till tjänsten för att de vill spendera mer tid utomhus och mindre tid framför datorn. Större vikt kommer att läggas på marknadsföringsmaterial såsom skyltar och annat som bidrar till att sprida delningstjänsten ute i staden.

- **Användarfokus** och intresse till kundens problem och vad de redan söker lösningar på har blivit en viktigare strategi. Att erbjuda flexibilitet och multifunktionalitet i tjänsten samt ett professionellt bemötande är också av vikt i de samarbeten man ingått. Samtidigt har föreningen tvingats inse att målgruppen odlare som använder plattformen inte verkar vara beredd på att betala vad som krävs för att underhålla plattformen. Därför har mycket fokus legat på automatisering i den senaste webbutvecklingen, till exempel med autosvar på ansökningar m.m.

Implementering & uppskalning

Utvecklingsarbetet kring plattformen och affärsmodellen kommer implementeras i flera steg, i den mån föreningen har finansiering. Vissa delar av plattformens utveckling har redan implementerats (bl.a. optimering av söktjänst för användarvänlighet) som lanseras våren 2020. Under 2020 finns planer på att nylansera plattformen i ett nytt geografiskt område i Sverige.

Samtidigt förs dialog med de andra städerna inom Sharing Cities Sweden samt med ytterligare några städer inom EU. Om det kommer ske genom uppskalning eller replikering beror på deras behov. Finansieringsbehov och tekniska möjligheter behöver utredas ytterligare.

Ekonomi

Projektmedel under 2018 och 2019 uppgick till 490 000kr, varav 70% bidrag och 30% egen medfinansiering. Projektbudgeten har främst använts till lönekostnader (ca. 75%) för projektledare som gått till vidareutveckling, workshops och användartester av plattformens tjänster samt utveckling av affärsmodell, samarbetsmodeller och kommunikationsmaterial. En mindre del av budget (ca. 20%) har använts till konsulttjänster i form av främst webbutveckling och webbdesign, men även juridik för att se till att vi uppfyllde alla nya krav i samband med GDPR etc. Återstående 5% har gått till resor och övriga kostnader. En majoritet av webbutvecklingskostnaderna fakturerades och bokfördes i jan-feb 2020 för arbetet som gjorts under hösten 2019.

Samverkan

Samverkan har skett med många aktörer både lokalt och nationellt under projektperioden. Lokala partners inkluderar såväl partners bland fastighetsägarna i testbädden, Higab och Garveriet samt deras hyresgäster. Fastighetsägarna har i detta fall stått för investeringar i form av design och etablering av odlingen, och odlarna har stått för skötsel. Utmaningarna har ibland varit en svårighet med tidsplaner gällande etablering p.g.a. att entreprenörerna med ramavtal var uppbokade, även att rota samarbetet i alla delar av organisationen och få till slutliga beslut på etablering med höga byggkostnader. En annan utmaning var att prioriteringar lätt ändras under byggprocessen och att investera i odlingen hamnar längre ned på prioritetlistan vid nybyggnation. Möjligheterna har varit att verkligen lyfta döda och oanvända platser och skapa liv och rörelse i tidigt skede, och processen verkar ha fungerat väl med god feedback. Möjlighet finns att skala upp delningstjänsten inom en organisation såväl som till fler organisationer och på så sätt kunna erbjuda många fler odlingsytor om pilotprojektet visar goda resultat.

Andra partners inkluderar förutom testbäddspartners även bl.a. Musikens hus, Värt (Sustainable Food Lab) och Stadslandet Göteborg (med lokal i Mötesplatsen Backa Brunnsbo) som har erbjudit lokaler och även samarrangerat workshops med oss. GrowGbg har även fortsatt samverka med Fastighetskontoret som arbetar aktivt med frågan på Göteborgs Stad.

Övriga partners inkluderar partners inom övriga nationella testbäddar såsom i Stockholm där GrowGbg bl.a. samarbetat med testbäddssamordnaren vid Electricity och KTH med förhoppning att få igång fler stadsodlingar i Hammarby Sjöstad och Stockholm. Samarbetet har bl.a. bestått av föreläsningar och träffar som mynnat ut i konkreta planer på samverkan i Hammarby Sjöstad kring spillvärme från ett bryggeri. Även i Malmö har man haft kontakt och diskuterat samverkan med testbäddssamordnare och partners kring möjligheter för odling i testbädden Sege Park samt mer övergripande som en del av ett grönbå stråk i Malmö. Tack vare projektet och konferensen uppe i Umeå våren 2019 har även dialog inletts med olika aktörer inom testbädden i Umeå, såväl privata stadsodlingsföretag som offentliga aktörer. Under 2019 påbörjades även ett samarbete med RISE och Luleå Tekniska Universitet i Luleå, Norrbotten. Syftet är att genom ett annat Vinnovaprojekt studera

möjligheterna att återanvända spillvärme från datacenter i växthusodlingar. Föreningen har varit i kontakt med potentiella odlare och andra potentiella partners i området för undersökning av intresse och behov för delningstjänsten.

Resultat

Inom ramen för Sharing Cities Sweden har Grow Gothenburg:

1. Lanserat och testat en ny version av plattformen 2018, fått värdefull feedback från en mängd användartester och fyra workshops vilket ledde till en utvecklad och uppdaterad version av plattformen 2019 med ökad användarvänlighet som lanserades våren 2020.
2. I två pilotsamarbeten med fastighetsägare har GrowGbg tillgängliggjort odlingsmark för 30 odlingsintresserade och under 2019 har man etablerat 6 nya odlingar och mötesplatser på dessa fastigheter - 2 odlingsföreningar/tillsammans, 3 odlingsföretag och 1 pedagogisk odling.
3. Utvecklat en metodik och enkätfrågor för att utvärdera odlingarnas värden samt kommunicera dessa till fastighetsägaren.
4. Resultatet blev bl.a. att en majoritet av tillfrågade odlare upplever personligen: Ett ökat välbefinnande/hälsa, ökad social gemenskap samt ökad kunskap/lärande kring mat och odling - tack vare odlingen. Platserna har i vissa fall minskat klotter och upplevs som mer trygga, tack vare en ökad aktivitet på platsen med odlare som spenderar allt från 1-4 timmar upp till 24 timmar per vecka på odlingen i säsong.
5. Genomfört intervjuer med ett dussintal fastighetsägare (bl.a. några av parterna i testbädden) och även haft dialog med sex partners i andra städer med intresse att sprida plattformen och fått en mkt bättre förståelse för behov och värden som delningstjänsten skapar, men också utmaningar som vi behöver lösa. GrowGbg har vidareutvecklat affärsmodell och spridningsmodell utifrån dessa insikter.
6. Delningstjänsten är nu mer allmänt känd lokalt och även nationellt hos odlingsintresserade och vi har närmare tredubblat snittantalet användare på hemsidan per mån från 2017 till 2019. Även internationellt har man fått förfrågningar om spridningen av plattformen.
7. Utvecklat marknadsföringsmaterial som ska kunna användas online och i mötet med potentiell kund.
8. Vidareutveckling av en mer realistisk affärsmodell och affärsplan för de kommande åren.

Reflektion

”Det har betytt otroligt mycket för oss att vara en del av Sharing City Göteborg, både med det nätverk och det stöd som vi fått via nätverket i form av både ny kunskap och verktyg att använda - men framförallt i form av ekonomiskt stöd att kunna fortsätta testa och utveckla delningstjänsten. Utan stödet från Sharing City Göteborg hade vi aldrig kunnat komma så långt med det stora arbetet som behövdes med användartester, vidareutveckling av tjänsten och vi hade troligtvis behövt lägga hela projektet på is eller på sparlågor och avvakta med alla former av tekniska uppdateringar. Då vår affärsmodell bygger på intäkter från ett flertal partnerskap som kan ta många år att sluta så har det lilla stöd vi fått också inneburit att vi kunnat fortsätta utveckla både tjänsten och affärsmodellen samt gradvis öka vår mängd användare som använder tjänsten. Tack vare projektet är vi nu på en plats där flera nya städer vill testa plattformen hos sig och många nya partners hos fastighetsägare vill testa att erbjuda odlingsmark.” – Jonathan Naraine, medgrundare The Foodprint Lab och Grow Gothenburg



Foto: Jonathan Naraine