

NEWS

Sladki podatki

Tehnološke možnosti med panjem in kozarcem

27. junij 2026, Tobias Engl



Produkcijska stran je zasedena. BeeWise, Wolf, 3Bee, ApisProtect, BroodMinder, Bruker - vsak streže svojemu odseku verige. Kar manjka, je plast za tem. Pri vseevropski nadzorni akciji »From the Hives« (rezultati 2023) je 46 odstotkov na mejah odvzetih uvoznih vzorcev veljalo za sumljive glede dodatka sladkornega sirupa. Visoko natančna senzorika v panju, statičen napis »čebelarjev med« na kozarcu. Ta vrzel med bogastvom podatkov in vidnostjo je največja komunikacijska šibka točka živilske panoge in prav take vrzeli zaslonske platforme premoščajo že tri desetletja.

Vloga, ki iz tega izhaja, je vloga nevtralnega posrednika, ne proizvajalca senzorjev, ne laboratorija, ne čebelarja. ScreenWay položi odprto plast med obstoječe vire podatkov in potrošnike ter informacijo naredi vidno natanko tam, kjer pade nakupna odločitev. Strukturna prednost tega položaja: kdor ne proizvaja nič svojega, lahko integrira vsakogar.. panjske tehnice Wolf, senzorje zalege BroodMinder, izvide NMR Eurofins, sledilnike proti kraji aproneX, vse hkrati. Razdrobljeni trg potrebuje odprto plast nad sabo; v nemško govorečem prostoru za to trenutno ni resne konkurence.

Pet modulov tvori to plast zaupanja za regionalna živila. HiveStory prinaša vidno poreklo na polico kmečke trgovine, HoneyHost premium med vključuje v hotelski zajtrk in manufakturne trgovine, HivePartner je avlni kokpit za podjetja s čebeljimi botrstvi CSR, PA-Guard zapira regulatorno vrzel pri preverjanju pristnosti tveganj pirolizidinskih alkaloidov. Na novo se pridruži HiveGuard. Sledilnike GPS-LoRaWAN specializiranih ponudnikov ne glede na proizvajalca združuje na enem zemljevidu, alarme poveže s čebelarjevo aplikacijo, v resnem primeru sproži pripravljen policijski postopek in položaje botrskih panjev CSR po želji v živo prikaže na zaslonu HivePartner. Iz varnostne funkcije tako hkrati nastane komunikacijska vrednost.

Pokrajina strank se razpre v štiri plasti: 1. približno 2.500 nemških poklicnih čebelarjev in njihove proizvodne skupnosti, ki naročnino refinancirajo iz pribitka neposredne prodaje; 2. verige neposredne prodaje, kot so Alnatura, Denn's in zveza reformnih trgovin, ki že leta iščejo sisteme za obveščanje potrošnikov onkraj gole reklame; 3. premium hotelirstvo, v katerem je ScreenWay prek Münchenske prodajne logike že doma; in 4. gospodarsko najprivlačnejše, korporativni in CSR-posel. Koncerni s podjetniškimi panji avlne zaslone plačujejo iz proračuna ESG, ne iz čebelarjevega marketinškega proračuna. Lokacija z več zasloni, živo povezavo koncernskih panjev in ESG-poročevalskim izsekom je petmestno letno naročilo. Približno tristo takih podjetij je v regiji DACH povezljivih.

Redko obstajajo trgi, na katerih posrednik zasluži več kot proizvajalec. Digitalna trgovina z živili prav zdaj postaja eden od njih. Senzor, analiza NMR in sledilnik skupaj stanejo nekaj sto evrov. Cenovni pribitek, ki ga doseže vidno poreklo, se na sezono sešteje v večkratnik. Kdor most med senzorjem in potrošnikom prvi čisto zgradi, na Bavarskem, v Avstriji in Švici, pridobi vertikalno, ki se nato da prenesti na vino, sir, oljčno olje in divjačino. Med pri tem ni končna točka, temveč odpiralec vrat. Čebele niso simbol, so dokaz.

VIRI Evropska komisija / JRC, usklajena akcija »From the Hives«, objavljeno marca 2023 (147 od 320 uvoznih vzorcev, 46 % sumljivih) · Direktiva Sveta 2001/110/ES (direktiva o medu) · Tržni in strankovni podatki: interna raziskava ScreenWay.