Nowe spojrzenie na zarządzanie danymi – Rozmowa z Praktykiem. Wywiad z DataSpace Europe: Zaufania zaczyna się od praktycznej kontroli.

Posted on 2026-11-02

Rolnicy i przedsiębiorstwa muszą rozumieć czym się dzielą, z kim, z jakiego powodu i pod jakimi warunkami. Usługa musi zapewniać realizację tych wyborów. Wymiana B2B zaczyna się między znanymi sobie stronami i jasnymi wnioskami o udostępnienie danych. Jeżeli

usługa używa również danych od osób indywidualnych, zgoda musi pochodzić od danego posiadacza danych. To brzmi prosto, ale zarządzanie tymi stosunkami jest dosyć złożone – mówi Jaana Sinipuro, prezes zarządu Data Space Europe Oy.

Czy na początku mogłaby się Pani przedstawić oraz opowiedzieć o swojej roli i głównych obowiązkach w DataSpace Europe Oy?

Nazywam się Jaana Sinipuro, jestem Prezesem Zarządu DataSpace Europe Oy, fińskiego pośrednika danych zarejestrowanego przez Traficom. Mam około 25 lat doświadczenia w danych i transformacji cyfrowej. Jako Dyrektor Projektu w Sitra, czyli Fińskim Funduszu Innowacji, zajmowałam się między innymi Europejską przestrzeń danych dotyczących zdrowia i inicjatywami oraz regulacjami wspierającymi sprawiedliwą gospodarkę opartą na danych.

Nasza organizacja jest spółką wydzieloną z Cinia, fińskiego przedsiębiorstwa państwowego, które pierwotnie działało pod nazwą ValueNet Nordics. W momencie, gdy ramy przestrzeni danych stały się bardziej powszechne, zobaczyliśmy szansę w staniu się neutralnym pośrednikiem danych na rozwijającym się rynku. Tak powstało DataSpace Europe oraz jego

usługa, która nazywa się Tritom®. Nasze usługi w dalszym ciągu są hostowane przez Cinia, która zapewnia kompleksowy system cyberbezpieczeństwa.

W DataSpace Europe, zajmuję się strategią, rozwojem biznesu oraz współpracą partnerską. Jesteśmy otwarci na wszystkie sektory, aczkolwiek obecnie skupiamy się na rolnictwie. Pomagamy rolnikom oraz usługodawcom uzyskać wartość z danych, jednocześnie zachowując kontrolę nad ich użytkowaniem, poprawiając cyberbezpieczeństwo oraz redukując zależność od dużych platform technologicznych.

Byli Państwo pierwszym pośrednikiem danych zarejestrowanym na podstawie Aktu o zarządzaniu danymi zarówno w Finlandii, jak i Unii Europejskiej. Co było Państwa główną motywacją do tak wczesnej rejestracji? Jakie były Państwa oczekiwania w związku z byciem pionierem w UE działającym na podstawie nowych przepisów?

Rejestracja była naturalną konsekwencją naszego modelu biznesowego oraz architektury usług. Chcieliśmy, żeby organizacje działające w ramach sieci mogły udostępniać dane pod przejrzystymi warunkami, równocześnie chroniąc poufne dane przedsiebiorstw. Traficom potwierdził naszą rejestrację w styczniu 2024 r. Oczekiwaliśmy, że pośrednicy danych osiągną centralną role w europejskiej gospodarce opartej na danych, a rejestracja pomoże klientom zrozumieć naszą role i wesprze partnerstwo między zaufanymi pośrednikami w Europie. Byliśmy pierwszym pośrednikiem, który stał się widoczny, jednakże naszym głównym celem było ustanowienie wiarygodnej podstawy dla długoterminowego biznesu oraz świadczenia usług transgranicznych.

Patrząc wstecz, jak to było być wśród pierwszych pośredników danych działających pod nowymi ramami prawnymi? Które aspekty procesu rejestracji lub późniejszych doświadczeń były dla Państwa szczególnie pozytywne, stanowiły wyzwanie lub okazały się zaskoczeniem?

Pozytywnymi aspektami było uznanie naszej roli i jasne określenie zasad nadzoru. Trudniejszą lekcją było to, że sama zgodność z przepisami nie kreuje dużego popytu, ale to

nie było dla nas zaskoczeniem. Wiele inicjatyw opiera się na publicznym finansowaniu oraz współpracy sektora publicznego z prywatnym. Istniejące platformy już oferują atrakcyjne usługi ale bez neutralności pośrednika.

Strategia w zakresie Unii danych zasygnalizowała zmiany w roli pośredników danych, dodając nieprzewidywalność do środowiska operacyjnego. Nowe modele biznesowe potrzebują czasu na rozwój, więc zmiany w legislacji kreują ryzyko. Mamy nadzieję, że nasza krajowa współpraca z organami publicznymi i instytucjami badawczymi wkrótce doprowadzi do nowych możliwości biznesowych oraz wzmocni ogólną rolę pośredników.

Suwerenność cyfrowa ma znaczenie, ale klienci potrzebują wymiernych korzyści biznesowych, jak niższe koszty łączności. Zainwestowaliśmy w technologię, interpretację prawną oraz rozwój ekosystemu zanim popyt stał się przewidywalny. Jako prywatne przedsiębiorstwo, musimy generować zwrot dla naszych właścicieli, jednocześnie konkurując z inicjatywami finansowanymi ze środków publicznych i zapewniając stabilną usługę udostępnienia danych, na której klienci mogą budować własne usługi. Przekształcenie ambicji w płatne usługi wymaga czasu i środków.

Czy mogłaby Pani opowiedzieć nam o modelu biznesowym DataSpace Europe? Jakie konkretne problemy biznesowe, społeczne czy technologiczne pozwala rozwiązać na dzień dzisiejszy? W których sektorach widzi Pani największy popyt na dzielenie się danymi?

Za kontrolowaną wymianę danych pobieramy opłaty w ramach subskrypcji i umów o świadczenie usług obejmujących integrację i obsługę. Tritom łączy uczestników, zarządza pozwoleniami i wspiera niezawodną wymianę, ograniczając potrzebę oddzielnych połączeń i umów. Obecnie, rolnictwo i usługi dla organów publicznych są naszym głównym priorytetem. Poprzez Wspólne Europejskiej Przestrzenie Danych Rolniczych, Projekt CEADS, mamy nadzieję na połączenie uczestników z sektora rolniczego z całej Europy. Udostępnianie danych między małymi i średnimi przedsiębiorstwami (MŚP), rozległymi sieciami podwykonawców oraz w sektorze ochrony zdrowia również stwarza potencjał,

jednak dostosowanie podaży do popytu na nowe usługi wymaga finansowania.

Świadomość w zakresie gospodarki opartej na danych oraz umiejętności są zróżnicowane wśród fińskich rolników, od profesjonalistów w zakresie danych oraz doświadczonych użytkowników po tych mających bardziej tradycyjne podejście. Neutralny pośrednik może wspierać spółdzielnie i organizacje producentów w łączeniu danych i uzyskiwaniu wglądu w rynek w opłacalny sposób. Na takim małym rynku, jakim jest Finlandia, musimy wykorzystać w pełni nasze zasoby danych.

Jeden z naszych właścicieli, MTK, reprezentuje fińskich rolników i posiadaczy lasów. Dla nich, sprawiedliwy dostęp do danych stanowi również siłę przetargową. W związku z tym, widzę naszą role w rolnictwie jako bliską przedsiębiorstwu społecznemu. Natomiast, rdzeń techniczny może służyć organizacjom w innych sektorach i państwach, pozwalając nam zastosować szerzej początkowe inwestycje w badania i rozwój.

Czy mogłaby nam Pani opowiedzieć więcej o Tritom? Jaką ma role w umożliwianiu dzielenia się danymi i jak działa w praktyce? Kim są jego główni użytkownicy?

Tritom pośredniczy w wymianie danych pomiędzy posiadaczami danych a usługami cyfrowymi. Dostawcy takich usług mogą je zaprezentować przez Tritom oraz wykorzystać ponownie dane, do których w kontrolowany sposób uzyskali dostęp, do rozwoju i poprawy swoich ofert.

Posiadacze danych mają prawo do decydowania kto użyje ich danych, w jakim celu oraz czy mogą zostać przekazane dalej. Tritom zarządza pozwoleniami w tych relacjach, wspierając suwerenność cyfrową, gdy dane przepływają między różnymi usługami. Tritom przekazuje dane przy użyciu od początku do końca szyfrowania AES-256 oraz dynamicznego klucza dla każdego transferu. Nie przechowuje danych, które zostały wymienione ani nie odszyfrowuje ich treści. Wycofanie zezwolenia wstrzymuje kolejne przekazanie danych.

Obecni użytkownicy to między innymi rolnicy, dostawcy usług, badacze oraz organy

publiczne. Tritom był testowany przede wszystkim w rolnictwie, obejmując wiele projektów. Fińska Agencja Żywności oraz Fiński Instytut Zasobów Naturalnych testują transfery, w celu ograniczenia duplikacji sprawozdawczości. Dane dotyczące maszyn mogłyby uzupełniać monitorowanie satelitarne oraz zapewnić alternatywne źródła dowodów. Dokładne i aktualne dane dotyczące nieruchomości służą również jako powszechnie wykorzystywane metadane w rolnictwie.

Jakie są główne wyzwania związane z zapewnieniem skutecznego dzielenia się danymi w praktyce, na przykład w zakresie interoperacyjności, różnych formatów lub standardów danych, zarządzania, czy bezpieczeństwa? Jak DataSpace Europe radzi sobie z tymi wyzwaniami?

Wyobraźmy sobie usługi telekomunikacyjne: jedna subskrypcja pozwala dzwonić do osób z innych sieci, łącznie z zagranicą. Operatorzy zarządzają połączeniami międzysieciowymi na podstawie wspólnych przepisów. Widzimy podobną rolę dla pośredników danych, pozwalając przedsiębiorstwom dotrzeć do wielu partnerów poprzez jedną relację usługową.

Wymiana danych wymaga również porozumienia co do znaczenia, formatu oraz dozwolonego użytku. Łączymy dane i opisy usług ze wspólnymi zasadami, zarządzaniem uprawnieniami oraz szyfrowanym transferem danych. Możliwość śledzenia oraz jasny podział obowiązków pomagają rozwiązywać problemy związane z nieudanymi przekazami oraz zmianami w zezwoleniach.

Europejska interoperacyjność powinna definiować jak pośrednicy danych wymieniają tożsamości, zezwolenia, informacje o lokalizacji oraz potwierdzenia przekazania danych, przy jednoczesnym umożliwieniu stosowania różnych technologii wewnętrznych. To mogłoby pozwolić przedsiębiorstwom ponownie wykorzystaywać kontakty oraz obniżyć koszty. Łączniki zapewniają linki techniczne. Pośrednicy zapewniają ciągłość świadczenia usług i ponoszą odpowiedzialność za łączność, zarządzając złożonością w taki sposób, aby przedsiębiorstwa mogły zachować kontrolę nad stosunkami z klientem, procesami

biznesowymi i logiką biznesową.

Zaufanie wydaje się być najważniejszym elementem jeżeli chodzi o pośrednictwo danych. Jak udało się Państwu zbudować zaufanie organizacji i zachęcić je do udostępnienia danych przez Państwa platformę?

Zaufania zaczyna się od praktycznej kontroli. Rolnicy i przedsiębiorstwa muszą rozumieć czym się dzielą, z kim, z jakiego powodu i pod jakimi warunkami. Usługa musi zapewniać realizację tych wyborów. Wymiana B2B zaczyna się między znanymi sobie stronami i jasnymi wnioskami o udostępnienie danych. Jeżeli usługa używa również danych od osób indywidualnych, zgoda musi pochodzić od danego posiadacza danych. To brzmi prosto, ale zarządzanie tymi stosunkami jest dosyć złożone. Pracujemy z interesariuszami z obszaru rolnictwa poprzez praktyczne inicjatywy i szkolenia. Nasza neutralność oznacza, że nie mamy interesu w wykorzystywaniu wymienionych danych. Nadzór, jasne umowy oraz niezawodna usługa wzmacnia zaufanie.

Wspólne porozumienia, zasady i standardy, które tworzą infrastrukturę miękką, muszą zostać wbudowane w infrastukturę techniczną. Jestem zainteresowana koncepcją EuroStack i chciałabym aby oprócz inwestycji w sprzęt poświęcono więcej uwagi zapewnieniu skutecznego funkcjonowania tego wspólnego systemu zarządzania w praktyce. Neutralni pośrednicy powinni zyskać szerszą rozpoznawalność jako część europejskiej powszechnej infrastruktury danych, tak jak operatorzy telefoniczni. Bierzemy udział w finansowanym przez EU projektach We Build oraz CEADS, żeby dostosować nasze sposoby wykorzystania danych do szerszego kontekstu rozwoju.

Według mnie, zaufanie opiera się na pięciu praktycznych fundamentach: Pierwszym jest przewidywalność. Wiemy zawczasu jak dane i SI będą wykorzystane, gdzie i w ramach jakich usług dane będą przepływać poza granicę organizacji. Drugi to jasny zakres obowiązków. Każdy członek ekosystemu ma określoną , dobrze zdefiniowaną w nim role i działa jako odpowiedzialny właściciel danych, więc odpowiedzialność nie ginie w sieci.

Kolejny fundament to uczciwe zasady – dotyczą wszystkich, więc najsilniejszy uczestnik nie może ich zmienić jednostronnie. Filar czwarty to widoczne zależności. Rozumiemy od jakich partnerów, danych, usług SI oraz przepływu danych zależymy i jesteśmy w stanie to zakomunikować klientom jeżeli i kiedy zachodzi taka potrzeba. Wreszcie element ostatni to zdolność do regeneracji. Jeżeli coś pójdzie źle, jest to raportowane szybko i przejmowana jest nad tym kontrola. Zarządzamy potencjałem danych jako częścią bieżących operacji, niż jako serią projektów.

Na podstawie Pani doświadczenia, jakie formy wsparcia publicznego lub wytycznych regulacyjnych są najbardziej pomocne dla organizacji pośrednictwa danych, żeby zbudować rentowny i zrównoważony biznes?

Wsparcie publiczne powinno pomóc pośrednikom w przejściu z projektów pilotażowych do stałego wdrożenia. Organy publiczne mogą stać się klientami niektórych usług z wymiernymi korzyściami, tworząc ścieżkę do stałych przychodów. Mogą również dawać przykład i zalecać by w stosownych przypadkach korzystać z istniejących operatorów, zamiast tworzyć rozwiązania, które się pokrywają.

Spójne wytyczne dotyczące neutralności, dozwolonych działań i obowiązków, wsparte wzorami umów, które można wielokrotnie wykorzystać, obniżyłyby koszty dla małych dostawców. Finansowanie powinno pokrywać wdrożenie uczestników, bieżącą działalność oraz prace rozwojowe. Sukces powinien być mierzony rzeczywistym wykorzystaniem, oszczędnościami oraz wartością dla uczestników.

Jakie obecnie są główne wyzwania z jakimi mierzą się pośrednicy danych w UE?

Pośrednicy umożliwiają innym przedsiębiorstwom działanie, podobnie jak dostawcy usług komunalnych. Utrzymanie usługi przed osiągnięciem krytycznej masy aktywnych użytkowników jest trudne, zwłaszcza gdy kilku uczestników musi zacząć z niej korzystać w tym samym czasie. Głównym wyzwaniem jest znalezienie podmiotu, który sfinansuje

infrastrukturę przynoszącą korzyści wielu organizacjom. Tworzenie wartości poprzez sieć organizacji różni się od modelu biznesowego opartego na platformie. Te drugie już skutecznie łączą popyt z podażą. Pośrednicy potrzebują połączonych sieci uczestników, żeby wygenerować zbliżoną wartość, jednocześnie finansując koszty od samego początku koszty rozwoju oraz operacyjne.

Rejestr UE uwzględnia usługi z różnymi modelami biznesowymi. Oprócz działań mających na celu uproszczenie wymogów w ramach strategii w zakresie Unii danych, Europa potrzebuje większej świadomości korzyści płynących z neutralnego pośrednictwa. Długie cykle sprzedaży, fragmentaryczne podejście oraz powtarzalne procesy wdrażania również ograniczają możliwości skalowania. Projekty wymagają połączeń z istniejącymi usługami oraz środków budżetowych na dalsze funkcjonowanie.

Skupienie się na SI czasami zasłania zarządzanie danymi, zostawiając poprawę w zarządzaniu danymi nisko w korporacyjnych agendach. Ja widzę dane mniej jako nową ropę, a bardziej jako system nerwowy wyłaniający się z usług i łączący działanie z decyzjami. Miękka infrastruktura to wspólny zestaw zasad i struktur, na których uczestnicy mogą polegać, nawet jeśli się nawzajem nie znają. To zaufanie sprawia, że współpraca w ramach ekosystemu staje się skalowalna, przewidywalna i weryfikowalna.

Jak ocenia Pani obecne perspektywy biznesowe usług pośrednictwa danych w perspektywie kilku następnych lat? Co należałoby zmienić, żeby sektor mógł się dalej rozwijać?

Jestem zainteresowana jak przestrzenie danych i ramy takie jak Gaia-X rozwiną się, oraz czy pośrednicy odnajdą jasną rolę w tych architekturach. Jesteśmy wciąż w fazie budowy, a ekosystemy działające w produkcji rozwijają się powoli. Widziałam estymację OECD, że tylko 11% inicjatyw z przestrzeni danych są w fazie operacyjnej w 2026 r. Być może minie jeszcze od dwóch do pięciu lat, zanim przestrzenie danych zostaną wdrożone do użytku produkcyjnego. Czy w miarę dojrzewania rynków uda nam się określić jasną role pośredników danych w ich funkcjonowaniu?

Długoterminowe zapotrzebowanie jest znaczne – obejmuje między innymi dostęp do wiarygodnych danych na potrzeby SI – jednak wdrożenie rozwiązań na skalę komercyjną zajmie trochę czasu. Rynek ten obejmuje podmioty działające w poszczególnych sektorach, dostawców wspólnej infrastruktury, usługi zarządzania danymi osobowymi (PIMS) i portfele danych oraz przedsiębiorstwa użyteczności publicznej. Każdy z nich potrzebuje zidentyfikowania klientów oraz realnego modelu finansowania. Wzrost zależy od powtarzalnych scenariuszy zastosowań, które rozwiązują problemy, na których rozwiązanie klienci mają środki w swoich budżetach, jak koszty sprawozdawczości, a także od interoperacyjności między operatorami.

Chcemy zaoferować Tritom jako produkt typu “white-label” dla regionalnych operatorów oraz integratorów rozwijających własne usługi w całej Europie. Po wdrożeniu naszej pierwszej znaczącej implementacji referencyjnej u kluczowego klienta, mamy nadzieję znaleźć podobne możliwości w ramach udzielenia licencji, partnerstw lub usług pośrednictwa typu “white-label”. Mogłoby to poszerzyć dostęp o nowe sektory i sieci użytkowników, a także umożliwić współpracę z organami w ramach inicjatyw i projektów finansowanych ze środków publicznych.

Patrząc w przyszłość, jak widzi Pani rozwój roli usług pośrednictwa danych w Europie? Jaki sektor lub przykłady zastosowań mają największy potencjał?

Jako Finka, myślę o Nokii i GSM. Wspólne standardy pomogły europejskim przedsiębiorstwom stawić wyzwanie ugruntowanym graczom i dotrzeć do szerszego grona odbiorców. Pośrednicy mogliby podobnie łączyć ekosystemy danych na wspólnych zasadach zaufania, zarządzając uprawnieniami i utrzymując stałe relacje. Wierzę, że wzajemne powiązania między platformami danych a sfederowanymi przestrzeniami danych sprawią, że pośrednicy będą odgrywać coraz większą rolę. Ich zadaniem będzie wspieranie bezpiecznej wymiany danych między tymi środowiskami, przy jednoczesnym zachowaniu kontroli uczestników nad sposobem wykorzystania ich danych.

Rolnictwo oferuje praktyczne możliwości do ponownego wykorzystywania danych z gospodarstw rolnych dla poradnictwa, oceny zrównoważonego rozwoju, badan i administracji. Udostępnianie danych na podstawie zezwolenia rolników na potrzeby zarządzania dopłatami mogłoby ograniczyć powielanie zgłoszeń w przypadkach, w których jest to dozwolone przez prawo. Służba zdrowia i administracja publiczna także mają potencjał, szczególnie tam gdzie współpraca zależy od zachowania kontroli nad danymi wrażliwymi.

Nasza usługa została zaprojektowana tak, by funkcjonować przy ograniczonych zasobach. Wejście na nowe rynki, wykazanie wartości pośrednictwa oraz budowanie sieci kontaktów jest wymagające dla prywatnego przedsiębiorstwa. Potrzebujemy większej świadomości i praktycznych przykładów z różnych sektorów. Prawo krajowe może tworzyć bariery w dzieleniu się danymi. Skutecznym rozwiązaniem byłoby połączenie przedsiębiorstw i usług, przy czym każde z nich zachowuje własne dane i systemy, z możliwością dostarczenia w razie potrzeby autoryzowanych danych. To ograniczyłoby potrzebę przesyłania danych między wieloma systemami i platformami.

Na zakończenie, jaką radę udzieliłaby Pani komuś, kto rozważa świadczenie usługi pośrednictwa danych na podstawie Aktu o zarządzaniu danymi?

Zacznij od konkretnego problemu, zaangażowanych uczestników i jasno określonego podmiotu finansującego. Opracuj trwałą analizę biznesową i przed rozszerzeniem działalności sprawdź koszty wdrożenia oraz rentowność operacyjną. Dbaj o spójność wartości swojej oferty i starannie pielęgnuj zaufanie; jeśli raz je stracisz, trudno będzie zyskać je ponownie. Bądź gotów do zmiany kierunku, jeżeli rynek rozwija się inaczej niż początkowo zakładałeś. Używaj uznanych oznaczeń jako dodatkowej podstawy zaufania.

Wbuduj w usługę mechanizmy zarządzania i bezpieczeństwa, omów swój model z organem właściwym i wyjaśnij zakres odpowiedzialności i warunki handlowe. Zaplanuj jak połączyć się z innymi pośrednikami. Rejestracja wzmacnia wiarygodność, ale klienci potrzebują

usługi, która sprawi, że dzielenie się danymi będzie prostsze, bezpieczniejsze i warte swojej ceny.

Rozmawiał Piotr Drobek

Jaana Sinipuro Prezes Zarządu DataSpace Europe Oy, jest menedżerką z 25 letnim doświadczeniem w obszarze danych i transformacji cyfrowej.