
ERVARINGEN EN TOEKOMSTVERWACHTINGEN VAN EEN AGRO-INFORMATICA ONDERNEMER

Verslag van de lezing gehouden op 14-2-1989 aansluitend aan de ledenvergadering.

J.P. van der Moere

Vooraf een paar opmerkingen

- startende Agro-ondernemers zijn wij niet meer, nl. op 1 februari jl. bestonden we 9 jaar.
- procesbesturing doen wij niet, maar koppelen met de procescomputer wel.

Op 1 februari 1980 de start als eenmansbedrijf onder de naam Van der Moere Computers dat zich bezighield met verkoop van microcomputers en opleiding aan accountantskantoren en groothandelsbedrijven.

In 1982 kwamen we in contact met de landbouwmechanisatie- en loonbedrijven branche. Daarna heeft de ontwikkeling snel een vervolg gekregen nl. via de LUW kwamen we in contact met ir. H.W. Vos van Landbouw-techniek die ons aan een werkstuk van enkele studenten geholpen heeft over de automatiseringsgraad en -behoefte van agrarische loon- en grondverzetbedrijven. Dat is de basis geworden voor ons pakket. Daarna was de weg snel gevonden en werd er nauw samengewerkt met diverse instanties en de eerste pilotbedrijven. In 1983 zijn de eerste loonbedrijven gedeeltelijk opgestart; momenteel zijn er 225 loonbedrijven operationeel.

Onze ervaring leerde dat steeds vaker er een combinatiebedrijf gevormd wordt, nl. loonbedrijf en landbouwmechanisatie. Deze laatste branche heeft echter weer een geheel andere problematiek doch vormde voor ons een prachtige combinatie. In 1984 werden de eerste LMB-pilotbedrijven opgestart en nu hebben we een 75 bedrijven operationeel.

Tot zover een enthousiast verhaal, logisch want het verliep ook volgens planning (een 3-jarenplan lag er steeds aan ten grondslag).

Maar toen kwam het ... !

Onder druk van de akkerbouwers op de Landbouw Rai in 1984 hebben we een akkerbouw-registratiepakket en een financieel pakket operationeel gemaakt.

In elke hoek van ons landje stonden we bij vele "georganiseerde" akkerbouwvergaderingen met als the-

ma "automatisering". Tot medio 1986 duurde dat circus waarbij we samen met nog 2 collega-bedrijven de markt rijp hebben gemaakt. Gelukkig hebben wij het overleefd, de beide collegabedrijven helaas niet.

Kort ervoor was SIVAK van start gegaan. Toen in 1987 en 1988 enkele akkerbouwers hun registratiepakket (vaak gebaseerd op een Commodore-homecomputer) zonodig op de markt moesten brengen voor enkele honderden gulden zat er voor ons niets anders op dan naar de zijlijn te gaan en triest toe te kijken. De toenmalige takcoördinator akkerbouw vond bovenstaande een positieve ontwikkeling in het kader van ervaring opbouwen met een PC ! Dat de laatste jaren voor de akkerbouw financieel zeer slecht waren, heeft zeker ook bijgedragen aan deze voor ons en voor de akkerbouwbranche negatieve ontwikkeling inzake automatisering.

Niettemin denk ik dat we in de toekomst, als deze branche "meer produktwaarde" krijgt, dus meer volwassen gaat worden, onze passieve houding zullen ombuigen naar een actieve houding.

Als laatste branche zijn we in 1987 gestart met de ontwikkeling van een managementpakket voor de Rundveehouderij. De marketing en verkoop hebben we aan 2 importeurs van melkwinningsapparatuur en 1 veevoederleverancier uit handen gegeven.

Helaas hebben we met de ontwikkeling van een managementpakket geen gebruik kunnen maken van het informatiemodel van Taurus omdat dat nog ontwikkeld moest worden. Daarnaast werken we met een rantsoenprogramma met gebruikmaking van de "black box" van het KMV en een fiscaal en bedrijfs-economisch pakket dat uiteraard door ons zelf ontwikkeld is. Deze branche komt althans wat managementsystemen betreft langzaam op gang.

Dat betekent dat de ontwikkelings- en bijstellingskosten fors oplopen, t.o.v. de opbrengst, hetgeen je als ondernemer moet kunnen overbruggen. Wees niet te optimistisch als u een calculatie. c.q. bedrijfsplan opzet. Houdt rekening met stagnaties van 1 à 2 jaar !

Voorzitter, aanwezigen, om nu het beeld van ons bedrijf te completeren volgen nog enkele details:

- aantal personeelsleden varieerde tussen de 17 tot 20 stuks w.v. 4 medewerkers op de ontwikkelafdeling en 3 t.b.v. de supportafdeling c.q. t.b.v. de steeds te vernieuwen documentatie/handleidingen. Bovendien is er 1 vaste academisch gevormde opleider.
- vanaf 1982 is veel geïnvesteerd aan opleiding en handleidingen, waarmee we veel know-how hebben opgebouwd in de primaire sector.

Terugkijkend moet ik toch wel constateren dat we de door velen verwachte enorme en snelle explosie van toepassingen en verkoop daarvan moeten vergeten; dit is niet realistisch gebleken.

Ervaringen

De agrarische branche is voor ons een bijzonder moeilijke branche gebleken en wel om diverse redenen zoals:

- gezinsbedrijven die in hoofdzaak uitvoerend bezig zijn,
- opleidingsnivo is (nu nog) van overwegend laag peil,
- aan administratie hebben ze "een broertje dood" en zien dat als kostenpost; dus geen produkt/waarde besef - het mag "niets kosten",
- pa is vaak technisch ingesteld en moe vaak accuraat terwijl pa de gegevens moet aanleveren c.q. controleren en moe ze moet invoeren in de computer,
- de accountant, (stands)organisatie of bekende die alleen hardware kennis heeft, worden vaak vele malen hoger aangeslagen dan het vertrouwen in een agro-informatica ondernemer (= verkoper),
- nog te veel prijsskopers = te veel nadruk op hardware,
- er wordt onvoldoende begrepen dat automatisering niet het omgaan is met de apparatuur, maar het omgaan met de informatie.

Omzet en groei

Als we de collectieve projecten er vanaf trekken, die overigens niet altijd bij de Agro-informatica ondernemers terecht zijn gekomen, kunnen we vaststellen dat er een matige groei is geweest. Oorzaak voor die beperkte groei is dat het gebruik van programmatuur en met name de interpretatie van resultaten veel tijd vergen evenals een grondige en gedeeltelijk individuele aanpak hetgeen niet betaalbaar is per individueel bedrijf noch per leverancier.

Agrarica platform (AP)

Een platform van bedrijven die informaticaproducten en -diensten leveren aan de agrarische sector.

DOEL: het streven naar een gezonde markt voor informaticaproducten en -diensten op hoog technologisch niveau voor land- en tuinbouw.

GROOTTE: 29 individuele leden en 2 collectieve leden, totaal ca. 50.

Knelpunten waarmee de AP-leden worstelen:

- moeizame marktontwikkeling van op informatie-modellen gebaseerde software producten,
- een aantal leden zijn klein van omvang en de vraag is of zij voldoende perspectief voor continuïteit hebben (kwaliteit en financiële levensvatbaarheid),
- te veel korte-termijn-denken bij boeren/tuinders en bij de (software-) leveranciers, te weinig management (geen middellange termijn-denkpatrij),
- AP-leden hebben allen een sterk verschillende historie en binding en begeven zich op diverse marktsegmenten, waardoor eenduidigheid moeilijk te vormen is,
- niet alle projecten van takorganisaties zijn "commercieel" haalbaar,
- een aantal softwareburo's zitten nog en/of blijven steken in de pioniers fase,
- bij de softwareburo's is in het algemeen nog te weinig marketingkennis in huis.

Sterke punten AP:

- rechtstreeks contact met de eindgebruikersmarkt; men weet wat er leeft, men staat "NAAST" de gebruiker,
- men is in staat een automatiseringsmarkt te genereren; bijv.: in Nederland zijn geproduceerd 7000 procescomputers t.b.v. de veehouderij en 6000 klimaatcomputers t.b.v. de tuinbouw,
- de toeleveringsbedrijven (direkte marktpartij) beschikken over een marketingapparaat en een uitstekend servicenet alsmede goede opleidingsfaciliteiten,
- de toeleveringsbedrijven zijn in staat snel op gewijzigde marktsituaties in te spelen en de primaire sector te voorzien van updates.

Rol voor de takorganisaties (voor softwareontwikkelaars)

- inhoudelijk bepalen en onderhouden van de gegevens, definities en kengetallen (informatiemodellen),

- opstellen, via gezamenlijk overleg, van technische standaard,
- opstellen, via gezamenlijk overleg, van communicatiestandaard.

Ook voor de coördinatie van inbreng van landbouwkundige kennis t.b.v. agrarische software kan de takorganisatie een belangrijke rol vervullen. Dat geldt zowel voor nieuwbouw, als zeker ook t.a.v. het onderhoud van de programmatuur.

CONCLUSIE: de takorganisatie heeft o.a. 2 partijen die even belangrijk zijn, nl. de primaire sector en de Agrarica-ondernemers. Indien partijen dat ook zo weten te gebruiken is er een optimaal resultaat te verwachten.

Toekomst

Programmatuur wordt een steeds belangrijkere schakel in het kennisoverdrachtsmodel in de agrarische sector. Boeren en tuinders zullen automatisering ook sterker gaan integreren in hun bedrijfsvoering.

Belangrijk is nu het bereiken van concrete resultaten in de praktijk. Het is nu de hoogste tijd voor de demonstratie/proefprojecten bij een brede groep van primaire bedrijven (voorbeeld :PC-project in de melkveehouderij!)

De vraag is: Wie gaat de in aantocht zijnde agromarkt automatiseren?

Het groeipad kan goed functioneren, nl. PC gezamenlijk (=geïntegreerd) met de centrale verwerking (melkcontrole, zuivel- en mengvoederindustrie e.d.) op voorwaarde dat elke partij zijn plaats weet voor heden en voor in de toekomst!

Voor alle duidelijkheid: op het centrale systeem uitsluitend die toepassingen ontwikkelen die uit beheers- en kostentechnisch oogpunt niet voor de individuele PC geschikt zijn.

Mochten er toch van die "gulzige/hebberige" (markt)-partijen (lees: instellingen) zijn die zich nu en in de toekomst aandienen dan ligt hier "het gat in de markt" voor de takorganisaties - in goed overleg met Agrarica Platform - om hiervoor scheidslijnen aan te geven en vooral ook uit te dragen naar de primaire sector.

Willen de agrarica (software)bedrijven hun deuntje meefluiten in het orkest dan zullen ze met onmiddellijke ingang de pioniersfase moeten verlaten en op een professionele wijze zich moeten manifesteren. Veel plaats voor nieuwe aanbieders is er (voorlopig) niet. Als aan beide voorwaarden wordt voldaan dan is er voor de huidige bedrijven een plaats(je) en kan er sprake zijn van een gezonde markt voor informa-

tica-producten en diensten op hoog technologisch niveau voor de land- en tuinbouw. Dat er een bijzonder belangrijke rol aan de takorganisaties wordt toebedeeld moge uit voorgaand betoog duidelijk zijn. Voorwaarde is dat zij (de takorganisaties) eenzelfde opstelling hanteren als bijvoorbeeld TAURUS tot nu toe gedaan heeft.

Ten aanzien van toekomstverwachtingen die een "startende" agrarische automati seringsondernemer moet/mag hebben geldt mijns inziens het volgende:

- het is van belang te onderkennen dat de behoefte bij boeren aan invloed op te ontwikkelen toepassingen snel toeneemt; de agrariërs bezitten/verkrijgen immers steeds meer kennis en worden mondiger,
- men dient rekening te houden met goed -continue- contact met de potentiële klanten (dus met de markt),
- men dient te waken voor opportunistische en supersnelle ontwikkeling van een brede reeks deelttoepassingen,
- integratie van toepassingen is een "must"; ketenbeheer staat terecht in de belangstelling,
- netwerktoepassingen, zowel binnen het primaire agrarische bedrijf als in breder verband (leveranciers, voorlichting, overheid, etc.) zullen snel ingang vinden. Vele toepassingen op dit vlak zijn echter door gebrek aan voldoende kennis nog onderontwikkeld.

Het allerbelangrijkste voor een agro-informatica-ondernemer is dat je van een eenmaal uitgezette koers niet meer afwijkt. Dat dient als ijzeren regel te worden gehanteerd. Speel niet in op allerlei technische hoogstandjes of allerhande "o zo belangrijke" individuele wensen/eisen van de primaire sector. Vaar een vaste koers en laat nooit je eigen filosofie los; draag die juist uit.

En last but not least: Durf NEEN te zeggen als iets niet past binnen die filosofie.