

CRV: „Niet ons doel om monopolist te worden”

Vechten om veedata

Het begon zo'n dertig jaar geleden, met de introductie van de krachtvoerautomaat. Sindsdien is de concurrentiestrijd op de markt voor veehouderij-managementsystemen alleen maar heviger geworden, zeker sinds de komst van snel internet op het platteland. Wie gaat de slag om de veedata winnen? ►

Copyright foto

Met één druk op de knop alles geregeld. Met het Total Integrated Management-programma (TIM) wordt registratie en administratie een plezier in plaats van een last, belooft melkwinningssleverancier SAC. Het pakket TIM maakt alle mogelijke externe koppelingen naar de bank, de dierenarts, de melkcontrole en het stamboek, de voermengwagen, Dienst Regelingen kadaververwerker Rendac of de I&R computer. Via een centraal scherm op kantoor, bij de melkrobot of in de stal met de mobiele telefoon. Alles wordt gecentreerd in het programma van SAC. Verkoopmedewerker Gerrit Aanstoot is er heel content mee. „We hebben het op een aantal grote melkveehouderijbedrijven gepresenteerd. ‘Hiermee hebben jullie een voorsprong op de concurrentie’, was de reactie.”

Explosie van data

Aanstoot slaat de spijker op zijn kop. In de wereld van de data rondom veemanagement woedt een concurrentieslag. De strijd begon al begin jaren '80, sinds de introductie van de krachtvoerbox en het managementprogramma. En in de loop der jaren is die alleen maar heviger geworden, met de schaalvergroting en de toename van het aantal registraties per koe. Een melkrobot verricht per melking maar liefst vierhonderd waarnemingen! Volgens manager marketing en communicatie Frido Hamoen van CRV is er sprake van een explosie aan data. In het internetloze tijdperk circuleerden er in Arnhem al twaalf miljoen papieren documenten per jaar. CRV hoorde bij de top-100 van de TNT postbezorgingsklanten. Met de komst van

snel internet op het platteland raakte de data-uitwisseling in een stroomversnelling. Tot vijf, zes jaar terug moest er op het platteland nog worden ingebeld om veedata via internet uit te wisselen. Dat kostte tijd en geld. Bellen met de Voice Response was makkelijker dan registreren via internet. Toen KPN in 2006 ADSL-internetverbindingen overal in heel Nederland ging aanbieden, kreeg CRV de kans haar positie in de wereld van de managementinformatie te verstevigen. CRV introduceerde het online VeeManager programma. Vijf jaar later zijn er tienduizend klanten. De CRV Mineraal-module, geschikt voor het maken van het verplichte bemestingsplan, telt zelfs twintigduizend bedrijven, inclusief hobbybedrijven, zoogkoeienbedrijven en akkerbouwers.

Online karakter

Dit voorjaar werd VeeManager 2.0 gepresenteerd. Een modernisering van het al bestaande managementpakket met I&R, MPR-(melkcontrole) uitslagen, CRV Mineraal en registratie van ziektes en behandelingen. Nieuw is de MPR module voeding. Interpretatie van ureum en aceton metingen in de melk biedt de veehouder houvast bij de samenstelling van het rantsoen en het voorkomen van (subklinische) slepende melkziekte. De grote kracht van VeeManager 2.0 is het online karakter, vertelt Hamoen. Het programma is gekoppeld aan de CRV database in Arnhem en deze database is op zijn beurt weer verbonden met allerlei andere samenwerkingsverbanden en bedrijven.

Hamoen somt op: Dienst Regelingen, Rendac, BLGG, Gezondheidsdienst voor Dieren, VetCis (medicijnregistratie dierenartsen), alle mogelijke softwareleveranciers en leveranciers van melkwinningsssoftware.

Ambities CRV

Waar eindigen de ambities van CRV? Is het net als SAC de bedoeling de concurrentieslag aan te gaan met de traditionele leveranciers van managementsoftware? Kan de veehouders straks volstaan met louter VeeManager als managementpakket? Hamoen: „Dat is niet onze missie. We werken graag samen met andere partijen in de markt. Zo zijn we bijvoorbeeld niet van plan om direct de concurrentie aan te gaan met het rantsoenprogramma van Agrovision waar heel veel veevoeradviseurs mee werken.” Loopt CRV op haar beurt het risico door de melkwinningssleveranciers te worden ingehaald? Melkrobots verrichten tenslotte ook kwaliteitsmetingen aan melk. De betrouwbaarheid van de metingen neemt voortdurend toe en de kostprijs van de apparatuur daalt. Het Israëlische merk Afikim pretendeert zelfs meerwaarde te bieden ten opzichte van de traditionele ICAR-goedgekeurde melkcontrole metingen van het vetgehalte. Hamoen: „Melkrobotfabrikant Lely heeft wel met de gedachte gespeeld om haar T4C-software uit te breiden. Maar daar zijn ze van teruggekomen. De melkrobot-apparatuur moet regelmatig worden gekalibreerd met nauwkeurige melkcontrolegegevens, zo blijkt. Maar de traditionele betekenis van de MPR-melkcontrole zal ongetwijfeld veranderen. Het aantal gebruikers voor veeverbeteringsdoeleinden zal afnemen. Concurrentie kan geen kwaad. Dat houdt ons scherp. We hebben niet de doelstelling een monopolist te worden.” De wereldwijde marktleider in melkwinning, DeLaval, houdt de kaarten nog voor de borst. CRV zoekt ook met deze partij samenwerking in plaats van het gevecht aan te gaan.

Concurrentieverhoudingen

Net als in de fokkerijwereld speelt ook in de wereld van de veedata de vraag of de



Video

SAC heeft een enigszins ludiek, maar zeer illustratief filmpje gemaakt om het doel van de werking van haar TIM software te illustreren. Zie www.melkveemagazine.nl.

concurrentieverhoudingen gelijk zijn. CRV heeft de beschikking over veedata waarvoor andere partijen moeten betalen als ze er gebruik van willen maken. Als de dierenarts of de veevoedadviseur ten behoeve van de veehouder ook inzage willen in de MPR-gegevens moet de veehouder opnieuw betalen. Is dat wel eerlijk? Hamoen: „Hoe meer je gebruik maakt van onze database, hoe meer het kost. Dat is logisch. We moeten kostendekkend werken om het behoud van onze coöperatie veilig te stellen. Winst maken is geen doel op zich.”

Ook wordt er geklaagd over tijdsvertraging die ontstaat bij het doorgeven van veedata naar andere partijen vanuit de CRV-database. Hamoen: „Het is mogelijk dat er enkele uren vertraging ontstaat. Dat heeft soms met technologie te maken, twee programma's moeten op elkaar worden afgesteld.”

Op de suggestie dat CRV misbruik zou kunnen maken van haar positie, antwoordt Hamoen: „Doordat wij over veel informatie beschikken kan ik me die gedachte wel voorstellen. Vandaar dat we integriteit hoog in het vaandel hebben staan. We zijn een zeer betrouwbaar en professioneel bedrijf en een organisatie van en voor boeren. Wie aan Internetbankieren doet, moet er ook op vertrouwen dat de bank integer omgaat met vertrouwelijke gegevens.”

Gezamenlijk belang

Bovendien bestaat er de organisatie AgroConnect. Deze overkoepelende

Copyright foto

organisatie van automatiseringsbedrijven, KI-organisaties, veevoederondernemingen en andere belanghebbende de partijen in de keten, werkt gezamenlijk aan een zo efficiënt en gestandaardiseerd mogelijke elektronische data-uitwisseling. Het bestuur bestaat uit Hans Hulzebosch (Hendrix UTD, voorzitter), Corné van Aaken (Van Aken Automatisering, secretaris), Hans Spieker (FrieslandCampina, penningmeester), Karel Heijink (AgroVision) en Ruud Hoosemans (ZLTO).

Maar de melkwinningsleveranciers, een belangrijke partij in de slag om de veedata, zijn er niet bij betrokken. Automatiseringsdeskundige Henk Stormink van Wageningen Livestock Research weet wel waarom: „Zij hebben er geen belang bij dat kennis over de werking van hun procescomputers, bijvoorbeeld melkrobots, ter beschikking komt van concurrerende partijen in de markt.”

Stormink ziet geen problemen rijzen rondom de centrale positie van de CRV-database. „Iedereen heeft belang bij standaardisatie en uitwisseling van data, ook CRV. De vooruitgang mag niet worden gehinderd, maar ik zie het niet zo snel gebeuren dat één partij nadrukkelijk gaat domineren. De kans is wel aanwezig dat klassieke softwareleveranciers in de verdrukking komen.

Partijen die meebewegen in de markt vragen

de juiste en meest actuele data op bij de bron. Bijvoorbeeld gegevens over medicijnen en melk, satellietinformatie over percelen, gewassen, grondmonstergegevens etc om zo tot het juiste advies te komen. “

Kleine controleverenigingen

Theo Hollander van de Vereniging Veehouderij Belangen Silvolde denkt dat de klassieke softwareleveranciers worden weggeconcurrerd. „Er is overlap in managementprogramma's. Degenen die melkdata registreren hebben een concurrentievoordeel.” Ondanks de uitgebreide internet-service die CRV biedt, weet Hollander toch klanten af te snoepen van de grote broer uit Arnhem. Dankzij de korte lijnen en de lagere tarieven. Veehouders zijn bij de VVB Silvolde tot twintig procent minder kwijt voor dezelfde diensten, stelt Hollander. Hij ziet voor zijn vereniging en andere kleinere melkcontroleverenigingen in den lande toekomst door ondermeer specialisatie in DHZ melkcontrole, ook op melkrobot bedrijven. „Werken met een ander computersysteem dan de IRIS computer in Arnhem is ondenkbaar. Onze vereniging kan de offerte voor zo'n supercomputer nog niet eens betalen.” ■

Wie onderscheidt zich met wat?

De klassieke software-leveranciers onderscheiden zich van de melkwinningsleveranciers en CRV Vee-Manager met financiële modules. AGIS automatisering probeert zich daarnaast te onderscheiden met innovatie zoals de ontwikkeling van de Sensor, een sensor in het oor van de koe die allerlei gezondheidsdata registreert. UNIFORM Agri levert een adviesprogramma voor TMR rantsoenen en is als enige op grote schaal actief in meerdere landen met vele honderden bedrijven als klant. Het bedrijf levert diensten aan de melkwinningsfabrikanten SAC, DairyMaster en Boumatic. AgroVision, verbonden aan de grote veevoedercoöperaties, beschikt over een uitgebreid rantsoenoptimalisatie programma waar veel adviseurs gebruik van maken. Ondanks de hevige concurrentie behoudt ook RUMA haar positie op de markt. Het kantoor in het Limburgse Sambeek(L.) wordt uitgebreid.

De CRV-database in Arnhem verwerkt dagelijks een gigantische hoeveelheid data.

Copyright foto