

# SBG-directeur Rik van Bruggen: 'Gps levert teler meer op dan voorasvering'



Producent van gps-trekker- en werktuigbesturingssystemen SBG in Middenmeer bestaat tien jaar. Gps-besturing is nog steeds een forse investering voor een teler, maar wel één die zich terugbetaalt. "Dat ligt bij voorasvering toch lastiger."



In december 2002 belt een grote slateler uit de Wieringermeer met Erik Schenk. Of de net afgestudeerde Wageningenstudent uit Middenmeer niet een praktische gps-toepassing kan verzinnen voor het geestdodende, maar precieze werk van de man op de slaplantmachine. Daar wil Schenk wel over nadenken. Nagenoeg op hetzelfde moment laat het Agrarisch Kenniscentrum (AKC) van zich horen, een club die is opgericht om kloof tussen boeren en subsidiegevers te verkleinen. De slateler interesseert een aantal collegatelers en loonwerkers voor een gps-projectgroep en Schenk polst zijn jaargenoot Rik van Bruggen om samen een projectplan voor de groep te schrijven. Even later betrekken de jonge ondernemers ook nog hun Belgische studiegenoot Guy Guns in het project. Een paar maanden later wordt SBG Precision Farming opgericht. Tien jaar later biedt het bedrijf in Middenmeer werk aan twintig medewerkers en aan vier mensen bij de Belgische nevenvestiging Navtronics, meldt directeur en medeoprichter Rik van Bruggen.

**Wat wisten jullie tien jaar geleden over gps-toepassingen in de landbouw?**  
"Nog niet al te veel. We hadden tijdens onze studie landbouwtechniek in Wageningen wel eens een projectje gedaan met een autonoom voertuigje. Maar verder hadden we vooral kennisgenomen van de precisielandbouw in de Verenigde Staten. Daar was – en is – de gps-technologie vooral gericht op opbrengstmetingen in de graanteelt en op het in kaart brengen van de variaties binnen een perceel. Boeiend, maar minder interessant voor de relatief kleine percelen in Nederland. In de Verenigde Staten is het ondenkbaar dat een maaidorser wordt afgeleverd zonder opbrengstmeting."

**In Nederland ligt de focus op bewerkingen die met een grote precisie moeten worden uitgevoerd.**  
"Als je de marges wilt verhogen, moeten de opbrengsten omhoog of de kosten naar beneden. In dat laatste zijn Nederlandse telers niet zo goed, in het eerste wel. Nu lijkt het misschien niet eenvoudig om met keurig recht rijden de opbrengsten te verhogen. Maar toch halen telers betere resultaten door het gebruik van gps-besturing op hun trekker en werktuig. Als je door perfecte aansluitrijen minder groene knollen krijgt en het tarrapercentage 1 procent daalt, stijgt je resultaat met 50 euro per hectare. Voor een teler met 80 hectare aardappelen is dat al gauw 4.000 euro. Natuurlijk, het blijft een flinke investering.

Maar een investering in een aircó of voorasvering op de trekker is moeilijker recht te rekenen. Wat gps-besturing extra interessant maakt, is capaciteitsverhoging van de werktuigen doordat je – als het een keer nodig is – ook 's nachts kunt doorzaaien."

De telers en loonwerkers die zich in 2003 bij de projectgroep aansloten, waren geïnteresseerd, maar afwachtend. Van Bruggen: "Zeker ook omdat ze nu zelf 6.500 euro moesten inbrengen. We sloten de bijeenkomst af met een video die we hadden gemaakt bij een Groningse aardappelteler wiens rijenfrees we hadden uitgerust met gps-machinesturing: 700 meter lange kaarsrechte aardappelruggen. De stemming in de zaal sloeg op slag om. Ineens zag iedereen het voor zich. Die video heeft het project gered."

**Hoeveel procent van de Nederlandse boeren werkt intussen met gps-besturing?**  
"Dat is een lastige. Lang niet alle boeren beschikken zelf over gps-besturing, maar hun loonwerker die hun bieten of uien zaait steeds vaker wel. Afhankelijk van het gewas, denk ik dat inmiddels 40 tot 70 procent van de beteelde oppervlakte in Nederland met gps-besturing wordt ingezaaid."

## 'Klant die zijn e-mailadres niet uit zijn hoofd kent, zien we het vaakst terug'

**Waarin onderscheidt SBG zich van de concurrentie?**  
"Wij waren er al vrij snel van overtuigd dat je niet alleen gps-besturing op je trekker moest hebben, maar ook op de machine. Hier in de Wieringermeer bijvoorbeeld heb je hele bonte grond. Mooi als je dan met je trekker in een keurige rechte lijn over het perceel kunt rijden, maar je hebt er niets aan als de machine er achteraan slingert. Ook de ploegbesturing is vanaf de introductie een groot succes geweest. Verder proberen we ons te onderscheiden met een flexibel systeem dat eenvoudig uitwisselbaar is tussen verschillende trekkers op het bedrijf."

**Hoe betrouwbaar en precies is de apparatuur inmiddels?**  
"Onze jongste generatie gps-systemen maakt behalve van Amerikaanse satellieten standaard ook gebruik van Russische satellieten en daardoor heb je bijna overal een goed signaal, ook langs windsingels. Het signaal zal door de ingebruikname van Europese satel-

lieten bovendien nog verder verbeteren. Ook de hardware is heel betrouwbaar, al gaat er natuurlijk altijd wel eens een keer een kabel kapot. 90 procent van de storingen die bij ons worden gemeld, zijn geen echte storingen, maar hebben vaak te maken met de afstelling en zijn het gevolg van gebrek aan ervaring bij gebruikers. Als een klant zijn e-mailadres niet uit zijn hoofd kent, kun je er vergif op innemen dat hij in het seizoen een paar keer opbelt met zo'n 'probleem'. Je moet aan de knoppen durven te draaien."

**Met gps-bestuurde trekkers en machines is de stap naar autonoom werkende robots klein. Gaan we die kant op?**  
"Ik denk het niet – nog even los van het feit of het uit het oogpunt van veiligheid is toegestaan. Vraag een medewerker van een loonbedrijf maar eens wat hij dit voorjaar al heeft meegemaakt aan onverwachte gebeurtenissen: een lekke band, een lager dat eruit loopt, een verstopt zaaihouder, een ketting die eraf loopt of een onverwacht zachte plek in het land. Als je het proces wil robotiseren, moet je overal sensoren op bouwen om dat soort onverwachte gebeurtenissen te registreren. Dat lijkt me een moeilijke en kostbare zaak. Robotisering maakt vooral kans bij een-

voudige werkzaamheden die veel tijd kosten. De trend is juist dat werkzaamheden complexer worden en dat ze steeds sneller moeten worden uitgevoerd."

**Waar gaat SBG zich de komende jaren op concentreren?**  
"In Nederland verandert de investeringsmarkt langzamerhand in een vervangingsmarkt – de groei is er wat uit. Daarom concentreren we ons de laatste jaren ook op het buitenland: het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, het voormalige Oostblok, Denemarken. In die landen proberen we een dealernet op te zetten voor verkoop en de begeleiding van onze klanten. Want het succes van gps-besturing staat of valt bij een goede begeleiding. We zullen nooit een bedrijf worden voor de massamarkt. We blijven specialisten die zich richten op de bovenkant van de markt – de groentegewassen, zoals ze dat in de buitenland noemen. We willen ons onderscheiden met een grotere precisie dan onze concurrentie." 