

Ondernemerschap in de gewasbescherming: Nieveen & Bouma Agro Weather Services

Thomas Lans

WU-Educatie- en
Competentiestudies,
Quente BV, redactie
Gewasbescherming

Hoe staat het eigenlijk met het ondernemerschap in de gewasbescherming? Wie zijn onze 'local heroes'? Wie schuilen er achter de startende en innovatieve bedrijfjes? Welk type ondernemers vinden we in de gewasbescherming en hoe doen ze het in het economisch weerbarstige klimaat? In deze editie een interview met Erno Bouma, mede-eigenaar van Nieveen & Bouma Agro Weather Services, een bedrijf dat onder andere mobiele applicaties ontwikkelt voor gewasbescherming.

Nieuwe ideeën ontstaan stapje voor stapje, dat is ook de ervaring van Erno Bouma. Al geruime tijd runt Bouma samen met collega Joost Nieveen het adviesbureau Nieveen & Bouma Agro Weather Services. Hun ontmoeting gaat al terug naar de tijd dat ze samenwerkten bij DLV Meteo B.V., opgericht door weerpresentator Gerrit Hiemstra.

Leren door het maken van fouten

Bouma geeft aan dat de eerste producten die ze samen ontwikkelden beslissingsondersteunende diensten waren. Deze bestonden onder andere uit het leveren van specifieke landbouwweerberichten. Een van hun eerste online producten was *Wheatheronline.co.uk*. Echter dit product liep niet goed, wellicht doordat de markt voor deze systemen eigenlijk rond 2010 al volwassen was. Bouma geeft aan dat rond deze tijd ook de smartphones en mobiele applicaties een grote vlucht namen. Dit bood volgens Bouma een enorme kans om nieuwe markten en doelgroepen aan te boren. Met name de gebruikersgroepen die niet de traditionele systeem wilden (dat was nog altijd 85% van de markt), maar wel het gemak, het liefst *just-in-time* en *just-in-place*.



Erno in een aardappelgewas. Moet er gespoten worden tegen *Phytophthora* of niet?

Mobiele applicaties

Dat was het moment waarop Bouma en Nieveen besloten om de SpuitWeerWijzer-app te ontwikkelen. Via de netwerken van collega Nieveen werd besloten dat deze applicatie van meet af aan een internationaal product zou moeten worden. In het recente verleden was al met de oud-promotor van Nieveen een model ontwikkeld waarin met (officiële) weersverwachtingsdata en gewasmodellen de meteorologische omstandigheden van een gewas berekend konden worden. Additionele gegevens komen van de gebruiker, zoals stadium van het gewas (bedekking) en bodemvochtigheid.

Specifieke expertise

De eerste stap, het maken van een model, was dus al gezet. Echter, het toegankelijker maken voor een brede doelgroep via een toepasbare app bleek gemakkelijker gezegd dan gedaan. Bouma geeft aan dat het een hele opgave was om de complexe berekeningen die uit het model kwamen op een gebruiksvriendelijke manier weer te geven. "Vorig zomerseizoen is de app getest onder een aantal grootgebruikers van middelen, met goede ervaringen."

Hoe wordt er geld verdiend?

"Maar", geeft Bouma aan, "we hadden er veel uren ingestopt. Wat was nu eigenlijk het businessmodel? In gratis app stores zijn er slechts een handjevol bouwers die echt een inkomen kunnen halen uit hun app." Een volgende stap voor Bouma was dan ook om contact op te nemen met een partij die vergelijkbare concepten al met succes verkoopt in deze markt. Deze partij bleek 'Apps for farming' te zijn. Met hen is toen verder gesproken of ze samen de app konden vermarkten. In feite zijn ze elkaars con-collega, met ieder zijn specifieke focus op de markt, geeft Bouma aan. Tegelijkertijd biedt samenwerking complementariteit en nieuwe mogelijkheden.

Toekomst?

Inmiddels biedt Apps for farming de frontoffice aan voor de ontwikkeling van bestaande en nieuwe apps door Bouma (bijvoorbeeld op het terrein van *Phytophthora*, valse meeldauw, en virussen). Een app in de winkel kost nog geen 100 euro. De online versie hiervan wordt hopelijk verder ontwikkeld met Europees geld (die aanvraag is onderweg). SpuitWeerWijzer draait intussen ook in Duitsland, België (zowel online als App) en Amerika (online).

Op dit moment zitten Bouma en Nieveen op het kantelpunt dat de investeringen zich gaan terugverdienen. Het is vooral zoeken naar combinaties van belangrijke gewassen/problemen en de gebruikersinformatie via 'Apps for farming' om een optimaal business-model te creëren voor Agro Weather Services. Bouma ziet daarin veel kansen: "Bijvoorbeeld het koppelen van de apps met terminals in moderne trekkers om *just-in-time* te reageren op veranderende omstandigheden. Of een koppeling met spuitrobots die gebruik maken van *just-in-time*-informatie van dit soort apps om optimaal te kunnen bestrijden." Tenslotte bieden tablet-toepassingen zoals die van Bouma ook kansen voor adviseurs. De vraag is of adviseurs al uitgerust zijn om deze taak op zich te nemen als sparringpartners die steeds snel alle informatie kunnen integreren en toegevoegde waarde bieden voor boer.

Advies voor andere ondernemers?

"Zorg dat je als startende ondernemer samenwerkt met mensen in de praktijk en dat je je netwerk goed opbouwt. Via je netwerk kun je dan gericht zoeken naar nieuwe toepassingen voor de agrarische sector." Zo is Bouma altijd werkzaam geweest in meerdere sectoren, advies, beleid, onderzoek en sinds kort ook als docent aan de HAS hogeschool in Den Bosch.

Meer weten:

De officiële website van Nieveen & Bouma Agro Weather Services: www.sprayweatherwise.com