

Opbrengstkaartjes wil iedereen

Loonbedrijf Jansen Wijhe BV, Wijhe

Twee jaar geleden begonnen ze bij Loonbedrijf Jansen Wijhe met het verzamelen van opbrengstgegevens op de hakselaar. Een volgende stap in de bedrijfsvoering, waarbij het bedrijf voor de klanten data verzamelt en hen van steeds meer informatie voorziet. Het is allemaal gebaseerd op nieuwe digitale technieken, waarbij het loonbedrijf de spin in het web is.

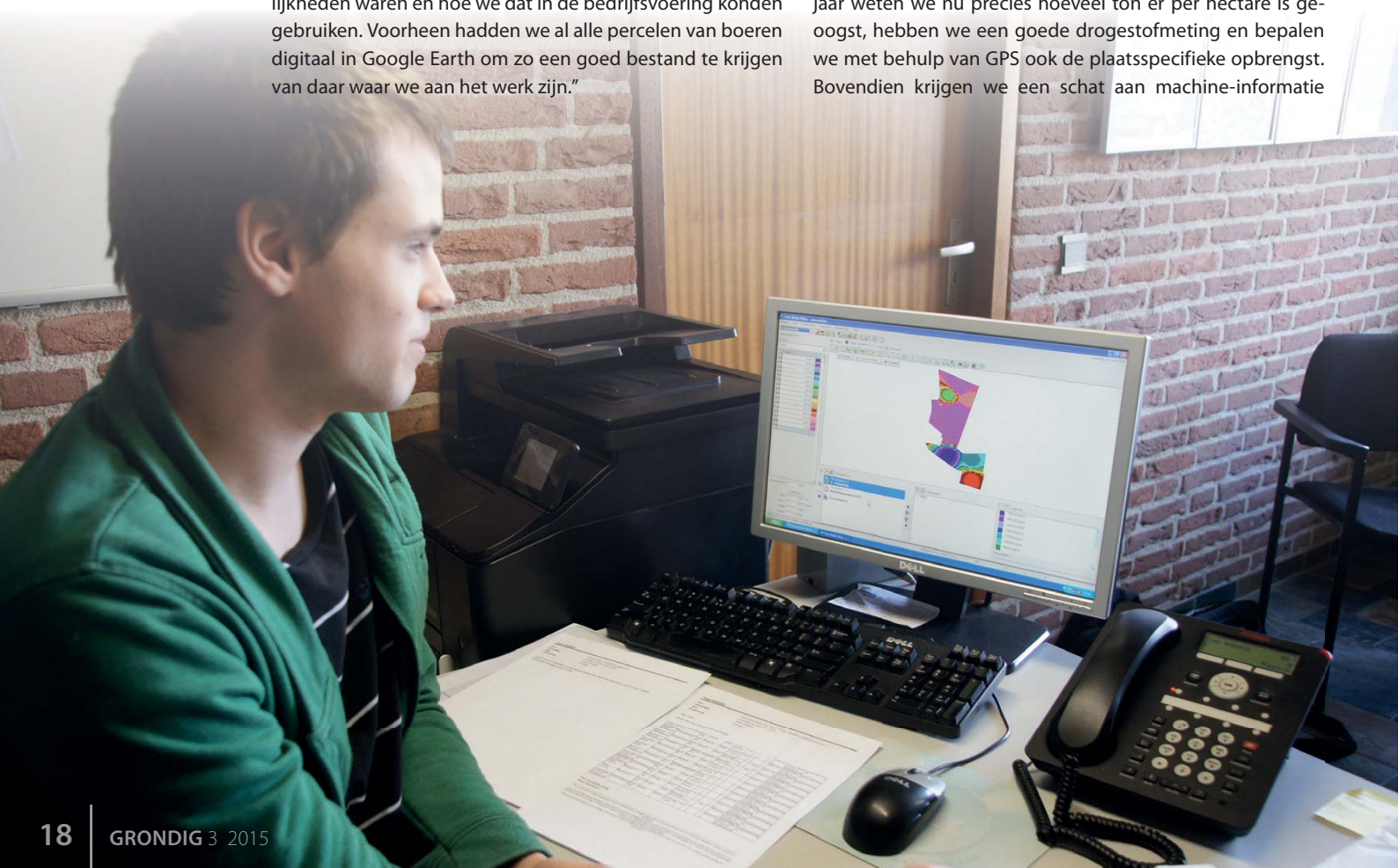
De nieuwe kalkstrooier van Amazone die net op het bedrijf van Jansen Wijhe staat, past helemaal in het plaatje dat al vier jaar geleden is uitgezet. Toen werd besloten om bij alle nieuwe investeringen voor de agrarische tak maximaal gebruik te maken van de nieuwe digitale technieken, vertelt Twan Gubbels, bedrijfsleider bij de agrarische tak van Loonbedrijf Jansen Wijhe. Hij werkt vanuit de vestiging in Raalte.

De beslissing om de elektronica te omarmen, betekende dat daar waar mogelijk werd gekozen voor voorzieningen om gegevens te verzamelen of de machine elektronisch aan te sturen. "Een stap die we hebben genomen na het bezoek aan de Agritechnica van 2011. Naar aanleiding daarvan heeft een student toen voor ons op een rij gezet wat de mogelijkheden waren en hoe we dat in de bedrijfsvoering konden gebruiken. Voorheen hadden we al alle percelen van boeren digitaal in Google Earth om zo een goed bestand te krijgen van daar waar we aan het werk zijn."

Na die stap duurde het toch twee jaar voor het verder kon, sipt Gubbels. "Fabrikanten beloven namelijk van alles, maar als je dan zegt 'Ja, doe maar', dan blijkt dat ze het toch wat mooier voorstellen dan het is. Dan blijkt het toch nog niet helemaal klaar en moet je weer wachten. Nu ook, want ons was beloofd dat we dit voorjaar met de NIRS-sensor voor de juiste hoeveelheidsbepaling voor mineralen bij het uitrijden van de mest aan de gang konden. Maar de mest ligt er bijna op en de sensor is er nog steeds niet."

Twee Claas-hakselaars

De eerste investering die het bedrijf een stap verder bracht, was de aanschaf van twee nieuwe Claas-hakselaars in 2013. "Daar konden we in de mais in elk geval wat mee. Sinds twee jaar weten we nu precies hoeveel ton er per hectare is geoogst, hebben we een goede drogestofmeting en bepalen we met behulp van GPS ook de plaatsspecifieke opbrengst. Bovendien krijgen we een schat aan machine-informatie





Loonbedrijf Jansen Wijhe BV

Na de verkoop van zijn eigen loonbedrijf aan Jansen Wijhe is Twan Gubbels bedrijfsleider voor agrarisch loonwerk. Zijn zoon Carl is nu voor precisielandbouw de technische man op de achtergrond die werkt aan het verzamelen en verwerken van alle gegevens. Het bedrijf heeft een forse tak agrarisch loonwerk, die echter tegen grenzen aanloopt. Dat wil zeggen dat er geen nieuwe klanten meer worden aangenomen. Nieuwe klanten zou namelijk betekenen dat er naast investeren in machines en nieuw personeel ook bij de administratie, planning en huisvesting forse stappen moeten worden gezet. Voorlopig wordt dit niet gedaan, omdat het bedrijf bij de huidige omvang volgens Gubbels optimaal presteert.

waarmee we zaken zoals brandstofverbruik en machineonderhoud monitoren.

Al direct in de jaarlijkse klantbezoeken in de winter van 2013-2014 merkte Gubbels de waarde van die gegevens. "Vooraf vindt iedereen het wel mooi, maar echte interesse merk je niet. Dat veranderde pas toen ik in de winter bij de klanten kwam met de overzichten van de opbrengst per perceel en ik hen de kaartjes liet zien met daarop ingekleurde plekken met een goede en juist een slechte opbrengst. Als je dat laat zien, willen ze die allemaal graag hebben."

Afgelopen zomer hoopte hij ook voor het gras dergelijke kaartjes te kunnen produceren. Naast de hakselaar met opbrengstmeting werden ook twee combiwagens uitgerust met weegapparatuur en een sensor om het drogestofpercentage te meten. "Helaas blijkt dat allemaal in het gras nog niet te werken. In de eerste snede, met mooie grote dikke wiersen, gaat het op de hakselaar nog wel. Maar ligt er wat minder of zijn er dotten geharkt, dan klopt er niets meer van. Doordat de meting op de invoerrollen van de hakselaar zit, merk je dat het niet lukt om dat betrouwbaar te krijgen. Ook op de combiwagen bleek de praktijk weerbarstiger dan gedacht. De weegcellen die we hadden, konden met alle bewegingen van de wagen geen betrouwbare weging uitvoeren en ook de sensor voor de drogestofbepaling werkte niet. Daar beginnen we komend jaar opnieuw met een nieuw weegstelsel en een geheel nieuwe sensor voor de drogestofmeting van Pöttinger."

Plaatsspecifiek monsteren

Na de investeringen in de opbrengstbepaling is afgelopen najaar een nieuwe stap gezet voor het verbeteren van de opbrengsten per hectare. Met het bedrijf Agritip van Loonbedrijf Timmermans uit America is een overeenkomst gesloten voor het plaatsspecifiek nemen van grondmonsters. "We bieden onze klanten nu aan om plaatsspecifiek grondmonsters te nemen. Dat is vergelijkbaar met de monsters van het BLGG in Oosterbeek, telt ook voor de derogatie, maar geeft een veel breder advies. Een computerprogramma berekent ook op basis van alle gegevens hoe een perceel is opgebouwd en geeft een aangepast bemestingsadvies."

Een alternatief voor het werken met Agritip was de Veriscanmethode, waarbij een scanapparaat over de grond wordt

getrokken en precies de pH, het organische-stofgehalte, de elektrische geleiding en de hoogte in kaart worden gebracht. Bewust koos Gubbels daar niet voor. "Niet alleen de capaciteit is nog onvoldoende, maar je krijgt ook minder gegevens. Daarbij vind ik het niet wenselijk dat andere marktpartijen deze gegevens inzien. Wij willen alle klanten kunnen helpen en niet gekoppeld zijn aan een bepaalde leverancier. Daarbij hebben we nu een veel uitgebreider advies."

Verwerken

Het verkrijgen van gegevens is echter maar de helft van het verhaal. Nog belangrijker is het verwerken daarvan tot maatwerk voor klanten en een juiste advisering. Voor dat deel heeft Gubbels een beroep gedaan op zijn zoon Carl, tweedejaars student aan de opleiding Agrotechnologie en Management in Dronten. Hij heeft zich de verwerking van de gegevens en het uitwerken daarvan in taakkaarten eigen gemaakt. Dat is nu al een forse klus, die ook de nodige kennis vraagt. Gubbels is maar wat blij met de vaardigheden van zijn zoon. "Het zijn zaken die ik lang niet zo vlug kan en ook niet zo gemakkelijk oppak. Terwijl hij het zo uitvoert en ook weet hoe hij het moet omzetten in adviezen", aldus de bedrijfsleider. Hij constateert dat er op dit gebied de komende jaren veel vakmensen nodig zullen zijn. "Als we dit als sector goed oppakken, hebben we mensen nodig die de gegevens verwerken en dat vertalen in adviezen over hoe je bijvoorbeeld moet gaan bemesten."

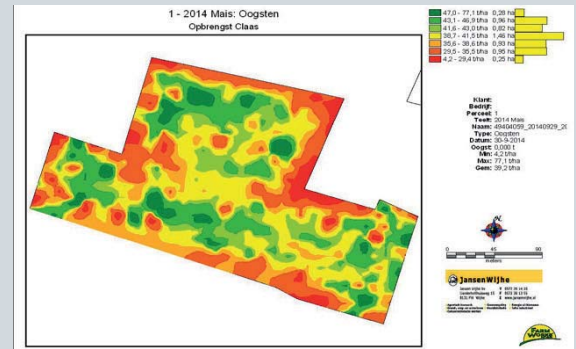
Voor het verwerken van de gegevens gebruikt Jansen Wijhe nu het programma Farmworks van Trimble. "We hebben het geprobeerd met de software van Claas, maar die vonden we te beperkt. Vooral als je extra lagen wilt toevoegen, bijvoorbeeld voor verschillende soorten bemesting, loop je vast. Terwijl dat in Farmworks wel kan."

Dit voorjaar had hij gehoopt de drijfmestbemesting al op basis van het grondonderzoek te kunnen doen. "Inmiddels hebben we al bij 150 hectare plaatsspecifiek grondonderzoek gedaan. Dat kunnen we in elk geval gebruiken voor het strooien van kalk en eventueel compost, omdat het laat zien hoe bijvoorbeeld de pH varieert. We komen echt percelen tegen waar dat uiteenloopt van 4,5 tot 6,5. Daar kun je dus echt besparen op de kalkgift. Voor drijfmest hadden we ook graag meteen de juiste hoeveelheid stikstof, kali en fosfaat opgebracht op basis van realtime-gegevens.

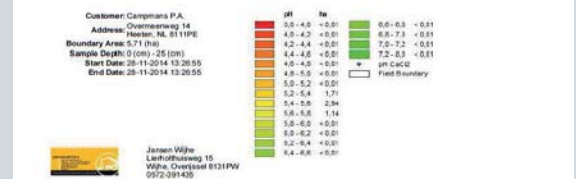


Alles op luchtdrukswissel

Alle machines met een hoog gewicht die bij boeren in het land komen, staan bij Jansen Wijhe op luchtdrukswisselsystemen. Hieronder vallen de hakselaars, driewielers, spaakwielbemester, combiwagens, alle silagewagens en drieassige carriers, de trekkers en de kalkstrooier, die alle op XeoBib-banden met maximaal één bar staan. Daarvoor is op de meeste wagens een aparte voorziening gemaakt met grote lucht tanks. Dankzij de grote tanks kunnen de banden in zeer korte tijd op druk worden gebracht zodra de combinatie de weg op gaat. Voor het bedrijf heeft dit grote voordelen, merkt Gubbels. "Niet alleen bij de boeren werkt het erg positief, omdat ze zien dat je alles doet om bodemverdichting te voorkomen, het bespaart ook geld. Zowel op de weg als op het veld rijden we namelijk altijd met de juiste druk. Dat scheelt per dag tientallen liters brandstof."



P.A. Campmans - Perceel 1 Bij huis

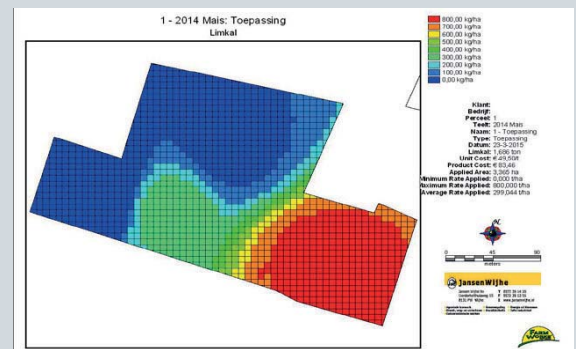


Juist die mineralenspecifieke bemesting moet straks de extra kosten van het systeem gaan terugverdienen. In plaats van een aanname te doen van de hoeveelheid mineralen in de mest, komen namelijk exacte gegevens van de afgegeven hoeveelheid stikstof, kali en fosfaat in beeld. Deze liggen veelal lager dan de forfaitaire normen. En zo hoeft er bij de overschotbedrijven minder drijfmest te worden afgevoerd. Gubbels merkt dat er veel vraag is naar de elektronische monitoring. "Zeker met de Kringloopwijzer willen klanten graag precies weten hoe ze ervoor staan. Dat wordt nog sterker als ze straks meer mogen bemesten als ze aantonen dat ze meer produceren. Klanten geven aan € 750,- tot € 1000,- per jaar voor de gegevens over te hebben als dat betekent dat ze meer voer van eigen land halen. Vroeger was daar geen denken aan, maar nu er een tekort aan voer is of dreigt of veel mest moet worden afgezet, is op het scherp van de snede werken een must." Ook aan de gegevensuitwisseling voor de toekomst is gedacht. Gubbels is nu al bezig om een eigen systeem in te richten waarbij alle gegevens vanuit een centrale database naar een Dropbox worden verstuurd en opgeslagen. "Klanten kunnen zich daar straks op abonneren en krijgen dan een eigen code waarmee ze bij hun gegevens kunnen."

Gubbels is ervan overtuigd dat dit voor veel loonbedrijven de manier is om in de toekomst nog veel meer partner van de veehouder te worden. "Als bedrijf kun je heel veel gegevens verzamelen die je kunt gebruiken in de advisering. Je ziet dat andere partijen daar nu ook mee bezig zijn. Maar als sector zouden we gek zijn als we dat uit handen zouden geven, want juist hiermee kun je klanten aan je binden en alle gegevens gebruiken om samen tot betere resultaten te komen."

TEKST: Toon van der Stok

FOTO'S: Toon van der Stok, Jansen Wijhe



Drie kaarten van hetzelfde perceel. Op de eerste de gemeten opbrengst afgelopen najaar. Op de tweede de resultaten van het bodemonderzoek naar de pH en als de derde de taakkaart voor het strooien van kalk.



De kalkstrooier van Amazone kan ondanks alle beloftes nog niet samen met de software van Fendt. Dus is er een eigen bedieningsscherm.