



'Data moet aan het werk'

De akkerbouwer wordt steeds meer een slimme datamanager. Ook de fusie tussen Crop-R en Dacom in september tot Dacom Farm Intelligence heeft daar alles mee te maken, volgens Janneke Hadders, directeur van Dacom Farm Intelligence. „Teeltregistratie is een eerste stap. Nu moet de data aan het werk.“

Naam:

Janneke Hadders (39)

Bedrijf:

Dacom Farm Intelligence

Functie:

Janneke Hadders werkt sinds 2003 bij Dacom en is mede-oprichter van Crop-R. Haar vader, Jan Hadders, startte Dacom in 1987 vanuit het ouderlijk akkerbouwbedrijf. Samen bouwden ze het wereldwijd opererende IT-bedrijf verder uit. Sinds 2012 staat ze aan het roer.

In september werden de bedrijven Crop-R en Dacom samengevoegd tot Dacom Farm Intelligence. Het jonge Crop-R maakt software voor het registreren en beheren van perceels- en bedrijfsgegevens. Ook is het de motor achter het online platform Boer & Bunder, waar open data op perceelskaarten geprojecteerd wordt. Dacom is bekend van adviesystemen voor gewasziekten en irrigatie en levert daarvoor ook de bijbehorende weerstations en bodemsensoren. Er bestond al een intensieve samenwerking tussen de beide bedrijven. Bij Dacom Farm Intelligence werken dertig mensen, verdeeld over twee locaties, in Emmen en de stad Groningen.

Wat is de reden voor het in elkaar schuiven van Dacom en Crop-R?

„Het is een logische vervolgstap, omdat datagedreven inzichten steeds belangrijker worden. Het verzamelen en het gebruiken van data komen bij elkaar. Teeltregistratie is een eerste stap. Dat moet vooral eenvoudig zijn. Hetzelfde geldt voor het beheren van je gegevens; je kunt met een druk op de knop kiezen met welke afnemer je welke informatie deelt en je hebt functionaliteiten, zoals automatisch voorraadbeheer van gewasbeschermingsmiddelen. Maar met dat soort toepassingen begint het pas. Nu moet de data aan het werk. Daarvoor zijn onder andere koppelingen met adviesmodules nodig. Telers konden hun gegevens al gebruiken in ons Dacom-systeem, maar tot nu toe was daar een tussenstap voor nodig. Dat gold ook voor mobiel; met Crop-R hadden we de stap naar de cloud al gemaakt, met Dacom nog niet. Vandaar dat we beide platforms nu integreren. Er ontstaat een nieuw online platform, dat we verder gaan uitbouwen.“

Hoe ziet jullie klant eruit? Wat wil de Nederlandse akkerbouwer?

„We proberen rekening te houden met verschillende soorten klanten, ook in het buitenland. De groep Nederlandse akkerbouwers is niet groot. Van de ongeveer 10.000 akkerbouwers valt de helft gelijk af, omdat die geen behoefte heeft aan een bedrijfsmanagementsysteem. Maar ook binnen de groep gebruikers zie je duidelijke verschillen: je hebt telers voor wie registreren moeten is, een groep liefhebbers die graag met nieuwe opties aan de slag gaat en een groep voorlopers, de hightechboer die van allerlei nieuwe dingen van ons verlangt. Daarnaast hebben we te maken met verschillende teelten. We proberen de basis zo simpel en zo

goedkoop mogelijk te houden en tegelijkertijd iedereen zoveel mogelijk te bedienen. Dat is soms best schipperen, want je kunt een euro maar een keer uitgeven en de doelgroep is klein.“

Waar besteden jullie meer aandacht aan: het vereenvoudigen van het gegevensbeheer of nieuwe adviesmodules?

„Voorlopig richten wij ons op het beter toegankelijk maken van data. Daar valt voor een teler het meeste te halen. Ook wil hij zo makkelijk mogelijk registreren. Als de boordcomputer van de trekker weet waar, wanneer en wat je aan het spuiten bent, wil je dat niet op een andere manier nog een keer moeten invoeren. Die data moet het liefst meteen vastgelegd worden in je bedrijfsmanagementsysteem. En als er een drone over jouw perceel is gevlogen, moeten de uitkomsten daarvan het liefst met een druk op de knop als data laag over je perceel gelegd kunnen worden. Aan dat soort koppelingen werken wij. Een teler kan zijn data gebruiken in combinatie met onze adviesystemen, maar ook in combinatie met applicaties van andere bedrijven. Wij hebben een aantal sterke adviesmodules op het gebied van schimmelziekten en irrigatie, waarmee we internationaal actief zijn. Dat bouwen we natuurlijk verder uit, maar als een klant een applicatie voor het maken van een bemestingskaart wil gebruiken, moet dat ook eenvoudig mogelijk zijn. Andersom geldt dat bedrijven dealer van ons platform kunnen worden en daar hun eigen applicatie in hangen.“

Een grote ergernis van telers is dat data lang niet altijd uitwisselbaar is. Wat doen jullie daar aan?

„Wij werken bewust met een open platform. Dat betekent dat het voor iedere partij toegankelijk is. Ook zorgen we er zoveel mogelijk voor dat andere dataformats herkend worden. Dat betekent helaas niet dat koppelingen altijd vlekkeloos verlopen, al wordt er in de branche hard aan gewerkt om dat te verbeteren. We zitten daarvoor met onze concurrenten aan tafel. Iedereen ziet in dat telers met verschillende partijen koppelingen moeten kunnen maken.“

Hoe gaat het aan elkaar knopen van data de manier van werken van telers in de komende jaren veranderen?

„De teler krijgt meer kant en klare informatie aangereikt. Software kan zaken voorspellen. Op basis van zaaidatum, temperatuursom en luchtbeelden kun je afleiden in welk stadium een gewas zich bevindt.

Daarmee kun je controles inbouwen of adviezen preciezer maken. Ook is er software die afwijkingen in de groei automatisch herkent. Die kun je omzetten naar een alert: 'ga daar eens kijken om te zien wat er aan de hand is'. Vroeger kende een boer iedere vierkante meter uit zijn hoofd. Maar met de groter wordende bedrijven en met huurland heb je die informatie nu op een andere manier nodig. Ook weerdata kun je integreren. In het buitenland zijn er bijvoorbeeld grote bedrijven die niet alleen hun gewasbeschermingsregistratie naar hun afnemers sturen, maar hun bespuitingen ook moeten kunnen verantwoorden in relatie tot weerdata. In de VS hebben we een grote klant die zo min mogelijk in het weekend wil spuiten. Dat zijn zaken waar een adviesmodule voor schimmelziekten rekening mee kan houden.“

Werken jullie ook aan plaats specifieke adviezen?

„De meeste winst op de korte termijn zit in goede informatie op perceelsniveau. Zeker op gebied van gewasbescherming valt er uit de juiste timing meer te halen dan uit een verdeling in zones. Dat je dat ook allemaal op de vierkante meter kunt doen, is prachtig, maar de praktische toepassing is op dit moment nog beperkt. Natuurlijk bereiden we onze programma's zo voor dat dit in de toekomst mogelijk wordt en helpen wij de voorlopers op het gebied van precisielandbouw zo goed mogelijk. Maar voor de grote groep duurt dat nog even. Onze focus ligt op het bieden van een goed platform, de toepassingen volgen vanzelf.“

De kwaliteit van informatie is erg belangrijk. Een foute komma of GPS-coördinaat kan heel vervelend doorwerken en foute beslissingen opleveren. Wie zorgt er voor controle en bouwen jullie zekerheden in?

„Uiteindelijk is de teler verantwoordelijk voor zijn data. Je kunt veel automatiseren, maar de teler en zijn adviseurs zullen in onze ogen een cruciale schakel blijven in het verzamelen, beheren en gebruiken van data. Dat neemt niet weg dat wij op verschillende plekken controles inbouwen. Een getal dat buiten de range valt of niet rijmt met eerdere data, levert een foutmelding of een verzoek om bevestiging op. Ook krijgen we wel eens telefoon: 'Wie heeft die perceelsgrens zo ingetekend?' Dan zeggen wij: bel maar met RVO, daar komt de data vandaan. Juist omdat het om een open platform gaat, heeft het een groot zelfreinigend vermogen.“ ■