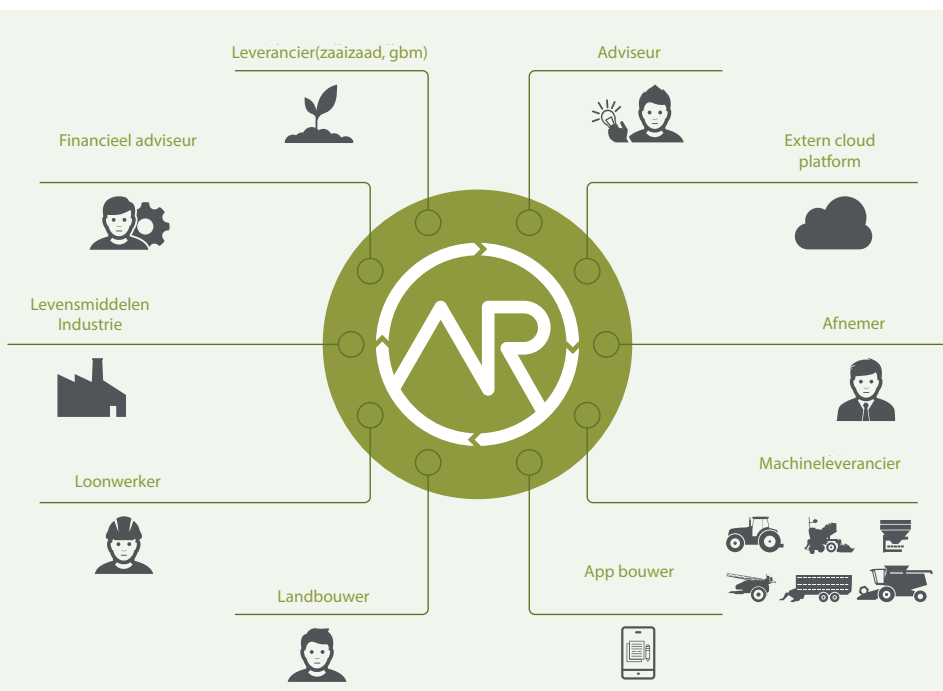


Data moeten stromen

Agrirouter moet precisielandbouw impuls geven

De afgelopen jaren is door veel bedrijven al een schat aan data verzameld over opbrengsten, bodemgesteldheid en perceelsomstandigheden. Het gebruik van die gegevens stagneert echter. Het samenwerkingsverband Agrirouter moet daarom een impuls geven aan dat gebruik door eenduidige afspraken over data-uitwisseling. Data moeten immers stromen.



De schematische werking van het beheren van zaken in Agrirouter.

Het is een bekende ergernis. Heb je een mooie taakkaart gemaakt voor het uitrijden van mest, wil de boordcomputer die niet laden. Ergens tussen de bedrijfscomputer en de software van de machine hapert het. Net als vroeger die printer die je op de computer wilde aansluiten. Bij de printer moest je op zoek naar zogenaamde drivers om het probleem op te lossen, bij een machine is het hopen dat je softwareleverancier en de vertegenwoordiger van de machine eruit komen.



Ben je dan loonwerker, dan is het helemaal zoeken naar de juiste man of vrouw om dit probleem in de communicatie op te lossen. Het gevolg is duidelijk. Na een paar pogingen gaat zeker bij iemand die minder thuis is in de computermaterie de boel aan de kant.

Frustraties wegnemen

Aan die frustraties moet Agrirouter een eind maken. Basis van dit systeem is een cloudomgeving waarin alle data worden verwerkt en doorgegeven. Om dit te realiseren, is er een samenwerking gezocht met SAP, het bedrijf dat bij nagenoeg alle fabrikanten van machines zorgt voor een optimale informatievoorziening aan de productieband, zodat er op tijd bouten en moeren of bijvoorbeeld aandrijfassen worden besteld of geproduceerd. SAP is binnen Agrirouter verantwoordelijk voor de definitie van de manier waarop de data worden opgeslagen en het beheer van de cloudomgeving. Voor softwarebouwers van bijvoorbeeld managementprogramma's of bemestingskaarten betekent dit dat ze bij gebruik van deze definities precies weten hoe ze zaken moeten aansturen, zodat de machinesoftware direct begrijpt hoe de machine moet zijn ingesteld als de gegevens via Agrirouter binnenkomen.

Belangrijkste machinefabrikanten

Tien bedrijven staan aan de basis van Agrirouter. Zij staken al in 2014 de koppen bij elkaar in het besef dat er samenwerking nodig is om van de precisielandbouw echt een succes te maken. Allemaal merkten ze dat het te vaak fout ging in de uitwisseling van gegevens tussen bedrijfs- en boordcomputer. Dat er keurig op een usb-stick een taakkaart was opgeslagen, maar dat het niet lukte om daarmee ook de machine aan de gang te krijgen. Bij die bedrijven zitten de meeste van de belangrijkste Europese machinefabrikanten. Dat zijn Krone, Amazone, Lemken, Pöttinger, Kuhn, Holmer, Horsch en Grimme. Deze partijen stonden ooit ook aan de basis van de CCI-terminal die dankzij Isobus uitwisselbaar is tussen machines van deze fabrikanten. Het verschil is dat er nu vanaf het begin ook twee trekkerbouwers, Agco en SDF, zijn aangesloten. Andere trekkerfabrikanten, zoals John Deere, Case, New Holland en Claas, zijn wel betrokken geweest, maar voorlopig nog afgehaakt.

Voor Agco en SDF betekent gebruik van Agrirouter vooral veel minder overleg met de makers van managementsystemen. Zoals een vertegenwoordiger van Agco aangeeft: "Nu hebben we zeker met zestig bedrijven te maken die dergelijke programma's maken. Dat betekent elke keer als we een update hebben van onze software weer telefoontjes om te zorgen dat alles blijft functioneren. Voor de vijf grootste doen we dat nog wel vooraf, maar bij de rest is het afwachten of het werkt. Elke keer zijn er echter wel ergens problemen. De één of de ander moet dat dan weer oplossen."

Die problemen mogen bij Agrirouter niet meer voorkomen, omdat Agco bij een update moet zorgen dat alles precies aansluit bij de eisen van Agrirouter. Worden daar de gegevens opgeslagen, dan moet het kloppen. Dat garandeert dat iemand die deze gegevens daar ophaalt ze altijd kan verwerken en omgekeerd ook weer met de machine kan communiceren.

Website

De basis van het systeem is de website MyAgrirouter. Daar kan elke machinebezitter gratis een profiel aanmaken, waar hij zijn eigen machines beheert. Daarvoor moet hij wel elke machine die aan het Agrirouter-netwerk hangt één keer registreren. Dit is vergelijkbaar met bijvoorbeeld het inloggen op het eigen wifinetwerk. Per machine krijg je een code, die je moet invoeren op de machineregistratie. Dit zorgt ervoor dat iedereen alleen de gegevens van zijn eigen machine kan zien.

Om gegevens van de machine verder te delen, kan de eigenaar deze beschikbaar stellen aan andere partijen. Dit gebeurt opnieuw door het uitwisselen van een wachtwoord. Op die manier kan bijvoorbeeld een cumelaondernemer de opbrengstkaart van een Fendt-combine beschikbaar stellen aan zijn klant. Die kan de gegevens daarna in zijn managementprogramma opslaan. Vervolgens kan dat de basis zijn voor een bemestingskaart die de omgekeerde weg volgt en eindigt in een Rauch-kunstmeststrooier.

Nadrukkelijk is Agrirouter zelf geen platform waar data worden verzameld. Gegevens die naar de cloudruimte zijn gezonden, blijven daar maximaal dertig dagen staan en zijn alleen toegankelijk voor de gebruiker. Het is absoluut niet de bedoeling om deze gegevens te gaan gebruiken of verwerken, benadrukte voorzitter Jens Möller van de organisatie. "Daarom zijn we ook een non-profitbedrijf. Anders zouden we gelijkgesteld kunnen worden met Google of Apple en bestaat de kans dat we belasting moeten betalen over het verwerken van de data."

In het huidige model is gekozen voor financiering van de activiteiten door de aanbieders van software, die per klant een abonnement moeten nemen om de data te kunnen verwerken. De verwachting is dat er nu steeds meer appbouwers komen die de data gaan gebruiken in bijvoorbeeld een bemestingsadviesprogramma of het beheer van perceelsgegevens. Via zo'n app zou dan ook moeten worden betaald voor het gebruik van Agrirouter. De gebruikers hebben daarbij de keuze tussen een abonnement waarbij een klein bedrag per maand wordt betaald of een abonnement met een vastgestelde databundel. Is deze op, dan moet er net als bij



Retrofitpakket

De komende tijd zullen er ook zogenaamde retrofitpakketten beschikbaar komen om bestaande machines ook aan het Agrirouter-netwerk te kunnen knopen. Vaak zijn die van de leverancier zelf, maar er zijn ook fabrikanten die zelf een kit aanbieden, inclusief GSM-kaart om met de cloud te kunnen communiceren. Dat geeft de mogelijkheid om de nieuwe technieken ook op relatief oude trekkers te gebruiken.

een prepaidtelefoon weer ruimte worden bijgekocht. De verwachting is dat dit afhankelijk van de hoeveelheid data die iemand gebruikt tussen de € 30,- en € 100,- per jaar zal kosten. Dit zouden dan de kosten zijn die bij het gebruik van het softwarepakket komen.

Hoe dit exact zal worden vormgegeven, zal de komende tijd moeten blijken. Vooral de toegang tot de gegevens is een lastige, want uiteindelijk zal de klant wel de gegevens van zijn machine willen binnenhalen en gebruiken in zijn eigen administratie. De vraag is waarom fabrikanten bij de aanschaf van de machine niet gewoon een bedrag opnemen voor de uitwisseling van data. Op een aanschafprijs van vaak meer dan € 100.000,- voor een trekker of machine is bijvoorbeeld een vijfjarig abonnement van € 150,- tot € 500,- geen onoverkomelijk bedrag. Dan is in elk geval zeker dat de data vrij van machine naar klant stromen en dat is tenslotte het doel van dit project.

TEKST & FOTO: Toon van der Stok

ILLUSTRATIE: DKE

Merkplatform

Voor het verwerken van alle machinegegevens zijn inmiddels een groot aantal platforms ontwikkeld, bijvoorbeeld Agco TaskDoc en VarioDoc Pro van Fendt, Massey Ferguson en Valtra of het SDF-platform van Deutz-Fahr, Same, Lamborghini en Hürlimann. Ook de machinefabrikanten, zoals Krone met Krone Smartconnect of Holmer met EasyHelp 4.0, maken echter een eigen platform. Vanuit zo'n platform kunnen daarna alle machines ongeacht het merk worden vastgelegd.

CNH, John Deere en Claas ontbreken

Drie grote trekker- en machinefabrikanten zijn de opvallende afwezigen in het deelnemersveld van Agrirouter. Niet toevallig zijn het drie bedrijven die zelf ook inzetten op een eigen systeem voor het beheer van data, zoals MyJohnDeere of 365 Farmnet bij Claas. Deze bedrijven hangen nog steeds de gedachte aan dat het kiezen voor een eigen systeem helpt om klanten meer machines van dezelfde kleur te verkopen. John Deere had daarvoor in eerste instantie het MyJohnDeere-portaal, dat sterk gesloten was. Vorig jaar al is het merk daarvan afgestapt en kunnen ook gegevens van andere merken worden verwerkt, maar wel op basis van de systematiek van John Deere. De drie ontbrekende fabrikanten waren wel nadrukkelijk aanwezig bij de lancering en gaven aan nog steeds de mogelijkheden te bekijken. Veel zal waarschijnlijk afhangen van het succes na de lancering. Wordt het inderdaad de standaard voor de communicatie in de agrarische sector, dan kunnen ze niet achterblijven.