

Big data interessant voor bloembollenteelt

Telers van paprika's, komkommers en tomaten vinden het al heel gewoon. Data verzamelen én delen is in de groentesector allang geen noviteit meer. In de bloembollensector groeit het besef dat het gebruik van data een handig hulpmiddel kan zijn. Sterker nog, data kunnen zelfs geld opleveren.

Tekst: Roza van der Veer | Fotografie: René Faas

'Je ziet trends die je anders nooit zou zien'



Door de toenemende digitalisering wordt het verzamelen van data steeds gemakkelijker. Google, Facebook, maar ook de financiële sector (banken), de zorg en de overheid verzamelen talloze gegevens waarop zij hun werkwijze baseren en waarmee ze inkomsten genereren. In de agrarische wereld raakt het gebruik van big data steeds meer ingeburgerd. In navolging van de kassenteelt worden in de bloembollenbranche de eerste voorzichtige stappen gezet. Alleen waarom zou je data verzamelen? Hoe begin je en wat doe je vervolgens met de gegevens? En, ook belangrijk, wat levert het op?

Bloembollenbedrijven kunnen door het gebruik van data slimmer, efficiënter en met minder kosten werken. Dat is de vaste overtuiging van Robert Kraayvanger van Beacon Fields. Het Noordwijkse bedrijf verkoopt sensoren voor de schuur én het open veld. Via het Sigfox-netwerk sturen de sensoren desnoods elke minuut gegevens door. Dat kunnen de temperatuur, de vochtigheid en het licht op het veld zijn, maar ook bijvoorbeeld de temperatuur en de vochtigheid in de grond. "Telers besparen kosten, want ze hoeven niet meer naar alle locaties te rijden om informatie over het veld te verzamelen. Ze krijgen de hele tijd informatie over wat er gebeurt met het gewas buiten of in de koelcel. Met die gegevens kun je analyseren wat er precies gebeurt. Als je veel data hebt, kun je ook beter voorspellen", aldus Kraayvanger.

Ook Niels Lauwers en Natasha Heiner van het Amsterdamse 30Mhz zien het belang van het verzamelen van data voor de bloembollensector. Heiner: "Wij hebben nu 190 klanten in de agrarische sector, grote en kleine bedrijven, waaronder vijftien bollenbedrijven. Eén bedrijf meet bijvoorbeeld de uitblaastemperatuur en ziet of de verdampers goed werken. Voorheen moesten ze allemaal worden gecheckt. Een ander bedrijf ziet elke minuut wat er in het kookbad gebeurt. "30Mhz bouwt een platform waarbij alle gegevens van sensoren bij elkaar komen en zichtbaar worden in bijvoorbeeld een duidelijke grafiek of kaart. Dat kunnen sensoren van 30Mhz zijn maar ook van andere bedrijven. Lauwers: "Het gaat erom dat je iets met de gegevens kunt en dus wil je alle data op één plek bij elkaar hebben. Zo zie je zelf trends, maar ook je teeltadviseur kan digitaal meekijken."

PAPIERLOOS

Sam van Gammeren en Dylan van der Schoor, die met het bedrijf Beam Tracking de in de veilingwereld al gebruikte RFID-technologie in koelcellen promoten, zien nog een voordeel van digitalisering, namelijk het verdwijnen van het papier uit de bedrijven. "Bedrijven worden groter en de administratie wordt ingewikkelder. Met RFID-technologie kun je, zonder te scannen, op een plattegrond zien waar bollen



Sam van Gameren van Beam Tracking toont een RFID-kaartje, waarvan de chip te zien is als je het tegen het licht houdt.

staan. Je hebt overzicht en ziet trends die je normaal niet ziet." Een soortgelijk track-and-tracesysteem is ook in gebruik bij Van der Slot Transport. Rob den Elzen: "85 procent van de transacties van het pendelverkeer tussen de veilingen is digitaal. Daar gebeuren weinig fouten mee."

KOSTEN

Bloembollentelers die willen beginnen met het verzamelen van data, kunnen het beste 'klein' beginnen. Met het plaatsen van enkele sensoren worden meetgegevens verzameld. Lauwers: "Kijk of er verschil is en neem dan pas de volgende stap. Je hoeft het bedrijf niet gelijk vol te hangen met sensoren." Ook Kraayvanger pleit ervoor voorzichtig te beginnen. "Het moet uiteindelijk iets opleveren." Hij wijst erop dat de kosten voor het verzamelen van data niet hoog hoeven te zijn. "Een sensor, die vijf jaar meegaat, kost tussen de 150 en 350 euro. Daar komt 48 euro per jaar bij om de gegevens op de computer te krijgen en vast te leggen."

Ook volgens de woordvoerders van 30MHz hoeven de kosten niet torenhoog te zijn. "Een gateway kost vijfhonderd euro maar daar kun je vierduizend sensoren van tussen de 160 en 1.500 euro op aansluiten, afhankelijk van de complexiteit. Daarbovenop komen nog eens 25 euro abonnementskosten om je gegevens op je eigen dashboard te krijgen." De aanleg van RFID-technologie begint al gauw bij vijf mille. "Maar wij

bieden een abonnement aan om de investering te spreiden", aldus Van Gammeren.

WAARDEVOL

De verzamelde gegevens, het digitale goud, blijven eigendom van de bollenbedrijven. Dat staat bij alle aanbieders van digitale apparatuur voorop. Maar informatie delen kan veel opleveren, zoals meer kennis. Lauwers: "Paprikatelers delen data met als gevolg een betere kwaliteit en meer winst. Maar elke teler maakt zelf die keuze." Alex van der Slot van Van der Slot Transport pleit voor een ruimhartige opstelling. "We delen alles met Facebook. Daar kunnen een paar bollen toch wel bij?" Kraayvanger van Beacon Fields wijst op een ander voordeel. "Een onderzoeksinstituut als de WUR wil graag weten wat er op het veld gebeurt. Ook voor andere partijen zijn data geld waard. Ik weet zeker dat ze daarvoor willen betalen."

SPOORBREEDTES

Om verzamelde data goed te kunnen gebruiken, is standaardisering nodig. Alle schakels in de keten moeten op termijn dezelfde naamgeving gaan gebruiken zodat data goed met elkaar te vergelijken zijn. Kraayvanger: "Nu is het nog alsof je met de trein naar Frankrijk gaat en bij de grens moet overstappen omdat de spoorbreedte anders is." ♦