

Farmdesk: adviserende data

Wilma Wolters

Er zijn veel mogelijkheden om data te verzamelen of een administratie bij te houden. Sinds een halfjaar is er Farmdesk, een applicatie die meer doet dan dat. “De echte plus van Farmdesk is dat het analyserend en adviserend is”, vat productspecialist Jef Aernouts samen.

Farmdesk is een technisch en inhoudelijk adviserende managementtool, online. Het kan je helpen bij vragen als: wat leer ik uit melkcijfers, hoe stel ik een technisch goed rantsoen samen, welke resultaten haal ik daarmee? Het uitgangspunt voor de bedenkers achter Farmdesk is om boeren meer inzicht en kennis te geven. Jef Aernouts is productspecialist bij Farmdesk en een van de drie vennoten. Hij vertelt:



“De boeren zijn onze focus. Wij vinden dat zij zelf de teugels in handen moeten houden en wij ondersteunen ze door de bedrijfsresultaten over jaren heen in beeld te brengen en ze te omringen met kennis en adviseurs.”

Melk, voer, economie

Farmdesk is opgebouwd uit drie modules: melk, voer en economie, die ieder afzonderlijk zijn aan te schaffen. Op het startscherm vind je naast de gegevens van de laatste melkophaling, de weersvoorspelling en een link naar Capripedia (een soort wikipedia voor de geitenhouder), ook een tegel die ‘aandacht’ heet. “Daar vind je de zaken die op dat moment aandacht verdienen. Het geeft bijvoorbeeld aan dat het ureum in de melk hoog is. Achter deze aandachtspunten zitten veel data en analyses, afkomstig van de bedrijven die in Farmdesk meedraaien. Die blijven we continu verbeteren.”

Aernouts weet dat alle gebruikers de melkmodule interessant vinden. Niels van Middelkoop houdt in Horssen 950 melkgeiten en hij kijkt inderdaad vaak in de melkmodule. “Hier vind je een mooi overzicht van de totale en de dier- en dagproductie, ook van meerdere jaren. Het is overzichtelijk.”

Geitenhouder Marcel Reinders uit Kollum gebruikt vooral de voermodule. “Ik kijk graag wat bepaalde voerstoffen voor effect hebben op mijn geiten. Als ik denk: het weer verandert, misschien moet ik meer eiwit voeren, dan kan ik dat doorrekenen in Farmdesk. Ik zie dat mijn dieren reageren zoals het programma het voorrekenet. De berekeningen achter Farmdesk zitten dus goed in elkaar. Het klopt, en dat is het belangrijkste.”

Ook Van Middelkoop gebruikt de voermodule het meest. “Dat is een rantsoenmodule en ik stelde altijd al de rantsoenen zelf samen, nu gaat dat gemakkelijker en sneller. Bovendien biedt het wat discussiemogelijkheid. De normen die in Farmdesk staan zijn soms net iets anders dan die ik gebruikte, en dat geeft mij wel nieuwe inzichten.”

De voermodule bevat een voederbank met 96 voerstoffen met hun waardeprijs die elke maand wordt geactualiseerd. Deze voerstoffen kun je gebruiken om een rantsoen te maken en door te rekenen in Farmdesk. “Maar het beste werkt het als je zelf een analyse hebt van de voerstoffen die je gebruikt, met ook de prijs die je betaald hebt”, aldus Aernouts. Voor elke groep dieren kun je een rantsoen maken. Eenmaal ingevuld laat Farmdesk je in een oogopslag zien of het rantsoen theoretisch goed is. Daarbij kijkt het naar de opname (kunnen de dieren dit

opnemen), VEM, DVE, suiker, ruwe celstof enzovoorts. Daarnaast laat Farmdesk zien welke productie dit technische rantsoen zou geven en welke kosten eraan verbonden zitten. De economiemodule bekijken Reinders en Van Middelkoop het minst. Reinders opent hem eenmaal in de maand. “Dan reken ik de voerwinst per geit en de voerkosten per 100 kg meetmelk uit. Ik weet graag wat de efficiëntie van mijn rantsoen is.”

In de praktijk

Door het gebruik van Farmdesk is Reinders veel grondstoffen en meer ruwvoer gaan verstreken. Voor de mest en het ruwvoer werkt hij samen met een akkerbouwer, en beiden

Bovendien kost het invoeren van gegevens weinig tijd. Reinders. “Het meeste wordt automatisch ingelezen. Als het te lang geleden is dat ik het aantal geiten heb ingevuld, krijg ik vanzelf een melding. En ik heb me aangeleerd om de prijs van een voermiddel direct in te vullen als ik de rekening krijg. Zo blijft het programma met de juiste cijfers rekenen.”

Als geitenhouder kun je aan Farmdesk laten weten dat je een adviseur toestemming geeft om jouw resultaten in te zien. Farmdesk kan die koppeling aanbrenge. Verder is er de mogelijkheid om te chatten. Bijvoorbeeld als je een vraag wilt stellen aan je voeradviseur over het rantsoen dat je hebt samengesteld

‘Met 1% moeite 80% accuraatheid’

hebben veel rendement van pure rode klaver. “Ik krijg daarmee meer eiwit in het rantsoen, waardoor ik op krachtvoergrondstoffen kan besparen. Farmdesk gaf zelfs een melding toen de eiwitcomponent erg hoog werd, en adviseerde om dat iets te laten zakken. Dat was een goed advies. Toen ik een eenvoudige eiwit in het rantsoen liet zakken bleven de geiten het goed doen.”

Van Middelkoop heeft ook al aanpassingen gedaan op basis van inzicht dat hij uit Farmdesk kreeg. “Het programma adviseert aan het einde van de dracht en begin van de lactatie om veel zetmeel te voeren. Dat deed ik nooit, ik was bang voor diarree. Maar in Frankrijk had ik het ook al eens gezien, en na overleg met Wim Govaerts besloot ik het te proberen. Ik voer de net gelamde dieren nu 800 gram hele maispitten per geit per dag. En ik heb het idee dat deze dieren nu zelfs minder diarree hebben dan in voorgaande jaren.”

Gebruiksvriendelijk

Aernouts vindt het belangrijk dat de webapplicatie gebruiksvriendelijk, robuust en visueel overzichtelijk is. “Met 1 procent moeite zou je 80 procent accuraatheid moeten krijgen.” Reinders vindt dat dat gelukt is. “Farmdesk werkt eenvoudig. In de voermodule kun je gemakkelijk zelf voerstoffen toevoegen en weghalen of bijvoorbeeld je eigen kuilanalyses toevoegen.”

in Farmdesk. Nu is er ook een Farmdesk-app. De app zal pushberichtjes sturen als er een melkophaling is geweest, een nieuw onderdeel aan de tool is toegevoegd of een nieuw chatbericht is. ✓

Farmdesk tot nu toe

Farmdesk is sinds oktober 2018 operationeel en drijft op drie aandeelhouders in een vennootschap en een geldschieter. Voor een module betaal je 137 euro per halfjaar. Bij een eerste aanschaf hoort standaard een opleiding. Die opleiding maakt je wegwijs in het gebruik van het programma. “De focus voor komend jaar ligt op het verbeteren van wat er is. Later komen er dan wellicht nog modules voor fokkerij en gewasteelt”, aldus Aernouts. Farmdesk heeft op dit moment ongeveer veertig geitenhouders als klant, voor het eind van 2019 wil Aernouts dat minstens verdubbelen. En op den duur zou hij graag de helft van de Nederlandse en Belgische geitenhouders als klant hebben. Er bestaat ook een adviseurs-Farmdesk, waarbij adviseurs toegang krijgen tot de applicatie, maar geen gegevens van geitenhouders zien. “Wij willen een instrument zijn voor de adviseur en complementair werken.”