

# Groei keer 10

Onder de oppervlakte gebeuren dingen die niet zichtbaar zijn maar grote gevolgen zullen hebben op ons handelen. Tijdens de een onlangs gehouden bijeenkomst van Vollegrondsgroente.net sprak Hillenraadpartner Hans van de Ende een groep telers toe en maakte duidelijk welke effecten digitalisering op de tuinbouw heeft.

## Logaritmisch

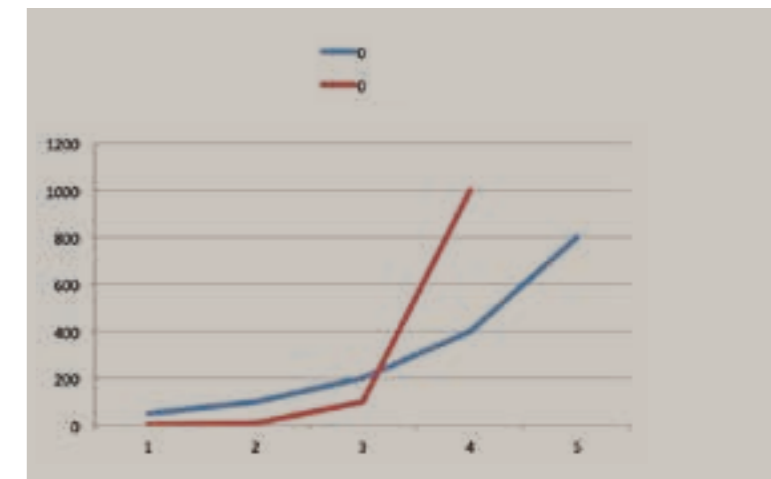
Van den Ende was uitgenodigd om een blik te werpen in de nabije toekomst. Van den Ende hield de aanwezigen voor dat veranderingen op ICT gebied bijna altijd een logaritmisch verloop hebben. En dat handelen vanuit een verwachting van lineaire groei leidt tot onvoorspelbare verrassingen die eigenlijk wel te voorspellen zijn.

## Lineair

Een lineaire groei is een groei met een gelijke groei over een bepaalde periode. 1 wordt 50 en 50 wordt 100. In geval van logaritmische groei wordt 1 gevolgd door 10 en komt daarna 100. Volgens Van den Ende zijn we in de ontwikkeling van digitalisering in het stadium waarin een lineaire lijn 50 is en een logaritmische schaal 10. Maar benadrukt hij bij de volgende stap zijn logaritmisch en lineaire ijkpunten gelijk en de stap daarna is logaritmisch 5 keer zo groot als de lineaire stap.

## Data

In geval van digitalisering is logaritmische groei een vast gegeven. Dat betekent dat een volgende stap geen verdubbeling is maar een vertienvoudiging.



Dat gaat zo met computerprocessors, internetverkeer en dataverzameling. De agrarische sector heeft de eerste stappen in digitalisering gezet en gaat de enorme groei meemaken aldus Van den Ende. Digitalisering in de agrarische sector kent een aantal aspecten. Data verzameling en data opslag. Zowel machines als berichtgeving zijn inmiddels aan een database gevonden. Dit verzamelen van data gaat door en leidt tot inzicht bij derde partijen op het handelen van de teler. Ook de digitalisering van klanten gaat versneld door. Er zijn meerdere platformen waar consumenten digitaal bestellen en de diverse klantenkaarten van de supermarkten doen ook niets anders dan data verzamelen. Het verzamelen van deze data leidt tot inzicht in klanten, verkoopbeslissingen en verkoopprocessen. De beheerder van de data, of dat nu data van consumenten of van producenten is, is degene met de kennis. De verzamelaar van beide bronnen kan alles aan elkaar knopen en is in staat om zowel productie als consumptie te sturen. En degene die stuurt in voeding is erg machtig.

## Inzicht

Waar nu digitale informatie vooral gedeeld wordt in het belang van certificering zal degene die inzicht in de data heeft de mogelijkheid hebben om analyses te maken die verder gaan dan alleen controle op de juiste minors en aandachtspunten. En hoe meer data er verzameld wordt hoe meer analyse mogelijkheden worden gegeven. Dat leidt tot inzicht bij derde partijen die de teler zelf niet heeft.

Van den Ende profileert zich niet als doemdenker maar maakt vooral duidelijk dat we in een enorme verandering zitten die onderhuids beweegt en zeer binnenkort enorme stappen zet. Van den Ende geeft geen antwoorden die worden van de sector zelf verwacht. Maar het besef dat digitalisering gepaard gaat met logaritmische groei en de wetenschap dat er op allerlei plaatsen gegevens inzichtelijk zijn voor derden zet wel aan het denken over de eigen positie.