



Huub Biezemans



Wim Peeters



Peter Meissen



Robert Homsma



Jos van Esch



Cas van Vroonhoven



Dirk Tuip



John Willemsen



Peter van Kemenade



Wilco Boenders



Leo Meiburg



Onno Cijffers

# De groene sector en automatisering: *a match made in the future?*

**Automatisering en de groene sector moeten misschien nog wat aan elkaar wennen, maar een innig huwelijk is onvermijdelijk**

**Onze maatschappij is in een hoog tempo aan het veranderen door de inzet en het gebruik van ICT. Wat betreft de groene sector doet zich iets bijzonders voor. De ceo van het Brabantse bedrijf Ploegmakers, Peter van Kemenade, verzucht in een column in de laatste uitgave van Stad + Groen dat de groene sector achter zou blijven in deze ontwikkeling. Zijn oproep leverde een hoogst interessante discussie op in de Philips Fruittuin In Eindhoven.**

Auteur: Hein van Iersel

De Philips Fruittuin is niet zomaar een plek. Behalve dat deze boomgaard ooit door de familie Philips is opgericht om alle medewerkers te voorzien van een gezonde dosis appels en peren in het kerstpakket, is het ook de eerste plek waar de aanstichter van de discussie, Peter van Kemenade, tientallen jaren geleden kwam te werken als groenbeheerder bij een hoogtechnologisch bedrijf. Waarmee meteen het bruggetje naar het gespreks-onderwerp gemaakt is.

De discussie, die wordt bijgewoond door zo'n beetje alle stakeholders op het gebied van groen en ICT, ligt gevoelig. Van Kemenade constateert in zijn blog een kloof tussen groen en ICT, maar is gelukkig eerlijk genoeg om de schuld daarvan bij beide partijen te leggen. In zijn ervaring zijn automatiseerders niet altijd in staat om goed te luisteren naar wat klanten nu echt bedoelen. Op hun beurt zijn groene bedrijven lastige klanten en begrijpen en beseffen zij niet altijd waar het in automatisering om draait.

Een interessante paradox hierbij is dat de *grote wereld* inmiddels gewend is aan de meest intelligente en soepel werkende apps en software, die vaak gratis of voor een paar dubbeltjes kunnen worden gedownload. Die markt is echter totaal onvergelijkbaar met de veel kleinere en meer lokale groene markt. Waar een nieuwe app van Apple of Facebook bedoeld is voor een markt die in potentie miljarden gebruikers groot is, heeft een Nederlands automatiseringsbedrijf in de groene sector met veel moeite een markt van

een paar honderd gebruikers. Terwijl de kosten van programmeren en modelleren eigenlijk min of meer gelijk zijn. John Willemsen, directeur van Infogroen, marktleader op het gebied van automatiseringspakketten voor onder andere hoveniers en groenvoorzieners: 'Automatisering wordt voor gebruikers steeds makkelijker en gebruiksvriendelijker, maar om het zo mooi te laten werken, ben je steeds meer tijd kwijt. De kosten nemen dus alleen maar toe.'

Onno Cijffers voelt zich gelukkig niet aangesproken door de prikkelende woorden van Peter van Kemenade, misschien wel omdat hij beide kanten van de medaille kent. Cijffers is directeur van Jewel Software en ontwikkelt onder andere webapplicaties en navigatie-apps voor de groene sector, maar werkte eerder ook bij aannemers in het groen en weet daardoor hoe de groene sector denkt en in elkaar zit. Cijffers: 'Succes in de groene sector werd traditioneel bepaald door mechanisatie. Als je goed was in mechanisatie, kon je goedkoper en slimmer werken en dus geld verdienen.' Nog steeds ziet Cijffers dat aannemers makkelijker investeren in een nieuwe machine dan in automatisering, die potentieel veel meer meerwaarde heeft voor een bedrijf dan een nieuwe tractor met drie of vier pk meer vermogen onder de kap.

Versnippering is een ander belangrijk probleem. De groene sector wordt gedomineerd door kleinere bedrijven. Landelijk is er maar een handvol bedrijven met meer dan vier- of vijfhonderd

medewerkers. Dat verklaart ook dat aanpalende sectoren, zoals de schoonmaakbranche en de afvalverwerking, succesvoller zouden zijn dan de groene sector. Twee van de aanwezige aanbieders van ICT-oplossingen voor de groene sector komen dan ook oorspronkelijk uit die aanpalende sectoren. Het bedrijf van Cijffers komt uit de afvalbranche, Facilityapps van Dirk Tuip heeft zijn roots in de schoonmaakbranche. Cijffers: 'In de afvalbranche waren oorspronkelijk maar een paar grote spelers actief en dat zijn vaak ook nog eens kapitaalcrach-

## **AAN HET FORUM AUTOMATISERING IN DE GROENE SECTOR, DAT WERD GEHOUDEN OP 17 AUGUSTUS IN DE PHILIPS FRUITTUIN IN EINDHOVEN, WERD DEELGENOMEN DOOR:**

- Cas van Vroonhoven, gemeente Eersel
- Dirk Tuip, FacilityApps
- Hein van Iersel, NWST (Stad + Groen)
- Huub Biezemans, Dochters Advies
- John Willemsen, Infogroen
- Jos van Esch, Van Esch Cromvoirt
- Leo Meiburg, Meiburg Tuin en Park
- Onno Cijffers, Jewel Software
- Peter Meissen, i-Sago
- Peter van Kemenade, Ploegmakers
- Robert Hommsma, TSD
- Wilco Boenders, Verheij Integrale Groenzorg
- Wim Peeters, gemeente Son en Breugel

tige overheidsbedrijven.' Inmiddels levert Tuip een breed scala voor de groen sector: apps op het gebied van schouwen, inspecties, checklists, keuringen, planning, zowel van projecten, machines en mensen.

### Duurzame relaties

Wilco Boender is algemeen directeur van Verheij Integrale Groenzorg en heeft een uitgesproken mening als het gaat om automatisering. Verheij: 'Wij gaan niet langer voor duurzame relaties met onze automatiseringspartners. Wij laten iets ontwikkelen en proberen daarmee voor de markt uit te lopen; na een paar jaar zien we dan of we de relatie met de automatiseerders bestendigen.' Als je Boender hoort praten, begrijp je meteen waarom groene aannemers niet de makkelijkste klanten zijn voor automatiserders. Boender noemt zichzelf 'strontgeenwijs' en zegt precies te weten wat hij wil. Volgens hem zijn het vooral de grote bedrijven die nu investeren in automatisering en die automatisering nodig hebben, voornamelijk omdat hun klanten managementinformatie nodig hebben. Voor kleinere aannemers geldt dat veel minder. Boender heeft vooral bewondering voor hoe de akkerbouw omgaat met de mogelijkheden van automatisering. In zijn visie en beleving lopen die bedrijven duidelijk voorop en maken ze slimmer en uitgebreider gebruik van ICT. Een deel van dat verschil in acceptatie ligt volgens Boender in de aard van de sector. In de groene sector draait het om mensen. En misschien wel het moeilijkste onderdeel van de implementatie van ICT is het overtuigen van jouw medewerkers om mee te werken. Als



medewerkers iets niet zien zitten, of wanneer het bijvoorbeeld te veel tijd kost om gegevens in te voeren, moet je al bijna concluderen dat een project als mislukt kan worden beschouwd. Boender ziet daarbij ook nog eens het probleem van leeftijd. Mensen onder de dertig gaan zoveel makkelijker met ICT en automatisering om, maar de praktijk van de groene sector is dat er relatief veel oudere mensen werkzaam zijn. Daar loopt Leo Meiburg van Meiburg Tuin & Park tegenaan. Meiburg is als tuin- en parkdealer een beetje een vreemde eend in de bijt, maar lijkt goed door te hebben waar het om draait. Meiburg staat voor de uitdaging gesteld dat hij zijn klanten – veelal groene aannemers of overheidsinstellingen – moet helpen om een machinepark slim te beheren.

### Open standaarden

Peter Meissen is ceo en oprichter van het Brabantse bedrijf i-Sago. Zijn bedrijf is werkzaam in de automatisering en is gespecialiseerd in het adviseren van bijvoorbeeld overheden over het organiseren van automatiseringstrajecten. Meissen meldt aller-

eerst dat het wel meevalt met het de acceptatie van ICT in de groene sector. Naar zijn mening loopt de groene sector helemaal niet achter. Volgens Meissen is een van de belangrijkste voorwaarden voor een succesvol ICT-project dat er met open standaarden gewerkt wordt. Concreet betekent dit dat je door het werken met open standaarden snel gegevens kunt koppelen vanuit verschillende systemen, maar dat je ook makkelijk kunt switchen van het ene naar het andere systeem. Dirk Tuip is directeur en oprichter van het bedrijf FacilityApps en is het van harte met Meissen eens. FacilityApps maakte oorspronkelijk apps voor de schoonmaakbranche, maar omdat die sector op het gebied van workflow veel overeenkomsten heeft met de groene sector, heeft hij daar inmiddels ook een groeiend aantal klanten. Tuip: 'Open standaarden, daar draait het om.'

Cijffers hoort dit aan en is redelijk kort in zijn mening. 'Daar zijn we nog helemaal niet aan toe.' Het vervolg van de discussie lijkt Cijffers gelijk te geven. Als het gaat om de bedrijfsautomatisering,



die tijdens het forum wordt vertegenwoordigd door John Willemsen van Infogroen en collega-concurrent Robert Homsma van TSD, lijkt er wel consensus, hoewel ook de software van deze twee bedrijven (die samen ruim de helft van de markt vertegenwoordigen) niet zonder meer uitwisselbaar zou zijn. Moeilijker wordt het wanneer groene aannemers bijzondere ICT-oplossingen ontwikkelen om opdrachtgevers van managementinformatie te voorzien. Dan wordt het verhaal van open standaarden nog ingewikkelder. Dat wordt op een bijzondere manier geschetst, als Van Kemenade meldt dat zijn bedrijf, Verheij Integrale Groenzorg én Van Esch Cromvoirt in bepaalde gevallen voor dezelfde klanten werken. In principe zou het voor de opdrachtgever heel makkelijk zijn als hij aan al die aannemers op eenzelfde manier informatie kan aanleveren. Dat levert meerwaarde op voor de opdrachtgever en een concurrentievoordeel voor de betreffende aannemer. Zo ver lijkt de markt nog lang niet te zijn, waarschijnlijk omdat de opdrachtgevers niet de visie hebben om dit af te dwingen. Daarbij geldt volgens Willemsen ook dat de tijd van *shelf ware* (kant-en-klare software die zo uit de doos komt) voorbij is. Bijna alle automatisering moet worden afgestemd op de wensen van de klant. Van Kemenade doelt natuurlijk op dat laatste proces, als hij in zijn column schrijft dat hij weleens gefrustreerd raakt door automatiseringsprocessen. Willemsen is het daar wat betreft zijn bedrijf pertinent niet mee eens. 'Wij maken een duidelijke splitsing tussen de programmeurs en de mensen die het verhaal aan de klant vertellen.' Homsma van TSD stelt een retorische vraag: 'Hoeveel boekhoudpakketten zijn er op de Nederlandse markt? Dat weet niemand, zo veel zijn het er. Ten aanzien van de uitwisseling van informatie is er vrijwel geen sprake van standaardisering, iedereen doet daar nog zijn eigen ding. De

banken presteren hier helaas ook niet veel beter. Hetzelfde gemis geldt voor uitwisselformaten tussen diverse apparatuur zoals, tracking devices, machine volgsystemen en last but not least, beheer- en inspectiesystemen. Iedere producent vindt zijn eigen wielje uit. Het gebrek aan normalisering en dus universele standaarden, werkt enorm kostenverhogend. De industrie ligt op dit punt ver voor op de groene sector'. Tuip legt uit dat open standaarden helemaal niet zo moeilijk zijn en veel standaarden vaak al heel breed worden gebruikt. Het beste voorbeeld is Google Maps. Dat is weliswaar geen officiële standaard, maar het wordt in de praktijk veelvuldig toegepast in de producten van FacilityApps en de collega-bedrijven

### Calculatie

Ook Jos van Esch is kritisch over de kwaliteit van ICT in de groene sector, hoewel hij zijn pijlen vooral richt op de kwaliteit van de gegevens die hij van opdrachtgevers krijgt aangeleverd. Volgens Van Esch kloppen die zelden, vooral als het gaat om oppervlaktes die hij nodig heeft om een goede calculatie te maken. Van Esch: 'Het gaat om de kwaliteit van de kerngegevens om een goede calculatie te maken. Dat heeft direct gevolgen voor de werkplanning en machinebezetting. Wij zijn bang dat er door gemeentes enorm veel geld uitgegeven wordt om de data op orde te krijgen en dat het onderhoud van de data een zorgenkindje is.' Volgens Van Esch is de aannemer dan vaak het kind van de rekening. De oplossing zou Van Esch kunnen zijn om de mutaties te laten verzorgen door de aannemer die het werk uitvoert, die wordt namelijk dagelijks geconfronteerd met mogelijke mutaties. Cas van Vroonhoven is opzichter cultuurtechniek bij de gemeente Eersel. Van Vroonhoven is vooral operationeel bij openbaar groen betrokken en kijkt daardoor vooral praktisch naar de problematiek.

Dat blijkt uit de vergelijking die hij maakt: 'Als ik kijk naar de mogelijkheden die een moderne tractor als een Fendt heeft, daar gebruik je misschien tien procent van.' Zijn buurman aan de discussietafel, Wilco Boender, illustreert die drang tot automatiseren door in te zoomen op emvi-aanbestedingen. Bij dergelijke aanbestedingen wordt, aldus Boender, vaak gevraagd om zaken waaraan, als je dat later checkt bij de gemeente, helemaal geen behoefte blijkt te zijn. 'Dat is iets van de afdeling Inkoop, niet belangrijk', wordt dan gezegd, aldus Boender. Dit soort zaken kost volgens hem heel veel energie en leidt vaak tot automatiseren om het automatiseren, niet omdat er echt iemand op zit te wachten. Boender is daarom weinig diplomatiek over deze manier van aanbesteden en automatiseren: 'We maken elkaar gek op die manier.' Van Kemenade herkent dat mechanisme: dikke lucht, noemt hij dat treffend.

Als je de aannemers over automatisering hoort praten, blijkt dat dit ook vaak wordt ingezet als een commercieel instrument binnen een plan van aanpak. Boender over automatisering: 'Het moet goed werken, maar het moet ook smoelen en prettig en uitnodigend zijn. Er moet mee gescoord worden in de aanbesteding.'

De automatiseerders op hun beurt kunnen natuurlijk niets met dat soort verhalen. Ze zijn terecht van mening dat ze niet meer kunnen doen dan naar de opdrachtgever luisteren. Als die vraagt om een bepaald proces te automatiseren, zou het van slecht ondernemerschap getuigen om te zeggen dat zoiets eigenlijk niet nodig is.



Be social

Scan of ga naar:

[www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-7002](http://www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-7002)

