

JoinData

MAGAZINE #1

De digitale snelweg

DATA DELEN IN DE PRAKTIJK

'We staan aan de start van een revolutie'

'Mijn bedrijf draait op data'

INTERVIEWS MET GEBRUIKERS

Mijn JoinData

CIJFERS EN FEITEN





De boer op

Voorwoord Sener Celik

JoinData kwam vijf jaar geleden op mijn pad, toen heette het nog de Coöperatie Datahub. Mijn opdracht was: 'Maak er een echt bedrijf van'. Ik zag en zie het nog steeds als een erg mooie uitdaging! De agrarische sector heeft altijd mijn interesse gehad. Niet alleen zakelijk, maar ook privé. Een groot deel van mijn familie bestaat uit boeren.

Als ik zie waar we nu als organisatie staan, ben ik echt trots. We hebben een sterk en ambitieus team opgebouwd met mensen die vierkant achter onze missie staan: 'De boer aan het roer van zijn data'. Er is veel gebeurd in de afgelopen jaren op en rond JoinData. Gelukkig zie ik dat onderwerpen zoals het veiliger delen van data en transparantie met wie er gedeeld wordt een steeds grotere rol zijn gaan spelen in de sector.

Het praten over en delen van je data blijft toch altijd wat spannend. Zodra je voorbeelden laat zien aan boeren en tuinders, begint het bewustwordingsproces en krijg je de juiste vragen. Zoals: maar wat deel ik dan precies en hoe gaan die partijen ermee om? Of: wat levert het mij dan op als ondernemer? Dit merk ik tijdens de gesprekken met boeren die ik in de afgelopen jaren heb gevoerd en waarvan je een deel ook terugleest in dit magazine. Niet alleen bezocht ik ze voor interviews, maar ik mocht ook spreken tijdens ledenavonden, bij studiegroepen of op symposia. Het is goed om regelmatig met de gebruikers van ons platform te praten. Over data, de kansen en bedreigingen, over hun bedrijf en over de toekomst.

Onze missie is het om de boer aan het roer van zijn eigen data te krijgen en te houden. Mocht je graag met me in gesprek willen? Neem gerust contact op. Ik ga graag de boer op.

Veel leesplezier met dit magazine!

Sener Celik
Directeur JoinData

Inhoud

Voorwoord	02
Onze gebruikers vertellen	04
'Joindata moet ondernemers rust en vertrouwen geven'	05
In gesprek: 'We staan aan de start van een revolutie'	06
Joindata: de digitale datasnelweg	10
Hoe werkt het nieuwe platform?	11
Ervaring: Djessie Donkers	12
Ervaring: Hans van den Heuvel	13
In gesprek: 'Het doel is goed, de tijd is ongelukkig'	14
Ervaring: Hans Maathuis	16
Ervaring: Sebastian Visser	17
Veelgestelde vragen	18
In gesprek: 'Mijn bedrijf draait op data'	20
Ervaring: Anne Pasman	24
Ervaring: Mariska de Rooij	25
5 jaar JoinData	26
Joindata in cijfers en feiten	28
Team JoinData	29
Wist je dit al over deze collega's?	30

Colofon

Concept, teksten, coördinatie en redactie:	Kristel van Veen, Buro Mooor
Tekst pagina 14-15:	Jeen
Foto's pagina 5, 6, 7, 8, 9, 20, 21, 23:	Alexander Goethals Fotografie
Foto's pagina 4:	Julie Ann Fotografie en Alexander Goethals Fotografie
Foto's pagina 12, 13, 16, 17, 24, 25:	Eigen foto's geïnterviewden
Foto's pagina 2, 14, 15, 29:	Julie Ann Fotografie
Illustraties pagina 11 en 28:	Friendly Users
Illustratie pagina 19:	Jeen
Vormgeving en illustratie pagina 10:	Jantine van den Top, Topontwerper
Druk:	Multicopy

Onze gebruikers vertellen

Ben je benieuwd naar het hele verhaal, lees dan verder op onze site



Melkveehouder Teake Piet van der Werf

“Ik heb wel een achtergrond met data delen. Op mijn bedrijf lees ik ook data en bespreek deze met adviseurs. Bijvoorbeeld MPR neem ik door met de veearts. We bekijken hoe de opstart gaat en hoe koeien het doen op het droogstandsrantsoen.”

➔ Lees het interview

Dierenarts Jessica Knol

“Ik zou graag toegang willen hebben tot realtime data van de diergezondheid en melkproductie op een bedrijf.”



➔ Lees het interview



Rob van de Lindeloof, Agrifirm

“Mijn droom is dat data gaat stromen en tot meerwaarde komt voor de telers.”

➔ Lees het interview

Slateler Peer Schraven

“Ik zou een koppeling tussen DACOM, precision farming, bespuitingen, grondanalyses voor perceelsgericht bemesten mooi vinden. Nu gaat dat via losse platforms.”



➔ Lees het interview



Melkveehouder Heleen Lansink-Marissen

“Ik zie data ook echt als kans en niet als bedreiging. Die datastroom is er gewoon.”

➔ Lees het interview

Melkveehouder Corné van Oosterhout

“Data helpt ons om kosten laag te houden en opbrengsten te verhogen. We zien ook zeker wel kansen voor juist gebruik van data.”



➔ Lees het interview



Melkveehoudster Yvonne van Oosterhout

“Data is heel belangrijk en wordt steeds belangrijker. Ik denk dat wij er met ons bedrijf wel meer uit kunnen halen.”

➔ Lees het interview

‘JoinData moet ondernemers rust en vertrouwen geven’



Hoe kijkt directeur Sener Celik terug op de afgelopen vijf jaar met JoinData en welke ontwikkelingen ziet hij voor de organisatie in de komende jaren?

Je spreekt regelmatig met ondernemers.

Zijn gesprekken die je met hen voert veranderd?

Ja en nee. Er zijn wel steeds meer boeren bezig met data, maar we merken dat het toch nog een spannend onderwerp is en bij sommigen ook een ‘ver van mijn bed show’. Een boer heeft moeite om op een makkelijke manier inzicht te krijgen wat hij precies deelt aan data. Ik sprak recentelijk nog een veehouder die schrok nadat hij was ingelogd en zag hoeveel data hij deelt met partijen. Dat is het bewijs dat we echt nodig zijn.

Hoe is JoinData gegroeid in de afgelopen jaren?

Er zijn meer partijen aangesloten: meer partners, maar ook meer ondernemers. Het aantal gebruikers op het platform is gestegen van niets in 2018 naar ruim 7.800 vandaag. We werken nu met 260 leveranciers van data, 80 afnemers en distribueren circa 10 miljoen berichten per jaar. En uit meer sectoren. We begonnen met alleen de melkveehouderij, maar zitten inmiddels ook in de varkenshouderij, akkerbouw en hopelijk binnenkort ook de tuinbouw.

Wat veranderde er in jullie werkzaamheden?

Toen we begonnen waren we een startup met dito cultuur. Met een paar mensen probeerden we grote stappen te zetten in toen nog alleen de Zuivelsector. Naarmate we sneller groeiden ontstond er ook meer druk op het versneld professionaliseren van onze organisatie. Dat betekent niet alleen meer mensen, maar ook een strakkere procesinrichting, een ISO Certificering en meer ondersteuning van boeren en partners van JoinData. Bijvoorbeeld, in het begin hadden we geen helpdesk, nu staat er een professionele helpdesk. Onze partners verwachten een vloeiende dienstverlening, waarbij we iedere dag verbetering laten zien.

Hoe zie je de toekomst van het delen van data in de sector?

Ik zie steeds meer partijen op een goede manier data delen gelukkig. Dat zien we aan het aantal partners

dat aansluit bij JoinData. Maar dit gaat echt niet altijd vanzelf. Data geproduceerd door de boer is niet in alle gevallen van de boer, althans de boer heeft er niet altijd wat van te vinden. Dat blijft aandacht vragen, maar zal de goede kant op bewegen. Waar we nu nog te maken hebben met aparte silo's van data en het technisch niet altijd eenvoudig is data te delen, zal dit in de toekomst waarschijnlijk geen issue meer zijn. De gehele reis van boerderij tot het bord wordt steeds scherper in beeld gebracht met data. Daar zit voor boeren dus ook waarde in, mits zij bewuster kijken naar de data die zij produceren.

En hoe zie je de toekomst van JoinData voor je?

De eerste prioriteit is dat we de agri-sector in Nederland in zijn geheel koppelen aan JoinData, zodat alle boeren en tuinders hier voordeel van gaan hebben. JoinData zal ook parallel haar diensten buiten Nederland ontsluiten, startend met samenwerkingen binnen Europa. We zijn al actief in België en willen de komende jaren ook in andere Europese landen actief zijn. Dit alles vanuit de gedachte dat data ook over de landsgrenzen stroomt en dit op een veilige manier moet gebeuren. Het merk JoinData staat voor veiligheid, betrouwbaarheid en de boer aan het roer. Dit gaat dan niet meer over techniek, dat is dan gebruikelijk, maar over vertrouwen.

Hoe wil je dat borgen?

Vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Dat betekent dus dat we altijd scherp en alert moeten zijn en onze diensten continu moeten verbeteren. We werken dagelijks aan de veiligheid van ons platform, een belangrijk deel van het budget wordt hieraan besteed. En we hebben een onafhankelijke auditcommissie gericht op het toetsen van het beleid en de werking van het platform op het vlak van informatiebeveiliging. Alle data die we distribueren behandelen we als persoonsgevoelige data, ook als dat niet zo is. Dit sijpelt dan door in alles wat we doen, zoals de opzet en werking van het platform. Het belangrijkste is dat gebruikers, zoals boeren en partners dit zo ervaren.



‘We staan aan de start van een revolutie’

Hoe kijken gebruikers van JoinData aan tegen datadelen? Welke ontwikkelingen zoeken zij? Hoe kijken ze aan tegen het eigenaarschap van data? Welke apps en innovaties kunnen boeren goed gebruiken? Directeur Sener Celik gaat in gesprek met diverse boeren en organisaties in Nederland om de stemming te polsen.

Ron van Burgsteden

Ron van Burgsteden melkt 70 melkkoeien in Leusden (Ut.). Het bedrijf omvat 40 hectare en melkt met een robot.



Timo Joosten

Timo Joosten is hoofd productmanagement bij Lely. Hij houdt zich bezig met de ontwikkeling en commercialisering van Lely-producten wereldwijd, waaronder het bedrijfsmanagementsysteem Lely Horizon waar veel data wordt uitgewisseld.



In Leusden, vlakbij Amersfoort, staat het bedrijf van melkveehouder Ron van Burgsteden. In de keuken gaat de melkveehouder in gesprek met Timo Joosten van Lely en Sener Celik van JoinData over het delen van data, innovaties en privacy.

Sener: Jij bent een van de eerste deelnemers in JoinData. Toen werd ook al over de waarde van data gesproken. Hoe kijk jij daar nu tegenaan?

Ron: Ik nam tien jaar geleden al deel aan het project SmartDairyFarming. Ik had toen verwacht dat we nu, zo'n tien jaar na de start, verder zouden zijn. De ontwikkeling is vertraagd door de grote vraag 'van wie is de data en hoe breng je dat tot uitvoering?'. SmartDairyFarming is gestart om nuttige producten te maken voor veehouders. Maar we liepen vast in de discussievraag over het eigendom. De drie coöperaties CRV, Agrifirm en FrieslandCampina hebben het uiteindelijk toch weer op gang gebracht, voor de leden.

Timo: We hebben allemaal de intentie om toegevoegde waarde te creëren. Maar data komt pas tot waarde als je het kunt vergelijken. Als benchmark. Dus als je het voor jezelf houdt ontstaat die waarde niet.

Ron: In het begin waren commerciële partijen terughoudender en onderzoeksinstellingen vooruitstrevender, maar nu is het andersom. Commerciële partijen kunnen sneller handelen. De waarde van data is niet cash, maar toegevoegde waarde voor je bedrijf. Ik wil data graag delen, zodat ik betere, snellere, preciezere informatie

“Ik wil data delen zodat ik betere, snellere en preciezere informatie krijg voor mijn bedrijf.”

IN GESPREK MET RON VAN BURGSTEDEN EN TIMO JOOSTEN

krijg. Ik wil exact weten welk dagdeel een koe tochtig is. Twintig jaar terug was het een mooie vooruitgang om te weten dat een koe tochtig was in de afgelopen 48 uur. Over 3 weken moest je dus weer opletten. Nu is dat niet meer voldoende.

Timo: Ik zie data als wisselgeld. Ik verrijk de data van de boer en geef het als wisselgeld terug. Wat doet een vergelijkbaar bedrijf qua aantal koeien, grondsoort en omvang en kan ik dat toepassen bij Ron? Dan krijg je voorspellende waarden en kun je gericht advies geven.

Sener: Hoe ver zitten we af van het reactieve naar het proactieve?

Timo: Helemaal niet ver, maar we worstelen met de enorme diversiteit. Boeren is een beroep van ervaring en gevoel. Hier heb je bijvoorbeeld meerdere grondsoorten, grassoorten, bemesting, verdichting. Zoveel componenten maakt het moeilijk om te bepalen wat het model is. We staan aan de start van een revolutie. We zien nu veel risicomijdend gedrag. Data kan dan baanbrekend zijn. Die kan laten zien waar het risico is in je bedrijfsvoering, zodat je je daar op kunt richten.

Sener: Wat hebben we hiervoor nodig? Hebben we die data al?

Ron: Ja, het meeste hebben we wel.

“Een robot neemt dus niet het werk over, maar levert het bewijs van je bedrijfsvoering”

Sener: De boer is en blijft ondernemer en neemt op basis van zijn ervaring en inzichten besluiten. Daar horen ook beslissingen bij die niet direct met data ondersteund worden.

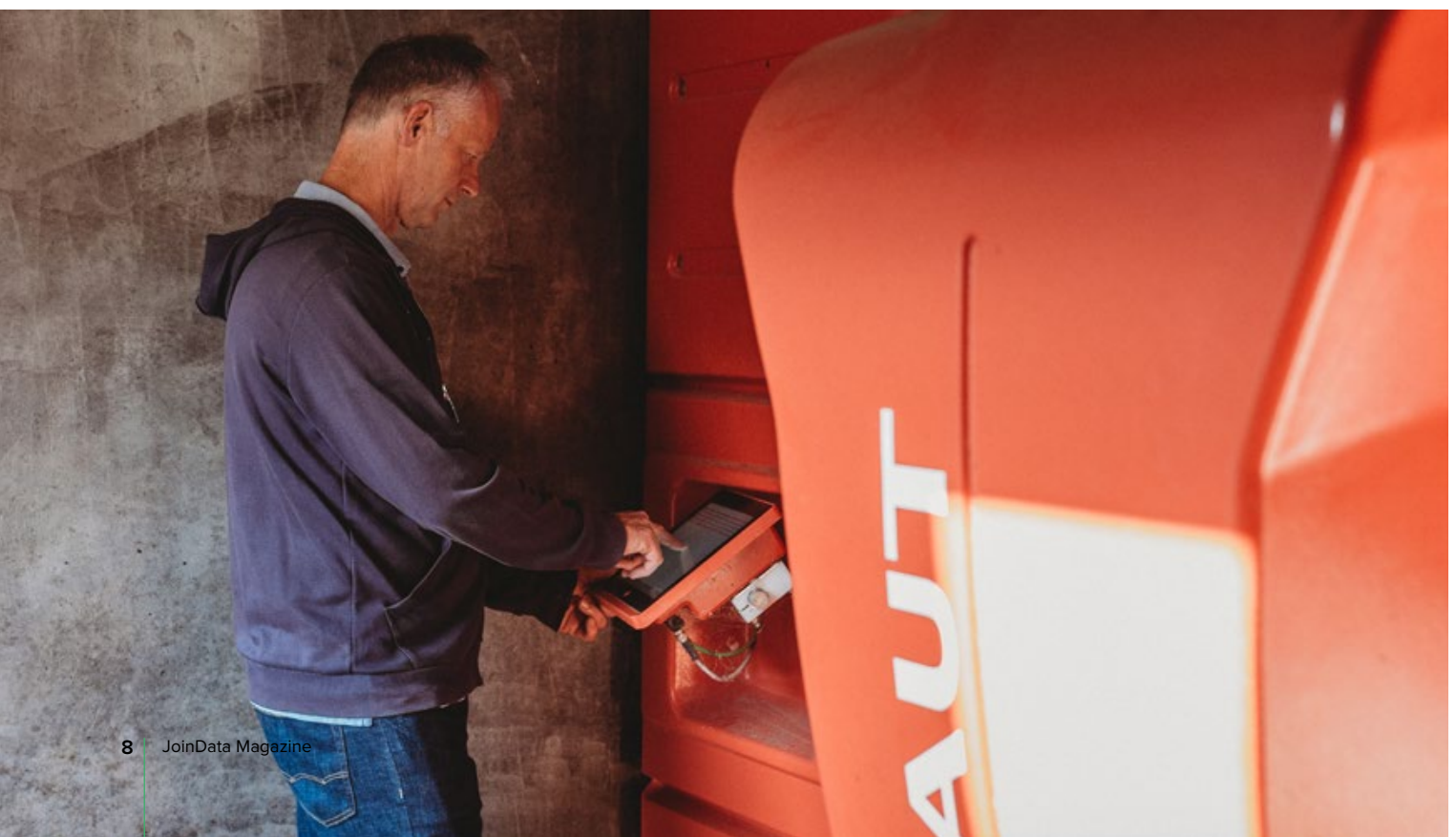
Timo: Het is verandermanagement, het is mensenwerk. Het gaat om vertrouwen. Als Ron mij niet vertrouwd, kan ik veel data leveren, maar dan neemt hij die data ook niet serieus.

Sener: Komt er door data ook meer vraag naar onafhankelijke voeradviseurs?

Timo: Ik hoop het. Nu zijn advieskosten verwerkt in de voerkosten van het product dat je koopt. Voer wordt niet goedkoper als je het advies niet afneemt. Maar wat is het belang voor het bedrijf? Misschien heb ik wel veel minder kilo's nodig omdat ik zelf eiwit ga telen. Dat heeft geen toekomst meer.

Sener: Hoe kijken jullie naar concurrentie uit het buitenland wat betreft data delen?

Timo: Er zijn genoeg voorbeelden uit landbouwgerelateerde sectoren. Kijk naar de akkerbouw. Daar gebeurt veel. Maar wij liggen voor als je kijkt naar



“We liggen voor als je kijkt naar het tussen bedrijven delen van data”



het tussen bedrijven delen van data. Neem John Deere. Zij zijn heel ver, maar op basis van zichzelf gecontroleerde databronnen.

Sener: John Deere is nu met Claes een nieuw dataplatform gestart. Dat is toch wel uniek te noemen, niet?

Ron: Kan Lely dat met DeLaval ook?

Timo: We hebben allemaal hetzelfde doel, we willen jou het beste maken. Niet elke boer heeft alleen maar producten van Lely. Dus we moeten er naar toe dat we ook data van bijvoorbeeld de voermengwagen van een andere leverancier in ons systeem kunnen importeren.

Sener: Zou jij willen dat Lely die combi maakt?

Ron: Ja hoor, waarom niet? Ik wil zelf kunnen kiezen welke merken machines ik op mijn erf gebruik, niet beperkt worden in mijn keuze omdat ik één soort melkrobot heb.

Sener: Boeren die geen data willen delen schrikken vaak over de hoeveelheid data die toch al gedeeld wordt.

Ron: Data was altijd een non-issue voor boeren. Ze praten veel liever over rassenkeuze en stieren. Maar data beter en slimmer gebruiken is volgens mij de next level in het runnen van een boerderij.

Sener: Een op de 10 boeren is nu bezig met data delen, maar hoe krijgen we rest mee?

Timo: Jullie zijn faciliterend, dus kunnen dit niet sturen. Laten we er als sector over nadenken hoe we willen dat dit eruit ziet. Wij moeten blijven promoten dat data vrij kan stromen en de toegevoegde waarde leveren.



JoinData: de digitale datasnelweg



Benieuwd hoe JoinData werkt, wat ze nu precies doen en waarom kiezen leveranciers eigenlijk voor JoinData? We zetten het graag even op een rijtje.

JoinData is een non-profit coöperatie met als doel data gemakkelijk, efficiënt en veilig te delen. JoinData heeft zelf geen belang bij jouw data, maar zorgt er met een 'digitale datasnelweg' voor dat data veilig worden gedeeld en dus niet in verkeerde handen komen. Via Mijn JoinData kan je jouw machtigingen voor het delen van data beheren en jouw datastromen inzien. Vanuit de coöperatieve gedachte is het doel om alle partijen aan te sluiten, zodat jij optimaal profiteert en regie houdt over jouw eigen data en machtigingen.

JoinData wordt al gebruikt door organisaties en ondernemingen in de melkveehouderij, akkerbouw en varkenshouderij. De bij de coöperatie aangesloten partijen streven er naar om ook andere sectoren, zoals de pluimveehouderij en de tuinbouw, mee te laten doen met het platform. Door te werken met een centraal platform voor de hele agrarische sector kan data delen zo efficiënt mogelijk plaatsvinden. Samen met veiligheid en gemak zijn dit de voordelen die JoinData biedt voor agrarisch ondernemers en ketenpartners.

DATA DELEN IN DE PRAKTIJK

JoinData heeft een zogenoemde 'digitale datasnelweg'. Die zorgt voor efficiënt en veilig 'transport' van jouw data. Alleen van die data waarvoor jij een partij hebt gemachtigd. Data delen via JoinData minimaliseert het risico dat jouw data in verkeerde handen komen of dat een datalek leidt tot negatieve beeldvorming. JoinData deelt data in overeenstemming met wettelijke vereisten, zoals bijvoorbeeld de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). Hiermee is de privacy van personen gewaarborgd.

JoinData transporteert alleen maar data, net als een postbedrijf: alleen wanneer er een machtiging is van de veehouder (in beeldspraak: de "ja/nee-sticker"). Ze hebben geen belang bij de data zelf. JoinData zorgt alleen voor veilig transport van de data. Ook zorgt JoinData er voor dat de data bruikbaar bij de juiste gebruikers terecht komen. Uiteraard alleen na toestemming (machtiging) van jou als agrarisch ondernemer.

WAAROM LEVERANCIERS VOOR JOINDATA KIEZEN

JoinData is een platform dat alle mogelijkheden biedt om op een veilige en transparante manier data uit te wisselen. Veel ondernemingen en leveranciers in de agrarische sector willen dat alle partijen in de agrarische sector op een zorgvuldige en efficiënte wijze kunnen omgaan met de data die zij van jou mogen gebruiken. Zij vinden het daarom belangrijk dat jij weet welke machtigingen jij ooit voor welk doel en voor hoe lang hebt afgegeven. Ook willen zij dat de afgifte van de machtigingen en het gebruik van de data in lijn blijft met de privacywetgeving. Dat is in het belang van alle agrarische ondernemers.

JoinData garandeert dat het dataverkeer veilig plaatsvindt. JoinData is ISO 27001 gecertificeerd. Dat betekent dat er jaarlijks audits plaatsvinden op het gebied van procesinformatie en dataveiligheid.

➔ Meer weten over
JoinData? Kijk op
www.join-data.nl

Hoe werkt het nieuwe platform?



In april 2022 introduceerde JoinData het nieuwe platform Mijn JoinData. Maar hoe werkt dat nu precies?

Via Mijn JoinData krijg je direct overzicht over alle partijen die je toestemming hebt gegeven om jouw data te kunnen inzien. Als bedrijven of organisaties jouw data willen ontvangen, moeten ze dat vragen via een machtiging in het portaal van Mijn JoinData. Zie je een machtiging die niet gewenst is (zoals bijvoorbeeld de machtiging aan een voormalige leverancier), dan trek je die oude machtiging in en stopt ook de datastroom. Met het overzichtelijke dashboard van Mijn JoinData kun je zelf je machtigingen en data beheren en besluiten welke partijen over je data mogen beschikken. Hierdoor hou je grip op je machtigingen en data.

Per machtiging kan jij de volgende acties uitvoeren: activeren, afwijzen, einddatum aanpassen en intrekken. Per machtiging kan je zien wie jouw data mag gebruiken, welke data dit precies is, voor welk doel en hoe lang ze gebruikt mogen worden.

MACHTIGINGEN ACCEPTEREN

Op het tabblad 'openstaande machtigingen' zie jij welke machtigingen geaccepteerd mogen worden. Je ziet hier welke organisatie de data wil ontvangen, voor welk doel dat is en hoe lang de machtiging actief blijft. Via berichttypen zie je welke gegevens de aanvrager mag inzien nadat jij akkoord hebt gegeven.

Op het moment dat jij een machtiging accepteert zorgt JoinData, via de datasnelweg, dat jouw data alleen gedeeld wordt met de partij die jij toestemming hebt gegeven. In deze machtiging kan je zien welke data dit precies is, voor welk doel en hoe lang ze gebruikt mogen worden.

Bij elke machtiging kan je via de knop 'acties' een machtiging intrekken. Vanaf dat moment worden de gegevens niet meer gedeeld met de aanvrager. Let wel op: het niet meer delen van data kan gevolgen hebben. In de zogenoemde doelbinding van de machtiging kun je aflezen voor welk doel de data worden gebruikt en wat het effect is als er geen machtiging meer is. Op basis daarvan kun je bepalen of je wel of geen data wilt delen.

INTREKKEN VAN EEN MACHTIGING

Na het intrekken van de machtiging worden de gegevens niet meer gedeeld met de aanvrager. Een ingetrokken machtiging kan jij zelf herstellen door de machtiging weer goed te keuren. Een geweigerde machtiging kan je niet zelf herstellen. Dat kan alleen doordat de aanvrager een nieuwe machtiging indient die vervolgens door jou kan worden goedgekeurd.

De bedrijfsregistratie en vestigingsgegevens komen vanuit de Kamer van Koophandel. Je KvK-nummer aanpassen kun je bij de KvK doen. De aan een nieuw KvK-nummer gekoppelde eHerkenning vraag je aan bij de eHerkenningmiddelen provider. In het platform van JoinData kan je je naam en e-mailadres wijzigen.

➔ [Log hier gelijk in op Mijn JoinData](#)

Projectexpert ZLTO

Djessie Donkers

Djessie Donkers is Projectexpert Voedselzekerheid & Gezondheid bij ZLTO. Hij voert projecten uit bij leden en niet-leden in het ZLTO-gebied. Met name rondom bodem en bemesting. Bijvoorbeeld BodemUP, waaraan 500 boeren deelnemen. Djessie bespreekt met de deelnemende boeren wat ze al doen en waarmee ze de bodem zouden kunnen verbeteren. “Bijvoorbeeld de bemesting aanscherpen, andere grondbewerking, wel of niet ploegen of adviseren over groenbemesters”, vertelt Djessie.

De projectexpert maakt in zijn werk veel gebruik van data. “Ik bekijk dan hoe je data over perceel, boerderij of gebied kunt inzetten voor de ondernemer. Ik gebruik satellietdata, opbrengstenkaarten, bodemkaarten, dronebeelden en informatiestromen die ik openbaar of via de ondernemer kan krijgen in mijn advies.”

Djessie vindt het een goede zaak dat JoinData er is. “Het is voor een boer niet te overzien wat hij deelt en binnenhaalt. Het is goed dat er een onafhankelijke partij is die dat in de smiezen houdt. Je moet niet willen dat data zomaar ongewenst bij een andere partij ligt. Daar kunnen ze een ander belang hebben. Ik zie vaak dat een ondernemer zijn bemesting of boekhouding deelt met bijvoorbeeld de afnemer van melk of aardappelen. Maar die partijen hebben dat maar één keer nodig. Die lijnen hoeven niet constant open te staan. In JoinData kun je makkelijk zelf schuifjes aan- en uitzetten als het gaat om het delen van data.”

Djessie verwacht dat de toekomst van het delen van data afhangt van wat de overheid vraagt. “Veel boeren delen nu dingen omdat het moet, bijvoorbeeld vanuit de overheid of hun zuivelorganisatie. Maar je wilt eigenlijk dat een boer iets deelt omdat



hij er iets voor terugkrijgt. Bijvoorbeeld koolstofboeren die betaald worden voor koolstofcredits. We moeten meer toe naar het creëren van meerwaarde van data delen. Niet delen om te delen, maar omdat je er iets aan hebt.”

Directeur LTO Nederland Hans van den Heuvel

Hans van den Heuvel is directeur van LTO Nederland en al sinds het prille begin betrokken bij JoinData.

“Ik zie het als onze rol om boeren bewust te maken van de waarde van data”

Binnen JoinData behartigt LTO de belangen van de primaire sector. Ze zijn vertegenwoordigd in de auditcommissie en in de algemene ledenvergadering. Van den Heuvel vindt het belangrijk dat leden van LTO weten over het bestaan van JoinData en het nut en de noodzaak ervan.

Gedeelde data vertegenwoordigt waarde

Van den Heuvel is overtuigd van de waarde van data. “Gedeelde data vertegenwoordigt een waarde. Dat kan een geldelijke waarde zijn of een verhoogd inzicht. Data geeft je als ondernemer meer inzicht. Het versterkt je positie omdat je dan keuzes maakt op basis van feiten in plaats van aannames of vermoedens.”

Zonnige toekomst

Van den Heuvel hoopt dat LTO ervoor kan zorgen dat nog meer boeren en tuinders zich aansluiten. “Ik zie de toekomst voor JoinData dan ook ‘bright and sunny’ als zoveel mogelijk ondernemers het belang ervan inzien. Het opzetten van het koppelingensysteem van JoinData heeft jaren gekost. Nu werkt het goed en dat moeten we koesteren en uitbouwen in de komende jaren. Ik hoop dat er steeds



meer organisaties betrokken raken bij JoinData. En niet alleen meer organisaties maar ook nog breder qua sectoren. Want in de ene sector is de databewustheid hoger dan in de andere.”



‘Het doel is goed, de tijd is ongelukkig’

“Ik was een van de eersten die met stappentellers bij de koeien begon. Maar in al die jaren dat we ze gebruiken, hebben we de data die we ermee verzamelen nooit kunnen gebruiken om er meer informatie uit te halen.”

Melkveehouder Jacob Molenaar noemt bovenstaand voorbeeld in het gesprek dat hij samen met zijn echtgenoot Marianne Molenaar-Breedveld en hun zoon Johan voert met directeur Sener Celik van JoinData. Hij vulde in een recente enquête in dat hij wel interesse had in een gesprek over data en werd uit de inzenders gekozen als winnaar.

Celik knikt en reageert dat het beter benutten van de sterk groeiende stroom data van veehouders een van de redenen was om JoinData op te richten. “De grote coöperaties in de zuivelketen onderkenden deze uitdaging. Het bleek al snel dat je boerendata alleen beter kunt benutten als je er eerst voor zorgt dat de boer weer grip krijgt op zijn eigen data. Daarom richt JoinData zich nu vooral op het gemakkelijk en veilig regelen van de machtigingen voor het gebruik van data.”

Dat herkennen de leden van maatschap Molenaar-Breedveld zeker. Ze moeten soms leveringsvoorwaarden ondertekenen waar in staat dat alle data door de machinefabrikant kunnen worden gebruikt. “Je kunt dan wel bezwaar maken, maar daarin sta je als individuele boer natuurlijk niet sterk”, aldus Johan Molenaar. “Ze zeggen gewoon: dan leveren we de machine niet.” Celik: “Precies. Dus als we ervoor zorgen dat steeds meer boeren en ketenpartijen meedoen met JoinData, kunnen we ervoor zorgen dat jullie grip houden op je eigen data.”

Tot zover de overeenstemming over het belang van data benutten en het waterdicht regelen van de datastromen zodat de boer aan het roer staat. Jacob Molenaar is ook kritisch. “Voor mij is JoinData nog niet goed genoeg. Ik moet soms veel moeite doen om gegevens automatisch binnen te krijgen voor bijvoorbeeld de KringloopWijzer of voor BEX. Ik heb bijvoorbeeld een leverancier wel gemachtigd via JoinData, maar dan komen de data toch niet binnen.” Celik legt uit dat dit te maken kan heb-





ben met technische oorzaken: “Als de betreffende leverancier een detail wijzigt in de aanlevering, bijvoorbeeld dat ergens een extra nulletje staat, loopt het niet goed. Dit zijn aanloopproblemen en die lossen we op. Inmiddels hebben we ingebouwd dat een dataleverancier een seintje krijgt bij dit soort problemen. Er zijn al circa 260 leveranciers gekoppeld aan ons platform; bijvoorbeeld bijna alle veevoederbedrijven.”



Ook de manier waarop de betaling voor het gebruik van het machtigingenportaal Mijn JoinData is geregeld kan op weinig enthousiasme rekenen bij de maatschap. “We kregen een mail met het verzoek om te betalen. Als je dat gaat doen, moet je eerst een heleboel gegevens invoeren en dan ook nog een machtiging afgeven. Dat geeft geen prettig gevoel.” Celik knikt, hij kent de kritiek. “Wij moeten het wel op deze manier doen, omdat we de gegevens van jullie als ondernemers nog niet hebben. Die gegevens zijn bekend bij bijvoorbeeld de grote coöperaties, in jullie geval bij Friesland-Campina. Maar zij mogen ons die persoonsgegevens niet verstrekken en dat is volkomen terecht. We hebben immers de AVG voor de bescherming van persoonsgegevens en die is ook voor ons heilig.”



Dat snappen Jacob, Marianne en Johan. Maar waarom zo'n gedoe over 50 euro? “Het gaat ons niet om de hoogte van het bedrag, maar van mij mag je er wel de btw bij zetten, want dan is het ruim 60 euro”, aldus Jacob. Maar waarom worden deze kosten niet via de zuivelheffing van ZuivelNL geïnd, zoals het tot nu toe altijd is gegaan? “Wij willen zo transparant mogelijk zijn. Daarin past dat je als veehouder weet wat JoinData voor je doet en wat je daarvoor kwijt bent. Natuurlijk is het gemakkelijker als het via de zuivelheffing zou lopen, aangezien we met een heel klein team dit voor elkaar proberen te boksen. Maar wij willen gewoon laten zien wat we doen en onze gebruikers inzicht geven in wat de kosten daarvoor zijn. Alleen met een open relatie en vertrouwen bij de veehouders kunnen we een succes maken van JoinData.”

Johan reageert: “Op zichzelf is daar niets mis mee. Maar JoinData is iets nieuws en je confronteert veel boeren met iets waar ze zich niet comfortabel bij voelen. Namelijk dat ze al heel veel data delen zon-



der dat ze het weten of zonder dat het goed is geregeld. Dat verklaart denk ik voor een groot deel de afwachtende houding.”

Sener Celik herkent dat. “Maar ik zie ook dat ons platform in een behoefte voorziet. Er zijn al 5.700 melkveehouders die ons nieuwe portaal gebruiken.” Dat mag zo zijn, maar voor een deel voelen die veehouders zich gedwongen, want data delen via JoinData wordt door bijvoorbeeld de zuivelindustrie verplicht gesteld. Marianne: “Ik snap heel goed dat het in ons belang is om het met z'n allen goed te regelen. Maar het voelt ook als het zoveelste dat je moet als boer. En nog niet iedereen ziet de voordelen van de aanpak van JoinData.”

Een ander aspect dat JoinData parten speelt is het wantrouwen bij boeren als het over data delen gaat. Veel veehouders denken dat JoinData hun data in handen krijgt en kan doorspelen of verkopen aan andere partijen. Daarbij wordt vaak de overheid genoemd, bijvoorbeeld RVO, die dan alles kan inzien over je bedrijf. “Dat wantrouwen is de afgelopen tijd gegroeid, want we vertrouwen de overheid gewoon niet meer”, zegt Jacob. Ook op het erf van de maatschap Molenaar-Breedveld hangt de nationale driekleur op z'n kop.

Sener Celik kent de misverstanden en het wantrouwen. “JoinData zorgt er juist voor dat veehouders grip houden op hun data. Met machtigingen voor wie welke data waarvoor mag gebruiken. Niet meer en niet minder. JoinData kan geen data delen met de overheid zonder een machtiging van de veehouder. Zonder machtiging, geen datatransport. Wij slaan bij voorkeur zo min mogelijk bedrijfsdata op. En spelen data dus niet door aan derden, zonder goedgekeurde machtiging van de boer, dus ook niet aan de overheid.” Voor een juiste werking van het platform slaat JoinData bijvoorbeeld wel de machtigingen zelf op (anders kan je ze niet tonen).

Jacob, Marianne en Johan knikken. Ze geloven de directeur van JoinData en zijn even stil. Dan zegt Johan: “Het is een ongelukkige tijd nu. Maar JoinData kan er natuurlijk niets aan doen dat wij de overheid niet kunnen vertrouwen. Jullie doel is goed, dus blijf vertellen wat het boeren oplevert. Dan komt het zeker goed.”

Penningmeester ANB West-Brabant Hans Maathuis

Benieuwd welke rol JoinData heeft in het herstel van de Brabantse biodiversiteit? Hans Maathuis vertelt het graag. Maathuis is penningmeester van het Collectief Agrarisch natuur- en landschapsbeheer West-Brabant (ANB) West-Brabant. Dat is een coöperatie van boeren opgericht door 6 agrarische natuurverenigingen. De vereniging is opgericht in 2015 en heeft zo'n 400 leden, voornamelijk boeren, die agrarische gronden beheren.

Er zijn 191 deelnemers aan de Brabantse Biodiversiteitsmonitor (BBM). De deelnemende melkveehouders kunnen een maximale beloning krijgen van €5.000 per jaar als ze punten scoren op 13 verschillende duurzaamheidsindicatoren. Denk bijvoorbeeld aan ammoniakuitstoot, weidegang, blijvend grasland en fosfaat-bodemoverschot.

De melkveehouder zit zelf aan de knoppen en bepaalt welke maatregelen hij neemt om de scores op de indicatoren te verbeteren. Hoe hoger de score, hoe hoger de beloning.

Het ANB West-Brabant voert dit project, samen met ANB Midden-Brabant, uit voor het project Brabants Bodem. Van de 13 indicatoren komen er 8 via JoinData. "Die gegevens waren al op te halen via JoinData, dus het was logisch dat wij met hen in contact traden", vertelt Maathuis. De deelnemende melkveehouders moeten een machtiging afgeven in JoinData waarmee ANB die gegevens kan ophalen.

"Het is gelukkig geen ingewikkeld systeem voor de gebruiker. Ik vind het belangrijk dat een gebruiker als het ware een rode loper uitgerold krijgt waar hij naar toe moet. Dat is hier het geval. Achter de schermen is JoinData een complex systeem, maar wat voor de gebruiker zichtbaar is, is makkelijk."



Directeur NUWEA

Sebastian Visser

Sebastian Visser is directeur van NUWEA, onderdeel van WEA Noord-Holland. Hun doel is de hele administratie van een ondernemer te automatiseren. Van factuur tot jaarrekening.

“Ik roep iedereen op het gesprek met JoinData aan te gaan”

Sebastian: “Wij, maar ook de ondernemer, hebben daardoor het hele jaar inzicht in de cijfers. En niet alleen in mei of juni als het tijd is voor de jaarrekening.” NUWEA werkt met het boekhoudprogramma YUKI dat verbinding kan maken met JoinData. “Een factuur van bijvoorbeeld Campina zou maar een keer ingeboekt moeten worden. JoinData is voor ons een middel dat heel goed aansluit bij onze filosofie. Toen we contact opnamen met YUKI en JoinData bleek gelukkig iedereen open te staan voor een koppeling. Er is nu heel veel mogelijk in het maken van rapportages. Volgens mij benutten we nog niet eens alle mogelijkheden.”

Voor een vast maandbedrag krijgt de klant de werkzaamheden van WEA Noord-Holland, de boekhouding in YUKI en alle koppelingen. De klant moet eenmalig machtigen en WEA Noord-Holland heeft toegang tot de data. “Het scheelt hen tijd, geeft ze overzicht en er kunnen geen tyfefouten gemaakt worden bij het overtypen van facturen en afrekeningen. Voor een klant is het soms even wennen om dit uit handen te geven, maar voor ons ook hoor. Wij krijgen van JoinData een xml-bestand. Dat is een bronbestand wat we zelf niet kunnen lezen, maar direct importeren in de boekhoudsoftware. Aan het eind van het jaar controleren we natuurlijk wel de jaarrekening, maar we moeten er inderdaad op vertrouwen dat het bronbestand klopt.”

“Ik ben heel tevreden over de samenwerking met JoinData. Het is een relatief kleine organisatie en



dat maakt het contact persoonlijk. Ze werken ook snel en adequaat. Het zou mooi zijn als nog meer sectoren aangesloten worden op JoinData. Denk eens aan de akkerbouw- of tuinbouwsector. Ik zie echt dat de toekomst ligt in het zoveel mogelijk delen van data. Als je als je als software-organisatie ‘de achterkant dichthoudt’ verlies je het op den duur van andere partijen. Of er nog meer WEA-kantoren aansluiten bij JoinData weet ik niet, maar ik roep iedereen op om het gesprek met JoinData aan te gaan.”

Veelgestelde vragen

JoinData ontvangt dagelijks vragen per mail, telefoon of contactformulier. De meest gestelde vragen, én antwoorden, zetten we voor je op een rijtje.

Zijn mijn huidige machtigingen niet in orde?

Er is in principe niets mis met jouw huidige machtigingen. Maar het nadeel van de huidige situatie is dat niet alle machtigingen bij elkaar staan. Het kan goed zijn dat je een aantal machtigingen op papier hebt afgegeven (getekend) en andere machtigingen digitaal hebt verleend. Ook kan een machtiging verouderd zijn, bijvoorbeeld als je bent overgestapt naar een andere voerleverancier zonder de machtiging bij jouw oude leverancier in te trekken. Door alle machtigingen digitaal bij elkaar te brengen op het platform Mijn JoinData heb je overzicht en kan je op elk gewenst moment jouw machtigingen beheren.

Hoe zorgt JoinData ervoor dat data niet gehackt wordt?

JoinData hanteert zoveel mogelijk het uitgangspunt dat data bij de bron blijft. Als er een verzoek tot het delen van data komt, wordt de gevraagde data opgehaald en gedistribueerd. Daarnaast hanteert JoinData de moderne veiligheidseisen op het platform en wordt JoinData regelmatig door de auditcommissie beoordeeld.

Hoe weet ik of mijn data alleen daar terecht komt waar ik zelf toestemming voor heb gegeven?

Via het platform van JoinData worden er geen data gedistribueerd zonder een door jouw goedgekeurde machtiging. Als er een verzoek komt tot het delen van data, wordt er eerst gecontroleerd of er een actieve machtiging is. Pas als die er is worden de data gedistribueerd naar de aanvrager. Als boer heb je dus altijd het stuur in handen over de data die je deelt en met welke organisatie je die data wilt delen.

Hoe weet ik of de afnemer mijn data alleen gebruikt voor het doel dat in de machtiging staat?

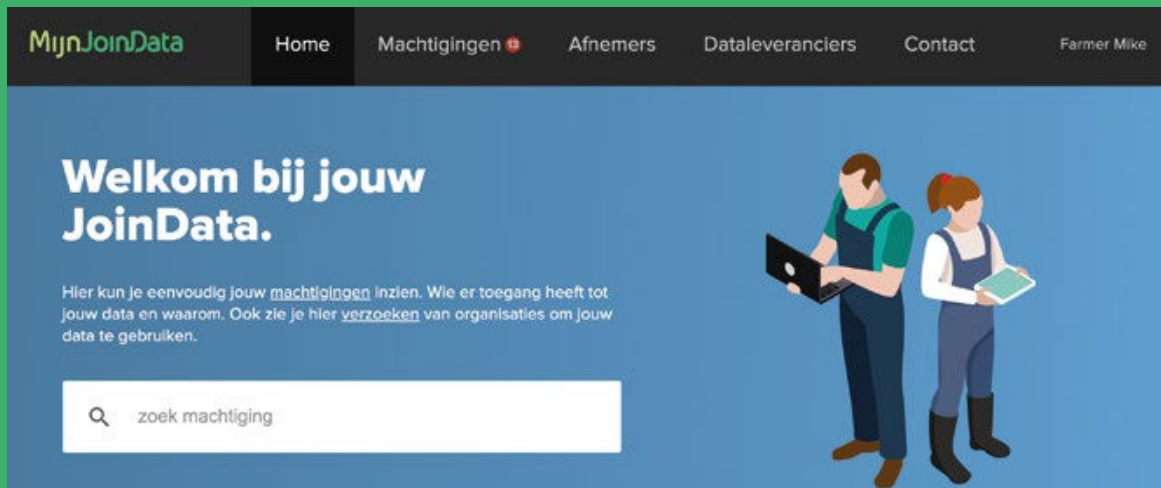
Volgens de wet- en regelgeving mag een gebruiker van data de gevraagde data alleen gebruiken voor het doel (de doelbinding) dat in de machtiging staat. Dat betekent dus dat data niet voor andere doeleinden gebruikt mag worden. Wil de aanvrager dat wel, dan moet hij een nieuwe machtiging aan je vragen. De partijen die data ontvangen zijn zelf verantwoordelijk voor het naleven van regels. Echter, als je het vermoeden hebt dat jouw data ook voor andere doeleinden wordt gebruikt dan kun je dit melden bij de betreffende partij of direct aan de Autoriteit Persoonsgegevens.

Wat is de doelbinding van een machtiging?

De doelbinding vertelt voor welk doel de afnemer jouw data mag gebruiken. Daarin staat ook om welk type data het gaat en voor welke periode de afnemer jouw data wil gebruiken. Bijvoorbeeld: je geeft een machtiging aan je zuivelonderneming voor het gebruik van I&R gegevens, zoals dierregistraties en stallijsten. Daarbij is dan ook aangegeven dat die data mogen worden gebruikt voor het berekenen van de levensduur van afgevoerde dieren. De machtiging geldt dan alleen voor dat specifieke doel.

Kan een organisatie mijn data nog gebruiken nadat ik mijn machtiging voor die organisatie heb ingetrokken?

Nee, als jij de machtiging hebt ingetrokken zullen er vanaf dat moment geen data meer stromen voor het doel waar deze machtiging voor was afgegeven.



Ik heb per ongeluk een machtiging ingetrokken, kan ik dit ongedaan maken?

Ja, dat kan altijd. Via het tabblad 'ingetrokken' op 'Machtigingen' kan je een machtiging altijd weer opnieuw accepteren.

Wat als ik een machtiging niet herken of ik vind hem niet akkoord?

Navraag over een machtiging kan je doen bij de partij die de machtiging heeft opgevraagd, bijvoorbeeld je voerleverancier, accountant, sensorleverancier etc. Daarnaast kan je een machtiging altijd intrekken via Mijn JoinData, via de knop 'acties' op het tabblad 'machtigingen'. Vanaf dat moment worden de gegevens niet meer gedeeld met de aanvrager.

Waar kan ik terecht als ik vragen heb of als er iets niet goed gaat met een machtiging?

Voor vragen over een machtiging kun je terecht bij de partij die jouw data heeft opgevraagd. Voorbeeld: als een accountantskantoor vraagt om een machtiging af te geven voor het delen van bepaalde data en je hebt vragen over de berichttypen (soort data) welke opgevraagd wordt of je hebt de machtiging per ongeluk afgewezen dan kan je het beste contact op nemen met de betreffende accountant.

Wat kost JoinData voor mij als boer?

Als boer betaal je een vast bedrag van 50 euro per jaar. Dat is de vergoeding voor het gebruik van de tool Mijn JoinData, waarmee je jouw machtigingen gemakkelijk kunt beheren. Zo houd je grip op jouw

eigen data. Aangezien JoinData een coöperatie is, kunnen de tarieven zo laag mogelijk worden gehouden. Door gebruik te maken van JoinData krijg je inzicht in je datastromen en kan je je machtigingen op één plek beheren. Sinds het tweede kwartaal van 2022 ontvang je rechtstreeks een factuur van JoinData. Partijen die jouw data willen gebruiken, zoals accountantskantoren, slachterijen, zuivel-, voer- en sensorleveranciers, betalen aan JoinData een vergoeding voor het 'transport' van jouw data.

Wat krijg ik voor die 50 euro?

Hiermee krijg je direct overzicht van je machtigingen, meer grip op je datastromen en kun je heel gemakkelijk je eigen machtigingen beheren via het platform. Op deze wijze krijg je eenvoudig zicht op wie jouw data gebruikt, voor welk doel dat is en hoe lang het al loopt. Doordat leveranciers van jou ook aansluiten op JoinData kan je je data geautomatiseerd en efficiënter delen, dit biedt gemak en een betere kwaliteit van gedeelde data. Je betaalt als boer niet voor de distributie van data.

Is JoinData verplicht?

JoinData verplicht je niet om in te loggen, dit blijft altijd jouw eigen keuze. Wanneer je de kosten voor het abonnement op Mijn JoinData niet voldoet, kan je geen gebruik meer maken van JoinData. Als je een machtigingsverzoek ontvangt vanuit jouw melk- of voerleverancier of jouw accountant, kun je daar aangeven dat je niet mee wenst te doen/ de machtiging niet via JoinData wilt accepteren. Zij kunnen je dan vertellen welke andere opties er zijn.

➔ **Staat jouw vraag hier niet tussen?
Op onze website join-data.nl
staan antwoorden op
veelgestelde vragen.**



‘Mijn bedrijf draait op data’

Directeur Sener Celik trekt het land in om de stemming te peilen bij diverse boeren en organisaties. Met melkveehouder Mathé van den Bosch en development manager van CRV, Tjebbe Huybrechts, heeft hij het over eigenaarschap van data, ontwikkelingen die ze zoeken en innovatieve oplossingen.

Mathé van den Bosch

Mathé van den Bosch melkt samen met zijn vrouw Amber 330 melkkoeien met 5 robots in Oudenbosch (N.-Br.). Het bedrijf omvat 95 hectare en er is 1 FTE in dienst.



Tjebbe Huybrechts

Tjebbe Huybrechts is Global business development manager bij CRV. Hij houdt zich bezig met fokkerijproducten, JoinData in Nederland en DjustConnect in Vlaanderen.



In Oudenbosch, het westen van Noord-Brabant, staat het bedrijf van de innovatieve melkveehouder Mathé van den Bosch. Mathés bedrijf is een testlocatie voor Lely, waardoor we geen kijkje mogen nemen in de stallen. In de tuin gaat de melkveehouder in gesprek met Sener en Tjebbe over het delen van data, innovaties en privacy. Een gesprek tussen drie ongeduldige mensen die snel vooruit willen. Sener valt direct met de deur in huis.

Sener: Ik ben voorstander van het zoveel mogelijk delen van data, omdat ik denk dat dit leidt tot nieuwe combinaties. Dit leidt dan tot nieuwe inzichten en innovaties. Daar worden partijen beter van. Maar, we lopen soms op eieren en zijn nog terughoudend met het delen van data. Hoe sta jij hierin? Maak je je zorgen om privacy bijvoorbeeld?

Mathé: Ik maak me geen illusies meer over privacy. Ik denk dat we weinig privacy meer hebben. Maar als we dat toch niet meer hebben, laten we er dan ook gebruik van maken.

Tjebbe: Het is makkelijk om beren op de weg te zien. Ook een veehouder ziet in het delen van data bedreigingen. Maar ik hoop dat de stemming wat positiever wordt en dat veehouders de kansen gaan zien die het delen van data biedt.

Mathé: Mijn bedrijf draait op data. Als ik 's morgens opsta kijk ik eerst op mijn telefoon naar wat de koeien gegeten hebben, de attentielijst, de kostprijs. Mijn automatisch voersysteem bespaart arbeid, maar het belangrijkste voordeel is de hoeveelheid data die het oplevert. Of het raar is dat ik dagelijks naar mijn kostprijs kijk? Eigenlijk is het raar dat zo weinig veehouders niet dagelijks naar hun kostprijs kijken. Er wordt zoveel naar productie, aantal koeien en aantal hectares gekeken in de sector. Ik ben ondernemer om een inkomen te verdienen. Kijken naar de kostprijs levert je zoveel op.

Tjebbe: Ik geef ieder jaar een gastles aan de universiteit en vraag dan aan de studenten wat de definitie

IN GESPREK MET MATHÉ VAN DEN BOSCH EN TJEBBE HUYBRECHTS

is van een goede boer. Ik krijg dan antwoorden als 'goed voor de koeien zorgen', 'een goede productie halen' enzovoort. Maar rendement behalen met gezonde koeien is uiteindelijk het belangrijkste. Je kunt pas investeren in duurzaamheid als je een goed rendement hebt. Je moet eerst werken aan je inkomen, dan kun je pas aan andere doelen werken.

Mathé: Klopt. En dat leer je door naar je data te kijken. Het is ook leuk om daarmee te spelen en te zien hoe je moet sturen.

Sener: Mathé, wat moet er verbeterd worden aan de datastromen?

Mathé: Ik switch nu nog teveel tussen programma's zoals die van Lely en CRV. Ik zoek eigenlijk een koppeling zodat ik in één dashboard overzicht heb van mijn data. En ik vind het bijvoorbeeld gek dat mijn inseminator niet kan zien wat mijn tweede SAP-advies is bij een koe. Hij moet daarvoor op mijn PC kijken en dat lijkt me toch meer privacygevoelig dan dat hij mijn tweede SAP-keuze weet. Het zou toch mooi zijn als T4C (managementprogramma van Lely), VeeManager, RVO en de app van de kalverdrinkautomaat gekoppeld zijn?

Sener: Stel dat iemand dat kan bouwen in één applicatie?

Mathé: Dan sta ik daar voor open. Het mag ook in verschillende web-omgevingen draaien met onderlinge linkjes. Ik denk dat we nog maar net begonnen zijn met data.

Tjebbe: Hoe kan dat?

“We moeten volgens mij veel meer van dode data, de kale cijfers, naar data die zelf werkt”

Mathé: Nou, laat ik dat eens aan jou vragen. Neem bijvoorbeeld de tochtige koeien. Ik kijk in VeeManager en separeer ze via T4C zodat ze klaar staan voor de inseminator. Maar waarom kan ik niet de tochtige koeien aanklikken in de computer zodat ze automatisch gesepareerd worden? En dat er dan een verzoek naar CRV gaat met mijn stierkeuzes? We moeten volgens mij veel meer van dode data, de kale cijfers, naar data die zelf werkt.

Tjebbe: We zouden dit best kunnen ontwikkelen, maar er is nog maar een marginale vraag naar. Er is een te kleine groep veehouders die voorop loopt in de kudde.

Mathé: Maar hoe kunnen we als sector dan voorop blijven lopen? Wij moeten het in Nederland hebben van kennis en innovatie. Met de mentaliteit om producten te maken voor de massa lopen wij als sector over 20 jaar niet meer voorop.

Sener: Stel dat het delen van data bij wet geregeld wordt?

Tjebbe: Dan krijg je de discussie over het verdienmodel. Wie verdient precies wat aan de data zelf en de applicaties die gebouwd worden met data? En je houdt dan discussie over de zichtbaarheid. Stel dat je een groot dashboard hebt met ergens onderaan een klein CRV-logo, zijn we dan nog wel zichtbaar genoeg? Of stel dat we het sperma duurder moeten maken omdat we data gratis weggeven, willen onze leden dat wel?

Sener: CRV is een internationale speler, hoe wordt er in het buitenland omgegaan met het delen van data? Wie is hierin een concurrent?

Tjebbe: In Amerika heb je ABS, Select Sires en Urus. Maar Amerika is jaloers op hoe liberaal wij omgaan met het delen van data. Een boer weet in Nederland welke data hij met wie deelt en wat daarmee gedaan wordt. Als bijvoorbeeld Urus extra data wil dan koopt het een bedrijf op, zoals recent VAS. Ze innoveren wel, maar bouwen het niet zelf op. JoinData is hierin pionier, daar mogen jullie trots op zijn.

Sener: Ik vind de ontwikkelingen in data-uitwisseling nu nog niet snel genoeg gaan. Concurrenten buiten Europa (zoals Alibaba) halen ons straks hard in als we het tempo niet verhogen. CRV is wel een van de snelste als het gaat om het delen en benutten van data. Terwijl dat niet altijd gunstig is voor hun verdienmodel. Daar heb ik respect voor. Er waren machineleveranciers die drie jaar geleden niet eens met me wilden praten en mij nu zelf bellen om aan te sluiten. Dat is een mooie ontwikkeling en hopelijk gaan we de komende periode versnellen.

Tjebbe: Volgens mij zitten we hier met drie ongeduldige mensen aan tafel.





Sener: Er zijn natuurlijk partijen die wachten tot het niet anders kan. Die zien op korte termijn geen toegevoegde waarde, hebben een bestaand businessmodel op distributie van data en hebben nog geen duidelijke nieuwe strategie gekozen in dit nieuwe speelveld.

Tjebbe: Je kunt data delen ook zien als samen een grotere taart maken en die delen in plaats van het delen van de taart die je nú hebt. Wat we zeker weten is dat zoals het nu gaat het niet 10 jaar kan blijven. We moeten blijven innoveren.

“Ik zou wel alles willen automatiseren”

Sener: In financiële dienstverlening c.q. fintech sector zie je al tal van innovaties ontstaan met behulp van data. Deze sector maakt een sterke vlucht door, mede dankzij nieuwe wetgeving op het vlak van data. In de agri-sector moeten we nu gaan versnellen.

Mathé: Ik zou wel alles willen automatiseren. Automatisch voer bestellen als het op is, automatisch kunstmest bestellen als uit grondonderzoek blijkt dat er een tekort is of automatisch de dierenarts laten komen als uit bloedonderzoek blijkt dat een koe iets mankeert. Het vakmanschap van de boer zit dan in de afweging dat een rekenmodel het beter kan dan jij. Een PC ziet vaak eerder dat er iets mankeert dan ik. Ik kan niet 330 koeien continu in de gaten houden, dan moet ik vertrouwen op de automatisering. Vakmanschap is delegeren. Ik ben eigenlijk altijd wel een automatiseringsboer geweest. Samen met mijn ouders zijn we in 2000 begonnen met automatisch melken en de eerste voerrobot is hier door Lely op ons bedrijf ontwikkeld.

Sener: Word je regelmatig benaderd door nieuwe datadienstverleners?

Mathé: Nooit, maar als ik € 200 per maand zou moeten betalen voor een app waarin al die losse applicaties op de achtergrond draaien, zou ik het doen. Ik ben niet bang voor een lek in de data-uitwisseling. En dan nog? Wat heeft iemand anders aan de gegevens over de voederwaarde van mijn kuil? Ik sta er open voor om me hierin verder te ontwikkelen. Als ik te lang stil zit, word ik ongeduldig.

“We moeten het in Nederland hebben van intelligente en slimme beslissingen”

Sener: Vind je dat data-gedreven boeren een betere melkprijs zouden mogen krijgen?

Mathé: Nou, eigenlijk liever meer ruimte in de bemesting. Meer vrijheid als je beter scoort in de KringloopWijzer bijvoorbeeld. Maar dan moet die wel goed geborgd zijn. De overheid mag van mij alles weten wat ik doe, als ik daar maar vrijheid voor terug krijg.

Tjebbe: Welke zorgen heb je over de melkveehouderij?

Mathé: Wij moeten het in Nederland niet hebben van meer koeien houden, maar van intelligentie en slimme beslissingen, dus we hebben data-uitwisseling nodig, maar er moet nog zoveel gebeuren. Bij de overheid wordt teveel gekeken naar de korte termijn in plaats van een visie voor de lange termijn.

Sener: We merken in onze gesprekken met nieuwe klanten dat ze eerst huiverig zijn om aan te sluiten, totdat ze weten dat JoinData geen belang heeft bij de data en deze niet opslaat.

Mathé: Ik vind het wel makkelijk dat alle data in een bepaalde cloud staat.

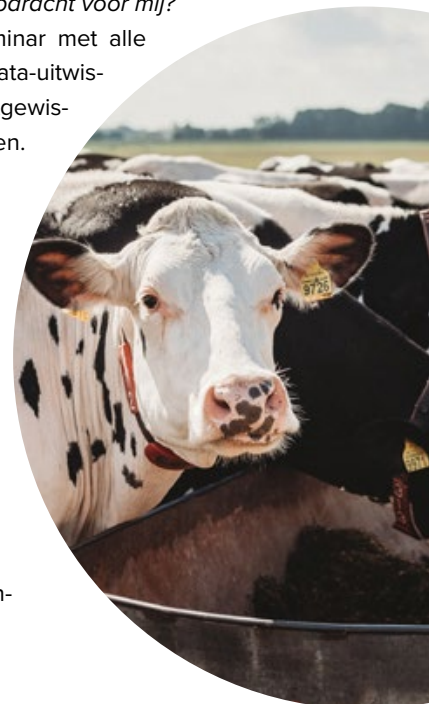
Tjebbe: Wie moet jouw waakhond zijn als het om gebruik en mogelijk opslag van data gaat?

Mathé: JoinData is een coöperatie, dus de raad van commissarissen is de waakhond.

Sener: En heb je ook een opdracht voor mij?

Mathé: Misschien een seminar met alle partners over kansen van data-uitwisseling? Zodat er meer uitgewisseld wordt door meer partijen.

Tjebbe: Sener, het lijkt me goed om de nuchterheid van Mathé te benutten. Bedrijven moeten zich kwetsbaar opstellen. Dan krijg je een echte dialoog. Meer data-uitwisseling zal op de korte termijn her en der wat spanning opleveren, maar door erover te praten kom je eruit. Dan kun je samen voor kansen gaan in plaats van bedreigingen zien.



Productmanager CRV

Anne Pasman

“JoinData heeft weinig schakels en is daardoor robuust en overzichtelijk”

Anne Pasman werkt als technisch productmanager bij CRV. Samen met een team van programmeurs en testers werkt hij aan de technische ontwikkeling van CRV informatieproducten zoals bijvoorbeeld Ovalert, het stappentellerconcept, koppelingen met andere partijen en andere informatieproducten die veehouders kunnen gebruiken voor hun bedrijfsmanagement.

CRV is één van de drie founding fathers van JoinData. Er was behoefte binnen deze organisaties om makkelijk data te delen met andere partijen om zo de veehouder te ondersteunen in zijn bedrijfsprocessen. En om de machtigingen voor die koppelingen netjes gewaarborgd te hebben.

CRV levert data

CRV levert via JoinData data zoals registratiedata (geboortes, af- en aanvoer van vee), vruchtbaarheidsdata (inseminaties, dracht e.d) en melkdata (o.a. de gehalten per koe, lactaties etc). Via het managementprogramma van CRV, Veemanager, kan de veehouder zelf de data over de koe invoeren. Momenteel werkt Anne met zijn team aan de koppeling met Lely waarbij Joindata de ‘sluis’ is, waar wordt beheerd of de data opvraagbaar is en of de veehouder hiervoor gemachtigd heeft.

Anne ziet JoinData als een overzichtelijk systeem. “Het grote voordeel van JoinData vind ik dat het alleen maar een doorgeefluik is. Er zijn verder geen andere partijen bij betrokken, dus het systeem is overzichtelijker. Ook wordt er met standaarden gewerkt waardoor alle partijen die aansluiten op gelijke manier data aanbieden en/of opvragen. Ook is het systeem sneller. Met Lely werken we nu voor de veehouder aan real time inzicht. Voorheen moest het systeem een paar keer per dag synchroniseren. Nu staat een aanpassing van de veehouder al gelijk real time in het systeem van CRV, of andersom vanuit CRV in het andere systeem. We



zijn nog in ontwikkeling en het moet zich natuurlijk allemaal nog bewijzen, maar voor mij oogt het systeem veel robuuster zo. Je hebt minder schakels.”

Veehouder aan het stuur

De productmanager benoemt dat hij soms veehouders spreekt die nog wat huiverig zijn over het delen van data via JoinData, maar zegt: “Een veehouder zit met JoinData echt zelf aan het stuur. Hij bepaalt wie welke data mag opvragen en heeft dit inzichtelijk op één centrale plek. Ik verwacht dat zich in de toekomst meer bedrijven aansluiten bij JoinData. Bijvoorbeeld meer voerfirma’s, zuivelorganisaties en accountantsbureaus. Des te beter werkt het systeem voor de veehouder.”

Projectmanager Vion Mariska de Rooij

Mariska de Rooij is Business Analyst en Projectmanager Informatiemanagement en Technologie bij Vion. Vion is een internationaal foodbedrijf met productielocaties in Nederland en Duitsland. Het slacht varkens en runderen, maar produceert ook vegetarische alternatieven. Sinds januari 2019 is Vion betrokken bij JoinData. Vion ziet grote kansen voor een beter ketenrendement door middel van het uitwisselen van data over de hele varkensketen heen. Het bedrijf wilde meer data uitwisselen in de keten van varkensvlees. “En dan kom je al gauw uit bij JoinData”, vertelt Mariska.

Het uitwisselen van data is niet zomaar een kwestie van het indienen van een lijstje met data die Vion graag zou willen uitwisselen en het afgeven van een machtiging door de varkenshouder. “In de eerste plaats is het een wederkerig proces, je geeft wat en je krijgt wat. Per gegeven wordt gekeken of de data uit te wisselen zijn of dat er nog iets voor ontwikkeld moet worden, en of partijen deze data ook daadwerkelijk uit willen wisselen.”

Vion levert ook data via JoinData. “Dat spreekt voor zich. JoinData is wat ons betreft de digitale snelweg waarover alle data-uitwisseling kan verlopen”, aldus Mariska.

Voor de varkenshouderij is data-uitwisseling niet nieuw, maar dat werd tot nu toe vooral een-op-een gedaan en nog niet op ketenniveau. “Ik hoop dat in de toekomst JoinData algemener bekend wordt. Het platform werkt heel makkelijk voor de gebruiker en wij zien de toegevoegde waarde. We zouden graag opschalen in de sector. Dus meer varkenshouders, meer data en meer toeleveranciers van data uit de varkenshouderij. JoinData is een onafhankelijke partij en dat maakt het voor ons ook makkelijker om om machtigingen te vragen. Het grote voordeel van JoinData is dat het onafhankelijk is en dat de data van de bron blijft, dus



informatie van de boer blijft bij de boer. Hij machtigt wie gebruik mag maken en wie niet. Het is goed gestructureerd en overzichtelijk.”

“Het grote voordeel van JoinData is dat de data van de bron blijft”



JoinData

➔ Lees op onze website alle verhalen van boeren, wat nieuw is en ontdek hoe JoinData voor jou werkt.

30-5-2022

Terugblik lancering Mijn JoinData

De lancering van het vernieuwde portaal Mijn JoinData was op 11 april 2022. We kijken terug op een mooie dag, waarbij we als team trots zijn op de prestatie die is geleverd. Ook zijn we onze Adviesraad Boeren en de gebruikers die getest hebben dankbaar dat we Mijn JoinData samen gebruikersvriendelijker hebben gemaakt. In de eerste maand namen al bijna 4.000 boeren een kijkje op het vernieuwde portaal.



14-3-2022

Ledenvergadering ZLTO

In maart 2022 mochten de vicevoorzitter van de POV, Erik Stiphout, en Business Development Manager JoinData Hanneke Burggraaf-Roos aansluiten als gastsprekers bij de ledenvergadering van ZLTO. Tijdens deze avond ontstond er een interactief gesprek over data, de kansen die data met zich meebrengt, maar ook over de vragen die er leven. Want hoe zorg je er als sector voor dat data delen meerwaarde biedt voor de veehouder?



18-3-2022

Food&Agri Carriéredag

JoinData stond op het grootste carrière-evenement in de agrarische sector: de Food&Agri Carriéredag. We vertelden er over de openstaande vacatures.



18-3-2022

Donatie laptops

JoinData doneerde de voor ons verouderde laptops aan een lokale school. De leraren hebben gezinnen gekozen waarvan de kinderen deze laptops het hardst nodig hebben. Een mooi idee dat onze spullen een tweede leven krijgen. Zo helpen we elkaar en het milieu!



15-10-2021

Bezoek Klasseboeren

Via Klasseboeren hebben we een bezoek gebracht aan varkensbedrijf De Boschhoeve in Horssen met de school van één van de JoinData telgen.

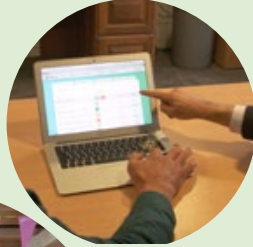




13-10-2021

Dutch Pork Expo

Hanneke Burggraaf-Roos bezocht de Dutch Pork Expo, waarbij ook Sener Celik mocht deelnemen aan een interessante ronde-tafel-sessie met o.a. Esther de Snoo, Linda Janssen, Koen van Bergen en varkenshouders Theo Vernooij en William Meulendijks.



17-03-2020

Hoe geeft JoinData de boer een stuur

Vakblad Boerderij ging op onderzoek uit en stelde directeur Sener Celik een aantal kritische vragen.



18-3-2022

Studieclub agrarische vrouwen

JoinData mocht aan 32 agrarische vrouwen een workshop geven over de communicatie van data. We hebben gediscussieerd over welke data van de boerderij gedeeld wordt, met wie en hoe dit verder de keten in gaat.



13-11-2019

The future is now - Agritechnica in Hannover

Jos Tholen (oud-medewerker) was aanwezig op de Agritechnica in Hannover. De slag naar digitaal wordt duidelijk gemaakt. Er zijn veel initiatieven van Smart Farming die de boer ondersteunen. Op de beurs zie je dat de huidige farming practice naar het digitale tijdperk wordt getrokken. Connectiviteit is leidend. JoinData is er klaar voor om de partijen met elkaar te verbinden.



12-12-2019

CRV Boerinnendag

We hebben goede en inspirerende gesprekken gevoerd met boerinnen tijdens de CRV Boerinnendag.



17-10-2019

Dutch Food Week op Brightlands Campus Greenport Venlo

Wat eten we? JoinData gaf een pitch bij Regions4Food en een bijdrage aan The Future is Now van Innoveins.



16-09-2019

Op bezoek bij Educatieboerderij de Scheerskamp in Hernen

Het team van JoinData mocht op bezoek bij Jos en Hermien van Aa in Hernen. Naast het runnen van de boerderij zijn ze ook aangesloten bij Klasseboeren en geven boerderijeducatie.

JoinData in cijfers en feiten



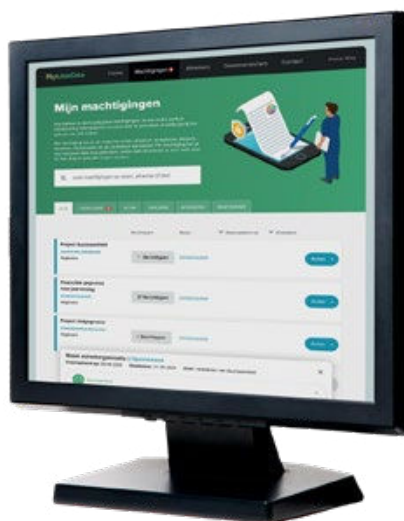
5 Jaar



10.000.000

berichten

Het aantal berichten dat via de digitale snelweg van Mijn JoinData verstuurd wordt groeide fors. Er zijn bijna 10 miljoen berichten via het platform verzonden in 2022.



7.800

boeren

Vanaf april 2022 introduceerde JoinData het nieuwe platform Mijn JoinData. Ruim 7.800 boeren logden sindsdien in.

260

leveranciers

Er zijn momenteel 260 leveranciers van data aangesloten op het platform. Ook dat aantal blijft groeien. Deze ondernemingen en leveranciers in de agrarische sector willen dat alle partijen in de agrarische sector op een zorgvuldige en efficiënte wijze kunnen omgaan met de data die zij van een ondernemer mogen gebruiken.

Best bekeken

pagina: machtigingen

De pagina 'machtigingen', en dan met name 'openstaande machtigingen', wordt het meest bezocht in het nieuwe platform. Er zijn in JoinData momenteel bijna 490.000 actieve machtigingen. En er zijn ruim 15.000 ingetrokken machtigingen. Dat kan zijn als een boer niet meer wil dat zijn data gedeeld wordt met bijvoorbeeld een voerleverancier of accountant.

Categorieën

data

De data die via de digitale snelweg van JoinData verstuurd wordt is onderverdeeld in deze categorieën:



Voeding



Opbrengst



Fertiliteit



Duurzaamheid



Gezondheid



Kengetallen



Identificatie



Logistiek



Huisvesting



Slacht



Percelen



Financiële
gegevens



Laboratorium-
verslagen

50

euro

Als boer betaal je een vast bedrag van 50 euro per jaar. Dat is de vergoeding voor het gebruik van de tool Mijn JoinData, waarmee je jouw machtigingen gemakkelijk kunt beheren.

Kantoor in Wageningen

Het kantoor van JoinData staat in Wageningen aan het Agro Business Park.



Lees op onze website alle verhalen van boeren, wat nieuw is en ontdek hoe JoinData voor jou werkt.

Lees hier meer over JoinData:
→ een onafhankelijk platform
gericht op boeren

Team



Directeur
Sener Celik
sener@join-data.nl



Business development manager
Hanneke Burggraaff
hanneke@join-data.nl



Integration manager
Gijs Nijman
gijs@join-data.nl



Data integratie specialist
Jaap van Beusekom
jaap@join-data.nl



Data integratie specialist
Nanning Barth
nanning@join-data.nl



Software architect
Arjan Lamers
arjan@join-data.nl



Marketing & Community manager
Marlieke Marcusse
marlieke@join-data.nl



Lead operations & support
Renze van de Kuilen
renze@join-data.nl



Delivery manager
Robbert Cazemier
robbert@join-data.nl



Delivery manager
Gerhard van Steenberg
gerhard@join-data.nl



Finance medewerker
Francis van Laar
francis@join-data.nl



Support medewerker
Friso Boltjes
friso@join-data.nl



Support medewerker
Huub van Workum
huub@join-data.nl

Wist je dit al over deze collega's?



Hanneke is Business Development Manager, 38 jaar en woont met man Dennis en kinderen Elina en Emily in Harmelen. Vanaf juli 2020 is zij aan boord om het team te versterken.



Huub is 25 jaar, Support medewerker en woont in Arnhem met zijn vriendin Lucinde. Hij is nog maar drie maanden aan boord bij JoinData en helpt gebruikers van het platform als ze vragen hebben.

Hanneke vindt aan JoinData de mensen het leukst. 'Niet alleen mijn collega's, maar ook de partners waar we mee samenwerken.' Ze zoekt graag uit waar de toegevoegde waarde voor een partner zit en vindt het super dat JoinData nu ook uitbreidt naar het buitenland en andere sectoren zoals de varkenshouderij. Haar functie specialiseerde zich steeds meer in de afgelopen jaren.

Huub gaat met veel plezier naar zijn werk. Hij vindt het fijn dat het team echt met z'n allen naar de toekomst toewerkt.



Gijs is 33 een echte achterhoeker. Hij woont in Doetinchem met Loes en kinderen Fien en Faas. Hij is Integration Manager. Vanaf november 2019 versterkt hij het team van JoinData.

Gijs is afkomstig van een grote organisatie en heeft bewust gesolliciteerd bij de startup die JoinData toen nog was.

Bij geen enkel ander bedrijf krijgen de medewerkers zoveel kilocalorieën via suiker binnen als bij JoinData, daar zorgt Marlieke wel voor.

Renze vertelt dat de uitjes er bij JoinData vaak competitief aan toe gaan. En dat er tijdens de vrijmibo wordt geborrelt met bitterballen en kebab.

Huub komt uit de evenementenbranche, maar wilde meer met IT doen. Hij vindt het leuk om boeren verder te helpen. 'Ik geloof erg in wat we doen.'

Volgens Hanneke heeft Gijs humor en is aan zijn Achterhoekse hoofd vaak niet goed af te lezen wat er in hem omgaat.



Marlieke is 37 en woont met man Michel en dochter Kate in Druten. Zij is op papier Marketing & Community Manager, maar in de praktijk een soort spin in het web van JoinData. Vanaf augustus 2018 werkt zij bij JoinData.

Marlieke wordt de kantoomatriarch genoemd en ziet overal wel iets positiefs in.

Renze startte in corona-tijd, maar was gelijk 'one of the guys'. Hij is heel positief en houdt het klantbelang voorop.

Marlieke ziet JoinData over 5-10 jaar als een merk dat betrouwbaarheid en vertrouwen uitstraalt.

Hanneke ziet JoinData over 5 jaar als hét platform in Europees verband. 'En hopelijk ver daarbuiten. Als alle mensen die nu bij ons werken dat blijven doen, is dat zeker mogelijk.'

Renze vindt het een uitdaging om JoinData naar een steeds hoger niveau te krijgen.



Renze, Lead operations & support, is 37 en woont in Voorthuizen met zijn vrouw Linda, zoon Noud en dochter Lieke. Hij startte in april 2021 bij JoinData.

Marlieke startte bij JoinData toen er nog maar 4 mensen werkten in een kantoor zonder stoelen. Nu werken er 13 mensen en zit JoinData sinds deze zomer in een nieuw pand.

Renze zegt dat JoinData zonder Marlieke niet hetzelfde is. Zij regelt de teamuitjes en doet enorm veel voor de sfeer en het teamgevoel.

Marlieke heeft het idee dat Huub al een half jaar bij JoinData werkt terwijl dat in werkelijkheid nog maar twee maanden is.

Gijs ziet JoinData over vijf jaar als dé standaard in de agrarische sector en hoopt dat er tegen die tijd een JoinData-certificaat bestaat dat boeren rust geeft.



➔ Lees hier meer over JoinData:
een onafhankelijk platform
gericht op boeren

www.join-data.nl



Agro Business Park 82
6708 PW Wageningen

E-mail: info@join-data.nl
Tel: 088 201 58 00