

Hoe verbinden, vernieuwen en versnellen we samen om de wereld slimmer, beter, schoner, leuker en leefbaarder te maken? Een collega en een partner interviewen elkaar over samenwerken en de duurzame energie van morgen. Hoe werken wij samen met onze klanten en partners aan de &?

Loes Raijmakers (links),
senior business analyst
bij AgroEnergy
en Judith van Rijswijk,
senior consultant bij CQM

'Het is soms geen sexy werk'

Judith en Loes werkten samen aan het ontwikkelen van BiedOptimaal. Een applicatie waarmee de tuinder automatisch, 24 uur vooruit, optimaal energie inkoopt. Op 8 juni dit jaar ontving het team zelfs een prestigieuze prijs voor hun werk. De & van hun samenwerking? Altijd met iets beters willen komen.



Wie is CQM?
CQM is onze partner die helpt met wiskunde om complexe bedrijfsvraagstukken op te lossen. Deze reken- en denktank adviseert bedrijven op het gebied van logistiek en product- en proces-innovatie.

LOES: IK DENK NOG VAAK AAN ONZE EERSTE ONTMOETING. HEEL STOER MET VIER VROUWEN.
De start van een lang traject vol zweet en tranen. Ook van het lachen trouwens. De eerste pilot met een aantal tuinders. De talloze berekeningen die we moesten overleggen aan tuinders om ze te overtuigen, alle factoren waar we rekening mee moesten houden en die maar bleven groeien, tot uiteindelijk een volledig werkende applicatie. Hoe kijk jij eigenlijk terug op onze samenwerking?

Judith: Ja, dat was een legendarische vergadering. In die tijd was BiedOptimaal een rekenmodule in een Excel sheet. We zaten daar te praten over hoe we die rekenmodule konden ontwikkelen naar een hypermoderne biedapplicatie. Wat jullie toen deden voor één klant doen we nu inmiddels voor meer dan 100 klanten in de tuinbouwsector. Ik zie vooral ook het plezier en onze doelgerichtheid. We waren er allebei van overtuigd dat het meteen goed moest zijn. Je krijgt geen tien kansen bij een tuinder. Hij weet heus wel hoe hij een bieding maakt, hij kent zijn bedrijf het beste.

Het moest iets toevoegen. We innoveren voor de klant, lossen voor hem problemen op. We moesten zorgen dat hij meer geld verdient met onze applicatie dan wanneer hij zelf energie inkoopt. We legden de lat hoog en daar lagen we allebei wel eens wakker van. Het móest werken. De concurrentie lag op de loer. Als we de boel voor willen blijven, moeten we die extra stap zetten. We betrokken een groep pilotklanten intensief tijdens het hele ontwikkeltraject. Het was bij elkaar soms zo veel dat ik werk uit handen moest geven. Dat was niet makke-



lijk, ik vind gauw dat ik alles zelf moet oplossen. In overleg met mijn leidinggevende vonden we daar een oplossing voor.

Kritisch naar elkaar blijven, dat is ook het geheim. Ik ben geen expert in de tuinbouwsector en jij geen data scientist, maar samen hebben we de drive en kennis om iets heel goeds neer te zetten. Juist de combinatie van onze expertises maakt onze samenwerking zo krachtig. Soms is het helemaal geen sexy werk. Bijna 100 testuitkomsten van de rekenmodule bekijken is niet altijd even spannend, maar wel belangrijk. Veel mensen vinden het moeilijk om daar voldoende tijd voor te maken. Bij jou hoefde ik nooit te vragen of je ergens goed naar wilde kijken. Mijn collega zei wel eens: ‘Oh moet het naar Loes? Dan komt er zeker iets terug.’ Het is absoluut de reden dat ie zo goed is geworden.

Dat is een mooi compliment. Er waren best momenten dat we hoofdbrekens hadden. Bijvoorbeeld met het berekenen van de biedprijs. De tuinder legt met behulp van de applicatie van tevoren vast bij welke prijs hij wil handelen. Is de prijs op de energiemarkt bereikt dan doet de applicatie automatisch een

‘We werden bijna ingehaald door een concurrent.’

bieding. Die biedprijs is afhankelijk van factoren zoals het weer, de energiebuffer van de tuinder, de CO₂-behoefte in de kas, etc. Je moet met veel verschillende elementen rekening houden. Dat was soms super frustrerend. Voeg je het ene toe, dan verandert er weer iets anders. We werkten lang aan de eerste versie. Zo lang dat we bijna werden ingehaald door een concurrent. Misschien moesten we eerder met een testversie komen, maar we waren nog zo aan het pionieren toen. Al was het maar dat we ook nog moesten leren om volgens de scrum-methodiek te werken. Dat was toen nog niet zo gebruikelijk. We zijn gewoon begonnen, ook onze IT partij was nog niet zo ver.

We overlegden veel over hoe we steeds beter konden worden. Wanneer werken we op dezelfde locatie, hoe zorgen we voor een vast ontwikkelteam, hoe zorgen we dat alles op tijd klaar is. Met name door veel met elkaar te communiceren en iedereen

Winnaar Nederlandse Data Science Prijs
Op 8 juni namen AgroEnergy en CQM de Nederlandse Data Science Prijs in ontvangst voor BiedOptimaal. In de categorie overheid en het bedrijfsleven wonnen zij de Hendrik Lorentz Prijs. De prijs is toegekend voor uitzonderlijk innovatief ondernemerschap en wetenschappelijk onderzoek op het gebied van data wetenschap.



mee te nemen in de methodiek en de verschillende rollen werd ons team steeds beter en het tempo steeds hoger. Het werd langzamerhand normaal en elke ochtend in een stand up voelt zeker niet als een verplichting. Samen hebben we iets moois neergezet.

Er liggen volgende uitdagingen klaar waar we onze tanden in zetten. We zoeken nu naar manieren om BiedOptimaal geschikt te maken voor andere sectoren, zoals we al doen bij de Waterschappen. BiedOptimaal heeft een gigantisch verdienpotentieel, daar kunnen veel meer mensen van profiteren. We kijken ook naar het toevoegen van nieuwe energievormen zoals geothermie. We gaan het dagelijks automatisch bieden per kwartier toetsen. Daarnaast willen we BiedOptimaal ook optimaliseren voor tuinders die hun energie gezamenlijk regelen in een cluster.

We kunnen er allebei intens van genieten wanneer we weer een complex probleem hebben opgelost. Daardoor zijn we wel eens wat ‘nerdy’ samen. Zoals een van jouw collega’s ooit zei: “Als jullie nu ook nog elkaars zinnen gaan afmaken, dan haak ik af”.