

# LU-Spezial

Dezember 2023

Beckmann Verlag



## Wertschöpfung und Nachhaltigkeit

Sonderausgabe für John Deere

### IN DIESEM SPEZIAL:

John Deere: „Wir sehen die Lohnbetriebe als zentralen Baustein.“

LU Hante: Digitale Dienstleistungen verkaufen

LU Petra Lange: Wachsende Ansprüche bedienen

LU Watson: Digitalisierung auf die schottische Art







**4 John Deere**  
Lohnbetriebe als zentraler Baustein

John Deere will Landwirten und Lohnunternehmen Werkzeuge an die Hand geben, um Produktionsprozesse zukünftig effizienter und nachhaltiger zu gestalten. Was genau dahintersteckt und welche Rolle die Lohnunternehmer dabei spielen, haben wir zwei Spezialisten von John Deere gefragt.



**8 LU Hante**  
Digitale Dienstleistungen verkaufen

Lohnunternehmer sind oft Pioniere, wenn es darum geht, neue Technologien in der Landwirtschaft einzuführen und zu etablieren. Das Lohnunternehmen Hante hat sich schon früh mit der digitalen Dokumentation beschäftigt und schafft es heute, Datendienstleistungen bei den Kunden in Rechnung zu stellen.



**12 LU Petra Lange**  
Wachsende Ansprüche bedienen

Die Anforderungen der Kunden ändern sich auch in der Grünfütterernte. Das stellt Lohnunternehmer Lars Lange fest. Deshalb bietet er heute seinen Kunden mehr als die reine Arbeiterledigung an.



**16 LU Watson**  
Auf die schottische Art

Auch im Ausland schreitet die Digitalisierung in der Landwirtschaft voran. Lohnunternehmer wie John Watson aus dem schottischen Dumfries stellen sich darauf ein und ihre Maschinenflotte um.

IMPRESSUM



Beckmann Verlag GmbH & Co. KG  
Rudolf-Petzold-Ring 9  
31275 Lehrte  
Telefon: +49 5132 8591-0  
Fax: +49 5132 8591-25  
E-Mail: info@beckmann-verlag.de  
Internet: www.LU-Web.de,  
www.beckmann-verlag.de

**Redaktion**  
E-Mail: redaktion@beckmann-verlag.de  
Jens Noordhof  
(Chefredakteur, jn), Dw: -43  
Björn Anders Lützen  
(stellv. Chefredakteur, lue), Dw: -46  
Mirja Schmatzler  
(stellv. Chefredakteurin, msc), Dw: -49

Möchten Sie die Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN kennenlernen?  
Dann melden Sie sich unter Telefon +49 5132 8591-50  
oder [vertrieb@beckmann-verlag.de](mailto:vertrieb@beckmann-verlag.de)

Carmen Carl (cca), Dw: -45  
Anne Ehnts-Gerdes (ae), Dw: -31  
Birgit Greuner (bg), Dw: -44  
Johannes Hädicke (jh), Dw: -47  
Stephan Keppler (sk), Dw: -41





# „Entdecke die Möglichkeiten!“

**D**er Werbespruch eines schwedischen Möbelunternehmens kam mir immer wieder in den Sinn bei den Gesprächen und Interviews zu dem LU-Spezial, dass Sie gerade in den Händen halten. Die Digitalisierung der Landwirtschaft schreitet Stück für Stück voran – das mag der ein oder andere heute nicht mehr hören wollen, und die Flut der Neuheiten in diesem Bereich scheint immer schwieriger zu überblicken. Das hat einmal mehr die Agri-technica im November in Hannover gezeigt, mit vielen Versprechungen der Hersteller, was alles in Zukunft möglich sein wird. Welchen Nutzen haben die Landwirte aber wirklich davon? Und vor allem: Wie kann der Lohnunternehmer schon heute von der Digitalisierung profitieren? Diesen Fragen sind wir im Rahmen der Recherche zu diesem Spezial auf den Grund gegangen.

John Deere ist aus meiner Sicht einer der treibenden Hersteller, was das Thema Smart Farming betrifft. Schon vor 20 Jahren wurden die ersten Maschinen und Traktoren mit Telemetriemodulen ausgerüstet. Heute ist der Datenaustausch über das Mobilfunknetz keine Frage mehr. Was anfangs viele Lohnunternehmer mit Skepsis beäugt haben, ist für die meisten zu einem Must-Have beim Maschinenkauf geworden. Denn die Online-Vernetzung bietet viele Vorteile. Das gilt unter anderem für die schnellere Fehlerbehebung. So kann der Händler sich heute z. B. aus der Ferne auf die Maschine schalten und schnellere Unterstützung leisten. Außerdem vereinfacht der mobile Datenaustausch Precision Farming Anwendungen, z. B. bei der Aussaat mit Applikationskarten.

Die Beispiele aus der Praxis in diesem LU-Spezial zeigen, welche Rolle die Digitalisierung schon heute in landtechnischen Lohnunternehmen spielt. Sie hilft dabei, die Dienstleister besser mit ihren Kunden zu vernetzen, Arbeit effizienter zu gestalten, Ressour-



## Die Digitalisierung der Landwirtschaft schreitet Stück für Stück voran.

Björn Anders Lützen, Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

cen zu sparen und die Arbeitsqualität zu verbessern. Viele neue Ideen auch seitens der Lohnunternehmer entstehen, wie die Arbeit besser gestaltet und der Nutzen für den Kunden durch die Digitalisierung erhöht werden kann – frei nach dem Motto: Entdecke die Möglichkeiten! Und man kann als „Daten-Dienstleister“ schon jetzt Geld verdienen – das ist eine gute Nachricht aus meinen Gesprächen mit den Lohnunternehmern.

Auch John Deere wählt einen neuen Ansatz, um dem Thema mehr Schwung zu geben: Mit der neuen Strategie, Produktionssysteme zu optimieren, verlegt der Hersteller den Fokus ein Stück weit weg vom eigenen Produkt – den Maschinen und der Software – hin zur eigentlichen Frage, die bei der Herstellung landwirtschaftlicher Produkte interessant ist: Wie schaffen wir es, nachhaltiger zu produzieren und die Effizienz der Technologie zu erhöhen, damit am Ende alle in der Produktionskette profitieren?

Aber lesen Sie selbst.

E-Mail: [luetzen@beckmann-verlag.de](mailto:luetzen@beckmann-verlag.de)





John Deere

# „Wir sehen die Lohnbetriebe als zentralen Baustein.“

John Deere will Landwirten und Lohnunternehmen Maschinen mit intelligenter Technologie und digitale **Werkzeuge an die Hand geben**, um **Produktionsprozesse zukünftig effizienter und nachhaltiger** zu gestalten. Was genau dahintersteckt und welche Rolle die Lohnunternehmer dabei spielen, haben wir zwei Spezialisten von John Deere gefragt.

John Deere hat vor drei Jahren die Einführung einer neuen „Smart-Industrial“-Unternehmensstrategie verkündet, die auf die drei Säulen „Produktionssysteme“, „Technologielösungen“ und „Lebenszykluslösungen“ basiert. Ziel ist neben der Entwicklung innovativer und zuverlässiger Produkte, den Kunden durch zusätzlichen Service und Softwarelösungen die Nutzung der Technologien zu vereinfachen und somit effizienter in der gesamten Wertschöpfungskette zu wirtschaften. Durch den starken Fokus auf die ganzheitliche Betrachtung der wichtigsten „Produktionssysteme“ ist bei John Deere eine neue Struktur entstanden, die jeweiligen Produkte wie z. B. Traktoren, Mähdrescher und Feldhäcksler werden den jeweilig zuständigen Produktionssystemen zugeordnet. Alexander Berges, Production System Manager Milch- und Viehwirtschaft,

und Jørgen Audenaert, Production System Manager Ackerbau, erklären im Interview, wie John Deere mit der Einführung der Produktionssysteme den Kunden bei der Effizienzsteigerung unterstützen will.

## ► Warum fokussiert sich John Deere stärker auf Produktionssysteme in der Landwirtschaft?

► **Jørgen Audenaert:** Das Zusammenwirken zwischen Schlepper und Anbaugerät und der Technologie, die dort aufgebaut ist, um die Daten von und zu den Maschinen zu senden, wird immer wichtiger und auch komplexer. Wir können durch Optimierungen einzelner Produktionsschritte wie der Bodenbearbeitung, der Aussaat und des Pflanzenschutzes zwar schrittweise die Effizienz verbessern. Wir sehen aber einen deutlich größeren Hebel, wenn wir das gesamte Produktions-

system betrachten zur Optimierung. Beispiel Getreideanbau im Ackerbau: 60 % der Kosten fallen auf die Produktionsmittel wie Saatgut, Dünger und Pflanzenschutzmittel zurück. Hier haben wir im Gegensatz zu den Maschinenkosten, die nur einen relativ geringen Anteil an den Kosten pro geernteter Tonne Weizen haben, einen viel größeren Hebel, um die Kosten zu senken und die Erträge zu erhöhen. Daher ist der Gedanke von John Deere, dass wir uns Produktionssysteme in ihrer Gänze ansehen – von der Bodenbearbeitung bis zur Ernte und die komplette Fruchtfolge – und dort eingreifen, wo wir am meisten erreichen können. Wir sehen die Möglichkeit, dadurch stabilere bzw. höhere Erträge bei besseren Qualitäten zu erreichen – und das bei gleichzeitig geringeren Kosten pro Tonne. Das ist der ökonomische Mehrwert, den wir für den Kunden schaffen müssen und können.



Zusätzlich wollen wir mit dem Fokus auf die Optimierung der Produktionssysteme gleichzeitig die Nachhaltigkeit der Bewirtschaftung erhöhen, denn dies ist auch ein klar definiertes Ziel von John Deere.

► **Was genau bedeutet das?**

► **Audenaert:** John Deere hat sich z. B. klare Ziele zum CO<sub>2</sub>-Ausstoß der eigenen Produktionsstandorte und der dort hergestellten Maschinen gesetzt. Wir gehen aber noch weiter und wollen unsere Kunden dabei unterstützen, dass sie insgesamt nachhaltiger produzieren. Wir haben uns dabei drei Kernziele definiert in der Stickstoffnutzungseffizienz (NUE), der Pflanzenschutzmittel-Einsatzeffizienz (CPE) und der CO<sub>2</sub>-Ausstoß-Reduktion gesetzt. Der Landwirt kann am Ende nachhaltiger wirtschaften und gleichzeitig einen höheren Deckungsbeitrag pro geernteter Tonne Weizen, Raps, Mais oder Zuckerrüben erreichen. Es gibt also einen ökonomischen, aber auch einen ökologischen Vorteil. Dies sind alles Gedanken und letztendlich die wichtigsten Ziele, die unsere Kunden heute und in der Zukunft haben. Sie diskutieren nicht mehr ausschließlich über technische Ausstattung eines Schleppers oder Mähdreschers. Sie fragen sich immer mehr, wie sie es schaffen, die Aussaat, Düngung und den Pflanzenschutz ganzheitlich zu verbessern. Ähnlich sieht es bei der Grünfütterente aus. Wie kann ich mit weniger Kosten eine bessere Qualität bei höherem Ertrag erreichen und gleichzeitig nachhaltiger arbeiten?

**Der ganzheitliche Ansatz schafft eine deutlich engere Verbindung zwischen Kunde, Vertriebspartner und uns als Hersteller.**

Alexander Berges,  
Production System Manager  
Milch- und Viehwirtschaft



**Wir müssen die Betriebe dabei unterstützen, das ungenutzte Potenzial in den gesamten Produktionssystemen besser zu erkennen und auszuschöpfen.**

Jørgen Audenaert,  
Production System Manager Ackerbau

► **Für einen Hersteller ist das eine krasse Umstellung, die Aktivitäten weg vom Produkt hin zum Produktionssystem zu lenken. Wie nimmt man da alle mit?**

► **Audenaert:** Natürlich führt das zu intensiven Diskussionen. Um uns selbst ein Bild zu machen, wo die großen Verbesserungsmöglichkeiten in den Produktionssystemen schlummern, haben wir verschiedene Modelbetriebe und -lohnunternehmen definiert und diese detailliert durchleuchtet, um zu untersuchen, wie Erträge und Kosten in der gesamten Fruchtfolge aussehen. Danach untersuchen wir intensiv u. A. mit Feldversuchen in allen Produktionsschritten, wo wir durch technologische Innovationen für den Kunden agronomische und ökonomische Mehrwerte schaffen können. Und es hat sich herausgestellt, dass es Bereiche gibt, in denen John Deere noch sehr viel Potenzial hat, neue Lösungen zu entwickeln, die abseits von der Hardware wie Maschinen und Geräte liegen. Hier wird es in der Entwicklung zukünftig Verschiebungen geben.

► **Alexander Berges:** Im Produktionssystem Milch- und Viehwirtschaft ist es genau deckungsgleich. Die bisherige Denkweise war produktzentriert. Das Produkt – sei es die Maschine oder die Software, die bei uns in der Preisliste stand, war entscheidend. Der Produktionssystem-Ansatz stellt die Tonne Weizen oder das Kilogramm Milch ins Zentrum.

Darum herum haben wir im ersten Schritt versucht, das gesamte Produktionssystem zu verstehen. Es gibt Bereiche, in denen unser Know-how schon sehr hoch war. Wir mussten aber auch feststellen, dass unser Wissen in der Milchproduktion bisher limitiert war. Das haben wir geändert, was dazu führt, dass wir nicht mehr von unserem Produkt her denken, sondern mehr die Rolle unserer Kunden einnehmen. Ein Milchviehalter hat als erste Priorität seine Kühe. An zweiter Stelle steht das Futter. Erst danach kommt die Technikausstattung.

Ist es nicht sehr aufwendig, Wissen aufzubauen aus Bereichen, in den andere vielleicht schon deutlich länger zu Hause sind?



Fotos: Redaktion LOHNUNTERNEHMEN, Werksbilder

► **Berges:** Genau das ist der Grund, warum John Deere strategische Partnerschaften mit Unternehmen aus den einzelnen Produktionssystemen einget. Im Bereich Milch haben wir z. B. im September 2023 mit DeLaval das sogenannte Milk Sustainability Center gegründet. Dort gehen wir noch einen Schritt weiter. Es geht dabei nicht nur darum, wie wir möglichst effizient und umweltschonend ein Kilogramm Milch produzieren, sondern auch zu verstehen, was der Bedarf der Molkereien ist. Diese verkaufen ihre Produkte an die großen Lebensmittelunternehmen, die sehr ambitionierte Unternehmensziele haben, gerade was die Nachhaltigkeit betrifft. Milch ist ein besonderes Beispiel, denn hier denken wir die Wertschöpfungskette besonders weit nach hinten.

► **Audenaert:** Parallelen kann man aber auch im Ackerbau ziehen. Wenn wir hier den gesamten CO<sub>2</sub>-Fußabdruck verringern wollen, ist es sehr interessant zu sehen, wo im Produktionssystem am meisten CO<sub>2</sub> entsteht. Wir Technikhersteller reden dann immer schnell über die Emissionen, die unsere Maschinen verursachen. Letztendlich entstehen aber 70 % der Gesamtemission in der Getreideproduktion bei der Düngung in der Produktion und bei der Applikation. Hier ist es möglich, mit technischer Innovation die Nährstoffeffizienz noch deutlich zu erhöhen und damit den stärksten Beitrag zur Verringerung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes zu liefern.

► **In der Praxis ist es so, dass die Landwirte und Lohnunternehmer in Deutschland nicht alle komplette John Deere-Flotten fahren. Werden denn Technik und Software anderer Hersteller hier mit einbezogen?**

► **Berges:** Wir sind offen, auf der Hardware- und ebenso auf der Softwareseite. Das wird auch in Zukunft so bleiben, da es nicht unser Anspruch ist, die gesamte Wertschöpfungskette nur über John Deere Produkte und Software abbilden zu wollen. Wir wollen stattdessen erreichen, dass sich unsere Software und unsere Maschinen besser mit Partnern integrieren lassen zu einer kompletten und benutzerfreundlichen Lösung, als es bei allen anderen Herstellern möglich ist. Unsere



Durch den John Deere NIRS-Sensor mit der ISOBUS-Schnittstelle haben andere Hersteller die Möglichkeit, dieses Inhaltstoffmesssystem zur Steuerung ihrer Gülletechnik nutzen zu können.

Hard- und Software soll so eng verzahnt eingesetzt werden, dass die Daten, die generiert werden, wirklich sinnstiftend sind.

► **Audenaert:** Ein schönes Beispiel dafür ist das Manure-Sensing, also die Inhaltstoffmessung in der Gülleausbringung mit unserem NIRS-Sensor. Intern gab es damals am Anfang auch die Diskussion, ob es sinnvoll ist, hier Entwicklungsenergie hineinzustecken, denn John Deere verkauft bekanntermaßen keine eigene Gülletechnik. Wir hatten aber schon damals den Gedanken, dass wir mit dieser Technik den gesamten Nährstoffkreislauf in der Landwirtschaft optimieren können und mit der ISOBUS-Schnittstelle anderen Herstellern die Möglichkeit geben, unsere Sensortechnik zur Steuerung ihrer Gülletechnik nutzen zu können.

► **Wo sieht John Deere die Rolle der Lohnunternehmer in der neuen Strategie der Optimierung der Produktionssysteme?**

► **Berges:** Die Lohnunternehmen nehmen eine zentrale Rolle ein! Ein Klassiker, der uns immer von unseren LU-Kunden gespiegelt wird, ist folgendes Dilemma: Wir als Hersteller bieten zwar tolle technische Lösungen an, die Lohnunternehmer müssen die zusätzlichen Kosten aber wieder gewinnbringend verkaufen können – was im Markt bekanntlich schwerfällt. Ohne den Produktionssystemansatz haben wir derzeit das Problem, dass die Lohnunternehmer mit unserer Sensorik Daten sammeln können – es fehlt dann aber der letzte Schritt: Was macht der Dienstleister z. B. mit den Ertragskarten seiner Kunden? Deswegen arbeiten wir sehr intensiv an der Integration unserer Systeme mit anderen Unternehmen, um diese Ertragsinformationen für weitere Maßnahmen wie z. B. die Düngung einfach nutzen zu können. Wenn wir das auf das Produktionssystem Milchproduktion



beziehen, haben die Landwirte durch das neue Milk Sustainability Center jetzt die Möglichkeit, die Ertragsdaten der Futterernte, die der Lohnunternehmer mit dem NIRS-Sensor aufzeichnet, sinnvoll weiterzuverwenden. Somit schaffen wir dem Kunden des Lohnunternehmers einen echten Nutzen und Mehrwert durch die Datenerfassung. Der Lohnunternehmer liefert diese Daten – natürlich gegen Bezahlung. Wir sehen die Lohnbetriebe als zentralen Baustein, dessen Bedeutung zukünftig weiter zunehmen wird. Sie sind technikaffin und oftmals Pioniere, wenn es darum geht, neue Technologien in den Markt einzuführen.

► **Was raten Sie den Lohnunternehmern, die diese neuen Technologien und digitalen Datendienstleistungen anbieten möchten, wie sie ihre Kunden davon überzeugen können, dafür auch Geld zu bezahlen?**

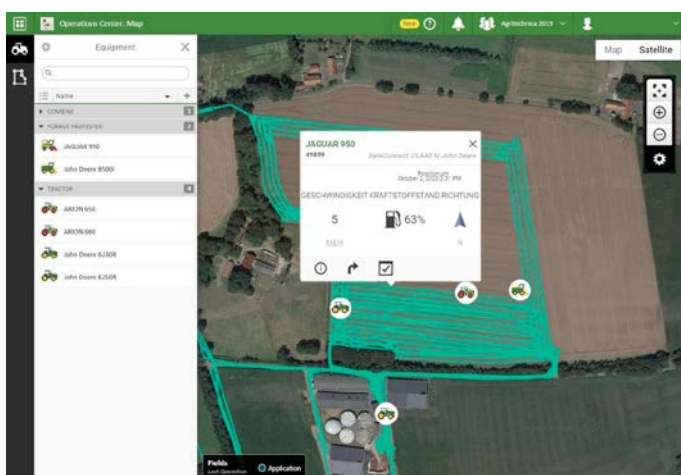
► **Berges:** Unsere Empfehlung ist, erst einmal klein anzufangen. Sprich nicht gleich die gesamte Ernte eines Kunden auszuwerten, sondern einfach mal einen Schlag. Und dann dem Kunden vorstellen, was die Technologie heute ermöglicht. Wichtig ist dabei, mit einer Sache anzufangen, mit der man sich wohlfühlt und sich nicht zu verzetteln. Wenn das funktioniert, kann man die Fläche ausdehnen. Wenn das läuft, kann der nächste Schritt an-

gegangen werden und eine weitere Technologie eingeführt werden.

► **Was aber, wenn der Kunde sagt: Das ist alles schön und gut. Ich bin aber nicht bereit, mehr dafür zu bezahlen?**

► **Berges:** Wir wissen, dass es in der Praxis nicht immer alles so einfach läuft, wie gerade beschrieben. Die Weiterverwertbarkeit der Daten ist eine Baustelle, an der John Deere derzeit massiv arbeitet und mit DeLaval in der Milchproduktion, Yara in der Düngung und Xarvio im Pflanzenschutz jetzt auch zu gemeinsamen Lösungen gekommen ist. Wenn der Kunde erkennt, dass ihm die erfassten Daten für die Wirtschaftlichkeit seines Betriebes nutzen, dann wird er auch dafür bereit sein, einen Aufpreis zu zahlen. Die Fütterungskosten machen ungefähr die Hälfte der gesamten Produktionskosten bei Milch aus. Hier kann ein sehr großer Hebel angesetzt werden – auch in der Nutzenargumentation für die Arbeit des Lohnunternehmens, denn eine Kuh frisst für Kosten in Höhe von ca. 2.000 €/Jahr.

► **Audenaert:** Wir glauben aber auch, dass die Lohnunternehmer, die heute die Daten sauber erfassen und ihren Kunden digital belegen können, höhere Erträge zu liefern mit weniger Inputkosten, nicht nur den Preis der Dienstleistung argumentieren müssen, sondern auch den Mehrnutzen der Technologie und die Qualität der Arbeit. Wir müssen auch bedenken, dass es durch die neuen Technologien möglich ist, Mineraldünger-Aufwendungen einzusparen pro Tonne Erntegut. Z. B. wenn die Gülle mit dem NIRS-Sensor ausgebracht wird. Das ist gerade für Ackerbaubetriebe interessant, die Gülle aufnehmen und durch die Technik die Möglichkeit haben, die Gülle nach kg N dosiert auf der Fläche ausbringen zu lassen. Ein weiterer Schritt der Effizienzverbesserung steht mit der Einführung unserer Spot Spraying Lösung (John Deere See & Spray™) kurz vor der Einführung auf dem europäischen Markt. Auch das ist eine innovative Technik, deren Anschaffung sich kostenmäßig häufig nur für einen Großbetrieb rentiert. Für Lohn-



Mit DataConnect lassen sich bestimmte Maschinendaten der Hersteller John Deere, Claas und CNH in den einzelnen Softwarelösungen anzeigen.

unternehmer, die für mittelgroße Betriebe oder Viehhalter arbeiten, kann sich hier ein neues attraktives Geschäftsfeld auf tun. Statt voller Aufwandmenge auf der Gesamtfläche können wir mit dieser Technik bis zu 60–70 % Pflanzenschutzmittel einsparen, bei gleichem Ertrag. Das ist ein riesiger Vorteil für den Endkunden.

Wie aber passt dies in die aktuelle Entwicklung, die wir aktuell in Deutschland sehen und die uns immer wieder von Lohnunternehmern zurückgespiegelt wird: Die Landwirte investieren wieder mehr in Technik für die Außenwirtschaft, sei es Gülletechnik oder Futtererntetechnik. Das führt ja geradezu in die falsche Richtung, wenn der Landwirt wieder selbst in die Erntekette eingreift und beispielsweise unabgestimmt mit seinem Dienstleister mit dem Mähen beginnt. Das ist ein denkbar schlechter Start für den gesamten Produktionsprozess.

► **Berges:** Das sind politische Eingriffe in den Markt, die zu diesen Verwerfungen führen – Stichwort: Bauernmilliarde. Diese bringt leider nichts, wenn Technologie verkauft wird, die dann nicht einmal konsequenterweise eingesetzt wird. Die Arbeitsteilung zwischen Lohnunternehmer und Landwirt ist absolut sinnvoll, gerade, wenn wir uns die Viehhaltung ansehen. Wir sehen hier die Lohnunternehmer als die Spezialisten auf dem Feld speziell im Futterbau, die für den optimalen Futterernteertrag und der -qualität sorgen. Der Landwirt hingegen sollte sich auf seine Kernkompetenz konzentrieren. Das macht ökonomisch und ökologisch Sinn.

► **Audenaert:** Wir müssen die landwirtschaftlichen Betriebe dabei unterstützen, das ungenutzte Potenzial in den gesamten Produktionssystemen besser zu erkennen. Kos-

Durch den Technologieinsatz können landwirtschaftlichen Betriebe dabei unterstützt werden, ungenutzte Potenzial in den gesamten Produktionssystemen besser zu erkennen.



ten einsparen, indem man versucht, die Arbeitspreise des Dienstleisters zu drücken, sind nicht die Lösung. Wir sehen es auch bei den DLG-Betriebsvergleichen der Milchviehbetriebe, wie unterschiedlich ihre Kostenstrukturen pro kg Milch sind. Die besten Betriebe haben mehr als 25 % niedrigere Kosten pro produziertem Kilogramm Milch – u. A. durch deutlich höhere Milchleistung aus dem Grundfutter – als das andere Ende der Skala. Durch die konsequente Datenerfassung können wir transparent machen, wo die Kosten in den Betrieben entstehen.

► **Viele Lohnunternehmer wünschen sich eine bessere Verknüpfung ihrer digitalen Betriebsmanagement-Systeme mit den Softwarelösungen der Landtechnikhersteller. Doppelte Datensätze bzw. manuelle Datenübertragung bergen Fehlerquellen. Welchen Weg geht John Deere in diesem Bereich mit dem John Deere Operations Center?**

► **Berges:** Das John Deere Operations Center ist eine offene Plattform. Wir haben unsere Schnittstellen offengelegt und alle Softwareunternehmen sind eingeladen, diese zu nutzen. Derzeit sind es weltweit ca. 300 Unternehmen und deren Lösungen. Für viele Lohnunternehmer ist sicherlich sehr interessant, dass Agrarmonitor seit Kurzem eine Anbindung an das John Deere Operations Center hat. Somit ist ab sofort der Datenaustausch zwischen dem John Deere Operations Center und Agrarmonitor möglich, die dem Lohnunternehmer neue Möglichkeiten und Vereinfachung der Arbeitsabläufe bietet. John Deere will gar nicht alle Anwendungsgebiete mit eigenen Softwarelösungen alleine abbilden. Vielmehr suchen wir nach führenden Partnern aus den jeweiligen Bereichen, um den Kundennutzen gemeinsam zu verbessern.

► **Kommen wir noch einmal zurück zu dem Punkt, dass Lohnunternehmer nicht nur markenreine Flotten betreiben und dies teilweise auch gar nicht wollen. Was tut John Deere dafür, dass diese Betriebe einen offenen Datenaustausch ihrer Maschinen nutzen können?**

► **Berges:** Es gibt bereits eine Lösung und es wird an einer Erweiterung aktiv gearbeitet. Ein Einstieg ist mit der Vorstellung von DataConnect in 2019 erfolgt, dem sich John Deere, Claas, 365 FarmNet und CNH angeschlossen haben. Damit lassen sich bestimmte Maschinendaten dieser Hersteller in den einzelnen Softwarelösungen anzeigen, was für Tausende von Maschinen aktiv genutzt wird. Zur Agritechnica 2023 erfolgte nun der nächste Schritt. Die AEF hat im Namen aller namhaften Hersteller eine Erklärung abgegeben, dass unter dem Schirm der AEF bereits an einer herstellerübergreifenden Lösung zum mobilen Datenaustausch gearbeitet wird. Ich gehe davon aus, dass auf der Agritechnica 2025 die Details zu AgIN vorgestellt werden, und wir ähnlich wie beim ISOBUS einen weltweiten Standard für den Cloud-to-Cloud-Datenaustausch bekommen werden.



Um Produktionssysteme optimieren zu können, ist die Erfassung der Erträge und der Inhaltsstoffe notwendig.







LU Hante, Velen

# Digitale Dienstleistungen verkaufen

Lohnunternehmer sind oft Pioniere, wenn es darum geht, neue **Technologien in der Landwirtschaft einzuführen und zu etablieren**. Das Lohnunternehmen Hante hat sich schon früh mit der digitalen Dokumentation beschäftigt und schafft es heute, Datendienstleistungen bei den Kunden in Rechnung zu stellen.

**W**ir treffen uns mit LU Christoph Hante kurz vor Ende der Silomais-ernte in der zweiten Oktoberwoche auf seinem Betrieb im nordrhein-westfälischen Velen. Der Mais lässt sich zu diesem Zeitpunkt schon deutlich schlechter häckseln, denn in den letzten Tagen ist viel Regen gefallen, und die Böden sind entsprechend aufgeweicht. Für unser Gespräch ist der Zeitpunkt gut gewählt, denn so hat der Lohnunternehmer zwischendurch einmal Zeit, sich aus dem Alltagsgeschäft auszuklinken und uns Rede und Antwort zu stehen.

## Mehrwert verkaufen

Christoph Hante führt das Lohnunternehmen als Inhaber und wird von seinem Vater Heinrich, der den Betrieb 1995 gegründet hat, unterstützt. „Wir müssen unseren Kunden erklären, welchen Mehrwert unsere Arbeit bietet, damit wir den Auftrag bekommen,“ ist der Lohnunternehmer überzeugt und meint weiter: „Die Technik kann sehr viel. Aber wenn ich als Dienstleister nicht vermitteln kann, was der Kunde letztendlich davon hat, dann werde ich auf der Erlösseite nicht den nötigen Erfolg haben.“ Als Beispiel führt er den Pflanzenschutz auf, der als

Dienstleistung im Lohnunternehmen Hante eine untergeordnete Rolle spielt und bei dem einfache Standardtechnik zum Einsatz kommt. „Die Spritze passt eigentlich gar nicht in den digitalisierten Fuhrpark unseres Unternehmens. Wir haben vor vier Jahren versucht, eine neue Spritze mit 30 m Gestänge und Section Control einzuführen. Die Kunden waren aber nicht dazu bereit, dafür einen Aufpreis zu zahlen. Sie wollten, dass wir weiterhin mit unserer alten 15 m Spritze kommen und die Arbeit möglichst günstig erledigen. Auch die Argumentationslinie, dass wir mit dem neuen Gerät Mittel einge-





Lohnunternehmer Christoph Hante, rechts, und Mitarbeiter Jan Pier, der sich im Betrieb um das Datenmanagement kümmert.

spart hätten, zog damals nicht“, blickt der Lohnunternehmer zurück.

Die Kundschaft des Lohnunternehmens setzt sich hauptsächlich aus Schweinebetrieben mit 1.500 bis 8.000 Mastplätzen sowie Milchbetrieben mit 75 bis 350 Kühen zusammen. Hinzu kommen noch drei Biogasanlagen – eine davon in Brandenburg, für die ca. 650 ha Mais gehäckselt werden. „Der Strukturwandel hat dazu geführt, dass in den letzten Jahren die kleinen Betriebe aufgegeben wurden“, so Christoph Hante über die Strukturentwicklung im Westmünsterland und weiter: „Bei aller Digitalisierung dürfen wir die preisbewussten Kunden nicht aus den Augen verlieren. Die Kunden, die den Mehrwert nicht bereit sind zu zahlen, bekommen diesen auch nicht und somit haben wir weniger Aufwand.“

### Permanente Datenerfassung

Die beiden Häcksler des Lohnunternehmens sind mit NIRS-Sensoren ausgerüstet. „Wir lassen die Sensoren während der gesamten Maisernte bei allen Kunden immer mitlaufen und kartieren die Erträge – selbst wenn der Kunde sagt, er benötigt die Daten im Anschluss an die Ernte nicht“, erklärt Christoph Hante. Es komme nämlich immer wieder mal vor, dass Kunden hinterher doch nachfragen, was denn jetzt genau geerntet wurde und wie der TS-Gehalt war. „Dann können wir liefern und das machen wir – aber gegen Bezahlung.“ Es gebe auch Kunden, die aktiv nach dem Einsatz des NIRS-Sensors fragen. Das sind die Betriebe, die Mais bei anderen Landwirten zukaufen. „Diese wollen wissen, was sie dort einkaufen und rechnen häufig nach Tonnage und TS-Gehalt mit dem Verkäufer ab. Dabei verlassen sie sich auf die Zahlen, die wir ihnen mit unserer Technik liefern und sparen sich z. B. zusätzliche Abfahrer, da Umwege über die Brückenwaage entfallen“, führt der Lohnunternehmer aus.

Der Gewichtsaktor wird von LU Hante kalibriert, allerdings nicht während der Ernte: „Wir stellen die Maschine einmal am An-

fang grob ein und erfassen damit das Gewicht. Während der gesamten Ernte führen wir regelmäßige Gegenwiegungen mit Transportfahrzeugen durch. Nach Abschluss der Ernte kalibrieren wir die Ergebnisse dann im Büro bei der Auswertung der Erntekarten nach.“ Durch diesen Ablauf will er die Häckslerfahrer entlasten, die während der Ernte mit der Einstellung und dem Einsatz der Maschine genug zu tun haben. „Der Mensch sollte meiner Meinung nach keinen Einfluss auf die Qualität der Daten, die erfasst werden, haben. Diesen Punkt haben wir leider noch nicht erreicht. Da müssen wir allerdings hinkommen. Zum einen, um die Maschinenbediener zu entlasten, zum anderen, damit wir Fehler in der Datenerfassung vermeiden. Die Daten müssen stimmen, da sich anhand dessen die folgende Bewirtschaftung der Flächen orientiert, z. B. bei der Aussaat mit teilflächenspezifischen Applikationskarten“, merkt der Lohnunternehmer an.

### Nicht alles anbieten

Die Kunden, die diesen Service von LU Hante einkaufen, seien in der Regel nur an den Daten der Flächen interessiert, von denen sie den Mais einkaufen. Bisher würden sie keinen Mehrwert in der Erfassung der ge-



Auf ca. 1/3 der gesamten Maisfläche, die das Lohnunternehmen Hante sät, erfolgt die Aussaat heute teilflächenspezifisch.

## UNTERNEHMENS DATEN

### LU Hante

**Ort** Velen, Nordrhein-Westfalen

**Gegründet** 1995

**Mitarbeiter** 5 Festangestellte

**Kundenstamm** Schweinebetriebe, Milchviehbetriebe, Biogasanlagen

**Dienstleistungen** Lohndrusch  
Bodenbearbeitung und Aussaat  
Grünfütterernte  
Gülleausbringung  
Mahlen und konservieren

**Schlüsselmaschinen** 8 Traktoren von 150–300 PS (John Deere)  
2 Häcksler (John Deere), einer davon in Gemeinschaft mit einem anderen LU  
3 Mährescher (John Deere)  
3 Ladewagen (Bergmann)  
4 Güllewagen (Briri)

**Besonderheiten** Maschinenbauunternehmen  
Bio- und konventionelle Landwirtschaft

► [www.hante-agrar.de](http://www.hante-agrar.de)

samten Ernte sehen. „Theoretisch wäre es mit einem unserer HarvestLab-Sensoren auch möglich, die Inhaltstoffe der Silage zu erfassen. Das bieten wir aber noch nicht an, da unsere Kunden nicht danach verlangen. Zudem kommen wir auch in unserem Betrieb, was das Datenhandling und die -auswertung zwischen Auftragsannahme und Rechnungsstellung betrifft, im Büro, aber auch auf den Maschinen an unsere Belastungsgrenze“, merkt er kritisch an und nennt dazu ein Beispiel: „Wir hatten zum Beispiel in dieser Ernte den Fall, dass ein Fahrer aus-hilfsweise einen unserer Häcksler bedienen musste. Dieser wusste nicht, dass er den GPS-Empfänger mit einem Code, den wir zur





Über das John Deere Operations Center – hier die Mobilansicht – kann die Arbeit der Maschinen live verfolgt werden.

Diebstahlsicherung aktiviert haben, freischalten muss. Nun sind alle Daten richtig erfasst, allerdings fehlt die Georeferenzierung und wir können mit den Daten in Zukunft nicht weiterarbeiten.“

Obwohl er diese Punkte kritisiert, sieht er sich bei John Deere als Kunde in guten Händen: „Das System und die Verbindung zwischen Hard- und Software hat dieser Hersteller bisher am besten gelöst. Die anderen Landtechnik-Konzerne sind in dieser Hinsicht noch um Jahre zurück. Früher war zu 95 % der Händler für uns ausschlaggebend, welche Maschinen wir im Betrieb nutzen. Das hat sich etwas verschoben, denn die Precision-Ag-Technologie ist für unseren Betrieb immer wichtiger geworden. Hier denken wir, mit John Deere den besten Partner für unseren Betrieb gefunden zu haben.“ Dies macht er unter anderem am Service des Herstellers fest. „Wenn wir beispielsweise Software-Fragen haben, schreiben wir einen Bericht in den Online-Support im Operations Center und bekommen in der Regel am selben Tag eine Rückmeldung. Bei John Deere steckt heute in dieser Hinsicht sehr viel Dynamik drin.“

### NIRS im Gülleeinsatz

Die NIRS-Sensoren werden im Unternehmen Hante auch in der Gülleausbringung eingesetzt. Los ging es damit bereits 2018, blickt Christoph Hante zurück: „Wir waren damals sehr euphorisch und sind damit früh raus zu den Kunden gegangen – zu früh, so hat es sich im Nachgang herausgestellt. Die Technik bzw. die Software war noch nicht so weit und wir konnten nicht alle Erwartungen der Kunden erfüllen.“ Damals mussten die Güllewagen mit Nachrüstsätzen für die Aufnahme des NIRS-Sensors ausgerüstet und die Durchflussmesser des jeweiligen Wagens angepasst werden. Das war fehleranfällig und führte zu Frust bei Christoph Hante und seinen Kunden.

„Wir haben aber seit zwei Jahren neue Güllewagen im Einsatz, die bereits ab Werk auf den Sensoreinsatz vorbereitet sind. Hier funktioniert die Technik nun nach dem Plug-and-Play-Prinzip. Dafür haben wir in unserer Werkstatt noch eine spezielle Halterung gebaut, mit der wir den Sensor über vier Schrauben schnell an die Fässer an- und abbauen können.“ Jetzt seien der Stand der Technik und die Abläufe im Betrieb soweit darauf eingerichtet, dass Christoph Hante auch offensiv in die Vermarktung dieser Dienstleistung einsteigen kann. Zwei Kunden hätten in dieser Frühjahrssaison bereits die gesamte Gülle mit der Sensortechnik ausbringen lassen, weil diese ihre Gülleketter nicht aufrühren können. „Hier zeigt der Sensor, was in ihm steckt. Obwohl die Inhaltsstoffe der Gülle dieser Kunden sehr inhomogen verteilt sind, können wir sie optimal auf den Flächen verteilen. Das ist mit dem Standardfass nicht umsetzbar“, fügt Christoph Hante hinzu und glaubt, dass er im nächsten Jahr weitere Landwirte vom Nutzen des Sensors überzeugen kann.

### Mehr Automatisierung

Um das Datenmanagement im Büro kümmert sich Christoph Hantes Mitarbeiter Jan Pier. Für die Verwaltung und Bearbeitung der Arbeitsdaten nutzt er das John Deere Operations Center. Von dort können die Daten auch zu den Kunden versendet werden. „Der Kunde muss für diesen Service zahlen. Entweder über einen Zuschlag auf die Hektarpauschale beim Häckseln. Wenn er nachträglich Daten von uns wünscht, berechnen wir einen Zeitaufwand für die Auswertung und den Versand der Ertragskarten“, erklärt Jan Pier. Es gebe auch Kunden, die Maissortenversuche auf ihren Flächen durchgeführt haben und dann sehr an den differenzierten Erntemengen interessiert sind. Was es bei LU Christoph Hante nicht gibt, das sind kostenlose Daten: „Wir haben einen Aufwand, zum einen durch die höheren Kosten für die Technik, zum anderen für die Zeit, die wir im Büro zusätzlich aufwenden müssen. Diesen Aufwand muss der Kunde bereit sein, zu

zahlen.“ Für den Einsatz des Sensors in der Gülleausbringung berechnet er einen Zuschlag pro ausgebrachten Kubikmeter Gülle.

### Applikationskarten-Erstellung

Das Erstellen von Applikationskarten für die Maisaussaat rechnet LU Hante pro Schlag ab. Wird eine definierte Zeit, die für die Beratung des Kunden notwendig ist, überschritten, so wird diese ebenfalls in Rechnung gestellt. Zusätzlich wird die teilflächenspezifische Aussaat ebenfalls noch einmal pro ha mit einem Aufschlag belegt. „Wenn der Kunde uns die Aussaatdaten liefert, dann kontrollieren wir diese, überarbeiten sie ggf. und lesen sie in unser System ein“, so Christoph Hante. Auf ca. 1/3 der gesamten Maisfläche, die das Lohnunternehmen Hante sät, erfolgt die Aussaat heute teilflächenspezifisch. Die Qualität vor allem im Körnermais bzw. CCM habe sich durch dieses Verfahren deutlich verbessert.

*Der Mensch sollte meiner Meinung nach keinen Einfluss auf die Qualität der Daten, die erfasst werden, haben.“*

Christoph Hante, Lohnunternehmer

Für die Erfassung der Arbeitszeit, die Auftragsverwaltung und Rechnungsstellung nutzt LU Hante eine weitere Managementsoftware. Jeder Mitarbeiter hat diese auf einem Smartphone oder iPad installiert und erfasst damit seine Arbeitszeiten. Zudem wird das System zur Disposition, Navigation und Organisation von Ernteketten genutzt. Bisher gibt es aber noch keine Schnittstelle zwischen dem Operations Center und besagter Managementsoftware. „Das ist etwas, was wir uns noch wünschen, damit wir die Leistungsdaten und Kraftstoffverbrauchswerte der Maschinen automatisch in unser System übertragen können. Damit würden wir weitaus genauere Analysen unserer geleisteten Arbeit auswerten können, als es bisher der Fall ist. Aber noch einmal: Das muss dann automatisch im Hintergrund laufen, ohne dass ich als Anwender dort etwas einstellen muss“, gibt Christoph Hante zu bedenken.

### Datenversand nur online

Im Lohnbetrieb Hante herrscht schon seit einigen Jahren ein USB-Stick-Verbot. Daten hin und zurück zu den Maschinen werden ausschließlich über das Mobilfunknetz verschickt. Auf allen Maschinen, bis auf zwei älteren Mähdreschern, sind JD-Link Module





Beide Häcksler, die im Lohnunternehmen Hante zum Einsatz kommen, sind mit NIRS-Sensoren ausgerüstet.

montiert. Die Erreichbarkeit der Maschinen sei dadurch kein Problem mehr, ist Christoph Hante überzeugt: „Anfang 2023 hat John Deere ‚DataSync‘ eingeführt. Dadurch sind unsere Maschinen mit der Datencloud verbunden und greifen alle auf dieselben Daten zurück. Das ist ein echter Meilenstein. Früher mussten wir aus dem Büro die Daten, wie zum Beispiel Spurlinien, zu den einzelnen Maschinen schicken. Heute haben alle angemeldeten Maschinen den Zugriff auf die identischen und aktuellen Daten und sind miteinander vernetzt“, erklärt Christoph Hante und erläutert weiter: „Es gibt die jeweilige Fläche nur einmal in unserem System und nicht wie früher, als jeder Schlepper seine eigenen Feldgrenzen hinterlegte, die teilweise unterschiedlich groß und anders benannt waren. Das ist für uns eine sehr gro-

ße Erleichterung im Büro, da wir keine doppelten Flächen mehr in der Datenbank haben.“

### Noch viele Möglichkeiten

Bei aller Euphorie, was die Digitalisierung in den Betriebsabläufen verbessern kann, meint Christoph Hante kritisch: „Sie muss einen Mehrwert bieten – entweder für mich als Dienstleister, den Kunden oder am besten uns beiden. Wenn wir Daten sammeln und nichts damit anfangen bzw. gewinnen können, macht das Ganze keinen Sinn.“

Er ist aber davon überzeugt, dass er in seinem Betrieb den richtigen Weg eingeschlagen hat und sieht noch viele Möglichkeiten, bei der Digitalisierung einen echten Nutzen bringen kann. Abschließend sagt er: „Ich würde mich zukünftig gerne weiter

mit meinen Kunden vernetzen. Dann könnten wir mit denselben Datensätzen arbeiten. Das heißt, eine Fläche existiert genau einmal. Der Landwirt und wir als Lohnunternehmer könnten alle Maßnahmen ohne Umwege auf diese Fläche verbuchen. Ein Beispiel: Der Kunde könnte den Mais aussäen und Sortenversuche anlegen. Wir würden dann automatisch sehen, wo in der Fläche diese Versuche angelegt sind. Der Häcksler erkennt, wo er sich auf dem Feld befindet, erntet den entsprechenden Versuch ab und zeichnet die Daten automatisch auf. Die abschließende Auswertung ist dann nur noch ein Klacks und bietet den Kunden einen echten Nutzen, denn er hat schwarz auf weiß, welche Sorte welchen Ertrag gebracht hat – in Zukunft dann vielleicht sogar mit den dazugehörigen Inhaltsstoffen.“



Seit 2018 setzt LU Hante auch in der Gülleausbringung ein John Deere Harvest Lab ein. Damit kann er zum einen die tatsächlichen Nährstoffmengen in der Gülle dokumentieren, zum anderen auch danach auf der Fläche z. B. nach kg N ausbringen.





LU Petra Lange, Wanna

# Wachsende Ansprüche bedienen

Die **Anforderungen der Kunden** ändern sich auch in der Grünfütterernte. Das stellt Lohnunternehmer Lars Lange fest. Deshalb hat er sich schon früh mit der **Erntedatenerfassung und -digitalisierung** befasst und bietet seinen Kunden mehr als die reine Arbeitserledigung an.

**D**ie Grünfütterernte, sprich Gras- und Maissilage, ist die wichtigste Dienstleistung im landwirtschaftlichen Portfolio des Lohnunternehmens Lange aus dem niedersächsischen Wanna. Das verwundert nicht, wenn man mit offenen Augen von Bremerhaven Richtung Cuxhaven fährt und dort auf halber Strecke Richtung Osten abbiegt: Das Land ist flach, die Wiesen stehen im sattem Grün da und sind häufig mit sogenannten Gruppen – kleinen Entwässerungsgräben – durchzogen. Auf den etwas höher gelegenen Geest-Flächen und guten Marsch-

böden wächst Mais. Die Milchviehhaltung mit Herden von 150 bis 600 Kühen ist hier dominant. Es stehen zudem einige Biogasanlagen in dieser Region, die mit NaWaRo gefüttert werden.

## Seit 2011 mit NIRS-Sensor

„Wir sind offen, neue Sachen auszuprobieren. Deshalb haben wir bereits 2011 den Einstieg in die NIRS-Technik für die Ertragserfassung und Trockensubstanzmessung im Häcksler gewagt“, blickt Lars Lange zurück, der heute den Betrieb mit Unterstützung

seiner Familie führt. „Schon damals haben wir das HarvestLab System von John Deere genutzt und sind dem Hersteller treu geblieben. Ich denke, dass dieser gerade was das Thema Ertrags- und Inhaltsstofffassung betrifft, den anderen noch einige Schritte in der Entwicklung voraus ist“, führt er weiter aus. Darüber hinaus habe auch der John Deere-Vertriebspartner Tiemann einen großen Anteil daran gehabt, dass das Lohnunternehmen Lange das System angeschafft hätte. „Tiemann hat uns die Technik vorgestellt und wir waren davon überzeugt,





Fotos: Redaktion LOHNUNTERNEHMEN, LU Petra Lange

mit in Vorleistung gegangen“, gibt er offen zu und meint weiter: „In den ersten Jahren haben wir die Daten für unsere Kunden als Service in der Ernte erfasst und diese am Ende des Jahres genutzt, um mit ihnen in der Vorweihnachtszeit über das abgelaufene Jahr zu sprechen und die neue Saison zu planen. Da macht es dann schon einen Unterschied, ob ich mit leeren Händen zum Kunden fahre oder ihnen schwarz auf weiß vorgeben kann, wieviel wir in welcher Qualität für ihn gehäckselt haben.“

Auch in dieser Hinsicht hat der Hersteller sein Angebot über die Jahre immer weiter verbessert: „Anfangs konnten wir die Daten nur umständlich über eine zusätzliche Ackerschlagdatei auswerten. Das war schon sehr mühsam und da wir das in der Regel ausschließlich im Winter genutzt hatten, mussten wir uns nach zehnmonatiger Pause immer wieder erst in das Programm einarbeiten.“ Mit Einführung des John Deere Operations Center habe sich das Daten-Handling deutlich vereinfacht, erklärt Lars Lange: „Zum einen habe ich von jedem Rechner oder Smartphone, das mit dem Internet verbunden ist, Zugriff auf das System. Zum anderen ist die Bedienung stark vereinfacht worden und in weiten Teilen selbsterklärend.“

## Die Digitalisierung kann ein Schlüssel sein, Ertragspotenziale besser zu erkennen und die Bewirtschaftung entsprechend anzupassen.

Lars Lange, Lohnunternehmer

### Schneller Überblick

Lars Lange wünscht sich aktuell allerdings noch eine bessere und einfachere Möglichkeit, die Inhaltsstoffdaten der Ernte eines Kunden aus dem System ziehen zu können: „Vielen Kunden reichen diese Daten auch heute noch als Ausdruck aus. Sie wollen wissen, wieviel Menge in welche Qualität unter die Folie gekommen ist und benötigen dies nicht unbedingt flächenbezogen. Im Gegenteil, ich habe das Gefühl, dass man einige Kunden mit zu vielen Daten überfordert und sie diese weder überblicken noch Zeit und Mühe haben, diese sinnvoll für sich auszuwerten. Teilweise fotografieren wir die erfassten Erntemengen vom Häckslermonitor ab und schicken das Foto dann per WhatsApp an den Landwirt. Mir geht es dabei vor allem darum, dem Kunden eine Art Sicher-

heit zu geben, dass er sieht, welche Erntemengen er für die Fütterung seiner Tiere tatsächlich zur Verfügung hat.“

Es gibt aber auch das andere Ende der Bandbreite an Kunden, wie er hinzufügt. Diese sind bereits bestens digital aufgestellt und wünschen sich Schnittstellen zu ihrem Lohnunternehmer. „Einige unsere Kunden nutzen ebenfalls das Operations Center von John Deere. Mit diesen sind wir schon heute teilweise verpartnert. Das heißt, diese Kunden haben uns die digitalen Daten ihrer Flächen freigegeben. Wir hingegen können die erfassten Erntedaten direkt unseren Kunden digital zur Verfügung stellen bzw. sie können die Daten jederzeit selbstständig abrufen“, erklärt der Lohnunternehmer und führt weiter aus: „Für einige dieser Kunden erstellen wir auch Applikationskarten für die Maisaussaat. Andererseits können wir mit unserem System heute ohne Probleme Applikationskarten, die uns unsere Kunden schicken, verarbeiten.“ Die Datenübertragung vom Betriebs-PC und dem Operations Center zum Schlepper, der die Karten abarbeiten soll, funktioniert dabei über das Mobilfunknetz. USB-Sticks, die im Eifer des Gefechts auch gerne einmal verloren gehen, gehören damit der Vergangenheit an. „Ein Vorteil hat das flache Gelände in unserer Region und die Nähe zu Bremerhaven und Cuxhaven: Das Mobilfunknetz ist hier sehr stabil und auch schnell“, sagt der Lohnunternehmer mit einem Augenzwinkern.

## UNTERNEHMENS DATEN

### LU Petra Lange

**Ort** Wanna, Niedersachsen

**Gegründet** 1986

**Mitarbeiter** 11 Festangestellte  
1 Auszubildende

**Kundenstamm** Milchviehbetriebe,  
Biogasanlagen, Kommunen

**Dienstleistungen** Maislegen  
Grünfütterernte  
Strohpressen  
Mähdrusch  
Kommunalarbeiten  
Baggerarbeiten

► [www.lohnunternehmen-lange.de](http://www.lohnunternehmen-lange.de)

heit zu geben, dass er sieht, welche Erntemengen er für die Fütterung seiner Tiere tatsächlich zur Verfügung hat.“

Für die Erfassung der Arbeitszeiten der Mitarbeiter und der Auftragsdaten sowie zur Rechnungsstellung nutzt Lars Lange hingegen ein weiteres digitales Managementsystem. Hier wurde nun ganz frisch zum Herbst dieses Jahres eine Schnittstelle zum Operations Center geschaffen: „Das wird uns die Arbeit zukünftig erleichtern. Bisher funktioniert die Datenübertragung in einigen Bereichen. Wir gehen aber davon aus, dass durch weitere Updates der Datenaustausch immer





Das Lohnunternehmen Petra Lange setzt zwei John Deere 9700i mit HarvestLab 3000 in der Grünfütterernte ein.

flüssiger laufen wird.“ Was die Genauigkeit der Erntemengenerfassung mit dem NIRS-Sensor am Häcksler betrifft, ist Lars Lange voll und ganz von der Technik überzeugt: „Wir kommen damit selbst ohne Kalibrierung im Mais sehr nah an das Ergebnis der Brückenwaage heran. Bei einem Biogaskunden fahren wir jedes Gespann über die Waage, lassen aber die Ertragserfassung am Häcksler mitlaufen. Nach Ende der gesamten Ernte für diesen Kunden unterscheiden sich die Ergebnisse um nicht einmal 100 kg.“

### Volle Vernetzung

Die Anforderung der Kunden und das Interesse an digitalen Erntedaten wächst in dem Maße wie die Struktur der Betriebe, die in den letzten Jahren immer größer geworden sind, beobachtet Lars Lange. Das Handling

mit digitalen Daten ist gerade bei jungen Betriebsleitern keine Herausforderung mehr, denn in der Innenwirtschaft sind diese bereits in weiten Teilen digitalisiert. „Da ist es folgerichtig, dass sie sich nun verstärkt auch in der Außenwirtschaft digitalisieren. Durch Zupachtungen kennen die Betriebe zum Teil die Potenziale der Flächen auch nicht mehr. Ziel bei allen Bemühungen ist es, effizienter zu werden. Und da sehen viele Kunden durchaus noch Verbesserungsmöglichkeiten, was die Bewirtschaftung ihrer Flächen angeht. Die Digitalisierung kann hier ein Schlüssel sein, Ertragspotenziale besser zu erkennen und die Bewirtschaftung entsprechend anzupassen“, erklärt der Lohnunternehmer.

Ein wichtiger Faktor ist dabei dann auch die Kontrolle aller durchgeführten Maßnah-

men. Und da kommt das Lohnunternehmen Lange mit seiner Häckseltechnik zum Einsatz. „Wir können mit den Maschinen georeferenziert Ertragsdaten erfassen. Somit können die Landwirte z. B. nachvollziehen, welche Sorte an welchem Standort einen guten Ertrag gebracht hat. Transparent wird aber ebenso, wie und ob es sich negativ oder positiv ausgewirkt hat, wenn die Bewirtschaftung der Fläche verändert wurde und zum Beispiel anstelle der Standardsaat mit einer Applikationskarte gearbeitet wurde“, blickt er nach vorne, sagt aber auch einschränkend dazu: „Wir arbeiten mit dieser Technik nun schon mehrere Jahre und verstehen, wie sie funktioniert und welches Potenzial sie bietet. Dies den Kunden zu vermitteln, die sich mit der Thematik gar nicht auskennen, ist für uns eine Herausforderung. Wenn wir als Lohnunternehmer aber nicht vorangehen und warten würden, bis unsere Kunden von uns diese Dienstleistungen verlangen, dann wären wir die Getriebenen. Das ist nicht unsere Vorstellung des Unternehmertums.“

### Schlagkraft gefordert

Vorangehen heißt es auch, was die Häckselleistung betrifft. Gehäckselt wird heute im Unternehmen Lange mit zwei John Deere 9700i mit je 825 PS und zehnstufigen Maisgebissen. „Damit sind wir in unserer Region stark aufgestellt und schaffen je nach Kunde, Flächenstruktur und Einstellung der Maschine bis zu 50 ha am Tag pro Maschine. Wir haben die Häcksler vollausgestattet bestellt und nutzen auch die Servicepakete des Händlers, um die Kosten besser absichern zu können. Beide Häcksler sind mit dem speziellen Körnerprozessor des amerikanischen Herstellers Scherer ausgerüstet. Entsprechend erreichen wir eine hohe Häckselleistung bei optimaler Futteraufbereitung, was für uns ausschlaggebend ist“, ist er von den Häckslern überzeugt und fügt hinzu, dass einige Kunden heute ungeduldiger geworden sind: „Die Landwirte rufen zum Teil an und



Nach Abschluss der Ernte kann Lars Lange schlagspezifische Auswertungen im John Deere Operations Center erstellen und den Kunden die gewünschten Daten liefern.





Am liebsten komplett: Das Lohnunternehmen Petra Lange bietet die komplette Erntekette inkl. schlagkräftiger Transportfahrzeuge und Walzschlepper an.

möchten, dass wir sofort kommen. Das funktioniert natürlich nicht immer. Wir sind schon sehr schlagkräftig, benötigen aber Planungssicherheit, damit wir unsere Technik möglichst effizient einsetzen und auslasten können.“

Ein Punkt, der ihm zunehmend auffällt, ist, dass einige Landwirte mehr und mehr die Abfuhrlogistik in der Gras-, aber auch in der Maisernte selbst organisieren. „Unsere Häcksler können mehr Leistung umsetzen, wenn wir mit unseren eigenen 56 m<sup>3</sup> Dreiwagen abfahren. Weniger Wechsels beim Anhäckseln, weniger Stillstand aufgrund fehlender Abfahrer – das macht die Ernte für die Kunden günstiger pro geerntete Tonne. Denn wir rechnen die Maisernte, genauso wie die Grasernte, nach Zeit in einer Kombination aus Trommel- und Zeitstunden ab“, fügt Lars Lange hinzu.

Auch in der Grasernte gehen einige Betriebe wieder zurück zur Eigenmechanisierung und kaufen sich Mähtechnik. „Damit kommt allerdings der Ernteablauf aus dem Tritt, wenn wir nicht rechtzeitig informiert werden. Es kommt vor, dass uns Kunden anrufen, dass wir besser gleich mit den Häckslern zum Grashäckseln kommen sollen, weil das Gras zu schnell abtrocknet. Und das können wir auch sehr gut anhand der Daten,

die das HarvestLab im Häcksler aufzeichnet, nachvollziehen. Durch die automatischen Schnittlängenverstellung können wir noch das Beste aus dem Material herausholen, in dem wir die Schnittlänge an den Trockensubstanzgehalt anpassen. Insgesamt wäre es aber möglich, die Abläufe viel effizienter zu gestalten und eine bessere Qualität zu ernten, wenn wir als Lohnunternehmer die komplette Ernte in unserer Hand hätten. Ich spreche diese Kunden immer wieder darauf an und denke, dass der wachsende Kosten-

druck irgendwann dazu führt, dass sie umdenken werden.“ Abschließend sagt Lars Lange: „Dieses Zusammenspiel aus der Erfassung mit den HarvestLab und der Dokumentation im Operations Center bietet den Kunden einen Mehrwert, der vielleicht noch immer zu wenig genutzt bzw. wahrgenommen wird.“



Je nach Kundenstruktur und Flächenausstattung liegt die Tagesleistung einer Erntekette bei bis zu 50 ha.





LU Watson, Dumfries, Schottland

# Digitalisierung auf die schottische Art

Auch im Ausland schreitet die Digitalisierung in der Landwirtschaft voran. **Lohnunternehmer** wie John Watson aus dem schottischen Dumfries **stellen sich darauf ein** und ihre Maschinenflotte um.

**M**itte Mai im Südwesten Schottlands: Während in Deutschland gerade die Hitze dabei ist, das Gras nach Abschluss des ersten Schnitts zu verbrennen, stehen die Wiesen hier in der Nähe von Dumfries in einem satten Grün in einer hügeligen Landschaft da – so, wie man sich das eben vorstellt, wenn man an Schottland denkt. Bei einem durchschnittlichen Jahresniederschlag von knapp 1.200 mm und aktuell 20 Grad Tagestemperatur in dieser Gegend sieht man das Gras quasi wachsen. Entsprechend können hier fünf bis sechs Grasschnitte pro Jahr geerntet werden.

## Grünland dominiert

Was mich etwas überrascht, ist die Professionalität der landwirtschaftlichen Betriebe in dieser Region. 15 % der gesamten Milchproduktion des Vereinigten Königreichs kommen aus dem Südwesten Schottlands. Herden mit 2.500 Milchkühen sind hier keine Seltenheit. So erklärt es uns John Watson, der hier ein Lohnunternehmen mit 30 Festangestellten führt. Die Bandbreite reicht vom 125-ha-Betrieb, der in dieser Region als eher klein zu sehen ist, bis hin zu Betrieben mit 800 ha. Durchschnittlich bearbeiten seine Kunden ca. 300 ha, so der Lohnunternehmer. Das meiste davon sei Grünland. Angst davor, dass

die Landwirte irgendwann wieder anfangen, in eigene Technik für die Außenwirtschaft zu investieren, hat er trotzdem nicht. Viele Kunden könnten theoretisch die Technik in ihren Betrieben auslasten. Es fehle ihnen aber das Personal dafür. Deshalb würden sie auch in dieser Betriebsgröße auf den professionellen Dienstleister setzen.

Die Bedingungen, unter denen hier in dieser Region Landwirtschaft betrieben wird, sind schon etwas Besonderes. Zwar gibt es weniger gesetzliche Beschränkungen, was die Abmessungen und Gewichte bei landwirtschaftlichen Maschinen im Straßenverkehr betrifft. Allerdings sind die Straßen und Wege oft sehr schmal durch die aufgestapelten und für diese Region sehr typischen Steinmauern. 300 PS-Schlepper mit 50-m<sup>3</sup>-Tridemfahrzeuge sind hier nirgends in den Häckselketten zu sehen. „Es pendelt sich bei uns bei kompakten Gespannen bis 30 m<sup>3</sup> und 200 PS ein. Alles, was darüber hinaus geht, passt von den Abmessungen hier einfach nicht hin“, ergänzt Jonny Dots, einer der leitenden Mitarbeiter bei LU Watson, den wir an diesem Tag begleiten, und er fügt hinzu: „Auch der Zustand der landwirtschaftlichen Straßen lässt häufig zu wünschen übrig. Schlagloch an Schlagloch – da fährt man automatisch etwas langsamer,

um nicht vom Fahrersitz katapultiert zu werden.“ Die Kommunen würden es sich auch in Schottland finanziell nicht mehr erlauben können, Feldwege und Straßen zu reparieren, geschweige denn zu sanieren.

## Breites Angebot

Sämtliche landwirtschaftliche Arbeiten von der Bodenbearbeitung und der Aussaat über die Bestandesführung bis zur Ernte sowie kommunale Dienstleistungen gehören zum Portfolio des Lohnunternehmens. Der Aktionsradius ist dabei enorm. Der am weitesten entfernte Kunde ist im ca. 250 km entfernten Dundee zu finden. Die meisten Kunden des Lohnunternehmers befinden sich allerdings in einem Radius von 50 km um den Standort in Dumfries.

LU Watsons Hauptgeschäftsbereiche und -umsatzträger sind die Grünfütterernte mit insgesamt vier Häckselketten sowie die Gülleausbringung, diese zum größten Teil im Verschlauchungsverfahren. „Wir setzen insgesamt fünf Anlagen ein“, erzählt Ronnie Dots. Da es in England bisher nur wenige zeitliche Beschränkungen bei der Gülleausbringung gebe, kommen die Anlagen ganzjährig zum Einsatz. „In Schottland gibt es in bestimmten Regionen gesetzlich vorgeschriebene Sperrzeiten bei der Gülleausbrin-





Im Lohnbetrieb Watson kommen insgesamt vier Häckselketten zum Einsatz. Der John Deere 9700i ist mit einem NIRS-Sensor ausgerüstet.

gung. In England sind diese zum Teil zeitversetzt. Da wir nur 10 km von der englischen Grenze entfernt sind, können wir unsere Technik deshalb im Winter dort einsetzen, wenn in Schottland die Ausbringung verboten ist, und so beinahe das ganze Jahr hindurch Gülle ausbringen.“

### Vernetzter Fuhrpark

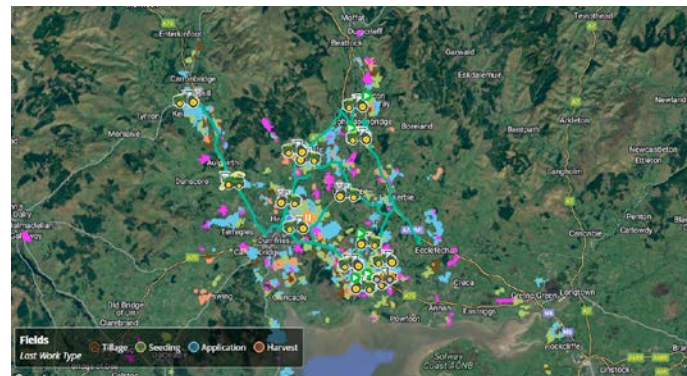
Die Positionen der meisten Maschinen – sprich Traktoren, Mähdrescher, Häckslers und selbstfahrenden Spritzen – des Lohnunternehmers sind über Telemetriemodule online abrufbar. Bei den John Deere-Traktoren und -Maschinen ist diese Ausrüstung serienmäßig vorhanden. Auf einige ältere Maschi-

nen wurden JDLINK-GSM-Module installiert. Durch DataConnect kann LU John Watson auch die Positionen seiner Claas- und New Holland-Maschinen über das John Deere Operations Center abrufen. Das erleichtert zum einen die Disposition. Zum anderen ist es zumindest bei den John Deere-Maschinen möglich, auch die Fahrzeugzustände und Arbeitsdaten darüber abzurufen.

Darüber hinaus wird das Operations Center dazu genutzt, Applikationskarten für die Aussaat und Düngung an die

*Wir waren einer der ersten Betriebe in Großbritannien, die ein NIRS-System in der Gülleausbringung eingesetzt haben.*

Ronnie Dots, Mitarbeiter



Über das Operations Center hat LU John Watson online einen Überblick auf seinen Maschinenpark, was die Disposition erleichtert.

John Deere-Maschinen online zu senden, damit diese teilflächenspezifisch abgearbeitet werden können. Die Drillmaschinen und Maisdrillen sowie Düngerstreuer und Pflanzenschutzspritzen von LU Watson sind zum größten Teil technisch dafür vorbereitet.

### Inhaltsstoffe messen

Ortswechsel: Wir sind mit Ronnie Dots zu einem Kunden gefahren, bei dem heute Gülle verschlachtet werden soll. Die Preise für Minereraldünger sind auch in Großbritannien seit Beginn des Ukrainekrieges in die Höhe geschossen. Das hat viele Landwirte zum Nachdenken animiert, wie sie den eigenen Wirtschaftsdünger zielgerichteter und effizienter auf den Flächen ausbringen können. Auch hier unterscheiden sich Schottland und Deutschland nicht. „Mit dem NIRS-

## UNTERNEHMENS DATEN

### LU Watson

<b>Ort</b>	Dumfries, Schottland
<b>Gegründet</b>	1959
<b>Mitarbeiter</b>	30 Festangestellte
<b>Kundenstamm</b>	Milchviehbetriebe, Biogasanlagen, Kommunen
<b>Dienstleistungen</b>	Gülleausbringung Grünfütterernte Bodenbearbeitung Aussaats Pflanzenschutz Mähdrusch Kommunale Dienstleistungen
<b>Schlüsselmaschinen</b>	Traktoren von 130–250 PS (John Deere, New Holland, Claas, JCB) 4 Häckslers (Claas, John Deere) 2 SF-Spritzen (Bateman) 4 Mähdrescher (Claas) 4 Drillkombinationen 3 Grassähmaschinen 6 Maisdrillen
<b>Besonderheiten</b>	Eigene Biogasanlage Mais unter Folie
<b>www.drewwatson.co.uk</b>	

Sensor des John Deere HarvestLab auf einem unserer Gülleverschlauchungsanlagen können wir zum einen die ausgebrachten Mengen dokumentieren. Zum anderen zeichnen wir die gedüngten Nährstoffmengen auf und können die Ausbringung auch nach Zielvorgaben des Kunden regeln“, erklärt Mitarbeiter Ronnie Dots. Er arbeitet bereits seit 14 Jahren mit Gülleverschlauchungsanlagen bei LU Watson und kennt sich bestens mit der Technik aus.

„Ich sitze weit über 1.500 h pro Jahr auf diesem Schlepper. Das heißt, die Gülleverschlauchung bestimmt meine Arbeit in ca. 45 Wochen eines Jahres. Wir bringen in der Regel vor dem ersten und dann nach jedem Grasschnitt Gülle auf den Flächen aus. Bei fünf bis sechs Schnitten im Jahr kommt einiges zusammen.“ Trotz der vielen Zeit, die





Mitarbeiter Ronnie Dots kann über die Monitore in der Kabine u. A. die Güllepumpe und die aktuellen Messwerte des NIR-Sensors überwachen.

er auf dem Schlepper verbringt, macht ihm sein Job Spaß. „Ich mag es gerne, zu planen und zu organisieren und wenn es kompliziert wird, Lösungen für unsere Kunden zu finden. Jeden Tag gibt es neue Herausforderungen. Es wird einfach nicht langweilig und ich bin immer draußen unterwegs. Für mich gibt es nichts Besseres“, erklärt er und fügt aber mit einem Augenzwinkern hinzu: „Was mir auch nach all’ den Jahren nicht so gut gefällt, ist der Geruch. Deshalb passe ich immer auf, dass ich mich beim Auf- und Abbauen der Anlage möglichst wenig schmutzig mache.“

### Schlepperkabine als Büro

Ronnie Dots arbeitet 80 % der Zeit ohne Unterstützung in der Gülleverschlauchung. Das heißt, er transportiert die Pumpe zum Kunden, baut sie dort auf und verlegt die Schläuche. „Ich kann die Pumpe über Funk fernsteuern. Außerdem haben wir auf der Pumpe eine Kamera installiert, deren Bild ich ebenfalls über Funk auf einem Monitor in der Schlepperkabine sehen kann. Das erleichtert mir die Überwachung“, erklärt er die Steuerung der Anlage. Am Schlepper ist ein 12 m-Schleppschlauchgestänge angebaut. An einem Arbeitstag sei es möglich, wenn die Bedingungen passen, bis zu 1.000 m<sup>3</sup> Gülle mit seiner Anlage zu verschlauchten.

Die Gülle wird direkt vom Betrieb über eine ferngesteuerte Pumpe durch den bis zu 2.000 m langen Schlauch zum Schlepper gepumpt.

Hier ist fahrerisches Geschick gefragt: Enge Wege und Straßen mit Steinmauern machen das Rangieren mit der Landtechnik schwer.



Ronnie Dots nutzt seinen Schlepper gleichzeitig als Büro, erzählt er, während wir mit 5 km/h über das Feld fahren und die Gülle verteilen: „Ich habe viel Zeit, wenn ich nicht gerade Schläuche verlegen oder am Vorgewende drehen muss. Wir nutzen für die Ausbringung automatische Lenksysteme, das macht die Arbeit sehr angenehm. Entsprechend kann ich mich während der Ausbringung um die Dokumentation über das John Deere Operations Center kümmern. Darauf kann ich über mein iPad online zugreifen. Das funktioniert sehr gut.“

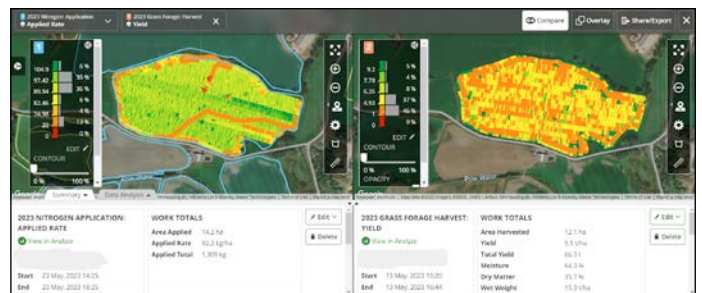
Kunden, die es wünschen, werden als Partnerbetrieb zusammen mit dem Lohnunternehmer im Operations Center vernetzt. Dadurch hat der Kunde die Möglichkeit, die Maschinen bei der Arbeit zu sehen und auch gleich die Informationen, die der Harvestlab und Schlepper sammelt, einzusehen. Mit der Inhaltsstoffmessung der Gülle hat LU Watson bereits im Jahr 2017 begonnen, erinnert sich Ronnie Dots zu-

rück: „Wir waren einer der ersten Betriebe in Großbritannien, die ein solches System in der Gülleausbringung eingesetzt haben. Im ersten Jahr haben wir das System für John Deere getestet. Im zweiten Jahr haben wir uns dann dazu entschlossen, ein HarvestLab für die Gülleausbringung anzuschaffen. Darüber hinaus wurde in ein zweites System für einen unserer Häcklser investiert, da wir ab 2018 für einen Versuchsbetrieb gearbeitet haben, für den diese Daten digital dokumentiert werden mussten.“ Die Investition in diese Technik habe sich seiner Meinung nach insofern gelohnt, als dass durch die digitale Datenerfassung einige Neukunden mit zusätzlichen Aufträgen hinzugewonnen werden konnten.

### Digitale Datenerfassung

Die meisten Kunden, bei denen er mit dem HarvestLab arbeitet, seien bisher an der digitalen Dokumentation der Ausbringungsmengen und Nährstoffe interessiert. „Wir können

Auf Wunsch kann LU Watson seinen Kunden die Daten der Gülleausbringung und der Grünfütterternte digital zur Verfügung stellen.





## Seit zwei Jahren auf dem Häcksler

Murray Waugh fährt bei LU Watson den John Deere 9700i. „Seit sechs Jahren arbeite ich für LU Watson. Davor war ich in einem landwirtschaftlichen Betrieb angestellt. Dann ging ich für sechs Monate nach Neuseeland, um dort zu arbeiten. Anschließend habe ich dann bei John Watson angefangen und fahre nun seit zwei Jahren den John Deere-Häcksler“, erklärt der 24-Jährige seinen Werdegang.

Am Häcksler ist bei diesem Einsatz in der Grassilage die neue Kemper Pick-up 30 R montiert. „Die passt sehr gut zu dieser Maschine mit dem breiten Kanalmaß und dem neuen John Deere-Motor. Man kann diesen ohne Probleme in Bereiche von 1.200 U/min drücken. Die neue Pick-up mit ihrer 800 mm großen Schnecke ist extrem schluckfreudig, und ihre Drehzahl passt sich automatisch an die Vorfahrtsgeschwindigkeit des Häckslers an. Was mir besonders gut gefällt: Sie ist sehr standhaft und wartungsarm, da sie nicht mehr über Ketten angetrieben wird, sondern dafür ein Getriebe verbaut wurde“, ist Murray Waugh überzeugt.

Ein großer Vorteil des neuen 9700i sei aus seiner Sicht, dass dieser kein AdBlue benötigt, um die Abgasstufe 5 einzuhalten: „Das erleichtert das Nachtanken, da wir uns nur um Diesel kümmern müssen. Wir tanken in der Regel bei den Landwirten, und diese haben zum Teil gar kein AdBlue auf den Betrieben vorrätig.“ Auf Wunsch können mit dem Häcksler Ertrags- und Trockenmassedaten sowie die Inhaltsstoffe der Silage gemessen und dokumentiert werden.

Es sei ohne Probleme möglich, die Daten nach Abschluss des Auftrags aus dem Operations Center herauszufiltern und an die Kunden zu versenden, meint er und fügt abschließend hinzu: „Darum kümmert sich allerdings mein Chef.“



auch Nährstoffmengen – sprich N, P und K, die pro ha ausgebracht werden sollen – als Zielwert vorgeben. Über die Veränderung der Vorfahrtsgeschwindigkeit des Schleppers wird die Ausbringmenge dann automatisch angepasst. Dies wünschen bisher aber nur sehr wenige Landwirte“, erklärt der Mitarbeiter und weiter: „Ein Kunde arbeitet mit Applikationskarten, die er uns sendet. Diese kann ich dann in das System einlesen und entsprechend abarbeiten. Die meisten Kunden, die für uns Applikationskarten erstellen, nutzen diese allerdings nur für die Mineraldüngerausbringung.“

Abgerechnet wird die Gülleverschlau- chung bei LU Watson nach Stunden. Den Diesel stellen in der Regel die Landwirte. „Kunden, für die wir die Daten dokumentieren sollen, zahlen einen Aufpreis pro Stunde. Das sind ungefähr 40 % der Kunden, für die ich mit dieser Verschlauungsanlage arbeite. Die anderen 60 % verzichten darauf“, fügt er hinzu.

Ronnie Dots und zwei weitere Kollegen haben Zugriff auf das John Deere Operations Center und können ihren Chef bei der Auftragsannahme und Disposition sowie bei der Bearbeitung der Dokumentation unter-

stützen. „Ich kümmere mich z. B. um alles, was mit der Gülleausbringung zusammenhängt. Wenn der Kunde es wünscht, kann ich die Dokumentationsdaten pro Fläche aus dem System herausziehen und dann per E-Mail versenden. Das mache ich nebenbei, während ich die Gülle ausbringe“, beschreibt er seine Arbeit und sagt abschließend: „Die Anfragen der Kunden zu diesen Precision-Farming-Dienstleistungen haben in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen. Darauf sind wir vorbereitet.“

## Marktanteile kräftig ausgebaut

Die Cornthwaite Group ist ein John Deere-Vertriebspartner mit insgesamt ca. 140 Angestellten an den fünf Standorten in Nantwich, Bispham Green, Kendal, Carlisle und Dumfries. Das Verkaufsgebiet reicht von Südwestschottland bis nach Manchester in England. Mit mittlerweile über 100 Mitarbeitern und dem kontinuierlichen Verkauf von über 600 neuen und gebrauchten Traktoren pro Jahr in Großbritannien zählt die Cornthwaite Group zu einer der größten Händlergruppen im Vereinigten Königreich. Neuster Standort ist Dumfries in Schottland, der erst im Jahr 2020 eröffnet wurde. „Wir haben hier in dieser Region mit einem Marktanteil von 10 % gestartet und konnten diesen innerhalb von zweieinhalb Jahren auf 31 % ausbauen“, erklärt Kevin Lesser, Geschäftsführer vom Standort Dumfries.

„Viehhaltung und Grünfütterproduktion sind hier in der Landwirtschaft dominierend. Entsprechend verkaufen wir hier weniger Ackerbaugeräte und Großtraktoren, sondern hauptsächlich Mittelklasseschlepper bis 170 PS sowie Grünfüttererntetechnik inkl. Häcksler und Gülletechnik“, fügt er hinzu. Lohnunternehmer seien für die Cornthwaite Group eine wichtige Kundengruppe, sagt er: „Gerade in unserem schottischen Verkaufsgebiet gibt es einige Dienstleister, die zum Teil in sehr großen Einsatzradien in Schottland und England unterwegs sind. Wir arbeiten mit ca. 30 Lohnunternehmern zusammen.“

Durch die Online-Vernetzung der Traktoren und Maschinen hat sich der Service in den letzten Jahren stark gewandelt. „95 % der Traktoren, die wir verkaufen, sind heute über JD Link online. Wir haben die Erlaubnis der meisten Kunden, Maschinendaten aus der Ferne abzurufen, falls es technische Prob-

leme gibt oder Fahrer unsere Unterstützung bei der Einstellung der Maschine benötigen. Das erleichtert uns den Service enorm, da wir schon aus der Ferne sehen, welches Problem vorliegt und dadurch können unnötige Fahrten eingespart werden. Der Kunde bekommt im Gegenzug einen schnellen Service, und die Stillstandzeit wird minimiert.“







**JOHN DEERE**

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

# **BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT**



**AUTOTRAC™**

**KOSTENLOSE  
NUTZUNG DES  
OPERATIONS CENTER**

**DOKUMENTATION**

**JDLINK™  
KONNEKTIVITÄT**

**VARIABLE MEN-  
GENSTEUERUNG**

**VOLLE ISOBUS-  
KOMPATIBILITÄT  
GEMÄSS AEF**

**DATA SYNC**

**TEILBREITENSCHAL-  
TUNG (BIS ZU  
255 TEILBREITEN)**

**1-CLICK-GO-  
AUTOSSETUP**

**„BEIM ERNEUTEN  
ANSCHLIESSEN  
DES ANBAUGERÄTS  
ZEIGT DER JOHN DEERE,  
WAS ER KANN“<sup>1</sup>**

**„BEIM ISOBUS-TEST HAT  
DER JOHN DEERE AM BESTEN  
ABGESCHNITTEN“<sup>2</sup>**

**TREKKER**

## **MEHR ALS NUR EIN TRAKTOR**

Mit dem G5<sup>Plus</sup> CommandCenter™, dem StarFire™ 7000- oder dem integrierten StarFire™ 7000-Empfänger und JDLink™ Konnektivität sind unsere Großtraktoren mit allem ausgestattet, was Sie für einen schnellen und unkomplizierten Einstieg in die Präzisionslandwirtschaft benötigen. Nutzen Sie außerdem das kostenlose John Deere Operations Center™ und die Tür zur Zukunft der Landwirtschaft steht Ihnen weit offen.

AS195701GER\_DE

<sup>1</sup> TREKKER 10/2023  
<sup>2</sup> TREKKER 07-08/2023