

AM FELD RAND

Das Magazin für alle
AGRARMONITOR Kunden
& die, die es werden möchten.

Titel	LU Flaskamp
Fokus	Klaas Meier im Interview: Content Creator, Landwirt und AM Kunde
Neuheit	Grimme x AGRARMONITOR
Klartext	Preiskalkulation im LU: Kalkulieren, aber richtig!

Alle Augen auf:

Seite 6
Lohnunternehmen
Flaskamp setzt auf
Effizienz und Innovation.



FR FORAGE CRUISER

ABSOLUTER KOMFORT, BESTE HÄCKSELQUALITÄT, ULITIMATIVE PERFORMANCE.



NEU ÜBERARBEITETE KABINE



INTELLIVIEW™ IV PLUS



INTELLIFILL III



CROPSPEED



Erleben Sie ein komplett neues Arbeitserlebnis in der neuen FR ForageSuite Kabine

Neue Maßstäbe im Komfort

- Ein neues Raumgefühl mit 12,5 % mehr Bodenfläche
- Die leiseste FR Kabine aller Zeiten mit schalldämpfendem Glas und Doppelboden
- Neues Intelliview IV Plus Display mit neuem Arbeitslayout
- 3 neue Sitzoptionen und Lederlenkrad
- Neue LED-Arbeitsbeleuchtung, macht die Nacht zum Tag
- Konnektivität inbegriffen: Ready for Agrarmonitor

Der Maßstab bei der Häckselqualität

- Stufe V Motoren mit neuem variablen Lüfter VariBlade
- Neue DuraCracker Prozessor Walzen
- Neue hydraulische Vorpresswalzendämpfung
- Neue UltraFeed Gras Pickup für enorme Durchsatzsteigerung
- Neues CropSpeed System: ausgezeichnete, sensorbasierte Gutflussüberwachung zur Reduzierung von Verstopfungen

FR Forage Cruiser: Die Maschine für Ihren Ernteerfolg

00800 64 111 111 | newholland.com

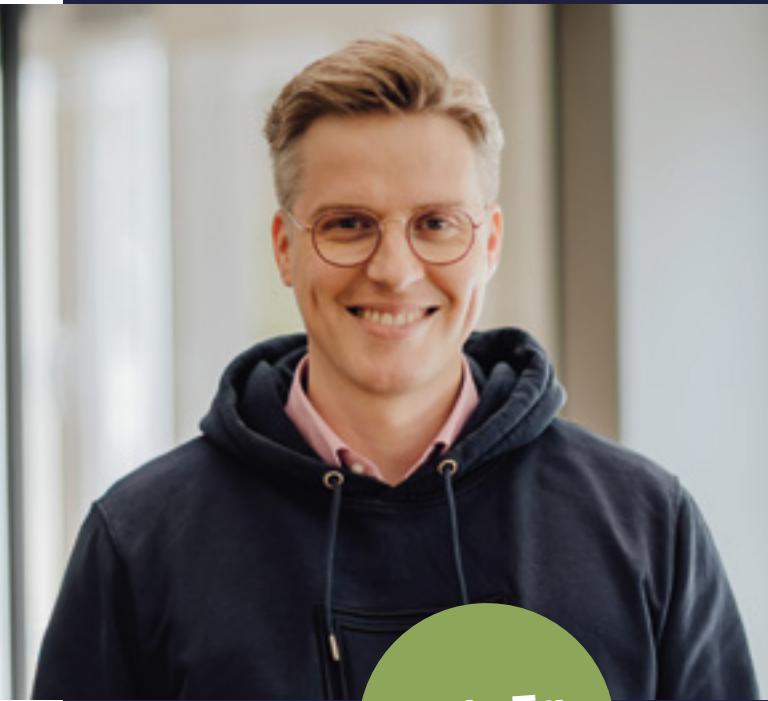
Guten Tag!

Das ist also die erste Ausgabe von „AM Feldrand“. Hier möchten wir Ihnen spannende Einblicke in die Welt von AGRARMONITOR und die Landwirtschaft bieten – für alle, die uns schon vertrauen, und die, die neugierig auf unsere Software sind.

Die Landwirtschaft befindet sich im Wandel, und wir stehen mitten im Geschehen. Als Teil dieser Branche sehen wir es als unsere Aufgabe, Sie nicht nur mit den besten digitalen Werkzeugen zu unterstützen, sondern auch eine immer stärkere Vernetzung mit anderen Akteuren voranzutreiben. Wir schauen zuversichtlich in die Zukunft und sind stolz darauf, diesen Weg mit Ihnen gemeinsam zu beschreiten.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und hoffe, dass Sie in dieser Ausgabe zahlreiche Inspirationen finden.

Torben Calenberg



DeLuTa
Spezial

Themen

- 1 **Dennis Markus von GRIMME im Interview**
Seite 4
- 2 **Lohnunternehmen Flaskamp im Portrait**
Seite 6
- 3 **Preiskalkulation im LU**
Seite 10
- 4 **Hannes Calenberg im Portrait**
Seite 13
- 5 **„Klaas mit K“ im Interview**
Seite 17
- 6 **Schnittstellen im Fokus**
Seite 20

**AM FELD
RAND**

Ausgabe 01/2024

AM Feldrand ist eine Produktion von
AGRARMONITOR

Herausgeber:
betriko GmbH

Kontakt:
Hohenhauser Str. 31,
32689 Kalletal
marketing@agrarmonitor.de
05264/658 66 10

Redaktion:
Nantke Lena Buhmann, Laura Stock

Grafik/Layout:
Laura Stock, Lara Darmietzel

www.agrarmonitor.de

„Alle ziehen an einem Strang!“



Seit kurzem ist die Verbindung zwischen AGRARMONITOR und GRIMME per Schnittstelle möglich. Dennis Markus, Geschäftsfeldmanager i-systems bei GRIMME, hat uns die Hintergründe erklärt.

AM: Die Schnittstelle zwischen AGRARMONITOR und GRIMME ist jetzt seit einiger Zeit aktiv. Wie ist die Zusammenarbeit ursprünglich zustande gekommen?

Dennis Markus: Da muss ich weiter ausholen. Im Jahr 2017 haben wir uns bei GRIMME das Ziel gesetzt, ein Endkundenportal zu entwickeln. Damit wollen wir einen direkten Kontakt zu den Kunden erreichen. Seitdem hat sich viel getan: Das Portal umfasst alles rund um GRIMME, z.B. digitale Services rund um die Maschinen, einen Webshop, an einem zentralen Punkt für die Kunden. Darunter zählt auch die Konnektivität, also die Live Daten der Maschinen sowie die Dokumentation. Da immer mehr GRIMME Kunden, speziell aus dem Bereich der Rübentechnik, auch Kunden von AGRARMONITOR sind, kam in den letzten drei Jahren immer häufiger der Wunsch seitens der Kundschaft auf, eine direkte Schnittstelle (Connection Manager) zu integrieren. Dies hat sich aus dem Markt heraus so entwickelt. Wenn die Kunden mehrere Maschinen haben, wollen sie natürlich alle Daten an einem Ort verarbeiten können. Wir bei GRIMME sehen uns da als ein Glied in der Kette. Hier ist der Dialog zwischen Kunden und Herstellern von höchster Priorität: Alle ziehen an einem Strang!



Dennis Markus, Geschäftsfeldmanager i-systems bei Grimme

AM: Eine digitale Schnittstelle klingt im ersten Moment sehr abstrakt. Können Sie uns kurz die Funktionsweise erläutern?

Dennis Markus: Die Schnittstelle erfolgt direkt, also ohne Umwege. Die Daten von GRIMME gehen zu AGRARMONITOR. Um die Schnittstelle herstellen zu können, braucht es den Grimme Connection Manager. Dieser ist ein Verbindungspunkt zu Softwareanbietern. Von AGRARMONITOR erhalten die Kunden einen digitalen Schlüssel, der in die Grimme Schnittstelle reinkopiert wird. So entsteht ein Zugang, der die Live Telemetrie Daten ins AGRARMONITOR Portal überträgt.

AM: Welche Daten kann der AGRARMONITOR-Kunde empfangen?

Dennis Markus: Die Art der Daten hängt von der Maschine ab: von Säetechnik bis zum Kartoffelselbstfahrer ist alles möglich. Wir stellen alle abrechnungsrelevanten Daten bereit, z.B.: Diesel, Arbeitsstunden, Hektarleistungen. Im Connection Manager werden auch die Maschinenstati (z.B. Warten, Straßenfahrt, Feldarbeiten, Pause usw.) dokumentiert dank intelligenter Erkennung. Die Synchronisierung erfolgt etwa alle 20 Sekunden live. Sollte mal kein Mobilfunknetz verfügbar sein, werden die Informationen mithilfe der Telemetrieinheit zwischengespeichert und zeitverzögert, sobald wieder Netz verfügbar ist, automatisch übertragen.



Wir müssen in den Köpfen verankern, dass Daten einen Wert haben!

Dennis Markus

AM: Warum ist die Dokumentation der Daten so wichtig?

Dennis Markus: Das politische Umfeld fordert immer mehr Dokumentation. Sie hilft aber auch bei der Prozessoptimierung auf dem Feld. Wir müssen in den Köpfen verankern, dass Daten einen Wert haben! Dank der Erfahrungswerte sind eine bessere Vorplanung bzw. bessere Rodefenster möglich und die Verantwortlichen können passend reagieren. Die Betriebe müssen sich am besten sofort, wenn nicht schon geschehen, mit ihren Daten auseinandersetzen. Ein gewisser Datenstamm ist für etwaige Auswertungen unbedingt

Wir wollen die Felddaten und die Maschinendaten umfangreicher analysieren, um sie besser verstehen zu können.

Dennis Markus

notwendig. Außerdem benötigen Rodegemeinschaften und Lohnunternehmer sauber dokumentierte Informationen für die Abrechnung, dies gehört zum Tagesgeschäft.

AM: Man hört das Wort Digitalisierung inzwischen in jedem Lebensbereich. Was hat sich da in den letzten Jahren getan?

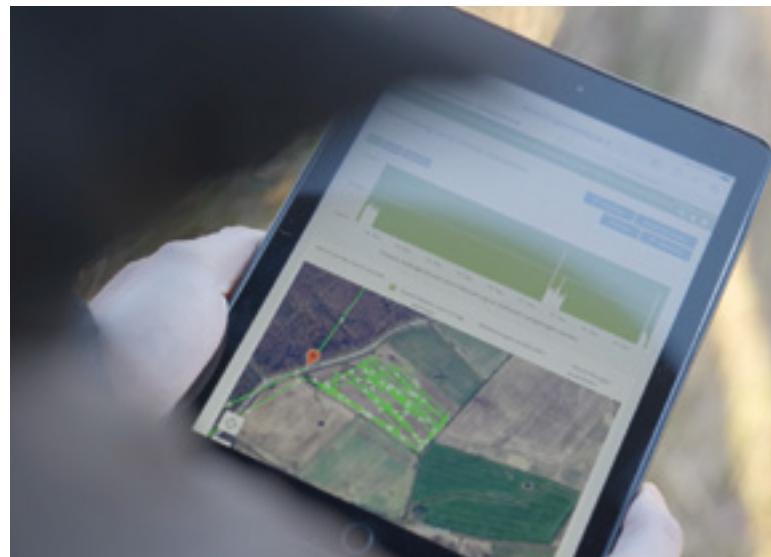
Dennis Markus: Die Digitalisierung hat eine enorme Geschwindigkeit entwickelt. Vor vier Jahren war das Thema für viele noch ganz weit entfernt, da wurde noch in Stahl und Eisen gedacht. Inzwischen hat sich das Bewusstsein geändert, dass sich die Daten von heute auch für morgen lohnen. Die Kunden werden die Informationen in Zukunft immer mehr benötigen, deshalb möchten wir schon heute unseren Beitrag dazu leisten. Unsere Kunden fragen hier inzwischen gezielt nach und erwarten auch eine vernünftige Beratung und flexible Gestaltungsmöglichkeiten. Wir empfehlen dem Kunden eine sogenannte Datenstrategie: Wo möchte ich hin? Welche Möglichkeiten habe ich? Welche Anforderungen habe ich an den/die Hersteller? Es ist auf jeden Fall von Vorteil, wenn der Kunde heute weiß, was seine Maschinen können, um dann auf alles, was noch kommen mag, vorbereitet zu sein.

AM: Was ist denn für die Zukunft geplant?

Dennis Markus: Die Visualisierung der Live-Daten, um Jobs bei der Feldarbeit zu generieren, steht auf jeden Fall auf der Agenda. Damit kann ich mehrere Maschinen zu unterschiedlichen Zeiten abbilden: Wie oft war ich mit welcher Maschine auf dem einzelnen Schlag? Die einzelnen Sorten sollen zukünftig auch dokumentiert werden können. Zusammengefasst: Wir wollen unseren Kunden mehr Daten zur Verfügung stellen, damit diese die Felddaten und die Maschinendaten umfangreicher analysieren und besser verstehen können. Wir müssen stets die Augen und Ohren offenhalten, was die Kunden wollen, welche Lösungen bzw. Schnittstellen benötigt werden, auch international gesehen.

AM: Wo wird sich die Branche (Landwirtschaft, Lohnunternehmen, Landtechnik) hinbewegen Ihrer Meinung nach?

Dennis Markus: Es könnte noch wichtiger werden, Daten zu sammeln und diese in verschiedenen Systemen auszutauschen. Man verspielt ansonsten die Chance, die Daten jemals wiederzubekommen und daraus Schlussfolgerungen abzuleiten. Insbesondere in Bezug auf KI könnte dies von großer Bedeutung sein. Fakt ist: Wir müssen



uns mit sämtlichen Werkzeugen auseinandersetzen, die Weltbevölkerung wird immer größer, das Klima ändert sich. Es ist wichtig, die vorhandenen Ressourcen so einzusetzen, dass sowohl die Qualität als auch die Quantität erhalten bleiben. .

AM: Welchen großen Herausforderungen steht die Branche neben Klimawandel und wachsender Bevölkerung noch gegenüber?

Dennis Markus: Der Fachkräftemangel, gerade im Bereich Kartoffeln, ist ein ganz großes Problem. Dazu kommt, dass die Ressource Boden immer weiter schrumpft und wir hier immer mehr in Richtung teilflächenspezifische Behandlung denken müssen, um das Maximale herauszuholen. Hier kommen wir wieder an den Punkt, dass wir mithilfe von Software und Dokumentation die bestmöglichen Optionen herausarbeiten müssen. Wichtig für uns Hersteller ist es, die Daten so bereitzustellen, dass sie für alle abrufbar sind (Stichwort ISOBUS). Die Entwicklung von Software ist i.d.R. schneller als bei Hardware und der Spielraum größer, deshalb können wir hier am besten ansetzen, um die Landwirtschaft zukunftsorientiert voranzutreiben.

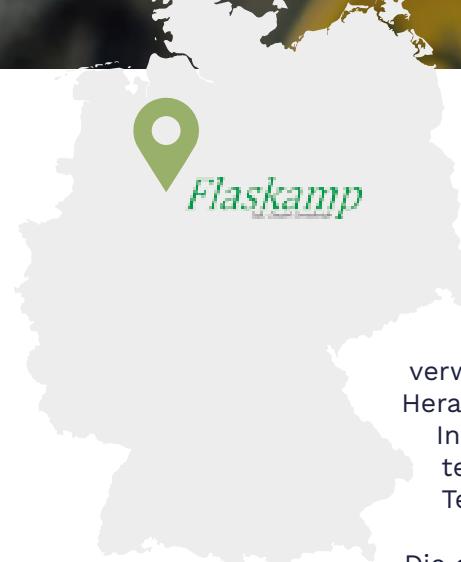
■ Mehr erfahren: agrarmonitor.de/blog



Lohnunternehmen Flaskamp:

Agieren, statt reagieren

Das landtechnische Lohnunternehmen Flaskamp aus Rheda-Wiedenbrück nutzt seit über zehn Jahren AGRARMONITOR. Wir haben mit Inhaber Daniel Groteheide und Disponent Jannik Brüggershemke über die Entwicklung der Software sowie der Branche gesprochen.



Ein bodenständig wachsendes, landtechnisches Lohnunternehmen sowie einen Landhandel zukunftsorientiert verwalten – vor dieser Herausforderung stand Inhaber Daniel Groteheide mit seinem Team im Jahr 2014.

Die damalige digitale Lösung war nicht zufriedenstellend, also musste eine Alternative her. Auf der DeLuTa informierte sich der Lohnunternehmer über AGRARMONITOR und entschied sich letztendlich aufgrund der Vielfältigkeit dafür. Das Lohnunternehmen Flaskamp gehört somit zu den frühesten AM-Nutzern. „Insbesondere die jüngere Belegschaft hat sich damals für AGRARMONITOR ausgesprochen. Wir haben zu dieser Zeit noch die Karten ausgedruckt und markiert, wo die Fahrer hinsollten. Dies führte zu vielen Rückfragen per Telefon und Standzeiten. Das war einfach nicht mehr zielführend bei immer mehr Mitarbeitern“, erklärt Daniel Groteheide, der das über 110 Jahre alte Unternehmen nunmehr seit über 20 Jahren führt.

Alles digital

„Heutzutage kann man sich den Alltag nicht mehr ohne AGRARMONITOR vorstellen“, sagt Jannik Brüggershemke. Er erklärt: „Unsere ganze Arbeitsweise hat sich seit der Einführung grundlegend geändert. Wir haben einen Winter genutzt, um alle Stammdaten anzulegen. Wir haben sofort alles umgesetzt, was uns erklärt wurde, da wir unsere Arbeiten wirtschaftlich kalkulieren wollten, insbesondere auch die Werkstattzeiten der einzelnen Maschinen. Früher haben wir dafür einzelne Karten gestempelt und dann aufwendig übertragen. Das läuft heute alles viel einfacher digital. So können wir regelmäßig unsere Dienstleistungen oder Kalkulationen anpassen.“ Es gebe keine Kostenstelle, die ins Nichts läuft.

Das Lohnunternehmen Flaskamp tauscht ca. alle drei Jahre Schlüsselmaschinen aus, um in den Spitzenzeiten die maximale Sicherheit zu

Wir möchten uns mit durchdachten Konzepten von der breiten Masse abheben.

Jannik Brüggershemke

behalten. Deshalb sei es besonders spannend nach ca. drei bis vier Jahren gewesen, die Zahlen durchzugehen. „Als wir die Software eingeführt haben, hatten wir ja bereits Maschinen im Einsatz, sodass wir nicht von Anfang an nachvollziehen konnten, ob wir richtig kalkuliert haben. Als dann neue Maschinen in den Bestand kamen und wir diese von Anfang an ausgewertet haben, konnten wir mit den erhobenen Daten viel aussagekräftiger arbeiten“, sagt der Disponent.

Aus einer Hand

Die Zeiten, als die Fahrer mit Auftragszetteln zu den Kunden gefahren sind, sind längst vorbei. Heute bekommen die Fahrer ihre Aufträge digital per AGRARMONITOR auf das Tablet geschickt. „Uns ist zum einen die Kundenzufriedenheit, aber auch das Wohl der Mitarbeiter sehr wichtig. Deshalb sollen sie so komfortabel und effizient wie möglich arbeiten können“, erklärt Jannik Brüggershemke. 18 Festangestellte, davon 3,5 Arbeitskräfte im Büro, kann das Lohnunternehmen aufweisen. Die Kunden bekom-



men nach Möglichkeit einen Fullservice geboten. So ist es beispielsweise möglich, von der Bodenprobe über den Bezug des Kalks aus dem Landhandel über das Streuen bis zur Dokumentation alles aus einer Hand zu bekommen.





Über höchste Arbeitsqualität, Zufriedenheit und Innovationen kann man wachsen, nicht über günstige Preise.

Daniel Groteheide

„Wir möchten uns mit durchdachten Konzepten von der breiten Masse abheben. Dabei behalten wir stets die vollständige Übersicht und sind absolut transparent“, so Jannik Brüggershemke. Diese Zufriedenheit auf allen Seiten spiegelt sich in langjähriger Stammkundschaft sowie geringer Fluktuation bei den Mitarbeitern wider. Zu den Spitzenzeiten unterstützen bis zu 40 Aushilfen das Unternehmen, sodass ein Privatleben auch während der Ernte möglich ist. Zudem haben die Mitarbeiter ihre festen Aufgabenbereiche, dies erhöhe zusätzlich die Motivation.

Gesundes Wachstum

AGRARMONITOR hilft laut Jannik Brüggershemke dabei, Planungssicherheit für alle Beteiligten zu erlangen: „Wir können dank der Software eine nachhaltige Stammkundenpflege betreiben. Wenn wir eine neue Dienstleistung oder Maschine etablieren möchten, können wir diese vorher genauestens kalkulieren und befragen daraufhin unsere Kunden. Wichtig ist, dass man bei solchen Entscheidungen die Emotionen rauslässt. Man muss finanziell zureckkommen, deshalb sind realistische Preise das A und O.“ Ein gesundes Betriebswachstum gehöre ebenfalls dazu. Das schätzt der Disponent auch an AGRARMONITOR. Die Software hat sich laut ihm mit der Branche zusammen weiterentwickelt, da Anregungen und Kritik der Kunden ernst genommen werden.

„Über höchste Arbeitsqualität, Zufriedenheit und Innovation kann man wachsen, nicht über günstige Preise“, findet er. Deshalb sei es ihm besonders wichtig, dass ein gesundes Unternehmen agiert, anstatt immer nur auf Situationen zu reagieren. Aus diesem Grunde sieht er es z.B. sehr positiv, dass AGRARMONITOR proaktiv die E-Rechnung eingeführt hat, bevor diese verpflichtend wird: „Es ist alles eh schon papierlos, von daher ist der Übergang als AM-Nutzer nahtlos“, stellt er lobend fest.

Wir bedanken uns beim Lohnunternehmen Flaskamp für die langjährige Treue.

■ Weitere Informationen über das Lohnunternehmen Flaskamp erhalten Sie in unserem **Videoportrait**



Daniel Groteheide & Jannik Brüggershemke



agrirouter verbindet - Smarter Datenaustausch

Vereinfachte Dokumentation & Rechnungsstellung



Kalkulieren Sie schon oder schätzen Sie noch?

Der Begriff Kalkulation ist in aller Munde. In der Praxis wird diese Berechnung jedoch selten genutzt. Die benötigten Zahlen müssen vom Lohnunternehmen selbst ermittelt werden und fallen nicht vom Himmel, das erfordert eine gewisse Motivation und Selbstdisziplin.

Schlepper fahren oder Disposition/Organisation, sowie der Umgang mit Menschen macht vielen Betriebsleitern in Lohnunternehmen sicherlich mehr Spaß. Vielleicht haben manche auch Angst vor dem Ergebnis der Kalkulation und dazu fehlen die benötigten Zahlen. Sofern man mit dem „bisschen“ Gewinn am Ende des Jahres halbwegs zufrieden ist, sieht man gegebenenfalls keinen akuten Handlungsbedarf.

Preisfindung einfach gemacht

In der Preiskalkulation kann man es sich einfach machen. Wenn der Nachbar-Lohnunternehmer eine Dienstleistung für 70€/h anbietet, wird er dabei wohl Geld verdienen. Da der Nachbar bestimmt mit 10% Gewinn kalkuliert, kann man die gleiche Dienstleistung im eigenen LU auch für 65€/h anbieten und es bleibt immer noch etwas Gewinn übrig.

Selbst wenn das stimmen sollte, stellt sich immer noch die Frage, wie die Kalkulation beim

Kalkulieren heißt, die Zukunft des eigenen Betriebs aktiv zu gestalten – Schätzen hingegen ist ein Spiel mit dem Zufall.“

Fabian Tillmann

Nachbar-LU erfolgt ist. Die Kosten für Mitarbeiter, Maschinen und der Geschäftsbedarf sind in jedem Betrieb anders. Ein entscheidender Faktor dabei ist die Zusammenstellung der Belegschaft durch Festangestellte und Aushilfen, sowie die Bruttolöhne der Angestellten.

Kosten mit großer Varianz

Auch im Maschinenpark können die Kosten von Betrieb zu Betrieb extrem voneinander abweichen. Das Alter der Maschinen, der Anteil an abgeschriebener Technik und die Reparatur- und Wartungskosten müssen von jedem Unternehmen separat ermittelt werden. Werden die Reparaturen in der eigenen Werkstatt oder durch Fremdwerkstätten durchgeführt, ergeben sich in den variablen Kosten bzw. in den Geschäftskosten ganz andere Werte. Bei den Geschäftskosten gibt es zusätzlich eine große Varianz, je nach Größe des Betriebs und somit Ausstattung des Büros, Maschinenhallen, Versicherungen, etc.

Woher kommt der Gewinn?

Selbst wenn am Ende des Jahres die Bilanz einen ordentlichen Gewinn darstellt, sollte man genauer nachforschen, wodurch dieser eigentlich entsteht. Sind es nur die Buchgewinne durch den Verkauf von Technik oder vielleicht auch nur einzelne sehr gewinnbringende Dienstleistungen? Wichtig ist es dann herauszufinden, welche Dienstleistungen und Bereiche rentabel sind. Verbrennt ein Betriebszweig den Gewinn des anderen, gilt es zu handeln. Das Handeln kann hier auf verschiedene Weise erfolgen. Eine Preiserhöhung ist die einfachste Lösung, jedoch oft schwer am Kunden durchzusetzen. Hier müssen schlagkräftige Argumente für die Verhandlung parat sein. Vielleicht sind die Maschinen in diesem Bereich auch noch nicht ausreichend ausgelastet, sodass mehr Gewinn durch Marketing erzielt werden kann. Alternativ gibt es vielleicht auch im Prozess der Dienstleistung Möglichkeiten in der Effizienzsteigerung, um den Gewinn zu erhöhen.



Fabian Tillmann, Kundenbetreuer bei AGRARMONITOR



Faktoren der Nachkalkulation

Weitere wichtige Faktoren in einer Nachkalkulation sind der Kunde und seine Gegebenheiten vor Ort. Auch hier kann es durch Flächenstruktur und Betriebsgröße stark abweichende Tagesleistungen und somit höhere Kosten geben. Die Kostenanalyse sollte nicht nur für eine einzelne Dienstleistung über den Gesamtbetrieb erstellt werden, sondern jeden einzelnen Kunden bzw. jede Dienstleistung bei einem Kunden. Mit einem ordentlichen Zahlenwerk findet man ziemlich schnell die „faulen Eier im Nest“ und kann zeitnah reagieren.

Investition fordert Kalkulation

Auch wenn man mit dem Gewinn seines Betriebes und dem Bauchgefühl bisher zufrieden ist, kann schnell der Zeitpunkt kommen, an dem ein Zahlenwerk notwendig wird. Durch neue Gesetze steht eine umfangreiche Neuinvestition an, dabei ist es nicht unüblich, dass die Bank neben der Bilanz weitere Zahlen für die Kreditvergabe anfordert.

Zusätzlich fordern immer öfter die Bevölkerung und die Kunden die Anschaffung neuer Techniken. Die Ersatzinvestition war gegebenenfalls noch gar nicht geplant, nun muss die Maschine jedoch durch Kundenanforderungen oder neue Gesetze getauscht werden. Neue Maschinen bringen in der Regel eine Effizienzsteigerung mit. Dies ist eines der häufigsten Argumente der Landtechnikherrsteller. Dabei steht jedoch der höhere Preis nicht

im Verhältnis zur Effizienzsteigerung. Die Zeiträume für die Erbringung der Dienstleistungen werden immer kürzer. Maschinenauslastungen sinken, unter anderem durch die Steigerung der Effizienz. All diese Faktoren müssen in die Preis- und Kostenkalkulation einfließen.

Kalkulieren, aber richtig!

Beginnt man mit der Kalkulation, stellt man relativ schnell fest, dass ein Ergebnis nur aussagekräftig ist, wenn eine gute Datenbasis vorhanden ist. Die notwendigen Aufzeichnungen muss jeder Betrieb für sich selbst erstellen, im optimalen Fall mit einer branchenspezifischen Software wie z.B. AGRARMONITOR. Gerade im Bereich der Maschinenauslastung macht eine 20% höhere oder niedrigere Auslastung in den Kosten pro Einheit den einen oder anderen Euro aus. Zusätzlich müssen die anfallenden Maschinenkosten im Betrieb dafür möglichst genau den einzelnen Ressourcen zugeordnet werden.

Tappt man bei den variablen Kosten aufgrund fehlender Datenbasis ebenfalls im Dunkeln, so sorgt dies eventuell für stark abweichende Gesamtkosten pro Einheit. Dies ist vielleicht schon der entscheidende Gewinn, der über den Fortbestand der Dienstleistung im Unternehmen entscheidet.

■ Sie wollen mehr zu dem Thema und AGRARMONITOR erfahren? Dann melden Sie sich: agrarmonitor.de/kontakt

ORIGINALTEILE NUR EINEN KLICK ENTFERNT!

Finden & bestellen, dann
abholen oder liefern lassen.
MYCNHSTORE



ZUM WARENKORB
HINZUFÜGEN



ZUM WARENKORB
HINZUFÜGEN



ZUM WARENKORB
HINZUFÜGEN



**JETZT
BESTELLEN**



MYCNHSTORE.COM

Jetzt wird's persönlich:

Hannes Calenberg



In unserer Reihe „Jetzt wird's persönlich“ möchten wir Einblicke in unseren Büroalltag geben und die Menschen vorstellen, die hinter AGRARMONITOR stehen. Wir sind keine Theoretiker aus der Großstadt, sondern ganz nah dran. Wir kommen vom Land, leben auf dem Land und kennen Ihr tägliches Geschäft.

Der gebürtige Hohenhausener ist seit den Anfängen mit der betriko GmbH verbunden. So arbeitete Hannes Calenberg auf einem landwirtschaftlichen Betrieb in Asendorf auf dem vor mehr als zehn Jahren der Grundstein für AGRARMONITOR gelegt wurde – hier entstand die Idee für das Betriebsmanagementsystem. Neben der Schule hat Hannes hier bereits als Jugendlicher mehrere Jahre lang ausgeholfen, Rhabarber zu ernten.

Im Jahr 2018 entschloss er sich zu einer Ausbildung zum Bürokaufmann bei der betriko GmbH, die er 2020 erfolgreich abschließen konnte. Seitdem arbeitet er als deutschlandweiter Kundenbetreuer und übernimmt administrative Tätigkeiten im Unternehmen. Außerdem ist er regelmäßig auf Fachmessen sowie bei den Mitgliederversammlungen und Veranstaltungen des Jungen BLU anzutreffen.

Der Junge BLU ist die Plattform für Nachwuchskräfte aus dem direkten Umfeld der Mitgliedsbetriebe des Bundesverbands Lohnunternehmen (BLU). Seit 2013 gibt es die Fachgruppe mit kooperativer Einzelmitgliedschaft im BLU. Die Organisation bietet Betriebsnachfolger/-innen, Mitarbeiter/-innen und Personen von 16 bis 35 Jahren die Möglichkeit, eigene Wünsche und Vorstellungen der jungen Generation im Verbandsleben umzusetzen. „Die Teilnahme ist für mich stets eine Bereicherung, da ich viele Kontakte knüpfen und unsere Firma als Fördermitglied des Jungen BLU vertreten kann. Außerdem bietet der Verband ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm für seine Mitglieder“, sagt Hannes.

In seiner Freizeit ist Hannes gerne draußen unterwegs: Ob im heimischen Garten, beim Rad fahren, Wandern oder Jagen. Wenn es seine Zeit zulässt, spielt er zudem Handball.

Hannes Calenberg, Kundenbetreuung
E-Mail: h.calenberg@agrarmonitor.de
Telefon + Whatsapp: 05264/658 66 35

■ Alle Ansprechpartner: agrarmonitor.de/kontakt

AM FELD RAND *notiert*

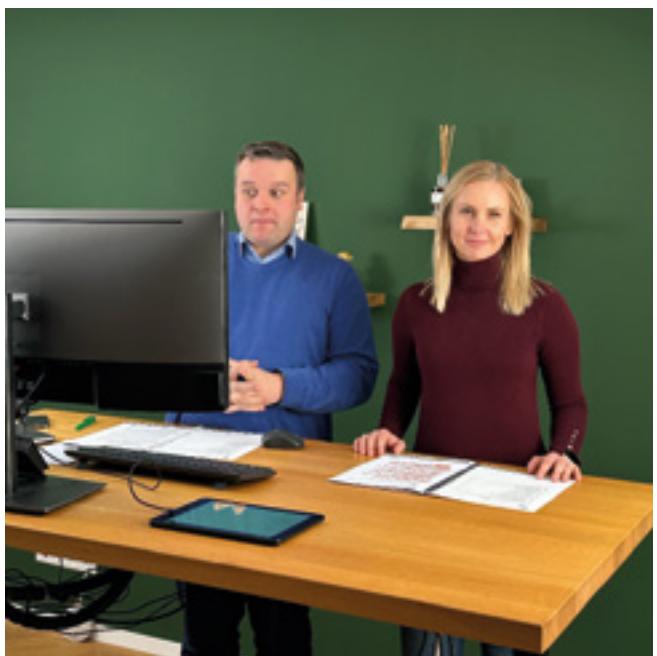
CLAAS

Maschinenpark einfach digitalisiert

AGRARMONITOR steht für Digitalisierung, technischen Fortschritt und die enge Zusammenarbeit mit innovativen Unternehmen der Landtechnikbranche. Seit neuestem ist es möglich, Maschinen aus CLAAS connect in AGRARMONITOR direkt und voll automatisch abzubilden. Die Accounts beider Firmen müssen nur einmal per AGRARMONITOR Connect Schlüssel miteinander verknüpft werden und die Anbindung aller vernetzten CLAAS Maschinen im Fuhrpark erfolgt automatisch.

Der Kunde bekommt auf diesem Wege alle relevanten Informationen, z.B. Betriebsstunden, Kraftstofffüllstand- und Verbrauch sowie Flächenleistungen, sofort und ohne Zusatzkosten zur Verfügung gestellt. Dies verhindert Übertragungsfehler und entlastet die Mitarbeiter. „Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit, denn wir sind überzeugt, dass der verbesserte Datenaustausch unseren gemeinsamen Kunden einen großen Mehrwert bietet. Insbesondere Lohnunternehmer und große Ackerbaubetriebe profitieren von der Schnittstelle zwischen AGRARMONITOR und CLAAS connect, da sie im hektischen Alltag, speziell während der Ernte, eine hohe Arbeitsqualität sicherstellt und eine deutliche Entlastung für die Mitarbeiter bedeutet“, sagt Lukas Wolf, Partner Manager bei CLAAS.





E-Rechnung: Kein Problem mit AGRARMONITOR

Die E-Rechnung ist aktuell branchenübergreifend Thema – mit AGRARMONITOR sind die Kunden bereits jetzt bestens aufgestellt! Das Versenden von E-Rechnungen ist mit AGRARMONITOR bereits seit mehreren Jahren möglich. An dieser Stelle wird sich für die Nutzer in Zukunft nichts ändern. Von jetzt an können E-Rechnungen auch ohne Mehraufwand für den Kunden in das System importiert und weiterverarbeitet werden.

„Wer vorher schon die AGRARMONITOR Beleganalyse genutzt hat, profitiert jetzt davon, da die Stammdatenzuordnung zu den Rechnungspositionen im System bereits hinterlegt ist“, sagt AGRARMONITOR-Entwickler Marcel Fortmann und erklärt weiter: „Durch die Beleganalyse sind unsere Kunden besser aufgestellt als alle anderen, da wir selbst Rechnungen, die noch keine E-Rechnung sind, digital erfassen können.“

Für den Kunden bleibt der Ablauf somit gleich – dabei ist es egal, ob er eine Rechnung mit integrierter E-Rechnung oder ohne importiert.

■ Bei Fragen sprechen Sie gerne Ihren persönlichen Ansprechpartner an.

Es ist Arbeitskreis-Saison – jetzt anmelden!

Lohnunternehmer und Landwirte müssen vorhandene Ressourcen immer zielgerichteter einsetzen, um wirtschaftlich arbeiten zu können. Wir wollen Ihnen dabei helfen, jeden Tag ein bisschen besser zu werden. Sie wollen sich in manchen Bereichen von AGRARMONITOR noch intensiver informieren und Ihr Betriebsmanagement weiter optimieren? Dann melden Sie sich zu unseren Web Arbeitskreisen an. 19 Themen haben wir für Sie zusammengestellt. Ein Webarbeitskreis dauert ca. 60 Minuten und ist wie gewohnt kostenlos. Fragen können jederzeit über den Chat gestellt werden.

Zur Teilnahme benötigen Sie nach der Anmeldung nur einen internetfähigen PC/Laptop oder ein Tablet mit einem Browser (Google Chrome oder Mozilla Firefox). Die Termine finden zwischen November 2024 und Februar 2025 statt. Sichern Sie sich jetzt freie Plätze für Ihr Wunschthema (maximal 50 Teilnehmer pro Termin).

Die Anmeldung erfolgt direkt in AGRARMONITOR, auf der Startseite. Dort ist ein blauer Balken eingeblendet, über den Sie sich anmelden können.

■ Alle Themen finden Sie in AGRARMONITOR. Dort können Sie sich auch anmelden.

Sie möchten auf dem Laufenden bleiben?

Im agrarmonitor.de/blog veröffentlichen wir regelmäßig spannende Artikel zu AGRARMONITOR und zur Branche.

Immer
up to
date

Social Media: Vom Hobby zum Erfolg

Wir haben mit dem Agri Influencer „Klaas mit K“ bzw. Klaas Meier über seinen Werdegang, seine Arbeit und über seine Erfahrungen mit AGRAR-MONITOR gesprochen. Dabei hat er auch einige wertvolle Tipps für den Umgang mit sozialen Medien verraten.

AM: Hallo Klaas, stell dich bitte einmal kurz vor: Wer bist du? Was machst du?

Klaas Meier: Ich bin Klaas Meier, 23 Jahre alt und komme aus Minden (Ostwestfalen). Aufgewachsen bin ich auf einem Ackerbaubetrieb; früher mit Tierhaltung, heute mit Biogasanlage und Lohnunternehmen. Nach dem Abitur habe ich in Triesdorf Agrartechnik studiert, den Master in „Agribusiness“ absolviere ich aktuell in Hohenheim. Seit etwa einem Jahr betreibe ich Social Media intensiver. Angefangen habe ich damit im Jahr 2021 während meines Praxissemesters bei Claas als Vorführfahrer. Hier musste ich mich namentlich von der Firma abgrenzen, daher kommt der Name „Klaas mit K“. In dieser Zeit habe ich den ersten Content hochgeladen, aber so richtig durchgestartet bin ich erst nach der letzten Agritechnica.

AM: In diesem Jahr hast du den Agri Influencer Award gewonnen (Best Agri Instagrammer in German) – was bedeutet das für dich und deine Arbeit? Was ist dein „Geheimnis“?



Klaas Meier, Content Creator, Landwirt und AM-Nutzer

Ich sehe den Mehrwert von AGRAR-MONITOR in der Organisation auf dem Feld mit den personenbezogenen iPads für jeden Mitarbeiter.

Klaas Meier

Klaas Meier: Mit dem Gewinn habe ich ehrlicherweise gar nicht gerechnet, aber ich freue mich sehr darüber. Das ist für mich die Bestätigung dafür, dass meine Arbeit in eine gute Richtung geht – vor allem in Hinblick auf die viele Zeit, die ich investiert habe. Ich konnte damit auch zuhause die Akzeptanz für meine Arbeit auf Social Media steigern. Ich liebe Technologie und Landtechnik, das kommt bei den Leuten an. Wenn man dies attraktiv und leicht verständlich rüberbringen kann, funktioniert das sehr gut, habe ich für mich festgestellt. Ich arbeite hier viel nach meinem Bauchgefühl.

AM: Deine Bachelorarbeit zum Thema Social Media hast du bei der Firma Fendt geschrieben – wie ist die Zusammenarbeit zustande gekommen?

Klaas Meier: Über die genauen Inhalte darf ich leider nichts sagen. Ich habe bei Fendt ein freiwilliges Praktikum in der Verkaufsförderung absolviert und bin so an Kontakte im Marketingbereich herangekommen.

AM: Du bist ja dank deiner Praktika und durch das Studium vielseitig aufgestellt. Was hast du nach dem Abschluss vor?

Klaas Meier: Ich plane in den Familienbetrieb einzusteigen, würde aber auch gerne noch Erfahrungen im Ausland sammeln. Außerdem unterstütze ich aktuell schon Interessierte im Bereich Social Media.

AM: Der Kontakt zu AGRAR-MONITOR ist auch hauptsächlich über Instagram entstanden. Gibt es noch andere Berührungspunkte?

Klaas Meier: Früher kannte ich die Software nur über Social Media und andere Lohnunternehmen. Seit Anfang des Jahres sind wir nun selbst Kunden, da unser Unternehmen jetzt eine Größe erreicht hat, die den Einsatz sinnvoll macht. Aktuell schulen wir die Mitarbeiter und sammeln die Daten, da bin ich viel dran beteiligt.



AM: Worin siehst du persönlich den Mehrwert von AM?

Klaas Meier: Ich sehe den Mehrwert von AGRAR-MONITOR in der Organisation auf dem Feld mit den personenbezogenen iPads für jeden Mitarbeiter, damit diese z.B. in der Häckselkolonne ordentlich navigieren können. Wir haben uns in unserem Unternehmen für feste Tablets für jeden Mitarbeiter entschieden, da wir so am besten arbeiten können. Die Dokumentation liegt lückenlos vor, man hat einen guten Überblick über die Effizienz auf dem Betrieb und eine bessere Fehleranalyse. So lassen sich leichter Optimierungen im Alltag durchführen. Das Verrechnen zwischen verschiedenen Betrieben sowie die automatische Rechnungserzeugung sind prima und gerade für das Büropersonal, in unserem Fall meine Mutter, eine erhebliche Arbeitserleichterung.

AM: Du kennst dich im Bereich Lohnunternehmen und in den sozialen Netzwerken aus – hast du Tipps für unsere Kunden, die sich online besser aufstellen wollen? Welche Plattformen hältst du für zielführend?

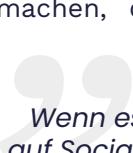
Klaas Meier: Zuallererst muss man sich bewusst machen, dass es einen gewissen (zeitlichen)

Aufwand bedeutet, so einen Account zu betreiben – was letztendlich auch ein Kostenfaktor ist – sei es, weil man einen Externen oder einen Mitarbeiter damit beauftragt. Dies ist es aber in den meisten Fällen wert. Instagram ist hier in meinen Augen aktuell die wichtigste Plattform. TikTok erreicht eher die noch jüngeren Leute, ist aber inzwischen auch relativ gut demografisch aufgestellt. Hier könnte man den Content der Instagram Reels zweitverwerten sowie auch auf YouTube Shorts.

AM: Welche Inhalte könnten von Interesse sein und wie setze ich sie am besten um?

Klaas Meier: Ich würde als Lohnunternehmer kameraaffine Mitarbeiter auswählen, die vor ihre Maschinen stellen und sie über ihre Arbeit oder ihren Alltag erzählen oder neue Technik vorstellen lassen. Vielleicht kann man Besonderheiten des Betriebes oder Impressionen der Arbeit sammeln. Wichtig ist eine gute Technik, z.B. eine hochwertige Handykamera. Technisch gut gemachte Videoaufnahmen vermitteln unbewusst ein hohes Qualitätsniveau. Wenn einem selbst der Einstieg schwierig umzusetzen erscheint, empfehle ich eine professionelle Beratung. Vor allem, wenn es Kollegen im Team gibt, die Lust auf Social Media haben, lohnt sich hier eine Weiterbildung, die am Ende dem Betrieb zugutekommt – um z.B. neue Kunden anzuwerben oder Mitarbeiter und Auszubildende zu finden.

■ Mehr erfahren: instagram.de/klaasmikit



Wenn es Kollegen im Team gibt, die Lust auf Social Media haben, lohnt sich hier eine Weiterbildung.

Klaas Meier

Gemeinsam wachsen: neue Gesichter im Team

Vielleicht haben Sie schon die ersten Gespräche mit unseren neuen Teammitgliedern geführt – wir haben in diesem Jahr laufend Verstärkung bekommen! Mehr individuelle Betreuung und kontinuierliche Weiterentwicklung von AGRARMONITOR sind unser Ziel.

In diesem Jahr durften wir einige neue Kolleginnen und Kollegen bei AGRARMONITOR begrüßen. Vielleicht hatten Sie schon die Gelegenheit, sie am Telefon oder in einem persönlichen Gespräch kennenzulernen?

Besonders in der Entwicklung und Kundenbetreuung haben wir unser Team verstärkt, um den wachsenden Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden. Unsere Entwickler sorgen dafür, dass AGRARMONITOR konti-

nuierlich weiterentwickelt wird – immer mit Blick auf neue Funktionen, aktuelle gesetzliche Vorgaben und Ihre individuellen Bedürfnisse.

Auch unsere Kundenbetreuung hat Zuwachs bekommen. Das Ziel: Ihnen bei jeder Frage und Herausforderung die Unterstützung zu bieten, die Sie brauchen. Mit mehr Zeit und Kapazitäten können wir Ihre Anliegen jetzt noch schneller und persönlicher bearbeiten.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit unserem erweiterten Team und Ihnen als Kunden die Zukunft der Landwirtschaft zu gestalten!

■ Unser ganzes Team und alle Ansprechpartner finden Sie immer auf unserer Website



Oben: Friedel Vilser, Thorild von Bothmer, Christoph Güse, Moritz Spahn (Alle Kundenbetreuung)

Unten: Timo Hoppenheit (Kundenbetreuung), Pascal Bemann, Keano Neumann (Programmierung)

CLAAS connect

Together the next step
in farming.



CLAAS connect ist der Schlüssel, um Hof und Fuhrpark effizient zu managen und Ihren Betrieb zu optimieren. Vernetzen Sie Ihre Maschinen, automatisieren Sie die Dokumentation und steigern Sie die Performance auf dem Feld.

Hier anmelden und testen.

digital.claas.com

AGRARMONITOR verbindet alle. Schnittstellen im Fokus

“

Unser Ziel ist es, immer mehr Daten vorzuschlagen oder auch automatisch einzutragen. Damit werden Fahrer entlastet und die Datenqualität erhöht.

Daniel Sundermeier, Entwickler AGRARMONITOR

Wir glauben daran, dass wir die Digitalisierung der Landwirtschaft nur gemeinsam vorantreiben können. In AGRARMONITOR laufen schon heute diverse Daten zusammen.

Direkte Anbindungen

Direkte Maschinenanbindungen führen zu einer spürbaren Fahrerentlastung, indem weniger manuelle Eingaben auf dem Tablet erforderlich sind und Telemetriedaten automatisch erfasst werden.

Lückenlose Dokumentation und ein reduzierter Bedarf an manuellem Dateneingabearaufwand führen im Büro wie auf dem Feld zu mehr Effizienz.

„Ready for agrirouter“

Der agrirouter ermöglicht herstellerübergreifende Verbindungen von Landmaschinen mit verschiedenen Agrarsoftwarelösungen. Diese Integration erlaubt den automatischen Datenaustausch zwischen Systemen. Auch AGRARMONITOR ist Part-



Phillip Zumbült, CNH & Daniel Sundermeier, AGRARMONITOR im Austausch

ner des agrirouters und somit mit einer Vielzahl von Maschinenherstellern verbunden. Erleben Sie die Zukunft der Maschinendatenkonnektivität mit agrirouter.

Wiegen, Tanken & Beregnen

Verknüpfen Sie Ihre Tankstelle, Ihre Waage oder Ihre Beregnung mit AGRARMONITOR zur digitalen Erfassung von Tankungen und Wägungen. Überwachen und organisieren Sie Ihre Beregnungsanlage.

Keine Tippfehler durch händische Eingaben, enorme Zeitersparnis und Entlastung der Fahrer führen zu mehr Effizienz und Übersicht.

Banken & Steuern

Die Datev-Schnittstelle ermöglicht die unkomplizierte Übermittlung von Ein- und Ausgangsrechnungen samt Belegbildern und Vorkontierung. Eine Bankenschnittstelle sorgt für den automatischen Abgleich von Rechnungen mit den Kontoumsätzen relevanter deutscher Banken.

Mit XRechnung wird der digitale Versand von Rechnungen an öffentliche Auftraggeber vereinfacht. Zusätzlich ist AGRARMONITOR ein ADDISON-Schnittstellenpartner, was den automatisierten Datenaustausch mit Steuerberatern für eine reibungslose steuerliche Abwicklung ermöglicht.

Ackerschlagkarteien

Mit AGRARMONITOR können Ackerschlagkarteien von 365 Farmnet und TopFarmplan nahtlos angebunden werden. Diese Integration ermöglicht eine effizientere Verwaltung.

Die einfache Übernahme von Maßnahmen, die der Lohnunternehmer durchgeführt hat, sowie die unkomplizierte Integration in die eigene Ackerschlagkartei sind weitere Vorteile dieser Verbindung.

■ Sprechen Sie Ihren persönlichen Kundenbetreuer gerne an, wenn Sie weitere Informationen benötigen. Wir beraten Sie gerne individuell.



zum Video



AM AGRARMONITOR
e-connect

Direkte Anbindungen

JOHN DEERE
OPERATIONS CENTER

CNH
INDUSTRIAL

CLAAS

garant
Kette

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

STEYR
TRAKTÖRN

CASEI

VERVAET
Experiencing Quality

HORSCH

GRIMME

ROPA

Wiegen, Tanken & Berechnen

TECALEMIT

PIUSI

NOVOTEC
Computer Systems GmbH

raindancer

Banken & Steuern

DATEV

Wolters Kluwer
ADDISON

Rechnung

SV

Ackerschlagkarteien

topfarmplan

365FarmNet

Agrirouter Anbindungen

KRONE

POTTINGER

HOLMER

RAUCH

ZUINHAMMER

„Marketing in der Landwirtschaft ist pure Leidenschaft.“

Ein Gespräch mit Laura Stock, seit sieben Jahren das kreative Herz im Marketing von AGRARMONITOR.

AM: Wie unterscheidet sich Marketing in der Landwirtschaft von anderen Branchen?

Laura Stock: Die Landwirtschaft ist eine bodenständige und gleichzeitig hochinnovative Branche. In der Landwirtschaft muss Marketing authentisch sein und die Zielgruppe mit ihren Bedürfnissen und Herausforderungen wirklich ansprechen. Es geht nicht nur um schöne Worte oder bunte Bilder, sondern darum, Mehrwert zu kommunizieren – sei es durch Effizienzsteigerung, Digitalisierung oder praxisnahe Lösungen wie AGRARMONITOR sie bietet.

Marketing in der Landwirtschaft bedeutet, echte Geschichten zu erzählen und Lösungen greifbar zu machen.

Laura Stock

AM: Wie hat sich die Außenwirkung von AGRARMONITOR deiner Meinung nach in den letzten sieben Jahren verändert?

Laura Stock: Als ich anfing, war unser Marketing noch recht technisch und funktional. Heute erzählen wir Geschichten – über Landwirte, die unsere Software nutzen, über Betriebe, die durch uns effizienter arbeiten. Wir haben unsere Marke menschlicher gemacht, mit greifbaren Einblicken in den Alltag unserer Kunden. Das schafft Vertrauen.

AM: Welche Rolle spielen moderne Kanäle wie Instagram oder TikTok?

Laura Stock: Eine immer größere! Landwirtschaft wird oft als „altmodisch“ wahrgenommen, doch viele Landwirte und Lohnunternehmer sind auf sozialen Plattformen aktiv. Wir nutzen diese Kanäle, um Nähe zu schaffen und die Begeisterung für moderne Lösungen zu zeigen. Besonders stolz bin ich darauf, dass wir mit unseren Inhalten Menschen erreichen, die sonst vielleicht nie über Software nachdenken würden.

AM: Was treibt dich bei deiner täglichen Arbeit an?

Laura Stock: Ganz klar die Liebe zur Landwirtschaft und der Wunsch, etwas zu bewegen. Es ist einfach toll, eine Branche zu unterstützen, die für unsere Gesellschaft so wichtig ist. Dieser Branche zu mehr Effizienz zu verhelfen, macht unheimlich viel Spaß. Ich könnte mir nichts schöneres vorstellen.

AM: Und was kommt als Nächstes?

Laura Stock: Gute Frage! Wir wollen noch stärker auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. Personalisierte Inhalte, neue Formate und vielleicht noch ein paar überraschende Ideen – es bleibt spannend!



Laura Stock, AGRARMONITOR Marketing



CASE IH UND LOHNUNTERNEHMEN EIN GUTES GESPANN

GROSSBALLENPRESSE LB 436HD

- Schnipselfreies TwinePro-Doppelknotersystem
- Prämiertes LIDAR-Ballenpressen-Automatisierungssystem
- Patentiertes schonendes zweistufiges Getriebe
- Hydraulische Höhenverstellung des Fahrwerks



AM liebsten bei euch.

Sie haben das Jahr zu dem gemacht, was es war: voller spannender Projekte, neuer Ideen und erfolgreicher Zusammenarbeit. Dafür möchten wir uns herzlich bedanken. Ihre Treue und Ihr Vertrauen bedeuten uns viel – und motivieren uns, auch 2025 wieder unser Bestes zu geben!

Von Herzen DANKE!




AM liebsten
bei euch.

