

AM FELD RAND

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

Titel Pia Treu im Interview

Fokus DGS GmbH/Gut Hohen
Luckow: Ein Betrieb
mit Weitblick

Ausblick AGRITECHNICA 2025

Einblick Friedel Vilser:
Kundenbetreuung in
Bayern und Österreich



Alle Augen auf:

Seite 8

Pia Treu repräsentiert
die Branche erfolgreich
auf Social Media.

CLAAS Maschinen-daten direkt nutzen.

CLAAS connect.

CLAAS connect
mit direkter
Schnittstelle zu
AGRARMONITOR

Die Vorteile auf einen Blick:

- Moderne** und intuitive Plattform
- Schneller** Zugriff auf Serviceinformationen
- Automatische** Dokumentation und Datenexporte
- Einfache** Präzisionslandwirtschaft



Anbindung an AGRARMONITOR kostenfrei!*

*aktive Machine connect Lizenz auf der Maschine notwendig



AGRARMONITOR

Guten Tag!

Nach dem tollen Feedback zur ersten Ausgabe freuen wir uns, Ihnen jetzt die nächste „AM Feldrand“ präsentieren zu können. Auch diesmal gibt's wieder spannende Einblicke rund um AGRARMONITOR, praxisnahe Inhalte und neue Ideen für die digitale Betriebsführung.

Die Anforderungen an landwirtschaftliche Betriebe steigen – und mit ihnen die Chancen, mit digitalen Tools effizienter und vernetzter zu arbeiten. AGRARMONITOR entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen weiter: nah an der Praxis, mit Fokus auf das, was wirklich zählt.

Schon jetzt freuen wir uns auf die AGRITECHNICA 2025. Dort möchten wir nicht nur AGRARMONITOR vorstellen, sondern vor allem mit Ihnen ins Gespräch kommen. Viel Spaß beim Lesen.

Torben Calenberg

Themen

- 1 Lohnunternehmen Gut Hohen Luckow/DGS GmbH im Portrait
[Seite 4](#)
- 2 Pia Treu vom LU Rudi Treu im Interview
[Seite 8](#)
- 3 CNH Schnittstelle
[Seite 10](#)
- 4 Friedel Vilser im Portrait
[Seite 18](#)
- 5 AM auf der AGRITECHNICA 2025
[Seite 20](#)
- 6 Kalkulationen im Lohnunternehmen
[Seite 22](#)



AM FELD RAND

Ausgabe 01/2025

AM Feldrand ist eine Produktion von
AGRARMONITOR

Herausgeber:
betriko GmbH

Kontakt:
Hohenhauser Str. 31,
32689 Kalletal
marketing@agrarmonitor.de
05264/6566810

Redaktion:
Nantke Lena Buhmann, Laura Stock

Grafik/Layout:
Laura Stock, Madeleine Enns

Gut Hohen Luckow setzt auf Innovation, Gemeinschaft und Effizienz

Ein Betrieb mit Weitblick

Wir befahren den kleinen Ort Groß Bölkow in der Gemeinde Satow, Mecklenburg-Vorpommern. Schon von weitem erkennen wir das markante gelbe Herrenhaus von Hohen Luckow, eingebettet in einen eindrucksvollen Komplex aus historischen Wirtschaftsgebäuden, großzügigen Ländereien und einem öffentlich zugänglichen Landschaftspark. Herzlich begrüßen uns Dr. Karin Holland und ihr Ehemann Joachim „Jochen“ Walther, die das traditionsreiche Gut seit 1994 gemeinsam führen.



Jochen Walther, Gut Hohen Luckow

Geschichte mit Zukunft

Das Gut blickt auf über 600 Jahre Geschichte zurück. Seit dem frühen 14. Jahrhundert prägt es die Region. Nach wechselvollen Jahrhunderten – zuletzt als volkseigener Betrieb in der DDR – wurde das Gut Anfang der 1990er-Jahre privatisiert. Dr. Karin Holland und Jochen Walther, beide Agrarwissenschaftler, fanden hier ihren Platz. Mit großem Engagement und unternehmerischer Weitsicht entwickelten sie aus einer anfänglichen Fläche von 600 ha einen hochmodernen Betrieb mit heute rund 2.500 ha.

Landwirtschaft mit Verantwortung

Der Betrieb vereint heute erfolgreich mehrere Betriebszweige: Milchviehhaltung mit rund 2.700 Holstein-Friesian-Kühen, moderner Ackerbau, Biogasproduktion sowie ein umfassendes Lohnunternehmen. Etwa 90 Mitarbeitende arbeiten auf dem Gut, zu Spitzenzeiten wie der Erntesaison sind es bis zu 150.

Das Ziel ist stets: nachhaltig wirtschaften, Prozesse kontinuierlich optimieren und Arbeitsbedingungen verbessern. So setzt Hohen Luckow seit über 20 Jahren auf Mulchsaat, GPS-gesteuerte Düngung, Zwischenfruchtanbau und eine intensive organische Düngung mit Gülle. 85 % des Futterbedarfs für das Milchvieh stammt von den eigenen Flächen.

Die DGS GmbH – Schlagkräftiges Zentrum

Eine Schlüsselrolle im Unternehmensgefüge spielt die DGS GmbH – das interne Lohnunternehmen und technische Rückgrat des gesamten Guts. Hier laufen die Fäden vieler Betriebsbereiche zusammen. Ob Werkstatt, Maschinenpark, Getreidelagerung, Trocknung, Bauprojekte oder Gutsküche – alles ist hier zentral organisiert.

Die DGS GmbH wurde gegründet, um die vielseitigen Arbeiten des Guts effizienter zu strukturieren und gleichzeitig eine wirtschaftlich klare Trennung der Aufgabenbereiche zu ermöglichen. Alle Maschinen, Gebäude, Werkstätten sowie die Instandhaltung werden hier verwaltet und abgerechnet. Auch externe Dienstleistungen – etwa Arbeiten für benachbarte Betriebe – werden über die DGS organisiert.

Modern und effizient: Der umfangreiche Maschinenpark ist durchdacht aufgestellt und technisch auf dem neuesten Stand. Dazu gehören große GPS-gesteuerte Schlepper, moderne Sä- und Pflanztechnik sowie leistungsfähige Erntemaschinen. Durch die professionelle Logistik, Lagerhaltung und die betriebs-eigene Getreidetrocknung wird die gesamte Erntekette vom Feld bis ins Silo aus einer Hand gesteuert.

Personalstruktur: In der DGS GmbH arbeiten etwa 25 Mitarbeiter aus den Bereichen Ackerbau, Werkstatt, Fuhrpark, Bauwesen und Kantine. Das Lohnunternehmen übernimmt nicht nur die Feldarbeiten für den Milchvieh- und Ackerbetrieb, sondern ist auch für viele Infrastrukturprojekte auf dem Gelände verantwortlich: vom Neubau des Melkkarussells bis hin zur Pflege der historischen Gutsanlage.

Starke Synergien: Durch die Einbindung der DGS GmbH in den Gesamtbetrieb entstehen wertvolle Synergien. Die Landwirtschaftsbetriebe beauftragen die DGS für Feldarbeiten, Transporte oder technische Dienstleistungen – ähnlich wie bei einem externen Dienstleister, aber mit enger betrieblicher Verzahnung. Dies erhöht die

Transparenz, erlaubt eine exakte Kostenstellenzuweisung und verbessert die interne Kalkulation erheblich.

Digital gesteuert mit AGRARMONITOR: Die gesamte Tätigkeit der DGS wird über AGRARMONITOR erfasst und ausgewertet. Über Tablets werden alle Arbeitszeiten, Maschinenstunden, Dieselverbräuche, Materialeinsätze und Erntemengen dokumentiert. So entsteht ein transparentes, digitales Abbild des gesamten Betriebsgeschehens. Auch die interne Leistungsverrechnung läuft über AGRARMONITOR, was die Zusammenarbeit der DGS mit den anderen Betriebsbereichen vereinfacht und professionalisiert.

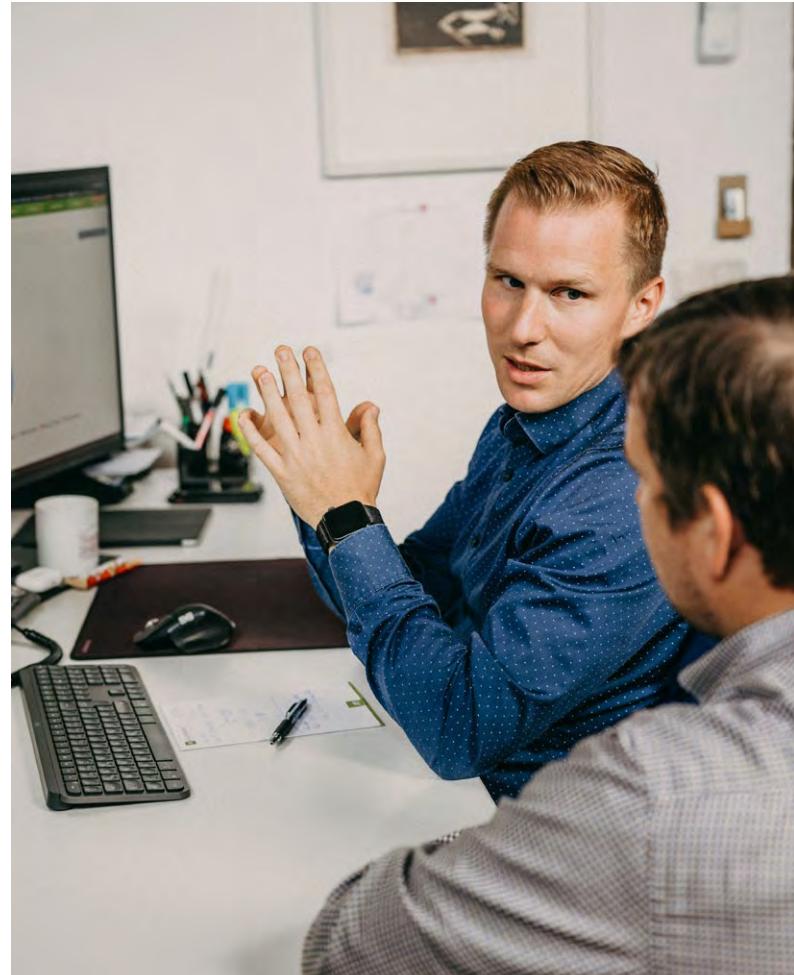
Karsten Müller, betriebswirtschaftlicher Leiter des Guts, erklärt: „Das Lohnunternehmen ist ein echtes Kraftzentrum unseres Betriebs. Ohne diese Struktur könnten wir weder unsere Größe noch unsere Vielfalt effizient bewältigen. Die Digitalisierung durch AGRARMONITOR hilft uns dabei enorm – wir haben alle Daten in einem System und können genau sehen, was läuft.“

Die Digitalisierung durch AGRARMONITOR hilft uns dabei enorm – wir haben alle Daten in einem System und können genau sehen, was läuft.

Karsten Müller, betriebswirtschaftlicher Leiter

Digitalisierung als Schlüssel zur Zukunft

Auf dem Acker werden Verbräuche von Diesel und anderen Betriebsmitteln wie Saatgut, Dünger oder Pflanzenschutzmitteln und Erntemengen dokumentiert. Auch die Stoffströme von Futtermitteln und Güllemengen auf dem Betrieb werden konsequent und detailliert erfasst. Nur so ergibt sich ein vollständiges Bild des gesamten Wirtschaftens. Karsten Müller kümmert sich um alle Belange im Bereich Controlling, Buchhaltung und Auswertung. Für ihn spielen Zahlen eine große Rolle und so ist die Arbeit mit AGRARMONITOR für ihn nicht mehr wegzudenken. „Das Management unseres Betriebs gelingt zum einen natürlich durch ein gutes Team, aber vor allem auch durch die richtigen Tools, wie zum Beispiel AGRARMONITOR. Wir standen dem Thema Digitalisierung der Landwirtschaft schon immer offen gegenüber. Wir nutzen auf den Maschinen und im Betrieb verschiedenste digitale Technologien und sind immer daran inte-



Karsten Müller, betriebswirtschaftlicher Leiter

ressiert, diese weiter auszubauen, um eine Entlastung der Mitarbeiter herzustellen.“

Um die Komplexität des Betriebes vollständig abilden zu können und noch mehr Fäden zusammenlaufenzulassen, ging das Team Gut Hohen Luckow schon bald den nächsten Schritt: Die Waagen und Tankstellen wurden durch eine Schnittstelle an AGRARMONITOR angebunden. „Wir haben uns dazu entschieden, die Waagen und unsere Tankstelle an AGRARMONITOR anzubinden, weil sich der Fahrer sowieso schon immer viele Zahlen merken muss und so noch mehr entlastet wird. Wir haben immer das richtige Datenmaterial im Büro vorliegen. Gerade Diesel stellt einen großen Kostenblock bei uns im Unternehmen dar und so war die automatische Schnittstelle total sinnvoll für uns. Wir haben alles in einem geschlossenen System und können den Verbrauch überwachen und steuern“, erklärt Karsten Müller.

Melken mit System – das neue 80er-Karussell

Ein weiteres Highlight des Betriebs ist das neue 80er-Melkkarussell von Boumatic, das 2024 in Betrieb ging. Pro Schicht werden hier rund 2.300 Kühe in drei Melkzeiten stressfrei gemolken. Im Vergleich zum vorherigen System (2x12 side-by-side) ist die Effizienz deutlich gestiegen. Das System ist voll digitalisiert: Jeder Kuh ist ein Chip zugeordnet, mit dem die Leistung direkt am Bildschirm erfasst wird.

„Im Durchschnitt gibt eine Kuh bei uns 40 l Milch pro Tag“, erklärt Schichtleiter Joachim Biemann. Das entspricht in etwa einer Jahresmilchleistung von 12.000 l, die besten Kühe bringen eine Lebensmilchleistung von über 100.000 l. Diese guten Zahlen sind keine Zufälle – dahinter steckt ein durchdachtes Management sowie ein engagiertes Team. 44 Mitarbeiter sind für den Bereich Milchvieh zuständig. Sie arbeiten rund um die Uhr in 8-Stunden-Schichten für die Tiere und betreuen das Besamen, Abkalben, Melken und alle weiteren Arbeiten rund um die Kuh. „Für mich ist das Schönste, wenn die Tiere gesund sind und vom Kalb bis zur Kuh gut wachsen können“, sagt Vit Pospichal, seit über acht Jahren Mitarbeiter im Herdenmanagement. Er ergänzt: „Das neue Melkkarussell bringt nicht nur Geschwindigkeit, sondern vor allem mehr Ruhe für Mensch und

Tier. Die Kühe sind entspannter, und das sieht man auch an der Milchleistung.“

Ein Betrieb mit Ausstrahlung

Doch Gut Hohen Luckow ist mehr als nur ein landwirtschaftlicher Großbetrieb. Es ist Zentrum des Dorfes, Kulturträger und Arbeitgeber. Im barocken Herrenhaus finden regelmäßig Konzerte, Hochzeiten und öffentliche Veranstaltungen statt. Der Landschaftspark ist für Besucher geöffnet und lädt zum Verweilen ein.

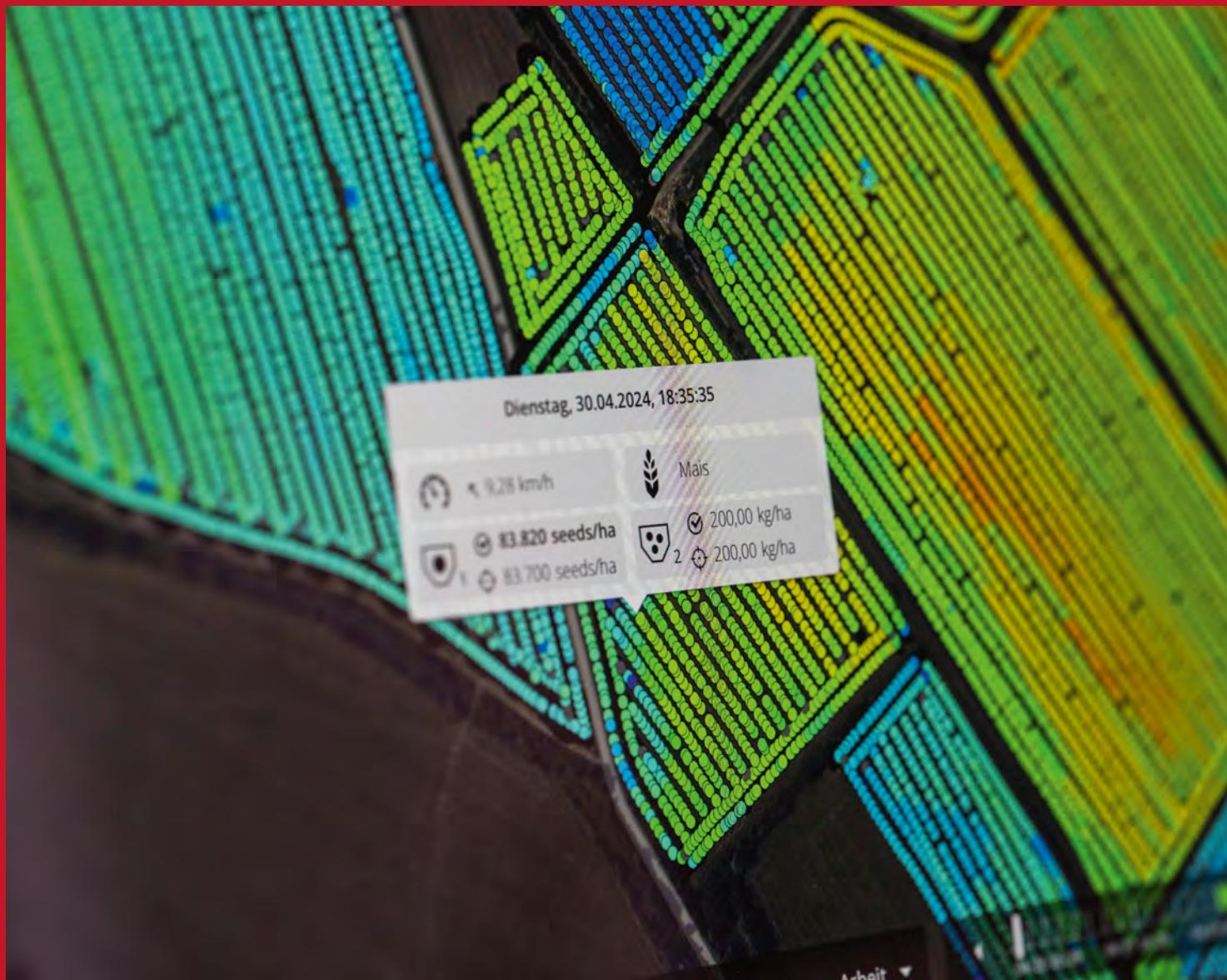
Gut Hohen Luckow steht beispielhaft für eine moderne, nachhaltige und verantwortungsvolle Landwirtschaft. Die Kombination aus wirtschaftlicher Effizienz, digitalem Fortschritt, kultureller Offenheit und sozialem Engagement macht den Betrieb zu einem Leuchtturmprojekt im ländlichen Raum. Die DGS GmbH zeigt, wie ein internes Lohnunternehmen nicht nur Dienstleister, sondern strategisches Bindeglied in einem vielseitigen Betrieb sein kann.

„Wir sind vielleicht kein typischer Familienbetrieb mehr – aber ein Betrieb mit einer klaren Haltung, festen Werten und einem starken Team“, resümiert Jochen Walther.

■ **Unser Videoportrait mit weiteren Informationen über Gut Hohen Luckow ist über den QR-Code abrufbar:**



WIR FINDEN EINEN WEG.



**Weil bei uns Tradition und
Innovation Hand in Hand gehen.**

Mit **HorschConnect** haben Sie Ihre Maschinen-daten jederzeit im Blick – zentral und präzise. Die Telemetrieslösung schafft Transparenz, unterstützt fundierte Entscheidungen und sorgt für reibungslose Abläufe auf dem Feld und im Betrieb.



► für mehr Infos Code scannen

„Mein Handy ist das wichtigste Werkzeug.“

Die Tochter des Lohnunternehmers Rudi Treu aus Neu-Ulm unterstützt nicht nur ihre Eltern im Büro, sondern repräsentiert die Branche auch erfolgreich auf Social Media. Wir haben mit Pia Treu über ihren Werdegang gesprochen.

AM: Hallo Pia, magst du dich kurz vorstellen – wer bist du und was machst du?

Pia Treu: Mein Name ist Pia Treu, ich bin 27 Jahre alt, frisch verheiratet und arbeite in unserem familiengeführten Lohnunternehmen in Neu-Ulm. Ich bin gelernte Bürokauffrau und übernehme bei uns die Rechnungsstellung sowie Disposition. Vereinfacht gesagt bin ich die rechte Hand meines Vaters, der das Unternehmen zusammen mit meiner Mutter leitet. Ich teile mich aber auch gerne selbst „draußen“ mit ein und bin sowohl mit Trecker als auch LKW unterwegs und kenn somit „beide Seiten“.

AM: Wie bist du in die Landwirtschaft und speziell in die Welt der Lohnunternehmen hineingewachsen?

Pia Treu: Wir sind vier Schwestern und wir waren von klein auf immer dabei. Meine Eltern haben das Lohnunternehmen im Jahr 1985 gegründet, deshalb sind wir damit aufgewachsen. Wir haben schon früh gelernt, wie man richtig telefoniert und mit Kunden umgeht. In den Zeiten vor den Navis wurden wir auch gerne auf den Maschinen mitgenommen, weil wir uns so gut auskannten, dass wir die Fahrer zu den Schlägen navigieren konnten.

AM: Kannst du uns bitte einmal kurz euer Lohnunternehmen vorstellen?

Pia Treu: Wir haben zehn Festangestellte plus in etwa 15 Aushilfen für die Spitzenzeiten. Wir bieten Dienstleistungen in der Landwirtschaft an, etwa Gras-, Mais-, GPS-Häckseln, Ballenpressen, Ladewagen fahren oder Mähdreschen. Wir sind aber auch im Transport, im Forst und auf Baustellen, z.B. mit Baggerarbeiten oder im Tiefbau, aktiv.

AM: Was bedeutet es für dich, Tochter eines Lohnunternehmers zu sein?

Pia Treu: Ich kenne nichts anderes. Für mich ist es selbstverständlich, Tag und Nacht erreichbar



Das Lohnunternehmen ist das Lebenswerk meiner Eltern, das ich auch so bewahren möchte.

Pia Treu

zu sein. Mein Handy ist das wichtigste Werkzeug. Das Schönste und Herausforderndste an dem Job ist: Jeder Tag ist anders. Man weiß nie, was passiert.

AM: Wie war deine Kindheit – Traktor statt Puppenhaus?

Pia Treu: Die klassische Barbie blieb bei vier Mädchen natürlich nicht aus. Aber während andere als Jugendliche z.B. ein Pferd bekommen haben, gab es für uns Quads.

AM: Was bedeutet AGRARMONITOR für euch?

Pia Treu: Wir sind seit 2024 Kunden, da z.B. Themen wie die E-Rechnung, Lieferscheine schreiben, Arbeitsstunden verwalten usw. für uns sehr relevant sind. Wir sind von AGRARMONITOR sehr positiv überrascht und begeistert, da die Nutzung sehr bedienerfreundlich und alles Relevante auf einen Blick zu finden ist.

AM: Du bist ja nicht nur offline, sondern auch online aktiv – und damit sehr erfolgreich. Wann und warum hast du angefangen, deine Inhalte auf Social Media zu teilen?

Pia Treu: Zuerst hatte ich privat einen „normalen“ Account, bis ich dann irgendwann gemerkt habe, dass die Leute sich für meine Arbeit mit

den Maschinen interessieren. Es fing alles mit einem Foto von mir auf einem Schlepper an und entwickelte sich dann quasi von selbst. Allerdings bleibt es für mich weiterhin mehr Hobby. Wenn ich Lust und Zeit habe, poste ich etwas. Genauso sieht es mit Kooperationen aus – wenn ich mich mit dem Produkt nicht verbunden fühle, bewerbe ich es nicht.

AM: Welche Themen liegen dir besonders am Herzen, wenn du Content erstellst?

Pia Treu: Ich möchte zeigen, dass ich mehr sein kann, als blond zu sein und auch andere damit inspirieren.

AM: Wie reagieren deine Follower auf Themen rund um Lohnunternehmen und Landwirtschaft?

Pia Treu: I.d.R. bekomme ich nur positives Feedback. Mich haben auch schon einige junge Frauen angesprochen, dass ich sie inspiriert habe und sie sich Jobs in der Landwirtschaft gesucht haben. So etwas freut mich natürlich ganz besonders.

AM: Gab es Posts oder Videos, die besonders viel Aufmerksamkeit bekommen haben?

Pia Treu: Es kommt schon vor, dass ein zehn Sekunden Ausschnitt bewertet und repräsentativ für einen ganzen Tag genommen wird. Das erschreckt

einen dann schon, wie böse manche Menschen im Internet unterwegs sind. Deshalb überlege ich immer dreimal, ob ich manche Sachen poste oder ob mir daraus ein Strick gedreht werden kann. Im Zweifel poste ich dann lieber nichts.

AM: Könntest du dir vorstellen, eines Tages selbst das Lohnunternehmen zu übernehmen oder mitzustalten?

Pia Treu: Wie genau wir die Zukunft im Unternehmen und als Familie gestalten möchten, haben wir noch nicht abschließend geklärt. Ich kann mir auf jeden Fall vorstellen, das Unternehmen gemeinsam mit meinen Eltern fortzuführen. Alles Weitere wird die Zukunft zeigen.

AM: Was möchtest du jungen Menschen (vor allem Frauen) mit auf den Weg geben, die sich für Landwirtschaft oder Agrar-Content interessieren?

Pia Treu: Macht, was euch Spaß macht und lasst euch nicht einreden, dass ihr etwas nicht könnt. Geht euren eigenen Weg!

■ Weitere Informationen über Pia Treu finden Sie auf ihrem Instagram Account [@piatr.ive](https://www.instagram.com/piatr.ive)



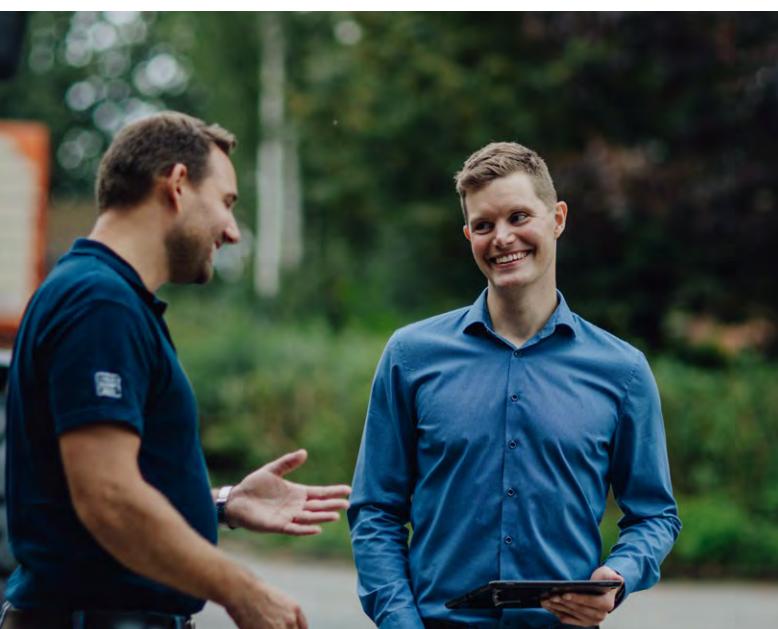
AGRARMONITOR & CNH:

Effizienter arbeiten dank Schnittstelle

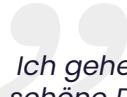
Durch die CNH-Schnittstelle konnte Lohnunternehmer Ulrich Eesmann seine Arbeitsabläufe effizienter gestalten und neue Geschäftsfelder erschließen. Wir haben mit ihm und weiteren Beteiligten über die Erfahrungen und Möglichkeiten gesprochen.

Die Digitalisierung spielt für Lohnunternehmer Ulrich Eesmann seit jeher eine zentrale Rolle – als Werkzeug, um seinen Kunden bestmöglichen Service zu bieten. Mit der Schnittstelle zwischen AGRARMONITOR und den Maschinen von Case IH und New Holland hat er eine Lösung gefunden, die nicht nur den Arbeitsalltag vereinfacht, sondern auch neue Möglichkeiten eröffnet.

In dritter Generation führt Ulrich Eesmann seinen Betrieb im niedersächsischen Ohne. Das Dienstleistungsportfolio ist breit gefächert: „Wir bieten die Ausbringung von Gülle, Pflanzenschutz, Aussaat, Grünfutterernte, Mähdrusch, Göllesparation sowie eine Güllebörse an“, erzählt er. Früh setzte der Lohnunternehmer auf digitale Schlagdokumentation, um eine präzise und transparente Abrechnung zu gewährleisten. Der Aufwand dafür war allerdings beträchtlich – viele Programme, wiederholte Dateneingaben. „Mit AGRARMONITOR funktioniert das alles mit einer Software“, erklärt Ulrich Eesmann. „Ich gehe davon aus, dass noch eine ganz schöne Datenflut auf uns zukommt.“



Daniel Sundermeier, Entwickler bei AGRARMONITOR



*Ich gehe davon aus, dass noch eine ganz
schöne Datenflut auf uns zukommt. Das ist
noch nicht das Ende der Fahnenstange.*

Ulrich Eesmann

„Das ist noch nicht das Ende der Fahnenstange.“ Umso wichtiger ist ihm eine reibungslose Datennutzung über Systemgrenzen hinaus.

Nahtlos vernetzt – auch mit älteren Maschinen

An dieser Stelle kommt die Schnittstelle zwischen CNH und AGRARMONITOR ins Spiel. „Die Entwicklung war uns sehr wichtig. Sowohl AGRARMONITOR als auch CNH haben viele überschneidende Kunden, insbesondere unter den Lohnunternehmern, diese haben eine Schnittstelle aktiv nachgefragt“, sagt Phillip Zumbült, Precision Farming Sales Specialist bei CNH Industrial Deutschland. Die Umsetzung erfolgte zügig – mit direktem Nutzen für die Praxis: „Das Beste daran ist, dass der Anwender nicht die neueste Technik haben muss. Zwar haben alle neuen New Holland-Maschinen eine Grundausstattungs-Telemetrie verbaut, jedoch können auch ältere Modelle nachgerüstet werden, sodass der Disponent diese mit AGRARMONITOR verknüpfen und die erforderlichen Daten wie GPS-Spuren, Betriebsstunden oder Dieselfüllstand für die Nachkalkulation erheben kann.“

Mehr Überblick – weniger Aufwand

Auch Disponent Bernd Brüning, der im Betrieb unter anderem für Pflanzenschutz und die Güllevermittlung zuständig ist, weiß den Nutzen der integrierten Systeme zu schätzen: „Seit ich bei LU Eesmann arbeite, sehe ich, wie viele Daten zusammenkommen, wie gut man diese erfassen und nutzen kann.“ LU Eesmann sei schon früh Vorreiter in der digitalen Schlagdokumentation gewesen. Heute bildet AGRARMONITOR die zentrale Plattform für sämtliche Betriebsdaten – ein klarer Fortschritt: „Das hat den Vorteil für den Fahrer, dass er nichts händisch eingeben muss“, so Bernd Brüning. Besonders in arbeitsintensiven Phasen wie der Erntezeit erleichtert das den Alltag enorm.



Er selbst behält vom Büro aus den Überblick über alle Maschinen und Arbeitsschritte – inklusive abrechnungsrelevanter Daten. „Damit liefern wir dem Kunden natürlich eine gewisse Qualität, indem wir immer wissen: Was wurde geerntet? Wie ist der Arbeitsfortschritt? Wie lange hat es gedauert?“

Automatisierung schafft Freiräume

Auch Daniel Sundermeier, Entwickler bei AGRARMONITOR, sieht großes Potenzial in der Schnittstelle: „Sobald die verknüpfte Maschine läuft, kommen Daten in AGRARMONITOR an – unabhängig davon, ob ein Arbeitsauftrag gestartet wurde.“ So lässt sich jederzeit nachvollziehen, wo welche Maschine unterwegs war – und bei Bedarf ein Auftrag im Nachgang ergänzen. Ziel sei es, noch mehr Informationen automatisch zu erfassen und dem Nutzer vorzuschlagen. „Damit werden Fahrer entlastet und die Datenqualität erhöht.“

Neue Dienstleistungen aus bestehenden Daten

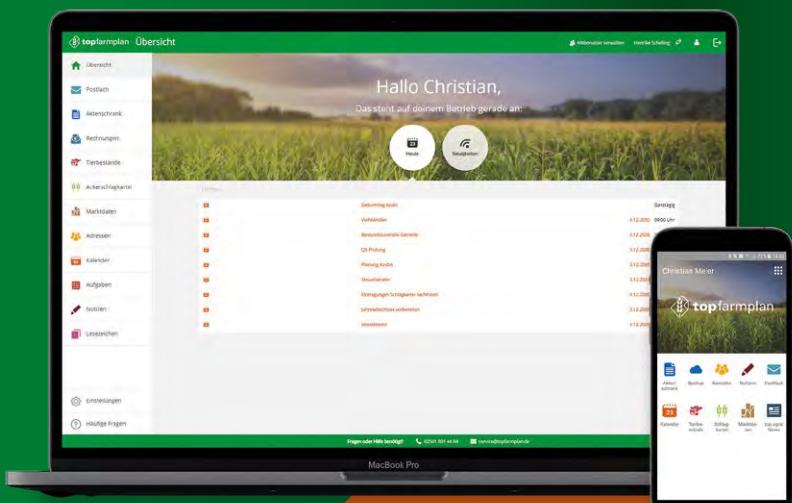
Für Ulrich Eesmann ergibt sich daraus ein weiteres Geschäftsfeld: Die im Alltag ohnehin erfassten Daten nutzt er mittlerweile auch im Rahmen eines neu gegründeten Agrarbüros, das für Landwirte die Dokumentation übernimmt. „Es bietet sich einfach an, die ohnehin erhobenen Daten ohne großen Aufwand für unsere Kunden zu übernehmen“, sagt er. Der Lohnunternehmer sieht darin einen echten Mehrwert – und einen Ansatz, um neue Kunden zu gewinnen.

■ Mehr Informationen erhalten Sie auf unserer Website: agrarmonitor.de/schnittstellen



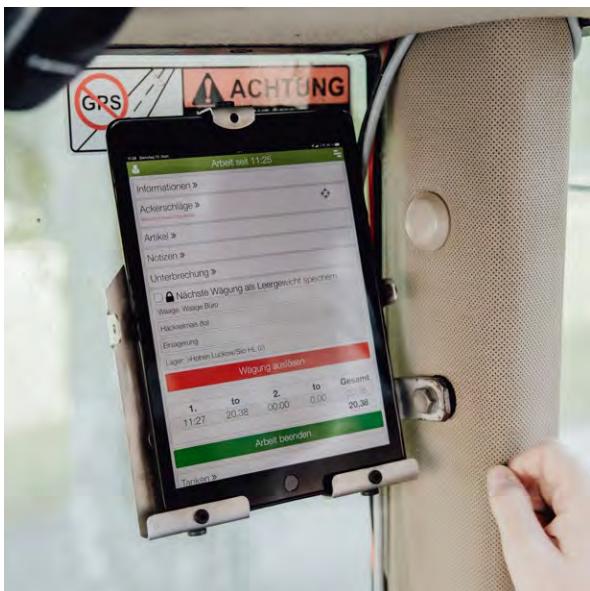
topfarmplan

MANCHMAL
UM EINFACH
DIE
ECKE
DENKEN



Mit Schnittstelle zu
AGRARMONITOR

www.topfarmplan.de



Neue Schnittstelle: Wiegen leicht gemacht

Dank der neuen Direktanbindung synchronisiert AGRARMONITOR Kundendaten, Artikelinformationen und Verwiegsungsdaten nahtlos mit der Bitzer Web Software.

Die automatische Datenübertragung spart Zeit, reduziert Fehler und macht doppelte Stammdatenpflege überflüssig. Lokale und cloudbasierte Speicherung sorgt für maximale Daten- und Betriebssicherheit. „AGRARMONITOR und die Bitzer Wiegetechnik GmbH setzen damit neue Maßstäbe in der digitalen Betriebs-optimierung“, so Daniel Sundermeier, Entwickler bei AGRARMONITOR.



E-Book Kalkulation: Jetzt kostenlos sichern

Lohnunternehmer stehen ständig vor der Herausforderung, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und weiter auszubauen. Neue Maschinen, moderne Technologien oder ein erweitertes Dienstleistungsangebot sind oft entscheidende Faktoren für den Erfolg. Doch wie lässt sich eine Investition strategisch sinnvoll planen? Welche Überlegungen sind im Vorfeld notwendig? Und wie bereitet man sich optimal auf ein Bankgespräch vor? Dank unseres neuen E-Books von Branchenexperten Fabian Tillmann haben wir die Antworten auf diese und weitere Fragen.

■ **Leseprobe und Bestellung auf Seite 22**



Videos auf Youtube: Wissen online

Sie haben Fragen rund um AGRARMONITOR, wollen aber dafür nicht extra Ihren Kundenbetreuer anrufen? Dann gucken Sie doch mal auf unseren YouTube-Kanal. Hier stellen wir Ihnen alle Online-Aufzeichnungen unserer letzten Webarbeitskreise sowie Erklärvideos rund um unsere Betriebsmanagementsoftware und Schnittstellenpartner zur Verfügung – und das selbstverständlich kostenlos.

■ **Schauen Sie doch mal rein:
youtube.com/@AGRARMONITOR**

Sie möchten auf dem Laufenden bleiben?

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

Immer
up to
date

Verstärkung für AGRARMONITOR: Wir wachsen für Sie!

Um Ihnen noch besseren Service und praxisnahe Lösungen bieten zu können, haben wir unser Team in den letzten Monaten gezielt erweitert. In verschiedenen Bereichen sind neue Kollegen und eine Kollegin dazugekommen – engagiert, erfahren und mit frischem Blick auf Ihre täglichen Herausforderungen.

In der Entwicklung arbeiten die zwei zusätzlichen Fachkräfte Sebastian Budde und Milan Hanke daran, AGRARMONITOR kontinuierlich weiterzuentwickeln – mit neuen Funktionen, mehr Automatisierung und Anpassungen an aktuelle gesetzliche Anforderungen.

Im Kundenservice sorgt Sven Rainer Hoffmann dafür, dass Ihre Anliegen schneller bearbeitet und Ihre Fragen individuell beantwortet werden – persönlich, kompetent und nah am Praxisalltag.

Und auch im Marketing haben wir Verstärkung durch Madeleine Enns bekommen: Mit einem neuen Gesicht speziell für Kundenprojekte möchten wir Ihre Themen künftig noch gezielter sichtbar machen – sei es über Kampagnen, digitale Inhalte oder gemeinsame Aktionen.

Unser Anspruch bleibt klar: AGRARMONITOR soll Sie nicht nur digital begleiten, sondern aktiv voranbringen – mit einem Team, das versteht, was zählt.

■ Alle Ansprechpartner und unser gesamtes Team finden Sie auf unserer Website: agrarmonitor.de/kontakt



**Madeleine Enns (Marketing), Sven Rainer Hoffmann (Kundenbetreuung),
Milan Hanke, Sebastian Budde (Programmierung)**

GRIMME

#RowTrip

mit Max
und Hendrik

PRIOS 440



Digital für jede Altersklasse!

Neugierig?
Scanne den Code
und erfahre mehr!

**Entdecke die erste Folge
vom #RowTrip mit Max und Hendrik!**



Vier Tage waren wir mit den Agrarfluencern Hendrik Lindemann und KartoffelMaxe unterwegs. Dabei zeigte sich, dass die neuen Systeme der PRIOS 440 auch mit bewährten Schleppern problemlos funktionieren und alle Maschinendaten schon während des Pflanzens im Endkundenportal myGRIMME zur Verfügung standen.



JETZT MEHR
ERFAHREN!

KRONE
SmartConnect Solar



KSC Solar – unabhängig, flexibel und autark

Mit der **KRONE SmartConnect Solar** vernetzt du all deine Maschinen in Echtzeit. Die autarke Telemetrieeinheit erfasst automatisch Standort, Streckenverlauf und Arbeitszeiten und kann zusätzlich als Hektar- und Fuhrenzähler genutzt werden. Dank Solarpanel und Akku arbeitet sie **unabhängig und herstellerübergreifend – ohne laufende Kosten**.



 **KRONE**



Maschinenortung auch ohne Schnittstelle

Mit den GPS-Trackern von AGRARMONITOR behalten Sie auch bei Maschinen ohne digitale Schnittstelle jederzeit den Überblick. Die Geräte werden fest verbaut, sodass eine verlässliche Ortung rund um die Uhr möglich ist.

Mehr Daten durch CAN-Bus-Erweiterung

„Mit unseren GPS-Trackern gewinnen Nutzer volle Kontrolle über ihre Maschinen – ganz ohne Aufwand für den Fahrer“, erklärt Julian Stock, der bei AGRARMONITOR für die GPS-Tracker verantwortlich ist.

Mit einem GPS-Tracker können Maschinen jederzeit unabhängig vom Tablet geortet werden. Er wird fest verbaut und an die interne Stromversorgung angeschlossen. Für Maschinen mit CAN-Bus lässt sich der Tracker mit einem Lesegerät

ergänzen, das automatisch Motordrehzahl, Dieserverbrauch und Betriebsstunden erfasst. „Diese Kombination macht unsere Lösung besonders effizient und transparent“, so Julian Stock. Das entlastet den Fahrer und liefert wichtige Einblicke für die Betriebsführung.

Zentrale Verwaltung im AGRARMONITOR-System

Alle Informationen fließen ins AGRARMONITOR-System, sodass Standorte jederzeit eingesehen und Aufträge nachträglich ergänzt werden können. „Unsere Kunden schätzen es, alle wichtigen Informationen in einem System zu haben – das spart Zeit und sorgt für Übersicht“, betont Julian Stock.

Die Installation übernimmt unser erfahrener AGRARMONITOR-Mitarbeiter direkt beim Kunden – inklusive Einrichtung und ausführlicher Einweisung. Das garantiert eine reibungslose Inbetriebnahme und schnelle Nutzung der Tracking-Funktion.

■ **Sie haben Fragen zum Thema GPS-Tracker?**
Ihre Ansprechpartner finden Sie unter:
agrarmonitor.de/kontakt

Unsere Kunden schätzen es, alle wichtigen Informationen in einem System zu haben – das spart Zeit und sorgt für Übersicht.

Julian Stock, GPS Tracker AGRARMONITOR

Jetzt wird's persönlich:

Friedel Vilser



Friedel Vilser
Kundenbetreuer
für Süddeutschland

Viele AGRARMONITOR-Kunden aus Bayern und Österreich kennen ihn bereits: Friedel Vilser, unser Vertriebsmitarbeiter im süddeutschen Raum. Aufgewachsen auf einem landwirtschaftlichen Betrieb in Niedersachsen, zog es ihn schon früh nach Bayern, wo er seine Ausbildung bei einem Landtechnikhersteller absolvierte.

„Ich war anschließend acht Jahre international als Kundendienstmonteur unterwegs“, erzählt Friedel. „Danach habe ich bei einem regionalen Flurförderunternehmen gearbeitet und parallel meinen Meister in Land- und Baumaschinentechnik gemacht.“

Einstieg ins Unternehmen

Der Kontakt zu AGRARMONITOR kam über seinen Bruder zustande, der selbst einige Zeit im Unternehmen tätig war. „Auf der Agritechnica habe ich erfahren, dass ein Vertriebsmitarbeiter für den Süden gesucht wird – um Kundennähe zu stärken. Das hat einfach gepasst!“

Heute unterstützt Friedel insbesondere Betriebe, die wachsen und sich digital weiterentwickeln möchten. „Der enge Austausch mit den Kunden

ist mir ebenso wichtig wie der direkte Bezug zur Technik. Durch meine Ausbildung weiß ich genau, welche Daten Maschinen über Schnittstellen liefern können – und wie diese in der Praxis genutzt werden.“

...und privat?

Privat schraubt Friedel gerne an seinem alten 2er Golf und hegt eine allgemeine Begeisterung für Maschinen und Fahrzeuge.

Mit seiner kleinen Familie lebt er auf einem Hof im idyllischen Niederbayern, den sie in den letzten Jahren gemeinsam renoviert haben. Neben der Schrauberei und Waldbearbeitung bietet ihm das die perfekte Gelegenheit, seine Leidenschaft für das Tüfteln und Lösen von technischen Herausforderungen auszuleben.

Friedel Vilser, Kundenbetreuung
E-Mail: f.vilser@agrarmonitor.de
Telefon + Whatsapp: 05264 / 658 66 39

■ Alle Ansprechpartner: agrarmonitor.de/kontakt

Interview:

„Ohne digitale Unterstützung wird es schnell unübersichtlich.“

Für Lohnunternehmer in Bayern und Baden-Württemberg ist die kleinteilige Agrarstruktur eine Herausforderung. Umso besser, dass jetzt auch hier die Funktion „Polygon per Klick“ verfügbar ist. Kundenbetreuer Friedel Vilser erklärt im Interview, wie AGRARMONITOR dabei hilft, den Überblick zu behalten.

Friedel, du betreust für AGRARMONITOR die Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg. Was ist für dich das Besondere an diesen Regionen?

Friedel: Im Süden Deutschlands sind die Strukturen oft noch kleinteiliger als in anderen Teilen des Landes. Viele landwirtschaftliche Betriebe hier sind familiengeführt und bewirtschaften kleinere Flächen. Für Lohnunternehmer bedeutet das: mehr Kunden, mehr Felder, mehr individuelle Absprachen – und oft auch kurzfristige Einsätze. Da ist gute Organisation alles.

Was sind die größten Herausforderungen für Lohnunternehmer in diesen Regionen?

Friedel: Ganz klar die hohe Komplexität im Alltag. Ein Lohnunternehmer muss hier häufig mehrere Kunden betreuen, jeder mit mehreren kleinen Schlägen, unterschiedlichen Kulturen und individuellen Abrechnungsarten. Dazu kommt die Dokumentationspflicht, Anforderungen durch Kundenwünsche – und natürlich der hohe Termindruck in der Saison. Ohne digitale Unterstützung wird es schnell unübersichtlich.

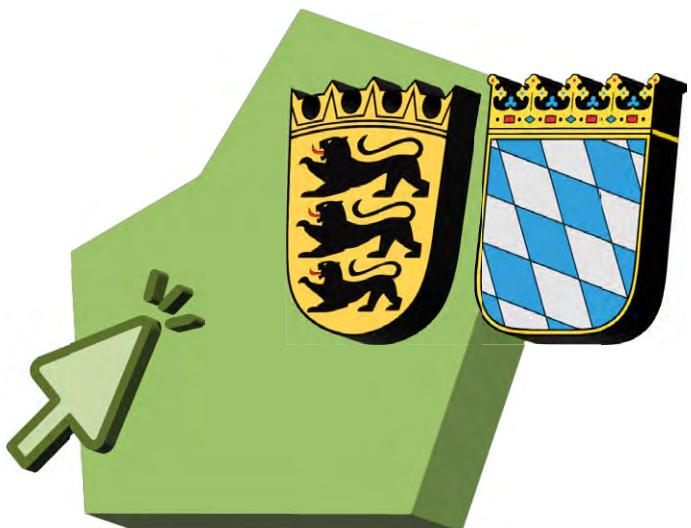
„Unsere Software ist genau für solche Situationen gemacht. Sie hilft bei der Einsatzplanung, der mobilen Zeiterfassung, der Dokumentation und vor allem bei der Abrechnung.“

Friedel Vilser, Kundenbetreuer AGRARMONITOR

Wie unterstützt AGRARMONITOR Lohnunternehmer konkret?

Friedel: Unsere Software ist genau für solche Situationen gemacht. Sie hilft bei der Einsatzplanung, der mobilen Zeiterfassung, der Dokumentation und vor allem bei der Abrechnung – auch bei komplexen Leistungen und Kombinationen. Und jetzt ganz neu: Die Antragsdaten für Bayern und Baden-Württemberg sind ab sofort verfügbar. Damit funktioniert unsere „Polygon per Klick“-Funktion auch in diesen Regionen. Ein Klick auf die Karte genügt – und AGRARMONITOR schlägt automatisch passende Ackerschläge vor. Das ist besonders bei vielen kleinen Schlägen eine enorme Arbeitserleichterung. Kein mühsames Einzeichnen mehr, keine Verwechslungen – alles wird sauber dokumentiert.

■ Sie haben Fragen zum Thema „Polygon per Klick“? Wir sind für Sie da: agrarmonitor.de/kontakt



AGRARMONITOR auf der AGRITECHNICA 2025

Willkommen im Wohnzimmer der Landwirtschaft

Wenn die AGRITECHNICA vom 9.-15.11.2025 in Hannover ihre Tore öffnet, wird eines sofort klar: AGRARMONITOR ist nicht nur dabei – wir wachsen mit.

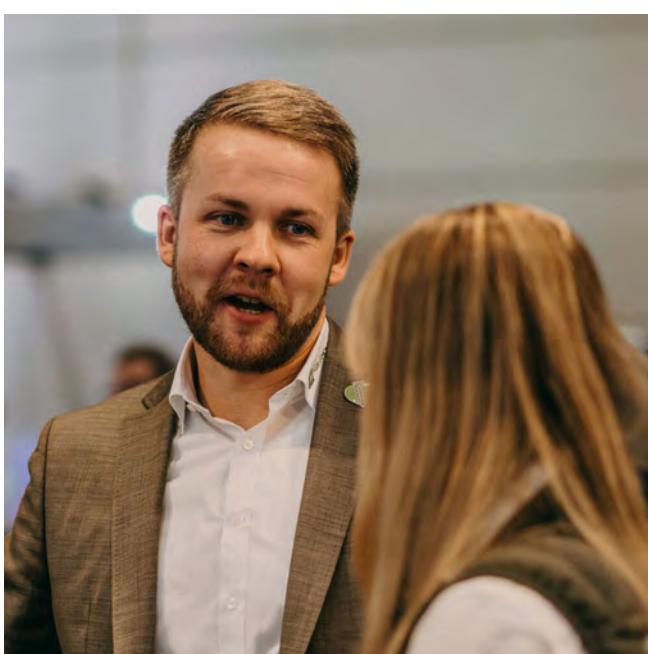
Unter dem bewährten und beliebten Motto „Bei AGRARMONITOR zuhause“ präsentieren wir unseren neuen, größeren Messestand in Halle 21. Dabei bleibt unser Ziel dasselbe: eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich unsere Kunden wohlfühlen, sich austauschen können und echte Verbindung erleben – ganz wie im Wohnzimmer der Landwirtschaft.

Wohlfühlfaktor mit System

Schon 2023 sorgte unser Stand mit Wohnzimmercharakter für Begeisterung, 2025 setzen wir noch einen drauf. Die Gestaltung bleibt grün – sowohl in der Farbgebung als auch mit echten Pflanzen, die für eine entspannte Atmosphäre sorgen.

Der direkte Dialog mit unseren Kunden ist das, was uns antreibt. Wir freuen uns riesig, Sie endlich wieder persönlich zu treffen.

Philip Pröhlemeier, Kundenbetreuer AGRARMONITOR



Großzügige Flächen, gemütliche Sitzbereiche und ein offenes Design laden zum Verweilen, zum Kennenlernen und zum Wiedersehen ein. Ein Ort, an dem Gespräche entstehen – fachlich, persönlich, partnerschaftlich.

Mehr Platz, mehr Team, mehr Austausch

Unser Umzug in Halle 21 ist ein klares Signal: AGRARMONITOR wächst. Mit dem wachsenden Kundenstamm steigen auch die Anforderungen – mehr Platz für Gespräche, mehr Personal für Beratung und mehr Raum für unsere Vision. Der neue Stand spiegelt unsere Weiterentwicklung wider – in Größe, Professionalität und Ausstrahlung.

Gemeinsam statt einsam: Digitalisierung durch Partnerschaft

Ein Highlight des neuen Messeauftritts ist der Fokus auf starke Partnerschaften. AGRARMONITOR vernetzt sich aktiv mit Herstellern aus der Landtechnik, Anbietern von Wiegesystemen, Tankstellenlösungen und weiteren digitalen Partnern. Unser Ziel ist klar: gemeinsam die Landwirtschaft digitalisieren – ohne Insellösungen, sondern mit echten Schnittstellen und nachhaltigen Synergien.

■ **Kommen Sie vorbei, wir freuen uns auf Sie!**



agrirouter verbindet - Smarter Datenaustausch

Vereinfachte Dokumentation & Rechnungsstellung



90 % Effizienz – Traum oder Täuschung?

Effizienz gehört zu den bekanntesten Kennzahlen im Lohnunternehmen. Doch was genau verbirgt sich dahinter, wenn Berufskollegen über Effizienz diskutieren? Unser Branchenexperte Fabian Tillmann weiß die Antwort.

Häufig fallen in Lohnunternehmen Effizienz-Werte zwischen 60 % und 90 %, und manch einer fragt sich, wie es möglich ist, dass ein Betrieb 90 % der geleisteten Arbeitsstunden abrechnen kann. Doch um diese Zahlen richtig einzuordnen, muss zunächst geklärt werden, welche Faktoren in die Berechnung der Effizienz einfließen.

1. Verrechnete Stunden – die Basis der Effizienz

Der wichtigste Aspekt sind die Stunden, die direkt dem Kunden in Rechnung gestellt werden. Dies umfasst in erster Linie die Arbeitszeit beim Kunden, abzüglich Pausen und eventueller Reparaturen. Setzt man diese ins Verhältnis zur gesamten Arbeitszeit, ergibt sich oft eine Effizienz von lediglich 40 %.



Ein höherer Effizienzwert bedeutet nicht zwangsläufig, dass ein Betrieb wirtschaftlicher arbeitet – möglicherweise wurden einfach weitere Faktoren wie interne Werkstattzeiten berücksichtigt.“

Fabian Tillmann

Eine präzisere Berechnung berücksichtigt nicht nur die Arbeitszeit beim Kunden, sondern auch die An- und Abfahrten. Diese Fahrzeiten sind direkt mit dem Kundenauftrag verbunden, erhöhen die Auftragskosten und fließen in die Dienstleistungspreise ein. Abhängig von der Art der Dienstleistung und der Kundenstruktur kann die Effizienz so auf 50–60 % steigen. Trotz dieser Berechnung bleiben oft 40–50 % der Arbeitszeit übrig, die nicht direkt in Rechnung gestellt werden können. Diese Zahl variiert je nach Betrieb erheblich. Doch was machen die Mitarbeiter in dieser verbleibenden Zeit?



Die meisten Lohnunternehmen verfügen über eine eigene Werkstatt, in der Reparaturen, Wartungen sowie Reinigungs- und Pflegearbeiten an den Maschinen durchgeführt werden. Diese Tätigkeiten sind essenziell für einen reibungslosen Betrieb, werden aber oft nicht als Teil der Effizienz betrachtet.

2. Eigene Werkstattzeiten als Teil der Effizienz

Theoretisch könnte man alle Wartungs-, Reparatur- und Pflegearbeiten extern von einer Fachwerkstatt erledigen lassen. Dadurch würden die Mitarbeiter ausschließlich für Kundenaufträge arbeiten und die Effizienz könnte auf 90–95 % steigen. Doch dieser Ansatz führt zu erheblichen Werkstattkosten, die die Maschinenkosten und somit die gesamte Kalkulation stark belasten würden.

Stattdessen sollten Werkstattzeiten den jeweiligen Maschinen zugeordnet und als „verkaufte Stunden“ betrachtet werden. Obwohl hierfür keine Rechnung an einen Kunden erstellt wird, sind diese Stunden intern von Bedeutung und tragen zur betrieblichen Effizienz bei.

3. Effizienz richtig interpretieren

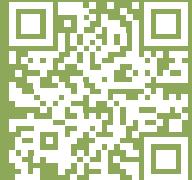
Die starken Unterschiede in den Effizienzwerten zwischen Lohnunternehmen erklären sich oft durch unterschiedliche Berechnungsgrundlagen. Ein höherer Effizienzwert bedeutet nicht zwangsläufig, dass ein Betrieb wirtschaftlicher arbeitet – möglicherweise wurden einfach weitere Faktoren wie interne Werkstattzeiten berücksichtigt. Eine fundierte Datenbasis ist daher entscheidend, um eine realistische Einschätzung der Effizienz zu ermöglichen.

Für eine faire und transparente Kostenverteilung müssen Werkstattzeiten den jeweiligen Maschinen genau zugewiesen werden. Sobald eine Reparatur oder Wartung länger als 15 Minuten dauert, sollte diese Zeit der entsprechenden Maschine zugerechnet werden. Schließlich unterscheiden sich die Wartungs- und Reparaturaufwände eines Feldhäckslers oder Mähdreschers erheblich von denen eines Schwaders oder Häckselwagens.

■ Sie wollen mehr über Kalkulationen im Lohnunternehmen erfahren? Scannen Sie den QR-Code und bestellen Sie sich kostenlos unser E-Book.



Jetzt bestellen



AM liebsten bei euch.

Ob in der Kabine, am Feldrand oder im Büro – wir freuen uns jedes Mal, wenn wir Teil Ihres Alltags sind. In Ihren Storys, Posts und Videos dabei zu sein, erfüllt uns mit Stolz und zeigt, wie vielfältig AGRARMONITOR im Einsatz ist.

Danke, dass Sie uns mitnehmen und markieren. Wir schauen immer gern zu und sagen von Herzen DANKE!



**AM liebsten
bei euch.**

