

AM FELD RAND

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

Titel

Jetzt wird's persönlich:
Thorild von Bothmer

Fokus

Kommunale Dienstleis-
tungen: Agrar-Service
Fleischmann

Ausblick

Neue YellowFox Schnittstelle

Einblick

JP Agrar im Gespräch:
Zukunft, Technik,
Sichtbarkeit



Alle Augen auf:

Seite 14
Wilke Neemann vom
Jungen BLU

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!

Pünktlich zur AGRITECHNICA 2025 freuen wir uns, Ihnen eine neue Ausgabe von „AM Feldrand“ präsentieren zu dürfen: direkt vom Rand des Geschehens, mitten aus der Praxis, mit Blick auf die Zukunft.

In dieser AGRITECHNICA-Ausgabe erwarten Sie wieder spannende Einblicke rund um AGRARMONITOR, konkrete Anwendungsbeispiele und Denkanstöße für eine moderne, digital gestützte Betriebsführung. Die AGRITECHNICA ist für uns nicht nur ein Ort der Innovation, sondern auch eine wertvolle Gelegenheit zum persönlichen Austausch mit Ihnen. Ihre Erfahrungen, Ideen und Rückmeldungen fließen direkt in die Weiterentwicklung unserer Lösungen ein.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und hoffen, dass Sie in dieser Sonderausgabe zur AGRITECHNICA 2025 neue Impulse und praktische Inspirationen finden.

Torben Calenberg

Themen

- 1 Agrarservice Fleischmann:
Kommunale Dienstleistungen
Seite 4
- 2 Jonas Petersen (JP Agrar)
im Gespräch
Seite 6
- 3 CLAAS connect x AGRARMONITOR
Seite 10
- 4 Die neue YellowFox Schnittstelle
Seite 13
- 5 Im Interview: Wilke Neemann
Seite 14
- 6 Kalkulationen im Lohnunternehmen
Seite 20



AGRARMONITOR



AM FELD RAND

Ausgabe 02/2025

AM Feldrand ist eine Produktion von
AGRARMONITOR

Herausgeber:
betriko GmbH

Kontakt:
Hohenhauser Str. 31,
32689 Kalletal
marketing@agrarmonitor.de
05264/6586610

Redaktion:
Nantke Lena Buhmann, Laura Stock

Grafik/Layout:
Laura Stock, Madeleine Enns

www.agrarmonitor.de

Mehr Effizienz dank Digitalisierung

Agrar-Service Fleischmann aus Edesheim setzt auf AGRARMONITOR: Kommunale Dienstleistungen mit System und Weitblick

Seit über 35 Jahren ist der Agrar-Service Fleischmann eine feste Größe in der Südpfalz. 1988 aus einem landwirtschaftlichen Familienbetrieb hervorgegangen, hat sich das Unternehmen zu einem breit aufgestellten Dienstleister entwickelt, mit vier klaren Standbeinen: Weinbau, Landwirtschaft, Forstwirtschaft und kommunale Dienstleistungen.

Gerade im kommunalen Bereich ist das Unternehmen ein gefragter Partner: Rund 20 Städte und Gemeinden im Umkreis von bis zu 60 Kilometern setzen regelmäßig auf die zuverlässige Arbeit des Teams.

Breites Spektrum an kommunalen Leistungen

Die angebotenen Dienstleistungen reichen vom Mähen von Wegrändern über das Räumen von Gräben bis hin zu anspruchsvollen Schnittarbeiten im öffentlichen Raum.

Um diese Aufgaben effizient und termingerecht zu bewältigen, setzt das Unternehmen seit zwei Jahren auf die digitale Managementsoftware AGRARMONITOR: Eine Entscheidung, die sich in vielerlei Hinsicht bewährt hat.

Digitalisierung schafft Transparenz

„Die kommunalen Strukturen unterscheiden sich deutlich von denen in der Landwirtschaft“, erklärt Juniorchef Andreas Fleischmann.



Andreas Fleischmann, Juniorchef Agrar-Service Fleischmann

„Der Kontakt ist meist formeller, die Anforderungen an Dokumentation und Transparenz sind höher, gerade bei öffentlichen Auftraggebern muss alles exakt nachgewiesen und nachvollziehbar sein.“

Hier setzt AGRARMONITOR an: Die cloudbasierte Software unterstützt das 16-köpfige Team, verstärkt durch zwei Auszubildende und rund 15 Saisonkräfte, bei Planung, Disposition und lückenloser Dokumentation.

Besonders hilfreich: Der Zugriff auf Einsatzdaten vergangener Jahre. „Wir können genau nachvollziehen, was wann und wo gemacht wurde. Das erleichtert nicht nur die Vorbereitung, sondern sorgt auch für eine professionelle Außendarstellung gegenüber der Kommune“, betont Andreas Fleischmann.

Weniger Abstimmung, mehr Ergebnis

Die zu bearbeitenden Flächen werden direkt von den Kommunen oder vom Team Fleischmann in das System eingepflegt, inklusive Koordinaten, Bearbeitungshinweisen und Besonderheiten.

„Je besser die Daten gepflegt sind, desto eigenständiger und sicherer können unsere Mitarbeitenden draußen arbeiten“, so Andreas Fleischmann.

Was früher Vor-Ort-Termine mit kommunalen Ansprechpartnern erforderte, lässt sich heute digital darstellen. Unterwegs nutzen die Mitarbeiter die Mobile-Ansicht von AGRARMONITOR und arbeiten Aufträge anhand klarer Vorgaben ab.

Das spart Zeit und Personalressourcen, und schafft Transparenz auf Knopfdruck: Kommunen sehen jederzeit, welche Arbeiten erledigt sind und wo noch Einsätze ausstehen.

Kommunikation ist der Schlüssel

Im kommunalen Bereich sind je nach Arbeit unterschiedliche Ansprechpartner zuständig: Bauhof, Grünflächenamt oder Liegenschaftsmanagement. AGRARMONITOR bildet diese Strukturen sauber ab und sorgt dafür, dass Rückmeldungen und Rechnungen immer den richtigen Empfänger erreichen.



„Die Anforderungen an eine korrekte Rechnungsstellung sind im kommunalen Umfeld besonders hoch“, sagt Andreas Fleischmann. „Mit AGRARMONITOR können wir auf die Vorgaben der jeweiligen Kommune eingehen, das bringt Vertrauen und vereinfacht die Zusammenarbeit.“

Auch bei der langfristigen Planung – etwa für wiederkehrende Leistungen im Jahresverlauf – ist die Software ein wertvolles Werkzeug.

Technik ersetzt kein Ehrenamt, aber sie hilft

Viele Kommunen stehen heute vor dem Problem, dass ehrenamtliche Unterstützung bei Pflegearbeiten zurückgeht. Auch Fachkräfte sind schwer zu finden.

„Hier müssen wir mit Technik gegensteuern“, erklärt Andreas Fleischmann. So wurde etwa ein leistungsstarkes Gebläse angeschafft, das beim Mähen die Straßen gleich vom Schnittgut befreit. Früher war dies ein arbeitsintensiver Zusatzschritt.

Wichtig bleibt dabei ein faires Miteinander: „Ein ehrliches, transparent kalkuliertes Angebot mithilfe von AGRARMONITOR ist für uns die Grundlage jeder Zusammenarbeit“, sagt der Juniorchef. „Denn Qualität, Zuverlässigkeit und ein gutes Lohnniveau gibt es nicht zum Nulltarif.“

Ein ehrliches, transparent kalkuliertes Angebot mithilfe von AGRARMONITOR ist für uns die Grundlage jeder Zusammenarbeit.

Andreas Fleischmann, Agrar-Service Fleischmann

Flexibilität und Qualität bleiben gefragt

Da kommunale Aufträge meist über Ausschreibungen vergeben werden, ist eine langfristige Planung schwierig. Umso wichtiger ist es, sich durch Qualität, Flexibilität und moderne Technik als zuverlässiger Partner zu positionieren.

Mit einem motivierten Team, einem breiten Dienstleistungsspektrum und der digitalen Unterstützung durch AGRARMONITOR sieht sich der Agrar-Service Fleischmann bestens gerüstet: „Am Ende geht es immer um die Frage: Was braucht der Kunde, und wie können wir das möglichst effizient und sauber lösen?“, bringt es Andreas Fleischmann auf den Punkt.

■ Wie individuell Betriebe AGRARMONITOR täglich einsetzen sehen Sie auf unserer Website: agrarmonitor.de/erfahrungen



JP Agrar im Gespräch:

Zukunft, Technik, Sichtbarkeit

Jonas Petersen ist vielen unter dem Namen „JP Agrar“ auf YouTube und Instagram bekannt. Was zunächst mit Fotos von Treckern und Maisernten begann, entwickelte sich schnell zu einer festen Größe in der Agrarszene. Heute produziert er Videos für eine wachsende Community und hat sich ein zweites Standbein im Bereich Agrarmarketing aufgebaut. Im Interview spricht er über seinen Werdegang und die Chancen für die nächste Generation in der Landwirtschaft.

AM: Jonas, viele kennen dich als „JP Agrar“ von YouTube und Instagram. Wie würdest du dich selbst beschreiben?

Jonas Petersen: Ich sehe mich als Sprachrohr für viele landwirtschaftliche Betriebe weltweit – egal ob in Kanada, den USA oder Europa. Mir geht es darum, authentische Einblicke in den Alltag der Landwirtschaft zu geben und Landtechnik erlebbar zu machen. Gleichzeitig möchte ich zeigen, wie vielfältig und unternehmerisch die Branche ist.

AM: Was hat dich dazu gebracht, landwirtschaftliche Inhalte online zu teilen?

Jonas Petersen: Ich bin gar nicht klassisch in der Landwirtschaft aufgewachsen, meine Familie kommt aus Dithmarschen, wir hatten nur einen kleinen Resthof mit zwei Treckern, Ziegen, Hühnern, Pferden und Gänsen. Über Nebenjobs hatte ich früh Kontakt zu größeren Betrieben. Eigentlich wollte ich Landmaschinenschlosser lernen, habe dann aber eine Ausbildung im Wasserbau gemacht. Nebenbei habe ich immer mehr fotografiert: erst Landschaften, dann Trecker, schließlich fast nur noch Maisernte. Ab 2020 wurde es professioneller: ich kaufte die erste Spiegelreflex und bekam auf Instagram eine wachsende Reichweite. Ende 2020 hatte ich schon 30–40.000 Follower, gründete ein Kleingewerbe, machte mich dann aber schnell komplett selbstständig und übernahm das Social-Media-Management für ein Lohnunternehmen. Heute ist Marketing mein Haupteinnahmebereich, YouTube ist mein Fokus, Instagram läuft nebenher. Und ich habe sogar seit diesem Jahr einen Mitarbeiter für den Videoschnitt.



AM: Was sind deine wichtigsten Plattformen und wie ist die Zielgruppe?

Jonas Petersen: Meine Zielgruppe ist sehr durchmischt. Auf YouTube erreiche ich sämtliche verschiedene Personen: vom Landwirtschaft-Interessierten, über die Fahrer der Maschinen bis hin zum Betriebsleiter. Auf Instagram sind es auch hauptsächlich Leute aus der Branche, aber in der Regel ist hier ein jüngeres Publikum vertreten.

Auf YouTube möchte ich vor allem professionell informieren und selbst Informationen bekommen, deshalb ist dies für mich auch die wichtigste Plattform. Bei Instagram bespiele ich meinen Account sowie die der Kunden, ansonsten nutze ich die App sehr wenig. Auf Facebook oder TikTok poste ich zwar auch, aber konsumiere selbst keinen Content, da mir hier der Mehrwert für mich fehlt.

AM: Welche Entwicklungen in der Landtechnik findest du aktuell besonders spannend?

Jonas Petersen: Vor allem den Smart-Farming-

Bereich und autonome Technik. Gerade im Osten Deutschlands ist das Thema groß, weil es immer schwieriger wird, Mitarbeiter zu finden. Spannend finde ich auch Lösungen, die sich nachrüsten lassen, also Systeme, die auf ältere Schlepper integriert werden können.

AM: Welchen Stellenwert haben Dokumentation und Betriebsmanagement-Software für deine Kunden?

Jonas Petersen: Einen immer größeren. Es gibt schon Lohnunternehmer, die sagen, dass sie ohne AGRARMONITOR gar nicht mehr arbeiten könnten. Arbeitszeiterfassung, Flottenmanagement, Qualitätsstests: Gerade bei Großbetrieben wird vieles direkt digital dokumentiert und anschließend ausgewertet.

„Es gibt schon Lohnunternehmer, die sagen, dass sie ohne AGRARMONITOR gar nicht mehr arbeiten könnten.“

Jonas Petersen

AM: Welche Dienstleistungen von Lohnunternehmern werden deiner Meinung nach in Zukunft noch wichtiger?

Jonas Petersen: Ich schätze, die Komplettbewirtschaftung. Viele Betriebe im Osten setzen schon heute stark darauf und ich glaube, das wird in Zukunft noch relevanter.

AM: Welche Herausforderungen siehst du aktuell für Lohnunternehmer und Landwirte?

Jonas Petersen: Ganz klar: der Fachkräftemangel. Dazu kommen politische Themen, zum Beispiel rund um Biogas. Es fehlt an Planungssicherheit, viele Betriebe sind vorsichtig. Einige Lohnunternehmen kaufen gerade viel dazu, Landwirte eher weniger. Viele setzen auf verschiedene Standbeine. Auch Milchviehbetriebe, denen es aktuell gut geht. Keiner wiegt sich mehr in Sicherheit. Ich sehe z.B. immer mehr Direktvermarktung, die höchst professionell betrieben wird.

Entdecken. Erleben. Vernetzen.

AGRITECHNICA: Halle 25 | Stand F04

Entdecken Sie die
Produktneuheiten und
weitere Highlights aus den
Bereichen Kartoffel-, Rüben-
und Gemüsetechnik sowie
Digitalisierung.



GRIMME
GROUP

www.grimme.com



AM: Wo siehst du Chancen für die nächste Generation in der Landwirtschaft?

Jonas Petersen: Das Höfesterben wird leider nicht aufhören, eher werden die Betriebe größer, denke ich. Gleichzeitig sind junge Landwirte heute extrem gut informiert und unternehmerisch unterwegs. Sie bauen sich zusätzliche Standbeine auf: von Direktvermarktung bis zu Social Media. Landwirtschaft ist kein „stumpfer Beruf“, sondern Unternehmertum.

AM: Das bedeutet auch für dich weiterhin spannenden Content in Zukunft. Welche Ziele hast du in den nächsten Jahren?

Jonas Petersen: Ich möchte YouTube weiter ausbauen, auch mehr internationale Betriebe zeigen. Außerdem arbeite ich gerade an einer eigenen Marke im Bereich Kleidung.

AM: Hast du noch einen Tipp für Betriebe, die online aktiver werden wollen?

Jonas Petersen: Jeder Betrieb sollte heute auf Instagram vertreten sein, das geht ganz einfach mit dem Smartphone. Ein junger Angestellter oder ein Juniorchef kann das oft nebenbei übernehmen. Wichtig ist, regelmäßig zu posten, zwei bis drei Mal pro Woche. Zeigt euch, erklärt, warum ihr etwas macht. Storys, Reels, kurze Einblicke. Offenheit schafft Vertrauen, und Aufklärung bringt die Branche weiter.

■ Weitere Informationen über Jonas Peterson finden Sie auf seinem YouTube @JPAgrar und Instagram @jp.agrar Kanal



Vom Feld direkt ins System:

CLAAS connect trifft AGRARMONITOR

Mit dem Start des neuen CLAAS connect Portals stand für AGRARMONITOR sofort fest: Es braucht eine Schnittstelle. Denn die Maschinendaten von Mähdreschern, Feldhäckslern und Traktoren sollen direkt eingesehen und automatisch in die Aufträge übernommen werden. Das reduziert Fahrereingaben, erleichtert die Abläufe im Betrieb und stellt sicher, dass Aufträge unmittelbar für die Nachkalkulation zur Verfügung stehen.

Unternehmen mit Weitblick

Einer der ersten, der die neue Lösung in der Praxis nutzt, ist Sven Behr vom Behr Lohnunternehmen GmbH & Co. KG in Lüneburg/Barum. Gemeinsam mit seinem Bruder Carsten Behr führt er einen Betrieb mit 45 Mitarbeitern. Das Angebot reicht vom Agrarservice, zum Beispiel der Ernte von Mais, Getreide und Silage bis hin zur Ausbringung von Wirtschaftsdüngern, über Baustellen- und Transportservice sowie Kommunal-, Erd- und Abbrucharbeiten. Auch als Ausbildungsbetrieb für Land- und Baumaschinenmechaniker sowie Fachkraft Agrarservice ist das Unternehmen aktiv. In der Landwirtschaft sind die Kunden hauptsächlich Milchviehbetriebe und große Ackerbau betriebe mit Hackfrüchten.



Unser Ziel ist es, alles mit einer Software abzudecken.

Sven Behr, Behr Lohnunternehmen GmbH & Co. KG

Mit drei Feldhäckslern, zwei selbstfahrenden Xerions, drei Mähdreschern, außerdem Teleskop- und Radlader sowie einer Quaderballenpresse von CLAAS ist das Lohnunternehmen Behr bestens aufgestellt. Seit 2016 arbeitet das Unternehmen zusätzlich mit AGRARMONITOR. Nun sorgt die CLAAS connect-Schnittstelle für den nächsten Schritt in der Digitalisierung.

Alles in einer Software

„Wir haben unseren kompletten Betrieb vor rund neun Jahren an nur einem Tag auf AGRARMONITOR umgestellt“, erinnert sich Sven Behr. „Seitdem nutzen wir nahezu alle verfügbaren Tools. Unser Ziel ist es, alles mit einer Software abzudecken.“



Unsere Mitarbeiter sind heute sehr digital unterwegs, das ist für uns der richtige Weg und wir gehen ihn konsequent weiter.“ Arbeitsstunden, Wiegungen und Artikelverbräuche werden dabei schlagspezifisch dokumentiert. Dank GPS und Flächenkartierung wissen die Mitarbeiter immer ganz genau, wo sie hinmüssen. Jeder Acker, jede Baustelle und jede Hecke wird gefunden, ohne dass zusätzliche Zeit für die Einweisung eingeplant werden muss.

Daten, die den Unterschied machen

Begleitet wird der Betrieb seit vielen Jahren von Fabian Tillmann, der seit 2013 Kundenbetreuer bei AGRARMONITOR ist. „Wir setzen seit einiger Zeit

einen klaren Fokus auf Schnittstellen zu Maschinenherstellern“, sagt dieser. „CLAAS ist für uns ein besonders wichtiger Partner, weil die Marke im Bereich Erntetechnik und Traktoren eine große Rolle spielt.“ Sven Behr ergänzt: „Die Einrichtung der Schnittstelle ist sehr einfach. Alles ist vorbereitet, und nach wenigen Schritten stehen die Daten direkt in AGRARMONITOR bereit.“

Welche Daten das sind, erklärt Fabian Tillmann: „Man sieht zum Beispiel Betriebsstunden, Tankfüllstände, aber auch die Werte der NIR-Sensoren oder die Feuchte des Getreides. Diese Informationen lassen sich auch noch Wochen später nutzen. Das bedeutet, dass die Rechnungen in AGRARMONITOR hinterlegt sind, die Aufträge





Claas ist für uns ein besonders wichtiger Partner, weil die Marke im Bereich Erntetechnik und Traktoren eine große Rolle spielt.

Fabian Tillmann, Kundenbetreuer AGRARMONITOR



dazu passen und jetzt zusätzlich die Maschinen-daten sichtbar sind. Jeder Mitarbeiter weiß so-fort, wo er welche Information findet.“

Für Sven Behr ist das ein echter Mehrwert: „Es erleichtert unsere Arbeit enorm, wenn Aufträge, Rechnungen und Maschinendaten an einem Ort zusammenlaufen. Damit sparen wir Zeit, vermei-den Fehler und haben jederzeit den Überblick. So stellen wir sicher, dass wir unsere Kunden präzise und transparent abrechnen können.“

Fazit

Die Kooperation zwischen CLAAS connect und AGRARMONITOR zeigt, dass Digitalisierung längst kein Zukunftsthema mehr ist, sondern im Alltag von Lohnunternehmen konkrete Vorteile bringt. Weniger manuelle Eingaben, eine bessere Über-sicht und jederzeit verfügbare Daten machen den Unterschied. Für Betriebe wie das Lohnunter-nehmen von Sven und Carsten Behr ist das die Grundlage, um in einer zunehmend komplexen Agrarwelt erfolgreich zu arbeiten.

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

Erste LKW-Schnittstelle aktiv

Seit Kurzem ist eine neue Schnittstelle zu AGRARMONITOR verfügbar: LKW können nun über YellowFox direkt an AGRARMONITOR angebunden werden.

YellowFox ist ein deutsches Unternehmen, das u.a. Telematiksysteme für das Management von Fahrzeugflotten anbietet. Dank der neuen Schnittstelle lassen sich nun auch LKW-Daten nach dem FMS-Standard (Flotten-Management-Schnittstelle) in AGRARMONITOR integrieren.

Der FMS-Standard ist eine herstellerunabhängige Schnittstelle, die den Zugriff auf standardisierte Fahrzeugdaten von Nutzfahrzeugen ermöglicht. Er wurde 2002 von den großen europäischen LKW-Herstellern entwickelt, um die Nutzung von Telematik-Anwendungen herstellerübergreifend zu vereinheitlichen.

Über die FMS-Schnittstelle können Flottenmanagementsysteme u.a. Daten zu Kilometerzähler, Motordrehzahl, Dieselendloszähler und -füllstand ohne direkten Zugriff auf das interne Bussystem des Fahrzeugs auslesen. Das erhöht die Datensicherheit und gewährleistet die volle Funktionsfähigkeit der Fahrzeuge.

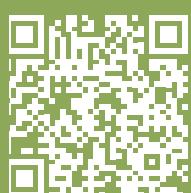
„Wir freuen uns, unseren Kunden jetzt auch eine direkte Verbindung zu ihrer LKW-Flotte bieten zu können. Das steigert die Effizienz und bringt uns gemeinsam einen großen Schritt weiter in Richtung Digitalisierung. Die neue Schnittstelle zeigt: AGRARMONITOR verbindet alle.“

Daniel Sundermeier, Entwickler bei AGRARMONITOR



■ Für weitere Informationen zum Einrichten der Schnittstelle sowie zur richtigen Zuordnung der Daten von YellowFox zu AGRARMONITOR folgen Sie bitte dem QR-Code zu der Schritt-für-Schritt-Anleitung in unserem Erklärvideo.

[zum Video](#)



AGRARMONITOR
connect



YellowFox®
TELEMATIKSYSTEME

Team, Technik, Tatkraft:

Zu Besuch bei der Karl-Heinz Neemann GmbH

Was im Jahr 2000 als klassisches landtechnisches Lohnunternehmen in Großefehn, Ostfriesland, begann, ist inzwischen ein hochprofessioneller Entsorgungsfachbetrieb. Wir waren vor Ort bei der Karl-Heinz Neemann GmbH.



„Wir sind mit zwei Ladewagenkolonnen gestartet“, erklärt Wilke Neemann, Sohn des Inhabers Karl-Heinz Neemann und Teil der Geschäftsführung. Er ist zuständig für das Fuhrparkmanagement, bestimmte Aufträge auf Baustellen und auch für die Disposition. Der moderne und großflächige Betrieb der Familie liegt in Ostfriesland zwischen Aurich und Leer inmitten einer klassischen Grünlandregion mit Milchviehhaltung.

Im Jahr 2001 kam die erste Besonderheit des Unternehmens hinzu: Es wurde als Werkstattdienstleister in die Handwerksrolle eingetragen. Dies bedeutet, dass auch Auftragsarbeiten von nun an in der Werkstatt ausgeführt werden können. Um sich weiter von der Masse abzuheben, kam neben dem ersten Gülle-LKW im Jahr 2006 auch eine Saug-Spül-Kombination für Kanäle in den Fuhrpark. „Im Jahr 2011 haben wir eine Nährstoffvermarktung gegründet, da zu dieser Zeit immer mehr Biogasanlagen aufkamen“, erklärt Wilke

Neemann. Im selben Jahr wurde das Unternehmen auch als Entsorgungsfachbetrieb zertifiziert. Im Jahr 2023 konnte LU Neemann den benachbarten Recyclinghof übernehmen und das Konzept damit abrunden.

Europaweit unterwegs

Heute ist das Unternehmen mit inzwischen 35 LKW, 35 Festangestellten, fünf Aushilfen, sieben Schleppern und vier Baggern sehr gut aufgestellt. „Unsere Schlepper setzen wir hauptsächlich im Tiefbau ein, in der Erntezeit verleihen wir sie auch an befreundete Lohnunternehmer. Die LKW sind in Deutschland, Dänemark, Frankreich und in den Niederlanden unterwegs.“

Zu den Dienstleistungen gehören Lohnarbeiten, Schüttguttransporte, Entsorgung, Erdarbeiten, Tanktransporte, Reparaturservice sowie Kanal-spülarbeiten. „Wir haben das Glück, dass wir sehr gute Mitarbeiter haben, die auch Nachtdienste übernehmen, so können wir nahezu jeden Auftrag annehmen und auch Notdienste anbieten“, sagt der Juniorchef.

„Unsere Mitarbeiter sind das Wertvollste, ohne die würde hier gar nichts rollen.“

Wilke Neemann

Kontakt zu AGRARMONITOR

Durch den Nachbarbetrieb kennt das Unternehmen Neemann AGRARMONITOR bereits seit zehn Jahren und hat sich schlussendlich dafür entschieden, ebenfalls langfristig mit der Managementsoftware zu arbeiten. „Wir kommunizieren viel miteinander, auch viel über den Jungen BLU. Ich würde sagen, wir haben ein gutes, befreundetes Verhältnis“, erklärt Wilke Neemann. Das Unternehmen nutzt AGRARMONITOR zur Zeiterfassung, außerdem ist jedes Fahrzeug mit der Software gekoppelt. Die Mautdaten werden direkt über die Schnittstelle zu Toll Collect übermittelt und auftragsspezifisch abgerechnet. Zudem läuft die komplette Disposition über AGRARMONITOR, sämtliche Eingangsrechnungen werden eingepflegt, Werkstattsaufräge und -rechnungen erstellt uvm. „Im Büro ist AGRARMONITOR auf

jedem PC, jeder Mitarbeiter hat einen Zugang auf dem Smartphone. Kommt ein Auftrag rein, wird er sofort eingetragen. Aus diesem Grund sind alle Büromitarbeiter mit der Dispo beauftragt“, sagt Wilke Neemann. Er ist sehr glücklich mit der Software und sieht sie als Arbeitserleichterung für die Geschäftsführung und die Angestellten. Denn das Wichtigste ist, dass die Mitarbeiter zufrieden

sind, damit die Leistungsbereitschaft bleibt. „Die Beziehung zu den Angestellten muss immer gepflegt werden. Unsere Mitarbeiter sind das Wertvollste, ohne die würde hier gar nichts rollen.“

■ Weitere Informationen über die Karl-Heinz Neemann GmbH erhalten Sie in unserem [Videoportrait](#).

Im Gespräch:

Wilke Neemann

Wilke Neemann (Karl-Heinz Neemann GmbH) engagiert sich seit vielen Jahren im Jungen BLU. Seit 2013 gibt es die Fachgruppe mit kooperativer Einzelmitgliedschaft im Bundesverband Lohnunternehmen (BLU). Im Interview spricht er über seinen Einstieg, seine Motivation und seine Pläne für die Zukunft.

AM: Wilke, du bist aktuell im Präsidium des Jungen BLU und vertrittst diesen zusätzlich im Bundespräsidium des BLU. Wie bist du zur Verbandsarbeit gekommen?



Wilke: Zum Jungen BLU bin ich schon sehr früh gestoßen. Als er 2013 gegründet wurde, wurden engagierte Mitglieder gesucht. Die Idee dahinter hat mich sofort überzeugt: junge Betriebsnachfolger sollten sich kennenlernen und vernetzen. Viele bleiben dem Verband ja ein Leben lang verbunden. Auch die gemeinsame Altersgruppe und die ähnlichen Interessen haben ihren Reiz. Inzwischen können übrigens nicht mehr nur Betriebsnachfolger Mitglied werden. Das wurde beschlossen, um die Teilnehmerzahlen zu erhöhen.

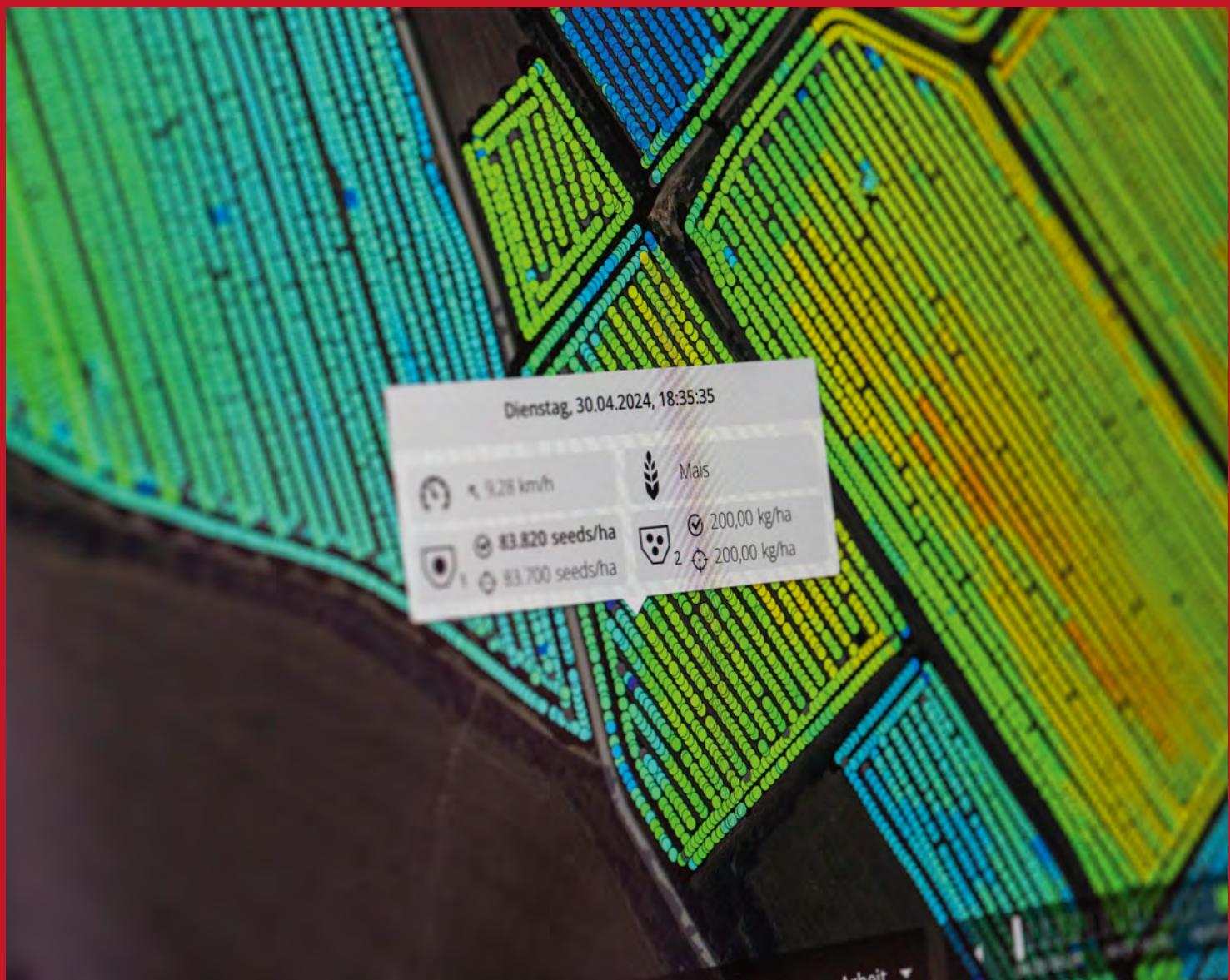
AM: Ein Ehrenamt bedeutet auch viel Zeitaufwand. Was motiviert dich, dich so stark zu engagieren?

Wilke: Mir macht die Verbandsarbeit einfach Spaß. Ich finde es spannend, wie der Verband funktioniert und wie man gemeinsam etwas bewegen kann. Außerdem habe ich im Laufe der Jahre viele Kontakte geknüpft. Besonders motivierend ist, dass der BLU durch seine Reichweite bei wichtigen Themen, z.B. Gesetzesänderungen, schnell Gehör findet.

AM: Die Mitgliedschaft beim Jungen BLU endet mit 35 Jahren. Planst du, dich danach weiter im BLU einzubringen?

Wilke: Ja, auf jeden Fall. Momentan vertrete ich den Jungen BLU im Bundespräsidium, und auch danach möchte ich mich weiter engagieren. Ich bin bereits im Organisationsteam der DeLuTa aktiv. Das gehört ja nicht mehr direkt zum Jungen BLU. Mein Vater ist derzeit noch sehr engagiert im Verband als Präsident der Landesgruppe Niedersachsen. Ich kann mir gut vorstellen, später ebenfalls eine aktiver Rolle im BLU zu übernehmen.

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

Verträge verwalten in AGRARMONITOR

Pachten
verwalten!

Ohne Zusatzkosten: Die neue Vertragsverwaltung

Mit dem neuen optionalen Modul lassen sich Verträge – ob Pacht-, Dienstleistungs- oder Arbeitsverträge – direkt in AGRARMONITOR anlegen und verwalten. Damit entfällt die aufwendige doppelte Stammdatenpflege, was Zeit spart und Fehler vermeidet. Ein weiterer Vorteil: Die Vertragsverwaltung ist eng mit den offenen Posten verknüpft. So bleibt der Zahlungsstatus jederzeit im Blick und bietet volle Transparenz, unabhängig von Vertragsart oder Laufzeit.

Die modernste Dispo der Branche.

Neue Disposition: Mehr Effizienz in der Einsatzplanung

Zur AGRITECHNICA 2025 stellt AGRARMONITOR erstmals die neue Disposition vor. Sie sorgt mit modernen Funktionen für mehr Transparenz, bessere Planbarkeit und eine spürbar höhere Effizienz im Tagesgeschäft. Betriebsleiter und Mitarbeiter können Einsätze übersichtlich planen, Ressourcen optimal steuern und Änderungen flexibel berücksichtigen. Besonders praktisch: Die optimierte Darstellung für mobile Endgeräte ermöglicht den bequemen Zugriff auch unterwegs, egal ob auf dem Feld, im Büro oder von zuhause.

KI-Suche mit Ente Ährwin: Antworten schneller finden

Die Suche in AGRARMONITOR wird jetzt durch Künstliche Intelligenz auf ein neues Niveau gehoben. Sie liefert deutlich schnellere und präzisere Ergebnisse und erleichtert so die tägliche Arbeit. Unterstützung kommt vom beliebten Maskottchen Ente Ährwin, das künftig als interaktiver Bot Fragen beantwortet und wichtige Informationen in Sekunden bereitstellt. Nutzer profitieren davon gleich doppelt: Routineaufgaben werden beschleunigt, und gleichzeitig bleibt mehr Zeit für die wirklich wichtigen Entscheidungen.

■ Mehr Informationen auf: agrarmonitor.de

Sie möchten auf dem Laufenden bleiben?

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

Immer
up to
date



Jetzt wird's persönlich:

Thorild von Bothmer

Seit 2024 verstärkt Thorild das Vertriebsteam von AGRARMONITOR. Ihre berufliche Laufbahn begann ganz anders: Die gelernte Verwaltungsfachangestellte war viele Jahre im Vollstreckungsaußendienst tätig, usw.: Eine Tätigkeit, die auf den ersten Blick wenig mit ihrer heutigen Rolle im Agrarsoftware-Vertrieb zu tun hat. Doch genau dieser Quereinstieg macht ihre Geschichte besonders.

Leben mit und in der Natur

Thorilds Bezug zur Landwirtschaft kommt nicht von ungefähr: Schon als Kind verbrachte sie viel Zeit auf dem Hof ihres Onkels in der Wedemark. Heute lebt sie mit ihrer kleinen Familie in einem Dorf bei Hannover, am Rand eines Waldes und mit Hühnern im Garten.

Die Jagd spielt eine große Rolle in ihrem Leben. Dabei geht es Thorild nicht nur um das Naturerlebnis, sondern auch um Verantwortung, Respekt und Handwerk. Ihre treue Begleiterin ist Labradorhündin Emmi, die sie vom Welpenalter an selbst ausgebildet hat.

„Für die Prüfung haben wir monatelang täglich trainiert, das hat uns enorm zusammenge-schweißt. Wir funktionieren als Team inzwischen blind.“

Besonders am Herzen liegt ihr die Verarbeitung von Wildbret. Für Thorild ist Wildfleisch ein echtes Stück Natur: wertvoll, nachhaltig und voller Geschmack. „Ich möchte meinem Kind zeigen, wo unser Essen herkommt. Wildfleisch steht für mich für bewussten Konsum, für Verantwortung. Und: Ich liebe es zu kochen und immer neue Rezepte auszuprobieren.“ Diese Leidenschaft teilt sie auch mit ihrer Community auf Instagram, wo sie Einblicke in ihren Alltag mit Hund, Jagd und Natur gibt.

Im Unternehmen

Bei AGRARMONITOR ist Thorild in doppelter Funktion für unseren Kunden unterwegs: Sie ist sowohl Ansprechpartnerin im Kundenservice als auch zuständig für den Bereich Offene Posten. Besonders gerne arbeitet sie im Außendienst, der persönliche Kontakt mit Kunden liegt ihr sehr am Herzen. „Ich kann mir heute keinen anderen Arbeitgeber mehr vorstellen. Die Aufgaben sind abwechslungsreich, das Team ist großartig, und die Flexibilität im Arbeitsalltag ist für mich als Mutter ein echter Pluspunkt.“

Thorild von Bothmer, Kundenbetreuung

E-Mail: bothmer@agrarmonitor.de

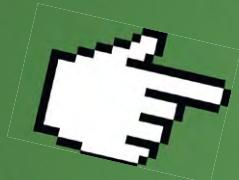
Telefon + Whatsapp: 05264 / 658 66 42

■ Alle Ansprechpartner: agrarmonitor.de/kontakt



topfarmplan

Zeit, digital zu werden



**Besuche uns auf der Agritechnica
Halle 4, Stand B10**

Mit
Schnittstelle zu
AGRARMONITOR



Personalkosten und ihre Herausforderungen

Der Mindestlohn steigt stetig und mit ihm die Kosten in Lohnunternehmen, die meist ohnehin über dem gesetzlichen Niveau zahlen. Höhere Löhne verteuern jede Arbeitsstunde und beeinflussen direkt Maschinenkosten und Dienstleistungspreise. Branchenexperte Fabian Tillmann erklärt, worauf Unternehmer achten sollten.

1. Doppelte Auswirkungen auf die Dienstleistungskosten

In Lohnunternehmen sind Arbeitszeiten oft unregelmäßig. Wochenenden, frühe Einsätze und lange Tage gehören dazu. Viele Beschäftigte erwarten deshalb eine bessere Bezahlung, besonders im Vergleich zu Freunden in der Industrie mit geregelten Zeiten, mehr Urlaub und stabilem Einkommen. Doch Lohnerhöhungen wirken doppelt: Sie verteuern nicht nur die tatsächlich geleistete Arbeit, sondern auch alle bezahlten Abwesenheitszeiten wie Urlaub, Krankheit oder Weiterbildung. Jede Stunde im Betrieb wird damit teurer, auch ohne direkte Leistung. Zudem steigen durch höhere Löhne auch interne Werkstattstunden und somit die variablen Maschinenkosten. Die Folge: Der Gewinn sinkt gleich doppelt, durch höhere Personal- und Maschinenkosten.

2. Wann ist eine Lohnerhöhung sinnvoll?

Erhöhungen sollten gezielt erfolgen, nach Leistung, Verantwortung und Betriebszugehörigkeit. Der Verlust eines erfahrenen Fahrers oder Mechanikers kann teurer werden als eine Gehaltserhöhung, denn Einarbeitung und Personalsuche kosten Zeit und Geld. In Zeiten knapper Fachkräfte ist das Halten bewährter Mitarbeiter oft wirtschaftlicher.

Wichtig: Eine Lohnerhöhung betrifft nicht nur den Bruttolohn, sondern auch die Arbeitgeberabgaben. Faustregel: Zwei Euro mehr Brutto kosten den Betrieb rund vier Euro pro Stunde.

3. Höhere Löhne sind nicht die einzige Lösung

Nicht immer ist mehr Geld die beste Lösung. Steuerfreie Zusatzleistungen wie Sach-

zuwendungen, Betriebsfahrzeuge oder Zuschüsse können Mitarbeiter motivieren, ohne die Lohnnebenkosten stark zu erhöhen. Ebenso wichtig sind nicht monetäre Faktoren:

- Ein gutes Betriebsklima und Teamgeist zählen oft mehr als der letzte Euro.
- Flexible Arbeitszeiten außerhalb der Saison fördern die Work Life Balance.
- Ein gut organisiertes Aushilfssystem entlastet in Spitzenzeiten.

Aushilfen ermöglichen es, saisonale Spitzenspitzen abzufangen und Personalkosten flexibel zu gestalten. Zwar fallen bei Überschreiten bestimmter Grenzen Sozialabgaben an, doch insgesamt sind sie günstiger als Festangestellte. Mit einem verlässlichen Aushilfenpool kann der Betrieb flexibel reagieren und wirtschaftlich arbeiten.

Fazit

Steigende Löhne müssen nicht automatisch zur Kostenfalle werden. Wer gezielt vergütet, motiviert und strukturiert plant, kann Fachkräfte binden, Kosten im Griff behalten und die Wettbewerbsfähigkeit sichern.

- Sie wollen mehr über Kalkulationen im Lohnunternehmen erfahren? Dann bestellen Sie kostenlos unser E-Book.

Jetzt bestellen



The image displays an e-book titled "KALKULATION IM LOHN-UNTERNEHMEN" and a smartphone showing the same content. The e-book spread includes sections like "Preiskalkulation und Kostenkalkulation" and "Über Produktionskalkulationen und Kostenkalkulationen". The smartphone screen also shows the title and some text from the book. A QR code in the top right corner of the image links to the download page.

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 MEHR
ERFAHREN!

KRONE
SmartConnect Solar



ready for
agrirouter

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**



PIUSI & AGRARMONITOR:

Modernes Tankdatenmanagement

Effizienz, Transparenz und Vernetzung prägen die moderne Landwirtschaft. Mit dem PIUSI B.SMART System bietet PIUSI eine intelligente Lösung für das digitale Tankdatenmanagement – insbesondere in Verbindung mit AGRARMONITOR.

Das PIUSI B.SMART System nutzt bestehende IT-Strukturen und optimiert Betriebsabläufe. Sie erfasst, verwaltet und analysiert alle Tankvorgänge automatisch: von der Betankung bis zur Berichterstellung. Dabei verhindert sie laut Hersteller fehlerhafte Verbrauchsdokumentationen.

Das modular aufgebaute System lässt sich leicht in bestehende Tankanlagen integrieren und unterstützt Neubau, Umbau oder Erweiterung von Betriebstankstellen für wirtschaftliche Investitionsentscheidungen und schnelle Amortisation.

Besonders stark ist die Verbindung mit AGRARMONITOR: Über eine API-Schnittstelle werden Tankdaten in Echtzeit übertragen, Verbrauchsdaten automatisch Maschinen und

Aufträgen zugeordnet und Kennzahlen zentral ausgewertet. So behalten Betriebsleiter jederzeit den Überblick über Kosten, Lagerbestände und Effizienz.

Die Kombination aus PIUSI B.SMART und AGRARMONITOR schafft eine leistungsfähige Plattform für datenbasiertes Betriebsmanagement mit weniger Verwaltungsaufwand, höherer Transparenz und gesteigerter Wirtschaftlichkeit.

■ Diese und weitere Schnittstellen finden Sie auf unserer Website: agrarmonitor.de/schnittstellen



AM liebsten bei euch.

Sie haben 2025 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 2026 wieder unser Bestes zu geben!

Von Herzen DANKE!



**AM liebsten
bei euch.**

