

Digitale Werkzeuge für Lohnunternehmer

Pflanzenschutz (und mehr) als Dienstleistung – Landwirtschaft 4.0 als Zukunftssicherung eines Jungunternehmers

In einem Radius von annähernd 80 km im Raum Ellwangen (östlicher Teil von Baden-Württemberg) ist Christian Weik mit der Pflanzenschutzspritze seines Schwiegervaters im Lohn unterwegs. Schon seit mehreren Jahren bieten die beiden im Schwerpunkt Pflanzenschutz Dienstleistungen auf Basis eines technisch hochentwickelten Selbstfahrers an – nun vermehrt auch "Smart Farming" Dienstleistungen. Dieser Service gewinnt zu der ursprünglich reinen Lohnarbeit immer mehr an Bedeutung.



Bild 1: Lohnunternehmer Christian Weik auf seinem Selbstfahrer zur Pflanzenschutz-Behandlung. Die Technik ist mittlerweile enorm herausfordernd.

Farm Facts

Christian Weik ist ausgebildeter Agraringenieur und begann vor fünf Jahren als Mitarbeiter eines Agrarhändlers im Außendienst. Vor gut einem Jahr hat er sich, nach eingehender Überlegung, für die Selbstständigkeit als Dienstleister für die Landwirtschaft entschieden. Auf dem Hof seiner zukünftigen Frau gibt es auch rund 120 ha eigene Flächen zu bewirtschaften. Die aktuelle Fruchtfolge beinhaltet Winterraps, Winterweizen und auch Silomais. Dazu werden einige Hektar Triticale angebaut.

Warum Pflanzenschutzarbeiten?

Gefragt, warum er sich gerade das sicher nicht triviale Pflanzenschutzthema als Angebot für seine Kunden überlegt hat, begründet der Dienstleister: „Steigende Nachfrage und bessere Auslastung als bei Häcksler oder Mähdrescher. Die Arbeiten sind übers Jahr verteilt und für mich sehr wichtig. Mit einer Selbstfahrerspritze sind einige wichtige Spezialmaßnahmen, wie bei-

spielsweise die Rapsblütenbehandlung oder eine termingerechte, effiziente Bekämpfung des Maiszünslers trotz großer Pflanzen im Bestand effektiv möglich. Auch die späte AHL-Düngung mit Schläuchen im stehenden Bestand zählen dazu.“

Das Angebot

„Das Angebot geht immer mehr hin zum Komplettpaket: Die Kunden schätzen den Vorteil, dass Sie sich selbst nicht permanent in die neuesten Erkenntnisse einarbeiten müssen. Das Thema Restmengen und die Lagerhaltung sind durch diesen Service auch gelöst“, so Herr Weik. Arbeitsspitzen werden insbesondere bei Milchviehbetrieben stark reduziert. Das erlebt Christian Weik laufend.

„Professionelle Software ist für dieses Geschäft unabdingbar“

Ein wichtiges Werkzeug für den Dienstleister ist mittlerweile eine professionelle Agrarsoftware. Er arbeitet

seit einigen Jahren mit dem NEXT Office Paket von FarmFacts. FIONA- oder IBALIS-Daten werden im Vorfeld von Einsätzen in das System importiert. Der darin verfasste Auftrag ermöglicht dann für den Selbstfahrer die einfache und automatisierte Schlagerkennung sowie eine „on Board“ Dokumentation. „Außerdem werden alle Mengen im Voraus planbar. Da die Mittel im Paket auch fast immer mitverkauft werden, habe ich die Lagerhaltung gut im Griff“, meint der Lohnunternehmer.

Alle Maßnahmen werden in AO (Agrar Office) als geplant gebucht (z.B. über Datum) und dann an die App versendet. Dort erscheinen sie dann als offene Aufträge (Bild 2) und können entweder über das Tracking aufgezeichnet (Zeitaufzeichnung siehe Bild 3) oder die jeweiligen Mengen manuell eingegeben oder verändert werden (Bild 4). Wenn der Auftrag von der App zurückgesendet und eingelesen wurde, kann er direkt gebucht oder noch farblich markiert gekennzeichnet werden (Bild 5).

WESTTECH: Greifersäge Woodcracker® CS750 smart auf Langarm-Trägerfahrzeugen

Der oberösterreichische Forstmaschinenhersteller WESTTECH Maschinenbau hat die kompakte Greifersäge Woodcracker® CS smart speziell für den Anbau an Roto-Teelader weiterentwickelt. Bei der neuen Version wurde der Sägekasten vergrößert. Nun können auch Bäume bis zu 75cm gefällt werden.

Anbau an Teelader, Lkw und Kran

Die Greifersäge Woodcracker® CS750smart wird nicht nur an Roto-Teelader angebau, sondern eignet sich auch für den Anbau an einem Lkw-Ladekran oder einem Langarm-Kran. Zahlreiche Kundeneinsätze zeigen, dass sich Langarm-Trägerfahrzeuge perfekt für die Spezialbaumabtragung eignen. Für abgestorbene Bäume, eis- und schneebelastete Äste oder

wenn sich Bäume in einer sehr engen, umstellten Umgebung befinden, ist eine hohe Reichweite und ein sicheres Arbeitsgerät wichtig. Um eine möglichst hohe Reichweite mit einem Ausleger zu erzielen, ist die smarte Ausführung der Greifersäge Woodcracker® CS mit 950 kg besonders leicht gebaut. Der starke Greifer der Säge hält den Baum während des Schnittes sicher fest. Mit dem Greifer kann das Teilstück aus seiner Umgebung herausgenommen und sicher abgelegt werden. Dabei hilft auch der Tiltator, mit dem die Maschine endlosdrehbar und wendig in der Bedienung ist.

Der Klassiker

Greifersäge Woodcracker® CS750 smart auf einem Magni-Teleskopklader. Westtech hat einen Teleskopklader



Magni RTH 6.30 SH mit der besonders leichten Greifersäge CS750smart ausgestattet – die Vorteile dieser Maschinenkombination haben sich bewährt und lassen sich zeigen.

Der Magni-Teleskopklader überzeugt mit einer intuitiven und doch umfangreichen Steuerung.

Weitere Informationen unter www.westtech.at.

NEXT Farming

Das lohnt sich für Ihr Unternehmen.
NEXT Farming Lösungen für Lohnunternehmer.

Jetzt beraten lassen!
+49 8561 30068202



Alles in Einem – von der Schlagkartei zur Faktura. NEXT Farming bietet ein umfangreiches Gesamtpaket an Software, Apps und digitalen Lösungen für Lohnunternehmer und Landwirtschaft – und das mit der Erfahrung von über 30 Jahren.

NEXT Farming ist eine Marke von:

Farm Facts
A BayWa Company

nextfarming.world/lohnunternehmer



Bild 2: Offene Aufträge in der Software AO



Bild 3: Zeitaufzeichnung der Arbeitserledigung



Bild 4: Eine manuelle Änderung beziehungsweise Erfassung ist möglich.

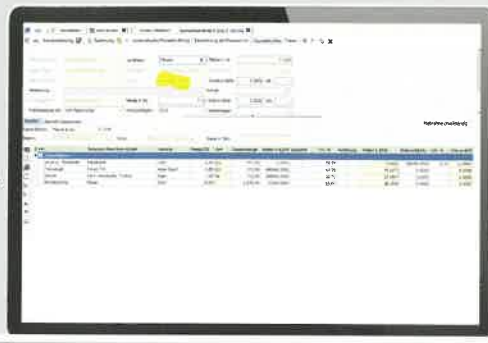


Bild 5: Ansicht des Auftrags am Desktop

Was bietet die Anwendung?

„Zudem ist eine ausführliche, einfache Rechnungsstellung durch meine Profi-Software gut machbar. Die automatische Dokumentation liefert bereits viele Daten dazu, ohne weitere, manuelle Erfassung. Auf Wunsch kann dem Kunden eine CC-konforme, anerkannte Dokumentation ausgegeben werden“ sagt Christian Weik. Übersichtliche Einsatzprotokolle des Maschineneinsatzes und die entsprechend benötigten Mittelverbräuche helfen bei der kaufmännischen Betrachtung. Das Programm bietet dazu viele Optionen verschiedene „Betriebe“ einzurichten. Vorgelagerte Spurplanung und die Düngeplanung sind mittlerweile weitere, wichtige Anwen-

dungsfelder der Software.

Sein Softwarekonzept sei keine Inzellösung, sondern sehr übergreifend und breit ausgelegt. Das wäre, sagt er, enorm wichtig für die laufend veränderten Bedingungen im Datentransfer. Christian Weik: „Wenn man bedenkt was ein Handy heute alles kann im Vergleich zu noch vor ein paar Jahren, sieht man, was da auf uns zukommt. Nur modular aufgebaute, nach allen Seiten offene Software wird zukünftig helfen.“ Vernetzung und das automatische Zusammenspiel innerhalb der verschiedenen Softwaremodule sind die Schlüsselkompetenzen eines Farm-Management-Systems für Christian Weik.

Mittlerweile bietet der Jungunternehmer seinen Kunden auch Unterstützung bei Softwarefragen oder Installationen und Einweisungen an, denn auch dieser Servicegedanke gehört mit zur strategischen Zukunftssicherung des Jungunternehmers Weik.

Dieser Beitrag wurde von Kurt Herbinger, Vertriebsleiter FarmFacts zur Verfügung gestellt.



Der „Agrarmanager“ prüft und dokumentiert.

ZUSAMMENFASSUNG !

Vorteile durch den Einsatz der Software NEXT Office LU

- Maßnahmen/Anbau wird vorgeplant, dadurch können Artikelmen gen frühzeitig und genau geplant werden, was zu einer Entlastung in Arbeitsspitzen und weniger Restmengen etc. führt
- Mitarbeiter wissen anhand der Aufträge genau, was sie wo und wann mit welchen Aufwandmengen zu erledigen haben. Dies verhindert oftmals stressige bzw. kurzfristige Anrufe und jeder kann sich besser auf die aktuelle Arbeit konzentrieren.
- Je nach üblicher Abrechnungsmethode (pauschal pro ha beispielsweise oder nach tatsächlicher Menge), wird die Leistungsverrechnung korrekter und nachvollziehbarer, da Überlappungen usw. von der Maschine mit aufgezeichnet werden und 1 zu 1 in der Schlagkartei erscheinen. Dies führt je nach bisher üblicher Methode, zu Mehrertlösen von 2-4% und ist dazu noch transparenter.
- Nachkontrollen einfach möglich: Kosten <-> Erlöse; eingekaufte Mengen <-> verkaufte Mengen