

Interview mit m2xpert-Geschäftsführer Hans-Peter Grothaus

„Zusammenarbeit soll auch Spaß machen“



Vom Landmaschinenhersteller über den Agrarhändler bis zum Software-Entwickler: Große Unternehmen investieren seit einiger Zeit genauso in die Digitalisierung wie kleine Start-ups. Das Unternehmen m2xpert will mit seinem Angebot Farmtune Landwirte und Lohnunternehmer miteinander vernetzen. Welche Rolle dabei kommunikative Aspekte spielen, erläutert Geschäftsführer Hans-Peter Grothaus im Gespräch mit Marktreport Agrar.



Hans-Peter Grothaus
Foto: m2xpert

MBI Marktreport Agrar: Herr Grothaus, die Digitalisierung der Landwirtschaft ist derzeit in aller Munde, es gibt zahlreiche verschiedene Angebote. Was macht Farmtune besonders und hebt Ihr Unternehmen von anderen Anbietern ab? Warum sollte ein Landwirt sich für Ihr Angebot entscheiden?

Hans-Peter Grothaus: Unser Angebot hat Aspekte eines sozialen Netzwerks, dabei können Mitarbeiter aus einem Betrieb – aber auch verschiedene Betriebe untereinander – kommunizieren. Es gibt quasi “Freundschaftsanfragen”, mit denen der Nutzer Berechtigungen vergeben, und damit entscheiden kann, wer welche Daten einsehen darf. Das wichtige ist immer, dass der jeweilige Landwirt oder Lohnunternehmer in seinem Betrieb die Datenhoheit hat. Jeder Mitarbeiter bekommt eine ID, jede Maschine hat eine ID und ist damit eindeutig zuzuordnen. Und so kann ich Arbeitsabläufe entweder einer Person oder einer Maschine oder einem Ort zuordnen. Zudem wird aber auch die Arbeit vernetzt, weil man Aufträge darüber managen kann und so zum Beispiel sieht, wo gerade welche Maschinen genutzt werden. Das ist wichtig, wenn sich mehrere Betriebe eine Maschine teilen. Und es werden routinemäßige betriebliche Abläufe automatisiert, wie zum Beispiel die Dokumentation.

„Wir wollen ein breites Erlebnis schaffen und dem Nutzer zeigen, was in der vernetzten Welt möglich ist“

Die Infrastruktur, die hinter Farmtune steckt, ist eine generische IoT-Plattform, bei der es darum geht, Betriebe, Menschen, Maschinen, Orte miteinander zu vernetzen. Und wir wollen die Hürde da relativ klein halten, deshalb haben wir mobile Versionen für iOS und Android. Zudem ist Farmtune absolut kostenfrei.

Und es macht einfach Spaß, zusammenzuarbeiten. Man kann aber auch Nachrichten hin- und herschicken. Wir wollen ein ziemlich breites Erlebnis schaffen, damit die Landwirte sich überhaupt vorstellen können, wo der Nutzen einer vernetzten Welt liegt.

Es ist ein Stück weit disruptiv, wenn man diese klassischen Abläufe aufbricht und ohne Grenzen mit anderen zusammenarbeiten kann, auch betriebsübergreifend.

Dabei bleiben die Daten immer dort wo sie hingehören, maschinenbezogene Daten zum Beispiel beim Maschinenbetreiber, flächenbezogene Daten beim Bewirtschafter der Fläche.

Wenn sich also mehrere Betriebe eine Maschine teilen, dann kann man das immer genau zuordnen. Jeder Nutzer weiß ganz genau, wann er welches Gut geerntet hat, welches Gewicht oder welchen Feuchtegehalt es hat, und wo er es hinge-

bracht hat. Diese Dinge können automatisch dokumentiert werden. Wenn ich die Sensoren habe, dann vollautomatisch, wenn nicht gebe ich es einfach ein.

Das Thema Datensicherheit und Datenhoheit bleibt gerade für viele Landwirte nach wie vor wichtig. Wie gehen Sie mit dem Thema Datenschutz um?

Farmtune ist vollständig webbasiert, und die Server dafür stehen in Deutschland. Das Thema Datenschutz wird dabei so gehandhabt, dass wir nur verschlüsselte Verbindungen haben. Der Landwirt bleibt immer der Souverän. Er entscheidet, wer die Daten sehen kann. Dabei ist auch das Vertrauen wichtig. Wir sind eine kleine Firma, aber absolut unabhängig.

Unser Geschäftsmodell beruht nicht darauf, Daten zu verkaufen. Wenn wir Zusatzangebote in die Plattform mit aufnehmen, dann verdienen wir über diese Geld. Diese entwickeln wir entweder selbst, oder wir integrieren Dienste Dritter. Wir können diese Zusatzdienste entweder auf Maschinen bringen, über eine spezielle Hardware-Komponente – oder wir integrieren sie eben in die Plattform. Wir liefern also eine Infrastruktur, in die Apps dann eingebunden werden können, auch von anderen Anbietern. Zunächst entwickeln wir aber selbst zusätzliche Apps, Farmtune verbreitet sich ja auch erst. ▶▶

► Ihr Angebot ist kostenlos. Wie wollen Sie künftig Geld verdienen um weiterhin einen guten Service bieten zu können, wären da zum Beispiel Kooperationen mit großen Unternehmen denkbar?

Die Plattform bleibt unabhängig, aber die Kooperation kann es insofern geben, dass ein Hersteller zum Beispiel eine besondere App für seine Maschine oder einen Verarbeitungsprozess über uns anbietet. Wir würden den Dienst dann zum Beispiel für das Unternehmen bauen und rechnen nach Nutzung ab, das heißt dieser Dienst wäre dann nicht mehr kostenlos.

Mit welchen Argumenten überzeugen Sie Landwirte davon, dass es sich lohnen kann, für diese Angebote auch Geld auszugeben?

Der Landwirt muss erst mal den Nutzen sehen. Die Schwierigkeit ist ja, jemanden zu überzeugen, wenn er noch gar nicht weiß, was er sich denn wünschen könnte. Wenn man erst mal alle Maschinen entsprechend ausrüsten muss und eigentlich auch alle Maschinen von dem einen Hersteller sein müssten um sie zu vernetzen und einen Nutzen davon zu haben, dann ist das eine riesige Hürde. Darum machen wir es genau anders herum. Die Grundlage sind Consumer-Geräte also Tablets oder Smartphones und eine offene, unabhängige Plattform. Damit schaffe ich einen sehr weiten Nutzen, von dem der Landwirt sich erst einmal überzeugen kann. Er soll erst mal erleben, was möglich ist. Und dann kommt er automatisch an den Punkt, dass er einsieht, warum er Hardware auf seiner Maschine gebrauchen kann, die alles automatisiert.

Welche Zukunft sehen Sie für die Digitalisierung in der Landwirtschaft? Können Sie sich zum Beispiel vorstellen, dass der Agrarhandel, derzeit als "Vermittler" zwischen Landwirtschaft und Verarbeitern, bei direkten digitalen Abläufen "überflüssig" wird?

Unser Ziel ist nicht, irgendwen überflüssig zu machen, sondern eigentlich geht es um die Erleichterung

der Arbeit. Das sind häufig lästige Tätigkeiten oder Routinetätigkeiten, die automatisiert werden können. Wir wollen auch keine bestimmten Branchen überflüssig machen, sondern partnerschaftlich neue Wertschöpfungsmodelle schaffen. Wenn man zum Beispiel Abnehmer oder Verarbeiter einbezieht, die Verträge mit Landwirten haben, und Kartoffeln oder Getreide abnehmen. Diese Vertragsbeziehung könnte man über Farmtune abwickeln und vereinfachen.

Welche Herausforderungen und Probleme gibt es ansonsten noch bei der Ausbreitung von Smart Farming? (Stichwort Breitbandausbau, Vereinheitlichung technischer Standards, juristische Rahmenbedingungen?)

Viele Entwicklungen kommen uns entgegen, zum Beispiel der voranschreitende Breitbandausbau. Man merkt auch auf dem Land, dass LTE zunehmend besser verfügbar ist. Das ist wichtig, weil wir auf mobile Systeme setzen. Und die derzeit laufende Diskussion um Landwirtschaft 4.0 hilft auch, weil sie ein Bewusstsein schafft. Das führt Menschen in der Landwirtschaft dazu, sich Gedanken zu machen, ob sie einsteigen sollen.

Auch beim Thema Schnittstellen gibt es Standardisierungsbemühungen was die Kommunikation zwischen Maschinen angeht. Das ist sicher auch ein Thema, was uns bei der Verbreitung von Farmtune hilft. Dabei ist es für einen Anbieter einer Digitalisierungslösung auch wichtig, dass die Mitarbeiter sich in verschiedenen Welten auskennen. Man muss wissen, wie man Apps programmiert, und komplexe IoT-Plattformen aufbaut. Da haben wir die entsprechenden Leute. Zusätzlich muss man sich aber auch mit den Maschinen, der Sensorik und den eingebetteten Systemen auskennen. Das ist noch mal eine ganz andere Welt, aber auch das beherrschen wir. Und da gibt es nicht viele, die da so breit aufgestellt sind. Das ist sicher ein Vorteil.

Das Interview führte Marie Apweiler
MBI/map/20.4.2016

HaGe Kiel

Angespanntes Marktumfeld drückt auf Ergebnis 2015

Der Kieler Agrarhändler Hauptgenossenschaft Nord AG (HaGe) hat im vergangenen Jahr aufgrund der angespannten Lage in der Landwirtschaft geringere Handelsmargen verzeichnet. Der erwirtschaftete Jahresüberschuss nach Steuern lag für das Jahr 2015 bei rund 8,4 Millionen Euro, wie die HaGe im Zuge ihrer Hauptversammlung am Mittwoch mitteilte. Im Vorjahr hatte das Ergebnis sich noch auf 11,3 Mio EUR belaufen.

Die gesteckten Erwartungen seien damit nicht erfüllt worden, hieß es weiter aus dem Konzern. Der Umsatz der HaGe belief sich 2015 laut der Mitteilung auf knapp 2,6 Milliarden EUR, 2014 waren es nach Unternehmensangaben noch 2,7 Milliarden EUR.

Gleichzeitig konnte die Genossenschaft 2015 ihre Eigenkapitalquote gegenüber dem Vorjahr um 4 Prozentpunkte auf 45,4 Prozent steigern. Im Futterbereich hat die HaGe ihren Absatz demnach um 3,1 Prozent steigern können, beim Saatgetreide habe die Steigerung sogar bei 15 Prozent gelegen. Rückläufig war dagegen das Geschäft mit Düngemitteln mit einer um 11 Prozent geringeren Absatzmenge.

Für das laufende Jahr hat sich der Konzern eine Verschlinkung aller operativen Einheiten und einiger Tochtergesellschaften vorgenommen. Begonnen hat dieser Prozess, der die Steigerung der Effizienz und Reduzierung der Kosten, bereits 2015.

Zudem informierte die HaGe ihre Aktionäre im Rahmen der Vollversammlung über die Mitgliedschaft im Forum Moderne Landwirtschaft. Die Agrarwirtschaft befinde sich sowohl in der gesellschaftlichen als auch in der politischen Wahrnehmung zunehmend in einer defensiven Rolle, sagte Vorstandsmitglied Markus Grimm. Das Forum Moderne Landwirtschaft sei dabei eine Möglichkeit, die Landwirtschaft für die Gesellschaft erlebbar, transparent und realistisch darzustellen.

MBI/12/map/20.4.2016