

iGreen im Interview

Das Team der LU Service steht Rede und Antwort



LU
Lohnunternehmer
Service GmbH

Am 23. Oktober haben Anne Ehnts und Thilo Steckel, Fa. Claas, ein Interview mit dem iGreen-Team der LU Lohnunternehmer Service GmbH zu den iGreen-Aktivitäten aus Sicht der Lohnunternehmer-Vertretung durchgeführt. Dieses Interview wird in der nächsten Ausgabe des Claas Kundenmagazins „TRENDS“ erscheinen. Die Claas Presseabteilung hat freundlicher Weise zugestimmt, dass wir das Interview schon vorab in der LU aktuell veröffentlichen können – herzlichen Dank dafür.

1. Claas: Was war für Sie als Dachorganisation der Lohnunternehmer der Grund, sich im Projekt iGreen zu engagieren?

iGreen-Team: In der Zeit vor iGreen hat die Landmaschinenindustrie sehr viele – an sich gute – IT-Lösungen auf den Markt gebracht. Schnell wurde bemerkt, dass die neue Technik aus Insellösungen der Full-Liner besteht. Da die Mitglieder aber nicht mit einer Marke „zwangsverheiratet“ werden möchten, werden herstellerübergreifende IT-Lösungen gefordert. Der BLU hat nach Möglichkeiten gesucht, diese Forderungen umzusetzen – daher hat sich der Bundesverband entschlossen, sich im Projekt zu engagieren.

2. Claas: Wo liegen Ihre Arbeitsschwerpunkte im Projekt?

iGreen-Team: Wir verstehen uns als die Schnittstelle zwischen der Wissenschaft und der Landtechnikindustrie, um die Wünsche der Mitglieder durch-

zusetzen. Schwerpunkte unserer Arbeit war die Entwicklung eines Anforderungskatalogs für die Landtechnik, die Rekrutierung von Pilotbetrieben und die Begleitung von Tests der Landtechnikhersteller bei den Pilotbetrieben. Daneben haben wir uns auch innerhalb der Arbeitsgruppe „Task Force Rechte an Daten“ für den Datenschutz engagiert. Hauptarbeitsgebiet seit September 2011 ist die Durchführung von iGreen Roadshows, mit denen wir Lohnunternehmern, Landwirten und interessierten Landtechnikhändlern praxisreife Lösungen vorstellen. Durch den intensiven Umgang mit der Technik und die aktive Begleitung der Entwicklungen, haben wir im weiteren Verlauf der Roadshow auch eine Art Pilotstatus erlangt. Anfangs wurde die iGreen Roadshow von einigen Projektpartnern abgelehnt, da es zu früh sei, die Lösungen zu zeigen. Nunmehr sind aber alle von dem Nutzen der Roadshow überzeugt.

3. Claas: Wie gehen Sie vor, um die in iGreen entwickelten Lösungen in der Praxis an den Boden zu bringen?

iGreen-Team: Durch den praxisnahen Einsatz der verschiedenen Maschinenkombinationen in den intensiven internen Testphasen sowie innerhalb der Roadshow, sind uns die wirklichen Anforderungen noch einmal klar vor Augen geführt worden. So ist es einfach gewesen, z. B. fehlende Partner, wie FarmPilot in den aktiven Ablauf einzuladen und über uns den Kontakt zu weiteren iGreen-Partnern herzustellen. Durch die aktive Demonstration der in iGreen entwickelten Lösungen und die reale Darstellung des herstellerunabhängigen und übergreifenden Datenaustauschs wecken wir das Interesse für Datenflüsse im Dienstleistungsbereich sowie im auftragsgebenden Sektor. Somit versuchen wir die Akzeptanz der iGreen-Möglichkeiten in der Praxis zu erhöhen und einen Multiplikatoreffekt bei landwirtschaftlichen Key-Opinion-Leadern auszulösen. Auch präsentieren wir die in iGreen gesammelten Erfahrungen und Lösungen interessierten Herstellern auf dem



SF – alle Filter aus einer Hand.

Mit 20'000 Filtertypen am Lager der Filterlieferant Nr. 1. Alle Marken und Systeme. Für Erstausrüstung und Austausch. Kein mühsames Suchen nach den passenden Lieferanten. Top-Lieferservice – keine teuren Stillstandzeiten mehr.

SF Filter GmbH
D-78056 VS-Schwenningen
Tel. +49 7720 95 70 02
Fax +49 7720 95 70 04
info@sf-filter.de
www.sf-filter.com

20'000 Filtertypen –
1 Lieferant: SF!





Roadshowstützpunkt. So lässt sich eine perfekte Umgebung zwischen Theorie und Praxis schaffen.

a. Claas: Welche Rolle spielen in dem Zusammenhang die Roadshow und der Testbetrieb?

iGreen-Team: Wir telefonieren mit Lohnunternehmern und Landwirten, ob sie Interesse haben, eine Roadshow auf ihren Betrieben durchzuführen. Auf einem Betrieb mit Leitschlepper und Tieflader mit anderem Schlepper und Anhängengerät angekommen, erklären wir dem Betriebsleiter und gern auch den Mitarbeitern, worum es bei iGreen geht und welche Technik wir vorstellen werden. Zentraler Punkt dabei ist, dass der Betriebsleiter mit Hilfe der GeoFormulare des Kompetenzzentrums innovative Informationssysteme (IIS), Fachhochschule Bingen, seine eigenen Flächen in digitalisierter Form sehen und einen Auftrag anlegen kann. Dieser Auftrag wird dann mit den Roadshow-Maschinen abgearbeitet, wobei der Betriebsleiter mitfahren sollte. Hier kann er sich davon überzeugen, welche Daten von der Maschine mitgeschrieben und an sein Büro online übermittelt werden. Zurück im Betrieb, kann er sich die Dokumentation ausdrucken lassen. Das Feedback, dass wir von dem Betriebsleiter erhalten, wird dem entsprechenden Hersteller mitgeteilt. Ganz wichtig ist, dass dem

Betrieb dadurch Daten der eigenen Flächen und Aufträge zur Verfügung stehen. Nur so ist die Identifizierung und Plausibilität der erzeugten Werte für die Betriebsleiter praxisnah greifbar.

In abgewandelter Form werden wir auch nach Projektende die Roadshows weiterbetreiben. Wir werden auf angepachteten Flächen die IT-Lösungen verschiedener Hersteller im Praxiseinsatz testen und die Hersteller so bei dem Entwicklungsprozess begleiten.

b. Claas: Wie viele Betriebe in welchen Regionen wurden besucht, welche Arbeiten unterstützt, wie ist der weitere Zeit- und Themenplan bei der Roadshow?

iGreen-Team: Wir haben bis jetzt ca. 80 Roadshows hauptsächlich in Niedersachsen, aber auch in Nordrhein-Westfalen und in Schleswig-Holstein durchgeführt. Im Rahmen der Roadshow haben wir fünf verschiedene Schleppermarken eingesetzt. Anfangs Schlepper von Nicht-Projektpartnern, wie Fendt, Massey Ferguson und Schlüter. Jetzt aber haben die Traktorhersteller im Projekt, Claas und John Deere, erkannt, wie wichtig die Präsenz bei der Roadshow ist. Zu Beginn der Roadshows haben wir mit Bodenbearbeitungsgeräten Daten erzeugt. In der Zwischenzeit setzen wir aber auch einen Schleuderstreuer, eine Pflanzenschutzspritze sowie einen Biomassestreuer ein, mit denen wir zukünftig auch eigens erzeugte Applikationskarten abarbeiten wollen. Außerdem steht uns ein Fliegl ISOBUS Abschiebewagen mit Wiegestäben zur Verfügung, den wir in der diesjährigen Silomaiserntee bei verschiedenen Betreibern eingesetzt haben. Zukünftig werden wir auch einen Güllewagen betreiben. Neben den iGreen Lösungen setzen wir aber auch Soft- und Hardware von kommerziellen Anbietern ein, um den Betrieben die vielfältigen Möglichkeiten auch über iGreen hinaus zu zeigen. Ein großes Thema werden die verschiedenen Möglichkeiten des Parallelfahrens sein. Hier ist die Nachfrage sehr groß und wird haben unsere Roadshow-Maschinen mit unterschiedlichen Systemen

ausgestattet. So stehen uns Lenksysteme mit kostenfreier- sowie RTK-Korrektur zur Verfügung.

4. Claas: Was halten die Praktiker von diesen Lösungen?

a. Claas: Was wurde positiv aufgenommen, was weniger?

iGreen-Team: Je nach IT-Affinität sind die besuchten Betriebsleiter begeistert, welche Technik in prototypischer Form zur Verfügung steht und ggf. bald in den Markt eingeführt werden kann. Andere wollen abwarten, bis die Technik wirklich keine „Kinderkrankheiten“ mehr hat. Sehr positiv aufgenommen wird die Möglichkeit, vom Büro aus Aufträge zu disponieren und diese den Fahrern online, inklusive Feldnavigationsmöglichkeit zu übermitteln. Kritisiert werden die aufwändige Bedienung der Software und der Umstand, dass die Kunden der Lohnunternehmer lieber anrufen, um eine Arbeit in Auftrag zu geben, als den Auftrag mittels der GeoFormulare zu erzeugen. Hier muss noch eine Menge an Überzeugungsarbeit geleistet werden. Trotzdem ist ein eingekreizener Brunnendeckel, der im Terminal erscheint, besser als ein vielleicht vergessener Hinweis am Morgen.

b. Claas: An welchen Punkten sollte die Industrie vorrangig weiterarbeiten?

iGreen-Team: Hauptarbeit für die Industrie ist die Entwicklung von Schnittstellen, die es ermöglichen, dass Maschinen verschiedener Hersteller miteinander kommunizieren können. Hier sind die kleineren Projektpartner offener als die Full-Liner im Projekt. In der Projektarbeit wird in weiten Bereichen schon herstellerrübergreifend kommuniziert. Aber nach der Projektlaufzeit ist zu befürchten, dass die eigenen Insellösungen von den Herstellern forciert werden. Allerdings ist festzustellen, dass die Großen, wie Claas und John Deere, sich innerhalb der Projektarbeit so weit geöffnet haben, dass der Anwender auf seinem Smartphone mit Claas-App, auch seinen John Deere Schlepper aus dem Fuhrpark einsehen kann.

5. Claas: Welche Punkte wurden in iGreen aus Ihrer Sicht nicht ausreichend bedacht?

iGreen-Team: Aus Sicht des BLU sind die Dispositionsmöglichkeiten



im Rahmen der Projektarbeit nicht weit genug entwickelt worden, und es fehlt die Möglichkeit, eine Rechnung aus der Dokumentation erstellen zu können. Deshalb müssen kommerzielle Softwarehersteller, wie z. B. Landdata Eurosoft, herangezogen werden, um die Projektergebnisse von der Auftragsvergabe bis zur Rechnungsstellung „rund“ zu machen. Weiter wurde bis jetzt nicht hinreichend bedacht, wie es mit iGreen zukünftig weitergeht: Wer entwickelt die Systeme weiter? Wer leistet die technische Unterstützung bei Problem beim Endanwender? Welche Projektpartner ziehen nach Projektende den „Stecker“? Diese Fragen müssen bis Projektende zwingend geklärt werden. Gut ist, dass der Projektträger einer kostenneutralen Projektverlängerung bis Ende April 2013 zustimmen wird. Damit haben wir etwas Zeit gewonnen, um das Projekt sauber abzuschließen.

6. Claas: Welche Rolle sehen Sie im Projekt iGreen bei der Landtechnikindustrie?

iGreen-Team: Wichtige Aufgabe der Landtechnikindustrie ist eine offene Zusammenarbeit zur Entwicklung kompatibler Maschinenkomponenten. Die Projektarbeit hat gezeigt, dass eine Zusammenarbeit der Full-Liner mit den anderen, eher mittelständisch geprägten Unternehmen sehr fruchtbar sein kann. Z. B. hat die Entwicklung des Machine Connectors einen Meilenstein in der herstellerübergreifenden Zusammenarbeit gesetzt. Wir haben den Eindruck, dass der Druck durch das iGreen Projekt und durch die Lohnunternehmer als wichtigste Kunden für die Großmaschinen der Hersteller zu einer gewissen Öffnung der IT-Lösungen geführt hat. Die Full-Liner können ihre Schlepper besser verkaufen, wenn Schnittstellen zur Kommunikation mit Geräten oder der Software anderer Hersteller zur Verfügung gestellt



werden. Der BLU und seine Mitglieder werden auch nach der Projektlaufzeit auf kompatible Lösungen drängen, die wir auch mit dem Praxisbetrieb weiter forcieren.

7. Claas: Das Projekt endet in Kürze. Was hat Ihnen im Projekt gefallen, was nicht?

iGreen-Team: An dem Projekt arbeiten 23 Konsortialpartner unter Leitung des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz (DFKI) zusammen. Einerseits ist es nützlich, wenn sich Wissenschaft, Beratung und Landtechnik in das Projekt einbringen, andererseits besteht ein hoher Abstimmungsbedarf mit entsprechenden Konsensfindungskosten. Dieser Umstand hat das Projekt in der Entwicklung gebremst. Wir haben nicht verstanden, warum ein Softwarekonzern, der für die Großindustrie und den internationalen Handel sicherlich gute Lösungen entwickelt, Mitglied im Konsortium ist, aber für die familiengeführten Lohnunternehmer keinen Nutzen bringt. Auch fehlten uns weitere wichtige Landtechnikhersteller, die in der Branche als Marktführer gelten. Als sehr positiv sehen wir die Einbindung vom kommerziellen Unternehmen, die Teile der iGreen Entwicklungen mit ihren Möglichkeiten weiterentwickeln. Damit ist sichergestellt, dass die guten iGreen Ergebnisse nicht in der „Schublade“ verschwinden. Insgesamt hat das Projekt einen gewaltigen Schub in der Softwareentwicklung und der Landtechnik ausgelöst.

8. Claas: Wie können die Arbeiten in Zukunft fortgesetzt werden?

iGreen-Team: Wir sehen verschiedene Wege, die Arbeiten zukünftig fortzusetzen. Erster Punkt ist die Klärung der offenen Fragen, wie das Projekt nach der Laufzeit weitergeführt werden kann. Außerdem hat sich unabhängig von iGreen die von der internationalen Industrie getragene Agricultural Industry Electronic Foundation (AEF) mit dem Ziel gegründet, die herstellerübergreifende Kompatibilität von ISOBUS-Komponenten sicherzustellen. Einige Projektpartner sind jetzt schon Mitglied der AEF. Denkbar ist auch ein Folgeprojekt für iGreen für



Eine Klasse für sich! **STREUER**



www.tebbe-landmaschinen.de
Tel. 05402-9922-0 · Fax 05402-9922-21
info@tebbe-landmaschinen.de

noch nicht ausreichend bearbeitete Themen, wie z. B. der Datenschutz oder die schnelle und flexible Flottensteuerung (BIG DATA). Sicher ist, dass der BLU die zukünftig marktgängigen Produkte auf Kompatibilität, Funktionalität und Bedienerfreundlichkeit weiter testen wird.

Falls Sie als Leser der LU aktuell weitere Fragen zum iGreen Projekt haben und wenn Sie wissen wollen, welche Entwicklungen schon praxisreif sind, besuchen Sie uns auf der DeLuTa 2012 in Münster. Wichtige Partner des Projekts sind auf dem Wissenschaftsmarktplatz im Forum Nord vertreten. Außerdem werden auf dem Außengelände der Halle praktische Vorführungen mit modernen IT-Lösungen herstellerübergreifend gefahren.

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

■ Beelmann, Janotte &
Dr. Schernewsky

garant
Kotte

Für gesundes Wachstum.



Kotte
Landtechnik

www.kotte-landtechnik.de
info@kotte-landtechnik.de
Telefon: 05464 / 9611-0
Fax: 05464 / 57 35