

hier in der Region per App ihre Bestellung digital ganz bequem aufgeben und die Ware dann zu einem vereinbarten Zeitpunkt abholen. Daraus entstand die Idee, auch für unser Lohnunternehmen eine passende Lösung zu entwickeln, die den Kunden zusätzlichen Komfort bietet“, berichtet er.

Entstanden ist daraus ein datengeschütztes Kundenportal als Web-Anwendung, das alle Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung erfüllt und in das sich die Kunden mit Zugangsdaten einwählen können. Über dieses Portal können gegenwärtig u. a. Termine und Anrufe vereinbart, Schläge erfasst und gemanagt und schlagbezogenen Aufträge erteilt werden, so Ingo Janssen. „Damit haben Kunden die Freiheit, ihre Wünsche und Aufträge quasi rund um die Uhr und somit auch außerhalb unserer Bürozeiten auf den Weg zu bringen“, umschreibt er eine der Zielsetzungen. „Ganz wichtig ist mir dabei, dass wir damit keinesfalls das Gespräch mit unseren Kunden vermeiden wollen, im Gegenteil. Doch besonders in den Arbeitsspitzen der Saison sind unsere Telefonleitungen voll ausgelastet und die zwei Disponenten nicht immer in der Lage, alle Wünsche sofort entgegenzunehmen. Hier soll das Portal entlastend wirken“, erklärt Ingo Janssen.

Die eventuelle Sorge, dass die über das Portal erteilten Aufträge auf der sprichwörtlichen langen Bank landen oder sich verzögern, weil z. B. wichtige Informationen fehlen, entkräftet er umgehend. Indem ein Kunde auf diesem Wege eine Auftragsanfrage sende, sei es zwingend erforderlich, alle notwendigen Daten einzugeben, sodass die Dispo ihre Planung umgehend vornehmen könne. Ist die Anfrage abgeschickt, erhält die Dispo eine Push-Nachricht – und der Kunde nach erfolgreicher Planung der Arbeiten umgehend eine Auftragsbestätigung. „Und selbst, wenn jemand sozusagen live mit einem unserer Disponenten sprechen möchte, den er telefonisch gerade nicht erreicht, kann er dies über das Portal anfordern“, so der Lohnunternehmer. Sollte sich bei einem angenommenen Auftrag z. B. etwas zeitlich verschieben, ruft das Janssen-Team ohnehin zurück.

Das Feedback der Kunden, die dieses Portal nutzen, bezeichnet er als sehr positiv. Ihren Anteil schätzt er aus dem landwirtschaftlichen Kundenkreis auf mittlerweile etwa 25 % – Tendenz steigend. Mit diesem Wert ist Ingo Janssen nach zwei Jahren „gut zufrieden“, so seine Formulierung. Ein Selbstläufer sei dieses Angebot allerdings nicht, vielmehr bedürfe es bei noch-nicht-Nutzern ausführlicher Erklärung und Überzeugungsarbeit. Hier ist nicht zuletzt auch der Janssen-Außendienst gefragt. Doch auch profane Argumente ziehen erfahrungsgemäß: Wer sich registriert und das

Portal nutzt, erhält auf die dort abgegebenen Aufträge 0,5 % Skonto.

Bessere Kundenbindung

Janssen wäre nicht Janssen, wenn es mit dem beschriebenen Leistungsangebot des Kundenportals schon getan wäre. Bereits jetzt abrufbar ist der jeweilige Auftragsstatus, zu dem die Kunden eine automatische Benachrichtigung als SMS erhalten. Zusätzlich ist es seit diesem Jahr möglich, die jeweilige Rechnung zum Auftrag als pdf abzurufen. „Diese versenden wir auf jeden Fall auch per Mail, aber wir haben das Feedback erhalten, dass Kunden ihre Rechnungen gern dort sehen können möchten. Sobald also bei uns die Rechnungsprüfung erfolgt ist, liegt sie im Portal“, erklärt er weiter. Dass die Thematik der E-Rechnungen im Hause Janssen frühzeitig gelöst wurde, war für ihn selbstverständlich.

Eine vollständige Übersicht aller Leistungen, die Nachverfolgbarkeit aller Dokumente und seit diesem Jahr eine Ackerschlagdokumentation gehören ebenfalls zu den Vorteilen einer Portalnutzung. Kunden können zudem ihre Schläge selbst über das Portal in entsprechenden Karten einzeichnen, dies jedoch auch zusammen mit Disponent oder Außendienst tun. Dies sei nicht nur für das Auftragsmanagement hilfreich, sondern ebenso die Grundlage für künftige Dienstleistungen. Recht neu ist ebenfalls die Möglichkeit, aufwandsbezogene Daten schlagbezogen abzurufen, etwa teilflächenspezifische Ertragsdaten. Bisher war dies mittels einer pdf-Datei möglich, jetzt sind auch auswertbare Datensätze verfügbar. Dass die Erfassung und vor allem die Aufbereitung von Erntedaten bei LU Janssen hinter den Kulissen möglichst automatisiert laufen können soll, gehört ebenfalls zu den aktuellen Entwicklungsbaustellen mit „Industrie-Hindernisfaktor“, wie er es nennt. Dafür Schnittstellen und Verknüpfungen zu programmieren, sei dagegen kein großes Problem. „Hier sehe ich einen weiteren Vorteil unserer modulartigen Softwarestruktur im Unternehmen: jede neue Lösung ist integrier- und vernetzbar“, freut sich Ingo Janssen.

Ein weiteres aktuelles Projekt sind sogenannte Ballenkarten für Rund- und Quaderballen oder Ballenanzahl, die mit Position, Gewicht und Feuchtegehalt abrufbar sein sollen. Derartige ist an sich nicht neu – wohl aber die Tatsache, das bei LU Janssen die Ertragsdaten direkt über den eingerichteten digitalen Workflow ins Kundenportal übertragen werden. Zudem hat es auch eine gewisse Archivfunktion, denn die Erntedaten bleiben vorhanden und abrufbar. Bisher liegt der Fokus hinsichtlich der schlagbezogenen Daten auf der Ernte. Erst in einem zweiten Schritt wird das wei-

te Feld der Düngedaten folgen, so die Planung in Rhede.

Doch sind alle diese Zusatzleistungen kostendeckend zu erbringen? Wollen Landwirte dafür zahlen? Das nach wie vor bei ihnen beliebte Vergleichen pauschaler Preise pro gepresstem Ballen oder geerntetem Hektar sei nicht geringer geworden. Mit seinem praktizierten, sehr differenzierten Preismodell und aufwandsbezogenen Staffelungen sei dies durchaus lösbar. „Zweifelsfrei liegen wir preislich im Wettbewerbsvergleich eher im oberen Bereich. Indem ich den Kunden Zusatzleistungen biete, kann ich mich positiv absetzen, denn wir bieten mehr Service – von Top-Qualität und bestens geschulten Mitarbeitenden ganz zu schweigen. Längerfristig möchte ich bei den Landwirten mehr Sensibilität für agronomische Daten erzeugen und eine bessere Kundenbindung sicherstellen. Der Strukturwandel in der Landwirtschaft hilft dabei erkennbar. Die Landwirte bekommen bei uns Qualität, Zuverlässigkeit, Transparenz und Innovationskraft. Ein Schlüsselfaktor ist dabei für mich die Digitalisierung. Sie ist ein echter Mehrwert für die Kunden und ein Effizienzbooster für uns“, so Ingo Janssen abschließend.

Jens Noordhof,
Redaktion LOHNUNTERNEHMEN

IMPRESSUM



Dieser Sonderdruck wurde mit einem Beitrag aus der Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN 9/2025 erstellt. Weitere Informationen zur Zeitschrift LOHNUNTERNEHMEN unter www.LU-Web.de

Verlag
Beckmann Verlag GmbH & Co. KG
Rudolf-Petzold-Ring 9, 31275 Lehrte

Redaktion
E-Mail: redaktion@beckmann-verlag.de
Jens Noordhof, Björn Anders Lützen, Carmen Carl, Birgit Greuner, Johannes Hädicke, Stephan Keppler, Mirja Schmatzler

Leserservice
Post: Leserservice Beckmann-Verlag,
65341 Eltville
Tel: +49 6123 9238-257
Fax: +49 6123 9238-244
E-Mail: beckmann-verlag@vuserice.de

DIE ZUKUNFT BEGINNT JETZT! SMART. SCHNELL. BEEINDRUCKEND.



JETZT EINSTEIGEN UND VON DEN VORTEILEN PROFITIEREN.



Vergessen Sie alles, was Sie bisher kannten: Mit dem neuen Kundenportal von Janssen startet Ihre Landwirtschaft in eine neue Dimension. Ein Klick – und Sie wissen alles. Ihre Schläge, Ihre Erträge, Ihre Aufträge – alles live, alles digital, alles unter Kontrolle. Vom Schlepper. Aus dem Büro. Vom Sofa.

VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- **Tracking:** Aufträge direkt bei Ausführung nachvollziehen
- **Einsatzdaten, Ertragszahlen & Inhaltsstoffe** sofort verfügbar
- **Intelligente Auswertungen** als Videoanimation – so klar wie nie

**JETZT NEU:
GLEICH TESTEN!**



SO STARTEN SIE DURCH:

1. www.janssen-rhede.de/kundenportal aufrufen
2. Flächen und Schläge hinterlegen
3. Aufträge digital starten – und die Vorteile spüren!



JANSSEN GMBH & CO. KG RHEDE/EMS | Zollstr. 29 | D-26899 Rhede/Ems
T. +49 (0) 49 64 . 287 | F. 605 99 . 19 | info@janssen-rhede.de | janssen-rhede.de



©Design: wp-marketing

Beckmann Verlag
So funktionieren
Lohnunternehmer

► Sonderdruck
für Janssen



**LU Janssen – Digitaler Mehrwert-
und Effizienzbooster**

LU Janssen, Rhede

Digitaler Mehrwert- und Effizienzbooster

Anlass des Besuchs bei Ingo Janssen war die Vorstellung seines **Kundenportals**, das den Kunden mehr Komfort bieten und die Arbeitsspitzen in der Dispo entlasten soll. Doch schnell erweiterte sich das Gespräch auf den generellen **Sinn von Digitalisierung** in Lohnunternehmen. Ein spannender Besuch im Emsland.

Wer LU Ingo Janssen aus dem emsländischen Rhede kennt, weiß: Halbe Sachen gibt es bei ihm nicht. Und er ist ein absoluter Fan der Digitalisierung: Was sich im Betriebsablauf sinnvoll digitalisieren bzw. automatisieren lässt, wird auch umgesetzt. Dies darf zudem gern bestmöglich auf die Strukturen und Erfordernisse seines Betriebes zugeschnitten sein. Außerdem ist der Lohnunternehmer seiner Zeit in vielerlei Hinsicht oft voraus. Das zeigte sich im Zuge des Gesprächs über das webbasierte Kundenportal, das Ingo Janssen gern vorstellen und dazu die neuesten Features erläutern wollte. Hilfreich erschien ihm zu Beginn, die digitale Historie seines Unternehmens in zeitlichem Kontext zu erläutern. Demzufolge begann die digitale Reise vor fast 20 Jahren, genauer gesagt mit der Umstellung der Disposition von „buntem Papierkalender“ auf komplett digitale Anwendung – zu einem Zeitpunkt, als dies im Querschnitt der deutschen Lohnunternehmen noch nicht flächendeckend selbstverständlich war.

Individuelle Lösung

Erste Ansätze, eine eigene Lösung selbst zu programmieren, führten nicht zum gewünschten Ziel. 2010 ergab sich schließlich die Zusammenarbeit mit dem Softwareanbieter HSC und damit eine aus Sicht des Lohnunternehmers zufriedenstellende Lösung. Im ersten Schritt lief die Vor-Dispo digital, bald danach auch inklusive der gesamte Ressourcenplanung, gefolgt von Arbeitszeiterfassung und -management. Damit war der Grundstein der Digitalisierung – über die auch damals schon weit verbreiteten Office-Systeme und Exceltabellen hinaus – im Hause Janssen gelegt.

Weitere Schritte folgten, wie z. B. die Erfassung sämtlicher relevanter Daten für die Unternehmensführung und -analyse auf Basis von Echtzeiten anstelle Schätzwerten, wie es in vielen Betrieben üblich war. „Wichtig war und ist mir die richtige Vernetzung der Systeme, eine weitgehende Automatisierung der Datenverfügbarkeit



Bei Hermann Vosse (vorn, Disponent bei LU Janssen) und seinen Kollegen laufen alle Fäden der Kundenaufträge zusammen.

Fotos: Noordhof, LU Janssen



In der Disposition werden auch die über das Kundenportal eintreffenden Kundenaufträge in die Arbeitsplanungen übernommen.

und -nutzung sowie eine drastische Zeitersparnis, vor allem im Büro“, schildert Ingo Janssen seine Beweggründe. „Oberste Prämisse war darüber hinaus, dass die Softwarelösungen zu 100 % auf die Bedürfnisse unseres Betriebes zugeschnitten sein sollten. Dann werden sie auch zu 100 % genutzt – und nicht nur mit einem Bruchteil dessen, was bei Standardprogrammen üblich ist“, ergänzt er. Unterstützung erfuhr er dabei von Michael Kötz (HSC), Martin Böttcher (greenbytes.com) und Frank Wiebeler (dev4Agriculture).

Dass dieses Softwarekonzept mit viel Zeitaufwand und Kosten verbunden war, verhehlt er nicht, zumal es keine Standard-Software gab, die seinen Ansprüchen 1:1 genüge. Die heute gängigen, komplexeren Betriebsmanagement-Systeme, die in vielen Betrieben zu finden sind, waren zwischen 2010 und 2015 erst im Aufbau, so seine Erinnerung. „Diese Softwaresysteme sind heute sicher sehr gut – aber ich wollte früher und eben die für uns möglichst individuelle Lösung“, unterstreicht der engagierte Lohnunternehmer.

Modul-Konzept

Das Risiko, sich mit seinem Konzept in eine Insellösung zu manövrieren, für die es binnen weniger Jahre keinen Support mehr geben könnte, sah er damals durchaus. Die Antwort darauf war – prinzipiell betrachtet – so einfach wie zielführend: Die HSC-Software bildete quasi das Grundgerüst, und über eigens entwickelte Schnittstellen sollten für weitere Anwendungen jeweils spezifische Softwareprodukte „angedockt“ werden. Also statt einer XXL-Gesamtsoftwarelösung lieber ein modular wachsendes Netzwerk, das gemäß der Unternehmens-

entwicklung und der sich ändernden Anforderungen angepasst werden konnte.

Vom Prinzip her lief (und läuft) dies in Rhede auf das Prinzip eines ERP-Systems hinaus, wobei ERP für Enterprise Resource Planning steht, also Unternehmens-Ressourcen-Planung. Sie umfasst die Kontrolle und Verwaltung bedeutendster Ressourcen und Prozesse in nahezu jedem Unternehmensbereich – aber eben nicht allein interner Prozesse, wie Vertrieb, Finanzen, Buchhaltung, Personalwesen, Beschaffung oder Disposition, sondern ebenso kundenrelevanter Datenebenen, wie Ertragsdaten, Bodenanalysen oder Nährstofffassung.

Unser Ansatz vereint sämtliche Datenströme maschinen- und markenunabhängig: ein Portal, eine Oberfläche, alle Daten.

Ingo Janssen, Lohnunternehmer

„Im Lohnunternehmen der Zukunft sehe ich nicht allein den Spezialisten der professionellen und hochwertigen Arbeitserledigung für die Kunden. Und Software ist dabei für mich erheblich mehr als ein Effizienzturbo innerbetrieblicher Prozesse. Vielmehr liegt die Chance und Herausforderung darin, unseren Kunden Zusatznutzen und Mehrwerte zu bieten, die deutlich über das hinausgehen, was heute Standard ist. Software

UNTERNEHMENS DATEN

LU Janssen	
Ort	Rhede, Niedersachsen
Gegründet	1958
Mitarbeiter	49 Festangestellte, bis zu 25 Aushilfen/Saisonkräfte, 3 Auszubildende
Dienstleistungen	Mähdrusch Mais- und Gräsernte Organische Düngung inkl. Verschlauchung Cultandüngung Pflanzenschutz Bodenbearbeitung und Aussaat inkl. Einzelkornsaat Spezialtransporte Erdbewegung und Tiefbau
Kundenstamm	Milchvieh-, Schweine- und Geflügelbetriebe, Biogasanlagen, Gewerbetunden
Schlüsselmaschinen	22 Traktoren von 175-370 PS (Fendt, John Deere, Claas) 6 Häcksler (Krone) 8 Mährescher (Claas, John Deere) 6 Ladewagen (Krone) 19 Häckseltransportwagen (Krone, HAWE) 3 Schwader (Krone) 2 Quaderballenpressen (Krone) 3 Rundballenpressen (Krone) 3 Gülleausbringfässer (18,5–20 m³, Kotte) 2 gezogene Spritzen (Amazona, John Deere) 9 Lkw (Iveco, DAF, Mercedes)
Besonderheiten	Kunden im Emsland, Ostfriesland, östliches Groningen (NL) eigener Ackerbaubetrieb mit 350 ha Eigene Biogasanlage mit 500 kW Saugwagentransporte
	www.janssen-rhede.de

ist dabei ein Mittel der Datenermittlung und -analyse, die uns die Grundlage zu Beratung und ergänzenden Dienstleistungen bietet“, bringt Ingo Janssen seine Strategie auf den Punkt. „Und dazu brauche ich in der Softwarestruktur ausreichend Flexibilität sowie Entwicklungsgeschwindigkeit.“

Welche Wirkung dies im Büroalltag haben kann, erläutert der Lohnunternehmer am Beispiel des „digitalen Workflows“. Was simpel klingt, sei in der Software-Praxis in der gewünschten Schüssigkeit und Konsequenz alles andere als profan. Als ein kleines von vielen Beispielen der Veränderung zum Positiven nennt Ingo Janssen die Kontrolle der Ein- und Ausgangsrechnungen, die in

Rhede stets Chefsache ist. Der erreichte Zeitvorteil lässt sich nach seiner Aussage nicht mit einer Zahl zusammenfassen, ist aber erheblich. Am Beispiel der Rechnerkontrollen schätzt er es für sich selbst auf 75 % Zeitersparnis. „Auf unsere gesamte Büroarbeit bezogen, schaffen wir heute mit der gleichen Personenzahl ein erheblich größeres Auftragsvolumen als noch vor fünf Jahren. Ohne die umgesetzte Digitalisierung würden wir sicher zwei bis drei Kräfte mehr benötigen – mit entsprechenden Personalkosten.“

Wunsch und Wirklichkeit

Die Messlatte bezüglich Innovation und Geschwindigkeit legt Ingo Janssen aber nicht nur bei seinen Softwarepartnern hoch, sondern ebenso bei den Landtechnikherstellern. Smart Farming ist dabei für ihn das passende Stich- und Reizwort. Denn die von der Industrie gern suggerierte „schöne neue Welt der Maschinenvernetzung“ ist aus seiner Sicht noch nicht da, wo Lohnunternehmen sie benötigen – und ist sich bewusst, damit durchaus auch mal anzuecken. Reibungslose Vernetzung und Datentransfers gehören für ihn kompromisslos dazu.

Dafür, wie für viele andere Themen, braucht es jedoch auch die Unterstützung und die digitalen Voraussetzungen seitens

der Maschinenhersteller. Im Zweifelsfall würde Ingo Janssen lieber den Maschinenlieferanten wechseln, als sich zu lange mit Kompromissen und Unzulänglichkeiten aufzuhalten. „Tendenziell werden wir uns bei den Schlüsselmaschinen künftig auf weniger Marken beschränken müssen. Aber die Neumaschinenpreise sind in den vergangenen Jahren geradezu explodiert. Doch dann muss die Technik die Praxisanforderungen vollumfänglich erfüllen.“



Vorteil unserer modulartigen Softwarestruktur im Unternehmen: Jede neue Lösung ist integrierbar und vernetzbar.

Ingo Janssen, Lohnunternehmer

Ein feiner, aber für ihn wichtiger Unterschied ist: „Während Hersteller über ihre Portale ebenfalls Möglichkeiten zur Visualisierung und Weiterbearbeitung von Ertragsdaten bieten, ist dies in der Regel nur über mehrere separate Plattformen möglich. Genau an dieser Stelle setzen wir an: Unser Ansatz vereint sämtliche Datenströme maschinen- und markunenabhängig. Die Daten entstehen durch Sensorik in der Maschine und werden, sobald sie im Agrirouter ankommen, von unserer eigenen Schnittstellendynamik verarbeitet. Das ermöglicht eine schlagbezogene, einheitliche und transparente Aufbereitung und Ablage der Informationen bis ins Kundenportal – ohne dass der Nutzer zwischen verschiedenen Anwendungen wechseln muss oder sich auf unterschiedliche Ansichten einstellen muss. Ein Portal, eine Oberfläche – alle Daten.“

Zudem besthe bereits heute die Möglichkeit, die aufbereiteten Daten weiter zu nutzen: So können GeoJSON-Dateien heruntergeladen und in weiteren Systemen verarbeitet werden. Darüber hinaus lassen sich die Ertragsdaten im Kundenportal direkt visualisieren, z. B. nach Parametern wie Trockenmasse oder Feuchtigkeit.

Komfort-Portal

Das Stichwort Kundenbindung leitet den Gesprächsverlauf zurück zum eigentlichen Thema des Besuchs bei LU Janssen: sein Kundenportal. Die Idee dazu kam ihm 2022 anhand eines ganz alltäglichen Vorgangs, wie er erzählt: „Meine Frau konnte bei einem sehr innovativen Fleischermeister

Ertragsdaten von Kundenflächen werden automatisch erfasst und stehen im Kundenportal zur Auswertung bereit.

