

# Neues Partnerschaftsmodell

Wie ein Landtechnikunternehmen John Deere geknackt hat

VON ROBIN SCHMIDT

**BERLIN.** In der Vergangenheit verhinderten fehlende Schnittstellen häufig eine progressive Entwicklung im Smart Farming. Die Macher der Datenaustauschplattform agrirouter haben zuletzt einen Erfolg einfahren können, indem sie ihre Plattform mit dem John Deere Operations Center verbinden und Daten zuverlässig übertragen konnten.

John Deere positioniert sich als Premiummarke in der Landwirtschaft und gilt als Marktführer bei Landmaschinen. Ähnlich wie der Technologiekonzern Apple in seinem Segment beispielsweise setzt John Deere auf ein geschlossenes Ökosystem aus High-Tech-Hardware, herstellerspezifischer Software und eingeschränkter Reparaturmöglichkeiten für Kunden. Wie Apple verwandelt John Deere traditionelle Maschinen in datengesteuerte Plattformen, die Abo-Services und digitale Dienste nutzen, um wiederkehrende Umsätze zu generieren.

Eine Partnerschaft mit dem Großkonzern zu bekommen, ist jedoch nicht ganz so leicht. Gelungen ist das zuletzt dem deutschen Landtechnikunternehmen DKE-Data, das die Datenaustauschplattform agrirouter konzipiert und die dazu nötigen Entwicklungen koordiniert. Seit einigen Monaten ist nun erstmals eine direkte Verbindung zwischen dem agrirouter und dem John Deere Operations Center möglich.

## Mit Pfeifer & Langen evaluiert

Mit John Deere sei man ständig im Austausch gewesen, sagt Johannes Sonnen, Geschäftsführer von DKE-Data. „John Deere hat stets betont: Das ist ganz nett und wertvoll, was ihr dort macht, aber wir möchten nicht die agrirouter-Schnittstelle integrieren, da wir eine eigene Schnittstelle zu unserem John-Deere-Operations-Cen-



Johannes Sonnen (r.), DKE, und Lohnunternehmer Christoph Hante vor einem Deere 6R 185 mit Aufkleber „Ready for agrirouter“. FOTO: DKE

ter-interessierten Partnern bereitstellen.

„Dann haben wir gesagt: Okay, dann integrieren wir deren Schnittstelle, um den gemeinsamen Endkunden, den Landwirten eine gesteigerte Interoperabilität anbieten zu können. Also haben wir innerhalb des neuen agrirouters einen Bereich gebaut, der es uns ermöglicht, externe Schnittstellen wie die von John Deere – oder auch von anderen (zum Beispiel CNHi FieldOps) – zu integrieren. Von diesem externen Bereich zum internen brauchte es eine neue Schnittstelle – wir nennen sie intern G4 für vierte Generation –, die wir jetzt auch unseren Partnern als einfachere Alter-

native (OpenAPI – Industrie-Standard) zu der bisherigen agrirouter-Schnittstelle aus SAP-Zeiten zu Verfügung stellen.“ Diese Schnittstellen habe man vorab erfolgreich mit dem Zuckerproduzenten Pfeifer & Langen evaluiert.

„Die Schnittstellenintegration von John Deere stellt bei uns einen Paradigmenwechsel dar.“

Johannes Sonnen, DKE

gehen nun her und integrieren auch ausgewählte Partner-Schnittstellen. Die John-Deere-Schnittstelle ist öffentlich einsehbar und sehr gut beschrieben.“

Der aktueller Funktionsumfang der agrirouter-Anbindung an das John Deere Operations Center reicht von der Übertragung von

Ertrags- und Applikationskarten im ISOXML-Format aus verschiedenen Herstellerportalen und Agrarsoftware-Lösungen an John Deere über die Analyse der Karten und dem Abgleich mit vorhandenen Datensätzen im JDOC bis hin zur direkten Übernahme von Aufgaben- und Stammdaten wie Kunden, Betriebe, Felder (inklusive Feldgrenzen) und Produkte über den agrirouter und einer Systemanlegung.

Für das Jahr 2026 hat DKE-Data weitere Features geplant, die die Integration des John Deere Operations Center mit anderen Systemen über den agrirouter weiter vertiefen. Im ersten Halbjahr gibt es eine automatisierte Synchronisation von Stammdaten zwischen John Deere und CCI.Maps sowie eine Erweiterung dieser Funktion auf weitere Softwarelösungen. Außerdem werden Änderungen wie Neuanlage, Bearbeitung oder die Archivierung von Stammdaten automatisch an alle angebotenen Systeme verteilt. Die Nutzer entscheiden dabei selbst, welche Systeme die Änderungen erhalten.

Übergabe von Telemetriedaten

Im zweiten Halbjahr soll dann die Übertragung von Telemetriedaten aus John-Deere-Maschinen an agrirouterfähige Agrarsoftware kommen. Des Weiteren ist die Übermittlung von Ertrags- und Applikationskarten aus John-Deere-Maschinen über den agrirouter und andere Lösungen geplant sowie die Rückübertragung von Applikationskarten aus Drittsoftware über den agrirouter an das John Deere Operations Center. Darüber hinaus soll die Synchronisation weiterer Stammdaten wie Produkte, Spurlinien, Referenzlinien und Hindernisse möglich sein. Die Vision von DKE-Data lautet: Ein vollständig vernetztes, automatisiertes Datenmanagement, welches durch den einzelnen Betrieb kontrolliert wird, unabhängig vom Hersteller.

stark, dass mehr und mehr nach Informationen gefragt wird.“ Man stelle immer mehr Anforderungen an die Produzenten, weil er möglichst nachhaltige Produkte in die Supermarktregale bringen wolle. „Hier kommen wieder Datenströme ins Spiel. Etwa bei der Frage: Wie viel CO<sub>2</sub> habe ich durch den Anbauprozess gespart? – und diese Daten zu liefern, bei denen ich sagen kann,

welchen CO<sub>2</sub>-Stempel man einem Produkt geben kann“, sagt Sonnen. Ein sogenannter Planet-Score beschreibt, wie gut oder schlecht ein Produkt für unseren Planeten ist. „Das kann für den Kunden im Laden in Verbindung mit dem bekannten Nutri-Score entscheidungsrelevant sein, ob er dieses Produkt kauft. Wenn ich den Planet-Score angeben will, dann brauche ich Daten.“ RS

## editorial



Robin Schmidt  
az-Spezialist Smart Farming

## Brücken bauen

Landwirte sollen gesunde Lebensmittel produzieren, dabei nachhaltige Lösungen für Böden und Klima entwickeln, das Tierwohl im Auge behalten und vieles mehr. Die Anforderungen steigen stetig. Auch deshalb, weil mehr und mehr Daten anfallen, die aus unterschiedlichen Interessen und für unterschiedliche Nutzten aufbereitet, ausgetauscht und genutzt werden wollen. Ohne den Einsatz von Smart Farming lässt sich das kaum noch bewältigen. Einen gewichtigen Teil der Lösung stellen cloudbasierte Plattformen dar. Sie sammeln Daten von Landwirtschaftsbetrieben und Agrarmaschinen. Nicht selten lassen sich daraus beispielsweise personalisierte Handlungsempfehlungen für nachhaltigere Saat- oder Erntestrategien ableiten. Eine der größten Herausforderungen liegt darin, Landwirten die digitalen Mehrwerte auch näherzubringen. Denn Smart Farming ist angekommen und wird bleiben. Künftig geht es gezielt darum, Brücken zu bauen, damit Landwirte neue Farm-Management-Technologien, autonome Roboter, Berechnungen mittels KI und die daraus gewonnenen Daten effizient nutzen können.

## report themen

### Das Projekt CEADS

Was bringt der europäische Agrardatenraum? ● | 08

### Geld für Stromer

Die Rentenbank fördert innovative Antriebe ● | 10

## Warum Datenströme auch in der Innenwirtschaft wichtiger werden

**BERLIN.** Für DKE-Data gehört künftig auch die Innenwirtschaft zum Wachstumsfeld. Geschäftsführer Johannes Sonnen benennt im Gespräch mit der agrarzeitung einige Kernbereiche, in denen der Datenaustausch bedeutsam wird. Ein Teil davon ist die Schweinehaltung. Man sei aktuell in Kontakt mit der Interessengemeinschaft der Schweinehalter in Deutschland. Dazu

zählen rund 9000 schweinehaltende Betriebe, hauptsächlich aus der Mast. „Dort gibt es Interesse, den Datenstrom zwischen dem Landwirt als Schweineproduzent und den Schlachtbetrieben, aber auch den Futtermittelherstellern zu verbessern“, sagt Sonnen.

„Wir können uns das gut vorstellen. Der einzige Unterschied sei, dass es dann auch in vom

agrirouter genutzten Standard-ISO-Datenformaten einen Tierbezug brauche. „Das heißt, wir beschäftigen uns dann beispielsweise damit, wie viel Liter ein Tier pro Tag getrunken hat, wie viel Kilogramm Futter es bekommen hat und wie viel Gewicht es zugenommen hat.“

Auch in der Lebensmittelindustrie und im Handel sieht Sonnen Bedarf. „Wir merken

stark, dass mehr und mehr nach Informationen gefragt wird.“ Man stelle immer mehr Anforderungen an die Produzenten, weil er möglichst nachhaltige Produkte in die Supermarktregale bringen wolle. „Hier kommen wieder Datenströme ins Spiel. Etwa bei der Frage: Wie viel CO<sub>2</sub> habe ich durch den Anbauprozess gespart? – und diese Daten zu liefern, bei denen ich sagen kann,

welchen CO<sub>2</sub>-Stempel man einem Produkt geben kann“, sagt Sonnen. Ein sogenannter Planet-Score beschreibt, wie gut oder schlecht ein Produkt für unseren Planeten ist. „Das kann für den Kunden im Laden in Verbindung mit dem bekannten Nutri-Score entscheidungsrelevant sein, ob er dieses Produkt kauft. Wenn ich den Planet-Score angeben will, dann brauche ich Daten.“ RS