

Agricon

„Mit Partnern neue Märkte erschließen“

Interview mit Peer Leithold (CEO) und Hermann Leithold (COO) von der sächsischen Agricon GmbH über Digitalisierungskritik, Markterfordernisse und Wachstumspläne.



Die Markteinführung der P3-Sensorfamilie für den variablen Pflanzenschutz war für Agricon ein wichtiger Meilenstein.

eilbote: Herr Peer Leithold, Herr Hermann Leithold, Kerngeschäft ihres Unternehmens ist die Entwicklung und der Vertrieb von Werkzeugen für den digitalen Pflanzenbau. Auf der Fachkonferenz anlässlich des 20-jährigen Firmenjubiläums vor zwei Jahren prognostizierten Sie in diesem Bereich einen kräftigen Schub, weil nur so die aktuellen Herausforderungen zu bewältigen seien. Inzwischen mehren sich kritische Stimmen, die den Nutzen der Digitalisierung in Frage stellen. Ärgert Sie das?

Die Gesprächspartner



Hermann Leithold: „Der nächste Schritt ist ein pH-Wert Sensor, der bei jedem Einstich in den Boden automatisch den pH-Wert ermittelt.“







Peer Leithold: „In Deutschland arbeiten um die 2000 überwiegend im Osten angesiedelte Betriebe mit einem oder mehreren Agr

Peer Leithold: Man muss es vom Problem her angehen. Arbeitsweisen, die die Effizienz in einem bestimmten Bereich ausbremsen oder die Arbeit des Landwirts erschweren, gilt es zu erkennen und durch Innovationen zu verbessern. Die Lösung ist dann nicht zwangsläufig digital aber doch meistens, weil digitale Technologien einfach einen riesigen Werkzeugkasten bieten.

Können Sie das an einem Beispiel verdeutlichen?

Peer Leithold: Nur dann, wenn solche Aussagen, wie etwa vom Landtechnikhersteller Michael Horsch oder von DLG-Präsident Hubertus Paetow, als totale Ablehnung der Digitalisierung interpretiert werden. Da muss man schon genau hinhören. Denn ein kritisches Hinterfragen ist durchaus angebracht. In den vergangenen Jahren wurden Betriebe manchmal überrumpelt und dann mit der neuen Technik allein gelassen. Oft ist es doch so, dass da eine tolle Entwicklung ist, zum Beispiel ein Sensor. Dann wird gesucht, ob es dafür nicht auch eine Anwendung in der Landwirtschaft gibt. Das ist die falsche Reihenfolge.

Und wie wäre es richtig?

Peer Leithold: Ja, am Beispiel Kalken. Dieser scheinbar simple Arbeitsgang ist ja beim Pflanzenbau in einer humiden Klimazone wie in Europa unabdingbar. Das geschieht dann aber traditionell noch häufig mit der großen Gießkanne. Dies führt zu teils extremen Unterschieden beim pH-Wert des Bodens mit all seinen negativen Folgen für die Nährstoffaufnahme und das Pflanzenwachstum. Die richtige Reihenfolge, um dieses Problem zu lösen, beginnt bei der Konstruktion exakt regelbarer Ausbringtechnik, die dann natürlich eine präzise Steuerung für die teilflächenspezifische Applikation erfordert. Wir bieten solch eine digitale Grunddüngung auf der Grundlage von Bodenbeprobungen und daraus im Programm AgriPort erstellten Streukarten an. Im Gegensatz zu unseren sensorbasierten Lösungen für die N-Düngung, die Applikation von Wachstumsreglern oder den Pflanzenschutz, bei denen die Ausbringmengen in Echtzeit geregelt werden, basieren die Ausbringmengen beim Kalk auf den Laborergebnissen der Mischproben von in der Regel drei Hektar großen Teilflächen. Dieses Raster reicht häufig. Aber bei heterogenen Böden könnte es ruhig genauer sein.

Hermann Leithold: Der nächste logische Schritt ist daher ein pH-Wert-Sensor, der eine präzisere Steuerung des Streuers bei der Kalkausbringung ermöglicht. Dafür gibt es aber weltweit noch keine Technologie, jedenfalls keine, die unseren Anforderungen an Präzisionslandwirtschaft genügt. In Zusammenarbeit mit einem der führenden Forschungsinstituten Deutschlands ist es jetzt gelungen, den Prototyp eines pH-Wert-Sensors zu entwickeln, der Messergebnisse in Laborqualität liefert. Im Unternehmen startete nun Ende April ein Projekt zur Integration des Messfühlers in die automatisch arbeitenden Bodenbeprobungsgeräte. Ziel ist es, in zwei Jahren bei jedem Einstich des Gerätearms automatisch eine pH-Wert-Messung vorzunehmen und abzuspeichern. Die daraus resultierenden Streukarten für die Kalkausbringung sind dann deutlich kleinteiliger und die Effekte für die Bodenfruchtbarkeit entsprechend nachhaltiger.

Sie forderten eingangs, dass der digitale Pflanzenbau für Landwirte praktikabel und verständlich bleiben muss. Wie handhaben Sie das als Anbieter von durchaus erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen im Bereich des Precision Farming?

Peer Leithold: Was uns hier antreibt, ist unser Leistungsversprechen. Das heißt, wir versprechen unseren Kunden bei ordnungsgemäßer Anwendung des Systems, beispielsweise zur N-Düngung, einen konkreten Mehrerlös. Das ist sicher ein Alleinstellungsmerkmal. Die Gewissheit, dieses Versprechen einhalten zu können, ziehen wir aus den seit 2001 jährlich durchgeführten Großflächenversuchen zur Bewertung unserer Verfahren. So ergab die jüngste Studie zum sensorgestützten Fungizideinsatz, die über drei Jahre mit einem Industriepartner in Frankreich, England und Deutschland lief, dass mit dieser Technologie der Applikation von Fungiziden ein stabiler Mehrerlös von 45 Euro pro Hektar entsteht.

Hermann Leithold: Auf der anderen Seite resultiert aus dem Leistungsversprechen auch unser Interesse, die Kunden zu befähigen, die Möglichkeiten, die das System bietet, auszuschöpfen. Da haben wir in den vergangenen Jahren viel Kraft und Zeit hineingesteckt und zwar zum einen in die erleichterte Bedienung der Geräte als auch des webbasierten Portals AgriPort für das Handling und die Interpretation der Daten. Zum anderen ist uns die Wissensvermittlung wichtig. Deshalb erhält jeder Neukunde eine ausführliche Einführungsberatung und im ersten Jahr eine intensive Betreuung. Es gibt Arbeitskreise für die Entscheider in den Betrieben, Fahrerschulungen für die Mitarbeiter und bei Fragen und Problemen die Kundenhotline. Obwohl der Aufwand hoch ist, werden wir daran auch in Zukunft festhalten.

Von wie vielen Kunden sprechen Sie in diesem Zusammenhang? Wo überall ist Agricon heute präsent?

Peer Leithold: In Deutschland arbeiten um die 2.000 überwiegend im Osten angesiedelte Betriebe mit einem oder mehreren Agricon-Verfahren. Etwa die Hälfte von ihnen setzt unsere Sensortechnologie auf mehr als 50 Prozent ihrer Betriebsfläche ein. Am Firmensitz im sächsischen Jahna und im Außendienst beschäftigen wir rund 60 Mitarbeiter. Darüber hinaus liegt unser Markt vorwiegend in Osteuropa. Dazu gehören das komplette Baltikum

sowie Polen, Rumänien, Moldawien, Ungarn und Serbien. Der Vertrieb und Support erfolgt über die Vergabe von Lizenzen als Franchisemodell. Das heißt, unsere sechs Partnerunternehmen agieren dort unternehmerisch selbständig, haben aber Gebietsschutz und vermarkten die Produkte und Dienstleistungen für den digitalen Pflanzenbau unter der Marke Agricon mit identischen Preisen und Qualitätsstandards. Auf den Servern für das cloudbasierte Datenportal AgriPort, das in neun Sprachen verfügbar ist, verwalten wir über 140 Mio. Datensätze, etwa zu Bodenwerten, Düngereinsatz und Ertrag, von insgesamt 1,7 Mio. Hektar, davon 1,2 Mio. in Deutschland, also etwa zehn Prozent der hiesigen Ackerfläche, und bislang gut 500.000 Hektar in Osteuropa, wo der Zuwachs zur Zeit eine höhere Dynamik hat.

Hermann Leithold: Aber auch in Österreich, wo die circa 50 Agricon-Anwender bislang über unser zentrales Vertriebssystem betreut wurden, gibt es seit dem 1. März 2019 einen offiziellen Franchisepartner. Wir schätzen, das Potenzial möglicher Nutzer sensorbasierter Pflanzenbauverfahren liegt in der Alpenrepublik bei rund 1.000 Betrieben.

In Richtung Westeuropa wollen Sie ja jetzt wohl auch weiter expandieren?

Peer Leithold: Ja. Wir haben uns entschlossen, dass in Osteuropa erfolgreich praktizierte Prinzip „Wer wachsen will, muss teilen“ auch bei der weiteren Erschließung des Marktes anzuwenden, zunächst in den alten Bundesländern und dann weiter in Richtung Westeuropa.

Hermann Leithold: Dafür suchen wir Franchise-Partner, die sich in der Agrarstruktur ihrer Region auskennen. Das können Agrarberater, Landtechnikhändler und Dienstleister sein, aber auch Selbständige und Start-ups, die hierin eine Chance sehen. Das Angebot würde die gesamte in unserem Webauftritt dargestellte Produktpalette umfassen, einschließlich Anbindung an AgriPort, Support über die zentrale Kundenhotline, Leistungsversprechen, Gewährleistung unserer Qualitätsstandards und natürlich Regionenschutz.

Peer Leithold: Uns ist jedoch wichtig, dass die Agricon-Partner nicht nur eine landwirtschaftliche Basisqualifikation und unternehmerische Fähigkeiten mitbringen, sondern auch für moderne digitale Pflanzenbauverfahren brennen. Schließlich müssen sie die von ihnen betreuten Landwirte bei der Umstellung des gesamten Managements begleiten.

Welches Potenzial sehen Sie zwischen Westerland und Zugspitze?

Peer Leithold: Wir beginnen ja in den alten Bundesländern keineswegs bei Null. Es gibt dort bereits Betriebe, die mit unseren sensorbasierten Anbauverfahren erfolgreich wirtschaften. Insgesamt würden unsere Angebote in Teilen oder komplett für 5.000 bis 6.000 Betriebe passen. Unser Ziel ist es, in zwei bis drei Jahren in jedem Bundesland einen oder mehrere Franchisepartner zu haben. Dann geht es weiter nach Westeuropa.

Das Interview führte Dipl.-Journ. Wolfgang Rudolph, Fachjournalist, Bad Lausick

Hermann Leithold (30) ist der älteste Sohn von Peer Leithold und durchlief sechs Jahre lang alle Bereiche der Agricon GmbH. Vor zwei Jahren übernahm er die Leitung des operativen Geschäfts auf den In- und Auslandsmärkten. Er studierte an der Universität Hohenheim Agrarwissenschaft (Bachelor of Science) und an der Universität Göttingen Nutzpflanzenwissenschaft (Master of Science).

Peer Leithold gründete 1997 die Agricon GmbH und ist deren alleiniger geschäftsführender Gesellschafter. Der 54-Jährige studierte an der Universität Halle-Wittenberg Agrarwissenschaft (Abschluss: Dipl. Agr. Ing.) Er ist Mitglied eines nationalen und internationalen Precision-Farming-Netzwerks.