

Vantage Agrometius

Vantage bedeutet Vorteil

Seit 2015 gehört die digitale Ideenschmiede zu Royal Reesink – Betreuung der Müller-Elektronik-Kunden kommt hinzu – Lebhaftes Nachrüstgeschäft – Beratungsdienstleistungen um das Datenmanagement werden zunehmen



Peter Soer, General Manager der Vantage Agrometius GmbH, verantwortet neben dem Trimble- jetzt auch den Müller Elektronik-Vertrieb.

Peter Soer blickt auf das GFX-750 Display von Trimble. Neben diesem neuesten Android Tablet für den Agrarbereich hängen zwei weitere Trimble Geräte an einer weißen Lochblechwand. Dahinter und unter der Arbeitsplatte laufen unzählige Kabel mit verschiedenen Steckern. Alle sind sauber mit Zahlen und Ziffern auf Etiketten beschriftet. Mit ihnen lassen sich hier eine Vielzahl von Antennen, Displays und Lenkmotoren miteinander life kombinieren. Ruft ein Kunde an und das Problem mit seinem Lenksystem lässt sich nicht per Telefonberatung lösen, nutzen die Techniker hier im Haus diese Wand. Sie verbinden die Hardwarekomponenten so, wie sie der hilfeschende Anwender auf seinem Traktor ebenfalls zusammengestellt hat. So ist gemeinsam mit dem Kunden am Telefon auf dem Display jeder Arbeitsschritt nachzuvollziehen und der Fehler schneller zu identifizieren. Dabei sei diese Form der Fehlerbehebung bereits „Old School“, erläutert Peter Soer. Da Trimble als erster Hersteller Android Displays einsetzt, können sich hier die Fachleute von der After Sales-Betreuung per Team Viewer sehr einfach auf das Display des Kunden schalten. In über 90 Prozent der Fälle gelingt es so, den Kunden – oder besser sein Maschinengespinn – wieder in die richtige Bewegung zu versetzen.

Peter Soer (45), beschäftigt sich fast sein gesamtes Berufsleben mit Telematik und Precision Farming Lösungen in der Landwirtschaft. Der Agraringenieur ist nach unterschiedlichen Stationen im Bereich Agrarsoftware, Lenksysteme und Telematik im Jahr 2017 zu dem Unternehmen Vantage Agrometius gewechselt.

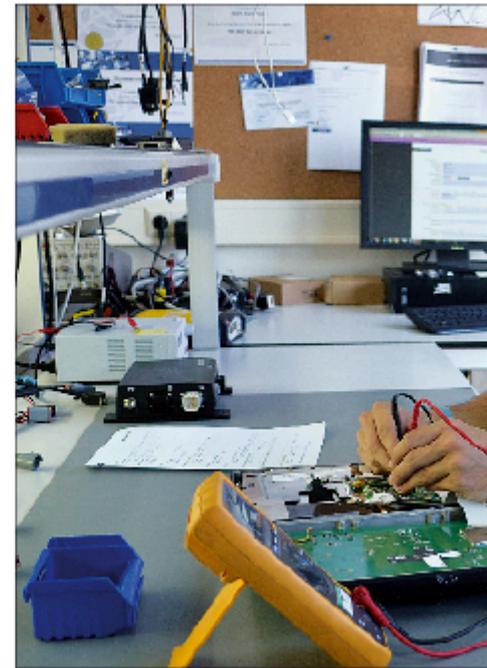
Das niederländische Unternehmen gehört zur aktiennotierten Landtechnikgesellschaft Royal Reesink. Zum Royal Reesink-Portfolio gehören z.B. der niederländische sowie der kasachische Claas-Importeur, Kaweco sowie Baumaschinenhandelsunternehmen. 2015 erwarb Royal Reesink den niederländischen Spezialisten für Präzisionslandwirtschaft und Trimble-Vertriebspartner Agrometius.

Komplizierte Historie

Die Entwicklung ging zügig weiter: Bis 2017 hat die Firma Geo-Konzept mit Sitz im bayerischen Adelschlag für Trimble in Deutschland die Systeme verkauft, installiert und supported. Das Unternehmen hat als einer der Pioniere der Präzisionslandwirtschaft die Trimble Gerätepopulation in Deutschland erfolgreich ausgebaut. Um, wie es damals hieß, die steigende Nachfrage der Systeme und den Beratungsbedarf der Landwirte noch besser zu bedienen, teilte Trimble Deutschland im Jahr 2017 in zwei Vertriebsgebiete.

Die Firma Vantage Northwest Germany (Vantage NW) mit Sitz in Herzfeld kam neu hinzu. Die Trimble-Sparte von Geo-Konzept hieß nun Vantage East South (Vantage ES). Vantage Northwest betreute die Bundesländer Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen. Der Rest Deutschlands sowie Österreich blieb beim bisherigen Trimble Importeur Geo-Konzept. Im Zuge dieser Neusortierung wechselte Peter Soer von Geo-Konzept, für die er vorher fünf Jahre lang ebenfalls im Nordwesten tätig war, zu Vantage North-West. Vantage Agrometius baute nun im Nordwesten Deutschlands eigene Strukturen auf. Dabei nutzte man Werkstatt- und Ersatzteillager sowie das Know-how von Vantage Agrometius im niederländischen Utrecht. Soer baute am deutschen Firmensitz Herzfeld parallel ein eigenes Technik- und Vertriebsteam auf.

Noch läuft die Nachrüstung lebhaft



Das Team von Vantage Agrometius übernimmt auch den Einbau und die Reparatur des Systems.



Noch ist der Nachrüstmarkt für Lenksysteme lebhaft, mittelfristig werden aber Beratungsdienstleistungen mehr zum Vantage Agr

Im Jahr 2018 folgte der letzte Schritt in dieser nicht ganz unkomplizierten Historie des deutschen Trimble Vertriebs. Geo-Konzept kündigte Trimble die Vertriebsvereinbarung für Deutschland. In Adelschlag arbeitet man seitdem exklusiv für ganz Deutschland mit dem weltweiten Anbieter von Präzisionslandwirtschaft Topcon zusammen. In der Folge übertrug Trimble nun seinem Vantage-Partner North-West die Verkaufsverantwortung für die ganze Republik. Eine große Aufgabe für die bis jetzt zehn Mann starke Truppe in Herzfeld. Peter Soer stockt aktuell sein Team um Servicetechniker und Fachleute für die Hotline kräftig auf. Man firmiert nun unter dem Namen Vantage Agrometius GmbH.

Zu den Vantage-Vertriebspartnern in Deutschland zählen Händler der verschiedensten Marken. Dabei sei, so Soer, die Größe eines Händlers nicht zwingend mit der Precision Farming Kompetenz verknüpft. „Viele sogenannte B-Händler haben sich hier eine beachtliche Expertise aufgebaut“, berichtet er aus seinen Erfahrungen. Auch mit den großen Genossenschaften wie Agravis, BayWa, Raiffeisen Waren und RWZ arbeitet das Vantage Agrometius-Team zusammen. Über zwei Drittel der Trimble-Installationen in Landmaschinen führt jemand vom Herzfelder Team durch. Oft auch gemeinsam mit den Monteuren des Händlers vor Ort.

In der Saison steht die Vantage-Hotline auch am Wochenende für helfende Hinweise bereit. „Wir empfehlen unseren Kunden, am besten im Herbst die Arbeit mit unseren Systemen zu starten. In der Stoppelbearbeitung ist eher Zeit, sich mit der Technik vertraut zu machen und evtl. nachzjustieren, als wenn man damit gleich im Frühjahr mit der nagelneuen Kartoffelpflanzmaschine startet. Dann stehen Soers Kolleginnen und Kollegen wieder an der Lochblechwand mit den unzähligen Kabeln. Und es kommen noch weitere hinzu: In Kürze ergänzen Displays von Müller Elektronik diesen besonderen Arbeitsplatz.“

Im Jahr 2017 erwarb Trimble die Firma Müller Elektronik mit Sitz Salzkotten, nur gut 30 Autominuten von Herzfeld entfernt. Müller ist in Deutschland einer der führenden Agrarelektronikanbieter. Die Terminals aus Salzkotten verbergen sich ebenfalls hinter bekannten OEM-Marken. Trimble will künftig das Müller-Geschäft trennen: Während man sich in Salzkotten auf das Geschäft in der Erstausrüstung von Steuerboxen konzentrieren soll, kümmert sich Vantage Agrometius um die Nachrüstung und den Support der Müller-Anwender. Durch diese Entscheidung seitens Trimble wächst die Vantage Agrometius Kundenkartei um über hundert Händler, die bisher Müller vertrieben haben. Um diese händlerindividuelle Zusammenarbeit zu gestalten, führen Peter Soer und Dennis Nijland mit diesen momentan viele Gespräche.

Gehen wir noch zwei Schritte in der Historie zurück: 2002 wurde von Dennis Nijland, einem Mitarbeiter des holländischen Trimble Händler Geometius, das erste Lenksystem für Traktoren eingebaut. 2010 schließlich gliederte der niederländische Geodatenexperte Nijland die mittlerweile entstandene Agrar-abteilung aus in das eigenständige Unternehmen Agrometius. Mit dem Schwung, den die Lenksystemnachrüstung nachfolgend erfuhr, baute der Jungunternehmer das Unternehmen in ganz Benelux auf über 60 Mitarbeitende aus. Neben Verkauf und After-Sales von Trimble-Anwendungen vertreibt das Unternehmen unter anderem auch Sensortechnik, Bodenscanner und Ertragserfassungssysteme für Kartoffeln, Rüben und weiter Hackfrüchte. Mit der Webanwendung www.applikationskarte.de können interessierte Precision Farming Einsteiger kostenfrei und in wenigen Schritten Zonenkarten für Düngeplanung oder variable Ausbringung erstellen. Für die ideenreichen und oft sehr spezialisierten niederländischen Landwirte entwickelt Agrometius individuelle Elektronik- und Datenverarbeitungssysteme für das gesamte Betriebsmanagement. Man selbst sieht sich eher als Beratungsunternehmen mit angeschlossenem Hardwarehandel. 2015 übernahm Royal Reesink dann diese digitale Ideenschmiede. Neben dem Gründer Nijland ist Erwin Ros, bei Royal Reesink für die Agrartechniksparte verantwortlich, heute Agrometius Geschäftsführer.

Für alle seine Vertriebspartner im Agrarsektor weltweit führte der Trimble Konzern dann die Bezeichnung Vantage ein. Auf Englisch bedeutet Vantage Vorteil. Nun hieß man Vantage Agrometius.

Vom deutschen Vantage Agrometius-Markteintritt im Jahr 2017 bis heute ist eine Menge passiert. Noch ein paar Jahre, so Soers Prognose, kann man vom lebhaften Nachrüstungsgeschäft mit Hardware profitieren. Danach wird es abflachen. „Dann werden, deutlich mehr als heute, unsere Beratungsdienstleistungen rund um das Datenmanagement in der landwirtschaftlichen Produktionskette zu unserem Umsatz beitragen. Mit unserem kostenlosen Dienst www.applikationskarte.de bieten wir Landwirten heute einen ersten Schritt in diese Richtung.“