

HANDEL & SERVICE

AGRAR TECHNIK

SONDERDRUCK
aus AGRARTECHNIK Mai 2012

Zeit zum Aufspringen



CLAAS

Telemetriesysteme starten durch |

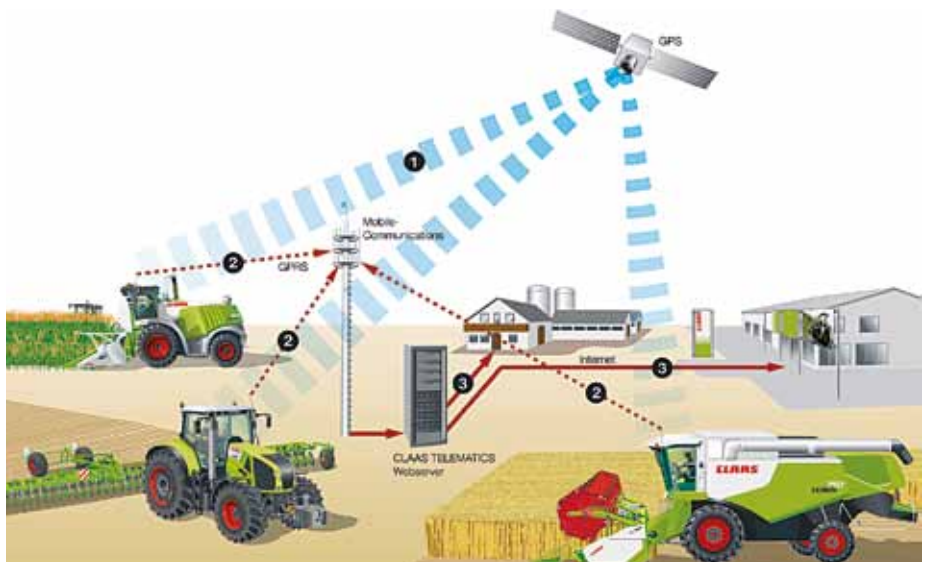
Die Anforderungen an Service und Vertrieb wachsen. Mit modernen Telemetriesystemen geben die Hersteller den Vertriebspartnern ein Werkzeug an die Hand, das Handel und Kunden viele Vorteile bringen soll. AGRARTECHNIK hat nachgefragt, wie die ersten Erfahrungen sind.

Die Maschinen werden immer größer und komplexer, die Zeitfenster für die notwendigen Arbeiten kleiner. Wenn die Maschinen laufen sollen, müssen sie meist Tag und Nacht im Einsatz sein. Ausfälle sind nicht eingepplant. Um diese zu verhindern, ist es sehr hilfreich, die Maschinen ständig im Blick zu behalten und nichts ist einfacher als das, im Zeitalter des Internets: Das Zauberwort heißt Telemetrie.

Die Produktivität und die Profitabilität erhöhen, dieses Ziel verfolgen alle Landwirte mit immer größerem Nachdruck. Dazu ist es notwendig, Acker- und Pflanzendaten, aber auch in zunehmenden Maße Maschinendaten zu sammeln, auszuwerten und zu optimieren.

Telematikanwendungen wie JDLink, AGCommand oder Telematics von Claas ermöglichen den Fernzugang zu Maschinen. Es können Maschinendaten, der Standort, die Auslastung, die Leistung und Wartungsdaten erfasst und gespeichert werden. Das Service-Modul gibt Händlern den Zugriff auf Maschinendaten für Diagnose, Wartung und Reparatur. Außerdem können Fahreralarme und Diagnosecodes an ausgewählte Personen geschickt werden.

Neben den genannten Systemen sind auch Case IH, New Holland und Deutz-Fahr am Aufbau von Telemetriesystemen. Bei Fendt gibt es das AGCommand-System und daneben eigene, Marken-spezifische Lösungen. Das VariDoc ist dokumentationsorientiert und auftragsbezogen. Aber auch hier soll eine Telemetrielösung integriert werden. „Die herstellerseitigen Telemetrie-Systeme sind hauptsächlich internetbasierend“, erläutert Gerd Schulz, Leiter des



Telemetriesysteme wie das hier abgebildete Claas Telematics arbeiten alle nach dem gleichen Schema: Die Position wird über GPS-Satelliten festgestellt, Maschinendaten kommen per Mobilfunk auf den Internetserver, von wo sie abgerufen werden können.

AGRAVIS-Bereichs Technik und Geschäftsführer der AGRAVIS Technik Holding GmbH. „Die Daten werden auf der Maschine ermittelt und dann über Mobilfunklösungen an einen Datenserver übertragen. Den Händlern wird ein Zugang zu den entsprechenden Servern ermöglicht. Somit ist es strukturell gesehen sehr einfach, einen Zugang zu bekommen.“

Maschinenseitig gibt es bereits Systeme, die fix und fertig aus der Fabrik der Hersteller kommen. Nachrüstungen sind aber ebenfalls möglich. Der Händler braucht für die Nachrüstung und Einweisung bei den Kunden eine Qualifikation, die durch die Hersteller in Form von Lehrgängen angeboten wird und von Fachhändler wie der AGRAVIS Technik auch umfangreich genutzt wird.

Hilfreich sind in diesem Zusammenhang die Einigungsprozesse der Hersteller zu einheitlichen Bedienterminals. Auf Basis der ISO-Norm (zum Beispiel CCI-Terminal) sind die verwendeten Anbauterminals einheitlich und somit einfacher bei der Inbetriebnahme.

Klar geregelt ist auch die Frage des Datenschutzes, denn die Daten der Maschinen gehören den Besitzern. Eine Einwilligung zur Datenübertragung ist demnach erforderlich.“

Die Agravis bietet ihren Kunden den Service, für ihre Lenksysteme die zu höherer Genauigkeit erforderliche Referenzinformation über Mobilfunk zu erhalten. Gleichzeitig können die Kunden diese Infrastruktur nutzen, ihre Bewegungen der Maschinen in einem Internetportal (AGRAVIS-Net) zu dokumen-



Der Kunde muss die Daten, die andere sehen können, freigeben. Dabei muss geklärt werden, welche Informationen wem und zu welchem Zweck zur Verfügung stehen.

Werkbilder

tieren. In diesem Portal stehen eine Reihe von Funktionen für die Landwirte bereit, um Einsatz- und Dispositionsaufgaben zu vereinfachen. Das AGRAVIS-Net-System nutzen bereits über 120 Kunden mit ihren Maschinen – Tendenz steigend.

Geschulte Mitarbeiter

Torsten Eckhoff ist Werkstattleiter bei der Wilhelm Fricke GmbH und betreut unter anderem den Bereich Fernwartung mit Claas Telematics. „Um mit dem Fernwartungssystem arbeiten zu können, muss der Telematicskoffer angeschafft werden. Damals gab es diesen Koffer von Claas zum Sonderpreis. Der Fachbetrieb muss Zeit und Motivation aufbringen und eine passende Internet-



Über Internet können der Maschinenbestzer und der Kundendienst auf die Daten der Maschinen zugreifen.

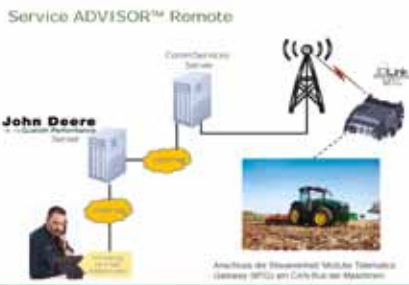
spektrum der zu betreuenden Maschinen einzusehen. Für den Kunden sei es wichtig, gerade im Bereich Lohnunternehmen, eine offene Darlegung der Flächen der Endkunden zu haben und klare Einsatzzeiten bei der Abrechnung für den Endkunden. Optimierungspotenziale sieht er beispielsweise beim Dieserverbrauch: „Wenn sich ein Kunde beschwert über zu hohen Kraftstoffverbrauch. Dieses kann durch stumpfe Messer geschehen. Die Schleifzyklen und Zeiten wann dies durchgeführt wurde, sind einzusehen.“

Durch Vorführungen ließen sich die Kunden von den Vorteilen der Telemetrie überzeugen. Aber auch durch Beispiele in der Praxis, wenn zum Beispiel ein Häcksler steht, weil zu wenig Abfahrfahrzeuge in der Kolonne sind oder der Mähdrescher einen zu geringen Durchsatz hat, diese Fälle ließen sich gut mit dem System darstellen und man könne dann mit dem Fahrer Rücksprache halten.

Einfach zu bedienen

Lenksystemen und Telemetrie sind die Themen, mit denen sich Kristian Luge auch als Geschäftsführer der Luge GmbH in Wasungen beschäftigt. „Die Landwirte beschäftigen sich erst mit einem neuem Thema, wenn es konkrete Lösungen gibt, die praxisnah und sicher zu bedienen sind. Dann wollen sie alles über die neue Technik wissen. Und zu diesem Punkt kommen wir heute mit der Telemetrie. Bei den Lenksystemen war die Entwicklung ähnlich und heute haben wir in unserem Bereich mehr als 600 Systeme laufen.“

Die ersten Maschinen mit JDLink laufen im Verkaufsgebiet von Luge und in der Werkstatt ist Service Advisor Remote installiert, um die Betriebszustände der Maschinen zu verfolgen und im Bedarfsfall Fehlercodes auslesen zu können. „Wir waren skeptisch, ob es für unsere Werkstatt Vorteile bringt“, erinnert sich Kristian Luge. „Aber da wir eine sehr hohe Werkstattauslastung haben, lassen sich mit der Telemetrie anfallende Wartungsarbeiten besser planen. Und auch die schnelle Hilfe im Problemfall ist überzeugend: Wenn ein Fahrer anruft und Probleme mit der Maschine hat, kann der Kundendienst in der Werkstatt sofort auf den Traktor oder den Mähdrescher schauen, die Fehlercodes auslesen sowie die Auslastung und die Einstellungen überblicken. Somit ist eine schnelle zielgerichtete Hilfe möglich.“ John Deere ist im Moment dabei, JD-Link flächendeckend einzuführen. Bei allen 8R-Traktoren ist es ab Werk vorinstalliert und ein Jahresabonnement ist dabei. Weiterhin ist das System auf allen Traktoren der Baureihe 7R, den Mähdre-



Der Service Advisor Remote ist das Tool für die Werkstatt mit dem Betriebszustände und Fehlercodes abgerufen und eingesehen werden können.

bereitstellung haben.“ Die Zahl der mit Telematics ausgerüsteten Maschinen ist allerdings im Moment bei Fricke noch überschaubar.

Aber die Hersteller sind interessiert und forcieren den Einsatz von Telematik-Lösungen. „Bei Fragen stehen kompetente Ansprechpartner bereit“, weiß Torsten Eckhoff. „Wenn ein Fachbetrieb mit Telematics arbeiten will, sollten je Standort zwei Mitarbeiter geschult sein. Dies geschieht durch eine zweitägige kostenlose Schulung durch Claas.“

Die größten Vorteile für den Handel sieht Torsten Eckhoff darin, das Einsatz-



Massey Ferguson bietet mit AGCOmmand ein ausgereiftes Fernwartungssystem für Mähdrescher, Traktoren und andere Selbstfahrer an.

scherbaureihen S, T und W sowie den Feldhäckslern vorinstalliert. „Im ersten Jahr, wenn die Kunden das System kostenlos nutzen können, ist eine strategische Planung wichtig“, betont Kristian Luge. „Die Vorteile und Erfolge des Telematik-Systems müssen belegt werden. Der Kunde muss erfahren, dass er seinen Betrieb besser handhaben kann. Dazu gehört auch, dass die aufgezeichneten Daten für den Kunden einfach zu deuten und zu verarbeiten sind.“

Bei der Telemetrie steht die Dokumentation der Maschinendaten im Vordergrund. „Wir müssen den Kunden, das System ordentlich erklären“, betont Kristian Luge. Niemand braucht Angst vor Überwachung zu haben. Die Fahrer können zeigen, welche gute Arbeit sie zu leisten imstande sind. Gegenseitige Transparenz im Betrieb und die Konzentration auf die Fakten sind wichtig.“

Nicht immer nur größere, sondern intelligentere Maschinen sind der Trend, ist Kristian Luge überzeugt. „Die eingebauten Sensoren müssen die Wirklichkeit so gut wie möglich abbilden. Sehr wichtig ist und bleibt aber bei aller Elektronik, dass die Maschinen einfach zu bedienen sind, auch ohne aufwändige Einweisung und ein einheitliches Bedienkonzept verwenden.“

Telemetrie war lange eine Fiktion in der Landtechnik, jetzt ist aber der Punkt gekommen, an dem die Stimmung im Markt in die Richtung geht, dass man diese Systeme braucht“, so Kristian Luge abschließend.

Um ein Fernwartungssystem nutzen zu können, braucht die Werkstatt eine gute Internetverbindung, Diagnose- und Verbindungskabel und die entsprechende Software. „Für Problemmaschinen haben wir außerdem zwei mobile Telematics-Systeme angeschafft, die bei Bedarf installiert werden können“, berichtet Thomas Burth, Werkstattleiter bei Duffner Landtechnik in Hohentengen. „Mittlerweile haben wir zehn bis zwölf Maschinen mit Claas-Telematics in der Praxis laufen. Claas stattet die Jaguar 970/980, die großen Xerion und Lexion ab Werk mit Telematics aus. Für den Kunden ist die Nutzung ein Jahr kostenlos dabei.“

Vorteile für die Arbeit in der Werkstatt sieht Thomas Burth während der Garantiezeit: „Hier ist es sehr einfach, dem Kunden anhand des Maschinenzustands Tipps für das effiziente Arbeiten zu geben.“ Und auch bei Kundenmaschinen in großer Entfernung bewährt sich Telematics: „Man kann viel am Telefon erledigen. Der Servicemitarbeiter sieht die Sensoren, die kein Signal ge-

ben, und die Fehlercodes. So kann er gezielt Ersatzteile mitnehmen, wenn er rausfährt.“

Bislang sind zwei Mitarbeiter bei Duffner im Bereich Telematics geschult. „Wir nutzen diese Anwendung jetzt im dritten Jahr, sind also noch im Anfangsstadium“, erläutert Thomas Burth. „Aber die Perspektiven sind vielversprechend. Wenn beispielsweise zwei oder drei gleiche Maschinen auf dem Acker sind, kann man ihre Leistungsdaten verfolgen und die besseren Einstellungen per Telefon an die Fahrer weiter geben.“

Bei der Agrom Agrar- und Kommunaltechnik GmbH in Riedhausen arbeitet Reinhold Weinreuter als Meister im überregionalen Außendienst. „Wir haben sechs Maschinen mit AGCOMmand im Einsatz und auch alle überregionalen Testmaschinen sind im System, denn wir haben die Vertretung für Massey Ferguson für ganz Baden-Württemberg und darüber hinaus. Da ist es mit AGCOMmand einfach, einen Überblick über die Maschinen zu behalten. Absehbar ist, dass die Maschinenhersteller künftig noch stärker auf Telemetriesysteme setzen. MF treibt den Einsatz voran und auch JCB. Der TM 310, ein Radlader mit Telearm, ist serienmäßig mit einem Fernwartungssystem ausgerüstet. Ohne Telemetriesystem keine Garantie.“

Reinhold Weinreuter kann durch den Einsatz von AGCOMmand den Kundendienst besser planen: „Sobald die Maschine 350 Betriebsstunden gelaufen ist, kommt sie mit ihrer Seriennummer auf die erste Seite des Auswertungsprogrammes. Jetzt bleiben weitere 50 Stunden Zeit, den Kunden anzurufen und einen Wartungstermin zu vereinbaren.“

Die Agrom hat fünf Mähdrescher mit dem Ferndiagnosesystem ausgerüstet, genau gleiche Typen. „Es ist schon sehr interessant zu verfolgen, wie unterschiedlich die Leistungen manchmal sind und wie schnell wir bei der Optimierung helfen können. Lorenz Riegger, der Entwickler von AGCOMmand, schult die Fahrer und gibt wertvolle Tipps.“

Falls eine Maschine Probleme macht, können die Fehlercodes direkt ausgelesen werden. Wenn ein Kundendiensttechniker rausfährt, hat er immer den Elektronikofficer von MF dabei. Dort sind immer 95 Prozent aller Teile drin. Auch das Thema Geofencing, wo ist und wo bewegt sich die Maschine, ist bei Agrom durchaus ein Thema, vor allem bei Miet- und Testmaschinen.

Erste Erfahrungen mit JDLink und dem Service Advisor Remote konnte auch Manuela Bilz bei Schlieper Landmaschinen in Sonnewalde sammeln. „Neben dem Auslesen von Fehlercodes zur schnellen Problembehebung steht auch das Thema Sicherheit für unsere Kunden ganz oben auf der Liste, und zwar Diebstahlschutz mit Geofencing“, berichtet die John Deere FarmSight-Spezialistin. „Was kommen wird, ist das Überspielen von Einstellungen beispielsweise von einem Mähdrescher auf einen anderen. Um unseren Kunden die Funktionsvielfalt vorzustellen, machen wir bei jeder Maschinenvorführung eine Auswertung zum Beispiel nach Motor-Betriebsstunden, AutoTrac-Stunden, Dieserverbrauch und anderem mehr. So können sie sofort sehen, wie effektiv die Maschinen arbeiten und wie man die Fahrer unterstützen kann.“ (rk)

