

Maskiner

LandbrugsAvisen

Håber det er næste gennembrud i precision farming - tør kun hente den personligt i Holland

Specialist på præcisionsudstyr har haft travlt med at køre rundt med trailer i løbet af ugen for at finde nye svenske kunder – og hente et helt nyt produkt hjem til Danmark.

30. jun 2018 | 06:55 |

Skrevet af [Christian Juel Jørgensen](#)



Anders Stefansen, Ag Precision Aps.

Mens vi snakker, er fredagskøen i Holland allerede ved at snævre sig sammen og vejen til Tjele fortsat lang.

Men Anders Stefansen fra AG Precision Aps kører gerne, for måske er lasten ladet med hans næste gennembrud.

”Det er en langhåret tur. Men jeg turde simpelthen ikke gøre andet. Den er annonceret som nyhed på Landsskuet i næste uge, og så er det et alt for stort sats, hvis den ikke når frem med fragtmanden”, forklarer han, mens turen går hjemover.

Og det vi snakker om, er en jordscanner fra amerikanske Veris Tech med navnet iScan.

”Jeg har købt en hjem og fået importen for Danmark. Den kan måle jordens tekstur, biomassen og rester i jorden. Det er vigtigt ift. gødning og kalk. Så kan man bedre lægge ind, hvor meget jorden optager de forskellige ting. Vi kan måle på biomassen med sensorer fra eks. en sprøjte. Vi kan lave udbyttmålinger. Vi har kort fra CropSat og FieldSense. Men jorden har vi typisk ikke meget præcise målinger af, derfor tænker jeg, at det her er næste step”, siger han og nævner, at scanneren eks. kan spændes på redskaber, så den kan bruges, når du eksempelvis stubharver eller sår.

Du regner med, at det er dit næste gennembrud?

"Det vil jeg håbe. Jeg har satset en del penge på det. Der har allerede været stor interesse hos nogle store gårde og godser og nogle rådgivningsvirksomheder,” siger han og nævner, at han når han siger, at det er en lidt langhåret tur, så er det fordi, at han efter have stået som en-mands-hær på en stand på Borgeby-messen i Sverige onsdag og torsdag kørte direkte mod Holland via Danmark og Tyskland i går aftes.

Har du haft nogle gode dage i varmen i Sverige?

"Jeg synes, at det var rigtig godt. Jeg håber, at det bringer noget på længere sigt. Man har tid til at nurse kunderne og tid til at snakke mere med dem end til dagligt. Og så forsøger man at overbevise nye kunder. Det er en blandig af nye og gamle, og så kommer der selvfølgelig også nogle tidsrøvere engang imellem, mens man kan se, at potentielle kunder så går videre. Men sådan er det."

Er der forskel på, hvad svenske og danske landmænd vil købe?

”Det er mere enten/eller i Sverige. Enten vil de have meget avanceret udstyr eller også noget meget simpelt. Men vi skal være ærlige og sige, at vi ikke har så mange i Sverige, hvor svenske DataVækst sidder på meget af markedet.”

Har I ellers lavet nogle gode handler på det seneste?

"Det er gået langt over forventning med salget, siden vi startede. Vi har eks. lavet en med otte handler på Samsø i et hug for nyligt. Og så har vi lavet en med fem mejetærskere på en gang”, siger han og nævner, at han forventede at komme ud med 20 til 30 anlæg ved starten for halvandet år siden, men nu er nærmere 40 anlæg.

Hvordan er markedet for præcisionsudstyr?

"Jeg føler helt klart, at det er stigende. Lige meget om du er økolog eller konventionel, så er du næsten nødt til at gå den vej. De bliver overrasket over, at de sparer 10 pct. i kemikalier med sektionstyring, fordi de ikke har det overlap mere. Det passer bare. Jeg føler helt klart, at det er stigende. Om du skal så, radrense, tildele gylle, så har du behov for det her. Og så er det også et marked, som har været begunstiget af nogle støtteordninger, fordi det er ny teknologi,” fortæller han.

IMPORTER AG LEADERS PRODUKTER

Anders Stefansen er enejer af firmaet, hvor han har to kolleger, der står for service, mens han selv er en hybrid mellem direktør, salg og montør i firmaet, som er mest kendt for at være importør af amerikanske AG Leaders produkter i Danmark. Vejen dertil var en opvækst, hvor han ofte rendte rundt hos en lokal landmand, og derfor blev glæden ved maskiner vakt. Siden blev han landbrugsmaskinmekaniker, og har bl.a. været Fendt-montør i en række år, haft egen maskinhandel og værksted, inden han altså blev selvstændig, da han fik en mulighed hos en stor amerikansk gigant indenfor præcisionsudstyr.

"Jeg fik muligheden for at importere og forhandlere Ag Leaders produkter. Vi tog en snak med AP Auto- og Maskinværksted. Så startede vi Ag Precision i fællesskab. Det kørte vi med indtil nytår - og så købte jeg deres halvdel. AP er en travl og meget veldreven virksomhed, som har et lokalt fokus, der var lidt anderledes end det at være landsdækkende. Der var ingen sure miner. De forhandler stadig udstyret via mig, og jeg køber en del stumper nede hos dem," forklarer han.

Hvorfor er det så interessant at arbejde med det her?

»Det er det sidste nye udstyr. En traktor har fire hjul, og det er ligesom det. Det her er noget helt andet. Vi plejer at sige, at landmændene vil hellere undvære rattet end deres autostyring. Jeg har altid været fascineret af elektronik og få ting til at arbejde sammen i praksis. Det er det meste af tiden sidste nye teknologi, man arbejder med. Der er også lidt af det med morgendagens teknologi. Det arbejder vi med allerede nu. Vi laver ikke andet, derfor mener jeg også, at vi er rigtig gode til det kontra nogle af forhandlerne. Vores servicebiler er fyldt op med GPS-udstyr og ikke alt muligt andet.»

ROBOTTERNE KOMMER - MEN HVORNÅR?

Hvad laver I på længere sigt - er det det samme eller helt nye ting?

»Jeg tror stille og roligt, at de her robotløsninger kommer. Men jeg tror ikke, at tiden er moden til det.«

Kommer du til at sælge robotter?

»Det kan man aldrig vide. Men det som kommer til at rykke rigtig meget er arbejdet med data og brug af data. Jeg tror, at tingene bliver mere automatiske. Når du kører i marken, så vil der være sensorer i marken, som gør, at man kan bearbejde jorden ud fra det.«

Hvordan ser du din rolle i det?

»Jeg kan godt tænke mig at drive det her firma som allroundfirma med styring, tildeling, lave data og hjælpe landmanden med jordtyper. Men i samarbejde med nogen. Jeg er jo i Holland for at hente den her jordscanner. Det næste step er at få kortlagt jorden og dens tekstur meget mere præcis og få tildelt gødning og kemikalier mere præcist. Da jeg startede for fem år siden som montør, var jeg bange for, at de her automatsystemer fra de store firmaer ville tage over. Men det er gået lige modsat. Datahåndteringen er svær, hvis du er låst til et mærke. Vi er farveblinde. Vi skal virke sammen med alle. Vi har ingen interesse i, at en traktor ikke virker med et redskab fra en anden farve. Og vores systemer er ikke bundet til traktoren. Jeg tror på, at vi vinder på fleksibilitet.»

Og hvad skal du egentlig bruge sommerferien til?

"Den er ikke for godt planlagt nu. Jeg skal være sammen med min familie i et par uger. Jeg tænker os afsted på en lille tur til Tyskland."