

Schutzpatron für intelligente, digitale Lösungen

Die Smart-Farming-Plattform «Barto», deren Name sich von Bartholomäus, dem Schutzpatron der Landwirte, ableitet, gibt es seit 2018. Die «Schweizer Landtechnik» sprach mit Geschäftsführer Jürg Guggisberg über die vergangene Entwicklung und die Perspektiven dieses digitalen Hofmanagers.

Roman Engeler

Schweizer Landtechnik: Das Unternehmen Barto AG wurde 2018 gegründet, um speziell für die Schweizer Landwirtschaft einen digitalen Hofmanager anbieten zu können. Wie entstand diese Idee und wie erfolgte die entsprechende Umsetzung?

Jürg Guggisberg: Vor meiner Tätigkeit bei Barto AG war ich bei der Identitas AG (Betreiberorganisation der Tierverkehrs-

datenbank, Anm. der Redaktion) tätig. Schon damals befasste man sich mit dem Gedanken, den digitalen Datenfluss in Richtung Feldkalender auszudehnen und so eine gesamtbetriebliche Lösung zu konzipieren. Es fanden schon vor der Gründung Gespräche mit der Beratungsorganisation Agridea, die ähnliche Ansätze verfolgte, und auch mit Fenaco statt, weil man insbesondere im Ausland Ten-

denzen sah, wie private Firmen solche digitalen Plattformen aufbauten, um sie für ihre Handelszwecke nutzen zu können. Wir stellten fest, will man auch für die Schweiz etwas Derartiges schaffen, muss man dies gemeinsam machen, weil für eine einzelne Organisation der Aufwand kaum zu stemmen gewesen wäre. Es stellte sich dann die Frage, ob wir es selbst machen oder ob wir auf eine beste-



Jürg Guggisberg leitet als Geschäftsführer die Geschicke der Barto AG und des gleichnamigen digitalen Hofmanagers seit dem Start vor fünf Jahren. Bilder: Roman Engeler

hende Lösung aufspringen und diese «helvetisieren».

Können Sie in wenigen Sätzen erklären, was man sich unter diesem digitalen Hofmanager genau vorstellen muss?

Das Wort «digital» weist schon darauf hin, es handelt sich um eine internetbasierte Lösung. Man muss also keine Software auf einen Computer laden. Schon zu Beginn hatten wir den gesamten Betrieb mit all seinen Vorgängen in der Tierhaltung und im Pflanzenbau im Fokus. Der Hofmanager dient einerseits den Aufzeichnungen, die man für Label-Organisationen und gegenüber den Behörden zu erfüllen hat, andererseits aber auch für verschiedene Planungen, die auf einem Landwirtschaftsbetrieb anstehen. Mit «Barto» notiert man einmal digital und hat diese Aufzeichnungen für verschiedene Anwendungen im weiteren Verlauf stets zur Verfügung.

Wie sieht aktuell die Trägerschaft der Barto AG aus?

Der Start erfolgte mit einer Trägerschaft von Identitas und Agridea. Bei der effektiven Gründung der Barto AG kamen dann Fenaco, Swissherdbook, Braunvieh Schweiz, Holstein Switzerland, Mutterkuh Schweiz, Swisssenetics und die Schweizer Milchproduzenten hinzu, später dann noch Laveba. Es gibt keinen Mehrheitsaktionär, Fenaco hat mit knapp 40% den grössten Anteil.

An dieser Dominanz der Fenaco in der Trägerschaft gab es anfänglich doch Kritik. Wie sieht dies heute aus?

Ich möchte hier nicht von einer Dominanz sprechen. Es war von Anfang an Wunsch aller, dass es keinen Mehrheitsaktionär gibt. Die von Ihnen erwähnte Kritik lag meist in der Annahme, dass die Daten dann sowieso zu den Aktionären, in diesem Fall zur Fenaco, fliessen würden.

Ist dem so?

Nein, das muss und kann ich ganz klar verneinen. Wir pflegen einen treuhänderischen Umgang mit den Daten. Erst wenn ein Kunde von uns über einen unserer Bausteine eine Dienstleistung mit entsprechendem Datenfluss in Anspruch nimmt, dann gibt es einen Datenfluss an den Bausteinpartner. Also nur dann, wenn ein Landwirt oder eine Bäuerin dem ausdrücklich zustimmt. Ich glaube sagen zu dürfen, dass unsere Kunden hier keine Gefahr sehen, sonst wären sie ja nicht bei uns dabei.

«Barto» basiert auf dem bekannten System «365FarmNet», ursprünglich initiiert von Claas. Auch dies führte bei der Gründung der Barto AG zu kritischen Bemerkungen, namentlich in der hiesigen Landtechnik-Branche ...

In dieser Hinsicht hören wir eigentlich nichts mehr. Ich muss an dieser Stelle vielleicht vorausschicken: Bevor es zur Wahl von «365FarmNet» als Systempartner kam, hielten wir auf dem internationalen Markt Ausschau, welches System für unsere Verhältnisse am besten passt. In diesem Zusammenhang wurden also auch andere Plattformen mit anderen Firmen im Hintergrund exakt evaluiert.

Wie oder wieso fiel dann die Wahl auf «365FarmNet»?

Die Wahl erfolgte aufgrund dreier Kriterien. Erstens: Die Daten müssen in der Hand des Landwirts bleiben. Zweitens: Die Plattform muss den gesamten Betrieb bestmöglich abbilden können, also nicht nur isolierte Teilsegmente wie den Ackerbau oder die Milchviehhaltung. Drittens: Das System muss offen sein für Dritte, damit auch andere ihre Bausteine auf der Plattform platzieren und anbieten können. Aus unserer Sicht erfüllte dann «365FarmNet» diese Kriterien am besten.

Wie viele Landwirtschaftsbetriebe nutzen heute den Hofmanager «Barto»?

Zur Person

Jürg Guggisberg ist gelernter Landwirt, hat nach dieser Ausbildung die eidgenössische Maturitätsprüfung bestanden und danach Pflanzenbau an der ETH in Zürich studiert. Nach dem Studium war Guggisberg bei der Bodenschutzfachstelle des Kantons Bern und als Lehrperson beim Inforama tätig, wechselte dann als Produktmanager zur Tierverkehrsdatenbank (später Identitas) und kam 2017 zur Barto AG.

Aktuell sind es rund 4300 Betriebe, die unseren Hofmanager benutzen und entsprechende Lizenzen bei uns gelöst haben.

Wie sieht die Zuwachsrate aus?

Der Zuwachs pro Monat ist aktuell bei rund 100 Betrieben, wobei dieser Zuwachs nicht linear, sondern eher exponentiell ist.

Die Plattform «365FarmNet» wurde also an die schweizerischen Verhältnisse angepasst. Welcher Aufwand war dazu nötig?

Wir haben unsere spezifischen Anforderungen an die Basisplattform formuliert, insbesondere die schweizerischen Eigenheiten bei Sprache, bei den Normen und anderen gesetzlichen Vorgaben, und liessen dies dann vom Team



Der Funktionsumfang des digitalen Hofmanagers werde laufend ausgedehnt, man habe stets die Anforderungen aller Betriebszweige im Fokus, hält Jürg Guggisberg fest.

von «365FarmNet» umsetzen. Herausfordernd war dabei, dass wir eine zweisprachige Lösung verlangten. Für die Entwickler keine einfache Sache, weil diese ihr System nach dem Motto «ein Land, eine Sprache» aufgebaut hatten.

«Barto» bietet neben dem Feldkalender als Basis zusätzlich 19 Bausteine. Welche dieser Bausteine sind am gefragtesten?

Mit Blick auf unsere «Hitliste» stelle ich fest, dass «MyDocs» mit über 1000 Nutzern der gefragteste Baustein ist. «MyDocs» ist eine elektronische Datenablage mit Sortier- und Filtermöglichkeit. Dieser von Fenaco und Landi zur Verfügung gestellte Baustein ist übrigens gratis. Dann folgen das «Wiesen- und Auslaufjournal», der «Tierverkehr Rind», die «Suissebilanz», die «Fruchtfolge- und Anbauplanung» und «Zugangsberechtigung».

Werden diese Bausteine weiter ausgedehnt? Wenn ja, um welche?

Ja, diese werden ausgedehnt. Aktuell arbeiten wir an einem Kontrolldossier, um aus all diesen Bausteinen jene Daten herausziehen zu können, die für die ÖLN-Kontrolle benötigt werden. Weiter stehen ein Baustein für die parzellenbezogene Düngungsplanung und weitere Bausteine im Tierbereich auf unserem Programm.

Wie sieht es mit der Anbindung der Landtechnik aus, ich denke da an den Datentransfer von Applikationskarten?

Wir haben solche Module, die aktuell aber noch nicht alle vollständig via ISO-XML-Schnittstelle über das Internet übertragen werden können, sondern mittels USB-Memory-Stick in den Traktor gelangen.

Was kostet «Barto» für den Kunden, für den Nutzer?

Die Zugänge zur Plattform an sich und zum Feldkalender mit Parzellenverzeichnis und Hilfsstofflisten kosten nichts. Einige, aber nicht alle der aufbauenden Bausteine sind dann kostenpflichtig. Diese kosten ja nach Mehrwert, den sie bieten, zwischen 12 und 200 Franken pro Jahr.

Wie sieht die durchschnittliche Nutzung der Bausteine aus?

Die meisten unserer Kunden arbeiten mit dem Feldkalender. Im Schnitt dürften es zwei Bausteine sein, die ein Betrieb derzeit in Anspruch nimmt.



«Wir pflegen einen treuhänderischen Umgang mit den Betriebsdaten», betont Jürg Guggisberg im Interview mit der «Schweizer Landtechnik».

Kann «Barto» wirklich den gesamten Papierkram eines Landwirtschaftsbetriebs digitalisieren?

Es ist unser primäres Ziel, den Papierkram zu reduzieren, also den Papierberg in ein Papierhügel zu verwandeln. Ich mache mir da keine Illusionen – es wird immer die eine oder andere Form von Daten auf Papier geben. Gefordert ist da auch der Nutzer selbst. Ich stelle immer wieder fest, dass Landwirte zuerst Ereignisse auf Papier festhalten und erst später den Transfer auf die digitale Plattform vollziehen. Unsere Vorstellung ist es eigentlich, dass man dies regelmässig, beispielsweise beim Znüni oder Zvieri oder mit der «CropApp» auf dem Feld macht und nicht erst Tage oder Wochen später.

Gibt es in dieser Richtung Schulungen oder Kurse, um von der Zettelwirtschaft wegzukommen?

Viele unserer Kunden wollen eine persönliche Betreuung. Wir bieten gratis online Gruppenschulungen an. Ein unterstütztes individuelles Einrichten für einen Betrieb ist kostenpflichtig. Mittlerweile bieten wir über sogenannte Kompetenz-Landi Unterstützungen an. Junge Mitarbeitende einer Landi, die zuhause «Barto» einsetzen, können so anderen Betrieben bei der Einrichtung dieses Hofmanagers helfen.

Wie steht es mit der Anknüpfung zu kantonalen Stellen oder Bundesbetrieben?

Zuoberst steht da die Agate-Authentifizierung, über dieses System kann man sich einloggen und hat somit dann den Zugang zu den relevanten Plattformen

des Bundes, beispielsweise zur Tierverkehrsdatenbank oder zur «MAF» (meine Agrardaten-Freigabe). Weiter funktioniert der bidirektionale Austausch mit jenen Kantonen, die beim System «Lawis» angeschlossen sind. Weitere Anknüpfungen zu anderen Kantonslösungen werden bald folgen.

Ist man bei Barto AG offen für weitere Partner?

Wie bereits vorhin erwähnt: Wir pflegen und leben bei Barto AG einen offenen Ansatz, sowohl was das Aktionariat betrifft als auch mögliche Systemanbieter, die Bausteine auf unserer Plattform positionieren möchten.

Welche Rahmenbedingungen müssen diese potenziellen Partner einhalten?

Beim Einkauf ins Aktionariat muss einfach der entsprechende Preis für die Aktion bezahlt und der geltende Aktionärsbindungsvertrag unterzeichnet werden. Ab einem gewissen Aktienanteil besteht die Möglichkeit oder das Recht, Einsitz im Verwaltungsrat zu nehmen.

Möchte jemand einen Baustein auf unsere Plattform stellen, so gibt es gewisse Rahmenbedingungen finanzieller, technischer und organisatorischer Art. Weiter muss einerseits ein Basisvertrag mit «365FarmNet» unterzeichnet werden, damit der Baustein auf der Plattform freigeschaltet wird, andererseits auch mit uns, weil wir die gesamte Helvetisierung anbieten.

Sie geben per 1. Juli 2024 die Geschäftsleitung an Ueli Ryser ab. Was geben Sie Ihrem Nachfolger mit auf den Weg?

Vorab wünsche ich Ueli Ryser gutes Gelingen bei dieser überaus spannenden und vielfältigen Aufgabe, bei der man mit vielen Organisationen, Kunden und Landwirten zu tun hat. Ueli Ryser war als Direktor von Agridea bis anhin Gast im Verwaltungsrat von Barto AG. Er weiss also, was auf ihn zukommen wird.

Welche Aufgaben warten bei Barto auf Ihren Nachfolger?

Ueli Ryser wird sich in einer ersten Phase den beteiligten Organisationen widmen sowie neue Aktionäre und Bausteinpartner akquirieren. Ich verbleibe noch bis Mitte 2025 bei Barto und werde mich in dieser Zeit den anstehenden technischen Herausforderungen annehmen, bis auch diese Aufgaben an meinen Nachfolger übergehen werden. ■