

Ralf Lenge
Manager Public Relations

Pressemitteilung

Kooperation von John Deere mit Start-up Solorrow

Digitale Präzision mit neuer App

Mannheim, 25. Januar 2021 – Mit einer neuen App des deutschen Start-ups Solorrow können Landwirte unkompliziert Applikationskarten mit variabler Rate für das Düngen und andere Feldarbeiten erstellen und sie mit dem John Deere Operations Center teilen.

Von dort aus können Karten drahtlos mit wenigen Klicks an Maschinen auf dem Feld gesendet werden, um teilflächenspezifische Anwendungen zu ermöglichen. So können Düngemittel und Pflanzenschutzmittel wirksamer eingesetzt und die Umwelt nachhaltig geschützt werden.

Software- und App-Entwicklungen werden in der Präzisionslandwirtschaft immer wichtiger. Solorrow bietet eine preisgünstige und besonders benutzerfreundliche Lösung an, mit der die Anwender Felder und deren Grenzen in einer Kartenansicht auf ihrem Tablet oder Smartphone schnell identifizieren können.

Auf der Grundlage von Biomassendaten aus fünf Jahren können die ausgewählten Flächen dann in verschiedene Zonen aufgeteilt werden, die als Basis für Dünger-, Pflanzenschutz- und Aussaatapplikationskarten dienen. Diese Karten können aus der App an das John Deere Operations Center und anschließend auch drahtlos an die entsprechende Maschine gesendet werden. Das John Deere Maschinendisplay empfängt die Daten und leitet dann die standortspezifische Ausbringmenge ausgehend von der aktuellen Position auf dem Feld an den ISOBUS-gesteuerten Düngerstreuer oder die Feldspritze weiter.

Diese Interaktion zwischen der Solorrow-App und den Technologielösungen für Präzisionslandwirtschaft von John Deere hat nicht nur landwirtschaftliche Vorteile. Die Zusammenarbeit zeigt auch, dass ein reibungsloser Datenaustausch zwischen Softwarelösungen verschiedener Hersteller sowohl möglich als auch praktikabel ist. Auf diese Weise haben Landwirte immer volle Kontrolle über ihren Datenfluss und ihre Datenhoheit.

Mit dieser neuen App bündeln Solorrow und John Deere ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Dies ermöglicht es John Deere Vertriebspartnern, Landwirten und Lohnunternehmern eine noch breitere Palette an Systemen für die Präzisionslandwirtschaft anzubieten, wobei die Kunden weiterhin von den bekannten Beratungs-, Inbetriebnahme- und technischen Supportleistungen profitieren können.