



Ackerprofi vs. Mein Acker

Dieses Dokument dient als Argumentationshilfe für Ihre Gespräche mit Interessenten. Es bietet eine sachliche Übersicht über funktionale Unterschiede zwischen Ackerprofi und Mein Acker, basierend auf Rückmeldungen aus der Praxis.

Dieses Dokument dient nicht der Herausgabe. Unser Ziel ist es, Sie mit klaren Fakten zu unterstützen, damit Sie fundierte und ehrliche Antworten auf Fragen geben können. Viel Erfolg bei der Beratung!



TOP 5 Unterschiede

- 1. Warenschnittstelle** zu 100 Genossenschaften mit automatischem Lieferschein-Import und Maßnahmenbuchung von Belegen
- 2. Lager** mit Bestandsübersicht & Korrekturfunktion
- 3. Precision Farming mit Raiffeisen NetFarming**
- 4. In Maßnahme integrierte PSM-Prüfung** auf
 - Kulturlassung & Aufwandmenge
 - Schaderreger
 - Anzahl Anwendungen
 - Einhaltung von Schlagauflagen
- 5. Deckungsbeitragsrechnung**



Weitere interessante Unterschiede

- > Automatische Nmin-Richtwerte und Nmin-Proben-Import
- > Automatische Gebietserkennung
- > Vollständige Kulturdaten (ENNI, ENDO, BESyD)
- > Düngebedarfsermittlung gesammelt für alle Schläge einer Kultur
- > Mengenprüfung von Maßnahmen nach Flächenanpassungen
- > Automatische Umrechnung bei Bodenproben
- > Anzeige, wenn Bodenproben fehlen
- > Berichte sofort verfügbar – mit nur 1 Klick
- > Live-Düngesaldo stets direkt sichtbar
- > Nährstoffplanung erfolgt sowohl für Düngebedarf als auch für N org
- > Düngeoptimierung über alle Schläge in nitratbelasteten Gebieten
- > Vollständige Tierhaltungsverfahren
- > Exakte Berechnung der 170kg-Grenze für alle Bilanzierungszeiträume
- > Automatische Berechnung der Bilanzen bei Pflege von ASK & Tierverwaltung
- > Kostenlose App-Nutzung
- > Intuitiv mit intelligenten Verknüpfungen, z.B.
 - Lieferscheine in Maßnahmen buchen und gleichzeitig für Stoffstrombilanz nutzen
 - 170er Grenze für N organisch und Stoffstrombilanz in Software integriert
 - Flächen/Hektar für Bilanzen werden aus Ackerschlagkartei ermittelt



Was sagen unsere erfolgreichsten Vertriebspartner?

- > „Ein Kunde, der zwischen zwei Produkten schwankt, kann am besten mit einem für ihn passenden Gesamtleistungspaket gewonnen werden. Positionieren Sie sich als Komplettdienstleister für Betriebsmittel, Software und Dokumentation.“
- > „Ackerprofi ist die umfassendste Ackerschlagkartei auf dem deutschen Markt.“